

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 บทสรุป

5.1.1 ด้านประวัติความเป็นมา

5.1.1.1 ประวัติความเป็นมาของการตีเหล็กในชุมชนน้ำน้อย ผลการวิจัยพบว่า คนจีนที่อพยพเข้ามาตั้งถิ่นฐานในชุมชนน้ำน้อยและตั้งโรงตีเหล็กขึ้นโดยมีกรรมวิธีในการผลิตที่ใช้เหล็กเหนียวผ่าใส่เหล็กกล้าในส่วนที่เป็นคม ผ่านการหลอมและการตีซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการตีเหล็กนั้นได้สะท้อนให้เห็นถึงความชาญฉลาดของชาวจีนที่รู้จักนำภูมิปัญญาของชาวภาคใต้ที่มีความเชื่อเรื่องธาตุ 4 สุริวงค์ พงศ์ไพบุลย์ (2540,20) มาประยุกต์ใช้กับวิธีการตีเหล็กของคนจีนซึ่งได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษเข้าด้วยกันจนสามารถสร้างผลิตภัณฑ์มีค้ำน้ำน้อยที่มีคุณภาพเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งภายในชุมชน ภายนอกชุมชนและตอนเหนือของประเทศมาเลเซีย ผลการศึกษานี้ได้สอดคล้องกับที่ ผอบ ฆนะวรรณ โฉ (2546,4-5) ทำการวิจัยวัฒนธรรมการตีเหล็กบ้านนาป้อ ตำบลควนปริง อำเภอเมือง จังหวัดตรัง พบว่า ภาคใต้มีหลายหมู่บ้านที่มีอาชีพตีเหล็ก เช่น บ้านน้ำน้อย บ้านโคกหาร ตำบลน้ำน้อย อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ผลิตภัณฑ์จากโรงตีเหล็กบ้านน้ำน้อยมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในด้านคุณภาพ ทำให้สามารถส่งไปขายยังชุมชนต่างๆ ใกล้และไกลตลอดถึงทางตอนเหนือของประเทศมาเลเซีย

5.1.1.2 ปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดหัตถกรรมตีเหล็กในชุมชนน้ำน้อย ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดหัตถกรรมตีเหล็ก คือ ลักษณะภูมิประเทศที่เอื้ออำนวย คุณภาพและเอกลักษณ์ของสินค้า ความเชื่อและพิธีกรรมเกี่ยวกับการตีเหล็ก

1) ลักษณะภูมิประเทศของชุมชนน้ำน้อยที่อุดมไปด้วยแร่เหล็กและแร่ดีบุกอีกทั้งมีการคมนาคมที่สะดวกทั้งทางบกและทางน้ำสามารถติดต่อกับชุมชนอื่น ได้สะดวกนั้นเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้คนจีนอพยพเข้ามาตั้งถิ่นฐานเพื่อทำเหมืองแร่และประกอบอาชีพตีเหล็ก ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับที่ สุริวงค์ พงศ์ไพบุลย์ (2543,1671) ได้กล่าวไว้ในผลการวิจัยทัศนคติและพลังว่า ปัจจัยที่ทำให้คนจีนเข้ามาตั้งถิ่นฐานในภาคใต้คือ การที่ภาคใต้อุดมไปด้วยแหล่งแร่และกิจการค้าแร่ ประกอบกับภาคใต้มีสภาพทางภูมิศาสตร์ดีเอื้อต่อการปลูกพืชเกษตรกรรมและพืชเศรษฐกิจ จึงจูงใจให้คนจีนเข้ามาดำเนินการเชิงธุรกิจการค้า

2) คุณภาพและเอกลักษณ์ของสินค้า ผลิตภัณฑ์จากชุมชนน้ำน้อยโดยเฉพาะมีค้ำได้รับการยอมรับว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพด้านความคม ความแกร่ง ความทนทานและมีมาตรฐานการผลิตที่สม่ำเสมอ ทั้งนี้เพราะมีกรรมวิธีในการผลิตที่มีเอกลักษณ์เฉพาะกล่าวคือ ตีจากเหล็กเหนียว ผ่าใส่เหล็กกล้าในส่วนที่เป็นคม ผ่านการหลอม การตีขึ้นรูปการตะไบตกแต่งและการชุบจากช่างที่มีทักษะและประสบการณ์สูง ดังที่ เอกวิทย์ ณ ถลาง (2540 ,205-206) ได้กล่าวถึงคุณภาพของหัตถกรรมพื้นบ้านจากโรงตีเหล็กน้ำน้อยไว้ในหนังสือภูมิปัญญาชาวบ้านสี่ภาคว่า “มีค้ำยัดงัดที่มีชื่อเสียงคือ ยัดงัดน้ำน้อย ตีจากโรงตีเหล็กน้ำน้อยจังหวัดสงขลา ใช้เหล็กชั้นดี ตีดี ตีคม ใช้ทนทานและมีความสวยงาม”

3) พิธีกรรมและความเชื่อเกี่ยวกับการตีเหล็ก ช่างตีเหล็กในชุมชนน้ำน้อยจะทำพิธีเช่นไหว้ “ครูหมอเหล็ก” ซึ่งเป็นบรรพบุรุษที่ได้ถ่ายทอดวิชาตีเหล็กให้ลูกหลาน โดยตั้งเครื่องเช่นไหว้ในวันตรุษจีน และมีความเชื่อว่าการกระทำดังกล่าว จะทำให้ตนเอง ครอบครัว และกิจการตีเหล็กประสบความสำเร็จทั่วหน้าตลอดปี พิธีกรรมและความเชื่อในการเช่นไหว้บรรพบุรุษในวันตรุษจีนของชาวชุมชนน้ำน้อย ได้สะท้อนให้เห็นถึงวิถีการดำเนินชีวิตของชาวชุมชนน้ำน้อยดังนี้

(1) การให้ความเคารพต่อบรรพบุรุษ สิ่งที่บรรพบุรุษได้ตั้งสมและถ่ายทอดวิชา การตีเหล็กให้สืบทอดกันมาจนถึงปัจจุบัน พิธีกรรมที่ปฏิบัติสืบทอดกันมาส่งผลให้สมาชิกของชุมชนต้องดำเนินชีวิตตามแบบอย่างที่บรรพบุรุษของตนได้ให้แนวทางไว้

(2) สะท้อนความเชื่อของชาวบ้านว่าผู้ที่ให้ความเคารพแก่บรรพบุรุษจะได้รับประโยชน์ ทั้งต่อตนเองและครอบครัวยังประสบความสำเร็จในชีวิต ในทางตรงข้ามผู้ที่ลบหลู่ก็จะไม่ประสบความสำเร็จและไม่มีความสำเร็จในชีวิตเช่นกัน

5.1.1.3 องค์ประกอบวิถีเชิงเศรษฐกิจการพาณิชย์ของหัตถกรรมตีเหล็กในชุมชนน้ำน้อย ผลการวิจัยพบว่า องค์ประกอบที่ทำให้เกิดการผลิตสินค้าหัตถกรรมจากโรงตีเหล็กชุมชนน้ำน้อยคือ การใฝ่หาความรู้และความขยันอดทน ความสามารถในการประกอบธุรกิจการค้า ความซื่อสัตย์และการรักษาคุณภาพ

1) การใฝ่หาความรู้และความขยันอดทน ผู้ประกอบการชาวจีนและลูกหลานมี คุณสมบัติในการใฝ่หาความรู้โดยมีตัวบ่งชี้ คือการที่ผู้ประกอบการรู้จักการนำกรรมวิธีในการตีเหล็กของบรรพบุรุษชาวจีน มาผสมผสานกับวัฒนธรรมพื้นบ้านของภาคใต้มาจัดการกับทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนน้ำน้อย คือแร่เหล็กเพื่อเพิ่มรายได้โดยการสร้างอาชีพตีเหล็กและผลิตสินค้าที่มีคุณภาพโดยการผ่าเหล็กเหนียว ใส่เหล็กกล้าในส่วนที่เป็นคม ซึ่งกรรมวิธีในการผลิตสินค้าแบบดังกล่าวต้องใช้ความขยันและอดทนอย่างมากจึงจะได้สินค้าที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของตลาดในสมัยนั้น เช่น อ้ายแดง มีดพร้า แกะเกี่ยวข้าว กริช มีดหมอ มีดเหน็บ เป็นต้น

2) ความสามารถในการประกอบธุรกิจการค้า การที่ผู้ประกอบการผลิตสินค้าไม่ทันกับความต้องการของตลาด และแก้ไขปัญหาด้วยการให้ผู้บริโภคมานอนกินอยู่ที่บ้านเพื่อรอรับสินค้านั้น วิธีการดังกล่าวได้สะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีความสามารถในการเชิงธุรกิจด้านการจงใจและเอาใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าของตน นอกจากนี้การกินอยู่ร่วมกันยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์ความเชื่อถือและการยอมรับซึ่งกันและกันระหว่างผู้ประกอบการและผู้บริโภค และอาจนำไปสู่การแนะนำลูกค้ารายใหม่ให้ผู้ประกอบการได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งวิธีการดังกล่าวอาจเหมาะสมกับยุคสมัยหนึ่งที่มีการคมนาคมไม่สะดวกและการแข่งขันทางการค้ายังมีไม่มาก แต่วิธีการดังกล่าวไม่สามารถนำมาใช้กับยุคปัจจุบันที่มีการบริหารจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบและมีการแข่งขันที่สูง

3) ความซื่อสัตย์และการรักษาคุณภาพ การติดต่อซื้อขายสินค้านี้ระหว่างผู้ประกอบการและผู้บริโภคด้วยเงินเชื่อโดยใช้ระบบสัจจะและ ไม่มีการทำสัญญาซื้อขายสินค้านี้สะท้อนให้เห็นถึงความซื่อสัตย์และการรักษาคุณภาพระหว่างผู้ประกอบการและผู้บริโภคในอดีต ทั้งนี้เพราะความซื่อสัตย์และการรักษา

คำพูดจะนำไปสู่ความไว้วางใจในหมู่ผู้ทำธุรกิจด้วยกัน และสามารถวางรากฐานทางการค้าให้มั่นคงและยืนยาวไปจนถึงลูกหลาน

5.1.1.4 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการถดถอยของอาชีพการตีเหล็กในชุมชนน่าน้อย ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการถดถอยของอาชีพการตีเหล็กในชุมชนน่าน้อยคือ ผู้ประกอบการไม่มีความรู้ด้านการบริหารจัดการ ธรรมเนียมในการผลิตสินค้า การพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และค่านิยมของคนในชุมชน

1) ผู้ประกอบการไม่มีความรู้ด้านการบริหารจัดการ จึงผลิตสินค้าตามความพอใจของคนกล่าวคือ วันไหนอยากทำก็ทำ วันไหนอยากหยุดก็หยุด ไม่มีการวางแผนการผลิตสินค้า การพัฒนาวิธีการผลิต ตลอดจนรูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาดและพร้อมใช้งานอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ผู้ประกอบการไม่มีความรู้ด้านการเงิน การบัญชี จึงไม่สามารถคำนวณต้นทุนการผลิตและวางแผนขยายการผลิตเพื่อลดต้นทุนให้ถูกลง ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าที่ผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรมได้

2) ธรรมเนียมในการผลิตสินค้า ธรรมเนียมในการผลิตสินค้าแบบดั้งเดิมของชุมชนน่าน้อย ซึ่งเคยเป็นจุดแข็งด้านคุณภาพและเอกลักษณ์ของสินค้าในเรื่องความคม ความแข็งแรงใช้งานได้ทนทานตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันกลับไม่สามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์จากโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต มีรูปแบบที่สวยงาม ราคาไม่แพง หาซื้อได้ง่ายและพร้อมใช้งาน ผู้บริโภคจึงหันมานิยมซื้อสินค้าจากโรงงานอุตสาหกรรมแทนสินค้าหัตถกรรมที่บ้านจากโรงตีเหล็กบ้านน่าน้อย

นอกจากนี้ ธรรมเนียมผลิตแบบดั้งเดิมซึ่งใช้แรงงานคนเป็นหลักนั้น ทำให้อาชีพตีเหล็กเป็นงานที่หนักและเหนื่อย ธรรมเนียมในการผลิตทุกขั้นตอนต้องใช้ความอดทน การช่างสังเกต ใช้เวลาในการฝึกฝนเพื่อให้เกิดทักษะและประสบการณ์นานผลิตภัณฑ์จึงจะเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค อีกทั้งมีขั้นตอนในการทำงานที่ซ้ำซ้อน โดยเฉพาะขั้นตอนของการผ่าเหล็กเหนียวใส่เหล็กกล้า จึงทำให้ไม่มีลูกหลานสนใจที่จะรับการสืบทอดอาชีพดังกล่าว

3) การพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ การที่รัฐบาลมุ่งเน้นพัฒนาประเทศในด้านอุตสาหกรรมตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 5 นั้นได้ส่งผลกระทบต่อวิถีการดำเนินชีวิตของชาวชุมชนน่าน้อย กล่าวคือ ได้มีโรงงานอุตสาหกรรมเข้ามาตั้งอยู่ในชุมชนน่าน้อยและปล่อยน้ำเสียจากโรงงานสู่แหล่งน้ำและพื้นที่ทำการเกษตร ทำให้ชาวบ้านไม่สามารถประกอบอาชีพเกษตรกรรมได้ จึงหันไปทำงานขายแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรมแทน ส่งผลให้ความต้องการผลิตภัณฑ์จากโรงตีเหล็กน่าน้อยเพื่อใช้ในการเกษตรลดลงจากอดีตที่เคยผลิตสินค้าได้ 6 ประเภท ประมาณ 40 รายการ ปัจจุบันผลิตได้เพียง 5 ประเภท ประมาณ 13 รายการเท่านั้น

4) ค่านิยมของคนในชุมชน ปัจจุบันผู้ประกอบการตีเหล็กและชาวบ้านในชุมชนน่าน้อยมองอาชีพตีเหล็กกว่าเป็นอาชีพที่ต้องใช้แรงงาน เป็นอาชีพที่ไม่มีเกียรติ เป็นอาชีพของผู้ที่ไม่มีการศึกษา จึงนิยมส่งลูกหลานเรียนหนังสือในระดับสูงและไปประกอบอาชีพอื่นที่สบายและเบาแรงกว่าแทน

ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับที่ ผอบ ชณะวรรณโณ (2546:7) ศึกษาวัฒนธรรมการตีเหล็กบ้านนาป้อ ตำบลควนปริง อำเภอเมืองตรัง จังหวัดตรัง พบว่าปัจจุบันผลิตภัณฑ์จากการตีเหล็กบ้านนาป้อได้รับความนิยมน้อยลงเพราะอิทธิพลของการผลิตสินค้าจากโรงงานอุตสาหกรรมที่มีความสวยงามและสะดวกในการทำงาน แต่เนื่องจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์จากนาป้อยังมีความคม ความแกร่งและทนทานจึงยังคงได้รับความนิยมจากผู้ใช้อีกเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ชุมชนนาป้อยังประสบปัญหาด้านผู้สืบทอดอาชีพตีเหล็กเมื่อช่างตีเหล็กมีอายุมากขึ้นและต้องเลิกกิจการ เนื่องจากงานตีเหล็กต้องใช้ความอดทนสูง ต้องมีใจรักจึงจะทำได้ และปัจจุบันชาวบ้านส่วนใหญ่นิยมส่งบุตรหลานของตนไปเรียนหนังสือเพื่อที่จะได้ประกอบอาชีพที่ดีกว่าการใช้แรงงาน การเปลี่ยนแปลงค่านิยมดังกล่าวทำให้วัฒนธรรมการตีเหล็กของบ้านนาป้อ จังหวัดตรังนับวันจะสูญหายไปจากสังคม เนื่องจาก ไม่มีผู้สืบทอดเช่นเดียวกับชุมชนน้ำน้อย

5.1.2 ด้านการพัฒนากระบวนการผลิตฯ

จากการดำเนินโครงการวิจัยการออกแบบและสร้างเครื่องตีมีดต้นแบบและเตาเผาเหล็ก เพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิต และเพื่อเป็นการส่งเสริมให้เกิดการอนุรักษ์และสืบทอดเทคโนโลยีพื้นบ้านการผลิตมีดน้ำน้อย โดยหลังจากได้สร้างเครื่องต้นแบบและเตาเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้วได้จัดให้ช่างตีมีดทำการทดลองใช้งานเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ ทำการผลิตมีดโดยนำเอาเทคนิควิธีการผลิตแบบดั้งเดิมและเทคโนโลยีใหม่มาประยุกต์ใช้งานร่วมกันปรากฏผลเป็นที่น่าพอใจยิ่ง ซึ่งสามารถแยกเป็นประเด็นต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

5.1.2.1 ด้านความพึงพอใจของช่างตีมีด ความพึงพอใจของช่างตีมีดที่มีต่อการใช้เครื่องตีมีดต้นแบบและเตาเผาเหล็กที่พัฒนาขึ้นใหม่ช่วยในกระบวนการผลิตเทียบกับการผลิตแบบดั้งเดิม

ตารางที่ 26 ความคิดเห็นของช่างตีมีดที่มีต่อกรรมวิธีการตีขึ้นรูปด้วยวิธีต่าง ๆ

กรรมวิธีการตีขึ้นรูป	ข้อดี	ข้อเสีย
1.การตีขึ้นรูปด้วยเครื่องตีมีดต้นแบบชนิดลูกสูบแบบคู่ขนานแนวตั้ง	1.สามารถปฏิบัติงานได้ด้วยการใช้ช่างเพียงคนเดียวการใช้งานง่ายไม่ยุ่งยาก กรณีที่จะทำการฝึกหัดช่างรุ่นใหม่สามารถฝึกได้ง่าย	1.ความเร็วและแรงในการตียังมีค่าโดยรวมต่ำอยู่หากปรับปรุงใหม่จะทำให้ผลิตชิ้นงานได้มากขึ้น
2.การตีขึ้นรูปด้วยเครื่องตีมีดต้นแบบชนิดเหวี่ยงตามรัศมีแนวตั้ง	2.สามารถปฏิบัติงานได้ด้วยการใช้ช่างเพียงคนเดียวการใช้งานง่ายไม่ยุ่งยาก กรณีที่จะทำการฝึกหัดช่างรุ่นใหม่สามารถฝึกได้ง่าย	2. ความเร็วและแรงในการตียังมีค่าโดยรวมต่ำอยู่หากปรับปรุงใหม่จะทำให้ผลิตชิ้นงานได้มากขึ้น
3.การตีขึ้นรูปแบบดั้งเดิม	3.มีการทำงานเป็นทีมที่ต้องเข้าใจและประสานกันอย่างลงตัวเพราะต้องใช้ช่างตี 2 – 3 คน	3.กรณีที่ช่างตีคนใดคนหนึ่งหยุดงานหรือป่วยจะปฏิบัติงานทั้งระบบจะหยุดตามไปด้วย

ตารางที่ 27 ความคิดเห็นของช่างตีมีดที่มีต่อการใช้เตาเผาทั้งสองแบบ

ประเภทของเตาเผา	ข้อดี	ข้อเสีย
1.เตาเผาแบบดั้งเดิม	1.ไม่ต้องใช้ไฟฟ้า	1.ต้องใช้แรงงานคนสูบลมเป่าลมใช้ เวลาในการเผาเร่งอุณหภูมิค่อนข้างนาน การซ่อมบำรุงใช้เวลา หลายวันทำให้ต้องหยุดทำการผลิต ตามไปด้วย
2.เตาเผาที่พัฒนาสร้างขึ้นใหม่	2.ไม่ต้องใช้แรงงานคนในการเป่า เร่งลมเพื่อการเผาเพิ่มอุณหภูมิ ประหยัดเชื้อเพลิง(ถ่าน)ได้มากกว่า การซ่อมบำรุงกระทำได้ง่ายโดยใช้ เวลาน้อยไม่ต้องหยุดการผลิตเป็นเวลายาวนาน	2.ต้องเสียค่าใช้จ่ายค่ากระแสไฟฟ้า เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

5.1.2.2 ด้านการเพิ่มขีดความสามารถในการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ จากการศึกษาเก็บข้อมูลทั้งในส่วนกลุ่มผู้ผลิตและกลุ่มผู้บริโภคพบว่า คุณภาพของผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ ที่ผลิตมีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ที่ดี แต่มีบ้างที่ผลิตภัณฑ์หลาย ๆ ชนิดมีคุณภาพไม่ดีไม่ได้เป็นไปตามมาตรฐานของมีดน้ำน้อย เช่นความแข็งแรงของส่วนคมมีความแข็งแรงต่ำ หลังใช้งานไประยะเวลาหนึ่งเหล็กแกนคมมักหลุดแยกออกจากโครงมีดเป็นต้น หลังจากที่ได้มีการถ่ายทอดความรู้ทางด้านโลหะวิทยาตลอดจนเทคนิคการอบชุบเหล็กกล้าให้แก่ช่างตีมีดเพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติของเหล็กชนิดต่าง ๆ โดยเฉพาะอิทธิพลของธาตุที่ผสมในเหล็กกล้าซึ่งมีอิทธิพลโดยตรงต่อคุณสมบัติทางกายภาพของเหล็ก ทำให้ช่างตีมีดกลุ่มน้ำน้อยสามารถพิจารณาเลือกและกำหนดชนิดของเหล็กที่จะนำมาใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับผลิตชิ้นงานได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเฉพาะขั้นตอนของการเผาตียึดประสานและการอบชุบเพื่อเพิ่มความแข็งแรงทำให้ช่างผู้ปฏิบัติงานสามารถเลือกใช้อุณหภูมิได้อย่างถูกต้องตรงกับส่วนผสมและชนิดของเหล็ก ซึ่งมีผลโดยตรงต่อคุณภาพความแข็งแรงของผลิตภัณฑ์ และในกรณีที่เป็นการนำเอาเหล็กกล้าคาร์บอนสูงทั้งชิ้นมาใช้ตีขึ้นรูปเป็นมีดหรือผลิตภัณฑ์อื่น ๆ แทนกระบวนการสอคี่เหล็กกล้าคาร์บอนสูงในเหล็กกล้าคาร์บอนต่ำก็สามารถทำการชุบแข็งชิ้นงานให้มีความแข็งแรงสูงเฉพาะในส่วนที่เป็นคมได้ ซึ่งหากช่างผู้ปฏิบัติงานขาดความรู้ความเข้าใจในหลักทฤษฎีการอบชุบเหล็กกล้าด้วยความร้อนจะเป็นการยากที่จะทำการอบชุบเหล็กกล้าให้ได้คุณภาพที่ถูกต้องตรงตามวัตถุประสงค์

5.1.2.3 ด้านแนวทางการสืบทอดและถ่ายทอดเทคโนโลยี จากอุปสรรคและปัญหาที่เกิดขึ้นกับกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพตีมีดน้ำน้อยในปัจจุบันพบว่าปัญหาหลักมาจากการที่เยาวชนและคนรุ่นหลังมักหันไปหาอาชีพอื่นทำ เนื่องจากอาชีพนี้เป็อาชีพที่ต้องใช้แรงกายสูงมาก สภาพแวดล้อมในการทำงานต้องทนอยู่กับความร้อน

5.1.3 ความเป็นไปได้ทางการตลาด

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลในเบื้องต้นพบว่า จำนวนครัวเรือนที่เป็นเกษตรกรและครัวเรือนทั่วไป มีทั้งสิ้น ตามตาราง ดังนี้

ตารางที่ 28 จำนวนครัวเรือนเกษตรกรและครัวเรือนทั่วไป

ปี พ.ศ.	ครัวเรือนเกษตรกร	ครัวเรือนทั่วไป	ครัวเรือนรวม
2545	104,684	182,121	332,174
2546	155,455	188,122	343,577
2547	150,053	208,419	358,472

ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดและข้อมูลจังหวัดสงขลา

จากข้อมูลพื้นฐานจำนวนครัวเรือนตั้งแต่ปี 2545 - 2547 จำนวน 3 ปี พบว่าครัวเรือนรวมและครัวเรือนทั่วไป มีจำนวนเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะครัวเรือนรวมปี 2546 และปี 2547 มีจำนวนเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 3.4 และ 4.3 ตามลำดับ ในขณะที่ครัวเรือนเกษตรกร จำนวนในปี 2546 เพิ่มขึ้นจากปี 2545 แต่ในปี 2547 กลับมีจำนวนลดลงกว่าปี 2546 แต่ในขณะที่เดียวกันสัดส่วนของครัวเรือนตัวอย่างที่เป็นเกษตรกร จากจำนวน 453 ตัวอย่าง มีมิตที่ใช้ในการเกษตรเต็มจำนวน คือ 100% ขณะที่ครัวเรือนทั่วไปมีมิตที่ใช้ในการเกษตร จำนวน 199 ตัวอย่าง (ร้อยละ 79.6) จากทั้งหมด 250 ตัวอย่าง แต่เนื่องจากผู้ผลิตมีค่าน้ำน้อยนั้น ตีมีคที่ทำจากเหล็กและเหล็กกล้า ดังนั้นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มหลักจึงเป็นครัวเรือนเกษตรกร รองลงมาเป็นครัวเรือนทั่วไป การที่กลุ่มเกษตรกรเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก เนื่องจากประเภทของมิตต่างๆ ที่เกษตรกรซื้อนั้น ได้แก่ มิตกริดยาง มิตพรีา มิตได้ มิตปาดตาล มิตหัน ใบยาเส้น เป็นต้น มิตเหล่านี้เป็นมิตที่กลุ่มผู้ผลิตมีค่าน้ำน้อยสามารถผลิตได้ทั้งสิ้น

จำนวนตัวอย่างที่เป็นครัวเรือนเกษตรกร 200 ตัวอย่าง (ร้อยละ 44.2) จากทั้งหมด 453 ตัวอย่าง ได้มีการซื้อในมิตในช่วงเดือนมกราคม - เดือนตุลาคม 2547 และอีกประมาณ 91 ตัวอย่าง (ร้อยละ 17.9) จะมีการซื้อต่อในช่วงเดือนตุลาคม - เดือนธันวาคม 2547 ขณะที่จำนวนตัวอย่างที่เป็นครัวเรือนทั่วไป 121 ตัวอย่าง (ร้อยละ 48.4) จากทั้งหมด 250 ตัวอย่าง ได้มีการซื้อมิตในช่วงเดือนมกราคม - เดือนตุลาคม 2547 และอีกประมาณ 39 ตัวอย่าง (ร้อยละ 15.6) ต้องการซื้อมิตเพิ่มในช่วงเดือนตุลาคม - เดือนธันวาคม 2547 จากข้อมูลที่ได้นั้น กลุ่มเป้าหมายที่เกษตรกรนั้น ได้มีการซื้อมิตประมาณได้ดังนี้

จากตัวอย่างครัวเรือนเกษตรกรที่คาดว่าทำการซื้อมิตในปี 2547 จำนวนประมาณ 76,827 ครัวเรือน (ร้อยละ 51.21) จากทั้งหมด 150,053 ครัวเรือน มีการซื้อมิต คิดเป็นมูลค่าทางการตลาดทั้งหมดประมาณ

17.5 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นตลาดมิดที่มาจากแอสแตส 6.32 ล้านบาท ทำจากเหล็ก 1.13 ล้านบาท และอื่นๆ อีกประมาณ 0.05 ล้านบาท

ในด้านตัวผลิตภัณฑ์คือตัวมิดนั้น ถ้าเป็นมิดที่ใช้ในงานเกษตร ส่วนมากทั้งครัวเรือนเกษตรกรและครัวเรือนทั่วไปที่ซื้อใช้จะซื้อมิดที่ทำจากเหล็ก โดยเฉพาะครัวเรือนเกษตรกรมีมิดที่ใช้ในงานเกษตรทั้งหมด 1,557 ตัน แต่มีมิดที่ทำจากเหล็กทั้งหมด 1,825 ตัน เฉลี่ยมากกว่าครัวเรือนที่มีมิดทำจากเหล็กด้วยกันประมาณ 2 เท่า แสดงว่าครัวเรือนเกษตรกรนอกจากใช้มิดที่ทำจากเหล็กสำหรับงานเกษตรแล้ว ยังใช้มิดเหล็กสำหรับงานในครัวและงานอื่นๆ ด้วย ขณะเดียวกันคุณสมบัติของมิดที่ต้องการจะต้องมีความคมและต้องคมนาน โดยไม่ต้องลับบ่อย มีน้ำหนักพอเหมาะ กระทบมือ ทนทาน ไม่บิ่นแหง่งง่าย ไม่ขึ้นสนิม เพราะปัญหาของมิดที่เจอบ่อยที่สุดคือต้องลับมิดบ่อยและบิ่นแหง่งง่าย ประเภทของมิดที่เกษตรกรซื้อนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นมิดพรี มิดกริดยาง และมีที่ใช้ในงานเกษตรทั่วไป ส่วนมิดที่ใช้สำหรับงานในครัวเรือนนั้น ครัวเรือนเกษตรกรและครัวเรือนทั่วไปก็ซื้อใช้ไม่แตกต่างกันมากนัก ในด้านราคาพบว่า ราคาไม่ใช่ปัจจัยหลักในการพิจารณาเลือกซื้อมิด แต่จะพิจารณาจาก คุณภาพของมิดและคุณสมบัติด้านอื่นๆ ของมิดมากกว่าที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ เพราะถ้ามิดราคาแพงผู้ที่เป็เกษตรกรก็พร้อมหรือเต็มใจ ที่จะซื้อ จากการสำรวจพบว่า มิดที่มีราคาสูงเป็นพันบาท หรือเกือบหมื่นบาท ก็มีลูกค้าซื้อ ส่วนด้านช่องทางการจัดจำหน่ายนั้น ตลาด/ตลาดนัดคือแหล่งที่ครัวเรือนเกษตรกรและครัวเรือนทั่วไปนิยมไปซื้อมิดมากที่สุด โดยครัวเรือนเกษตรกรนิยมไปซื้อถึงร้อยละ 79 ขณะที่ครัวเรือนทั่วไปนิยมซื้อถึงร้อยละ 76 รองลงมาเกษตรกรจะซื้อจากผู้นำมาจำหน่ายให้โดยตรง ร้อยละ 30.4 และจากร้านค้าในชุมชน ร้อยละ 24.7 ขณะที่ครัวเรือนทั่วไป ซื้อจากร้านค้าในชุมชนและจากคนเร่ขายใกล้เคียงกัน ร้อยละ 21 และร้อยละ 20 ตามลำดับ ทั้งครัวเรือนเกษตรกรและครัวเรือนทั่วไปที่รู้จักมิดน้ำน้อยนั้น ครัวเรือนเกษตรกรจะรู้จักมิดน้ำน้อยดีกว่าครัวเรือนทั่วไป โดยครัวเรือนเกษตรกรจะรู้จักมิดน้ำน้อยจำนวน 165 ครัวเรือน (ร้อยละ 36.42) จากทั้งหมด 453 ตัวอย่าง และเคยซื้อมิดน้ำน้อยเพียงจำนวน 61 ตัวอย่าง (ร้อยละ 13.47) เท่านั้น ขณะที่ครัวเรือนทั่วไปรู้จักมิดน้ำน้อยจำนวน 75 ตัวอย่าง (ร้อยละ 30.0) จากทั้งหมด 250 ตัวอย่าง และเคยซื้อมิดน้ำน้อยเพียง 16 ตัวอย่าง (ร้อยละ 6.40) เท่านั้น เห็นได้ชัดเจนว่ากลุ่มตัวอย่างที่เคยซื้อมิดน้ำน้อยทั้งสองกลุ่มมีเพียงเล็กน้อย เหตุผลสำคัญที่ทำให้มีคนเคยซื้อน้อยเพราะความอ่อนด้อยในการประชาสัมพันธ์ ถึงแม้ว่าจำนวนครัวเรือนเกษตรกรจะรู้จักมิดน้ำน้อยมากกว่าครัวเรือนทั่วไป แต่เมื่อเทียบกับทั้งหมดแล้วยังมีครัวเรือนเกษตรกรและครัวเรือนทั่วไปที่ไม่รู้จักมิดน้ำน้อยมีจำนวนมากว่าสังเกตได้จากงานภาคสนาม คือ ทั้งครัวเรือนเกษตรกรและครัวเรือนทั่วไปจะมีคำถามที่ถามผู้สัมภาษณ์กลับว่า น้ำน้อยมีมิดด้วยหรือ เป็นต้น ซึ่งเป็นคำถามที่มีการถามกลับมามากที่สุด เมื่อพูดถึงมิดน้ำน้อย แสดงให้เห็นว่า คนที่รู้จักมิดน้ำน้อยต้องเป็นลูกค้าจริงๆ และเป็นลูกค้าที่สูงอายุ จึงจะรู้จักมิดน้ำน้อยได้ดี

ส่วนปัจจัยแวดล้อมด้านอื่นๆ ที่สำคัญและส่งผลกระทบต่อการใช้งานมิด พอจะสรุปได้ดังนี้

1 จำนวนครัวเรือนที่ทำการเกษตรและพื้นที่เพาะปลูกเพื่อการเกษตร ถ้าหากว่าครัวเรือนที่ทำการเกษตรเพิ่มขึ้น และมีพื้นที่ทำการเกษตรเพิ่มขึ้นจะส่งผลต่อความต้องการซื้อมิด ซึ่งจากข้อมูลเบื้องต้นตั้งแต่ปี 2544 - 2546 จะเห็นได้ว่า ครัวเรือนเกษตรกรเพิ่มขึ้นทุกปี และพื้นที่เพาะปลูกก็เพิ่มขึ้น และประเภทของการเกษตรก็

ย่อมส่งผลต่อประเภทของมิดที่ต้องการใช้งานด้วย เช่นถ้าพื้นที่ปลูกอย่างมาก ก็ย่อมส่งผลต่อความต้องการมิดกริดยาง ถ้าพื้นที่ปลูกข้าวเพิ่ม ก็ย่อมส่งผลต่อ แกละ และ เคียว เป็นต้น

2 ฤดูกาล หรือ ความถี่ที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำการเกษตร ถ้าหากว่าปีใด ฝนตกไม่ชุกเกินไปนัก ชาวสวนยางทางภาคใต้ย่อมสามารถกรีดยางได้มากหรือกรีดยางได้บ่อยกว่าปีที่มีฝนตกมาก ก็ย่อมส่งผลต่อความต้องการมิดกริดยางมาก และเกษตรกรกรชาวสวนยาง 1 คน ต้องมีมิดกริดยางไม่ต่ำกว่า 2 ค้ำ เป็นต้น เมื่อใช้บ่อยก็ต้องลับบ่อย รวมถึงมิดปาดตาล เป็นต้น เพราะแถบฝั่งอำเภอสิงหนคร เป็นต้นไป รวมถึงแถบอำเภอสติงพระ อำเภอกระแสสินธุ์ อำเภอระโนด มีการซื้อมิดปาดตาลบ่อยและสามารถใช้ปอกหรือปาดมะพร้าวได้อีกด้วย

3 ระยะทางหรือความสะดวกในการคมนาคม เกษตรกรอยู่ในพื้นที่ที่ห่างไกล และไม่ค่อยมีความสะดวกในการเดินทางมาซื้อมิด จึงส่งผลให้นิยมไปเลือกซื้อมิดที่ตลาดหรือตลาดนัด เพราะง่ายกว่าและไม่ต้องลำบากเรื่องการเดินทางทำให้เป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงตลาดได้ง่าย ดังนั้น จึงเป็นโอกาสให้กับพ่อค้าเร่ด้วยเช่นกัน เพราะนอกจากจะนำไปขายตามตลาดนัดได้แล้ว ยังสามารถนำไปเรขายตามบ้านได้อีกด้วย—ซึ่งเป็นวิธีที่ได้ผล ทำได้ง่าย นอกจากนี้เกษตรกรยังนิยมซื้อมิดจากร้านค้าในชุมชนใกล้บ้านด้วย กรณีที่ไม่สามารถหาซื้อตามตลาดนัดได้ร้านค้าในชุมชน อาจจะสั่งมิดจากผู้ผลิตแล้วเอามาวางขายในร้านของตนเอง เกษตรกรก็ไม่ต้องเดินทางไกล ร้านค้าก็มีมิดหลายประเภทให้เลือกตามที่ต้องการ

4 คู่แข่งขันหรือผู้ผลิตมิดหรือช่างตีเหล็ก จากการเก็บข้อมูลภาคสนามพบว่า จำนวนช่างตีเหล็กด้วยกันไม่ส่งผลต่อการแข่งขันการจำหน่ายมิดเท่าใดนัก . เนื่องจากช่างตีเหล็กเกือบทุกรายดำเนินกิจกรรมในลักษณะที่เหมือนกัน โดยเฉพาะการตั้งรับทางการตลาด หมายความว่า ผู้ผลิตเกือบทุกรายรอรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อน จึงจะดำเนินการผลิต และเมื่อผลิตแล้วก็จะให้ลูกค้ามารับเองหรืออาจจะไปส่งให้ลูกค้าหรือฝากส่งไปกับรถประจำทาง เป็นต้น การที่ผู้ผลิตทำการตลาดแบบตั้งรับจึงไม่ส่งผลต่อการแข่งขันกับผู้ผลิตในท้องถิ่นด้วยกัน ประกอบกับผู้ผลิตส่วนใหญ่ประสบปัญหาด้านแรงงานในการผลิต ทำให้ไม่สามารถดำเนินการตลาดแบบเชิงรุกได้ ในบางครั้งก็ไม่สามารถผลิตได้ทันตามความต้องการของลูกค้า จึงเป็นผลให้มีมิดจากที่อื่นๆ สามารถนำเข้ามาจำหน่ายภายในท้องที่จังหวัดสงขลา เช่น มีคนนำป้อจากจังหวัดตรัง มีคอรัญญิก จากจังหวัดพระนครศรีอยุธยา หรือมีคจากภาคอื่น เช่น จากจังหวัดนครราชสีมา(โคราช) ลำปาง เป็นต้น มิดที่มาจากภาคอื่น จะมาในลักษณะของกองทัพนักขายขนาดย่อม กระจายเดินสายขายไปทั่วและสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ดีพอสมควร

5.2 ข้อเสนอแนะ

แนวทางในการฟื้นฟูสินค้าหัตถกรรมพื้นบ้านคือมีค่าน้ำน้อยซึ่งเป็นภูมิปัญญาดั้งเดิมของชาวบ้านมาปรับปรุง ส่งเสริมและเผยแพร่ให้ได้รับการยอมรับพัฒนาไปสู่ความเป็น OTOP สามารถและกลับมามีบทบาทในวิถีชีวิตของชาวชุมชนน้ำน้อยอีกครั้ง ต้องพัฒนาดังนี้

5.2.1 การปรับปรุงตนเองของผู้ผลิต ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมาก แม้ว่าตลาดมีจะมีขนาดใหญ่เพียงใดก็ตาม แต่จะไม่มีควมหมายใดใดทั้งสิ้น ถ้าหากว่ากลุ่มผลิตมีค่าน้ำน้อยไม่ปรับปรุงตนเองก่อนโดยเฉพาะวัฒนธรรมในการทำงาน หรือการตีมีด เพราะในปัจจุบันนี้ กลุ่มผู้ผลิตมีค่าน้ำน้อยเหลืออยู่เพียง 2 รายเท่านั้นและทำการผลิตมีดตามอำเภอใจของตนเอง วันไหนอยากตีมีดก็ทำ วันไหนไม่อยากตีมีดก็ไม่ทำ ถ้าเป็นเช่นนี้ก็ไปไม่รอด ช่างตีมีดต้องตีมีดทุกวัน เพราะการตีมีดทุกวันนอกจากจะทำให้มีมีดส่งลูกค้าแล้ว แรงงานที่มาทำงานด้วยก็จะมีรายได้ตลอดด้วย อีกทั้งเป็นการทำงานเชิงรุก ไม่ต้องรอลูกค้ามาสั่งก่อนแล้วจึงทำ เพราะสามารถผลิตมีดตั้งขายไว้ล่วงหน้าได้ พอลูกค้ามาสั่งก็มีมีดส่งลูกค้าได้ทันที จะทำให้ลูกค้าพอใจ และพร้อมที่จะกลับมาสั่งซื้อใหม่ด้วยความเต็มใจ ลูกค้าจะไม่เบื่อหน่ายต่อการรอคอย เนื่องจากว่าลูกค้าที่มาสั่งบางรายต้องนำเอาไปขายต่อก็จะส่งผลต่อความสามารถในการทำการค้าของลูกค้ารายนั้น ทำให้หันไปหาซื้อจากที่อื่นที่มีความแน่นอนกว่า

แต่ปัญหาหลักในการพัฒนาการผลิตที่เหมือนกันของผู้ผลิตทุกรายก็คือการขาดแคลนแรงงาน ปัจจุบันแรงงานที่เข้ามาในวงการผลิตนี้หายากมาก และยังขาดความชำนาญ ต้องใช้เวลาสักระยะหนึ่ง เพื่อการฝึกฝนจึงจะมีทักษะที่ดีได้ มีความชำนาญและสามารถช่วยลดการสูญเสียได้ ดังนั้นการปรับปรุงตนเองของผู้ผลิตจึงเป็นความจำเป็นอย่างเร่งด่วนอันดับแรกที่จะต้องกระทำ ตามแนวทางต่างๆดังนี้

5.2.1.1 นำเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย ไม่ยุ่งยากซับซ้อนเข้ามาใช้ในการผลิตแทนแรงงานคน เพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ซึ่งเครื่องตีขึ้นรูปต้นแบบทั้งสองชนิดและเตาเผาต้นแบบที่ได้ออกแบบและจัดสร้างขึ้นมา นั้น เป็นเทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อน ง่ายต่อการใช้ หากได้รับการพัฒนาและปรับปรุงต่อจะสามารถเพิ่มสมรรถนะให้สูงขึ้นได้อีก ซึ่งหมายถึงสามารถทำการผลิตในปริมาณที่สูงขึ้น ท้นต่อความต้องการของลูกค้า

5.2.1.2 นำความรู้เรื่องการบริหารจัดการมาพัฒนาอาชีพที่เหลืออยู่อย่างเป็นระบบ ในรูปของกลุ่มอาชีพ เช่น กลุ่มตีเหล็ก กลุ่มผลิตส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม สินค้าเกี่ยวกับเครื่องมือทางการเกษตรหลายชนิดเป็นที่ต้องการของเกษตรกร จึงมีความเป็นไปได้สูงที่ผู้ประกอบการอาชีพในด้านหากสามารถนำเอาความรู้เรื่องการบริหารจัดการ การพัฒนากระบวนการผลิตมาใช้ อาจทำให้ปรับเปลี่ยนเป็นโรงงานภายในชุมชนที่มีกระบวนการทำงานเหมือนโรงงานทั่วไป มีการแบ่งงานกันทำเป็นขั้นเป็นตอน จนในที่สุดทำให้ผู้คนในชุมชนหันมาให้ความสนใจอย่างจริงจังและสามารถพัฒนาสินค้ามีค่าน้ำน้อยไปสู่การเป็น OTOP รวมถึงทำให้ชุมชนตีเหล็กก้าวไปสู่การเป็นธุรกิจ SME ต่อไปในอนาคต

5.2.1.3 สนับสนุนให้ผู้นำชุมชน ผู้บริหารโรงเรียน และผู้ประกอบการร่วมกันจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตร โดยให้นักเรียนในชุมชนได้มาศึกษาดูงาน หรือเข้ารับการฝึกหัดอาชีพตีเหล็กจากผู้ประกอบการ และปลูกฝังให้เยาวชนได้ตระหนักแลเห็นคุณค่าของอาชีพดังกล่าวและหันมาช่วยกันสืบทอดอาชีพตีเหล็กซึ่งเป็นภูมิปัญญาของบรรพบุรุษที่สืบทอดกันมานับร้อยปีให้ดำรงอยู่คู่กับชุมชนสืบไป

5.2.2 การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ในด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ ผู้ผลิตต้องสามารถผลิตมีดให้มีความหลากหลายมากขึ้นกว่าที่ทำอยู่เดิมซึ่งมีอยู่ประมาณ 5-7 ประเภท การผลิตมีดจะทำเฉพาะมีดที่เสร็จแล้วก็ไม่เพียงพอ ต้องพัฒนารูปแบบอย่างอื่นเพิ่มเติม เช่น ความสวยงาม การต่อเติมด้ามมีดเพื่อความสะดวกในการนำไปใช้งาน เนื่องจากลูกค้าที่ซื้อมีดน้ำน้อยต้องหาด้ามมีดมาต่อเองทำให้เสียเวลาและยุ่งยาก ด้านคุณลักษณะของมีดได้แก่ เหล็กที่ดี มีคุณภาพ รวมถึงความคมที่ไม่ทำให้ลูกค้าต้องลำบากใจ มีดมีความแข็งแรง ไม่บิ่นหักง่าย ลูกค้าไม่ต้องลับบ่อยๆ มีดไม่เป็นสนิมง่าย เนื่องจากลูกค้าเลือกซื้อมีดจะดูปัจจัยดังกล่าวข้างต้นเป็นหลักถ้าหากว่าผู้ผลิตมีดสามารถปรับปรุงตามที่กล่าวมาแล้วนี้ได้สำเร็จก็จะทำให้การพัฒนาด้านการตลาดอื่นๆ ประสบความสำเร็จได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น ซึ่งการพัฒนาด้านการตลาดอื่นๆ ที่สำคัญได้แก่

5.2.2.1 กลยุทธ์ด้านการประชาสัมพันธ์ กลยุทธ์ด้านนี้จะมีความสำคัญในลำดับต่อจากการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์เพราะต้องทำให้ลูกค้าได้รู้จักและรับทราบด้วยว่า ด้ามมีดน้ำน้อยมี การผลิตมีดที่มีชื่อเสียงไม่แพ้มีดอรัญญิก อาจจะอาศัยประวัติศาสตร์อันยาวนานของมีดน้ำน้อยส่งออกให้กับคนทั่วไปได้รู้จัก เพราะมีคนเป็นจำนวนมากไม่ทราบว่าน้ำน้อยเป็นแหล่งตีมีดของจังหวัดสงขลา กลยุทธ์ด้านการประชาสัมพันธ์สามารถทำควบคู่กับกลยุทธ์ข้ออื่นๆ ได้

5.2.2.2 กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาด ตลาดมีดเป็นตลาดที่เปิดกว้างและมีช่องทางที่จะสามารถแทรกเข้าสู่ตลาดได้โดยง่าย เนื่องจากไม่มีผู้ผลิตรายใหญ่หรือเจ้าตลาดรายใหญ่ที่แท้จริง อีกทั้งลูกค้าเมื่อเลือกซื้อมีดก็จะไปซื้อตามตลาดนัดเป็นหลักหรืออาศัยการขายตามบ้าน ร้านค้าในชุมชน แหล่งขายทั้ง 3 แห่งนี้ไม่ได้ผูกขาดด้วยผู้ผลิตรายใด ดังนั้นการแทรกเข้าสู่ตลาดจึงสามารถกระทำได้ง่าย การตลาดมีดอาศัยการโฆษณาน้อยมากหรือไม่ต้องใช้เลย เพียงแต่อาศัยความถี่ในการเข้าตลาด ความขยันในการทำตลาดก็สามารถที่จะแทรกเข้าสู่ตลาดเพียงแต่ต้องเป็นมีดที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ มีคุณลักษณะที่ตรงตามที่ถูกคาดการณ์ไว้ก็คือ มีความคม อยู่ได้นานและมีขนาดที่พอเหมาะเป็นหลัก

5.2.2.3 การออกงาน Trade fair หรืองานตามที่หน่วยงานภาครัฐจัด เช่น งานแสดงสินค้า OTOP เป็นต้น การออกงานแสดงสินค้าบ่อยๆ จะทำให้ตลาดรู้จักมีดน้ำน้อยมากขึ้น เป็นการโฆษณาสินค้าไปในตัว โดยที่ชุมชนหรือกลุ่มผู้ผลิตมีดน้ำน้อยไม่ต้องใช้งบประมาณของตนเอง แต่การออกงานแสดงสินค้าต่างๆ จะประสบความสำเร็จได้นั้น กลุ่มผู้ผลิตมีดน้ำน้อยต้องมีความพร้อมของตนเองพอสมควร เพราะหากกลุ่มผู้ผลิตมีดน้ำน้อยไม่มีการพัฒนาและปรับปรุงตนเองเป็นเบื้องต้นก่อน ความเป็นไปได้ในการออกงานแสดงสินค้าก็คงยาก เพราะต้องมีสินค้าที่พร้อมจะนำไปแสดง มีจำนวนสินค้ามากพอ และมีรูปแบบหลากหลายเป็นมีดที่อยู่ในลักษณะที่พร้อมจะนำไปใช้งานในทันที