

**ชื่อวิทยานิพนธ์** การผลิตและการตลาดสินค้าหัตถกรรมพื้นบ้านภายใต้  
โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ : กรณีศึกษาเครื่อง  
จักสานมวย บ้านหนองขาม ตำบลหนองขาม  
อำเภออาจสามารถ จังหวัดร้อยเอ็ด

**ผู้วิจัย** นายทรงฤทธิ์ พรหมชินวงศ์ **ปริญญา ศศ.ม.** (ยุทธศาสตร์การพัฒนา)

**กรรมการที่ปรึกษา** ดร. ชาตรี ศิริสวัสดิ์ ประธานกรรมการ  
ผศ. ดร. โกมล แพนพา กรรมการ  
อาจารย์ขงยุทธ สุขอย กรรมการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม 2550

### บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยเรื่อง การผลิตและการตลาดสินค้าหัตถกรรมพื้นบ้านภายใต้โครงการ  
หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ : กรณีศึกษาเครื่องจักสานมวยบ้านหนองขาม ตำบลหนองขาม  
อำเภออาจสามารถ จังหวัดร้อยเอ็ด มีวัตถุประสงค์ดังนี้ 1) ศึกษาการผลิตเครื่องจักสานมวย  
ของชาวบ้านหนองขาม ตำบลหนองขาม อำเภออาจสามารถ จังหวัดร้อยเอ็ด 2) ศึกษา  
การตลาดเครื่องจักสานมวยของชาวบ้านหนองขาม ตำบลหนองขาม อำเภออาจสามารถ  
จังหวัดร้อยเอ็ด และ 3) ศึกษาปัญหาการผลิตและการตลาดเครื่องจักสานมวยของ  
ชาวบ้านหนองขาม ตำบลหนองขาม อำเภออาจสามารถ จังหวัดร้อยเอ็ด วิธีการเก็บข้อมูล  
ใช้วิธีการสัมภาษณ์ การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมและมีส่วนร่วม และการศึกษาเอกสาร ผู้ให้  
ข้อมูล ได้แก่ ข้าราชการครู และสมาชิกกลุ่มสานมวยบ้านหนองขาม เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย  
เป็นแบบสังเกตและแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง ผลการศึกษาปรากฏ ดังนี้

1. การผลิตหรือการสานมวยบ้านหนองขาม พบว่า การสานมวยสืบทอดมาจาก  
บรรพบุรุษ สมาชิกในบ้านช่วยกันสานเมื่อว่างจากงานหลัก ลายที่สานเป็นลายสองเวียน และ  
ลายสองยื่น ขอบจะถักด้วยลายจุงนาง กันจะสานด้วยลายสองหรือลายสามก็ได้

2. การตลาดหรือการขายมวยของชาวบ้านหนองขาม พบว่า เดิมผู้สาน จะสานมวย  
เพื่อใช้ในครัวเรือน เมื่อประชากรเพิ่มจำนวนมากขึ้น สังคมเปลี่ยนไป ปัจจุบันเป็นการผลิต  
หรือการสานเพื่อธุรกิจการค้า ซึ่งการขายในปัจจุบันจะมีอยู่ 4 ลักษณะ คือ 1) ผลิตเองขายเอง  
ได้ราคาดีแต่ช้าและลำบาก 2) ขายให้พ่อค้าคนกลางที่นำรถเข้าไปซื้อถึงหมู่บ้าน แบบนี้พ่อค้า

เป็นคนกำหนดราคาเองจึงไม่ได้ราคาตามที่ตั้งไว้ 3) ผลิตแล้วส่งขายให้แก่ร้านค้ากลุ่มผู้ขาย ซึ่งผลผลิตคือมวจะต้องมีคุณภาพตามที่กลุ่มผู้ขายกำหนด จึงจะได้ราคาตามที่ตกลงกันไว้ แต่กรณีนี้ผู้ผลิตจะได้เงินช้า เนื่องจากต้องรอให้กลุ่มผู้ขายขมวได้ก่อน 4) ขายโดยส่วนราชการจัดตลาดนัดสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์หรืองานเทศกาลอื่น ๆ มวจะขายดีและได้รับราคาตามกำหนด เพราะเป็นราคาที่ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค

3. ปัญหาในการผลิตและการตลาด พบว่าปัญหาในด้านการผลิตวัตถุดิบ คือ ไม้ไผ่ เจริญเติบโตไม่ทันการใช้งาน เถาวัลย์และหอยหยากรเพราะป่าถูกทำลาย ปัญหาการตลาด มีผู้คนสวนมวจำนวนมาก ทำให้มวออกสู่ตลาดมากเกินไป และที่ผลิตเองขายเองก็มักขายตัดราคาตนเอง จึงทำให้บางครั้งการขมวไม่ได้ราคาตามที่กำหนดไว้



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

**Title :** The making and marketing of local handicraft under the One tambol, One Product Project (OTOP) : Case stude of basketwork from Ban Nong Kham, Tambol Nong Kham Amphur Ardsamat, Roi-Et

**Auhtor :** Mr. Songrit Promshinnawong **Degree :** M.A ( Development Strategy )

**Advisors :** Dr. Chatri Siriswat ( Chairperson )  
Assist. Prof. Dr. Komol Panpa Committee  
Mr. Yongyut Suyoy Committee

**Rajabhat Mahasarakham Univercity 2007**

### **Abstract**

The Objectives for The study of the making and marketing local handicraft under the One Tambol, One Product Project (OTOP) : Case study of Bunning style basketwork from Ban Nong kham, Tambol Nong kham, Amphur Ard Ssmt, Roi-Et are as foll ws : 1) to study hom to make Bunning style basketworks of Ban Nong Kham, Tambol Nong Kham, Amphur Ard Ssmt, Roi-Et 2) to stude how the marketing goes for Ban Nong Kham, Tambol Nong Kham, Amphur Ard Ssmt, Roi-Et 3) to stude the problems in the making and marketing of the Bunning style basketwork from Ban Nong Kham Tambol Nong Kham, Amphur Ard Ssmt, Roi-Et. How to collect the informants ? We use an interview, observation and study up the document. People who gave an information are Teacher and member of the Bunning style basketwork makers group of Ban Nong kham. Tools used in this study are observation from and interview from with are patterned. The results are described below

1. It is found the process of making the bunning style basketworks of Ban Nong Kham is taught by generation to generation. Each of the villagers helps each other making this Kind of basketwork style when they have free from their works and the style using in the basketwork normally are Song Wien Style, a circle and song Yuen style, a vertical double ling style. For the style using in making

the edge are Jung Nang Style and the Lai Song, a double line style. For the style, and Lai Sarm, a triple line style will be used to make bottom part of the basketwork.

2. For the marketing or selling the basketworks of Ban Nong Kham, it is found that in the time, people made the basketwork for using in only their families but for now, as the result of the social changes and population growth, it been changed into commerce instead. There are 4 different kind of selling their products which are : 1) Sell the product themselves which they can gain more but they will have a difficult time selling their products 2) Sell the product to the middleman but in this way they can not set the price themselves and gain less money. 3) Sell the product by using the Group Shop which the basketworks must meet the group's qualifications. But in this case, they will not gain money unless the products are sold. 4) Sell the products in the place or event that government provided for them such as OTOP shop or other events. In this case they have both good price and good circulation.

3. For the problems in making and marketing it is found that the bamboo, main materials, is insufficient. Creeping plant is rarely seen and there are too many of the basketwork makers so the product are flooded in the market which make the price decreased.