การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

Small and Micro Community Enterprise Potential Development herbal products Ban Khaonanai Tonyuan Sub-District Amphoe Phanom Suratthani Province

สุนิษา กลิ่นขจร (Sunisa Slinkhachon)*

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบริบทชุมชนและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร ศึกษาปัญหาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร และค้นหายุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน ประชากรเป็น ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กรรมการ สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้นำชุมชน กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน นักพัฒนาชุมชนสาธารณสุขอำเภอพนม นายกองค์การบริหารส่วนตำบลต้นยวน และสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลต้นยวน รวมจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 40 คน เครื่องมือเป็นสัมภาษณ์เชิงลึก สนทนากลุ่ม และ SWOT Anaylsis

ผลการวิจัยพบว่า บริบทชุมชนและกลุ่มลูกประคบสมุนไพร ก่อตั้งขึ้นในปี 2543 ปัจจุบันมีสมาชิก 58 คน หลักเกณฑ์การรับสมาชิกเป็น การเปิดรับสมัครสมาชิกเปิดปีละครั้ง การบริหารกลุ่ม มีการประชุมปีละ 3 ครั้ง การประชาสัมพันธ์กลุ่มเข้าร่วมสัมมนากับหน่วยราชการ ร่วมกิจกรรมวันสตรีสากล ส่งผลิตภัณฑ์ประกวดและจำหน่ายในงานเทศกาลต่าง ๆในระดับอำเภอ จังหวัด และนำผลิตภัณฑ์ไปสาธิตตามเทศกาลหรือหน่วยงานที่ขอมาการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ เงิน SML ของหมู่บ้าน ได้รับการสนับสนุนเงินกู้ จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยี ตำบล ต้นยวน และสำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อการเกษตรกรรม ปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร สมาชิกมาประชุมไม่ตรงต่อเวลาและไม่พร้อมเพรียงกัน บางครั้งก็ขาดการประชุม เนื่องจากต้องประกอบอาชีพประจำวัน วัตถุดิบมีไม่เพียงพอในการผลิต ทำให้ให้การผลิตลูกประคบไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด และสมุนไพรอยู่ไกลจากแหล่งผลิต ขาดเครื่องมือในการผลิตที่ทันสมัย การแปรรูปไม่ผ่านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และไม่ผ่านการอาหารและยา (อย.) ขาดการดูแลช่วยเหลือจากภาครัฐและไม่ต่อเนื่อง ขาดงบประมาณ และยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร พบว่า ประเด็นยุทธศาสตร์เชิงรุก ขยายตลาดในผลิตภัณฑ์เดิม ขยายตลาดในผลิตภัณฑ์ใหม่ บริหารจัดการรวบรวมวัตถุดิบในชุมชน บริหารจัดการหาช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานในการประสานงานกับกลุ่มอื่น ประเด็นยุทธศาสตร์เชิง

* สาขายุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานีจังหวัดสุราษฎร์ธานี 84100 โทร 0-77-913315-7 โทรสาร 0-77-355470 อีเมล์ 56052504010@.sru..ac.th

Acting Sub Lieutenant Sunisa Slinkhachon Program in Development Strategy, Faculty of Science and Technology, SuratthaniRajabhat University,Suratthani , 84100, ThailandTel: 0-77-913315-7 โทรสาร 0-77-355470, E-mail: 56052504010@.sru..ac.th

Veridian E-Journal, Silpakorn University
ISSN 1906 - 3431

แก้ไข เชื่อมโยงเครือข่ายการผลิต ส่งเสริมชุมชนให้มีการปลูกสมุนไพรมากขึ้น ประเด็นยุทธศาสตร์เชิงป้องกัน พัฒนาคุณภาพการผลิตที่ถูกสุขลักษณะเป็นไปตามหลักสุขาภิบาลโรงงาน ประเด็นยุทธศาสตร์เชิงวิกฤต เพิ่มเครื่องจักรที่ทันสมัย การส่งเสริมการตลาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์

คำสำคัญ : วิสาหกิจชุมชน ลูกประคบสมุนไพร

Abstract

The purpose of this study was to investigate a community context, small and micro community enterprise, and herbal ball product groups, performance problems, and search strategies for potential development of small and micro community enterprise. The sample was composed of a leader of a small and micro community enterprise, committee, members, and local leaders, community health developers in Phanom District, a leader, and members of Tambon Tonyuan sub district organization. The total sample was 40 persons. The research tools were deep interview, group discussion, and SWOT Analysis.

The results showed that a community context, and herbal ball product groups was found in B.E.2543. At present, there were 58 persons. A criterion for membership was to subscribe once a year. A group management meeting was arranged three times a year. A group promotion of participants was to attend a seminar with the government officers, join an international women day, products competition and sales on various festival days both local and provincial events. Products were demonstrated by seasonal festivals or agency's request. Loan was supported by the Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives, the Tambon Tonyuan Center for Technology Transfer and the Agricultural Land Reform Office. The problems of herbal small and micro community enterprise were that the members did not attend the meeting on time and uncoordinated. Sometimes they lacked of meetings due to daily occupations. There were not enough raw materials to produce herbal balls. They were insufficient to meet the needs of the market and herbs were far from manufacturers. They lacked of tools for modern production. Product transformation was not a community standard and did not follow the Food and Drug Administration. The lack of care and support from the government was ongoing. They did not have enough budgets. Strategic community enterprise development was not identified. Herbal ball product groups were found that they should have strategic proactive issues, original product expansion, new product expansion, material management gathered in community, and new channel products. Agency supports should coordinate with other groups. For strategic correction issues, networking products should be created and the community should promote to plant more herbal. For strategic protection,

production and hygiene quality should be improved according to the sanitation factory rules. For strategic crisis issues, modern machinery and marketing and advertising promotion should be supported.

Keywords : Micro Community Enterprise Herbal Products

บทนำ

วิสาหกิจชุมชนเป็นกิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการอื่นๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าวไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศกำหนดมาตรา 10 การบริหารจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนให้เป็นไปตามข้อบังคับของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนนั้น มาตรา 11 เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนอาจดำเนินการดังต่อไปนี้ได้ ให้คำแนะนำและช่วยเหลือกิจการภายในของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย ให้ความช่วยเหลือในการจัดตั้งหรือการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการนำวัตถุดิบ ทรัพยากรหรือภูมิปัญญาของชุมชนมาใช้ให้เหมาะสมกับวิสาหกิจชุมชนและสภาพท้องถิ่น ให้ความรู้การฝึกอบรม หรือความช่วยเหลือในการปรับปรุงหรือพัฒนาการผลิต การให้บริการ การบริหารจัดการ การหาทุน การตลาด และอื่นๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย ให้ คำแนะนำหรือดำเนินการใดๆ เพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่ายทั้งในระดับพื้นที่ ระดับภูมิภาค และระดับประเทศ ให้คำแนะนำและช่วยเหลือกิจการภายนอกของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย ดังต่อไปนี้ เป็นคนกลางในการติดต่อกับส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ องค์การมหาชน หรือหน่วยงานอื่นของรัฐ รวมทั้งองค์กรภาคเอกชน เพื่อขอรับความช่วยเหลือและการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย ประสานงานกับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนอื่นเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ หรือดำเนินกิจกรรมอื่นอันเป็นประโยชน์หรือเพิ่มพูนประสิทธิภาพในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย เป็นศูนย์กลางในการส่งเสริมความสามัคคีและการช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน และความร่วมมือทางวิชาการเพื่อให้วิสาหกิจชุมชนมีความเข้มแข็งและมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานไม่ว่า ในด้านคุณภาพของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ การบริหารจัดการ และการพัฒนาการตลาด และเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการเกี่ยวกับนโยบายหรือมาตรการในการส่งเสริมวิสาหกิจ ชุมชนของส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ องค์การมหาชน หรือหน่วยงานอื่นของรัฐ (พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. 2548 : 3)

การพัฒนาชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองโดยการส่งเสริมศักยภาพของชุมชนและการจัดการทุน เพราะองค์ประกอบของการพัฒนานั้น นอกจากแรงงาน หรือทรัพย์สินเงินทอง แล้วความรู้หรือการจัดการความรู้ที่เรียกว่าการจัดกระบวนการเรียนรู้ให้แก่ชุมชนและการช่วยให้ชุมชนค้นพบและพัฒนาศักยภาพของตนเอง โดยใช้ทุนที่มีอยู่ในชุมชนจนสามารถพึ่งตนเองได้ เริ่มจากการพัฒนาภายในครอบครัว ชุมชนและเครือข่ายก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนเป็นวิสาหกิจชุมชนก็เป็นวิธีการแก้ปัญหาด้วยการพัฒนาศักยภาพให้กับชุมชนด้วยการพัฒนาชุมชนในด้านการเป็นผู้ประกอบการเพื่อการจัดการทุนอย่างสร้างสรรค์โดยผ่านกระบวนการเรียนรู้

Veridian E-Journal, Silpakorn University
ISSN 1906 - 3431

การผลิตผลิตภัณฑ์ รวมทั้งบริการต่าง ๆ เพื่อใช้ในครอบครัวและชุมชน เพื่อนำไปสู่การพึ่งตนเองของครอบครัวและชุมชน (ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ.2545 : 29)

การใช้สมุนไพรในการดูแลสุขภาพ เป็นหนึ่งในภูมิปัญญาไทยที่สืบทอดกันมา ซึ่งมีหลักฐานทางประวัติศาสตร์ ที่ระบุถึงการใช้พืชพรรณสมุนไพรตั้งแต่สมัยพุทธกาล การนำสมุนไพรมาใช้ได้ทั้งในแง่การนำมารับประทานเป็นอาหาร เช่น การรับประทานพืชผัก หรือนำมาประกอบเป็นอาหาร นอกจากนั้นยังนำมาใช้เป็นยารักษาโรคเวลาเกิดอาการเจ็บป่วย การใช้ลูกประคบสมุนไพรก็เป็นหนึ่งในภูมิปัญญาไทยที่คนไทยนำมาใช้กันตั้งแต่รุ่นปู่ย่า ลูกประคบสมุนไพรเป็นภูมิปัญญาไทยที่มีมาแต่โบราณ เป็นการนำสมุนไพรพื้นบ้านชนิดต่างๆ มาใช้ประโยชน์ทางการรักษาโรค วางประคบตามส่วนต่างๆของร่างกาย ช่วยคลายกล้ามเนื้อ ลดการปวดเมื่อย นอกจากนี้กลิ่นของน้ำมันหอมระเหยในสมุนไพร การบูรและพิมเสน ช่วยทำให้รู้สึกสดชื่น ผ่อนคลายความเครียด ลูกประคบสมุนไพรมีอยู่ด้วยกันหลายสูตรทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสรรพคุณที่ต้องการ (จิตต์เลขา ทองมณี.2557)

กลุ่มวิสาหกิจลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยมี นางหนูเรียง จีนจูด เป็นประธานกลุ่มจากผลสำรวจเบื้องต้นพบว่าประชากรส่วนใหญ่ในตำบลต้นยวนทำสวนยางพารา ปาล์มน้ำมัน กาแฟ และผลไม้ เช่น เงาะ ทุเรียน ลองกอง ตำบลต้นยวนจึงเป็นสังคมเกษตรกรรม สิ่งที่แสดงให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างคนกับการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่เป็นไปอย่างสมดุล คือการปลูกทุกสิ่งจะอยู่ในแปลงเดียวจะเรียกว่า “สวนปู่สวนย่า” ซึ่งยังคงพบเห็นได้ทั่วไปในตำบลต้นยวน สังคมเกษตรกรรมทำให้ชาวต้นยวนต้องรักษาสิ่งแวดล้อมและผืนป่ามาโดยตลอด อีกทั้งชาวต้นยวนยังมีการรวมกลุ่มอย่างเข้มแข็งนับตั้งแต่ พ.ศ.2523 ผ่านกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มอาสาธารณสุขมูลฐาน กลุ่มแม่บ้าน ร้านค้าชุมชนกลุ่มอาชีพต่างๆ เช่น กลุ่มกะละแมโบราณ กลุ่มดอกไม้จันทน์ และกลุ่มลูกประคบสมุนไพร เป็นต้น กระนั้นต้นยวนก็เผชิญเข้ากับปัญหาเมื่อเริ่มเกิดวิกฤติการณ์ความแห้งแล้งผลจากการปลูกพืชเชิงเดี่ยวและการสัมปทานไม้ทำให้ชาวบ้านเริ่มหันมาอนุรักษ์ป่าจนได้รับรางวัลลูกโลกสีเขียวใน พ.ศ. 2548 จากบริษัท ปตท.จำกัด (มหาชน) สำหรับสมุนไพรลักษณะการปลูกมักจะปลูกไว้ตามสวน หัวไร่ปลายนา บริเวณที่อยู่อาศัยและปลูกแซมในพืชอื่นและจากสถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบันเกษตรกรเจ้าของสวนประสบกับปัญหาด้านราคายางพารา ปาล์มน้ำมัน ผลผลิตตกต่ำ ทำให้เกษตรกร ส่วนใหญ่ขาดทุนเกษตรกรเจ้าของสวนตกอยู่ในภาวะหนี้สินไม่มีกำลังทรัพย์ในการเอาใจใส่ดูแลปรับปรุงคุณภาพของผลผลิตเท่าที่ควร จึงได้มีการรวมกลุ่มกันผลิตลูกประคบสมุนไพร โดยมีนางหนูเรียง จีนจูด เป็นประธานกลุ่มและมีสมาชิกอีกจำนวน 50 คน ซึ่งในปัจจุบันนี้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้รับการช่วยเหลือจากทางภาครัฐได้เข้ามาดูแลเรื่อง วิธีการตากสมุนไพร ตลอดจนสถานที่ตากสมุนไพรและเก็บสมุนไพร เพื่อให้ได้มาตรฐาน และมีความปลอดภัย แต่ในขณะเดียวกันยังประสบปัญหาในเรื่องกระบวนการผลิตสมุนไพร เช่น สถานที่สำหรับการล้างสมุนไพรที่ได้มาตรฐาน ตลอดจนการบรรจุภัณฑ์ ซึ่งทางกลุ่มมีแนวคิดที่จะมีการปลูกสมุนไพรทุกชนิดให้เป็นศูนย์กลางแห่งการเรียนรู้ และสถานที่สำหรับบริการลูกประคบสมุนไพร ซึ่งทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการให้ลูกประคบสมุนไพรได้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์และความเข็มแข็งแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน(หนูเรียง จีนจูด. 2557 : สัมภาษณ์)

จากปัญหาดังกล่าว ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์สามารถนำไปสู่

มาตรฐานการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน สามารถพึ่งตนเองได้ในระดับครอบครัวชุมชนและเครือข่ายพร้อมทั้งสร้างความเข้มแข็งและมั่นคงแก่ครอบครัวและชุมชนต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาบริบทชุมชนและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาในเพื่อศึกษาปัญหาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน และเพื่อค้นหายุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบ

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านพื้นที่

กลุ่มวิสาหกิจชุมชน หมู่ 8 บ้านเขานาใน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ขอบเขตประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจำนวน 1 คน กรรมการจำนวน 10 คน สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจำนวน 20 คน และผู้นำชุมชน ประกอบด้วย กำนันจำนวน 1 คน ผู้ใหญ่บ้านจำนวน 1 คน นักพัฒนาชุมชนจำนวน 2 คน สาธารณสุขอำเภอพนมจำนวน 2 คน นายกองค์การบริหารส่วนตำบลต้นยวนจำนวน 1 คน และสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลต้นยวนจำนวน 2 คน รวมจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 40 คนใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling)

วิธีดำเนินการวิจัย

เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ(Qualitative Research) โดยใช้เทคนิคการวิจัยเชิงปฏิบัติการ (Action Research)

เครื่องมือการวิจัย

เป็นแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ตอนตามวัตถุประสงค์ 3 ข้อ ดังต่อไปนี้

การวิจัยตามวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาบริบทชุมชนและกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรมีวิธีการศึกษาตามเอกสาร (Documentary Research) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-dept Interview) บริบทชุมชนและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน การวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อศึกษาปัญหาการดำเนินงาน วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรมีวิธีการสนทนากลุ่ม (Focus Group Decision) เกี่ยวกับปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรและการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อค้นหายุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน โดยการประชุมเชิงปฏิบัติการ การวิเคราะห์ (SWOT ANALYSIS) ศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรของตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

Veridian E-Journal, Silpakorn University
ISSN 1906 - 3431

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูล มีขั้นตอนดังนี้

1. ทำหนังสือขอความร่วมมือในการวิจัยจาก บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี เสนอไปยังประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อขอความอนุเคราะห์ ในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง

2. สัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่างด้วยตนเอง

3. ประสานงานอย่างต่อเนื่องกับประธาน กรรมการ และสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้นำชุมชน เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง ผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี ที่เป็นกลุ่มตัวอย่างเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการสัมภาษณ์ และการสนทนากลุ่มย่อย

4. นำแบบสัมภาษณ์มาตรวจความสมบูรณ์ และดำเนินการ เพื่อเตรียมสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) โดยพรรณนาประกอบความเรียง

ผู้วิจัยได้ดำเนินการประชุมเชิงปฏิบัติการโดยมีขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาข้อมูลชุมชนทั่วไปโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

2. ศึกษาศึกษาบริบทชุมชน ปัญหาการดำเนินงาน และค้นหายุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเอง

3. วิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์ เพื่อประมวลบริบทชุมชน ปัญหาการดำเนินงาน และค้นหายุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน

4. ประชุมเชิงปฏิบัติการตามกระบวนการเทคนิค SWOT ANALYSIS โดยมีผู้วิจัยและผู้ช่วยวิจัยดำเนินการปฏิบัติการเป็นแบบบันทึกผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้แบบเก็บข้อมูล ปลายเปิด ค้นหาจุดแข็ง (S) จุดอ่อน (W) โอกาส (O) และภัยอุปสรรค (T) จาก SWOT ANALYSIS

5. สรุป จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

6. นำประเด็นที่ได้มาจัดทำ SWOT MATRIX เป็นยุทธศาสตร์ ดังนี้

6.1 S+ O = เชิงรุก (Aggressive) เป็นยุทธศาสตร์หรือกลยุทธ์ที่ดำเนินการได้ทันทีน่าจะมีความสำเร็จสูง เพราะโครงสร้างจะมีโอกาสเอื้อจากภายนอกองค์การ

6.2 W + O = เชิงแก้ไข (Turn Around) เป็นยุทธศาสตร์ที่จะต้องปรับปรุงจุดอ่อนภายในองค์การก่อนดำเนินการจึงจะประสบผลสำเร็จ

6.3 S + T= เชิงป้องกัน (Defensive) เป็นยุทธศาสตร์ที่ต้องป้องกันภาวะคุกคามจากสถานการณ์ภายนอก ไม่ให้เป็นเหตุของความล้มเหลวหรือปัญหาอุปสรรคของการทำงาน โครงสร้างและองค์ประกอบ

6.4 W + T = เชิงวิกฤต (Retrenchment or Regressive) อาจจะต้องยกเลิกหรือถอนตัว ถ้าไม่สามารถปรับปรุงจุดอ่อนได้ (W.....>S) ถ้าทำได้อาจเป็นยุทธศาสตร์ป้องกัน (ST) ประคับประคองดำเนินการต่อไป หรือรอคอยโอกาสที่จะเกิดขึ้น

สรุปผลการวิจัย

บริบทชุมชนและกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มลูกประคบสมุนไพร ก่อตั้งขึ้นในปี 2543 โดยมีคุณ หนูเรียง จีนจูด เป็นประธานกลุ่ม ประกอบด้วยสมาชิกช่วงเริ่มต้นเพียง 22 คน ปัจจุบันได้ขยายตัวจนมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 58 คน โดยมีหลักเกณฑ์การรับสมาชิกดังนี้ การเปิดรับสมัครสมาชิกเปิดปีละครั้ง ในวันที่ 25 มกราคมของทุกปี ครั้งละ 3 ชั่วโมงเท่านั้น ระหว่างเวลา 13.00-15.00 ณ. สำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม (ส.ป.ก.) ลักษณะทางกายภาพ ต้นยวนเป็นตำบลที่มีภูเขาสลับซับซ้อนมีความสูงชัน บริเวณทางทิศใต้ของตำบลเป็นพื้นที่ราบเชิงเขา ชาวต้นยวนส่วนใหญ่ทำสวนยางพารา ปาล์มน้ำมัน กาแฟ และผลไม้ เช่น เงาะ ทุเรียน ลองกอง ต้นยวนจึงเป็นสังคมเกษตรกรรม สิ่งที่แสดงให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างคนกับการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่เป็นไปอย่างสมดุล คือการปลูกทุกสิ่งจะอยู่ในแปลงเดียวจะเรียกว่า “สวนปู่สวนย่า” ลักษณะทางเศรษฐกิจลักษณะทางสังคมและวัฒนธรรม ผู้คนตำบลต้นยวนประกอบอาชีพเกษตรกรรม เมื่อว่างเว้นจากงานในสวนในไร่ ชาวบ้านมักจะมีเวลาว่างในการทำของกิน-ของใช้เองในครัวเรือน บ้างรวมกลุ่มกัน บ้างทำกันเอง เห็นได้ชัดจากการรวมกลุ่มที่มีอยู่แล้ว เช่น กลุ่มกะละแมโบราณกลุ่มเครื่องแกง กลุ่มข้าวเกรียบมะละกอ กลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ จากนั้นชาวบ้านร่วมกันคิดและออกแบบกิจกรรม ตัวอย่างกิจกรรมที่ดำเนินการไปแล้ว คือกิจกรรมการจัดการขยะ มีหมู่บ้านและครัวเรือนข้าร่วมสำรวจเพื่อวิเคราะห์ความสำคัญในเรื่องการจัดการขยะ นำขยะมาสร้างรายได้ เสริมความรู้และทักษะในการผลิตปุ๋ยชีวภาพและการทำน้ำหมักชีวภาพ การทำน้ำยาอเนกประสงค์เพื่อใช้ในครัวเรือน เพื่อเป็นฐานไปสู่การเป็นครัวเรือนต้นแบบวิถีพอเพียง การเข้าร่วมกับโครงการรักษ์ป่า สร้างคน ๘๔ ตำบล วิถีพอเพียง ตัวอย่างเช่น กิจกรรมการผลิตก๊าซชีวภาพและปุ๋ยหมักจากขยะอินทรีย์ ที่มีคนทั้งชุมชน โรงเรียน และครัวเรือนเข้าร่วมกิจกรรม โดยนำเศษอาหารที่เหลือมาทำเป็นปุ๋ยหมักเพื่อใช้ในการเกษตร เป็นต้น การทำงานที่สำคัญภายในชุมชนเพื่อให้เกิดการเป็นตำบลวิถีพอเพียงอย่างยั่งยืนจึงมุ่งเน้นไปที่การสร้าง“โรงเรียนวิถีพอเพียง” “โรงเรียนสมุนไพรท้องถิ่น” ภายในตำบล โรงเรียนดังกล่าวไม่จำกัดอายุของนักเรียน หรือต้นทุนความรู้เดิม แต่มุ่งเน้นสร้างเสริมความรู้ที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน โรงเรียนสมุนไพรท้องถิ่นและภูมิปัญญาชาวบ้านมีกระบวนการทำงานดังนี้

1. จัดเก็บข้อมูลผู้รู้ในท้องถิ่นและภูมิปัญญาชาวบ้าน
2. ถ่ายทอดความรู้ด้านสมุนไพรและภูมิปัญญาไปสู่เยาวชน
3. จัดทำแปลงสาธิตและห้องเรียนสมุนไพร
4. อบรมการทำผลิตภัณฑ์ใช้เองจากสมุนไพรและภูมิปัญญาชาวบ้าน
5. จัดตั้งกลุ่มแลกเปลี่ยนประสบการณ์เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับการพึ่งตนเอง
6. จัดเสวนาครัวเรือนต้นแบบและมอบเกียรติบัตร

การจัดตั้งโรงเรียนดังกล่าวทำให้เห็นว่าชุมชนสามารถนำทรัพยากรที่มีอยู่แล้วในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ ชุมชนเห็นคุณค่าของการจัดการป่าชุมชนเพราะสมุนไพรมาจากป่าอีกทั้งยังเกิดกลุ่มทำงานมีฐานข้อมูล

Veridian E-Journal, Silpakorn University
ISSN 1906 - 3431

ผู้รู้เรื่องสมุนไพรและภูมิปัญญาท้องถิ่น รู้จักพืชพันธุ์สมุนไพรต่างๆ ที่หายากและหาง่ายในท้องถิ่น รู้สรรพคุณและทำทะเบียนข้อมูลสมุนไพรท้องถิ่นเบื้องต้น ทำให้เยาวชนและชาวตำบลต้นยวนตระหนักถึงความสำคัญของภูมิปัญญาท้องถิ่นและสำนึกหวงแหนทรัพยากรธรรมชาติที่ส่งผลถึงชีวิตของพวกเขาได้เป็นอย่างดี และยั่งยืน **ด้านการดำเนินงาน**โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่ม คือ เพื่อให้เกิดความสามัคคีของสมาชิกกลุ่มภายในหมู่บ้าน เพื่อให้สมาชิกรวมกลุ่มทำกิจกรรมและได้ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ สมาชิกภายในกลุ่มจะต้องช่วยเหลือซึ่งกันและกัน สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการแก้ปัญหา การตัดสินใจและกำหนดแนวทางในการจัดกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มและชุมชน และเพื่อเป็นศูนย์กลางในการรับรู้และเป็นศูนย์กลางกับภาครัฐและเอกชน **กฎระเบียบข้อบังคับกลุ่มสมุนไพรลูกประคบ** ผู้ถือหุ้นต้องเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเขานาในเท่านั้น ผู้เป็นสมาชิกออมทรัพย์ฯ จะต้องถือหุ้นอย่างน้อยเดือนละ 1 หุ้น ๆ ละ 100 บาท เงินหุ้นจะปล่อยให้สมาชิกกู้รายละไม่เกิน 2 เท่า ของเงินฝากในสมุดออมทรัพย์ กำหนดส่งคืนไม่เกิน 10 เดือน โดยแบ่งจ่ายเดือนละเท่า ๆ กันทั้งเงินต้นและดอก การส่งเงินหุ้นออม เงินต้นดอกเบี้ยจะส่งทุกวันที่ 25 ของทุกเดือน เวลา 13.00-15.00 น. การเสียดอกเบี้ย ถ้ากู้สามัญกลุ่มคิดดอกเบี้ยร้อยละ 2 บาท ถ้าเดือนไหนเงินเหลือทางกลุ่มจะถือว่าเป็นเงินฉุกเฉิน ถ้าสมาชิกกู้ จะคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 บาท เงินที่สมาชิกกู้ไปถ้าสมาชิกผู้กู้ไม่นำส่งในวันเวลาที่กำหนด คือ เวลา 15.00 น. ของวันที่ 25 ของทุกเดือน ผู้ค้ำจะต้องเสียแทน ถ้าผู้ค้ำไม่เสีย ให้ถือว่าเดือนนั้นจะไม่มีการกู้เงินเพราะว่าเงินไม่ครบ และให้สมาชิกช่วยกันติดตามหนี้ให้ได้แล้วจะมีการกู้เงินตามปกติทุก ๆ เดือน และการจัดสรรกำไรสิ้นปีให้กับสมาชิก (คิดเป็นเปอร์เซ็นต์) มีดังนี้ 1) ปันผลตามหุ้นที่ถือ ร้อยละ 50 2) สมทบเงินกองทุนร้อยละ 30 เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการทำกิจกรรมกลุ่ม 3) ค่ายานพาหนะร้อยละ 10 4) ค่าตอบแทนคณะกรรมการร้อยละ 10 เหรัญญิกต้องแจ้งสถานะการเงินให้สมาชิกทราบทุกเดือน ให้มีการปันผลปีละครั้ง ทุกวันที่ 25 มกราคม ของทุกปี ผู้กู้และผู้ค้ำต้องลงลายมือชื่อในใบสัญญาเงินกู้ทุกครั้งที่กู้ ถ้าสมาชิกเกิดเสียชีวิตคณะกรรมการจะต้องคืนเงินให้กับทายาทอย่างช้าในเดือนถัดไป ถ้าสมาชิกเสียแต่ยังค้างชำระเงินกู้ ผู้ค้ำและทายาทจะต้องรับผิดชอบด้วยกัน สมาชิกที่เข้าใหม่จะต้องถือหุ้นอย่างน้อย 6 เดือน จึงจะมีสิทธิ์กู้เงินได้ ภายในปีแรก กู้ได้ 1 เท่าของจำนวนเงินฝากในสมุดออมทรัพย์ ในปีที่ 2 กู้ได้ 2 เท่าเสมือนสมาชิกเก่า การส่งเงินหุ้นทุกครั้งสมาชิกจะต้องตรวจสอบสมุดดูทุกครั้งว่ามีลายเซ็นของเหรัญญิกหรือเปล่า ถ้าสมาชิกต้องการถอนเงินในสมุดเงินออมให้ถอนได้ในวันปันผลสิ้นปี ถ้าลาออกให้แจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือน แล้วค่อยรับเงินหุ้นในเดือนถัดไป การจัดสรรเงินสวัสดิการให้กับครอบครัวสมาชิก ศพละ 1,000 บาท พวงหรีด 1 พวง **ด้านการบริหารกลุ่ม** กลุ่มมีการประชุมทุกวันที่ 25 ของทุกเดือน ประชุมคณะกรรมการปีละ 3 ครั้ง สมาชิกที่เข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่า 40 คนต่อเดือน ด้านการประชาสัมพันธ์กลุ่ม เข้าร่วมสัมมนากับหน่วยราชการ ร่วมกิจกรรมวันสตรีสากลอำเภอพนม ส่งผลิตภัณฑ์ประกวดและจำหน่ายในงานเทศกาลต่าง ๆในระดับอำเภอ จังหวัด และนำผลิตภัณฑ์ไปสาธิตตามเทศกาลหรือหน่วยงานที่ขอมา **การสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ** เงิน SML ของหมู่บ้าน บ้านเขานาใน 10,000 บาท สหกรณ์จังหวัดสุราษฎร์ธานี 65,000 บาท กรมพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ (บ้านศรีสุราษฎร์) 450,000 บาท และพัฒนาชุมชน 20,000 บาท แหล่งสนับสนุนเงินกู้ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยี ตำบลต้นยวน และสำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อการเกษตรกรรม

การสนทนากลุ่ม (Focus Group) เกี่ยวกับปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร พบว่า ด้านบุคลากร เรื่องการประชุมเนื่องจากการมาประชุมไม่ตรงต่อเวลาและไม่พร้อมเพรียงกัน บางครั้งก็ขาดการประชุม เนื่องจากสมาชิกมีอาชีพหลักของตนเอง เช่น ทำสวน ทำให้การรวมกลุ่มมีปัญหา สมาชิกรับทราบข่าวสารได้ไม่ทั่วถึง ด้านการผลิตและการแปรรูป วัตถุดิบมีไม่เพียงพอในการผลิต ทำให้ให้การผลิตลูกประคบไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด และสมุนไพรอยู่ไกลจากแหล่งผลิต ซึ่งต้องใช้เวลาในการขนส่ง ขาดเครื่องมือในการผลิตที่ทันสมัย การแปรรูปไม่ผ่านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และไม่ผ่านองค์การอาหารและยา (อย.) ขาดการดูแลช่วยเหลือจากภาครัฐและไม่ต่อเนื่องในระหว่างการทำโครงการ เช่น โรงงานผลิต ด้านบริหารการตลาด ขาดการโฆษณาสินค้า และอุปกรณ์ต่าง ๆ ในการโฆษณา ด้านการบริหารการเงิน ขาดงบประมาณการเงิน เนื่องจากต้องใช้งบประมาณจำนวนมากในการปรับปรุง ปัญหาด้านอื่น ๆ เรื่องภาษา เช่น ภาษาอังกฤษ สมาชิกในกลุ่มพูดภาษาอังกฤษไม่ได้

ค้นหายุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร

จุดแข็ง (S) มีความสามัคคี ความพร้อม ความคิดริเริ่ม และความสามารถในการทำลูกประคบได้ทุกคน มีโครงสร้างกลุ่มโดยมีการตั้งคณะกรรมการ แบ่งบทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบ ชัดเจน มีกรอบทิศทางวางแผนการผลิต การตลาด การแปรรูป มีการจ่ายค่าตอบแทนแรงงาน เป็นแรงจูงใจ สร้างขวัญกาลังใจ การบริหารงานมีความโปร่งใส มีความพยายาม ความสนใจ ติดตามข้อมูลข่าวสาร มีการใช้ภูมิปัญญาชุมชนผสานความรู้จากการอบรม ดูงาน คิดค้น ปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ การดำเนินงานอยู่บนพื้นฐานแนวคิดอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมในชุมชน มีการจัดแสดงสินค้าที่ศูนย์ศิลปะชีพบางไทร ยโสธร ปทุมธานี และมีการจัดจำหน่ายสินค้าที่ศูนย์การเรียนรู้โรงพยาบาลอภัยภูเบศ โรงพยาบาลกาญจนดิษฐ์ โรงพยาบาลพนม โรงพยาบาลศีรีรัฐ และต่างจังหวัดอื่น ๆ

จุดอ่อน (W) ยังขาดความรู้ ความชำนาญ ทักษะ ด้านเทคโนโลยี ทางการตลาด บรรจุภัณฑ์ที่เป็นระบบและทันสมัย เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน ขยายตลาดได้ขาดเครื่องจักร อุปกรณ์บางอย่างที่ทันสมัยเพื่อใช้ผลิต ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานสูงขึ้นสามารถผ่านการรับรองจากหน่วยงาน อาคารคับแคบไม่สะดวกสำหรับใช้ในการประชุม ศึกษาดูงานด้านการผลิตและแปรรูป วัตถุดิบมีไม่เพียงพอในการผลิต ด้านการส่งเสริมการตลาดขาดโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร ยังไม่ผ่าน อย. มผช.ยังไม่สามารถเชื่อมโยงการผลิต การตลาดได้ ด้านการบริหารการเงิน ไม่มีเงินสำรองเป็นทุนหมุนเวียนให้สมาชิก

โอกาส (O) เนื่องจากสังคมปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลง ประชาชนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสุขภาพมากขึ้น จึงนิยมนำสมุนไพรต่างๆ มารักษาสุขภาพของตนเอง เช่น ลูกประคบสมุนไพรและสมุนไพรเป็นภูมิปัญญาไทยที่มีมาแต่โบราณ ซึ่งเป็นโอกาสที่ดีในการผลิตลูกประคบสมุนไพร ได้รับการสนับสนุนจากส่วนกลาง เช่น เกษตรจังหวัด เกษตรอำเภอ และสาธารณสุขจังหวัด ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารชุมชน และการท่องเที่ยว รวมถึงบ้านศรีสุราษฎร์ และแพทย์แผนไทยมีการจดทะเบียนกลุ่มได้ถูกต้อง และมีใบรับรองผลิตภัณฑ์ GMP (Good Manufacturing Practice) ปัจจุบันระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นสิ่งสำคัญสำหรับหน่วยงานต่าง ๆ ที่เข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกในการดำเนินงาน ทำให้การเข้าถึงข้อมูลมีความรวดเร็ว การติดต่อสื่อสารมีประสิทธิภาพ และช่วยประหยัดต้นทุนในการดำเนินงานด้านต่างๆ

Veridian E-Journal, Silpakorn University
ISSN 1906 - 3431

อุปสรรค (T) การประชาสัมพันธ์ ยังไม่ได้มาตรฐานสากล ไม่สามารถก้าวสู่เชิงพาณิชย์อย่างแท้จริง ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้ อย. และยังไม่ได้ มผช. อาคารสถานที่ ซึ่งสืบเนื่องมาจากเทคโนโลยีการผลิต การตลาด ยังไม่พัฒนามีข้อจำกัดขีดความสามารถในการเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิต การตลาด จึงยังเสียเปรียบคู่แข่งในตลาดผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังกล่าวของกลุ่มทำให้ไม่สามารถขยายตลาด ตามต้องการได้

อภิปรายผลการวิจัย

ปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรด้านบุคลากร เรื่องการประชุมเนื่องจากการมาประชุมไม่ตรงต่อเวลาและไม่พร้อมเพรียงกัน บางครั้งก็ขาดการประชุม เนื่องจากสมาชิกมีอาชีพหลักของตนเอง เช่น ทำสวน ทำให้การรวมกลุ่มมีปัญหา สมาชิกรับทราบข่าวสารได้ไม่ทั่วถึง ด้านการผลิตและการแปรรูป วัตถุดิบมีไม่เพียงพอในการผลิต ทำให้ให้การผลิตลูกประคบไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด และสมุนไพรอยู่ไกลจากแหล่งผลิต ซึ่งต้องใช้เวลาในการขนส่ง ขาดเครื่องมือในการผลิตที่ทันสมัยการแปรรูปไม่ผ่านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และไม่ผ่านองค์การอาหารและยา (อย.) ขาดการดูแลช่วยเหลือจากภาครัฐและไม่ต่อเนื่องในระหว่างการทำโครงการ เช่น โรงงานผลิต ด้านบริหารการตลาด ขาดการโฆษณาสินค้า และอุปกรณ์ต่าง ๆ ในการโฆษณา ด้านการบริหารการเงิน ขาดงบประมาณการเงิน เนื่องจากต้องใช้งบประมาณจำนวนมากในการปรับปรุง ปัญหาด้านอื่น ๆ เรื่องภาษา เช่น ภาษาอังกฤษ สมาชิกในกลุ่มพูดภาษาอังกฤษไม่ได้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของคำแสน ประเสริฐสุข. (2555) การผลิตและการตลาดลูกประคบสมุนไพร : กรณีศึกษา กลุ่มแพทย์แผนไทยตำบลนาพิน อำเภอตระการพืชผล จังหวัดอุบลราชธานี ผลการวิจัย พบว่าประธานกลุ่มต้องคอยควบคุม ดูแลการผลิตทุกขั้นตอน การจัดการด้านการตลาดลูกประคบสมุนไพร ของกลุ่มแพทย์แผนไทยตำบลนาพิน ปัญหาอุปสรรค ด้านการผลิต พบว่าวัตถุดิบพืชสมุนไพรบางชนิดหายากต้องจัดหานอกพื้นที่อำเภอ เช่น เถาว์เอ็นอ่อน ต้นทุนการผลิตสูงเนื่องจากวัตถุดิบพืชสมุนไพรราคาสูง ต้องจัดหาซื้อตามท้องตลาด เช่น หัวโกฏิ วัสดุอุปกรณ์ในการผลิตไม่เพียงพอ อาคารสถานที่คับแคบ ปัญหาอุปสรรคด้านการตลาดพบว่าช่องทางการตลาดมีน้อย ตลาดแคบเพราะการดูแลรักษาสุขภาพของประชาชนในปัจจุบันมีทางเลือกหลากหลายวิธี ค่าขนส่งมีราคาสูง แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร การนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ตั้งแต่การอบ บด การฆ่าเชื้อ การชั่งปริมาณให้ได้มาตรฐาน และที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือการ แพ็กเก็ตจิ้งการสร้างอัตลักษณ์ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ เป็นที่ต้องการของตลาดที่ในและนอกประเทศ

เพื่อค้นหายุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพร

ประเด็นยุทธศาสตร์เชิงรุก ได้แก่ 1. ขยายตลาดในผลิตภัณฑ์เดิม เพื่อเพิ่มยอดขายแต่ขยายออกไปต่างชุมชนต่างตำบลต่างอำเภอ ต่างจังหวัดทั้งนี้อาศัยการขอสนับสนุนช่วยเหลือจากส่วนราชการที่เกี่ยวข้องในการติดต่อประสานงาน รวมทั้งใช้วิธีการขยายตลาดโดยการเชื่อมโยงเครือข่ายกับทางจังหวัดอื่นขยายตลาดในผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อเพิ่มยอดขาย และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ ยาสระผมสมุนไพรยาดม ใช้วิธีขยายตลาดในกลุ่มของแม่บ้านในครัวเรือน บริหารจัดการ รวบรวมวัตถุดิบ ในชุมชน ที่ผลิตได้เองเพื่อนำมาผลิตภายใต้การผลิตที่มีประสิทธิภาพ ควบคุมการสูญเสียให้เกิดขึ้นน้อยที่สุด บริหารจัดการโดยวางแผนการตลาดหาช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์เองโดยตรงไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง(ขายตรง) เช่น ติดต่อกับกลุ่มผู้บริโภคโดยตรงในชุมชนอื่น เป็นการลดต้นทุนการผลิตเพิ่มกำไร 2. เชื่อมโยงเครือข่ายการผลิต การตลาด กับกลุ่มอื่นที่

ผลิต ผลิตภัณฑ์เดียวกัน เพื่อสร้างองค์ความรู้ด้านการผลิตให้มีคุณภาพ พลังการต่อรองด้านการตลาด ลดต้นทุนการผลิต เพิ่มยอดขาย ขยายการตลาดขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานในการประสานงานกับกลุ่มอื่น พร้อมงบสำหรับการ พัฒนาต่างๆ ได้แก่ สัมมนา ฝึกอบรม ดูงาน พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต การตลาดการบรรจุภัณฑ์การประชาสัมพันธ์ อาคารสถานที่ ที่ได้มาตรฐาน อบรมการเขียนโครงการขอสนับสนุนเงินทุนให้มีความเข้าใจ และมีความชำนาญส่งเสริมชุมชนให้มีการปลูกสมุนไพรให้มากขึ้น เพื่อป้องกันสมุนไพรขาดแคลน ในระหว่างการผลิต 3. พัฒนาคุณภาพการผลิตที่ถูกสุขลักษณะเป็นไปตามหลักสุขาภิบาลโรงงาน ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้รับรองมาตรฐานสามารถผลักดันในการยื่นขอรับรองมาตรฐาน อย. และมผช. ซึ่งเป็นการสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ 4. เพิ่มเครื่องจักร อุปกรณ์บางอย่างที่ทันสมัยเพื่อใช้ผลิต เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานสูงขึ้นสามารถผ่านการรับรองจากหน่วยงาน เช่น อย. มผช.การส่งเสริมการตลาด การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของประหยัด มะโนพะเส้า และคณะ. (2552) ได้ศึกษาเรื่อง แนวทางพัฒนาวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองยางไหล ตำบลทาทุ่งหลวง อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน พบว่า ปัญหาที่พบคือความไม่เข้าใจกันระหว่างวิสาหกิจชุมชนและสมาชิก และความไม่เข้าใจกันของคณะกรรมการกลุ่ม และสมาชิกกลุ่ม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ สมาชิกส่วนใหญ่ขาดความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สมาชิกส่วนใหญ่ทำกิจกรรมเพื่อเสริมรายได้ ทำให้ไม่ได้มาร่วมกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง ผลิตภัณฑ์จึงออกสู่ตลาดไม่ต่อเนื่อง ต้นทุนการผลิตสูง ผลิตภัณฑ์ยังไม่ตรงกับความต้องการของตลาด กลุ่มจึงได้กำหนดแนวทางพัฒนาสมาชิกกลุ่มในด้านการผลิต โดยการอบรมให้ความรู้การผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาด้านการตลาด ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังมีตลาดอยู่ในวงจำกัด ในท้องถิ่นผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ยังไม่เป็นที่ต้องการของตลาด เนื่องจากขาดเครื่องมือและอุปกรณ์ที่มีมาตรฐาน กลุ่มจึงได้วางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปความต้องการของตลาด และยังมีปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ การมีวัตถุดิบ การมีความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน ความพร้อมเพียงของกลุ่ม การมีระเบียบข้อบังคับ การระดมทุน และการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผลการศึกษาของชูศรี เสรีรักษ์ และคณะ. (2552) ได้ศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน กองทุน ฟื้นฟูอาชีพเกษตรกรหลังการพักชำระหนี้ ตำบลห้วยนาง อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง พบว่า มีแนวทางพัฒนาการผลิตโดยใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น ด้วยการส่งเสริมให้สมาชิกปลูกขมิ้นและพริกที่ใช้เป็น ส่วนผสมของเครื่องแกง แล้วนำมาขายให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชน จากการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมต่อวิสาหกิจชุมชน พบว่า มีการปรับเปลี่ยนให้คนรุ่นใหม่เข้ามาเป็นคณะกรรมการและให้สมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่ม สมาชิกที่เข้าร่วมในเวทีชุมชนมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ได้นำความรู้ใหม่ ๆ เพื่อพัฒนางาน สมาชิกมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ สมาชิกมีแนวคิดที่ดีต่อการทำวิจัยเพราะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนางาน ในส่วนของผลที่เกิดขึ้นต่อเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร สามารถใช้งานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนได้จริง และใช้เป็นกรณีตัวอย่างเพื่อพัฒนาวิสาหกิจอื่น ๆ รวมถึงเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรกับวิสาหกิจชุมชนมีความผูกพันมากขึ้นจากการทำวิจัยร่วมกัน

Veridian E-Journal, Silpakorn University
ISSN 1906 - 3431

โมเดลของศักยภาพที่ค้นพบจากงานวิจัย

จุดแข็ง (S)

S1 มีความสามัคคี ความพร้อม ความคิดริเริ่ม และความสามารถในการทำลูกประคบได้ทุกคน

S2 มีโครงสร้างกลุ่มโดยมีการตั้งคณะกรรมการ แบ่งบทบาท หน้าที่ ความรับผิดชอบชัดเจน

S3 มีกรอบทิศทาง วางแผนการผลิต การตลาด การแปรรูป

S4 มีการจ่ายค่าตอบแทนแรงงาน เป็นแรงจูงใจ สร้างขวัญกำลังใจ

S5 การบริหารงานมีความโปร่งใส

S6 มีความพยายาม ความสนใจ ติดตามข้อมูลข่าวสาร

S7 มีการใช้ภูมิปัญญาชุมชนผสานความรู้จากการอบรม ดูงาน คิดค้น ปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์

S8 การดำเนินงานอยู่บนพื้นฐานแนวคิดอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมในชุมชน

S9 มีการจัดแสดงสินค้าที่ศูนย์ศิลปะชีพบางไทร ยโสธร ปทุมธานี และมีการจัดจำหน่ายสินค้าที่ศูนย์การเรียนรู้โรงพยาบาลอภัยภูเบศ โรงพยาบาลกาญจนดิษฐ์ โรงพยาบาลพนม โรงพยาบาลศีรีรัฐ และต่างจังหวัดอื่น ๆ

โอกาส (O)

O1 เนื่องจากสังคมปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลง ประชาชนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสุขภาพมากขึ้น จึงนิยมนำสมุนไพรต่าง ๆ มารักษาสุขภาพของตนเอง เช่น ลูกประคบสมุนไพรและสมุนไพรเป็นภูมิปัญญาไทยที่มีมาแต่โบราณ ซึ่งเป็นโอกาสที่ดีในการผลิตลูกประคบสมุนไพร

O2 ได้รับการสนับสนุนจากส่วนกลาง เช่น เกษตรจังหวัด เกษตรอำเภอ และสาธารณสุขจังหวัด ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารชุมชน และการท่องเที่ยว รวมถึงบ้านศรีสุราษฎร์ และแพทย์แผนไทย

O3 มีการจดทะเบียนกลุ่มได้ถูกต้อง และมีใบรับรองผลิตภัณฑ์ GMP (Good Manufacturing Practice)

O4 ปัจจุบันระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นสิ่งสำคัญสำหรับหน่วยงานต่าง ๆ ที่เข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกในการดำเนินงาน ทำให้การเข้าถึงข้อมูลมีความรวดเร็ว การติดต่อสื่อสารมีประสิทธิภาพ และช่วยประหยัดต้นทุนในการดำเนินงานด้านต่างๆ

ประเด็นยุทธศาสตร์เชิงรุก (SO Strategy)

1. ขยายตลาดในผลิตภัณฑ์เดิม เพื่อเพิ่มยอดขายแต่ขยายออกไปต่างชุมชนต่างตำบลต่างอำเภอต่างจังหวัดทั้งนี้อาศัยการขอสนับสนุนช่วยเหลือจากส่วนราชการที่เกี่ยวข้องในการติดต่อประสานงาน รวมทั้งใช้วิธีการขยายตลาดโดยการเชื่อมโยงเครือข่ายกับทางจังหวัดอื่น
2. ขยายตลาดในผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อเพิ่มยอดขาย และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ ยาสระผมสมุนไพร ยาดม ใช้วิธีขยายตลาดในกลุ่มของแม่บ้านในครัวเรือน
3. บริหารจัดการ รวบรวมวัตถุดิบในชุมชน ที่ผลิตได้เองเพื่อนำมาผลิตภายใต้การผลิตที่มีประสิทธิภาพ ควบคุมการสูญเสียให้เกิดขึ้นน้อยที่สุด
4. บริหารจัดการโดยวางแผนการตลาดหาช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์เองโดยตรงไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง(ขายตรง) เช่น ติดต่อกับ

ข้อเสนอแนะที่ค้นพบจากการวิจัย

1. ด้านการพัฒนาการบริหารจัดการเงินทุน กลุ่มควรมีการบริหารเงินทุนโดยการวางแผนการใช้จ่ายเงิน การระดมทุนและสะสมทุน การแบ่งปันผลประโยชน์ การซื้อปัจจัยการผลิตเป็นกลุ่ม มีระบบการทำบัญชีที่โปร่งใสและตรวจสอบได้

2. การจัดการด้านการผลิต กลุ่มควรมีศูนย์เรียนรู้การผลิตที่ปลอดภัยอย่างเป็นระบบโดยเน้นด้านผู้ผลิตปลอดภัย ผู้บริโภคปลอดภัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

3. ด้านบุคลากร ควรมีการส่งเสริมการเรียนรู้กลุ่มควรมีการจัดสรรงบประมาณเพื่อสร้างกระบวนการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องจากเงินทุนของกลุ่มในแต่ละปี มีศูนย์เรียนรู้ มีการพบปะเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ในกลุ่มและนอกกลุ่ม การฝึกอบรม การศึกษาดูงานและทัศนศึกษา

4. ด้านบริหารการตลาด กลุ่มควรมีการรวมกลุ่มกันประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น และการขายโดยการตั้งกรรมการดูแลด้านการตลาด และหาช่องทางตลาดใหม่ ๆ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด

5. ยุทธศาสตร์ในแต่ด้าน กลุ่มควรมีการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและนำไปปรับปรุงพัฒนากลุ่มอย่างต่อเนื่อง

6. ควรส่งเสริมกระบวนการมีส่วนร่วมของสมาชิกให้ร่วมกิจกรรมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

คำแสน ประเสริฐสุข. (2555). **การผลิตและการตลาดลูกประคบสมุนไพร : กรณีศึกษา กลุ่มแพทย์แผนไทย ตำบลนาพิน อำเภอตระการพืชผล จังหวัดอุบลราชธานี.** วิทยานิพนธ์ศิลปะศาสตรมหาบัณฑิต สาขายุทธศาสตรการพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี.

จิตต์เลขา ทองมณี. (2557). **การผลิตลูกประคบสมุนไพร.** [Online] เข้าถึงได้จาก URL : http://clinictech.rmutp.ac.th (2557, ตุลาคม 8)

ชูศรี เสรีรักษ์และคณะ. (2552). **แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกองทุนฟื้นฟูอาชีพเกษตรหลังการพักชำระหนี้ ตำบลห้วยนาง อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง.** สำนักงานเกษตรจังหวัดตรังกรมส่งเสริมการเกษตร.

ประหยัด มะโนพะเส้าและคณะ. (2552). **แนวทางพัฒนาวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองยางไคล ตำบลทาทุ่งหลวง อำเภอแม่ทำ จังหวัดลำพูน.** กองวิจัยและพัฒนางานส่งเสริม การเกษตรกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

ส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น,กรม. (2546). **พระราชบัญญัติสภาตำบลและองค์การบริหารส่วนตำบลพ.ศ.2537.** กรุงเทพฯ : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย.

สำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. (2548). **พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548**. กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

องค์การบริหารส่วนตำบลต้นยวน.(2557). **วิสหากิจชุมชนลูกประคบสมุนไพร.** [Online]. เข้าถึงได้จาก : www.tonyuan.go.th/index.php[26, มกราคม 2557].