

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

แผนงานวิจัยการศึกษาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของสินค้าเกษตรและประมงอินทรีย์ เชื่อมโยงตลาดชุมชนสู่การท่องเที่ยวเส้นทางอัญมณีและการท่องเที่ยวเชิงเกษตร บนพื้นฐานการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด ในครั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ในการทำวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยแบบผสม (Mixed Method) สามารถสรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะได้ดังนี้

5.1 สรุปผล

การสร้างต้นแบบห่วงโซ่อาหารของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประมงพื้นบ้าน เกษตรอินทรีย์สู่การเชื่อมโยงธุรกิจการท่องเที่ยวชุมชน(ตลาดท่องเที่ยวชุมชน โรงแรม รีสอร์ท โฮมสเตย์) ในการสร้างมูลค่าเพิ่มเชิงพาณิชย์บนเศรษฐกิจฐานรากที่มั่นคงจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด.

ผลการศึกษาเพื่อสร้างต้นแบบห่วงโซ่อาหารของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ประมงพื้นบ้าน กลุ่มวิสาหกิจเกษตรอินทรีย์ สู่การเชื่อมโยงธุรกิจ การท่องเที่ยวชุมชน (ตลาดท่องเที่ยวชุมชน โรงแรม รีสอร์ท โฮมสเตย์) ในการสร้างมูลค่าเพิ่มเชิงพาณิชย์บนเศรษฐกิจฐานรากที่มั่นคง เสริมสร้างความเข้มแข็ง ยกระดับการผลิต สร้างมูลค่าเพิ่ม เพิ่มขีดความสามารถสู่สากล จังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด พบว่า ต้นแบบการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประมงพื้นบ้าน กิจกรรมต้นน้ำ ได้มีการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติโดยการมีส่วนร่วมในการทำโครงการปลูกป่าชายเลน การทำซั้ง เชือก ในการเพิ่มปริมาณสัตว์น้ำในทะเล อีกทั้งได้มีการพัฒนาที่อยู่อาศัยตามชายฝั่ง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการทำเครื่องมือในการทำประมง การจัดการทำเทียบเรือของตนเองและของส่วนรวม และมีการพัฒนาวิธีการขนส่งเพื่อให้เกิดสินค้าที่มีคุณภาพ กิจกรรมกลางน้ำ กลุ่มวิสาหกิจประมงพื้นบ้านได้มีการพัฒนาบ่อเพาะและการจัดเก็บ กลุ่มที่เป็นต้นแบบจะเน้นการบริหารจัดการกลุ่มให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการพัฒนาอาชีพร่วมกัน มีส่วนร่วมในการสร้างแนวทางการพัฒนาวิถีธรรมชาติอาหารสู่การการเพิ่มมูลค่าเพิ่มและลดการสูญเสีย/ต้นทุน สร้างคุณภาพอาหาร มีการเพิ่มประสิทธิภาพการกระจายสินค้าโดยสร้างแบรนด์เป็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเอง ทำให้เกิดกระบวนการไหลของสินค้าประมงพื้นบ้านในรูปแบบอาหารทะเลสด อาหารทะเลแปรรูป และของฝาก ที่มีคุณภาพ สร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคทำให้กลุ่มเกิดการดำเนินการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนโดยชุมชน เน้นการมีส่วนร่วม ที่มีการระดมทุนจากสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่โดยมีการสื่อสารข้อมูล

การบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนประมงพื้นบ้านของกลุ่มครบตลอดห่วงโซ่อุปทานในการดำเนินการ และกิจกรรมปลายน้ำ ได้มีการเชื่อมโยงธุรกิจการท่องเที่ยวชุมชนโดยการนำสินค้าของกลุ่มไปจำหน่าย ให้กับกลุ่มธุรกิจโฮมสเตย์ รีสอร์ท โรงแรม ตลาดท่องเที่ยวชุมชน รวมถึงผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยเน้น อาหารทะเลสด อาหารแปรรูป และของฝาก ที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม ในส่วนของรูปแบบการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ กิจกรรมต้นน้ำ ได้มีการพัฒนาสวนให้ได้ ดินที่มีคุณภาพดีพร้อมปลูกผัก ผลไม้ และเลี้ยงสัตว์ เน้นการปลูกผัก ผลไม้ปลอดภัยไร้สารเคมี การ เลี้ยงไก่ไข่อารมณ์ดีเลี้ยงตามธรรมชาติ มีการรวมกลุ่มกันทำปุ๋ยอินทรีย์ให้เพียงพอต่อการทำสวนไว้ใช้ เอง การผลิตและการพัฒนาสารชีวภัณฑ์อินทรีย์ไว้ใช้ในกลุ่ม รวมไปถึงการจัดเก็บดูแลวัตถุดิบให้มี ความพร้อมในการใช้งานโดยบรรจุใส่ถุงกระสอบให้พร้อมนำไปใช้ซึ่งทำให้กลุ่มเพิ่มปริมาณผัก ผลไม้ ไข่ไก่อารมณ์ดีที่มีคุณภาพที่เพียงพอต่อการบริโภคและจำหน่าย กิจกรรมกลางน้ำ ได้มีการรวมกลุ่มวิ สากิจชุมชนสร้างแนวทางการพัฒนาอาชีพร่วมกันโดยเน้นการมีส่วนร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน ตลอดห่วงโซ่อุปทานการทำเกษตรอินทรีย์ โดยมีการสื่อสารโดยใช้ข้อมูลในการบริหารจัดการวิสาหกิจ ชุมชนเกษตรอินทรีย์ตั้งแต่การขนส่งปัจจัยนำเข้ามาสู่การผลิต การแปรรูปเป็นสินค้า การทำการตลาด ร่วมกัน ทำให้เกิดการไหลของสินค้าเกษตรอินทรีย์ในรูปแบบผัก ผลไม้สด ไข่ไก่อารมณ์ดี/ผลไม้ การ สร้างบรรจุภัณฑ์ ผลไม้แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อินทรีย์ที่มีคุณภาพ สร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค มี การพัฒนาคุณภาพสินค้าและการลดความสูญเสีย/การแปรรูป/บรรจุภัณฑ์ในการเพิ่มมูลค่า จากการ ระดมทุนจากสมาชิกในกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ทำให้กลุ่มเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการวิสาหกิจชุม ชนเกษตรอินทรีย์โดยชุมชนเน้นการมีส่วนร่วม และกิจกรรมปลายน้ำ ได้มีการเชื่อมโยงธุรกิจการ ท่องเที่ยวชุมชนโดยกลุ่มรวมตัวกันรวบรวมสินค้าขายต่อให้เครือข่าย กลุ่มได้ทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เพิ่มมูลค่าสู่ตลาดโดยสร้างแบรนด์เป็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเอง แล้วกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคที่ เป็นเครือข่ายคู่ค้า ประเภทสินค้าหลักผักและไข่ไก่อารมณ์ดี นำไปจำหน่ายให้เครือข่ายโรงพยาบาล พระปกเกล้า โรงพยาบาลแหลมสิงห์ กลุ่มตลาดเกษตรอินทรีย์ชุมชน และกิจการธุรกิจโฮมสเตย์เป็น ส่วนใหญ่ ประเภทผลไม้นำไปจำหน่ายให้เครือข่ายธุรกิจโฮมสเตย์ เครือข่ายนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยว สวน ห้างเซ็นทรัลและห้างท็อป กรุงเทพมหานคร และตลาดเกษตรอินทรีย์คู่ค้าในกรุงเทพมหานคร รวมถึงกลุ่มตลาดเกษตรอินทรีย์ชุมชนภายในจังหวัด

ศึกษารูปแบบการนำระบบวางแผนทรัพยากร (อีอาร์พี) เพื่อช่วยในการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน สินค้าเกษตรอินทรีย์ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด โดยการศึกษาสภาพและปัญหาการทำงานในกระบวนการ Supply Chain ภายในองค์กร เพื่อ พิจารณาความเป็นไปได้ในการใช้ ระบบ ERP สนับสนุนนี้พบว่า สภาพการทำงานและปัญหาที่เกิดขึ้น ระบบ ERP สามารถตอบสนองความต้องการต่างๆ ขององค์กรได้ เป็นอย่างดีโดยสามารถนำเสนอ ข้อมูลที่มีประสิทธิภาพได้มากขึ้น ทั้งด้านการจัดการเกี่ยวกับข้อมูลของลูกค้า เพื่อเป็นข้อมูลลูกค้าใน

การติดต่อทางธุรกิจ การขนส่ง ธุรกิจทางการเกษตร ต้องพึ่งเรื่องการขนส่ง ระบบ ERP สามารถจัดการด้านการขนส่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องรถ น้ำหนักในการขนส่งแต่ละรอบ ระยะทาง เป็นต้น ข้อมูลสินค้า สินค้าโดยรวมทั้งสินค้าที่เป็นผลผลิต และส่วนที่เป็นปัจจัยการผลิต ตัวอย่างเช่น ปุ๋ย ที่ต้องมีมาตรฐานการควบคุมต่างๆ เช่น วันหมดอายุ สามารถทำให้มีการแจ้งเตือนวันหมดอายุ เป็นต้น อ้างอิงจากงานวิจัยของนพวรรณ รักษ์ดิษฐกรรมกุล (2544) และระบบ ERP สามารถช่วยลดขั้นตอนและความผิดพลาดในการทำงานได้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้โดยสอดคล้องกับงานวิจัยของพัชรินทร์ อินทนนท์ (2546) นอกจากนี้ยังสามารถตอบสนองได้ ในส่วนของเกิดการควบคุมการติดตามงานจากการใช้ข้อมูลร่วมกันจากการที่ระบบมีการเชื่อมโยงข้อมูลที่โครงสร้างรูปแบบที่เป็นมาตรฐาน มีข้อมูลที่มีประสิทธิภาพนำมาใช้ในการดำเนินการบริหารจัดการได้อย่างสะดวก ถูกต้อง รวดเร็ว สอดคล้องกับงานวิจัยของ อาคม สงวนหมู่ (2549) และระบบ ERP มีส่วนช่วยผลักดันให้การบริหารองค์กรมีประสิทธิภาพและประสิทธิภาพเพิ่มความคล่องตัว สามารถลดขั้นตอนการทำงานที่ซ้ำซ้อนและที่ไม่จำเป็นออกไปได้เพิ่มความสามารถด้านการแข่งขันให้กับองค์กรโดยสามารถนำข้อมูลมาใช้ในการตัดสินใจสำหรับการวางแผนการดำเนินงานและกำหนดกลยุทธ์ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นไปตามผลจากงานวิจัยของณัฐวรรณ เพิ่มพูน (2549) และในเรื่องของความปลอดภัยของข้อมูลระบบ ERP สามารถตอบสนองด้านความถูกต้องน่าเชื่อถือของข้อมูลและด้านความปลอดภัยเป็นไปตามงานวิจัยของปรีชา สมบูรณ์ (2555) จากการวิจัยนี้พบว่าระบบ ERP สามารถตอบสนองความต้องการในการแก้ปัญหาการทำงานในปัจจุบันขององค์กรได้ เป็นอย่างดี

การพัฒนากลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดสินค้าเกษตรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประมง และเกษตรอินทรีย์บนพื้นฐานการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด

1. ผลการศึกษาพฤติกรรมการณ์ซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด จำนวน 400 คน พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ($\bar{X}=3.72$) ด้านจุดจำหน่าย ($\bar{X}=3.36$) ด้านราคา ($\bar{X}=3.58$) และด้านส่งเสริมการขาย ($\bar{X}=3.32$) พฤติกรรมการณ์ซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ จากผู้บริโภคในจังหวัดจันทบุรีและตราด จำนวนทั้งสิ้น 400 คน พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ($\bar{X}=3.96$) ด้านจุดจำหน่าย ($\bar{X}=3.76$) และด้านราคา ($\bar{X}=3.69$) และด้านส่งเสริมการขาย ($\bar{X}=3.79$) ตามลำดับ

2. ผลการศึกษากลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด ใช้แบบสัมภาษณ์พฤติกรรมการณ์ซื้อผลิตภัณฑ์กับหน่วยงานภาครัฐ องค์กรการบริหารส่วนตำบล องค์กรบริหารส่วนจังหวัด ผู้นำชุมชน และวิสาหกิจชุมชนจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด จำนวน 30 กลุ่ม และวิเคราะห์ข้อมูลตาม ดังนี้

2.1 ด้านคน ผลจากการสัมภาษณ์พฤติกรรมการณ์ซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด พบว่า มีผู้นำหรือประธานกลุ่มที่มีความรู้และความสามารถในการนำภูมิปัญญา มาใช้ในกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ โดยได้รับรางวัลต่าง ๆ เช่น รางวัล OTOP

เป็นต้น ซึ่งรางวัลดังกล่าวเป็นรางวัลระดับจังหวัด สมาชิกกลุ่มซึ่งเป็นชาวบ้านในชุมชนซึ่งมีความสัมพันธ์ มีความมุ่งมั่น และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ แต่ยังคงมีจุดอ่อน คือ ขาดบุคลากรที่มีความสามารถในการ สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่สามารถเพิ่มมูลค่า ขาดองค์ความรู้ทางวิชาการที่จะนำไปสู่การปรับปรุงประยุกต์ในการ ดำเนินงานของกลุ่ม อีกทั้งยังคงมีบุคลากรบางส่วนขาดความชำนาญในกระบวนการผลิตจึงทำให้เกิด ข้อผิดพลาดในกระบวนการผลิต

2.2 ด้านวัสดุหรือวัตถุดิบ ที่มีคุณภาพโดยผลิตจากธรรมชาติภายในชุมชน การใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ชีวภาพจึงทำให้ปลอดภัยจากสารเคมีและผ่านการคัดสรรอย่างเคร่งครัด มีสถานที่และเครื่องมือใน กระบวนการแปรรูปที่ได้มาตรฐาน นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ยังได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานและความ ปลอดภัย (อย.) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข และยังมีรางวัลรับรอง คุณภาพของสินค้า เช่น รางวัลสินค้า OTOP 4 ดาว แต่ยังคงมีจุดอ่อนในด้านแหล่งผลิต กำลังคนในการ ประสานงานทำรูปเล่มเพื่อยื่นเสนอประกวด และสถานที่จัดจำหน่ายซึ่งอยู่ห่างไกลจากชุมชนเมือง

2.3 ด้านวิธีปฏิบัติงาน พบว่าวิสาหกิจชุมชนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัด ตราด มีจุดแข็งในด้านความสามัคคีการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเป็นแนวทางทำให้ผลิตภัณฑ์ สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค แต่ยังคงขาดเทคโนโลยี ความรู้ในกระบวนการผลิตที่ต้องใช้ งบประมาณในการลงทุนสูง อีกทั้งรูปแบบของตราสัญลักษณ์สินค้า ฉลากสินค้าและบรรจุภัณฑ์ยังไม่ สามารถสร้างความสนใจจากผู้บริโภคได้

2.4 เงิน พบว่าวิสาหกิจชุมชนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด ค่อนข้าง มีสภาพคล่องทางการเงิน บางกลุ่มไม่มีภาระหนี้สิน และมีการจัดทำบันทึกรายรับ-รายจ่ายที่ชัดเจนบ้าง ไม่ มีความต้องการด้านการลงทุน การหาเงินที่ใช้ลงทุนส่วนมากขึ้นอยู่กับผู้นำกลุ่มในการหาแหล่งทุนของ ทางจังหวัด

3. ผลการพัฒนากลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด ใช้แบบประเมินความพึงพอใจของตราสินค้า ณ ลานพารากอน กรุงเทพมหานคร จำนวน 384 คน พบว่า ด้านสีส้น ด้านสี สะดุดตาต้องการสีแดง สีฟ้า สีเหลือง สีน้ำตาล สีเขียว ด้านขนาด ความพอดี เหมาะสมกับบรรจุภัณฑ์ ด้านความสวยงาม เน้นเป็นแบบใส ด้านความปลอดภัย บรรจุภัณฑ์แน่นหนา ด้านคุณภาพ ใส่ข้อมูลโภชนาการ ด้านการจัดจำสัญลักษณ์ชุมชน ด้านความทนทาน กันน้ำได้ ไม่ลอก ข้อมูลครบถ้วน ติดต่อ่ง่าย เพิ่มข้อมูลสถานที่จำหน่าย เพิ่ม QR Code คณะวิจัยนำข้อมูลที่ได้ออกแบบ แล้วนำเสนอให้ชุมชนตรวจสอบความถูกต้อง และความพึงพอใจ แล้วนำแก้ไขต่อไป

4. ผลการศึกษาการจัดทำกลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดสินค้าเกษตรของกลุ่มวิสาหกิจ ชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด

ตารางที่ 5.1 การจัดทำกลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดสินค้าเกษตรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด โดย TOSW Matrix

ปัจจัยภายใน	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ปัจจัยภายนอก	1. มีต้นทุนต่ำกว่าตลาด 2. ได้สินค้ามา ก็ขายหมด 3. ไม่มีการจ้างแรงงานที่เกิดขึ้น	1.ขาดเงินทุน トラสินค้า ความตั้งใจ ประสบการณ์ บริหาร การประชาสัมพันธ์ และกระจายสินค้า
โอกาส 1. รัฐสนับสนุนไม่ครอบคลุมทุกกลุ่ม 2. จัดแสดงสินค้าสถานการณ์ที่ต่าง ๆ 3. ระดมเงินทุนจากภาครัฐ หรือ องค์กรต่าง ๆ	SO (กลยุทธ์เชิงรุก) 1. ออกงานแสดงสินค้าอย่าง ต่อเนื่อง 2. หาความร่วมมือกับหน่วยงาน ภาครัฐ 3. ขยายกลุ่มตลาดในกลุ่มธุรกิจ 4. พัฒนาการดำเนินงานด้วย การตลาด 4.0	WO (กลยุทธ์เชิงแก้ไข) 1. พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตรา สัญลักษณ์ 2. พัฒนาศักยภาพบุคลากรที่ สอดคล้องกับความต้องการ
อุปสรรค 1. ขาดความรู้กลยุทธ์ทางการตลาด การบริหารจัดการ และวิธีการ กระจายสินค้า 2. การพัฒนาสินค้าบางกลุ่มขาดทุน อำนาจการต่อรอง	ST (กลยุทธ์เชิงป้องกัน) 1. ศึกษาความต้องการของ ผู้บริโภคตลอดจนกลยุทธ์ของ สินค้า Modern Trade 2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ	WT (กลยุทธ์เชิงรับ) 1. ส่งเสริมการศึกษาดูงาน และ การ แลก เปลี่ยน ประสบการณ์แก่บุคลากร

จากตารางที่ 5.1 ใช้เทคนิค TOSW Matrix และกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จด้วย Balanced Scorecard และหลังการจัดทำแนวทางเบื้องต้นเสร็จเรียบร้อย นำกลยุทธ์ฯ ดังกล่าวไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 8 คน ให้ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม โดยการจัดสนทนากลุ่ม และใช้แบบประเมินความเหมาะสมและความพึงพอใจในการพัฒนากลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด พบว่า

กลยุทธ์เชิงรุก ออกงานแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่อง หาความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ ขยายกลุ่มตลาดในกลุ่มธุรกิจ พัฒนาการดำเนินงานด้วยการตลาด 4.0 กลยุทธ์แก้ไข พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสัญลักษณ์สินค้า โดยสร้างตราสินค้าออนไลน์ พัฒนาศักยภาพบุคลากรที่สอดคล้องกับความต้องการ กล

ยุทธ์เชิงป้องกัน ศึกษาความต้องการของผู้บริโภค พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ กลยุทธ์เชิงรับ ส่งเสริมการศึกษาดูงานและการแลกเปลี่ยนประสบการณ์แก่บุคลากร

ตารางที่ 5.2 กลยุทธ์และตัวชี้วัดความสำเร็จของการนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติด้วย Balanced Scorecard

มุมมอง	กลยุทธ์	ตัวชี้วัด
1. ด้านการเงิน	1. ออกงานแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่อง 2. ขยายกลุ่มตลาดในกลุ่มธุรกิจ	1. ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2. ยอดจำนวนการสั่งซื้อสินค้า
2. ด้านลูกค้า	1. ศึกษาความต้องการของผู้บริโภคตลอดจนกลยุทธ์ของสินค้า Modern Trade	1. จำนวนผลงานวิจัยที่นำไปสู่การพัฒนาสินค้า/บริการ
3. ด้านการดำเนินการภายใน	1. พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสัญลักษณ์ 2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ 3. พัฒนาการดำเนินงานด้านการตลาด 4.0	1. ความพึงพอใจลูกค้า 2. สัดส่วนรายได้ของสมาชิก 3. จำนวนรายได้ที่เพิ่มขึ้น
4. ด้านการเรียนรู้และพัฒนาการ	1. หาความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ 2. พัฒนาศักยภาพบุคลากรที่สอดคล้องกับความต้องการ 3. ส่งเสริมการศึกษาดูงานและการแลกเปลี่ยนประสบการณ์แก่บุคลากร	1. จำนวนผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาด Modern Trade 2. จำนวนบุคลากรที่ได้รับการพัฒนา/สาขา/ความเชี่ยวชาญ 3. ร้อยละของบุคลากรที่นำความรู้พัฒนาสินค้า

5.2 อภิปรายผล

ผลงานการวิจัยทั้งหมดในชุดโครงการนี้ได้นำมาสรุปไว้โดยสังเขปในบทนี้ ซึ่งรายละเอียดต่างๆ ได้รวบรวมและเขียนไว้ในรายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์ของแต่ละชุดโครงการ ผลการดำเนินงานและข้อสรุปโดยสังเขปของแต่ละโครงการมีดังต่อไปนี้

การศึกษาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของสินค้าเกษตรและประมงอินทรีย์เชื่อมโยงตลาดชุมชนสู่การท่องเที่ยวเส้นทางอัญมณีและการท่องเที่ยวเชิงเกษตร บนพื้นฐานการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด โดยรูปแบบต้นแบบห่วงโซ่อาหารของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประมงพื้นบ้าน และกลุ่มวิสาหกิจเกษตรอินทรีย์ สู่การเชื่อมโยงธุรกิจ การท่องเที่ยวชุมชน (ตลาดท่องเที่ยวชุมชน โรงแรม รีสอร์ท โฮมสเตย์) ในการสร้างมูลค่าเพิ่มเชิงพาณิชย์บนเศรษฐกิจฐานรากที่มั่นคง เสริมสร้างความเข้มแข็ง ยกระดับการผลิต สร้างมูลค่าเพิ่ม เพิ่มขีดความสามารถสู่สากล จังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด นั้นได้มีการพัฒนาและยกระดับการบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่ว่าจะเป็นกลุ่มวิสาหกิจประมงพื้นบ้านและกลุ่มวิสาหกิจเกษตรอินทรีย์ โดยเน้นการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสร้างแนวทางการพัฒนาอาชีพร่วมกัน เน้น

การมีส่วนร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันตลอดห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่กิจกรรมต้นน้ำ กิจกรรมกลางน้ำ และกิจกรรมปลายน้ำ เมื่อเปรียบเทียบจากกลุ่มที่ทำการศึกษานั้นทั้งหมดจะเห็นได้ว่ากลุ่มวิสาหกิจยังมีการบริหารจัดการกลุ่มในรูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มผู้ผลิต/ผู้ค้าในห่วงโซ่กลุ่มวิสาหกิจในรูปแบบดั้งเดิมอยู่

จากการศึกษาสภาพและปัญหาการทำงานในกระบวนการ Supply Chain ภายในองค์กร เพื่อพิจารณาความเป็นไปได้ในการใช้ ระบบ ERP สนับสนุนนี้พบว่า สภาพการทำงานและปัญหาที่เกิดขึ้น ระบบ ERP สามารถตอบสนองความต้องการต่างๆ ขององค์กรได้ เป็นอย่างดีโดยสามารถนำเสนอข้อมูลที่มีประสิทธิภาพได้มากขึ้น ทั้งด้านการจัดการเกี่ยวกับข้อมูลของลูกค้า เพื่อเป็นข้อมูลลูกค้าในการติดต่อทางธุรกิจ การขนส่ง ธุรกิจทางการเกษตร ต้องพึงเรื่องการขนส่ง ระบบ ERP สามารถจัดการด้านการขนส่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องรถ น้ำหนักในการขนส่งแต่ละรอบ ระยะทาง เป็นต้น ข้อมูลสินค้า สินค้าโดยรวมทั้งสินค้าที่เป็นผลผลิต และส่วนที่เป็นปัจจัยการผลิต ตัวอย่างเช่น ปุ๋ย ที่ต้องมีมาตรฐานการควบคุมต่างๆ เช่น วันหมดอายุ สามารถทำให้มีการแจ้งเตือนวันหมดอายุ เป็นต้น อ้างอิงจากงานวิจัยของนพวรรณ รักษ์ดิษฐกรรมกุล (2544) และระบบ ERP สามารถช่วยลดขั้นตอนและความผิดพลาดในการทำงานได้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้โดยสอดคล้องกับงานวิจัยของพัชรินทร์ อินทนนท์ (2546) นอกจากนี้ยังสามารถตอบสนองได้ ในส่วนของเกิดการควบคุมการติดตามงานจากการใช้ข้อมูลร่วมกันจากการที่ระบบมีการเชื่อมโยงข้อมูลที่ดีสร้างรูปแบบที่เป็นมาตรฐาน มีข้อมูลที่มีประสิทธิภาพนำมาใช้ในการดำเนินการบริหารจัดการได้อย่างสะดวก ถูกต้อง รวดเร็ว สอดคล้องกับงานวิจัยของ อาคม สงวนหมู่ (2549) และระบบ ERP มีส่วนช่วยผลักดันให้การบริหารองค์กรมีประสิทธิภาพและประสิทธิภาพเพิ่มความคล่องตัว สามารถลดขั้นตอนการทำงานที่ซ้ำซ้อนและที่ไม่จำเป็นออกไปได้เพิ่มความสามารถด้านการแข่งขันให้กับองค์กรโดยสามารถนำข้อมูลมาใช้ในการตัดสินใจสำหรับการวางแผนการดำเนินงานและกำหนดกลยุทธ์ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นไปตามผลจากงานวิจัยของณัฐวรรณ เพิ่มพูน (2549) และในเรื่องของความปลอดภัยของข้อมูลระบบ ERP สามารถตอบสนองด้านความถูกต้องน่าเชื่อถือของข้อมูลและด้านความปลอดภัยเป็นไปตามงานวิจัยของปรีชา สมบูรณ์ (2555) จากการศึกษาพบว่าระบบ ERP สามารถตอบสนองความต้องการในการแก้ปัญหาการทำงานในปัจจุบันขององค์กรได้ เป็นอย่างดี

การพัฒนากลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดผลิตภัณฑ์ประมงอินทรีย์ บนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองที่ยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาพฤติกรรม การซื้อ และความต้องการการบริโภคสินค้าประมงอินทรีย์บนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองที่ยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด 2) เพื่อศึกษากลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดผลิตภัณฑ์ประมงอินทรีย์ บนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองที่ยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด 3) เพื่อพัฒนากลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทาง

การตลาดผลิตภัณฑ์ประมงอินทรีย์ บนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองที่ยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด และ 4) เพื่อจัดทำกลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดผลิตภัณฑ์ประมงอินทรีย์ บนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองที่ยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด เป็นการวิจัยแบบมีส่วนร่วมแบบชุมชน (Participation) ใช้แบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์ แบบประเมินความพึงพอใจของตราสินค้า (Bran Image) ผลิตภัณฑ์ประมงอินทรีย์ บนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองที่ยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด และแบบประเมินความเหมาะสม และความพึงพอใจในการจัดทำกลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดสินค้าเกษตรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประมงและเกษตรอินทรีย์บนพื้นฐานการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราดจันทบุรี พบว่า

1. ผลจากการศึกษาพฤติกรรมกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประมง จากผู้บริโภคในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด จำนวน 400 คน พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ($\bar{X}=3.72$) ด้านจุดจำหน่าย ($\bar{X}=3.36$) ด้านราคา ($\bar{X}=3.58$) และด้านส่งเสริมการขาย ($\bar{X}=3.32$) พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ จากผู้บริโภคในจังหวัดจันทบุรีและตราด จำนวนทั้งสิ้น 400 คน พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ($\bar{X}=3.96$) ด้านจุดจำหน่าย ($\bar{X}=3.76$) และด้านราคา ($\bar{X}=3.69$) และด้านส่งเสริมการขาย ($\bar{X}=3.79$) ตามลำดับ

2. ผลการศึกษากลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดเกษตรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด พบว่า การใช้กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างความแตกต่างเป็นสิ่งที่กระตุ้นความต้องการซื้อมากที่สุด รองลงมา คือ คุณภาพ ชื่อเสียงและจุดจำหน่าย ตามลำดับ จุดจำหน่ายสินค้าใหญ่ที่ได้รับความนิยมส่วนใหญ่เป็นคนที่รู้จักกัน ซึ่งช่องทางการรับข่าวสารส่วนมากจะมาจาก การบอกต่อ การแนะนำจากเพื่อนหรือญาติด้วยวิธีการปากต่อปาก ทางออนไลน์ และแหล่งท่องเที่ยว มักซื้อเป็นในรูปของฝาก ของที่ระลึก ซึ่งสอดคล้องกับ ปริณู ลักษณ์านนท์ (2536) ที่กล่าวว่า การเพิ่มขึ้นของคู่แข่งชั้นระหว่างช่องทางที่แตกต่างกัน เช่น การแข่งขัน ร้านขายของชำ ร้านค้าปลีก เป็นการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันโดยการกำหนดตำแหน่งทางการตลาดอย่างชัดเจนทำให้มีส่วนแบ่งทางการที่ชัดเจนและสามารถกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดได้ดีขึ้น

3. ผลการพัฒนากลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดเกษตรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด พบว่า พฤติกรรมการซื้อและความต้องการบริโภคสินค้าประมงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด ด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุด ได้แก่ บรรจุภัณฑ์น่าสนใจ ทันสมัย สีสันสะดุดตา ผลิตภัณฑ์ประมงอินทรีย์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุด ได้แก่ กะปิ กุ้งแห้ง หมึกแห้ง ปลาแห้ง เน้นคุณภาพเพื่อใช้ในการปรุงอาหาร ตามลำดับ ทั้งนี้บรรจุภัณฑ์จะมีความแตกต่างกันออกไปตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ และปัจจุบันส่วนใหญ่มักทำการซื้อผ่านจุดจำหน่าย ซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook สื่อ Social media

4. ผลการจัดทำกลยุทธ์และการเพิ่มโอกาสทางการตลาดเกษตรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดตราด ประกอบด้วย 1) ออกงานแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่อง 2) หาความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ 3) ขยายกลุ่มตลาดในกลุ่มธุรกิจ 4) พัฒนาการดำเนินงานด้วยการตลาด 4.0 5) ศึกษาความต้องการของผู้บริโภคตลอดจนกลยุทธ์ของสินค้า Modern Trade 6) พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ 7) พัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสัญลักษณ์ และ8) พัฒนาศักยภาพบุคลากรที่ สอดคล้องกับความต้องการ และ 9) ส่งเสริมการศึกษาดูงานและการแลกเปลี่ยนประสบการณ์แก่บุคลากร ดังนั้นผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถนำกลยุทธ์ดังกล่าวไปเป็นแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานเพื่อให้เกิดความสำเร็จอย่างเป็นรูปธรรม

5.3 ข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้คณะผู้วิจัยได้จำแนกข้อเสนอแนะไว้ 3 ลักษณะ ดังนี้

5.3.1. ข้อเสนอแนะต่อเกษตรกรผู้ผลิตเกษตรอินทรีย์

จากผลการวิจัยพบว่าเกษตรกรมีความรู้และทักษะทางการเกษตรดีแต่ยังขาด องค์ความรู้ทางด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีการผลิต การวางแผน การจัดการผลผลิต และการตลาด ดังนั้น เกษตรกรผู้ทำเกษตรอินทรีย์หรือผู้ประกอบการเกษตรอินทรีย์ จำเป็นต้องพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะด้านการประยุกต์ใช้องค์ความรู้เทคนิค นวัตกรรม เทคโนโลยีและวิทยาการสมัยใหม่ เพื่อการผลิตที่มีคุณภาพตรงกับ ความต้องการของผู้บริโภคและตลาด อีกทั้งการเรียนรู้การใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อ การประชาสัมพันธ์และการจำหน่ายผลผลิต ตลอดจนจำเป็นต้องมีการรวมกลุ่มและสร้าง เครือข่ายทั้งในชุมชน นอกชุมชน ทั้งในระดับชาติและนานาชาติเพื่อเป็นช่องทางในการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยการผลิตระหว่างกัน

5.3.2. ข้อเสนอแนะต่อชุมชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

จากผลการวิจัยพบว่า ควรพัฒนารูปแบบการรับรองมาตรฐานเกษตรปลอดภัย และเกษตรอินทรีย์ในระดับชุมชน ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการรับรอง มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ควรทำงานร่วมกับชุมชนและภาคีการพัฒนาที่เกี่ยวข้องเพื่อ ส่งเสริมการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์หรือเกษตรปลอดภัยระดับชุมชนที่มีขั้นตอน การดำเนินการที่เข้าใจและปฏิบัติได้ง่าย สอดคล้องกับมาตรฐานของกระทรวงเกษตรและ สหกรณ์ตลอดจนการรับรองมาตรฐานดังกล่าวต้องเหมาะสมกับบริบทของพื้นที่ชุมชน แต่ละพื้นที่ จนนำไปสู่การผลักดันเป็นนโยบายระดับชุมชนในการเป็นชุมชนนวัตกรรม อาหารปลอดภัยต่อไป

5.3.3. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยต่อไป

1) ควรวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาหมู่บ้านต้นแบบ เกษตรอินทรีย์ที่เหมาะสมสำหรับพื้นที่ราบลุ่มภาคกลางซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพ เกี่ยวกับความอุดมสมบูรณ์ของดิน

และระบบน้ำตลอดจนการคมนาคมขนส่งที่สะดวก แต่ จุดอ่อนในการเข้าสู่การรับรองมาตรฐาน เกษตรอินทรีย์ในด้านสภาพภูมิประเทศและ มีระบบการทำงานเกษตรเชิงพาณิชย์ที่มีการใช้สารเคมีทางการเกษตรค่อนข้างมาก

2) ควรวิจัยเพื่อพัฒนารูปแบบตลาดนัดสีเขียวโดยใช้หน่วยงาน ภาครัฐ โดยมุ่งเน้นที่ มหาวิทยาลัยเป็นฐาน ด้วยการวิเคราะห์ศักยภาพและความพร้อม วิเคราะห์กลุ่มลูกค้าและความ ต้องการ สังเคราะห์รูปแบบและกิจกรรมของตลาด จนนำไปสู่การขับเคลื่อนเป็นตลาดที่มีความยั่งยืน เป็นศูนย์กลางของการกระจายสินค้า เกษตรอินทรีย์สู่มือผู้บริโภคตลอดจนเป็นเวทีในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ของเกษตรกรกับ เกษตรกรเกษตรกรกับผู้บริโภคและภาคส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง



ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี