การพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน ตำบลอ่างศิลา อำเภอพิบูลมังสาหาร จังหวัดอุบลราชธานี

Potential development of Tha Khun Phaen's agricultural group, Ang-sila sub-district, Phiboonmangsaharn district, Ubonratchathani province

สายเพชร อักโข, ผศ.รินทร์ลภัส ชัยหิรัญกิตติ์, จริยา อ่อนฤทธิ์, ศุภกัญญา จันทรุกขา
คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี
E-mail: saiped_@hotmail.com

รัศมี ทองทับ
บ้านอ่างหินสามัคคี ตำบลอ่างศิลา อำเภอพิบูลมังสาหาร จังหวัดอุบลราชธานี

สุมาลี สังข์เงิน
สำนักงานองค์การบริหารส่วนจังหวัดอุบลราชธานี

บทคัดย่อ

โครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ เพื่อศึกษาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน และเพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน ตำบลอ่างศิลา อำเภอพิบูลมังสาหาร จังหวัดอุบลราชธานี เป็นการศึกษาวิจัยแบบการมีส่วนร่วมของกลุ่มสมาชิกเกษตรกร โดยใช้เครื่องมือวิจัยด้วยการสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่มย่อย การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อหาศักยภาพเชิงประกอบการของกลุ่มเกษตรกร มีกลุ่มประชากรทั้งหมด 17 คน เป็นสมาชิกในกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน ผลการวิจัยพบว่า กระบวนการผลิตของกลุ่มเกษตรกรจะมีการทำนา 2 ครั้งต่อปีคือนาปีและนาปรัง ส่วนใหญ่ใช้ข้าวพันธุ์ กข15 กระบวนการจัดการผลผลิตมีอยู่ 3 อย่างคือ จำหน่ายผลผลิต เก็บไว้เป็นพันธุ์ และเก็บไว้บริโภค โดยการจำหน่ายจะจำหน่าย 3 ช่องทางคือ จำหน่ายให้กับโรงสีทั่วไป จำหน่ายให้ศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวและจำหน่ายในชุมชน ซึ่งการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวเองจะให้ผลตอบแทนดีสุดแต่ต้องรับความเสี่ยงในเรื่องปริมาณการจำหน่าย ทำให้กลุ่มเกษตรกรมีแนวคิดต้องการเป็นผู้ประกอบการจำหน่ายพันธุ์ข้าวเอง

ศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรจากการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร ได้แก่ 1) ด้านผู้นำและการบริหาร ที่มีวิสัยทัศน์ 2)ด้านการจัดการสินค้าและบริการ 3)ด้านสมาชิกกลุ่มเกษตรกร ที่ให้ความร่วมมือและมีประชุมสม่ำเสมอ สำหรับแนวทางพัฒนาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกร ได้แก่ 1) การจัดการสินค้าและบริการ ให้การผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวได้รับ

การรับรองมาตรฐาน 2)การบริหารการตลาด มีการสร้างตราสินค้า พัฒนาบรรจุภัณฑ์ 3)การบริหารด้านการเงินและบัญชี โดยจัดทำระบบบัญชี วิเคราะห์ต้นทุนเพื่อใช้วางแผน

คำสำคัญ ศักยภาพ, ผู้ประกอบการ, กลุ่มเกษตรกร

Abstract

This research aims to study the potential of Tha Khun Phaen's agricultural group and the approach to develop a potential for Tha Khun Phaen's agricultural group, Ang-sila sub-district, Phiboonmangsaharn district, Ubonratchathani province. This research requires participation from members of agricultural group. The research methodology consisted of an interview, focus group discussion and workshop for finding the entrepreneur's potential of agricultural group. The population was 17 respondents from the members of Tha Khun Phaen's agricultural group. The results indicated that the production from the agricultural group was a paddy cultivation which planting two times a year; in-season paddy field and off-season paddy field. Most of them used RD15 quality seeds. Product management process had three options; sell, keep as quality seed and save for own consumption. Product selling to three channels; common mills, rice seed center and community. The option to sell rice seeds by their own yielded the best return but also high risk in term of selling quantity. Influencing agriculturists to have a concept of being entrepreneurs to sell rice seed by themselves.

The potential of agricultural group of their operation are 1) the vision of leadership and management 2) merchandising and service 3) agricultural group membership that was well cooperated and set up meeting regularly. The approaches to develop a potential for agricultural group are 1) merchandising and service, certified a standard of rice seed production 2) marketing management, build up a brand, and develop packaging 3) accounting and finance management, set up accounting system for cost analysis and planning.

Keywords: Potential, entrepreneur , Agricultural group

บทนำ

จากอดีตที่ผ่านมาภาคการเกษตรเป็นอุตสาหกรรมหลักของประเทศที่มีความสำคัญต่อการเติบโตของประเทศ และเป็นอาชีพหลักของเกษตรกรไทย รัฐบาลได้มีแนวทางในการพัฒนาศักยภาพของเกษตรกรให้มีความเข้มแข็งและสามารถพึ่งพาตนเองได้ จากเดิมที่มีการทำการเกษตรเพื่อยังชีพ ผลิตเพื่อความสนองความต้องการของประเทศมาเป็นการทำการเกษตรในเชิงเพื่อการค้าสร้างรายได้เพิ่มจากสินค้าที่ผลิต(ธันวา จิตต์สงวน,2543) อันจะเห็นได้จากแผนพัฒนา

เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 (พ.ศ. 2555 - 2559) ได้กล่าวถึงการสร้างภูมิคุ้มกันประเทศจากภาวะความเสี่ยงต่างๆ โดยเห็นว่าภาคการเกษตรเป็นฐานรายได้หลักและความมั่นคงด้านอาหารของประเทศ จะมีส่วนทำให้เกิดประโยชน์ทั้งรายได้ แหล่งอาหาร มีส่วนสำคัญในการลดความยากจน สร้างงานได้ ในยุทธศาสตร์การพัฒนาจึงมีเรื่องการพัฒนาศักยภาพการผลิตภาคการเกษตรที่สนับสนุนการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตรวมถึงการยกระดับและพัฒนาเกษตรให้พึ่งพาตนเองสร้างรายได้และความมั่นคงทางอาชีพให้เกษตรกร (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2555)

ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือเกษตรกรส่วนใหญ่จะเน้นการทำนา มีพื้นที่สำหรับการทำนาประมาณ 37 ล้านไร่ (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2554) เมื่อได้ผลผลิตมาก็จะใช้บริโภคในครัวเรือนและหารายได้จากการจำหน่ายให้กับโรงสีทั่วไป จะเห็นได้ว่ารายได้จากการจำหน่ายผลผลิตยังอยู่ในระดับผลผลิตขั้นปฐมเกษตรกรก็ยังคงประสบปัญหาภาระหนี้สินและยากจนเช่นเดิมจึงมีทัศนคติต่ออาชีพทำนาว่าเป็นอาชีพที่ลำบาก ไม่มีความมั่นคงของรายได้ (อภิชาติ ใจอารีย์ และคณะ, 2551) ซึ่งเกษตรกรยังขาดความเข้มแข็งและยังต้องพัฒนาทั้งการผลิตและการพัฒนาผลผลิตให้มีมูลค่ามากขึ้น จะเห็นได้จากต้นทุนในการทำนารวม 3,731 บาทต่อตันในปีเพาะปลูก 2537/2538 มาเป็น 7,189 บาทต่อตันในปีเพาะปลูก 2551/2552 (มาฆะศิริ เชาวกุลและคณะ, 2554) จะส่งผลกระทบต่อรายได้ที่ได้รับหากการปลูกมีต้นทุนที่สูงขึ้นและผลผลิตที่ได้รับยังเท่าเดิมหรือเพิ่มเล็กน้อย และข้าวยังต้องประสบปัญหาจากการแข่งขันจากประเทศเพื่อนบ้านเช่น เวียดนาม ลาว ที่สามารถสร้างผลผลิตได้สูง ส่งผลกระทบต่อราคาผลผลิตของเกษตรกรเมื่อการจำหน่ายข้าวของประเทศมีส่วนแบ่งการตลาดในตลาดโลกลดลง จะเห็นได้จากมูลค่าการส่งออกปี 2555 จำนวน 57,434 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 1.71 จากที่มีมูลค่าส่งออกในปี 2551 จำนวน 60,282 ล้านบาท (ศูนย์สารสนเทศการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2556) ดังนั้นการพัฒนาศักยภาพเพื่อให้เกษตรกรในชุมชนมีการพัฒนาการผลิตให้ได้มากขึ้นหรือการพัฒนาในด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างการแปรรูปผลผลิต ตลอดจนการเพิ่มคุณภาพโดยเข้าสู่มาตรฐานเกษตรอินทรีย์จะเป็นทางเลือกให้เกษตรกรสามารถจำหน่ายในราคาที่สูงขึ้น รวมถึงการเป็นพัฒนาศักยภาพเกษตรกรให้ดำเนินธุรกิจเองไม่ว่าจะเป็นการด้านการบริหารจัดการ การผลิต การจัดจำหน่าย การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ โดยใช้ฐานจากการผลิตด้านการเกษตรก็เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่ทำให้เกษตรรวมกลุ่มกันสร้างความเข้มแข็งในด้านอาชีพที่สามารถพึ่งพาตนเองได้ การพร้อมที่จะเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์ต่างๆและสามารถพัฒนาศักยภาพขึ้นมานั้น ส่วนหนึ่งรัฐบาลได้เห็นความสำคัญของเศรษฐกิจในระดับรากหญ้า จึงพยายามส่งเสริมและสนับสนุนผ่านนโยบายต่างๆ ที่ได้ผลักดันออกมาอย่างต่อเนื่อง

สำหรับกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน บ้านอ่างหินสามัคคี ตำบลอ่างศิลา อำเภอพิบูลมังสาหารจังหวัดอุบลราชธานี เป็นกลุ่มเกษตรกรที่ทำนาเป็นหลักและต้องการพัฒนาศักยภาพของตนเองเพื่อให้เกิดรายได้และเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตจากการทำนาของสมาชิกในกลุ่มซึ่งมีทั้งหมด 17 คน โดยมีนายรัศมี ทองทับ เป็นประธานกลุ่มได้ให้รายละเอียดของการผลิตและการจัดการผลผลิตว่า เกษตรกรสามารถทำนาได้ปีละ 2 ครั้ง คือนาปีและนาปรัง กลุ่มเกษตรกรมีศักยภาพในการผลิตข้าวที่มีคุณภาพสามารถนำไปเป็นเมล็ดพันธุ์ได้ และการบริหารจัดการกลุ่มในระดับหนึ่งผลผลิตของกลุ่มเกษตรกรจาก

การผลิตข้าวนาปีและนาปรังเป็นหลัก ข้าวนาปีมีการผลิตทั้งหมด 325 ไร่ แบ่งเป็นพื้นที่การผลิตข้าวพันธุ์ 140 ไร่ ได้ผลผลิตโดยรวมประมาณ 125,125 –130,000 กิโลกรัม เฉลี่ยต่อไร่ได้ 385 -400 กิโลกรัมต่อไร่ ส่วนข้าวนาปรังมีการผลิตทั้งหมด 170 ไร่ ได้ผลผลิตโดยรวมประมาณ 59,500 กิโลกรัม เฉลี่ย 350 กิโลกรัมต่อไร่ ในขั้นตอนของการจัดการผลผลิตกลุ่มเกษตรกรมีการจำหน่าย 3 แหล่งคือ จำหน่ายให้ศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวจังหวัดอุบลราชธานี จำหน่ายภายในชุมชนเอง และจำหน่ายตามโรงสีทั่วไป การจำหน่ายให้กับศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวจังหวัดอุบลราชธานี จะได้ราคามากที่สุดแต่ต้องผ่านการตรวจสอบจากศูนย์พันธุ์ข้าวก่อนจึงจะรับซื้อไว้และมีขั้นตอนที่ใช้เวลานานกว่าจะทราบผลและได้รับค่าจำหน่าย ส่วนการจำหน่ายภายในชุมชนนั้นการประมาณการความต้องการทำได้ยากจึงมีความเสี่ยงในการเก็บจำหน่ายให้กับลูกค้ากลุ่มนี้และเป็นแหล่งจำหน่ายที่จำหน่ายได้ช้าสุด การจำหน่ายให้กับโรงสีทั่วไปจะได้รับรายได้เร็วแต่ได้ราคาต่ำสุดในแหล่งจำหน่ายทั้ง 3 แหล่ง ซึ่งการจำหน่ายทั้ง 3 แหล่งล้วนส่งผลต่อรายได้ของเกษตรกรเนื่องจากการผลิตเพื่อเป็นเมล็ดข้าวพันธุ์มีต้นทุนที่สูงเนื่องจากใช้วิธีทำนาดำเท่านั้น ส่วนการคิดที่จะจำหน่ายผลผลิตในรูปของเมล็ดพันธุ์ข้าวด้วยการทำตลาดให้กว้างขึ้นโดยการจำหน่ายนอกชุมชนยังไม่สามารถขยายได้ ปัญหาของทางกลุ่มเกษตรกรคือยังไม่ได้ขึ้นทะเบียนเป็นศูนย์จำหน่ายพันธุ์ข้าวชุมชนและยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานพันธุ์ข้าวจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จึงยังขยายการจำหน่ายออกไปไม่ได้ และไม่รู้ว่าการดำเนินการนั้นมีความยากหรือมีค่าใช้จ่ายมากหรือไม่

จากปัญหาการจัดการผลผลิตของกลุ่มเกษตรกรการพึ่งพาแหล่งจำหน่ายแต่ละแห่งต่างมีข้อจำกัด และการผลิตมีต้นทุนสูงทางกลุ่มเกษตรกรจึงสนใจที่จะสร้างโอกาสในการยกระดับกลุ่มเกษตรกรขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการจำหน่ายเองตามศักยภาพที่มี ดังนั้นกลุ่มเกษตรกรจึงต้องการที่จะศึกษาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกร และหาแนวทางการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน ตำบลอ่างศิลา อำเภอพิบูลมังสาหาร จังหวัดอุบลราชธานี เพื่อพัฒนาให้กลุ่มดำเนินงานในการเป็นผู้ประกอบการอย่างเหมาะสมกับศักยภาพที่กลุ่มมีอยู่และพัฒนาศักยภาพที่ยังเป็นปัญหาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นในโอกาสต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.เพื่อศึกษาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน ตำบลอ่างศิลา อำเภอพิบูลมังสาหาร จังหวัดอุบลราชธานี

2. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน ตำบลอ่างศิลา อำเภอพิบูลมังสาหาร จังหวัดอุบลราชธานี

แนวคิด ทฤษฎีที่ใช้ในงานวิจัย

งานวิจัยนี้ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดทฤษฎี ดังนี้

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

สมคิด บางโม (2553) ได้กล่าวถึงความหมายของผู้ประกอบการคือ ผู้ลงทุนจัดตั้งธุรกิจเพื่อหวังกำไร ยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากการขาดทุนจากการดำเนินงานของธุรกิจที่มีการจัดทำและควบคุมด้วยตนเอง ผู้ประกอบการธุรกิจมักเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง

ฉัตยาพร เสมอใจและคณะ (2552) ได้กล่าวถึงผู้ประกอบการไว้ว่าเป็นนักธุรกิจที่มองเห็นโอกาส มีวิสัยทัศน์ที่จะดำเนินกิจการและยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น โดยได้อธิบายถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการไว้ว่า จะต้องเป็นผู้ที่มีความกล้าเสี่ยงในการตัดสินใจ มีความคิดสร้างสรรค์ในการการริเริ่มสิ่งใหม่ในด้านพัฒนาการผลิต การตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นผู้มีลักษณะความเป็นผู้นำเพื่อเอาชนะอุปสรรค มีความอดทนต่อปัญหาต่างๆ รวมถึงความรับผิดชอบต่อเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีความสามารถในการบริหารงานให้ประสบความสำเร็จ สามารถปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงและมีผลกระทบต่อธุรกิจที่ดำเนินการ มีความมุ่งมั่นต่อความสำเร็จด้วยความสามารถสติปัญญา ไม่ย่อท้อต่อความลำบาก

สรุปได้ว่า การเป็นผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้ที่ต้องมีการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ การมีความมุ่งมั่นเอาชนะอุปสรรคต่างๆภายใต้การบริหารจัดการที่ดีและสามารถยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นเพื่อนำธุรกิจไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้

การบริหารจัดการธุรกิจชุมชน

ความหมายของธุรกิจชุมชน

ดิเรก สาระวดี (อ้างถึงในขวัญกมล ดอนขวา, 2556) ได้ให้ความหมายธุรกิจชุมชนว่าหมายถึง ชุมชนหรือสหกรณ์ที่เกิดจากการรวมตัวโดยสมัครใจของประชาชนเพื่อทำธุรกิจชุมชน โดยมีวัตถุประสงค์และอุดมการณ์ร่วมกันดำเนินการโดยชุมชน กล่าวคือ สมาชิกมีส่วนร่วมในการลงทุน

อภิชัย พันธเสน และคณะ(อ้างถึงในขวัญกมล ดอนขวา,2556)ได้ให้ความหมายธุรกิจชุมชนหมายถึง กิจกรรมที่บุคคล หรือองค์กรในชุมชนมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของกิจกรรมโดยช่วยดำเนินงานบางส่วนหรือทั้งหมด มีการร่วมทุน ร่วมผลิต ร่วมดำเนินธุรกิจ และร่วมรับประโยชน์โดยเป็นธุรกิจที่มาจากความต้องการของชุมชน

สรุปได้ว่า ธุรกิจชุมชมเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่เกิดจากการรวมตัวของคนในชุมชน อาจอยู่ในรูปของกลุ่มเกษตรกรในชุมชนหรือสหกรณ์ ร่วมกันดำเนินการทั้งในด้านการร่วมลงทุน การทำงานให้เกิดประโยชน์ตามความต้องการของชุมชน

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชน

โฆษิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์ (2548) กล่าวว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก นั้นมีการแข่งขันที่รุนแรง วิสาหกิจชุมชนเป็นธุรกิจขนาดขนาดเล็ก จัดทำขึ้นเพื่อให้เกิดการพึ่งพาตนเอง เพื่อจัดการทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม และทุนทางสังคม ให้เกิดประสิทธิภาพและยั่งยืน เกิดประโยชน์ให้ชุมชน ให้เกิดรายได้เกิดความเข้มแข็งให้กับชุมชน ดังนั้น เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน ต้องมีแนวทางในการบริหารจัดการ ดังนี้

1. ปัจจัยพื้นฐาน คือ ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับการเริ่มธุรกิจอย่างยั่งยืน ได้แก่ความซื่อสัตย์และความเป็นธรรม

2. ความสามารถในการแข่งขัน ได้แก่ ความสามารถในการสร้างคุณภาพของสินค้า ประสิทธิภาพการผลิตที่ช่วยลดต้นทุน การบริการลูกค้าที่ใกล้ชิดกว่า และการวางแผนธุรกิจในการลงทุนและปรับปรุงให้ดีขึ้น

3. การสร้างคุณค่า ได้แก่ การพัฒนาด้านการตลาด ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การปรับปรุงคุณภาพสินค้า การพัฒนาตราสินค้าให้เป็นที่จดจำ และการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2540) ศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน ได้อธิบายว่าปัจจัยที่สำคัญกับความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน สามารถสรุปได้ ดังนี้ 1) ปัจจัยด้านการผลิต ผู้ผลิตต้องมีความรู้ทักษะ ความชำนาญในการผลิตให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ 2) ปัจจัยด้านการตลาด ต้องทราบว่าสินค้าที่ผลิตได้จะจำหน่ายให้กับใคร จำหน่ายที่ไหน จำหน่ายอย่างไร 3) ปัจจัยด้านการเงิน ความสามารถในการจัดหาเงินทุนจากกลุ่มที่ไม่เพียงพอก่อให้เกิดการหาแหล่งเงินทุนกู้ยืม 4)ปัจจัยด้านบริหารจัดการ เช่น ด้านการเงิน ด้านบุคลากร 5) ปัจจัยด้านผู้นำ ซึ่งจะต้องมีทั้งความคิดสร้างสรรค์ มีความมั่นใจ กล้าเสี่ยงเผชิญต่ออุปสรรคต่างๆ ที่จะเข้ามาเมื่อมีการเปลี่ยนแปลง 6)ปัจจัยด้านแรงงาน การไม่ต้องจ้างแรงงานจากภายนอกกลุ่มจะช่วยให้เกิดการประหยัดในส่วนต้นทุนนี้ และการใช้แรงงานภายในทำให้การพูดคุยการทำความเข้าใจมีความง่ายกว่าการจ้างจากภายนอกถิ่น 7)ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วม ธุรกิจจะคงอยู่เติบโต ต้องอาศัยสมาชิกเข้ามามีส่วนร่วมในการร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ 8) ปัจจัยที่เกี่ยวกับการมีปฏิสัมพันธ์กับภายนอก เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีทำให้เกิดเครือข่ายช่วยเหลือในงานที่ต้องดำเนินการ 9)ปัจจัยที่เกี่ยวกับระเบียบขององค์กร หมายถึงกติกาที่สมาชิกต้องปฏิบัติตาม

ศักยภาพธุรกิจชุมชน

ความหมายศักยภาพ

เพชรน้อย ม่วงงาม (2539) ได้ศึกษาคำจำกัดความของศักยภาพ สรุปว่า หมายถึง พลังความหมายที่แฝงอยู่และสามารถทำให้ปรากฏได้ ความสามารถที่แสดงหรือปรากฏเป็นได้ทั้ง เครื่องชี้หรือสะท้อนศักยภาพในอดีต และเป็นเครื่องบ่งบอกศักยภาพในอนาคต

ไพศาล จินตปัญญา (2547)ได้สรุปความหมายศักยภาพว่า หมายถึง ความสามารถ ความพร้อม หรือคุณสมบัติที่แฝงอยู่ในตัวบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ทำให้ปรากฏหากได้รับการพัฒนาหรือกระตุ้นจากภายนอกจะส่งผลต่อความสำเร็จและความพึงพอใจสูงสุด

สรุปได้ว่าศักยภาพ หมายถึงความสามารถ ความพร้อมที่จะทำให้ปรากฏและเมื่อนำมาใช้โดยมีการพัฒนา ปรับปรุง จะสามารถทำให้เกิดความสำเร็จต่องาน

การประเมินศักยภาพธุรกิจชุมชน

สำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร (2555) ได้กำหนดการประเมินศักยภาพกิจการชุมชนตามการดำเนินงานในด้านต่างๆ ดังนี้ 1)ผู้นำและการบริหาร เป็นการประเมินความสามรถการบริหารจัดการโคในประเด็นเป้าหมายธุรกิจ โครงสร้างองค์กร กฎระเบียบ การเงินบัญชี และความสามารถ

ของผู้นำ 2)การวางแผนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน 3)การบริหารการตลาด การกำหนดลูกค้า การหาเครือข่าย แหล่งจำหน่าย 4) การจัดการความรู้และข้อมูล เป็นการหาความรู้ใหม่มาดำเนินงาน มีการสื่อสารข้อมูลข่าวสาร 5) การบริหารสมาชิก เป็นการดำเนินงานพัฒนาสมาชิก การประชุมของสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ 6)การจัดการสินค้าหรือบริการ มีขั้นตอนการผลิตและการควบคุมคุณภาพสินค้าที่ผลิต

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ขจรศักดิ์ วงศ์วิราช (2551) ศึกษาเรื่อง การศึกษารูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพเกษตรกรปลูกผักปลอดสารพิษบ้านจำ หมู่ที่ 6 ตำบลปงยางคก อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง จากการวิเคราะห์ศักยภาพและความพร้อมในการดำเนินงานของกลุ่มพบว่า กลุ่มมีผู้นำที่มีความเสียสละในการทำงานส่วนรวม สมาชิกกลุ่มมีความรู้ด้านเมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพและการเพาะปลูก ส่วนศัยภาพที่เป็นจุดอ่อนคือสมาชิกบางส่วนไม่มีความรู้เกียวกับการทำบัญชีรายรับรายจ่ายทำให้ไม่ทราบกำไรที่แน่นอนได้ การไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ

สุกัญญา อธิปอนันต์และคณะ (2550) ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเพื่อการพึ่งพาตนเอง ปี 2550 ผลการศึกษาพบว่า การพัฒนากลุ่มเพื่อการพึ่งพาตนเองนั้นกลุ่มจะต้องมีความร่วมมือของสมาชิกในเรื่องบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ มีการพัฒนาสินค้า พัฒนาการตลาด ผู้นำมีศักยภาพในการบริหารกลุ่ม มีระบบและเครือข่ายเกื้อหนุน ส่วนกระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองที่เหมาะสม แบ่งเป็น 1) ด้านการพัฒนาการบริหารจัดการองค์กร ได้แก่ การทบทวนและปรับปรุงโครงสร้าง องค์กร บทบาทหน้าที่ กฎระเบียบ ข้อตกลงร่วม การจัดระบบข้อมูลการทำบัญชี 2) ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์/กิจกรรม พัฒนาบรรจุภัณฑ์และจัดระบบควบคุมคุณภาพมาตรฐาน 3) ด้านการพัฒนาการตลาด ได้แก่ การศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาด จัดทำแผนพัฒนาการตลาด สำรวจตลาด ทดสอบผลิตภัณฑ์ ขยาย ช่องทางการตลาด ส่งเสริมการขาย สร้างความมั่นใจและประชาสัมพันธ์ 4) ด้านการพัฒนาเครือข่าย โดยการทำฐานข้อมูลเครือข่าย ศึกษาดูงาน พัฒนาการวางแผนผลิตและการตลาด

นงนุช อิ่มเรือง (2554) ศึกษาเรื่องแนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหวายหลึม ผลการศึกษาความสำเร็จของกลุ่มส่วนใหญ่จะเกิดจากการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นสมาชิกกลุ่มที่เป็นคณะกรรมการ ผู้ผลิตที่มีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบชัดเจน คณะกรรมการมีความเสียสละ สมาชิกมีทักษะในการดำเนินการผลิตเป็นอย่างดี สำหรับการพัฒนาศักยภาพควรมีการพัฒนาความรู้ของคณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกกลุ่มในด้านการผลิต การตลาด ให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะพัฒนาและสามารถแข่งขันกับวิสาหกิจกลุ่มอื่นได้อย่างยั่งยืน

สัจจา บรรจงศิริ (2554) การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ได้ศึกษาแนวทางดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนและศึกษาแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ผลการวิจัยพบว่า วิสาหกิจมีแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานในระดับก้าวหน้าคือ การพัฒนาสินค้าและ บริการอย่างสม่ำเสมอ 3) การควบคุมและรักษาคุณภาพมาตรฐาน 4) การผลิตต้องไม่กระทบต่อ ทรัพยากร สิ่งแวดล้อม อาชีพและวิถีชีวิตของชุมชน 5) ความซื่อสัตย์ในการบริหารกองทุน โปร่งใส ตรวจสอบได้ 6) การศึกษาดูงานเพิ่มเติม 7) การสร้างเครือข่าย เพื่อการเรียนรู้ การผลิต และการตลาด

ภายในและภายนอกชุมชน 8) การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้เป็นต้นแบบสำหรับการเรียนรู้ของสมาชิกและ กลุ่มผู้สนใจ สำหรับแนวทางพัฒนาประเภทวิสาหกิจชุมชนประเภทการผลิตเมล็ดพันธุ์ พบว่า ควรต้องมีการตรวจสอบรับรองแปลงพันธุ์และเมล็ดพันธุ์ พัฒนาถุงบรรจุเมล็ดพันธุ์

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้รูปแบบในรูปแบบของการศึกษาเฉพาะกรณี ใช้กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม(Participatory Action Research : PAR) โดยมีวิธีการเก็บข้อมูลวิจัยประกอบด้วย การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับสมาชิกกลุ่มที่เป็นคณะทำงานหลัก การสนทนากลุ่มย่อย การประชุมเชิงปฏิบัติการสำหรับการเก็บข้อมูลศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร ที่จะนำสู่การหาแนวทางพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตรกร

กลุ่มผู้ให้ข้อมูล ประกอบด้วยเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของานกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน ตำบลอ่างศิลา อำเภอพิบูลมังสาหาร จังหวัดอุบลราชธานี มีสมาชิกในกลุ่มจำนวนทั้งสิ้น 17 คน

พื้นที่ที่ใช้ในการวิจัย พื้นที่เป้าหมาย คือ ตำบลอ่างศิลา อำเภอพิบูลมังสาหาร จังหวัดอุบลราชธานี เป็นกลุ่มที่ต้องการพัฒนาศักยภาพการดำเนินการกลุ่มให้เป็นผู้ประกอบการเพื่อสร้างความเข้มแข็งที่ยั่งยืนและแก้ปัญหาการบริหารจัดการผลผลิตจากการปลูกข้าว

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและการเก็บรวบรวมข้อมูล ประกอบด้วย

1. แบบสัมภาษณ์ (Deep-Interview) เพื่อเก็บข้อมูลในเชิงลึกเกี่ยวกับบริบทชุมชน การจัดการผลิตและการจัดการผลผลิต โดยใช้การสัมภาษณ์ด้วยแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง

2. ประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) ใช้การร่วมระดมสมองจากสมาชิกกลุ่มเกษตรกรโดยใช้เทคนิควิธีการ SWOT Analysis วิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรได้แก่ ด้านผู้นำและการบริหาร ด้านการวางแผนการดำเนินงาน ด้านการบริหารการตลาด ด้านการจัดการความรู้และข้อมูล การบริหารสมาชิก การจัดการสินค้าและบริการ สำหรับใช้หาแนวทางการพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตร

3. การสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group) โดยนำข้อมูลที่รวบรวมมาวิเคราะห์ร่วมแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกันระหว่างกลุ่มเกษตรกรและผู้วิจัย เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตรกร

การวิเคราะห์ข้อมูล ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงเนื้อหาที่เกี่ยวข้อง (Content Analysis) และการใช้หลักการวิเคราะห์ SWOT Analysis เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มเกษตรกร และนำผลที่ได้ทั้งที่เป็นจุดแข็งและจุดอ่อนมาจัดประชุมสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group) กับผู้เกี่ยวข้องประกอบด้วยกลุ่มเกษตรกร ตัวแทนภาครัฐ และผู้วิจัย เพื่อหาค้นแนวทางการพัฒนาศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน ต.อ่างศิลา อ.พิบูลมังสาหาร จ.อุบลราชธานี

ผลการศึกษา

1.บริบทชุมชน

1.1 บริบทชุมชนและพัฒนาการของกลุ่มเกษตรกร

บ้านอ่างหินสามัคคีก่อตั้งก่อตั้งครั้งแรก เมื่อประมาณ พ.ศ. 2430 หรือ 150 ปีที่ผ่านมา โดยมีกลุ่มชาวบ้านได้อพยพมาจากบ้านไร่ทุ่ง อ.ตระการพืชผล จ.อุบลราชธานี ด้วยความแห้งแล้ง อดอยากปากแห้ง ไม่มีที่จะทำนา และได้ข่าวมาว่าบ้านอ่างศิลามีความอุดมสมบูรณ์ จึงย้ายถิ่นฐานมาอาศัยนับจากนั้น สำหรับด้านการบริหารชุมชนนั้น บ้านอ่างหินสามัคคีได้อยู่ภายใต้การบริหารงานขององค์การบริหารส่วนตำบลอ่างศิลา ซึ่งเป็นองค์การบริหารส่วนตำบล 1 ใน 13 องค์การบริหารส่วนตำบลของอำเภอพิบูลมังสาหาร ได้รับการยกฐานะจากสภาตำบลเป็นองค์การบริหารส่วนตำบล

กลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผนเป็นกลุ่มชาวนาที่อยู่ในพื้นที่บ้านอ่างหินสามัคคี ต.อ่างศิลา อ.พิบูลมังสาหาร จ.อุบลราชธานี ระยะที่ตั้งห่างจากอำเภอพิบูลมังสาหาร 22 กิโลเมตร และห่างจากตัวจังหวัดอุบลราชธานี 67 กิโลเมตร การตั้งกลุ่มในช่วงปี 2548 เป็นการจัดตั้งกลุ่มปุ๋ยอินทรีย์ มีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ไขปัญหาจากข้าวที่เกิดโรค ซึ่งการรวมกลุ่มกันจะทำให้การติดต่อขอความช่วยเหลือกับทางหน่วยงานต่างๆ ง่ายขึ้น พร้อมทั้งมีความคิดจัดทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในกลุ่มและทำนาแบบเกษตรอินทรีย์ ต่อมาในปี 2549 มีการจัดตั้งกลุ่มพันธุ์ข้าวโดยได้ขึ้นทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2550 เพื่อรวมกลุ่มจำหน่ายพันธุ์ข้าวที่ผลิตขึ้นตามวิธีเกษตรอินทรีย์ จำหน่ายให้กับศูนย์พันธุ์ข้าวจังหวัดอุบลราชธานี ในปี 2552 มีการก่อตั้งกลุ่มกลุ่มเกษตรกรผู้ใช้น้ำชลประทานระบบท่อท่าขุนแผน โดยนายรัศมี ทองทับเป็นผู้ก่อตั้งกลุ่มเกษตรกรรวมตัวกันเพื่อให้เกิดความเข้มแข็งในการที่จะปลูกข้าวให้ได้ผลผลิตทั้งการทำนาปีและนาปรัง จากแต่เดิมทำแต่นาปีเมื่อจัดตั้งกลุ่มขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ในการขยายให้ทำนาได้ปีละ 2 ครั้งจากการขอรับการสนับสนุนหน่วยงานองค์การบริหารส่วนจังหวัดในการจัดการชลประทานระบบท่อเพื่อให้สมาชิกในกลุ่มสามารถทำนาปรังได้ โดยมีสมาชิกในปีเริ่มต้นจำนวน 22 คน จะเห็นได้ว่าการรวมกลุ่มของสมาชิกจะมีวัตถุประสงค์ที่เกี่ยวกับการผลิตข้าวและการจำหน่ายโดยเฉพาะการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวที่ได้ราคาสูงกว่าการจำหน่ายเป็นข้าวเปลือก

1.2 กระบวนการผลิตและการจัดการผลผลิต

กระบวนการผลิต กลุ่มเกษตรกร 17 ราย มีการทำนาปีรวม 338 ไร่ การปลูกข้าวนาปีของกลุ่มเกษตรกรส่วนใหญ่หากปลูกข้าวเจ้าจะใช้ข้าวพันธุ์ กข15 และมะลิ 105 โดยทุกรายจะปลูกด้วยพันธุ์ กข15 มีการปลูกด้วยพันธุ์มะลิ 105 ในบางราย ส่วนการปลูกข้าวเหนียวจะใช้พันธุ์ กข 2 วิธีการทำนาปีจะใช้ทั้งวิธีการปักดำและการหว่าน ซึ่งวิธีการปักดำจะเป็นวิธีที่กลุ่มเกษตรกรส่วนใหญ่ใช้ ได้ผลผลิตข้าวนาปีทั้งหมด 112,332.65 กิโลกรัม เฉลี่ย 332.35 กิโลกรัม/ไร่ ส่วนการผลิตข้าวนาปรังมีเกษตรกรปลูกข้าว 6 ราย จำนวน 49 ไร่ การปลูกข้าวของกลุ่มเกษตรกรส่วนใหญ่จะใช้ข้าวพันธุ์ กข15 และมะลิ 105 พันธุ์ที่ปลูกมากสุดคือพันธุ์ กข15 ส่วนการปลูกข้าวเหนียวจะใช้พันธุ์ กข 2 ได้ผลผลิตข้าวรวม 9,980 กิโลกรัม เฉลี่ย 203.67 กิโลกรัม/ไร่ การทำนาปรังจะใช้น้ำจากระบบชลประทานระบบท่อ สมาชิกในกลุ่มจะมีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำที่สูบเข้านา การทำนาปรังจึงมีต้นทุนจากการใช้น้ำ ในระยะหลังสมาชิกบางรายเลิกทำนาปรังเนื่องจากต้นทุนการปลูกสูงขึ้น

จากราคาน้ำมันที่ปรับตัวขึ้นจึงมีสมาชิกไม่กี่รายที่ยังคงทำนาปรัง ส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกที่มีที่นาอยู่ใกล้น้ำชลประทาน ผู้อยู่ไกลออกไปจะมีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำสูงและไม่สามารถใช้น้ำได้อย่างเต็มที่จึงเลิกทำนาปรังต่อไป การทำนาของสมาชิกในกลุ่มยังไม่มีการจดบันทึกบัญชีไว้การคิดต้นทุนการทำนาจึงเป็นการคำนวณอย่างคร่าวๆ ไม่สามารถทราบเป็นจำนวนต้นทุนและกำไรจากการจำหน่ายที่แท้จริงได้

กระบวนการจัดการผลผลิต ในการทำนาแต่ละครั้งเมื่อได้ผลผลิตแล้วกลุ่มเกษตรกรจะมีการจัดการผลผลิตที่ได้อยู่ 3 อย่าง คือ 1. จำหน่ายผลผลิต ร้อยละ 60% 2. เก็บไว้เพื่อเป็นพันธุ์ข้าว ร้อยละ 10% 3. เก็บไว้บริโภคในครัวเรือน ร้อยละ 30% การจำหน่ายจะมีผลผลิต 2 แบบคือ จำหน่ายข้าวสด เมื่อเกี่ยวแล้วจำหน่ายให้โรงสีทันที และข้าวแห้ง เป็นการนำมาตากก่อนเพื่อจำหน่ายเป็นเมล็ดพันธุ์ข้าว

ผลผลิตของกลุ่มมีช่องทางการจำหน่าย 3 ช่องทางคือ

1. การจำหน่ายให้โรงสีทั่วไป กลุ่มเกษตรกรจะจำหน่ายข้าวเปลือกให้กับโรงสีภายในพื้นที่ การจำหน่ายจะได้ราคาตามที่มีการกำหนดโดยทั่วไป มีข้อดีในด้านความรวดเร็วในการจำหน่ายและการรับเงิน ซึ่งจะได้รับทันทีหลังจากเสร็จสิ้นกระบวนการของโรงสี แต่เป็นช่องทางที่ให้ราคาน้อยที่สุด แม้กลุ่มเกษตรกรจะมีกระบวนการปลูกแบบอินทรีย์ที่มีคุณภาพก็ตาม

2.การจำหน่ายให้ศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวอุบลราชธานี จำหน่ายเป็นเมล็ดพันธุ์ข้าวตามโควต้าที่ได้รับการจำหน่ายจะมีเงื่อนไขค่อนข้างมากเน้นการควบคุมคุณภาพตั้งแต่กระบวนการปลูกข้าวจนถึงการเก็บเกี่ยวและต้องมีการตรวจสอบคุณภาพเมล็ดพันธุ์ข้าวจากเจ้าหน้าที่ก่อน หากผลตรวจผ่านจึงจะไปขั้นตอนการรับเงิน ใช้เวลาประมาณ 2-3 เดือน ช่องทางนี้มีข้อดีคือได้ราคาที่สูงกว่าการจำหน่ายให้กับโรงสีทั่วไป

3. การจำหน่ายพันธุ์ข้าวในชุมชน การจำหน่ายนี้จะสามารถจำหน่ายได้ราคาสูงที่สุด เนื่องจากเป็นการจำหน่ายให้กับผู้ซื้อโดยตรง ถึงแม้จะไม่ได้ตรวจรับรองคุณภาพแต่เกษตรกรในชุมชนเชื่อถือในกระบวนการปลูกเพื่อให้ได้เมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพ แต่มีข้อเสียที่ไม่สามารถคาดการณ์ปริมาณความต้องการของชุมชนได้ เกษตรกรในชุมชนมีแหล่งที่สามารถหาซื้อได้หลากหลาย เช่น โรงสีทั่วไป ร้านสหกรณ์ หน่วยงานราชการ ร้านค้าทั่วไป เป็นต้น ส่งผลให้การเก็บผลผลิตไว้อาจจำหน่ายไม่หมด

จากการจัดการผลผลิตทำให้กลุ่มเกษตรเห็นว่าการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวจะให้รายได้สูงกว่าการจำหน่ายข้าวเปลือกให้กับโรงสี ประธานกลุ่มจึงมีความคิดที่จะพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตรให้สามารถจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวที่ขยายออกไปนอกชุมชนเพื่อสร้างรายได้ที่สูงขึ้น

2.ศักยภาพของกลุ่มเกษตรกร

การวิเคราะห์ศักยภาพกลุ่มเกษตรกรได้ใช้วิธีการประชุมเชิงปฏิบัติการระดมสมองจากสมาชิกในกลุ่ม โดยใช้เทคนิค SWOT Analysis มาวิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรใน 6 ด้านประกอบด้วย ด้านผู้นำและการ

บริหาร ด้านการวางแผนการดำเนินงาน ด้านการบริหารการตลาด ด้านการจัดการความรู้และข้อมูล ด้านการบริหารสมาชิก ด้านการจัดการสินค้าและบริการ เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตร จากการวิเคราะห์ได้ผลดังนี้

จุดแข็ง

ด้านผู้นำและการบริหาร

1. เกษตรกรมีการวางโครงสร้างภายในกลุ่มมีการมอบหมายให้มีหน้าที่ในการทำงานภายในกลุ่มตามความสามารถของสมาชิก

2. ผู้นำมีความเข้มแข็ง มีความรู้และแนวคิดในการพัฒนาให้มีรายได้สูงขึ้นโดยเป็นแบบอย่างในการพัฒนาเพื่อให้ได้ผลผลิตในปริมาณที่สูงขึ้น

3. มีความสามารถในการบริหารจัดการกลุ่มให้เกิดการพัฒนาและเกิดความสามัคคีในกลุ่มเกษตรกร

4. มีความกล้าเสี่ยงในการนำสมาชิกคิดทำสิ่งใหม่ที่จะช่วยพัฒนาและสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มเกษตรกร

5. มีความสามารถในการประสานงานเพื่อให้เกิดการสนันสนุนจากหน่วยงานรัฐ เพื่อพัฒนากลุ่มให้มีการพัฒนาในด้านการเกษตรที่เป็นแหล่งรายได้หลักของสมาชิกกลุ่มเกษตรกร

ด้านการวางแผนดำเนินงาน

1. สมาชิกกลุ่มมีการประชุมวางแผนการทำงาน และชี้แจงแผนงานที่จะทำให้กับสมาชิกเพื่อเข้าใจร่วมกัน เช่น การวางแผนปลูกข้าวนาปรังและการปรับปรุงระบบน้ำชลประทาน เพื่อเพิ่มผลผลิตให้กับสมาชิกกลุ่ม

2. มีการประชุมเมื่อดำเนินงานแล้วต้องมีการปรับปรุงแผนงานที่วางไว้ แต่กลุ่มไม่ได้มีการบันทึกแผนงานไว้อย่างเป็นระบบ

ด้านการจัดการความรู้และข้อมูล

1. กลุ่มเกษตรกรมีการเข้ารับอบรมจากส่วนงานทั้งภาครัฐและเอกชนในเรื่องที่เกี่ยวกับการพัฒนาการผลิต

2. มีการนำความรู้ที่ได้รับมาถ่ายทอดให้กับสมาชิกในกลุ่มเกษตรกรในที่ประชุมกลุ่มเพื่อนำไปปรับใช้แต่ยังไม่มีการบันทึกไว้เป็นเอกสาร

3. มีเครือข่ายกลุ่มเกษตรกรเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้รวมถึงสามารถเป็นเครือข่ายในระบบตลาดจำหน่ายผลผลิตได้

ด้านบริหารสมาชิก

1. สมาชิกมีการประชุมกลุ่มเดือนละครั้ง เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและนำเสนอข้อมูลข่าวสารหรือการปรึกษาในส่วนงานพัฒนากลุ่ม

2. สมาชิกในกลุ่มมีความรับผิดชอบในหน้าที่ของตนเองและให้ความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มทั้งในด้านเงินทุน แรงงานพร้อมที่จะสละเวลาและทุนทรัพย์ เพื่อพัฒนากลุ่ม

ด้านการจัดการสินค้าและบริการ

1. สมาชิกในกลุ่มมีประสบการณ์ด้านการผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวที่มีคุณภาพ จากที่มีการจำหน่ายผ่านศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวจังหวัดอุบลราชธานีที่ต้องผ่านการตรวจสอบมาตรฐาน

2. กลุ่มเกษตรกรมีการพัฒนาความคิดในการเพิ่มผลผลิตและลดต้นทุน และเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในกลุ่มเกษตรกร การเพิ่มการทำนาปรังโดยใช้น้ำในระบบชลประทานระบบท่อ เป็นต้น

<u>จุดอ่อน</u>

ด้านบริหารการตลาด

1. ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มยังมีน้อย และแต่ละช่องทางมีข้อจำกัดในการจำหน่ายทั้งในด้านการรับรองมาตรฐานพันธุ์ข้าวและราคาที่จะได้รับ

2. ยังไม่มีแผนการทำตลาดทั้งในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การขยายตลาดออกไปภายนอกชุมชนและการประชาสัมพันธ์กลุ่ม

ด้านการบริหาร

1. เกษตรกรไม่มีการจัดทำบัญชีรายรับและค่าใช้จ่ายในการทำนา ยังใช้วิธีการจำต้นทุนซึ่งจะทำให้ไม่สามารถจำได้ตรงกับยอดจ่ายได้ทั้งหมดจึงเป็นเพียงการประมาณรายจ่ายคร่าวๆ ส่งผลให้ไม่ทราบต้นทุนที่แท้จริง

<u>โอกาส</u>

1. จังหวัดอุบลราชธานีมีชื่อเสียงในเรื่องการผลิตข้าว ทำให้เกิดความเชื่อถือในคุณภาพของผลผลิต

2. นโยบายของรัฐบาลที่สำคัญสนับสนุนและเอื้อต่อการส่งเสริมและพัฒนากลุ่มเกษตรกร เช่น นโยบายการจำนำราคาข้าว

3. นโยบายรัฐส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในระดับชุมชนทำให้แนวโน้มความต้องการสินค้าเกษตรเพิ่มขึ้น อีกทั้งช่วยเพิ่มช่องทางด้านการตลาดแก่กลุ่มเกษตรกร

4. ผลผลิตที่เป็นพันธุ์ข้าวมีความต้องการของตลาดในปริมาณที่สูง ความต้องการทั้งประเทศประมาณ 4 พันตันต่อปี

<u>อุปสรรค</u>

1. การเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศที่แปรปรวน ส่งผลกระทบปริมาณการผลิตของเกษตรกร

2. มีศัตรูพืชรบกวน มาจากการแห้งแล้งติดต่อกันนานทำให้แมลงเหล่านั้นขยายพันธุ์ได้ดี ส่งผลเสียต่อคุณภาพผลผลิต

3. สังคมและวิถีชีวิตเปลี่ยนแปลง คนรุ่นใหม่นิยมเข้าไปทำงานในเมือง การทำนานิยมการจ้างแรงงานมากกว่าดำเนินการเองทั้งกระบวนการ

ศักยภาพกลุ่มเกษตรกร

จากผลการวิเคราะห์การดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร ได้ทำการนำข้อสรุปจากประเด็นต่างๆ ที่ได้ร่วมกันแสดงความคิดเห็นโดยการจัดสนทนากลุ่มย่อยประกอบด้วย สมาชิกกลุ่มเกษตรกร นักวิจัยฝ่ายวิชาการและตัวแทนภาครัฐ ได้สรุปศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรที่มีความเด่นชัดในการการดำเนินงาน ดังนี้

1.ด้านผู้นำและการบริหาร

กลุ่มเกษตรกรมีผู้นำคือคุณรัศมี ทองทาบ ประธานกลุ่ม ที่มีความเข้มแข็งมีวิสัยทัศน์ที่ดีในการพัฒนาความคิดต่อยอดความรู้ มีความกล้าเสี่ยงในการนำสมาชิกคิดทำสิ่งใหม่ที่จะช่วยพัฒนาสมาชิกในกลุ่ม เช่น การส่งเสริมสมาชิกทำนาปรังเพื่อให้มีผลผลิตเพิ่มขึ้นและวางแผนการทำระบบชลประทานระบบท่อในการทำนาปรัง รวมทั้งมีความเสียสละในฐานะผู้นำทั้งการสละเวลา แรงกาย ในการทำกิจกรรมพัฒนาต่างๆ ภายในกลุ่มเกษตรกร รวมทั้งมีการบริหารกลุ่มโดยมีการแบ่งหน้าที่สมาชิกในกลุ่มสำหรับดำเนินการ

2.ด้านจัดการสินค้าและบริการ

กลุ่มเกษตรกรมีความสามารถในการผลิตข้าวที่มีคุณภาพ สามารถนำผลผลิตจำหน่ายในรูปของเมล็ดพันธุ์ข้าวที่ได้ผ่านการตรวจรับรองมาตรฐานพันธุ์ข้าวจากศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวจังหวัดอุบลราชธานี ถึงแม้จะยังไม่จำหน่ายไปยังนอกชุมชนเนื่องจากยังไม่เข้าใจถึงการดำเนินการตรวจรับรองพันธุ์ข้าวตามขั้นตอนของการเป็นผู้จำหน่ายพันธุ์ข้าวชุมชน แต่ก็เป็นที่รู้จักของกลุ่มเกษตรกรเครือข่ายในด้านคุณภาพของพันธุ์ข้าวทำให้กลุ่มเครือข่ายมีการติดต่อขอซื้อเมล็ดข้าวเพื่อนำไปจำหน่าย

3.ศักยภาพด้านบริหารสมาชิก

สมาชิกมีการประชุมกลุ่มเดือนละครั้ง เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและนำเสนอข้อมูลข่าวสารหรือการปรึกษาในส่วนงานพัฒนากลุ่ม ถึงแม้กลุ่มจะมีสมาชิกไม่มากเพียง 17 คนเท่านั้น แต่สมาชิกพร้อมที่จะสละเวลาและทุนทรัพย์ เพื่อพัฒนากลุ่ม เช่น การระดมเงินสมาชิกในการสร้างระบบชลประทานสำหรับใช้ทำนาปรัง การทำปุ๋ยคอกไว้ใช้ในกลุ่มสมาชิก เป็นต้น สมาชิกให้ความร่วมมือในการทำงานและมีความเชื่อถือในตัวผู้นำค่อนข้างสูง มีการดำเนินกิจกรรมร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งสมาชิกมีการพัฒนาตนเองจากการเข้าร่วมอบรมกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

3.แนวทางพัฒนาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกร

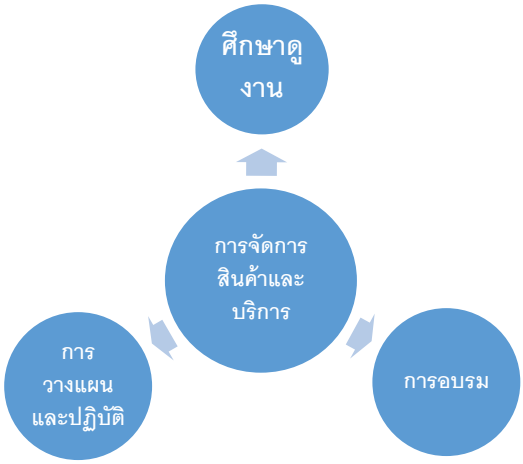
จากผลการวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรร่วมกับกลุ่มเกษตรกร และได้จัดประชุมสนทนากลุ่ม(Focus Group) กับกลุ่มเกษตรกรได้ระดมสมองให้ความคิดเห็นจากศักยภาพทั้งหมด โดยทางกลุ่มเลือกที่จะพัฒนาตนเองให้เป็นผู้ประกอบการในการจำหน่ายพันธุ์ข้าวชุมชนตามศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรที่จะสามารถทำได้ในด้านการผลิตที่มีคุณภาพและได้นำผลวิเคราะห์ศักยภาพทั้งที่เป็นศักยภาพเด่นชัดและที่เป็นจุดอ่อนมาค้นหาแนวทางในการพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานกลุ่มเกษตรกรเพื่อนำไปปฏิบัติให้เกิดผลตามเป้าหมาย ดังนี้ 1)การจัดการสินค้าและบริการ 2)การบริหารการตลาดสำหรับพันธุ์ข้าวชุมชน 3)การบริหารด้านการเงินและบัญชี



ภาพที่ 1 แนวทางพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน

3.1 **การจัดการสินค้าหรือบริการ**

แนวทางการดำเนินการ แม้ว่ากลุ่มเกษตรกรจะมีศักยภาพในการผลิตแต่ยังไม่สามารถขึ้นทะเบียนการรับรองจากศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวเพื่อให้สามารถจำหน่ายเองนอกชุมชนได้ จึงควรมีแนวทางพัฒนาเสริมศักยภาพการดำเนินงานให้เป็นผู้ประกอบการจำหน่ายพันธุ์ข้าวที่สามารถขยายตลาดออกไปได้ ดังนี้



ภาพที่ 2 แนวทางการดำเนินการเพื่อพัฒนาด้านการจัดการสินค้าและบริการ

3.1.1 **การศึกษาดูงาน** ศึกษาแนวปฏิบัติของกลุ่มเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการจำหน่ายพันธุ์ข้าวเพื่อนำกลับมาปรับใช้เพื่อพัฒนาศักยภาพในการยกระดับเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งทางกลุ่มเกษตรกรได้วางแผนศึกษาดูงานกับกลุ่มผู้ผลิตพันธุ์ข้าว ต.บัวงาม อ.เดชอุดม จ.อุบลราชธานี และได้แนวทางในการดำเนินการนำมาปรับใช้

3.1.2 **การอบรม** การอบรมให้ความรู้ในเรื่องของกระบวนการผลิตและวิธีการขอรับการรับรองพันธุ์ข้าวจากหน่วยงานศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวจังหวัดอุบลราชธานี ทางกลุ่มเกษตรกรควรเชิญเจ้าหน้าที่จากศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวจังหวัดอุบลราชธานีมาให้ความรู้และขอคำแนะนำในการดำเนินการ การรู้ถึงกระบวนการการรับรองพันธุ์ข้าวจะทำให้กลุ่มเกษตรกรดำเนินการได้อย่างถูกวิธีและผ่านการรับรองพันธุ์ข้าวสามารถจำหน่ายได้เองตามที่ต้องการ

3.1.3 **การวางแผนและปฏิบัติ** แผนงานจะประกอบด้วย 1.การแจ้งความประสงค์เป็นศูนย์พันธุ์ข้าวชุมชน 2.การปลูกและการดูแล 3.การตรวจสอบพันธุ์ข้าว กลุ่มเกษตรกรจะต้องวางแผนดำเนินการเพื่อให้สมาชิกในกลุ่มได้ทราบหน้าที่และระยะเวลาในการทำงาน ซึ่งการวางแผนที่ดีจะช่วยให้การผลิตและการขอรับรองพันธุ์ข้าวเป็นไปตามที่กำหนดไว้

3.2 **การบริหารการตลาด**

แนวทางดำเนินการ การบริหารตลาดเพื่อจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าว จากปัจจัยที่สนับสนุนโอกาสทางการตลาด และยังต้องเพิ่มการบริหารการตลาดเพื่อให้จำหน่ายได้ในตลาด กลุ่มจะต้องมีแนวทางดำเนินการพัฒนาศักยภาพ ดังนี้



ภาพที่ 3 การบริหารการตลาดสำหรับพันธุ์ข้าวชุมชน

3.2.1 **การสร้างตราสินค้า** ทางกลุ่มเกษตรกรไม่ได้มีตราสินค้าสำหรับจำหน่าย จะใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นกระสอบไม่ได้มีความแตกต่างจากแหล่งจำหน่ายอื่น ดังนั้นกลุ่มเกษตรกรควรพัฒนาสร้างตราสินค้าและปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้เกิดความแตกต่างจากผู้จำหน่ายอื่นและสร้างการรับรู้ได้ง่ายขึ้น

3.2.2 **กำหนดราคาจำหน่าย** การกำหนดราคาสินค้าจะอิงกับราคาการจำหน่ายของผู้ประกอบการพันธุ์ข้าวชุมชนแหล่งอื่นและราคาที่ทางศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวกำหนด

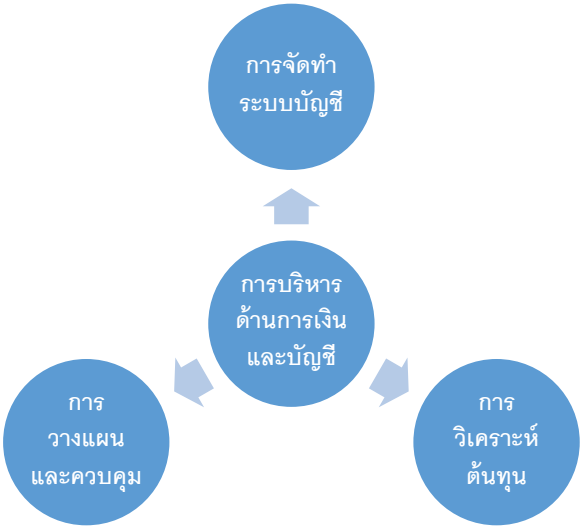
3.2.3 **ช่องทางการตลาด** การเลือกช่องทางการตลาดควรเลือกช่องทางที่มีความชำนาญ หรือมีประสบการณ์มาก่อน รวมทั้งพยายามเลือกกระจายสินค้าให้ได้ทั่วถึง โดยจะเลือกช่องทางการจำหน่ายคือ 1.การจำหน่ายเองภายในชุมชนและนอกชุมชนที่มีการสั่งซื้อโดยตรง 2.จำหน่ายไปยังเครือข่ายกลุ่มเกษตรกรอื่นที่จำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวและร้านค้าสินค้าเกษตร

3.2.4 **การสร้างการรับรู้ของตลาด** เมื่อเมล็ดพันธุ์ข้าวได้รับการรับรองมาตรฐานแล้ว การสื่อสารให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรับรู้สามารถดำเนินการได้อย่างเต็มที่ ดังนั้นจึงควรมีการสื่อสารเพื่อสร้างการรับรู้ให้กับลูกค้าในตลาดอาจจะจัดทำผ่านสื่อในรูปแบบต่างๆ เช่น การประชาสัมพันธ์ผ่านทางศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวอุบลราชธานี การบอกปากต่อปากภายในชุมชน การติดต่อกับเครือข่ายกลุ่มเกษตรกรพันธุ์ข้าวชุมชนและกลุ่มเกษตรกรอื่นๆ

3.3 การบริหารด้านการเงินและบัญชี

กลุ่มเกษตรกรมีจุดอ่อนการดำเนินงานในเรื่องการบริหารในส่วนการเงินและบัญชี ซึ่งไม่ได้บันทึกบัญชีอย่างเป็นรูปธรรม จึงทำให้ไม่ทราบถึงต้นทุนที่แท้จริง กลุ่มเกษตรควรจะมีการบันทึกค่าใช้จ่ายในการผลิตเพื่อให้ทราบถึงต้นทุนและสามารถนำไปใช้ในการวางแผนด้านการผลิตและการจำหน่ายในอนาคต

แนวทางดำเนินการ การดำเนินการพัฒนาด้านการเงินและบัญชี ดังนี้



ภาพที่ 4 การบริหารการเงินและบัญชี

3.3.1 **การจัดทำระบบบัญชี** กลุ่มเกษตรกรจะต้องมีการบันทึกค่าใช้จ่าย ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตตั้งแต่แรกเริ่มกระบวนการจนสิ้นสุดกระบวนการ เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนของสินค้าที่จะจำหน่าย ในระยะเริ่มต้นทางกลุ่มได้ใช้แบบฟอร์มที่หน่วยงานรัฐจัดทำขึ้นเพื่อบันทึกต้นทุนการผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวชุมชน ซึ่งมีการแยกรายการต้นทุนในขั้นตอนการปลูกข้าวชัดเจน

3.3.2 **การวิเคราะห์ต้นทุน** นำบันทึกต้นทุนในการผลิตในแต่ละขั้นตอนมาวิเคราะห์ ต้นทุนเพื่อให้รู้ถึงขั้นตอนที่มีต้นทุนสูงและสามารถหาสาเหตุของต้นทุนที่สูงได้ พร้อมทั้งกลุ่มเกษตรกรสามารถ คำนวณรายได้ที่จะได้รับกำไร/ขาดทุนที่จะได้

3.3.3 **การวางแผนและควบคุม** กลุ่มเกษตรกรสามารถนำข้อมูลเหล่านี้มาใช้สำหรับวางแผนการผลิต การควบคุมต้นทุน การหาวิธีการลดต้นทุนในขั้นตอนการผลิตที่มีต้นทุนที่สูง หรือลดต้นทุนในขั้นตอนที่สามารถควบคุมหรือลดลงได้

การนำไปใช้ประโยชน์

กลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผนได้ดำเนินการพัฒนาศักยภาพตามผลการวิเคราะห์และเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานเพื่อเป็นผู้ประกอบการผลผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวตามแนวทางการพัฒนาแต่ละข้อ ทำให้ทางกลุ่มเกษตรกรได้รับการรับรองพันธุ์ข้าวชุมชนสามารถนำออกจำหน่ายในตลาดเป้าหมายได้กว้างขึ้นนอกจากที่จำหน่ายเฉพาะในชุมชน มีการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์พร้อมสำหรับการจำหน่ายที่เป็นตราสินค้าของกลุ่มเอง และทางกลุ่มพร้อมที่จะจำหน่ายโดยเฉพาะการจำหน่ายผ่านเครือข่ายเกษตรกรที่มีการติดต่อสื่อสารอย่างต่อเนื่อง

สรุปและอภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน และศึกษาแนวทางพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตรกรท่าขุนแผน ตำบลอ่างศิลา อำเภอพิบูลมังสาหาร จังหวัดอุบลราชธานี ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มเกษตรกรมีศักยภาพ การดำเนินงานที่จะพัฒนายกระดับการเป็นผู้ประกอบการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวเอง โดยมีศักยภาพการดำเนินงาน 3 ด้านคือ 1)ด้านผู้นำและการบริหาร มีความเข้มแข็งมีวิสัยทัศน์ที่ดีในการพัฒนาความคิดต่อยอดความรู้ และมีความกล้าเสี่ยงในการดำเนินการ 2) ด้านจัดการสินค้าและบริการ ในส่วนของการผลิตข้าวที่มีคุณภาพ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของขจรศักดิ์ วงศ์วิราช (2551) ศึกษาเรื่อง การศึกษารูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพเกษตรกรปลูกผักปลอดสารพิษบ้านจำ หมู่ที่ 6 ตำบลปงยางคก อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง จากการวิเคราะห์ศักยภาพและความพร้อมในการดำเนินงานของกลุ่มพบว่ากลุ่มมีผู้นำที่มีความเสียสละในการทำงานส่วนรวม การจัดการสินค้าได้อย่างมีคุณภาพจากการที่สมาชิกกลุ่มมีความรู้ด้านเมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพและการเพาะปลูก และ3)ศักยภาพด้านสมาชิกกลุ่มเกษตรกร สอดคล้องงานวิจัยของนงนุช อิ่มเรือง (2554) ศึกษาเรื่องแนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหวายหลึม ผลการศึกษาความสำเร็จของ

กลุ่มส่วนใหญ่จะเกิดจากการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นสมาชิกกลุ่มที่เป็นคณะกรรมการ ผู้ผลิตที่มีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบชัดเจน คณะกรรมการมีความเสียสละ สมาชิกมีทักษะในการดำเนินการผลิตเป็นอย่างดี

สำหรับแนวทางการพัฒนาศักยภาพกลุ่มเกษตรกรในการดำเนินงานเป็นผู้ประกอบการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวที่มีคุณภาพได้รับการรับรองมาตรฐานสามารถจำหน่ายผลผลิตได้เองตามหลักเกณฑ์นั้นประกอบด้วย

1. การจัดการสินค้าและบริการ การผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวให้ได้รับการรับรองมาตรฐาน แนวทางการพัฒนาศักยภาพ ได้แก่ 1)การศึกษาดูงาน เพื่อหาแนวปฏิบัติที่ดีจากกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ 2)การอบรม ให้ความรู้กระบวนการดำเนินการรับรองมาตรฐานเมล็ดพันธุ์ข้าว 3)การวางแผนและปฏิบัติในกระบวนการผลิตและการเข้าสู่กระบวนการรับรองมาตรฐานสำหรับการจำหน่ายแก่เกษตรกร สอดคล้องกับงานวิจัยของ วิยะดา ชัยเวช (2548) ที่ได้ทำการศึกษาศักยภาพของกลุ่มอาชีพเสริมของชุมชนบ้านตีนธาตุ ตำบลป่าไหน่ อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าในส่วนการพัฒนาศักยภาพกลุ่มได้มีการจัดการศึกษาดูงานและฝึกอบรมทำให้กลุ่มอาชีพเสริมได้เรียนรู้เทคนิควิธีการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของตลาดและมีการสร้างเครือข่ายของกลุ่มอาชีพกับหน่วยงานภายนอกโดยได้มีการนำเอาความรู้มาใช้ในการวางแผนพัฒนา

2. การบริหารการตลาด แนวทางการพัฒนาศักยภาพ ได้แก่ 1)การสร้างตราสินค้า เพื่อให้เกิดความแตกต่างจากผู้จำหน่ายรายอื่นๆ ที่ต้องใช้บรรจุภัณฑ์แบบเดียวกัน 2) กำหนดราคาจำหน่าย 3) สร้างช่องทางตลาด ตามประสบการณ์ที่เคยดำเนินการและผ่านเครือข่ายที่มี 4)การสร้างการรับรู้ของตลาด สอดคล้องกับแนวคิดของโฆษิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์ (2548) กล่าวว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กนั้นการสร้างความสามารถในการแข่งขัน ต้องมีแนวทางในการบริหารจัดการ คือ การพัฒนาแบรนด์ เป็นการสร้างชื่อให้เป็นที่จดจำได้ การสร้างเครือข่าย ความร่วมมือกันทางด้านความรู้ โดยการแลกเปลี่ยนความรู้ประสบการณ์ ความร่วมมือกันในการหาตลาดเพื่อให้ผลผลิตนั้นมีตลาดที่กว้างขึ้น สอดคล้องกับการวิจัยของสัจจา บรรจงศิริ (2554) ศึกษาเรื่องการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ได้ศึกษาแนวทางดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ผลการวิจัยพบว่า วิสาหกิจมีแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานคือ การพัฒนาสินค้าและบริการอย่างสม่ำเสมอ การสร้างเครือข่ายในด้านการผลิต และการตลาดภายในและภายนอกชุมชน สำหรับวิสาหกิจชุมชนประเภทการผลิตเมล็ดพันธุ์ การพัฒนาศักยภาพควรต้องมีการตรวจสอบรับรองแปลงพันธุ์และเมล็ดพันธุ์ การพัฒนาถุงบรรจุเมล็ดพันธุ์ และสอดคล้องกับการศึกษาของประภาพร แสงทอง (2552) ได้วิจัยเรื่อง แนวทางการพัฒนาทางการตลาด สำหรับผลิตภัณฑ์ชุมชน : กรณีศึกษาวิสาหกิจแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าเกาะยอ ตำบลเกาะยอ อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต ผลการศึกษาพบว่า แนวทางพัฒนาทางการตลาด เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคคือควรมีการปรับปรุง และพัฒนา ตราสินค้า ฉลากและบรรจุภัณฑ์ให้มีลักษณะแสดงถึงเอกลักษณ์ของตัวผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน

3. การบริหารด้านการเงินและบัญชี แนวทางดำเนินการได้แก่ 1)การจัดทำระบบบัญชี 2)การวิเคราะห์ต้นทุนเพื่อหาสาเหตุของต้นทุนที่สูงขึ้น 3) การวางแผนและควบคุม สอดคล้องกับการศึกษาของนายมานิตย์ มานุษยานนท์ (2552) การพัฒนาระบบบัญชีและการเงินของกลุ่มผลิต ตำบลท่าศาลา อำเภอเมืองเชียงใหม่ จากการศึกษาพบว่า ผลการศึกษาพบว่า ในอดีตผู้นำกลุ่มไม่ทราบผลการดำเนินงาน เนื่องจากไม่ได้จัดทำระบบ สำหรับจัดเก็บข้อมูลทางบัญชีอย่างเป็นระบบ

แนวทางในการแก้ไขคือการให้ความรู้เกี่ยวกับระบบบัญชี และการใช้แบบฟอร์มเอกสารการบันทึกเพื่อให้เกิดการนำไปใช้วางแผนด้านการเงินของกลุ่ม และสอดคล้องกับการศึกษาของณัฐพร มีนรักษ์เรืองเดช (2548) ได้ศึกษาวิจัย การพัฒนาศักยภาพการบริหารจัดการกลุ่มสตรีมะพร้าวแก้วบ้านน้อย ตำบลเชียงคาน อำเภอเชียงคาน จังหวัดเลย จากการศึกษาสภาพปัจจุบันของกลุ่มพบว่ายังขาดความรู้เรื่องการบริหารจัดการเช่น การประสานงาน การประชุม การมีส่วนร่วม เงินทุนไม่เพียงพอ การทำบัญชีไม่เป็นระบบ และมีแนวทางในการพัฒนาศักยภาพการบริหารจัดการของกลุ่มคือ การอบรมให้ความรู้การบริหารจัดการ ทั้งด้านการจัดทำบัญชี การบริหารกลุ่ม 2) อบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า 3)การศึกษาดูงาน เพื่อเรียนรู้การบริหารกลุ่ม

ข้อเสนอแนะการวิจัย

1. หน่วยงานภาครัฐควรให้ความรู้การบริหารจัดการโดยเฉพาะในด้านการตลาด การเงินและบัญชี เพื่อให้กลุ่มเกษตรกรสามารถขยายการจำหน่ายได้กว้างขึ้น รวมถึงการพัฒนาตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ที่ทำให้เกิดการจดจำได้ง่าย

2. หน่วยงานภาครัฐควรมีส่วนในการส่งเสริมให้กลุ่มเกษตรกรมีการประเมินและวิเคราะห์ศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรอย่างต่อเนื่องและสามารถวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มได้เองเพื่อให้เกิดความเข้มแข็งในการดำเนินการอย่างยั่งยืน

3. กลุ่มเกษตรกรควรมีการพัฒนาในการขยายเครือข่ายกับกลุ่มเกษตรกรอื่นให้มากขึ้น เพื่อให้เกิดการช่วยเหลือแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกลุ่มไม่ว่าจะเป็นด้านการตลาด การเงิน การผลิต

เอกสารอ้างอิง

ขจรศักดิ์ วงศ์วิราช. (2551). **การศึกษารูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพเกษตรกรปลูกผักปลอดสารพิษบ้านจำหมู่ที่ 6 ตำบลยางคก อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง**.กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

ขวัญกมล ดอนขวา. (2556). **การจัดการธุรกิจชุมชนบนพื้นฐานปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง**.*รายงานวิจัย*,นครราชสีมา : มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.

โฆสิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์. (2548). **สู่สุดยอด SMEs เส้นทางสู่ความสำเร็จ**.กรุงเทพฯ:บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด.

ฉัตยาพร เสมอใจและคณะ.(2552).**การจัดการธุรกิจขนาดย่อม**.บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด.กรุงเทพฯ.

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ.(2542). **การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน**.กรุงเทพฯ:สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

ณัฐพร มีนรักษ์เรืองเดช. (2548). **การพัฒนาศักยภาพการบริหารจัดการกลุ่มสตรีมะพร้าวแก้วบ้านน้อย ตำบลเชียงคาน อำเภอเชียงคาน จังหวัดเลย**.*วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต*, มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย.

ธันวา จิตต์สงวน. (2543). **การพัฒนาการเกษตรแบบยั่งยืน : บทวิเคราะห์จากปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคม**. กรุงเทพฯ:รายงานการสัมมนาระบบเกษตรแห่งชาติครั้งที่ 1(15-17 พ.ย.2543).

นงนุช อิ่มเรือง. (2554). **แนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหวายหลึม**. *วารสารการบริหารท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น*, ปีที่ 4 ฉบับที่ 2 (เมษายน-มิถุนายน 2554).

เพชรน้อย ม่วงงาม. (2539). **ศักยภาพของชุมชน : กรณีการจัดตั้งหมู่บ้านปลอดภัย จังหวัดสุพรรณบุรี**. *วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต*, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

ไพศาล จินตปัญญา. (2547). **การพัฒนาศักยภาพพนักงานขายที่มีผลต่อความพึงพอใจของลูกค้า กรณีศึกษา : บริษัทโตโยต้าพิษณุโลก ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด**.*วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต*, มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม.

ประภาพร แสงทอง.(2552).**แนวทางการพัฒนาทางการตลาด สำหรับผลิตภัณฑ์ชุมชน : กรณีศึกษาวิสาหกิจแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าเกาะยอ ตำบลเกาะยอ อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา**.สงขลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา สถาบันวิจัยและพัฒนา.

มาฆะศิริ เชาวกุลและคณะ. (2554). **การทบทวนโครงสร้างตลาดข้าวของประเทศไทย**.กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

มานิตย์ มานุษยานนท์. (2552). **การพัฒนาระบบบัญชีและการเงินของกลุ่มผลิต ตำบลท่าศาลา อำเภอเมืองเชียงใหม่**. *วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต*, บัณฑิตมหาวิทยาลัยมหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

วิยะดา ชัยเวช. (2548). **การศึกษาศักยภาพของกลุ่มอาชีพเสริมของชุมชนบ้านตีนธาตุ ตำบลป่าไหน่ อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่**.เชียงใหม่:มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

ศูนย์สารสนเทศการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.(2556). **ตัวชี้วัดเศรษฐกิจการเกษตรของประเทศไทย ปี 2555**.กรุงเทพฯ:สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร.

สมคิด บางโม. (2553). **การเป็นผู้ประกอบการ**.กรุงเทพฯ: พัฒนวิทย์การพิมพ์.

สัจจา บรรจงศิริ. (2554). **การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง**. *วารสารอิเล็กทรอนิกส์การเรียนรู้ทางไกลเชิงนวัตกรรม*, มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. ปีที่ 1 มกราคม-ธันวาคม 2554.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2555). **สรุปสาระสำคัญแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่สิบเอ็ด พ.ศ. ๒๕๕๕ – ๒๕๕๙**.กรุงเทพฯ.

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. (2554).**สถิติการเกษตรของประเทศไทย ปี พ.ศ.2554**. กรุงเทพฯ.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมการส่งเสริมการเกษตร. (2555). **แบบประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน(ฉบับปรับปรุงปี 2555)**.ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย.กรุงเทพฯ./

สุกัญญา อธิปอนันต์และคณะ.(2550). **กลยุทธ์การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง ปี 2550**. กรุงเทพฯ : รายงานวิจัยกรมส่งเสริมการเกษตร.

อภิชาติ ใจอารีย์, ธนันต์ชัย นพแก้ว, ทรรศนะ ใจชุ่มชื่น และอรนุช หงษาชาติ. (2551). **การเปลี่ยนผ่านกระบวนการทำนา:กรณีศึกษาชุมชนชาวนา ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม**. *รายงานการประชุมวิชาการระดับชาติ*, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขต กำแพงแสน. ครั้งที่ 5 (8 ธันวาคม 2551).