



**สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์**

✓ ผลิตภัณฑ์ผักตบชวาของ จังหวัดสมุทรปราการ

### 1. แหล่งผลิต

การนำผักตบชวามาตากแห้งแล้วสานเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ส่วนใหญ่ทำกันในท้องถิ่นชนบทในเขตภาคกลาง และภาคเหนือ สำหรับจังหวัดสมุทรปราการนั้น เนื่องจากมีสถานที่ตั้งอยู่บริเวณปากแม่น้ำเจ้าพระยา โดยสภาพทั่วไปพื้นที่จะเป็นที่ลุ่มมีคลองต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก จะเห็นได้จากคำเรียกชื่อ "บาง" นำหน้าชื่อบ้าน ตำบล อำเภอ เช่น บางพลี บางบ่อ บางครุ บางกระเจ้า บางกอบัว บางหญ้าแพรก ฯลฯ ซึ่งความหมายของคำว่า "บาง" หมายถึงทางน้ำเล็กที่ไหลขึ้นลงตามระดับน้ำในแม่น้ำ หรือทะเล นอกจากนั้นยังมีหนองน้ำและบึงอยู่จำนวนมากมาย ความได้เปรียบทางด้านสภาพพื้นที่ดังกล่าว ทำให้มีวัตถุดิบคือ ผักตบชวา ขยายแพร่พันธุ์อยู่ตามแหล่งน้ำทั่วไปกระจายไปทุกอำเภอ แต่พื้นที่ที่ได้มีผู้เริ่มนำวัชพืชชนิดนี้ มาดัดแปลงพัฒนามาเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ใช้สอยได้จนทุกวันนี้ได้แก่ ชาวบ้านแถบอำเภอพระประแดง อำเภอบางบ่อ ส่วนในพื้นที่อำเภออื่น ๆ ก็มีอยู่บ้างแต่ไม่มากนัก

### 2. การผลิต

โครงการค้นคว้า และทำประโยชน์ใช้สอยจากผักตบชวานั้น แท้จริงแล้ว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้ริเริ่มมาตั้งแต่ปี 2521 แต่เพิ่งมาเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายเมื่อไม่นานมานี้เอง โดยเจ้าหน้าที่ได้ทดลองนำผักตบชวามาตากแห้ง มาสานเป็นเครื่องใช้สอยประเภทกระจาด กระบุง ตะกร้า ฯลฯ ซึ่งปรากฏว่าเมื่อสานออกมาแล้วสวยงามไม่แพ้เครื่องจักสานชนิดอื่น จึงได้นำไปฝึกสอนและเผยแพร่ให้กับชาวบ้านในเขตชนบท โดยเฉพาะในท้องถิ่นที่มีผักตบชวาขึ้นอยู่หนาแน่น (ปัจจุบันกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้สนับสนุนให้มีวิทยากรพิเศษที่ผ่านการอบรมจากกรม ไปฝึกสอนชาวบ้านเกี่ยวกับกรรมวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาและพืชเส้นใยอื่น ๆ ในพื้นที่ต่าง ๆ ด้วย) ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดการนำเอาวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาแปรรูป

เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างรายได้เพิ่มให้แก่ชาวบ้านได้

สำหรับจังหวัดสมุทรปราการ ได้มีการนำผักตบชวามาใช้ประโยชน์ในลักษณะ

ดังกล่าว เริ่มแรกในเขตพื้นที่อำเภอพระประแดง เมื่อประมาณ 6-7 ปีมาแล้ว

### 3. ผู้ผลิต หรือผู้ประกอบการ

จากการสำรวจพบว่า การพัฒนามาผักตบชวามาตากแห้งแล้วนำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้เป็นประโยชน์ในชีวิตประจำวันได้นั้น กระทำการผลิตกันในนามกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ซึ่งได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานเกษตรจังหวัด และกรมพัฒนาชุมชน ในจังหวัดสมุทรปราการ มีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่มีกิจกรรมการผลิตลักษณะดังกล่าว 2 กลุ่ม คือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบางกอบัว และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลบ้านคลองสวน แต่ละกลุ่มจะมีสมาชิก 20-30 คน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มแรกนั้นยังได้รับการส่งเสริมจากกรม

การพัฒนาชุมชน จัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพจักสานหวาย และเส้นใยพืช (ผักตบชวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลบางกอบัว อำเภอพระประแดง โดยมีนางสงวน สุขปราโมทย์ เป็นผู้นำอาสาพัฒนาชุมชน ซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นผู้นำ อช.ดีเด่น ประจำปี 2532

หากจะแบ่งประเภทของผู้ผลิต หรือผู้ประกอบการ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

3.1 ประเภทลงทุนเอง ผู้ผลิตประเภทนี้จะต้องลงทุนทุกอย่าง ตั้งแต่ผักตบชวาแห้ง ฟางไหมปักดอก ผ้าบุ เครื่องรีด ห้องอบ ฯลฯ เมื่อได้ผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาจะต้องนำไปจำหน่ายเอง หรือมีพ่อค้ารับไปจำหน่ายอีกทอดหนึ่ง

3.2 ประเภทที่ลงทุนแรงงาน ส่วนใหญ่มักจะเป็นสมาชิกในกลุ่ม โดยจะรับวัสดุอุปกรณ์การสานผลิตภัณฑ์ผักตบชวาจากผู้ผลิตประเภทแรก เมื่องานสำเร็จขึ้นคอนตามที่ตกลงกันไว้ ผู้ลงทุนก็จะจ่ายเงินให้ตามเนื้องานที่ทำได้ สมาชิกประเภทนี้ไม่ต้องรับผิดชอบว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะจำหน่ายได้หรือไม่

จากการสำรวจพบว่า สมาชิกในกลุ่มอาชีพจักสานหวาย และเส้นใยพืช มีทั้งแม่บ้าน และสมาชิกในครอบครัวซึ่งกำลังอยู่ในวัยเรียน โดยใช้เวลาวางจากการเรียนมาทำจักสานเป็นรายได้พิเศษช่วยพ่อแม่ รายได้ไม่แน่นอนขึ้นกับปริมาณงานที่ทำได้



### ลักษณะการประกอบการ

4.1 ขนาด ได้กล่าวแล้วว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์จากฝักคอบชาวในจังหวัดสมุทรปราการ มีอยู่ด้วยกันประมาณ 2-3 กลุ่ม ในพื้นที่อำเภอพระประแดง และอำเภอบางป่อ แต่ละกลุ่มจะมีสมาชิก ประมาณ 20-30 คน แต่กลุ่มที่ทำอย่างเป็นถ้ำเป็นสัน ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลบางกอบัว ซึ่งกลุ่มดังกล่าวสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ออกไปได้เป็นมูลค่าประมาณ 20,000-25,000 บาท/สัปดาห์ ในจำนวนนี้จะเป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบต่าง ๆ กระจายไปตามความต้องการของลูกค้า

จากการสำรวจพบว่า สมาชิกในกลุ่มจะแบ่งงานกันทำตามความถนัดของแต่ละคน ได้แก่ การสาน การปักดอก การบุผ้า ด้านใน วิธีการดังกล่าวจะทำให้งานเสร็จสมบูรณ์โดยเร็ว และเนื้องานแต่ละชิ้นค่อนข้างจะมีความสม่ำเสมอ พบว่าผู้ที่มีความชำนาญแล้วจะสานกระเป๋าได้วันละประมาณ 4 ใบ โดยได้รับค่าแรงสานใบละ 15-33 บาท ขณะที่ผู้ที่มีความชำนาญในการปักดอกจะปักได้ ประมาณ วันละ 5 ใบ โดยได้รับค่าแรงใบละ 15-20 บาท และผู้ที่มีความชำนาญในการบุผ้าจะสามารถทำได้ ประมาณวันละ 40 ใบ โดยได้รับค่าแรงใบละ 2-5 บาท

4.2 ช่วงเวลาการผลิต/ผลผลิต ผู้ผลิตในพื้นที่อำเภอบางป่อส่วนใหญ่เป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จึงมักจะใช้เวลาว่างหลังจากการทำนาทำการผลิตผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นอาชีพเสริม ส่วนใหญ่จึงทำการผลิตกันตลอดทั้งปี สำหรับกลุ่มแม่บ้าน

เกษตรกรบางกอบัวนั้น ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวน จึงมีเวลาว่างค่อนข้างมากขณะนี้หลายรายได้ยึดเป็นอาชีพหลักเนื่องจากมีรายได้พอเลี้ยงครอบครัว และทำการผลิตกันตลอดทั้งปีเช่นเดียวกัน แต่ปริมาณสินค้าที่ผลิตได้จะไม่แน่นอน ส่วนใหญ่จะขึ้นกับความต้องการของตลาด เช่น ในช่วงเทศกาลปีใหม่ ลูกค้าน่าจะสั่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้นจากปกติเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตามจากการสำรวจพบว่า กลุ่มดังกล่าวยังสามารถรับคำสั่งซื้อเพิ่มได้อีกในช่วงต่อไป

### 5. ประเภทของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นจากฝักคอบชาวจะเป็นเครื่องใช้ชนิดต่าง ๆ เช่น กระเป๋าถือสุภาพสตรี กระเป๋าสะพาย ตะกร้าทังขะ กล่องใส่กระดาษเช็ดมือ ถาดใส่ผลไม้ ฯลฯ ส่วนใหญ่รูปแบบของผลิตภัณฑ์จะเน้นลักษณะการใช้ประโยชน์เชิงอเนกประสงค์มากกว่าจะเจาะจงใช้สอยเพื่อวัตถุประสงค์ใด ๆ แต่เพียงด้านเดียว

### 6. ต้นทุน

ต้นทุนการผลิตจะผันแปรอยู่กับปัจจัย 2 ประการ คือ

1. ค่าวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เช่น ฝักคอบชาวแห้ง ค่าแบบ ค่าฟางไหม สำหรับปักดอก ค่าผ้าภายใน เครื่องรีดห้องอบ สารเคมี เป็นต้น

2. ค่าแรงงาน ปัจจัยตัวนี้จะไม่แน่นอน ขึ้นกับคุณภาพงานที่ผลิตได้ ชนิดงาน และความยากง่ายด้วย เช่น

- ค่าสาน ขึ้นละประมาณ 15-33 บาท

- ค่าปักดอก ขึ้นละประมาณ 15-20

บาท

- ค่าบุผ้าภายใน จีนละประมาณ 2-5 บาท

จากการสำรวจพบว่า ผลผลิตต่อ 1 จีน จะมีสัดส่วนของต้นทุนในข้อ 1 และ ข้อ 2 ประมาณ 2:3

7. ปัญหาและข้อจำกัดทางการผลิต

7.1 ชาวบ้านยังขาดความกระตือรือร้น เนื่องจากการพัฒนาผลผลิตจากผักตบชวา มาเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในครัวเรือนได้นี้ เพิ่งเป็นที่รู้จัก และนิยมกันในบางพื้นที่เท่านั้น ชาวบ้านส่วนใหญ่จึงยังไม่ทราบว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะทรงคุณค่าเป็นที่ต้องการของลูกค้า หรือไม่ ประกอบกับทางราชการเองมีกิจกรรมที่ส่งเสริมให้มีการกำจัด และนำผักตบชวาไปใช้ประโยชน์ในด้านอื่น ๆ เช่น ใช้เป็นอาหารสัตว์ ทำปุ๋ย ใช้เพาะเห็ดฟาง เป็นต้น ซึ่งได้ส่งเสริมมาเป็นเวลานานแล้ว ชาวบ้านส่วนใหญ่จึงมักจะทราบถึงคุณประโยชน์ของผักตบชวาในแง่เหล่านั้นมากกว่า

7.2 ปัญหาด้านทุนการผลิตสูง โดยที่จังหวัดสมุทรปราการเป็นเมืองที่เป็นแหล่งอุตสาหกรรม ชาวบ้านมักจะประกอบอาชีพ

รับจ้างแรงงานในโรงงาน ซึ่งอัตราค่าแรงงานขั้นต่ำที่ทางการกำหนดสำหรับจังหวัดนี้ค่อนข้างสูง ผู้ลงทุนทำผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาจึงต้องจ่ายค่าแรงงานให้แก่สมาชิกแม่บ้าน และลูกหลานที่หันมาประกอบอาชีพดังกล่าวในอัตราที่สมาชิกพอใจ ทำให้ต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง

8. ภาวะการตลาดและวิธีการตลาด

8.1 ลักษณะการกระจายผลผลิต

1. มีพ่อค้ามารับซื้อ ในกรณีที่ผู้นำกลุ่มสมาชิกแม่บ้านจะเป็นผู้รวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิกในกลุ่ม แต่ในการซื้อขายในลักษณะนี้จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่เสร็จสมบูรณ์ กล่าวคือ ยังไม่มีการปักดอก บุปผา และทาแลคเกอร์ โดยพ่อค้าผู้รับซื้อจะรับไปดำเนินการต่ออีกทอดหนึ่ง ก่อนส่งตลาด

2. รวบรวมส่งขาย ในกรณีที่ผู้ผลิตเป็นประเภทลงทุนเอง (ตามรายละเอียดในข้อ 3.1) ผู้ผลิตประเภทนี้จะเป็นผู้รวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิกประเภทที่ลงทุนแรงงานส่งขายผู้จำหน่ายชั้นตอนสุดท้าย ประ-

มาณสัปดาห์ละ 1 ครั้ง การซื้อขายในลักษณะนี้จะเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปพร้อมที่จะวางจำหน่ายหน้าร้านได้ทันที รูปแบบของการดำเนินงานจะเป็นแบบครบวงจร กล่าวคือ ผู้ผลิตประเภทลงทุนเอง จะทำหน้าที่ทางการตลาดโดยเป็นตัวกลางเชื่อมระหว่างชาวบ้านกับผู้ซื้อ (ตลาดรายใหญ่)

จากการสำรวจพบว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในพื้นที่อำเภอบางบ่อนิยมที่จะขายผลิตภัณฑ์ของตนเองกับพ่อค้าที่มารับซื้อถึงแหล่งผลิต และเป็นสินค้าชั้นปฐมทั้งนี้ เนื่องจากกลุ่มสมาชิกยังเป็นกลุ่มใหม่ที่ยังไม่มีประสบการณ์ในการปักดอก บุปผา และการที่มีผู้มารับซื้อถึงแหล่งผลิต ทำให้สมาชิกไม่ต้องรับภาระค่าขนส่งในขณะที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบางกอบัว อำเภอพระประแดง จะขายผลิตภัณฑ์ในลักษณะที่ผลผลิตสมบูรณ์แล้ว โดยตลาดส่วนใหญ่จะเป็นร้านค้าตามห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซนทรัล เดอะมอลล์ นอกจากนั้นยังส่งขายให้แก่ร้านค้าที่ตลาดนัด อ.ต.ก. และลูกค้าชาจรในตลาดอื่น ๆ ได้แก่ ร้านขายสินค้ากีบซ้อฟที่ศูนย์การค้าพัทยา เป็นต้น

8.2 การตลาด

ในระยะแรก ๆ คนส่วนใหญ่ไม่ยอมรับผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ อาจเป็นเพราะผักตบชวาเป็นพืชชั้นต่ำ จึงมองดูไร้ค่า และความคงทนของผลิตภัณฑ์ เปรียบเทียบกับเครื่องจักสานประเภทอื่น ๆ จึงทำให้ผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาควมมีคุณค่าลดน้อยลง จึงไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร ต่อมาถึงปัจจุบันอาจเนื่องจากสภาพขาดแคลนหวายก็ดี ไม้ไผ่ก็ดี ทำให้ผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาเริ่มเข้ามามีบทบาท นอกจากนี้การพัฒนา รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่มีการพัฒนาด้านฝีมือและพัฒนาคุณภาพประโยชน์ใช้สอยมากขึ้น ทำให้ผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาได้รับความสนใจจากลูกค้าในเวลาต่อมา ปัจจุบันผลิตภัณฑ์จากผักตบชวากลายเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับจากตลาดทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

ตามแนวนโยบายและแผนพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 ได้กำหนดกลยุทธ์ทางการผลิตและการตลาด โดยใช้ "การตลาดนำการผลิต" นั้น



ก็คือจะทำการผลิตโดยอาศัยตลาดเป็นตัวชี้  
นำ ปัจจุบันผู้ที่อยู่ในวงจรการผลิตผลิต  
ภัณฑ์จากผักตบชวาได้น่ากลยุทธดังกล่าว  
มาใช้เช่นเดียวกัน กล่าวคือ จะต้องทำการ  
สำรวจความต้องการของตลาดเสียก่อนว่า

ตลาดมีความต้องการสินค้าชนิดไหน รูป  
แบบใด จากนั้นจึงออกแบบผลิตภัณฑ์และ  
แนะนำให้ชาวบ้านในท้องถิ่นทำการผลิต  
สินค้าตามที่ตลาดต้องการในเวลานั้น ซึ่งทำ  
ให้เกิดความมั่นใจว่า เมื่อผลิตออกมาแล้ว  
จะขายได้แน่นอน

**๑. ดูทางการตลาดผลิตภัณฑ์จากผักตบ  
ชวา ในอนาคต**

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์จากผักตบชวา  
เป็นที่ยอมรับของตลาดทั่วไป ทั้งในประเทศ  
และต่างประเทศ ดังนั้นรูปแบบของผลิต-  
ภัณฑ์จึงถูกพัฒนา และคัดแปลงให้เกิด  
ประโยชน์ใช้สอยมากขึ้น นับตั้งแต่การ  
จักสานเป็นผลิตภัณฑ์กระเป๋า กระเป๋าหิ้ว  
ชยะ ถาดผลไม้รูปสัตว์นานาชนิด ภาชนะ  
ใส่กาน้ำร้อนตลอดจนการจักสานเป็นของที่  
ระลึกรูปสัตว์ต่าง ๆ เช่น เป็ด นก แมว  
โดยใช้ก้านผักตบชวามัดเป็นกำ แล้วตัด  
ตกแต่งให้เป็นรูปสัตว์ตามที่ต้องการ ใช้ไม้  
จิวแกะสลักเป็นหน้าสัตว์ประกอบเข้ากับ  
ลำตัวสัตว์ซึ่งใช้ผักตบชวาถัวน ๆ เป็น  
วัตถุดิบ เดิมแต่ด้วยสีสนเล็กน้อยก็จะได้  
เครื่องประดับตกแต่งโต๊ะ หรือมุมห้องที่  
สวยงามไปอีกแบบหนึ่ง

ดูเหมือนว่าผลิตภัณฑ์จากผักตบชวา  
จะได้รับการพัฒนารูปแบบใหม่ ๆ เพื่อให้  
เกิดประโยชน์ของการใช้สอยขยายวงกว้าง

มากขึ้น ซึ่งการพัฒนารูปแบบที่สร้างความ  
สนใจแก่ตลาดผลิตภัณฑ์สินค้าประเภทนี้  
มากในเวลานี้ ก็คือการนำเอาผักตบชวามา  
ถักเปียแล้วสานเป็นเครื่องใช้ประเภทเครื่อง  
เรือน โดยมุ่งเน้นตลาดส่งออก เป็นตลาด  
เป้าหมายที่สำคัญ

ผลิตภัณฑ์เครื่องเรือนจากผักตบชวา  
ในที่นี้นอกจากจะหมายถึง โต๊ะ เก้าอี้  
เตียงนอน โซฟา ชุดรับแขกแล้ว ยังหมายถึง  
ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องประดับตกแต่ง  
ห้องอีกด้วย ได้แก่ กรอบกระจกติดฝาผนัง  
โคมไฟ ฉากกั้นห้อง กระจ่างใส่ต้นไม้  
เป็นต้น นับเป็นการนำเอาผักตบชวามาใช้ใน  
เชิงพาณิชย์ได้อย่างค่อนข้างสมบูรณ์ทีเดียว

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์เครื่องเรือนเครื่องใช้  
จากผักตบชวา ดังกล่าว ได้กลายเป็นสินค้า  
ส่งออกไปหลายประเทศ เช่น อิตาลี เยอรมัน  
สวิสเซอร์แลนด์ อังกฤษ อเมริกา ญี่ปุ่น  
สิงคโปร์ แต่ประเทศที่สั่งซื้อเป็นประจำใน  
เวลานี้ คือ อเมริกา และสิงคโปร์ จากข้อมูล  
ของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์ประเภทนี้รายหนึ่ง  
ทราบว่าสามารถทำการส่งออกเครื่องเรือน  
จากผักตบชวา เฉลี่ยเดือนละ ประมาณ  
1 ตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งนับเป็นปริมาณที่  
มากพอสมควร หากพิจารณาจากข้อมูล  
ดังกล่าวจะเห็นว่า ถ้าได้ทำการส่งเสริมและ  
พัฒนากลุ่มจักสานพืชเส้นใยชนิดนี้อย่าง  
จริงจังแล้ว ผลิตภัณฑ์จากวัชพืชตัวนี้อาจ  
เป็นความหวังใหม่ของพี่น้องเกษตรกรใน  
ชนบทอย่างมากทีเดียว

10. ปัญหาและข้อจำกัดทางการตลาด

1. ปัญหาเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ในระดับท้องถิ่นยังเป็นไปอย่างล่าช้าไม่ทันกับความเคลื่อนไหวทางการตลาด ซึ่งเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว อันเป็นข้อจำกัดของการผลิตสินค้าหัตถกรรมที่ไม่สามารถผลิตสินค้าสนองความต้องการตลาดในปริมาณมาก ๆ ในห้วงเวลาใดเวลาหนึ่ง เช่นการผลิตด้วยเครื่องจักร นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ในท้องถิ่นในจังหวัดยังมีน้อยชิ้นน้อยแบบ เมื่อเทียบกับการผลิตประเภทเดียวกันในแหล่งอื่น ๆ

2. ระบบการเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารทางการตลาดในระดับต่าง ๆ ยังขาดความต่อเนื่องและชัดเจน เนื่องจากการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ในระดับชาวบ้านยังอยู่ในวงแคบ และสมาชิกผู้ผลิตอยู่ในชนบทห่างไกล การคมนาคมติดต่อทำได้ด้วยความยากลำบากขาดเครื่องมือที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ซื้อ-ผู้ขาย

3. ปัญหาการยอมรับ กลุ่มลูกค้าบางกลุ่ม ได้แก่ คนรุ่นเก่ายังไม่ยอมรับผลิตภัณฑ์จากวัสดุพืชชนิดนี้ โดยเฉพาะตลาดภายในประเทศ อาจจะเป็นเพราะทัศนคติเก่า ๆ ที่คิดว่าผักตบชวา หรือเรียกในภาษาชาวบ้านว่า "สระ" เป็นพืชชั้นต่ำ ไม่มีราคาค่างวด และเป็นพืชที่สร้างปัญหาให้สังคมมาตลอด

11. ข้อเสนอแนะและแนวทางแก้ไข

1. ควรเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ ถึงประโยชน์ของผักตบชวาในด้านนี้ให้เป็นที่ทราบกัน โดยทั่วไป เพราะนอกจากจะเป็นหนทางหนึ่งในการกำจัดวัชพืชนชนิดนี้แล้ว ยังเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนที่เพิ่มมูลค่าให้กับวัสดุคิบในท้องถิ่น นำรายได้มาสู่ครอบครัวมาสู่หมู่บ้านมาสู่จังหวัดนับเป็นแนวทางกระจายเพิ่มรายได้สู่คนกลุ่มใหญ่ในชนบทได้ทางหนึ่ง

2. ปัญหาทางการตลาดกล่าวโดยรวมก็คือ ขาดระบบการจัดการทางการตลาดที่จะเชื่อมโยงสมาชิกผู้ผลิตในชนบทกับผู้ค้าในระดับต่าง ๆ ดังนั้นจึงเห็นว่าน่าจะมีองค์กรของทางราชการ

หรือองค์กรกึ่งราชการเข้ามาส่งเสริมการผลิต และการตลาดผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ ซึ่งองค์กรดังกล่าวจะเข้ามาทำหน้าที่ 3 ประการ คือ เชื่อมโยงระบบข้อมูลข่าวสารการตลาดไปสู่ผู้ผลิตเพื่อพัฒนาคุณภาพรูปแบบของสินค้าตามที่ตลาดต้องการ และขณะเดียวกันก็มีหน้าที่ทางการตลาดในการจัดระบบการจำหน่ายด้วย ซึ่งอาจจะดำเนินการจัดทำในรูปแบบเช่นเดียวกับที่โครงการศิลปาชีพพิเศษในสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ ได้ดำเนินการอยู่ ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง