



COLA
COLLEGE OF LOCAL ADMINISTRATION, KHON KAEN UNIVERSITY

บทความจับเต็ม

งานประชุมวิชาการระดับชาติ
ด้านการบริหารกิจการส่วนภูมิภาค

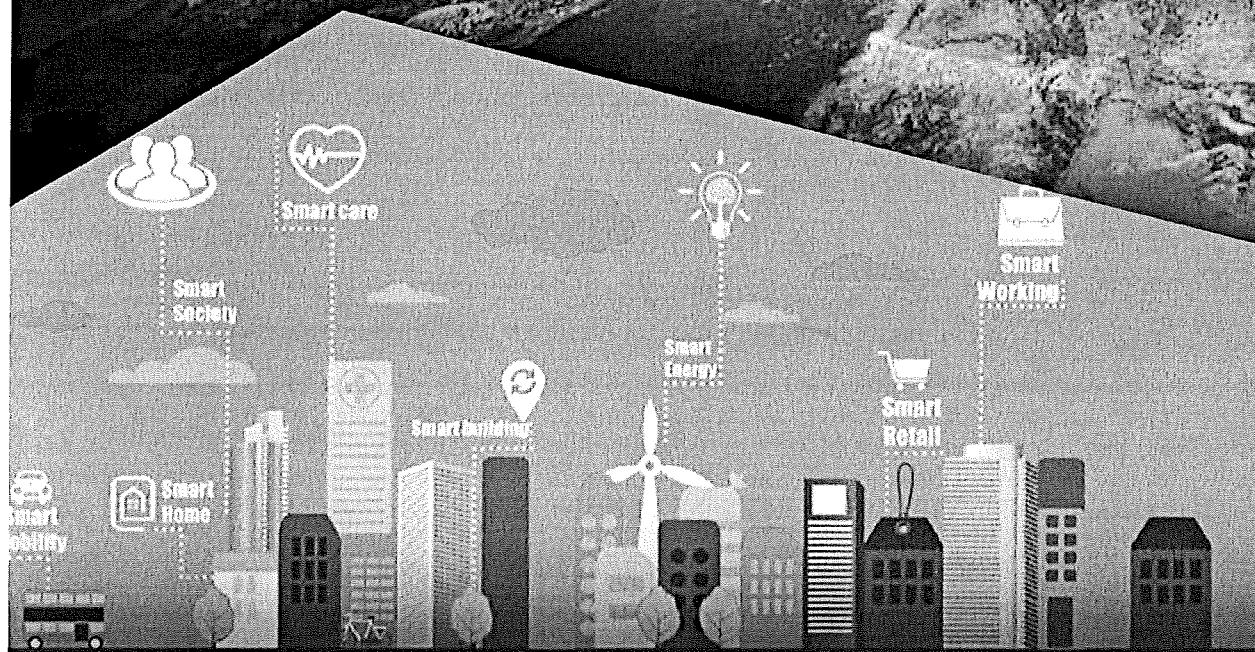
ภายใต้ ประเทศไทย 4.0

The 4th National Conference on Public Affairs Management

"Public Affairs Management Under Thailand 4.0"

ณ วิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น

4 สิงหาคม 2560



<https://conference.kku.ac.th/cola/conference/r/pm2017>

โทรศัพท์ 0-4320-3124 โทรสาร 0-4320-3875 E-mail: cola.conference@gmail.com

คณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการพิจารณาและคัดเลือกบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4

ตามที่วิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีนโยบายในการนำผลงานวิจัยจากวิทยานิพนธ์หรือการค้นคว้าอิสระระดับบัณฑิตศึกษา และผลงานทางวิชาการ ออกรายแพร่สู่ชุมชนและสังคม เพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้เกิดการนำไปประยุกต์ใช้ประโยชน์ได้อย่างแท้จริงภายใต้การประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4th National Conference on Public Affairs Management) “การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0” (Public Affairs Management Under Thailand 4.0) นั้น

เพื่อให้การดำเนินการพิจารณาบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4th National Conference on Public Affairs Management) “การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0” (Public Affairs Management Under Thailand 4.0) ในวันที่ 4 สิงหาคม 2560 โดยวิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นไปด้วยความเรียบร้อย เกิดประสิทธิภาพและบรรลุตามวัตถุประสงค์ จึงแต่งตั้งให้บุคคลที่มีรายชื่อดังต่อไปนี้เป็นคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาและคัดเลือกบทความในการประชุมวิชาการระดับชาติดังกล่าว ดังนี้

1. รองศาสตราจารย์ ดร.พีระศิริชัย คำนวนศิลป์
2. รองศาสตราจารย์ ดร.ศุภวัฒนากร วงศ์ธนวสุ
3. รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์
4. รองศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญนี แวน Roth
5. รองศาสตราจารย์ ดร.ชนะพล ศรีฤกษา
6. รองศาสตราจารย์ เวียงรัฐ เนตติโพธิ์
7. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมศักดิ์ พิทักษานุรัตน์
8. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิศรา ก้านจักร
9. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริวัช ศรีโภคางกุล
10. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภตติญาณุ แก้วหวานาม
11. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนิษฐา ชูสุข
12. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ศักดิ์สุริยา ไตรยราช
13. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรุณี สันธิวิณิชย์
14. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุธินี อัตถาวร
15. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปริชญาณ์ นักฟ้อน
16. ดร.สิริภารรณ์ ลีกี้ยะเจริญ
17. ดร.ประเทือง ม่วงอ่อน
18. ดร.วิษณุ สมิตสารรค์
19. ดร.กฤษวรรณ์ โลหวัชรินทร์
20. ดร.นคร เสรีรักษ์
21. ดร.อนุชา โสมบุตร
22. ดร.ณรินทร์ เจริญทรัพยานนท์
23. ดร.ณรุจน์ วงศินปิยมงคล
24. ดร.พัฒนพงษ์ โตภาคาง
25. อาจารย์ณรงค์ เกียรติคุณวงศ์
26. อาจารย์ศิริศักดิ์ เหล่าจันขาม
27. อาจารย์อธิราชวัส พeyerขุนทด

โดยให้คณะกรรมการดังกล่าว มีหน้าที่รับผิดชอบในการพิจารณาและคัดเลือกบทความในด้านต่างๆ สำหรับการนำเสนอผลงานในการประชุมวิชาการระดับชาติให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์ของการจัดงาน และให้คณะกรรมการมีอำนาจวินิจฉัย ตัดสินใจ และสั่งการได้ ๆ ที่เกี่ยวกับการพิจารณาบทความในการจัดประชุมวิชาการดังกล่าว เพื่อเป็นเกียรติและชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยฯ ต่อไป

คณะกรรมการดำเนินงานจัดการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4
 (The 4th National Conference on Public Affairs Management)
 “การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0” (Public Affairs Management Under Thailand 4.0)

เพื่อให้การดำเนินงานในการจัดการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 (The 4th National Conference on Public Affairs Management) “การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0” (Public Affairs Management Under Thailand 4.0) ระหว่างวันที่ 4 สิงหาคม 2560 โดยวิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นไปด้วยความเรียบร้อย เกิดประสิทธิภาพและบรรลุตามวัตถุประสงค์

ฉะนั้น อาศัยอำนาจตามความในข้อ 15(3) แห่งรัฐบัญญัติมหาวิทยาลัยขอนแก่น ว่าด้วยวิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น พ.ศ. 2557 จึงแต่งตั้งบุคคลที่มีรายชื่อต่อไปนี้เป็นคณะกรรมการดำเนินงานจัดการประชุมวิชาการ ระดับชาติตั้งกล่าว ประกอบด้วย

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ช่วยผู้ทรงคุณวุฒิ	อาจารย์เชาการ	อาจารย์สาขาวิชาและประสบการณ์	ผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ช่วยผู้ทรงคุณวุฒิ	อาจารย์ทั่วไปและ/or รองผู้อำนวยการ	ผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ช่วยผู้อำนวยการ	ผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ช่วยผู้อำนวยการ	ผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ช่วยผู้อำนวยการ
1	รศ.ดร.พีรศิทธิ์ คำนวนศิลป์	✓							
2	รศ.ดร.ศุภวัฒนากร วงศ์ธนวสุ	✓	✓	✓				✓	
3	อาจารย์สุรเดช ทวีแสงสกุลไทย	✓						✓	
4	ดร.กฤษวรรณ์ โลห์วัชรินทร์	* *	✓	✓	✓				
5	รศ.ดร.เพ็ญณี แควรท		✓						
6	อาจารย์ณรินทร์ เจริญทรัพยานนท์		✓				✓		
7	อาจารย์ณรงค์เดช มหาศิริกุล	✓	✓					✓	✓
8	ดร.พัฒนพงษ์ โภภาคกม	✓	✓						
9	อาจารย์ณรงค์ เกียรติคุณวงศ์	✓	✓						
10	ผศ.ดร.ศิริวัช ศรีโภคางกุล		✓						
11	ดร.วิษณุ สุเมตสวารรค์		✓						
12	อาจารย์ ศิริศักดิ์ เหล่าจันขาม		✓			✓			
13	อาจารย์ อจิราภัส เพียรขุนทด		✓						
14	นายเฉลิมพงษ์ พงษ์ประชา			*		✓			
15	นางสุภาวดี แก้วคำเสน			✓	*	✓	✓	✓	✓

หมายเหตุ: = ประธานกรรมการ ✓ = กรรมการ * = กรรมการและเลขานุการ

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ที่ปรึกษาและผู้ช่วยในการจัดการ	ผู้เชี่ยวชาญ	ผู้เชี่ยวชาญทางการและประสานงาน	ผู้เชี่ยวชาญทางการและประเมินผล	ผู้เชี่ยวชาญที่ห้องรับ พิธีการ และประชาสัมพันธ์	ผู้เชี่ยวชาญทางมนตรีและนิติบัญญัติ	ผู้เชี่ยวชาญทางมนตรีและเทคโนโลยีสารสนเทศ	ผู้เชี่ยวชาครศาสตร์ที่ตรวจสอบพิจารณา	คณที่ทำงานนำอาชารและสร้างสรรค์การ
16	นางสาวจิตราลัดดา แสนตา		✓	✓	✓					✓
17	นางสาวภากรณ์ เรืองวิชา		✓	✓	*					
18	นางสาวดวงฤทธิ์ แก้ววิศิษฐ์		✓		✓					
19	นางสาวพรพลอย หาวิชิต			✓						
20	นายอุเทน บัวแสง		✓			*				
21	นางสาวเกวรี แสงสว่าง		✓	✓						
22	นางสาวนิตยา วิชาชัย			✓						*
23	นางนันทนา สุทธิประภา			✓						
24	นางสาวกัศจิรา แสนใจ			✓	✓					
25	นางสาวณัตยา สีหานาม				✓					
26	นางวนลักษณ์ งามธูระ					✓				✓
27	นายพิพัฒน์ นาคากะยรติภัทร์					✓	✓	✓		
28	นางปริมา สุวรรณไตรรย์				*					
29	นายพิชานนท์ ธนาดา					✓	✓			
30	นายณัฐพงษ์ วัฒนบุตร					*				
31	นายพิสิทธิ์ ทำวารปี					✓	*			
32	นายทวี เลเพล					✓	✓			
33	นายวชระ สิทธิ					✓				
34	นายกลาง คงกลาง									✓
35	นายวรารสันต์ นิมแก่น						✓	✓		
36	ทีมงานแม่บ้านวิทยาลัยฯ								✓	✓

หมายเหตุ: = ประธานกรรมการ

✓ = กรรมการ

* = กรรมการและเลขานุการ

โดยให้คณะกรรมการดังกล่าว มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานจัดการประชุมวิชาการระดับชาติในด้านต่าง ๆ ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์ของการจัดงาน และให้คณะกรรมการ มีอำนาจในการวินิจฉัย ตัดสินใจ และสั่งการใด ๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินงานจัดการประชุมวิชาการดังกล่าว เพื่อเป็นเกียรติและชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยฯ ต่อไป

จากข้าวนาสู่การเป็นผู้ประกอบการ : การปรับตัวและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตข้าวบรรจุถุง
ตราข้าวนาอี้ม ตำบลบ้านลาดพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

From the farmer to entrepreneur: Adaptation and adding value products of manufacturer rice
packing bag Smile's Farmer brand, Banladpattana Sub-district, Muang District,
Mahasarakarm Province

ข้าวราย ชัยศิริรากรกุล* วิวิติรัตน์ ทองคำ* รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ สิริวงศ์ (Assoc. Prof. Dr.Phitak Siriwong) **

บทคัดย่อ

การวิจัยในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการปรับตัวของเกษตรกรสู่การเป็นผู้ประกอบการและแนวทางการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ข้าว ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการข้าวบรรจุถุงบ้านลาดพัฒนา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยวิธีการศึกษาเฉพาะกรณี เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการลงพื้นที่สัมภาษณ์และการสังเกตแบบมีส่วนร่วม ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการข้าวบรรจุถุง ลูกจ้าง และลูกค้า

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการข้าวบรรจุถุง มีการปรับตัวจากการเป็นข้าวนาสู่การเป็นผู้ประกอบการโดยปรับตัวจากความเบื่องหน่ายสถานการณ์ปัญหาเศรษฐกิจในประเทศไทยและปัญหาสุขภาพของคนในครอบครัว เริ่มจากการใช้สารเคมีในนาข้าว นำศาสตร์และแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงจากนานาประเทศนำเข้ามาใช้ในประเทศไทย ทำให้ได้ผลผลิตข้าวที่ได้มีมาตรฐาน นำไปสู่การแปรรูปและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ได้รับความร่วมมือจากหลายฝ่ายทั้งที่เข้ามาส่งเสริมเกษตรอินทรีย์และนักวิจัยจากมหาวิทยาลัยมหาสารคาม ทำให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าวไปสู่มาตรฐานสากล ส่วนปัญหาและอุปสรรคห่วงกระบวนการ พ부ฯ มีปัญหาจากการหาสายพันธุ์ข้าวที่จะปลูกให้เหมาะสมกับแต่ละพื้นที่ ปัญหานี้ในการปรับปรุงดินที่เสื่อมสภาพจากการใช้สารเคมี รวมถึงปัญหาในการศึกษาวิจัยคุณค่าทางโภชนาการของข้าว แนวทางในการเป็นผู้ประกอบการศึกษาข้อมูลความรู้จากแหล่งต่างๆเพื่อนำมาประยุกต์ใช้ร่วมกับประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการสร้างสัมพันธ์มิตรทางการค้าเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ

Abstract

The purpose of this research was to learn about the various adaptive techniques used by the cultivator to the entrepreneur to create an added value in rice production as well as numerous problems and the risks to the Banladpattana bag of rice on its way from cultivation to packaging. This case study is a qualitative research which employs the following techniques to collect data: field observations, interviews with different stakeholders including the employer, employees, and the customers.

The results of the research indicated why a farmers have qualified from farmer to cultivator happen by weariness about economic problem in this country and a problem with family health by do not use chemicals in paddy, bring sufficiency economy philosophy from his majesty King Bhumibol Adulyadej Rama 9 in development and received production of rice and continue to transformation and add value to the product by received from many people from encourage organic farming and researcher from Mahasarakram university and apply development product of rice to the universal. Then, A problem and threat between process found problem from finding a rice strain for planting properly each area, A problem about improvement of degraded from chemical soil and problem research about value nutrition of different varieties of rice and the way become entrepreneur of rice packing bag is study data from many areas for bringing practical with experience runs business and transform include creation confederate for trade in order to open the chance for business.

คำสำคัญ: เศรษฐกิจพอเพียง, ปัญหา, ผู้ประกอบการ, เกษตรกร

Keywords: Sufficiency economy, Problems, Entrepreneur, Agriculturist

* นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยศิลปากร

** รองศาสตราจารย์ ดร. ประคำนະวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

บทนำ

อาชีพเกษตรกรไทยมักจะได้รับความเดือดร้อนที่เกิดจากปัจจัยทางธรรมชาติต่างๆ เช่น ฝนไม่ตกตามฤดูกาล น้ำท่วม แห้ง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีปัจจัยด้านกระบวนการเพาะปลูกที่มีขั้นตอนและปัญหาต่างๆ ที่ทำให้ผลผลิตต่อไปตกต่ำ ส่งผลให้ชาร์นามีต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ทั้งยังถูกพ่อค้าคนกลางกดราคา เกษตรกรไทยส่วนใหญ่ได้เกิด ภาระหนี้สินอย่างหนัก และไม่อาจลดพื้นจาก หนี้สินเหล่านี้ได้ (กองบรรณาธิการการเกษตร, 2557)

จากข้อมูลพื้นที่การปลูกข้าวปี 2559/60 (ตั้งแต่ 1 พฤษภาคม 2559 จนถึง 15 กันยายน 2559) ประเทศไทยมีการปลูกข้าวรอบที่ 1 ไปแล้วทั้งสิ้น 56.30 ล้านไร่ คิดเป็นร้อยละ 102.73 ของเป้าหมายพื้นที่ส่งเสริมการการปลูกข้าวรอบที่ 1 (54.80 ล้านไร่) โดยภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีการปลูกมากที่สุด 35.52 ล้านไร่ หรือร้อยละ 63.10 ของพื้นที่ที่มีการปลูกข้าว ทั้งประเทศไปแล้ว รองลงมาคือภาคเหนือ 12.34 ล้านไร่ ร้อยละ 21.93 ภาคกลาง 8.16 ล้านไร่ ร้อยละ 14.50 และภาคใต้ 0.26 ล้านไร่ ร้อยละ 0.47 มีพื้นที่ปลูกข้าวหอนมะลิมากที่สุด 28.33 ล้านไร่ รองลงมาคือ ข้าวเหนียว 14.87 ล้านไร่ ข้าวเจ้า 12.29 ล้านไร่ ข้าวหอนปุทุม 1.53 ล้านไร่ ข้าวสีและข้าวอินทรีย์ 0.06 ล้านไร่ (กรมการข้าว, 2559)

กระทรวงเกษตรธารัฐ (USDA) ประเมินการส่งออกข้าวไทยปี 2560 ว่าไทยยังเป็นผู้ส่งออกข้าวอันดับหนึ่งที่ 9 ล้านตัน มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 22 รองลงมาคือ อินเดีย ประมาณ 8.50 ล้านตัน ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 21 และ เวียดนาม 7 ล้านตัน ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 17 โดยภาพรวม การส่งออกข้าวในปี 2560 จะปรับตัวลดลงในหลายประเทศ เนื่องจากผลผลิตข้าวเพิ่มขึ้น กระบวนการต่อราชาข้าวในตลาดปรับตัวลง ประกอบกับตลาดข้าวมีการแข่งขันรุนแรงมากขึ้น แสดงให้เห็นถึงการแข่งขันที่มากขึ้นในตลาดข้าวจากการแข่งขันกับประเทศไทยและปัญหาราคาข้าวตกต่ำที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อชาร์นамา จากการระบายน้ำไม่ทันของภาครัฐ ชาร์นามาจึงได้กำจัดน้ำอย่างรวดเร็วจากความเสียหายของข้าว เช่น ถูกหักเบอร์เชื้อ ความชื้น ความสมบูรณ์ของเมล็ดข้าว ทำให้โดนกดราคาจากเง้าของโรงสีที่รับซื้อข้าวหรือพ่อค้าคนกลาง ด้วยสาเหตุเหล่านี้อยู่เนื่องจากการควบคุมของเกษตรกรจึงไม่สามารถจัดการกับผลผลิตข้าวที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบกับชาร์นามาไม่ทราบถึงการปรับปรุงและการเพิ่มมูลค่าข้าวในทางธุรกิจจึงต้องเสียผลประโยชน์ให้กับพ่อค้าคนกลางและเจ้าของโรงสีที่รับซื้อข้าว (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2559)

จากปัญหาที่กล่าวมาข้างต้น ได้มีเกษตรกรบางส่วนเริ่มมีการเรียนรู้และปรับตัว เริ่มนี้แนวคิดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ จนเกิดเกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และเริ่มมีการจัดระบบในการจัดการกับผลผลิตให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ทั้งยังเกิดการพัฒนาและดูแลสุขาภิบาล และเทคโนโลยีทางการเกษตรในแต่ละพื้นที่ ตลอดจนการพัฒนาความหลากหลายของพันธุกรรมข้าว (พิชญุสินี อริยธนกิจวงศ์, 2558)

ดังเช่น คุณณัตรรัช อินทะวงศ์ ผู้ประกอบการ ข้าวบรรจุถุง ตราขาวน้ำยิม ที่มีการปรับรูปข้าว จากข้าวเปลือกเป็นข้าวสารบรรจุถุงสูญญากาศแบบแบ่งขายและมีตราสินค้า เป็นการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์และเป็นการเก็บรักษากุญแจภาพข้าวได้ยาวนาน โดยไม่ขาดง่าย ผ่านพ่อค้าคนกลาง นอกจากจะลดปัญหาข้าวลับตลาดราคาตกต่ำแล้วนั้น ยังเป็นการส่งเสริมให้เกิดแนวทางในการสร้างธุรกิจของตนเอง มีการบอกต่อความรู้ให้ผู้ที่สนใจ พัฒนาจากเกษตรกรรมเป็นผู้ประกอบการแบบครบวงจร

ด้วยเหตุดังกล่าว ผู้วิจัยจึงมีความประสงค์ที่จะศึกษาแนวทางการปรับตัวและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากชาร์นามา สู่การเป็นผู้ประกอบการ เพื่อให้ทราบถึงการปรับตัว กระบวนการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ และปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการตั้งแต่เริ่มต้นจนจบกระบวนการที่ชัดเจนมากขึ้น

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดวัตถุประสงค์เพื่อให้สอดคล้องกับปัญหาการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. เพื่อศึกษาถึงการปรับตัวของชาร์นามาสู่การเป็นผู้ประกอบการ
2. เพื่อศึกษากระบวนการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ข้าว
3. เพื่อศึกษาถึงปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายในกระบวนการตั้งแต่เริ่มต้นจนจบกระบวนการ

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มีขอบเขตของการวิจัย ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ผู้วัยรุ่นสึกหกระบวนการเพิ่มมูลค่าในสินค้า เกิดจากกระบวนการที่เกษตรกรใช้องค์ความรู้ที่มีอยู่เดิมสร้างมูลค่าเพิ่ม และการศึกษาเรียนรู้เพิ่มเติมที่เกษตรกรได้ศึกษาค้นคว้าและนำมาระยุกต์เป็นกระบวนการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตลอดจนถึงช่องทางการจัดจำหน่าย และกระบวนการขนส่งสินค้าไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย

2. ขอบเขตด้านประชากร

ศึกษาและเก็บข้อมูลจากการลงพื้นที่สัมภาษณ์จากผู้ประกอบการขายข้าวตราข้าวนาเมือง ตำบลบ้านลาดพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม จำนวน 1 ราย ลูกจ้าง จำนวน 2 ราย และ ลูกค้า จำนวน 5 ราย

3. ขอบเขตด้านพื้นที่

ตำบลบ้านลาดพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

4. ขอบเขตด้านระยะเวลา

การวิจัยครั้งนี้เริ่มวิจัยในช่วง เดือนกุมภาพันธ์ 2560 ถึง เดือนพฤษภาคม 2560

บททวนวรรณกรรม

การศึกษาแนวทางการปรับตัวจากข้าวนาสู่การเป็นผู้ประกอบการ การปรับตัวและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตข้าว บรรจุถุง ตราข้าวนาเมือง ตำบลบ้านลาดพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคามผู้วัยรุ่นได้ค้นคว้าเอกสาร และ แนวคิดทฤษฎีที่ เกี่ยวข้องกับงานวิจัย มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. แนวคิดทางการตลาด (marketing concept)
2. แนวคิดการปรับตัว
3. แนวคิดการเพิ่มมูลค่า
4. แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ

แนวคิดทางการตลาด

แนวคิดทางการตลาดเป็นการที่ผู้ประกอบการหรือผู้บุคคลการใช้ความพยายามในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า เพื่อมุ่งให้เกิดยอดขายและกำไรในที่สุดโดยอาศัยวิวัฒนาการของแนวความคิดทางการตลาด แบ่งออกเป็น 5 แนวความคิด ได้แก่ 1) แนวคิดแบบมุ่งเน้นการผลิต 2) แนวคิดแบบมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ 3) แนวคิดแบบมุ่งเน้นการขาย 4) แนวคิดแบบมุ่งเน้น การตลาด 5) แนวคิดการตลาดเพื่อสังคม (จิรดา นาคฤทธิ์, 2016)

แนวคิดการปรับตัว

โคลแมนและแฮมเมน ได้กล่าวว่า การปรับตัว หมายถึง ผลของการพยายามของบุคคลที่พยายามแก้ปัญหาของตน ไม่ว่า ปัญหานั้นจะเป็นปัญหาด้านบุคคลิกภาพ ด้านความต้องการ หรือ ด้านอารมณ์ ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม จนสามารถอยู่ใน สภาพแวดล้อมนั้นได้ (Coleman and Hammen, 1981)

เบอร์นาร์ด ได้ให้ความหมายของการปรับตัวว่า ความสามารถในการเปลี่ยนแปลงสภาพของตนให้เข้ากับบุคคลภายนอกได้ เป็นอย่างดี มีความพึงพอใจ มีความแจ่มใส มีพุทธิกรรมที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม สามารถแข็งแกร่งยอมรับความจริงของชีวิต (Bernard, 1960)

อาร์คอฟฟ์ ได้กล่าวว่า การปรับตัว หมายถึง การเข้าสังสรรค์กับสิ่งแวดล้อมของบุคคลโดยแต่ละบุคคล ต้องการที่จะบรรลุ ความต้องการและ ไปถึงเป้าหมายภายใต้ความกดดันจากสภาพแวดล้อมนำไปสู่การทำงานที่สัมพันธ์กันระหว่างความต้องการ ของบุคคลและสิ่งแวดล้อม (Arkoff, 1968, 41)

สุกัฑา ปิ่นทะแพญ ได้ให้ความหมายของการปรับตัว คือ การคล้อยตามสภาพจิตใจและการยอมรับการเปลี่ยนแปลง สภาพแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้น โดยไม่ให้เกิดผลกระทบต่อจิตใจ (สุกัฑา ปิ่นทะแพญ, 2532)

โดยทฤษฎีการปรับตัวของรอย ได้กล่าวถึงการปรับตัวและการให้ความช่วยเหลือบุคคลที่มีปัญหาในการปรับตัว เมื่อสิ่งเร้า ที่เข้ามายังระบบอยู่ในขอบเขตความสามารถการปรับตัวของบุคคล บุคคลจะสามารถปรับตัวได้อย่างมีประสิทธิภาพแต่ถ้าสิ่งเร้า ที่เข้ามาอยู่เหนือความสามารถควบคุมจะเกิดการปรับตัวที่ไม่มีประสิทธิภาพ การปรับตัวของแต่ละบุคคลมีลักษณะ เฉพาะตัวและมีขอบเขต รอยใช้แนวความคิดและทฤษฎีระบบงานอิบยาะระบบปรับตัวของบุคคลว่า การปรับตัวของบุคคลมี

ความเป็นองค์รวม(Holistic adaptive system) เป็นแบบระบบเปิด ประกอบด้วยสิ่งนำเข้า (Input) การเผชิญหน้ากับปัญหา (Coping process) สิ่งนำออก (Output) กระบวนการตอบกลับ (Feedback process) (Roy & Andrews, 1999) โดยแต่ละส่วนจะทำงานแบบสัมพันธ์กัน โดยจะกระตุ้นให้บุคคลมีการตอบสนองต่อสิ่งเร้าทำให้มีการปรับตัว โดยใช้กระบวนการเผชิญหน้าปัญหา มี 2 ลักษณะ คือ ปรับตัวได้ และ ปรับตัวไม่มีประสิทธิภาพ (เบญจมาศ สุขศรีเพ็ง, 2012)

แนวคิดการเพิ่มมูลค่า

ปัจจุบันการแข่งขันภายในได้สกัดตัดแบบเปิดกว้าง การทำธุรกิจย่อมต้อง "คิด" ให้เหนือขั้นกว่าที่เคยเป็น การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการ มีส่วนช่วยเรียกความสนใจของกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหม่ๆ และยังสามารถรักษากลุ่มผู้บริโภครายเดิมให้อยู่ต่อไปนานๆ แม้ว่าคุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการหลักจะเป็นเรื่องสำคัญมาก แต่สิ่งหนึ่งที่ก้าวขึ้นมาเมื่อส่วนสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ ก็คือเรื่องของ "มูลค่า" ที่ติดมากับตัวผลิตภัณฑ์หรือบริการหลักนั้น จะเป็นตัวดึงดูดให้ผู้บริโภคหันมาสนใจหรือตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการหลัก ดังนั้นธุรกิจในปัจจุบัน จึงไม่ใช่เพียงขายตัวผลิตภัณฑ์หรือบริการหลักเท่านั้น อย่างเดียว แต่จะต้องมีส่วนของการเพิ่มมูลค่าที่จะทำให้ผู้บริโภครู้สึกคุ้มค่ามากขึ้นด้วย ผลิตภัณฑ์หรือบริการเหล่านั้นจึงจะประสบความสำเร็จได้อย่างที่ควรเป็น (พุนลาภ ทิพชาติโยธิน, 2553)

แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการคือบุคคลที่ตั้งธุรกิจใหม่ มีการวางแผนการดำเนินงาน และดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตัวเอง โดยเผชิญหน้ากับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนของธุรกิจ เพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโตทางธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการในทางเศรษฐศาสตร์ ผู้ประกอบการอาจจะเป็นหน่วยงาน บริษัทห้างร้าน หรือ เอกชนเพียงรายเดียว อีกทั้งผู้ประกอบการต้องยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในการดำเนินงาน และบริหารจัดการในกระบวนการผลิต โดยผลตอบแทนที่ได้คือกำไรหรือขาดทุน (วิจิพิเดย สารานุกรมเสรี, 2560) ผู้ประกอบการเป็นผู้ผลักดันที่ทำให้เกิด ความสร้างสรรค์ ยิ่งกว่าเทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์ และกระบวนการใดๆ และเป็นผู้ผลักดันให้เกิดการแทนที่ด้านนวัตกรรมสารพัดชนิดที่ตลาดโดยรวมมองว่าให้คุณค่าได้มากกว่า (Joseph Schumpeter, 1930)

ปราณี ตันประยูร ได้กล่าวถึงองค์ประกอบของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการรัฐวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก จำนวน 14 องค์ประกอบ ได้แก่ 1) ความมุ่งมั่นตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ 2) นวัตกรรมและความสามารถด้านการตลาด 3) มนุษย์สัมพันธ์และการติดต่อสื่อสาร 4) มีเครือข่าย 5) คุณภาพสินค้าหรือบริการ 6) โอกาสทางธุรกิจและการเพิ่มผลผลิต 7) การมองโลกในแวดล้อม 8) การบริหารจัดการ 9) ภาวะผู้นำ 10) ทักษะความเชี่ยวชาญ 11) ความรับผิดชอบ 12) ระบบงาน 13) สุขภาพ และ 14) จริยธรรมทางธุรกิจ (ปราณี ตันประยูร, 2555)

วิธีดำเนินงานวิจัย

วิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเรื่องเล่าจากชานาสู่การเป็นผู้ประกอบการ ด้านการปรับตัวและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตข้าวบรรจุถุง ตราขาวนายนิม ตำบลบ้านลาดพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีการศึกษาเฉพาะกรณี (Case Study Approach) ขาย โพธิสิตา ได้ให้ความหมายของวิธีการศึกษาเฉพาะกรณีไว้ว่า การศึกษาเฉพาะกรณีเป็นการศึกษาเรื่องราวที่น่าสนใจหรือความรู้นั้นที่ยังไม่ได้รับการเปิดเผย ของบุคคลหรือปรากฏการณ์ที่เฉพาะเจาะจงมาศึกษา โดยมีขอบเขต เนื้อหา สถานที่และเวลาที่ชัดเจน เพื่อทำความเข้าใจในทุกมิติ ของกรณีนั้นๆ (ขาย โพธิสิตา, 2550: 173)

ผู้วิจัยเข้าศึกษาถึงกระบวนการด้านการปรับตัวและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ ตลอดจนประสบการณ์จากการเป็นชานาสู่การเป็นผู้ประกอบการ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้น โดยการใช้การสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการศึกษา และดำเนินการวิจัยโดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลหลัก
2. เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล
5. ระยะเวลาในการดำเนินการวิจัย

ผู้ให้ข้อมูลหลัก

คุณณัตรรษ อินทะวงศ์ ผู้ประกอบการข้าวบรรจุถุง ตราข้าวนาอี้ม ตำบลบ้านลาดพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

แนวคำถาม (Interview Guide) ในการวิจัย เครื่องบันทึกเสียง เครื่องมือช่วยจดบันทึก: ปากกา และสมุดจดบันทึก

กล้องถ่ายภาพดิจิตอล และโทรศัพท์เคลื่อนที่

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ สังเกตพฤติกรรมและปฏิกรรมของผู้ให้สัมภาษณ์ และศึกษาค้นคว้าจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูล

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยได้นำข้อมูลเหล่านี้มาถอดความ จากข้อความสี่ยิ่งในเครื่องบันทึกเสียง ผู้วิจัยนำมานา พง-วิเคราะห์ ข้อมูลร่วมกัน เพื่อนำประเด็นต่างๆมาตีความและอธิบายตามลักษณะความสัมพันธ์ โดยการบรรยายเชิงพรรณนาในรูปแบบที่เป็นลายลักษณ์อักษร

ระยะเวลาในการดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้ระยะเวลาในการศึกษา 4 เดือน โดยเริ่มตั้งแต่ เดือนกุมภาพันธ์ 2560 ถึงเดือนพฤษภาคม 2560 โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยเป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. กำหนดหัวข้อการวิจัย เพื่อตั้งปัญหา และ วัตถุประสงค์การวิจัย
2. สืบค้นข้อมูลจากแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
3. ลงพื้นที่ภาคสนามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ และการสังเกต
4. นำข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลมา คิด วิเคราะห์ เพื่อประเมินและสรุปผลการวิจัย

ผลการศึกษาวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์และการสังเกตแบบมีส่วนร่วมกับผู้ให้ข้อมูลหลักคือ คุณณัตรรษ อินทะวงศ์ ผู้ประกอบการข้าวบรรจุถุง ตราข้าวนาอี้ม ตำบลบ้านลาดพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

1. การปรับตัวของข้าวนาสู่การเป็นผู้ประกอบการ

1.1 ช่วงก่อนที่ข้าวจะเริ่มเป็นผู้ประกอบการ

ก่อนจะประกอบธุรกิจผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าวอ่อนแกนนิก คุณณัตรรษ ประกอบอาชีพครูมาก่อนจากนั้นลาออกจากเพื่อทำงานและศึกษาเกี่ยวกับเกษตรอินทรีย์ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 9 ได้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านองค์ความรู้และพัฒนาด้วยตัวเอง ในการต่อยอดกลไกการส่งเสริมให้ข้าวนาหันมาใช้ชีวิตแบบพอเพียง คือการนำข้าวนาเข้าสู่แนวทางการเลิกใช้สารเคมี โดยให้ความรู้เกี่ยวกับ ข้าวบ้าน มีการรับรู้และมี การปฏิบัติ จึงต้องนำเอาระบบ โคพราราบทาน ให้ข้าวบ้านเกิดความสนใจรับไปเลี้ยง เลี้ยงด้วยหญ้าของข้าวบ้านเอง การเลิกใช้สารเคมีจึงเกิดขึ้น แล้วจึงขยายแนวคิดเศรษฐกิจให้กว้างและครอบคลุมมากขึ้น โดยตัวคุณณัตรรษ ทำนาข้าวแบบอ่อนแกนนิกอย่างจริงจัง และ ประสบความสำเร็จ ประมาณปี 2543 ที่ทำเฉพาะกินเองในครอบครัวและญาติใกล้ชิด และ ขายให้แก่ผู้ที่สนใจในบ้านในจำนวนจำกัด ราคา กิโลกรัมละ 100 บาท โดยการบรรจุถุงและต่อมาเมื่อสินใจซื้อข้าวอ่อนแกนนิกเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จึงเริ่มขายตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา โดยได้รับการดูแลและให้ความรู้เรื่องเกษตรอินทรีย์จากมหาวิทยาลัยแม่โจ้

1.2 การปรับตัวจากข้าวนาสู่การเป็นผู้ประกอบการ

ในช่วงที่คุณณัตรรษ จำหน่ายข้าวอ่อนแกนนิก จำกัดที่ทำกินเองแบบพอเพียง และแบ่งขาย ได้มีการเริ่มทำนาข้าวอ่อนแกนนิกอย่างจริงจังและครบวงจร ได้กล่าวว่า “ในการปรับตัวจากข้าวนาสู่การเป็นผู้ประกอบการนั้นใช้เพียงความรู้ด้านเกษตร อินทรีย์เข้ามาเสริม ส่วนพฤติกรรมการใช้ชีวิตเป็นไปตามปกติและอยู่อย่างพอเพียง” โดยอาจมีการพัฒนาในด้านเทคโนโลยี

การผลิต เพิ่มเครื่องจักรเพื่อช่วยอำนวยความสะดวก เพรายทำนาหด้ายไร่จากเดิม นอกจากนั้นยังมีการปลูกพืชแนวกันชนและปลูกพืชหลากหลายมากขึ้น เพื่อจะให้ได้ข้าวและพืชอื่นๆเสริมกันตลอดปี ส่วนมากให้ผลผลิตจากแปลงนา ใช้ในการบริโภค

1.3 การจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ตั้งแต่เริ่มกระบวนการผลิตและการจัดจำหน่าย คุณผู้บริหาร เป็นผู้ดูแลกระบวนการผลิตและมีผู้ช่วยในการจัดจำหน่าย คือ ลูกสาว คุณ พจนารถ อินทะวงศ์ เพราะจำเป็นต้องหาช่องทางในการจัดจำหน่าย

1.3.1 แต่เดิมคือข้าวสารบรรจุถุงธรรมชาติ ต่อมามีการบรรจุถุงสุญญากาศเพื่อรักษาคุณภาพ ผลผลิตที่ได้นอกจากจะบรรจุถุงข้ายแล้ว ยังมีการพัฒนาด้านการแปรรูปข้าวที่หลากหลายขึ้น ทำให้ฐานลูกค้ากว้างขึ้น

1.3.2 ส่วนใหญ่จากการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าเป็นหลัก โดยลูกค้านำไปติดตราสินค้าของลูกค้าเอง

1.3.3 การออกงานอีเว้นท์จัดแสดงผลิตภัณฑ์เป็นส่วนที่ลูกค้ารู้จักมากที่สุด

1.3.4 รองลงมาคือลูกค้ากลุ่มทดลองที่ชอบและสนใจติดต่อสอบถามเกิดการซื้อขาย

1.3.5 สุดท้ายเป็นการขายผ่านช่องทางออนไลน์ที่มีลูกค้าเข้ามาน้อยที่สุด อาจจะอยู่ในช่วงเริ่มต้น และต้องมีการพัฒนาด้านนี้อย่างต่อเนื่อง

1.4 ความนิยมในตัวผลิตภัณฑ์

ข้าวที่ขายแล้วได้รับความนิยมได้แก่ ข้าวหอมมะลิ ข้าวไรซ์เบอร์ ข้าวเหนียวหอมหวาน ข้าวเหนียวสันป่าตอง ข้าวเหนียวสุรินทร์ ข้าวเหนียวราชินี และ มีการปรุงแบบทดลอง 2 สายพันธุ์คือ แม็ปปี้ 2 และ หับทิมชุมแพ โดยมีคุณสรศักดิ์ อินทะวงศ์ น้องชาย คุณผู้บริหาร เป็นผู้ดูแลที่นาและควบคุมมาตรฐาน

2. กระบวนการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ข้าว

2.1 การวางแผนดำเนินธุรกิจ

ในปัจจุบันผู้ประกอบการผลิตข้าวบรรจุถุงสุญญากาศได้มี ตราสินค้า ภายใต้ชื่อข้าวน้ำยิ้ม เป็นข้าวօแกนิกมีคุณค่าทางโภชนาการสูง เพื่อความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจจึงเกิดการร่วมมือแบบสัมพันธ์มิตรกับหลาย ๆ ฝ่าย ได้แก่

2.1.1 วิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์บ้านบ้านคลัดพัฒนา ส่งเสริมด้านการพัฒนาผลผลิตที่ได้มีมาตรฐานในระดับสากล และส่งเสริมด้านช่องทางการตลาดในการจำหน่าย ภายใต้เครือข่ายมีสายพันธุ์ข้าว 40 สายพันธ์ โดยมีข้าวของผู้ประกอบการ อายุ 9 สายพันธุ์ เป็นหลักในการพัฒนาและทดลองตลาด โดยต้องการผลักดันนโยบายในอนาคต คือ ไม่ขายข้าวเป็นเม็ดดี แต่จะขายข้าวเป็นอาหารเสริมและยา

2.1.2 กลุ่มเกษตรพันไร่ และ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ได้นำข้าวที่ได้ในปีนี้จากกระบวนการอินทรีย์ประมาณ 500 ตัน เข้าสู่การอบ กับกลุ่มอุดสาಹกรณ์ อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ในอนาคตมีการวางแผนเพิ่มผลิตภัณฑ์ระดับพรีเมียม หลังจากวิจัยกับมหาวิทยาลัยมหาสารคามออกแบบมาแล้ว จะทดลองตลาด และนำสู่ระดับมาตรฐานการส่งออก โดยวางแผนการส่งออกไปที่ กลุ่มประเทศ สภาพยุโรป และ อาเซียน จะเป็นการนำผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าวօแกนิก จะไม่ขายข้าว แต่เป็นการส่งผลิตภัณฑ์ไปในรูปแบบของการเจรจาและเปลี่ยนทางการค้า เพราะถ้าส่งขายเองจะไม่ได้โอกาสทางธุรกิจ การทำแบบนี้จะเป็นการรับผลประโยชน์ร่วมกัน ในเรื่องของผลประโยชน์ที่ลงตัวร่วมกันทั้ง 3 ส่วน คือ ส่วนของผู้ซื้อ ผู้ส่งออก และ ชานา

2.2 การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

มูลค่าการขายที่เพิ่มขึ้น เพราะมีการเพิ่มในเรื่องคุณค่าทางโภชนาการของข้าวแต่ละสายพันธุ์และได้รับการสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยมหาสารคาม ในการวิจัยโภชนาการของข้าว และเลือกตัวที่มีคุณค่ามากที่สุดมาปรับเปลี่ยนเพื่อเพิ่มมูลค่า เช่น ข้าวไรซ์เบอร์ ที่มีสารต่อต้านอนุมูลอิสระเข้มข้น ให้ปริมาณสารโพลีฟีนอล และ แอนโทไซยานินสูง นำมาทำน้ำสกัดเข้มข้นไรซ์เบอร์ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ได้แก่

2.2.1 ร่วมกับคณะเภสัชศาสตร์มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ในการวิจัยและผลิต ในอนาคตจะมีการต่อยอดไปสู่การผลิตเวชสำอาง ในการทำ เชร์ม moyero rice bor หรือ เมนต์ต่างๆ

2.2.2 ร่วมมือกับเครือข่ายที่ปลูกถั่งเช่า ในการวิจัยข้าวผสมกับถั่งเช่าร่วมกัน ให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์และสรรพคุณต่างๆ เช่น ยาอายุวัฒนะ และ เครื่องดื่มกระตุ้นความสดชื่น

3. ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในกระบวนการ ตั้งแต่เริ่มต้นจนจบกระบวนการ

3.1 ปัญหาการหาสายพันธุ์ข้าวที่เหมาะสมกับพื้นที่ป่าสัก

การใช้เมล็ดพันธุ์ข้าว เป็นการสังเกตและเรียนรู้ว่าเมล็ดพันธุ์สายพันธุ์ไหนที่เหมาะสมกับพื้นที่ ต้องมีการทดลองโดยการนำเมล็ดพันธุ์ข้าวมาปลูกแล้วสังเกตการณ์เจริญเติบโตในแต่ละแปลง ว่าพันธุ์ไหนเติบโตได้ดี เพราะแต่ละพื้นที่ย่อมมีพันธุ์ที่เหมาะสมกับแต่ละพื้นที่ต่างกัน

1.2 การปรับปรุงดินจากการใช้สารเคมี

การปรับปรุงดินให้สมบูรณ์ เป็นการใช้จุลินทรีย์ธรรมชาติตามกระบวนการย่อยสลายในระบบนิเวศ ต้องใช้เวลาในการปรับสภาพดิน

1.3 การวิจัยถึงคุณค่าทางโภชนาการของข้าวแต่ละสายพันธุ์

เนื่องจากโครงการข้าวพันธุ์เมืองข้าวถึง 40 สายพันธุ์ ในการวิจัยถึงคุณค่าทางโภชนาการของข้าวที่ละเอียดพันธุ์แต่ละสายพันธุ์มีประโยชน์อย่างไรถือเป็นเรื่องที่มีขั้นตอนมาก

1.4 กระบวนการผลิตข้าวที่ต้องแนใจว่า เครื่องสีสะอาด เพื่อให้มีสารเคมีเป็นปั้น

การสีข้าวօแกนิกแต่ละครั้ง ต้องให้เจ้าของโรงสีถังเครื่องสีที่ใช้ร่วมกับการสีข้าวทั่วไป เพื่อไม่ให้มีการปนเปื้อนหรือให้ปันเปื้อนน้อยที่สุด

1.5 โรงสีที่ให้บริการยังไม่ได้การรับรองมาตรฐาน GMP

โรงสีขนาดใหญ่ที่ให้บริการอยู่นั้นยังไม่ได้การรับรองมาตรฐาน และเป็นระบบเปิด โรงสีที่มีมาตรฐานต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP และเป็นระบบปิด

1.6 การสีข้าวแต่ละครั้งมีการจ้างแรงงานเพิ่มเป็นพิเศษ

การสีข้าวօแกนิกในแต่ละครั้งต้องคำนึงถึงรายละเอียดในขั้นตอนต่างๆแล้ว ยังต้องใช้เวลาในการสีเพราการสีข้าวแต่ละรอบ โรงสีตั้งไว้รอบละ 3 ตัน กระบวนการผลิตข้าวใช้เวลา 1 วัน กับอีก 1 คืน ในการเข้าเครื่องสี เครื่องยิง และเครื่องคัดเมล็ด จึงต้องมีการจ้างแรงงานเพิ่มในการควบคุมขั้นตอนการสีข้าว

1.7 ต้องใช้เวลาในการวิจัยเกี่ยวกับข้าวเพื่อการแปรรูปผลิตภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ

การผลิตและการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าวօแกนิก ได้รับความร่วมมือในการศึกษาและวิจัยจากมหาวิทยาลัยมหาสารคาม ผลิตภัณฑ์แต่ละตัวนั้นต้องใช้เวลาในการวิจัยและทดลองที่เป็นไปตามกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ อาจต้องรอผลการทดลอง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความถูกต้อง

สรุปผลการวิจัย

ผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกต ผู้ประกอบการข้าวบรรจุถุง ทราบว่ามี สรุปได้ดังนี้

1. การปรับตัวของข้าวนาสู่การเป็นผู้ประกอบ

จากการศึกษาพบว่า การปรับตัวจากข้าวนาสู่การเป็นผู้ประกอบการเกิดจากองค์ความรู้ ควบคู่กับประสบการณ์ของข้าวนา โดยการใช้หลักการเศรษฐกิจพอเพียง มีการขยายและพัฒนาการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ในด้านการดำเนินงานโดยมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาเพิ่มความสะดวกในกระบวนการ และมีการจัดจำหน่ายที่หลากหลายช่องทาง ตลอดจนการพัฒนาคิดค้นการแปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

2. การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่า การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ข้าวมีหลากหลายวิธี แต่ละวิธีมีความแตกต่างกัน โดยสิ่งที่ผู้ประกอบการเน้นคือการสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ในเรื่องของ คุณค่าทางโภชนาการ การแปรรูป สรรพคุณ ตลอดจนกระบวนการผลิตที่มีการรับรองมาตรฐาน และความร่วมมือจากพันธมิตรในเครือข่ายต่างๆ เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดมูลค่า สร้างอัตลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ เช่น ตราสินค้า การบรรจุหีบห่อ การรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์

3. ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นภายในกระบวนการตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการ

จากการศึกษาพบว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นอยู่ที่กระบวนการผลิตมากกว่ากระบวนการขาย เป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการที่ต้องหารือแก้ไขปรับปรุง พัฒนาอย่างเป็นระบบ และมีปัญหางบประมาณที่อยู่เหนือการควบคุมของผู้ประกอบการ จึงจำเป็นต้องมีแผนในการรับมือกับปัญหาเหล่านั้น

อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาเรื่องเล่าจากชานาสู่การเป็นผู้ประกอบการ กรณีศึกษา ผู้ประกอบการข้าวบรรจุถุง ตราขานยืน ดำเนินการตามมาตรฐาน สำเนาเมือง จังหวัดมหาสารคาม โดยวิเคราะห์เชิงคุณภาพ ด้วยวิธีการศึกษาเฉพาะกรณี (Case Study Approach) ขาย โพธิสิตา ให้ความหมายไว้ว่า เป็นการศึกษาเรื่องราวที่นำเสนอโดยความรู้นั้นยังไม่ได้รับความเปิดเผยของบุคคลหรือปรากฏการณ์ที่เฉพาะเจาะจงมาศึกษา โดยมีขอบเขต เนื้อหา สถานที่ และ เวลาที่ชัดเจน (ขาย โพธิสิตา, 2550:173) ทำให้ทราบว่า การปรับตัวของชานาสู่การเป็นผู้ประกอบการ ของผู้ประกอบการข้าวบรรจุถุง ตราขานยืน เกิดจากการพยายามในการลงมือทำ ตามแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง จากพระราชดำริพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 9 เพื่อหลักเลี้ยงปัญญาทางเศรษฐกิจ จนก่อให้เกิดเป็นการทำางอย่างเป็นระบบ ในกรณีนี้งานทางธุรกิจ เกิดการประกอบการที่เป็นขั้นตอน จนสามารถปั้นขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจที่ไม่นิ่ง และ ผู้ประกอบการสามารถทำงานธุรกิจอยู่ได้ และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดความหลากหลาย โดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาใช้ในกระบวนการ จนเกิดเป็นนวัตกรรมใหม่ก็ได้ ขึ้น ชานาหันมาให้ความสนใจ หาความรู้สู่การเป็นผู้ประกอบการ เกิดการเปลี่ยนแปลงทางความคิด ในอนาคตชานาจะไม่ขายน้ำเป็นเม็ด แต่จะมาในรูปแบบของอาหารเสริมเป็นส่วนหนึ่งของเวชสำอาง และมีการพัฒนาเกี่ยวกับกระบวนการพัฒนาก้าวหลายสายพันธุ์อย่างต่อเนื่อง

ผลการวิจัยมีความสอดคล้องกับแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง มีความเกี่ยวเนื่องกันหลายด้าน เช่น แนวคิดทางการตลาด ที่มีการดำเนินการทางธุรกิจเพื่อมุ่งให้เกิดยอดขายและกำไร แบ่งออกเป็น 5 แนวทาง ได้แก่ มุ่งเน้นการผลิต การมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ มุ่งเน้นการขาย มุ่งเน้นการตลาด และ การตลาดเพื่อสังคม (จิรดา นาคฤทธิ์, 2016) สอดคล้องกับแนวคิดการปรับตัว ที่ชานา มีการปรับตัวจากการเป็นชานาสู่การเป็นผู้ประกอบการย่อเมื่อก็การเปลี่ยนแปลงด้านใดด้านหนึ่งในการปรับตัว จากความพยายามที่พยายามแก้ปัญหาของตน ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม จนสามารถถือว่าในสภาพแวดล้อมนี้ได้ (Coleman and Hammen, 1981) แนวคิดด้านการเป็นผู้ประกอบการ ในการดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตัวเอง ผู้ประกอบการ ยอมต้องเจอกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอน และปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างกระบวนการ ที่ผู้ประกอบการต้องมีการบริหาร จัดการที่ดี มีทักษะและความเชี่ยวชาญ การทำงานต้องอาศัยความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ประกอบกับการสังเกตพื้นที่ เพื่อให้ได้ผลผลิตที่ดีและได้มาตรฐาน (วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี, 2560)

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการวิจัยพบว่า พื้นฐานการเป็นผู้ประกอบการต้องมี ความรู้ ทุน ทรัพยากร เครื่องมือ ทักษะในการประกอบการ และการตัดสินใจที่แน่นอนในการดำเนินกิจการ ชานาก็เช่นกันต้องมีท้องถิ่นคุณภาพและทักษะ ปัจจัยเหล่านี้สามารถนำไปใช้ได้ในที่ที่ไม่ได้เป็นท้องถิ่น แต่อาจไม่เพียงพอที่จะทำให้ความเข้าใจเพียงวิธีเดียวเท่านั้น และอาจไม่เพียงพอต่อการรับมือกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด ทั้งทางธรรมชาติ ทางลูกค้า เทคโนโลยี บ้านเมืองและเศรษฐกิจ ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ด้านเกษตรกรผู้ปลูกข้าว

- ควรเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตที่มีความแน่นอนและสามารถควบคุมคุณภาพได้ดังต่อไปนี้
- ควรมีพื้นที่ที่ดีและเหมาะสม เพื่อไม่ให้กระทบต่อผลผลิตและคุณภาพในระยะยาว

2. ด้านผู้ประกอบการ

- ศึกษาและเข้าใจในหลักการตลาดเพิ่มเติมจากหลายช่องทาง เพราะการศึกษาจากแหล่งเดียวอาจไม่พอต่อการดำเนินกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
- ควรมีการพัฒนาแหล่งข้อมูลที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงทางโลกออนไลน์ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น รองรับต่อการเข้ามาของลูกค้าที่ต้องการซื้อสินค้า

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

- ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในเรื่องความสามารถในการส่องออก และ ความนิยมในกลุ่มลูกค้าต่างประเทศให้ผู้ประกอบการเกิดความเข้าใจและเตรียมตัวปรับปรุงกิจการเพื่อขยายสู่ตลาดใหม่ๆ

- ความมีการศึกษาเกี่ยวกับความนิยมในผลิตภัณฑ์และศึกษาถึงแนวโน้มของตลาด เพื่อให้กิจการสามารถเพิ่มกระบวนการผลิต หรือ ต่อยอดผลิตภัณฑ์ใหม่ป้อนเข้าสู่ตลาด

รายการอ้างอิง

กรมการข้าว. (2560).รายงานสถานการณ์การเพาะปลูกข้าว ปี 2559/60 รอบที่ 1. เข้าถึงเมื่อ: 15 มีนาคม.

เข้าถึงได้จาก

<http://www.ricethailand.go.th/web/home/images/brps/text2559/15092559/15092559.pdf>
กองบรรณาธิการการเกษตร. (2557). ໄຮ້ເບ່ອຮ້າ ຂ້າວຂອນສາຍພັນຖືໃໝ່ ພລິກຊີ່ວິຫວານາໄທຢາ. ກຽງເທິງ:

บริษัท ส.ເອເຊີຍເພຣສ (1989) ຈຳກັດ.

ชาຍ ໂພະສິຕາ. (2550). ສາສຕ່ຣ ແລະ ສີລັບປ່າແໜ່ງການວິຊາເຊີ້ນກົມພາພ. ກຽງເທິງ: ອມຣິນທົຣ ພຣິນຕິ້ງ ແອນດີ
ພັບຄືໍຂຶ້ນ ຈຳກັດ (ມາຫານ).

ເບຸນຈາມສຸຂະສົງເພິ່ງ. (2012). ຖຸ່ມກົງກົງປະກົງ Roy's adaptation model: ເຂົ້າສິ່ງເມື່ອ 2 ເມື່າຍັນ.

ເຂົ້າສິ່ງເດືອກ <https://www.gotoknow.org/posts/115432>

ປະລາມ ຕັນປະຍູງ. (2555). ຄຸນລັກຂະນະຂອງຜູ້ປະກອບການແລະ ຄວາມສຳຄັນຂອງຜູ້ປະກອບການວິສາກິຈນາດກລາງ

ແລະ ຂະດັບຍ່ອມໃນຈັງທັດພະນະຄວຸງອຸດຍາ. ພະນະຄວຸງອຸດຍາ: ມະຫວີຍາລ້າຍຮາຊກົງພະນະຄວຸງອຸດຍາ
ພິຂ່າຍສືນ ອົງຮະນະກາຕາງ. (2558). ຂ້າວແລະເທົ່າໂລຍ້ການພິລິດ (ພິມົດຕັ້ງທີ 1). ກຽງເທິງ: ທຣິປີເທື້ນ ເຊືດດູເຄັ່ນ.

ພູນລາກ ທີພາຕິໂຍອິນ. (2553). Value-Added Activities ເພີ່ມມຸດຄ່າດ້ວຍ ກິຈການເພີ່ມມຸດຄ່າ: ເຂົ້າສິ່ງເມື່ອ 21

ມີນາມ. ເຂົ້າສິ່ງເດືອກ http://202.183.190.2/FTPiWebAdmin/knw_pworld/image_content./85/87-89.pdf

ວິກີປີເດີຍ ສາຮານຸກຣມເສົ່າ. (2560). ຜູ້ປະກອບການ: ເຂົ້າສິ່ງເມື່ອ 15 ມີນາມ. ເຂົ້າສິ່ງເດືອກ

<https://th.wikipedia.org/wiki/ຜູ້ປະກອບການ>

ສໍານັກງານເສເຮັດກົງກົງປະກົງ office of agricultural economics. (2559). ຂ້ອນມູນເສເຮັດກົງກົງປະກົງ. ເຂົ້າສິ່ງເມື່ອ
15 ມີນາມ. ເຂົ້າສິ່ງເດືອກ http://www.oae.go.th/ewt_news.php?nid=22966

ສໍານັກງານເສເຮັດກົງກົງປະກົງ office of agricultural economics. (2559). ສັດນາກົງກົງຂ້າວຂອງປະເທດຜູ້ຜິລິດ
ແລະຜູ້ບໍລິໂຫາກທີ່ສຳຄັນ: ເຂົ້າສິ່ງເມື່ອ 21 ມີນາມ. ເຂົ້າສິ່ງເດືອກ http://www.oae.go.th/ewt_news.php?nid=22966&filename=news

ສຸກທາຫາ ປິນທະແພທຍ. (2532). ຈິຕວິທາທີ່ໄປ ແນວດິດ ຖະໜົງ ຫັນມູນຄູນ. ກຽງເທິງ: ອຣຸນກາຣພິມພ.

Arkoff,a. (1968). Adjustment and Mental Health. New York: McGraw-Hill Book Company

Coleman James C and Hammen. (1981). Abnormal Psychology and Modern Life. New York:

Bombay

Rensch Bernard. (1960). Evolution above the species Level. New York: Columbia University press.

Roy & Andrews. (1999). the Roy's Adaptation model, Stamford: Appleton & Lange.