

ศักยภาพของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนด้วย ธุรกิจอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

อารี วิบูลย์พงศ์* และทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์**

บทคัดย่อ

บทความนี้มุ่งที่จะวิเคราะห์ถึงขีดความสามารถในการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนของกลุ่มแม่บ้าน ซึ่งเป็นองค์กรชุมชนที่สำคัญ โดยใช้อาหารแปรรูปพื้นบ้านเป็นกิจกรรมการเสริมสร้างรายได้ และแก้ปัญหาการตลาดสินค้าเกษตร ผลการวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่าอาหารแปรรูปพื้นบ้านเป็นสินค้าที่มีศักยภาพมาก กลุ่มแม่บ้านสามารถทำยอดขายได้สูงถึง 10 ล้านบาทต่อปี โดยใช้วัตถุดิบในพื้นที่กว่าร้อยละ 75 และใช้แรงงานของตนเอง โดยทั่วไปแล้วกลุ่มแม่บ้านมีขีดความสามารถจำกัด ความสำเร็จของกลุ่มมาจากปัจจัยหลัก 2 ประการคือ การตลาดและความร่วมมือของสมาชิก สถานภาพในปัจจุบันชี้ชัดว่า กลุ่มจำเป็นต้องได้รับการฝึกอบรมในด้านการผลิตให้ถูกสุขอนามัย เพื่อเข้าถึงตลาดผู้บริโภคที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง ให้มีวิสัยทัศน์ในการกำหนดเป้าหมายและความสามารถในการบริหารงานกลุ่ม สิ่งสำคัญที่จะทำให้องค์กรนี้เป็นลู่ทางเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนได้แท้จริง ก็คือจะต้องมีการกระจายผลประโยชน์ภายในกลุ่มให้ทั่วถึง สำหรับหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนนั้น จะต้องพิจารณาให้ความช่วยเหลือแก่กลุ่มที่มีความต้องการอย่างแท้จริง และลดการช่วยเหลืออย่างซ้ำซ้อน โดยเฉพาะกับกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ หรือมีการกระจุกตัวของผลประโยชน์ภายใน

บทนำ

การพัฒนาเศรษฐกิจที่ผ่านมาได้เน้นไปในภาคอุตสาหกรรมและบริการเป็นอย่างมาก แม้ว่าจะมีประชากรร่วมอยู่ในภาคเกษตรกรรม เกือบร้อยละ 58 ของประชากรทั้งประเทศก็ตาม แต่ภาคเกษตรกรรมกลับสร้างรายได้เพียงร้อยละ 11 ของผลิตภัณฑ์ประชาชาติ (GDP) เท่านั้น ความแตกต่างในรายได้ของประชากรนำมาซึ่งปัญหาทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างต่อเนื่อง การลดช่องว่างของรายได้ดังกล่าวนี้ อาจทำได้โดยการยกระดับรายได้ของภาคเกษตรกรรมหรือภาคชนบทให้สูงขึ้น ซึ่งถือได้ว่าเป็นนโยบายที่สำคัญของประเทศและบรรจุอยู่ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติมาหลายแผน มาตรการหนึ่งในการยกระดับรายได้ในภาคชนบทก็คือ การพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรพื้นบ้าน ซึ่งจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าเกษตร ลดปัญหาการค้าสินค้าและตลาดให้แก่เกษตรกร ทำให้เกษตรกรมีทางเลือกในการนำวัตถุดิบการเกษตรมาใช้ประโยชน์หรือจัดจำหน่าย นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มโอกาสการจ้างงานในชนบทให้สูงขึ้น และลดการอพยพแรงงานอันนำไปสู่การลดปัญหาการล่มสลายของสถาบันครอบครัวอีกด้วย อุตสาหกรรมอาหารแปรรูปนั้นเป็นอุตสาหกรรมเกษตรพื้นบ้านที่ง่ายที่สุดต่อการเริ่มต้นของสตรีหรือของกลุ่มสตรีแม่บ้านเกษตรกรในอันที่จะ

* รองศาสตราจารย์ประจำภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

** อาจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์ และศูนย์วิจัยเพิ่มเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

พัฒนาให้เป็นธุรกิจที่เข้มแข็งและมีศักยภาพเชิงธุรกิจได้

บทความนี้อิงผลการวิเคราะห์และบทเรียนที่ได้รับจากงานวิจัยของผู้เขียน 2 โครงการ¹ เป็นหลักเพื่อเป็นตัวอย่งในการชี้วัดความสามารถขององค์กรชุมชน² รวมทั้งอุปสรรคและปัญหาโดยใช้อาหารแปรรูปพื้นบ้านเป็นเครื่องมือเพื่อเพิ่มรายได้ การจ้างงานและการใช้ผลผลิตเกษตรของท้องถิ่นเป็นวัตถุดิบ ทั้งนี้โดยมีข้อสันนิษฐานว่าเครื่องมือนี้จะเป็นส่วนหนึ่งของการนำไปสู่ความเข้มแข็งของชุมชนและความยั่งยืนของภาคเกษตร

ภูมิหลัง

แม้ว่าผลิตภัณฑ์เกษตรพื้นบ้านจะมีให้พบเห็นอยู่มากมายก็ตาม แต่เป็นการยากที่จะประเมินมูลค่าโดยรวมได้อย่างแม่นยำโดยเฉพาะส่วนที่ผลิตโดยองค์กรชุมชนนั้น สถิติที่รวบรวมได้จากกรมส่งเสริมการเกษตรในปี 2536³ ซึ่งอารี และคณะ (2539) รายงานว่า ผลิตภัณฑ์อาหารพื้นบ้านของประเทศ (ผลิตโดยกลุ่มต่างๆ และผู้ผลิตรายเดี่ยวทำเองในครัวเรือน) มีมูลค่ารวมประมาณ 939.66 ล้านบาท โดยร้อยละ 85 เป็นผลิตภัณฑ์จากภาคกลาง รองลงมาคือภาคเหนือ ร้อยละ 7 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเท่ากับภาคใต้ คือร้อยละ 4 ผลิตภัณฑ์จากผลไม้มีค่าสูงสุด 762 ล้านบาท รองลงมาคือผลิตภัณฑ์จากผัก 45 ล้านบาท ธัญพืช 33 ล้านบาท วาน และเนื้อสัตว์ 30 และ 24 ล้านบาทตามลำดับ ในความเป็นจริงมูลค่าของผลิตภัณฑ์อาหารพื้นบ้านน่าจะสูงกว่านี้ได้อีก

มาก หากมีการรวมมูลค่าที่ผลิตโดยผู้ประกอบการทั่วไปได้ครบถ้วน อย่างไรก็ตามในภาพรวมของเศรษฐกิจของประเทศแล้วอาจกล่าวได้ว่าผลิตภัณฑ์เกษตรพื้นบ้านมีมูลค่าน้อยมาก กล่าวคือจากตัวเลขล่าสุดในปี 2538/39 (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2542) รายได้สุทธิของครัวเรือนเกษตร และรายได้สุทธิทางการเกษตรโดยเฉลี่ยต่อครัวเรือนของเกษตรกรต่อปี เท่ากับ 80,870 บาท และ 29,812 บาทนั้น รายได้สุทธิจากการแปรรูปสินค้าเกษตรต่อครัวเรือนมีเพียง 114.43 บาทเท่านั้น (หรือเพียงร้อยละ 0.38 ของรายได้สุทธิทางการเกษตร) ตัวเลขนี้แสดงให้เห็นว่ายังมีช่องว่างที่จะผลักดันให้สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าเกษตรจากไร่นาได้อีกมาก

ลักษณะและขนาดของธุรกิจ

อาหารแปรรูปพื้นบ้านผลิตโดยหน่วยประกอบการ 2 ลักษณะ คือ กลุ่มผู้ประกอบการ ซึ่งมักเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และผู้ประกอบการรายเดี่ยว (ต่อไปนี้จะเรียกว่า "กลุ่ม" และ "รายเดี่ยว" ตามลำดับ) ข้อมูลจาก "ทะเบียนผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเกษตรในครัวเรือนและชนบท" ของกรมส่งเสริมการเกษตร พ.ศ. 2536 พบว่ามีกลุ่มอยู่รวมทั้งสิ้น 686 กลุ่ม และเอกชน 470 ราย รวมทั้งสิ้น 1,156 ราย ซึ่งสร้างมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์อาหารพื้นบ้านรวม 939.66 ล้านบาท ดังกล่าวแล้วข้างต้น ซึ่งเท่ากับว่าโดยเฉลี่ยแล้วแต่ละหน่วยสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์ได้ประมาณ 813,000 บาทต่อปี

¹ โครงการวิจัยหลัก 2 โครงการคือ "แนวทางยกระดับอุตสาหกรรมเกษตรพื้นบ้าน กรณีศึกษา : จังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย พะเยา และลำปาง" สนับสนุนโดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม พ.ศ. 2539 และโครงการวิจัย "การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน : จังหวัดเชียงใหม่และลำพูน" สนับสนุนโดย ศูนย์พันธุวิศวกรรมและเทคโนโลยีชีวภาพแห่งชาติ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ พ.ศ. 2543

² องค์กรชุมชนในที่นี้หมายถึง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและกลุ่มแม่บ้าน หรือกลุ่มสตรี หรือกลุ่มสตรีสหกรณ์ ซึ่งจัดตั้งโดยความช่วยเหลือของหน่วยงานราชการต่าง ๆ หรือโดยความสมัครใจของสมาชิก

³ ข้อมูลจากแหล่งเดียวกันในปี พ.ศ. 2543 มีเพียง 64 จังหวัด จึงไม่สามารถนำมาเสนอได้

กลุ่มที่กล่าวถึงนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรซึ่งได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมให้จัดตั้งขึ้นโดยฝ่ายเคหกิจเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ส่วนหน่วยราชการและองค์กรพัฒนาเอกชนอื่นๆ นั้นมีการส่งเสริมให้จัดตั้งกลุ่มบ้างแต่ไม่มากนัก เช่น หน่วยงานของกรมประมง กรมการพัฒนาชุมชน เป็นต้น กลุ่มเหล่านี้นอกจากจะได้รับความช่วยเหลือให้มีการจัดตั้งกลุ่มแล้ว ยังได้รับความช่วยเหลือในด้านเงินทุน (แบบได้เปล่า) และเงินยืมหรือเงินกู้ ตลอดจนความช่วยเหลือในด้านวิธีการผลิตและการจัดจำหน่าย กลุ่มที่มีธุรกิจในระดับก้าวหน้าจะได้รับการสนับสนุนในด้านเทคโนโลยีการผลิต การเงิน การจัดการธุรกิจ (การบรรจุหีบห่อ การตลาด ฯลฯ) จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อยกระดับธุรกิจให้มีผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานและตอบสนองต่อผู้บริโภคในตลาดบนต่อไปด้วย

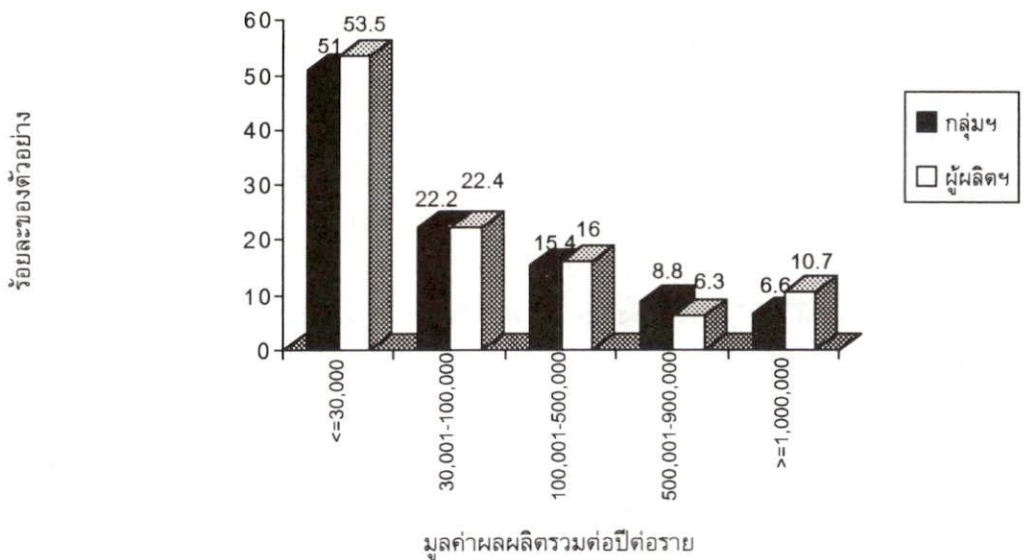
ผู้ประกอบการรายเดียวในทำเนียบของกรมส่งเสริมการเกษตรนั้นหมายถึง ผู้ที่ไม่เข้าเป็นสมาชิกของกลุ่ม แต่ทำการผลิตเองในครัวเรือนและขายเองอย่างอิสระ แต่สำหรับบทความนี้จะรวมถึงผู้ประกอบการรายเดียวที่ขนาดธุรกิจใหญ่กว่าที่จะทำเองในครัวเรือนด้วย (ผู้ผลิตรายเดียวในความหมายแกรวมกับกลุ่มจึงน่าจะสะท้อนถึงธุรกิจของชนบทได้ดีกว่าการรวมเอาเอกชนที่เข้ามาทำธุรกิจพื้นบ้าน แม้ว่าจะเป็นผู้ที่พัฒนามาจากรายเดียวขนาดเล็กก็ตาม) ซึ่งผู้ผลิตรายเดียวนี้นี้ไม่ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ ดังกล่าวแล้วข้างต้น

ขนาดการผลิตของกลุ่มและรายเดียวก่อนข้างแตกต่างกัน อารี และคณะ (2539) ได้รายงานจาก

การทำสำมะโนในครั้งนั้นว่าอุตสาหกรรมอาหารพื้นบ้านใน 4 จังหวัดภาคเหนือ (เชียงใหม่ เชียงราย พะเยา และลำปาง) ประกอบด้วยผู้ผลิตรายเดียว 536 ราย และกลุ่มต่างๆ 317 กลุ่มนั้น การผลิตกว่าร้อยละ 60 เป็นการผลิตขนาดเล็กไม่เข้าข่ายจำกัดความของโรงงาน กล่าวคือ มีคนงานต่ำกว่า 7 คน และร้อยละ 51 ของกลุ่ม และร้อยละ 53 ของรายเดียรมีมูลค่าผลผลิตต่ำกว่า 30,000 บาทต่อปี (รูปที่ 1) อย่างไรก็ตามพบว่ากลุ่มที่มีมูลค่าผลผลิตสูงกว่า 1 ล้านบาทต่อปี ร้อยละ 6.6 (2 กลุ่มที่มีมูลค่า 1-10 ล้านบาท และ 1 กลุ่มมีมูลค่า 18.5 ล้านบาท) สำหรับรายเดียรมีร้อยละ 10.7 ที่มีมูลค่าผลผลิตกว่า 1 ล้านบาทต่อปี (11 รายที่มีมูลค่า 1-10 ล้านบาท และ 1 รายมีมูลค่า 21.9 ล้านบาท)

ธุรกิจอาหารแปรรูปพื้นบ้านมีการขยายตัว โดยเฉพาะการผลิตของกลุ่มมีการเติบโตในระหว่างปี 2536-2538 ด้วยอัตราประมาณร้อยละ 23-120 แล้วแต่ชนิดของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ผักตองและเนื้อมีการเติบโตสูงกว่าร้อยละ 100 และส่วนใหญ่เป็นการขยายตัวของกลุ่ม ส่วนหนึ่งเนื่องจากมีฐานการผลิตที่เล็กกว่ารายเดียว

ทั้งกลุ่มและรายเดียวก่อนข้าง (ร้อยละ 56 และ 77 ของผู้ผลิตทั้งหมด) ผลิตสินค้าเพียงชนิดเดียว รายที่ผลิตสินค้า 2 ชนิดมีประมาณร้อยละ 24 และ 15 ตามลำดับ ส่วนที่เหลืออาจผลิตมากถึง 12 ชนิด จากการศึกษาในโครงการที่ 2 ผู้เขียนพบว่ากลุ่มและรายเดียวที่มีกิจการค่อนข้างใหญ่ จะมีชนิดของผลิตภัณฑ์หลากหลายกว่าผู้ผลิตรายเดียวและกลุ่มที่มีขนาดเล็ก (ทรงศักดิ์ และคณะ, 2543)



ที่มา : อาร์ และคณะ, 2539

รูปที่ 1 มูลค่าผลผลิตรวมต่อปีต่อราย

การใช้วัตถุดิบและการจ้างงานในพื้นที่

ที่มาของกลุ่มแม่บ้านตามนโยบายของภาครัฐ คือ การจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเพื่อถนอมอาหารจากผลผลิตการเกษตรที่ผลิตได้เป็นวัตถุดิบ และใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ แล้วพัฒนาต่อมาจนกระทั่งเป็นธุรกิจตามความสามารถของแต่ละกลุ่ม ในภาพรวมของประเทศจะเห็นได้ชัดเจนว่า อาหารแปรรูปพื้นบ้านมีผลิตภัณฑ์หลากหลายขึ้นอยู่กับวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น เช่น จังหวัดสมุทรสงครามมีการผลิตอาหารแปรรูปพื้นบ้านมากที่สุด และเป็นผลิตภัณฑ์ผลไม้เกือบทั้งหมด รองลงมาคือ จังหวัดสุพรรณบุรี จากผลิตภัณฑ์ว่านหางจระเข้ ภาคเหนือมีผลิตภัณฑ์จากผักสูงกว่าภาคอื่นๆ เป็นต้น จากผลการวิจัย (พ.ศ. 2539) พบว่า ร้อยละ 75 ของวัตถุดิบหลักมาจากแหล่งผลิตในจังหวัด ที่เหลืออาจมาจากจังหวัด

ใกล้เคียง หรือแม้แต่จากกรุงเทพฯ เช่น การแปรรูปปลาส้มของจังหวัดพะเยา หรือนำเข้าบางส่วน เช่น หนัหมู สำหรับแปรรูปแคบหมู เป็นต้น ซึ่งการนำวัตถุดิบจากต่างถิ่นมีความเป็นไปได้เมื่อกิจการนั้นมีความมั่นคง มีตลาดแน่นอน หรือขยายตัวเมื่อวัตถุดิบในพื้นที่ขาดแคลน ผู้แปรรูปมีความสามารถเพียงพอที่จะซื้อวัตถุดิบจากต่างถิ่น ซึ่งย่อมจะมีต้นทุนที่สูงกว่าวัตถุดิบในพื้นที่ได้ การซื้อวัตถุดิบจากนอกพื้นที่บางครั้งเป็นเพราะคุณภาพของวัตถุดิบในพื้นที่ไม่เป็นที่ไปตามความต้องการด้วย

กรณีตัวอย่างของการใช้ผลผลิตในพื้นที่ที่เกิดประโยชน์ และแก้ปัญหาการตลาดให้แก่เกษตรกร ได้แก่ การแปรรูปมะเขือเทศแช่อิ่ม โดยกลุ่มที่ทำกล้วยหวาน กลุ่มแม่บ้านกลุ่มนี้รับซื้อมะเขือเทศในปริมาณมากเมื่อมะเขือเทศสดล้นตลาดและราคาต่ำมาก ซึ่ง

เป็นความสามารถเฉพาะของกลุ่มที่มีความเข้มแข็งแล้วเท่านั้น กลุ่มตัวอย่างนี้มีความสามารถในการตลาดสูง และมีการจัดการที่ค่อนข้างมีระบบ

อาหารแปรรูปพื้นบ้านเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้แรงงานคนในการผลิตสูง ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของนโยบายเมื่อแรกเริ่ม การผลิตจึงมาจากแรงงานของสมาชิกเกือบทั้งหมด การจ้างงานจะมีมากน้อยเพียงไรจึงขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิตตามความสามารถในการหาตลาดของกลุ่ม เนื่องจากกลุ่มมีขนาดแตกต่างกัน ยกเว้นกลุ่มที่มีขนาดเล็ก สมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีโอกาสรับจ้างทำงานในกลุ่ม และมักพบว่าการทำงานมักจำกัดอยู่เฉพาะสมาชิกคนเดิมบางคน ในกรณีที่มีการผลิตไม่มาก ผู้ที่ทำหน้าที่แปรรูปจะเป็นกรรมการกลุ่มเท่านั้น อย่างไรก็ตามพบว่าร้อยละ 6 ของกลุ่ม และร้อยละ 28 ของรายเดียวมีการจ้างแรงงานในพื้นที่ด้วยเช่นกัน

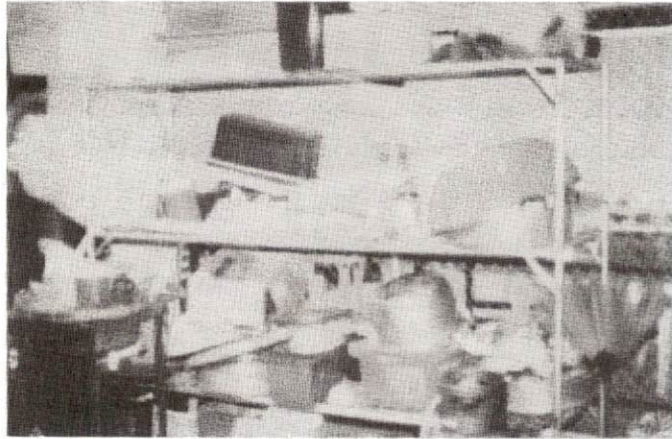
การผลิตและเทคโนโลยี

จากการศึกษาในปี 2539 โดยการสำรวจกลุ่มแม่บ้าน 47 กลุ่มและผู้ผลิตรายเดียว 122 ราย และการศึกษาเจาะลึกในปี 2543 จำนวน 26 กลุ่มและรายเดียว 14 รายพบว่า ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปพื้นบ้านเกือบทั้งหมดผลิตโดยกรรมวิธีแปรรูปขั้นพื้นฐาน อุปกรณ์ส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์งานครัวทั่วไป สำหรับอุปกรณ์จำเพาะเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ในปี 2539 พบว่ามีเพียง 16 รายการ ซึ่งใช้โดยผู้แปรรูป 100 ราย กลุ่มได้อุปกรณ์เหล่านี้จาก

ความช่วยเหลือมากกว่าที่จะจัดหาซื้อด้วยเงินทุนของกลุ่มเอง แต่รายเดียวมีการลงทุนด้วยตนเอง อย่างไรก็ตามจากการศึกษาในปี 2543 พบว่ามีอุปกรณ์ที่ทันสมัยมากขึ้น ได้แก่ เครื่องกวนผลไม้ เครื่องอบแห้ง (สำหรับอบลำไย ซึ่งนำไปใช้กับการอบผลไม้ นานาชนิด) และเครื่องอบไส้ั่ว

การผลิตทุกแห่งไม่ถูกสุขอนามัยอาหาร ซึ่งอาจเป็นในขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่ง หรือทั้งหมด นับตั้งแต่การใช้โรงเรือนที่ไม่เหมาะสม ทำให้ยากต่อการควบคุมสัตว์รบกวน การกำจัดสิ่งปฏิกูล การทำความสะอาดอาคาร พื้นที่ใช้สอย และอุปกรณ์ ตลอดจนการควบคุมความสะอาดในระหว่างการผลิตและการบรรจุ (รูปที่ 2) จากการศึกษาทั้งสองโครงการพบว่าไม่มีรายใดผ่านมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) ตามเกณฑ์ที่กำหนดโดยกระทรวงสาธารณสุข

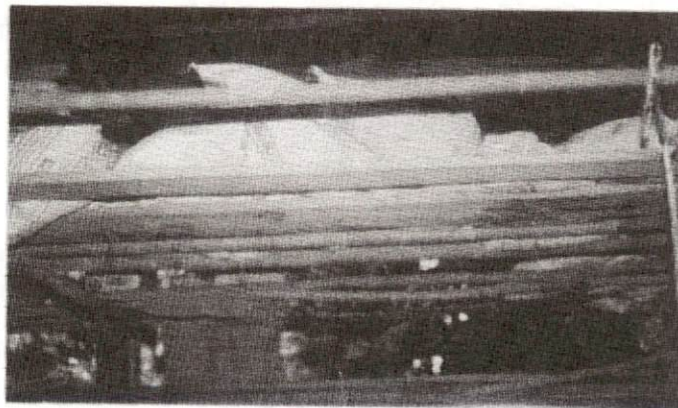
นอกจากนี้ผู้ผลิตเพียงร้อยละ 27.5 เท่านั้นที่ตอบว่ามีความเข้าใจในเรื่องสารเคมีที่ใช้กับการประกอบอาหาร และสำหรับผลิตภัณฑ์หลายชนิดมีการใช้สารเคมีกันบูดและสารให้ความหวาน ซึ่งปริมาณการใช้ไม่มีการชั่งตวงอย่างละเอียด ข้อมูลจากการศึกษาทั้งสองครั้งชี้ให้เห็นว่า อาหารแปรรูปพื้นบ้านซึ่งผลิตในพื้นที่ศึกษายังมีความเสี่ยงสูงในเรื่องความปลอดภัยต่อผู้บริโภคจากการใช้สารเคมีในการผลิตซึ่งได้แก่อาหารหมักดอง เช่นกระเทียมดอง ผลไม้ดอง ทอปปิ้ง น้ำพริก น้ำสตอเบอรี่ เป็นต้น



ก. การจัดเก็บอุปกรณ์การผลิตไม่เป็นระเบียบ (กลุ่มกระเทียมดอง)



ข. สถานที่ผลิตเป็นที่โล่งและพื้นเป็นพื้นดินซึ่งไม่สามารถป้องกันฝุ่นและสัตว์รบกวนได้ (กิจการปลาต้ม)



ค. สารเคมี (ถุงปุ๋ย) ถูกเก็บไว้บนชั้นใต้หลังคาโรงดองซึ่งอาจทำให้ผลิตภัณฑ์มีสารเคมี และฝุ่นละอองปนเปื้อนได้ (กลุ่มมะม่วงดอง)



จ. ผู้ผลิตไม่สวมอุปกรณ์ป้องกันการปนเปื้อนขณะบรรจุผลิตภัณฑ์ และไม่ใช้โต๊ะ
สแตนเลสสูงไม่ต่ำกว่า 60 เซนติเมตร (กลุ่มเต้าเจี้ยว)

ที่มา : ทรงศักดิ์ และคณะ, 2543

รูปที่ 2 ลักษณะของสถานประกอบการและการปฏิบัติการระหว่างการผลิตที่ไม่ถูกต้องตามมาตรฐาน
สาธารณสุข

การจัดองค์กรและการบริหารงานของกลุ่ม แม่บ้าน

รูปแบบการจัดองค์กรของกลุ่มแม่บ้านมีหลายรูปแบบตามระดับความครบถ้วนสมบูรณ์ของคณะกรรมการ กลุ่มส่วนใหญ่มีคณะกรรมการที่ประกอบด้วยประธาน เลขานุการ เหรัญญิก และประชาสัมพันธ์ บางกลุ่มอาจมีฝ่ายตลาดเพิ่มขึ้นอีก 1 ตำแหน่ง หรือมีฝ่ายบัญชี และสินเชื่อ หรือฝ่ายควบคุมการผลิต ฝ่ายสินเชื่อ ฝ่ายจัดหาทุน และฝ่ายจัดหาวัตถุดิบเพิ่มเติม เป็นต้น ในกรณีที่กลุ่มไม่มีฝ่ายตลาด ประธานมักจะเป็นผู้ทำหน้าที่ฝ่ายตลาดเอง หรือดูแลฝ่ายอื่นๆ ที่ไม่ปรากฏตำแหน่งอย่างเป็นทางการ ซึ่งการมีตำแหน่งครบถ้วนทุกฝ่ายหรือไม่นี้สะท้อนให้เห็นการกระจายหน้าที่รับผิดชอบ และความสามารถของสมาชิกในกลุ่มในอันที่จะร่วมมือปฏิบัติการกิจของกลุ่มได้มากน้อยต่างกัน การ

บริหารงานภายในกลุ่มแม่บ้านส่วนใหญ่ (ร้อยละ 65) มีการแบ่งงานกันทำตามหน้าที่หรือตำแหน่งอย่างชัดเจน (ทรงศักดิ์ และคณะ, 2543)

ขนาดของกลุ่มค่อนข้างแตกต่างกัน กลุ่มมีสมาชิกตั้งแต่ 3 คน ถึง 150 คน เนื่องจากตามปกติแล้วสตรีในหมู่บ้านจะเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านโดยอัตโนมัติ กลุ่มแม่บ้านจึงถูกเรียกว่ากลุ่มธรรมชาติ ซึ่งกลุ่มจะมีกิจกรรมต่างๆ กัน เช่น ตัดเย็บเสื้อผ้า ทอผ้า งานหัตถกรรม ออมทรัพย์ และแปรรูปอาหาร เป็นต้น เมื่อแม่บ้านมีความสนใจร่วมกันก็สามารถรวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มย่อยๆ อย่างไม่เป็นทางการได้ ตามปกติแล้วกลุ่มออมทรัพย์มักเป็นกลุ่มขนาดใหญ่ และในกลุ่มประเภทนี้อาจมีกลุ่มย่อยที่สนใจทำการแปรรูปอาหารเฉพาะด้านเกิดขึ้น ในบางกรณีอาจมีกลุ่มผลิตอาหารย่อยๆ ตามประเภทของอาหารที่ผลิตด้วย อาทิ และคณะ (2539) พบว่าร้อยละ 32 ของจำนวนกลุ่มมี

สมาชิกทุกคนร่วมในกิจกรรมแปรรูปอาหาร กลุ่มส่วนใหญ่ (ร้อยละ 68) มีสมาชิกเพียงบางส่วนเท่านั้นที่ร่วมทำกิจกรรมอาหาร (ซึ่งเหตุการณ์นี้พบใน ทรงศักดิ์ และคณะ, 2543 ด้วยเช่นกัน)

จากการสัมภาษณ์ตัวอย่างผู้ผลิตรายเดียว (จำนวน 65 ราย) พบว่าร้อยละ 89 ไม่เคยเป็นสมาชิกของกลุ่มใดๆ มาก่อน และที่เหลือร้อยละ 10 เคยทำการผลิตร่วมกับกลุ่ม แต่ได้แยกออกจากรวมภายหลัง เหตุผล

ที่ไม่เป็นสมาชิกของกลุ่มมีหลากหลาย นอกเหนือไปจากการที่ไม่มีกลุ่มแปรรูปอาหารในพื้นที่ดังปรากฏในตารางที่ 1 แต่การมีกลุ่มไม่ได้เป็นสิ่งยืนยันว่ารายเดียวเหล่านี้จะเข้าเป็นสมาชิก และกลุ่มจะสามารถอำนวยความสะดวกให้แก่รายเดียวได้ดีกว่า ในแง่ของการพัฒนาความยั่งยืนให้แก่ชุมชน รายเดียวเหล่านี้ถือว่าเป็นสมาชิกของชุมชนที่มีความเข้มแข็งสามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง และไม่เป็นภาระแก่ชุมชน

ตารางที่ 1 เหตุผลของการไม่เป็นสมาชิกกลุ่มแปรรูปอาหารของผู้ผลิต

เหตุผล	จำนวนผู้ผลิต (ราย)	ร้อยละ
1. ปัจจุบันไม่มีกลุ่มแปรรูปอาหาร	29	44.61
2. ยากทำกิจการส่วนตัวมากกว่า	10	10.76
3. ไม่มีเวลาทำการผลิตร่วมกับกลุ่มฯ	6	9.22
4. กลุ่มฯ ผลิตสินค้าไม่ตรงกับความต้องการของตน	5	7.69
5. กลุ่มฯ ไม่มีความแน่นอนในการจัดตั้ง	2	3.08
6. เป็นผู้ขายเลยไม่ได้เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่กลุ่มแม่บ้าน	2	3.08
7. อายุมากแล้วเลยไม่ได้เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มฯ	2	3.08
8. เพิ่งย้ายเข้ามาอยู่ในหมู่บ้าน	2	3.08
9. กลุ่มฯ ไม่ประสบผลสำเร็จ	1	1.54
10. ไม่มีผู้สนใจร่วมทำด้วยจึงไม่ได้ตั้งเป็นกลุ่มฯ	1	1.54
11. ไม่มีเวลาและในหมู่บ้านก็ยังไม่มีการแปรรูปอาหาร	1	3.08
12. เหตุผลที่ 1 และ 6	1	1.54
13. เหตุผลที่ 1 และสามารถทำเองได้ โดยไม่จำเป็นต้องรวมกลุ่ม	1	1.54
14. เหตุผลที่ 4 และ 6	1	1.54
15. ไม่ระบุเหตุผล	1	1.54
รวมทั้งหมด	65	100.00

ที่มา : อารี และคณะ, 2539

ที่มาของทุน

ที่มาของทุนสำหรับกลุ่มมีหลายแหล่งด้วยกัน ได้แก่ เงินทุนของกลุ่มเอง เงินค้ำหุ้น สินเชื่อ และเงินช่วยเหลือแบบให้เปล่า เงินทุนของกลุ่มอาจเริ่มต้นมาจากการจัดกิจกรรมทางสังคมและศาสนา เพื่อนำรายได้มาจัดตั้งกองทุนให้แก่กลุ่ม ส่วนกลุ่มที่เรียกหุ้นนั้น มีประมาณร้อยละ 23 ของจำนวนกลุ่มทั้งหมดเท่านั้น (อารี และคณะ, 2539) สำหรับข้อมูลในปี 2543 พบว่ามีร้อยละ 80 ของกลุ่มที่มีการเรียกหุ้นจากสมาชิก สำหรับเงินช่วยเหลือแบบให้เปล่านั้นมีเพียงร้อยละ 5 ของจำนวนกลุ่ม (ในปี 2539) ทั้งนี้หน่วยงานของรัฐจะให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 15 ของจำนวนกลุ่ม)

จากการวิจัยทั้ง 2 ครั้ง พบว่ากลุ่มแม่บ้านกลุ่มใดได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่าง ๆ มาก จะเป็นกลุ่มที่สามารถขยายกิจการได้มาก และนำไปสู่การได้มาซึ่งการสนับสนุนรอบใหม่อีก ทำให้เกิดการกระตุ้นของการให้ความช่วยเหลือจากภาครัฐ

จากการศึกษาในปี 2539 พบว่ากลุ่มมีความต้องการสินเชื่อโดยเฉลี่ยประมาณ 88,750 บาทต่อ

กลุ่ม แต่จำนวนเงินที่กู้ได้เฉลี่ยประมาณ 74,500 บาท ต่อกลุ่ม อย่างไรก็ตามพบว่ากลุ่มมีหนี้ค้างชำระ ณ วันสัมภาษณ์สูงถึง 121,555 บาท (จำนวน 9 กลุ่ม) และเพื่อให้เห็นภาพความต้องการสินเชื่อชัดเจนยิ่งขึ้น จึงได้เปรียบเทียบกับผู้ผลิตรายเดี่ยว ซึ่งพบว่ายอดเงินที่กลุ่มต้องการและสามารถกู้ได้นั้นสูงกว่าที่กลุ่มต้องการมากเป็นเท่าตัว

นอกจากนี้จะเห็นได้ว่าสัดส่วนของกลุ่มที่ต้องการกู้มีประมาณร้อยละ 34 และที่มีหนี้ค้างชำระ (ร้อยละ 19) นั้นสูงกว่าสัดส่วนของตัวอย่างผู้ผลิตรายเดี่ยว (ร้อยละ 23 และ 13 ตามลำดับ) (ตารางที่ 2) ปริมาณเงินกู้และความต้องการขอกู้นี้แสดงให้เห็นถึงศักยภาพเชิงธุรกิจของกลุ่มด้วย ทั้งนี้พบว่ากลุ่มที่มีความพร้อมด้านการตลาด และมีความมุ่งมั่นที่จะขยายกิจการเท่านั้นที่ยินดีจะกู้เงิน กลุ่มส่วนใหญ่หวังจะได้รับเงินช่วยเหลือเป็นอันดับแรก และเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยเป็นความต้องการในอันดับรองลงมา ในขณะที่กลุ่มขนาดเล็ก หรือแม้แต่ขนาดกลางบางกลุ่มไม่ต้องการกู้เงินเลย และต้องการขยายงานโดยอาศัยเงินช่วยเหลือเป็นหลัก

ตารางที่ 2 ภาวะการกู้เงินของผู้ประกอบการอาหารพื้นบ้าน

รายละเอียด	กลุ่ม		รายเดี่ยว		รวม
	จำนวน (บาท) ^{1/}	ราย	จำนวน (บาท)	ราย	
จำนวนเงินที่ต้องการกู้เฉลี่ยต่อราย	88,750.00	16 ^{2/}	158,280.00	25 ^{2/}	41
จำนวนเงินที่สามารถกู้ได้	74,500.00	17 ^{2/}	136,224.14	29 ^{2/}	46
จำนวนเงินค้างชำระ ณ วันที่ สัมภาษณ์	121,555.56	9 ^{2/}	126,548.75	16 ^{2/}	25
อัตราดอกเบี้ย/ปี	10.17	6 ^{3/}	11.69	13 ^{3/}	19
ในระบบ	60.00	1 ^{3/}	86.40	5 ^{3/}	6
นอกระบบ	9.11	9 ^{3/}	11.75	10 ^{3/}	19
หน่วยงาน					

ที่มา : อารี และคณะ, 2539

หมายเหตุ : 1/ เฉลี่ยตามจำนวนคำตอบ

2/ จำนวนหน่วยประกอบการ

3/ จำนวนรายการกู้ (หน่วยประกอบการอาจกู้มากกว่า 1 ครั้ง)

จากการศึกษาเจาะลึกในปี 2543 เกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นของกลุ่ม เพื่อวิเคราะห์บทบาทของกลุ่มต่อชุมชน พบว่าในจำนวนตัวอย่าง 26 กลุ่มนั้น ปรากฏว่ามี 20 กลุ่ม (ร้อยละ 80.77) ที่มีสมาชิก

ไม่เกิน 150 คนและกลุ่มที่มีสมาชิกละ 50 คน มีถึงร้อยละ 57 ในบรรดา 20 กลุ่มนี้มีสมาชิกถือหุ้นครบทุกคนอยู่ 18 กลุ่ม แต่การกระจายของหุ้นอาจไม่เท่าเทียมกัน (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 ขนาดของกลุ่มแม่บ้านพิจารณาจากจำนวนสมาชิกและการถือหุ้น

ขนาดที่	จำนวนสมาชิก (คน)	จำนวนกลุ่ม (กลุ่ม)	จำนวนกลุ่มที่มีสมาชิกถือ หุ้นครบทุกคน (กลุ่ม)
1	น้อยกว่า 50	15	13
2	50 - 150	6	5
3	151 - 300	4	2
4	มากกว่า 300	1	0
รวม		26	20

ที่มา : ทรงศักดิ์ และคณะ, 2543.

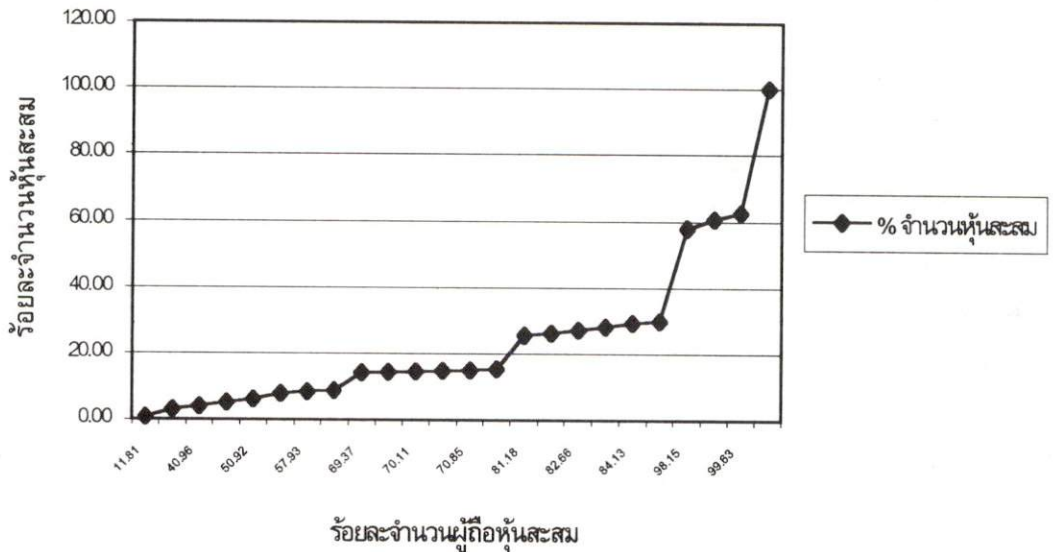
จากข้อมูลลงลึกที่หาได้เพียง 4 กลุ่ม พบว่าการถือหุ้นมีการกระจุกตัวสูงมาก กล่าวคือ ร้อยละ 84.5 ของสมาชิกถือหุ้นได้เพียงร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด (รูปที่ 3) อันแสดงถึงการกระจายที่ไม่เป็นธรรม ในเมื่อสมาชิกควรมีส่วนเป็นเจ้าของอย่างเท่าเทียมกัน ในขณะที่เดียวกันข้อเท็จจริงนี้อาจสะท้อนภาพในทางกลับกันว่า ในชนบทนั้นสมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้ไม่มีรายได้และไม่มีเงินลงทุน การที่กลุ่มมีกิจกรรมอยู่ได้นั้น เนื่องจากมีสมาชิกบางคน (ซึ่งมีโอกาสมากที่จะเป็นประธานหรือกรรมการ) เป็นผู้ลงทุนโดยเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ อย่างไรก็ตามเหตุผลประการหลังเป็นจริงเพียงบางส่วนเท่านั้น

นอกจากนี้ยังพบว่ามี 2 กลุ่มที่ไม่มีสมาชิกคนใดได้ถือหุ้นเลย (มีสมาชิก 20 และ 24 คนตามลำดับ) ตัวอย่างหนึ่งในสองกลุ่มนี้ได้รับเงินช่วยเหลือแบบให้เปล่า 622,000 บาท เงินช่วยเหลือคืนเงินต้นไม่คิดดอกเบี้ย 80,000 บาท และเงินช่วยเหลือดอกเบี้ยต่ำ 83,000 บาท กิจกรรมของกลุ่มนี้มีการ 752,000 บาท ผลประโยชน์ทั้งหมดจึงมีโอกาที่จะตกอยู่กับบุคคลเพียงคนเดียวในกลุ่ม ในขณะที่สมาชิกคนอื่น ๆ จะได้ประโยชน์จากค่าจ้างแรงงานเท่านั้นก็เป็นได้

การตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและการจัดการอื่นๆ

การจัดการด้านการตลาดถือเป็นหัวใจของความสำเร็จของธุรกิจทุกประเภท และเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มและรายเดี่ยวในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารพื้นบ้านด้วย การจัดการด้านการตลาดนั้น ไม่ได้หมายความว่าเฉพาะการขายเท่านั้น แต่หมายรวมถึงการเตรียมผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อด้วย กลุ่ม (ประมาณร้อยละ 70) ประเมินว่ากลุ่มประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจการ และร้อยละ 43 ระบุว่าสามารถขยายธุรกิจของกลุ่มได้ เนื่องจากมีตลาดรองรับ และได้รับความร่วมมือจากสมาชิก อย่างไรก็ตามจากการวิเคราะห์เพิ่มเติมพบว่า ความสำเร็จในการหาตลาดและความร่วมมือของสมาชิกนั้นเป็นผลจากความสามารถเฉพาะตัวของประธานกลุ่ม โดยทั่วไปประธานกลุ่มเป็นผู้มีบทบาทอย่างสำคัญยิ่งทั้งในด้านการคิดริเริ่ม การตัดสินใจต่างๆ กลุ่มที่มีขนาดการผลิตใหญ่กว่าจะมีการแบ่งหน้าที่ของกรรมการได้ชัดเจน และมีแนวโน้มความสำเร็จดีกว่ากลุ่มขนาดเล็ก

ประสบการณ์จากการค้าขาย หรือเกี่ยวข้องกับธุรกิจอื่นๆ ทำให้ประธานกลุ่มมีโลกทัศน์ และมีเครือข่ายมากกว่าประธานกลุ่มที่มีอาชีพทำนา หรือแม่บ้าน



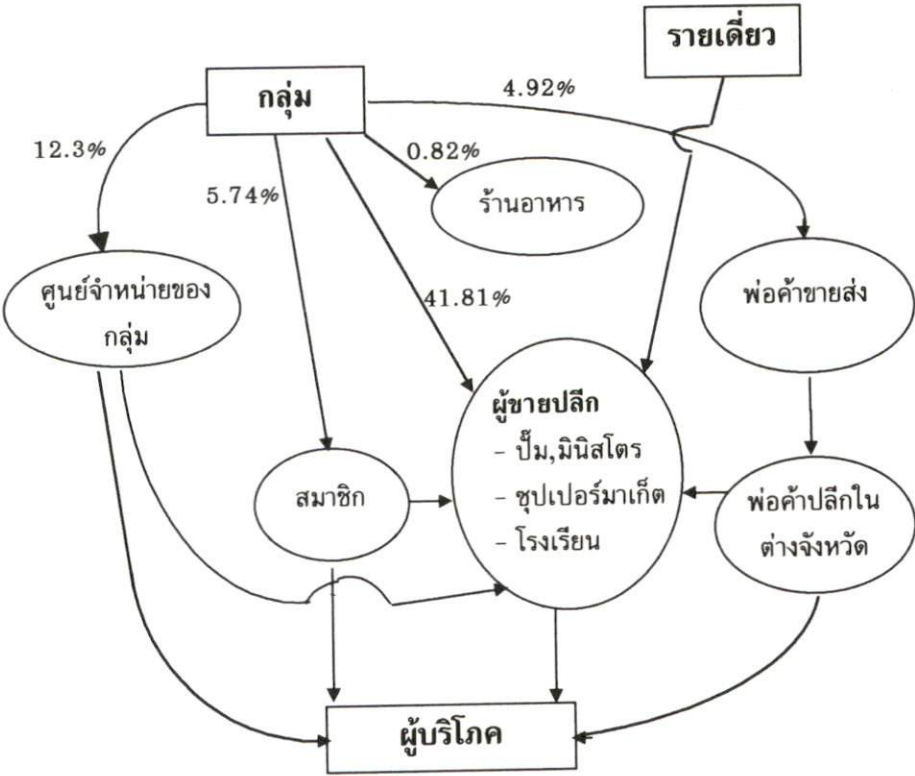
ที่มา : ทรงศักดิ์ และคณะ, 2543

- หมายเหตุ : 1 รูปนี้ได้จากข้อมูลผู้ประกอบการกลุ่มแม่บ้าน 4 กลุ่มที่มีข้อมูลการกระจายของผู้ถือหุ้นแต่ละรายจากผู้ประกอบการ
- 2 กลุ่มแม่บ้านทั้งหมด 26 กลุ่ม โดยแต่ละกลุ่มใน 4 กลุ่มนี้มีผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่า 2 คน นอกนั้นอีก 20 กลุ่มก็มีผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่า 2 คน แต่ไม่ทราบการกระจายของจำนวนหุ้นในผู้ถือหุ้นแต่ละราย ส่วนอีก 2 กลุ่มนั้นมีผู้ถือหุ้นเพียงกลุ่มละ 1 คนเท่านั้น

รูปที่ 3 ความสัมพันธ์ระหว่างร้อยละจำนวนหุ้นสะสมกับร้อยละจำนวนผู้ถือหุ้นสะสม

นอกจากการหาตลาดด้วยตนเองแล้ว การออกงานนับเป็นตลาดสำคัญของกลุ่ม การออกงาน หรือออกงานนั้น เป็นความช่วยเหลือจากหน่วยงาน โดยเฉพาะฝ่ายเคหกิจเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร ในการประสานงานให้แก่กลุ่มแม่บ้าน ในปัจจุบันโอกาสในการออกงานของกลุ่มมีมากขึ้นอย่างชัดเจน และกลุ่มที่มีขนาดค่อนข้างใหญ่มักนำสินค้าไปจำหน่ายยังงานในจังหวัดอื่นๆ และในกรุงเทพฯ นอกเหนือ

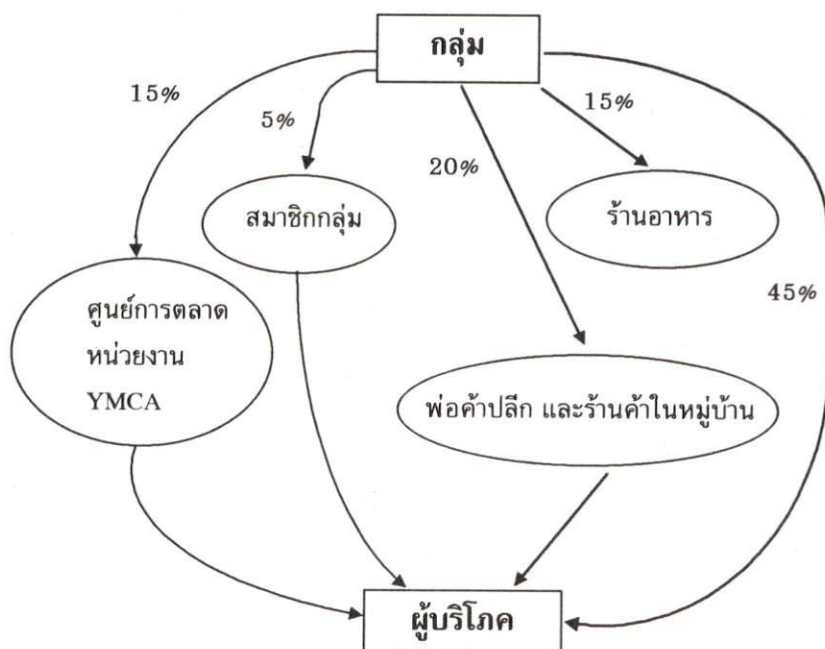
จากงานออกงานแล้ว สินค้าส่วนมากของกลุ่มขนาดเล็กโดยทั่วไปมักจำกัดอยู่เฉพาะตลาดในท้องถิ่น ในระหว่าง พ.ศ. 2539-2543 สถานการณ์การตลาดของกลุ่มขนาดเล็กดีขึ้นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ตัวอย่างของแหล่งจำหน่าย หรือช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยว และเต้าเจี้ยว สามารถให้ภาพโดยรวมของตลาดอาหารแปรรูปพื้นบ้านของภาคเหนือในพื้นที่ศึกษาได้เป็นอย่างดี (รูปที่ 4 และ 5)



ที่มา : อารี และคณะ, 2539

หมายเหตุ : ตัวเลขแสดงร้อยละของจำนวนตัวอย่าง

รูปที่ 4 ครรลองการตลาดของขนมขบเคี้ยว



ที่มา : อารี และคณะ, 2539

หมายเหตุ : ตัวเลขแสดงร้อยละของจำนวนตัวอย่าง

รูปที่ 5 ครรลองการตลาดของเต้าเจี้ยว

ตลาดของผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปพื้นบ้านที่ผลิตในพื้นที่ศึกษานี้ ส่วนใหญ่เป็นตลาดล่าง ในปี 2539 นั้นพบว่ามีเพียงกลุ่มเดียวที่สามารถนำสินค้าเข้าไปจำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ตได้ กลุ่มต่างๆ จึงพยายามที่จะผลักดันให้สินค้าของตนขายได้ในซูเปอร์มาร์เก็ต และสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภคด้วยการขอฉลากอาหารและยา และโดยปรับปรุงด้านสุขอนามัยอาหารตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่สาธารณสุข ปรากฏว่าในปี 2543 มีผลิตภัณฑ์ที่ได้รับฉลากอาหารเท่ากับร้อยละ 24.15 ของสัดส่วนผลิต

ภัณฑ์อาหารแปรรูปพื้นบ้าน แต่ที่เหลืออีกร้อยละ 75-85 ยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่สอดคล้องกับความมั่นใจของผู้บริโภค และมีโอกาสที่จะพัฒนาระดับต่อไป

ในด้านผู้บริโภคนั้น การศึกษาทั้ง 2 ช่วงเวลาพบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ไม่มีความมั่นใจในความปลอดภัยของอาหารแปรรูปพื้นบ้าน ผู้บริโภค (ปี 2543) ประมาณร้อยละ 80 ให้ความสำคัญต่อฉลากอาหารและยา (อย.) ด้วยความมั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ที่มี อย. น่าจะมีคุณภาพถูกหลักอนามัย ปลอดภัยต่อผู้บริโภค ผู้บริโภคที่ไม่เห็นความจำเป็นของการมีฉลาก อย. มี

เพียงร้อยละ 6 ส่วนที่ต้องการให้มีฉลาก ออย. แต่ไม่ค่อยมั่นใจมีประมาณร้อยละ 14 อย่างไรก็ตามฉลากที่ผลิตภัณฑ์อาหารได้รับเป็นฉลากประเภท ออย.จ (จดแจ้ง)¹ เท่านั้น ซึ่งผู้บริโภคร้อยละ 90 ไม่มีความรู้ว่เครื่องหมายนี้หมายถึงอะไร

จากการวิเคราะห์เชิงสถิติพบว่า ผู้บริโภคที่มีรสนิยมในการบริโภคอาหารราคาแพง และชอบเดินทางท่องเที่ยวเป็นผู้ที่ต้องการให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้ดีขึ้น (สำหรับสินค้าประเภทที่มีราคาสูง) และปรากฏว่าสำหรับสินค้าที่มีราคาปานกลาง (เช่น แคนหมู) ผู้บริโภคทั่วไปทุกบุคลิกลักษณะต่างต้องการให้มีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ในทำนองเดียวกัน

ศักยภาพเชิงธุรกิจของกลุ่มแม่บ้าน

การวิเคราะห์ศักยภาพเชิงธุรกิจควรพิจารณาจากปัจจัยหลายด้าน ในที่นี้จะเลือกนำเสนอเฉพาะดัชนีชี้วัดเพียงบางตัว ได้แก่ ศักยภาพการทำกำไร

ยอดขาย และศักยภาพเชิงบริหารธุรกิจ ศักยภาพเหล่านี้แตกต่างกันแล้วแต่ชนิดของสินค้าที่ผลิตด้วย จากจำนวนสินค้าตัวอย่าง 10 ชนิด (ตารางที่ 4) นั้นสินค้าที่ทำกำไรต่อราคาที่ยาว และกำไรต่อต้นทุนในระดับที่น่าพอใจมีหลายชนิด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จากเนื้อ (เช่น ไส้อั่ว แคนหมู) สมุนไพร น้ำพริก และข้าวแตน อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนและราคาของมะม่วงดองอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง ส่วนกระเทียมดองเต้าเจี้ยว มีอัตราส่วนกำไรต่ำที่สุด (สำหรับสินค้าชนิดเดียวกันอัตราส่วนกำไรแตกต่างกันได้ตามลักษณะของผลิตภัณฑ์)

เมื่อพิจารณาศักยภาพในด้านกำไรควบคู่กับยอดขายเฉลี่ยต่อราย (กลุ่ม) แล้ว จะเห็นว่า ไส้อั่ว แคนหมู และหมูยอ เป็นสินค้าที่มีศักยภาพเชิงธุรกิจสูงที่สุด เพราะนอกจากจะมีกำไรต่อหน่วยสูงมากแล้วยังมียอดขายสูง ซึ่งหมายถึงกำไรโดยรวมจะสูงตามไปด้วย เมื่อเปรียบเทียบระหว่างกระเทียมดอง และเต้าเจี้ยว กระเทียมดองน่าสนใจมากกว่า

¹ เครื่องหมาย ออย. จ หรือ ออย. จดแจ้ง เป็นเครื่องหมายองค์การอาหารและยา (อย.) ที่ผู้ประกอบการแจ้งขออนุญาตผลิตผลิตภัณฑ์อาหาร ซึ่งโดยทั่วไปแล้วไม่ต้องขอฉลาก ผู้ประกอบการจะสามารถใช้เครื่องหมายดังกล่าวได้ ก็ต่อเมื่อผ่านขั้นตอนการตรวจสถานประกอบการและกระบวนการผลิตโดยเจ้าหน้าที่สาธารณสุข โดยไม่ต้องผ่านการตรวจวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์อาหาร ดังนั้นเครื่องหมายนี้จึงไม่สามารถให้ความมั่นใจแก่ผู้บริโภคในด้านความปลอดภัยในการบริโภคได้อย่างเต็มที่

ตารางที่ 4 ยอดขายต่อราย ร้อยละกำไรจากราคาขายเฉลี่ย และร้อยละกำไรต่อต้นทุน
ของผลิตภัณฑ์ที่ทำการศึกษา^{1/}

ผลิตภัณฑ์	ยอดขายต่อราย (บาท)	กำไรจากราคาขาย เฉลี่ย (ร้อยละ)	กำไรต่อต้นทุน (ร้อยละ)
1. กระเทียมดอง	774,000	19	23.5
2. ปลาสาม ^{2/}	358,000	39	64
3. ไส้อั่ว	4,107,000	53	113
4. ข้าวแต่น้ำแดงโม ข้าวแต่น้ำหมูหยอง ข้าวแต่น้ำปลาแห้ง	24,000	38 – 58	61 – 138
5. แคบหมูติดมัน แคบหมูไร้มัน	2,074,000	30 – 60 ^{3/}	43 – 150
6. มะม่วงดอง มะม่วงแช่อิ่ม	28,000	25 – 40	33 – 67
7. สมุนไพร ^{4/} - ดอกคำฝอยผง - มะตูมผง - ขิงผง	146,000	31 – 54	45 – 117
8. น้ำพริก - น้ำพริกตาแดง - น้ำพริกปลา	66,000	37 – 62	59 – 163
9. หมูยอ - หมูยอธรรมดา - หมูยอเห็ดหอม	826,000	23 – 39	30 – 64
10. เต้าเจี้ยว	31,000	26	35

ที่มา : ทรงศักดิ์ และคณะ, 2543

หมายเหตุ : 1/ เป็นตัวเลขที่ปัดเศษแล้วเพื่อความง่ายต่อการพิจารณา

2/ ปลาสามรวมปลาปักเป้าเป็นชิ้นและเป็นตัว

3/ เป็นข้อมูลที่มีการปรับตัวเลขจากการทำรายงานเฉพาะกรณี 2 กรณี

ในรายละเอียดกับการตรวจสอบความถูกต้องจากภาพรวมของธุรกิจกับผู้ประกอบการอีกครั้ง

4/ สมุนไพรที่ผลิตมีหลายชนิด แต่ในที่นี้นำเสนอเฉพาะชนิดที่ผู้ผลิตทุกรายทำการผลิต

จากข้อเท็จจริงพบว่า สินค้าที่ผลิตโดยกลุ่มแม่บ้าน คือ สินค้าทุกชนิด นอกจากไส้ว้ แคมหมู และ หมูยอ (ยกเว้น กลุ่มแม่บ้านกลุ่มเดียวที่ผลิตไส้ว้ บ้างเล็กน้อยสำหรับตลาดท้องถิ่นเท่านั้น) ข้อเท็จจริงนี้มีความหมายอย่างยิ่งต่อการนำไปพิจารณาในเชิงนโยบายว่าจะทำอย่างไรกลุ่มแม่บ้านซึ่งประกอบด้วยแม่บ้านเกษตรกรที่ด้อยโอกาส จึงจะสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นอย่างพอเพียง

ศักยภาพในด้านการบริหารธุรกิจ อาจสะท้อนได้จากการจัดทำบัญชีของกลุ่มแม่บ้าน กลุ่มส่วนมาก (ร้อยละ 80) มีระบบบัญชีอย่างง่าย แต่ข้อมูลไม่ครบสมบูรณ์ ส่วนที่เหลือมีการทำบัญชีแยกประเภท ได้แก่ บัญชีรับ-จ่าย บัญชีลูกหนี้ บัญชีวัตถุดิบ บัญชีค่าแรง และบัญชีการขาย แต่ไม่ปรากฏว่ามีกลุ่มแม่บ้านแม่แต่กลุ่มเดียวที่ทำบัญชีอย่างถูกต้องและข้อมูลครบ ซึ่งการมีระบบบัญชีที่ถูกต้องและมีข้อมูลครบถ้วนนั้น จะช่วยให้กลุ่มสามารถติดตาม และตรวจสอบผลการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งสร้างความมั่นใจให้แก่สมาชิก ตลอดจนสถาบันการเงินและสถาบันที่ให้ความช่วยเหลือ วิธีการจัดทำบัญชี จึงเป็นดัชนีชี้วัดศักยภาพการบริหารที่ดีตัวหนึ่ง ซึ่งเชื่อว่าจะมีความหมายบ่งชี้ถึงความยั่งยืนของกลุ่มในระยะยาวด้วย

ประเด็นในด้านการบริหารธุรกิจอื่นๆ อย่างน้อย 3 ประเด็นที่สำคัญ และน่าจะมีผลต่อความสำเร็จหรือความเข้มแข็งของธุรกิจของกลุ่มแม่บ้าน ได้แก่

(1) ทิศนะต่อธุรกิจของกลุ่ม การที่กลุ่มกำหนดเป้าหมายของการแปรรูปอาหาร (หรือกิจกรรมอื่นๆ) ให้เป็นอาชีพเสริมนั้น สมาชิกจะไม่ทุ่มเทให้ธุรกิจอย่างจริงจัง เพื่อให้ธุรกิจเป็นแหล่งรายได้ที่เลี้ยงตนเองได้ จึงมีเฉพาะกรรมการที่พยายามรักษากลุ่มให้คงอยู่และกลายเป็นผู้เสียสละเพื่อกิจกรรมของกลุ่ม

(2) ในบางท้องที่ซึ่งแม่บ้านเกษตรกรมีการจ้างงานเต็มที่อยู่แล้ว กิจกรรมหารายได้ของกลุ่มมักไม่ประสบความสำเร็จ และโรงเรียน ตลอดจนอุปกรณ์ (ที่กลุ่มได้รับการสนับสนุนตามที่เสนอขอไปยังหน่วยงานต่างๆ) ไม่ถูกนำไปใช้ประโยชน์เท่าที่ควร

(3) กลุ่มไม่มีความสามารถในการบริหารลูกหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้า (ร้านค้า) ได้ตามที่ตกลง และบางกรณีการให้เครดิตแก่สมาชิกที่นำสินค้าไปจำหน่ายและไม่สามารถเก็บเงินคืนได้ตามเวลา ทำให้กลุ่มขาดสภาพคล่อง ผู้บริหารกลุ่มเข้าใจว่าเป็นเพราะกลุ่มมีเงินทุนไม่พอเพียงและพยายามหาทุนเพิ่มเติม

สรุป : ขีดความสามารถ อุปสรรค และ ปัญหา

ขีดความสามารถขององค์กรชุมชน ในการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่คือครัวเรือนเกษตรกรนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยอย่างน้อย 4 ประการ คือ ประเภทของธุรกิจที่เลือกผลิต ความสามารถในการบริหารจัดการองค์กร ความสามารถในการทำธุรกิจ และการกระจายผลประโยชน์

อาหารแปรรูปพื้นบ้านเป็นธุรกิจที่ต่อเนื่องจากภาคเกษตรกรรมอย่างใกล้ชิด โดยใช้วัตถุดิบที่ผลิตในท้องถิ่น ซึ่งหาได้ง่ายและต้นทุนต่ำ นอกจากนี้ยังอาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีอยู่ให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่ผลผลิตเกษตรของสมาชิกหรือท้องถิ่น อาหารแปรรูปพื้นบ้านจะมีตลาดรองรับมากขึ้นอย่างกว้างขวาง ถ้ามีคุณภาพถูกสุขอนามัยเป็นที่เชื่อถือของผู้บริโภค ซึ่งที่ผ่านมาได้พิสูจน์ศักยภาพของตลาดว่ามีอยู่จริง

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและกลุ่มแม่บ้านอื่นๆ ส่วนมากเกิดจากการส่งเสริมจากทางการ ส่วนใหญ่ไม่ได้เกิดจากความต้องการอย่างแท้จริงของชุมชนเพื่อต่อสู้กับปัญหาของตนเอง องค์กรชุมชนจึงมักไม่ทราบซึ่งถึงเป้าประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มของตนเอง และไม่มี

เป้าหมายชัดเจนที่จะมุ่งมั่นมากับันพองค์กรให้ไปถึง ซึ่งปรากฏการณ์นี้ไม่ใช่สิ่งใหม่ในสังคมไทย ด้วยเหตุนี้จึงขาดแรงจูงใจที่จะบริหารจัดการองค์กรตามแนวคิดการบริหารองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะการบริหารจัดการจะพัฒนาได้ต่อเมื่อมีแรงจูงใจที่เพียงพอเสียก่อน

ความสามารถในการทำธุรกิจย่อมได้รับผลกระทบจากเป้าหมายและวัตถุประสงค์ขององค์กร กลุ่มแม่บ้านมีแนวคิดที่จะใช้อาหารแปรรูปพื้นบ้าน (หรือกิจกรรมอื่นๆ หัตถกรรม ฯลฯ) เป็นแหล่งรายได้เสริม วัตถุประสงค์นี้ไม่เข้มพอที่จะเป็นพลังขับเคลื่อนการบริหารธุรกิจ คณะกรรมการชาตวิสัยทัศน์และมองไม่เห็นคุณค่าการเรียนรู้การบริหารจัดการมากพอที่จะลงทุนเข้ารับการศึกษาและอบรม จึงเห็นได้เสมอว่าทุกครั้งที่มีการฝึกอบรม ฝ่ายฝึกอบรมนอกจากจะต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายแล้ว ยังต้องให้คำตอบแทนการเข้าฝึกอบรมอีกด้วย กลุ่มแม่บ้านที่ประสบความสำเร็จในการทำตลาดและธุรกิจของตนมักเป็นกลุ่มที่ประธานมีวิสัยทัศน์ด้านการจัดการดีกว่ากลุ่มอื่น ๆ

การกระจายผลประโยชน์ไปสู่สมาชิกอย่างเป็นธรรม จะทำให้องค์กรนั้นเป็นเครื่องมือในการพัฒนาความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนอย่างแท้จริง ในทางปฏิบัติผลประโยชน์จากการทำกิจกรรมแปรรูปอาหารกระจุกตัวอยู่เฉพาะสมาชิกเพียงไม่กี่คน ใน 2 ด้าน คือ การจ้างงาน และการได้รับปันผลจากการถือหุ้น

การกระจายผลประโยชน์ของกลุ่มอาจดีขึ้น เมื่อพิจารณาถึงการที่สมาชิกที่เหลือสามารถขายผลิตผลทางการเกษตรให้แก่กลุ่มได้

โดยสรุปแล้วอาจกล่าวได้ว่า การใช้อาหารแปรรูปพื้นบ้านเป็นกิจกรรมสำหรับส่งเสริมความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนโดยกลุ่มแม่บ้านนั้นมีศักยภาพสูง แต่ความสามารถของกลุ่มแม่บ้านในปัจจุบันยังไม่เพียงพอ ควรได้รับการพัฒนาในด้านการบริหารจัดการเชิงธุรกิจ เพื่อให้แม่บ้านเกิดความเข้าใจ และกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มให้ชัดเจน โดยเกิดความตระหนักถึงคุณค่าและความจำเป็นของการมีองค์กรเป็นอันดับแรก มีความสามารถในการจัดการธุรกิจเป็นอันดับต่อมา หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนจำเป็นต้องพิจารณาเพื่อมิให้เกิดการช่วยเหลือที่สูญเปล่า และซ้ำซ้อน โดยมุ่งที่จะส่งเสริมให้เกิดการกระจายผลประโยชน์สู่คนหมู่มากเป็นหลักด้วย ในปัจจุบันแม้ว่ากรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจะมีหลักสูตรด้านนี้โดยเฉพาะก็ตาม การฝึกอบรมในด้านการบริหารธุรกิจยังไม่เพียงพอและไม่ทั่วถึง ในขณะที่จำนวนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเพิ่มขึ้นทุกปี และเมื่อมีการผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน การแข่งขันย่อมสูงขึ้นด้วย กลุ่มแม่บ้านจึงจำเป็นต้องมีความสามารถในการจัดการ เพื่อนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาทำให้เกิดประโยชน์ในการสร้างเอกลักษณ์ให้แก่ผลิตภัณฑ์ของตนให้ได้ผล และบรรลุเป้าหมายของกลุ่มในที่สุด

บรรณานุกรม

- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ ... [และคนอื่นๆ]. 2543. รายงานการวิจัยการปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน: จังหวัดเชียงใหม่และลำพูน. เชียงใหม่ : ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2542. สถิติการเกษตรของประเทศไทย ปีเพาะปลูก 2538/2539. กรุงเทพฯ: กรม.
- อารี วิบูลย์พงศ์ ... [และคนอื่นๆ]. 2539. รายงานการวิจัยแนวทางยกระดับอุตสาหกรรมเกษตรพื้นบ้านกรณีศึกษา : จังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย พะเยา และลำปาง. เชียงใหม่ : ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.