



# สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

## คำนำ

ปัญหาสำคัญในการพัฒนาประเทศประการหนึ่งในปัจจุบันก็คือ ภาวะการมีงานทำของประชาชน ดังนั้นจึงต้องมีการพิจารณาเพื่อหาวิถีทางให้มีงานรองรับบุคคล ซึ่งงานนั้นต้องมีคุณภาพ ทั้งต่อตัวบุคคลและสังคม ตลอดจนให้ผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ ทั้งนี้ปัจจัยที่จะมีผลกระทบต่อการพัฒนาประเทศในด้านงานของประชาชน ประกอบด้วยสิ่งต่าง ๆ หลายประการ เช่น ที่ดินทำกิน การเกษตร ทรัพยากรธรรมชาติ เทคโนโลยีระบบครอบครัว ระบบตลาด การแข่งขัน และการจัดองค์กร ฯลฯ อย่างไรก็ตาม การพัฒนาบุคคลในท้องถิ่นสมควรพิจารณาถึงสภาพแวดล้อม ตลอดจนทรัพยากรในท้องถิ่นนั้นเสียก่อน เพื่อเป็นการเอื้อประโยชน์ต่อกันภายในท้องถิ่น

หมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ต.แดงใหญ่ อ.พุทไธสง จ.บุรีรัมย์ ก็เป็นหมู่บ้านหนึ่งที่ได้รับการส่งเสริมและพัฒนาจากสมาคมพัฒนาประชากรและชุมชน ให้มีการทำอุตสาหกรรมในครัวเรือน โดยใช้ทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่นนั้นคือ กก ทั้งนี้เป็นการช่วยเสริมให้มีรายได้เพิ่มขึ้นและใช้เวลาว่างจากอาชีพหลักคือ การทำนา นอกจากนี้ยังช่วยลดปัญหาการย้ายถิ่นเพื่อหางานทำอีกด้วย อย่างไรก็ตาม จะต้องมีการศึกษาและทำความเข้าใจในการทำผลิตภัณฑ์จากกก เพื่อใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการพัฒนาและส่งเสริมต่อไป คณะผู้วิจัยเห็นว่าในการศึกษาครั้งนี้จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง และด้วยความสนับสนุนจากสมาคมพัฒนาประชากรและชุมชน จึงได้มีผลงานวิจัยเรื่อง ลู่ทางการลงทุนและพัฒนากิจการผลิตผลิตภัณฑ์จากกกขึ้นมา คณะผู้วิจัยหวังว่า ผลงานวิจัยครั้งนี้จะช่วยก่อให้เกิดความสนใจ และช่วยให้มีการปรับปรุงแนวทางการพัฒนาหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ไปสู่ทิศทางที่ถูกต้องและเหมาะสมยิ่งขึ้น

ในโอกาสนี้ คณะผู้วิจัย ขอถือโอกาสขอบคุณเจ้าหน้าที่ของศูนย์พัฒนาชนบทผสมผสาน อ.พุทไธสง ทุกท่าน ชาวบ้าน บ้านแดงใหญ่ ท่านเกษตรจังหวัดบุรีรัมย์ ที่กรุณาให้ข้อมูล ตลอดจนแนวความคิดอันเป็นประโยชน์ต่องานวิจัยเป็นอย่างยิ่ง

RCH

OK

A95

C997

๐๒๖๑๐



คณะผู้วิจัย

ธันวาคม 2533

เลขหมู่เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไปลงทะเบียนหนังสือที่คลังฯ ลดหนังสือพิมพ์ให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วัน,เดือน,ปี 22 JUN 2009



(1)

## สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง

(6)

สารบัญภาพ

(8)

บทที่ 1	บทนำ	1
	ความสำคัญของการวิจัย	1
	วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
	ขอบเขตการวิจัย	4
	วิธีการวิจัย	4
	การเก็บรวบรวมข้อมูล	4
	การวิเคราะห์ข้อมูล	4
	แนวคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์	5
	การวิเคราะห์ต้นทุนและรายได้	5
บทที่ 2	สภาพทั่วไปของกกและภาวะการผลิต	7
	สภาพทั่วไปของกก	7
	ลักษณะทางพฤกษศาสตร์	7
	ชนิดของกก	8
	ฤดูปลูก	9
	การเตรียมดิน	9
	การขยายพันธุ์	9
	การปลูก	10
	การใส่ปุ๋ย	10

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

โรคและศัตรู 10

การเก็บเกี่ยว 11

กรรมวิธีการแปรสภาพเป็นกากเส้น 12

ภาวะการผลิต 13

    แหล่งผลิต 13

    พื้นที่เพาะปลูก ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ 13

    ต้นทุนการผลิต 14

    สถานที่ทั่วไปการตลาดก 19

    สภาพการตลาดภายในประเทศ 19

    ราคาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์จากกก 19

    วิธีการจัดจำหน่าย 23

    เงื่อนไขในการซื้อขาย 26

    สถานที่ซื้อขาย 27

    วิธีการตลาด 27

    การแบ่งชั้นและมาตรฐานสินค้า 34

    การบรรจุหีบห่อ 35

    การเก็บรักษา 35

    การขนส่ง 36

    สภาพการตลาดภายนอกประเทศ 36

บทที่ 3

บทที่ 4

สถานที่ไปของหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ 39

    ลักษณะทางภูมิประเทศของหมู่บ้าน 39

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ที่ตั้ง	39
การคมนาคม	39
ลักษณะสภาพพื้นที่และลักษณะดิน	41
สภาพแหล่งน้ำ	41
ป่าไม้	41
การใช้ประโยชน์ที่ดิน	42
การประกอบกิจกรรมทางการเกษตร	42
ลักษณะกิจกรรมทางการเกษตร	42
ระบบกิจกรรมทางการเกษตร	42
การใช้เทคโนโลยีทางการเกษตร	43
สภาพเศรษฐกิจและสังคม	44
ประชากรและระดับอายุ	44
ชนบทรวมนิยมประเพณี	45
การศึกษา	45
รายได้	45
การประกอบอาชีพ	45
การอพยพแรงงาน	46
กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	46
ภาวะการตลาด	46
บริการสาธารณะภายในตำบล	46
การเป็นสมาชิกกลุ่มต่าง ๆ	47
อุตสาหกรรมครัวเรือนและหัตถกรรม	47
การฝึกอบรม	47

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 ผลการศึกษากลุ่มประชากรเป้าหมาย	47
ตอนที่ 1 สภาพพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคมโดยทั่วไป	48
สภาพทางครอบครัว	49
อาชีพและรายได้	49
ภาวะหนี้สิน	54
พื้นที่ถือครอง	54
ตอนที่ 2 ภาวะการผลิตผลิตภัณฑ์จากกก	57
การตัดสินใจทำผลิตภัณฑ์จากกก	57
การลงทุนเริ่มแรก	59
ลักษณะการประกอบกร	60
ขั้นตอนการผลิต	62
ตอนที่ 3 ต้นทุนและรายได้การทำผลิตภัณฑ์จากกก	68
ต้นทุนในการผลิต	68
รายได้จากการผลิต	70
ตอนที่ 4 ภาวะการตลาดผลิตภัณฑ์จากกก	72
แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ เกษตรกร	72
ลักษณะการจำหน่ายและการกำหนดราคา	73
ราคาขายปลีกและราคาขายส่ง	76
ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยม	77
คู่แข่งทางการตลาดผลิตภัณฑ์จากกก	77
ตอนที่ 5 การส่งเสริมและการปรับปรุงผลิตภัณฑ์จากกก	79

## สารบัญ (ต่อ)

## หน้า

ตอนที่ 6	ปัญหาและข้อเสนอแนะจากผู้ผลิต	81
	ปัญหาการผลิต	81
	ปัญหาการตลาด	81
	ข้อเสนอแนะ	81
ตอนที่ 7	ความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์จากกก	82
	ข้อมูลจากเพศชาย	82
	ข้อมูลจากเพศหญิงอายุต่ำกว่า 30 ปี	84
	ข้อมูลจากเพศหญิงอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป	85
บทที่ 6	สรุปและข้อเสนอแนะ	91
	สรุป	91
	ข้อเสนอแนะ	93
	ทางด้านการผลิต	93
	แนวทางการแก้ปัญหา	94
	ทางด้านการตลาด	95
	แนวทางแก้ปัญหา	96
บรรณานุกรม		98

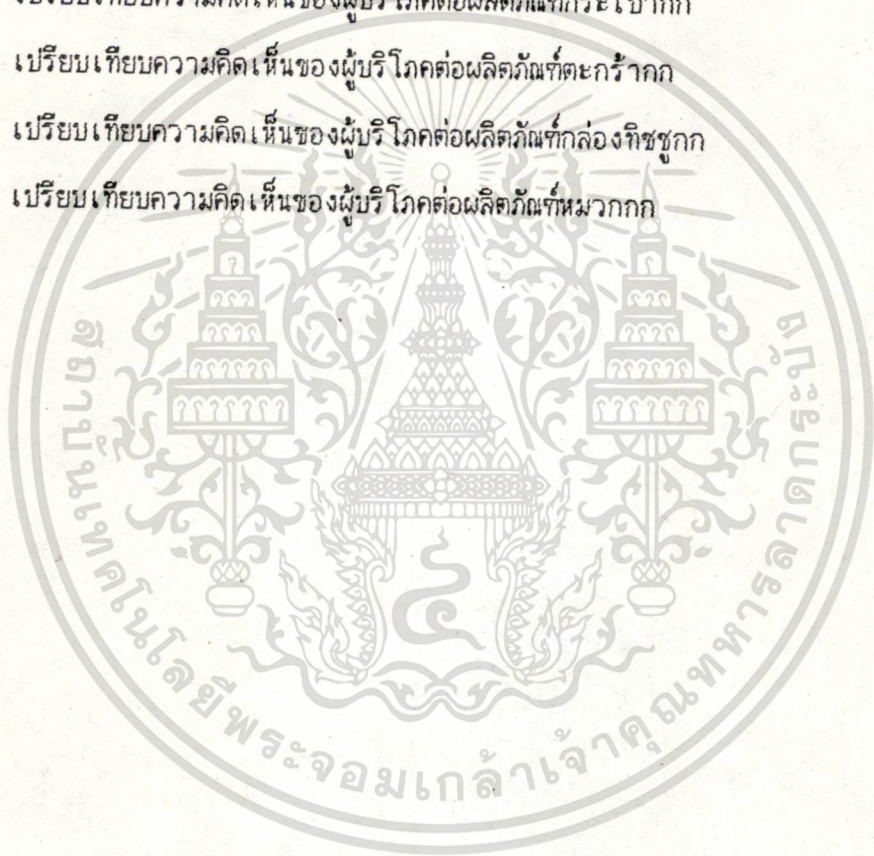
## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตต่อปีของกกในจังหวัดจันทบุรี	14
2.2	ต้นทุนการผลิตกกในภาคต่าง ๆ ปี 2530	16
2.3	เปรียบเทียบต้นทุนการผลิตกกจันทบุรีในภาคตะวันออก เฉียงเหนือกับภาคกลางและภาคตะวันออก ปี พ.ศ.2530	22
3.1	เปรียบเทียบราคาเสื่อกกของกลุ่มสตรีทอเสื่อบ้านเสม็ดงามกับบางสระแก้ว ปี 2527	22
3.2	ปริมาณและมูลค่าส่งออกเสื่อและสิ่งปูลาด ปี พ.ศ.2525-2530	37
3.3	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกเสื่อและสิ่งปูลาดแยกเป็นรายประเทศ ปี พ.ศ.2525-2530	38
4.1	ปฏิทินการทำการเกษตรของหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่	43
5.1	สภาพทั่วไปของเกษตรกร	51
5.2	อาชีพและรายได้	52
5.3	ภาวะหนี้สิน	55
5.4	พื้นที่ถือครอง	56
5.5	สาเหตุการตัดสินใจทำผลิตภัณฑ์จากกก	58
5.6	ความรู้เรื่องการทำผลิตภัณฑ์จากกก	58
5.7	การลงทุนเริ่มแรกของผู้ประกอบการ	59
5.8	ลักษณะการประกอบการ	61
5.9	ต้นทุนและรายได้ของการทำผลิตภัณฑ์จากกกของบ้านแดงใหญ่ ตำบลแดงใหญ่ อำเภอพุกโรสง จังหวัดบุรีรัมย์	69
5.10	ลักษณะการจำหน่ายและการกำหนดราคา	75
5.11	ราคาขายปลีกและราคาขายส่งผลิตภัณฑ์จากกกประเภทต่าง ๆ	76

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
5.12	การรวมกลุ่มและการปรับปรุงกิจการ	80
5.13	สภาพปัญหาและข้อเสนอแนะ	83
5.14	เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์กระเป๋ากก	87
5.15	เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ตะกร้ากก	88
5.16	เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์กล่องกชชูกก	89
5.17	เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์หมวกกก	90



## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
3.1	วิธีการตลาดเลือกกจันทุรพ์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี พ.ศ.2530	28
3.2	วิธีการตลาดเลือกกเหลี่ยมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี พ.ศ.2530	30
3.3	วิธีการตลาดกจันในภาคเหนือ ปี พ.ศ.2530	32
3.4	วิธีการตลาดเลือกกจันทุรพ์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี พ.ศ.2530	33
4.1	ที่ตั้งหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ตำบลแดงใหญ่ อำเภอหนองไธสง จังหวัดบุรีรัมย์	40
5.1 ก.ข.	ต้นกกที่ขึ้นเองตามธรรมชาติจากแหล่งน้ำสาธารณะในหมู่บ้านฯ	63
5.2	การจักกกเป็นเส้นเล็ก ๆ	64
5.3	กกที่ย้อมสีและตากจนแห้งแล้ว	64
5.4	วัสดุและอุปกรณ์ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก	66
5.5	ผลิตภัณฑ์จากกกที่เกษตรกรที่บ้านแดงใหญ่ผลิตขึ้น	67
5.6	ผลิตภัณฑ์ที่เกษตรกรที่บ้านแดงใหญ่จะส่งผลิตขึ้นในอนาคต	67
5.7	ผลิตภัณฑ์จากกกที่ฝากจำหน่าย ณ บ้านประธานกลุ่ม	72
5.8	วิธีการตลาดผลิตภัณฑ์จากกกของสมาชิกหมู่บ้านแดงใหญ่ ตำบลแดงใหญ่ อำเภอหนองไธสง จังหวัดบุรีรัมย์ ปี พ.ศ.2533	74

บทที่ 1

บทนำ

### ความสำคัญของการวิจัย

ประเทศไทยเป็นประเทศกำลังพัฒนาประเทศหนึ่ง ในปัจจุบันรัฐบาลมีแนวนโยบายที่จะปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางเศรษฐกิจจากโครงสร้างทางเกษตรกรรมเป็นโครงสร้างทางอุตสาหกรรม แต่อย่างไรก็ตาม การเกษตรก็ยังเป็นอาชีพที่สำคัญของประเทศ เนื่องจากประชากรส่วนใหญ่ซึ่งมีถึงประมาณร้อยละ 67 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศเป็นเกษตรกร ถึงแม้ว่าการเกษตรจะมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศอย่างมาก แต่ระดับความเป็นอยู่และมาตรฐานการครองชีพของเกษตรกรเหล่านี้ต่ำกว่าผู้ประกอบการอาชีพอื่น ๆ และมีรายได้ต่ำกว่ารายได้เฉลี่ยของประชากรทั่วประเทศอย่างมาก ยิ่งต้องเผชิญกับภาวะเงินเฟ้อและค่าครองชีพที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว จึงทำให้เกษตรกรมีสภาพความเป็นอยู่ฝืดเคืองยิ่งขึ้น ความพยายามของรัฐบาลที่จะช่วยยกระดับของเกษตรกรให้ดีขึ้นก็คงจะเป็นไปได้อย่างยากยิ่งในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ในฉบับที่ผ่านมา มาต่างก็ให้ความสำคัญในการพัฒนาการเกษตรไว้เป็นอันดับแรก เช่น การเพิ่มความสามารถหรือประสิทธิภาพในการผลิต การปรับปรุงระบบการถือครองที่ดิน การให้การศึกษาและอบรมแก่เกษตรกรให้เข้าถึงวิชาการเกษตรสมัยใหม่ การปรับปรุงระบบการตลาดให้ได้ผลสมบูรณ์ ระบบสินเชื่อการเกษตรและการให้บริการในด้านการสนับสนุนต่าง ๆ อีกมากมาย ถึงแม้ว่าเกษตรกรจะประสบความสำเร็จในด้านการสนับสนุนต่าง ๆ อีกมากมาย ถึงแม้ว่าเกษตรกรจะประสบความสำเร็จในการเพิ่มผลผลิตได้ก็ตาม แต่รัฐบาลก็ยังไม่สามารถที่จะพัฒนาให้เกษตรกรมีมาตรฐานการครองชีพ และความเป็นอยู่ที่ดีเทียบเท่าประชากรอาชีพอื่น ๆ

อำเภอพุทไธสงเป็นอำเภอหนึ่งตั้งอยู่ทางตอนเหนือของจังหวัดบุรีรัมย์ มีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดขอนแก่นและมหาสารคาม ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพทางการเกษตร โดยมีอาชีพหลักคือการทำนา เกษตรกรเหล่านี้ได้เผชิญกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจอันมีผลกระทบต่ออาชีพการทำนา เช่น การเคลื่อนไหวขึ้นลงอย่างรวดเร็วของราคาข้าว ความไม่แน่นอนในการผลิตข้าว เพราะยังเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พึ่งพากับธรรมชาติ โดยอาศัยน้ำฝนในการทำการเกษตรเป็นหลัก จึงมักประสบภาวะฝนแล้ง อยู่เสมอ แม้ทางรัฐบาลจะได้จัดให้มีระบบชลประทานเพิ่มมากขึ้นแล้วก็ตาม เป็นเหตุให้ประชากร ในท้องที่ดังกล่าวตกอยู่ในสภาพยากจน มีรายได้น้อยและขาดแคลนเงินทุนที่จะใช้ทำการผลิตในฤดูกาล ต่อไป ประชากรบางส่วนจึงต้องอพยพเคลื่อนย้ายจากท้องถิ่นของตนเองเพื่อมาหางานทำในเมือง และในที่สุดก่อให้เกิดปัญหาชุมชนแออัดในเมืองหลวง

จากปัญหาดังกล่าวเป็นเหตุให้เล็งเห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องทำโครงการพัฒนาอาชีพ ทางด้านอื่น ๆ ไปส่งเสริมให้ประชากรเหล่านี้ได้เพิ่มพูนรายได้ นำแรงงานส่วนเกินและแรงงานที่ว่างตามฤดูกาลมาฝึกฝนเป็นแรงงานสำหรับอุตสาหกรรมพื้นบ้าน โดยเน้นในโครงการที่สอดคล้อง กับสภาพแวดล้อม ทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน ข้อจำกัดและเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง และเนื่องจาก อำเภอนุทโธสง โดยเฉพาะหมู่บ้านแดงใหญ่ ตำบลแดงใหญ่มีลักษณะท้องที่เป็นห้วย หนอง และบึง ขนาดเล็กอยู่บ้าง และมักมีวัชพืชจำพวกกกขึ้นอยู่ตามหนองน้ำดังกล่าว ทางสมาคมพัฒนาประชากร และชุมชน ซึ่งมีโครงการอบรมผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กและขนาดย่อม จึงได้ส่งเสริมให้ ประชากรในท้องที่ทำต้นกกซึ่งเป็นวัสดุที่ไม่มีประโยชน์ แต่เป็นทรัพยากรที่มีจำนวนมากในชุมชนมา ทำให้เกิดประโยชน์ขึ้น โดยส่งเสริมอาชีพการทำผลิตภัณฑ์จากกกขึ้น และมุ่งหวังที่จะให้เกษตรกร เหล่านี้รวมกลุ่มกันประกอบธุรกิจ เนื่องจากประชากรมีพื้นฐานในการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์จากกกใน รูปแบบต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี เพื่อที่จะสนองความต้องการของผู้บริโภค และในที่สุดก็จะเป็นการ ส่งเสริมอาชีพให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น โดยใช้เวลารว่างจากการเกษตรใช้ให้เป็นประโยชน์ โดยการตัดแปลงวัตถุดิบในชุมชน ดังนั้นจึงสมควรจะได้ศึกษาถึงลู่ทางในการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะ เป็นการฝึกอบรมความชำนาญ การตลาด ตลอดจนการลงทุน เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณา ตัดสินใจของเกษตรกร ตลอดจนบุคคลในหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง อันจะมีผลให้เกษตรกร สามารถถึงพาดตนเองได้ โดยการร่วมมือร่วมใจกันทำงานและรับผิดชอบต่อชุมชน

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากกก
2. เพื่อศึกษาภาวะการผลิตผลิตภัณฑ์จากกก ซึ่งจะพิจารณาถึงแหล่งวัตถุดิบ แรงงานที่ใช้ในการผลิต เทคนิคการผลิต ตลอดจนต้นทุนต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต
3. เพื่อศึกษาสภาวะทางการตลาดและช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากกกในตลาดระดับต่าง ๆ ตลอดจนช่องทางในการขยายตลาดทั้งในท้องถิ่น กรุงเทพมหานคร และตลาดต่างประเทศ ตลอดจนคู่แข่งที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์จากกก
4. เพื่อศึกษาถึงสภาพความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์จากกกในท้องที่ต่าง ๆ ที่ระดับท้องถิ่น กรุงเทพมหานคร และต่างประเทศ
5. เพื่อศึกษาปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวผลิตภัณฑ์ทั้งด้านการผลิต การตลาด เพื่อนำไปปรับปรุงและเป็นแนวทางในการพิจารณาความเป็นไปได้ในการพัฒนาส่งเสริมให้เกษตรกรยึดเป็นอาชีพทำการลงทุนเป็นอุตสาหกรรมขนาดย่อมหรือขนาดเล็กขึ้น
6. เพื่อศึกษาลู่ทางความเป็นไปได้ของการลงทุน ตลอดจนการวิเคราะห์ทางด้านการเงินต่าง ๆ

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

งานวิจัยนี้ช่วยให้ทราบถึงข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจ สังคม สภาวะการผลิต การตลาดของเกษตรกรที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์จากกก ข้อมูลทางด้านความต้องการของผู้บริโภคในตลาดระดับต่าง ๆ ตั้งแต่ตลาดระดับท้องถิ่น ตลาดกรุงเทพมหานคร และตลาดต่างประเทศ ตลอดจนช่องทางในการขยายตลาดต่อไป ซึ่งข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้จะเป็นประโยชน์แก่กลุ่มเกษตรกรหรือผู้ประกอบการเพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจลงทุนหรือขยายกิจการ ตลอดจนหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในอันจะส่งเสริม พัฒนา และอบรมในระยะเวลาต่อไปให้แก่เกษตรกร เพื่อให้สามารถประกอบอาชีพเป็นอุตสาหกรรมขนาดย่อมหรือเล็กต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ขอบเขตการวิจัย

ในการศึกษาค้างนี้จะทำการศึกษากจากประชากรตัวอย่างที่เป็นสมาชิกของกลุ่มที่มีการทำผลิตภัณฑ์จากกกมาขายในท้องที่หมู่บ้านแดงใหญ่ ต.แดงใหญ่ อ.พุทไธสง จ.บุรีรัมย์ จำนวนทั้งหมด 16 ราย และทำการเก็บข้อมูลจากท้องที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์จากกกในอำเภอและจังหวัดใกล้เคียง สำหรับด้านข้อมูลทางการตลาดได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากร้านค้าบางส่วนที่เกี่ยวข้องในเขตกรุงเทพมหานคร ส่วนข้อมูลทางการบริโภคได้เก็บข้อมูลความคิดเห็นจากประชาชนทั่วไปที่มาชมการแสดงผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ทางสมาคมพัฒนาประชากรและชุมชนจัดขึ้นที่ศูนย์การค้าเดอะมอลล์

### วิธีการวิจัย

#### การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษานี้จะใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) และข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) โดยข้อมูลปฐมภูมิจะได้จากประชากรตัวอย่างที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ ร้านค้าปลีกในกรุงเทพมหานคร ตลอดจนประชาชนที่สนใจผลิตภัณฑ์ในงานแสดงผลิตภัณฑ์ โดยการใช้แบบสอบถาม การสัมภาษณ์ การสังเกต อันประกอบด้วยข้อเท็จจริง ความคิดเห็นและทัศนคติทั้งในด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการบริโภค ส่วนข้อมูลทุติยภูมิจะได้จากการรวบรวมข้อมูลจากเอกสารเผยแพร่ต่าง ๆ ของหน่วยงานเอกชนและหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

#### การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาจะใช้การวิเคราะห์ทั้งในเชิงพรรณนา (descriptive method) และเชิงปริมาณ (quantitative method) โดยการนำเอาข้อมูลที่รวบรวมได้มาใช้ประกอบการอธิบายการผลิต การตลาด ความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนความเป็นไปได้ในการส่งเสริมให้มีเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การลงทุนทำเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก, ย่อม ซึ่งอาศัยตาราง ค่าสถิติ ค่าร้อยละจะมาทำการวิเคราะห์

### แนวคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์

#### การวิเคราะห์ต้นทุนและรายได้

1. ต้นทุนการผลิต แบ่งเป็น 2 ชนิดคือ

1.1 ต้นทุนผันแปร (variable cost) เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิต อันเกิดจากการใช้ปัจจัยผันแปร ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต ค่าใช้จ่ายประเภทนี้ผู้ผลิตสามารถที่จะเพิ่มหรือลดได้ในระยะที่ทำการผลิต โดยแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะคือ

(ก) ต้นทุนผันแปรที่เป็นเงินสด เป็นค่าใช้จ่ายผันแปรที่ผู้ผลิตจ่ายออกไปเป็นเงินสดในการซื้อหรือเช่าปัจจัยการผลิต เช่น ค่าสีย้อม ค่าแลคเกอร์ ค่ากาบ เป็นต้น

(ข) ต้นทุนผันแปรที่ไม่เป็นเงินสด เป็นค่าใช้จ่ายผันแปรที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิตของตนเองหรือได้มาโดยมิได้ซื้อหรือจัดหามาด้วยเงินสด จึงต้องประมาณค่าออกมาเป็นตัวเงิน เช่น ค่าแรงงานครอบครัว เป็นต้น

1.2 ต้นทุนคงที่ (fixed cost) เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตอันเกิดจากการใช้ปัจจัย ซึ่งจะไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต ซึ่งแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะคือ

(ก) ต้นทุนคงที่ที่เป็นเงินสด เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่ผู้ผลิตได้จ่ายออกไปจริงเป็นเงินสด แต่ในการวิเคราะห์ต้นทุนประเภทนี้ไม่มี

(ข) ต้นทุนคงที่ที่ไม่เป็นเงินสด เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่ผู้ผลิตไม่ได้จ่ายออกไปเป็นตัวเงิน แต่เป็นค่าใช้จ่ายที่ได้จากการประเมิน ในที่นี้คือ ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินวัสดุอุปกรณ์

ในการหาค่าเสื่อมราคาวัสดุอุปกรณ์ในแต่ละปี จะคำนวณเป็นแบบเส้นตรง (straight-line depreciation method) ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$d = \frac{(P - S)}{L}$$

L

โดยที่

d = ค่าเสื่อมราคาต่อปี

P = ราคาซื้อหรือราคาคงของทรัพย์สิน

S = มูลค่าซากของทรัพย์สิน

L = อายุการใช้งานของทรัพย์สิน

2. กำไรและผลตอบแทน ซึ่งพิจารณาได้ดังนี้

รายได้ทั้งหมด = จำนวนผลผลิต x ราคาต่อชิ้นงาน

รายได้สุทธิ = รายได้ทั้งหมด - ต้นทุนผันแปร

กำไรสุทธิ = รายได้ทั้งหมด - ต้นทุนทั้งหมด

รายได้สุทธิเหนือต้นทุนเงินสด = รายได้ทั้งหมด - ต้นทุนทั้งหมดที่เป็นเงินสด

ซึ่งในการประกอบธุรกิจนั้นอย่างน้อยที่สุดรายได้ทั้งหมด (total revenue)

ที่ได้จากการผลิตควรจะสูงกว่าต้นทุนผันแปร จึงจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

สภาพทั่วไปของกกและภาวะการผลิต

สภาพทั่วไปของกก

ลักษณะทางพฤกษศาสตร์

กก เป็นพืชที่มีลักษณะทางพฤกษศาสตร์ใกล้เคียงกับหญ้ามาก จัดอยู่ในตระกูล Cyperaceae หรือ Sedge Family มีทั้งหมด 85 สกุล และ 3,200 ชนิด กระจายอยู่ทุกภูมิภาคของโลก ในแถบเขตร้อนมีพืชตระกูลนี้อยู่ถึงร้อยละ 10 ของพืชทั้งหมด ส่วนในเขตนานและเขตร้อนมีกระจายอยู่ทั่วไป โดยส่วนใหญ่จะชอบขึ้นในสภาพพื้นที่ลุ่ม ชื้นและ หนอง บึง ตลอดจนดินเลนตามชายทะเล ชอบดินที่มีอินทรีย์ส ซึ่งเป็ดินที่มีสภาพความเป็นกรดสูง พืชในตระกูลนี้ไม่ค่อยจะมีความสำคัญทางเศรษฐกิจมากนัก ส่วนของพืชที่ใช้ประโยชน์คือ ลำต้นและใบ แม้ลำต้นและ ใบจะคล้ายกับหญ้า แต่ก็ไม่สามารถจะนำไปใช้เป็นอาหารสัตว์ได้ เพราะมีสารซิลิกาเป็นจำนวนมาก ซึ่งทำให้ใบพืชตระกูลนี้มีความแหลมคม ทำอันตรายเป็นขาดแผลได้ง่าย และกกบางชนิด ถ้าสัตว์ให้มันกินเข้าไปแล้วจะทำให้มันมดลง

ลำต้นของกก จะมีส่วนประกอบอยู่ 3 ส่วน คือ

1. ลำต้นใต้ดิน มีลักษณะเป็นแง่งสั้น ๆ หรือเหง้าแข็ง คล้ายเหง้าชิงลิ้นน้ำตาลดำ เรียกว่า "Rhizome"
2. ลำต้นที่ทอดยาวอยู่บนพื้นดิน มีลักษณะเป็นท่อน ๆ ขนาดเล็ก สีน้ำตาล ซึ่งมีความยาวต่าง ๆ กันตามชนิดของกกเรียกว่า "Stolon" บางครั้งลำต้นส่วนนี้จะบวมโตขึ้นเป็นที่สะสมอาหารได้ แต่ไม่สามารถใช้ขยายพันธุ์ได้
3. ลำต้นชนิดที่เป็นก้านยาวแข็ง สีเขียว ชูขึ้นไปในอากาศเรียกว่า "Aerial Stem" บริเวณปลายสุดเป็นจุดที่ให้กำเนิดดอกด้านหน้าตัดขวางของลำต้น ส่วนนี้จะมีลักษณะเป็นรูปสามเหลี่ยมกลม หรือเกือบกลม ซึ่งเป็นส่วนที่จะนำมาใช้ในการทอเสื่อหรือทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

ใบของกก ส่วนมากต้นกกมีใบที่มีลักษณะเป็นแผ่นเล็ก รูปร่างต่าง ๆ กัน และมีจำนวน

ใบเพียงเล็กน้อยเท่านั้น อยู่ติดกับปลายกาบหุ้มใบ ซึ่งห่อหุ้มส่วนของลำต้นสีเขียวอยู่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดอกของต้นกก จะมีทั้งดอกสมบูรณ์เพศ และไม่สมบูรณ์เพศ แต่ส่วนใหญ่เป็นดอกสมบูรณ์เพศ กลีบเลี้ยงและกลีบดอกมักเปลี่ยนรูปไปเป็นขนหรือเป็นเส้นเล็กๆ ดอกมีขนาดเล็กอยู่รวมกันเป็นช่อดอกย่อย แต่ละช่อดอกย่อยจะติดกับแกนกลางของช่อดอกรวมกันเป็นช่อดอกใหญ่

### ชนิดของกก

กกในประเทศไทย มีมากมายหลายชนิด แต่ชนิดที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการทอเสื่อและผลิตภัณฑ์อื่นได้นั้น มีดังนี้

1. กกต้นกลมหรือกกจันทบูร (Cyperus corymbosus Rottb. H.) พบเห็นอยู่ทั่วไปในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคกลาง ลำต้นมีลักษณะกลม สีเขียวเข้มเป็นมัน สูง 1-2 เมตร ช่อดอกทรงกลม ดอกเล็กเป็นพ่อยมีสีขาวอมเหลือง พออายุมากขึ้นจะเปลี่ยนเป็นสีน้ำตาลจัดเป็นกกชนิดที่มีคุณภาพดีที่สุด และเป็นกกที่นิยมปลูกกันโดยทั่วไป ลำต้นสามารถจักเป็นเส้นขนาด เล็กได้ 2-8 เส้น ขึ้นกับขนาดของเส้นกกที่จะใช้เป็นวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ชาวบ้านเรียกกกชนิดนี้ว่า "ไหล"

2. กกสามเหลี่ยม (Scirpus grossus Linn. f.H.) พบขึ้นเองตามหนองบึง ในธรรมชาติ ลำต้นมีลักษณะเป็นรูปสามเหลี่ยม สีเขียว แต่สีไม่เข้มและไม่เป็นมัน สูง 1-2 เมตร ดอกขนาดใหญ่รวมกันเป็นกระจุกมีสีน้ำตาล มักเป็นวัตถุดิบในการทอเสื่อชนิดราคาถูกที่ใช้กันมากในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ลำต้นสามารถจักได้ 3 เส้นตามเหลี่ยมของมุม ลำต้นแต่ขนาดของเส้นจะใหญ่ คุณภาพไม่ค่อยดี ชาวบ้านเรียกกกชนิดนี้ว่า "ผือ"

3. กกจัน (Scirpus mucronatus Linn.) เป็นกกที่นำมาจากประเทศจีน ซึ่งปลูกกันมากในมณฑลยูนนานตอนใต้ของจีน บางครั้งจึงเรียกกกชนิดนี้ว่า "กกยูนนาน" สันนิษฐานว่านำเข้ามาโดยชาวจีนฮ่อ ปลูกกันมากในอำเภอแม่สาย อำเภอแม่จัน จังหวัดเชียงราย ลำต้นมีลักษณะกลม สีเขียวเข้ม สูง 1.5-2 เมตร ช่อดอกมีลักษณะกลมขึ้นเป็นกระจุกมีสีน้ำตาลใช้ทอเสื่อ โดยจักลำต้นดอกเป็นเส้นเป็นเส้น ๆ

4. กกลังกา (*Cyperus atternifolius* Linn.) ไม่มีการปลูก แต่ขึ้นเองตามธรรมชาติ ลำต้นเป็นสามเหลี่ยมเกือบกลม ส่วนปลายยอดใกล้ช่อดอกเป็นสามเหลี่ยมลิเซียเว้มน้ำมัน สูง 1-2 เมตร ดอกสีเหลือง คุณภาพดีกว่ากสามเหลี่ยม ปัจจุบันไม่เป็นที่นิยมปลูกกัน

5. กระจูด (*Lepironia articulata* Domin. H.) เป็นกกที่พบขึ้นอยู่ทั่วไปในภาคใต้ตามชายทะเลในดินเลน หรือดินพล หรือดินที่มีน้ำขังตลอดทั้งปี นิยมปลูกกันมากในจังหวัดสุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช พัทลุง และนราธิวาส ลำต้นกลมกลวงเป็นปล้อง มีข้อภายในลำต้นเป็นเยื่อบาง ๆ สูง 1-3 เมตร ออกดอกคล้ายกับหญ้าทรงกระเทียม ยอดสูงของลำต้นเป็นใบที่หุ้มช่อดอก จึงคล้ายกับว่าออกดอกข้างลำต้น ในการทอเสื่อที่ใช้กระจูดเป็นวัตถุดิบจะใช้ลำต้นโดยการรีดให้แบน

### ฤดูปลูก

การปลูกกกจากอดีตจนถึงปัจจุบัน ยังเป็นการปลูกโดยอาศัยน้ำธรรมชาติ ฤดูปลูกที่เหมาะสมคือ ในช่วงฤดูฝน ประมาณเดือนพฤษภาคม-สิงหาคม แต่ถ้าปลูกหลังจากช่วงเวลาดังกล่าว ต้นจะไม่ค่อยสูง เพราะกต้องการน้ำมากต้องรอให้งอกใหม่ในต้นฤดูฝนของปีต่อไป แต่ในท้องถิ่นที่มีแหล่งน้ำสามารถปลูกได้ตลอดทั้งปี

### การเตรียมดิน

ไถคราดนำเทือกแบบการเตรียมทำนาดำ และสามารถกักเก็บระบายน้ำได้

### การขยายพันธุ์

ใช้หัวหรือเหง้า ปักดำลงดินในแปลงขยายพันธุ์เตรียมไว้ปักหัวหรือเหง้าเป็นแถวเว้น

ระหว่างต้น 5 ซม. ระหว่างแถว 10 ซม. โดยให้น้ำอยู่เหนือผิวดินเพียงเล็กน้อย หลังจากปักดำเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แล้ว 10 วัน หน่อจะงอก ช่วงนี้ให้ปุ๋ยเร่งการเจริญเติบโต โดยให้ปุ๋ยแอมโมเนียมซัลเฟตไร่ละ 50 กิโลกรัม หว่านให้ทั่วแปลงเมื่อต้นกกอายุได้ 1 เดือน แล้วก็สามารถนำไปปักดำในแปลงปลูกต่อไป

### การปลูก

ชุดหรือถอนต้นกกจากแปลงขยายพันธุ์ แยกเป็นต้น ๆ ทำเป็นมัด ๆ ละ 100 ต้น น้ำหนักประมาณ 5 กิโลกรัม ใช้จำนวน 280 มัดต่อไร่ โดยปักดำให้มีระยะห่างระหว่างต้น 20 ซม. ระหว่างแถว 25 ซม. และควรรีบน้ำซึ่งอยู่ตลอดเวลา มีระดับสูงประมาณ 10-20 ซม.

### การใส่ปุ๋ย

ปุ๋ยที่นิยมใส่คือ ปุ๋ยยูเรีย ใส่ไร่ละ 50 กิโลกรัม ใส่เมื่อต้นกกอายุได้ประมาณ 3-4 สัปดาห์ หลังจากปักดำลงในแปลงปลูก

### โรคและศัตรู

1. โรคที่เกิดจากเชื้อรา ได้แก่ เชื้อราไฟทอฟธอรา ไชเฟรี เชื้อราไนโกรสปอรา เชื้อราลินินฟัคซีเนีย
2. หนอนกอ จะเข้าทำลายลำต้น ทำให้ลำต้นเน่าเสียหาย ป้องกันโดยใช้ยาฟูราดาน ชนิด 6X หรือคูราแทร์หว่านหลังปักดำ ประมาณ 7-10 วัน ใช้อัตรา 4-5 กิโลกรัม/ไร่
3. ตั๊กแตน เป็นศัตรูที่สำคัญจะกัดกินต้นอ่อนทำให้ลำต้นเป็นแผลมีตำหนิเป็นจุด ทำให้กกคุณภาพไม่ดี ราคาต่ำ ป้องกันโดยใช้ยาคาร์โบครอน 24% หรือโบดริน 24% อีซี หรือใช้ยาไดอาซินอน 60 CC.

4. หนู จะกัดกินต้นอ่อน กำจัดโดยใช้เหยื่อล่อ โดยใช้ยา ออกฤทธิ์ช้า ได้แก่ ราคูมิน หรือออร์ฟาริน ผสมกับปลายข้าว หรือข้าวโพดบ่น อัตราส่วน 1:19 โดยน้ำหนัก หรือใช้ยาประเภท ออกฤทธิ์เร็ว เช่น ซิงค์ฟอสไฟต์ผสมในอัตราส่วน 1:100 โดยน้ำหนัก นำไปวางในทิศทางที่หนู เดินผ่าน การใช้ยาออกฤทธิ์ช้าควรรใช้ในฤดูฝน และควรทำที่วางเหยื่อกันฝนไว้ด้วย ส่วนยาออกฤทธิ์ เร็วควรรใช้กำจัดหนูในฤดูแล้งหรือก่อนการเตรียมดินปลูก

5. หนู มักจะบินมาเกาะที่ยอดต้นกก ทำให้ยอดต้นกกหัก ซึ่งทำให้กมมีคุณภาพไม่ดี แต่ จะทำความเสียหายไม่มากนัก ป้องกันโดยวิธีทำหุ่นไล่กา หรือใช้พลาสติกทำเป็นรั้ว ๆ ผูกกับหลักปัก ระยะโยงไว้โล่งก

#### การเก็บเกี่ยว

การเก็บเกี่ยวกนั้น คือ การตัดลำต้นไปใช้ในการทอเสื่อ หรือผลิตเครื่องใช้จักสาน ต่าง ๆ เช่น กระเป๋า ตะกร้า หมวก พรหมปูพื้น แฝมเก็บเอกสาร และผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ สำหรับ ส่วน ของกกที่ใช้ทำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวในทางพฤกษศาสตร์เรียกว่า ก้านช่อดอก ดังนั้นการเก็บเกี่ยวจะทำได้ ก็ต่อเมื่อกกออกดอก และดอกเปลี่ยนไปเป็นสีน้ำตาล เมื่ออายุประมาณ 65-70 วัน ซึ่งการเก็บเกี่ยว ในระยะนี้เรียกว่า การเก็บเกี่ยวครั้งแรก กกอายุขนาดนี้จะสูงประมาณ 1-2 เมตร เมื่อเก็บเกี่ยว กกหมดแล้ว ก็สามารถเร่งให้กกเจริญเติบโตได้ใหม่ ด้วยการใส่ปุ๋ย ให้น้ำปฏิบัติเช่นเดียวกับการปลูก ครั้งแรก และจะเก็บเกี่ยวกกได้อีกเป็นครั้งที่ 2 ภายในระยะเวลา 40-45 วัน และครั้งที่ 3 ปฏิบัติเช่นเดียวกับครั้งที่ 1 และ 2 ก็จะเก็บเกี่ยวกกได้อีกภายในระยะเวลา 30-35 วัน ส่วนการ เก็บเกี่ยวกกจั้นในเขตอำเภอแม่สาย และอำเภอแม่จันนั้น จะเก็บเกี่ยวเพียงครั้งเดียว คือเมื่อกก ออกดอกแล้ว ซึ่งจะมีอายุประมาณ 5 เดือน วิธีการเก็บเกี่ยวกก จะใช้มีดตัด หรือเกี่ยวด้วยเคียว แต่การเก็บเกี่ยวกระจุคในภาคใต้จะใช้วิธีถอน สำหรับผลผลิตกกที่เริ่มปลูกและเก็บเกี่ยวปีละครั้ง จะได้กกแห้งประมาณไร่ละ 400-500 กิโลกรัม ในกรณีที่เก็บเกี่ยวรุ่นต่อ ๆ ไป จะได้ผลผลิตต่อไร่ สูงขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### กรรมวิธีการแปรสภาพเป็นกกเส้น

ในการทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จากต้นกกนั้น จะใช้วัตถุดิบโดยการแปรสภาพต้นกกให้เป็นเส้นกกแห้งก่อน ซึ่งมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. การคัดเลือกกก เพื่อให้ได้ต้นกกที่มีความยาวใกล้เคียงกัน ก็จะต้องคัดเลือกความยาวต้นกกก่อนทำการจักกกเป็นเส้น โดยรวบยอดกกมัดหรือกำไว้แล้วสลัดอีกปลายหนึ่ง ต้นกกที่สั้นกว่าจะหลุดออกจากกำ ทำการรวบต้นกกที่ร่วงลงไปใหม่โดยวิธีเดียวกันจนหมด ก็จะได้กกที่มีความยาวใกล้เคียงกัน เป็นพวกเดียวกันตามลำดับ จากนั้นเก็บกกเหล่านี้ไว้รอการจัก

2. การจักกก หลังจากที่ได้ตัดกกแล้ว ถ้ามีเวลาควรจักกกทันที เพราะกกสดจะจักง่าย และได้เส้นที่มีคุณภาพดี การจักกกควรใช้มีดจักกกที่มีลักษณะเป็นมีดปลายแหลมขนาดเล็ก ผ่าต้นกกออกเป็นเส้นยาว ลักษณะการจักกกก็จะแตกต่างกันไปในแต่ละท้องที่และชนิดของกก ดังนี้

2.1 กกต้นกลมหรือกกจันทบูรณ์ ทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือส่วนใหญ่นำกกสดมาผ่าเป็นเส้นเล็กและชูดเอาไส้ของกกออก สำหรับในภาคตะวันออกเฉียงเหนือส่วนใหญ่ นำกกสดมาผ่าเป็นเส้นเล็กเท่านั้น ไม่มีการชูดไส้ในของกกออก

2.2 กกสามเหลี่ยม ทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีการจักอย่างหยาบ ๆ ต้นหนึ่งผ่าเป็น 3 เส้นชูดเอาไส้ออกแล้วตากแห้ง

2.3 กกจีน ที่จังหวัดเชียงรายไม่มีการจัก แต่จะใช้กกทั้งต้นตากแห้งแล้วทอเป็นผืนเสื่อ

3. การตาก กกจันทบูรณ์และกกสามเหลี่ยม จะนำเส้นกกที่จักแล้วมาตากให้แห้งโดยแผ่เส้นกกบาง ๆ ไว้บนพื้นดิน และหมั่นพลิกกลับไปกลับมามีวันละ 2-3 ครั้ง ตากติดต่อกันประมาณ 3-5 วัน จนกกแห้งสนิท ซึ่งสังเกตได้จากเส้นกกเปลี่ยนเป็นสีขาวนวล ไม่มีสีเขียวปน เส้นกกจันทบูรณ์เมื่อแห้งจะม้วนตัวเอาผิวด้านนอกออก ทำให้ดูเป็นมันเรียบ สวยงาม กกที่แห้งสนิทจะไม่มีเชื้อรา เก็บไว้ใช้เป็นวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ได้นาน

4. การย้อมสี กกจันทบูรณ์และกกสามเหลี่ยมจะมีวิธีการย้อมสีคล้ายๆ กันคือ จะแช่เส้นที่จะย้อมไว้ในน้ำเย็นก่อนประมาณ 1-3 ชั่วโมง ต้มน้ำให้ร้อนจัดใส่สีที่ซึ่งไว้ตามจำนวนที่ต้องการ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลงไปคนให้สึละลายเข้ากันต้มต่อไปจนน้ำเดือด ใส่ส่วนผสมส่ายหรือเกลือลงในน้ำต้มเล็กน้อย กวนให้เข้ากันดี จึงใส่เส้นกกลงในน้ำต้ม คอยกลับเส้นกกไปมาบ่อยๆ ประมาณ 5 นาทีต่อครั้ง เพื่อให้สึติดเส้นกกเสมอกัน แล้วปล่อยให้เย็นน้ำเดือดอีกครั้ง ใช้เวลาต้มประมาณ 30 นาที เมื่อเห็นว่าสึสวยดีแล้ว จึงเอากกออกจากภาชนะที่ต้ม แล้วใช้น้ำเย็นล้างเส้นกกหลายครั้ง นำไปตากแดดให้แห้งสนิท เก็บไว้เป็นวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

### ภาวะการผลิต

#### แหล่งผลิต

กกเป็นพืชเส้นใยที่สามารถขึ้นและเจริญเติบโตได้ทั่วประเทศของไทย ในแต่ละภาคจะมีการปลูกกกชนิดต่างกัน เช่น ภาคเหนือจะปลูกกกจีน ปลูกมากในจังหวัดเชียงราย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือปลูกกกจีนพันธุ์มากในจังหวัดมหาสารคาม อุดรธานี ส่วนภาคสามเหลี่ยมจะขึ้นเองตามธรรมชาติในแหล่งที่มีหนองน้ำ บึง ริมคู และที่ลุ่มต่างๆ ภาคตะวันออกปลูกกกจีนพันธุ์มากในจังหวัดจันทบุรี ปราจีนบุรี นครนายก ภาคใต้ปลูกกกกระจูดมากในจังหวัดพัทลุง นครศรีธรรมราช สุราษฎร์ธานี

#### พื้นที่เพาะปลูก ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่

เนื่องจากกกเป็นพืชเศรษฐกิจระดับท้องถิ่นเท่านั้น กรมส่งเสริมการเกษตรจึงได้สำรวจเฉพาะพื้นที่ทำการเพาะปลูกในจังหวัดที่ท้อเสือกกันมาก เช่น จังหวัดจันทบุรี มีพื้นที่เพาะปลูก และผลผลิตดังนี้ (ตารางที่ 2.1)

ตารางที่ 2.1 พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตต่อปีของกกในจังหวัดจันทบุรี

	2528/29	2529/30	2530/31
พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	850	1,375	1,521
ผลผลิตต่อไร่ (กกแห้ง, กิโลกรัม)	400	420	487
ผลผลิตรวม (ตัน)	340	578	803

ที่มา : กรมส่งเสริมการเกษตร

ต้นทุนการผลิต

แต่ละภาคจะมีการปลูกต้นกกพันธุ์ต่างๆ กัน ดังนั้นต้นทุนการผลิตกกต่อไร่ ของกกแต่ละพันธุ์แตกต่างกัน ดังนี้ (ตารางที่ 2.2)

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีการปลูกกกจันทบูรณ์ จะเห็นได้ว่าต้นทุนการผลิตกกส่วนใหญ่จะเป็นต้นทุนผันแปรร้อยละ 91.44 ได้แก่ ค่าแรงงานเตรียมดินถึงเก็บเกี่ยวร้อยละ 33.79 ค่าวัสดุร้อยละ 54.55 และอื่น ๆ ร้อยละ 3.10 และเป็นต้นทุนคงที่ร้อยละ 8.56

ภาคกลางและภาคตะวันออก จะมีการปลูกกกจันทบูรณ์เช่นกัน จะเห็นได้ว่าต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นต้นทุนผันแปรร้อยละ 91.80 ได้แก่ ค่าแรงงานเตรียมดินถึงเก็บเกี่ยวร้อยละ 31.09 ค่าวัสดุร้อยละ 57.55 อื่น ๆ ร้อยละ 3.16 และเป็นต้นทุนคงที่ร้อยละ 8.20

ภาคเหนือ ปลูกกกจีน จะพบว่าต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นต้นทุนผันแปรร้อยละ 88.05 ได้แก่ ค่าแรงเตรียมดินถึงเก็บเกี่ยวร้อยละ 38.31 ค่าวัสดุร้อยละ 46.76 อื่น ๆ ร้อยละ 2.98 และเป็นต้นทุนคงที่ร้อยละ 11.95

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าเกษตรกรจะปลูกกษัตริ์เดียวกัน แต่ต้นทุนการผลิตต่อไร่จะแตกต่างกัน ทั้งนี้เพราะอาชีพการทอเสื่อและผลิตภัณฑ์จากกกในท้องที่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะเป็นอาชีพหลัก ส่วนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะเป็นอาชีพรองหรือเสริมรายได้เท่านั้น เพราะฉะนั้นเกษตรกรผู้ปลูกกกในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจึงดูแลรักษาต้นกกมากกว่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ต้นทุนการผลิตต่อไร่ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือสูงกว่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือถึง 93๘.37 บาท (ตารางที่ 2.3)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.2 ต้นทุนการผลิตในภาคต่าง ๆ ปี 2530

รายการ	กกจันทบูรณ์				กกยุนนาน	
	ภาคตะวันออก		ภาคกลางและ		ภาคเหนือ	
	เฉียงเหนือ		ภาคตะวันออก			
	(บาท)		(บาท)		(บาท)	
	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน
ต้นทุนผันแปร	91.44	1,200.31	91.80	2,059.01	88.05	1,429.36
1. ค่าแรงงานเตรียมดินถึงเก็บเกี่ยว	33.79	443.53	31.09	697.46	38.31	621.91
1.1 ค่าแรงงานในการปลูก	16.26	213.42	14.51	325.54	16.76	271.99
เตรียมดิน	2.36	31.04	4.22	94.68	5.83	94.67
เตรียมพันธุ์	4.27	56.10	2.54	56.88	3.24	52.65
ปลูก-เก็บหญ้า	7.42	97.33	4.65	104.34	5.72	92.82
ใส่ปุ๋ย	1.05	13.77	0.54	12.06	0.75	12.15
พ่นยาปราบศัตรูพืช	-	-	0.10	2.30	-	-
ให้น้ำ	1.16	15.18	2.46	55.28	1.22	19.70
1.2 ค่าแรงงานในการเก็บเกี่ยว	17.53	230.11	16.58	371.92	21.55	349.92
เก็บเกี่ยว	8.79	115.39	7.98	178.93	10.26	166.55
สลัด	8.16	107.07	7.70	172.85	9.34	151.60
ขน	0.58	7.65	0.90	20.14	1.95	31.77

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.2 (ต่อ)

รายการ	กกจันทบูรณ์				กกยูนนาน	
	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ		ภาคกลางและภาคตะวันออก		ภาคเหนือ	
	(บาท)		(บาท)		(บาท)	
	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน
2. ค่าวัสดุ	54.55	716.05	57.55	1,290.77	46.76	759.13
ค่าพันธุ์	16.68	218.52	25.49	571.79	25.59	415.42
ค่าปุ๋ยคอก, เคมี	37.68	494.64	27.87	625.22	21.03	341.47
ค่ายาปราบศัตรูพืช	-	-	2.17	48.55	-	-
ค่าอุปกรณ์การเกษตร	0.22	2.89	0.13	2.81	0.14	2.24
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง และหล่อลื่น	-	-	1.89	42.40	-	-
3. อื่น ๆ	3.10	40.73	3.16	70.78	2.98	48.32
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ 13%	1.47	19.31	1.62	36.20	1.38	22.40
ค่าเสียโอกาส 9%	1.63	21.42	1.54	34.58	1.60	25.92
<u>ต้นทุนคงที่</u>	8.56	112.33	8.20	184.00	11.95	193.96
ค่าใช้ที่ดิน	8.05	105.65	7.67	172.00	11.52	186.94
ค่าเสื่อมอุปกรณ์การเกษตร	0.51	6.68	0.53	12.00	0.43	7.02
<u>ต้นทุนต่อไร่</u>	100.00	1,312.64	100.00	2,243.01	100.00	1,623.32

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

101012

ตารางที่ 2.3 เปรียบเทียบต้นทุนการผลิตกัญชบวมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือกับภาคกลางและภาคตะวันออก ปี พ.ศ.2530

รายการ	ต้นทุนการผลิต (บาท)	
	ภาคตะวันออก เฉียงเหนือ	ภาคกลางและ ภาคตะวันออก
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	1,200.31	2,059.01
1. ค่าแรงงานเตรียมดินถึงเก็บเกี่ยว	443.53	697.46
1.1 ค่าแรงงานในการปลูก	213.42	325.54
1.2 ค่าแรงงานในการเก็บเกี่ยว	230.11	371.92
2. ค่าวัสดุ	716.05	1,290.77
3. อื่น ๆ	40.73	70.78
<u>ต้นทุนคงที่</u>	112.33	184.00
<u>ต้นทุนต่อไร่</u>	1,312.64	2,243.01

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

### บทที่ 3

## สภาพทั่วไปการตลาดก

### สถานการณ์ตลาดภายในประเทศ

#### ราคาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์จากกก

เกษตรกรที่ประกอบอาชีพปลูกกก-ทอเสื่อ จะมีรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ ได้แก่ กกสด เส้นกกแห้ง โดยเฉลี่ยประมาณ 4,000-5,000 บาทต่อไร่ รายได้จากการปลูกกกจะเพิ่มมากขึ้น ถ้าแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ เช่น เสื่อกก ผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก ได้แก่ ที่รองแก้ว ที่รองจาน พรหม ฯลฯ และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ จากกก ได้แก่ กระเป๋า ตะกร้า หมวก กล่องใส่กระดาษทิชชู เป็นต้น โดยทั่วไปพ่อค้าจะเป็นผู้กำหนดราคาในขั้นต้น เมื่อใช้ต่อรองราคาซื้อขายจากเกษตรกร โดยพิจารณาจากปริมาณผลผลิต ฤดูกาลเก็บเกี่ยว เส้นกก จำนวนผู้ซื้อ ช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว นอกจากนั้นยังขึ้นอยู่กับราคาในช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาด้วย ผลผลิตบางชนิดที่เกษตรกรนำมาจำหน่าย มีดังนี้

1. เส้นกก ในแต่ละภูมิภาคการกำหนดราคาซื้อขายเส้นกกจะแตกต่างกันไป ถึงแม้ว่าจะเป็นพันธุ์เดียวกันก็ตาม

1.1 เส้นกกจันทบุรี ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนใหญ่จะขายในรูปกกแห้ง โดยขายเป็นกำ ๆ ละ 10 บาท (1 กำ ทอเสื่อได้ประมาณ 2-3 ผืน โดยมีพื้นที่ประมาณ 1 ตารางเมตร) เว้นแต่กลุ่มบางกลุ่ม เช่น กลุ่มสตรีทอกกบ้านข้างมิ่ง อ.พรรณานิคม จ.สกลนคร ขายกิโลกรัมละ 15-20 บาท

ส่วนในภาคกลางจะขายทั้งในรูปกกสดและกกแห้ง กรณีที่ขายกกสด จะขายเป็นแปลงปลูก โดยขายเหมาเป็นงาน (100 ตารางวา) ซึ่งราคาก็จะแตกต่างกันไปโดยดูจากปริมาณของต้นกก ความยาวของเส้นกก อายุการเก็บเกี่ยว ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าการณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ราคาซื้อเส้นกกสด งานละ	800 บาท	ทอได้ประมาณ	100 ผืน
" "	850 " "	" "	110-120 "
" "	900 " "	" "	120-130 "
" "	950 " "	" "	130-140 "
" "	1,000 " "	" "	150-160 "

ในกรณีนี้คนซื้อจะต้องไปตัดและขนส่งเอง ส่วนในกรณีของการขายกกแห้ง ราคาจะแตกต่างกันไปโดยพิจารณาจากความยาวของเส้นกก ความเหนียว และสี หากเป็นกกฤดูใหม่ จะแพงกว่าฤดูที่ผ่านมา ดังนี้

ความยาวของเส้นกกแห้ง	6 คืบ	กิโลกรัมละ	7 บาท
" "	7 "	" "	8 "
" "	8 "	" "	10 "
" "	9 "	" "	12 "

เกษตรกรบางรายจะขายเฉพาะกกเส้นคือ ยาว 5-6 คืบ ส่วนกกที่ยาวกว่าก็จะเก็บไว้ทอเอง

1.2 กกจืด ส่วนใหญ่จะขายในรูปเส้นกกตากแห้ง ซึ่งราคาจะแตกต่างกันตามความยาวและสีของเส้นกก ความยาวของเส้นกกจะเรียกว่า "ไหม" ราคาของเส้นกกจะเป็นดังนี้

ความยาวของเส้นกก	18 ไร่	กิโลกรัมละ	2.00 บาท
" "	22 " "	" "	2.50 บาท
" "	26 " "	" "	3.00 บาท

2. เลือก

2.1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

กรณีเลือกเหลี่ยม ราคาจะแตกต่างกันตามความกว้างของเลือก ซึ่งเกษตรกรจะทอเลือกขนาดความกว้างโดยทั่วไปตั้งแต่ 0.8 - 1.5 เมตร นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับความละเอียดในการทอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรณีเลือกจันทบูรณ์ ราคาของเลื้อจะต่างกันตามขนาด ลวดลาย และ ความประณีตของเลื้อ เช่น กลุ่มสตรีทอเลื้อกบ้านแพง ต.บ้านแพง อ.โกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม กำหนดราคาขายส่งที่แหล่งผลิตตามความกว้างของเลื้อ โดยคิดราคาเซนติเมตรละ 1 บาท นอกจากนี้ กลุ่มสตรีทอเลื้อบ้านจำปา ตำบลหนองลาด อ.อารีชัยภูมิ จ.สกลนคร ได้กำหนดราคาขายส่งเลื้อพับ ตามความละเอียดในการทอ ลีสรร ความอ่อนแข็งของเลื้อแต่ละผืน ดังนี้

เลื้อชนิดพับได้ 4 พับ	ขนาด 1.6 x 2 เมตร	ราคา 300 บาท/ผืน
" 3 พับ "	1.4 x 2 "	" 250 บาท/ผืน
" 3 พับ "	1.2 x 2 "	" 220 บาท/ผืน
" 3 พับ "	1 x 1.8 "	" 180 บาท/ผืน

### 2.2 ภาคตะวันออก

เกษตรกรจะมีการทอเลื้อจันทบูรณ์ พ่อค้าจะเป็นผู้กำหนดราคา สำหรับ ในบางท้องที่มีการจัดตั้งกลุ่ม เช่น จังหวัดจันทบุรี กลุ่มจะเป็นผู้กำหนดราคาโดยดูจากราคาที่ พ่อค้ารับซื้อจากเกษตรกรทั่ว ๆ ไป ซึ่งในแต่ละกลุ่มก็จะตั้งราคาเลื้อไม่เท่ากัน เนื่องจากความ ละเอียดในการทอ การใช้วัสดุ ความละเอียดของลวดลาย ความประณีต เช่น กลุ่มสตรีแม่บ้าน ทอเลื้อก บ้านเสม็ดงาม อ.เมือง จ.จันทบุรี เป็นกลุ่มที่มีชื่อเสียงในการทอเลื้อได้ประณีต ใช้ เชือกปอเป็นเส้นยืนในการทอ ซึ่งกลุ่มอื่น ๆ เช่น กลุ่มบางสระแก้ว อ.แหลมสิงห์ จ.จันทบุรี จะ ทอเลื้อได้หยาบกว่า ใช้เส้นด้ายเป็นเส้นยืนในการทอ ดังนั้นราคาขายส่งจะแตกต่างกัน (ตาราง ที่ 3.1)

### 2.3 ภาคเหนือ

พ่อค้าจะเป็นผู้กำหนดราคาเช่นกัน ราคาจะแตกต่างกันตามความกว้างของ เลื้อที่เรียกว่า "ไหม" นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับเส้นก กว่าจะ เป็นเส้นกกฤดูเก่าหรือฤดูใหม่และความ ละเอียดในการทอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามทำซ้ำโดยไม่ได้รับอนุญาต และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.1 เปรียบเทียบราคาเลือกของกล่มสตรีทอเสื้อบ้านเสมีดงามกับบางสระแก้ว ปี 2527

ความยาวของเลือก

	5 คืบ	6 คืบ	7 คืบ	8 คืบ	9 คืบ	10 คืบ
บ้านเสมีดงาม	120 บาท	125 บาท	140 บาท	170 บาท	235 บาท	-
บางสระแก้ว	90 บาท	100 บาท	-	140 บาท	160 บาท	190 บาท

ที่มา : ศูนย์หัตถกรรมพื้นบ้านมณฑลฉุฉิลลา

2.4 ภาคกลาง

จังหวัดชัยนาท ราคาขายส่งเลือกจันทบูรณที่บ้านท่าฉนวน อำเภอมโนรมย์

จำหน่ายตามขนาดของเสื้อ จากข้อมูลปี 2523 พบว่า

เสื้อขนาด 1	x 2 เมตร	ราคาพิเศษ	50 บาท
"	1.20 x 2 "	"	70 "
"	2 x 2 "	"	150 "

นอกจากการทอสดสิริรวมตาแล้ว ยังมีการทอยกดอกสอดตัวหนังสือด้วย โดยคิดค่าจ้างเพิ่มจากรวมตา เป็นค่าจ้างเพิ่มขึ้นแถวละ 25 บาท

2.5 ภาคใต้

เลือกกระจุดในภาคใต้ จากข้อมูลปี พ.ศ.2527 กระจุดมัดหนึ่ง ๆ ที่ตัด ปลายแล้ว จำนวน 10 มัด ราคาประมาณ 70-120 บาท ถ้าปีใดแห้งแล้งมาก มักจะมีไฟไหม้ แปลงกระจุด ราคากระจุดก็จะสูงขึ้น โดยทั่วไปเกษตรกรจะสานเลือกกระจุด 2 ขนาดคือ

ขนาดเล็ก กว้าง x ยาว ประมาณ 0.70 x 1.50 เมตร ขายราคาส่ง

ประมาณ 5-20 บาทต่อผืน ถ้าสารมีลวดลายราคา 30-40 บาทต่อผืน อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขนาดใหญ่ กว้าง x ยาว ประมาณ 1.20 x 2.50 เมตร ราคาประมาณ 20-30 บาท ถ้าสามมีลวดลายราคา 50-70 บาทต่อผืน

แต่ถ้ากรณีมีผู้สั่งทำขนาดพิเศษ เกษตรกรก็จะสานให้ ลักษณะการซื้อขาย นอกจากชาวบ้านจะนำส่งขายตามร้านค้าเองแล้ว ยังมีพ่อค้ามารับซื้อถึงหมู่บ้านอีกด้วย

### วิธีการจัดจำหน่าย

ในที่นี้ จะกล่าวเฉพาะเลือกกและผลิตภัณฑ์จากเลือกก ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมานาน จนเป็นที่นิยมและยอมรับในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีการบริโภคและจัดจำหน่ายอย่างกว้างขวาง เกษตรกรจะนำผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายให้กับพ่อค้าและผู้เกี่ยวข้อง ได้แก่

1. พ่อค้าในหมู่บ้าน ได้แก่ พ่อค้าที่มีบ้านหรือร้านค้าที่ทำการรับซื้ออยู่ในแหล่งที่มีการทอเสื่อ พ่อค้าที่รับซื้อประเภทนี้ ถ้าประกอบการเป็นธุรกิจขนาดเล็ก จะทำการค้าขายเบ็ดเตล็ด เป็นอาชีพลูก และรับซื้อเส้นกกและเสื่อเป็นอาชีพเสริม ส่วนพ่อค้าที่ประกอบการเป็นธุรกิจขนาดใหญ่จะทำการรับซื้อเสื่ออย่างเดียว บางรายจะมีการปล่อยสินเชื่อเป็นเงินและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ให้เกษตรกร เช่น เงินทุน สีย้อม เชือกปอ ฯลฯ บางรายรับซื้อเสื่อผืนแล้วมาแปรรูปเป็นเสื่อพับ และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ จากเลือกก สำหรับในภาคเหนือ ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นผู้ปลูกกกเอง ดังนั้นพ่อค้าจะบริการสินเชื่อ เช่น บัญ ย่าฆ่าแมลงให้ด้วย พ่อค้าประเภทนี้จะรับซื้อเลือกกจากเกษตรกรโดยตรง แล้วขายต่อให้กับพ่อค้าขายปลีกและพ่อค้าในเมืองและต่างจังหวัด พ่อค้าในหมู่บ้านเมื่อรับซื้อสินค้าจากเกษตรกรแล้ว ส่วนใหญ่จะชำระเป็นเงินสดทันทีเมื่อส่งมอบสินค้าและหักเงินเชื่อแล้ว สำหรับในการขายสินค้าส่วนใหญ่ก็จะได้รับเงินสดเมื่อส่งมอบสินค้าแล้วเช่นกัน

2. พ่อค้าในเมือง ได้แก่ พ่อค้าที่มีบ้านหรือร้านค้าที่ทำการรับซื้ออยู่ในแหล่งที่มีการผลิตในอำเภอหรือจังหวัด นอกจากค้าขายเสื่อแล้ว ยังค้าขายสินค้าอื่น ๆ ด้วย แต่ถ้าเป็นพ่อค้าขนาดใหญ่ จะรับซื้อเสื่ออย่างเดียว (รวมเสื่อพลาสติกด้วย) และผลิตภัณฑ์จากเสื่อ พ่อค้าประเภทนี้จะรับซื้อเสื่อจากเกษตรกรโดยตรงและจากพ่อค้าในหมู่บ้าน แต่ส่วนใหญ่จะรับซื้อจากพ่อค้าในหมู่บ้านที่รู้จักคุ้นเคย โดยให้พ่อค้าดังกล่าวเป็นคนคัดเลือกคุณภาพให้ นอกจากนี้พ่อค้าบางรายจะให้เงินทุน สีย้อม เอ็น เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์อื่นใด ๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๗๗ แก้วพ่อค้าในหมู่บ้านหรือให้สินเชื่อแก่เกษตรกรผู้ทอเสื่อ ในบางจังหวัด เช่น ปราจีนบุรี จันทบุรี จะมีการรับซื้อเส้นกกแล้วว่าจ้างให้เกษตรกรทอเสื่อต่อไป นอกจากนี้ยังรับซื้อเสื่อม้วนจากเกษตรกร แล้วมาแปรรูปเป็นเสื่อพับ และผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก เช่น กระเป๋า กล่องใส่กระดาษทิชชู ๗๗ เมื่อทำการรับซื้อแล้วก็จะขายให้พ่อค้าต่างจังหวัด พ่อค้าชายปลีก พ่อค้าขายส่งจากกรุงเทพฯ และ ผู้บริโภค

พ่อค้าในเมือง เมื่อซื้อสินค้าแล้วส่วนใหญ่จะชำระเงินเป็นเงินสดทันที เมื่อส่งมอบสินค้า และหักสินเชื่อเช่นเดียวกับพ่อค้าในหมู่บ้าน นอกจากนั้นจะมีบางรายที่จะชำระเงินเมื่อซื้อสินค้าไปแล้วประมาณ 1 เดือน สำหรับการขายสินค้าส่วนใหญ่จะได้รับเป็นเช็ค

3. กลุ่มสตรีทอเสื่อกกและผลิตภัณฑ์จากกก ได้แก่ กลุ่มที่มีการรวมตัวตามธรรมชาติ โดยการส่งเสริมและสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอาชีพ ดำเนินการรวมกลุ่มกันขึ้นโดยจัดตั้งคณะกรรมการดำเนินงานเป็นกลุ่มขึ้น จะทำการรับซื้อเสื่อจากสมาชิก หรือแปรรูปเป็นเสื่อพับ ผลิตภัณฑ์จากเสื่อ แล้วจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าคนกลาง หน่วยงานราชการ หรือนำไปจัดแสดงและจำหน่ายในงานต่าง ๆ เช่น งานมูลนิธิสายใจไทย งานเกษตรแห่งชาติ งานนิทรรศการหัตถกรรมระหว่างประเทศ ณ สวนอัมพร เป็นต้น

กลุ่มสตรีทอเสื่อกกและผลิตภัณฑ์จากกกนี้ เมื่อเกษตรกรทำการผลิตแล้วก็นำสินค้ามาขายให้กับกลุ่ม แต่มักประสบปัญหาว่ากลุ่มต่าง ๆ เหล่านี้มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ดังนั้นกลุ่มฯ จะจ่ายเงินบางส่วนให้ และจะจ่ายเงินส่วนที่เหลือให้ภายหลังจากขายสินค้าได้แล้ว สำหรับการขายสินค้าส่วนใหญ่ทางกลุ่มจะได้รับเงินสดหรือเช็คทันที

4. พ่อค้าต่างจังหวัด ในภาคตะวันออก จะเป็นพ่อค้าที่มีภูมิลำเนาอยู่นอกเขตอำเภอหรือจังหวัดที่มีการทอเสื่อ ทำหน้าที่รับซื้อเสื่อจากพ่อค้าในหมู่บ้านและในเมือง แล้วนำเสื่อและผลิตภัณฑ์จากกกไปขายให้แก่พ่อค้าชายปลีกในอำเภอต่างๆ สำหรับในภาคเหนือจะเป็นพ่อค้าที่มีแหล่งการค้าอยู่ในตลาดขายส่งสินค้าต่าง ๆ ในจังหวัดใหญ่ ๆ พ่อค้าประเภทนี้จะขายสินค้าหลายชนิดในเวลาเดียวกัน เมื่อรับซื้อเสื่อจากพ่อค้าในเมืองแล้วจะขายให้พ่อค้าชายปลีกในอำเภอต่างๆ รอบนอกและผู้บริโภคโดยตรง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. พ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ คือ พ่อค้าที่มีสถานที่ตั้งอยู่ในตลาดสำเพ็งเป็นส่วนใหญ่ โดยทำการรับซื้อเสื่อกกและผลิตภัณฑ์จากกกจากพ่อค้าในเมืองที่เป็นขาประจำกันเท่านั้น ทั้งนี้เพราะ การซื้อเสื่อและผลิตภัณฑ์จากเสื่อจะมีค่างรวมกัน ยากแก่การตรวจสอบคุณภาพซึ่งต้องใช้เวลา สถานที่ และแรงงาน จึงต้องอาศัยความเชื่อใจกัน นอกจากจะขายเสื่อกกแล้วยังขายส่งสินค้า เครื่องใช้เบ็ดเตล็ดต่าง ๆ ด้วย โดยขายให้พ่อค้าต่างจังหวัด พ่อค้าขายปลีก และพ่อค้าส่งออก สำหรับเสื่อและผลิตภัณฑ์จากเสื่อที่ขายให้แก่พ่อค้าส่งออกนั้นจะต้องเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดี พ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ เมื่อซื้อสินค้าแล้วส่วนใหญ่จะจ่ายเป็นเช็ค ระยะเวลาการชำระเงินจะนานกว่า พ่อค้าประเภทอื่น ๆ ทั้งนี้เพราะพ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ ซื้อสินค้าจากพ่อค้าในเมือง ซึ่งพ่อค้าประเภทนี้จะมีเงินทุนมากเพียงพอที่จะใช้เครดิตได้ สำหรับการขายสินค้าก็จะมีกำไรให้เครดิตแก่ผู้ซื้อเนื่องจากคุ้นเคยกัน เว้นแต่พ่อค้าต่างจังหวัดหรือพ่อค้าขายปลีกรายใหม่จะต้องชำระเงินทันทีเมื่อซื้อสินค้า

6. พ่อค้าเร่ขายปลีก เป็นพ่อค้าที่อยู่อาศัยในหมู่บ้านเดียวกันกับเกษตรกรที่ทอเสื่อ เป็นส่วนใหญ่ บางรายก็ทอเสื่อด้วยเนื่องจากผลผลิตไม่เพียงพอจึงทำการรับซื้อเสื่อเพื่อขายต่อไป สำหรับในภาคเหนือ พ่อค้าประเภทนี้มักมีรถเป็นของตนเองเป็นรถยนต์ 4 ล้อ ขนาดเล็ก หรือขนาดกลาง รับจ้างขนส่งสิ่งของระหว่างหมู่บ้านและตัวอำเภอ บางช่วงที่เสื่อออกสู่ตลาดมาก จะรับซื้อเสื่อจากเกษตรกรแล้วบรรทุกไปพร้อมกับมีเด็กท้ายรถช่วยขนและขายอีกประมาณ 1-2 คน โดยตระเวนออกขายตามตลาดนัดหมู่บ้าน ตลาดเทศบาล หากไม่มีรถเป็นของตนเองก็ต้องเช่ารถเพื่อบรรทุกเสื่อไปขาย บางครั้งจะรวมกันค้าขายชั่วคราวประมาณ 4-5 คน ต่างคนต่างซื้อเสื่อจากในหมู่บ้านของตนเองและหมู่บ้านใกล้เคียง จ้างเหมารถยนต์ 4 ล้อขนาดใหญ่ หรือรถยนต์ 6 ล้อ ซึ่งเจ้าของทั่ว ๆ ไป จะคิดค่าเช่าเป็นรายวัน

7. พ่อค้าขายปลีก พ่อค้าประเภทนี้มักมีร้านค้าเป็นของตนเอง ส่วนใหญ่จะขายเสื่อ ผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก พร้อมกับการค้าเบ็ดเตล็ดควบคู่ไปด้วย โดยรับซื้อสินค้าจากพ่อค้าในเมือง พ่อค้าในหมู่บ้าน และจากเกษตรกรโดยตรงแล้วขายให้ผู้บริโภค สำหรับในจังหวัดจันทบุรี พ่อค้าบางรายจะทำการรับซื้อเสื่อม้วนจากเกษตรกรหรือพ่อค้าในหมู่บ้านแล้ว จะจ้างแรงงานในหมู่บ้าน ซึ่งเคยรับจ้างกันมานานทำการแปรรูปเป็นเสื่อนับและผลิตภัณฑ์ต่างๆ แล้วขายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## เงื่อนไขในการซื้อขาย

ในการรับซื้อ กก เลือกก และผลิตภัณฑ์จากเลือกกนั้น เงื่อนไขในการซื้อของพ่อค้าประเภทต่าง ๆ จะคล้ายคลึงกันคือ

- ข้อมูลมัดตทางการเงิน
- ระยะทางใกล้-ไกล
- ความคุ้นเคย
- คุณภาพของสินค้า
- การเป็นขาประจำหรือสมาชิกกลุ่ม
- การให้สินค้ามาขายก่อนการชำระเงิน

พ่อค้าประเภทต่าง ๆ จะให้ความสำคัญในเงื่อนไขแต่ละข้อแตกต่างกันไปตามลักษณะของพ่อค้าประเภทนั้น ๆ เช่น พ่อค้าหมู่บ้านจะซื้อสินค้าในลักษณะเป็นขาประจำมากกว่าเพราะเคยซื้อกันมานาน พ่อค้าในเมืองจะซื้อสินค้าในลักษณะของความคุ้นเคย เพราะซื้อขายกันมานานและมักจะซื้อในปริมาณมาก ๆ ไม่มีเวลาที่จะตรวจดูคุณภาพของสินค้าได้ทุกชิ้น จึงให้พ่อค้าในหมู่บ้านเป็นคนคัดเลือกสินค้า

กรณีการขาย กก เลือกก และผลิตภัณฑ์จากเลือกกนั้น เงื่อนไขในการขายของพ่อค้าประเภทต่าง ๆ จะคล้ายคลึงกันในการทำงานเดียวกันกับการรับซื้อ คือ เงื่อนไขข้อมูลมัดตทางการเงิน ระยะทาง ความคุ้นเคย การเป็นขาประจำ การขายแลกกับผลิตผลการเกษตร โดยให้ความสำคัญในเงื่อนไขแต่ละข้อแตกต่างกัน กล่าวคือ พ่อค้าในหมู่บ้านจะขายสินค้าในลักษณะมีข้อมูลมัดตทางการเงิน เนื่องจากพ่อค้าประเภทนี้มีเงินทุนไม่มากนัก ต้องอาศัยเงินทุนจากพ่อค้าในเมืองมาซื้อผลิตภัณฑ์ นอกจากนั้นพ่อค้าในเมืองจะให้พ่อค้าในหมู่บ้านปล่อยวัสดุผลการเกษตร เช่น สিয়้อม ให้แก่เกษตรกร ดังนั้นพ่อค้าในหมู่บ้านจึงต้องขายสินค้าให้แก่พ่อค้าดังกล่าว ส่วนพ่อค้าในเมืองจะขายสินค้าในลักษณะเป็นขาประจำ เนื่องจากซื้อขายกันมานาน

## สถานที่ซื้อขาย

สำหรับสถานที่รับซื้อ-ขายนั้น พ่อค้าในหมู่บ้านและพ่อค้าต่างจังหวัดนิยมรับซื้อที่ร้านรับซื้อ ส่วนพ่อค้าในเมือง พ่อค้าเร่ขายปลีก จะนิยมรับซื้อที่ต้นทาง เพราะพ่อค้าดังกล่าวส่วนใหญ่จะมีรถยนต์เข้าไปรับซื้อถึงบ้านของเกษตรกรหรือร้านของพ่อค้าในหมู่บ้าน ส่วนกลุ่มสตรีทอเสื่อกก พ่อค้าขายส่งกรุงเทพ และพ่อค้าขายปลีก นิยมซื้อที่ปลายทางหรือร้านรับซื้อ

สำหรับสถานที่ขาย พ่อค้าในหมู่บ้าน พ่อค้าในเมือง และกลุ่มสตรีฯ จะส่งไปขายที่ร้านค้า (ตลาดปลายทาง) มีบางส่วนที่ขายที่ตลาดต้นทางบ้าง ส่วนพ่อค้าเร่ขายปลีกจะนำสินค้าไปขายยังผู้บริโภคโดยตรง

## วิธีการตลาด

เนื่องจากการกระจายสินค้าของเกษตรกรไปยังพ่อค้าระดับต่าง ๆ จนถึงผู้บริโภค ในแต่ละภูมิภาคแตกต่างกัน คุณภาพสินค้าในแต่ละภูมิภาคผลิตได้ก็ไม่เท่ากันแม้จะเป็นผลิตภัณฑ์เดียวกัน เช่น เสื้อกันบูตในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะจำหน่ายต่างประเทศ ขณะที่เสื้อกันบูตในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะใช้ภายในประเทศเท่านั้น และถึงแม้ว่าจะเป็นภาคเดียวกัน แต่กาก็ใช้ท่อต่างชนิดกัน เช่น ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จะมีทั้งเสื่อกกจันทบูรณ์ (กกกลม) และเสื่อกกเหลี่ยม วิธีการตลาดก็จะแตกต่างกันไป เนื่องจากกกจันทบูรณ์มักมีกลุ่มเป็นผู้รวบรวมและแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ แต่เสื่อกกเหลี่ยมจะไม่นิยมนำมาแปรรูป เช่นเดียวกับเสื่อกกจันทบูรณ์ที่ขายในรูปของเสื่อกกเท่านั้น จึงขอแยกกล่าววิธีการตลาดของประเภทของเสื่อตามภาค ดังนี้

1. วิธีการตลาดเสื่อกกจันทบูรณ์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เกษตรกรผู้ทอเสื่อเมื่อทำการทอเสื่อแล้วจะขายให้แก่บุคคลต่าง ๆ ในสัดส่วนปริมาณจากมากไปน้อยตามลำดับ คือ (ภาพที่ 3.1)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



- อันดับที่ 1 ขายให้พ่อค้าเร่ขายปลีกในจังหวัด
- อันดับที่ 2 ขายให้พ่อค้าเร่ขายปลีกต่างจังหวัด
- อันดับที่ 3 ขายให้พ่อค้ากลุ่มสตรีทอเลือกในหมู่บ้าน
- อันดับที่ 4 ขายให้พ่อค้าขายปลีกโดยตรง
- อันดับที่ 5 ขายให้ผู้บริโภคโดยตรง

ส่วนพ่อค้าขายปลีกในจังหวัด เมื่อรับซื้อสินค้าจากเกษตรกรแล้ว จะขายให้แก่ผู้บริโภค โดยตรง และขายให้พ่อค้าขายปลีก

กรณีของพ่อค้าขายปลีกต่างจังหวัดจะขายให้แก่พ่อค้าขายปลีก และผู้บริโภคโดยตรง กลุ่มสตรีทอเลือก จะขายให้ผู้บริโภคโดยตรงในงานออกร้านต่าง ๆ และขายให้พ่อค้าขายปลีก

พ่อค้าขายปลีก จะขายให้ผู้บริโภคโดยตรง

## 2. วิธีการตลาดเลือกเหลี่ยมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

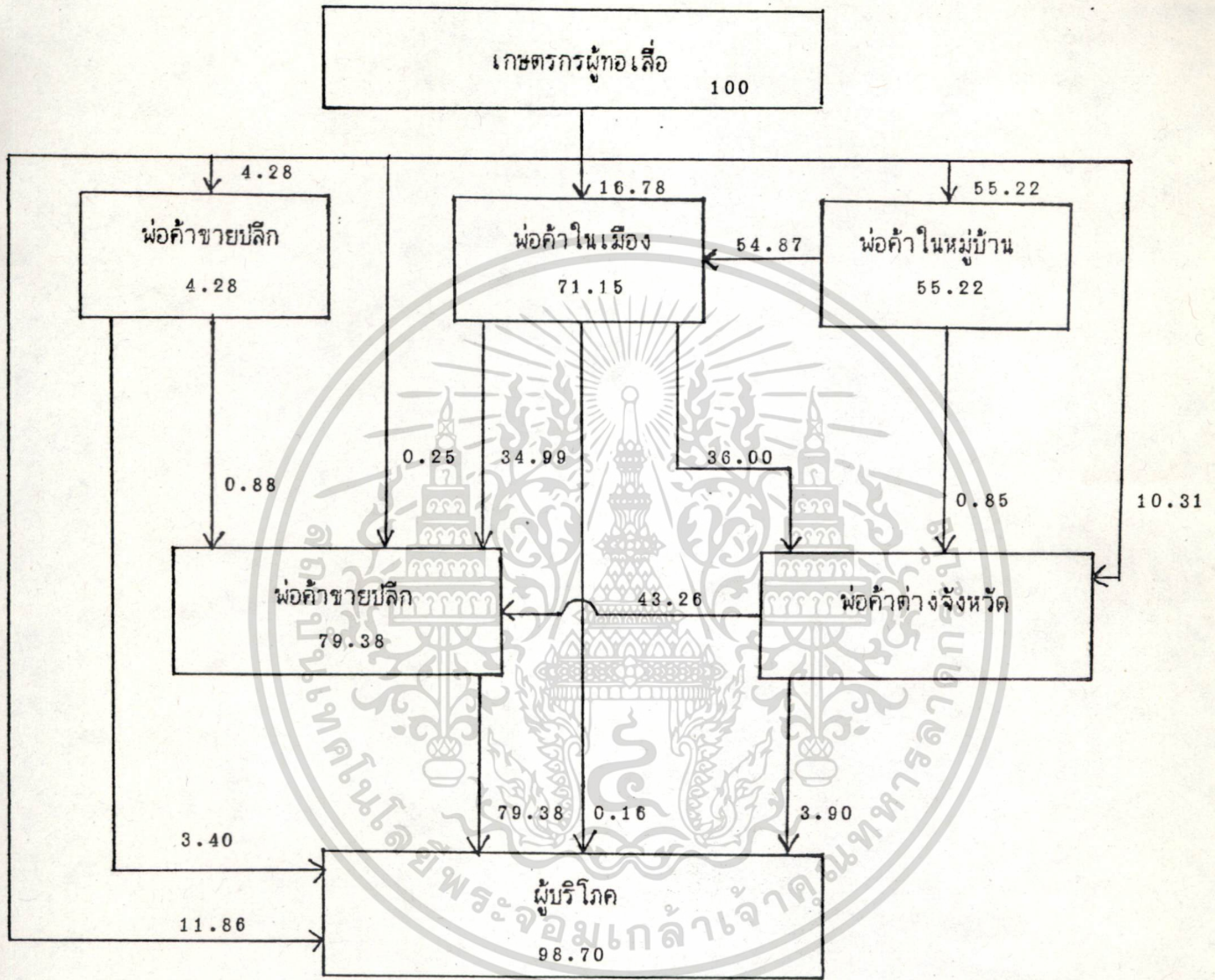
เกษตรกรที่ทอเลือกได้แล้วจะขายให้แก่บุคคลต่างๆ ในลัดส่วนเรียงตามลำดับดังนี้ พ่อค้าในหมู่บ้าน พ่อค้าในเมือง พ่อค้าเร่ขายปลีก พ่อค้าต่างจังหวัด พ่อค้าขายปลีก และผู้บริโภค โดยตรง

พ่อค้าในหมู่บ้านและขายสินค้าให้แก่พ่อค้าในเมือง และพ่อค้าต่างจังหวัด สำหรับพ่อค้าในเมืองก็จะขายสินค้าให้แก่พ่อค้าขายปลีก พ่อค้าต่างจังหวัด และผู้บริโภค ส่วนพ่อค้าเร่ขายปลีกจะขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง บางส่วนจะขายให้กับพ่อค้าขายปลีก กรณีของพ่อค้าต่างจังหวัดจะขายสินค้าให้แก่พ่อค้าขายปลีก และผู้บริโภค สุดท้ายพ่อค้าขายปลีกก็จะขายสินค้าให้กับผู้บริโภคโดยตรง (ภาพที่ 3.2)

## 3. วิธีการตลาดกกเงินให้ภาคเหนือ

เกษตรกรเมื่อทอเลือกแล้ว จะขายสินค้าให้แก่พ่อค้าในเมือง พ่อค้าในหมู่บ้าน พ่อค้าเร่ขายปลีก พ่อค้าต่างจังหวัด และผู้บริโภคโดยตรง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 3.2 วิธีการตลาดเลือกกเหลือในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี 2530

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พ่อค้าในเมืองจะขายให้แก่พ่อค้าต่างจังหวัด พ่อค้าขายปลีก และผู้บริโภคโดยตรง  
พ่อค้าในหมู่บ้านจะขายให้แก่พ่อค้าในเมือง พ่อค้าขายปลีก พ่อค้าต่างจังหวัด และ  
ผู้บริโภคโดยตรง

พ่อค้าเร่ขายปลีกจะขายให้กับผู้บริโภคโดยตรง

พ่อค้าต่างจังหวัดจะขายให้แก่พ่อค้าขายปลีก ผู้บริโภค

พ่อค้าขายปลีกจะขายให้แก่ผู้บริโภค (ภาพที่ 3.3)

4. วิธีการตลาดเลือกกึ่งทุนรวมในภาคตะวันออก

เกษตรกรผู้ทอเสื่อ จะขายให้กับพ่อค้าในเมือง พ่อค้าในหมู่บ้าน พ่อค้าต่างจังหวัด  
พ่อค้าขายปลีก กลุ่มสตรีทอเสื่อ ผู้บริโภค

พ่อค้าในเมืองบางรายจะนำไปแปรรูปเป็นเสื่อพับ และผลิตภัณฑ์จากเสื่อ กาย  
ให้แก่พ่อค้าขายส่งกรุงเทพ พ่อค้าขายปลีก พ่อค้าต่างจังหวัด ผู้บริโภค

พ่อค้าในหมู่บ้านบางรายจะแปรรูปเช่นกัน และขายให้แก่พ่อค้าในเมือง พ่อค้า  
ต่างจังหวัด ผู้บริโภค พ่อค้าขายปลีก

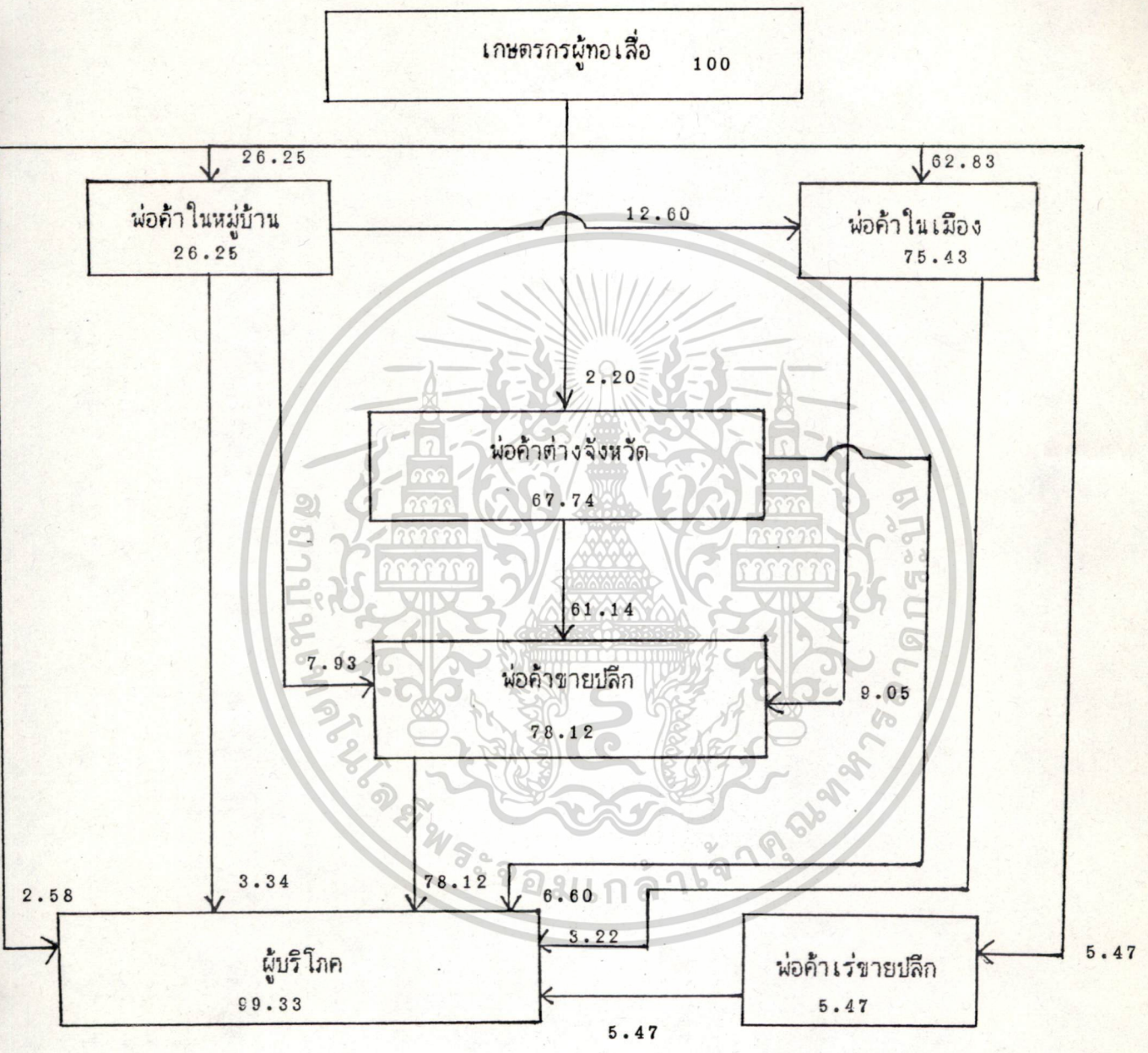
กลุ่มสตรีทอเสื่อ จะแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น เสื่อพับ ที่รองจาน ฯลฯ  
และขายให้แก่พ่อค้าในเมือง พ่อค้าต่างจังหวัด สถาบันของรัฐ ได้แก่ ศูนย์หัตถกรรมพื้นบ้าน  
มณฑลคิลลา ฝ่ายปฏิบัติการกรมพัฒนาชุมชน ฯลฯ และผู้บริโภค

พ่อค้าขายส่งกรุงเทพ ขายสินค้าให้แก่พ่อค้าต่างจังหวัด พ่อค้าขายปลีก และ  
พ่อค้าส่งออก

พ่อค้าต่างจังหวัดขายสินค้าให้กับพ่อค้าขายปลีก และผู้บริโภค

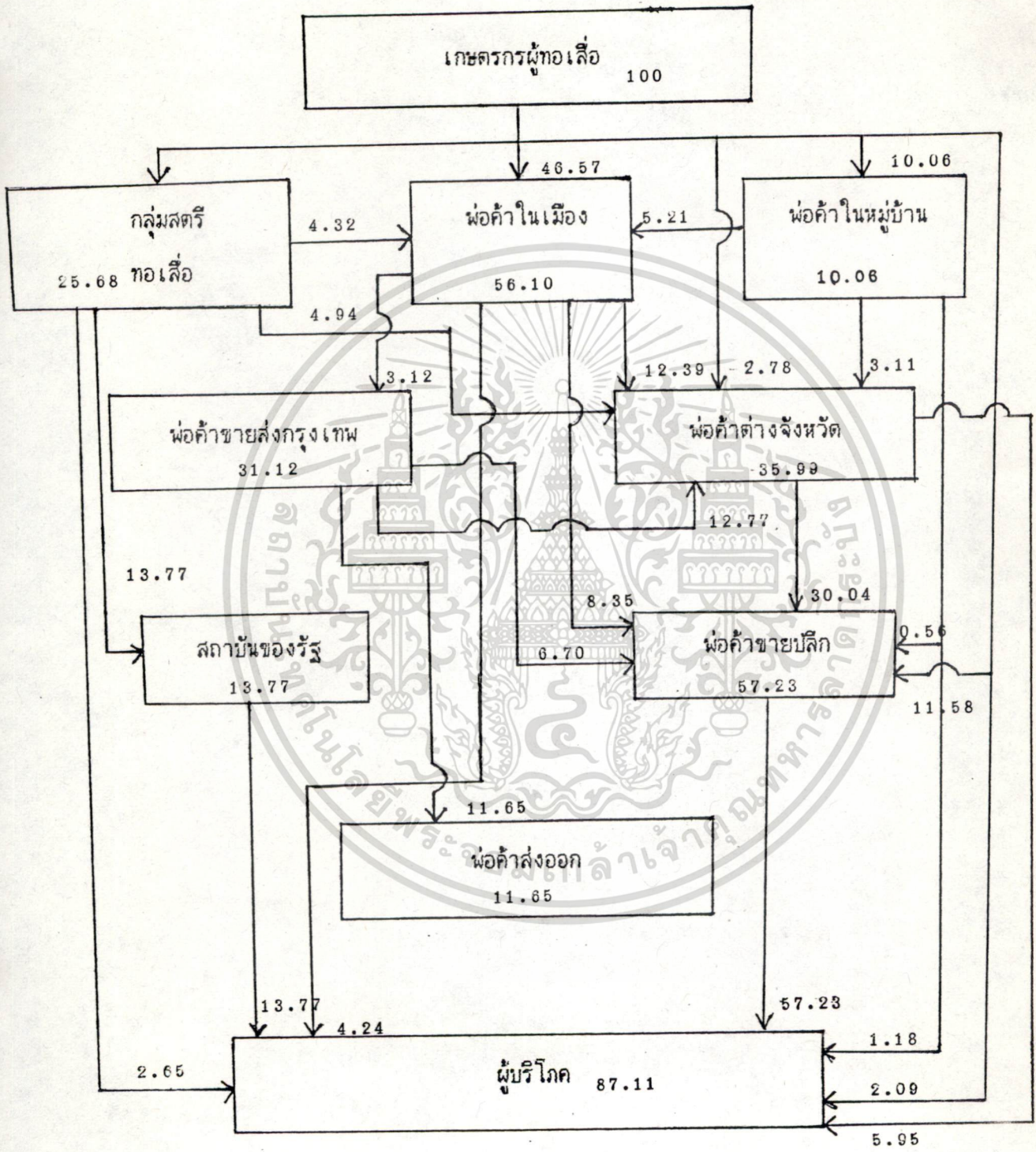
พ่อค้าขายปลีกขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง

พ่อค้าของรัฐขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง (ภาพที่ 3.4)



ภาพที่ 3.3 วิธีการตลาดกเงินในภาคเหนือ ปี 2530

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 3.4 วิธีการตลาดเสื่อกกจันทบุรีในภาคตะวันออก ปี 2530

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การแบ่งชั้นและมาตรฐานสินค้า

สำหรับเส้นกกและเลือกกนั้น ไม่มีมาตรฐานในการแบ่งเกรดอย่างเป็นทางการ อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติแต่ละท้องที่ก็จะมีพื้นฐานในการแบ่งเกรดคล้าย ๆ กัน ดังนี้

1. เส้นกก โดยทั่วไปจะมีการแบ่งชั้นตามความยาวของเส้นกก เนื่องจากในการทอเสื่อจะมีพืทอเสื่อซึ่งกำหนดขนาดกว้างของเสื่อ ดังนั้นเมื่อเกษตรกรตัดกกสดแล้ว ก็จะต้องทำการคัดเลือกความยาวของกก แล้วก็จะมัดเป็นมัด ๆ เส้นกกที่มีความยาวก็จะมีราคาสูงกว่าเส้นกกที่สั้นกว่า นอกจากนี้ขนาดของความยาวของเส้นกกที่เท่ากันในบางท้องที่ซึ่งมีการแบ่งคุณภาพของเส้นกก โดยพิจารณาจากสีของเส้นกก หากเป็นฤดูใหม่จะแพงกว่าฤดูเก่า ความเหนียวของเส้นกก และการจัดกกเส้นใหญ่หรือเส้นเล็ก

2. เลือกก จะมีการแบ่งชั้นตามความกว้างของเลือกกเป็นอันดับแรก ซึ่งในแต่ละท้องที่ขนาดความกว้างของเลือกกก็จะเรียกแตกต่างกัน เช่น

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ ขนาดของเสื่อเรียกเป็น เซนติเมตร

ภาคตะวันออก " " คืบ

ภาคเหนือ " " โหล

อย่างไรก็ตามแม้ในภาคเดียวกัน ขนาดความกว้างของเลือกกจะไม่เท่ากัน เช่น เสื่อของจังหวัดปราจีนบุรี นครนายก เสื่อขนาดเดียวกัน เช่น เสื่อขนาด 5 คืบ ก็จะแพงกว่าของจังหวัดจันทบุรี

นอกจากนี้ก็แบ่งตามคุณภาพของเลือกที่มีขนาดเดียวกัน ซึ่งพ่อค้าก็จะแบ่งคุณภาพโดยใช้สายตาหรือประสบการณ์ โดยพิจารณาจากขนาดของเส้นกกที่ใช้ทอ ความละเอียดในการทอ สี ลวดลาย ฯลฯ นอกจากนี้ขึ้นอยู่กับการยอมรับของผู้บริโภค เช่น เสื่อของจังหวัดจันทบุรี จะเป็นเสื่อที่มีคุณภาพดีกว่าเสื่อจากจังหวัดอื่น ดังนั้น ราคา ก็จะแพงกว่าจังหวัดอื่น และแม้ในจังหวัดเดียวกัน เช่น จังหวัดจันทบุรี เสื่อที่ทอจากบ้านเสม็ดงาม จะมีราคาแพงกว่าที่อื่น เพราะการจักกกฝีมือการทอดีกว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การบรรจุหีบห่อ

1. เส้นกก ที่งกกสดและกกตากแห้ง จะนำมามัดรวมกันเป็นกำเล็ก ๆ แล้วรวมกันเป็นมัดโต โดยจะกะประมาณด้วยสายตาว่า ในแต่ละกำจะทอเสื่อได้ประมาณ 1 ผืน
2. เสื่อกก หากเป็นเสื่อม้วนจะมัดเป็นมัด โดยการม้วนเสื่อมัดละ 10 ผืน หรือ 20 ผืน บางท้องถิ่นจะม้วนเสื่อแต่ละผืนแล้วหุ้มด้วยพลาสติกเพื่อความสวยงาม และป้องกันฝุ่นละออง ทั้งยังเป็นการป้องกันรอยที่จะเกิดขึ้นจากการเสียดสีระแวกในระหว่างขนส่ง สำหรับเสื่อพับนั้น ส่วนใหญ่จะหุ้มด้วยพลาสติก เมื่อนำไปขายยังกรุงเทพฯ หรือต่างจังหวัด จะมัดรวมกันตามขนาดของเสื่อมัดละ 10 ผืน นอกจากนี้หากพ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ หรือพ่อค้าต่างจังหวัดให้บรรจุกระสอบหรือกล่อง

ผลิตภัณฑ์จากเสื่อกก เช่น ที่รองจาน ที่ปูโต๊ะอาหาร เป็นต้น มักจะหุ้มด้วยพลาสติกเป็นชุด ๆ เป็นต้น

## การเก็บรักษา

1. เส้นกก เมื่อเกษตรกรเก็บเกี่ยวกกสดแล้ว จะทำเป็นเส้นกกตามแห่ง เกษตรกรมักเก็บเส้นกกไว้ใต้ถุนบ้าน โดยมัดตั้งไว้หรือพาดแขวนไว้ตามชื่อบ้าน เพื่อรอเวลาว่างจากการทำนามาทอเสื่อต่อไป เส้นกกตากแห้งเหล่านี้จะเก็บไว้ได้ประมาณ 2-3 เดือน สำหรับพ่อค้าประเภทต่าง ๆ จะไม่นิยมเก็บไว้นาน เพราะต้องใช้สถานที่เก็บมาก ยกเว้นแต่พ่อค้าในเมืองระดับใหญ่จะมีโกดังเก็บที่มีมาตรฐาน กล่าวคือ จะปูพลาสติกก่อนเทพูนซีเมนต์พร้อมทั้งใส่น้ำยากันความชื้น แล้วปูกระดานทับพื้นอีกครั้งเพื่อระบายอากาศด้านล่าง และจะวางเส้นกกซ้อนไว้ในแนวนอน พ่อค้านี้จะเก็บเส้นกกไว้นาน เพื่อขายในช่วงที่ไม่มีเส้นกกออกสู่ตลาดหรือเก็บไว้จ้างคนทอต่อไป
2. เสื่อกก เกษตรกรที่ทอเสื่อแล้ว จะม้วนเก็บไว้ นิยมวางซ้อนไว้ในแนวนอน เพื่อสินค้าจะตั้งอยู่ได้ไม่ล้ม ไปเก็บไว้ในที่มีความชื้นสูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้拿去ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การขนส่ง

มักขนส่งทางรถยนต์ ในกรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายอยู่ห่างไกลกัน โดยเฉพาะในปัจจุบันนี้ การผลิตเสื้อจันทบุรีที่จังหวัดจันทบุรีมีปริมาณไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภค ต้องรับมาจากแหล่งผลิตในภูมิภาคอื่น ๆ เช่น จากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จึงมีการขนส่งทางรถยนต์ที่ละเป็นคันๆ รถ แต่ถ้ามีการขนส่งในปริมาณไม่มากนักก็สามารถบรรทุกรวมกันไปกับสินค้าชนิดอื่นๆ ได้

### สภาพการตลาดภายนอกประเทศ

ผลผลิตส่วนใหญ่ใช้บริโภคภายในประเทศ จะมีการส่งออกต่างประเทศเฉพาะเลือกที่ผลิตได้จากจังหวัดจันทบุรี เนื่องจากเป็นเสื้อที่มีคุณภาพดี การทอละเอียด ประณีต ประเทศนำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา (ตารางที่ 3.2 และ 3.3)

ตารางที่ 3.2 ปริมาณและมูลค่าส่งออกเชื้อและสิ่งปูลาด ปี 2525 - 2530

ปริมาณ : ตัน

มูลค่า : พันบาท

ปี	ปริมาณ	มูลค่า
2525	29.92	3,164.23
2526	43.72	2,882.39
2527	13.52	1,094.98
2528	84.82	1,606.24
2529	50.29	2,744.28
2530 (มค. - มิย.)	8.88	466.55

ที่มา : กรมศุลกากร

หมายเหตุ เชื้อและสิ่งปูลาด หมายถึง เครื่องจักรสานที่ทำโดยใช้วัสดุที่ใช้ในการถักสาน ยึดติด  
รวมกันโดยเรียงเป็นเส้นขนานหรือสานในลักษณะเป็นผืน รวมทั้งสิ่งปูลาด เชื้อ ฉาก  
และปลอกฟางสำหรับหุ้มขวด

ตารางที่ 3.3 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกเชื้อและสิ่งปุสาดแยกเป็นรายประเทศ  
ปี 2525 - 2530

ปริมาณ : ตัน

มูลค่า : ล้านบาท

ประเทศ	2527		2528		2529		2530(มค.-มิย.)	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ออสเตรเลีย	0.17	13.87	1.51	114.27	0.88	70.54	0.03	1.19
แคนาดา	0.21	36.50	0.67	77.98	1.59	120.30	0.92	81.79
ญี่ปุ่น	*	1.43	15.00	414.22	9.05	562.24	0.31	15.27
ลาว	0.11	1.87	0.14	5.40	3.37	41.39	-	-
สิงคโปร์	1.22	128.98	0.22	37.47	0.53	71.03	0.04	3.42
ไต้หวัน	-	-	-	-	5.19	675.60	1.08	45.64
สหรัฐอเมริกา	3.36	335.74	5.39	380.82	3.71	302.44	2.04	149.71
เกาหลีใต้	5.16	194.05	-	-	24.75	643.51	-	-
ประเทศอื่น ๆ	3.29	382.54	61.89	576.08	1.22	257.23	4.46	169.53
รวม	13.52	1,094.98	84.82	1,606.24	50.29	2,744.28	8.88	466.55

ที่มา : กรมศุลกากร

\* ปริมาณน้อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### บทที่ 4

### สถานทั่วไปของหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่

#### ลักษณะทางภูมิประเทศของหมู่บ้าน

ที่ตั้ง

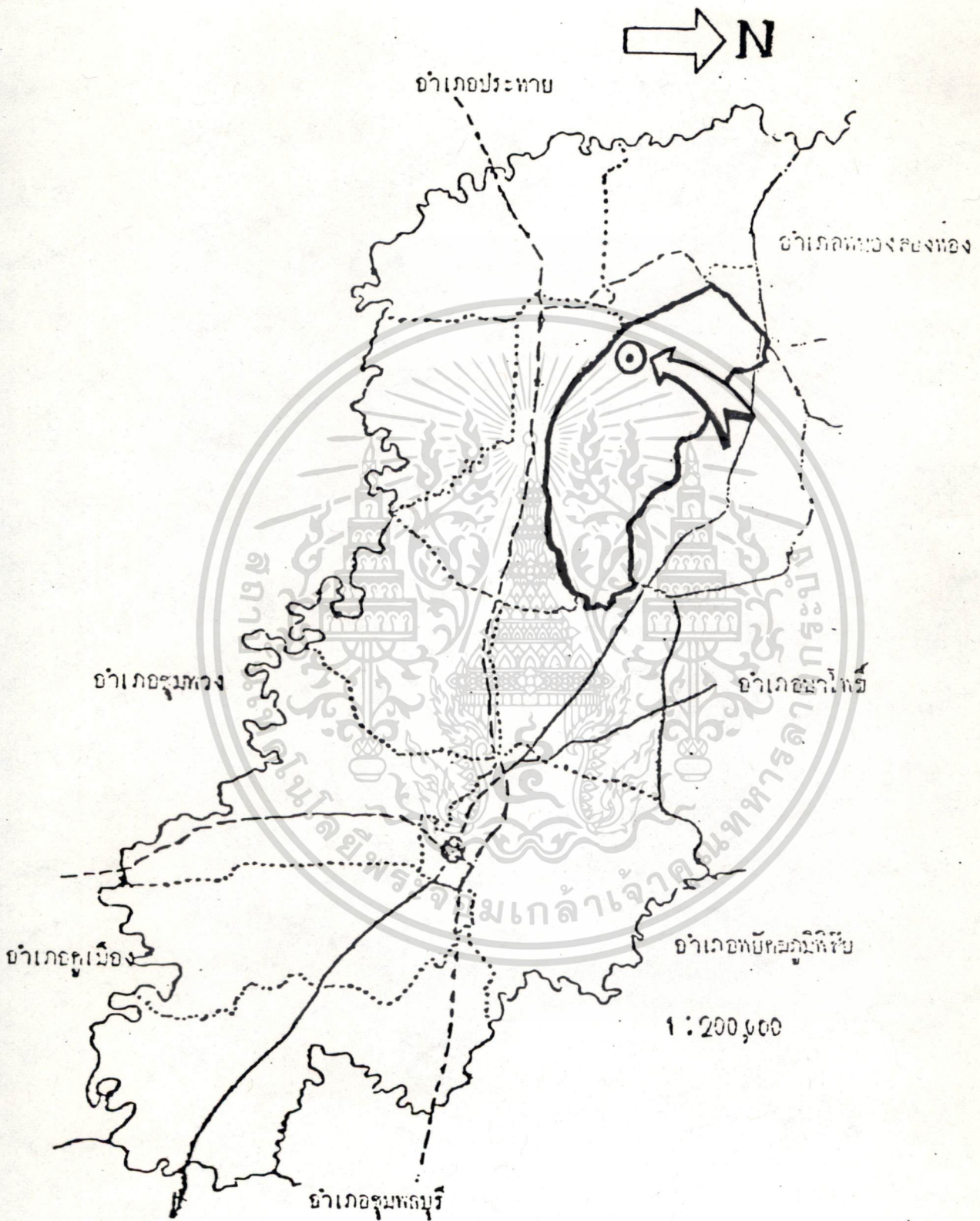
หมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ หมู่ที่ 1 เป็นหมู่บ้านหนึ่งในจำนวน 8 หมู่บ้านของตำบลแดงใหญ่ อำเภออุทไธสง จังหวัดบุรีรัมย์ ตั้งอยู่นอกเขตสุขาภิบาล มีพื้นที่ทั้งหมู่บ้านทั้งสิ้น 5,686 ไร่ เป็นพื้นที่ทางการเกษตร 5,156 ไร่ นอกนั้นเป็นพื้นที่สาธารณะและอื่นๆ จำนวน 530 ไร่ (ภาพที่ 4.1)

การคมนาคม

หมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ มีการคมนาคมค่อนข้างไม่สะดวกทั้งการติดต่อภายในและภายนอกหมู่บ้าน ถึงแม้ภายในหมู่บ้านจะมีถนนจากหมู่บ้านไปถึงตัวอำเภอตลอดเส้นทางถึง 2 เส้นทาง และเป็นถนนลาดยางหรือคอนกรีตเป็นส่วนใหญ่แล้วก็ตาม ทั้งยังไม่มีรถรับจ้าง เช่น รถ 2 แถว รถโดยสาร มอเตอร์ไซด์รับจ้าง หรือรถรับจ้างที่วิ่งระหว่างอำเภอถึงหมู่บ้าน เนื่องจากมีลำห้วยตะกั่วผ่านหมู่บ้าน ดังนั้นชาวบ้านจึงต้องเดินทางโดยทางเท้า หรือจักรยานยนต์ส่วนตัว อย่างไรก็ตามก็ยังมีรถรับจ้างวิ่งออกจากหมู่บ้าน ในกรณีที่ชาวบ้านต้องการไปซื้อของนอกหมู่บ้านเพื่อมาใช้สอยหรือมาจำหน่าย

จากปัญหาการคมนาคมดังกล่าว จึงเป็นเหตุให้หมู่บ้านขาดแคลนบริการสาธารณะที่จำเป็นบางอย่างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ธนาคารข้าว สถานที่เก็บกักผลผลิตทางการเกษตรส่วนรวม ธนาคารโค-กระบือ กองทุนยาและเวชภัณฑ์ประจำหมู่บ้าน ศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก ศูนย์โภชนาการเด็ก โรงเรียนระดับมัธยมศึกษา ศูนย์ฝึกอาชีพ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.1 ที่ตั้งหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ตำบลแดงใหญ่ อำเภอพุทไธสง จังหวัดบุรีรัมย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ลักษณะสภาพพื้นที่และลักษณะดิน

พื้นที่ของหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ส่วนมากเป็นที่ราบ มีความสูงจากระดับน้ำทะเลประมาณ 170 เมตร มีความลาดเอียงจากทิศตะวันออกไปทิศตะวันตก

ลักษณะดินส่วนใหญ่เป็นดินชุดท่าตุม กล่าวคือ เป็นดินลึก มีการระบายน้ำค่อนข้างเร็ว มีความสามารถให้น้ำซึมผ่านได้ปานกลาง เนื้อดินเป็นดินปนทราย ดินทราย หรือดินร่วมเหนียวปนทราย มีปริมาณแร่ธาตุอาหารธรรมชาติต่ำถึงปานกลาง มีความเหมาะสมในการทำนาปานกลาง สภาพดินโดยทั่วไปจะมีสภาพดินเค็มถึงเค็มเล็กน้อย กระจายเป็นหย่อมทั่วบริเวณลำห้วยตะกั่ว โดยเฉพาะหมู่บ้านบ้านแดงใหญ่ต้องประสบปัญหาดินเค็มมากเป็นอันดับสองของจำนวนหมู่บ้านทั้งหมดในตำบลแดงใหญ่

### สภาพแหล่งน้ำ

หมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ อาศัยแหล่งน้ำภายในหมู่บ้าน จำนวน 3 แหล่งคือ หนองกุดเตา อ่างเก็บน้ำท่าเสียว และห้วยตะกั่ว โดยชาวบ้านได้อาศัยแหล่งน้ำดังกล่าวใช้ประโยชน์ทางการเกษตร เช่น การทำนา และการเลี้ยงสัตว์ เป็นต้น ส่วนการใช้ภายในครัวเรือน ชาวบ้านต้องขุดบ่อบาดาลของตนเองขึ้น เนื่องจากภายในหมู่บ้านยังไม่มีน้ำประปาใช้

### ป่าไม้

สภาพป่าไม้เป็นพื้นที่โคก ทำเลสาธารณะ ใช้ประโยชน์ในการเลี้ยงสัตว์ และใช้ไม้เป็นเชื้อเพลิงในการหุงต้ม

### การใช้ประโยชน์ที่ดิน

หมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ มีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 5,686 ไร่ แบ่งตามการใช้ประโยชน์ได้

2 ส่วนคือ

- |                            |           |
|----------------------------|-----------|
| 1. พื้นที่ทำการเกษตร       | 5,156 ไร่ |
| - พื้นที่ทำนา              | 5,112 ไร่ |
| - พื้นที่ทำสวน             | 44 ไร่    |
| 2. พื้นที่สาธารณะและอื่น ๆ | 530 ไร่   |

### การประกอบกิจกรรมทางการเกษตร

#### ลักษณะกิจกรรมทางการเกษตร

1. การปลูกพืชในฤดูฝน พื้นที่ส่วนใหญ่ชาวบ้านจะใช้ในการทำนา โดยอาศัยน้ำฝนเพียงอย่างเดียว ส่วนพื้นที่สวนซึ่งเป็นที่สูงบริเวณรอบ ๆ หมู่บ้านใช้ในการปลูกหม่อนเพื่อเลี้ยงไหม
2. การปลูกพืชในฤดูแล้ง ชาวบ้านนิยมปลูกพืชผักตามแหล่งน้ำต่าง ๆ เพื่อใช้บริโภคและขายเพียงเล็กน้อย
3. การเลี้ยงสัตว์ ชาวบ้านนิยมเลี้ยงทั้งสัตว์ใหญ่ ได้แก่ โค กระบือ สัตว์เล็กและสัตว์ปีก ได้แก่ สุนัข เป็ด และไก่พื้นเมือง

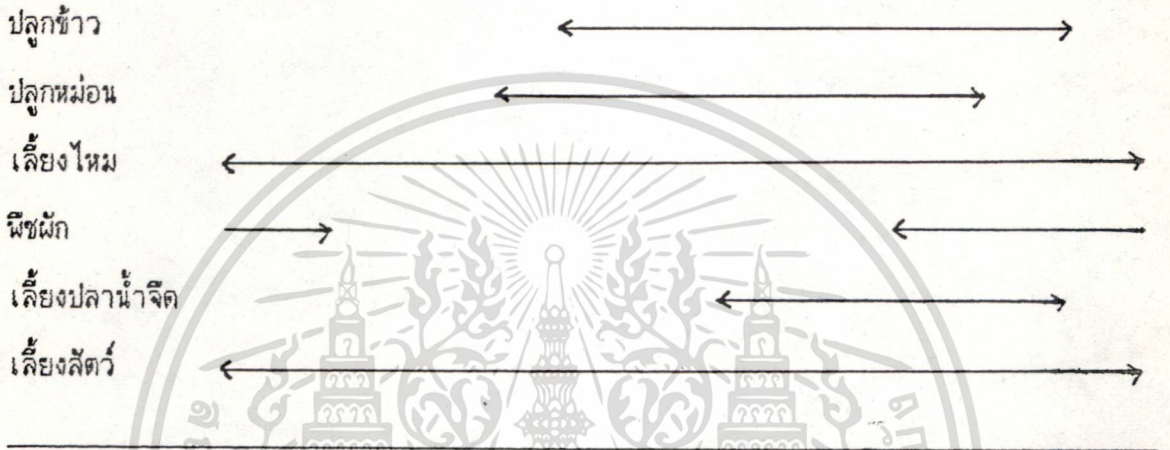
#### ระบบกิจกรรมทางการเกษตร

การทำกรเกษตรในหมู่บ้าน เป็นการทำการเกษตรโดยอาศัยน้ำฝน มีการทำนา การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม การปลูกพืชผัก ชาวบ้านจะปลูกไว้เพียงเล็กน้อยไว้บริโภค การเลี้ยงสัตว์ เพื่อใช้แรงงาน บริโภค และขาย โดยจะไม่มีกรปลูกพืชไร่ (ตารางที่ 4.1)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.1 ปฏิทินการทำการเกษตรของหมู่บ้านบ้านแดงใหญ่

แผนงาน                    มค.   กพ.   มีค.   เมย.   พค.   มิย.   กค.   สค.   กย.   ตค.   พย.   ธค.



การใช้เทคโนโลยีทางการเกษตร

1. ข้าว สภาพทำนาในหมู่บ้าน ประกอบด้วยพื้นที่ปลูกข้าวทั้งหมด 5,112 ไร่ ใช้พันธุ์ข้าวสังเสริม เช่น พันธุ์มะลิ 105 พันธุ์ กข.15 พันธุ์ขาวตาแห้ง พันธุ์สันป่าตอง เป็นต้น ปลูกโดยใช้วิธีปักดำ มีการใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมี นิยมใช้สารเคมีฟอสฟอรัสในการกำจัดศัตรูพืช ได้ผลผลิตข้าวเฉลี่ยในปี 2533 ประมาณ 350 กิโลกรัมต่อไร่ โดยขายได้ในราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 4 บาท เกษตรกรจะพบปัญหาในการปลูกข้าวคือ ฝนทิ้งช่วง การเสื่อมความอุดมสมบูรณ์ของดิน ดินเค็ม และอัตราการใช้น้ำต่ำ

2. การปลูกหม่อน ส่วนใหญ่ปลูกหม่อนพันธุ์พื้นเมือง บำรุงรักษาโดยการใส่ปุ๋ยคอกเป็นหลักประมาณ 300-500 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี มีการใช้ปุ๋ยเคมีเพียงเล็กน้อยเท่านั้น และไม่มี การตัดแต่งกิ่งหม่อน ปัญหาที่เกษตรกรพบคือ พันธุ์ที่ปลูกเป็นพันธุ์พื้นเมือง ทำให้ได้ผลผลิตต่ำ มีโรครากเน่าของหม่อนระบาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. การเลี้ยงไหม เลี้ยงไหมพันธุ์นางเหลือง นางน้อย ส่วนพันธุ์ลูกผสมเลี้ยงอยู่เพียงเล็กน้อย ปัญหาที่พบจากการเลี้ยงไหมคือ เกษตรกรขาดความรู้เรื่องการเลี้ยงไหมที่ถูกต้อง การปฏิบัติดูแลการเลี้ยงไหมของเกษตรกรยังไม่ดีพอ จึงทำให้เกิดโรคระบาดในโรงเลี้ยงไหมอยู่เสมอ

4. การเลี้ยงสัตว์ นิยมเลี้ยง โค กระบือ สุกร เป็ด และไก่ โดยมีวัตถุประสงค์คือ เลี้ยงโค กระบือ ได้ใช้งานและขาย เลี้ยงขาย และเลี้ยงเป็ดไก่ไว้ขาย และบริโภค ปัญหาในการเลี้ยงสัตว์คือ ทำเลที่เลี้ยงสัตว์มีน้อย และเกษตรกรยังขาดความรู้ในเรื่องการเลี้ยง การสุขาภิบาลสัตว์ที่ถูกต้อง

5. การเลี้ยงปลา ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงปลาในนาข้าว ประเภทปลาน้ำจืดขนาดเล็ก ปัญหาที่พบคือ เกษตรกรขาดความรู้เรื่องการเลี้ยงปลา การชุดบ่อเลี้ยงปลา ต้องลงทุนสูง เกษตรกรขาดเงินทุน นอกจากนี้ตลาดการซื้อขายปลาทั้งภายในและภายนอกหมู่บ้านยังอยู่ในวงแคบ

#### สถานเศรษฐกิจและสังคม

จากการศึกษาสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของประชากรในปี พ.ศ. 2533 ซึ่งพอจะกล่าวได้ดังนี้

#### ประชากรและระดับอายุ

หมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ มีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 550 คน จากครัวเรือนทั้งหมด 118 ครัวเรือน เป็นเพศชาย 253 คน เพศหญิง 297 คน ประชากรส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 18 ปี - 50 ปี จำนวน 250 คน อายุมากกว่า 50 ปีขึ้นไป จำนวน 66 คน ตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ชนบรรมนิยมประเพณี**

ประชากรบ้านแดงใหญ่ นับถือศาสนาพุทธ เลื่อมใสบุญประเพณีของภาคอีสาน การทำบุญต่าง ๆ ตามเดือน เป็นประเพณีที่สืบทอดกันมาจากบรรพบุรุษ มีความเชื่อเรื่องบาปบุญคุณโทษ ความเชื่อในการก่อให้เกิดการกินดีอยู่ดี และนำฝนอุดมสมบูรณ์ เรื่องเกี่ยวกับผี บุญประเพณีที่มีผลกระทบต่อเกษตรกรรมมากคือ บุญเทศมหาชาติ บุญกฐิน บุญผ้าป่าสามัคคี งานแต่งงาน บุญสงกรานต์ เกษตรกรจะหยุดกิจกรรมในไคร้หน้าทั้งหมด

**การศึกษา**

ประชากรที่จบการศึกษาแล้ว ส่วนใหญ่จะจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา ส่วนประชากรที่กำลังศึกษาอยู่ ส่วนใหญ่ศึกษาอยู่ชั้นประถมศึกษา 1-6

**รายได้**

ประชากรมีรายได้ทั้งหมดของหมู่บ้านจากการจัดเก็บภาษีบำรุงท้องที่ในปีที่ผ่านมา (2533) เฉลี่ย 7,750 บาท/คน/ปี

**การประกอบอาชีพ**

อาชีพหลักของประชากรคือ ทำนา ได้ผลผลิตข้าวเปลือกประมาณ 350 กิโลกรัมต่อไร่ อาชีพรองคือ เลี้ยงไหม ซึ่งมีอยู่จำนวนถึง 94 ครัวเรือน จาก 118 ครัวเรือน มีรายได้จากการเลี้ยงไหมประมาณ 2,000 บาทต่อครัวเรือน นอกจากนั้นยังประกอบอาชีพจักสานไม้ไผ่ จำนวน 3 ครัวเรือน มีรายได้ครัวเรือนละ 600-800 บาทต่อปี และอาชีพเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืด จำนวน 20 ครัวเรือน มีรายได้ครัวเรือนละ 2,000 บาทต่อปี นอกจากนี้ในเกือบทุกครัวเรือน ยังมีปัญหาท่อเสื่อไว้ใช้ภายในบ้าน โดยมีได้จำหน่าย เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### การอพยพแรงงาน

สภาพแรงงานของประชากรในหมู่บ้าน จะมีคนอพยพไปทำงานนอกหมู่บ้าน ซึ่งส่วนใหญ่ จะอพยพไปทำงานที่กรุงเทพฯ ประมาณ 33 ครอบครัว เป็นเพศหญิง 13 คน อายุอยู่ในช่วง 14-37 ปี และเป็นเพศชาย 27 คน อายุอยู่ในช่วง 14-48 ปี โดยทำงานประเภทอุตสาหกรรม ในโรงงาน

### กรรมสิทธิ์ในที่ดิน

ประชากรในหมู่บ้านส่วนใหญ่มีพื้นที่เป็นของตนเอง โดยไม่เช่าผู้อื่น จำนวน 114 ครอบครัว ที่เหลืออีก 4 ครอบครัว ไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง ต้องอาศัยเช่าจากคนในหมู่บ้าน

### ภาวะการตลาด

การซื้อขายสินค้าของประชากรหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้า เช่น สินค้าข้าวเปลือก เกษตรกรจะระบายในช่วงต้นฤดูเก็บเกี่ยวที่ตลาดประจำอำเภอและตลาด กม.๑ สินค้าสินค้าใหม่ มีพ่อค้าท้องถิ่นไปรับซื้อตามหมู่บ้าน และรวบรวมนำไปขายที่ตลาดประจำอำเภอ สินค้าพืชผัก และเป็ด ไก่ เกษตรกรจะขายในหมู่บ้านหรือหมู่บ้านใกล้เคียง และใช้บริโภคเอง

### บริการสาธารณะภายในตำบล

หมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ตั้งอยู่เขตตำบลแดงใหญ่ ในตำบลนี้มีบริการสาธารณะไว้สำหรับบริการคนในหมู่บ้าน ได้แก่ สถานีอนามัย โรงพยาบาล โรงเรียนระดับประถมศึกษา ศูนย์พัฒนาตำบล ศูนย์สารนิเทศการตลาด ร้านค้า กลุ่มออมทรัพย์ สหกรณ์ร้านค้า

## การเป็นสมาชิกกลุ่มต่าง ๆ

ประชากรส่วนใหญ่ในหมู่บ้าน ต้องการพัฒนาตนเอง ไม่ว่าในด้านอาชีพ การศึกษา ความเป็นอยู่ โดยการเข้าร่วมกลุ่มต่างๆ ในหมู่บ้าน ตลอดจนการให้ความร่วมมือและประสานงาน กับหน่วยราชการเป็นอย่างดี กลุ่มดังกล่าวได้แก่ สมาชิกสหกรณ์การเกษตร สมาชิกกลุ่มอาชีพทางการเกษตร เช่น กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์ เป็นต้น

## อุตสาหกรรมครัวเรือนและหัตถกรรม

อุตสาหกรรมในครัวเรือนและหัตถกรรม หมายถึง การลงทุนจัดหาวัตถุดิบมาทำการผลิต แล้วจำหน่ายด้วยตนเอง หรือรับจ้างทำผลิตภัณฑ์ โดยมีผู้จัดหาวัตถุดิบมาให้ ประชากรในหมู่บ้าน ส่วนใหญ่มีอุตสาหกรรมในครัวเรือนประเภทจักสานไม้ไผ่เป็นจำนวนมากที่สุด คือ 3 ครัวเรือน มีรายได้จากอุตสาหกรรมนี้ประมาณ 600-800 บาทต่อปีต่อครัวเรือน ทั้งนี้สินค้าที่ผลิตได้จะขายปลีกเท่านั้น และจะทำการผลิตเฉพาะในช่วงเดือนมกราคม-พฤษภาคม เพราะวัตถุดิบที่ใช้มีไม่เพียงพอ

## การฝึกอบรม

ประชากรมีโอกาสได้รับความรู้ทั้งทางด้านอาชีพ ด้านคุณธรรม จริยธรรม ด้านความมั่นคงของชาติ ด้านสุขภาพอนามัยจากการฝึกอบรม ซึ่งจัดขึ้นโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอยู่เสมอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 5

### ผลการศึกษากลุ่มประชากรเป้าหมาย

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลทางเศรษฐกิจการผลิตผลิตภัณฑ์จากกก ในหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ตำบลแดงใหญ่ อำเภอพุทไธสง จังหวัดบุรีรัมย์ จำนวนประชากรตัวอย่างทั้งสิ้น 16 ราย จากการสำรวจร้านค้าในกรุงเทพมหานคร และจากความคิดเห็นของประชาชนที่มาชมงานแสดงผลผลิตภัณฑ์ที่ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ จำนวน 32 ราย สามารถแยกกล่าวเป็นตอนได้ดังนี้

ตอนที่ 1 : สภาพพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ผลิต

ตอนที่ 2 : ภาวะการผลิตผลิตภัณฑ์จากกก

ตอนที่ 3 : ต้นทุนและรายได้จากผลิตภัณฑ์กก

ตอนที่ 4 : ภาวะการตลาดผลิตภัณฑ์กก

ตอนที่ 5 : การส่งเสริมและการปรับปรุงผลิตภัณฑ์จากกก

ตอนที่ 6 : ปัญหาและข้อเสนอแนะจากผู้ผลิต

ตอนที่ 7 : ความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์กก

ตอนที่ 1 : สภาพพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคมโดยทั่วไป

"กลุ่มทำกก" บ้านแดงใหญ่ อำเภอพุทไธสง จังหวัดบุรีรัมย์ เกิดขึ้นจากการรวมตัวกันของสมาชิกในกลุ่มออมทรัพย์ บ้านแดงใหญ่ โดยทางเจ้าหน้าที่ของศูนย์พัฒนาหมู่บ้านชนบทผสมผสานพุทไธสง อำเภอพุทไธสง จังหวัดบุรีรัมย์ เห็นว่าสมาชิกเหล่านี้มีเวลาว่างจากการทำนา มีวัตถุดิบภายในชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสมาชิกมีความรู้ในเรื่องของการทอเสื่อจากกกไว้ใช้เองภายในครัวเรือนอยู่แล้ว จึงได้ริเริ่มส่งเสริม โดยการเสนอแนวความคิด และให้คำแนะนำต่าง ๆ สู่ประธานกลุ่มออมทรัพย์ก่อน เพื่อให้ประธานกลุ่มรับหน้าที่เป็นผู้ประสานงาน กระจายข่าวสาร และชักชวนสมาชิก

จากแนวความคิดดังกล่าว สมาชิก มีความเห็นสอดคล้องและเริ่มให้ความสนใจต่องานนี้ จึงได้ริเริ่มเสนอตัวโดยสมัครใจที่จะทำผลิตภัณฑ์กกกัน แต่ปัญหาในเบื้องต้นคือ สมาชิกเหล่านี้แม้จะมีเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความรู้หรือความสามารถในการทอเสื่อจากกกอยู่แล้ว แต่การนำกกมาทำเป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่นนั้น สมาชิก ทั้งหมดยังไม่มีความรู้ ดังนั้นเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบของศูนย์ฯ พุกโรสง จึงได้ติดต่อเชิญวิทยากรจากกองอุตสาหกรรมในครัวเรือนมาให้ความรู้ในเดือนมิถุนายน พ.ศ.2533 โดยการเปิดอบรม และฝึกปฏิบัติการทำผลิตภัณฑ์กกที่บ้านประธานกลุ่ม โดยให้สมาชิกที่สนใจมาเข้ารับการอบรม ผลิตภัณฑ์จากกกที่อบรมในครั้งนี้ คือ กระเป๋า กล่องใส่กระดาษขี้ชู และตะกร้า สมาชิก จึงได้ฝึกหัดทำผลิตภัณฑ์กกตั้งแต่นั้นมา

#### สภาพทางครอบครัว

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลสมาชิกตัวอย่างของกลุ่มทำกกทั้งหมด 16 ราย ปรากฏว่าเป็นเพศหญิงทั้งหมด โดยมีอายุระหว่าง 26-30 ปี เป็นจำนวนมากที่สุดถึงร้อยละ 50 คิดเป็นอายุเฉลี่ย 31.4 ปี อายุน้อยสุดของสมาชิกคือ 18 ปี อายุมากที่สุดคือ 43 ปี ส่วนใหญ่แต่งงานมีครอบครัวแล้ว และร้อยละ 57.14 ของผู้ที่แต่งงานแล้ว มีบุตรเฉลี่ย 2 คน ซึ่งยังอยู่ในวัยศึกษาเล่าเรียน ลักษณะการอยู่อาศัยของสมาชิก เหล่านี้ จะอาศัยอยู่ในลักษณะครอบครัวใหญ่ คือจะมีญาติพี่น้องมาอาศัยรวมอยู่ด้วย โดยสมาชิกในครัวเรือนแต่ละคน ก็จะมีอาชีพเป็นของตนเอง แต่โดยทั่วไปแล้วก็จะมีอาชีพเดียวกันคือ การทำนา จากสภาพของครอบครัวใหญ่นี้เอง จึงทำให้สมาชิกของกลุ่มทำกกมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ยถึง 6 คน (ตารางที่ 5.1)

#### อาชีพและรายได้

ในปัจจุบัน สมาชิก มีอาชีพหลักคือ ทำนา ซึ่งเป็นอาชีพดั้งเดิมตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ โดยเฉลี่ยแล้วแต่ละครอบครัว มีรายได้จากอาชีพหลัก 2,700 บาทต่อเดือน จากการที่สมาชิกยึดการทำนาเป็นอาชีพหลัก และจากสภาพการทำนาของสมาชิกในเขตอำเภอพุกโรสง จะพบว่าส่วนมากยังต้องทำนาโดยอาศัยน้ำฝน และทำนาปีละครั้ง ทำให้สมาชิก ส่วนใหญ่มีเวลาว่างมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.1 สภาพทั่วไปของเกษตรกร

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<u>เพศ</u>		
หญิง	16	100.00
<u>ระดับอายุ</u>		
< 21 ปี	1	6.25
21 - 25 ปี	2	12.50
26 - 30 ปี	4	25.00
31 - 35 ปี	4	25.00
36 - 40 ปี	3	18.75
> 40 ปี	-	12.50
อายุต่ำสุด	= 18 ปี	
อายุสูงสุด	= 43 ปี	
อายุเฉลี่ย	= 31.4 ปี	
<u>ความสามารถในการออกเขียนได้</u>		
อ่านออกและเขียนได้	16	100.00
<u>สภาพสมรส</u>		
โสด	2	12.50
แต่งงานแล้ว	14	87.50

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<u>จำนวนบุตรสำหรับผู้ที่ตั้งงานแล้ว</u>		
1 คน	3	21.43
2 คน	8	57.14
3 คน	3	21.43
<u>ภูมิลำเนาเดิม</u>		
อ.พนาโสง	16	100.00
<u>จำนวนสมาชิกในครอบครัว</u>		
3-4 คน	5	31.25
5-6 คน	6	37.50
7-8 คน	3	18.75
9-10 คน	2	12.50
จำนวนสมาชิกน้อยที่สุด	3 คน	
จำนวนสมาชิกมากที่สุด	10 คน	
จำนวนสมาชิกเฉลี่ย	6 คน	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.2 อาชีพและรายได้ของผู้ประกอบการ

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>อาชีพเดิม</b>		
ไม่มีอาชีพเดิม	2	12.50
ทำนา	12	75.00
รับจ้าง	1	6.25
รับราชการ	1	6.25
<b>อาชีพหลัก</b>		
เป็นแม่บ้าน (ไม่ได้ทำงาน)	2	12.50
ทำนา	12	75.00
ค้าขาย	1	6.25
เลี้ยงไหม	1	6.25
<b>อาชีพรอง หรืออาชีพเสริม<sup>1</sup></b>		
ไม่มีอาชีพ	2	12.50
ทำผลิตภัณฑ์กอก	7	43.75
เลี้ยงไหม	2	12.50
รับจ้างทำผมและทำผลิตภัณฑ์กอก	1	6.25
เพาะพันธุ์วัว	1	6.25
เลี้ยงไหมและทำผลิตภัณฑ์กอก	3	18.75

หมายเหตุ <sup>1</sup> เกษตรกรบรรยายการทำอาชีพรองเป็นงานอดิเรก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<u>รายได้อาชีพหลัก/เดือน/ครอบครัว</u>		
ไม่มีรายได้	2	12.50
1,000 บาท	2	12.50
1,001-5,000 บาท	9	56.25
> 5,000 บาท	3	18.75
รายได้หลักสูงสุด	6,250 บาท/เดือน	
รายได้หลักน้อยสุด	600 บาท/เดือน	
รายได้หลักเฉลี่ย	2,700 บาท/เดือน	
<u>รายได้อาชีพรองหรืออาชีพเสริม/เดือน/คน</u>		
ไม่มีรายได้	2	12.50
500 บาท	4	25.00
501-1,000 บาท	7	43.75
> 1,000 บาท	3	18.75
รายได้อาชีพรองสูงสุด	1,500 บาท/เดือน	
รายได้อาชีพรองน้อยสุด	90 บาท/เดือน	
รายได้อาชีพรองเฉลี่ย	694.10 บาท/เดือน	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หลังจากการทำงาน นอกจากนั้นถึงแม้ว่าในช่วงฤดูการทำงานก็ยังมีเวลาว่างเช่นกัน เช่นในช่วง  
ระหว่างที่รอให้ต้นข้าวเจริญเติบโตถึงระยะเก็บเกี่ยวผลผลิต เกษตรกรจะใช้เวลาว่างเหล่านี้ที่บ้าน  
ทำงานบ้าน เลี้ยงลูก หรือรับจ้างโดยทั่วไป แต่ภายหลังจากได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มทำกอกแล้ว  
สมาชิกส่วนใหญ่จึงมีอาชีพรอง เป็นการทำผลิตภัณฑ์จากกกเพิ่มขึ้นจากอาชีพรองที่มีอยู่เดิม โดยจะมี  
การทำผลิตภัณฑ์จากกกอย่างเดียวร้อยละ 43.75 และทำผลิตภัณฑ์จากกกร่วมกับการทำกิจกรรมอื่น  
อีกร้อยละ 25 ซึ่งสมาชิกฯ จะมีรายได้เฉลี่ยต่อคนจากอาชีพรองต่างๆ เท่ากับ 694.10 บาทต่อเดือน  
ซึ่งจะพบได้ว่ารายได้จากอาชีพรองมีความแตกต่างกันมากคือ ผู้มีรายได้สูงสุดเท่ากับ 1,500 บาทต่อ  
เดือน แต่ผู้มีรายได้ต่ำสุดเพียง 90 บาทต่อเดือน ทั้งนี้เนื่องจากเกษตรกรจะมีเวลาว่างมาทำงาน  
ดังกล่าวต่างกัน บางรายก็มีเวลาว่างมาก บางรายก็มีเวลาว่างน้อย จึงทำให้เกษตรกรมีรายได้ที่  
แตกต่างกันมากด้วย สำหรับการเลี้ยงไหมนั้นจะทำได้เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการทอผ้าไหม โดย  
ส่วนใหญ่จะทอไว้ใช้เอง ไม่มีการจำหน่ายในตลาด แต่อาจจะจำหน่ายในกรณีมีผู้มาซื้อโดยตรง  
จากผู้ผลิต (ตารางที่ 5.2)

### ภาวะหนี้สิน

สมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีหนี้สิน ในรายที่มีหนี้สินก็จะ เป็นหนี้สินที่กู้ไปเพื่อซื้อปุ๋ยหรือวัสดุการ  
เกษตรในการทำงาน ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับกำรทำผลิตภัณฑ์จากกก โดยกู้จากสหกรณ์การเกษตรหรือ  
กองทุนหมู่บ้าน สมาชิกฯ มีหนี้สินเฉลี่ย 14,400 บาทต่อคน เสียดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 12 ต่อปี  
และจะต้องชำระภายในระยะเวลาที่ตกลงทำสัญญากันระหว่างผู้ให้กู้และผู้กู้ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีระยะ  
เวลาการชำระเงินคือ 1 ปี เมื่อชำระแล้วจึงจะมีสิทธิขอกู้ได้ใหม่ (ตารางที่ 5.3)

### พื้นที่ถือครอง

สมาชิกฯ ส่วนใหญ่ มีพื้นที่ครองเป็นของตนเองเฉลี่ยแล้วเท่ากับ 37.06 ไร่ โดยเป็น  
พื้นที่ทำการเกษตรเฉลี่ย 34 ไร่ และพื้นที่นอกรการเกษตรเฉลี่ย 3.06 ไร่ มีเพียง 1 รายเท่านั้น  
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.3 ภาพหนึ่งลิ้น

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>การมีหนึ่งลิ้น</b>		
ไม่มี	11	68.75
มี	5	31.25
<b>แหล่งเงินกู้</b>		
สหกรณ์การเกษตร	4	80.00
กองทุนหมู่บ้าน	1	20.00
<b>จำนวนเงินกู้</b>		
10,000 บาท	3	60.00
12,000 บาท	1	20.00
30,000 บาท	1	20.00
จำนวนเงินกู้เฉลี่ย	14,400 บาท	
<b>การชำระเงิน</b>		
ยังไม่ชำระ	4	80.00
ชำระบางส่วน	1	20.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่ไม่มีพื้นที่ถือครอง เนื่องจากไม่มีอาชีพทางการเกษตร จากสภาพส่วนใหญ่ที่สมาชิกฯ มีพื้นที่ถือครองทางการเกษตรเป็นของตนเอง ซึ่งพื้นที่บางส่วนเหล่านี้เป็นหนองน้ำ แอ่งน้ำ ทำให้มีกักขัง สมาชิกส่วนใหญ่จึงมีวัตถุประสงค์ (ก) มาทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ นอกจากนั้นสมาชิกยังสามารถเก็บกักได้จากหนองน้ำสาธารณะ จึงเป็นผลให้ในสภาวะปัจจุบันไม่มีปัญหาด้านวัตถุประสงค์ แต่อาจจะมีปัญหาในเรื่องของคุณภาพกัก เนื่องจากกักขึ้นเองตามธรรมชาติ โดยมีได้มีการดูแลในการปลูกและใส่ปุ๋ย (ตารางที่ 5.4)

ตารางที่ 5.4 พื้นที่ถือครอง

พื้นที่ถือครอง (ไร่)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>พื้นที่ทำการเกษตร</b>		
ไม่มีพื้นที่เกษตร	1	6.25
1 - 20 ไร่	4	25.00
21 - 40 ไร่	8	50.00
> 40 ไร่	3	18.75
<b>พื้นที่นอกการเกษตร</b>		
ไม่มีพื้นที่นอกการเกษตร	5	31.25
1 - 5 ไร่	7	43.75
6 - 10 ไร่	4	25.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ตอนที่ 2 : ภาวะการผลิตผลิตภัณฑ์จากกก

### การตัดสินใจทำผลิตภัณฑ์จากกก

ตั้งที่ได้กล่าวมาแล้วว่า สมาชิก ที่ทำผลิตภัณฑ์กนี้ จะมีเวลาว่าง ดังนั้นเมื่อเจ้าหน้าที่ของศูนย์ฯ เข้ามาแนะนำและให้ข้อคิดในการที่จะเพิ่มรายได้ สมาชิก ส่วนใหญ่จึงตัดสินใจในการเข้าร่วมกลุ่มเพื่อทำผลิตภัณฑ์ก โดยคิดว่า จะสามารถยึดเป็นงานอดิเรก นอกเหนือจากงานประจำ และจะเป็นผลให้ตนเองมีรายได้เพิ่มเติมเพื่อจุนเจือครอบครัวอีกทางหนึ่ง แต่ก็ยังมีสมาชิกอีกส่วนหนึ่ง แม้จะได้รับคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ของศูนย์ฯ แล้วก็ตาม แต่ก็ยังไม่มั่นใจว่าจะเกิดผลสำเร็จมากนัก เพียงใด จนกระทั่งเห็นคนอื่น ๆ ทำแล้วสามารถก่อให้เกิดรายได้ที่ดีในช่วงเวลาสั้น ๆ จึงได้ตัดสินใจทำผลิตภัณฑ์จากกกบ้าง บางรายก็ตัดสินใจทำเนื่องจากมีเวลาว่าง ใช้เวลาในการผลิตน้อย เป็นงานที่สบายกว่างานอื่น ๆ และมีวัตถุดิบในท้องถิ่น โดยที่ไม่ได้หวังในเรื่องของรายได้มากนัก แต่มีผลทางอ้อมคือ ได้สมาคมในช่วงเวลาว่างกับเพื่อนบ้าน (ตารางที่ 5.5)

จากจำนวนตัวอย่างสมาชิก 16 ราย มีอยู่จำนวนครึ่งหนึ่งที่ไม่มีความรู้พื้นฐานในการทำผลิตภัณฑ์กเลย ส่วนสมาชิกที่มีความรู้พื้นฐานในการทำผลิตภัณฑ์กนั้น เนื่องจากเคยทอเสื่อจากกก ไว้สำหรับใช้เองภายในบ้านมาก่อน โดยสมาชิกเหล่านี้จะมีความรู้ในเรื่องของการเลือกขนาดอายุของกกที่เหมาะสม วิธีการย้อมสี วิธีการทำให้กกอ่อนตัวเพื่องานต่อการจักสาน ตลอดจนวิธีการถักหรือสานลวดลายต่าง ๆ

จนกระทั่งสมาชิกเหล่านี้ ได้เริ่มเข้าร่วมกลุ่มเพื่อทำผลิตภัณฑ์ก เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน พ.ศ.2533 สมาชิก จึงมีโอกาสดำเนินการความรู้การทำผลิตภัณฑ์ก นอกเหนือจากความรู้เดิมในเรื่องของการทอเสื่อ จากการเข้ารับการอบรม และฝึกปฏิบัติ ซึ่งศูนย์ฯ พุทโธสง ได้ติดต่อเชิญวิทยากรจากกองอุตสาหกรรมครัวเรือนมาให้ความรู้ โดยใช้บ้านประธานกลุ่ม เป็นสถานที่ในการฝึกอบรม (ตารางที่ 5.6)

ตารางที่ 5.5 สาเหตุการตัดสินใจทำผลิตภัณฑ์ก<sup>1</sup>

สาเหตุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เป็นงานอดิเรก	6	37.50
ได้รายได้เพิ่มเติมจากงานประจำ	4	25.00
รายได้ดี	4	25.00
ทำตามเพื่อนบ้าน	4	25.00
หน่วยงาน PDA แนะนำ	3	18.75
ใช้เวลาในการผลิตระยะสั้น	2	12.50
มีวัตถุดิบในท้องถิ่น	1	6.25
เป็นงานที่สบายกว่างานอื่น ๆ	1	6.25
มีเวลาว่างมาก	1	6.25

หมายเหตุ <sup>1</sup> ผู้ผลิตตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ตารางที่ 5.6 ความรู้ เรื่องการทำผลิตภัณฑ์ก

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<u>กรณีมีความรู้พื้นฐาน</u>		
ไม่มี	8	50.00
มี	8	50.00
<u>ความรู้พื้นฐานที่มี<sup>1</sup></u>		
การเลือกกก	8	100.00
การย้อมสีกก	7	87.50
การถักและสานลวดลาย	3	37.50
การทำให้กกอ่อนตัว	2	25.00
<u>แหล่งความรู้การทำผลิตภัณฑ์ก</u>		
จากการอบรม	16	100.00

หมายเหตุ <sup>1</sup> ผู้ผลิตบางรายมีความรู้พื้นฐานมากกว่า 1 เรื่อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การลงทุนเริ่มแรก

เมื่อสมาชิกเริ่มต้นผลิตผลิตภัณฑ์จากกกนั้น จะมีตัวอย่างอยู่ 2 รายที่ไม่ได้ลงทุนเริ่มแรกเลย เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้มีอยู่ตามธรรมชาติ และวัตถุดิบบางอย่างที่จะต้องซื้อก็ไม่ได้ใช้สำหรับผลิตผลิตภัณฑ์ เช่น ผ้าบุ ซิป เป็นต้น แต่ก็มีอยู่เพียง 1 รายเท่านั้น ซึ่งเป็นประธานของกลุ่มใช้เงินลงทุนเริ่มแรกมากที่สุดถึง 130 บาท ซึ่งแตกต่างจากตัวอย่างรายอื่นๆ เพราะทำผลิตภัณฑ์ทุกประเภทและลงทุนซื้อวัสดุอุปกรณ์หลายอย่าง เมื่อมาพิจารณาถึงสมาชิกที่เหลืออีก 13 ราย จะพบว่าสมาชิกเหล่านั้น ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกเฉลี่ยเท่ากับ 28.69 บาท โดยรายที่มีการลงทุนต่ำสุดเพียง 1 บาทนั้นจะใช้จ่ายเงินไปในการซื้อตะปูเข็ม

จะเห็นได้ว่าในการใช้เงินลงทุนเริ่มแรกจ่ายไปเป็นจำนวนไม่มาก สมาชิกจึงไม่เดือดร้อนในการกั๊ยมเงินมาลงทุน อีกทั้งไม่เกิดความเสียหายหรือล้มเหลวจากการประกอบการ เนื่องจากมีปัจจัยการผลิตซึ่งเป็นวัสดุอุปกรณ์ที่มีอยู่แล้วในชุมชนโดยไม่ต้องซื้อหา ได้แก่ กก ไม้แบบซึ่งสมาชิกสามารถใช้ได้เมื่อตนเองมีอยู่ในละแวกบ้านมาเหลา หรือกลึงจนได้รูปแบบที่ต้องการ ส่วนวัสดุที่จำเป็นต้องลงทุนซื้อมาในครั้งแรก ได้แก่ ตะปูเข็ม สีย้อม แลคเกอร์ ผ้าบุ เป็นต้น (ตารางที่ 5.7)

### ตารางที่ 5.7 การลงทุนเริ่มแรกของผู้ประกอบการ

เงินลงทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ได้ลงทุน	2	12.50
ต่ำกว่า 10 บาท	3	18.75
10 - 20 บาท	3	18.75
21 - 30 บาท	5	31.25
มากกว่า 30 บาท	3	18.75

จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกสูงสุด 130 บาท/คน

จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกน้อยสุด 1 บาท/คน (ยกเว้นสมาชิก 2 รายที่ไม่ได้ลงทุน)

จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกเฉลี่ย - 28.69 บาท/คน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ลักษณะการประกอบการ

ในการประกอบการทำผลิตภัณฑ์จากกก สมาชิก จะรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์ของตนเอง โดยไม่มีการแบ่งงานกันทำ เพราะฉะนั้น การประกอบการทำผลิตภัณฑ์จึงประกอบการในลักษณะส่วนตัว โดยส่วนใหญ่จะทำการผลิตที่บ้านของตนเอง อย่างไรก็ตาม ในระหว่างการเรียนรู้การทำผลิตภัณฑ์ สมาชิก จะมาทำที่บ้านประธานกลุ่ม เพื่อจะได้รับการแนะนำจากประธานหรือสมาชิกด้วยกันเอง เมื่อเริ่มผลิตได้แล้วก็จะมาทำที่บ้านของตนเองในระหว่างเวลาว่าง เช่น ในระหว่างดูโทรทัศน์ ก่อนนอน หรือในช่วงที่ลูกไปโรงเรียน ซึ่งนอกจากตนเองจะทำเองแล้ว บางครั้งสมาชิกในครัวเรือนที่มีเวลาว่าง ก็สามารถช่วยทำการผลิตให้ด้วยได้

ผลิตภัณฑ์จากกกของกลุ่มทำกนี้ ประกอบด้วย กล่องใส่กระดาษทิชชู กระเป๋า (แบบมีฝาปิด และแบบสี่เหลี่ยม) ตะกร้า และหมวก สมาชิกส่วนใหญ่จะมีความรู้ในการทำผลิตภัณฑ์เกือบทุกประเภท ซึ่งในช่วงแรก แต่ละรายจะทำผลิตภัณฑ์เกือบทุกชนิด แต่ในระยะต่อมาเกิดความคิดว่า ควรจะเลือกทำเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ตนเองถนัด และมีความชำนาญที่สุด เพราะจะได้ผลิตภัณฑ์ที่สวยงามและมีคุณภาพ มีวิธีการที่จะตัดแปลงลวดลาย ตลอดจนได้จำนวนชิ้นงานมากกว่า ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกเลือกทำมากที่สุดคือ กล่องใส่กระดาษทิชชู รองลงมาคือ ตะกร้า หมวก และกระเป๋า ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ยังคงมีสมาชิก บางรายที่มีความถนัดหลายอย่าง ก็จะเลือกทำทั้งหมวกและกล่องใส่กระดาษทิชชูบ้าง ทำทั้งกระเป๋า หมวก และกล่องใส่กระดาษทิชชูบ้าง

ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก สมาชิกส่วนใหญ่ผลิตโดยอาศัยแรงงานของตนเองเป็นสำคัญ มีส่วนน้อยเท่านั้น ที่มีแรงงานคนอื่นที่เป็นสมาชิกภายในครอบครัวช่วยเหลือบ้าง เช่น สามี ลูก หรือญาติพี่น้อง อย่างไรก็ตาม สมาชิก จะมีลักษณะการผลิตที่เหมือนกันคือ จะทำการผลิตเฉพาะในช่วงที่มีเวลาว่างจากงานรับผิดชอบประจำ ลักษณะการผลิตที่เหมือนกันนี้เอง ที่ก่อให้เกิดความแตกต่างกันของการมีเวลาว่างในการผลิต เพราะสมาชิก แต่ละคนจะมีเวลาว่างไม่ตรงกัน และสมาชิกคนหนึ่ง ๆ ก็จะมีระยะเวลาว่างแต่ละวันไม่เท่ากันอีกด้วย ดังนั้น การทำผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท แต่ละชิ้น สมาชิกจะใช้เวลาในการทำงานได้ ผลิตภัณฑ์ที่สำเร็จเรียบร้อยแตกต่างกันไป (ตารางที่ 5.8)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.8 ลักษณะการประกอบการ

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<u>สถานที่ประกอบการ</u>		
บ้านตัวเอง	13	81.25
บ้านตัวเองและบ้านประธานกลุ่ม	3	18.75
<u>ลักษณะการประกอบการ</u>		
ส่วนตัว	16	100.00
<u>ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ทำ<sup>1</sup></u>		
กล่องก๊อปปี้	7	43.75
ตะกร้า	6	37.50
หมวก	5	31.25
กระเป๋า	3	18.75
<u>แรงงานการผลิต</u>		
1-2 คน	12	75.00
3-4 คน	3	18.75
> 4 คน	1	6.25

หมายเหตุ <sup>1</sup> ผู้ผลิตบางรายทำผลิตภัณฑ์ที่มากกว่า 1 ชนิด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ขั้นตอนการผลิต

จากการสอบถามถึงขั้นตอนการผลิตก่อนจะได้ผลิตภัณฑ์จากกกนั้น สรุปได้ดังนี้

### 1. แหล่งกกและการปลูก

ในปัจจุบันผู้ผลิตหาวัตถุดิบพวกกก ซึ่งขึ้นเองตามธรรมชาติจากแหล่งน้ำสาธารณะ ที่มีอยู่ในหมู่บ้าน (ภาพที่ 5.1) ซึ่งมีในปริมาณที่มากเพียงพอสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์จากกกในปัจจุบัน แต่คุณภาพของต้นกกอาจจะยังไม่ดีพอ ผู้ผลิตบางรายจึงมีความคิดที่จะปลูกกกขึ้นเองในบริเวณที่มีน้ำพอให้กกขึ้นได้ เพื่อให้ได้กกที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ โดยการนำพันธุ์กกต้นกลม (กกจันทบูรณ์) ซึ่งชาวบ้านจะเรียกกกต้นกลมนี้ว่า "โหล" ไปปลูกตามนาข้าว วิธีการปลูกกกจะคล้ายคลึงกับการทำนาข้าว หลังจากเตรียมดินเรียบร้อยแล้ว ก็จะเริ่มดำนากก ซึ่งตามปกติจะอยู่ในช่วงฤดูฝน ตั้งแต่ปลายเดือนเมษายนเป็นต้นไป จนกระทั่งถึงเดือนพฤศจิกายน สาเหตุที่เกษตรกรปลูกในช่วงเวลานี้ เพราะกกเป็นพืชที่ต้องการน้ำ หากปลูกล่าช้ากว่านี้ ต้นกกจะไม่สูง เกษตรกรบางคนที่มีเนื้อที่นาไม่เพียงพอสำหรับปลูกกก ก็จะปลูกตามหนองที่มีน้ำอยู่ตลอด หรือตามหนองน้ำที่มีระดับน้ำลึกประมาณ 20 เซนติเมตร ถ้าลึกกว่านี้ กกจะโตช้า แต่ถ้าน้ำน้อยไป หญ้าจะงอก

เกษตรกรจะใช้ส่วนหัวหรือเหง้ากก ซึ่งเป็นลำต้นใต้ดินมาตัดส่วนบนออกให้เหลือยาวประมาณ 50 เซนติเมตร แบ่งเหง้าออกเป็นส่วน ๆ ส่วนละ 2-3 เหง้า เรียกว่า 1 ปัก นำมาดำ ระยะห่างประมาณ 1 คืบ (20 เซนติเมตร) ในช่วงนี้ต้องหมั่นดูแลกำจัดวัชพืชอยู่เสมอ แต่มิได้ใส่ปุ๋ยอินทรีย์หรือปุ๋ยเคมีแต่อย่างใด

### 2. การเก็บเกี่ยว

โดยปกติเกษตรกรจะตัดต้นกกเมื่ออายุประมาณ 3-4 เดือน ในช่วงนี้กกกำลังมีดอกเป็นสีเหลือง ไม่ควรตัดกกเมื่อดอกเริ่มเปลี่ยนเป็นสีน้ำตาล เพราะกกจะแก่เกินไป หรืออาจคาดคะเนจากความสูงของกกประมาณ 2 เมตรก็สามารถตัดได้ อย่างไรก็ตามในกรณีนี้ขึ้นกับความอุดมสมบูรณ์ของดิน น้ำ การดูแลรักษา เวลาตัด เกษตรกรจะใช้มีดหรือเคียวรวบรวมตัดลำต้นเหนือดินประมาณ 1 คืบ ส่วนลำต้นใต้ดินทิ้งไว้ให้แตกต้นใหม่ต่อไป กกสดที่เกษตรกรตัดมาแล้ว จะนำมาจักให้เป็นเส้นเล็ก ๆ ทั้งนี้ ในกรณีที่กกลำใหญ่ จะสามารถจักได้ 4-5 เส้น หากกกลำเล็กจะจักได้ประมาณ 3-2 เส้น (ภาพที่ 5.2)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.1 ก.



ภาพที่ 5.1 ข.

ภาพที่ 5.1 ก.ข. แสดงต้นกกที่ขึ้นเองตามธรรมชาติจากแหล่งน้ำสาธารณะในหมู่บ้าน เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.2 แสดงการจักกเป็นเส้นเล็ก ๆ

### 3. การตากกก

เมื่อจักกกลดเป็นเส้นเล็ก ๆ แล้ว เกษตรจะนำไปตามแดด โดยแผ่ตากไว้กลางแจ้งกับลานกว้าง โดยไม่นิยมตากแบบมัดแขวนไว้ เพราะเมื่อแห้งแล้วเส้นกกจะเหลือง ไม่สวย ระยะเวลาตากกกไว้จนแห้งเป็นสีขาวนวลประมาณ 5-6 วันแล้วแต่แดด ในระหว่างตากต้องหมั่นคอยกลับกด้วย กกที่ตากแดดจะม้วนเป็นเส้นกลม ๆ เข้าหากัน

### 4. การย้อมสี

หลังจากตากกกจนแห้ง เกษตรกรจะมัดกกเป็นกำ ๆ เตรียมไว้สำหรับการย้อมสี สีที่ใช้จะเป็นสีย้อมกกโดยเฉพาะ จะใช้สีใด ความเข้มของสีอย่างไร ขึ้นอยู่กับความต้องการและความพอใจของเกษตรกรแต่ละคน เกษตรกรจะนำกกที่มัดเป็นกำๆ มาแช่น้ำเย็นให้กกอ่อนตัวลงก่อน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต้มน้ำให้เดือด ใส่ลีส้อยมที่ต้องการลงไป เพิ่มลดปริมาณลีส้อยมตามความต้องการ คนให้ลีส้อยมละลายสม่ำเสมอ จึงนำกกที่แช่น้ำเย็นและอ่อนตัวลงแล้วมาต้มในน้ำเดือดซึ่งย้อมใส่ลีส้อยมไว้แล้ว ต้มนานประมาณ 30 นาที จึงนำขึ้นจากหม้อต้มไปตากแดดประมาณ 1 วัน กกที่แห้งแล้วจะมัดไว้รวมกัน และเก็บรักษาไว้ พร้อมทั้งจะนำไปสานทำผลิตภัณฑ์กกระท่อไป (รูปที่ 5.3)

5. การทำผลิตภัณฑ์จากกก

เกษตรกรจะพรมน้ำให้กกอ่อนตัวก่อน จึงจะเริ่มสานทำผลิตภัณฑ์ หากไม่พรมน้ำเส้นกกจะแข็งทำให้ยากต่อการสาน และอาจเกิดรอยแยกหักที่เห็นได้บนตัวผลิตภัณฑ์ ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่สวยงาม อันมีผลต่อราคา



ภาพที่ 5.3 กกที่ย้อมสี และตากจนแห้งแล้ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. วัสดุอุปกรณ์ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก

ในการทำผลิตภัณฑ์จากกกนั้น วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้จะแตกต่างกันไปแล้วแต่ประเภทของผลิตภัณฑ์ แต่จะมีวัสดุอุปกรณ์หลักที่ใช้เหมือนกัน ได้แก่ ไม้แบบหรือแบบพิมพ์ซึ่งจะมีขนาดและรูปแบบต่าง ๆ กัน กรรไกร ที่ตัดเส้น ตะปูเข็ม ค้อน เข็มขนาดต่าง ๆ มีดและแลคเกอร์พร้อมแปรง สำหรับวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ไม่เหมือนกันในแต่ละผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กาวยางพารา เชือกด้าย ผ้าบุผลิตภัณฑ์ และซีป (รูปที่ 5.4)

ผลิตภัณฑ์ที่เกษตรกรบ้านแดงใหญ่ ทำอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ กระเป๋าสี่เหลี่ยม กระเป๋าแบบมีฝาปิด ตะกร้า ก่องใส่กระดาษทิชชู หมวก (รูปที่ 5.5) นอกจากนี้ เกษตรกรยังจะมีความคิดที่จะลองทำผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ดูบ้าง เช่น ถาดใส่ของ ของประดับและตกแต่งบ้าน เป็นต้น (รูปที่ 5.6)



ภาพที่ 5.4 วัสดุและอุปกรณ์ในการทำผลิตภัณฑ์จากกก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สวชนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.5 ผลิตภัณฑ์จากกกที่เกษตรกรบ้านแดงใหญ่ผลิตขึ้น



ภาพที่ 5.6 ผลิตภัณฑ์ที่เกษตรกรบ้านแดงใหญ่จะลองผลิตขึ้นในอนาคต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ตอนที่ 3 : ต้นทุนและรายได้การทำผลิตภัณฑ์จากกก

#### ต้นทุนในการผลิต

ในการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์จากกก จะพิจารณาต้นทุนต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กล่องใส่กระดาษกึ่งชชู หมวก ตะกร้า กระเป๋าแบบมีฝาปิด และกระเป๋าแบบทรงสี่เหลี่ยม โดยแยกเป็น ต้นทุนผันแปร และต้นทุนคงที่ ทั้งต้นทุนที่เป็นเงินสด และต้นทุนไม่เป็นเงินสด (ตารางที่ 5.9)

ในส่วนของต้นทุนผันแปรนั้น จะประกอบด้วย

1. ค่ากก ซึ่งในปัจจุบัน เกษตรกรจะเก็บมาจากแหล่งน้ำในบริเวณหมู่บ้าน ซึ่งถือว่าได้ฟรี แต่ก็มีเกษตรกรบางราย (ประมาณกลุ่ม) ได้นำมาทำเป็นเส้นตากแห้งขายในราคา 2 บาท ต่อน้ำหนัก 100 กรัม ซึ่งก็มีสมาชิกไม่กี่รายที่ซื้อเส้นกกแห้งเหล่านี้
2. ค่าสีย้อมกก
3. ค่าแลคเกอร์ที่ใช้ในการเคลือบผลิตภัณฑ์
4. ค่าผ้าที่ใช้ในการบุภายในตัวผลิตภัณฑ์
5. ค่าเชือกและด้าย
6. ค่ากาวยางพารา
7. ค่าชิป
8. ค่าแรงงาน ซึ่งเป็นแรงงานในครัวเรือน โดยพิจารณาจากอัตราค่าแรงงานในท้องถิ่น และประสิทธิภาพในการทำงานของแต่ละบุคคล (ประมาณ 25-30 บาท/วัน/คน)

ในส่วนของต้นทุนคงที่นั้น ประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ อันได้แก่ ไม้แบบ มีด กรรไกรตัดเล็บ เข็มสอด และตะปูเข็ม เป็นต้น ซึ่งจะเห็นว่ามิได้พิจารณาถึงค่าเสียโอกาสเงินลงทุน เพราะเป็นมูลค่าที่น้อยมาก จนไม่มีนัยสำคัญในการศึกษา

ตารางที่ 5.9 ต้นทุนและรายได้ของการทำผลิตภัณฑ์จากกกของบ้านแดงใหญ่ อำเภอหนองไธสง บุรีรัมย์ ปี พ.ศ.2533

รายการ	กลองกิชู				หมวก				ตะกร้า				กระเป๋แบบมีฝาปิด				กระเป๋แบบสี่เหลี่ยม				
	ไม่เป็น		รวม	ร้อยละ	ไม่เป็น		รวม	ร้อยละ	ไม่เป็น		รวม	ร้อยละ	ไม่เป็น		รวม	ร้อยละ	ไม่เป็น		รวม	ร้อยละ	
	เงินสด	เงินสด			เงินสด	เงินสด			เงินสด	เงินสด			เงินสด	เงินสด			เงินสด	เงินสด			เงินสด
<b>ต้นทุนผันแปร</b>																					
ค่ากก		3.39		12.74	4.40		11.87		4.40		12.69		5.33		15.81		4.00		13.55		
ค่าสีย้อม	1.19			4.47	0.90		2.23		0.93		2.95		1.17		3.47		0.57		1.93		
ค่าแลคเกอร์	2.09			7.86	4.30		11.61		4.00		12.69		4.10		12.16		5.00		16.94		
ค่าผ้าบุผลิตภัณฑ์	-			-	-		-		5.67		17.99		3.75		11.12		-		-		
ค่าเชือก, ด้าย	-			-	-		-		0.18		0.57		0.10		0.30		0.10		0.34		
ค่ากาวยางพารา	-			-	-		-		-		-		0.30		0.89		-		-		
ค่าซีป	-			-	-		-		-		-		-		-		3.00		10.16		
ค่าแรงงาน		19.79		74.37	27.22		73.47		16.53		52.44		18.75		55.63		16.67		56.47		
<b>รวมต้นทุนผันแปร</b>	3.28	23.18	26.46	99.44	5.20	31.62	36.82	99.38	10.78	20.53	31.31	99.33	9.42	24.08	33.50	99.38	8.67	20.67	29.34	99.39	
<b>ต้นทุนคงที่</b>																					
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน- วัสดุอุปกรณ์		0.15		0.56	0.23		0.62		0.21		0.21		0.21		0.62		0.18		0.61		
<b>รวมต้นทุนคงที่</b>		0.15	0.15	0.56	0.23	0.23	0.62	0.62	0.21	0.21	0.21	0.21	0.21	0.62	0.62	0.62	0.18	0.18	0.61	0.61	
<b>รวมต้นทุนทั้งหมด</b>	3.28	23.33	26.61	100.00	5.20	31.85	37.05	100.00	10.78	20.74	31.52	100.00	9.42	24.29	33.71	100.00	8.67	20.85	29.52	100.00	
* รายได้ทั้งหมด		47.85			44.00				73.00				61.25				100.00				
* รายได้สุทธิ		21.39			7.18				41.69				27.75				70.66				
* รายได้สุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสด		44.57			38.80				62.22				51.83				91.33				
* กำไรสุทธิ		21.24			6.95				41.48				27.54				70.48				

จากการคำนวณ จะพบว่าต้นทุนทั้งหมดที่มีมูลค่าจากน้อยไปมากคือ กล่องใส่กระดาษ กิซซู กระเป๋าแบบทรงสี่เหลี่ยม ตะกร้า หมวก และกระเป๋าแบบมีฝาปิด โดยมีค่าเท่ากับ 26.61, 29.52, 31.52, 37.05 และ 33.71 บาทต่อชิ้นตามลำดับ โดยที่ต้นทุนคงที่ (ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินวัสดุและอุปกรณ์) ไม่มีความแตกต่างกันมากนัก แต่ต้นทุนมีความแตกต่างกันอย่างมากในผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ได้แก่ ค่าแลคเกอร์ ค่าผ้าบุผลิตภัณฑ์ ค่าแรงงาน (ซึ่งเป็นต้นทุนไม่เป็นเงินสด) ซึ่งจะพิจารณาในแต่ละรายการของต้นทุนดังกล่าวได้ดังนี้

1. ค่าแลคเกอร์ ที่แตกต่างกันมากในแต่ละผลิตภัณฑ์ เนื่องจากพื้นที่ผิวในการเคลือบต่างกัน ซึ่งจะเห็นได้ว่าทุกผลิตภัณฑ์ยกเว้นกล่องใส่กระดาษกิซซู เท่านั้นที่มีต้นทุนนี้ต่ำกว่าผลิตภัณฑ์อื่นมาก เพราะกล่องใส่กระดาษกิซซูมีพื้นที่ผิวน้อย
2. ค่าผ้าบุผลิตภัณฑ์ จะมีผลิตภัณฑ์เพียงตะกร้าและกระเป๋าที่มีฝาปิดเท่านั้น และเป็นค่าใช้จ่ายที่มีสัดส่วนสูงถึงประมาณร้อยละ 10-20 ของต้นทุนทั้งหมด
3. ค่าแรงงาน ก็เป็นค่าใช้จ่ายสำคัญที่มีสัดส่วนสูงที่สุดในทุกผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้เนื่องจากผลิตภัณฑ์เหล่านี้ เป็นงานฝีมือจึงใช้เวลาในการทำแต่ละชิ้นมาก แต่ต้นทุนส่วนนี้เกษตรกรมักไม่ได้พิจารณา เนื่องจากเป็นแรงงานส่วนตัวที่ไม่ได้มีมูลค่าเป็นเงินสด ซึ่งเกษตรกรมักจะพิจารณาเพียงค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินเท่านั้น นอกจากนั้นในระยะเริ่มแรกนี้ เป็นการใช้เวลาว่างหลังจากการทำกิจกรรมหลัก จึงไม่มีผลต่อการพิจารณาของผู้ผลิต ให้คิดค่าแรงงานส่วนนี้ด้วย

### รายได้จากการผลิต

จากการศึกษาพบว่า รายได้ที่ได้รับทั้งหมดจากการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ ต่อชิ้นงาน (ตารางที่ 5.9) คือ กล่องกิซซู หมวก ตะกร้า กระเป๋ามีฝาปิด กระเป๋าแบบสี่เหลี่ยม เท่ากับ 47.85, 44.00, 73.00, 61.25 และ 100.00 บาท ตามลำดับ

เมื่อพิจารณารายได้สุทธิ (รายได้ทั้งหมด - ต้นทุนผันแปร) จะพบข้อสังเกตได้ว่า หมวกมีรายได้สุทธิต่ำมาก คือ 7.18 บาท เนื่องจากว่า หมวกนั้นสมาชิกเพิ่มจะฝึกหัดทำ ใช้เวลาในการทำนาน จึงทำให้ต้นทุนค่าแรงงานซึ่งเป็นต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสดมีค่าสูง อันมีผลต่อรายได้สุทธิ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ให้มีค่าต่ำ ส่วนกระเป๋าสตางค์เหล็กมีรายได้อายุสูงมากถึง 70.66 บาท เนื่องจากผู้ทำนั้นมีความชำนาญในการทำ จึงใช้เวลาทำผลิตภัณฑ์น้อย และราคาขายปลีกก็สูงด้วย

เมื่อพิจารณาอายุได้อายุเหนือต้นทุนเงินสด ซึ่งผู้ประกอบการทั่ว ๆ ไป มักพิจารณาเห็นว่าในทุกผลิตภัณฑ์มีค่าถึงประมาณร้อยละ 85-95 ของรายได้ทั้งหมด อันแสดงให้เห็นว่าผลตอบแทนจากเงินสดที่ลงทุนมีค่าที่สูงมาก

ส่วนกำไรสุทธินั้น ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดมีมูลค่าที่สูง โดยเฉพาะ กระเป๋าสตางค์เหล็ก ยากเว้นหมวกเท่านั้น มีค่าที่ต่ำและค่อนข้างแตกต่างจากผลิตภัณฑ์อื่น ๆ มาก ทั้งนี้ก็เนื่องจากอิทธิพลต้นทุนด้านค่าแรงงานนั่นเอง

สำหรับการวิเคราะห์ความเป็นไปได้จากการลงทุน โดยพิจารณาจากระยะเวลาคืนทุน (payback periods) และอัตราผลตอบแทนการลงทุน (internal rate of return IRR) นั้นจะไม่นำมาพิจารณาเพราะในการประกอบการผลิตผลิตภัณฑ์จากกกนี้ ไม่ต้องลงทุนในทรัพย์สินถาวรที่มีมูลค่ามาก ๆ ดังนั้นในการที่ผู้ผลิตจะตัดสินใจดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์นั้นจึงมีความยืดหยุ่นอย่างมาก ซึ่งมีผลให้ผู้ผลิตตัดสินใจผลิตโดยพิจารณาจากระยะในการผลิต ต้นทุนการผลิต รายได้และกำไรที่ได้รับ ตลอดจนองค์ประกอบอื่น ๆ

#### ตอนที่ 4 : ภาวะการตลาดผลิตภัณฑ์จากกก

##### แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของเกษตรกร

ผลิตภัณฑ์จากกกที่สมาชิกฯ ผลิตได้จะนำไปจำหน่ายทั้งตลาดในระดับท้องถิ่น จังหวัด ใกล้เคียง และกรุงเทพมหานคร ในตลาดระดับท้องถิ่นและจังหวัดใกล้เคียงนั้น สมาชิกฯ จะจัดจำหน่ายแก่ผู้ซื้อ โดยการจำหน่ายให้กับผู้ซื้อโดยตรงที่มาซื้อที่บ้าน ฝากจำหน่ายที่บ้านประธานกลุ่ม (ภาพที่ 5.7) หรือฝากลูกหลานไปจำหน่ายที่โรงเรียน เจ้าหน้าที่ของศูนย์พัฒนาชนบทผสมผสาน



ภาพที่ 5.7 ผลิตภัณฑ์จากกกที่ฝากจำหน่าย ณ บ้านประธานกลุ่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

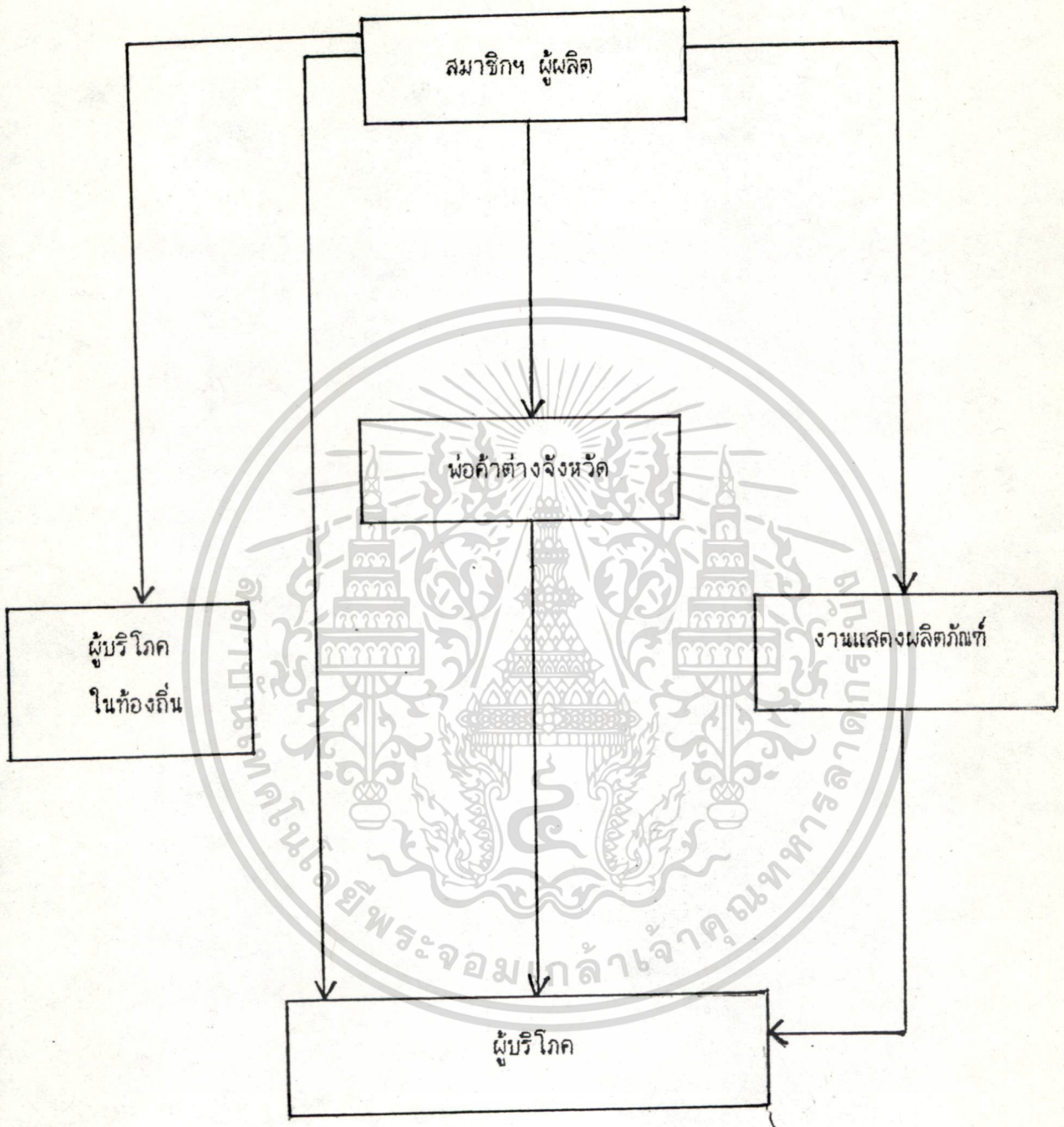
อ. พุกโรสง นำไปขายให้คนรู้จักในอำเภอพุกโรสงและผู้สนใจทั่วไป ตลอดจนนำไปขายให้กับพ่อค้า  
ขายส่งที่อำเภอพล จังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีอยู่เพียง 1 ราย โดยแหล่งจำหน่ายที่กล่าวมานั้น สมาชิก  
จะฝากขายที่บ้านประธานกลุ่มมากที่สุด เนื่องจากเป็นศูนย์กลางที่มีแขกมาเยี่ยมชมกลุ่มเป็นประจำ  
และเป็นที่ทำการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หมู่ที่ 1,2,3 ตำบลแดงใหญ่ อำเภอพุกโรสง รองลงมา  
คือการจำหน่ายให้กับผู้มาซื้อที่บ้าน ซึ่งมักจะเป็นคนในหมู่บ้านนั่นเอง ในการชำระเงินซื้อขายเกือบ  
ทั้งหมดเป็นการชำระเงินสด ส่วนตลาดระดับอื่นๆ เช่น จังหวัดใกล้เคียง กรุงเทพมหานคร ตลอดจน  
ตลาดในจังหวัดบุรีรัมย์ (ยกเว้น อำเภอพล จังหวัดขอนแก่น) ยังไม่มีสมาชิก นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย  
เองโดยตรง แต่ก็มีบางส่วนจำหน่ายโดยผ่านทางศูนย์ฯ

สำหรับการจำหน่ายในตลาดระดับกรุงเทพมหานครนั้น สมาชิก นำมาจำหน่ายได้ใน  
ขณะนี้โดยการที่ศูนย์ฯ ติดต่อให้นำมาขายในงานแสดงผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น งานแสดงผลิตภัณฑ์ที่  
เดอะมอลล์ งานแสดงผลิตภัณฑ์ที่กระทรวงอุตสาหกรรม เป็นต้น (ภาพที่ 5.8)

#### ลักษณะการจำหน่ายและการกำหนดราคา

ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ สมาชิก จะจัดจำหน่ายให้ผู้ซื้อที่มีความต้องการใน 3 ลักษณะ  
คือ จำหน่ายโดยการรวมกลุ่มกัน (ขายผ่านกลุ่ม) ร้อยละ 68.75 จำหน่ายโดยการขายเองส่วนตัว  
ร้อยละ 12.50 และจำหน่ายโดยการขายผ่านกลุ่มและขายเองส่วนตัวร้อยละ 18.75 ในการขาย  
เองส่วนตัวนั้นมักจะเป็นการขายในหมู่บ้าน คนรู้จักญาติพี่น้อง หรือนำไปขายให้กับพ่อค้าในต่าง  
อำเภอ และต่างจังหวัด ส่วนการขายในลักษณะการรวมกลุ่มจะเป็นการขายให้แก่ผู้มาเยี่ยมชมกลุ่ม  
โดยการวางขายที่บ้านประธานกลุ่ม และการขายโดยการที่ศูนย์ฯ ติดต่อผ่านประธานกลุ่มให้นำ  
ผลิตภัณฑ์ไปแสดงในงานต่าง ๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.9 วิธีการตลาดผลิตภัณฑ์จากกกของสมาชิก หมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ตำบลแดงใหญ่ อำเภอพุทไธสง จังหวัดบุรีรัมย์ ปี 2533

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ราคาขายปลีกและราคาขายส่ง

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ สมาชิกฯ จะจำหน่ายทั้งขายปลีกและขายส่ง ซึ่งการกำหนดราคาขายปลีกแต่ละชนิด จะมีความแตกต่างกันไปบ้างขึ้นอยู่กับ คุณภาพ รูปแบบ ลีลรร ขนาด ตลอดจนความละเอียดความประณีตของฝีมือที่ใช้ในการผลิต ซึ่งราคาขายปลีกทั่วไปจะสูงกว่าราคาขายส่งประมาณร้อยละ 5-20 ขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ สำหรับการขายปลีกที่บ้าน (แหล่งผลิต) ราคาขายปลีกจะแตกต่างจากราคาขายปลีกทั่วไป คือจะมีราคาขายปลีกค่อนข้างต่ำกว่าราคาขายปลีกทั่วไปประมาณร้อยละ 5-10 ซึ่งราคาขายปลีกที่แหล่งผลิตนี้จะใกล้เคียงกับราคาขายส่ง แต่ยังคงมีระดับราคาสูงกว่าราคาขายส่งเล็กน้อย (ตารางที่ 5.11)

ตารางที่ 5.11 ราคาขายปลีกและราคาขายส่งผลิตภัณฑ์จากกกประเภทต่าง ๆ

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายปลีก (บาท)	ราคาขายส่ง (บาท)
กระเป๋าสีเหลือง	100.00	75.00
กระเป๋าสีฟ้า	61.25	56.25
หมวก	44.00	40.00
กล่องใส่ทิชชู	47.85	30.00
ตะกร้า	73.00	62.50

### ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยม

จากข้อมูลพบว่า ผู้บริโภคในตลาดแต่ละแหล่งแต่ละท้องที่จะมีความต้องการแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับประโยชน์ใช้สอยและการเห็นคุณค่าของตัวผลิตภัณฑ์ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ผู้ซื้อนิยมซื้อและมีปริมาณ ยอดขายมากตามลำดับคือ หมวกและตะกร้า ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ขายให้แก่ผู้มาเยี่ยมชมกลุ่มฯ ตลอดจน ตลาดในกรุงเทพมหานคร ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผู้ซื้อนิยมซื้อและขายได้มากตามลำดับคือ กล้องใส่กีซุ หมวก กระเป๋าแบบมีฝาปิด และตะกร้า (ขณะที่ทำการสำรวจนั้น กระเป๋าแบบสีเหลืองยังไม่ได้นำมาขาย เนื่องจากยังอยู่ระหว่างฝึกหัดทำและพัฒนารูปแบบตัวผลิตภัณฑ์)

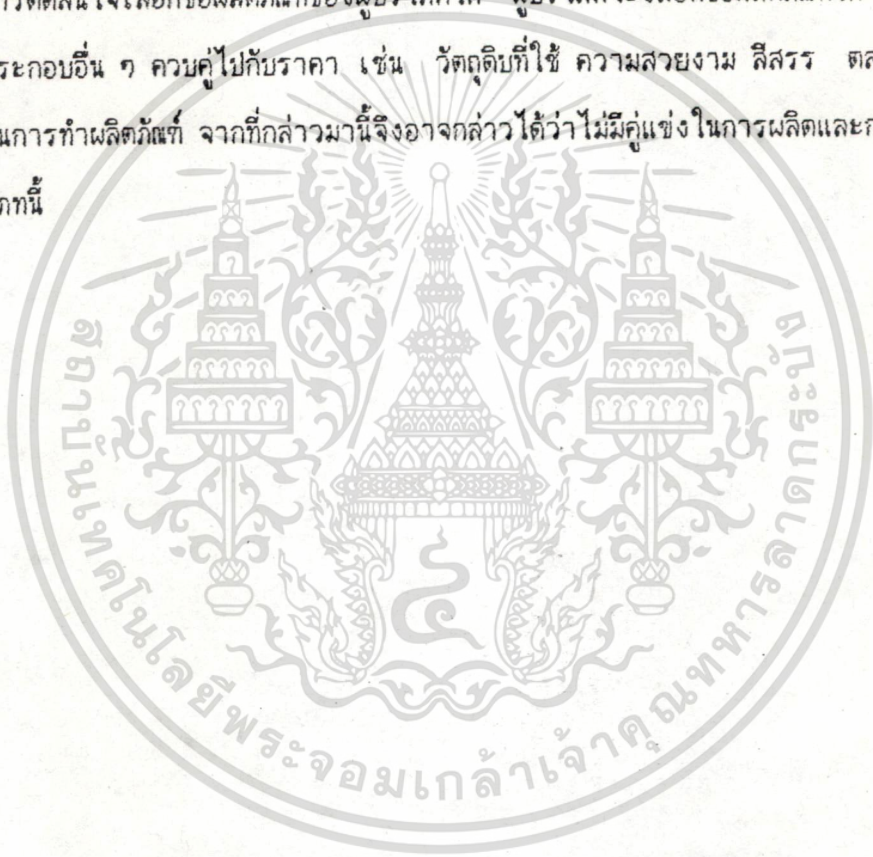
จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าผู้บริโภคในตลาดทั้งสองระดับนั้น จะมีความนิยมในตัวผลิตภัณฑ์ ต่างกัน ตลาดในแหล่งผลิตซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นคนในแหล่งผลิต จะคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยจริง ๆ เป็นหลัก โดยจะไม่นิยมใช้ผลิตภัณฑ์ที่ตนคิดว่าน่าเบื่อ ไม่มีความจำเป็นและไม่ค่อยมีประโยชน์ แต่สำหรับ กลุ่มบุคคลในตลาดอีกระดับที่มีพื้นฐานความเป็นอยู่แบบสังคมเมืองหลวง จะมีความสนใจผลิตภัณฑ์โดย พิจารณาถึงประโยชน์ใช้สอยร่วมกับความสวยงามในการนำไปประดับตกแต่งบ้านเรือน จึงเป็นประเด็น ที่น่าสนใจในการจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในตลาดแต่ละระดับแต่ละ ประเภท เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สนองความต้องการของผู้ซื้อมากที่สุด

### คู่แข่งทางการตลาดผลิตภัณฑ์จากกก

ในด้านการผลิตนั้นจากการสำรวจข้อมูลพบว่า ไม่มีผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากกกกลุ่มอื่น ๆ ใน หมู่บ้านใกล้เคียง แต่มีผู้ผลิตในหมู่บ้านอื่น ๆ ที่อยู่ห่างไกลออกไปในอำเภอพุทธโธสงและอำเภออื่น ๆ ในจังหวัดบุรีรัมย์ ที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์จากกกเช่นกัน แต่เป็นการผลิตเลือกเป็นส่วนใหญ่ สำหรับ ผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันนั้นเกือบไม่มีการผลิตเลย ส่วนในจังหวัดใกล้เคียงกัน เช่น มหาสารคาม ขอนแก่น เป็นต้น ก็มีการผลิตผลิตภัณฑ์จากกกเช่นเดียวกัน แต่ก็เป็นการเลือกหรือถ้าเป็นผลิตภัณฑ์คล้ายๆ กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสมาชิกบ้านแดงใหญ่ แต่ก็จะใช้วัสดุที่แตกต่างกันไป เช่น ไม้ไผ่ ใบลาน หวาย เป็นต้น จึงถือได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์คนละประเภทแต่สามารถทดแทนกันได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับในแง่ของตลาดก็เช่นกันจะมีความสอดคล้องกับการผลิต จากการสำรวจข้อมูลในพื้นที่ต่างๆ เช่น จังหวัดมหาสารคาม บุรีรัมย์ ขอนแก่น และกรุงเทพมหานคร เป็นต้น จะพบว่า มีผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันกับที่สมาชิก ทำการผลิตขายอยู่ทั่วไป แต่จะมีการใช้วัตถุดิบที่แตกต่างกัน เช่น ไม้ไผ่ ใบลาน ผักตบชวา ปอ เชือก หวาย เป็นต้น จึงมีผลให้ราคาของผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างกันอย่างมาก ดังนั้นราคาของผลิตภัณฑ์อย่างเดียวกันที่ใช้วัสดุแตกต่างกัน จึงไม่สามารถเป็นตัวสะท้อนถึงการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคได้ ผู้บริโภคจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ใด ๆ จึงพิจารณาองค์ประกอบอื่น ๆ ควบคู่ไปกับราคา เช่น วัตถุดิบที่ใช้ ความสวยงาม สีสรร ตลอดจนความประณีตในการทำผลิตภัณฑ์ จากที่กล่าวมานี้จึงอาจกล่าวได้ว่าไม่มีคู่แข่งในการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์ประเภทนี้



### ตอนที่ 5 : การส่งเสริมและการปรับปรุงผลิตภัณฑ์จากกก

จากการที่เจ้าหน้าที่ของศูนย์ฯ ได้เสนอแนวความคิดการจัดตั้งกลุ่มเพื่อทำผลิตภัณฑ์จากกกนั้น ประธานกลุ่มจึงดำเนินการชักชวนสมาชิก และประสานงานระหว่างสมาชิกกับศูนย์ฯ และระหว่างสมาชิกด้วยกันเอง ได้ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี โดยสมาชิกให้ความไว้วางใจ และเชื่อในความสามารถของประธานกลุ่ม ซึ่งอาจเป็นผลสืบเนื่องมาจากการที่ประธานกลุ่มก็ยังเป็นประธานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและเป็นภรรยาครูใหญ่ด้วย ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า ประธานกลุ่มเป็นผู้ก่อตั้งกลุ่ม และบริการงานกลุ่มมาตั้งแต่แรกเริ่ม โดยสมาชิกทั้งหลายยินดีที่จะเข้าร่วมกลุ่มทำการผลิตผลิตภัณฑ์จากกก เนื่องจากเห็นว่า การเข้าร่วมกลุ่มจะทำให้ได้ทำงานร่วมกัน ช่วยกันแก้ไขปัญหาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันได้ เพื่อสามารถพัฒนาหรือสร้างสรรค์รูปแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ทำได้ ทั้งยังเป็นการส่งเสริมความสามัคคีกันในหมู่คณะอีกด้วย นอกจากนี้สมาชิกยังมีความเห็นอีกว่า การรวมกลุ่มจะทำให้สามารถหาตลาดที่จะรองรับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ สามารถต่อรองราคาได้ แต่มีสมาชิกอยู่เพียง 1 ราย ที่มีความเห็นแตกต่างจากสมาชิกรายอื่นคือ เห็นว่า การทำผลิตภัณฑ์จากกก ไม่จำเป็นต้องเข้าร่วมกลุ่ม เนื่องจากเห็นว่า เป็นงานที่สามารถทำได้ในแต่ละครัวเรือน

จากสภาพในปัจจุบันนี้ สมาชิกตัวอย่างทุกคน ยังจะทำการผลิตผลิตภัณฑ์จากกกต่อไป เพราะส่วนใหญ่เห็นว่า ผลิตภัณฑ์จากกกขายได้ในราคาดี จนเป็นรายได้เสริมสำหรับครอบครัว นอกจากนี้ยังมีความเห็นว่าเป็นงานอดิเรกที่สามารถทำได้ในเวลาว่าง โดยงานประจำไม่เสียหาย และชอบการทำงานเป็นกลุ่มเพื่อเสริมสร้างความสามัคคี

ส่วนในอนาคต กับการปรับปรุงหรือขยายกิจการการทำผลิตภัณฑ์จากกก สมาชิกส่วนใหญ่จะปรับปรุงหรือขยายกิจการ โดยให้เหตุผลว่า ต้องการพัฒนาฝีมือและผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นเป็นจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ เห็นว่าตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์เหล่านี้มีโอกาสที่จะขยายตัวได้ (ตารางที่ 5.12)

ตารางที่ 5.12 การรวมกลุ่มและการปรับปรุงกิจการ

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>การรวมกลุ่มทำการผลิต</b>		
ไม่รวมกลุ่ม	1	6.25
รวมกลุ่ม	15	93.75
<b>สาเหตุการรวมกลุ่ม</b>		
มีเวลาว่างจากการทำนามาก	4	25.00
สนใจงานสวน	3	18.75
มีตลาดจำหน่ายสามารถต่อรองราคาได้	5	31.25
ได้ทำงานแลกเปลี่ยนความคิดเห็นนำรูปแบบ	8	50.00
ได้รายได้เสริม	3	18.75
<b>เหตุผลที่จะทำผลิตภัณฑ์ที่กักตอไป</b>		
รายได้ดี	10	62.50
สนใจงานสวน	3	18.75
มีตลาดรองรับ	2	12.50
ขอขการทำงานเป็นกลุ่มเกิดความสามัคคี	5	31.25
ยึดเป็นงานอดิเรกแล้ว	6	37.50
<b>เหตุผลที่จะปรับปรุงกิจการ</b>		
มีตลาดรองรับมากขึ้น	5	31.25
ต้องการพัฒนาฝีมือและผลิตภัณฑ์	7	43.75
มีเจ้าหน้าที่สนับสนุน	1	6.25
รายได้ดี	1	6.25
รักงานประดิษฐ์	5	31.25

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ตอนที่ 6 : ปัญหาและข้อเสนอแนะจากผู้ผลิต

### ปัญหาการผลิต

เนื่องจากสภาวะในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ สามารถจำหน่ายได้หมดและไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด เพราะผลิตได้จำนวนน้อย สมาชิกตัวอย่างส่วนใหญ่จึงมีปัญหาในเรื่องของการขาดแคลนแรงงาน ที่จะเร่งทำการผลิตให้เพียงพอกับความต้องการของตลาดในขณะนี้ได้ และแรงงานที่ช่วยสมาชิกในการผลิตก็ไม่สามารถขยายได้ เนื่องจากเป็นแรงงานในครัวเรือนที่อยู่ในวัยเล่าเรียน สมาชิกก็จะทำงานอื่น ญาติพี่น้องต่างก็มีอาชีพของตนเอง ร่วงลงมาคือ สมาชิกขาดความรู้ในการพัฒนารูปแบบและผลิตภัณฑ์ ทำให้คุณภาพผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่น่าพอใจของผู้ซื้อ การขาดแคลนวัตถุดิบ ในกรณีที่สมาชิกไม่ได้ทำการเกษตร จึงต้องซื้อวัตถุดิบจากสมาชิกด้วยกันเอง ปัญหาการมีเวลาว่างไม่เพียงพอ ตลอดจนปัญหาสุขภาพ จากการทำผลิตภัณฑ์ ซึ่งต้องก้มทำอยู่ตลอดเวลา ทำให้บางรายปวดเมื่อยหลังหรือสลับตา

### ปัญหาการตลาด

สมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาการตลาด เนื่องจากการรวมกลุ่มกันจำหน่าย และการช่วยเหลือจากศูนย์ฯ ในการหาแหล่งรับซื้อให้ ส่วนสมาชิกที่มีปัญหา จะมีปัญหาในเรื่องของราคาผลิตภัณฑ์ต่ำ การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ไม่เป็น การขาดข้อมูลแหล่งรับซื้อ ตลอดจนปริมาณการผลิตไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด

### ข้อเสนอแนะ

สมาชิกส่วนใหญ่ ยังเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่ตนทำอยู่นั้น บางประเภทยังไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพ รูปแบบ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นจึงเสนอแนะให้เจ้าหน้าที่เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จัดอบรมเกี่ยวกับการพัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่กำลังทำอยู่ ตลอดจนรูปแบบการทำผลิตภัณฑ์จากกกอื่น ๆ เช่น การทำโคมบาย ภาตใส่ของ ของประดับต่าง ๆ เป็นต้น เพื่อจะได้ขยายตลาดของผลิตภัณฑ์กให้กว้างขวางมากขึ้น นอกจากนี้สมาชิกยังมีข้อเสนอแนะในด้านการตลาดว่า ต้องการให้ศูนย์ฯ ติดต่อตลาดให้มากกว่าที่เป็นอยู่ ซึ่งอาจจะส่งผลให้ได้ราคาดีกว่านี้ (ตารางที่ 5.13)

### ตอนที่ 7 : ความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์กก

ข้อมูลนี้ได้จากการสอบถามผู้บริโภคที่เข้าชมการแสดงผลิตภัณฑ์ที่ทำจากกก ที่ห้างสรรพสินค้า The mall โดยการสอบถามประชากรตัวอย่าง 32 ราย จำแนกข้อมูลเป็น 3 กลุ่ม คือ เพศชาย เพศหญิงที่อายุต่ำกว่า 30 ปี และเพศหญิงอายุสูงกว่า 30 ปี โดยมีขนาดของตัวอย่างดังนี้

เพศชาย 5 คน  
เพศหญิง อายุต่ำกว่า 30 ปี 12 คน  
เพศหญิง อายุสูงกว่า 30 ปี 15 คน

ประเภทของผลิตภัณฑ์จากกก ได้แก่ กระเป๋า หมวก ก่องใส่กระดาษทิชชู และตะกร้า แต่ละประเภทจะสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับ สีของผลิตภัณฑ์ ขนาด ความประณีต รูปแบบ ราคา และคุณภาพ

#### ข้อมูลจากเพศชาย

จากการสอบถามผู้บริโภคที่เป็นเพศชาย จำนวน 5 ราย มีอายุเฉลี่ย 36 ปี จะมีอาชีพรับราชการและรับจ้างจำนวนเท่ากันคือ 2 คน ส่วนอีก 1 คน มีอาชีพพ่อค้า สรุปความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์จากกก ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.13 สภาพปัญหาและข้อเสนอแนะ<sup>1</sup>

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>ปัญหาการผลิต</b>		
ไม่มีปัญหา	4	25.00
ขาดแคลนแรงงาน	6	37.50
ขาดความรู้ในการพัฒนาฝีมือและรูปแบบ	5	31.25
เวลาว่างไม่เพียงพอ	2	12.50
กกแข็งเกินไป	1	6.25
คุณภาพของผลิตภัณฑ์ไม่ดีพอ	1	6.25
เกิดปัญหาสุขภาพ (เมื่อยหลัง, แสบตา)	1	6.25
ขาดแคลนวัตถุดิบ	1	6.25
<b>ปัญหาการตลาด</b>		
ไม่มีปัญหา	7	43.75
ขาดข้อมูลแหล่งรับซื้อ	3	18.75
ปริมาณการผลิตไม่เพียงพอกับความต้องการ	4	25.00
การคมนาคมไม่สะดวก	3	18.75
การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ไม่เป็น	2	12.50
ราคาผลิตภัณฑ์ต่ำ	1	6.25
<b>ข้อเสนอแนะ</b>		
ต้องการได้ความรู้เกี่ยวกับรูปแบบอื่น ๆ	9	56.25
ต้องการทราบข้อมูลการตลาด	2	12.50
ต้องการให้เจ้าหน้าที่การตลาดให้ได้มากกว่านี้	2	12.50
ต้องการให้เจ้าหน้าที่มาเยี่ยมเยียนให้คำแนะนำ	1	6.25
ไม่มีข้อเสนอแนะ	2	12.50

หมายเหตุ <sup>1</sup> ผู้ผลิตบางคนตอบมากกว่า 1 คำตอบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ผลិតภัณฑ์กระเป๋  
ให้ความคิดเห็นว่า "ดี" ในเรื่องของ รูปแบบ  
ให้ความคิดเห็นว่า "พอใจ" ในเรื่องของ สี ขนาด ความประณีต และคุณภาพ  
ให้ความคิดเห็นว่า "ควรปรับปรุง" ในเรื่องของ ราคา
2. ผลิตภัณฑ์ตะกร้า  
ให้ความคิดเห็นว่า "ดี" ในเรื่องของ สี ความประณีต รูปแบบ  
ให้ความคิดเห็นว่า "พอใจ" ในเรื่องของ ขนาด ราคา และคุณภาพ
3. ผลิตภัณฑ์กล่องใส่กระดาษทิชชู  
ให้ความคิดเห็นว่า "ดี" ในเรื่องของ สี ขนาด ความประณีต รูปแบบ ราคา และ  
คุณภาพ
4. ผลิตภัณฑ์หมวก  
ให้ความคิดเห็นว่า "พอใจ" ในเรื่องของ สี ความประณีต รูปแบบและคุณภาพ  
ให้ความคิดเห็นว่า "ควรปรับปรุง" ในเรื่องของ ขนาด และราคา

ข้อมูลจากเพศหญิงอายุต่ำกว่า 30 ปี

จากการสอบถามผู้บริโภคเพศหญิง จำนวน 12 ราย มีอายุเฉลี่ย 24.25 ปี มีอาชีพ  
รับราชการ รับจ้าง และพนักงานบริษัท จำนวนเท่ากันคือ 2 คน อาชีพนักเรียนและครู จำนวน  
1 คน และอาชีพนักศึกษา จำนวน 4 คน สรุปความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์จากกก ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์กระเป๋  
ให้ความคิดเห็นว่า "พอใจ" ในเรื่องของ สี ความประณีต รูปแบบ และคุณภาพ  
ให้ความคิดเห็นว่า "ควรปรับปรุง" ในเรื่องของ ขนาด ราคา
2. ผลิตภัณฑ์ตะกร้า  
ให้ความคิดเห็นว่า "ดี" ในเรื่องของ สี  
ให้ความคิดเห็นว่า "พอใจ" ในเรื่องของ ขนาด ความประณีต รูปแบบ ราคา

และคุณภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ผลิตภัณฑ์กล่องใส่กระดาษทิชชู

ให้ความเห็นว่า "ดี" ในเรื่องของ สี ขนาด

ให้ความคิดเห็นว่า "พอใจ" ในเรื่องของ ความประณีต รูปแบบ ราคา และ

คุณภาพ

4. ผลิตภัณฑ์หมวก

ให้ความคิดเห็นว่า "พอใจ" ในเรื่องของ สี ขนาด และคุณภาพ

ให้ความคิดเห็นว่า "ควรปรับปรุง" ในเรื่องของ ความประณีต รูปแบบ และราคา

ข้อมูลจากเพศหญิงอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป

จากการสอบถามผู้บริโภคเพศหญิงที่มีอายุเฉลี่ย 39.9 ปี จะมีอาชีพรับราชการ 2 คน  
ทำธุรกิจส่วนตัว 5 คน แม่บ้าน 7 คน และพนักงานรัฐวิสาหกิจ 1 คน สรุปความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์  
จากกก ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์กระเป๋า

ให้ความคิดเห็นว่า "ดี" ในเรื่องของ สี เท่านั้น

ให้ความคิดเห็นว่า "พอใจ" ในเรื่องของ ความประณีต รูปแบบ และคุณภาพ

ให้ความคิดเห็นว่า "ควรปรับปรุง" ในเรื่องของ ขนาด

2. ผลิตภัณฑ์ตะกร้า

ให้ความคิดเห็นว่า "ดี" ในเรื่องของ สี และขนาด

ให้ความคิดเห็นว่า "พอใจ" ในเรื่องของ ความประณีต รูปแบบ ราคา และคุณภาพ

3. ผลิตภัณฑ์กล่องใส่กระดาษทิชชู

ให้ความเห็นว่า "ดี" ในเรื่องของ สี ขนาด ความประณีต รูปแบบ ราคา และ

คุณภาพ

4. ผลิตภัณฑ์หมวก

ให้ความคิดเห็นว่า "พอใจ" ในเรื่องของ สี ขนาด ความประณีต รูปแบบ ราคา

และคุณภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากความคิดเห็นดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่า

เพศชายนั้น จะพอใจผลิตภัณฑ์เหล่านี้ โดยเฉพาะกล่องกระดาษกึ่งซีซู เนื่องจากเพศชาย มักจะไม่ละเอียดละออในเรื่องของรูปแบบหรือความประณีตมากนัก แต่มักจะคำนึงถึงความคงทนและการใช้งานมากกว่า ดังนั้น ความคิดเห็นโดยส่วนรวม จะแสดงออกว่าผลิตภัณฑ์ที่กพอใช้ได้ ไม่ต้องปรับปรุงอะไรมาก

ส่วนในความคิดเห็นของเพศหญิง โดยเปรียบเทียบระหว่างเพศหญิงที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี และเพศหญิงที่มีอายุมากกว่า 30 ปี จะเห็นอย่างเด่นชัดในเรื่องของความคิดเห็นที่แตกต่างกัน คือ ในเพศหญิงที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี ซึ่งมักเป็น นักเรียน นักศึกษา ยังไม่มีรายได้เป็นของตนเอง หรือเป็นลูกจ้าง ซึ่งมีรายได้ประจำต่อเดือนที่ไม่มากนัก ในกลุ่มอายุนี้อาจจะไม่พอใจในเรื่องราคาของผลิตภัณฑ์ที่สูงเกินไป แต่จะพอใจในเรื่องของความประณีต และรูปแบบที่ถูกใจวัยรุ่น ส่วนเพศหญิงที่มีอายุมากกว่า 30 ปี พพอใจในเรื่องของราคา แต่จุดสนใจของผู้บริโภคในวัยและช่วงอายุนี้อาจจะมุ่งไปที่คุณภาพ การใช้งาน มากกว่าปัจจัยอื่น

อย่างไรก็ดี หากพิจารณาความต้องการของผู้บริโภคทั้งหมด จะเห็นว่าทุกเพศและทุกวัย ส่วนใหญ่พอใจกับผลิตภัณฑ์เหล่านี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสีของผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่วนใหญ่ใช้สีสดใส ยิ่งเมื่อนำมาถักเป็นลวดลายสลับสี ไม่ว่าจะใช้สีกลมกลืนกัน หรือตัดกัน ก็ทำ ความพอใจให้กับผู้บริโภคทั้งสิ้น

ตารางที่ 5.14 เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์กระเป๋ากก

	ชาย			หญิงอายุ < 30 ปี			หญิงอายุ > 30 ปี		
	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง
สี	1 (3.13)	3 (9.38)	1 (3.13)	1 (3.88)	7 (21.88)	4 (12.5)	7 (21.88)	5 (15.63)	3 (9.38)
ขนาด	1 (3.13)	3 (9.38)	1 (3.13)	-	6 (18.75)	6 (18.75)	2 (6.25)	6 (18.75)	7 (21.88)
ความประณีต	2 (6.25)	2 (6.25)	1 (3.13)	-	7 (21.88)	5 (15.63)	2 (6.25)	10 (31.25)	4 (12.5)
รูปแบบ	2 (6.25)	2 (6.25)	1 (3.13)	-	8 (25)	4 (12.5)	2 (6.25)	7 (21.88)	6 (18.75)
ราคา	1 (3.13)	2 (6.25)	2 (6.25)	1 (3.13)	5 (15.63)	6 (18.75)	-	11 (34.38)	4 (12.5)
คุณภาพ	1 (3.13)	3 (9.38)	1 (3.13)	-	8 (25)	4 (12.5)	1 (3.13)	10 (31.25)	4 (12.5)

ตารางที่ 5.15. เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ตราวัวกก

	ชาย			หญิงอายุ < 30 ปี			หญิงอายุ > 30 ปี		
	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง
สี	3 (9.38)	1 (3.13)	-	8 (25)	4 (12.5)	-	10 (31.25)	4 (12.5)	1 (3.13)
ขนาด	2 (6.25)	2 (6.25)	1 (3.13)	5 (15.63)	7 (21.88)	-	9 (28.13)	5 (15.63)	1 (3.13)
ความประณีต	3 (9.38)	1 (3.13)	1 (3.13)	3 (9.38)	6 (18.75)	3 (9.38)	5 (15.63)	8 (25)	2 (6.25)
รูปแบบ	4 (12.5)	1 (9.38)	-	1 (3.13)	7 (18.75)	4 (12.5)	4 (12.5)	7 (21.88)	4 (12.5)
ราคา	2 (6.25)	3 (9.38)	-	1 (3.13)	6 (18.75)	5 (15.63)	3 (9.38)	9 (28.13)	3 (9.38)
คุณภาพ	2 (6.25)	2 (6.25)	1 (3.13)	1 (3.13)	9 (28.13)	2 (6.25)	3 (9.38)	11 (34.38)	1 (3.13)

ตารางที่ 5.16 เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ก๋วยเตี๋ยวชุกก

	ชาย			หญิงอายุ < 30 ปี			หญิงอายุ > 30 ปี		
	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง
สี	5 (15.63)	-	-	9 (28.13)	3 (9.38)	-	10 (31.25)	4 (12.5)	1 (3.13)
ขนาด	4 (12.5)	1 (3.13)	-	7 (21.88)	5 (15.63)	-	9 (28.13)	5 (15.63)	1 (3.13)
ความประณีต	3 (9.38)	2 (6.25)	-	3 (9.38)	8 (25)	1 (3.13)	5 (25.63)	8 (25)	2 (6.25)
รูปแบบ	4 (12.5)	1 (3.13)	-	4 (12.5)	5 (15.63)	3 (9.38)	4 (12.5)	7 (21.88)	4 (12.5)
ราคา	3 (9.38)	2 (6.25)	-	2 (6.25)	8 (25)	2 (6.25)	3 (9.38)	9 (28.13)	3 (9.38)
คุณภาพ	4 (12.5)	1 (3.13)	-	2 (6.25)	8 (25)	2 (6.25)	3 (9.38)	11 (34.38)	1 (3.13)

ตารางที่ 5.17 เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์หมวกกก

	ชาย			หญิงอายุ < 30 ปี			หญิงอายุ > 30 ปี		
	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง	ดี	พอใช้	ควรปรับปรุง
สี	1 (3.38)	4 (12.5)	-	3 (9.38)	7 (21.88)	2 (6.25)	4 (12.5)	11 (34.38)	-
ขนาด	1 (3.13)	2 (6.25)	2 (6.25)	-	7 (21.88)	5 (15.63)	3 (9.38)	8 (25)	4 (12.5)
ความประณีต	1 (3.13)	4 (12.5)	-	-	3 (9.38)	9 (28.13)	3 (9.38)	7 (21.88)	5 (15.63)
รูปแบบ	1 (3.13)	3 (9.38)	1 (3.13)	-	5 (15.63)	7 (21.88)	4 (12.5)	6 (18.75)	5 (15.63)
ราคา	1 (3.13)	1 (3.13)	3 (9.38)	-	2 (6.25)	10 (31.25)	-	8 (25)	7 (21.88)
คุณภาพ	1 (3.13)	3 (9.38)	1 (3.13)	-	7 (21.88)	5 (15.63)	2 (6.25)	9 (28.13)	4 (12.5)

<u>ผลิตภัณฑ์</u>	<u>ต้นทุนทั้งหมดต่อชิ้นงาน</u>	<u>รายได้ต่อชิ้นงาน</u>
กล่องใส่กระดาษทิชชู	26.61 บาท	47.85 บาท
กระเป๋าแบบสี่เหลี่ยม	29.52 บาท	100.00 บาท
ตะกร้า	31.52 บาท	73.00 บาท
กระเป๋าแบบมีฝาปิด	33.71 บาท	61.25 บาท
หมวก	37.05 บาท	44.00 บาท

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ เกษตรกรส่วนใหญ่จะฝากจำหน่ายที่บ้านประธานกลุ่ม ลักษณะการจำหน่ายดังกล่าวนี้ถือเป็นการรวมกลุ่มกันจำหน่าย ซึ่งเกษตรกรประสงค์จะให้ผลิตภัณฑ์ของตนมีตลาดรองรับ และสามารถต่อรองราคาได้ ในปัจจุบันทางศูนย์ฯ ได้ร่วมมือประสานงานกับประธานกลุ่ม ได้เริ่มที่จะพยายามแพร่กระจายผลิตภัณฑ์เหล่านี้ให้ผู้บริโภครู้จักมากขึ้น โดยการนำไปออกร้านตามงานต่าง ๆ เช่น ที่ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ สนามศุภชลาศัย สวนอัมพร เป็นต้น ซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่ก็พอใจกับการผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมและมียอดขายสูงสุดคือกล่องใส่กระดาษทิชชู ดังนั้น เมื่อมีผู้ช่วยหาตลาด และราคาที่ได้ก็ไม่ต่ำมาก เกษตรกรทุกคนจึงมีความเห็นที่จะยึดเป็นอาชีพต่อไป และต้องการที่จะพัฒนาฝีมือ และผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นกว่าเดิม เพื่อการขยายกิจการในอนาคต

อย่างไรก็ดี เกษตรกรส่วนใหญ่มีปัญหาทางด้านการผลิต คือ ขาดแคลนแรงงานที่จะมาช่วยทำผลิตภัณฑ์ ทำให้ปริมาณการผลิตไม่เพียงพอความต้องการของผู้บริโภค ส่วนปัญหาทางด้านการตลาดนั้น เนื่องจากในปัจจุบันเกษตรกรได้รับความช่วยเหลือและคำแนะนำทางด้านการตลาดจากศูนย์ฯ ทุกโหล่ง จึงทำให้เกษตรกรส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ไม่มีปัญหาเรื่องตลาดจำหน่าย แต่จะมีปัญหาในส่วนของการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์

## ข้อเสนอแนะ

### ทางด้านการผลิต

จากการวิจัยเกี่ยวกับเศรษฐกิจการผลิตผลิตภัณฑ์จากกกของเกษตรกรหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ตำบลแดงใหญ่ อำเภอพุทธโสธร จังหวัดบุรีรัมย์ จะเห็นได้ว่าเป็นอาชีพเสริมที่ใช้เทคโนโลยีพื้นบ้านที่น่าสนใจ ประกอบกับเกษตรกรในหมู่บ้านนี้มีความตื่นตัว ชยันชั้นแข็ง รู้จักพึ่งพาตนเอง และพยายามมีส่วนร่วมในการพัฒนาท้องถิ่นเป็นอย่างดี จึงเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์กกที่ผลิตได้ในระยะเวลาที่ผ่านมาไม่กี่เดือน (มิถุนายน 2533 ถึงปัจจุบัน) ได้พัฒนาฝีมือ คุณภาพ รูปแบบและความประณีตไปอย่างรวดเร็ว ทำให้เกษตรกรแต่ละคนเพิ่มความสนใจ และเวลาในการผลิตมากขึ้น ประเด็นที่จะเกิดปัญหาคือ

1. วัตถุดิบ คือ "กก" ที่ใช้ทำผลิตภัณฑ์นี้ ในปัจจุบันเกษตรกรส่วนใหญ่มิได้ปลูกหรือดูแลบำรุงรักษา ยังคงเป็นต้นกกที่ขึ้นเองตามธรรมชาติในท้องนา หรือหนองน้ำของชุมชน ซึ่งอาจทำให้ต้นกกที่ได้มีคุณภาพไม่ดีพอ เนื่องจากมีแมลง หรือเพลี้ยกัดกิน หรือมีโรคราน้ำค้างทำให้ต้นกกแห้งตายไป การปลูกอย่างถูกต้องและการเอาใจใส่ดูแลรักษา จะทำให้กกที่ได้มีคุณภาพดี เหนียว มีความคงทน และเป็นมัน นำมาใช้ทำผลิตภัณฑ์ได้คุณภาพดีเยี่ยมและสวยงาม

2. การขาดแคลนวัตถุดิบในอนาคต ซึ่งเป็นข้อจำกัดที่สำคัญในการขยายปริมาณการผลิตให้เพียงพอกับความต้องการ เพราะเกษตรกรอาศัยเพียงวัตถุดิบที่มีอยู่แล้วในชุมชนมาทำการผลิต และขยายให้เป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กหรือขนาดย่อม คงจะเป็นไปได้ยาก หากยังไม่มีการปลูกกกเพื่อรองรับการผลิต

3. อุปสรรคในการขยายเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนซึ่งเกษตรกรเริ่มประสบปัญหาแล้วในปัจจุบันคือ ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน จะเห็นว่าขั้นตอนการผลิตตั้งแต่การคัดต้นกกสด การจักกก การข้อมสี การถักสานเป็นผลิตภัณฑ์ ล้วนแล้วแต่ต้องอาศัยแรงงานคนทั้งสิ้น ไม่สามารถอาศัยเครื่องทุ่นแรงในการแปรสภาพต้นกก ให้เป็นกกเส้นเล็กหรือแปรสภาพกกสดให้เป็นกกแห้งได้ ประกอบกับเกษตรกรทำการผลิตผลิตภัณฑ์จากกกเฉพาะในช่วงที่มีเวลาว่างเท่านั้น เวลาสำหรับการผลิตจึงไม่แน่นอนและไม่สม่ำเสมอ มีผลให้เส้นกกหรือผลิตภัณฑ์ที่ทำมีคุณภาพไม่ดีพอ เช่น กกสดที่ตัดแล้วหากจักไม่เสร็จภายใน 3 วัน จะเสียหรือแดง เป็นต้น

### บรรณานุกรม

- คณะกรรมการพัฒนาชนบทแห่งชาติ. 2533. ข้อมูลพื้นฐานระดับหมู่บ้าน (กชช. 2 ค. พนวก จปฐ)  
ของหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ ตำบลแดงใหญ่ อำเภอบึงสามพัน จังหวัดบุรีรัมย์. (อัครสาเนา)
- กรมชลประทาน. 2530. สินค้าชาวออกประเภทหัตถกรรม. กรุงเทพมหานคร. (อัครสาเนา)
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2531. พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตเกษตรในจังหวัดจันทบุรี. กรุงเทพ  
มหานคร. (อัครสาเนา)
- นิภาพร ชุมศรี. 2529. "การปลูกกก". วารสารโลกเกษตร. ปีที่ 3 เล่มที่ 9 (สิงหาคม)
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช. 2532. การเงินธุรกิจและการภาษีอากร. กรุงเทพมหานคร :  
สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช.
- ศูนย์หัตถกรรมพื้นบ้านมิ่งคศิลา. 2527. ราคาผลิตภัณฑ์เลือก. กรุงเทพมหานคร. (อัครสาเนา)
- สำนักงานเกษตรจังหวัด กรมส่งเสริมการเกษตร. 2533. แนวทางพัฒนาการเกษตร ตำบลแดงใหญ่  
อำเภอบึงสามพัน จังหวัดบุรีรัมย์. โครงการปรับปรุงระบบแผนและพัฒนาเกษตรกร.  
(อัครสาเนา)
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2530. ต้นทุนการผลิตเลือก  
กรุงเทพมหานคร. (อัครสาเนา)
- \_\_\_\_\_ . 2530. การตลาดกก เลือก และผลิตภัณฑ์จากเลือก.  
กรุงเทพมหานคร. (อัครสาเนา)

## ทางด้านตลาด

1. สภาพปัจจุบัน เกษตรกรจะเป็นผู้กำหนดราคาผลิตภัณฑ์เอง ราคาผลิตภัณฑ์ที่กำหนด หากเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในตลาดต่างจังหวัด และตลาดกรุงเทพฯ นั้นจะมีราคาถูกกว่า เนื่องจากไม่มีต้นทุนในการปลูกกอก และใช้แรงงานของตนเองเป็นหลัก แต่ในอนาคต หากต้องการปรับเปลี่ยนให้ขยายเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน อาจต้องปลูกกอกเป็นวัตถุดิบทดแทนกอกที่ขึ้นเองตามธรรมชาติ แน่แน่นอนต้นทุนการผลิตจะต้องสูงขึ้น ราคาผลิตภัณฑ์น่าจะต้องสูงขึ้นด้วย ผลิตภัณฑ์จะต้องกระจายสู่ท้องตลาด เพื่อเกษตรกรจะได้ผลตอบแทนอย่างรวดเร็ว และมีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับใช้ในการผลิต ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตคือ หากกลุ่มไม่สามารถหาตลาดที่รับซื้อผลิตภัณฑ์ได้ และกลุ่มเองก็ไม่มีเงินทุนเพียงพอที่จะซื้อผลิตผลิตภัณฑ์จากสมาชิกได้ทั้งหมด เกษตรกรจะต่างคนต่างขายให้กับพ่อค้า ซึ่งจะทำให้เกษตรกรขาดอำนาจในการต่อรองราคาได้ ถ้าหากเกษตรกรที่ทำการผลิตส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย และจะต้องขายผลผลิตในทันที เนื่องจากมีความจำเป็นต้องใช้เงิน ยิ่งจะทำให้ปัญหานี้มีความรุนแรงยิ่งขึ้น

2. ตลาดผลิตภัณฑ์ภายในประเทศยังไม่กว้างขวางเท่าที่ควร ทั้งนี้เพราะไม่ใช่สินค้าที่จำเป็น การใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันมีน้อย แม้ว่าในปัจจุบันจะได้มีการผลิตในรูปแบบต่างๆ มากขึ้น แต่ผู้บริโภคก็ยังไม่นิยมมากนัก ดังนั้นตลาดจึงขยายตัวได้ยาก นอกจากนี้ การแข่งขันจากวัสดุอื่นที่นำมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตทดแทนกอก ได้แก่ วัสดุจำพวกพลาสติก ซึ่งมีราคาถูกกว่า และทนทานกว่า จึงทำให้ผู้บริโภคนิยมไปใช้ผลิตภัณฑ์จากพลาสติกกันมากขึ้น แม้ว่าจะมีคุณภาพด้อยกว่าผลิตภัณฑ์กอกก็ตาม

3. ตลาดต่างประเทศจำพวกผลิตภัณฑ์กอกในรูปแบบของกระเป๋าสตางค์ ตะกร้า ฯลฯ ยังไม่เกิดขึ้น จะมีก็แต่เฉพาะผลิตภัณฑ์จำพวกเสื้อกอกและผลิตภัณฑ์จากเสื้อกอก เช่น ที่รองจาน ที่รองแก้ว เท่านั้น

## แนวทางการแก้ปัญหา

1. ส่งเสริมให้กลุ่มสามารถดำเนินงานธุรกิจได้ครบวงจร มีคณะกรรมการดำเนินงานกลุ่ม ซึ่งประกอบด้วยประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก ฯลฯ เพื่อดำเนินกิจการต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพ เช่น การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ การรวบรวมผลผลิต การจัดจำหน่าย เป็นต้น เช่น กลุ่มสตรีดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์จากกก ที่หมู่บ้านบ้านแพง ตำบลบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม ทำผลิตภัณฑ์จากกกประเภท เลื่อกกเป็นหลัก และมีผลิตภัณฑ์ที่รองจาน ที่รองแก้ว เป็นผลิตภัณฑ์รอง ส่วนผลิตภัณฑ์จากกกจำพวก ตะกร้า กระเป๋า จะทำเฉพาะเมื่อมีคนสั่งเท่านั้นเนื่องจากขายได้ยาก ปัจจุบัน ทอเลื่อส่งจันทบุรี ในตราของ "เลื่อจันทบูรณ์" โดยพ่อค้าจากจันทบุรี จะมารับซื้อที่ตำบล อากิตยละประมาณ 700 ผืน ในราคาเมตรละ 90 บาท โดยจะได้อำไร 20 บาทต่อผืน และบางส่วนยังนำออกจำหน่ายตามงานต่าง ๆ ที่จัดขึ้นในแต่ละจังหวัดทั่วประเทศไทย เช่น งานกาชาด งานไหม งานประจำจังหวัด งานลอยกระทงสุโขทัย ลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจนี้คือ สมาชิกในกลุ่มจะมาลงหุ้น โดยประธานกลุ่มเป็นผู้ดำเนินธุรกิจ มีรองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก ที่รับผิดชอบงานเฉพาะ ประธานกลุ่มจะเป็นผู้จัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ดีและราคาถูกมาให้สมาชิก โดยนำเงินจากหุ้นของสมาชิกมาซื้อ สมาชิกจะนำผลิตภัณฑ์มาขายกับประธานโดยประธานฯ จะเป็นผู้รับซื้อทั้งหมดและนำจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าที่มาติดต่อกับหัวหน้ากลุ่มกำไรที่ได้เมื่อหักค่าใช้จ่ายแล้ว จะปันผลกลับไปยังสมาชิก

หรือที่กลุ่มอาชีพทอเลื่อกก หมู่ที่ 5 หมู่บ้าน บ้านบุ ตำบลจระเข้มาก อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ เป็นหมู่บ้านที่ทำผลิตภัณฑ์จากกก จำพวกเลื่อกกที่รองจาน ที่รองแก้ว โดยไม่ได้ทำผลิตภัณฑ์อื่น เกษตรกรจะมีสภาพพื้นฐานการผลิตใกล้เคียงกับหมู่บ้านแดงใหญ่ คือทำเฉพาะในช่วงเสร็จจากการทำนา แต่ผลิตภัณฑ์เลื่อที่ทำมีการขยายอย่างสวยงาม และมีความประณีตมาก เลื่อกกที่ผลิตมีอยู่ 3 ประเภท คือ เลื่อกกสามเหลี่ยม เลื่อกกกลม และเลื่อกกลังกา เกษตรกรไม่เคยได้รับความรู้การทอเลื่อจากใคร แต่เป็นความรู้ที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ เกษตรกรจะมีการปลูกกกกลมเพื่อทำผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ โดยนำพันธุ์มาจากจันทบุรี มีการบำรุงรักษาเป็นอย่างดี ใส่ปุ๋ย กำจัดโรคและศัตรู ที่ยังต้องเก็บกกแห้งตุนไว้ ในกรณีที่เกิดภาวะแห้งแล้ง ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ เกษตรกรจะนำมาขายรวมกันที่ศูนย์ขายผลิตภัณฑ์ภายในหมู่บ้าน โดยสมาชิกจะแวะเวียนกันมาช่วยขายตามแต่เวลาที่ว่าง และมีกรรมการกลุ่มคอยดูแล รายได้ ที่ได้จากการขายผลิตภัณฑ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะหักเข้ากลุ่มขึ้นละ 3 % โดยผลิตภัณฑ์จะบรรจุและห่อด้วยพลาสติก มีตรา ราคา และชื่อของ ผู้ทอ เลื่อติดไว้อย่างชัดเจนส่วนใหญ่ขายให้กับชาวบ้านต่างหมู่บ้าน พ่อค้าคนกลางจากกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และนักท่องเที่ยวทั่วไป ปัจจุบัน ผลิตไม่ทันกับความต้องการของตลาด เนื่องจาก ใช้ระบบการผลิตทำนองเดียวกับหมู่บ้าน บ้านแดงใหญ่ จึงทำให้ไม่สามารถใช้แรงงานได้อย่างเต็มที่

2. ประชาสัมพันธ์ โดยประสานงานกับเจ้าหน้าที่ในหน่วยงานต่างๆ เช่น พัฒนาชุมชน กองอุตสาหกรรมในครอบครัว อุตสาหกรรมจังหวัด ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียนเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ กักให้ประชาชนทำไปได้ชมในงานนิทรรศการต่าง ๆ หรือฝากจำหน่ายตามศูนย์หัตถกรรมพื้นบ้าน ต่าง ๆ เช่น บ้านมั่งคศิลา ศูนย์สาธิตกรรมพัฒนาชุมชน กรมพาณิชย์สัมพันธ์ เป็นต้น



10101

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้