

บทที่ 6

อภิปรายผล

โครงการวิจัยการวิเคราะห์การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และศักยภาพของธุรกิจชุมชน ตามโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจและวิเคราะห์การออกแบบบรรจุภัณฑ์ของธุรกิจชุมชน และวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจชุมชนประเภทอาหาร ในด้านการจัดการ การตลาด การผลิต และการเงินของธุรกิจชุมชนภายใต้โครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” ของอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ โดยการคัดเลือกผลิตภัณฑ์จากกลุ่มอาชีพหรือธุรกิจชุมชนประเภทผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจำนวน 10 กลุ่มตัวอย่าง ที่มีศักยภาพและพัฒนาไปสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น ซึ่งผลิตภัณฑ์เหล่านี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการผลิตสินค้า การนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาผสมผสานกับเทคนิควิธีการผลิตเพื่อให้ได้สินค้าที่มีเอกลักษณ์ของตัวเอง การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการในท้องถิ่นในการให้ความรู้และฝึกอบรมทักษะในด้านการผลิตและการแปรรูปอาหาร ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นเองจนมีความชำนาญในด้านการผลิตและมีรูปแบบเฉพาะที่ไม่เหมือนใคร กลุ่มธุรกิจชุมชนจำนวน 10 กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่

1. กลุ่มอาชีพแปรรูปอาหารแม่บ้านเกษตรบ้านดั้นจั่ว ประกอบด้วย 4 ผลิตภัณฑ์ คือ
 - 1.1 ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผ็ดหัวเหลือง
 - 1.2 ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบสมุนไพรกึ่งสำเร็จรูป
 - 1.3 ผลิตภัณฑ์กล้วยกวน
 - 1.4 ผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นสมุนไพร
2. ธุรกิจชุมชนรายเดี่ยวของ นางจันทร์เพ็ญ วิพุทธภมมานนท์ ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์แหนมหมู
3. ธุรกิจชุมชนรายเดี่ยวของ นายสมเพชร วรรณแก้ว ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์น้ำจิ้มสุกี้
4. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูป หมู่ที่ 4 บ้านทรายมูล ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์ขนมหัวเราะแปรรูปจากไข่ไอโอดีน
5. กลุ่มเกษตรกรบ้านช่างคำน้อย ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์แหนม
6. ชุมชนบ้านแม่ขักพัฒนา ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์น้ำพริกปลา “ลุงคำ”

7. กลุ่มแปรรูปอาหารพื้นเมือง ประกอบด้วย 3 ผลิตภัณฑ์ คือ

7.1 ผลิตภัณฑ์แคหมูไ้รมัน

7.2 ผลิตภัณฑ์แคหมูติดมันปรุงรส

7.3 ผลิตภัณฑ์น้ำพริกหนุ่ม

8. กลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์กล้วยฝอยทรงเครื่อง

9. ธุรกิจชุมชนรายเดียวของ นางเล็ก วงศ์กุนา ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นป่าเล็ก

10. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรทำนาค ประกอบด้วย 2 ผลิตภัณฑ์ คือ

10.1 ผลิตภัณฑ์กระเทียมดอง

10.2 ผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง

จากการศึกษากลุ่มธุรกิจชุมชนดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยพบประเด็นจากการวิเคราะห์การออกแบบผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ รวมถึงการวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจชุมชน ดังต่อไปนี้

การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ในการอภิปรายผลการออกแบบผลิตภัณฑ์ของสินค้าประเภทอาหารครั้งนี้ พบว่า ผู้ผลิตนิยมออกแบบผลิตภัณฑ์ตามรูปแบบเดิมที่เคยมีมาก่อนทั้งนี้เพราะเชื่อว่าหากมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบไปจากเดิมจะทำให้การสื่อความหมายของสินค้าผิดไปจากเดิมและอาจส่งผลกระทบต่อความนิยมของผู้บริโภคได้ เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์อาหารในชีวิตประจำวันหากมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบไปจากเดิมมากเกินไปจะทำให้ผู้บริโภคไม่คุ้นเคยและอาจเกิดความไม่ไว้วางใจ

ส่วนการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของธุรกิจประเภทอาหารนั้นพบว่า ผู้ผลิตพยายามที่จะออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามเพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า และเพื่อเป็นสิ่งดึงดูดใจผู้บริโภค โดยผู้ผลิตหลายรายได้ลงทุนกับการออกแบบและจัดทำบรรจุภัณฑ์ตามคำแนะนำของหน่วยราชการที่พยายามผลักดันให้สินค้าชุมชนมีมาตรฐานสู่สินค้า OTOP และเพื่อส่งเสริมให้สินค้าชุมชนเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ ตามนโยบายของรัฐบาล ในช่วงปี พ.ศ. 2546-2550 แต่จากการศึกษาพบว่าการผลิตดังกล่าวไม่ประสบผลสำเร็จ เนื่องจากสินค้าชุมชนประเภทอาหารของอำเภอหางดงเป็นอาหารประเภทอาหารพื้นเมืองที่นิยมบริโภคในภาคเหนือ และสามารถจำหน่ายเป็นของฝากได้จำนวนหนึ่งเท่านั้น นอกจากนี้ราคาสินค้าประเภทอาหารพื้นเมืองโดยปกติแล้วจะมีราคาถูก เมื่อมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามทำให้ราคาสินค้าเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคหันไปซื้อสินค้าที่มีบรรจุภัณฑ์แบบเดิมมากกว่า ผู้ผลิตจึงหันกลับมาใช้บรรจุภัณฑ์แบบเดิมอีกทำให้แนวโน้มการ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ตามนโยบายของหน่วยงานราชการไม่ประสบความสำเร็จตามที่ตั้งวัตถุประสงค์เอาไว้ อย่างไรก็ตามผู้วิจัยพบว่า ในความพยายามออกแบบบรรจุภัณฑ์ประเภทอาหารพื้นเมืองนั้นการออกแบบฉลากติดบรรจุภัณฑ์ของสินค้าประสบความสำเร็จมากกว่าการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ทั้งนี้เพราะฉลากติดสินค้าเป็นสิ่งที่ใช้ในการสื่อสารข้อมูลด้านต่าง ๆ รวมถึงสถานที่ผลิตได้ดี และราคาถูก สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบ และ สี สัน ได้ง่ายโดยไม่ต้องลงทุนมาก ส่งผลให้ราคาสินค้าไม่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม จึงเป็นที่นิยมของผู้บริโภคอาหารพื้นเมืองมากกว่าสินค้านี้ อยู่ในบรรจุภัณฑ์ที่หรูหรา สวยงาม

อย่างไรก็ตามผู้วิจัยได้ชี้แนะแนวทางการทำหน้าที่หลักของบรรจุภัณฑ์ซึ่งผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดวงฤทัย ชำรงโชติ ได้เขียนไว้มาใช้ในการวิเคราะห์บรรจุภัณฑ์ คือ 1) การปกป้องคุ้มครองสินค้าให้อยู่ในสภาพดีไม่เกิดการชำรุดเสียหาย 2) การหีบห่อสะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา 3) การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเพื่อให้ลูกค้าทราบ 4) ดึงดูดให้ลูกค้าสนใจอยากซื้อ เช่นรูปทรง สี สันฐาน สี และ กราฟิก โดยจะอภิปรายผลบรรจุภัณฑ์ของสินค้าแต่ละชนิดดังนี้

1. กลุ่มอาชีพแปรรูปอาหารแม่บ้านเกษตรบ้านต้นจั่ว ประกอบด้วย 4 ผลิตภัณฑ์ คือ

1.1 ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผั่วเหลือง มีบรรจุภัณฑ์เป็นขวดแก้ว ซึ่งสามารถปกป้องคุ้มครองสินค้าให้อยู่ในสภาพดีไม่เกิดการชำรุดเสียหาย ทำให้สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากที่ใช้ติดข้างขวดนั้นให้ข้อมูลอย่างชัดเจนต่อผู้บริโภค อย่างไรก็ตามบรรจุภัณฑ์ของน้ำพริกเผั่วเหลืองยังคงเป็นบรรจุภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกับผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผั่วโดยทั่วไป ทำให้ไม่มีจุดเด่นที่ดึงดูดความสนใจเท่าที่ควร สำหรับสีสันของฉลากเป็นสีเหลืองแดงนับเป็นการใช้สีได้ถูกต้องกับการก่อให้เกิดความอยากบริโภคอาหารได้ดี

1.2 ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบสมุนไพรกิ่งสำเร็จรูป นับเป็นสินค้ากิ่งสำเร็จรูปที่เข้ากับยุคสมัย สินค้าตัวนี้มีบรรจุภัณฑ์เป็นถุงพลาสติก ซึ่งสามารถปกป้องคุ้มครองสินค้าให้อยู่ในสภาพดีไม่เกิดการชำรุดเสียหาย ทำให้สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากที่ใช้ติดข้างถุงก็มีข้อมูลอย่างชัดเจนต่อผู้บริโภค หากแต่การฉีกถุงพลาสติกยังคงใช้วิธีฉีกด้วยความร้อนจากเครื่องมือที่มีขายในท้องตลาดโดยทั่วไป ทำให้ผลิตภัณฑ์เหมือนสินค้าในท้องตลาดที่ไม่มีจุดเด่นที่จะดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคเท่าที่ควร สำหรับสีสันของฉลากเป็นสีขาวแดงถือว่าเป็นการใช้สีได้เหมาะสมกับการเป็นฉลากอาหาร

1.3 ผลิตภัณฑ์กล้วยกวน เป็นสินค้าที่ดำรงไว้ซึ่งภูมิปัญญาของท้องถิ่นและยังทำเป็นสินค้าให้เข้ากับยุคสมัยด้วยการมีบรรจุภัณฑ์ทั้งที่ห่อหุ้มเป็นพลาสติก และบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากใบลานส่งผลให้ผลิตภัณฑ์กล้วยกวนเป็นสินค้าที่มีจุดเด่นเป็นที่นิยมของผู้บริโภคที่ซื้อเป็นของฝาก

ผลิตภัณฑ์ทั้งสองประเภทสามารถปกป้อง คຸ່ມครองสินค้าให้อยู่ในสภาพดีไม่เกิดการชำรุดเสียหาย ทำให้สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากนั้นเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ชิ้นเล็กจึงไม่สามารถให้ข้อมูลแก่ผู้บริโภคได้อย่างชัดเจนแต่หากมีการเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ไปจากเดิมอาจทำให้ไม่สามารถรักษามิปัญญาดั้งเดิมไว้ได้ จึงทำให้เกิดความขัดแย้งในการที่จะพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้า

1.4 ผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นสมุนไพร เป็นสินค้าของภาคเหนือที่มีพื้นฐานของการผลิตอาหารว่างจากข้าวและน้ำตาลเช่นเดียวกับสินค้าชุมชนประเภทเดียวกันของภาคอื่น ๆ บรรจุภัณฑ์ของข้าวแต๋น เป็นพลาสติกทำให้สามารถมองเห็นความน่ารับประทานของสินค้าได้ดี รวมถึงถาดรองพลาสติกที่ทำให้สินค้าอยู่ในสภาพดีไม่เกิดการชำรุดเสียหาย สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากนั้นให้ข้อมูลอย่างชัดเจนต่อผู้บริโภค อย่างไรก็ตามข้าวแต๋นยังมีขนาดใหญ่ซึ่งนับว่าเป็นจุดเด่นที่ดึงดูดความสนใจในความแปลกใหม่ของสินค้า หากแต่บรรจุภัณฑ์พลาสติกของข้าวแต๋น ขนาดใหญ่ยังไม่สามารถป้องกันความชำรุดเสียหายของผลิตภัณฑ์ได้ดีเท่าที่ควร ส่วนสีฉลากเป็นสีส้มแดงนับเป็นการใช้สีได้ถูกต้องกับการก่อให้เกิดความอยากรับประทานอาหารได้ดี

2. ธุรกิจชุมชนรายเดียวของ นางจันทร์เพ็ญ วิพุททขยมนานที่ ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์แหนมหนูหมู ซึ่งใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกจึงปกป้อง คຸ່ມครองสินค้าให้อยู่ในสภาพดีไม่เกิดการชำรุดเสียหาย ทำให้สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากที่ใช้ติดข้างถุงนั้นมีการให้ข้อมูลอย่างชัดเจนต่อผู้บริโภค อย่างไรก็ตามบรรจุภัณฑ์ของแหนมหนูหมูยังคงเป็นบรรจุภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกับผลิตภัณฑ์แหนมโดยทั่วไป ทำให้ไม่สามารถดึงดูดความสนใจเท่าที่ควรหากแต่สามารถทำยอดขายได้ดีเนื่องจากรสชาติที่ถูกปากของผู้บริโภค ส่วนสีฉลากมีการพัฒนาอยู่เสมอโดยเจ้าของเป็นผู้ออกแบบเองทำให้ผู้ผลิตเห็นว่าเป็นสินค้าใหม่เสมอ นับว่าเป็นการใช้เทคนิคของการออกแบบให้เกิดข้อได้เปรียบต่อสินค้าได้เป็นอย่างดี

อย่างไรก็ตามเจ้าของผลิตภัณฑ์แหนมได้พยายามออกแบบบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบอื่น ๆ เช่น บรรจุภัณฑ์อัดสุญญากาศ เพื่อให้สะดวกในการขนส่งไปขายที่ไกล ๆ แต่พบว่าเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ไม่เหมาะสมกับแหนมเนื่องจากมีปฏิกิริยาเคมีทำให้สินค้าไม่น่ารับประทาน จึงหันกลับมาใช้วิธีการแบบเดิม

3. ธุรกิจชุมชนรายเดียวของ นายสมเพชร วรรณแก้ว ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์น้ำจิ้มสุกี้ ซึ่งใช้บรรจุภัณฑ์เป็นขวดพลาสติกที่มีขายทั่วไปในท้องตลาด จึงทำให้ปกป้องสินค้าได้ดี และทำให้มองเห็นสินค้าภายในดูน่ารับประทาน และยังทำให้ผู้บริโภคเห็นว่าเป็นสินค้าใหม่ด้วย แต่บรรจุภัณฑ์นี้ไม่มีฉลากสินค้าเนื่องจากผลิตขายภายในชุมชน หรือตามงานต่าง ๆ ทำให้

เห็นว่าบรรจุภัณฑ์ของสินค้าชนิดนี้มีความไม่เหมาะสมเพราะไม่มีข้อมูลให้ผู้บริโภคและไม่เป็นการส่งเสริมให้ผู้บริโภคเกิดความไม่แน่ใจในสินค้า ซึ่งอาจจะเป็นองค์ประกอบหนึ่งที่ทำให้สินค้านี้ประสบความล้มเหลวและต้องยุติกิจการในที่สุด

4. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูป หมู่ที่ 4 บ้านทรายมูล ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ขนมหัวเราะแปรรูปจากไข่ไอโอดีน ซึ่งบรรจุภัณฑ์ของขนมหัวเราะนี้ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐในการทำบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามให้ โดยทำจากกระดาษแข็งอำมมันอย่างดี จึงเหมาะสมกับการขนส่งและพกพา และบนบรรจุภัณฑ์ยังมีรายละเอียดของสินค้า เครื่องหมายรับรองสินค้าด้วย ทำให้ผู้บริโภคได้รับข้อมูล เกิดความเชื่อมั่นในสินค้า ส่วนสีสັນของบรรจุภัณฑ์สีม่วงแดงเป็นสีที่ไม่เหมาะสมกับการเป็นสินค้าประเภทอาหาร ทำให้ดูเหมือนกับว่ามีสีผสมอาหารจำนวนมาก และบรรจุภัณฑ์ยังมีราคาสูง ซึ่งถึงแม้จะเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าแต่เป็นการทำให้สินค้าที่บริโภคกันในชีวิตประจำวันมีราคาสูงเกินความจริง ส่งผลให้ยอดขายลดลง และทำให้ต้องล้มเลิกกิจการในที่สุด

5. กลุ่มเกษตรกรบ้านช่างคำน้อย ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์แฮม ซึ่งใช้บรรจุภัณฑ์ธรรมชาติแบบดั้งเดิม คือ ใบตอง ทำให้ผู้บริโภคเกิดความคุ้นเคยกับสินค้า และใบตองที่นำมาใช้กับสินค้าประเภทนี้ยังมีความเหมาะสมในการปกป้องสินค้าสะดวกในการขนส่งและพกพา นอกจากนี้ยังมีฉลากสินค้ากำกับด้วย แต่ฉลากดังกล่าวให้ข้อมูลเฉพาะด้านผู้ผลิตเท่านั้น ไม่มีข้อมูลที่เป็นรายละเอียดของสินค้า แต่ก็ไม่ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือในสินค้ามากนัก เพราะแฮมเป็นอาหารหลักอย่างหนึ่งของชาวภาคเหนือ ซึ่งการทำบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานจึงแทบจะไม่มีควมจำเป็นยกเว้นผลิตภัณฑ์มีความต้องการที่จะขยายตลาดไปยังภูมิภาคอื่น หรือในต่างประเทศ

6. ชุมชนบ้านแม่จักษ์พัฒนา ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์น้ำพริกถาบ “ลุงคำ” ซึ่งมีบรรจุภัณฑ์เป็นซองพลาสติกทำให้สามารถมองเห็นความน่ารับประทานของสินค้าได้ดี รวมถึงทำให้สินค้าอยู่ในสภาพดีไม่เกิดการชำรุดเสียหาย สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากนั้นให้ข้อมูลอย่างชัดเจนต่อผู้บริโภค อย่างไรก็ตามสีสັນของบรรจุภัณฑ์และฉลากของสินค้าชนิดนี้ไม่ได้เป็นจุดเด่นที่ดึงดูดความสนใจในสินค้าหากแต่เกิดจากสีสັນของตัวเอง สำหรับในแง่ของทฤษฎีการออกแบบบรรจุภัณฑ์นั้นการใช้ฉลากสินค้าประเภทอาหารเป็นสีน้ำเงินเข้มนั้นไม่เป็นการกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความอยากรับประทานอาหารได้ดี แต่ฉลากสีแดงขาวที่ใช้ติดกับสินค้าบรรจุซองที่ขายเป็นแผงเป็นสีโทนร้อนจึงเหมาะสมดีกับสินค้าประเภทอาหาร อย่างไรก็ตามควรมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์เป็นลักษณะอื่นบ้าง เช่น เป็นกล่องหรือเป็นขวด

7. กลุ่มแปรรูปอาหารพื้นเมือง ประกอบด้วย 3 ผลิตภัณฑ์ คือ

7.1 ผลิตภัณฑ์แคบหมูไ้รมัน ซึ่งใช้บรรจุภัณฑ์เป็นถุงพลาสติกจึงปกป้อง กลุ่มครองสินค้าให้อยู่ในสภาพดี แต่ไม่สามารถป้องกันการชำรุดเสียหายของสินค้าได้เพราะแคบหมูมีลักษณะกรอบและทำให้ไม่สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากที่ใช้ติดข้างถุงนั้นมีการให้ข้อมูลอย่างชัดเจนต่อผู้บริโภค อย่างไรก็ตามบรรจุภัณฑ์ของแคบหมูยังคงเป็นบรรจุภัณฑ์ที่นิยมใช้ถุงพลาสติกธรรมดา เนื่องจากเป็นสินค้าบริโภคในชีวิตประจำวันและไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน รวมถึงเป็นสินค้าน้ำหนักไม่แพง ผู้ผลิตจึงไม่นิยมใช้บรรจุภัณฑ์ที่ต้องทำให้เพิ่มต้นทุนสินค้าเพราะเชื่อว่า บรรจุภัณฑ์ของสินค้าประเภทนี้ไม่สามารถดึงดูดความสนใจได้ หากแต่อยู่ที่รสชาติที่ถูกปากของผู้บริโภค สำหรับสีฉันทของฉลากเป็นสีแดงเหมาะสมกับสินค้าประเภทอาหารดี อย่างไรก็ตามเจ้าของผลิตภัณฑ์แคบหมูไ้รมันได้พยายามออกแบบบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบอื่นๆ เพื่อให้สะดวกในการขนส่งไปขายที่ไกล ๆ และเป็นของฝากที่สวยงามรวมถึงเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วย แต่ก็พบว่าบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบเป็นกล่องกระดาษยังไม่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์แคบหมูเพราะไม่สามารถเพิ่มยอดขายได้ ผู้ผลิตจึงหันกลับมาใช้ถุงพลาสติกแบบเดิม ซึ่งข้อค้นพบนี้สอดคล้องกับการที่เคยมีบริษัทผู้ผลิตรายหนึ่งพยายามที่จะทำแคบหมูให้อยู่ในรูปแบบของอาหารประเภทขบเคี้ยวและบรรจุในซองเช่นเดียวกับอาหารขบเคี้ยวโดยทั่วไป แต่ไม่สามารถแก้ปัญหาเรื่องการหยากรอบ และกลิ่นที่เหม็นหืนเมื่อเก็บไว้นานได้ สินค้าชนิดนี้จึงหายไปจากตลาดในที่สุด ซึ่งทำให้เห็นว่าการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับประเภทสินค้านั้นจึงจะส่งผลต่อการขยายตลาดสินค้า

7.2 ผลิตภัณฑ์แคบหมูติดมันปรุงรส บรรจุภัณฑ์ของแคบหมูติดมันปรุงรสใช้บรรจุภัณฑ์ถุงพลาสติกเช่นเดียวกับแคบหมูไ้รมันจึงเพียงปกป้อง กลุ่มครองสินค้าให้อยู่ในสภาพดีได้ แต่ไม่สามารถป้องกันการชำรุดเสียหายของสินค้าได้ และทำให้ไม่สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากก็เช่นเดียวกันมีการให้ข้อมูลอย่างชัดเจนต่อผู้บริโภค สำหรับสีฉันทของฉลากเป็นสีแดงเหมาะสมกับสินค้าประเภทอาหารดี และเช่นเดียวกับผลิตภัณฑ์แคบหมูไ้รมันที่ผู้ผลิตได้พยายามออกแบบบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบอื่นๆ เพื่อให้สะดวกในการขนส่งไปขายที่ไกล ๆ และเป็นของฝากที่สวยงามรวมถึงเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วย แต่ก็พบว่าบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบเป็นกล่องกระดาษยังไม่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์แคบหมูเพราะไม่สามารถเพิ่มยอดขายได้ ผู้ผลิตจึงหันกลับมาใช้ถุงพลาสติกแบบเดิมเช่นเดียวกัน

7.3 ผลิตภัณฑ์น้ำพริกหนุ่ม ผลิตภัณฑ์นี้บรรจุภัณฑ์เป็นพลาสติกเช่นเดียวกันกับสองผลิตภัณฑ์ข้างต้น จึงทำหน้าที่ของบรรจุภัณฑ์ในการปกป้องสินค้า กลุ่มครองสินค้าให้อยู่ในสภาพดีได้ และทำให้สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากก็เช่นเดียวกันมีการให้ข้อมูลอย่างชัดเจนต่อผู้บริโภค สำหรับสีฉันทของฉลากเป็นสีแดงเหมาะสมกับสินค้าประเภทอาหาร

ดี และเช่นเดียวกับ สำหรับผลิตภัณฑ์นี้ผู้ผลิตไม่ได้พยายามออกแบบบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบอื่นๆ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้า แต่ได้มีการออกแบบฉลากให้มีสีสันสวยงามขึ้น เท่านั้น เพราะสินค้า น้ำพริกหนุ่มไม่สามารถขายในราคาแพงได้ ผู้ผลิตจึงไม่สนใจในบรรจุภัณฑ์ที่จะทำให้ต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น

8. กลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์กล้วย ฝอยทรงเครื่อง ผลิตภัณฑ์นี้ได้รับการสนับสนุนการออกแบบ และ จัดทำบรรจุภัณฑ์จากหน่วยงานทางราชการ จึงมีบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่สวยงาม อ่อนช้อย สามารถปกป้องสินค้า ค้ำครองสินค้าให้อยู่ในสภาพดีได้ และทำให้สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากก็เช่นเดียวกันมีการให้ข้อมูลอย่างชัดเจนต่อผู้บริโภค สำหรับสีสันทของฉลากเป็นสีขาวตัวอักษรแดงเหมาะสมกับสินค้าประเภทอาหาร โดยเฉพาะประเภทอาหารว่าง อย่างไรก็ตาม กล้วยฝอยทรงเครื่อง เป็นสินค้าราคาไม่แพง และยังเป็นรองในตลาดสินค้าประเภทเดียวกัน จึงทำให้ไม่สามารถออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามเพื่อเพิ่มมูลค่าได้ เพราะจะทำให้มีผลกระทบต่อราคาสินค้า จึงควรพัฒนาของบรรจุภัณฑ์ และฉลากสินค้าเพื่อให้สินค้าดูใหม่และได้รับการปรับปรุงอยู่เสมอ

9. ธุรกิจชุมชนรายเดี่ยวของ นางเล็ก วงศ์กุ่มา ประกอบด้วย 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์ ข้าวแต่น้ำเล็ก ผลิตภัณฑ์นี้ก็เช่นเดียวกันกับผลิตภัณฑ์กล้วยฝอยทรงเครื่องที่ได้รับการสนับสนุนการออกแบบ และ จัดทำบรรจุภัณฑ์จากหน่วยงานทางราชการ จึงมีบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่สวยงามในระยะแรก ซึ่งเป็นบรรจุภัณฑ์ที่สามารถปกป้องสินค้า ค้ำครองสินค้าให้อยู่ในสภาพดีได้ และทำให้สะดวกต่อการขนส่ง ลำเลียง จับ ถือ พกพา ส่วนฉลากก็เช่นเดียวกันมีการให้ข้อมูลอย่างชัดเจนต่อผู้บริโภค



ภาพที่ 6.1 บรรจุภัณฑ์และฉลากข้าวแต่น้ำเล็ก

สำหรับสีส้มของฉลากสินค้าเป็นสีแดงเหลืองเหมาะสมกับการเป็นฉลากสินค้าประเภทอาหาร โดยเฉพาะประเภทอาหารว่าง เช่นเดียวกับกล้วยทอดเครื่อง ข้าวแต๋นเป็นสินค้าราคาไม่แพงและยังมีตลาดสินค้าประเภทเดียวกันมากมาย จึงทำให้ไม่สามารถเพิ่มมูลค่าด้วยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามได้ เพราะจะทำให้มีผลกระทบต่อราคาสินค้า อย่างไรก็ตามข้าวแต๋นป้าเล็กมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เป็นรูปทรง และขนาดต่าง ๆ รวมทั้งฉลากสินค้าก็มีการพัฒนาเพื่อให้สินค้าดูใหม่และได้รับการปรับปรุงอยู่เสมอ และเพื่อให้เหมาะสมกับตลาดสินค้าที่รองรับด้วย

10. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำนาผา ประกอบด้วย 2 ผลิตภัณฑ์ คือ

10.1 ผลิตภัณฑ์กระเทียมดอง บรรจุภัณฑ์ของกระเทียมดองมีทั้งบรรจุภัณฑ์แบบขวดพลาสติกและขวดแก้ว ที่ให้ความสำคัญในด้านการจัดเก็บและการขนส่ง อีกทั้งบรรจุภัณฑ์มีลักษณะโปร่งใสทำให้สามารถมองเห็นตัวผลิตภัณฑ์ที่บรรจุอยู่ได้อย่างชัดเจน และยังมีรูปลักษณ์ที่สวยงามสะดุดตาดึงดูดใจให้เกิดความอยากซื้อ ส่วนฉลากสินค้าได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการในท้องถิ่นในการจัดพิมพ์ฉลากสินค้าให้ โดยฉลากบ่งบอรายละเอียดเกี่ยวกับชื่อสินค้า ส่วนประกอบ ชื่อผู้ผลิต แต่ไม่ได้ระบุวันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุให้ผู้บริโภคทราบ รวมถึงไม่มีเลขหมาย อย. อาจทำให้ผู้บริโภคขาดความมั่นใจในตัวผลิตภัณฑ์ อนึ่ง การบรรจุกระเทียมดองโดยใช้ขวดพลาสติกอาจไม่ได้มีคุณสมบัติในการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เท่าที่ควร ซึ่งอาจทำให้ต้องใส่สารกันบูดเพื่อให้สามารถเก็บรักษาอาหารได้นานขึ้นและไม่เสื่อมคุณภาพเร็วเกินไป จึงควรใช้ขวดแก้วในการบรรจุผลิตภัณฑ์มากกว่าขวดพลาสติก และพึงระวังเกี่ยวกับฝาขวดแก้วที่จะต้องเลือกใช้ฝาที่ได้ขนาดและสามารถปิดได้แน่นสนิท เพื่อช่วยรักษาคุณภาพและยืดอายุของสินค้า

10.2 ผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง ลำไยถือได้ว่าเป็นผลไม้ที่มีชื่อเสียงของภาคเหนือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีการปลูกอย่างกว้างขวางในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูน อีกทั้งยังเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญไปยังตลาดทั้งในและต่างประเทศซึ่งสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรเป็นจำนวนมากในแต่ละปี ต่อมาได้มีการนำลำไยสดมาแปรรูปเป็นลำไยอบแห้งเพื่อให้สามารถเก็บรักษาไว้ได้นานขึ้นและยังเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าอีกด้วย โดยผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งนี้จะใช้บรรจุภัณฑ์แบบถุงพลาสติกใสทำให้สามารถมองเห็นตัวผลิตภัณฑ์ที่มีสีสันสะดุดตาและน่ารับประทานข้างในได้อย่างชัดเจน ดึงดูดใจผู้บริโภคให้ซื้อไปรับประทานหรือเป็นของฝากได้ในโอกาสต่าง ๆ ทั้งยังช่วยป้องกันการเสื่อมคุณภาพและรักษาคุณภาพของสินค้าให้สามารถที่จะเก็บไว้ได้นานโดยไม่ต้องใส่สารกันบูด



ภาพที่ 6.2 ตลาดสินค้าของกลุ่มต่าง ๆ

การทดลองตลาดสินค้า

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ร่วมกับกลุ่มธุรกิจชุมชนประเภทอาหารแปรรูปของอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ในการปรับรูปแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ และนำไปทดลองจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ รวมถึงจำหน่ายในตลาดสินค้าเดิม เพื่อตรวจสอบผลจากการพัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์ว่าจะสามารถเพิ่มยอดขายในตลาดได้หรือไม่ ผู้วิจัยได้ขอค้นพบดังนี้

1. การทดลองตลาดสินค้า ณ งานแสดงสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชน สถานที่จัด: ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ระหว่างวันที่ 28 พฤศจิกายน – 7 ธันวาคม 2551 ซึ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป เช่น แกล้ม ข้าวแค้น กล้วยกวน ไข่เค็ม และน้ำพริกเผั่วเหลือง ได้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย พบว่า ผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าในบรรจุภัณฑ์ที่เป็นแบบดั้งเดิมมากกว่า เนื่องจากไม่ทำให้สินค้ามีราคาสูงกว่าเดิม ส่วนสินค้าที่มีบรรจุภัณฑ์ราคาสูงและส่งผลให้ราคาสินค้าสูงขึ้นด้วยนั้น ผู้บริโภคไม่นิยมซื้อ แต่สำหรับสินค้าที่พัฒนาเฉพาะรูปแบบของฉลาก พบว่า ไม่ส่งผลต่อราคาสินค้าและไม่ทำให้ยอดขายลดลง ขอค้นพบนี้สอดคล้องกับแนวคิดของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดวงฤทัย ชำรงโชติ (2550)

2. การทดลองตลาดสินค้า ณ งานครบรอบ 75 ปี ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นงานประจำปีของมหาวิทยาลัยแม่โจ้ จัดระหว่างวันที่ 4-10 ธันวาคม 2551 ณ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ นั้น ผู้วิจัยได้ขอค้นพบเช่นเดียวกับการทดลองตลาดสินค้า ณ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคเหนือ

3. การทดลองตลาดสินค้า ณ ถนนคนเดิน จังหวัดเชียงใหม่ ในวันอาทิตย์ที่ 14 ธันวาคม 2551 ณ บริเวณอนุสาวรีย์สามกษัตริย์ ผู้วิจัยได้ซื้อค้นพบเช่นเดียวกับการทดลองสินค้าในสองครั้งแรก

4. การทดลองตลาดสินค้า ในงานราชพฤกษ์รวมใจรักรักพ่อหลวง ณ อุทยานพืชสวนโลก อำเภอแม่เหียะ จังหวัดเชียงใหม่ ระหว่างวันที่ 1-10 ธันวาคม 2551 ได้ซื้อค้นพบเช่นเดียวกับการทดลองตลาดสินค้าครั้งก่อนๆ

จากการทดลองตลาดสินค้าทั้งสี่ครั้งนั้น ผู้วิจัยและกลุ่มอาชีพ ธุรกิจชุมชน ได้ซื้อค้นพบเช่นเดียวกัน ทำให้สรุปได้ว่า บรรรภัณฑ์ของสินค้าถึงแม้จะมีส่วนช่วยเพิ่มมูลค่าสินค้าและช่วยให้สินค้าสามารถขยายตลาดให้กว้างขวางขึ้นได้นั้น แต่ไม่สามารถใช้ได้กับสินค้าอาหารแปรรูปที่เป็นอาหารพื้นเมืองเพราะส่งผลให้ราคาสินค้าสูงขึ้น ส่วนการออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าอาหารแปรรูปนั้น มีส่วนช่วยในการให้ผู้บริโภคได้ข้อมูลสินค้ามากขึ้น และส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าได้เร็วขึ้น ดังนั้น ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปประเภทอาหารพื้นเมือง จึงควรจัดทำฉลากให้สมบูรณ์ก่อนที่จะจัดทำบรรจุภัณฑ์ในราคาสูง ดังที่ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดวงฤทัย ชำรงโชติ (2550) กล่าวว่า “การเลือกบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี ย่อมมีราคาสูง ดังนั้นจึงควรเลือกบรรจุภัณฑ์ที่สามารถคุ้มครองสินค้าได้ และมีราคาเหมาะสมกับราคาของสินค้า ไม่แพงจนเกินไป เพราะราคาของบรรจุภัณฑ์ที่เพิ่มเข้าไปจะทำให้ต้นทุนของสินค้าเพิ่มขึ้นด้วย” “การใช้ภาชนะบรรจุสินค้าที่มีจำหน่ายอยู่แล้วในท้องตลาดเป็นการประหยัดต้นทุนเริ่มแรก ...เพียงแต่เลือกใช้ภาชนะบรรจุที่มีขนาดและรูปร่างมาตรฐานที่มีอยู่แล้วในท้องตลาด แล้วทำการสร้างความโดดเด่นและเอกลักษณ์ของสินค้าโดยการใช้นวัตกรรมเท่านั้น” ดังนั้นผู้วิจัยจึงเห็นว่า การส่งเสริมการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่มีราคาสูงจึงไม่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์อาหารพื้นบ้านของอำเภอหางดง เพราะนอกจากจะทำให้สินค้ามีราคาแพงแล้ว ยังส่งผลต่อการตลาดของสินค้าอีกด้วย

การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจชุมชน

ในการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจชุมชนประเภทอาหารของอำเภอหางดง โดยการวิเคราะห์จากกลุ่มผู้ผลิตที่ขึ้นบัญชีสินค้าชุมชนของอำเภอหางดงจำนวน 10 กลุ่มตัวอย่าง ดังกล่าวข้างต้นพบว่า ศักยภาพของกลุ่มธุรกิจชุมชนที่เป็นการรวมกลุ่มตามนโยบายของภาครัฐมักจะไม่มีความเพียงพอที่จะดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้สาเหตุมาจากการรวมกลุ่มเฉพาะกิจตามโครงการและการผลักดันของหน่วยงานของรัฐ เช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูป หมู่ที่ 4 บ้านทรายมูล ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ขนมหัวเราะแปรรูปจากไข่ไก่อิน และ กลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ซึ่งมีผลิตภัณฑ์กล้วยฟอยทองเครื่อง เป็นสินค้าเป็นต้น

นอกจากนี้ยังพบว่าบางกลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีอาชีพหลักอยู่แล้ว หากแต่มีการรวมตัวกันเพื่อผลิตสินค้าเป็นอาชีพเสริมตามแรงผลักดันของหน่วยงานของรัฐ โดยหวังว่าจะเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัวอีกทางหนึ่งนั้นมักจะมีศักยภาพด้านบุคลากรไม่เพียงพอที่จะดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากสมาชิกแต่ละคนมีอาชีพประจำอยู่แล้วจึงทำให้การจัดสรรเวลาเพื่อมาทุ่มเทให้กับธุรกิจของกลุ่มเป็นไปได้ยาก เพราะสมาชิกไม่มั่นใจในรายได้จากการรวมกลุ่มธุรกิจเท่ากับอาชีพประจำของตนเอง ส่งผลให้กระบวนการผลิตไม่สามารถตอบสนองตลาด และเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นการลงทุนในกลุ่มธุรกิจประเภทนี้จึงประสบความสำเร็จในที่สุด เช่น ธุรกิจชุมชนของ นายสมเพชร วรรณแก้ว (ผลิตภัณฑ์น้ำจิ้มสุกี้) ธุรกิจของชุมชนบ้านแม่จักษ์พัฒนา (ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผา “ลุงคำ”) และ กลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร (ผลิตภัณฑ์กล้วยฝอยทรงเครื่อง) เป็นต้น

สำหรับธุรกิจชุมชนที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ ธุรกิจชุมชนรายเดียวที่มีความตั้งใจที่จะยึดธุรกิจดังกล่าวเป็นอาชีพเลี้ยงครอบครัว จึงมีการดำเนินธุรกิจอย่างจริงจังภายในครอบครัว และมีการจ้างแรงงานภายในพื้นที่มาช่วยในการผลิตด้วย ซึ่งได้แก่ ธุรกิจชุมชนรายเดียวของ นางจันทร์เพ็ญ วิบุตยภักขมานนท์ (ผลิตภัณฑ์แหนมหมูหมู) ธุรกิจกลุ่มแปรรูปอาหารพื้นเมือง (ผลิตภัณฑ์แคบหมูไร้มัน และผลิตภัณฑ์แคบหมูติดมันปรุงรส) ธุรกิจชุมชนรายเดียวของ นางเล็ก วงศ์ภูนา (ผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นป่าเล็ก) ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผาและข้าวเกรียบสมุนไพรของ นางคำ วงศ์คำฮ้าย และธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกรท่ามาก (ผลิตภัณฑ์กระเทียมดอง) เป็นต้น ซึ่งธุรกิจดังกล่าวข้างต้นนี้มีรายได้จากการทำธุรกิจเป็นเดิมพันในการสนับสนุนความเป็นอยู่ของครอบครัว ดังนั้นจึงมีความตั้งใจและความพยายามทุกวิถีทางที่จะรักษาธุรกิจไว้ให้ยืนยาว และมั่นคงไปตราบนานชั่วลูกหลาน และหากมีความเป็นไปได้ที่กลุ่มธุรกิจจะได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐให้สามารถพัฒนาธุรกิจไป ผู้ธุรกิจระดับประเทศ หรือต่างประเทศได้ กลุ่มธุรกิจก็พร้อมที่จะลงทุนและดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์

การวิเคราะห์สภาพปัจจุบันและปัญหาของธุรกิจชุมชน

1. การวิเคราะห์สภาพปัจจุบัน พบว่ากลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนประเภทผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจำนวน 10 กลุ่มตัวอย่างในพื้นที่อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ โดยส่วนใหญ่เป็นการรวมกลุ่มของประชาชนในชุมชนหรือท้องถิ่นเพื่อร่วมมือกันในการผลิตสินค้าตามหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละคน ซึ่งบางส่วนได้รับการสนับสนุนช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการและบางส่วนเกิดจากการร่วมลงทุนในรูปแบบการซื้อหุ้นของสมาชิกและประชาชนในชุมชนหรือท้องถิ่นนั้นๆ ส่วนในกลุ่มที่มีการดำเนินงานในรูปแบบเจ้าของสินค้าชุมชนรายเดียว จะมีลักษณะเป็นธุรกิจครอบครัวโดยมี

การแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในแต่ละขั้นตอนให้กับสมาชิกครอบครัวแต่ละคน และบางกลุ่มอาจมีการจ้างลูกจ้างเพื่อช่วยงานในด้านการผลิตบางขั้นตอนอีกด้วย

จากการศึกษา พบว่า สภาพการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพหรือธุรกิจชุมชนทั้ง 10 กลุ่มตัวอย่าง มีความคล้ายคลึงกับการดำเนินธุรกิจภายในชุมชนและท้องถิ่นอื่นๆ โดยเริ่มต้นจากการได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการในการอบรมให้ความรู้และฝึกสอนทักษะวิธีการต่างๆ เพื่อก่อตั้งกลุ่มการผลิต การสนับสนุนเงินลงทุน วัสดุ อุปกรณ์และเครื่องมือการผลิต และมีบางส่วนที่เริ่มต้นจากการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือความรู้ที่มีอยู่ภายในชุมชนมาเป็นปัจจัยในการพิจารณาและตัดสินใจเลือกประเภทของผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกภายในกลุ่มจะร่วมมือกันผลิต การใช้ทรัพยากรหรือวัตถุดิบที่สามารถหาได้ภายในชุมชน และแรงงานที่ใช้ในการผลิตจะต้องมาจากสมาชิกภายในชุมชนเพื่อเป็นโอกาสในการสร้างงานและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน นอกจากนี้ยังคำนึงถึงการรวมกลุ่มของชาวบ้านในชุมชนเพื่อทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน อันจะส่งผลไปสู่การสร้างสามัคคีภายในชุมชนและเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัวอีกด้วย

สำหรับการบริหารจัดการภายในกลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนจะมีการบริหารงานในรูปแบบคณะกรรมการ ประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก และกรรมการ โดยพิจารณาคัดเลือกจากคุณสมบัติและความรู้ความสามารถของแต่ละคน ซึ่งประธานกลุ่มจะเป็นผู้ทำหน้าที่ให้คำแนะนำและชี้แจงหน้าที่ให้แก่คณะกรรมการทราบ ควบคุมดูแลการดำเนินงานและประสานงานกับสมาชิกแต่ละคน ในส่วนของสมาชิกก็จะช่วยกันดำเนินงานผลิตตามหน้าที่ความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย สำหรับการบริหารจัดการของกลุ่มสินค้าชุมชนรายเดียวจะเป็นรูปแบบกิจการครอบครัว การดำเนินงานจะเป็นลักษณะการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่สมาชิกในครอบครัวตามความถนัดและความสามารถของแต่ละคน ตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การบรรจุ การตรวจคุณภาพ การตลาด และการเงินการบัญชี โดยผลกำไรที่เกิดขึ้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จะถือเป็นรายได้ของครอบครัว

2. ปัญหาของกลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชน จากการศึกษาในครั้งนี้พบว่า กลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนทั้ง 10 กลุ่มต่างประสบปัญหาในด้านต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานและศักยภาพของกลุ่มคล้ายคลึงกัน เพราะการทำธุรกิจไม่ใช่เรื่องง่ายสำหรับชุมชนที่ยังไม่เข้มแข็งและไม่มีความรู้เรื่องการดำเนินธุรกิจอย่างแท้จริง ส่วนใหญ่เป็นการลองผิดลองถูก ดังเห็นได้จากมีหลายกลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนที่ก่อตั้งขึ้นมาไม่นานต้องล้มเลิกหรือยุบกิจการด้วยสาเหตุต่างๆ เช่น เงินทุนขาดแคลน กำไรน้อยหรือขาดทุน สมาชิกกลุ่มลาออก ขาดความรู้และความชำนาญ และไม่สามารถและทักษะทางด้านธุรกิจอีกด้วย สำหรับปัญหาที่พบที่ส่งผลให้กลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนประสบความล้มเหลว คือ

2.1 ปัญหาด้านการผลิต

1) กลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนประเภทอาหารแปรรูปส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนการผลิตที่แน่นอน การผลิตจะขึ้นอยู่กับกำลังการผลิตที่สามารถผลิตได้ ความต้องการของลูกค้าและเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มที่มีอยู่ โดยเฉพาะการผลิตของกลุ่มที่ขึ้นอยู่กับเงินทุนหมุนเวียนหากว่าผลกำไรมีน้อยหรือวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้นจะส่งผลกระทบต่อการผลิตของกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ทำให้ขาดสภาพคล่อง ขาดเงินทุนหมุนเวียน จนกระทั่งไม่มีเงินทุนมาใช้ในการดำเนินการและต้องขุดกิจการในที่สุด

2) กลุ่มไม่มีการพัฒนาชนิดของผลิตภัณฑ์หรือบางกลุ่มมีการพัฒนาค่อนข้างช้า ทำให้ไม่มีผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ๆ มานำเสนอแก่ลูกค้า นอกจากนี้กลุ่มผู้ผลิตยังขาดทักษะในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจและดึงดูดใจลูกค้าให้มาทดลองบริโภคผลิตภัณฑ์ของตน

3) เมื่อมีการเทียบเคียงคุณภาพสินค้าประเภทเดียวกันในท้องตลาดกับคู่แข่งรายอื่นแล้ว สินค้าของกลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนบางกลุ่มผลิตยังมียุทธศาสตร์ที่ด้อยกว่า สาเหตุอาจมาจากกระบวนการผลิตบางขั้นตอนยังไม่มีการควบคุมมาตรฐานและยังไม่มี การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ แต่เป็นการผลิตตามกรรมวิธีของภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สมาชิกมีความรู้ความชำนาญ ซึ่งการขาดการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานที่ดีพอทำให้สินค้ามีคุณภาพต่ำไม่สามารถครองส่วนแบ่งในตลาดได้

4) คุณภาพของสินค้าไม่มีความคงที่ สูตรการผลิตอาหารแปรรูปที่ไม่แน่นอน โรงเรือนการผลิตที่ไม่ได้มาตรฐาน และขาดความรู้ในการบริหารจัดการต้นทุน ทำให้กลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนยังไม่สามารถผลิตสินค้าขายแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่นๆ ภายนอกชุมชนหรือในระดับประเทศได้

2.2 ปัญหาด้านการตลาด

1) การขาดความรู้ด้านการตลาดและไม่มีการศึกษาความต้องการของตลาด เพราะกลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่จะผลิตสินค้าตามความต้องการของกลุ่มเอง ตามสามารถของชุมชนและภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มี หรือจากการแนะนำช่วยเหลือของหน่วยงานราชการ เช่น สมาชิกกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรซึ่งได้รับความรู้และฝึกอบรมทักษะในการแปรรูปอาหารจากหน่วยงานราชการมาแล้ว ประกอบกับกลายเป็นวัตถุดิบที่หาได้ง่ายภายในชุมชนและราคาไม่แพง จึงรวมกลุ่มกันทำกล้วยฟอยทรงเครื่อง โดยไม่มีการพิจารณาถึงตลาดสินค้าชนิดนี้ว่าจะถูกใจผู้บริโภคและเป็นที่ต้องการของตลาดอาหารประเภทเดียวกันหรือไม่

2) กลุ่มผู้ผลิตไม่สามารถหาช่องทางการจำหน่ายหรือหาตลาดไม่ได้ สินค้าบางชนิดที่กลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนผลิตได้ บางอย่างมีการผลิตเหมือนกันในหลายชุมชน เช่น แหนม หรือ แคบหมู แต่สินค้าของชุมชนอื่นมีราคาที่ถูกลงกว่าทำให้ถูกแย่งตลาด และสินค้าบางอย่าง

ยังไม่ผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนหรือมาตรฐาน อย. ทำให้ไม่สามารถขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังพื้นที่ใกล้เคียงหรือจังหวัดอื่นๆ ได้ เพราะลูกค้าไม่มั่นใจในคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า เช่น สินค้ากระเทียมดอง เป็นต้น

3) เนื่องจากกลุ่มธุรกิจบางกลุ่มไม่มีความรู้ด้านการตลาดทำให้ช่องทางการจำหน่ายสินค้ามีเพียงแคภายในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียงเท่านั้น เป็นผลให้ขาดตลาดรองรับสินค้าที่แน่นอน การผลิตสินค้าจึงเป็นการผลิตตามความต้องการและความสามารถของผู้ผลิตเป็นส่วนใหญ่ มิได้เกิดจากความสามารถในการวางแผนการผลิตสินค้าที่ชัดเจน

2.3 ปัญหาด้านระบบบัญชีและการเงิน

กลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่จะใช้เงินลงทุนที่ได้จากการร่วมลงทุนของสมาชิกในกลุ่มหรือชุมชนในลักษณะการซื้อหุ้น บางกลุ่มได้รับการสนับสนุนเงินลงทุนจากหน่วยงานราชการในพื้นที่ หรือการกู้ยืมเงินจากโครงการตามนโยบายพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนของภาครัฐ เช่น โครงการกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง โครงการธนาคารประชาชน โครงการแก้ไขปัญหาด้านการเงินและสินเชื่อสำหรับคนจนในเมือง (Miyazawa) ในขณะที่กลุ่มเจ้าของสินค้าชุมชนรายเดียวจะใช้เงินลงทุนของตนเองและบางส่วนอาจกู้ยืมเงินจากธนาคารของรัฐบาลหรือเอกชน เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ดังนั้นการจัดระบบการเงินของกลุ่มธุรกิจชุมชนและธุรกิจรายเดียวจึงมีความแตกต่างกันในด้านความเข้มแข็ง และ ความรอบคอบด้านระบบการเงิน ส่งผลให้การหมุนเวียนของทุนทำธุรกิจเกิดปัญหาที่แตกต่างกัน โดยกลุ่มธุรกิจชุมชนจะประสบปัญหาการไม่สามารถหมุนเวียนเงินทุน และเกิดความไม่ไว้วางใจในการบริหารจัดการการเงินของกลุ่มส่งผลให้ลังเลในการตัดสินใจทุ่มเทให้กับกลุ่ม ส่วนธุรกิจรายเดียวมักจะประสบปัญหาด้านการหาทางเพิ่มเงินทุนในการขยายการผลิตเพื่อตอบสนองการตลาด และการหารายได้เพื่อใช้หนี้เงินกู้ เป็นต้น

2.4 ปัญหาด้านความเข้มแข็งของชุมชน หรือ การบริหารจัดการของชุมชน

ในการรวมกลุ่มธุรกิจชุมชน พบว่า หลายกลุ่มขาดความเข้มแข็งในการบริหารจัดการกลุ่ม ทั้งนี้ด้วยสาเหตุหลายประการ เช่น ความไม่ไว้วางใจภายในกลุ่ม ความไม่มั่นใจในผลตอบแทนจากกลุ่ม ความเสียสละ และการบริหารจัดการด้านเวลาให้กับกลุ่ม ส่งผลให้กลุ่มไม่เข้มแข็ง ไม่สามารถบริหารธุรกิจให้ต่อเนื่องได้ ทั้งนี้อาจมีสาเหตุมาจากการขาดจิตสำนึกรักท้องถิ่น การทำงานเป็นทีม และความศรัทธาต่ออาชีพที่ร่วมก่อตั้งขึ้น

2.5 ปัญหาด้านอื่นๆ

สำหรับปัญหาอื่นๆ ที่พบในการดำเนินธุรกิจชุมชน ได้แก่ ปัญหาการดำเนินธุรกิจตามโครงการของรัฐ ที่ต้องการให้พื้นที่ต่าง ๆ มีผลงานตอบสนองนโยบายของรัฐ ทำให้เกิดกลุ่มธุรกิจเฉพาะกิจขึ้นหลายกลุ่มที่ดำเนินธุรกิจเฉพาะกิจ เมื่อหมดฤดูกาลสนองนโยบายของรัฐ กลุ่มธุรกิจดังกล่าวก็จะสลายตัวไป และหากมีนโยบายของรัฐใหม่ ก็จะเกิดกลุ่มธุรกิจเฉพาะกิจเช่นนี้อีก แล้วแต่นโยบายของรัฐจะออกมาในรูปแบบใด ซึ่งปัญหาดังกล่าวนี้น่าจะแก้ไข เพราะหน่วยงานของรัฐก็มีความตั้งใจในการที่จะผลักดันให้เกิดผลงานตามนโยบาย ส่วนกลุ่มธุรกิจเฉพาะกิจก็มีความหวังว่าจะสร้างธุรกิจได้ แต่เมื่อขาดการวิเคราะห์ศักยภาพด้านต่าง ๆ ของกลุ่ม จึงทำให้ธุรกิจล้มเหลว ดังนั้นหากหน่วยงานของรัฐต้องการส่งเสริมกลุ่มธุรกิจในพื้นที่ จึงควรจะได้มีการร่วมวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มธุรกิจ และมีเงื่อนไขในการให้การสนับสนุนธุรกิจแทนการสนับสนุนโดยการให้เปล่า ดังที่ผ่านมา

อุปสรรคของกลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชน

นอกจากสภาพปัญหาดังกล่าวข้างต้นแล้ว ผู้วิจัยยังพบว่ากลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนต้องประสบกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบันหลายด้าน ส่งผลให้บางกลุ่มไม่สามารถดำเนินการกิจการต่อไปได้จนกระทั่งประสบภาวะล้มเหลวและต้องยกเลิกกิจการในที่สุด แต่บางกลุ่มก็สามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ด้วยการพัฒนาตนเองจนประสบความสำเร็จได้และดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างยั่งยืน โดยปัญหาและความล้มเหลวที่พบ สามารถระบุได้ว่าเกิดจากหลายปัจจัย เช่น การขาดความช่วยเหลืออย่างถูกต้องจากหน่วยงานต่าง ๆ ภายในและภายนอกชุมชนไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือภาคเอกชน ซึ่งจากปัญหาที่เกิดขึ้นหากได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ ในการมุ่งระดมสมอง ระดมความคิด และเงินทุนในการเข้าไปแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นเป็นรายๆ โดยไม่ใช้วิธีการเหมารวมจะช่วยให้ธุรกิจที่ยืนได้และสามารถดำเนินต่อไปได้และประสบความสำเร็จได้ในที่สุด หรือปัจจัยด้านปัญหาภายในของกลุ่มธุรกิจเองเป็นต้น ในที่นี้พอจะสรุปอุปสรรคที่ทำให้บางกลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนต้องล้มเหลว ไม่สามารถประสบความสำเร็จได้อันเนื่องมาจากอุปสรรคต่างๆ ดังนี้

1. การมองข้ามภูมิปัญญาท้องถิ่น หมายถึง การที่กลุ่มธุรกิจชุมชนประเภทอาหารพยายามที่จะทำให้นิคมค้าและบรรจุภัณฑ์มีรูปแบบที่ทันสมัย ตามความนิยมของสังคมที่เปลี่ยนไป นิยมสินค้าตะวันตก หลายกลุ่มพยายามผลิตสินค้าเลียนแบบต่างประเทศ เพื่อมุ่งสู่ตลาดสากลตามคำแนะนำของหน่วยงานของรัฐ โดยมองข้ามความเป็นภูมิปัญญาด้านอาหารที่เป็นตัวกำหนดว่าอาหารของแต่ละกลุ่มชนก็เหมาะสมกับกลุ่มชนนั้น ๆ เท่านั้น อาจจะมีชนกลุ่มอื่นสนใจที่จะลิ้ม

ลองบ้างในบางโอกาส แต่ไม่สม่ำเสมอ จึงควรให้ความสนใจกับตลาดในท้องถิ่นมากกว่า นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ด้านอาหารของภาคเหนือมักจะอยู่ในรูปแบบของหมักดอง ซึ่งเมื่อเก็บไว้นานจะเกิดแก๊ส ดังนั้นหากใช้บรรจุภัณฑ์ไม่ถูกต้องกับปฏิกิริยาดังกล่าว เช่น ขวดโพลีพลาสติก ถุงพลาสติกสุญญากาศ อาจทำให้เกิดความเสียหายต่อสินค้าได้

2. ความมีจิตสำนึกต่อความเข้มแข็งและประโยชน์ของกลุ่ม ได้แก่ เมื่อมีการตัดสินใจรวมกลุ่มทำธุรกิจชุมชนแล้ว สมาชิกต้องร่วมกันวางแผนการดำเนินธุรกิจ และแบ่งหน้าที่รับผิดชอบที่ชัดเจน หลังจากนั้นสมาชิกจะต้องมีจิตสำนึกร่วมกันอย่างจริงจังที่จะดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จและมีพัฒนาการไปในทางที่ดี และต้องพยายามทุกวิถีทางที่จะทำให้กลุ่มธุรกิจมีความยั่งยืน แต่สิ่งที่พบว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้กลุ่มธุรกิจที่ล้มเหลว คือ ความมีจิตสำนึกต่อความเข้มแข็งและประโยชน์ของกลุ่ม และความไม่ไว้วางใจซึ่งกันและกันในผลประโยชน์ที่ได้รับ

3. การสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ การที่รัฐมีนโยบายสนับสนุนธุรกิจชุมชนแบบไม่ตลอดรอดฝั่ง ซึ่งจากการศึกษากลุ่มธุรกิจที่ล้มเหลว พบว่า กลุ่มธุรกิจดังกล่าวได้รับการสนับสนุนด้านการเงิน และการส่งเสริมด้านความรู้จากหน่วยงานของรัฐในระยะแรกของการรณรงค์ให้เกิดกลุ่มธุรกิจตามนโยบายของรัฐ ทำให้กลุ่มสามารถเริ่มดำเนินการได้ แต่เมื่อมีผลผลิตออกมาแล้วกลุ่มธุรกิจทุกรายประสบกับปัญหาด้านการตลาด และความคงที่ของราคาของสินค้า รวมถึงความไม่ต่อเนื่องในการผลิต เนื่องจากส่วนหนึ่งเกิดปัญหาภายในกลุ่ม ซึ่งแนวทางแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น นั้น หากหน่วยงานทั้งภาครัฐหรือเอกชนให้ความช่วยเหลือโดยการมุ่งพัฒนากลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนให้ตลอดรอดฝั่ง และสร้างความเข้มแข็งให้กลุ่มเพื่อให้กลุ่มธุรกิจสามารถพึ่งตนเองได้ ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนเงินทุน การช่วยเหลือด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ การให้ความรู้และฝึกอบรมทักษะ และกระบวนการทางการตลาดก็จะช่วยให้กลุ่มธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ อย่างไรก็ตามเมื่อมีการสอบถามข้อมูลจากหน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่ให้การสนับสนุนกลุ่มธุรกิจ พบว่า มีปัจจัยต่าง ๆ ที่ไม่สามารถให้การสนับสนุนตลอดรอดฝั่งได้ เช่น การขอความช่วยเหลือจากรัฐเพียงอย่างเดียว กลุ่มไม่มีศักยภาพในการพัฒนาธุรกิจด้วยตนเอง การไม่มีวินัยด้านการเงิน และการขาดความรู้ด้านธุรกิจซึ่งกลุ่มไม่ได้ให้ความสำคัญในการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม หรือไม่ทราบแหล่งที่จะให้ความรู้ เป็นต้น

4. การดำเนินธุรกิจตามกระแสสังคม ได้แก่ การที่กลุ่มธุรกิจก่อตั้งขึ้นจากการที่กลุ่มมองเห็นว่าสินค้าดังกล่าวมีผู้ทำธุรกิจแล้วได้กำไร อยู่ในกระแสความต้องการของสังคมในระบายนั้น เช่น กระแสการสร้างธุรกิจหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กระแสการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า และ กระแสการจัดสถานที่จำหน่ายสินค้าให้กับธุรกิจชุมชน เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เมื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ที่จะสร้างธุรกิจให้ยั่งยืนแล้วนั้น พบว่าเป็นภาพลวงตาให้กับกลุ่มธุรกิจที่

ไม่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจอย่างแท้จริง และจากการสำรวจสถานที่จำหน่ายสินค้าโดยภาครัฐ เช่นงานแสดงสินค้า และ ถนนคนเดิน ต่าง ๆ พบว่า สินค้าประเภทอาหารทั้ง 10 กลุ่ม ของอำเภอ หางดงไม่สามารถเข้าสู่ตลาดดังกล่าวได้ ทั้งนี้เพราะไม่เป็นที่นิยมในกลุ่มผู้บริโภคของตลาด ประเภทดังกล่าว สินค้าทั้ง 10 ประเภทสามารถเข้าสู่ตลาดประเภทตลาดสดในชีวิตประจำวัน ตลาดประเภทของฝากจากชุมชน และ ตลาดประจำสัปดาห์ในชุมชนเท่านั้น ดังนั้นจึงควรมีการ สนับสนุนกลุ่มธุรกิจประเภทอาหารดังกล่าวในชุมชนให้มีการรวมธุรกิจประเภทเดียวกันเพื่อสร้าง ศักยภาพของกลุ่มธุรกิจให้แข็งแกร่งในการที่จะนำสินค้าออกสู่ตลาด และแข่งขันกับชุมชนอื่นได้

5. สินค้าที่ได้รับการคัดแปลงจากต่างวัฒนธรรม หมายถึง สินค้าประเภทอาหารที่ชุมชน มิได้บริโภคเป็นประจำในชีวิตประจำวัน รวมถึงเป็นสินค้าประเภทอาหารที่แพร่หลายตามกระแส โลกาภิวัตน์และเป็นที่นิยมในระยะสั้น เช่น สุกียากี้ ขนมหั่วเราะจากไข่อโอดิน ก๋วยเตี๋ยว หรงเครื่อง และ ข้าวเกรียบสมุนไพร เป็นต้น สินค้าเหล่านี้เป็นการสร้างสรรค์ที่ดีของผู้ผลิต เพื่อให้เกิดความมีเอกลักษณ์ของสินค้า และความแตกต่างแปลกใหม่ไปจากสินค้าเดิมเพื่อที่จะหา ส่วนแบ่งในตลาดตามทฤษฎีการตลาด หากแต่ด้วยวัฒนธรรมการบริโภคอาหารของคนในชุมชนไม่ สามารถเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมได้ จึงทำให้อาหารประเภทคัดแปลงนี้ได้รับความนิยมในระยะสั้น ประกอบกับอำนาจในการซื้อของผู้บริโภคในชุมชนส่วนใหญ่มีขีดจำกัดตามสภาพเศรษฐกิจ ดังนั้น ผู้บริโภคจึงเห็นว่าการซื้ออาหารประเภทดังกล่าวไม่ใช่ความจำเป็นในชีวิตประจำวัน การได้บริโภค เพื่อได้เรียนรู้ และสามารถบอกกล่าวผู้อื่นถึงลักษณะ และรสชาติได้นั้นว่าเป็นการเพียงพอแล้ว ไม่ จำเป็นต้องซื้อหามารับประทานเป็นประจำ ส่งผลให้ยอดขายของธุรกิจดังกล่าวไม่สามารถสร้างความ สมดุลกับต้นทุนการผลิตได้ จึงทำให้ธุรกิจต้องปิดตัวโดยปริยาย

แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชน

การที่ธุรกิจชุมชนจะประสบความสำเร็จได้มากหรือน้อยเพียงใดนั้น ต้องเกิดจากความ ร่วมมือของหลายๆ ฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือภาคเอกชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งประชาชนในท้องถิ่น จะต้องให้ความร่วมมือโดยกระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจชุมชนอย่างจริงจัง ซึ่งควร จะต้องเริ่มจากการร่วมกันวิเคราะห์ปัญหา ร่วมคิด ร่วมกันกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมาย วิธีการ แนวทางและการนำไปปฏิบัติให้บรรลุเป้าหมาย เพื่อให้ธุรกิจชุมชนเกิดการพัฒนานำไปสู่การ ดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืนและมั่นคงได้

จากการศึกษากลุ่มธุรกิจชุมชนประเภทอาหารของอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า มีแนวทางที่จะพัฒนากลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชน ได้ดังนี้

1. ควรส่งเสริมและณรงค์ให้มีการขึ้นทะเบียนสินค้า อ.ย. ให้เพิ่มขึ้น โดยการสนับสนุนให้มีการรวมธุรกิจประเภทเดียวกัน และส่งเสริมการจัดตั้งสถานที่ผลิตให้ได้มาตรฐาน ทั้งนี้เพื่อเป็นการส่งเสริมสินค้าปลอดภัยและเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้บริโภค

2. ในแต่ละชุมชนควรมีการรวบรวมข้อมูลการผลิตสินค้าของกลุ่มต่างๆ เพื่อมิให้เกิดการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่ซ้ำซ้อนเพราะจะส่งผลต่อการตลาด ดังนั้นจึงควรมีการส่งเสริมด้านการรวมกลุ่มเพื่อบริหารทรัพยากรในการผลิต และบริหารบุคลากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ดังที่ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มผู้ผลิตรายเดียวมักมีการดำเนินงานที่มั่นคงกว่า จึงควรหาแนวทางในการให้ผู้ผลิตรายเดียวซื้อวัตถุดิบและจ้างแรงงานในชุมชน

3. ควรมีการส่งเสริมการสร้างจิตสำนึกกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มธุรกิจชุมชน ซึ่งการสร้างจิตสำนึกชุมชนเพื่อประโยชน์ส่วนรวมนั้นนับเป็นเรื่องที่ทำได้ยากในสังคมทั่วไป ดังจะเห็นได้จากการที่กลุ่มธุรกิจต่าง ๆ ประสบความล้มเหลวในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม แต่หากเป็นการทำธุรกิจรายเดียวจะประสบความสำเร็จมากกว่า อย่างไรก็ตาม พบว่า กิจกรรมกลุ่มจะประสบผลสำเร็จได้ต้องมีผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็งและเป็นที่ยอมรับของชุมชน มีความซื่อสัตย์ โปร่งใสในการบริหารงาน เพราะสมาชิกกลุ่มในชุมชนพร้อมที่จะเป็นผู้ตามที่ดีอยู่แล้ว

4. การส่งเสริมการสร้างธุรกิจชุมชนของหน่วยงานของรัฐและภาคเอกชนนั้นควรมีการให้ข้อมูลด้านลบของการดำเนินธุรกิจในทุก ๆ ด้าน กับผู้ที่จะดำเนินธุรกิจด้วย ทั้งนี้เพื่อเป็นการทำให้ผู้ดำเนินธุรกิจได้มองเห็นสถานการณ์ และได้เกิดแนวคิดในการเตรียมพร้อมที่จะเผชิญปัญหา และหาแนวทางในการแก้ปัญหาที่จะเกิดขึ้นได้ด้วยตนเอง

5. การจัดการคนที่ดี จะต้องมีการจัดแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกภายในกลุ่มอย่างชัดเจน ตามความรู้ความสามารถที่เหมาะสม รวมถึงส่งเสริมให้สมาชิกมีขวัญและกำลังใจที่ดีในการทำงาน โดยที่สมาชิกของกลุ่มจะต้องมีเจตคติที่ดีต่อการดำเนินงาน ให้ความร่วมมือและมีความรับผิดชอบเป็นอย่างดี ทั้งนี้ วิถีชีวิตและรูปแบบความสัมพันธ์ในชุมชนเป็นไปในลักษณะเครือญาติเพื่อนพ้องน้องพี่จึงทำให้การดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปแบบพี่น้อง มีความเคารพเกรงใจถ้อยทีถ้อยอาศัยซึ่งกันและกัน

6. การจัดการผลิตที่ดี จะต้องมีการนำทรัพยากรภายในท้องถิ่นมาผลิตให้เป็นสินค้าและบริการที่สนองความต้องการของลูกค้าได้ การผลิตต้องมีการจัดการให้ถูกขั้นตอน ถูกวิธีการ ถูกต้อง ถูกเวลา เพื่อให้ได้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ต้นทุนต่ำ และส่งมอบสินค้าตรงตามเวลาตามสัญญา

7. การจัดการตลาดที่ดีจะต้องมีทักษะด้านการตลาดที่จะสามารถนำสินค้าเข้าถึงลูกค้าได้ สามารถศึกษาและเข้าใจความต้องการของลูกค้าได้ รวมถึงมีความรู้ด้านการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักของลูกค้าได้อย่างแพร่หลาย

8. การจัดการเงินที่ดี เพราะเงินถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ทั้งในการจัดซื้อวัตถุดิบ จ่ายค่าแรงหรือปันผลแก่สมาชิก ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เงินที่ได้จากการขายสินค้าจึงต้องมีการจัดการให้รายได้กับรายจ่ายมีความเหมาะสมสอดคล้องกัน การขายสินค้าต้องมีการกำหนดและมีการจัดทำระบบบัญชีเพื่อให้สามารถตรวจสอบและทราบการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงของเงินรายรับรายจ่ายได้ตลอดเวลา

9. ผู้นำกลุ่ม กลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น ผู้นำกลุ่มเป็นบุคคลที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง ผู้นำกลุ่มที่ดีจะต้องมีบุคลิกลักษณะที่โดดเด่น มีความเป็นผู้นำที่ได้รับการยอมรับนับถือของสมาชิกกลุ่ม มีความซื่อสัตย์เสียสละ มีความตั้งใจจริงในการปฏิบัติงาน มีความกล้าแสดงออกและมีความคิดสร้างสรรค์ ตลอดจนมีความรู้และความสามารถในการบริหารจัดการคนและธุรกิจ สามารถเป็นที่ปรึกษาคอยให้คำแนะนำแก่สมาชิกได้ ผู้นำกลุ่มที่มีลักษณะเช่นนี้จะได้รับการยกย่องในความรู้ความสามารถจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน และมักจะได้รับโอกาสให้เข้าร่วมกิจกรรมกับหน่วยงานราชการเสมอ ทำให้มีโอกาสดำเนินการพัฒนาทักษะแนวคิดในการบริหารงานอยู่ตลอดเวลา

10. การจัดตั้งกองทุนของกลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชน แม้ว่าบางกลุ่มจะได้รับการจัดตั้งจากหน่วยงานราชการต่างๆ แต่บางกลุ่มได้แก้ปัญหาด้วยการกู้ยืมจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ในอัตราดอกเบี้ยต่ำหรือกองทุนของหน่วยงานราชการภายใต้โครงการแก้ไขปัญหาความยากจนของรัฐ ซึ่งนอกจากจะเป็นการแก้ไขปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนแล้ว ยังเป็นการสร้างนิสัยประหยัดอดออมให้กับสมาชิกด้วย นอกจากนี้ ยังมีการจัดตั้งกองทุนของกลุ่ม โดยการระดมทุนจากสมาชิกในรูปแบบของการซื้อหุ้นหรือรวบรวมจากผลกำไรของกลุ่มเข้าเป็นกองทุนที่จะให้สมาชิกกู้ยืมไปประกอบอาชีพเช่นเดียวกัน และส่วนหนึ่งจะจัดสรรเป็นสวัสดิการให้แก่กลุ่ม อาทิเช่น เงินทุนการศึกษาแก่สมาชิกกลุ่ม สงเคราะห์ผู้ด้อยโอกาส เป็นต้น

11. การสนับสนุนจากทางราชการ ซึ่งหน่วยงานราชการในพื้นที่เป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการที่จะผลักดันการดำเนินการของกลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนก้าวไปอย่างมั่นคงยั่งยืน ซึ่งการสนับสนุนของหน่วยงานราชการส่วนใหญ่จะเป็นในรูปเงินทุน วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือการผลิต โดยมีหน่วยงานหลักคือ สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด สำนักงานเกษตรอำเภอ สำนักงานพาณิชย์จังหวัด นอกจากนี้ควรให้การสนับสนุนโดยการให้ความรู้ทางด้านวิชาการและในด้านเทคโนโลยีการผลิตเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดี มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

ใหม่ๆ ให้มีความน่าสนใจดึงดูดใจผู้บริโภค และมีศักยภาพที่สามารถแข่งขันได้ รวมถึงการจัดการช่องทางการตลาดและขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แพร่หลายมากขึ้น

12. การนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการผลิต กลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่จะริเริ่มจากการที่มีสมาชิกในกลุ่มหรือชาวบ้านในชุมชนมีความรู้ที่เป็นภูมิปัญญาดั้งเดิมและสามารถทำสิ่งนั้นได้อยู่แล้ว มารวมตัวกันเป็นกลุ่มอาชีพหรือธุรกิจชุมชน แต่ยังคงขาดความรู้ด้านเทคนิคการผลิตให้มีคุณภาพตรงตามความต้องการของตลาด ซึ่งภูมิปัญญาท้องถิ่นเหล่านี้ถือเป็นข้อได้เปรียบเพราะเป็นสิ่งที่กลุ่มสามารถฝึกฝนให้สมาชิกให้เกิดทักษะความชำนาญในการผลิตได้ แม้ว่าสมาชิกบางคนจะไม่มีทักษะในการผลิตและไม่มีประสบการณ์มาก่อนเลย นอกจากนี้กลุ่มควรจะมีกระบวนการสร้างการเรียนรู้และถ่ายทอดทักษะให้กับสมาชิกโดยการจัดการฝึกอบรม ศึกษาดูงาน เพื่อพัฒนาฝีมือของสมาชิกกลุ่ม

13. การจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกกลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนแต่ละกลุ่มจะมีการนำเงินรายได้จากการจำหน่ายสินค้ามาหักต้นทุนเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้าต่อไป โดยเงินที่เหลือหลังจากการหักต้นทุนถือว่าเป็นผลกำไรที่จะนำไปจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกตามระเบียบของกลุ่มที่ได้กำหนดไว้หรือตามสัดส่วนการถือหุ้นของสมาชิกแต่ละคน โดยควรจัดรูปแบบของผลประโยชน์ของสมาชิก มีดังนี้

- (1) การให้ยืมเงินโดยไม่คิดดอกเบี้ย โดยการสนับสนุนทุนในการประกอบอาชีพแก่สมาชิกที่ยากจน โดยการให้เงินยืมปลอดดอกเบี้ย
- (2) การให้ทุนการศึกษาแก่บุตรหลานสมาชิก
- (3) การสงเคราะห์ผู้ด้อยโอกาส เช่น ผู้พิการ ผู้ยากไร้ ผู้สูงอายุ ฯลฯ

14. ปัจจัยการผลิต การที่กลุ่มอาชีพและธุรกิจชุมชนสามารถหาปัจจัยการผลิตและวัตถุดิบที่สำคัญได้ภายในท้องถิ่น ทำให้ต้นทุนในการผลิตมีราคาต่ำ แต่เมื่อเริ่มมีการผลิตมากขึ้นอาจทำให้วัตถุดิบในท้องถิ่นมีไม่เพียงพอและต้องหาซื้อวัตถุดิบจากแหล่งอื่น ส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้นซึ่งอาจจะเป็นปัญหา และ อุปสรรคต่อการผลิตได้ในอนาคตถ้าหากไม่มีการเตรียมการวางแผนเรื่องปัจจัยการผลิตไว้ล่วงหน้า นอกจากนี้ฐานทรัพยากรในชุมชนควรถูกนำมาใช้ประโยชน์เพื่อส่งเสริมอาชีพ เช่น แหล่งท่องเที่ยว แหล่งน้ำ ป่าเขา ถ้ำ แหล่งอุตสาหกรรม แหล่งทำการเกษตร และแหล่งตลาดสินค้า ความเชื่อถือของชาวบ้านต่อผู้นำซึ่งมีอยู่สูงในชุมชน การใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นในการผลิต รวมถึงความเป็นสังคมเครือญาติขนาดใหญ่ของชุมชน ทำให้มีความใกล้ชิด เอื้ออาทรต่อกันเป็นพื้นฐานเดิมที่มีคุณค่า

15. การสร้างความสัมพันธ์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ซึ่งหมายถึงการได้มีโอกาสคิดร่วม
 ร่วมปฏิบัติการในทุกขั้นตอนของชุมชน องค์ประกอบส่วนท้องถิ่น ผู้นำชุมชน กลุ่มธุรกิจชุมชน
 และหน่วยงานภาครัฐทั้งภายในและภายนอกชุมชนตั้งแต่ต้น จะตัวผลักดันที่สำคัญของการมีส่วนร่วม
 การรวมพลัง การร่วมคิด และการปฏิบัติที่จะส่งผลให้เกิดพลังการขับเคลื่อนที่เข้มแข็งในทุกด้าน
 ต่อไป

