

## บทที่ 5

### สรุป และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง การศึกษาและพัฒนาารูปแบบช่องทางการกระจายสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบและช่องทางการกระจายสินค้าที่มีความเหมาะสมสำหรับสินค้าชุมชนอำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง มีขนาดของตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาจำนวน 50 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถาม

สถิติที่ใช้ในการวิจัย ข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง ใช้สถิติแบบพรรณนา (Descriptive Statistic) โดยการวิเคราะห์แจกแจงความถี่ และค่าร้อยละ

สถิติที่ใช้ในการวิจัยการวิเคราะห์ความสำคัญและปัจจัยของรูปแบบการจัดจำหน่ายของสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองนั้นจะใช้สถิติแบบพรรณนา (Descriptive Statistic) โดยการวิเคราะห์แจกแจงความถี่ และค่าร้อยละ

#### 5.1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง

กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 8 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 92 ซึ่งแตกต่างกันมาก และสามารถสรุปได้ว่าผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทองนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิง เพราะผู้ชายนั้นจะออกไปทำงานที่โรงงานหรือว่าสำนักงานต่างๆ ในจังหวัดอยุธยา เนื่องจากเป็นพื้นที่ใกล้เคียงกับตำบลบางเสด็จ อำเภอป่าโมกข์ จังหวัดอ่างทอง สถานที่ตั้งของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง ผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง นั้นส่วนใหญ่จะมีอายุอยู่ในช่วง 31-50 ปี โคนคิดเป็นร้อยละ 70 ของกลุ่มตัวอย่าง โดยที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา และมัธยมศึกษาตอนปลาย โดยคิดเป็นร้อยละ 80 ผู้ผลิตตึกตาขาววังเกือบครึ่งมีประสบการณ์ในการผลิตสินค้า OTOP 1-5 ปี รองลงมา มีประสบการณ์ 5-10 ปี และมากกว่า 10 ปี ที่เป็นแบบนี้ก็เพราะว่าถึงแม้รายได้ของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP นั้นไม่แน่นอน จึงมีการเปลี่ยนงานของผู้ผลิตบ่อย แต่ที่โดยเนื้อหาของตึกตาขาววังนั้นยังต้องอาศัยความชำนาญในการปั้นอยู่จึงมีผู้ที่ชำนาญในการปั้นอยู่ในกลุ่มในอัตราที่มาก สัดส่วนการเพิ่มขึ้นและลดลงของรายได้จากการผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง โดยมีการลดลง โดยสาเหตุน่าจะมาจากการหดตัวของเศรษฐกิจของประเทศไทย หรือเป็นเพราะการที่มีคู่แข่งทางการค้า ซึ่งได้แก่กลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ชนิดที่ใกล้เคียงกันเกิดขึ้นมาใหม่ทำให้สินค้านั้นไม่สามารถจำหน่ายได้มากเท่าที่ควร รายได้จึงลดลง กลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัด

อ่างทองนั้นยังมีรายได้ไม่มากนัก โดยที่ส่วนใหญ่ของผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองจะมีรายได้อยู่ที่ต่ำกว่า 100,000 บาทต่อปี ทำให้มีการส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงงานบ่อย

## 5.2 ผลการวิเคราะห์ความสำคัญและปัจจัยของรูปแบบการจัดจำหน่ายของสินค้า

ช่องทางในการกระจายสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองนั้นสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ทางได้แก่ ผู้ผลิตจัดจำหน่ายเองโดยตรง การจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง และการที่กลุ่มผู้ผลิตมีการการจัดจำหน่ายผ่านกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทอง

การกระจายสินค้าโดยที่กลุ่มผู้ผลิตจัดจำหน่ายเองโดยตรงนั้น พบว่าผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทอง นั้นให้ความสำคัญกับการเก็บรักษาสินค้ามากที่สุด รองลงมาได้แก่ การขนส่งสินค้า, ต้นทุนในการจัดจำหน่าย, การมีประสิทธิภาพในการทำงาน, ความสามารถในการจัดจำหน่าย และ การประชาสัมพันธ์สินค้าเป็นปัจจัยสุดท้าย

การกระจายสินค้าโดยพ่อค้าคนกลางนั้น พบว่าผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองนั้นให้ความสำคัญกับความสามารถในการจัดจำหน่ายของพ่อค้าคนกลาง รองลงมาได้แก่ ความสามารถในการประชาสัมพันธ์สินค้ามากที่สุด, การมีประสิทธิภาพในการทำงาน, ต้นทุนในการจัดจำหน่าย, การขนส่งสินค้า และการเก็บรักษาเป็นปัจจัยสุดท้าย

การกระจายสินค้าโดยการจัดจำหน่ายผ่านกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองนั้น พบว่าผู้ผลิตสินค้า OTOP ของอำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงครามนั้นให้ความสำคัญกับการประชาสัมพันธ์สินค้ามากที่สุด รองลงมาได้แก่ความสามารถในการจัดจำหน่าย, การขนส่งสินค้า, ต้นทุนในการจัดจำหน่าย, การมีประสิทธิภาพในการทำงานและการเก็บรักษาสินค้าเป็นปัจจัยสุดท้าย

## 5.3 อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยที่ได้ มีประเด็นสำคัญที่น่าสนใจนำมาอภิปรายผล ดังนี้

5.3.1 การกระจายสินค้าโดยที่กลุ่มผู้ผลิตจัดจำหน่ายเองโดยตรง จากผลการวิจัยพบว่า การจัดจำหน่ายสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองเองโดยตรงจากผู้ผลิตนั้น ผู้ผลิตจะให้ความสำคัญไปที่การเก็บรักษาสินค้า OTOP ของตนเองมากที่สุด เพราะว่าเป็นปัจจัยที่ใกล้ตัวที่สุดโดยทางผู้ผลิตนั้นจะสามารถควบคุมการเก็บรักษาสินค้าของตนเองได้ ส่วนที่ค่าเฉลี่ยในการขนส่งสินค้านั้นมีค่าเฉลี่ยในระดับมากเช่นกัน เนื่องจากว่าสินค้า OTOP ตึกตาชาววังนั้นเป็นสินค้าที่มีความอ่อนไหวต่อแรงกระแทก เพราะว่าจะผลิตจากดินปั้น

จึงสามารถเกิดการแตกหักได้ง่าย การขนส่งนั้นจึงควรที่จะมีการระมัดระวังให้มาก ถ้าหากเสียหายแล้วจะไม่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ หรือว่าแก้ไขได้ ส่วนที่มีการประชาสัมพันธ์สินค้าอยู่ในระดับต่ำที่สุดนั้น เนื่องจากความสามารถในการประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเองนั้นมีน้อย เพราะว่าการประชาสัมพันธ์สินค้านั้นจะต้องใช้ความรู้ทางด้านการตลาดและเทคโนโลยี ซึ่งเป็นส่วนที่ถ้าเป็นการจำหน่ายเองโดยตรงจากผู้ผลิตนั้นจะสามารถทำได้ยากเพราะว่ายังขาดความรู้ที่จะทำการจัดการในด้านนี้

5.3.2 การกระจายสินค้าโดยพ่อค้าคนกลาง จากผลการวิจัยพบว่า จากผลการวิจัยนี้ สามารถสรุปได้ว่าการจัดจำหน่ายสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองเองโดยการจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางนั้นทางผู้ผลิตสินค้า OTOP จะให้ความสำคัญไปที่การประชาสัมพันธ์และความสามารถในการจัดจำหน่าย รวมไปถึงประสิทธิภาพในการทำงาน เนื่องจากว่าพ่อค้าคนกลางมักจะมีความรู้ในด้านการขายและการตลาดมากกว่ากลุ่มผู้ผลิต จึงทำให้รู้จักวิธีในการหาช่องทางการระบายสินค้าทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศสำหรับสินค้าที่มีมาตรฐานสูง ทำให้ประสิทธิภาพในการทำงานนั้นสูงตามไปด้วย ส่วนเรื่องของต้นทุนนั้นจะไม่ค่อยให้ความสำคัญเท่าไร เพราะถ้ามีพ่อค้าคนกลางเข้ามาราคาในการขายหรือฝากให้พ่อค้าคนกลางขายมักจะไม่ได้อะไรที่ติดนัก แต่เพื่อให้สินค้านั้นได้รับการเผยแพร่ทำให้ผู้ผลิตนั้นต้องยอมรับและขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาค้าปลีก ส่วนในแง่ของการเก็บรักษาและการขนส่งสินค้านั้น ในเมื่อมีพ่อค้าคนกลางแล้ว พ่อค้าคนกลางนั้นจะเข้ามารับสินค้าในแหล่งผลิต เพราะฉะนั้นการขนส่งและการเก็บรักษาจึงไม่ใช่ปัจจัยที่ทางกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองจะให้ความสำคัญมากนัก เลยมีความสำคัญแค่ระดับค่อนข้างน้อย แต่ว่าพ่อค้าคนกลางยังจะต้องคำนึงถึงเรื่องการขนส่งและการเก็บรักษาอยู่ เพราะสินค้า OTOP ตึกตาชาววังนั้นเป็นสินค้าที่แตกหักง่ายมาก ถึงแม้ว่าต้นทุนของตัวสินค้านั้นจะไม่สูงนัก แต่ถ้าสินค้าเกิดการแตกหักเสียหายไปแล้ว จะไม่สามารถนำมาใช้ หรือขายต่อได้อีก

5.3.3 การกระจายสินค้าโดยการจัดจำหน่ายผ่านกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทอง จากผลการวิจัยพบว่า การจัดจำหน่ายสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองโดยการจัดจำหน่ายผ่านกลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองนั้น ผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง จังหวัดอ่างทองจะให้ความสำคัญไปที่ความสามารถในการจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์สินค้า OTOP ของกลุ่มเครือข่าย เพราะว่าจะจะเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้า OTOP ให้มากขึ้น จึงเป็นการง่ายที่จะประชาสัมพันธ์สินค้า OTOP ของกลุ่มผู้ผลิตได้ง่ายขึ้น และอีกส่วนหนึ่งคือการขนส่งนั้นก็ได้อีกให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะการผลิตภัณฑ์ตึกตาชาววังนั้นเป็นสินค้าที่แตกหักง่ายมาก ส่วนในแง่ของต้นทุนนั้น การจัดจำหน่ายโดยรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายจะทำให้ราคาขายต้องลดลง แต่ว่าจะไม่มากเท่ากับการมีพ่อค้าคนกลางมารับ เพราะว่าจะต้องมีการขนส่งไปยังร้านค้าเครือข่ายเอง ส่วนการเก็บรักษานั้น กลุ่มผู้ผลิตก็ไม่มีเจตนาที่จะต้องเก็บสินค้าไว้ในสถานที่ของตนเอง เพราะเมื่อผลิตเสร็จแล้วก็จะนำไปยังร้านค้าเครือข่ายทันที ทำให้ไม่ต้องกังวลเรื่องการเก็บรักษาสินค้า การทำงานอย่างมีประสิทธิภาพนั้น จะไม่ค่อยมีความสำคัญเพราะว่าเป็นการร่วมมือกับระหว่างผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาชาววัง ด้วยกันเอง ทำให้การทำงานไม่ค่อยเป็นระบบ ส่วนใหญ่จะใช้ความคุ้นเคยกันในการทำงาน ทำให้ความร่วมมือกันระหว่างผู้ผลิตนั้นยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

## 5.4 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

5.1 ผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง นั้น ส่วนใหญ่จะมีการศึกษาอยู่ที่ระดับมัธยมศึกษา เพราะฉะนั้นจึงยังขาดแคลนความรู้ด้านการตลาดและการจัดการกระจายสินค้า ทำให้เกิดช่องทางให้พ่อค้าคนกลางเข้ามาเอาเปรียบทางด้านราคาได้ ภาครัฐบาลควรที่จะเข้ามาพัฒนาความรู้ทางด้านที่ขาดแคลนให้แก่กลุ่มผู้ผลิต เพื่อที่จะเป็นการสร้างมาตรฐานที่อาจจะนำไปสู่การส่งออกสินค้า OTOP ได้ในอนาคต

5.2 การสร้างมาตรฐานสินค้า OTOP อย่างจริงจังและมีระบบ และควรที่จะพัฒนาระบบการตัดสินค้า OTOP ให้ได้มาตรฐาน โดยให้หน่วยงานของภาครัฐเป็นตัวกลางในการขับเคลื่อนพัฒนาสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง ไปสู่การส่งออก เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ

5.3 ควรมีการพัฒนาความรู้ในด้านต่างๆ เช่น การทำบรรจุภัณฑ์ หรือการเพิ่มมูลค่า ให้แก่กลุ่มผู้ผลิตสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า OTOP ตึกตาขาววัง จังหวัดอ่างทอง, ลดต้นทุนของสินค้า และทำการจัดจำหน่ายสินค้า OTOP เป็นเครือข่ายอย่างมีระบบ โดยอาจจะไปทำการร่วมกลุ่มกับผู้ผลิตสินค้า OTOP ในตำบลอื่นๆของจังหวัดอ่างทอง เพื่อที่จะสร้างอำนาจในการขายให้มากขึ้น โดยอาจจะลดการขายผ่านพ่อค้าคนกลางลง จะทำให้เกิดกำไรได้มากขึ้น

## 5.5 ข้อเสนอแนะในการวิจัย

การนำผลงานวิจัยไปใช้นั้นสามารถจะนำไปใช้ได้กับการกระจายสินค้า OTOP ทั่วไปได้โดยอาจจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดในบางส่วนเล็กน้อย ส่วนการวิจัยครั้งต่อไปนั้นจะสามารถวิจัยไปในเชิงกว้างหรือเชิงลึกก็ได้ เพราะว่างานวิจัยชิ้นนี้เป็นเพียงงานวิจัยเบื้องต้นเท่านั้น โดยงานวิจัยที่สามารถพัฒนาจากงานชิ้นนี้สามารถยกตัวอย่างได้ เช่น

1. การเพิ่มความมีส่วนร่วมของภาครัฐต่อสินค้า OTOP
2. ความเป็นเจ้าของของสินค้า OTOP จากผู้ผลิตสินค้า OTOP
3. ปัญหาในการขนส่งสินค้าที่มีการแตกหักเสียหายได้ง่าย
4. รูปแบบการกระจายสินค้า OTOP ของจังหวัดอื่นๆ
5. ปัจจัยที่มีความต้องการมากที่สุดในการพัฒนาสินค้า OTOP
6. ความพร้อมในการส่งออกสินค้า OTOP เชิงวัฒนธรรม