

รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัยเรื่องการพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน
เพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง

ประเภทธุรกิจเกษตร
ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า
จังหวัดเพชรบูรณ์

โดย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์เพ็ญจันทร์ สังข์แก้ว และคณะ

ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากงบประมาณแผ่นดิน
มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

ประจำปี พ.ศ. 2551

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยเรื่องการพัฒนา รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นโครงการหนึ่งที่ได้รับทุนสนับสนุนจากสำนักวิจัยแห่งชาติ เป็นงานวิจัยเพื่อพัฒนาท้องถิ่นและบริการชุมชน นักศึกษา องค์กรภาครัฐ ภาคเอกชน และผู้สนใจศึกษาค้นคว้า โดยมีวัตถุประสงค์ข้อ ดังนี้

1. ศึกษา รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
2. เปรียบเทียบรูปแบบการจัดการ ธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
3. พัฒนา รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
 - (1) พัฒนารูปแบบการจัดการ องค์กรธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
 - (2) พัฒนารูปแบบการจัดการตลาดธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
 - (3) พัฒนา คุณภาพมะขามหวานโดยการป้องกันและกำจัดเชื้อรา ด้วยภูมิปัญญาชาวบ้าน

ความสมบูรณ์ในการวิจัยครั้งนี้ได้รับการสนับสนุนด้านงบประมาณและวิชาการจากสำนักงานงบประมาณและสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ(ช.ว.) และได้รับการอนุเคราะห์จากหลายฝ่าย อาทิ มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ สำนักงานพัฒนาการจังหวัดเพชรบูรณ์ สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองเพชรบูรณ์ สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดเพชรบูรณ์ ธนาคารสหกรณ์เพื่อการเกษตรจังหวัดเพชรบูรณ์ เครือข่ายวิสาหกิจมะขามหวานจังหวัดเพชรบูรณ์ เกษตรตำบลตะแบะ และองค์การบริหารส่วนตำบลตะแบะ เพื่อนร่วมงาน มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ และผู้ที่กรุณาให้ความช่วยเหลือที่ไม่ได้ออกนามไว้ ณ ที่นี้ ที่ได้ให้คำแนะนำ ให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวก และให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี จึงขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ผู้ช่วยศาสตราจารย์เพ็ญจันทร์ สังข์แก้ว และคณะ

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องการพัฒนา รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ สืบค้นข้อมูลโดยใช้กระบวนการแบบมีส่วนร่วม (PAR) จากเกษตรกรที่ปลูกมะขามหวานในตำบลตะเภา อำเภอมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ จำนวน 60 คน และเกษตรกรบ้านซับแล่ง ตำบลซับแล่ง อำเภอหนองไผ่ ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลและนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. ศึกษา รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
2. เปรียบเทียบรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
3. พัฒนา รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
 - 1) พัฒนารูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
 - 2) พัฒนารูปแบบการจัดการตลาดธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
 - 3) พัฒนา คุณภาพมะขามหวานโดยการป้องกันและกำจัดเชื้อราด้วยภูมิปัญญาชาวบ้าน

จากการศึกษา พบว่า รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนของเกษตรกรปลูกมะขามหวาน เป็นแบบวิสาหกิจชุมชน และเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน เมื่อเปรียบเทียบทั้ง 2 รูปแบบ พบว่า เกษตรกรยังไม่สามารถดำเนินการในรูปแบบเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนได้ แต่ยังคงดำเนินการในรูปแบบวิสาหกิจชุมชน

ในการพัฒนาการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน เกษตรกรได้นำรูปแบบองค์กรที่เป็นอยู่มาทบทวน ใช้แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็นแนวทางการพัฒนา ร่วมกันทำแผนปฏิบัติการพัฒนาองค์กร 7 กิจกรรมหลัก ได้แก่ (1) วิเคราะห์ SWOT (2) พัฒนาโครงสร้างองค์กร (3) อบรมการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง (4) ศึกษาดูงาน (5) พัฒนาโครงสร้างองค์กรตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง (6) ดำเนินการทดลองการจัดการตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง และ (7) ประเมินผลการจัดการองค์กรธุรกิจตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง

เกษตรกรได้กำหนดทิศทางการพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กร โดยการกำหนดปรัชญา วิสัยทัศน์ เป้าหมาย กลยุทธ์ นโยบาย และภารกิจแล้ว ได้พัฒนาโครงสร้างองค์กร คณะกรรมการ และกำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการ จัดให้มี ประชาชนชาวบ้าน (นายกศักดิ์ ด้วยสาร) เกษตรกรเรียนรู้การทำปุ๋ยอินทรีย์ และน้ำสกัดชีวภาพกับประชาชนชาวบ้าน เพิ่มรายได้โดยปลูกพืชไร่บนพื้นที่ว่างสวนมะขาม ทำแผนการดูแลสวนให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพและลดต้นทุน ทำบันทึกการจัดการสวน ทำบันทึกค่าใช้จ่ายในการดูแลสวน

ทำบัญชีครัวเรือน คณะกรรมการเขียนโครงการขอสนับสนุนงบประมาณสร้างสำนักงานศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงและลานเก็บผลผลิต และทำหนังสือถึงองค์การบริหารส่วนตำบลเรื่องขอใช้ประโยชน์ที่ดินบนพื้นที่ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงผลจากการพิจารณาได้รับอนุมัติตามเสนอ คณะกรรมการเข้าตรวจเยี่ยมสวนมะขามหวาน มอบรางวัลแก่ผู้ชนะเลิศการทำบันทึก การจัดการสวนมะขามหวาน ค่าใช้จ่ายในการดูแลสวน และบัญชีครัวเรือน และมีเครือข่ายเพิ่มขึ้น

สำหรับรูปแบบการพัฒนาการจัดการตลาด พบว่า ยังไม่มีการจัดตั้งองค์กรที่แบ่งหน้าที่กันดำเนินการอย่างชัดเจน ไม่รู้จักการทำแผนธุรกิจ ไม่รู้จักการทำแผนการตลาด ร้อยละ 90 ไม่มีการแปรรูปมะขามหวาน เนื่องจากไม่มีทุนและขาดความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปมะขามหวาน ร้อยละ 80 ไม่มีการทำบัญชีครัวเรือน ทางด้านการผลิตยังพึ่งพาสารเคมีคิดเป็นร้อยละ 90 การแปรรูปมีเพียงร้อยละ 10 เท่านั้น และวิธีการแปรรูปก็ไม่ได้มาตรฐาน ทั้งกระบวนการผลิต วัตถุดิบ การบรรจุภัณฑ์ก็ยังไม่พัฒนาให้มีจิตความสามารถที่จะแข่งขันได้ ช่องทางการจัดจำหน่ายยังไม่แพร่หลายเท่าที่ควร ส่วนใหญ่จะส่งร้านค้าประจำเท่านั้น ด้านการส่งเสริมการจัดจำหน่ายก็ไม่มีกิจกรรมที่จะดึงดูดใจให้ผู้บริโภคได้รู้จักให้มากยิ่งขึ้น ด้านเศรษฐกิจและวิถีการดำเนินชีวิต มีความพออยู่พอกิน มีการหาช่องทางการจัดจำหน่าย

จากงานวิจัยได้ข้อค้นพบว่า รูปแบบการจัดการการตลาดธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งพาตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงนั้น ชุมชนจะต้องร่วมมือกันดำเนินกิจกรรมทางการตลาด เริ่มตั้งแต่การจัดตั้งองค์กรการแบ่งงานกันทำตามความถนัด ชุมชนต้องร่วมกันคิดระดมสมองในการวางแผนการตลาด โดยเป็นการดำเนินการตลาดตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งเป็นการตลาดเพื่อสังคม ด้วยการร่วมมือกันดำเนินกิจกรรมทางการตลาดตั้งแต่ การวิจัยการตลาด การค้นหาพฤติกรรมผู้บริโภคยุคปัจจุบัน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สร้างคุณค่า และคุณประโยชน์ที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภค การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การมีตราสินค้าของกลุ่ม การตั้งราคาที่เหมาะสม การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมทั่วถึงด้วยกำลังทรัพยากรที่ชุมชนมีอยู่ การส่งเสริมการตลาดที่เน้นการประชาสัมพันธ์ด้วยความคิดสร้างสรรค์และประหยัด การผลิตต้องเน้นพึ่งธรรมชาติให้มากที่สุด ลดการใช้สารเคมีหรือไม่ใช้สารเคมีเลย การผลิตต้องมีมาตรฐาน มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค การร่วมกันคิดหาทางลดต้นทุนให้ต่ำที่สุดในทุกขั้นตอนทั้งการผลิตและกิจกรรมการตลาด สมาชิกกลุ่มธุรกิจชุมชนต้องมีการดำเนินชีวิตที่สอดคล้องกับแนววิถีเศรษฐกิจพอเพียงด้วย โดยต้องลดละ เลิก อบายมุขทั้งปวง เกษตรกรต้องไม่ก่อหนี้สิน และหมั่นศึกษาหาความรู้อยู่เสมอ ก็จะทำธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จสามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน

การพัฒนาคุณภาพมะขามหวานโดยวิธีการป้องกันกำจัดเชื้อราด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่นของเกษตรกรบ้านซำแล้ง ได้ศึกษาในมะขามหวานพันธุ์ประกายทอง พบว่า การลดความชื้นโดยการฉายแสงอุลตราไวโอเลต ร่มโรยปูนขาว สามารถลดการเกิดเชื้อราในฝักมะขามหวานได้มากที่สุด ร้อยละ 43.75 แต่การห่อฝักด้วยพลาสติกกลับทำให้เกิดเชื้อราเพิ่มขึ้น ร้อยละ 76.25 มากกว่าปล่อยตามธรรมชาติ วิธีการบ่มมะขามหวานโดยการผึ่งแดดและการอบในตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์สามารถหยุดการทำลายของเชื้อราได้ผลดีมาก ร้อยละ 10 และร้อยละ 6.25 ตามลำดับ แต่ต้องใช้เวลา 7 และ 4 วันตามลำดับ แต่ฝักที่ถูกเชื้อราทำลายมากสีของ

เนื้อจะไม่สม่ำเสมอ ปรากฏร่องรอยการทำลายให้เห็นเกิดการยุบตัวของเนื้อมะขามบางส่วน การใช้สารในการป้องกันกำจัดเชื้อราพบว่า การใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาทำให้มะขามหวานเกิดเชื้อราน้อยที่สุด ร้อยละ 18.75 รองลงมาคือน้ำส้มควันไม้และสารสกัดจากพืชสวนสมุนไพร ร้อยละ 24.38 และร้อยละ 31.25 ตามลำดับ ในการทดลองกำจัดเชื้อราในห้องปฏิบัติการพบว่าการใช้ น้ำส้มควันไม้เข้มข้น และใช้ในอัตรา 1:1 ทำให้เกิดบริเวณสีมากที่สุด 1.3 ซม. และ 1.1 ซม. ตามลำดับ รองลงมาคือการใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มา 0.3 ซม. ส่วนการให้ปุ๋ยชนิดต่างๆ พบว่าการให้ปุ๋ยคอกจากมูลสุกรมะขามหวานเกิดเชื้อราน้อยที่สุด ร้อยละ 40.63 แต่ให้ปุ๋ยคอกจากมูลไก่เนื้อกลับทำให้เกิดเชื้อรามากที่สุด ร้อยละ 59.38 แต่ดีกว่าปล่อยตามธรรมชาติ



สารบัญ

บทคัดย่อ หน้า

กิตติกรรมประกาศ

สารบัญ

สารบัญแผนภูมิ

สารบัญตาราง

บทที่ 1 บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
เป้าหมาย	3
คำถามการวิจัย	4
วัตถุประสงค์	4
ขอบเขตโครงการวิจัย	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
กรอบแนวคิดในการวิจัย	6
คำสำคัญ	6

บทที่ 2 แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ตอนที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับมะขามหวานเพชรบูรณ์	8
ตอนที่ 2 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการองค์ธุรกิจชุมชน	13
ตอนที่ 3 แนวคิดทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง	19

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	28
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	28
การเก็บรวบรวมข้อมูล การประมวลผล และการสังเคราะห์บทเรียน	28

บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 ศึกษารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์	35
ตอนที่ 2 เปรียบเทียบรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์	36
ตอนที่ 3 การพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง ประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์	38

	หน้า
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	
สรุปผลการวิจัย	50
การอภิปรายผล	57
ข้อเสนอแนะ	60
บรรณานุกรม	
ภาคผนวก	



แผนภูมิที่ 4.1 โครงสร้างองค์กรเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมะขามหวานเพชรบูรณ์

แผนภูมิที่ 4.2 โครงสร้างองค์กรกลุ่มวิสาหกิจมะขามหวานตำบลตะเภา (พ.ศ. 2550)

แผนภูมิที่ 4.3 โครงสร้างการจัดการองค์กรวิสาหกิจมะขามหวานตำบลตะเภา
ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง (2551)

แผนภูมิที่ 4.4 รูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภท
เกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้าจังหวัดเพชรบูรณ์

ตารางที่ 4.1 แสดงแผนปฏิบัติการเพื่อพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กร

ตารางที่ 4.2 ผลของการลดความชื้นที่มีต่อการเกิดเชื้อราในฝักมะขามหวานพันธุ์ประกายทอง

ตารางที่ 4.3 ผลของการบ่มมะขามหวานที่มีต่อการเกิดเชื้อราในฝักมะขามหวานพันธุ์ประกายทอง

ตารางที่ 4.4 ผลของการใช้เชื้อไตรโคเดอร์มาและพืชสมุนไพรบางชนิดต่อการเกิดเชื้อราในฝักมะขามหวาน
พันธุ์ประกายทอง

ตารางที่ 4.5 ผลของการให้ปุ๋ยชนิดต่างๆ ต่อการเกิดเชื้อราในฝักมะขามหวานพันธุ์ประกายทอง

ตารางที่ 4.6 ผลการใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาและสารสกัดจากสมุนไพรบางชนิดต่อเชื้อราไฟทอปทิสใน
หลอดทดลอง



สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 4.1	แสดงแผนปฏิบัติการเพื่อพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กร	38
ตารางที่ 4.2	ผลของการลดความชื้นที่มีต่อการเกิดเชื้อราในฝักระยะขามหวานพันธุ์ประกายทอง	44
ตารางที่ 4.3	ผลของการบ่มมะขามหวานที่มีต่อการเกิดเชื้อราในฝักระยะขามหวานพันธุ์ประกายทอง	44
ตารางที่ 4.4	ผลของการใช้เชื้อไตรโคเดอร์มา และพืชสมุนไพรบางชนิดต่อการเกิดเชื้อราในฝักระยะขามหวานพันธุ์ประกายทอง	45
ตารางที่ 4.5	ผลของการให้ปุ๋ยชนิดต่าง ๆ ต่อการเกิดเชื้อราในฝักระยะขามหวานพันธุ์ประกายทอง	45
ตารางที่ 4.6	ผลการใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาและสารสกัดจากสมุนไพรบางชนิดต่อเชื้อราไฟฟัฟซิสในหลอดทดลอง	46



สารบัญแผนภูมิ

หน้า

แผนภูมิที่ 4.1	โครงสร้างองค์กรเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมะขามหวานเพชรบูรณ์	37
แผนภูมิที่ 4.2	โครงสร้างองค์กรกลุ่มวิสาหกิจมะขามหวานตำบลตะเภา (พ.ศ. 2551)	37
แผนภูมิที่ 4.3	โครงสร้างการจัดการองค์กรวิสาหกิจมะขามหวานตำบลตะเภาตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง (2551)	40
แผนภูมิที่ 4.4	รูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้าจังหวัดเพชรบูรณ์	42



บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย

มะขามหวานเป็นพืชเศรษฐกิจของจังหวัดเพชรบูรณ์ที่สร้างรายได้อยู่ในระดับต้น ๆ ดังเช่นในปี พ.ศ. 2548 มีผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้ 18,437.69 ตัน มูลค่า 620,783,320 บาท (สำนักงานเกษตรจังหวัดเพชรบูรณ์ 2549) แต่รายได้ของเกษตรกรไม่สามารถเลี้ยงตัวเองได้ เกษตรกรถูกกดราคาสินค้ากำไรตก อยู่ที่พ่อค้าคนกลางโดยเฉพาะผู้ประกอบการห้องเย็น ปัจจุบันเกษตรกรจำเป็นต้องขายแบบเหมาสวน ให้พ่อค้าคนกลางที่ไปซื้อถึงสวนขนและจ้างคนเก็บมะขามเองขายแบบเหมาสวนจะได้ราคาขายเพียงกิโลกรัมละ 5 – 10 บาท หากนำไปวางขายตามตลาดสดหรือริมถนนหลวงจะได้ประมาณกิโลกรัมละ 30–50 บาทเกษตรกรประสบปัญหาด้านการขนส่งแพง ค่าจ้างคนเก็บผลผลิตก็แพงต้องจ้างถึงกิโลกรัมละ 3–5 บาทคำนวณแล้วไม่คุ้มกับราคาขาย จึงทำให้เกษตรกรไม่ดูแลเอาใจใส่สวนเหมือนเมื่อก่อน ทั้งผลผลิตและ ตัดต้นทิ้งเพื่อใช้ที่ดินปลูกไม้ผลอื่น เช่น ปลูกมะม่วงซึ่งเป็นไม้ผลที่ได้รับจัดสรรเป็นชนิดพืชอยู่ในโครงการส่งเสริมผลผลิตสินค้าเกษตรที่ได้มาตรฐานและปลอดภัย และบางรายก็ปลูกต้นยางพารา และผลผลิตจากจังหวัดใกล้เคียงมีปริมาณผลผลิตมากขึ้น จึงเข้ามาแบ่งส่วนตลาด เป็นคู่แข่งที่สำคัญในด้านราคา เช่น จังหวัดเลย ชัยภูมิพิจิตร ขอนแก่น บุรีรัมย์ อุดรดิตถ์ แพร่ และน่าน ฯลฯ แต่อย่างไรก็ตามมะขาม หวานของจังหวัดเพชรบูรณ์ยังมีคุณภาพรสชาติหวานหอมเนื้อหนากว่าจังหวัดอื่น ทั้งนี้เพราะมีภูมิอากาศภูมิประเทศ และความอุดมสมบูรณ์ของดินมีความเหมาะสมกับการปลูกมะขามหวาน ซึ่งสอดคล้องกับจินตนา สนามชัยสกุล (2547) ที่ทำการวิจัยและพัฒนาเพิ่มผลผลิตมะขามหวานของเกษตรกรบ้านตะเบาะอำเภอมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ พบว่า บ้านตะเบาะมีสภาพภูมิประเทศเป็นที่ราบเนินเขา ดินเป็นดินดำผสมลูกรังมีความโปร่งร่วนซุย เหมาะกับการปลูกมะขามหวาน ทำให้มะขามหวานของบ้านตะเบาะมีคุณภาพดี และมีผลผลิตปริมาณมากที่สุดในพื้นที่อำเภอมืองเพชรบูรณ์ แต่อย่างไรก็ตามเกษตรกรก็ยังคงประสบปัญหามากมาย เช่น มะขามติดฝักน้อย เกิดเชื้อรา ขาย ไม่ได้ราคา ขาดความรู้และขาดเงินทุนสำหรับการพัฒนาสวน ด้วยสภาพปัญหาดังกล่าวได้ส่งผลให้เศรษฐกิจชุมชนอ่อนแอ ทั้งนี้เพราะคนในชุมชนมีอาชีพปลูกมะขามหวานเป็นส่วนใหญ่ เกษตรกรได้หาแนวทางแก้ไขโดยการรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรปลูกมะขามหวานขึ้น มีสมาชิก 40 คนโดยมีนายวุฒิชัย ไชยทอง เป็นประธาน และ รมณัฐ ถัสตระกูล ได้ทำการศึกษามีส่วนร่วมของสหภาพ ีระหว่างภาครัฐและเอกชนในการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์มะขามจังหวัดเพชรบูรณ์ พบว่า การบริหารจัดการส่วนใหญ่ประธานกลุ่มมักเป็นผู้รับผิดชอบและทำหน้าที่เองเกือบทุกตำแหน่ง คณะกรรมการยังปฏิบัติหน้าที่ตามภารกิจได้ไม่เท่าที่ควร ด้านเงินทุนของกลุ่มได้จากการระดมทุนจากสมาชิกและการกู้ยืมเงินของธนาคาร มีการจัดสรรเงินรายได้ตามระเบียบข้อบังคับของกลุ่มในกระบวนการผลิตมะขามฝักส่วนใหญ่จะซื้อวัตถุดิบจากร้านค้าในจังหวัดและทำการผลิตตามฤดูกาลเท่านั้นการแปรรูปผลิตภัณฑ์มักซื้อมะขามฝักจาก

ห้องเย็นที่อำเภอหล่มเก่าและหล่มสัก จะผลิตในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวระหว่างเดือนธันวาคมถึงเมษายนของทุกปี ด้านการควบคุมคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์ กลุ่มผลิตมะขามฝักยังมีข้อจำกัด ขณะที่กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีการควบคุมคุณภาพ ด้านการตลาด ของมะขามฝัก ยังเป็นแบบต่างคนต่างขายตามศักยภาพของสมาชิกและคุณภาพสินค้า ส่วนผลิตภัณฑ์มะขามขึ้นอยู่กับศักยภาพของประธานกลุ่มและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ สำหรับปัจจัยสำคัญที่เอื้อต่อ ความสำเร็จ ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับศักยภาพในเชิงธุรกิจของประธานกลุ่ม และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ นอกจากนี้ กลุ่มยังมีความต้องการการสนับสนุนจากองค์กรสหภาพในด้านต่าง ๆ สำหรับแนวทางการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์มะขามทุกกลุ่มขานรับและมีความต้องการดำเนินการให้เป็นรูปธรรม ซึ่งในเบื้องต้นอาจต้องขอแรงขับเคลื่อนจากหน่วยงานภาครัฐเพื่อสร้างความชัดเจนในการเป็นเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นทางการตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนพ.ศ. 2548 และผลการศึกษารับทราบการดำเนินงานและการมีส่วนร่วมขององค์กรสหภาพ การดำเนินงานหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านมามีความซ้ำซ้อนกันมาก ส่งผลให้สิ้นเปลืองเวลา ค่าใช้จ่าย และบุคลากร รวมทั้งทำให้เกิดข้อจำกัดในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจ ชุมชน การดำเนินงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ควรมีการดำเนินการระบบบูรณาการ เป็นเครือข่ายร่วมกันระหว่างองค์กรสหภาพทั้งภาครัฐและเอกชนรวมถึงชุมชนตามภารกิจ โดยอาศัยกระบวนการมีส่วนร่วมในการวางแผนการดำเนินงานการรับผลประโยชน์จากการดำเนินงาน รวมทั้งการติดตามและประเมินผล การประสานเชื่อมโยงตั้งแต่ระดับนโยบายลงสู่ระดับปฏิบัติในท้องถิ่น อาจเริ่มจากการสร้างกระบวนการเรียนรู้ การบริหารจัดการการผลิตและมาตรฐานการผลิตการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการสร้างและพัฒนาเครือข่าย ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชน และเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์มะขาม ยั่งยืน ต่อไปในอนาคต (อมลนัฐ นัตรตระกูล, 2548)

จากการลงพื้นที่ของผู้วิจัยและคณะโดยการสังเกต สัมภาษณ์ การพูดคุย และการประชุมกลุ่มย่อยกับเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า พบว่า รูปแบบการประกอบการธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกมะขามเพื่อการค้าในชุมชน มีรูปแบบเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียวจัดการโดยตนเองคนเดียว แม้ว่าจะมีการรวมกลุ่มจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนแล้ว ได้รวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนมะขามหวานเพชรบูรณ์แล้วก็ตาม ก็ยังไม่สามารถรวมกลุ่มดำเนินธุรกิจไปได้ด้วยชุมชนเอง การดำเนินการธุรกิจประสบปัญหาหลายด้าน ด้านการจัดการที่ยังไม่มีระบบที่ชัดเจน ไม่มีการวางแผน ไม่โปร่งใส อำนาจการตัดสินใจอยู่ที่ผู้นำและ พวกพ้อง การแบ่งสรรผลประโยชน์ยังไม่เป็นธรรม ไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์การเข้าออกกล่าวคือสมาชิกสามารถออกตามอำเภอใจ ด้านการตลาดก็มีคู่แข่งจากจังหวัดใกล้เคียงทำให้ราคาตกต่ำ การครองส่วนแบ่ง ตลาดน้อยกว่าผลไม้ชนิดอื่นอีกหลายชนิด ช่องทางการจัดจำหน่ายยังมีไม่มากพอรวมทั้งการส่งเสริมการขายยังมีน้อย การบรรจุภัณฑ์มีต้นทุนสูง และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ยังไม่ดึงดูดใจลูกค้า ด้านผลผลิตมีปริมาณลดลง คุณภาพต่ำลง มีเชื้อราในฝัก ฝักแตก ราคาปุ๋ยคอกแพง ดอกร่วงไม่ติดฝัก แมลงอินูนและนอนคี้ บกัตกินดอก ด้วยปัญหาเหล่านี้ทำให้เกษตรกรละทิ้งสวนมะขามและหันไปสนใจปลูกพืชอื่นตามกระแส อาจจะเป็นปัญหาอีกได้ในอนาคต

เนื่องจากการปลูग्มะขามหวานเพื่อการค้าเป็นธุรกิจชุมชนที่สำคัญของจังหวัดเพชรบูรณ์และของประเทศ แต่แหล่งผลิตมะขามหวานที่มีคุณภาพยังมีในพื้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์เท่านั้น และยังสามารถ ผลิตมะขามได้ปริมาณมาก สามารถส่งผลผลิตออกสู่ตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ อันเป็นการสร้างรายได้ที่สำคัญต่อเกษตรกรผู้ผลิต และเป็นผลต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ประกอบ กับในปัจจุบันผู้ปลูग्มะขามหวานเพื่อการค้าต้องประสบปัญหาเกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจในหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านการจัดการองค์กร ด้านการผลิต ด้านการตลาด การจัดการทรัพยากรมนุษย์ และการ จัดการทุน จากประเด็นสำคัญและปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้ ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษารูปแบบการประกอบการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูग्มะขามหวาน จังหวัดเพชรบูรณ์ เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการจัดการธุรกิจชุมชน รูปแบบการจัดการธุรกิจของเกษตรกร ฯ เปรียบเทียบข้อดีและข้อจำกัดของรูปแบบการจัดการธุรกิจ และการพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูग्มะขามหวาน จังหวัดเพชรบูรณ์ ซึ่งผลใน การศึกษาจะทำให้ ได้รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูग्มะขามหวานเพื่อการค้า ซึ่งจะเป็ประโยชน์ต่อการนำไปปรับใช้ในการพัฒนาธุรกิจชุมชนประเภทธุรกิจเกษตรพืชผลอื่นในพื้นที่อื่นต่อไป

เป้าหมาย

1. เป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ของแผนงานวิจัย

การวิจัยการพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูग्มะขามหวานเพื่อการค้าจังหวัดเพชรบูรณ์ครั้งนี้ มีเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ ดังนี้

- 1.1 การพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูग्มะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
- 1.2 การพัฒนารูปแบบการจัดการการตลาดธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูग्มะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
- 1.3 การพัฒนาคุณภาพมะขามหวานโดยการป้องกันและกำจัดเชื้อราโดยภูมิปัญญาชาวบ้าน

2. เป้าหมายผลผลิตและตัวชี้วัด

- 2.1 ชุมชนได้รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูग्มะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
- 2.2 ทรัพยากร มนุษย์ในชุมชนได้รับการพัฒนาให้มีความรู้ความเข้าใจ ในการพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตรมะขามหวานพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง

2.3 ชุมชนเกิดกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันโดย ร่วมกันคิด ร่วมกันทำ ร่วมกันรับผิดชอบ และ ร่วมกันรับผลประโยชน์มากขึ้น

2.4 ประชากรในชุมชนมีรายได้มากขึ้นทำให้เศรษฐกิจชุมชนดีขึ้น แบบพอเพียง

2.5 มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ ชุมชน หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานภาคเอกชน ทั้งในพื้นที่ และนอกพื้นที่ที่เกี่ยวข้อง มีการประสานสัมพันธ์และร่วมมือกันพัฒนาธุรกิจ ชุมชน

3. เป้าหมายการให้บริการ (ผลลัพธ์)

3.1. จัดเวทีสู่ชุมชนเพื่อเผยแพร่ผลการวิจัยให้ชุมชน

3.2 เผยแพร่ทางวารสาร สื่อต่าง ๆ ทั้งในระดับท้องถิ่น และในระดับประเทศ

3.3 ชุมชนสามารถนำผลการวิจัยไปใช้ในการประกอบการธุรกิจธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนว เศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามเพื่อการค้า

3.4 จังหวัดสามารถใช้ผลการวิจัยเป็นข้อมูลพื้นฐานในการวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ในโอกาสต่อไป

3.5 ชุมชนอื่นทั้งในและต่างจังหวัดสามารถนำรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเอง ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตร ไปเป็นแนวทางพัฒนาธุรกิจชุมชนในท้องถิ่นของตน

คำถามการวิจัย

รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเอง ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของ เกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้าเป็นอย่างไร

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. ศึกษารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

2. เปรียบเทียบรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวาน เพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

3. พัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน พึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

3.1 พัฒนารูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

3.2 พัฒนารูปแบบการจัดการตลาดธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

3.3 พัฒนา คุณภาพมะขามหวานโดยการป้องกันและกำจัดเชื้อราตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ด้วยภูมิปัญญาชาวบ้าน

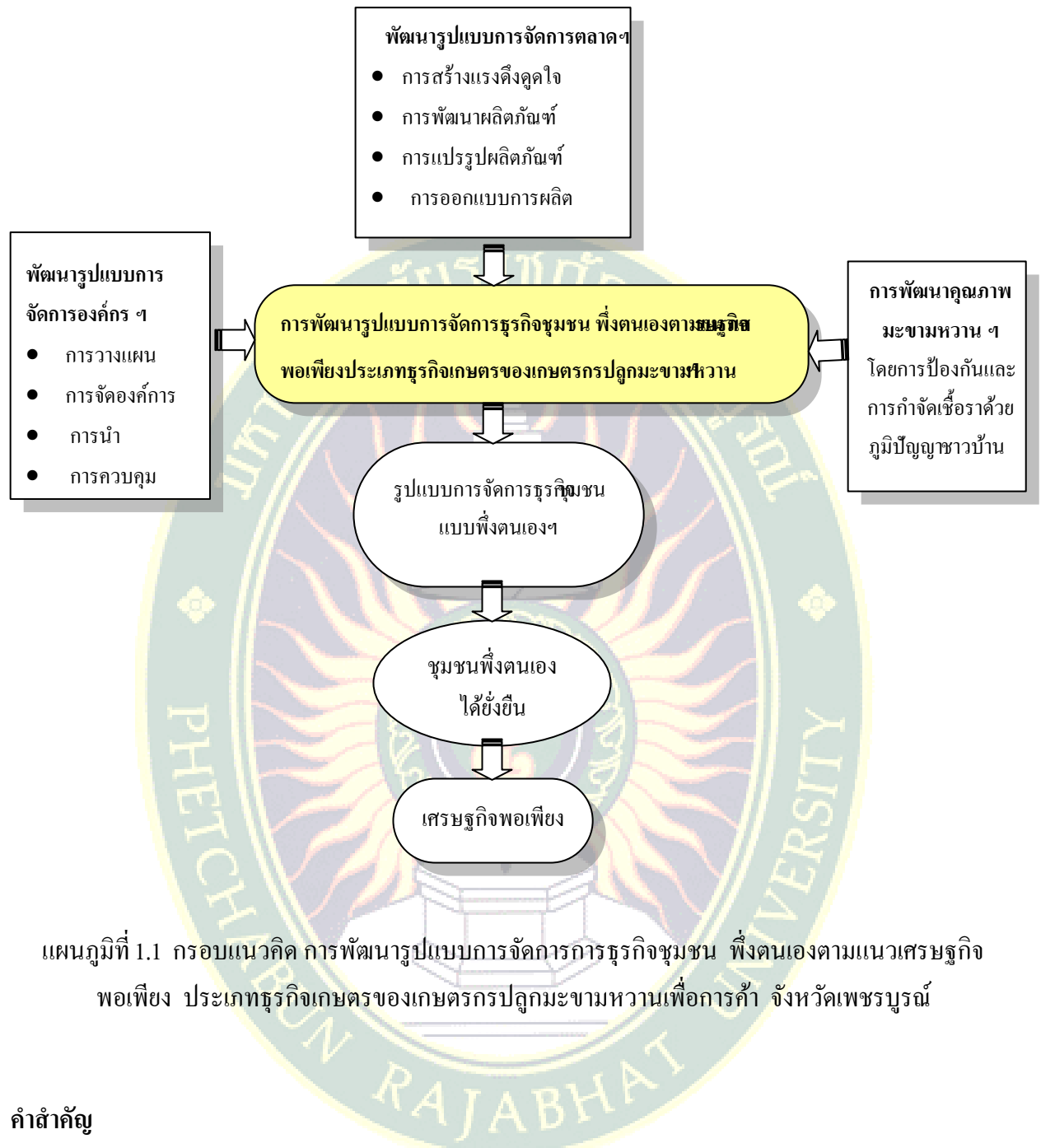
ขอบเขตการวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้ได้ศึกษาสภาพปัจจุบัน รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า ตำบลตะบะเขว้า จังหวัดเพชรบูรณ์เปรียบเทียบกับรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเอง ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า ตำบลตะบะเขว้า การพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเอง ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า ตำบลตะบะเขว้า ได้แก่ (1) พัฒนารูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน พึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง (2) พัฒนารูปแบบการจัดการตลาดธุรกิจชุมชน เพื่อพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง (3) พัฒนาคุณภาพมะขามหวานโดยการป้องกันและกำจัดเชื้อรา ตามแนวเศรษฐกิจ พอเพียงด้วยภูมิปัญญาชาวบ้าน ตั้งแต่เดือน ตุลาคม ปี พ.ศ. 2550 กันยายน พ.ศ. 2551 ในเวลา 1 ปี

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ประโยชน์ด้านองค์ความรู้
 - 1.1 ได้ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนา
 - 1.2 ได้ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนารูปแบบการจัดการชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
2. ประโยชน์ด้านการพัฒนา
 - 2.1 ได้แนวทาง การพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเอง ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
 - 2.2 ได้แนวทางในการพัฒนารูปแบบการจัดการตลาดธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์
 - 2.3 ได้แนวทางในการพัฒนาคุณภาพมะขามหวานโดยการป้องกันและกำจัดเชื้อรา ฯ
 - 2.4 ได้แนวทางในการสร้างอาชีพธุรกิจเกษตรให้แก่ชุมชนอย่างยั่งยืน
 - 2.5 ได้แนวทางในการพัฒนาและส่งเสริมการเรียนรู้ร่วมกัน ระหว่าง คณะผู้วิจัย ชุมชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไปเป็นต้นแบบได้

กรอบแนวคิดของแผนงานวิจัย



คำสำคัญ

ธุรกิจชุมชน หมายถึงกิจกรรมอันก่อให้เกิดการผลิต การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการเพื่อหวังผลกำไรที่ดำเนินการโดยชุมชน

การจัดการธุรกิจชุมชน หมายถึงบุคคลหรือกลุ่มคนในชุมชนได้ร่วมกันดำเนินกิจการ ที่อาศัยความคิด แรงงาน เวลาเงิน การจัดการที่เกี่ยวกับการผลิตการแลกเปลี่ยนซื้อขายและการให้บริการ

การพัฒนาธุรกิจชุมชนหมายถึงการส่งเสริมกิจกรรมทางธุรกิจของชุมชนให้เข้มแข็งพึ่งตนเองได้ และมี
 กำไร เช่น การส่งเสริมคุณภาพการผลิต การบริหารจัดการเงินทุน การตลาด การบรรจุภัณฑ์การบริหารจัดการ
 องค์กร

รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเอง หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นจากการพัฒนาการจัดการธุรกิจของ
 เกษตรกรปลูกมะขามหวานจังหวัดเพชรบูรณ์ ด้วยวิธีการวิจัยแบบมีส่วนร่วม

การจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน หมายถึง กระบวนการทำงานในกิจกรรมทางธุรกิจที่ดำเนินขึ้นด้วยความ
 ร่วมมือกันของกลุ่มโดยตรง ผ่านการสื่อสารที่เข้าใจอันดีต่อกันที่เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้ทรัพยากร
 อันจำกัด มีการประสานทรัพยากรต่าง ๆ ผ่านกระบวนการวางแผน การจัดองค์การ การนำและการควบคุม
 งาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์

การจัดการการตลาด หมายถึงการดำเนินการที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการในตลาดเป้าหมาย
 โดยคำนึงถึง Product price place promotion

การพัฒนาคุณภาพมะขามหวาน หมายถึง การป้องกันและกำจัดเชื้อราด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่น

แนวเศรษฐกิจพอเพียง หมายถึง ส่วนความพอเพียงระดับชุมชนและองค์กร เป็นเศรษฐกิจพอเพียง
 แบบก้าวหน้า ซึ่งครอบคลุมทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 2 เป็นการสนับสนุนให้เกษตรกรรวมพลังกันในรูปสหกรณ์
 หรือกลุ่มธุรกิจต่าง ๆ เพื่อสร้างประโยชน์ให้แก่ส่วนรวมโดยไม่เบียดเบียนกัน

ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบ
 ภูมิคุ้มกันที่ดีพอสมควร

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเพื่อ การพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยใช้ทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วยสาระสำคัญ 3 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจมะขามหวาน

ตอนที่ 2 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจชุมชน

ตอนที่ 3 แนวคิดทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง

ตอนที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจมะขามหวาน

พันธุ์มะขามที่ซื้อขายในตลาด

1. พันธุ์ที่นิยมบริโภค

1.1 พันธุ์ประกายทอง ผลตรงโค้งเล็กน้อย ผลใหญ่ เปลือกสีทอง เนื้อเหลืองทองหนา น้ำเมล็ดเล็ก รสหวานจัด กลิ่นหอม สดแหรคน้อย ติดผลดก อายุการเก็บเกี่ยวเดือนธันวาคม

1.2 พันธุ์สีทอง มีรูปร่างผลโค้งน้อยกว่าพันธุ์หมื่นจง ขนาดผลใหญ่ เปลือกหนา เมื่อสุกแก่เนื้อมะขามมีลักษณะเป็นสีทอง เนื้อบางกว่าพันธุ์หมื่นจงเล็กน้อย เมล็ดค่อนข้างใหญ่ อายุการเก็บเกี่ยวประมาณเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์

1.3 พันธุ์ศรีชมพู มีรูปร่างที่เด่นชัด มีลักษณะผลตรง มีทั้งขนาดผลใหญ่และปานกลาง เปลือกสีบาง เนื้อหนา เมล็ดเล็กและอ่อน รสชาติหวาน เป็นพันธุ์ที่บรรจุหีบห่อได้ง่าย และบรรจุได้ปริมาณมาก อายุการเก็บเกี่ยวประมาณเดือนพฤศจิกายน-ธันวาคม

1.4 พันธุ์หมื่นจง มีรูปร่างผลโค้งเกือบวงกลม ขนาดผลปานกลาง เปลือกหนา เนื้อบาง รสชาติหวานสนิท เมล็ดเล็ก อายุการเก็บเกี่ยวประมาณเดือนมกราคม

2. พันธุ์ที่เป็นสินค้าอุตสาหกรรม

2.1 พันธุ์ขันดี มีรูปร่างโค้งเล็กน้อย ขนาดผลปานกลางถึงค่อนข้างใหญ่ ผลกลมรสชาติหอมหวาน เนื้อหนา เปลือกบางอายุการเก็บเกี่ยวประมาณเดือนมกราคม

2.2 พันธุ์สายน้ำผึ้ง มีรูปร่างโค้งจนปลายผลและขั้วผลติดกัน หรือเกือบติดกัน แต่มีขนาดของผลเล็กกว่าพันธุ์หมื่นจง บางผลมีลักษณะแบนเล็กน้อย เปลือกสีหนาปานกลาง เนื้อนุ่มฉ่ำหวานแบบน้ำผึ้ง เมล็ดเล็ก เป็นพันธุ์เบาอายุการเก็บเกี่ยวประมาณเดือนพฤศจิกายน – เดือนธันวาคม

2.3 พันธุ์อินทผลัม มีรูปร่างฝักโค้งใหญ่ ฝักแบนเล็กน้อย เปลือกฝักบาง เนื้อหนานปานกลาง รสชุ่มน้ำ อายุการเก็บเกี่ยวประมาณเดือนมกราคม

2.4 พันธุ์ปากคูก มีรูปร่างแบนเป็นเหลี่ยม มีขนาดฝักปานกลางและขนาดใหญ่ รูปร่างโค้งเล็กน้อย เปลือกฝักบาง เนื้อหนา อายุการเก็บเกี่ยวประมาณเดือนธันวาคม

2.5 พันธุ์ฝักดาบ มีรูปร่างโค้งเป็นรูปดาบ ฝักแบนและบาง เนื้อหนาชุ่ม เมล็ดค่อนข้างใหญ่ มีอายุการเก็บเกี่ยวประมาณเดือนมกราคม

2.6 พันธุ์เจ้าเนื้อเศรษฐกิจ รูปร่างฝักตรง บางฝักโค้งเล็กน้อย แต่ขนาดฝักเล็กเปลือกฝักหนา เนื้อหนา เมล็ดลีบเล็ก เก็บเกี่ยวช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนกุมภาพันธ์

ธุรกิจมะขามหวาน

มะขามหวานเป็นพืชเศรษฐกิจอย่างแท้จริง เพราะทุกส่วนของมะขามหวานนับตั้งแต่ราก ลำต้น ใบ ดอก ผล เนื้อ และเมล็ด สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้แทบทั้งสิ้น ตัวอย่างเช่น ฝักดิบและสุกใช้บริโภคเป็นผลไม้ ลำต้นใช้ก่อสร้างอาคารบ้านเรือน เฟอร์นิเจอร์ เจียง กิ่งใช้ในการทำฟืน ถ่าน เชื้อเพลิง ส่วนใบมะขามยังใช้ทำปุ๋ยหมักที่มีคุณภาพเพราะเป็นพืชตระกูลถั่ว นอกจากนี้ยังนำกิ่งมาจัดทำเครื่องประดับหรือใช้ ทำของที่ระลึก แป้งจากเมล็ดมะขามใช้ในการทำสีย้อมผ้าเพื่อยืดเส้นด้ายจากสิ่งทอ อุตสาหกรรมพลาสติกไม้อัด หรืออาจใช้ทำเป็นอาหารสัตว์ เนื้อมะขามนิยมใช้ปรุงอาหารทั้งหวานและคาว ทำเครื่องดืม เช่น เหล้า ไวน์ และยังใช้เป็นส่วนผสมของน้ำอัดลม นอกจากนี้มะขามยังใช้เป็นยาสมุนไพรรักษาโรคต่าง ๆ ได้แก่ ใช้เป็นยาระบาย แก่พิษสุรา ใช้รักษาอัมพาต โรคบิด โรคผิวหนัง ไฟลามทุ่ง เหนืออกอักเสบ หิดหอบ น้ำมันมะขามเปียกฆ่าเห็บได้ผลดี เพราะในน้ำมันมะขามเปียกมีกรดออกซาลิก กรดมาลิก กรดซัคซินิกและกรดทาร์ทาริก ซึ่งมีผลทำให้เห็บหนังเห็บพองและเป็นแผลและตายในที่สุด (อ้างในจินตนา สนามชัยสกุล 2543)

1. การบริโภคมะขามฝัก

เมื่อชาวสวนเก็บฝักมะขามจากต้นจะนำมาคัดฝักแยกเกรด ในแต่ละพันธุ์และในแต่ละช่วงของการจัดจำหน่าย จะมีการกำหนดเกรดและราคาซื้อ-ขายแตกต่างกัน ดังรายละเอียดในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 2.1 แสดงราคาซื้อขายมะขามหวานที่ตลาดกลางอำเภอห้วยเก้ง

พันธุ์มะขาม	เกรด	ราคาซื้อ	ราคาขายปลีก	ราคาขายส่ง
1. ประกายทอง	AA		60-80	40-50
	A		45-50	37-38
	B		30-35	20-22
	C		20-30	
	D (ข้อ)	18-20		
	รวม	37-50		
2. สีทอง	AA		60-80	
	A		45-50	
	B		30-35	
	C		20-30	
	D (ข้อ)	15-20		
	รวม	30-33		
3. สีชมพู	AA			
	A		40	
	B		35	
	C		20	
	D (ข้อ)	18-19	10	18-19
	รวม	21-22		21-22
4. ขันดี	D (ข้อ)			
	รวม			
5. อินทผลัม	D (ข้อ)			
	รวม			

2. การบริโภคมะขามแปรรูป

เมื่อก่อนชาวบ้านจะนิยมเอามะขามมากวนใส่กับกะทิแล้วใส่ขวดโหลไว้รับประทานเป็นอาหารหวาน เมื่อมีการซื้อ-ขายมะขามหวานกันมากขึ้น ฝักแตกจะถูกคัดออก แม้ค้ำจึงนำมากวนแล้วซังขายเป็นกิโล เมื่อมีคนเริ่มนิยมซื้อรับประทานและนำไปเป็นของฝาก จึงได้พัฒนา บรรจุภัณฑ์เพื่อสะดวกต่อการรับประทานจึงทำเป็นแท่ง ขาวประมาณยี่สิบเซนติเมตรห่อด้วยพลาสติกใสมัดด้วยหนังยางหัวและท้าย ปัจจุบันมะขามแปรรูปมีหลายชนิด เช่น มะขามแช่อิ่ม มะขามแคะเมล็ด มะขามกวน มะขามรส มะขามอัดเม็ด ท็อฟฟี่มะขาม และมะขามคลุกหลากรส เช่น รสลูกบ๊วย ลูกน้ำตาลไอศกรีม ลูกน้ำตาลทรายและรสจืดจืด มะขามแปรรูปกลายเป็นสินค้า OTOP ของจังหวัดเพชรบูรณ์ที่มียอดขายสูง

3. พฤติกรรมผู้บริโภค

การซื้อขายมะขามหวานที่ตลาดกลางมะขามหวานหล่มเก่า มีชาวสวนมะขามมาขายให้พ่อค้าแม่ค้าคนกลาง ห้องเย็น พ่อค้าแม่ค้าขายปลีก ผู้บริโภคโดยตรง และนักท่องเที่ยว ซื้อมะขามฝักกันมากที่สุด ร้อยละ 70 และส่วนใหญ่ซื้อมะขามฝักพันธุ์สีทอง ร้อยละ 40 จะซื้อไปเป็นของฝากและรับประทานมากที่สุด ร้อยละ 70 และส่วนใหญ่ซื้อมะขามครั้งนี้ด้วยจำนวนเงินต่ำกว่า 1,000 บาท ร้อยละ 50 ลูกค้าให้ความสำคัญกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด คือ รสชาติหวานคิดเป็นร้อยละ 50 ให้ความสำคัญน้อยที่สุดคือการส่งเสริมการจำหน่ายและรูปแบบบรรจุภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 5

4. มูลค่าตลาด

ขนาดของตลาดมะขามหวานจังหวัดเพชรบูรณ์ มีขนาดโตขึ้นทุกปี ชาวต่างจังหวัดจะเข้ามาซื้อขายที่จังหวัดเพชรบูรณ์มากขึ้น และพ่อค้าแม่ค้าคนกลางส่วนใหญ่นิยมมาซื้อ-ขายทั้งขายส่งและขายปลีกที่ตลาดกลางอำเภอหล่มเก่า บางรายก็มาซื้อแล้วเอาไปขายส่งที่ต่างจังหวัด มะขามหวานเพชรบูรณ์สามารถสร้างรายได้ให้กับจังหวัดเพชรบูรณ์มหาศาล และมียอดขายเพิ่มขึ้นทุกปี เช่น พ.ศ.2537 สามารถส่งออกได้ถึง 32,263 กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า 2,031,331 บาท ใน พ.ศ.2541 ยอดส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น 121,995 กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า 9,449,575 บาท และ พ.ศ. 2540 ผลิตได้ 21,746.34 ตัน พ.ศ. 2549 มียอดผลผลิต 18,877 ตัน คิดเป็นมูลค่า 738,562,625 บาท (สำนักงานเกษตรจังหวัดเพชรบูรณ์ 2549)

5. ภาวะการแข่งขัน

มะขามมีปลูกมากในภาคเหนือและภาคอีสาน ตลาดกลางซื้อขายมะขามหวานอยู่ที่อำเภอหล่มเก่า จังหวัดต่าง ๆ นำมะขามมาขายที่ตลาดกลางอำเภอหล่มเก่า เพื่อเป็นการการันตีว่าเป็นมะขามหวานเพชรบูรณ์ มะขามหวานจังหวัดอื่นจะด้อยคุณภาพกว่าจังหวัดเพชรบูรณ์ มีเชื้อราในฝักเมล็ดโต เนื้อบาง หนอนไขในเมล็ด เป็นต้น ปัญหาเหล่านี้ยากต่อการควบคุม สำหรับตลาดกลางในอำเภอหล่มเก่าทั้ง 4 แห่ง แต่ละแห่งจะมีลูกค้าประจำของตนเอง แต่ที่เป็นที่นิยมและใหญ่ที่สุด คือ ตลาดกลางมะขามหวานปั้มน้ำมัน ปตท. ทั้งนี้ เพราะมีพื้นที่กว้าง มีต้นมะขามเป็นร่มเงามีบรรยากาศของสวนมะขาม มีร้าน 7-eleven และมีตู้ ATM

6. ลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของตลาดกลางมะขามหวานคือ ลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลาง นักท่องเที่ยวและชาว จังหวัดเพชรบูรณ์ที่ซื้อรับประทานและเป็นของฝาก

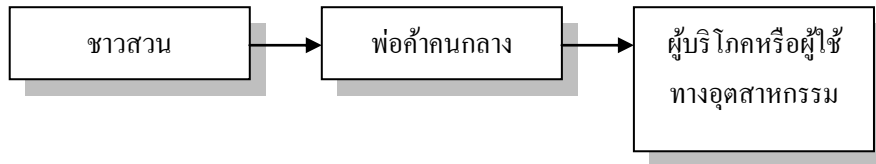
การบริหารจัดการ

ผู้วิจัยได้ศึกษาการบริหารจัดการตลาดกลางมะขามหวานอำเภอห้วยเกตุที่เรียกว่า “ตลาดกลางมะขามหวาน ปตท.” นายเกรียงไกร บุญแท่ง อายุ 27 ปี อยู่บ้านเลขที่ 56/1 หมู่ 6 ตำบลห้วยเกตุ อำเภอห้วยเกตุ จังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นผู้ประกอบการตลาดกลางมะขามหวาน ได้ดำเนินกิจการในตลาดกลางฯ ต่อจากพ่อตา (นายสุขุม แก้วจอมแพง) ตนและภรรยาได้ดำเนินธุรกิจเข้าที่ทำตลาดกลางมา 7 ปีแล้ว ค่าเช่าปีละ 100,000 บาท ช่วงเวลาเปิดตลาด เดือนธันวาคม-เมษายน จัดพื้นที่ให้เช่า 30 ไร่ ราคาเดือนละ 2,000 บาท/เดือน น้ำและไฟผู้เช่า จ่ายเอง ห้องน้ำส่วนกลางตนเป็นผู้เสียค่าใช้จ่าย รายได้อีกส่วนหนึ่งมาจากการเก็บค่ารถยนต์ที่เข้ามาขายมะขามให้กับพ่อค้าและแม่ค้าคนกลางคันละ 20 บาท/วัน และรถขนส่งมะขามไปต่างจังหวัด คันละ 150 บาท/วัน ในการให้บริการรถขนส่ง ราคาเช่ารถกระบะคันละ 2,000-3,000 บาท/เที่ยว ไม่รวมค่าน้ำมัน แต่แม่ค้าบางคนก็มีรถขนส่งเอง รายได้ที่เป็นกำไรหักค่าใช้จ่ายแล้วประมาณปีละ 200,000 - 300,000 หรือไม่ต่ำกว่าปีละ 10-15%

การซื้อขายในตลาดกลาง แม่ค้าคนกลางบางคนรับซื้อจากชาวสวน แล้วนำมาแยกเกรด ขายส่งให้พ่อค้าแม่ค้าคนกลางที่มารับซื้อจากต่างจังหวัด บางรายรับซื้อและนำไปขายเองที่ต่างจังหวัด พ่อค้าแม่ค้าส่วนมากมาจากกรุงเทพฯ ตลาดไท ตลาด อตจ. ชลบุรี สงขลา หาดใหญ่ เชียงใหม่ สระบุรี ราชบุรี นครศรีธรรมราช ประเทศกัมพูชา มาเลเซีย อินเดีย อิหร่านและจีน เป็นต้น ในการขนส่งพ่อค้าคนกลางจะเป็นคนบรรจุกล่องกระดาษกล่องละ 20 กิโลกรัม ราคากล่องกระดาษใบละ 11-13 บาท นายเกรียงไกรกล่าวว่ายอดซื้อขายมะขามที่ตลาดแห่งนี้มีประมาณปีละไม่ต่ำกว่าล้านต้น

ในการซื้อ-ขายมะขามจากชาวสวนนั้น แม่ค้าคนกลางเป็นผู้กำหนดเกรดมะขามโดยทั่วไปจะกำหนดเป็น 2 เกรด คือ เกรดรวมและเกรดมะขามข้อ (ต่ำกว่า 3 ข้อลงมา) จากนั้นแม่ค้าคนกลางจะนำมะขามมาคัดแยกเกรดอีกทีหนึ่ง เพื่อดึงราคาขายใหม่ พฤติกรรมการขายของเกษตรกรขายส่งตลาดกลางและห้องเย็น ร้อยละ 27.50 และส่วนใหญ่นิยมขายในจังหวัด ร้อยละ 72.5 ในส่วนของการส่งเสริมการขาย ผู้บริโภครู้จักมะขามหวานด้วยการชิม ลดราคา แจก และแถมร้อยละ 57.5

จากการศึกษาช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขายมะขามหวาน ที่อำเภอห้วยเกตุ ห้วยเกตุ ลัก เขาค้อ หนองไผ่ บึงสามพัน ชนแดน และอำเภอเมือง พบว่า เส้นทางที่มะขามจะถูกเปลี่ยนมือ ไปยังตลาดคือ จากชาวสวนขายให้คนกลางหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม (ผู้ผลิตมะขามแปรรูปและ ประโยชน์อื่น) เป็นส่วนใหญ่ แม่ค้าขายปลีกจะซื้อจากแม่ค้าคนกลางมาขายหน้าร้าน ดังนั้น ช่องทางการจัดจำหน่ายมะขามหวานมีลักษณะเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อมเป็นส่วนใหญ่ กล่าวคือจะมีแม่ค้าคนกลางซื้อเหมาสวนหรือซื้อที่บ้านชาวสวนแล้วนำมาขายให้กับพ่อค้าแม่ค้าคนกลางที่ตลาดกลางและนำไปขายให้กับร้านค้าปลีก และอีกเส้นทางหนึ่งชาวสวนจะนำมาขายให้กับพ่อค้าแม่ค้าคนกลางที่ตลาดกลางหรือห้องเย็น ลักษณะช่องทางการจัดจำหน่ายอาจสรุปได้ดังนี้



แผนภูมิที่ 2.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายมะขามหวานเพชรบูรณ์

ตอนที่ 2 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจชุมชน

1. ความหมายของธุรกิจชุมชน

จากการสัมมนาเชิงปฏิบัติการเรื่องยุทธศาสตร์การพัฒนาธุรกิจชุมชน ได้ข้อสรุปเกี่ยวกับความหมายของธุรกิจชุมชน ดังนี้ (สถาบันวิจัยและพัฒนา, 2540 : 149) ธุรกิจชุมชน หมายถึง องค์กรหรือกลุ่มคนที่เกิดจากการรวบรวมตัวด้วยความสมัครใจของประชาชนจำนวนหนึ่งเพื่อธุรกิจต่างๆ ในชุมชน มีวัตถุประสงค์และอุดมคติร่วมกัน และดำเนินการโดยสมาชิกในชุมชน กล่าวคือ สมาชิกมีส่วนร่วมในการลงทุน ร่วมในการบริหารจัดการ และร่วมรับผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องขึ้นจากการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน และมีการเรียนรู้ร่วมกันอย่างต่อเนื่องในกระบวนการทำงานเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ ขององค์กรทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม จิตใจและสิ่งแวดล้อม มีผู้นำตามธรรมชาติทั้งหญิงและชายเกิดขึ้น โดยผ่านกระบวนการทำงานกันดังกล่าว ซึ่งในชุมชนหนึ่งอาจมีองค์กรธุรกิจชุมชนมากกว่าหนึ่งองค์กร ทั้งที่เป็นองค์กรธุรกิจชุมชนที่เป็นการริเริ่ม และดำเนินการโดยชุมชนเอง และที่เป็นธุรกิจที่เกิดจากการลงทุนโดยบุคคลหรือหน่วยงานภายนอก โดยชุมชนเป็นเพียงแรงงานหรือร่วมทุนบางส่วน ซึ่งการส่งเสริมธุรกิจชุมชนควรเน้นการพัฒนาธุรกิจชุมชนที่เป็นของชุมชน เพื่อผลประโยชน์แก่ชุมชนและการพัฒนาที่ยั่งยืน

ส่วนอภิษฐ์ พันธเสน (2545 : 10) สรุปว่าธุรกิจชุมชน หมายถึง ธุรกิจที่เป็นของชุมชนเพื่อชุมชนและบริหารจัดการโดยชุมชน เป็นการบริหารที่เน้นการกระทำในเชิงธุรกิจแตกต่างจากการกุศล หรือการช่วยเหลือเกื้อกูลในลักษณะของสหกรณ์ ทั้งนี้ เนื่องจากธุรกิจชุมชนจะต้องแข่งขันกันทั้งในด้านต้นทุนและคุณภาพร่วมกบกิจการที่แสวงกำไรของธุรกิจเอกชนตามปกติ แต่ที่จำเป็นต้องจัดทำเป็นธุรกิจก็เพราะ สมาชิกแต่ละคนไม่มีความสามารถ และความเข้มแข็งทางการเงินพอที่จะแข่งขันกับธุรกิจของเอกชนเหล่านี้ได้

ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2543 : 96 - 98) ได้ศึกษานโยบายและมาตรการในการส่งเสริมธุรกิจชุมชน พบว่า ความหมายของธุรกิจชุมชนมีทั้งระดับที่เหมือนคล้ายคลึง และมีความแตกต่างกันในแต่ละหน่วยงาน ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และลักษณะการดำเนินงานของแต่ละหน่วยงาน กล่าวโดยสรุปธุรกิจชุมชน คือ กิจกรรมที่บุคคลหรือองค์กรในชุมชนมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของกิจกรรม และ / หรือช่วยดำเนินงานบางส่วนหรือทั้งหมด โดยประสานความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ มีการเรียนรู้และการจัดการร่วมกันเพื่อดำเนินการในกิจกรรมการผลิต การแปรรูป การค้าและการบริการที่มุ่งพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน

ได้อย่างสอดคล้องกับสังคม วัฒนธรรมทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมของชุมชน นำไปสู่ชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีและการพัฒนาที่ยั่งยืน

เช่นเดียวกับ ดิเรก สารสวัสดิ์ (อ้างถึงในกรมการพัฒนาชุมชน 2543 : 14) ได้ให้ความหมายธุรกิจชุมชนไว้ว่า หมายถึงชมรมหรือสหกรณ์หรือใช้ชื่ออื่นใด โดยจะมีการจดทะเบียนหรือไม่ก็ตาม ซึ่งเป็นองค์กรที่เกิดจากการรวมตัวด้วยความสมัครใจของประชาชน กล่าวคือ สมาชิกมีส่วนร่วมในการลงทุน การบริหารจัดการ และร่วมรับผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจชุมชน มีการเรียนรู้ร่วมกันอย่างต่อเนื่องในกระบวนการทำงานเพื่อแก้ปัญหาต่างๆ ขององค์กร ทางด้านเศรษฐกิจ จิตใจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อม มีผู้นำตามธรรมชาติทั้งหญิงและชายเกิดขึ้น โดยผ่านกระบวนการทำงานร่วมกันดังกล่าว

2. ลักษณะของธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชนมีเอกลักษณ์เฉพาะที่แตกต่างจากกิจกรรมอื่นๆ ที่เกิดขึ้นในชุมชน เนื่องจากธุรกิจชุมชนมีอิทธิพลจากตัวแปรจากภายนอกชุมชนที่อยู่เหนือการควบคุมของชาวบ้านค่อนข้างสูง คือ ความต้องการของตลาด การกำหนดราคาและเพราะธุรกิจชุมชนมีเป้าหมายนอกจากกำไรแล้ว ยังต้องการพัฒนาคนในท้องถิ่น โดยใช้กระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน รวมทั้งต้องเป็นธุรกิจที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ใช้เทคโนโลยีที่สะอาด ซึ่งสามารถสรุปความแตกต่างระหว่างธุรกิจชุมชนและธุรกิจอื่นๆ ดังนี้

2.1 รูปแบบการจัดการ มีความหลากหลายทั้งที่จดทะเบียนและไม่จดทะเบียน ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มการผลิต กลุ่มการค้า รวมถึงลักษณะของบริบทมหาชน เป็นต้น ซึ่งกลุ่มที่ไม่ได้จดทะเบียนจะใช้วัฒนธรรมชุมชนเป็นกลไกในการควบคุมตรวจสอบการทำงานแทนข้อกำหนดด้านกฎหมาย

2.2 กรรมสิทธิ์ กรรมสิทธิ์จะต้องเป็นของชุมชนโดยอาจมีภาคธุรกิจทั่วไปหรือองค์กรภายนอกเข้าร่วม แต่ชาวบ้านต้องสามารถควบคุม จัดการได้อย่างสมบูรณ์

2.3 เป้าหมาย เป้าหมายคือการจัดสรรกำไรเป็นความมั่งคั่งแก่ชุมชน ไม่ว่าในรูปของทรัพย์สิน สวัสดิการ หรือการพัฒนาคุณภาพชีวิต รวมทั้งการพัฒนาคน

ลักษณะของธุรกิจชุมชน จะเป็นการถือหุ้นของชาวบ้าน โดยที่เจ้าของทุนและคนทำงานเป็นบุคคลเดียวกัน จึงทำให้เกิดแรงจูงใจสูงต่อธุรกิจและมีผลกับการควบคุมคุณภาพสินค้าด้วย ส่วนการบริหารจัดการโดยสมาชิกในชุมชน ซึ่งมุ่งลักษณะการกระจายอำนาจและต้องมีความรับผิดชอบร่วมกัน

นอกจากที่ได้กล่าวข้างต้นแล้ว อภิชาติ พันธเสน (2545 : 13) ได้สรุปลักษณะของธุรกิจชุมชน ได้ดังนี้ เป็นธุรกิจขนาดเล็ก รายได้จำกัดขยายในระยะเริ่มต้นไม่มากนัก ต้นทุนในการดำเนินกิจการต่ำ การติดต่อและการให้บริการลูกค้าเป็นไปอย่างใกล้ชิดจัดการเริ่มต้นทำธุรกิจทำได้ง่าย

กล่าวโดยสรุป ลักษณะธุรกิจชุมชนนั้น ได้ใช้กระบวนการมีส่วนร่วมของสมาชิกในทุกขั้นตอน เริ่มต้นจากการร่วมระดมทุนในการดำเนินงาน ร่วมเสนอแนวทางในการดำเนินงาน ร่วมวิเคราะห์ปัญหา ร่วมตัดสินใจ ร่วมดำเนินงาน ร่วมประเมินผลและท้ายที่สุดร่วมผลประโยชน์

3. ความสำคัญของธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชนมีความสำคัญและมีส่วนช่วยในการพัฒนาประเทศ ทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งความสำคัญของธุรกิจชุมชนในการพัฒนาจะแตกต่างกันไปตามประเภทธุรกิจนั้นๆ ดังนี้ (อภิชัย พันธเสน 2545 : 14 – 15)

- 3.1 เปิดโอกาสให้มีการประกอบการ
- 3.2 ก่อให้เกิดการจ้างงาน
- 3.3 ส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม
- 3.4 สร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน
- 3.5 ลดปัญหาสังคมที่เป็นภัยคุกคามประเทศชาติ

4. บทบาทและหน้าที่ของธุรกิจชุมชน

อัญชัน แกมเชย (2545 : 24 – 25) ได้สรุปบทบาทของธุรกิจชุมชนไว้ 2 ประการ ดังนี้

- 4.1 ธุรกิจชุมชนการมุ่งตอบสนองต่อเศรษฐกิจกระแสหลัก
- 4.2 ธุรกิจชุมชนมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพของคน
- 4.3 ร่วมพัฒนาสังคมของท้องถิ่นที่ตนเข้าไปดำเนินงาน
- 4.4 สร้างงานให้คนในชุมชน
- 4.5 ไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- 4.6 ให้ความร่วมมือโดยไม่ประกอบธุรกิจที่จะทำให้สังคมเสื่อม

5. ประเภทและรูปแบบของธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชนประกอบการ 4 ประเภท ดังนี้ (อุทิศ ศิริวรรณ, 2545 : 13)

5.1 ธุรกิจการผลิต : โดยการผลิตสินค้า โดยการนำเอาวัสดุหรือสินค้าบางชนิดมาแปรสภาพให้เป็นสินค้าใหม่ มีรูปแบบใหม่ ธุรกิจชุมชนที่ดำเนินการผลิตจะทำการผลิตในครัวเรือน ซึ่งอาศัยวัตถุดิบในท้องถิ่น ธุรกิจชุมชนที่ผลิตเองอาจจะดำเนินการจำหน่ายสินค้าที่ผลิตได้เอง หรืออาจจะขายสินค้าที่ผลิตได้ให้พ่อค้าคนกลาง หรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่อไป

5.2 ธุรกิจค้าปลีก : กิจกรรมที่ทำการขายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภค ณ จุดที่ทำการขายสินค้าที่นิยมจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ได้แก่ สินค้าอุปโภค สินค้าบริโภคทุกชนิด ตั้งแต่ของใช้จำเป็นในบ้าน จนถึงสินค้าของเล่นเด็ก เครื่องเรือน เป็นต้น ธุรกิจประเภทนี้เน้นการร่วมทุนของสมาชิก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้บรรดาสมาชิก และผู้ไม่ได้เป็นสมาชิก เพื่อลดค่าใช้จ่ายจากการที่ต้องซื้อสินค้าจากพ่อค้าคนกลางที่กำหนดอัตราราคาไว้สูง

5.3 ธุรกิจค้าส่ง : กิจกรรมที่ดำเนินการรับซื้อจากผู้ผลิตเป็นจำนวนมากครั้งละมากๆ และนำสินค้านั้นมาขายต่อให้พ่อค้าปลีกหลาย ๆ รายต่อไป ธุรกิจค้าส่งนี้สามารถที่จะซื้อสินค้าจากผู้ผลิตได้ทุก

ประเภท ได้แก่ โรงสีข้าว อาหารแปรรูป อาหารกระป๋อง เสื้อผ้า เครื่องประดับ ซึ่งเป็นธุรกิจขนาดใหญ่และมีความมั่นคงพอสมควร

5.4 ธุรกิจบริการ : เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกเพื่อประกอบธุรกิจบริการ เป็นสินค้าที่จับต้องไม่ได้ สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้รับบริการ เช่น บริการนวดแผนไทย อบสมุนไพร บริการรักษาโรคด้วยสมุนไพร บริการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์วัฒนธรรมและธรรมชาติ

ในขณะที่ ดิเรก สารวดี (2540, อ้างถึงในกรมการพัฒนาชุมชน, 2544 : 15) ได้จำแนกประเภทการลงทุนเพื่อทำธุรกิจชุมชนออกเป็น 2 ประเภท คือ ลงทุนโดยนายทุนเอกชนภายนอก ในลักษณะสร้างงานในชุมชนและรูปแบบที่ชุมชนร่วมกันลงทุนและเป็นเจ้าของกิจกรรม

และณรงค์ เพชรประเสริฐ (2542 : 78) กล่าวว่าธุรกิจชุมชน คือ ธุรกิจที่ชุมชนเป็นเจ้าของการผลิตควบคุมจัดการและรับผลประโยชน์จากปัจจัยการผลิตนั้น

6. รูปแบบของธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชน มี 2 รูปแบบ ดังนี้ (สถาพร ถาวรธิดาพมป. : 30)

6.1 ธุรกิจชุมชนแบบเป็นทางการ :

ธุรกิจชุมชนแบบเป็นทางการจะมีการจดทะเบียนตามกฎหมายและเงื่อนไขทางกฎหมาย เช่น กลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์ที่จัดตั้งตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ ได้แก่ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์เครดิตยูเนี่ยน ฯลฯ เป็นต้น

6.2 ธุรกิจชุมชนแบบไม่เป็นทางการ

ธุรกิจชุมชนแบบไม่เป็นทางการ ไม่มีการจดทะเบียนไม่ได้อยู่ในกรอบของกฎหมาย เช่น กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กลุ่มพัฒนาอาชีพ กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มทำนา และกลุ่มการผลิตต่างๆ เป็นต้น

ณรงค์ เพชรประเสริฐ (2542 : 79) ได้กล่าวถึงการเลือกรูปแบบธุรกิจชุมชนให้ขึ้นไปตามกรอบแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ จำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยในเรื่องความรู้และความเข้าใจของชุมชนในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม ในรูปแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการว่า มีความแตกต่างกันอย่างไร ความต้องการและเป้าหมายของกลุ่มสมาชิก ความต้องการพึ่งตนเองเป็นหลัก มี 4 ระดับ คือ ร่วมกันคิด ร่วมกันตัดสินใจ และร่วมกันรับผิดชอบต่อผลงานที่เกิดขึ้น

ธุรกิจชุมชนเป็นกิจกรรมที่เกิดจากการรวมตัวของกลุ่มสมาชิกในชุมชน โดยอาศัยปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ในท้องถิ่นเป็นหลัก เป็นกิจกรรมที่เป็นทั้งการผลิตและบริหารที่เกื้อกูลกัน โดยมุ่งหวังให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การทำการผลิตไปจนถึงการจัดจำหน่าย เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิกส่วนใหญ่ในชุมชน กลุ่มสมาชิกมีความพร้อมที่จะพึ่งตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพพร้อมกับการเข้ามามีส่วนร่วมของสถาบันต่างๆ ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน ตลอดจนองค์กรพัฒนาเอกชน ด้วยการเข้าร่วมเป็นที่ปรึกษาชุมชน ทั้งนี้หน่วยงานดังกล่าวจะต้องถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยีต่างๆ มาสู่

ชุมชนด้วย ธุรกิจชุมชน ไม่มีรูปแบบที่แน่นอนตายตัว ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพการณ์ของแต่ละชุมชน จึงสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ (สุภาพร พรหมน้อย 2543 : 13)

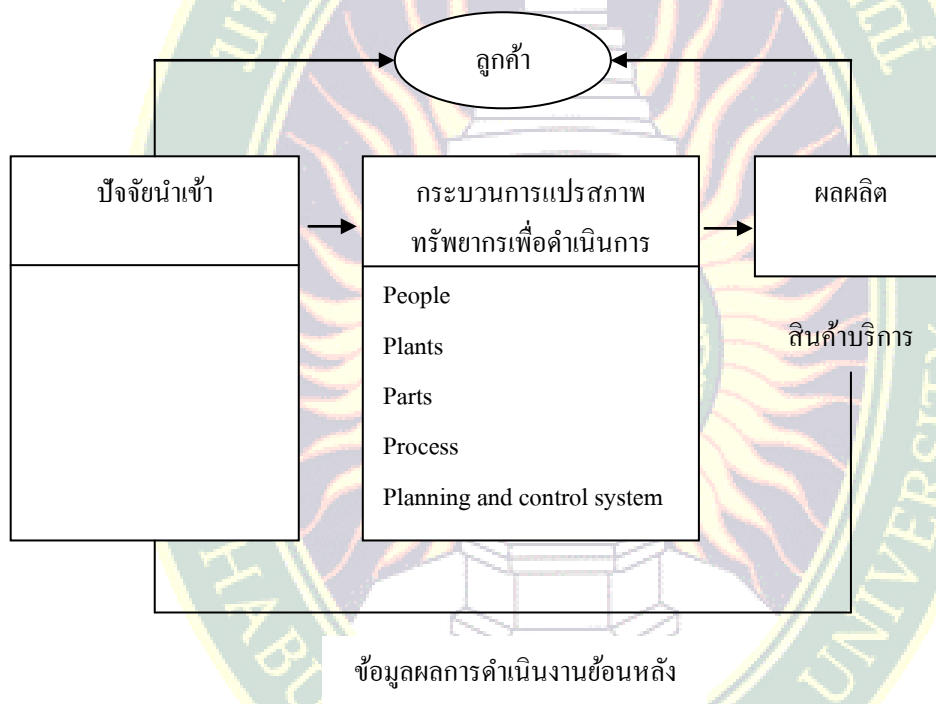
ไพบุณย์ วัฒนธรรมศิริ (2534 : 59 – 63) กล่าวว่า การจัดการธุรกิจชุมชนว่า ในการจัดการธุรกิจอุตสาหกรรมในครัวเรือนชนบทหรือธุรกิจชุมชน ผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้มีวิสัยทัศน์ด้านธุรกิจต่อไปนี้

7. การจัดการผลผลิตของธุรกิจชุมชน

7.1 ความหมาย

การจัดการการผลิต คือ การออกแบบการดำเนินงานและการปรับปรุงระบบการผลิตที่ก่อให้เกิดสินค้าและบริการ

ปัจจัยนำเข้า ได้แก่ วัตถุดิบ วัสดุ คนงาน ผู้บริหาร เครื่องจักร อุปกรณ์ สิ่งอำนวยความสะดวก บริการ ที่ดิน พลังงาน



แผนภูมิที่ 2.2 การจัดการผลผลิตของธุรกิจชุมชน

7.2 เป้าหมายของการจัดการผลิต

- สินค้า / บริการตรงกับความต้องการของตลาด
- คุณภาพของสินค้า / บริการได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของลูกค้า
- ต้นทุนสินค้า / บริการได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของลูกค้า
- ต้นทุนสินค้า / บริการต่ำพอที่จะแข่งขันในตลาดได้

- ตรงต่อเวลาในการส่งมอบสินค้า / ให้บริการ
- ความปลอดภัยในการทำงานของพนักงานในองค์กร
- ขวัญและกำลังใจของพนักงานในองค์กร
- จรรยาบรรณในการทำธุรกิจ รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

7.3 ปัจจัยความสำเร็จในการแข่งขันการผลิต

- คุณภาพ (Quality) ต้องได้มาตรฐานสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
- ต้นทุน (Cost) ต้องต่ำพอที่จะแข่งขันในตลาด ช่วยเพิ่มอุปสงค์และกำไร
- ความน่าเชื่อถือ (Dependability) ส่งมอบสินค้า / ให้บริการได้ตรงต่อเวลา รวดเร็ว
- ความยืดหยุ่น (Flexibility) สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตและอัตราการผลิตให้สอดคล้องกับอุปสงค์ที่เปลี่ยนแปลง

7.4 หลักการจัดการผลิตของธุรกิจชุมชน

- คุณภาพ
- การออกแบบสินค้าและบริการ
- การออกแบบกระบวนการและกำลังการผลิต
- การเลือกสถานที่ตั้ง
- การออกแบบแผนผังสถานประกอบการ
- การออกแบบระบบงานและกำลังคน
- กระบวนการจัดส่งวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป
- ระบบสินค้าคงคลัง
- กำหนดการผลิตและปฏิบัติการ
- การบำรุงรักษา

ตอนที่ 3 แนวคิดทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง

ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

1. แนวคิดหลัก

เป็นปรัชญาที่ชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์

2. เป้าหมาย

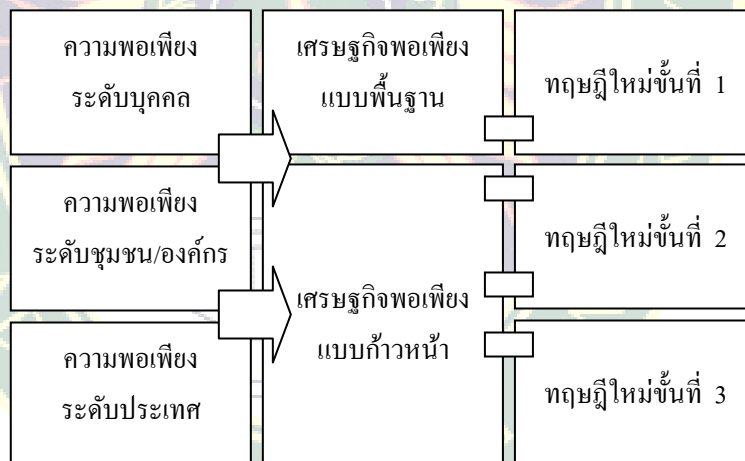
มุ่งให้เกิดความสมดุลและพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวาง ทั้งทางวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรม จากโลกภายนอกได้เป็นอย่างดี

3. หลักการ

ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัวพอสมควรต่อการมีผลกระทบใดๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายในเงื่อนไขพื้นฐาน (ความรู้คู่คุณธรรม)

- จะต้องอาศัยความรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวังอย่างยิ่งในการนำวิชาการต่างๆ มาใช้ในการวางแผนและการดำเนินการทุกขั้นตอน
 - การเสริมสร้างจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎีและนักธุรกิจในทุกระดับ ให้มีสำนึกในคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต และให้มีความรอบรู้ที่เหมาะสม ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติ ปัญญา และความรอบคอบ
- เศรษฐกิจพอเพียงและทฤษฎีใหม่

เศรษฐกิจพอเพียง เป็นกรอบแนวคิดที่ชี้บอกหลักการและแนวทางปฏิบัติของทฤษฎีใหม่ ทฤษฎีใหม่หรือเกษตรทฤษฎีใหม่ เป็นตัวอย่างการใช้หลักเศรษฐกิจพอเพียงในทางปฏิบัติ



แผนภูมิที่ 2.3 เศรษฐกิจพอเพียงเป็นกรอบแนวคิดที่ชี้บอกหลักการและแนวทางปฏิบัติของทฤษฎีใหม่

4. หลักการทรงงาน

- คนเป็นศูนย์กลางของการพัฒนา ได้แก่ ระเบิดจากข้างใน
- ปฏิบัติอย่างพอเพียง ได้แก่ ปลุกจิตสำนึก เน้นให้พึ่งตนเองได้ คำนึงถึงภูมิสังคม ทำตามลำดับขั้น ประหยัด เรียบง่าย ประโยชน์สูงสุด บริการที่จุดเดียว แก้ปัญหาจากจุดเล็ก ไม่ติดตำรา ใช้ธรรมชาติช่วยธรรมชาติ การมีส่วนร่วม

- เป้าหมายคือสังคมพอเพียง ได้แก่ รู้ รัก สามัคคี มุ่งประโยชน์สุขคนส่วนใหญ่
- ข้อคิดเกี่ยวกับความพอเพียง
- พอเพียงไม่ใช่พอแล้ว แต่ต้องเพียรพยายามอย่างสม่ำเสมอ
- พอเพียงต้องพัฒนาไปอย่างเป็นขั้นตอน เพื่อให้ก้าวหน้าไปพร้อมกับความสมดุล ด้วย

ความประหยัด รอบคอบ ระมัดระวัง

- พอเพียงต้องเริ่มที่ตัวเองโดยการคิด พูด ทำ อย่างพอเพียง
- ฝึกใจให้มีความสุขจากการพอ แล้วแบ่งปัน / ไม่เบียดเบียนสังคม สิ่งแวดล้อม
- สรุปเศรษฐกิจพอเพียงคืออะไร
- เป็นวิถีการดำเนินชีวิต ที่ใช้คุณธรรมกำกับความรู้
- เป็นการพัฒนาตัวเอง ครอบคลุม องค์กร ชุมชน สังคม ประเทศชาติ ให้ก้าวหน้าไป

พร้อมกับความสมดุล มั่นคง ยั่งยืน

- เป็นหลักคิดและหลักปฏิบัติเพื่อให้คนกับคนในสังคมสามารถอยู่ร่วมกันอย่างสันติสุข และคนกับธรรมชาติอยู่ร่วมกันอย่างยั่งยืน

การประยุกต์ใช้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

- โดยพื้นฐานก็คือ การพึ่งตนเองเป็นหลัก การทำอะไรอย่างเป็นขั้นเป็นตอน รอบคอบ

ระมัดระวัง

- พิจารณาถึงความพอดี พอเหมาะ พอควร ความสมดุลสมผล และการพร้อมรับความ

เปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ

- การสร้างสามัคคีให้เกิดขึ้น บนพื้นฐานของความสมดุลในแต่ละสัดส่วน แต่ละระดับ
- ครอบคลุมทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

รวมถึงจิตใจและวัฒนธรรม

5. การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในด้านต่างๆ

การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในด้านต่างๆ

ด้านเศรษฐกิจ	ลดรายจ่าย / เพิ่มรายได้ / ใช้ชีวิตอย่างพอควร / คิดและวางแผนอย่างรอบคอบ / มีภูมิคุ้มกันไม่เสี่ยงเกินไป / การเพื่อทางเลือกสำรอง
ด้านจิตใจ	มีจิตใจเข้มแข็ง พึ่งตนเองได้ / มีจิตสำนึกที่ดี / เอื้ออาทร ประณีประนอม / นึกถึงผลประโยชน์ส่วนรวมเป็นหลัก
ด้านสังคม	ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน / รู้จักสามัคคี / สร้างความเข้มแข็งให้ครอบครัวและชุมชน
ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม	รู้จักใช้และจัดการอย่างฉลาดและรอบคอบ / เลือกใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด / ฟื้นฟูทรัพยากรเพื่อให้เกิดความยั่งยืนสูงสุด
ด้านเทคโนโลยี	รู้จักใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการและสภาพแวดล้อม (ภูมิสังคม) / พัฒนาเทคโนโลยีจากภูมิปัญญาชาวบ้านเองก่อน / ก่อให้เกิดประโยชน์กับคนหมู่มาก

6. ตัวอย่างแนวทางการวิเคราะห์ความพอเพียงโดยใช้หลักสัปปริสธรรม 7

- ความมีเหตุผล : รู้เหตุ รู้ผล
- ความพอประมาณ : รู้ตน รู้ประมาณ
- มีภูมิคุ้มกันที่ดี : รู้กาล รู้บุคคล รู้ชุมชน

7. คุณลักษณะของกิจกรรมตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง

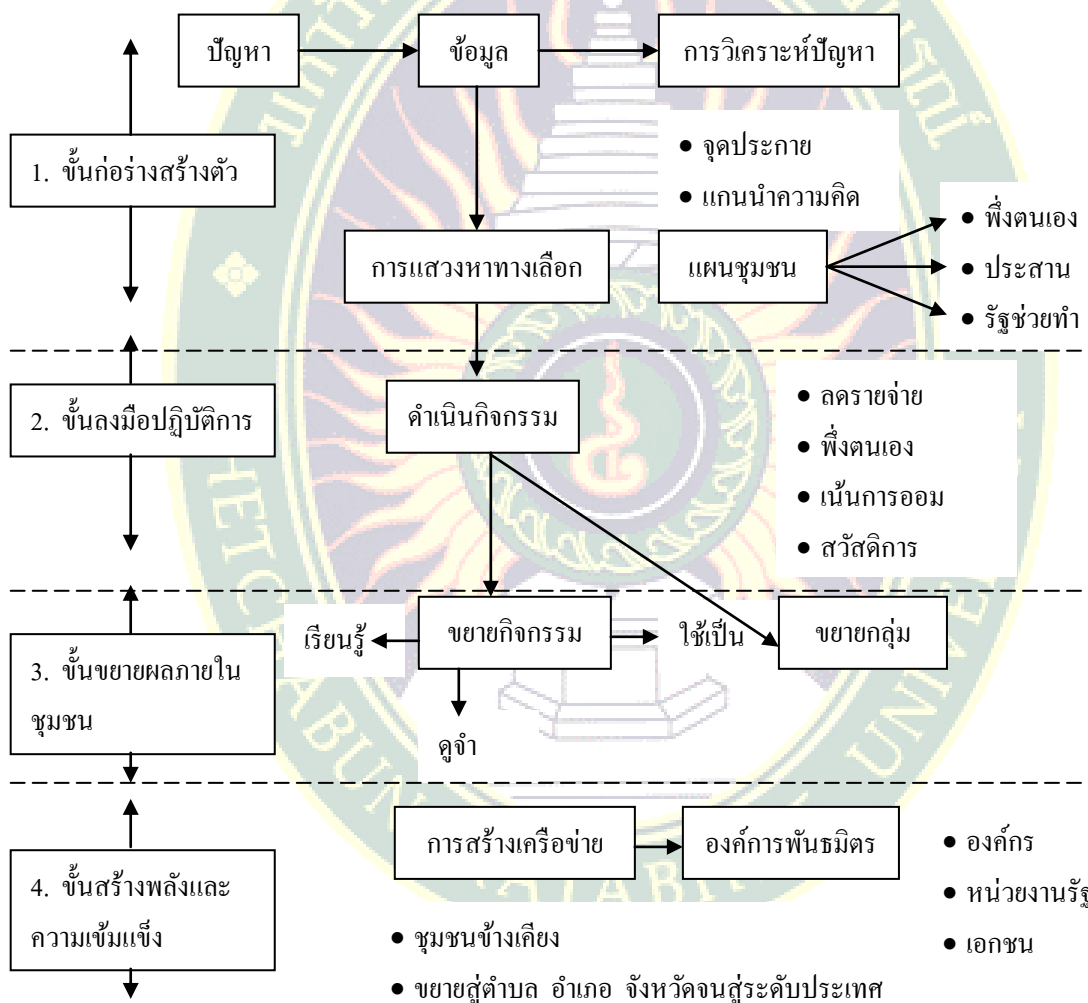
คุณลักษณะของกิจกรรมตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง

ความพอประมาณ ● พอเหมาะกับสภาพของตน (ปัจจัยภายใน) ● พอควรกับภูมิสังคม (ปัจจัยภายนอก)	ความมีเหตุมีผล ● รู้สาเหตุ – ทำไม ● รู้ปัจจัยที่เกี่ยวข้อง วิชาการ / กฎหมาย/ความเชื่อ/ประเพณี ● รู้ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในด้านต่างๆ	มีภูมิคุ้มกันที่ดี ● คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ ● รู้เท่าทันและเตรียมความพร้อม (วางแผน / รอบคอบ / เรียนรู้ / พัฒนาตน / ทำประโยชน์ให้กับสังคม / รักสิ่งแวดล้อม)
(สมดุล)	(รอบรู้/ สติ ปัญญา)	
สามารถพึ่งตนเองได้ และเป็นที่พึ่งของผู้อื่นได้ในที่สุด		

8. ตัวอย่างการใช้จ่ายอย่างพอเพียง

- พอประมาณ : ใช้จ่ายสมดุลกับรายรับ
- มีเหตุผล : ใช้จ่ายอย่างมีเหตุผล / มีความจำเป็น / ไม่ใช่สิ่งของเกินฐานะ / ใช้อย่างคุ้มค่าประหยัด
- มีภูมิคุ้มกัน : มีเงินออม / แบ่งปันผู้อื่น / ทำบุญ
- ความรู้คู่คุณธรรม : ประกอบอาชีพที่สุจริต ด้วยความขยันหมั่นเพียร ใช้สติปัญญาในการตัดสินใจและดำเนินการต่างๆ เพื่อให้เท่าทันต่อการเปลี่ยนแปลง

9. การพัฒนาชุมชนตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง



แผนภูมิที่ 2.4 การพัฒนาชุมชนตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง

10. ตัวอย่างกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง (ด้านเศรษฐกิจ)

ตัวอย่างกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง (ด้านเศรษฐกิจ)

หลักปฏิบัติ	ตัวอย่างกิจกรรม
1. รู้จักการใช้จ่ายของตนเอง • ใช้จ่ายอย่างมีเหตุมีผล อย่างพอประมาณ ประหยัด เท่าที่จำเป็น	• บันทึกบัญชีรายรับและรายจ่าย • วิเคราะห์บัญชีรายรับและรายจ่าย • แลกเปลี่ยนประสบการณ์ • ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภคเพื่อลดรายจ่ายที่ฟุ่มเฟือย

ตัวอย่างกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง (ด้านเศรษฐกิจ)

หลักปฏิบัติ	ตัวอย่างกิจกรรม
2. รู้จักออมเงิน มีกลไก ลดความเสี่ยง • ระบบสวัสดิการ • ระบบออมเงิน • ระบบสหกรณ์ • ระบบประกันต่างๆ	• ออมอย่างพอเพียง • สืบค้าหการออม • จัดตั้งกลุ่ม / สหกรณ์ออมทรัพย์

ตัวอย่างกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง (ด้านเศรษฐกิจ)

หลักปฏิบัติ	ตัวอย่างกิจกรรม
3. รู้จักประหยัด • ใช้และกินอย่างมีเหตุผล ไม่ฟุ่มเฟือย • ใช้พลังงานเท่าที่จำเป็น • ให้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า	• ปลุกผักสวนครัวรั้วกินได้ • เลี้ยงปลา เลี้ยงไก่ไว้กิน ไข่ขาย • ใช้สินค้าที่ประหยัดพลังงาน • รีไซเคิลขยะเพื่อนำมาใช้ใหม่ • นำของเหลือใช้มาทำให้เกิดประโยชน์

ตัวอย่างกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง (ด้านเศรษฐกิจ)

หลักปฏิบัติ	ตัวอย่างกิจกรรม
4. พึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจโดยผลิต หรือสร้างรายได้ที่ • สอดคล้องกับความต้องการ • สอดคล้องกับภูมิสังคม • สอดคล้องกับภูมิปัญญาท้องถิ่น • สอดคล้องกับทรัพยากรท้องถิ่น	เน้นการผลิตเพื่อพึ่งตนเองให้พอเพียงกับการบริโภคและการผลิตที่หลากหลาย เช่น • ปลุกพืชผักผสมผสาน • ปลุกพืชสมุนไพรไทย • ผลิตสินค้าจากภูมิปัญญาท้องถิ่น • จัดอบรมพัฒนาอาชีพในชุมชน

ตัวอย่างกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง (ด้านเศรษฐกิจ)

หลักปฏิบัติ	ตัวอย่างกิจกรรม
5. รู้จักช่วยเหลือสังคมหรือชุมชน - ปลูกจิตสำนึกสาธารณะ - ปลูกฝังความสามัคคี - ปลูกฝังความเสียสละ - เผยแพร่องค์ความรู้เศรษฐกิจพอเพียง	พัฒนาความรู้คู่คุณธรรม ผ่านกิจกรรมรวมกลุ่มต่างๆ - จัดกิจกรรมลด ละ เลิกอบายมุข - จัดกิจกรรมช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาส - จัดค่ายพัฒนาเยาวชน - จัดตั้งศูนย์เรียนรู้ภายในชุมชน

ตัวอย่างกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง (ด้านเศรษฐกิจ)

หลักปฏิบัติ	ตัวอย่างกิจกรรม
6. สร้างสมดุลของทรัพยากรธรรมชาติ - ปลูกจิตสำนึกรักษาสีเขียว - ฟื้นฟูแหล่งเสื่อมโทรมในท้องถิ่น ดิน น้ำ ป่า - ฟื้นฟูและอนุรักษ์ระบบนิเวศในท้องถิ่น - ฟื้นฟูดูแลสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติในท้องถิ่น	พัฒนาความรู้คู่คุณธรรม ผ่านกิจกรรมรวมกลุ่มต่างๆ - จัดกิจกรรมลด ละ เลิกอบายมุข - จัดกิจกรรมช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาส - จัดค่ายพัฒนาเยาวชน - จัดตั้งศูนย์เรียนรู้ภายในชุมชน

ตัวอย่างกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง (ด้านเศรษฐกิจ)

หลักปฏิบัติ	ตัวอย่างกิจกรรม
7. สืบสานวัฒนธรรมไทย - สร้างจิตสำนึกรักไทย รักบ้านเกิด ความรักชาติ - ฟื้นฟูและอนุรักษ์อาหารประจำท้องถิ่น - ฟื้นฟูและอนุรักษ์ดนตรีไทยและเพลงไทย - ฟื้นฟูและอนุรักษ์วัด โบราณสถานและโบราณสถาน	- ปลูกฝังการละเล่น / มรดกไทย - ส่งเสริมอาหารประจำท้องถิ่น - ส่งเสริมการใช้ภาษาประจำท้องถิ่น - ทำนุบำรุงโบราณวัตถุและโบราณสถาน - พัฒนาต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น - รณรงค์การใช้สินค้าท้องถิ่น / สินค้าไทย

ตัวอย่างกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง (ด้านเศรษฐกิจ)

หลักปฏิบัติ	ตัวอย่างกิจกรรม
8. ส่งเสริมการปฏิบัติกิจตามคำสอนในพระพุทธศาสนาหรือศาสนาธรรมที่นับถือ - ตระหนักถึงคุณค่าของพระพุทธศาสนา - ปฏิบัติตามคำสอน - จงรักภักดีต่อพระมหากษัตริย์ - ตอบแทนบุญคุณแผ่นดิน	- ให้ความสำคัญกับการรักษาศิลหรือสวดมนต์เป็นประจำ - ส่งเสริมการปฏิบัติธรรม ฟังธรรม ฝึกอบรมสมาธิภาวนา - ร่วมกันทะนุบำรุงศาสนาธรรมและศาสนสมบัติ

11. สรุปข้อสังเกตเกี่ยวกับการประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียง

- การประยุกต์ในปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เกิดได้หลายด้าน และหลายรูปแบบ ไม่มีสูตรสำเร็จ แต่จะต้องพิจารณาปรับใช้ตามความเหมาะสมให้สอดคล้องกับเงื่อนไขและสถานะที่ตนเผชิญอยู่
- ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงจะช่วยให้เรา “นึกคิด” ว่ามีทางเลือกอีกทางหนึ่งที่จะช่วยให้เกิดความยั่งยืน มั่นคงและสมดุลในระยะยาว

12. ทิศทางของครัวเรือนเพื่อ“หลุดพ้นความยากจน และพึ่งตนเองได้” ผู้ชีวิตพอเพียง

12.1 การสร้างความพอประมาณในครัวเรือน

- เรียนรู้รายรับ – รายจ่ายของครัวเรือน
- ลดรายจ่ายในครัวเรือน
- ลดต้นทุนในการผลิตในอาชีพหลัก, อาชีพเสริม

12.2 การสร้างความมีเหตุมีผลของครัวเรือน

- ลดรายจ่ายที่ฟุ่มเฟือย
- ลด ละ เลิก อบายมุข
- เพิ่มรายได้ (ฝึกอาชีพฯ)

12.3 การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีให้ครัวเรือน

- การออมเงินเพื่อลงทุน สํารองยามฉุกเฉิน
- การเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มในชุมชน
- การสร้างครอบครัวให้อบอุ่น

12.4 การเสริมความรู้และการเรียนรู้ของครัวเรือน

- จัดทำแผนชีวิตเศรษฐกิจพอเพียง
- การเพิ่มพูนความรู้ให้ตนเอง เช่น ศึกษาเพิ่มเติม แลกเปลี่ยน ร่วมประชาคม

13 การเพิ่มพูนคุณธรรมในครัวเรือน

- การปฏิบัติตามหลักศาสนา
- การสืบทอดประเพณี
- การถือปฏิบัติคุณธรรมของคนในครัวเรือน

ลักษณะกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง

ระดับครอบครัว	ระดับหมู่บ้าน
การลดรายจ่าย	
1. การปลูกพืชเลี้ยงสัตว์เพื่อบริโภค 2. ใช้ปุ๋ยชีวภาพ สารชีวภาพ ป้องกันศัตรูพืช	1. ปลูกข้าว ปลูกพืช เลี้ยงสัตว์ เพื่อบริโภคในชุมชน 2. ทำเกษตรอินทรีย์ เช่น ทำปุ๋ยและสารชีวภาพใช้ในการเกษตร

ลักษณะกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง

ระดับครอบครัว	ระดับหมู่บ้าน
การเพิ่มรายได้	
1. การปลูกพืชหมุนเวียนหลายชนิด 2. มีการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่า	1. มีวิสาหกิจชุมชน เช่น โรงสี โรงแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร กลุ่มอาชีพ ปั่นน้ำมัน 2. ทำการเกษตรผสมผสาน

ลักษณะกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง

ระดับครอบครัว	ระดับหมู่บ้าน
การออม	
1. มีการวางแผนการใช้จ่ายเงินเพื่อให้มีเงินเก็บออม 2. มีกิจกรรมการออม เช่น เป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ฯ กลุ่มสัจจะ สหกรณ์ออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน กองทุนอื่นๆและธนาคาร	1. มีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตหรือกลุ่มอื่นๆที่มีกิจกรรมการออมทรัพย์ฯ

ลักษณะกิจกรรมเศรษฐกิจพอเพียง

ระดับครอบครัว	ระดับหมู่บ้าน
การดำรงชีวิต	
1. สมาชิกครัวเรือนสืบทอดประเพณี วัฒนธรรม และภูมิปัญญา 2. สมาชิกมีความซื่อสัตย์ สุจริต ขยัน อดทน มีคุณธรรม	1. มีแผนชุมชน 2. ประชาชนยึดมั่นในหลักศาสนา

จากหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระเจ้าอยู่หัวดังกล่าวมานั้น หากชาวไทยซึ่งส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร นำมาประพฤติปฏิบัติในการครองชีพและการดำเนินชีวิตตามวิถีชีวิตอย่างพอเพียงอย่างแท้จริง และอย่างจริงจัง ก็จะสามารถดำเนินการธุรกิจชุมชนให้ประสบผลสำเร็จอย่างยั่งยืนได้

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องการพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์ ใช้ ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ รวบรวมข้อมูลแบบมีส่วนร่วม (PAR) เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการวิจัย ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัย 3 ขั้นตอน คือ (1) กำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง (2) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย และ (3) การเก็บรวบรวมข้อมูล การประมวลผลข้อมูล การสังเคราะห์ข้อมูลและการดำเนินงานวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากร

ประชากร ผู้วิจัยได้ศึกษาประชากร 2 ประเภท ได้แก่ ประชากรผู้ปลูกมะขามหวานในพื้นที่ตำบลตะบะเขว อำเภอมือง และ บ้านซับแล่ง ตำบลยางงาม อำเภอหนองไผ่ จังหวัดเพชรบูรณ์

2. กลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง จากการกำหนดคุณสมบัติของเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 100 คน ดังนี้

2.1 เกษตรกรที่ปลูกมะขามหวานที่ได้รับใบรับรอง GNP ในปี พ.ศ.2550 ในเขตพื้นที่ตำบลตะบะเขว อำเภอมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ จำนวน 40 คน

2.2 เกษตรกรที่ปลูกมะขามหวานและทำการแปรรูปในเขตพื้นที่ ตำบลตะบะเขว อำเภอมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ จำนวน 20 คน

2.3 เกษตรกรที่มีสวนมะขามหวานเป็นเชื้อรา ในเขตพื้นที่บ้านซับแล่ง ตำบลยางงาม อำเภอหนองไผ่ จังหวัดเพชรบูรณ์

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ การศึกษาเอกสาร ตำราวิชาการ งานวิจัย ที่เกี่ยวข้อง และกระบวนการ PAR โดยการลงพื้นที่สังเกต สัมภาษณ์แบบเจาะลึก สันทนากลุ่มย่อย ประชุมเชิงปฏิบัติการ การจัดเวทีประชาคม และการใช้แบบสัมภาษณ์ การเก็บรวบรวมข้อมูล การประมวลผล การสังเคราะห์บทเรียน และการดำเนินงานวิจัย มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

ได้จากกระบวนการ PAR โดยการลงพื้นที่ภาคสนาม ทำการ สังเกต สัมภาษณ์แบบเจาะลึก สทนากลุ่มย่อย ประชุมเชิงปฏิบัติการ การจัดเวทีประชาคมและการใช้แบบสัมภาษณ์

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

ได้จากการศึกษาเอกสาร ตำราวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2. การประมวลผล / สังเคราะห์ข้อมูล

2.1 ถอดบทเรียนจากกระบวนการแบบมีส่วนร่วม

2.2 สรุปสาระสำคัญของบทเรียน

2.3 วิเคราะห์บทเรียน

2.4 สังเคราะห์บทเรียน

2.5 เสนอผลการศึกษาค้นคว้า โดยวิธีพรรณนาวิเคราะห์

3. การดำเนินการวิจัย

กิจกรรมที่ 1 ประชุมเชิงปฏิบัติการทำความเข้าใจ เกี่ยวกับการดำเนินงานวิจัย

- วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ทีมวิจัยเข้าใจและร่วมกันวางแผนปฏิบัติการงานวิจัย
- ผู้เข้าร่วมกิจกรรม : ผู้วิจัย ผู้วิจัยโครงการย่อย และผู้ช่วยนักวิจัย
- สถานที่ / เวลา มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ ระหว่าง 09.00-16.30 น. 1 วัน
- วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม : ทำหนังสือเชิญผู้วิจัยโครงการย่อย และผู้ช่วย

นักวิจัย ดำเนินการประชุม

- ผลที่คาดว่าจะได้รับ: ทีมวิจัยมีความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินงานวิจัย

กิจกรรมที่ 2 ประชุมเชิงปฏิบัติการทำความเข้าใจกับผู้นำชุมชนและชุมชนเกี่ยวกับวิจัย

- วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้นำชุมชนเข้าใจในกระบวนการวิจัย
- ผู้เข้าร่วมกิจกรรม : ผู้วิจัย ผู้ช่วยนักวิจัย ผู้นำชุมชน และชุมชน
- สถานที่ / เวลา : ศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงตำบลตะแบะ เวลา 09.00 –

16.30 น. 1 วัน และสวนนายอำเภอ ตำบล อำเภอหนองไผ่เวลา 09.00 – 16.30 น. 1 วัน

- วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม : ทำหนังสือเชิญ ทีมวิจัย ผู้ช่วยนักวิจัย ผู้นำ

ชุมชนดำเนินการประชุมเชิงปฏิบัติการ

- ผลที่ได้รับ : ผู้นำชุมชนและชุมชนเข้าใจในกระบวนการดำเนินงานวิจัย

กิจกรรมที่ 3 ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร ตำราวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

- วัตถุประสงค์ : เพื่อศึกษาแนวคิดทฤษฎีมาวิเคราะห์ผลการวิจัย
- ผู้เข้าร่วมกิจกรรม : ผู้วิจัย ผู้ช่วยนักวิจัย
- สถานที่ / เวลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ มหาวิทยาลัยภาครัฐและเอกชนในพื้นที่และนอกพื้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์ ตลอดระยะเวลาการดำเนินงานวิจัย
- วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรมศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- วัตถุประสงค์การวิจัย นำข้อมูลมาเรียบเรียงและจัดหมวดหมู่
- ผลที่ได้รับ : ได้สาระและข้อมูลสนับสนุนหัวข้อวิจัยครบถ้วน

กิจกรรมที่ 4 ลงพื้นที่ศึกษาบริบทการจัดการธุรกิจมะขามหวาน ที่อำเภอหล่มเก่า อำเภอหนองไผ่ และอำเภอเมืองเพชรบูรณ์

- วัตถุประสงค์ : เพื่อเก็บข้อมูล การปลูกมะขามหวานเพื่อการค้าของชาวสวน การตลาด และการประกอบการธุรกิจมะขามหวาน
- ผู้เข้าร่วมกิจกรรม : ผู้วิจัย ผู้ช่วยนักวิจัย เกษตรกร และชุมชน
- สถานที่ / เวลา : อำเภอหล่มเก่า หนองไผ่ และอำเภอเมืองเพชรบูรณ์ เวลา 9.00 น.- 17.00 น 8 ครั้ง 8 วัน
- วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม : ลงพื้นที่สัมภาษณ์ สังเกต และพูดคุย
- ผลที่ได้รับ : ได้ข้อมูลเกี่ยวกับ การปลูกมะขามเพื่อการค้า การตลาด และการประกอบการธุรกิจ

กิจกรรมที่ 5 จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้บริบทและศักยภาพการปลูกมะขามเพื่อการค้า

- วัตถุประสงค์ : เพื่อเก็บข้อมูลบริบทชุมชน และ ศักยภาพการปลูกมะขามหวานเพื่อการค้าของเกษตรกรของตำบลตะเภา
- ผู้เข้าร่วมกิจกรรม : ผู้วิจัย ผู้ช่วยนักวิจัย และชุมชน
- สถานที่ / เวลา : ตำบลตะเภา เวลา 9.00 น.- 17.00 น 5 ครั้ง 5 วัน
- วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม : ลงพื้นที่จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้
- ผลที่ได้รับ : ได้ข้อมูลบริบทและศักยภาพการปลูกมะขามเพื่อการส่งออกชุมชน

กิจกรรมที่ 6 ลงพื้นที่ศึกษาศักยภาพการจัดการสวนมะขามหวานเพื่อการค้าของกลุ่มตัวอย่าง

- วัตถุประสงค์ : เพื่อเก็บข้อมูลศักยภาพการจัดการสวนมะขามหวานเพื่อการค้า
- ผู้เข้าร่วมกิจกรรม : ผู้วิจัย ผู้ช่วยนักวิจัย และชุมชน
- สถานที่ / เวลา : สวนมะขามหวานของเกษตรกรกลุ่มตัวอย่าง 4 ครั้ง 4 วัน
- วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม : ลงพื้นที่สัมภาษณ์ สังเกต และพูดคุย
- ผลที่ได้รับ : ได้ข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพการจัดการสวนมะขามหวานเพื่อการค้า

กิจกรรมที่ 7 ประชุมใหญ่โครงการย่อย (โครงการการพัฒนารูปแบบองค์กร การพัฒนาแบบ
การพัฒนาการจัดการตลาด และการพัฒนาคุณภาพมะขามหวาน)

● **วัตถุประสงค์** : เพื่อสรุปบริบทและศักยภาพการจัดการสวน มะขามหวานเพื่อ
การค้าของกลุ่มตัวอย่าง

- ผู้เข้าร่วมกิจกรรม : ผู้วิจัย ผู้วิจัยโครงการย่อย ผู้ช่วยนักวิจัย
- สถานที่ / เวลา : มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์
- วิธีการ / ขั้นตอนการดำเนินงาน : ทำหนังสือเชิญประชุม ดำเนินการประชุม
- ผลที่ได้รับ : ได้ข้อมูลบริบทและศักยภาพการจัดการสวนมะขามหวานเพื่อการค้าของ
กลุ่มตัวอย่าง

กิจกรรมที่ 8 โครงการย่อยดำเนินการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในการพัฒนาแบบการจัดการธุรกิจ
ชุมชน พึ่งตนเอง ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง

- **วัตถุประสงค์** : เพื่อดำเนินการตามวัตถุประสงค์ของโครงการย่อย
- ผู้เข้าร่วมกิจกรรม : ผู้วิจัยโครงการย่อย ผู้ช่วยนักวิจัย
- สถานที่ / เวลา : พื้นที่วิจัย เวลา 09.00–16.30 น. 15 วัน
- วิธีการ / ขั้นตอนการดำเนินงาน : ประสานประธานกลุ่มเกษตรกรฯ หัวหน้ากลุ่ม
เชิญสมาชิก และ ผู้สนใจเข้าอบรม
- ผลที่ได้รับ : ได้แนวทางการพัฒนาแบบการจัดการธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจ
เกษตรมะขามหวาน

กิจกรรมที่ 9 จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้สรุปแนวคิดและกำหนดรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน
ประเภทธุรกิจเกษตรมะขามหวาน จังหวัดเพชรบูรณ์

- **วัตถุประสงค์** : เพื่อให้ได้แนวคิดการพัฒนา และกำหนดรูปแบบการจัดการธุรกิจ
ชุมชนประเภทธุรกิจเกษตรมะขามหวาน จังหวัดเพชรบูรณ์
- ผู้เข้าร่วมกิจกรรม : ผู้วิจัย ผู้วิจัยโครงการย่อย ผู้ช่วยนักวิจัย และกลุ่มเกษตรกร
- สถานที่ / เวลา : ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงตำบลตะเภา เวลา 09.00–16.30 น.
จำนวน 5 ครั้ง 5 วัน
- วิธีการ / ขั้นตอนการดำเนินงาน : ประสานประธานกลุ่มฯ ดำเนินการ ประชุม
แลกเปลี่ยนเรียนรู้
- ผลที่ได้รับ : แนวคิดการพัฒนา และ รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนประเภทธุรกิจ
เกษตรมะขามหวาน

กิจกรรมที่ 10 ศึกษาฐานที่โครงการพระราชประสงค์หุบกะพง สหกรณ์หุบกะพง โรงเรียนบ้านหุบกะพง กิจกรรมของเกษตรกรตัวอย่างในโครงการพระราชประสงค์หุบกะพง สวนสมเด็จพระศรีนครินทร์ จังหวัดเพชรบุรี ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร จังหวัดอยุธยา และ เขื่อนป่าสักชลสิทธิ์ จังหวัดสระบุรี

- **วัตถุประสงค์** : เพื่อเรียนรู้รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง
- **ผู้ร่วมกิจกรรม** : ทีมวิจัย ผู้ช่วยนักวิจัย ผู้นำกลุ่ม และ ตัวแทนกลุ่มเกษตรกร ฯ
- **สถานที่ / เวลา** : จังหวัดเพชรบุรี จังหวัดสระบุรี และจังหวัดอยุธยา
- **วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม** : ติดต่อสถานที่ศึกษาฐาน เสนอโครงการขออนุมัติจากมหาวิทยาลัยฯ เดินทางศึกษาฐาน
- **ผลที่ได้รับ** : ผู้ไปศึกษาฐานได้ความรู้เข้าใจ และได้รับประสบการณ์เกี่ยวกับการจัดการธุรกิจชุมชน พึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง

กิจกรรมที่ 11 จัดทำรายงานความก้าวหน้าและนำเสนอ ครั้งที่ 1

- **วัตถุประสงค์** : เพื่อรายงานความก้าวหน้าครั้งที่ 1
- **ผู้เข้าร่วมกิจกรรม** : ผู้วิจัย และผู้ช่วยนักวิจัย
- **สถานที่ / เวลา** : มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ เวลา 09.00–17.00 น. 15 วัน
- **วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม** : ถอดและวิเคราะห์บทเรียนชุดโครงการ จัดทำรายงานความก้าวหน้า และนำเสนอ ครั้งที่ 1
- **ผลที่ได้รับ** : ได้รายงานความก้าวหน้า

กิจกรรมที่ 12 ประชุมใหญ่โครงการย่อย (โครงการการพัฒนารูปแบบองค์กร การพัฒนาแบบการพัฒนาการจัดการตลาด และการพัฒนาคุณภาพมะขามหวาน)

- **วัตถุประสงค์** : เพื่อติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของโครงการย่อย และการสรุปบทเรียนโครงการย่อย
- **ผู้เข้าร่วมกิจกรรม** : ผู้วิจัย ผู้วิจัยโครงการย่อย ผู้ช่วยนักวิจัย กลุ่มเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า (กลุ่มตัวอย่าง) จังหวัดเพชรบูรณ์
- **สถานที่ / เวลา** : ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงประจำตำบลตะบะเระ เวลา 09.00 – 16.30 น. จำนวน 2 ครั้ง 2 วัน
- **วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม** : ประสานประสานกลุ่มธุรกิจชุมชนฯ เชิญผู้เกี่ยวข้องประชุมเชิงปฏิบัติการ
- **ผลที่ได้รับ** : ข้อมูลการประเมินการดำเนินงาน และบทเรียนของโครงการย่อย

กิจกรรมที่ 13 ทดลองรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า

● **วัตถุประสงค์:** เพื่อดำเนินการทดลองรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน ฯ ตามแผนการทดลองของแต่ละโครงการย่อย

● **ผู้เข้าร่วมกิจกรรม :** ทีมวิจัย ผู้ช่วยนักวิจัย เกษตรกรกลุ่มตัวอย่าง ชุมชน และเจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

● **สถานที่ / เวลา :** ศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงประจำ ตำบลตะบะ

● **วิธีการ / ขั้นตอนการดำเนินงาน :** ดำเนินการตามรูปแบบการจัดการ

● **ผลที่ได้รับ :** ได้รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน ฯ

กิจกรรมที่ 14 ประเมินผลการดำเนินธุรกิจ ชุมชนในรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า

● **วัตถุประสงค์ :** เพื่อให้ได้ข้อมูลการดำเนินธุรกิจชุมชนประเภทธุรกิจเกษตรมะขามหวาน

● **ผู้เข้าร่วมกิจกรรม :** ผู้วิจัย ผู้ช่วยนักวิจัย สมาชิกกลุ่ม ฯ และผู้เกี่ยวข้อง

● **สถานที่ / เวลา :** ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงประจำตำบลตะบะ เวลา 09.00 – 6.30 น. จำนวน 3 วัน

● **วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม :** สังเกต พูดคุย และสัมภาษณ์แบบเจาะลึก

● **ผลที่ได้รับ :** ข้อมูลประเมินผลการดำเนินธุรกิจ มะขามหวานเพชรบูรณ์ รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน พึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า

กิจกรรมที่ 15 สรุปบทเรียนรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า

● **วัตถุประสงค์ :** สรุปบทเรียนรูปแบบ การจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า

● **ผู้เข้าร่วมกิจกรรม :** ผู้วิจัย ผู้ช่วยนักวิจัย ผู้ทรงคุณวุฒิ สมาชิกกลุ่ม ฯ และผู้เกี่ยวข้อง

● **สถานที่ / เวลา :** ศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง ตำบลตะบะ เวลา 09.00 – 16.30 น. จำนวน 1 วัน

● **วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม :** ประสานประธานกลุ่ม ฯ เชิญผู้ทรงคุณวุฒิ สมาชิกกลุ่ม ฯ และผู้เกี่ยวข้อง เข้าประชุม และ ดำเนินการประชุม

● **ผลที่ได้รับ :** บทเรียนรูปแบบ การจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า

กิจกรรมที่ 16 จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

- วัตถุประสงค์ : เพื่อจัดทำรายงานฉบับร่าง
- ผู้เข้าร่วมกิจกรรม : ผู้วิจัย ผู้วิจัยโครงการย่อย และผู้ช่วยนักวิจัย
- สถานที่ / เวลา: มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ เวลา 09.00-16.30 น. 30 วัน
- วิธีการ / ขั้นตอนการทำกิจกรรม : ทำหนังสือเชิญผู้วิจัยโครงการย่อย และผู้ช่วย

นักวิจัย ดำเนินการทำการรายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์

- ผลที่ได้รับ : ได้รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์



บทที่ 4

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยเรื่องการพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์ ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ สืบค้นข้อมูลโดยใช้กระบวนการแบบมีส่วนร่วม (PAR) จากผู้ปลูกมะขามหวานเพื่อการค้าในตำบลตะเภา อำเภอมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ จำนวน 60 คน และเกษตรกรบ้านซับแล่ง ตำบลซับแล่ง อำเภอหนองไผ่ ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลและนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ แบ่งเป็นตอนดังนี้

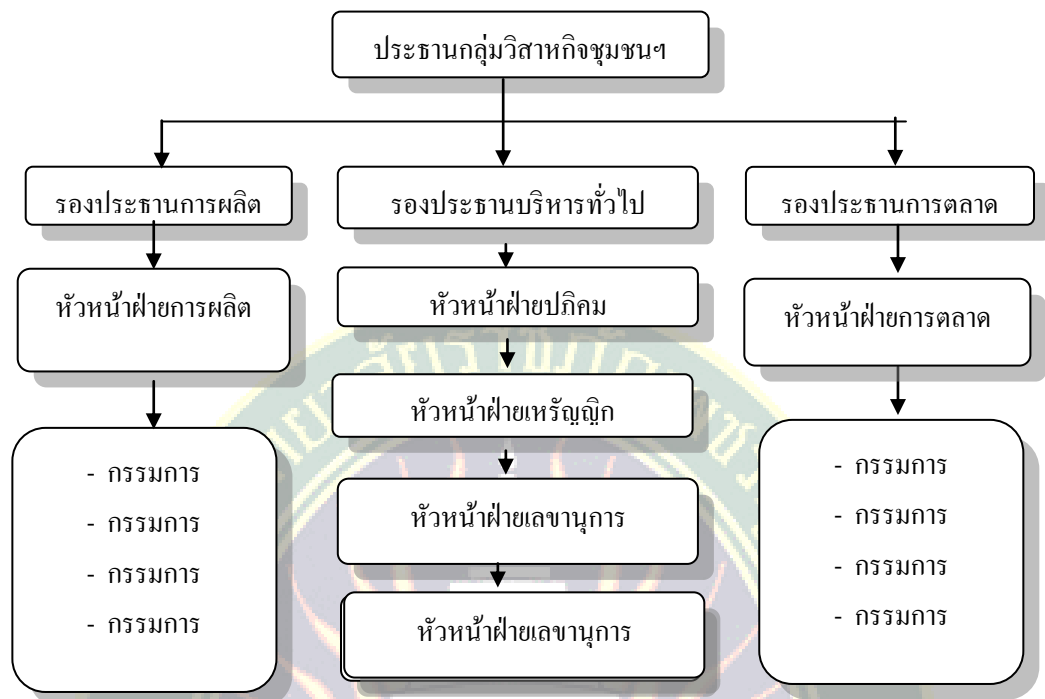
ตอนที่ 1 ศึกษารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

ผลการวิจัยพบว่ารูปแบบการจัดการธุรกิจเป็นแบบวิสาหกิจชุมชน สมาชิกรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนมะขามหวานเพชรบูรณ์ แต่ไม่สามารถรวมกลุ่มดำเนินธุรกิจไปได้ด้วยตนเอง การดำเนินการธุรกิจประสบปัญหาหลายด้านเช่น ด้านการจัดการที่ยังไม่มีระบบที่ชัดเจน ไม่มีการวางแผน ไม่โปร่งใส อำนาจการตัดสินใจอยู่ที่ผู้นำและพวกพ้อง การแบ่งสรรผลประโยชน์ยังไม่เป็นธรรม ไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์การเข้าออกในการบริหารจัดการสมาชิกส่วนใหญ่จะมอบบทบาทหน้าและความรับผิดชอบให้กับประธานกลุ่มแต่เพียงผู้เดียว ประธานจึงต้องทำหน้าที่เองเกือบทุกตำแหน่งและทุกเรื่อง คณะกรรมการยังไม่ปฏิบัติหน้าที่ตามภารกิจที่ได้รับมอบหมายอย่างจริงจัง สำหรับเงินทุนและดำเนินงาน ได้จากการระดมทุนจากสมาชิกและการกู้ยืมเงินของธนาคาร มีการจัดสรรเงินรายได้ตามระเบียบข้อบังคับของกลุ่มในกระบวนการผลิตมะขามฝักส่วนใหญ่ จะซื้อวัตถุดิบจากร้านค้าในจังหวัดและทำการผลิตตามฤดูกาลเท่านั้น การแปรรูป มักจะซื้อมะขามฝักจากห้องเย็นส่วนหนึ่งและอีกส่วนหนึ่งซื้อจากชุมชน มีการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปตลอดทั้งปี ด้าน การควบคุมคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์ มีสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดมาประเมินคุณภาพทุกปี และผ่านการรับรองคุณภาพ ส่วนกลุ่มผลิตมะขามฝักยังคงนิยมใช้สารและปุ๋ยเคมี ทำให้ต้นทุนสูงด้านการตลาดของมะขามฝักยังเป็นแบบต่างคนต่างขายตามศักยภาพของสมาชิกและคุณภาพสินค้า ส่วนมากจะขายแบบเหมาสวนให้กับพ่อค้าคนกลางล่วงหน้าก่อนเก็บเกี่ยว ทั้งนี้เพราะต้องการเงินมาใช้จ่ายในครอบครัวก่อน ถึงอย่างไรก็ตามการขายแบบเหมาสวนนี้เกษตรกรก็ยังต้องดูแลใส่ปุ๋ยและกำจัดแมลงให้ผู้ซื้อ จนกว่าผู้ซื้อจะมาเก็บเกี่ยวผลผลิต ผู้ที่ไม่ขายแบบเหมาสวนก็มักจะขายให้พ่อค้าคนกลาง หรือกลุ่มผู้ผลิตมะขามแปรรูปในชุมชน ด้วยเหตุนี้เกษตรกรจึงถูกกดราคาสินค้าอยู่เสมอ ถ้าไรยังคงติดอยู่กับพ่อค้าคนกลาง โดยเฉพาะผู้ประกอบการห้องเย็น ด้วยเหตุที่เกษตรกรประสบปัญหาเงินทุนด้านการขนส่ง กล่าวคือ ไม่มีรถส่วนตัวและราคาน้ำมันแพง รวมทั้งค่าจ้างคนเก็บผลผลิตก็แพงในราคา 5-7 บาท/กิโลกรัม และหาผู้รับจ้างยาก ค่าใช้จ่ายไม่คุ้มกับราคาขาย ราคาขายมะขามฝักแบบเหมาสวนนี้จะถูกมาก แบบรวมไม่คัดเกรดได้ราคา 8-10 บาท/กิโลกรัม ราคา กิโลกรัม

ละ 5 – 15 บาท พันธุ์สีชมพูได้ราคา 18-25 บาท/กิโลกรัม นำไปวางขายตามตลาดสดจะได้ประมาณ 30 – 50 บาท/กิโลกรัม ดังนั้นการจัดการธุรกิจจะขึ้นอยู่กับศักยภาพของประธานกลุ่มและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ สำหรับปัจจัยสำคัญที่เอื้อต่อความสำเร็จ ส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับศักยภาพในเชิงธุรกิจของประธานกลุ่มและการสนับสนุนส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน จากหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนไม่ว่าจะเป็น ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการจัดการองค์กรแต่การประกอบการธุรกิจก็ยังไม่สามารถดำเนินโดยชุมชนได้

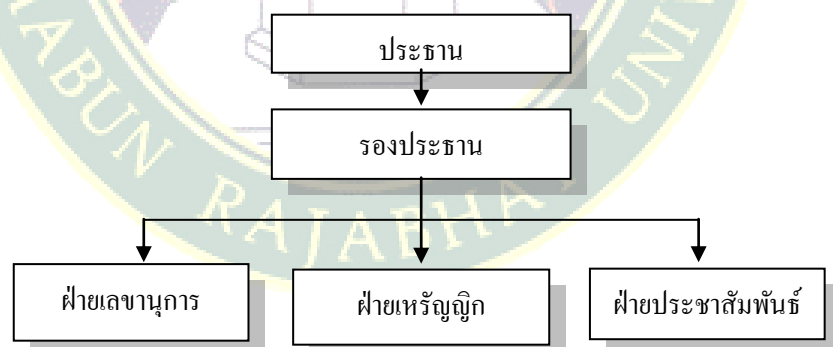
ตอนที่ 2 เปรียบเทียบรูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวาน เพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

พ.ศ. 2548 เกษตรกรผู้ปลูกมะขามตำบลตะเภาะรวมตัวกันตั้งแต่ 5 คน จัดตั้งกลุ่มเพื่อจดทะเบียนเป็น วิสาหกิจชุมชน เพื่อกู้เงินจากภาครัฐมาลงทุนในการทำสวนมะขาม ขำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยในระยะเวลา ปี หากชำระตรงตามกำหนดก็สามารถกู้ยืมในปีถัดไปได้ ช่วงนี้องค์กรมีอยู่ 2 ลักษณะ คือ กลุ่มวิสาหกิจ ผลิตภัณฑ์มะขามแปรรูป และกลุ่มผู้ผลิตผักขาย กลุ่มมะขามแปรรูปจะมีการจัดการองค์กรได้อย่างเป็นระบบ สามารถมีเงินหมุนเวียนและเงินออม มีการให้สิทธิในการกู้ยืมเมื่อมีความจำเป็น และทำงานเป็นทีม แต่ยังมีข้อ จำกัดเรื่องการขยายตลาดและคุณภาพผลิตภัณฑ์ ประธานกลุ่มมีภาพรวมเป็นผู้นำสูง สำหรับกลุ่มผู้ผลิตเพื่อ ขายผักไม่มีระบบการจัดการองค์กร มีผู้ใหญ่บ้านเป็นหัวหน้ากลุ่มสมาชิกไม่มีกิจกรรมร่วมกัน และในปี พ.ศ. 2550 เกษตรกรได้รวมตัวกันจัดตั้งเป็นองค์กรที่มีสมาชิกมากขึ้น มีการจัดการองค์กรในรูปคณะกรรมการ มี ประธาน มีคณะกรรมการ มีการเก็บเงินสมาชิกเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ มีการจัด กิจกรรมเปิดตลาด กลางท้องถื่นการบริหารส่วนตำบล แต่องค์กรไม่เข้มแข็ง และมีสมาชิกลาออก ใน พ.ศ. 2550 ได้เข้าร่วมเป็น เครือข่ายวิสาหกิจมะขามหวานเพชรบูรณ์ นำเงินซื้อหุ้นเพื่อดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจ ได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้าง องค์กร ปรับเปลี่ยนคณะกรรมการ กลุ่มก็ยังไม่สามารถดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจได้ ทั้งนี้ เพราะประธานมี ภารกิจอื่นมากและเกษตรกรมีข้อจำกัดทางด้านเงินทุน แต่ถ้าหากดำเนินการจัดการองค์กรให้เป็นไปตาม ระบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจมะขามหวานเพชรบูรณ์ ก็จะมีอำนาจต่อรองทางด้านการตลาด และข้อดีอีก ประการหนึ่ง คือ ไร่บุญคงเป็นสถานที่ตั้งตลาดกลางมะขามหวานเพชรบูรณ์ เป็นเจ้าของธุรกิจมะขามแปรรูป ที่มียอดขายทั้งในและนอกประเทศปริมาณมาก จนกระทั่งการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปในแต่ละปีไม่เพียงพอ ต่อยอดขายซื้อ พร้อมกับที่ไร่บุญคงมีห้องเย็นรับฝากมะขามฝัก ซึ่งถ้าเป็นการฝากของกลุ่มสมาชิกก็คิดราคาค่า ฝากถูกกว่ารายอื่น การสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนมะขามหวานเพชรบูรณ์โครงสร้างการบริหาร ที่มีประธาน กลุ่มวิสาหกิจมะขามหวานตะเภาะและตัวแทนเป็นคณะกรรมการด้วย ดังแผนภูมิที่ 1



แผนภูมิที่ 4.1 โครงสร้างองค์กรเครือข่ายกลุ่มวิชาบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ในปี พ.ศ. 2550 กลุ่มวิชาบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคามได้ปรับโครงสร้างองค์กร เพื่อให้ธุรกิจดำเนินธุรกิจมีความคล่องตัวและเกิดประสิทธิภาพดังแผนภูมิที่ 4.2



แผนภูมิที่ 4.2 โครงสร้างองค์กรกลุ่มวิชาบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม (พ.ศ. 2550)

ตอนที่ 3 การพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

1. การพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง ฯ

จากกิจกรรมการวิจัยเกษตรกรได้นำรูปแบบการจัดการองค์กรที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2550 ที่มีอยู่เดิมมาทบทวนพบว่าองค์กรไม่ได้ดำเนินกิจกรรมใด ๆ และสมาชิกแต่ละคนต่างดูแลสวนของตนแบบที่เคยเป็นมา กล่าวคือเกษตรกรยังคงใช้สารและปุ๋ยเคมีทำให้ต้นทุนการผลิตสูง และ ยังคงนิยมขายแบบเหมาสวนให้กับพ่อค้าคนกลาง ยังคงมีปัญหาเรื่องเงินทุน ส่วนมากกู้เงินในระบบจากธนาคาร ธ.ส. ธนาคารออมสิน กองทุนหมู่บ้าน เกษตรกรยังขาดวินัยทางการเงิน ไม่มีการทำบัญชี ค่าใช้จ่ายครัวเรือน บัญชีค่าใช้จ่ายในการทำสวนมะขาม ภาระหนี้และคณะกรรมการก็ไม่ได้จัดการองค์กร เกษตรกรจึงได้ร่วมกันวางแผนพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กร โดยการทำแผนปฏิบัติการ ดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงแผนปฏิบัติการเพื่อพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กร

กิจกรรม	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย
1. วิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค โอกาส	←→						
2. พัฒนาโครงสร้างองค์กร	←→		←→				
3. อบรมการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน		←→	←→				
4. ศึกษาดูงาน.			←→	←→			
5.. พัฒนาโครงสร้างองค์กรตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง			←→	←→	←→		
6.. ดำเนินการทดลองการจัดการองค์กรธุรกิจ ฯ				←→	←→	←→	
7.. ประเมินผลการจัดการองค์กรธุรกิจ						←→	←→

เมื่อจัดทำแผนเสร็จเกษตรกรได้ดำเนินการตามแผน ดังนี้

1.1 วิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมของการจัดการองค์กร

วิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมของการจัดการองค์กรพบว่า จุดอ่อน ได้แก่ เกษตรกรใช้ปุ๋ยเคมีมาก ใช้ปุ๋ยชีวภาพน้อยมาก ต้องใช้สารเคมีปริมาณมากในการกำจัดแมลง ทำให้ต้นทุนสูง ตัดต้นมะขามทิ้งและปลูกยางพารากับต้นสักแทน ไม่มีต้นทุนในการพัฒนาสวนมะขาม เกษตรกรมีภาระหนี้สิน ราคาขายผลผลิตไม่ดี ถูก และพ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนดราคา ขายเหมาสวนให้พ่อค้าคนกลาง ไม่มีอำนาจต่อรองในการขาย ไม่มีการวางแผนการขาย ผลผลิตไม่มีคุณภาพผิดแตก เป็นเชื้อรา ขาดการดูแล ไม่มีการวางแผนการเงิน ค่าจ้างตัดฝักราคาแพง 3-5 บาท/กิโลกรัม และค่าจ้างรายวัน 150 บาทและเลี้ยงอาหารกลางวัน ไม่มีการประกันราคา และศูนย์รวบรวมผลผลิต ตัดฝักที่ไม่สุกเต็มที่ ทำให้เน่าเป็นเชื้อรา จุดแข็ง ได้แก่ มีแหล่งเงินกู้จาก ธ.ก.ส. ออมสิน และกองทุนหมู่บ้าน มีที่ดินเป็นของตนเอง ได้รับการดูแลจากองค์กรภาครัฐอย่างใกล้ชิด เกษตรประจำตำบลดูแล และให้คำปรึกษาและคำแนะนำอย่างใกล้ชิด มีองค์กรภาคเอกชนดูแลและให้

คำปรึกษาอย่างใกล้ชิด เช่น สมาคมมะขามหวาน แหล่งเงินทุนที่เป็นสถาบันการเงิน ได้แก่ ธนาคารออมสิน และกองทุนหมู่บ้าน มีปราชญ์ชาวบ้านด้านการทำปุ๋ยชีวภาพ มีพื้นที่สวนมะขามมากเป็นอันดับ 1 ของพื้นที่ ในอำเภอเมือง สภาพดินดีเหมาะกับการปลูกมะขามหวาน เกษตรกรเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชน มีสินค้าแปรรูปที่ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น อุปสรรค ได้แก่ ดินฟ้าอากาศไม่เอื้ออำนวย ฝนตกหนัก ฝนแล้ง ดอกจะร่วง ศัตรูจากผีเสื้อกลางคืน วางไข่ตอนกลางคืน และฟักเป็นตัวหนอนดูดน้ำหวานจากดอก และมีหนอนเจาะกิ่ง มีมะขามต่างจังหวัดเข้ามาแบ่งส่วนตลาด เช่น จังหวัดเลย และจังหวัดทางภาคอีสาน ปุ๋ยเคมีมีราคาแพง และโอกาส ได้แก่ มีศูนย์คัดแยกเกรดมะขามที่ฝ่ายส่งเสริม สำนักงานเกษตร มีเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน มีตลาดกลางมะขามหวานที่ไทรบุรี สำนักงานพาณิชย์ให้เครื่องหมาย GI สามารถขายได้ทั่วโลก เป็นพืชเศรษฐกิจของจังหวัด และมีห้องเย็นเก็บผลผลิตที่อำเภอเมือง 3 แห่ง

1.2 การพัฒนาโครงสร้างองค์กร

หลังจากวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาสแล้ว ก็นำโครงสร้างองค์กรมาทบทวนอีกครั้ง

1.3 อบรมการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน

เมื่อสิ้นสุดการอบรมเกษตรกรมีความรู้ความเข้าใจ ในการจัดการธุรกิจชุมชน และสามารถกำหนดบทบาทหน้าที่ที่กรรมการองค์กรและแบ่งส่วนงานได้ตามศักยภาพชุมชน

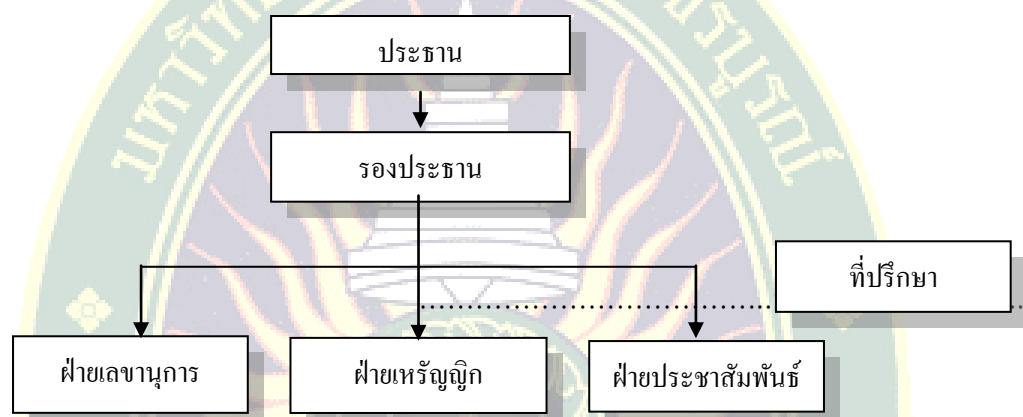
1.4 การศึกษาดูงาน

หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้วที่มวิชัยและเกษตรกรได้ไปศึกษาดูงานโครงการตามพระราชประสงค์หุบกะพง จังหวัดเพชรบุรี

1.5 พัฒนาโครงสร้างองค์กรตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง

เมื่อกลับจากการศึกษาดูงานที่โครงการตามพระราชประสงค์และโครงการพระราชดำริแล้ว ผู้ที่ไปศึกษาดูงานได้เล่าประสบการณ์จากการศึกษาดูงานให้เพื่อนเกษตรกรฟัง และได้ระดมความคิดทิศทางการพัฒนาองค์กรตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง จากนั้นเกษตรกรก็ได้ร่วมกันเสนอแนวคิดในการพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจมะขามหวานเพื่อการพึ่งตนเองว่า ให้จัดการการผลิตตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้ ลดต้นทุนการผลิต ปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์โลก เช่น ประหยัดน้ำมัน ใช้เงินกู้ให้ถูกประเภท คั้นเงินกู้ตามกำหนดเวลา พัฒนาคุณภาพผลผลิตโดยการงดใช้ปุ๋ยและสารเคมีให้เปลี่ยนมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์และน้ำหมักชีวภาพแทน เอาใจใส่และดูแลสวนอย่างใกล้ชิดด้วยตนเอง พัฒนาสวนและผลผลิตให้ได้ GI ไม่ปล่อยให้ดอกตกจนเกินไป การปลูกต้นใหม่ให้ปลูกพันธุ์ดีชมพู ศึกษาวิธีการกำจัดผีเสื้อกลางคืนด้วยวิธีธรรมชาติ การจัดการด้านองค์กร วางแผนโดยจัดทำแผนการขาย เช่น รวบรวมผลผลิตขายให้กับตลาดกลางเครือข่ายวิสาหกิจมะขามหวานเพชรบูรณ์(ไทรบุรี) ประสานให้ตลาดกลางเครือข่ายมารับซื้อถึงที่ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงประจำตำบลตะเบาฯ คณะกรรมการได้เสนอโครงการเพื่อของบประมาณสร้างศูนย์รวมมะขามหวานที่

ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงประจำตำบล จัดทำแผนการลงทุน หาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ ระดมเงินทุน ในการจัดองค์กรโดยการปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ ปรับเปลี่ยนคณะกรรมการบริหารใหม่ จัดกลุ่ม ปฏิบัติการเป็นกลุ่มย่อยเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 8-10 คน กำหนดบทบาทหน้าที่คณะกรรมการบริหารให้ชัดเจน ในเรื่อง การนำ โดยการให้กรรมการบริหารปฏิบัติหน้าที่และรับผิดชอบงานอย่างสมบูรณ์ ให้หัวหน้ากลุ่มเป็น ผู้ประสาน สื่อสาร และกำกับดูแลสมาชิกจัดทำแผนการเพิ่มคุณภาพการผลิต อบรมการทำปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพ โดยปราชญ์ชาวบ้าน จัดระบบการผลิตที่มีคุณภาพ การควบคุม มีผู้รับผิดชอบติดตามงาน กำหนดให้มีการ ประชุมทุกวันที่ 10 ของเดือน กำหนดโครงสร้างองค์กร เกษตรกรได้ร่วมกันกำหนดโครงสร้างองค์กร คัดเลือกคณะกรรมการ กำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ



แผนภูมิที่ 4.3 โครงสร้างการจัดการองค์กรวิสาหกิจมะขามหวานตำบลตะเบาะ
ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง (2551)

การกำหนดบทบาทหน้าที่การจัดการองค์กรมีดังนี้(1) ฝ่ายบริหารประกอบด้วยประธาน รองประธาน หัวหน้าฝ่ายற்றுญิก หัวหน้าฝ่ายประชาสัมพันธ์ หัวหน้าฝ่ายเลขานุการ มีอำนาจหน้าที่ในการกำหนด นโยบาย วางแผน กำกับดูแล ควบคุม และบริหารจัดการทุกระบบงาน แล้วมอบหมายให้หัวหน้ากรรมการ ฝ่ายรับไปดำเนินการ(2) ฝ่ายประชาสัมพันธ์มีบทบาทหน้าที่เกี่ยวกับการให้ข้อมูลข่าวสารด้านการผลิต การตลาด และประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนอันก่อให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กร (3) ฝ่ายற்றுญิกมี บทบาทหน้าที่เกี่ยวกับการเงิน การบัญชี ส่งเสริม พัฒนา (4) ฝ่ายเลขานุการ มีบทบาทหน้าที่เกี่ยวกับ ประสานงานระหว่างคณะกรรมการกับองค์กรภายในและภายนอกองค์กร จัดประชุมและฝึกอบรม (5) ที่ปรึกษา มีบทบาทหน้าที่ให้คำปรึกษาและให้การแนะนำในการดำเนินงานกิจกรรมการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน

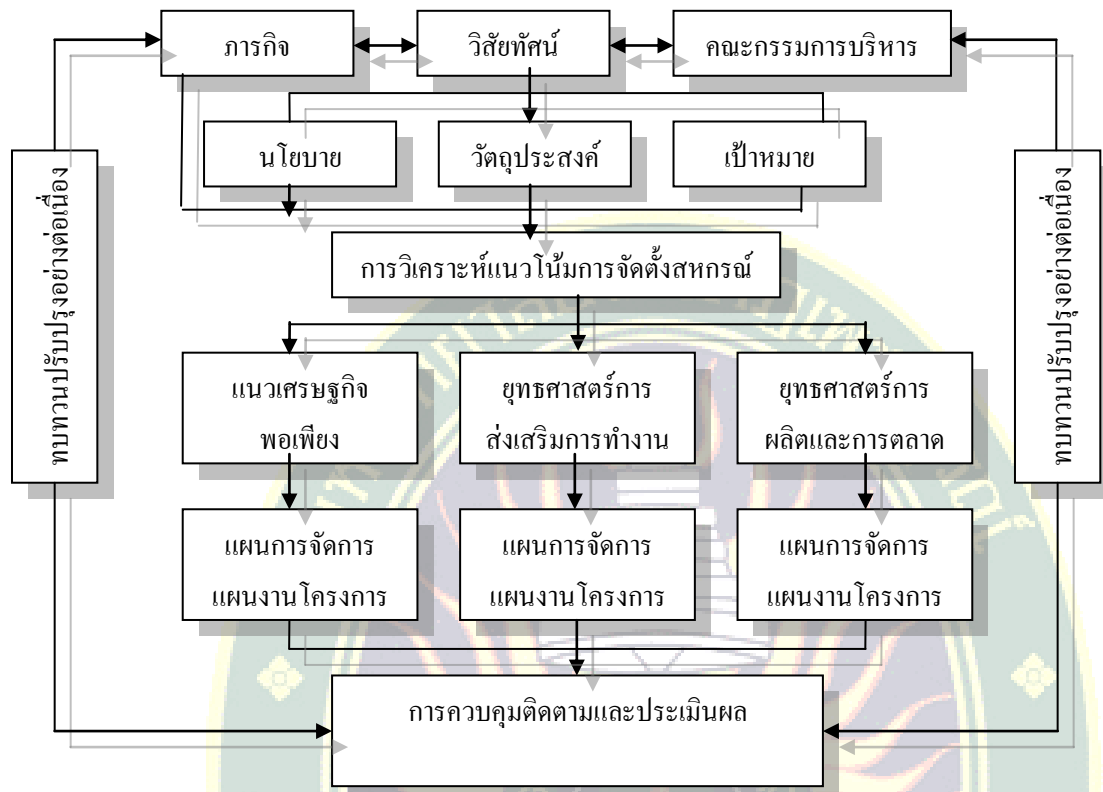
การนำเอาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมาดำเนินการพัฒนารูปแบบการ จัดการองค์กรธุรกิจชุมชนประเภทเกษตรมะขามหวานก็จะสามารถยั่งยืนได้โดยการพัฒนาองค์กรตามหลัก เศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

- ปรัชญา: ร่วมทำ ร่วมคิด ธุรกิจมะขามหวานชุมชนยั่งยืน
- วิสัยทัศน์ : มีตลาดกลางมะขามหวาน สถานที่ตั้งคือศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงประจำตำบล และมีห้องเย็นด้วย
- เป้าหมาย : มีโครงการเสนอของบประมาณ อ.บ.ต. สร้างศูนย์รวมผลผลิตและพัฒนาให้เป็นตลาดกลางมะขามหวาน ทำหนังสือขออนุญาตใช้สถานที่ ณ ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงประจำตำบลตะเบาะและจัดตั้งเป็นรูปสหกรณ์ในอนาคตโดยการนำของเกษตรตำบล
- นโยบาย: ขยายเครือข่ายเพิ่มความเข้มแข็งเชิงธุรกิจ ในพื้นที่ตำบลตะเบาะและตำบลใกล้เคียง และองค์กรดำเนินการตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงให้เกิดความยั่งยืน
- ภารกิจ ได้แก่ (1) กระตุ้นให้สมาชิกลดรายจ่ายเพิ่มรายได้โดยยึดแนวเศรษฐกิจพอเพียง (2) กำกับดูแลสมาชิกให้จัดทำบัญชีครัวเรือนและงบประมาณรายจ่ายประจำส่วนของแต่ละคน (3) ชักนำให้สมาชิกเพิ่มการใช้ปุ๋ยชีวภาพและเลิกการใช้ปุ๋ยเคมี (4) จัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างปราชญ์ชาวบ้านกับสมาชิก (5) ประชาสัมพันธ์และแจ้งข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดและการผลิต (6) เป็นผู้ประสานงานระหว่าง การให้การสนับสนุนจากภาครัฐและภาคเอกชนกับกลุ่มสมาชิก (7) ระดมทุนในองค์กรเติบโตอย่างโปร่งใส
- ยุทธศาสตร์ ได้แก่ (1) ขยายเครือข่ายทั้งภายในตำบลและตำบลใกล้เคียง (2) จัดตั้งสหกรณ์เกษตรมะขามหวาน โดยใช้ระบบการเข้าถือหุ้นของสมาชิก และดำเนินกิจกรรมในรูปแบบของสหกรณ์ร้านค้า (3) เขียนโครงการของงบประมาณสนับสนุนจากองค์กรส่วนตำบลสร้างอาคารเก็บรวบรวมผลผลิตและให้เป็นตลาดกลางในการขายมะขาม (4) จัดทำแผนปฏิบัติการในการจัดการสวนประจำปี (5) สร้างมูลค่าเพิ่มโดยการทำมะขามแปรรูป และทำการปลูกพืชอื่นที่เป็นการสร้างรายได้เพิ่มอีกทางหนึ่ง (6) ทำปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจำหน่ายให้เกษตรกรรายละชุมชน

1.6 ดำเนินการทดลองการจัดการองค์กรธุรกิจและประเมินผลการจัดการองค์กรธุรกิจ

หลังจากการกำหนดปรัชญา วิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์ โครงสร้าง กรรมการ และบทบาทหน้าที่ของกรรมการตามแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงแล้ว ได้แต่งตั้งนายกศักดิ์ ด้วยสาร เป็นปราชญ์ ชาวบ้าน ให้สมาชิกไปศึกษาดูงานเพื่อเรียนรู้การทำปุ๋ยอินทรีย์และน้ำสกัดชีวภาพกับปราชญ์ชาวบ้าน จากการศึกษาดูงานทำให้เกษตรกรสามารถไปทำที่บ้านได้ นอกจากนี้ได้สนับสนุนและกระตุ้นให้สมาชิกสร้างรายได้เพิ่ม โดยการปลูกพืชผลอื่นในพื้นที่ว่าง เช่น ปลูกข้าวโพด พริก ละหุ่ง มันสำปะหลัง มันเทศ ถั่วเขียว ถั่วเหลือง ผักหวานบ้าน และผักสวนครัว ให้ เกษตรกรจัดทำแผนดูแลสวนเพื่อลดต้นทุนผลผลิตมีคุณภาพ บันทึกการจัดการสวนว่า ทำอะไร ทำเมื่อไหร่ ทำที่ไหน ให้ใครทำ ทำอย่างไร และผลที่ได้รับเป็นอย่างไร ให้สมาชิกทำบัญชีครัวเรือน เกษตรกรประหยัดขึ้นเพราะสามารถตัดรายการใช้จำที่ไม่จำเป็นออกได้ คณะกรรมการเขียนโครงการของงบประมาณสร้างสำนักงานศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงและลานเก็บผลผลิตมะขามหวานและพืชผลอื่น คณะกรรมการทำหนังสือขอใช้ประโยชน์ที่ดินสาธารณะจากองค์การบริหารส่วนตำบล

คณะกรรมการและผู้วิจัยเข้าตรวจเยี่ยมชมสวนมะขามของเกษตรกร รวมทั้งประกวดและมอบรางวัลแก่ผู้ชนะเลิศในการทำบันทึกการดูแลสวนค่าใช้จ่ายในการดูแลสวน และบัญชีครัวเรือน จึงเป็นรูปแบบผังแผนภูมิที่ 4.4



แผนภูมิที่ 4.4 รูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทกิจการของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้าจังหวัดเพชรบูรณ์

2. การพัฒนารูปแบบการจัดการตลาดธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง

2.1 จากการศึกษาค้นคว้าเอกสารและจากงานวิจัยได้ข้อค้นพบดังนี้

ธุรกิจชุมชนต้องมีการทำแผนธุรกิจ แผนการตลาดตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งเป็นวิธีการสำคัญที่ทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จสามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน

มีการนำแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็นหลักในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ซึ่งแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงประกอบด้วย ความพอประมาณ ความมีเหตุผล มีภูมิคุ้มกันที่ดี ซึ่งจะเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจชุมชน

2.2 จากการศึกษาบริบทของกลุ่มธุรกิจชุมชนเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานในจังหวัดเพชรบูรณ์ การบริหาร การจัดการการตลาด กระบวนการผลิต สถานภาพและสถานการณ์ทางเศรษฐกิจรายรับ-รายจ่าย ในระดับครอบครัวและระดับชุมชน หนี้สินของเกษตรกร การลดต้นทุน การปรับเปลี่ยนวิถีชีวิต และวิธีการผลิตของสมาชิกเพื่อนำไปสู่การเพิ่มการพึ่งตนเองในระดับครัวเรือนและชุมชน จากงานวิจัยได้ข้อค้นพบว่า ธุรกิจชุมชนเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานในจังหวัดเพชรบูรณ์ ยังไม่ได้มีการจัดตั้ง

องค์กรที่แบ่งหน้าที่ในการดำเนินกิจกรรมอย่างชัดเจน ยังไม่ได้มีการนำแผนการธุรกิจ แผนการตลาดมาใช้ เนื่องจากกลุ่มธุรกิจชุมชนยังไม่รู้จักการทำแผนธุรกิจ ไม่รู้จักการทำแผนการตลาด พบว่า ธุรกิจชุมชนในจังหวัดเพชรบูรณ์จำนวนร้อยละ 90 ไม่มีการแปรรูปมะขามหวาน เนื่องจากไม่มีทุน และขาดความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปมะขามหวาน โดยจะขายเป็นมะขามฝักซึ่งไม่ได้ราคา พบว่าธุรกิจชุมชนร้อยละ 80 ไม่มีการทำบัญชีครัวเรือน ทางด้านการผลิตยังพึ่งพาสารเคมีคิดเป็นร้อยละ 90 ทำให้ดินเสีย ผลผลิตตกต่ำ ขาดการบำรุงดิน เกษตรกรมีการใช้สารเคมี ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง ด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์พบว่าการดำเนินการเพียงร้อยละ 10 เท่านั้น และวิธีการแปรรูปก็ไม่ได้มาตรฐาน ทั้งกระบวนการผลิต วัตถุดิบ การบรรจุภัณฑ์ก็ยังไม่พัฒนาให้มีขีดความสามารถที่จะแข่งขันได้ ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่าจะไม่แพร่หลายเท่าที่ควร ส่วนใหญ่จะส่งร้านค้าประจำเท่านั้น ยังไม่มีการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายรูปแบบใหม่ ๆ ที่ทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย และสะดวก ทางด้านการส่งเสริมการจัดจำหน่ายก็ไม่มีกิจกรรมที่จะดึงดูดใจให้ผู้บริโภคได้รู้จักให้มากยิ่งขึ้น ทางด้านเศรษฐกิจและวิถีการดำเนินชีวิต พบว่า ธุรกิจชุมชน เกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานในจังหวัดเพชรบูรณ์ มีความพออยู่พอกิน มีการหาช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น การส่งมะขามหวานไปขายที่ร้านโรบินซัน โดยส่งเป็นมะขามฝัก เป็นต้น

2.3 ศึกษารูปแบบการจัดการการตลาดตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงที่ประสบความสำเร็จ โดยการนำกลุ่มธุรกิจชุมชน เกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานในจังหวัดเพชรบูรณ์ เดินทางไปศึกษาดูงานที่ โครงการพระราชดำริ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี พบว่าโครงการตามพระราชดำริ มีกระบวนการจัดการที่ชัดเจน มีการแบ่งงานกันทำตามความถนัด และตามความสามารถของสมาชิก โดยมีการแบ่งเป็นกลุ่มอาชีพต่าง ๆ เช่น กลุ่มสมุนไพร กลุ่มจักสาน กลุ่มเลี้ยงวัวขุน กลุ่มปลูกพืชผัก ผลไม้ กลุ่มผลิตภัณฑ์ประจำบ้าน จำพวก สบู่ ครีมนวด ยาหอมหมเป็นต้น ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีผู้นำที่มีความเสียสละ และสมาชิกมีความขยันอดทน ดำรงชีวิตตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประหยัด ไม่ยุ่งเกี่ยวกับอบายมุข ในด้านการผลิต ซึ่งเป็นระบบเกษตรแบบอินทรีย์ ไม่มีการใช้สารเคมี ทำให้ลดต้นทุนการผลิต และผลิตภัณฑ์ก็มีคุณภาพ ทางด้านการตลาด ก็ยึดแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา มีการเผยแพร่ผลิตภัณฑ์โดยใช้การประชาสัมพันธ์ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่าย

2.4 การเผยแพร่รูปแบบการจัดการการตลาดธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งพาตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงให้แก่กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานในจังหวัดเพชรบูรณ์ด้วยการให้ความรู้ การฝึกอบรม การศึกษางาน ซึ่งจะทำให้สมาชิกได้ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงาน พบว่าธุรกิจชุมชนผู้ปลูกมะขามหวานในจังหวัดเพชรบูรณ์ ให้ความสนใจและมีความตั้งใจ ที่จะเปลี่ยนวิถีชีวิตแบบเดิมที่ไม่ยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียงไม่รู้จักวางแผนการตลาด ให้หันมาสนใจการดำเนินการตลาดตามแบบเศรษฐกิจพอเพียงซึ่งจะทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จ

3. การพัฒนา คุณภาพมะขามหวานโดยการป้องกันและกำจัดเชื้อรา

ผู้วิจัยได้ศึกษาวิธีการป้องกันเชื้อราในมะขามหวานจากภูมิปัญญาชาวบ้าน นำองค์ความรู้นั้นมาทำการทดลอง 5 ครั้งด้วยกัน ดังนี้

การทดลองที่ 1 การศึกษาวิธีการลดความชื้นด้วยการตัดแต่งกิ่ง การคายหัวารอบทรงพุ่มโรยปูนขาวและการห่อฟักด้วยพลาสติกใสที่มีผลต่อการเกิดเชื้อรา ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 4.2 ผลของการลดความชื้นที่มีต่อการเกิดเชื้อราในฝักมะขามหวานพันธุ์ประกายทอง

กรรมวิธี	ร้อยละการเกิดเชื้อรา
1. การตัดแต่งกิ่ง	58.75
2. การคายหัวารอบทรงพุ่มโรยปูนขาว	43.75
3. การห่อฟักด้วยพลาสติกใส	76.25
4. ปลอ่ยตามธรรมชาติ	68.75

จากตารางที่ 4.2 การลดความชื้นด้วยวิธีการต่างๆ พบว่าการคายหัวารอบทรงพุ่มโรยปูนขาว ทำให้เกิดเชื้อราน้อยที่สุด (ร้อยละ 43.75) แต่การห่อฟักด้วยพลาสติกใสมีผลทำให้เกิดเชื้อรามากที่สุด (76.25) มากกว่าปลอ่ยตามธรรมชาติ (ร้อยละ 68.78)

การทดลองที่ 2 การศึกษาวิธีการบ่มมะขามหวานโดยการผึ่งแดดและอบในตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ ปรากฏผลการทดลอง ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 4.3 ผลของการบ่มมะขามหวานที่มีต่อการเกิดเชื้อราในฝักมะขามหวานพันธุ์ประกายทอง

กรรมวิธี	ร้อยละการเกิดเชื้อรา	ลักษณะทางกายภาพ
1. การบ่มด้วยการผึ่งแดด 7 วัน	10.00	เนื้อสีน้ำตาล บางฝักดำง
2. การบ่มในตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ 4 วัน	6.25	เนื้อสีน้ำตาล บางฝักดำง
3. บ่มที่อุณหภูมิห้อง 7 วัน	84.30	เนื้อเป็นสีน้ำตาลเข้มและเห็นเส้นใย เชื้อราบนฝักชัดเจน
4. ปลอ่ยตามธรรมชาติ	73.75	เนื้อเป็นสีน้ำตาลเข้มและเห็นเส้นใย เชื้อราบนฝักชัดเจน

จากตารางที่ 4.3 การบ่มมะขามหวานในระยะคาบหมด้วยวิธีการผึ่งแดดและบ่มในตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์พบเชื้อราน้อยมาก (ร้อยละ 10 และร้อยละ 6.25 ตามลำดับ) บางฝักสีชื้อเนื้อดำงไม่ล้ำเสมอ แต่ถ่าบ่มไว้ในอุณหภูมิห้องจะพบเชื้อรามากที่สุด (ร้อยละ 84.30) มากกว่าปลอ่ยให้สุกตามธรรมชาติ (ร้อยละ 73.75) และมองเห็นเส้นใยของเชื้อราชัดเจน

การทดลองที่ 3 การศึกษาผลของการใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาและพืชสมุนไพรบางชนิดที่มีต่อการเกิดเชื้อรา ปรากฏดังตารางที่ 3

ตารางที่ 4.4 ผลของการใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาและพืชสมุนไพรบางชนิดต่อการเกิดเชื้อราในฝักมะขามหวานพันธุ์ประกายทอง

กรรมวิธี	ร้อยละของการเกิดเชื้อรา
1. การใช้เชื้อไตรโคเดอร์มา	18.75
2. การใช้สมุนไพรกำจัดเชื้อราตราปูแดง	41.25
3. การใช้น้ำส้มควันไม้	24.38
4. การใช้สารสกัดจากสมุนไพร	31.25
5. ปล่อยตามธรรมชาติ	66.25

จากตารางที่ 4.4 การทดลองใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาพบเชื้อราในฝักน้อยที่สุด (ร้อยละ 18.75) รองลงมาคือ การใช้น้ำส้มควันไม้ (ร้อยละ 24.38) การใช้สมุนไพรกำจัดเชื้อราตราปูแดงพบเชื้อราในฝักมาก (ร้อยละ 41.25) แต่ดีกว่าปล่อยตามธรรมชาติ เกิดเชื้อรามากที่สุด (ร้อยละ 66.25)

การทดลองที่ 4 การศึกษาผลของการให้ปุ๋ยชนิดต่างๆ ที่มีผลต่อการเกิดเชื้อราปรากฏดังตารางที่ 4.5 ผลของการให้ปุ๋ยชนิดต่างๆ ต่อการเกิดเชื้อราในฝักมะขามหวานพันธุ์ประกายทอง

ชนิดของปุ๋ยที่ให้	ร้อยละของการเกิดเชื้อรา
1. การใส่ปุ๋ยคอกมูลสุกร	40.63
2. การใส่ปุ๋ยคอกมูลไก่เนื้อ	59.38
3. การใส่ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพ	42.25
4. การใส่ปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15	53.75
5. ปล่อยตามธรรมชาติ	64.38

จากตารางที่ 4.5 การทดลองให้ปุ๋ยชนิดต่างๆ พบว่าการให้ปุ๋ยคอกมูลสุกรพบเชื้อราน้อยที่สุด (ร้อยละ 40.63) รองลงมาคือการใส่ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพ (ร้อยละ 42.25) การใส่ปุ๋ยคอกจากมูลไก่เนื้อเกิดเชื้อราในฝักมากที่สุด (ร้อยละ 59.38) แต่ดีกว่าปล่อยตามธรรมชาติ (ร้อยละ 64.38)

การทดลองที่ 5 การใช้เชื้อไตรโคเดอร์มาและสารสกัดจากพืชสมุนไพรบางชนิด ในการทดลองกำจัดเชื้อราไฟม็อพซิสในหลอดทดลองในห้องปฏิบัติการ ปรากฏผลดังตารางที่ 5

ตารางที่ 4.6 ผลการใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาและสารสกัดจากสมุนไพรบางชนิดต่อเชื้อราไฟม็อพซิสในหลอดทดลอง

กรรมวิธี	การเกิดบริเวณใส (ซม.)
1. การใช้น้ำส้มควันไม้เข้มข้น	1.3
2. การใช้น้ำส้มควันไม้อัตรา 1:1	1.1
3. การใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาบริสุทธิ์	0.3
4. การใช้สารสกัดจากพืชสมุนไพร อัตรา 1:25	0.2
5. การใช้สารสมุนไพรกำจัดเชื้อราตราปูแดง	0

จากตารางที่ 4.6 การทดลองกำจัดเชื้อราไฟม็อพซิสในห้องปฏิบัติการพบว่า การใช้น้ำส้มควันไม้เข้มข้นและในอัตรา 1:1 เกิดบริเวณใสมากที่สุด (1.3 ซม. และ 1.1 ซม.ตามลำดับ) การใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาบริสุทธิ์และการใช้สารสกัดจากสมุนไพร อัตรา 1:25 เกิดบริเวณใสค่อนข้างน้อย (0.3 ซม. และ 0.2 ซม. ตามลำดับ) ส่วนการใช้สารสกัดเชื้อราตราปูแดงไม่ทำให้เกิดบริเวณใสเลย

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องการพัฒนาแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์วัตถุประสงค์

1. ศึกษาแบบการจัดการธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

2. เปรียบเทียบแบบการจัดการ ธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

3. พัฒนา แบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

1) พัฒนารูปแบบการจัดการ องค์กรธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

2) พัฒนารูปแบบการจัดการตลาด ธุรกิจชุมชน ประเภทธุรกิจเกษตร ของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์

3) พัฒนา คุณภาพมะขามหวานโดยการป้องกันและกำจัดเชื้อรา ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงด้วยภูมิปัญญาชาวบ้าน

การศึกษานี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ สืบค้นข้อมูลโดยใช้กระบวนการแบบมีส่วนร่วม (PAR) จากผู้ปลูกมะขามหวานเพื่อการค้าในตำบลตะเภา อำเภอมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ จำนวน 60 คน และเกษตรกรบ้านซับแล่ง ตำบลซับแล่ง อำเภอหนองไผ่ ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลและนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

สรุปและอภิปรายผล

จากการศึกษาแบบการจัดการธุรกิจชุมชนของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้า จังหวัดเพชรบูรณ์ พบว่า รูปแบบการจัดการธุรกิจเป็นแบบวิสาหกิจชุมชน สมาชิกจะมอบอำนาจการบริหารจัดการให้ประธานเป็นผู้ดำเนินงาน รับผิดชอบและทำหน้าที่ในทุกๆตำแหน่ง ถึงแม้ว่าต่อมาองค์กรเติบโตขึ้นแล้วก็ตาม คณะกรรมการยังปฏิบัติหน้าที่ตามภารกิจได้ไม่เท่าที่ควร ด้านเงินทุนของกลุ่มได้จากการระดมทุนจากสมาชิกและการกู้ยืมเงินของธนาคาร มีการจัดสรรเงินรายได้ตามระเบียบข้อบังคับของกลุ่มในกระบวนการผลิตมะขามฝักส่วนใหญ่จะซื้อวัตถุดิบจากร้านค้าในจังหวัดและทำการผลิตตามฤดูกาลเท่านั้นแปรูปผลิตภัณฑ์มักซื้อมะขามฝักจากห้องเย็นที่อำเภอหล่มเก่าและหล่มสัก จะผลิตในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวระหว่างเดือนธันวาคมถึงเมษายนของทุกปี ด้าน การควบคุมคุณภาพ/มาตรฐานผลิตภัณฑ์ กลุ่มผลิตมะขามฝักยังมีข้อจำกัด ขณะที่กลุ่ม

แปรรูปผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีการควบคุมคุณภาพ ด้านการตลาด ของมะขามฝักยังเป็นแบบต่างคนต่างขาย ตามศักยภาพของสมาชิกและคุณภาพสินค้า ส่วนผลิตภัณฑ์มะขามขึ้นอยู่กับศักยภาพของประธานกลุ่มและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ สำหรับปัจจัยสำคัญที่เอื้อต่อ ความสำเร็จ ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับศักยภาพในเชิงธุรกิจของประธานกลุ่ม และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ นอกจากนี้ กลุ่มยังมีความต้องการ การสนับสนุนจากองค์กรสหภาพในด้านต่าง ๆ สำหรับ แนวทางการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์มะขามหวานทุกกลุ่มมารับ และมีความต้องการดำเนินการให้เป็นรูปธรรม ซึ่งในเบื้องต้นอาจต้องขอแรงขับเคลื่อนจากหน่วยงานภาครัฐเพื่อสร้างความชัดเจนในการเป็นเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นทางการตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 และผลการศึกษาริบทการดำเนินงานและการมีส่วนร่วมขององค์กรสหภาพ การดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านมามีความซ้ำซ้อนกันมาก ส่งผลให้สิ้นเปลืองเวลา ค่าใช้จ่าย และบุคลากรรวมทั้งทำให้เกิดข้อจำกัดในการดำเนินกิจกรรม ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน การดำเนินงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ควรมีการดำเนินการระบบบูรณาการ เป็นเครือข่ายร่วมกันระหว่างองค์กรสหภาพทั้งภาครัฐและเอกชนรวมถึงชุมชนตามภารกิจ โดยอาศัยกระบวนการมีส่วนร่วมในการวางแผนการดำเนินงานการรับผลประโยชน์จากการดำเนินงาน รวมทั้งการติดตามและประเมินผล การประสานเชื่อมโยงตั้งแต่ระดับนโยบายลงสู่ระดับปฏิบัติในท้องถิ่น อาจเริ่มจากการสร้างกระบวนการเรียนรู้การบริหารจัดการ การผลิตและมาตรฐานการผลิตการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการสร้างและพัฒนาเครือข่าย ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชน และเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์มะขาม ยั่งยืนต่อไปในอนาคต (อมลัญญ์ นัตรตระกูล, 2548)

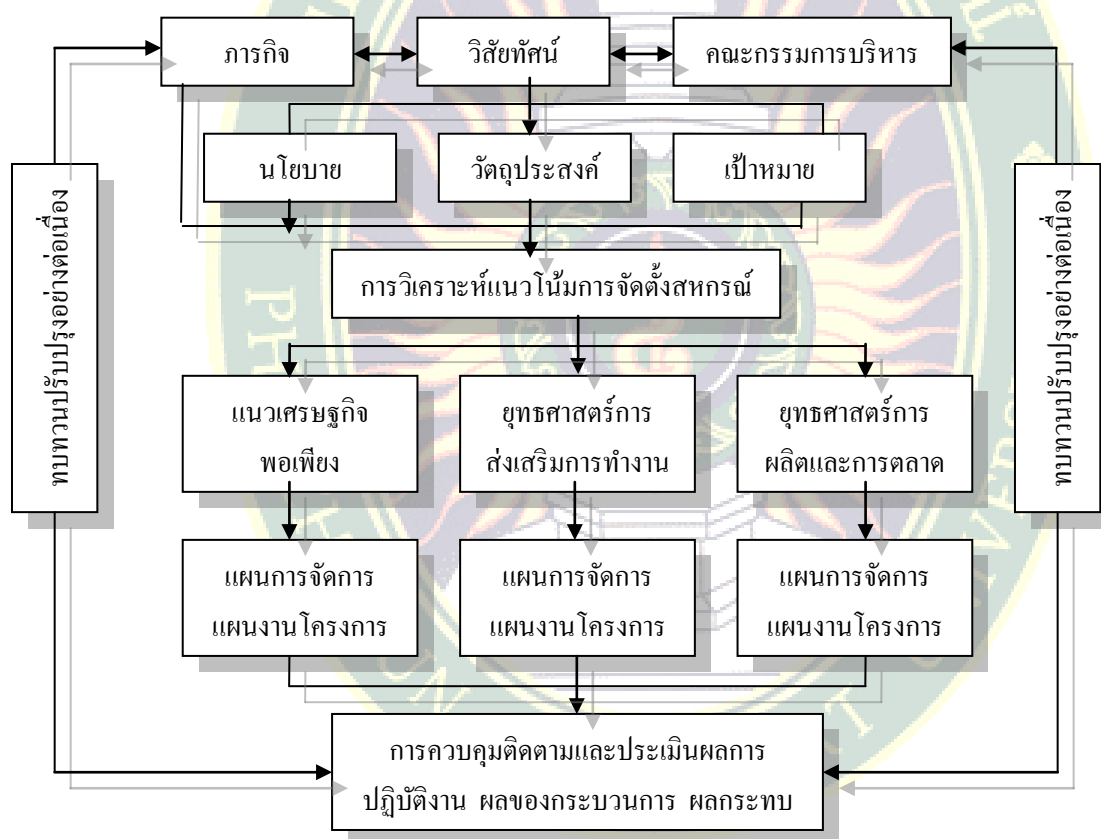
การเปรียบเทียบข้อดีและข้อจำกัดของรูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน พบว่าพ.ศ. 2548 เกษตรกรได้จับกลุ่ม 5 คนจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน เพื่อขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส. แต่ไม่ได้ดำเนินการในรูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนแต่อย่างใด จึงทำให้ไม่มีอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง และการดูแลสวนมะขามอยู่ในลักษณะต่างคนต่างทำ พ.ศ. 2549 เกษตรกรได้รวมกลุ่มจัดตั้งองค์กรอย่างไม่เป็นทางการ คือ กลุ่มวิสาหกิจมะขามหวาน โดยการนำของนายวุฒิชัย ไชยทอง มีสมาชิก 40 คน จัดตั้งคณะกรรมการบริหาร ให้นายวุฒิชัย ไชยทอง เป็นประธาน และผู้ใหญ่บ้านทั้ง 11 หมู่บ้านเป็นกรรมการจัดการองค์กรประธานต้องรับภาระหนัก กล่าวคือประธานต้องทำและรับผิดชอบงานทุกอย่างแต่เพียงผู้เดียว เช่น งานด้านการตลาดและงานด้านการเงิน ทั้งนี้ ไม่มีใครช่วยทำงาน สมาชิกบางส่วนจึงลาออกและขอเงินค่าสมัครสมาชิกคืน ต่อมาปี.พ.ศ. 2550 ได้ปรับเปลี่ยนคณะกรรมการบริหารใหม่ และเปลี่ยนชื่อเป็นกลุ่มวิสาหกิจมะขามหวานตำบลตะเภา ประดิษฐ์โครงสร้างองค์กรใหม่ กำหนดบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ และเข้าร่วมเป็นเครือข่ายมะขามหวานเพชรบูรณ์ที่ไร้พรมแดน โดยร่วมลงทุนดำเนินการธุรกิจมะขาม ได้แก่ การจัดทำตลาดกลางมะขามหวานเพชรบูรณ์ การซื้อขายมะขามฝัก การแปรรูปมะขามหวาน การพัฒนาเพื่อเพิ่มผลผลิต เป็นต้น แต่ไม่เป็นไปตามเป้าประสงค์ เนื่องจากเกษตรกรได้ขาย เหมาสวนให้พ่อค้าคนกลางไปก่อนแล้ว องค์กรขาดความเข้มแข็ง รูปแบบองค์กรเครือข่ายจะสร้างความเข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจ

การพัฒนาารูปแบบการจัดการองค์รกรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง การทดลองใช้รูปแบบการจัดการองค์กร และการประเมินผลรูปแบบการจัดการองค์กร มีข้อค้นพบดังนี้

เกษตรกรนำรูปแบบของกรที่ใช้อยู่มาทบทวน เห็นพ้องต้องกันว่าต้องพัฒนาการจัดการองค์กรใหม่ โดยการใช้แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็นแนวทางการพัฒนา จึงร่วมกันทำแผนปฏิบัติการพัฒนาองค์กร มี 7 กิจกรรมหลัก คือ (1) วิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค โอกาส (2) พัฒนาโครงสร้างองค์กร (3) อบรมการจัดการองค์กรกรกิจชุมชนตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง (4) ศึกษาดูงาน (5) พัฒนาโครงสร้างองค์กรตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง (6) ดำเนินการทดลองการจัดการตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง และ (7) ประเมินผล การจัดการองค์กรกรกิจตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง โดยกำหนดปรัชญาว่า ร่วมทำ ร่วมคิด กรกิจจะขามหวานยั่งยืน วิสัยทัศน์ คือ มีตลาดกลางมะขามหวาน สถานที่ตั้งคือศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงประจำตำบลและมีห้องเย็น เป้าหมาย คือ มีโครงการเสนอของบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบล สร้างศูนย์รวมผลผลิตและพัฒนาให้เป็นตลาดมะขามหวาน ทำหนังสือขออนุญาตใช้สถานที่ ณ ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจในพื้นที่ตำบลตะเบาะ และจัดตั้งเป็นรูปแบบสหกรณ์ในอนาคต โดยการนำของเกษตรกรตำบลนโยบาย คือ ขยายเครือข่ายเพิ่มความเข้มแข็งเศรษฐกิจในพื้นที่ตำบลตะเบาะและตำบลใกล้เคียง และองค์กรดำเนินกรตามเศรษฐกิจพอเพียงให้เกิดความยั่งยืน กรกิจ คือ กระตุ้นให้สมาชิกลดรายจ่ายเพิ่มรายได้โดยยึดเศรษฐกิจพอเพียง กำกับดูแลจัดทำบัญชีครัวเรือน งบประมาณรายจ่ายประจำสวน ชักนำให้สมาชิกใช้ปุ๋ยชีวภาพและเลิกการใช้ปุ๋ยเคมี จัดกิจกรรมแลกเปลี่ยน เรียนรู้ระหว่างปราชญ์ชาวบ้านกับสมาชิก ประชาสัมพันธ์ ด้านการตลาดและการผลิต เป็นผู้ประสานงานระหว่างกรสนับสนุนจากภาครัฐและภาคเอกชนกับกลุ่มสมรรถิมนุ้ในห้องกรเติบโตอย่างโปร่งใส สำหรับยุทธศาสตร์ ได้แก่ ขยายเครือข่ายทั้งภายในตำบลและตำบลใกล้เคียง จัดตั้งสหกรณ์เกษตรมะขามหวาน โดยใช้ระบบกรเข้าถือหุ้นของสมาชิก ดำเนินกรกิจกรรมในรูปของสหกรณ์ร้านค้า เขียนโครงการของบประมาณสนับสนุนจากองค์กรส่วนตำบลสร้างอาคารเก็บรวบรวมผลผลิต และให้เป็นตลาดกลางในการขายมะขาม ทำแผนปฏิบัติการในการจัดการสวนมะขามประจำปี สร้างมูลค่าเพิ่มโดยการทำมะขามแปรรูป ปลุกพืชอื่นในการสร้างรายได้เพิ่ม ทำปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจำหน่ายให้เกษตรกร

หลังจากกรกำหนดปรัชญา วิสัยทัศน์ กรกิจ กลยุทธ์ โครงสร้าง กรมกร และบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการแล้วได้ทดลองปฏิบัติกรมกร ได้แก่ ให้นายคงศักดิ์ ด้วยสาร เป็นปราชญ์ชาวบ้านเกษตรกรเรียนรู้การทำปุ๋ยอินทรีย์และน้ำสกัดชีวภาพกับปราชญ์ชาวบ้านร่วมกันทำไว้ที่ศูนย์เศรษฐกิจพอเพียงศึกษาดูงานที่บ้านนายคงศักดิ์ เพื่อเข้าดูผลผลิตและการทำปุ๋ยอินทรีย์และน้ำ สกัดชีวภาพ เกษตรกรได้เรียนรู้เกี่ยวกับการทำน้ำสกัดชีวภาพและปุ๋ยอินทรีย์ ดังนั้นน้ำสกัดชีวภาพที่ทำให้รสหวาน กรทำฮอร์โมนไข่ ป้องกันเชื้อรา ปุ๋ยอินทรีย์เพื่อสะสมอาหารให้ต้น จากนั้นประธานให้บริการรับกรส่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ทำปุ๋ยและน้ำสกัดชีวภาพ สำหรับในการสร้างรายได้เพิ่มเกษตรกรได้ปลูกข้าวโพด พริก ละหุ่ง มันสำปะหลัง ถั่วเขียว ถั่วเหลือง ผักหวานบ้าน และผักสวนครัว แซมพื้นที่ระหว่างต้นมะขาม และพื้นที่ว่างในสวนมะขาม จัดทำแผนดูแลสวนมะขามหวานให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพและลดต้นทุน ได้แก่ บำรุงดิน กำจัดวัชพืช โดยการตัดหญ้าคลุมดินใส่ปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพ มี .ค-พ.ค ตัดแต่งกิ่ง ฉีดยา กำจัดแมลง และป้องกันหนอน มี .ค-พ.ค ให้ปุ๋ยน้ำสกัด

ชีวภาพ บำรุงดอก (ฮอร์โมนไข่) และน้ำหมักชีวภาพกำจัดแมลง -เม.ย-พ.ค ให้ปุ๋ยน้ำสกัดชีวภาพบำรุงผัก พ.ค-ก.ค เก็บผักและการจำหน่าย พ .ย-ธ.ค หัวหน้ากลุ่มให้สมาชิกแต่ละคนทำแผนการจัดการสวนมะขามหวานของตน ว่าทำอะไร ทำเมื่อไหร่ ทำที่ไหน ให้ใครทำ ทำอย่างไรและผลที่ได้ การทำบันทึกค่าใช้จ่ายในการดูแลสวนมะขามหวาน การทำบัญชีครัวเรือน เสนอโครงการขอสนับสนุนงบประมาณสร้างสำนักงาน ศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงและลานเก็บผลิตผลมะขามหวาน ทำหนังสือขอใช้ประโยชน์ในเขตพื้นที่ จากองค์การบริหารส่วนตำบล การประเมินการจัดการองค์กร ฯ โดยการตรวจเยี่ยมสวนมะขาม มอบรางวัล แก่ผู้ชนะเลิศการทำบันทึกการจัดการสวนมะขามหวาน ค่าใช้จ่ายในการดูแลสวนมะขามหวาน และบัญชี ครัวเรือน รางวัลเดี่ยว 3 รางวัล และรางวัลกลุ่ม (หมู่บ้านที่มีหัวหน้ากำกับดูแลการทำงานของสมาชิก) 1 รางวัล และได้รับการอนุมัติหนังสือขอใช้พื้นที่ของศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง จากองค์การบริหารส่วน ตำบล ได้รับอนุมัติงบประมาณสร้างสำนักงานศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงและลานเก็บผลิตผล จากการพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนดังกล่าวข้างต้น มีลักษณะดังแผนภูมิที่ 5.1



แผนภูมิที่ 5.1 รูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจ เกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อค้าขาย

สำหรับรูปแบบการตลาดนั้น จากการศึกษาบริบทชุมชนพบว่า ยังไม่มีการจัดตั้งองค์กรที่แบ่งหน้าที่ กันดำเนินการอย่างชัดเจน ไม่รู้จักการทำแผนธุรกิจ ไม่รู้จักการทำแผนการตลาด พบว่า ธุรกิจชุมชนในจังหวัด

เพชรบูรณ์จำนวนร้อยละ 90 ไม่มีการแปรรูปมะขามหวาน เนื่องจากไม่มีทุน และขาดความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปมะขามหวาน โดยจะขายเป็นมะขามฝักซึ่งไม่ได้ราคา พบว่าธุรกิจชุมชนร้อยละ 80 ไม่มีการทำบัญชีครัวเรือน ทางด้านการผลิตยังพึ่งพาสารเคมีคิดเป็นร้อยละ 90 ทำให้ดินเสีย ผลผลิตตกต่ำ ขาดการบำรุงดิน เกษตรกรใช้สารอินทรีย์แทนสารเคมียังน้อยมาก ชุมชนในจังหวัดเพชรบูรณ์จำนวนร้อยละ 90 ไม่มีการแปรรูปมะขามหวาน เนื่องจากไม่มีทุน และขาดความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปมะขามหวาน โดยจะขายเป็นมะขามฝักซึ่งไม่ได้ราคา พบว่าธุรกิจชุมชนร้อยละ 80 ไม่มีการทำบัญชีครัวเรือน ทางด้านการผลิตยังพึ่งพาสารเคมีคิดเป็นร้อยละ 90 ทำให้ดินเสีย ผลผลิตตกต่ำ ขาดการบำรุงดิน เกษตรกรใช้สารอินทรีย์แทนสารเคมียังน้อยมาก ด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์พบว่าการดำเนินการเพียงร้อยละ 10 เท่านั้น และวิธีการแปรรูปก็ไม่ได้มาตรฐาน ทั้งกระบวนการผลิต วัตถุดิบ การบรรจุภัณฑ์ก็ยังไม่พัฒนาให้มีขีดความสามารถที่จะแข่งขันได้ ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่ายังไม่แพร่หลายเท่าที่ควร ส่วนใหญ่จะส่งร้านค้าประจำเท่านั้น ยังไม่มีการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายรูปแบบใหม่ ๆ ที่ทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย และสะดวก ทางด้านการส่งเสริมการจัดจำหน่ายก็ไม่มีกิจกรรมที่จะดึงดูดใจให้ผู้บริโภคได้รู้จักให้มากยิ่งขึ้น ทางด้านเศรษฐกิจและวิถีการดำเนินชีวิตพบว่าธุรกิจชุมชนเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานในจังหวัดเพชรบูรณ์ มีความพออยู่พอกิน มีการหาช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น การส่งมะขามหวานไปขายที่ร้านโรบินยูคอง โดยส่งเป็นมะขามฝัก เป็นต้น

จากงานวิจัยได้ข้อค้นพบว่า รูปแบบการจัดการการตลาดธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งพาตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงนั้น ชุมชนจะต้องร่วมมือกันดำเนินกิจกรรมทางการตลาด เริ่มตั้งแต่การจัดตั้งองค์กร การแบ่งงานกันทำตามความถนัด ชุมชนต้องร่วมกันคิดระดมสมองในการวางแผนการตลาด โดยเป็นการดำเนินการตลาดตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งเป็นการตลาดเพื่อสังคม ด้วยการร่วมมือกันดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ตั้งแต่ การวิจัยการตลาด การค้นหาพฤติกรรมผู้บริโภคยุคปัจจุบัน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สร้างคุณค่า และคุณประโยชน์ที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภค การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การมีตราสินค้าของกลุ่ม การตั้งราคาที่เหมาะสม การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมทั่วถึงด้วยกำลังทรัพยากรที่ชุมชนมีอยู่ การส่งเสริมการตลาดที่เน้นการประชาสัมพันธ์ด้วยความคิดสร้างสรรค์และประหยัด

การผลิตต้องเน้นพึ่งธรรมชาติให้มากที่สุด ลดการใช้สารเคมีหรือไม่ใช้สารเคมีเลย การผลิตต้องมีมาตรฐาน มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค การร่วมกันคิดหาทางลดต้นทุนให้ต่ำที่สุดในทุกขั้นตอนทั้งการผลิตและกิจกรรมการตลาด รวมถึงการที่สมาชิกกลุ่มธุรกิจชุมชนต้องมีการดำเนินชีวิตที่สอดคล้องกับแนวเศรษฐกิจพอเพียงด้วย โดยต้องลด ละ เลิก อบายมุขทั้งปวง เกษตรกรต้องไม่ก่อหนี้สิน และหมั่นศึกษา หาความรู้อยู่เสมอ ก็จะทำธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จสามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน รูปแบบการจัดการตลาดเพื่อการพึ่งพาตนเองนี้จะได้นำไปเผยแพร่แก่กลุ่มธุรกิจชุมชนเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานในจังหวัดเพชรบูรณ์ต่อไป

การพัฒนาคุณภาพมะขามหวานโดยวิธีการป้องกันกำจัดเชื้อราด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่นของเกษตรกรบ้านซับแล่ง ผู้วิจัยได้ศึกษาในมะขามหวานพันธุ์ประกายทองทั้งนี้เพราะมะขามพันธุ์นี้มีปัญหาเรื่องเชื้อรามาก โดยการใช้วิธีการต่างๆ ดังนี้ (1) การลดความชื้นด้วยวิธีการตัดแต่งกิ่ง การฉายแสงรอบทรงพุ่ม โรยปูนขาว

การห่อฝักด้วยพลาสติก (2) การบ่มมะขามหวานในระยะคาบหมุโดยการผึ่งแดดและการอบด้วยตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ (3) การใช้สารจากธรรมชาติและพืชสมุนไพรบางชนิดป้องกันกำจัดเชื้อรา ได้แก่ การใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มา การใช้สมุนไพรกำจัดเชื้อราตราปูแดง การใช้น้ำส้มควันไม้ การใช้สารสกัดจากสมุนไพร มีการตรวจสอบผลการทดลองในห้องปฏิบัติการโดยการนำสารต่างๆ เหล่านี้มาทดลองกำจัดเชื้อราไฟม็อบซิส (Phomopsis sp) ในหลอดทดลองดูการทำลายเชื้อราโดยสังเกตบริเวณใสที่เกิดขึ้น (Clear zone) (4) การให้ปุ๋ยชนิดต่างๆ ได้แก่ ปุ๋ยคอกจากมูลสุกรและมูลไก่เนื้อ ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพ ปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15 ทดลองในสวนมะขามหวานของเกษตรกรบ้านซับแลง ในปี.ศ.2551 วางแผนการทดลองแบบ CRD ทำกรรมวิธีละ 4 ซ้ำๆ ละ 1 ต้น เก็บมะขามหวานมาตรวจสอบการเกิดเชื้อราต้นละ 40 ฝัก ในเดือนธันวาคม ปรากฏผลการทดลองดังนี้

การลดความชื้นโดยการฉายรังสีรอบทรงพุ่มโรยปูนขาว สามารถลดการเกิดเชื้อราในฝักมะขามหวานได้มากที่สุด (ร้อยละ 43.75) แต่การห่อฝักด้วยพลาสติกกลับทำให้เกิดเชื้อราเพิ่มขึ้น (ร้อยละ 76.25) มากกว่าปล่อยตามธรรมชาติ วิธีการบ่มมะขามหวานโดยการผึ่งแดดและการอบในตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์สามารถหยุดการทำลายของเชื้อราได้ผลดีมาก (ร้อยละ 10 และร้อยละ 6.25 ตามลำดับ) แต่ต้องใช้เวลา 7 และ 4 วันตามลำดับ แต่ฝักที่ถูกเชื้อราทำลายมากสีของเนื้อจะไม่สม่ำเสมอ ปรากฏร่องรอยการทำลายให้เห็นเกิดการยุบตัวของเนื้อมะขามบางส่วน การใช้สารต่างๆ ในการป้องกันกำจัดเชื้อราพบว่า การใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาทำให้มะขามหวานเกิดเชื้อราน้อยที่สุด (ร้อยละ 18.75) รองลงมาคือน้ำส้มควันไม้และสารสกัดจากพืชสวนสมุนไพร (ร้อยละ 24.38 และร้อยละ 31.25 ตามลำดับ) ในการทดลองกำจัดเชื้อราในห้องปฏิบัติการพบว่าการใช้ น้ำส้มควันไม้เข้มข้น และใช้ในอัตรา 11 ทำให้เกิดบริเวณใสมากที่สุด (1.3 ซม. และ 1.1 ซม. ตามลำดับ) รองลงมาคือการใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มา (0.3 ซม.) ส่วนการให้ปุ๋ยชนิดต่างๆ พบว่าการให้ปุ๋ยคอกจากมูลสุกรมะขามหวานเกิดเชื้อราน้อยที่สุด (ร้อยละ 40.63) แต่ให้ปุ๋ยคอกจากมูลไก่เนื้อกลับทำให้เกิดเชื้อรามากที่สุด (ร้อยละ 59.38) แต่ดีกว่าปล่อยตามธรรมชาติ

อภิปรายผล

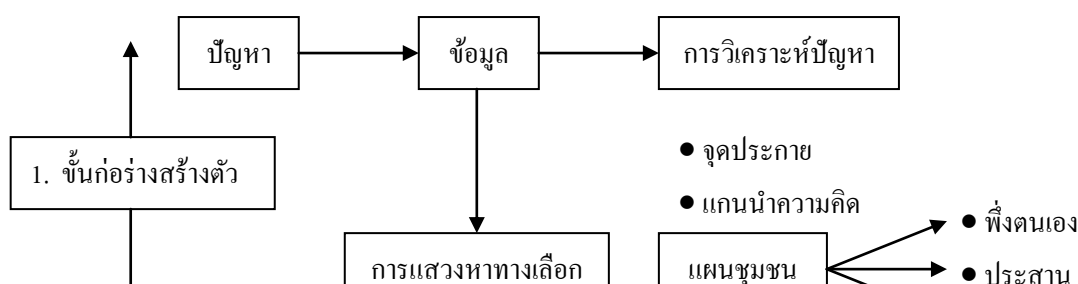
จากผลการวิจัยจะเห็นว่า การพัฒนารูปแบบธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงครั้งนี้ จะมีการจัดการองค์กรธุรกิจ จากการศึกษาพิจารณาได้ว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการจัดการองค์กรและรูปแบบการจัดการองค์กร มีปัจจัยบริบทชุมชนที่ส่งเสริมให้ธุรกิจชุมชนสำเร็จได้ เพราะมีดินเหมาะแก่การปลูกมะขามหวานเป็นอย่างยิ่ง คุณสมบัติของดินเป็นดินค้ำผสมลูกรังและร่วนซุย ทำให้คุณภาพผลผลิตดี มีฝักโต และ รสชาติหวานกว่าพื้นที่อื่น ๆ มีพื้นที่ปลูกทั้งหมดประมาณ 4,000 ไร่ ไร่ รวมผลผลิตทั้งตำบลประมาณ 1,000 ตัน มีทรัพยากรน้ำที่สมบูรณ์ (สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง ปี พ.ศ. 2549 อ้างใน องค์การบริหารส่วนตำบลตะแบะ 2551) มีโครงสร้างพื้นฐานที่ดีไม่มีอุปสรรคต่อการดำเนินการธุรกิจแต่

อย่างไรก็ตาม นอกจากนี้ยังมีทรัพยากรบุคคลของหน่วยงานทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และ ภาคประชาชน ให้การสนับสนุนและดูแลอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะเกษตรกรตำบลตะเบา (ชุมชนชาวเรศ มีบุตรดี) และนายกศศักดิ์ ด้วยสาร เป็นปราชญ์ชาวบ้าน เกษตรกรได้รวมกลุ่มเป็นองค์กรตั้งแต่กลุ่มเล็กจนกลายเป็นกลุ่มใหญ่ เพื่อดำเนินธุรกิจให้เกิดอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง แต่การดำเนินการยังไม่ประสบผลสำเร็จ ทั้งนี้เพราะการบริหารจัดการองค์กรไม่เป็นระบบ ขาดผู้นำที่เข้มแข็ง และสมาชิกยังไม่ร่วมกิจกรรมองค์กร กล่าวคือกลุ่มยังไม่เหนียวแน่น

รูปแบบการจัดการองค์กรเห็นได้จากการวิวัฒนาการของรูปแบบการจัดการองค์กรมีอยู่ 2 ลักษณะ คือ กลุ่มผู้ผลิตกันดั้มมะขามแปรรูป และกลุ่มผู้ผลิตมะขามฝักขาย กลุ่มมะขามแปรรูปนั้นมีการจัดการองค์กรได้อย่างเป็นระบบ สามารถมีเงินหมุนเวียนและเงินออม มีการทำงานเป็นทีม แต่ยังมีข้อจำกัดเรื่องการขยายตลาด และคุณภาพผลิตภัณฑ์ ประธานกลุ่มมีภาวะ ความเป็นผู้นำสูง สำหรับกลุ่มผู้ผลิตมะขามฝักขาย ไม่มีระบบการจัดการองค์กร ไม่ มีกิจกรรมร่วมกันอย่างต่อเนื่อง ในปี พ.ศ. 2550 ได้เข้าร่วมเป็นเครือข่ายวิสาหกิจมะขามหวานเพชรบูรณ์ นำเงินซื้อหุ้นเพื่อดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจ ได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ปรับเปลี่ยนคณะกรรมการ กลุ่มก็ยังไม่สามารถดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจได้ ประธานมีการกิจอื่นมากและเกษตรกรมีข้อจำกัดทางด้านเงินทุน หากดำเนินการในการจัดการองค์กรให้เป็นไปตามระบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจมะขามหวานเพชรบูรณ์ ก็จะมีอำนาจต่อรองทางด้านการตลาดได้ และข้อดีอีกประการหนึ่ง คือ ไร่บุญคงเป็นสถานที่ตั้งตลาดกลางมะขามหวานเพชรบูรณ์ เป็นเจ้าของธุรกิจมะขามแปรรูปที่มียอดสั่งซื้อทั้งในและนอกประเทศ จนในแต่ละปีผลิตไม่ทัน และมีห้องเย็นรับฝากมะขามฝัก แต่องค์กรก็ไม่ได้ดำเนินธุรกิจร่วมกับเครือข่าย แต่จากกิจกรรมการวิจัย เกษตรกรได้นำรูปแบบการจัดการองค์กร ที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2550 มาทบทวน ร่วมกันวางแผน พัฒนารูปแบบการจัดการองค์กรใหม่นับได้ว่าเกษตรกรสามารถจัดการ องค์กรได้ตามหน้าที่หลักในการจัดการประกอบด้วยการจัดการ (องค์กรพัฒนา ขาววิราช 2548:2-3) ดังนี้ (1) การวางแผน (Planning) ที่จะทำงานนั้นอย่างไร การวางแผนเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จ ขององค์กรในอนาคตอันใกล้ในOrganizing) หมายถึง การเลือกวิธีทำงานเพื่อให้บรรลุผลตามเป้าหมายของการและกำหนดระยะสั้น (Short term) และระยะยาว (Long term) ซึ่งเกษตรกรได้ร่วมกันวางแผน พัฒนารูปแบบการจัดการองค์กร โดยการทำแผนปฏิบัติการ วิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค โอกาส พัฒนาโครงสร้างองค์กร อบรมการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน ศึกษาดูงาน พัฒนาโครงสร้างองค์กรตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ดำเนินการทดลองการจัดการองค์กรธุรกิจ ฯ และประเมินผลการจัดการองค์กร (2) การจัดองค์กร (Organization) หมายถึง การนำเอาแผนงานที่กำหนดมากำหนดหน้าที่สำหรับบุคลากร หรือกลุ่มบุคคลที่จะปฏิบัติภายในองค์กร เป็นการเริ่มต้นของกลไกในการนำเอาแผนงานไปสู่การปฏิบัติ บุคลากรในองค์กรได้รับ การมอบหมายงาน ไปสู่การปฏิบัติ บุคลากรในองค์กรได้รับการมอบหมายงานที่จะนำไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมาย งานของแต่ละบุคคล/กลุ่มต่างประสานสอดคล้องกันความสำเร็จขององค์กรนั้น และเกษตรกรได้กำหนดบทบาทหน้าที่ บุคลากร กล่าวคือ ฝ่ายบริหารประกอบด้วยประธาน รอง ประธาน หัวหน้าฝ่ายทรัพยากร หัวหน้าฝ่ายประชาสัมพันธ์ หัวหน้าฝ่ายเลขานุการ มีอำนาจหน้าที่ในการกำหนดนโยบาย วางแผน กำกับดูแล

ควบคุม และบริหารจัดการทุกระบบงาน แล้วมอบหมายให้ หัวหน้ากรรมการฝ่ายรับไปดำเนินการ ฝ่ายประชาสัมพันธ์มีบทบาทหน้าที่เกี่ยวกับการให้ข้อมูลข่าวสารด้านการผลิต การตลาด ประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนอันก่อให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กร ฝ่ายทรัพยากรมีบทบาทหน้าที่เกี่ยวกับการเงิน การบัญชี ส่งเสริม พัฒนา ฝ่ายเลขานุการมีบทบาทหน้าที่เกี่ยวกับประสานงานระหว่างคณะกรรมการกับองค์กร ภายในและภายนอกองค์กรจัดประชุมและงานฝึกอบรม คณะกรรมการที่ปรึกษาที่มีบทบาทหน้าที่ให้คำปรึกษา และให้การแนะนำในการดำเนินงานกิจกรรมการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชน (3) การนำ (Leading) เกี่ยวข้องกับการจูงใจ ภาวะผู้นำ และการสื่อสารระหว่างบุคคล ในองค์กรเพื่อช่วยให้องค์การบรรลุวัตถุประสงค์ตามต้องการ วัตถุประสงค์ของการนำ คือ การเพิ่มผลผลิตขององค์การ และแนวความคิดด้านการให้ความสำคัญกับคนมากกว่าการให้ความสำคัญกับงาน หลังจากการกำหนดปรัชญา วิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์ โครงสร้าง กรรมการ และบทบาทหน้าที่ของกรรมการตามแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงแล้ว ก็ได้แต่งตั้งนายกศศักดิ์ ด้วยสาร เป็นปราชญ์ชาวบ้านเพื่อให้สมาชิกไปเรียนรู้การทำปุ๋ยอินทรีย์และน้ำสกัดชีวภาพ ประธานให้บริการในการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ทำปุ๋ยและน้ำสกัดชีวภาพ เสนอโครงการขอใช้พื้นที่และของงบประมาณ ปี พ.ศ. 2552 สร้างศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง ลานเก็บผลผลิตมะขามหวาน เป็นสถานที่ซื้อขายมะขามหวาน และได้รับการอนุมัติงบประมาณแล้ว (4) การควบคุม (Controlling) หมายถึง หน้าที่ทางการจัดการสำหรับผู้บริหารในการรวบรวมข้อมูลเพื่อใช้เป็นมาตรวัดผลการดำเนินงานในปัจจุบันเพื่อกำหนดมาตรฐานขึ้น เปรียบเทียบกับผลงานที่ทำได้เพื่อปรับปรุงแก้ไขผลการดำเนินงานให้สอดคล้องกับมาตรฐานที่กำหนดขึ้น คณะกรรมการ ได้ให้เกษตรกรจัดทำบันทึกการดูแลสวน บันทึกการจัดการสวนมะขามหวาน ให้ทำบัญชีครัวเรือน ไปตรวจเยี่ยมสวนมะขามของเกษตรกร ประกวดและมอบรางวัลแก่ผู้ชนะเลิศ 3 รางวัล และรางวัลกลุ่มอีกหนึ่งรางวัล

จึงเห็นได้ว่าลักษณะธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจมะขามหวานตะบะ ได้ใช้กระบวนการมีส่วนร่วมของสมาชิกในทุกขั้นตอน เริ่มต้นจากการร่วมระดมทุนในการดำเนินงาน ร่วมเสนอแนวทางในการดำเนินงาน ร่วมวิเคราะห์ปัญหา ร่วมตัดสินใจ ร่วมดำเนินงาน ร่วมประเมินผลและท้ายที่สุดร่วมผลประโยชน์ ซึ่งสอดคล้องกับ ณรงค์ เพชรประเสริฐ (2542 : 88 - 89) ที่กล่าวว่า ธุรกิจชุมชน หมายถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนที่ต้องการ ได้กำไร มีปัจจัยการผลิต และองค์กรธุรกิจเป็นของสมาชิกชุมชน และเศรษฐกิจชุมชน คือ กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชน อันประกอบด้วยกิจกรรมทางการผลิต กิจกรรมทางการขายผลผลิต กิจกรรมการซื้อและการบริโภคของชุมชน และ เกษตรกรสามารถพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กรตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงได้ ตามลักษณะเป็นการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง โดยการสร้างแรงจูงใจให้กับเกษตรกรความต้องการและเป้าหมายของกลุ่ม และความต้องการ พึ่งตนเองเป็นหลัก โดยใช้หลัก การร่วมกันคิด ร่วมกันตัดสินใจ และร่วมกันรับผิดชอบต่อผลงานที่เกิดขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการพัฒนาชุมชนตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังแผนภูมิที่ 5.2



แผนภูมิที่ 5.2 การพัฒนาชุมชนตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง

กล่าวโดยสรุปการพัฒนา รูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนให้พึ่งตนเองได้ สิ่งสำคัญคือการจัดการองค์กรธุรกิจตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง ที่มีองค์ประกอบต่าง ๆ ในองค์กร เช่น คุณธรรม ทักษะที่ดี ความสามัคคีในหมู่คณะ การบริหารที่โปร่งใส องค์ความรู้ที่ประกอบด้วยความรู้และความเชี่ยวชาญ ความรู้ในเรื่องการจัดการ สามารถสร้างเครือข่ายในการดำเนินงานให้เติบโตกว้างขวาง ความรู้และความสามารถในการสร้างวัฒนธรรมองค์กร การจัดการด้านการตลาด การใช้เทคโนโลยีชาวบ้านที่เหมาะสมกับธุรกิจ การประเมินผลการดำเนินงานขององค์กร ความรู้ในเรื่องการเงิน การบัญชี และการพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติให้เป็นต้นทุนเดิมที่ยั่งยืนตลอดไป

ในด้านการพัฒนา รูปแบบการจัดการตลาด เกษตรกรจะต้องนำความรู้แนวความคิดเกี่ยวกับการตลาดสมัยใหม่ร่วมกับการบริหารจัดการ โดยจะต้องยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียงเป็นแนวทาง เศรษฐกิจพอเพียงเป็นปรัชญาที่ชี้ให้เห็นถึงแนวการดำรงชีวิต จากข้อค้นพบงานวิจัยทำให้พบว่าธุรกิจชุมชนจะมีความสามารถพึ่งตนเองอย่างยั่งยืนได้ต้องมีการทำแผนธุรกิจ แผนการตลาด ซึ่งมีการดำเนินการดังนี้ (1) แนวคิดธุรกิจที่มุ่งตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคปัจจุบันที่ไม่หยุดนิ่ง ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่า คุณประโยชน์ มี

ความปลอดภัย มีมาตรฐาน ซึ่งทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจสูงสุด (2) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจที่มีปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง วัฒนธรรม ภัยธรรมชาติ สถานการณ์การแข่งขัน คู่แข่งขัน ความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี นโยบายของรัฐบาล (3) การบริหารกลยุทธ์ที่มีความยืดหยุ่นสามารถปรับเปลี่ยนไปตามกระแสการแข่งขัน ด้วยทรัพยากรที่กลุ่มธุรกิจชุมชนมีอยู่ (4) การบริหารจัดการที่สมาชิกในกลุ่มมีการแบ่งหน้าที่กันทำตามความถนัด ร่วมกันดำเนินกิจกรรมด้วยความเสียสละ อดทน เพื่อให้กลุ่มประสบความสำเร็จ (5) การตลาด ยึดหลักแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง ที่เป็นการตลาดเพื่อสังคม ตั้งแต่การวิจัยตลาด การค้นหาความต้องการของผู้บริโภค การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาตราสินค้า การตั้งราคา การส่งเสริมการตลาด และการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย (6) การผลิต ต้องมีกระบวนการผลิตที่มีต้นทุนต่ำที่สุด มีของเสียให้น้อยที่สุด ใช้ธรรมชาติให้มากที่สุด ลดการใช้สารเคมี มีการศึกษาค้นคว้าหาวิธีการผลิต รวมทั้งเครื่องมืออุปกรณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจชุมชน (7) การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล มีการให้ขวัญกำลังใจ รวมทั้งการแบ่งปันผลกำไร ด้วยความยุติธรรม เสมอภาค (8) การเงิน การวิเคราะห์การลงทุนและผลตอบแทนทางการเงิน มีการวางแผนหาแหล่งที่มาของเงินลงทุนของกลุ่ม ด้วยการออม หรือการกู้ยืมสถาบันการเงิน หรือการช่วยเหลือจากองค์กรอื่น ๆ มีการคิดต้นทุนการผลิต ต้นทุนการบริหารจัดการ ต้นทุนกิจกรรมการตลาดอย่างถูกต้อง รวมทั้งหลักเกณฑ์การแบ่งปันผลตอบแทนที่ชัดเจน โปร่งใส และเป็นธรรม (9) แผนฉุกเฉิน เนื่องจากมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน กลุ่มธุรกิจชุมชนจะต้องมีแผนรองรับ เช่นการเกิดภาวะฝนแล้ง ผลผลิตไม่ได้ตามเป้าหมาย การมีปัญหาแมลงศัตรูมะขามหวาน ปัญหาน้ำค้างแรง ปัญหาโรคพืชระบาด ปัญหาเชื้อรา ปัญหาขาดแคลนเงินทุน ปัญหาขาดแคลนแรงงาน เป็นต้น (10) การบริหารความเสี่ยง เนื่องจากการประกอบธุรกิจย่อมมีความเสี่ยงเกิดขึ้นได้ โดยเฉพาะธุรกิจชุมชนที่ต้องพึ่งตนเองเป็นหลัก การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ทางการตลาด รวมทั้งการตัดสินใจต่าง จะต้องยึดแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงเป็นหลักสำคัญเสมอ และ (11) แผนปฏิบัติการ จะต้องมีการมอบหมายให้สมาชิกในกลุ่มดำเนินการตามความถนัด รวมทั้งจะต้องมีการติดตามการดำเนินงานทุกขั้นตอน มีการประชุมเพื่อประเมินผลทุกระยะ เมื่อมีปัญหาในการดำเนินงานจะต้องมีการประชุมเพื่อแก้ไข และร่วมกันวางแผนสำหรับการดำเนินงานต่อไป

การที่จะทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จสามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน สมาชิกชุมชนจะต้องมีการร่วมมือกันดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ตั้งแต่การรวมกลุ่มกัน มีการแบ่งหน้าที่กันทำงานตามความถนัด มีการร่วมกันวางแผนธุรกิจ วางแผนการตลาดโดยยึดแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงเป็นหลัก การผลิตต้องมีการตลาดตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง ต้องมีการทำแผนธุรกิจ ที่เริ่มจากการ วิเคราะห์ตนเอง การสร้างกำลังใจ และมีเป้าหมายเป็นผลกำไรอย่างพอเพียง การทำกำไรอย่างพอเพียง คือ ไม่ทำให้ใครเดือดร้อน รวมถึงสังคมต้องไม่เดือดร้อนด้วย สิ่งที่สำคัญ คือ ต้องรู้จักตนเอง รู้ว่าธุรกิจชุมชนเพชรบูรณ์มีจุดแข็ง หรือมีคืออะไร โดยการวิเคราะห์จากหลาย ๆ ด้าน เพื่อพิจารณาว่าธุรกิจมีความเป็นไปได้แค่ไหน หลังจากมีผลิตภัณฑ์มะขามหวานออกสู่ตลาดแล้ว สิ่งที่ต้องทำต่อมาคือ การสร้างความเชื่อมั่น ก่อนว่าผลิตภัณฑ์มะขามหวานต้องขายได้ สำหรับการเข้าสู่ตลาดนั้นต้องวิเคราะห์ลูกค้าควบคู่ไปกับการวิเคราะห์ตลาด โดย

ที่กลุ่มลูกค้าหลักมี 3 ประเภทคือ ลูกค้าทั่วไป ลูกค้าเฉพาะกลุ่ม และลูกค้าที่มีความจำเป็นความต้องการในการบริโภค ซึ่งจะเข้าไปอยู่กลุ่มไหน ขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์มะขามหวาน เมื่อได้ตลาดที่แน่นอน จะต้องมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจชุมชนควรเน้นการทำประชาสัมพันธ์เข้าถึงกลุ่มลูกค้า หรืออาจจะร่วมเป็นผู้สนับสนุน หรือเป็นผู้อุปถัมภ์ (sponsor) ในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ที่ตรงกับกลุ่มลูกค้า ส่วนการผลิตสินค้าจะออกมาเหมือน หรือแตกต่างกับคู่แข่ง คุณภาพจะสูงหรือต่ำกว่าไม่ใช่สิ่งสำคัญ เพราะสินค้าแต่ละชนิด เทคนิคการผลิตแตกต่างกัน ราคาจะแตกต่างกันตามไปด้วย แต่สิ่งสำคัญ คือ ตอบสนองความคาดหวังของลูกค้าได้ เพราะลูกค้าซื้อสินค้าราคาแพงก็ต้องการคุณภาพ ถ้าไม่เป็นอย่างคาดหวัง จะเกิดการบอกกันแบบปากต่อปาก ซึ่งเป็นเรื่องที่น่าเศร้าที่สุด ด้านกลยุทธ์เพิ่มหรือลดราคาสินค้าขึ้นอยู่กับลูกค้า เพราะบางครั้งการลดราคาช่วยให้ได้กำไรมากขึ้น หรือถ้าเพิ่มราคา กำไรอาจจะลดลงได้ ดังนั้น การจะลดหรือเพิ่มต้องดูจากจำนวนลูกค้าเป็นหลัก เช่น การลดราคาสินค้าช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อเพิ่มถึง 50% ก็อาจจะทำให้ขายได้กำไรมากกว่าการปรับเพิ่มราคา ซึ่งลูกค้าอาจจะลดลงและกำไรลดน้อยลงได้ แต่ถ้าสินค้าเป็นสิ่งจำเป็นต่อการบริโภคไม่ควรลดราคา เพราะถึงอย่างไรเสีย ลูกค้ายังต้องซื้อ ในจำนวนไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก ช่องทางการจัดจำหน่ายต้องเป็นช่องทางที่ลูกค้าหาซื้อได้ง่าย และหาช่องทางใหม่เพื่อจะได้ขายสินค้าได้ดีขึ้น หรือถ้าเป็นไปได้ควรที่จะทำทั้งค้าปลีกและค้าส่ง โดยค้าส่ง 60% และค้าปลีก 40% ที่ผ่านมาผู้ที่ทำทั้งค้าปลีก และค้าส่งจะประสบความสำเร็จค่อนข้างสูงกว่าการเลือกขายแบบใดแบบหนึ่ง ทั้งนี้ ความสำคัญการจัดทำแผนธุรกิจ หรือแผนการตลาดคือ ช่วยให้รายละเอียดของการดำเนินธุรกิจ และทำให้ผู้ประกอบการมีเป้าหมายที่ชัดเจน กำหนดแนวทางของความคิด และช่วยให้ ผู้ประกอบการธุรกิจชุมชนมีเป้าหมาย แผนธุรกิจแผนการตลาดยังเป็นเครื่องมือช่วยให้เข้าถึงแหล่งเงินทุน และช่วยให้รายละเอียดของกิจกรรมต่าง ๆ ไม่ว่า จะเป็นด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และแผนธุรกิจแผนการตลาดช่วยกำหนดการปฏิบัติงานที่ต่อเนื่องในอนาคต โดยแผนธุรกิจ ต้องประกอบด้วย สินค้าหรือบริการที่จะขายแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการ นโยบายการตลาด เช่น นโยบายด้านราคา การส่งเสริมการตลาด และการกระจายสินค้า วิธีการหรือกระบวนการในการผลิต รวมถึงเครื่องจักร ตัวเลขทางการเงินนับตั้งแต่รายได้ที่คาดว่าจะได้ ค่าใช้จ่าย ค่าไร ขาดทุน จำนวนเงินลงทุนที่ต้องการและกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้มาหรือใช้ไป

มีการนำแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็นหลักในการดำเนินงานด้านการตลาด ซึ่งแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงประกอบด้วย ความพอประมาณ ความมีเหตุผล มีภูมิคุ้มกันที่ดี (1) ความพอประมาณ เป็นการดำเนินกิจกรรมการตลาดด้วยความพอดีที่ไม่น้อยเกินไปและไม่มากเกินไปโดยไม่เบียดเบียนตนเองและผู้อื่น เริ่มตั้งแต่การวางแผนการตลาดก่อนว่าจะผลิตด้วยปริมาณพอเหมาะตามกำลังการผลิต กำลังทุนของกลุ่ม ดำเนินกิจกรรมการตลาดด้วยความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่อยู่ตลอดเวลา ไม่หยุดนิ่ง การกำหนดราคาที่เหมาะสมยุติธรรม การส่งเสริมการจัดจำหน่ายที่สอดคล้องกับสถานการณ์ทางการตลาดด้วยคุณธรรม การดำเนินการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมโดยใช้ทรัพยากรที่ประหยัด และการบริโภคของกลุ่มให้อยู่ในระดับพอประมาณเหมาะสมกับรายได้ของกลุ่มด้วย (2) ความมีเหตุผล เป็น

การตัดสินใจเกี่ยวกับการดำเนินกิจกรรมการตลาดให้อยู่ในระดับความพอเพียงนั้น จะต้องเป็นไปอย่างมีเหตุ มีผล โดยพิจารณาจากเหตุปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนคำนึงถึงผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการกระทำนั้นๆ อย่างรอบคอบ เนื่องจากกิจกรรมทางการตลาดต้องเน้นใช้ความคิด สติ ปัญญา ความคิดสร้างสรรค์เป็นหลัก ไม่มีการดำเนินน้ำพริกละลายแม่น้ำ ต้องมีเหตุผลรองรับเสมอ เนื่องจากการแข่งขันในโลกธุรกิจที่รุนแรง ถ้าดำเนินกิจกรรมทางการตลาดไปตามกระแส ก็จะทำให้เกิดความเสียหายได้ (3) ภูมิคุ้มกัน เป็นการเตรียมตัวให้พร้อมรับผลกระทบและการเปลี่ยนแปลงทางด้านกระแสการตลาดในยุคปัจจุบันที่จะเกิดขึ้น โดยคำนึงถึงความเป็นไปได้ของสถานการณ์ต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต เช่นการมีคู่แข่งรายใหม่เข้ามา การที่คู่แข่งมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาด การที่ผู้บริโภคมีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การที่ผลผลิตไม่เป็นไปตามที่ตั้งเป้าหมาย การที่มีเหตุการณ์ฉุกเฉินที่ไม่คาดฝัน จะต้องมีการตลาดฉุกเฉินรองรับเสมอ โดยที่การดำเนินกิจกรรมการตลาดตามแบบเศรษฐกิจพอเพียง จะต้องมีความเข้าใจของการตัดสินใจและดำเนินกิจกรรมการตลาดต่างๆ ให้อยู่ในระดับพอเพียง 2 ประการ ดังต่อไปนี้ (1). เงื่อนไขความรู้ ต้องประกอบด้วย ความรอบรู้เกี่ยวกับการตลาด ต้องสามารถทำแผนการตลาดได้ ต้องสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดได้ รวมทั้งต้องหมั่นเรียนรู้วิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้รอบด้าน เช่น การผลิตการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตลอดจนต้องมีความรอบคอบที่จะนำความรู้เหล่านั้นมาพิจารณาให้เชื่อมโยงกัน เพื่อประกอบการวางแผนและความระมัดระวังในการปฏิบัติให้ประสบความสำเร็จ(2) เงื่อนไขคุณธรรม กิจกรรมการตลาดตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงที่จะทำให้มีความสามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืนนั้นจะต้องดำเนินกิจกรรมทางการตลาดโดยมีความตระหนักใน คุณธรรม มีความซื่อสัตย์สุจริตและมีความอดทน มีความเพียร สมาชิกกลุ่มจะต้องคิดถึงคุณประโยชน์ และความสุขของผู้บริโภคที่ได้รับผลิตภัณฑ์มะขามหวานของกลุ่ม รวมถึงการที่สมาชิกกลุ่มจะได้ใช้สติปัญญาในการดำเนินชีวิตที่ถูกต้องพอเพียงประหยัด และห่างไกลอบายมุขด้วย

สำหรับการพัฒนาคุณภาพมะขามหวานโดยวิธีการป้องกันกำจัดเชื้อราตามภูมิปัญญาชาวบ้าน ในมะขามหวานพันธุ์ประกายทอง พบว่า (1) วิธีการลดปริมาณความชื้นด้วยวิธีการต่างๆ ปรากฏว่าการฉายรังสีรอบทรงพุ่มโรยปูนขาว ทำให้เกิดเชื้อราน้อย แต่วิธีการห่อฝักด้วยพลาสติกใสเพื่อป้องกันน้ำค้างมีผลทำให้เกิดเชื้อรามากกว่าไม่ได้ทำอะไรเลย เนื่องจากการห่อด้วยพลาสติกใสทำให้อากาศไม่ถ่ายเทความชื้นในฝักจึงสูงมีผลทำให้เกิดเชื้อรามาก (2) วิธีการนำมะขามหวานในระยะคาบหมูมาบ่มให้สุกด้วยการผึ่งแดดและตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์ สามารถลดการทำลายของเชื้อราลงได้เกือบหมด สีของเนื้อจะด่างไม่สม่ำเสมอ หากห้ามเกินไปเปลือกยังไม่แยกออกจากเนื้อทั้งหมด แต่มองเห็นร่องรอยการทำลายของเชื้อรานี้(๓) การให้ปุ๋ยชนิดต่างๆ พบว่าการให้ปุ๋ยคอกจากมูลไก่และการให้ปุ๋ยน้ำชีวภาพพบเชื้อรามากกว่าการให้ปุ๋ยจากมูลสุกรและปุ๋ยเคมี ทั้งนี้เนื่องจากปุ๋ยคอกจากมูลไก่มีส่วนผสมของเกลือบ่อยมากจึงดูดความชื้น ได้ดี ทำให้ดินชื้นจึงเกิดเชื้อรามาก ส่วนปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพมีส่วนผสมของน้ำตาลซึ่งเป็นอาหารของเชื้อราจึงมีผลทำให้เกิดเชื้อรามาก วิธีการให้ปุ๋ยคอกจากมูลสุกรเกิดเชื้อราน้อยที่สุด นอกจากนี้คุณภาพของมะขามหวานยังดีที่สุดที่สุกหวาน ฝักใหญ่ เนื้อมาก (4) ส่วนการใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาและสารสกัดจากพืชสมุนไพร พบว่าการ

ใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาสามารถลดการเกิดเชื้อราลงได้มากที่สุด รองลงมาคือการใช้น้ำส้มควันไม้ เมื่อนำมาทดลองกำจัดเชื้อโหม่งพืชในหึ่งปฏิบัติการเพื่อยืนยันผลปรากฏว่าการใช้น้ำส้มควันไม้เกิดบริเวณใสมากที่สุด รองลงมาคือการใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มา แต่สารสมุนไพรกำจัดเชื้อราตราปูแดงไม่ทำให้เกิดบริเวณใส ทั้งนี้เนื่องจากสารที่ใช้ในการทดลองเก่าเกินไป

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะทางนโยบายและการทำวิจัยในครั้งต่อไป

1.1 การพัฒนารูปแบบการจัดการองค์กร

ผลการวิจัยครั้งนี้ชี้ให้เห็นว่าชุมชนได้พัฒนารูปแบบการจัดการองค์กรธุรกิจมาหลายปี เริ่มจากรูปแบบของวิสาหกิจมะขามหวานตั้งแต่ 5 คน จนในปัจจุบันมีขนาดใหญ่ขึ้น และจากกิจกรรมการวิจัย ชุมชนสามารถขยายเครือข่ายอีก 2 หมู่บ้าน หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรกำหนดนโยบายพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ให้มีความรู้ความเข้าใจในการจัดการองค์กรโดยเร็ว และส่งเสริมการพัฒนาการผลิตทั้งมะขามขายฝักและผลิตภัณฑ์แปรรูปตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงอย่างต่อเนื่อง ส่งเสริมการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ได้แก่ ดิน น้ำ ป่าไม้ ให้มีสภาพที่สมบูรณ์อย่างยั่งยืน เจริญ รุ่งเรือง ส่งเสริม จูงใจ และสร้างมาตรการการใช้ปุ๋ย และสารสกัดน้ำหมักชีวภาพในการทำการเกษตร และให้เกษตรกรมีวิถีชีวิตตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง เป็นต้น

การวิจัยครั้งต่อไปควรเน้นการวิจัยที่หารูปแบบมาตรการในการดำเนินชีวิตของเกษตรกรตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง เช่น ปัจจัยในการบริหารจัดการต้นทุนในการทำสวนมะขามให้สามารถสร้างกำไร การบริหารจัดการองค์ความรู้หรือภูมิปัญญาชาวบ้าน การจัดการเงินทุนหมู่บ้านให้มีประสิทธิภาพ และภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง

1.2 การพัฒนารูปแบบการจัดการตลาด

รูปแบบการจัดการตลาดสำหรับธุรกิจชุมชนของเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานที่จะทำประสบความสำเร็จด้วยการพึ่งพาตนเอง จะต้องมีการปรับตัวเพื่อรับกระแสการแข่งขันในโลกยุคปัจจุบันที่เข้ามากระทบวิถีชีวิต การตลาดตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงจะทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนมีความเข้มแข็ง สามารถสร้างอำนาจการต่อรองกับการค้ากำไรของพ่อค้าคนกลาง ซึ่งรูปแบบการดำเนินการตลาดตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงเริ่มต้นด้วยการรวมกลุ่มจัดตั้งเป็นธุรกิจชุมชนเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวาน เพื่อร่วมกันคิด ร่วมกัน ร่วมวางแผนตั้งแต่การผลิต ต้องร่วมกันวางแผนการตลาด แล้วร่วมกันดำเนินการตามแผนดังกล่าวให้ประสบความสำเร็จ แล้วนำผลกำไรที่ได้มาปันผลเฉลี่ยคืน ด้วยวิธีการดังกล่าวจะช่วยลดปัญหาการค้ากำไรเกินควรของพ่อค้าคนกลาง และจะช่วยทำให้คนในชุมชนอยู่ร่วมกันอย่างเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ แบ่งปัน เกิดความรักความสามัคคีขึ้นในชุมชน โดยที่ชุมชนจะต้องรู้จักการวางแผนในการบริหาร จัดการ การตลาด และการตรวจสอบภายใน เพื่อให้มีคุณธรรม สามารถตรวจสอบได้ ส่งผลให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จได้ตามเจตนารมณ์

ที่ตั้งไว้ อย่างไรก็ตามสิ่งที่สำคัญสำหรับธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งพาตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงประเภทธุรกิจเกษตรของเกษตรกรปลูกมะขามหวานเพื่อการค้าจังหวัดเพชรบูรณ์ คือต้องรู้จักการพัฒนาผลิตภัณฑ์มะขามหวานให้มีความหลากหลายโดยยึดผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยจะต้องรู้จักการดำเนินการวิจัยการตลาดเพื่อให้ทราบว่าผู้บริโภคมีความต้องการอย่างไร และจะทำให้ธุรกิจชุมชนเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานได้ทราบว่าต้องผลิตผลิตภัณฑ์อย่างไรให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตของลูกค้ายุคปัจจุบัน ซึ่งจะเป็นแนวทางที่ทำให้เกิดความยั่งยืน ในขณะเดียวกัน ธุรกิจชุมชนเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานต้องมีการพัฒนาการแปรรูปให้ได้มาตรฐาน สะอาด ปลอดภัยตามมาตรฐานสากล มีระบบการตรวจคุณภาพผลิตภัณฑ์ ต้องมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม มีความหลากหลายเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการออกแบบให้มีขนาดบรรจุที่แตกต่างกัน ทำให้ผู้บริโภคมีความสะดวกในการบริโภค การเก็บรักษาและการพกพา ต้องมีการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์มะขามหวานให้ได้ครอบคลุมทั่วถึง สำหรับการส่งเสริมการจัดจำหน่ายต้องมีการดำเนินการให้เหมาะสมกับสถานการณ์ ด้วยความประหยัด และคุ้มค่า ได้แก่การเข้าร่วมกิจกรรมงานประจำปีของจังหวัด งานแสดงสินค้าระดับชาติ เช่น งานแสดงสินค้าโอท็อปที่เมืองทองธานี เป็นต้น มีการตั้งราคาขายที่เป็นธรรม และเหมาะสม โดยการคำนวณต้นทุนที่ต้องตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ คือนับตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การผลิต จนถึงมือผู้บริโภค มีการจัดทำบัญชีที่ได้มาตรฐานและเป็นปัจจุบัน สมาชิกต้องมีส่วนร่วมอย่างจริงจัง ต้องปฏิบัติตามระเบียบที่วางไว้ การมีมาตรการลงโทษผู้ละเมิด หรือไม่ซื้อตรงอย่างจริงจัง โดยให้มีความยึดมั่นความซื่อสัตย์สุจริตเป็นสำคัญ และสร้างค่านิยมเห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวมเป็นที่ตั้ง รวมถึงการประหยัด มีเหตุผล และพอเพียง กลุ่มธุรกิจชุมชนต้องรู้จักการศึกษาค้นคว้า และเรียนรู้ในการแสวงหาวิธีการผลิตใหม่ๆ และเน้นการใช้วัสดุธรรมชาติที่ปลอดภัย ต่อผู้บริโภค และตนเอง กล่าวคือการใช้สารเคมีให้น้อยที่สุด

1.3 การพัฒนาคุณภาพมะขามหวานโดยการป้องกันเชื้อราจากภูมิปัญญาชาวบ้าน

สำหรับการวิจัย ทุกกรรมวิธีที่ใช้ในการทดลองยกเว้นการบ่มด้วยการฝังแดดและอบในตู้อบพลังงานแสงอาทิตย์มีการเกิดเชื้อราอยู่มากจึงควรมีการศึกษาหาวิธีการกำจัดให้ได้ผลดีกว่านี้ เช่นมีการศึกษาว่าเชื้อราเข้าไปในฝักมะขามหวานในระยะใด เพื่อหาแนวทางป้องกันกำจัดที่ได้ผลดีต่อไป

เพื่อการป้องกันกำจัดเชื้อรา เกษตรกรควรลดความชื้นในส่วนมะขามหวาน อย่าให้ต้นมะขามและต้นไม้อื่นบังแสง เพื่อให้มะขามหวานได้รับแสงแดดเต็มที่ตลอดทั้งวัน และไม่ควรถึงฝักที่เป็นราลงใต้ดินและในบริเวณสวน เพราะจะเป็นแหล่งสะสมเชื้อรา ทำให้เกิดการระบาดมาขยายแก่การกำจัด

บรรณานุกรม

- กมลชนก สุทธิวัฒนฤพุดิ และคณะ . การจัดการโลจิสติกส์. กรุงเทพฯ : ตอร์นันแมคกรอ-ฮิล อินเตอร์เนชั่นแนล.
- จินตนา สนามชัยสกุลและคณะ. รายงานการวิจัยเรื่องการวิจัยและพัฒนาเพิ่มผลผลิตมะขามหวานเกษตรกรบ้านตะเบาะ อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์เพชรบูรณ์: มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ 2548.
- จินตนา สนามชัยสกุล. 2543. การศึกษาปัญหาและความต้องการของเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานในจังหวัดเพชรบูรณ์. สถาบันราชภัฏเพชรบูรณ์. จังหวัดเพชรบูรณ์ : 85 หน้า.
- จินตนา สนามชัยสกุล. 2545. รายงานการวิจัยเรื่องการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการเกิดเชื้อรา บนฝักมะขามหวานต่อลักษณะทางกายภาพและคุณภาพ. การศึกษาหาสาเหตุและการป้องกันกำจัดเชื้อราจากเกษตรกร. สถาบันราชภัฏเพชรบูรณ์.จังหวัดเพชรบูรณ์ : 94 หน้า.
- วีระวัฒน์ ปันนิตามัย การพัฒนาองค์การแห่งการเรียนรู้กรุงเทพฯ:ธีระป้อมวรรณกรรม 2543.
- สุพาดา สิริกุดตา และคณะ การวางแผนและการบริหารโครงการ. กรุงเทพฯ : มปป., 2543.
- พะยอม วงศ์สารศรี และคณะ ชุมวิชาการจัดการและการวางแผน. กรุงเทพฯ : มปป., 2543.
- เพ็ญจันทร์ สังข์แก้ว. รายงานการวิจัยเรื่องตลาดกลางมะขามหวานเพชรบูรณ์จังหวัดเพชรบูรณ์: มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์, 2550
- สุดาตว เรื่องรุจิระ. ระเบียบวิธีการวิจัยตลาดเบื้องต้น. กรุงเทพฯ : ประกายพริก , 2534.
- สุรางค์ จันทวานิช. วิจัยเชิงคุณภาพ. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2546.
- สุพาดา สิริกุดตา. การวางแผนและบริหาร โครงการ. กรุงเทพฯ : ดวงกมลสมัย, 2543.
- สำนักงานวิจัยและบริการมหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์และสำนักงานจังหวัดอุดรดิตถ์. การพัฒนาเครือข่ายระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคชุมชน.อุดรดิตถ์: มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์, 2547.
- ลีลาภรณ์ บัวสาย . พลังท้องถิ่นบทสังเคราะห์วิจัยด้านชุมชน. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย, 2547.
- ทับทิม วงศ์ประยูรและคณะ . ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจ. กรุงเทพฯ : อักษรสยามการพิมพ์, 2547.
- เนตรพัฒนา ขาววิราช. การจัดการสมัยใหม่.. กรุงเทพฯ : เซลทรัลเอ็กซ์เพรส, 2548.
- นิพนธ์ วิสารทนนท์. โรคมะขาม .เอกสารเผยแพร่ทางวิชาการหลักสูตร “หมอพืชไม่ผล ” ฉบับที่ 9 ภาควิชาโรคพืช คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, กรุงเทพฯ : 13 หน้า.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ .ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย, 2547.
- เสรี พงศ์พิศ. ชุมชนเรียนรู้อยู่เย็นเป็นสุข. กรุงเทพฯ : เจริญวิทย์การพิมพ์, 2548.

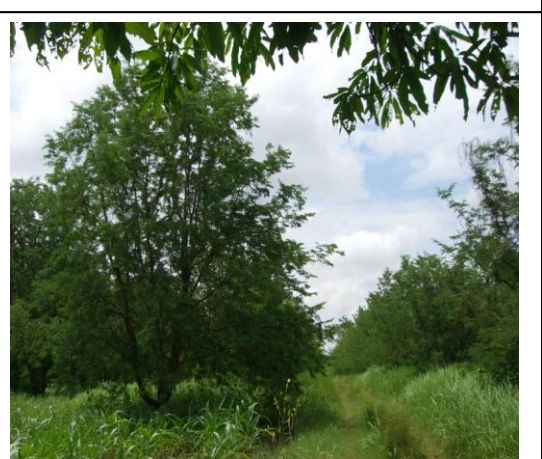
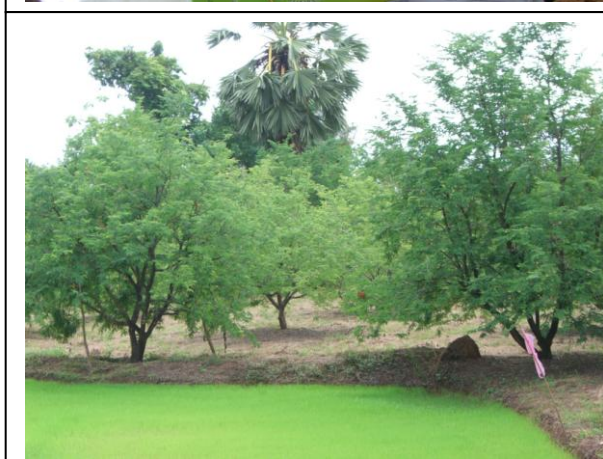
อัจจิมา เศรษฐบุตร และสายสวรรค์ วัฒนพานิช.การบริหารการตลาด. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
2539

อมลนัฐ ฉัตรตระกูล . การมีส่วนร่วมของสหภาคีระหว่างภาครัฐและเอกชนในการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนของ
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์มะขาม จังหวัดเพชรบูรณ์ . เพชรบูรณ์: มหาวิทยาลัยราชภัฏ
เพชรบูรณ์, 2548.





ภาคผนวก



กิจกรรมกำหนดทิศทางพัฒนารูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง



การแปรรูปมะขามของวิสาหกิจชุมชนตำบลตะบะ-



กิจกรรมศึกษาดูงานที่โครงการตามพระราชประสงค์หุบกะพงและโครงการพระราชชนนี



เชื้อราในฝักและใบมะขาม