

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

แผนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองด้วยการจัดการความรู้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเหมืองกวัก หมู่ 5 ต.มะเขือแจ้ อ.เมือง จ.ลำพูน ได้บูรณาการความรู้ทั้งด้านการบริหารจัดการกลุ่มแบบมีส่วนร่วม การจัดการการตลาดแบบมีส่วนร่วม การจัดการความรู้ทางเศรษฐศาสตร์เพื่อพัฒนาระบบการผลิตแบบมีส่วนร่วมและการจัดการความรู้ทางการบัญชีแบบมีส่วนร่วม ได้ผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

4.1 การศึกษาสภาพและศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนด้วยการจัดเวทีชาวบ้าน

จากการศึกษาสภาพการบริหารจัดการกลุ่มของชุมชน หมู่บ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ต.มะเขือแจ้ อ.เมือง จ.ลำพูน โดยการจัดเวทีชาวบ้านให้ชาวบ้านได้มีการแบ่งกลุ่มและมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารจัดการกลุ่มภายในชุมชน ซึ่งได้ดำเนินการจัดเวทีชาวบ้านขึ้นในวันที่ 25 มกราคม 2551 ณ หมู่บ้านเหมืองกวัก หมู่ที่ 5 ต.มะเขือแจ้ อ.เมือง จ.ลำพูน มีวัตถุประสงค์ เพื่อให้สมาชิกเกษตรกรลำไยอบแห้งสีทองและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของหมู่บ้านเหมืองกวัก ได้ตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นในการบริหารจัดการกลุ่ม และได้มีโอกาสในการทบทวนการบริหารจัดการกลุ่ม เพื่อสร้างศักยภาพในการแข่งขันและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง การศึกษานี้ใช้วิธีการเก็บข้อมูล จากการประชุมกลุ่มย่อยของสมาชิก เพื่อให้สมาชิกได้มีเวทีในการแสดงความคิดเห็น ตามข้อคำถามที่ผู้วิจัยกำหนด การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ในเชิงลึก สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

ผลการศึกษาจากเวทีชาวบ้าน

การจัดเวทีชาวบ้านครั้งนี้ ได้รับความร่วมมือจากชุมชนเป็นอย่างดี มีชาวบ้านเข้าร่วมครั้งนี้จำนวน 57 คน แบ่งกลุ่มในการแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับสภาพการบริหารจัดการกลุ่มที่ผ่านของชุมชนและปัญหาของการทำลำไยอบแห้งที่ผ่านมา โดยทีมวิจัยได้แบ่งผู้เข้าร่วมออกเป็น 4 กลุ่ม ให้แสดงความคิดเห็นในประเด็นต่าง ๆ ในการตอบคำถาม 10 ข้อลงในกระดาษปฎีที่ผู้วิจัยได้จัดไว้ให้ สามารถสรุปสาระสำคัญในแต่ละข้อคำถาม ได้ดังนี้

1. การเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มนั้น มีการรวมกลุ่มกันในการผลิตลำไยอบแห้ง เนื่องจากมีต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น ราคาขายลำไยอบแห้งไม่แน่นอน และมีหน่วยงานราชการเป็นผู้ชักชวน และสนับสนุนให้เกิดการรวมกลุ่มกัน (เช่น สหกรณ์การเกษตร พัฒนาชุมชนระดับอำเภอ ผู้นำชุมชน และสถาบันการศึกษา)

2. แรงบันดาลใจ หรือแรงผลักดันที่ทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันขึ้น มีสาเหตุหลักจากความต้องการส่วนต่างของกำไรที่ดีขึ้น จากการขายลำไยสีทองให้ได้ราคาที่สูงขึ้น เพื่อให้มีรายได้ที่เพียงพอและให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยมีความคาดหวังในการหาตลาดเพิ่มขึ้น หรือมีจำนวนพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองจำนวนมากขึ้นกว่าเดิม เพื่อให้มีอำนาจในการต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลางที่เพิ่มมากขึ้น มีความต้องการให้ราคาสินค้าไม่ผันผวน ต้องการขอกู้เงินกับธนาคารเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนเนื่องจากการขอสินเชื่อเป็นกลุ่มจะได้รับการอนุมัติง่ายกว่าของคนเดียว ต้องการให้เกิดการมีส่วนร่วมในการทำงานและเกิดความสามัคคีในกลุ่ม และต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเหลือในด้านการเงินและการตลาด

3. แนวคิดในการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม กลุ่มเกษตรกรมีการรวมกลุ่มเป็นกลุ่มย่อยหลายกลุ่ม และผู้ค้าอิสระที่ไม่เข้าร่วมกลุ่มกับใคร โดยมีแนวทางในการดำเนินงานดังนี้

- 3.1 อยากให้กลุ่มมีตราสินค้าเป็นของตัวเอง
- 3.2 อยากให้ลำไยมีมาตรฐาน อย.
- 3.3 อยากให้มีการโฆษณาสินค้าให้คนทั่วไปได้รู้จักมากขึ้น
- 3.4 อยากให้มีการนำเสนอสินค้าผ่านทาง OTOP
- 3.5 อยากเก็บผลผลิตไว้ในห้องเย็นเพื่อรักษาผลผลิตไว้ให้ได้นานประมาณ 1 เดือน แต่ติดปัญหาในเรื่องเงินทุนหมุนเวียนที่มีไม่เพียงพอในการที่จะเก็บไว้ในห้องเย็น
- 3.6 อยากให้มีลำไยอบแห้งทั้งปี
- 3.7 อยากมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย เข้ามาช่วยในการผลิต
- 3.8 อยากให้มีเงินทุนหมุนเวียนตลอด
- 3.9 มีอิสระในการขายสินค้าในแต่ละคน
- 3.10 ให้พ่อค้าคนกลางเปรียบเทียบราคากันเอง
- 3.11 ผลิตสินค้าของตนตามความคิด

4. ที่ผ่านมาเกษตรกรบ้านเหมืองกวักได้มีการแบ่งกลุ่มในการทำกิจกรรม ได้ 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มออมทรัพย์สัจจะ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเหมืองกวัก และกลุ่มบ้านใหม่เหมืองกวัก ทั้งนี้กลุ่มออมทรัพย์สัจจะประจำหมู่บ้านจะมีสมาชิกมากที่สุด

4.1 กลุ่มออมทรัพย์สัจจะ มีการทำงานและการทำงานกิจกรรมกลุ่ม ได้แก่ การออมทรัพย์ในกลุ่มทุกเดือน การอบรมในการรวมกลุ่ม และการอบรมการทำบัญชีจากสหกรณ์จังหวัด

4.2 กลุ่มเหมืองกวักและกลุ่มบ้านใหม่เหมืองกวัก มีการทำงานและการทำกิจกรรมกลุ่ม ได้แก่ การทำสัญญาเงินกู้ภายในกลุ่มมาซื้อฟืน อบรมเกี่ยวกับการรักษาสิ่งแวดล้อม การอบรมการแปรรูปการผลิต การอบรมเกี่ยวกับการขอสินเชื่อจากธนาคาร การจำหน่ายลำไยอบแห้งเป็นการเก็บลำไยไว้ในห้องเย็นเพื่อให้ได้ราคาที่ดีขึ้นกว่าเดิม การขายลำไยที่ห้างบิ๊กซี การนำ

ผลิตภัณฑ์ไปโชว์และจำหน่ายที่เมืองทองธานีโดยการจับคู่ธุรกิจของพาณิชย์จังหวัด และการประกวดผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งที่จังหวัดลำพูน

5. การจัดคนช่วยทำงานและการแบ่งบทบาทหน้าที่ ในการผลิตลำไยอบแห้งซึ่งแต่ละเตาจะมีการแบ่งหน้าที่คล้ายคลึงกัน โดยช่วยกันรับผิดชอบรวมกันแบ่งตามความถนัด ได้แก่ ฝ่ายจัดซื้อลำไยสด (1-2 คน) ฝ่ายทำความสะอาดอุปกรณ์และดูแลเตาไฟ (1-2 คน) ฝ่ายแกะลำไย (20-40 คน) ขึ้นอยู่กับความต้องการในการอบซึ่งส่วนใหญ่เป็นการจ้างแกะลำไย ฝ่ายไปรับลำไยเนื้อสดมาเข้าเตา (1 คน) ฝ่ายนำลำไยที่อบแล้วไปตากแห้ง (1 คน) ฝ่ายคัดเกรดลำไยและฝ่ายบรรจุ (3 คน) ฝ่ายรับผิดชอบในการจำหน่าย (1 คน) ทั้งนี้บางคนอาจทำหน้าที่ซ้ำกันได้

6. วิธีการในการติดต่อสื่อสาร หรือแจ้งข่าวสารระหว่างสมาชิกด้วยกัน ทำโดยการใช้โทรศัพท์ติดต่อสื่อสารกัน การไปหากันที่บ้าน (เพราะว่าระยะทางไม่ไกลกัน) การประชุมประจำเดือน (โดยมีหัวหน้ากลุ่มแจ้งกำหนดการประชุม) และการใช้เสียงตามสายในหมู่บ้านเพื่อนัดหมายการประชุมต่าง ๆ

7. สิ่งใดที่ทำให้กลุ่มยังคงมีความผูกพันกัน หรือดำรงความเป็นกลุ่มอยู่ได้ในขณะนี้ ได้แก่ การมีความสามัคคีในชุมชน เมื่อมีปัญหาที่ปรึกษาหารือกัน มีความซื่อสัตย์ในหมู่คณะ มีความเชื่อมั่นในการทำงานของกลุ่มเป็นสิ่งที่ยึดเหนี่ยว (ทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งและสามารถต่อสู้กับปัญหาต่าง ๆ ได้) สมาชิกในกลุ่มมีความตั้งใจและมุ่งมั่นในการพัฒนาสินค้าของกลุ่ม (เพื่อให้ไปถึงเป้าหมายของกลุ่มที่ได้กำหนดไว้) มีความต้องการเงินหรือรายได้ที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ มีความต้องการมีการดำรงชีวิตประจำวันที่ดีขึ้น การมีเงินออมทรัพย์ของกลุ่ม มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในเรื่องของแรงงาน และมีการแลกเปลี่ยนความคิด ตลอดจนมีคณะกรรมการช่วยกันในการบริหารกลุ่ม

8. กฎระเบียบของกลุ่มที่ผ่านมา ได้แก่ การออมทรัพย์ทุกเดือน มีการนัดประชุมใหญ่ ปีละ 3 ครั้ง มีการนัดประชุมย่อย เดือนละ 1 ครั้ง (ทุกวันที่ 1 ของเดือน) หากสมาชิกในกลุ่มขาดการประชุมเกิน 3 ครั้ง จะไม่มีสิทธิ์เข้ากลุ่มอีก และสมาชิกกลุ่มต้องจัดเวลาให้พร้อมเสมอในการออกไปอบรมในสถานที่ต่าง ๆ ที่ทางกลุ่มได้มีการจัดขึ้น

9. การจัดสรรผลประโยชน์ที่ผ่านมาของกลุ่ม โดยแบ่งเป็น 3 แบบ ดังนี้

9.1 แบ่งให้หัวหน้ากลุ่ม 30% แบ่งให้คณะกรรมการบริหารงานและสมาชิกในกลุ่ม 30% แบ่งให้สมาชิกทั่วไป 20% และแบ่งให้เข้ากลุ่ม 20% รวม 100%

9.2 ผลประโยชน์สำหรับคณะกรรมการ 30% (เงินปันผล) สำหรับเงินปันผลของสมาชิก 25% (เงินหุ้น) แบ่งเงินเข้ากองทุน 10% ประกันความเสี่ยง 10% พัฒนาในการอบรม 5% จ่ายให้แก่สาธารณะในชุมชน 10% และศึกษาดูงานเป็นทุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ 10%

9.3 หักต้นทุนออก ส่วนที่เหลือนำมาแบ่งกัน โดยสมาชิกแต่ละคนจะนำเงินส่วนแบ่งที่ได้ไปชำระหนี้ของธนาคารการเกษตรและสหกรณ์ ค่าเล่าเรียนบุตร และการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน

10. ข้อขัดข้องในการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม สามารถแบ่งได้ 3 ด้าน ดังนี้

10.1 ด้านผลประโยชน์ มีการขัดแย้งในกลุ่มบ้าง เช่น ความคิดเห็นไม่ตรงกัน มีปัญหาเกี่ยวกับผลประโยชน์ที่ผ่าน ๆ มา

10.2 ด้านการเงิน ไม่มีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอ ตามที่ตนเองต้องการ

10.3 ด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่ สภาพอากาศไม่เอื้ออำนวย (เช่น อยู่ในช่วงฤดูฝน ทำให้ลำไยขึ้นและเปลี่ยนสีง่าย ทำให้ขายได้ราคาต่ำ)

10.4 ด้านการผลิต ต้นทุนการผลิตไม่แน่นอน (ทำให้ผลกำไรไม่คุ้มกับต้นทุน เช่น ราคาลำไยสด ราคาพื้น และค่าจ้างแรงงาน เป็นต้น) การผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน (เช่น ลำไยสุกไม่ทั่วถึง บางครั้งไฟเตาแรงเกินไป หรืออ่อนเกินไปทำให้มีผลเสียต่อการจำหน่าย) คนดูแลเตายังไม่มีความรู้เกี่ยวกับงานเพียงพอ หรือมีความใส่ใจในรายละเอียดของงานอย่างพอเพียง ไฟฟ้าขัดข้องและลำไยสดที่นำมาอบจะต้องเป็นพันธุ์ดีคือเป็นหลัก เนื่องจากเนื้อหนาแกะแล้วผลไม่แตก มีความคงรูปได้ดีเมื่ออบแห้งแล้ว หากเป็นลำไยพันธุ์อื่นลำไยอบแห้งที่ได้ สีจะไม่เป็นสีเหลืองทอง สีจะออกไปทางสีแดงมากกว่าเหลือง หรือมีสีคล้ำ

ผลการศึกษาจากการสัมภาษณ์พบว่า

1. ด้านการบริหารจัดการ

1.1 ชาวบ้านยังไม่เข้าใจและเห็นถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มกันเท่าที่ควร

1.2 ชาวบ้านมีการรวมกลุ่มกันในลักษณะของการออมทรัพย์ และการเป็นสมาชิกของหมู่บ้านเป็นหลัก

1.3 การรวมกลุ่มเป็นในลักษณะของการจัดตั้งมากกว่าการก่อตั้ง เนื่องจากการรวมกลุ่มกัน เพื่อขอกู้เงินเป็นวัตถุประสงค์หลัก ทำให้ไม่มีการรวมกลุ่มกันอย่างแท้จริง เพื่อพัฒนากระบวนการผลิต การขายสินค้า หรือการจัดหาวัตถุดิบร่วมกัน ตลอดจนไม่มีการบริหารจัดการกลุ่ม เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งอย่างจริงจัง

1.4 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่จัดตั้งขึ้นนั้น เป็นการรวมกลุ่มกันอย่างหลวม ๆ ตามเงื่อนไขของการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐเป็นหลัก

1.5 ชาวบ้านที่เข้าร่วมโครงการส่วนใหญ่ไม่เข้าร่วมกลุ่มกับใคร อาจเรียกได้ว่าเป็น “กลุ่มอิสระ” เนื่องจากไม่มั่นใจในเรื่องการแบ่งปันผลประโยชน์ และไม่อยากมีปัญหาเกี่ยวกับเพื่อนบ้าน หรือสมาชิกในหมู่บ้าน

1.6 เมื่อผลิตแล้วหากขาดทุนจะไม่ยอมบอกใคร บอกเพียงว่าได้กำไรน้อย เนื่องจากกลัวเสียหาย

2. ด้านการขาย

2.1 ชาวบ้านไม่มีการรวมกลุ่มกันขาย ต่างคนต่างขาย เนื่องจากกลัวว่าจะไม่ได้ขายและราคาจะตกลงอีกหากขายได้ช้า จึงรีบขาย นอกจากนี้ยังกลัวว่าจะหมุนเงินไม่ทัน

2.2 เมื่อระยะเวลาผ่านไปประมาณ 1 เดือน ราคาลำไยอบแห้งสีทองจะเริ่มดีขึ้นประมาณเดือน ตุลาคม แต่ชาวบ้านส่วนใหญ่จะขายไปก่อนหน้านี้แล้วเนื่องจากไม่ยอมรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากราคาที่ผันผวน รวมทั้งไม่มีเงินทุนมากพอในการที่จะเก็บลำไยไว้รอขาย

2.3 ชาวบ้านมีความเข้าใจในเรื่องระบบตลาดไม่มากพอ จึงทำให้ถูกพ่อค้าคนกลางกดราคาในช่วงที่ผลิตได้มาก

2.4 ชาวบ้านทั้งหมดขายในขนาดเดียวกัน คือ ขนาด 5 กิโลกรัม โดยบรรจุลงในถุงพลาสติก (ไม่มีตราสินค้า) แล้วมัดปากถุงไว้ให้แน่น แบ่งเป็นเกรดโดยมัดเป็นห่อๆ เช่น 1 ห่อ 2 ห่อ และ 3 ห่อ (3 ห่อจะเป็นเกรดที่ดีที่สุด) นอกจากนี้หากเก็บไว้ไม่ดี โคนแดดส่องถึง หรือลมเข้าได้ สีของลำไยอบแห้งที่เก็บไว้ในถุงก็จะเปลี่ยนสีเป็นสีคล้ำ เร็วกว่าที่ควรจะเป็น

3. ด้านการผลิต

3.1 ชาวบ้านต้องการผลิตให้ได้มากๆ ในช่วงระยะเวลาจำกัด เนื่องจากผลผลิตลำไยที่มีคุณภาพ หมายถึง อบแล้วจะได้น้ำหนักดี (กล่าวคือ ลำไยอบแห้ง 1 กิโล ใช้ลำไยสด 8-9 กิโล ต่างจากช่วงอื่น คือ ลำไยอบแห้ง 1 กิโล ใช้ลำไยสด 10-11 กิโล) ทั้งนี้จะมีอยู่ช่วงระยะเวลาสั้นๆ ประมาณ 1-2 เดือน คือ เดือนกรกฎาคมและเดือนสิงหาคม

3.2 ต้นทุนในการเก็บรักษาลำไยอบแห้งไว้กับห้องเย็น คือ 1 บาท/กิโลกรัม/เดือน หากเก็บไว้ไม่ถึง 1 เดือน ก็เสียค่าใช้จ่าย กิโลกรัมละ 1 บาท เหมือนเดิม

3.3 ต้นทุนในการล่อนลำไยเพื่อคัดเกรดลำไยสด คือ 1 บาท/กิโลกรัม

3.4 การเก็บรักษาลำไยสดไว้ในห้องเย็นแล้วนำมาอบแห้งในช่วงที่ลำไยสดมีน้อยนั้น พบปัญหาว่าลำไยสดที่เก็บไว้นั้นไม่สามารถรักษาคุณภาพไว้ได้ เช่น เกิดการเน่าเสียที่ขั้วลำไย เนื้อลำไยเมื่อแกะออกจะเละ เมื่อนำมาอบแห้งแล้วทำให้ลำไยอบแห้งที่ได้ไม่มีคุณภาพเท่าที่ควร เช่น มีน้ำหนักรวมและสีไม่สวย

3.5 การอบแห้ง พบปัญหาว่า มีลำไยบางส่วนแห้งไม่ทั่วถึงในบางครั้ง หรือเกิดการไหม้ (สีออกแดงเนื่องจากอุณหภูมิสูงเกินไป เกินกว่า 70 c) สาเหตุของการไหม้ส่วนใหญ่เกิดจากผู้ที่ดูแลการควบคุมอุณหภูมิเป็นหลัก

3.6 การอบต้องอบอย่างต่อเนื่อง จะอบๆ หยุดๆ ไม่ได้เนื่องจากต้นทุนจะเพิ่มขึ้นจากค่าไฟและค่าคนงาน

3.7 ระยะเวลาในการอบลำไยสดจนกลายเป็นลำไยอบแห้งจะใช้เวลาประมาณ 12-14 ชั่วโมง

3.8 การอบด้วยฟืนจะให้กลิ่นหอมกว่าการอบด้วยแก๊ส และมีต้นทุนถูกกว่าชาวบ้านจึงใช้ฟืนเป็นเชื้อเพลิงในการทำลำไยอบแห้งสีทอง

3.9 ในช่วงฤดูลำไยสดออกในเดือน สิงหาคม จะเป็นช่วงที่ลำไยมีคุณภาพดีที่สุด หากสามารถเก็บลำไยสดไว้แล้วนำไปอบในช่วงที่หมดฤดูลำไยแล้วจะได้ราคาดี แต่มีปัญหาในเรื่องการเก็บลำไยสดและเงินทุนหมุนเวียน รวมทั้งต้องเสียเงินในการเก็บลำไยสดและลำไยอบแห้งสีทอง

4. ด้านการเงิน

4.1 ชาวบ้านต้องการผลิตให้ได้จำนวนมาก จึงต้องซื้อลำไยสดเข้ามาจำนวนมากด้วย ทำให้เกิดปัญหาเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งเป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ชาวบ้านต้องรับขายลำไยอบแห้ง

4.2 ชาวบ้านมีส่วนต่างระหว่างต้นทุนกับราคาขายต่ำ ส่งผลให้รายได้และทุนสะสมลดลง ปัจจุบันประมาณ 500 บาทต่อพันกิโลกรัม ในขณะที่เมื่อก่อนจะได้ประมาณ 2,000-3,000 บาทต่อพันกิโลกรัม

4.3 เงินทุนหมุนเวียนของชาวบ้านส่วนใหญ่ จะใช้ในลักษณะวันต่อวัน กล่าวคืออบเสร็จแล้วขายในวันถัดไปทันที หากมีขายลำไยที่อบแห้งแล้วออกไปจะสามารถซื้อลำไยสดเพื่อมาทำการอบได้ ไม่เกิน 2-4 วัน แล้วแต่เงินทุนของเกษตรกรแต่ละราย

4.4 การตรวจสอบลำไยชาวบ้านทำโดยการหักลบกลบหนี้ ระหว่างเงินยืมและดอกเบี้ย กับค่าใช้จ่ายที่ใช้ไป เช่น ยืมเงินมา 50,000 บาท ดอกเบี้ย 1,000 บาท (ร้อยละ 2-3 ต่อเดือน) รวมต้องคืน 51,000 บาท ขายได้เท่าไรเอา 51,000 บาท นี้หักออกจากเงินที่มีอยู่ เมื่อครบกำหนดระยะเวลาที่ต้องคืน เหลือเท่าไรถือว่าเป็นกำไร

จากการดำเนินการของชาวบ้านในลักษณะดังกล่าวสามารถวิเคราะห์ได้ว่า แนวทางที่ชาวบ้านจะมีกำไร หรือมีรายได้เพิ่มขึ้นนั้น ต้องหมุนเงินที่ยืมมาจำนวน 50,000 บาท นี้ให้ได้รอบมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ จึงเป็นเหตุให้ต้องรับขายลำไยอบแห้งสีทองที่ได้ในลักษณะวันต่อวัน หากเก็บผลผลิตไว้เพื่อรอราคาที่ดีกว่าก็ไม่สามารถทำได้เนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ และมีความเสี่ยงที่มากขึ้นจากการเปลี่ยนสีของลำไยซึ่งอาจส่งผลต่อราคาขายได้

5. ด้านอื่น ๆ

5.1 พบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่มีอาชีพอื่น เช่น รับจ้างทั่วไป ค้าขาย และทำสวนลำไย เป็นต้น แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรไม่ได้มีอาชีพในการทำลำไยอบแห้งเป็นหลัก กล่าวคือการทำลำไยอบแห้งส่วนใหญ่จะทำกันเฉพาะในช่วงเดือนสิงหาคมและกันยายนของทุกปี

5.2 สภาพแวดล้อมของ ต.มะเขือแจ้ จ.ลำพูน มีปัญหาในเรื่องของการขาดแคลนน้ำในการทำเกษตร ดังนั้นการทำเกษตรกรรมในรูปแบบอื่นจึงไม่เป็นที่นิยม หรือไม่ทำกัน

5.3 พบปัญหาน้ำเสียในชุมชน อันเนื่องมาจากการทำลำไยอบแห้ง จากการล้างลำไยสดที่แกะแล้ว

5.4 ชาวบ้านส่วนใหญ่จบการศึกษาในระดับประถม 4 และยังเขียนหนังสือได้ไม่เต็มที่

4.2 การพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนอย่างบูรณาการในการผลิตและจำหน่ายลำไยอบแห้งสีทองทั้งด้านการผลิต การระดมทุนของชุมชน การบริหารจัดการแบบมีส่วนร่วม การตลาดและการบัญชี

4.2.1 การพัฒนากระบวนการผลิต

การพัฒนากระบวนการผลิตลำไยอบแห้งสีทองเพื่อให้ได้รับมาตรฐานGMP และมาตรฐานอาหารและยา(อย.) ด้วยงานวิจัยเชิงปฏิบัติการดำเนินโดย

1) เชิญวิทยากรจากสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดมาบรรยายถึงวิธีการอบลำไย การคัดแยก การบรรจุและหีบห่อ ตามมาตรฐานอาหารและยาและตามมาตรฐานการผลิตอาหารที่ดี(Good Manufacturing Practice:GMP) สรุปผลของการจัดฝึกอบรม พบว่า ผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองถึงเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนากระบวนการผลิตลำไยอบแห้งสีทองให้ได้มาตรฐานดังกล่าว แต่เนื่องจากกำไรจากการผลิตลำไยอบแห้งสีทองต่อเตาค่อนข้างต่ำดังกล่าวข้างต้นทำให้ผู้ผลิตไม่มีการสะสมทุนเพียงพอที่จะขยายกิจการตลอดจนปรับปรุงกระบวนการคัดแยก การบรรจุ หีบห่อและการสร้างตราสินค้าสำหรับขายปลีกเพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์

2) จัดทำโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการในการคัด แยกและบรรจุลำไยอบแห้งสีทองให้ได้มาตรฐานด้วยการเชิญวิทยากรจากคณะเทคโนโลยีการเกษตร มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่มาอบรมเชิงปฏิบัติการในการผลิต คัดแยกและบรรจุลำไยอบแห้งสีทองให้ได้ตามมาตรฐานGMP และมาตรฐานอาหารและยา สรุปผลการฝึกอบรมพบว่า ประเด็นปัญหาของผู้ผลิตคือ ผู้ผลิตไม่มีเวลาในการคัดแยก บรรจุและหีบห่อผลผลิตเพื่อการขายปลีกในฤดูการอบลำไย ต้องใช้เวลาส่วนใหญ่กับการอบลำไย จัดหาวัตถุดิบและการจ้างแรงงานเพราะการดำเนินการอบลำไยต้องดำเนินการวันต่อวันในช่วงฤดูการผลิต

3) จัดทำโครงการศึกษาดูงานการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ประสบผลสำเร็จในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อกระตุ้นให้สมาชิกเกิดแนวคิดในการรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรอง ตลอดจนหาแนวทางในการขยายตลาดด้วยการสร้างตราสินค้า การแบ่งบรรจุสินค้าสำหรับขายปลีกเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ ซึ่งสรุปผลการศึกษาดูงานและแนวทางในการพัฒนากระบวนการผลิตได้ดังต่อไปนี้

สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและผู้ผลิตอิสระ ได้เห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มและการสร้างกลุ่มวิสาหกิจให้เข้มแข็ง ได้ทราบหลักหรือข้อปฏิบัติในการรวมกลุ่ม คือ การซื้อตรงต่อ

เวลา สรีรชาติต่อฤดูระเบียบและไม่เคยเปรียบเทียบซึ่งกันและกัน ได้เรียนรู้และเห็น โลกทัศน์ใหม่ ได้แนวคิดใหม่ๆ ในการปรับปรุงการผลิต การจัดการและการตลาดเกิดทัศนคติทางบวกในการรวมกลุ่ม เข้าใจแผนแม่บท เข้าใจและเรียนรู้ถึงผลของการผลิตที่ไม่ใช้สารเคมีและวิธีการผลิตที่ถูกหลักอนามัย

สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและผู้ผลิตอิสระ มีแนวทางที่จะพัฒนากระบวนการผลิต โดยเน้นความสะอาด จัดกระบวนการผลิตให้เป็นระบบ ปรับปรุงห้องแกะเนื้อ คว้านเมล็ดลำไยให้สะอาด ปราศจากฝุ่น ปรับปรุงเตาอบลำไยให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อให้ใช้พลังงานหรือเชื้อเพลิงลดลง การคัดเลือกลำไยสดต้องมีคุณภาพที่ดี เน้นความสะอาดโดยเฉพาะการตากแดดควรทำที่ตากให้สูงจากพื้นไม่ต่ำกว่า 60 เซนติเมตร เพื่อป้องกันสัตว์เลี้ยงและฝุ่น มีระบบจัดการสิ่งแวดล้อม เช่น การกำจัดน้ำเสีย จัดทำบรรจุภัณฑ์เพื่อจะนำไปจำหน่ายปลีก จัดทำตราสินค้าของกลุ่มและจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร หมู่ 5 บ้านเหมืองกวั๊กและรับสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มขึ้น

สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและผู้ผลิตอิสระให้ความคิดเห็นว่า จะต้องรวมกลุ่มกันซื้อและรวมกลุ่มกันขาย โดยมีผู้รับผิดชอบในด้านการตลาด วางแผนแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้แต่ละบุคคล จะต้องมีการประชุมกลุ่มทุกๆ เดือน มีการระดมทุนของสมาชิกเพื่อนำมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม ขอคำปรึกษาและขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการ

สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและผู้ผลิตอิสระให้ความคิดเห็นว่า จะต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นสินค้าแปรรูปชนิดอื่นๆ เพิ่มขึ้นด้วย เช่น กาแฟลำไย ท็อปปิ้งลำไยและลำไยกวนสามรส เป็นต้น นอกจากนี้จะสร้างตราสินค้าเป็นของกลุ่มตนเอง ประชาสัมพันธ์และพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานอาหารและยา(อย.)จนเป็นที่รู้จักของลูกค้าและนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในงานต่างๆ จนสามารถส่งออกไปตลาดต่างประเทศได้

4.2.2 การระดมทุนของชุมชน

จากการศึกษาข้อมูลผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทอง พบว่า ผู้ผลิตส่วนใหญ่สามารถระดมทุนร่วมดำเนินการได้ จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 75.9 และผู้ผลิตไม่สามารถร่วมระดมทุนดำเนินการได้ จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.1 (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 แสดงการร่วมระดมทุนดำเนินการของผู้ตอบแบบสอบถาม

การระดมทุนร่วมดำเนินการ	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ	ค่าทางสถิติ
ร่วมระดมทุน	22	75.9	Std . deviation 0.000 Variance 0.000
ไม่ร่วมระดมทุน	7	24.1	
รวม	29	100.0	

ที่มา: จากการสำรวจครัวเรือนผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทอง โครงการวิจัยการจัดการความรู้ทางเศรษฐศาสตร์เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการผลิตลำไยอบแห้งสีทองบ้านเหมืองกวั๊ก ต.มะเขือแจ้ อ.เมือง จ.ลำพูน

จากการศึกษาข้อมูลผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองพบว่า ผู้ผลิตส่วนใหญ่สามารถระดมทุนร่วมดำเนินการได้ไม่เกิน 1,000 บาท จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.7 รองลงมาผู้ผลิตสามารถระดมทุนร่วมดำเนินการได้ไม่เกิน 3,000 บาท จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.2 ผู้ผลิตสามารถระดมทุนร่วมดำเนินการได้ไม่เกิน 5,000 บาทและไม่เกิน 10,000 บาท จำนวนอย่างละ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.4 และผู้ผลิตไม่สามารถร่วมระดมทุนดำเนินการได้ จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.1 (ตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 แสดงการร่วมระดมทุนดำเนินการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ยอดเงินที่ร่วมระดมทุน	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ	ค่าทางสถิติ
ไม่เกิน 1,000 บาท	15	51.7	Std . deviation 0.800 Variance 0.641
ไม่เกิน 3,000 บาท	5	17.2	
ไม่เกิน 5,000 บาท	1	3.4	
ไม่เกิน 10,000 บาท	1	3.4	
ไม่เกิน 50,000 บาท	0	0.0	
ไม่ร่วมระดมทุน	7	24.1	
รวม	29	100.0	

ที่มา: จากการสำรวจครัวเรือนผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทอง โครงการวิจัยการจัดการความรู้ทางเศรษฐศาสตร์เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการผลิตลำไยอบแห้งสีทองบ้านเหมืองกวัค ต.มะเขือแจ้ อ.เมือง จ.ลำพูน

จากการศึกษาข้อมูลผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองพบว่า ผู้ผลิตส่วนใหญ่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 72.4 และผู้ผลิตไม่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.6 (ตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.3 แสดงความต้องการเงินทุนหมุนเวียนของผู้ตอบแบบสอบถาม

เงินทุนหมุนเวียน	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ	ค่าทางสถิติ
ต้องการเงินทุนหมุนเวียน	21	72.4	Std . deviation 0.000 Variance 0.000
ไม่ต้องการเงินทุนหมุนเวียน	8	27.6	
รวม	29	100.0	

ที่มา: จากการสำรวจครัวเรือนผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทอง โครงการวิจัยการจัดการความรู้ทางเศรษฐศาสตร์เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการผลิตลำไยอบแห้งสีทองบ้านเหมืองกวัค ต.มะเขือแจ้ อ.เมือง จ.ลำพูน

จากการศึกษาข้อมูลผู้ผลิตลำไยอบแห้งสี่ทองพบว่า ผู้ผลิตส่วนใหญ่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนอยู่ระหว่าง 100,001-500,000 บาท จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.0 รองลงมาผู้ผลิตไม่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.6 และต้องการเงินทุนหมุนเวียนไม่เกิน 10,000 บาทและอยู่ระหว่าง 50,001-100,000 บาท จำนวนอย่างละ 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.8 ผู้ผลิตต้องการเงินทุนหมุนเวียน มากกว่า 1,000,000 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.9 และไม่ระบุจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.9 (ตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 แสดงความต้องการเงินทุนหมุนเวียนของผู้ตอบแบบสอบถาม

เงินทุนหมุนเวียน	จำนวนตัวอย่าง	คิดเป็นร้อยละ	ค่าทางสถิติ
ไม่เกิน 10,000 บาท	4	13.8	Std. deviation 1.499 Variance 2.246
10,001 – 50,000 บาท	0	0.0	
50,001 – 100,000 บาท	4	13.8	
100,001 – 500,000 บาท	9	31.0	
500,001-1,000,000 บาท	0	0.0	
มากกว่า 1,000,000 บาท	2	6.9	
ไม่ต้องการเงินทุนหมุนเวียน	8	27.6	
ไม่ระบุ	2	6.9	
รวม	29	100.0	

ที่มา: จากการสำรวจครัวเรือนผู้ผลิตลำไยอบแห้งสี่ทอง โครงการวิจัยการจัดการความรู้ทางเศรษฐศาสตร์เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในการผลิตลำไยอบแห้งสี่ทองบ้านเหมืองแก้ว ต.มะเขือแจ้ อ.เมือง จ.ลำพูน

4.2.3 การพัฒนาการบริหารงานแบบมีส่วนร่วม

จากการอบรมจัดการบริหารจัดการกลุ่มพบว่าเกษตรกรมีความตระหนักถึงความร่วมมือร่วมใจกันทำงาน เสียสละ ความเป็นผู้นำ และผู้ตาม ความสนิทสนม ผูกพันความสามัคคี และสมาชิกมีความสนใจในกิจกรรมกลุ่มมากขึ้น มีโครงสร้างและหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการแต่ละคนอย่างชัดเจน

จากการศึกษาพบว่าหากจะสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มแล้วการบริหารจัดการกลุ่มเป็นสิ่งสำคัญที่สุด ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยสำคัญ ดังต่อไปนี้

- 1) ความเชื่อมั่นในตัวผู้นำ โดยเฉพาะหัวหน้ากลุ่ม ต้องมีความน่าเชื่อถือและไว้วางใจได้
- 2) มีความศรัทธา ความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาองค์กร และสามารถนำกลุ่มลำไยอบแห้งไปสู่การพัฒนาเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้

- 3) ความซื่อสัตย์สุจริต ทั้งระดับบุคคลและระดับกลุ่มไม่เอาเปรียบซึ่งกันและกัน มีคุณธรรมจริยธรรม
- 4) การบริหารงานโปร่งใส ตรวจสอบได้ มีความจริงใจในการบริหารงาน
- 5) เป้าหมายชัดเจน เพื่อให้กลุ่มมีจุดมุ่งหมายเดียวกัน และบรรลุจุดหมายจึงต้องทำงานอย่างมีเป้าหมาย
- 6) ต้องคำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคล ที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม จึงจะสามารถทำงานร่วมกันได้

4.2.4 การพัฒนาด้านการตลาด

สรุปผลจากประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านส่วนประสมทางการตลาด

1) สรุปผลด้านประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านผลิตภัณฑ์ ช่วงฤดูกาลผลิต ลำไยอบแห้งสีทอง จะอยู่ช่วงเดือนกรกฎาคมถึงกันยายนของทุกปี โดยใช้ลำไยสายพันธุ์อีดอเป็นวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งลำไยพันธุ์นี้จะมีทั้งในส่วนที่ปลูกในชุมชนและกลุ่ม ไปรับซื้อมา และผู้ผลิตแต่ละคนปลูกเองในบางส่วน แต่หากผลิตลำไยอบแห้งสีทองนอกฤดูกาล ก็จะสั่งซื้อลำไยสดจากต่างอำเภอ หรือต่างจังหวัดที่ใส่สารเร่งผล ซึ่งจะให้ผลผลิตที่มีขนาดเล็กกว่าในฤดูกาล ลำไยอบแห้งสีทองของกลุ่มจะมีจุดแข็งที่สีผิวเป็นสีเหลืองทอง น้ำหนักดี ผลิตป้อนตลาดได้ตลอดปี สามารถเก็บรักษาไว้ได้นานหากเก็บไว้ในที่เย็น แต่ก็จะมีจุดอ่อนที่บางครั้งสีผิวของลำไยอบแห้งจะเป็นสีแดง ซึ่งเกิดจากปัญหาในการควบคุมอุณหภูมิในการผลิต หรือปัญหาด้านรูปทรงของลำไยอบแห้งที่ไม่สวยงาม อันเนื่องมาจากการจัดเรียงลำไยสดก่อนที่จะนำเข้าเตาเผาที่ซ้อนกัน ส่งผลให้ความร้อนเข้าไม่ถึงทุกชั้น หรือความร้อนที่ส่งผ่านเข้าไปในแต่ละชั้นไม่สม่ำเสมอ

ผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองที่ผลิตเสร็จแล้ว จะถูกนำไปบรรจุลงในถุงพลาสติกใสในขนาดน้ำหนักแตกต่างกัน แต่ส่วนใหญ่จะบรรจุขายในขนาด 5 กิโลกรัม โดยไม่มีตราสินค้า (แบรนด์) มีการแบ่งเกรดออกเป็นลำไยอบแห้งสีทองเกรด AAA เกรด AA และเกรด A แต่หากผลผลิตขาดมาตรฐานอันเนื่องมาจากกระบวนการผลิต กลุ่มก็จะทำการคัดแยกเป็นเกรด B แทน โดยใช้ห่วงเป็นเครื่องหมายในการคัดแยกเกรด เช่น ถุงพลาสติกใสที่มีดด้วยห่วง 3 ห่วง สำหรับลำไยอบแห้งเกรด 3A และมัดด้วย 2 ห่วงสำหรับเกรด 2A และ 1 ห่วงสำหรับเกรด 1A

2) สรุปผลด้านประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านการกำหนดราคา ราคาลำไยอบแห้งสีทองปรับตัวลดลงกว่าปีที่ผ่านมา โดยส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะนำลำไยอบแห้งสีทองใส่ถุงพลาสติกใสขนาด 5 กิโลกรัม ขายให้กับพ่อค้าคนกลางที่เข้ามารับซื้อถึงบ้าน อำนาจการต่อรองราคาและการกำหนดราคา จึงตกเป็นของพ่อค้าคนกลาง ทำให้กำไรต่อกิโลกรัมที่กลุ่มชาวบ้านได้รับต่ำมาก ทั้งที่ราคาลำไยอบแห้งที่กลุ่มจะสามารถอยู่รอดได้ คือ เกรด AAA ราคาควรจะอยู่ที่ประมาณ กิโลกรัมละ 230-250 บาท เกรด AA ประมาณกิโลกรัมละ 180-220 บาท และ เกรด A ประมาณ

กิโกรัมละ 160-180 บาท ซึ่งเมื่อคำนวณต้นทุนการผลิตและจุดคุ้มทุนแล้วจะพบว่า ในปี 2551 หากราคาลำไยสดในฤดูกาลกิโกรัมละ 21 บาท กลุ่มต้องขายลำไยอบแห้งสีทองเกรด AAA ให้ได้กิโกรัมละ 207.92 บาทจึงจะคุ้มทุน และหากขายได้กิโกรัมละ 250 บาท จะมีกำไรต่อกิโกรัมเท่ากับ 42.08 บาท และนอกฤดูกาลที่ราคาลำไยสดประมาณกิโกรัมละ 11 บาท ต้องขายลำไยอบแห้งสีทองให้ได้กิโกรัมละ 162.83 บาทจึงจะถึงจุดคุ้มทุน ด้วยเหตุนี้ ปัญหาด้านราคาขายของลำไยอบแห้งสีทอง จึงยังคงเป็นหนึ่งในปัญหาสำคัญมากที่สุดของการทำการตลาดชุมชน

3) สรุปผลด้านประสิทธิภาพและประสิทธิผลของช่องทางการจัดจำหน่าย ช่องทางการจัดจำหน่ายลำไยอบแห้งของกลุ่ม เริ่มจากผู้ผลิตขายผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทองผ่านพ่อค้าคนกลางที่เข้ามารับซื้อถึงบ้าน จากนั้นพ่อค้าคนกลางจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล่านั้นต่อไปยังผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และท้ายสุดจึงถึงมือผู้บริโภค โดยที่กลุ่มจะเป็นเสมือนเพียงผู้ป้อนผลิตภัณฑ์เข้าตลาดเท่านั้น มิได้ทำหน้าที่ของผู้ขายหรือผู้กระจายสินค้าจริง จึงส่งผลให้ประสิทธิภาพการจัดจำหน่ายอยู่ในระดับต่ำ ทั้งที่กลุ่มควรที่จะบริหารระบบโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) โดยใช้กลยุทธ์การเติบโตแบบเพิ่มธุรกิจไปข้างหน้า คือ การเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายด้วย

4) สรุปผลด้านประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการส่งเสริมการตลาด โดยภาพรวมแล้ว กิจกรรมการส่งเสริมการตลาดของกลุ่มยังคงทำอย่างจำกัด หรือแทบจะไม่ได้ทำการส่งเสริมการตลาดเลย เพราะการขายนั้นจำกัดอยู่เฉพาะภายในครัวเรือนเป็นส่วนใหญ่ อีกทั้งยังขาดองค์ความรู้ในการใช้เครื่องมือต่าง ๆ ทางการตลาดในการสร้างการรู้จักในตัวผลิตภัณฑ์ การกระตุ้นการชักจูง และการโน้มน้าวจิตใจของผู้ซื้อ อาทิ การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย การใช้การตลาดเจาะตรง รวมถึงการสื่อสารการตลาดผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตด้วย

5) สรุปผลการจัดโครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เรื่อง การสร้างตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง ตราสินค้าที่กลุ่มจะเลือกใช้และพัฒนาเป็นตราสินค้าของลำไยอบแห้งสีทองต่อไป คือ “บ้านเหมืองกว๊าก” มิได้ใช้เป็นรูปพวงลำไยสีน้ำตาลมีใบสีเขียวใช้สโลแกนโฆษณาว่า “ของดีเมืองหริภุญชัย รสชาติถูกปาก หวาน กรอบ อร่อย” มีตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในการแข่งขัน คือ ลำไยคุณภาพจากแหล่งกำเนิดแท้ ๆ กำหนดบุคลิกภาพของตราไว้คือเพื่อนคู่ปากที่ใช้ทานเป็นของเล่นเหมือนขนมขบเคี้ยวได้ และมีความซ้ำซ้อนในประสบการณ์ผลิตอันยาวนาน และมีเอกลักษณ์ของตรา คือ เป็นลำไยเนื้อสีทองคุณภาพสูงจากภูมิปัญญาชาวบ้าน

6) สรุปผลโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เรื่อง การสร้างบรรจุภัณฑ์ให้กับผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งสีทอง กลุ่มได้พัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับการบรรจุลำไยอบแห้ง สีทอง 5 รูปแบบใหญ่ คือ (1) แบบตะกร้าสานกลม (2) แบบตะกร้าสานมีหูหิ้ว (3) แบบกล่องพลาสติกใส (4) แบบกล่องกระดาษ (5) แบบถุงพลาสติกใส ในขนาดบรรจุตั้งแต่ 50 กรัม 100 กรัม 150 กรัม 250 กรัม 500 กรัม และขนาดใหญ่สุด 1,000 กรัม โดยมีรูปร่าง (Shape) สี (Color)

และเนื้อหา (Content) ของบรรจุภัณฑ์ตามตราสินค้าในข้อ 3.1 และมีสต็อกเกอร์สำหรับติดในบรรจุภัณฑ์แบบตะกร้าสานกลม ตะกร้าสานมีหูหิ้ว และแบบถุงพลาสติกใส

7) สรุปผลโครงการทดสอบตลาดหลังการพัฒนาแบรนด์และบรรจุภัณฑ์

หลังจากกลุ่มได้รับการพัฒนาตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์แล้ว จึงได้นำไปทดสอบตลาดจริง ณ เจเจ มาร์เก็ตและภาคของฝาก เช่นทรัล แอร์พอร์ต ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้ซื้อเป็นอย่างมาก โดยจำหน่ายในราคาที่สูงกว่าการชั่งกิโลขายเป็นอย่างมาก อาทิ บรรจุภัณฑ์ขนาด 50 กรัม ซึ่งเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ผู้บริโภคให้การชื่นชมมาก เพราะกะทัดรัด และสามารถหยิบและพกพาแบบขนมอบกล้วยได้ จำหน่ายในราคาประมาณ 30 บาท และเมื่อหักต้นทุนการทำบรรจุภัณฑ์และค่าเช่าชั้นวางของ และค่าใช้จ่ายทางการตลาดอื่น ๆ ประมาณ 16 บาท ยังคงมีกำไรประมาณ 14 บาท หรือถ้าโยบอบแห้ง 1 กิโลกรัม หากจำหน่ายผ่านตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์แล้ว จะได้กำไรสุทธิต่อกิโลกรัม 280 บาท

ปัญหาสำคัญที่พบในการทดสอบตลาดคือ ปัญหาด้านการเข้าถึงช่องทางจัดจำหน่าย อันเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ลำโพงแห้งสีทองของกลุ่ม ยังขาดมาตรฐานรับรองคุณภาพ อาทิ มพช. อย. จีเอ็มพี หรือมาตรฐานการรับรองคุณภาพจากแหล่งอื่น ๆ และปัญหาสีผิวลำโพงที่เริ่มคล้ำหรือดำลงเมื่อจำหน่ายไปแล้วประมาณ 2-3 สัปดาห์ ยกเว้นจะเก็บไว้ในที่เย็น แต่อย่างไรก็ตาม บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าที่พัฒนาขึ้นนี้ กลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองแก้วสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการดำเนินการตลาดและการขายได้เป็นอย่างดี แต่ทั้งนี้ต้องเอาใจใส่ดูแลตราเหมืองแก้วให้เจริญเติบโต เป็นตราสินค้าที่มีความยั่งยืน มีชื่อเสียง และมีเอกลักษณ์ต่อไป

4.2.5 การพัฒนาการจัดทำบัญชีของกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองแก้ว

การพัฒนาการจัดทำบัญชีของกลุ่มเกษตรกรบ้านเหมืองแก้ว มีการพัฒนาด้านวัตถุประสงค์ของการจัดทำบัญชีและระยะเวลาในการจัดทำบัญชี จากเดิมกลุ่มเกษตรกรประสบปัญหาความท้อใจในการบันทึกบัญชีที่มีแต่รายจ่ายและไม่สามารถลดรายจ่ายได้ เมื่อได้มีการติดตามผลการบันทึกบัญชีและทราบปัญหาดังกล่าว วิทยากร นักวิจัย และชุมชนจึงร่วมกันหาทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว เพื่อให้เกิดความสนใจในการบันทึกบัญชี โดยเปลี่ยนแปลงเป้าหมายของการทำบัญชีจากการบันทึกบัญชีเพื่อทบทวนรายจ่ายของครัวเรือนเป็นการฝึกนิสัยของลูก โดยให้ลูกมีส่วนร่วมในการบันทึกบัญชี ให้ลูกรับรู้รายรับรายจ่ายของครอบครัว เป็นการปลูกฝังให้ลูกรู้จักใช้จ่ายเงินอย่างประหยัดตามแนวพระราชดำริ เรื่องเศรษฐกิจพอเพียง สำหรับการพัฒนาด้านระยะเวลาในการจัดทำบัญชี จากการสนทนากลุ่มมีการนำเสนอระยะเวลาของการบันทึกบัญชีของแต่ละครอบครัวที่แตกต่างกันไป ทำให้ครอบครัวที่มีปัญหาในเรื่องระยะเวลาการบันทึกบัญชี ได้นำรูปแบบของการทำบัญชีที่เหมาะสมกับครอบครัวของตนเองมาใช้เป็นแนวทางการบันทึกบัญชี เช่น บางครอบครัวจดบันทึกบัญชีทุกวัน บางครอบครัวจดบันทึกบัญชีทุกสัปดาห์ การส่งเสริมสนับสนุนให้ชุมชนบันทึกบัญชีครัวเรือน นับว่าประสบความสำเร็จพอสมควรเนื่องจากมีชุมชนส่งสมุดบัญชีเข้า

ประกวดและผลของการบันทึกบัญชีทำให้ชุมชนสามารถลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นและเป็นกำลังใจในการหารายได้เข้าสู่ครอบครัวได้มากขึ้น



รูปที่ 4.1 รูปแบบของบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนา

4.3 การหารูปแบบของวิสาหกิจชุมชนที่เหมาะสมกับทรัพยากรท้องถิ่น

เนื่องจากผลตอบแทนจากการผลิตลำไยอบแห้งต่อเตาค่อนข้างต่ำ(ในฤดูการผลิตได้กำไร 1,855.54 บาทต่อเตา นอกฤดูการผลิตได้กำไร 294.54 บาทต่อเตา) ซึ่งการอบลำไยในฤดูการผลิตจะใช้เวลาดำเนินการประมาณ 2 เดือนต่อปีคือเดือนกรกฎาคมถึงสิงหาคม ทำให้การสะสมทุนของผู้ผลิตต่ำ แต่การลงทุนในการปรับปรุงโรงเรือนให้ได้มาตรฐานตามกำหนดมาตรฐานอาหารและยา (อย.) หรือมาตรฐานการผลิตอาหารที่ดี (GMP) ต้องใช้เงินลงทุนสูงผู้ผลิตรายย่อยจึงไม่มีกำลังเงินทุนที่จะปรับปรุงโรงเรือนเพื่อ คัด แยกและบรรจุลำไยอบแห้งสีทองเพื่อการขายปลีกได้

จากการศึกษาด้วยวิธีการเปิดเวทีสาธารณะ การสัมภาษณ์ แบบสอบถามและการพูดคุยกับผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองทั้ง 2 กลุ่มมี

แนวทางในการสร้างรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตลำไยอบแห้งสีทองด้วย ทรัพยากรภายในท้องถิ่นที่เหมาะสม คือ การบริหารจัดการควรดำเนินการในรูปแบบ **สหกรณ์ผู้ผลิต ลำไยอบแห้งสีทอง** โดยรับซื้อผลผลิตลำไยอบแห้งสีทองจากสมาชิกในราคาตลาดหรือสูงกว่าราคา ตลาดแล้วนำมาคัด แยก บรรจุเพื่อการจำหน่ายปลีกโดยใช้ตราสินค้าที่กลุ่มได้รับการพัฒนาตรา สินค้าในงานวิจัยครั้งนี้ซึ่งจะต้องคำนึงถึงคุณภาพสินค้าเป็นสำคัญ ซึ่งจะต้องดำเนินการดังนี้

- 1) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตและป้องกันการคราผลผลิตจากคนกลาง ผู้ผลิตจะต้องคัด แยก บรรจุผลผลิตลำไยอบแห้งสีทองเพื่อขายปลีกซึ่งจะทำให้ผลผลิตที่จำหน่ายมี ราคาที่สูงขึ้นสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตได้มากขึ้นและกำไรต่อหน่วยของผลผลิตจะสูงขึ้น นอกจากนี้การสะสมทุนก็จะเพิ่มขึ้นอีกด้วย
- 2) การคัด แยก บรรจุและจำหน่ายปลีกนั้นผู้ผลิตไม่สามารถดำเนินการในช่วงฤดูการผลิตลำไยอบแห้งสีทองในฤดูได้ เนื่องจากขาดแคลนแรงงานในช่วงฤดูการผลิตและไม่มีเวลาในการ บริหารจัดการ คัด แยกและบรรจุหีบห่อ ผู้ผลิตจะต้องเก็บผลผลิตลำไยอบแห้งสีทองไว้ในห้องเย็น โดยเสียค่าใช้จ่ายในการเก็บผลผลิต หลังจากเสร็จสิ้นฤดูการผลิตแล้วจึงรวบรวมผลผลิตจากสมาชิก นำมา คัดเกรด แยก บรรจุและหีบห่อเพื่อการจำหน่ายปลีกต่อไป
- 3) โรงเรือนที่ใช้ในการคัด แยก บรรจุและหีบห่อ ซึ่งจะต้องใช้เงินลงทุนสูง กลุ่ม วิสาหกิจชุมชนจะต้องรวมตัวกันร้องขอความช่วยเหลือด้านงบประมาณจากทางราชการหรือองค์กร ปกครองส่วนท้องถิ่น เช่น เทศบาลตำบล องค์การบริหารส่วนจังหวัดหรือขอสนับสนุนในรูปแบบเงินยืม ปลดดอกเบี้ยยืมจากกรมส่งเสริมการเกษตร โดยติดต่อผ่านไปที่ทางเกษตรตำบลหรือเกษตรอำเภอ เป็นต้น เพื่อขอสนับสนุนงบประมาณในการสร้างโรงเรือนคัด แยก บรรจุที่ได้มาตรฐานจึงจะ สามารถขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากกระทรวงสาธารณสุขได้