

การเพิ่มศักยภาพและความเข้มแข็งเพื่อลดความเหลื่อมล้ำด้านรายได้
ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหล้ายาง
อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย
Capacity and Empowerment for income Gap Reduction of
Laingao subdistrict Community Enterprise Pomelo Exports,
Wiankaen district, Chiang Rai

สุรพี โพธิสาราช*, ภัทรินทร์ พันธุ์ **, ณัฐธิดา จุมปา***,
ยุธาสิน ชุมณี****

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
80 หมู่ 9 ถนนพหลโยธิน ตำบลบ้านดู่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย 57100
Suraphi Phothisarath, Pattareepan Pantu, Nattida Jumba
and Yuthasin Chumanee
Chiang Rai Rajabhat University
80 moo. 9 Paholyothin Rd., Muang District Chiang rai province 57100
Email: suraphi.pho@crju.ac.th, Pattareepan.p@gmail.com,
peace_bew@hotmail.com, Yuthasin10@gmail.com

สุนิดา ธีว่อง*****
มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง 333 หมู่ 1 ต.ท่าสุต อ.เมือง จ. เชียงราย 57100
Sunida Tiwong
Mae Fah Luang University. 333 Moo1, Thasud, Muang, Chiang Rai 57100
Email: Sunida.tiw@mfl.ac.th

Received: January 5, 2024
Revised: February 22, 2024
Accepted: February 22, 2024

* ผู้ช่วยศาสตราจารย์, รองคณบดีคณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
** ผู้ช่วยศาสตราจารย์, คณบดีคณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
*** ผู้ช่วยศาสตราจารย์, อาจารย์ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
**** อาจารย์, อาจารย์ประจำคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
***** ดร., อาจารย์ประจำสำนักวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อเพิ่มศักยภาพการกระจายตัวพื้นที่ปลูกส้มโอของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลห้วยยาว อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย 2. เพื่อศึกษามาตรการทางกฎหมายและจัดทำข้อตกลงเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางการค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลห้วยยาว 3. เพื่อศึกษารูปแบบใหม่ของธุรกิจ (New Business Model) และแนวทางการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลห้วยยาว และ 4. จัดทำฐานข้อมูลออนไลน์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลห้วยยาว อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย เพื่อแก้ไขปัญหาความเหลื่อมล้ำทางรายได้ระหว่างสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจฯ การวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมระหว่างการวิจัยเชิงคุณภาพและการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมโดยศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสารหรือการวิจัยเชิงเอกสาร การสนทนาแบบกลุ่ม การสัมภาษณ์เชิงลึกและการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมผสมกับการวิจัยเชิงพื้นที่ซึ่งการใช้เครื่องมืออุปกรณ์ทางด้านระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ในการเก็บข้อมูลร่วมกับภาพถ่ายดาวเทียม เพื่อให้ได้ข้อมูลพิกัดทางภูมิศาสตร์ในกำหนดพื้นที่และขอบเขตของการปลูกส้มโอลงในแผนที่ดาวเทียม

ผลการวิจัยนี้ได้จัดทำข้อตกลงระหว่างสมาชิกที่กำหนดเงื่อนไขการปลูกส้มโอของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ และจัดทำแผนที่การปลูกส้มโอของสมาชิกในตำบลห้วยยาวเพื่อให้ทราบถึงศักยภาพในการพัฒนามาตรฐานการปลูกให้เป็นไปตามข้อตกลงอีกทั้งมีการกำหนดมาตรฐานส้มโอแต่ละสายพันธุ์ที่จะส่งออกในนามของกลุ่มวิสาหกิจฯ และกำหนดรูปแบบการค้าใหม่ได้แก่การเพิ่มช่องทางการขายตรงให้กับผู้ซื้อผ่านระบบออนไลน์ และการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผลส้มโอที่ไม่ได้มาตรฐานหรือที่เกินความต้องการของตลาดในรูปแบบน้ำเชื่อมส้มโอ (Pomelo Syrup) และจัดทำข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มวิสาหกิจฯ และข้อมูลเกษตรกรในกลุ่มในรูปแบบออนไลน์ (wix app)

คำสำคัญ: ความเหลื่อมล้ำด้านรายได้, การเพิ่มศักยภาพ, ความเข้มแข็ง, ส้มโอ

Abstract

The objective of this research is to 1. enhance the spatial distribution capabilities of pomelo cultivation for the community enterprise group of pomelo exporters from Laingao Subdistrict, Wiang Kaen District, Chiang Rai Province. 2. Study legal measures and develop agreements to mitigate trade disparities for the community enterprise group of pomelo exporters from Laingao Subdistrict. 3. Investigate new business models and risk management strategies aimed at reducing income disparities for the community enterprise group of pomelo exporters from Laingao Subdistrict. And 4. develop an online database for the community enterprise group of pomelo exporters from Laingao Subdistrict, Wiang Kaen District, Chiang Rai Province, with the purpose of resolving income disparity issues among group members, This research employs a mixed-methods approach, integrating qualitative research with participatory action research. It includes data analysis from document reviews, group discussions, in-depth interviews, and participatory action research, as well as spatial research techniques that use Geographic Information System tools, and delineate pomelo cultivation areas and boundaries on satellite maps.

As a result of this research, an agreement has been drafted among members, outlining the conditions for pomelo cultivation within the enterprise group. Additionally, a map of pomelo cultivation areas in Laingao Subdistrict has been created to better comprehend the potential of cultivating standard in compliance with the agreement. Furthermore, standards for each pomelo species to be exported under the enterprise group's name have been established. New trading formats have been introduced, including direct sales channels to buyers through online platforms. Moreover, product processing, Pomelo Syrup, has been initiated particularly for pomelos that do not meet requirements or exceed market demand. Basic information about the enterprise group, as well as members of the group, has been produced in an online manner utilizing the Wix app.

Keywords: Income inequality, enhancing capabilities, strengthening, pomelo

1. บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

หากกล่าวถึงผลไม้ที่มีชื่อเสียงในจังหวัดเชียงรายจะนึกถึงสับปะรดนางแล สับปะรดภูแลที่ถือเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญชนิดหนึ่งเป็นสัญลักษณ์ของจังหวัดเชียงราย นอกจากนี้จังหวัดเชียงรายยังมีผลไม้ส่งออกที่น่าสนใจของจังหวัดเชียงรายคือส้มโอเวียงแก่น ส้มโอถือเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญของอำเภอเวียงแก่นและสายพันธุ์ที่นิยมปลูก ได้แก่ พันธุ์ทองดี พันธุ์ขาวใหญ่ และพันธุ์เซลเลอร์ ที่เกษตรกรเน้นคุณภาพความปลอดภัยรวมถึงการบรรจุภัณฑ์และเกษตรกรส่วนใหญ่ได้รับรองมาตรฐานการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี (Good Agricultural Practices: GAP) และหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร (Good Manufacturing Practice: GMP) โดยส้มโอเวียงแก่นเป็นส้มโอที่ได้รับรองการส่งออกในสหภาพยุโรป ประเทศเนเธอร์แลนด์ และต่อมาขยายตลาดไปยังฮ่องกงและประเทศจีน

อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย เป็นอำเภอที่นิยมทำการเกษตรกรรม เช่น การทำสวนส้มโอ การเพาะปลูกข้าวเหนียว ข้าวเจ้า ชิง ข้าวโพด สตอเบอร์รี่ และส้มโอเป็นผลไม้ที่นิยมปลูกและมีการส่งออกจำนวนมากจึงมีการรวมกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในอำเภอเวียงแก่นนั้นมีการรวมกลุ่มในระดับอำเภออย่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกอำเภอเวียงแก่นซึ่งมีสมาชิกเป็นเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอกว่า 500 คนในการรวมกลุ่มระดับอำเภอนั้นมีอุปสรรคการขับเคลื่อนกลุ่มตลอดจนการจัดสรรการส่งออกของสมาชิกเนื่องจากสมาชิกในกลุ่มมีจำนวนมากจึงมีการตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในระดับตำบลอย่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายางาวที่มีสมาชิกอาศัยอยู่ในตำบลหลายางาว อำเภอเวียงแก่นโดยมีเป้าหมายในการช่วยเหลือ ให้คำปรึกษา และรวมกลุ่มทางการค้าของเกษตรกรในการส่งออก

จากการลงพื้นที่พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายางาว อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงรายที่มีการรวมกลุ่มของเกษตรกรนั้นมีการดำเนินการเพื่อสิทธิประโยชน์ทางการเกษตรในการได้รับความช่วยเหลือจากรัฐ เช่น การซื้อปุ๋ยในราคากลุ่มวิสาหกิจฯ การเข้ารับการอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพเกษตรกรแต่ยังไม่มีข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มวิสาหกิจฯ และสมาชิกและยังไม่มี การขับเคลื่อนด้านเศรษฐกิจในเรื่องการขาย การส่งออกแต่อย่างใด ลักษณะการขายส้มโอของสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจฯ เป็นการขายแบบปัจเจกบุคคล ต่างคนต่างขาย และการขายส้มโอส่งออกเน้นขายให้ล้งโดยล้งเป็นผู้กำหนดราคาทำให้เกิดปัญหาล้งกดราคาทำให้เกษตรกรมีรายได้น้อย ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีวิต เนื่องจากในพื้นที่ตำบลหลายางาวเกษตรกรทำสวนยางพารากับสวนส้มโอ เมื่อขายยางพาราได้ก็นำเงินมาซื้อปุ๋ย ซื้อสารเคมี เป็นเหตุให้เกษตรกรขาดทุนเพราะไม่มีการทราบถึงต้นทุนต่าง ๆ เกษตรกรไม่สามารถคำนวณต้นทุนการผลิตส้มโอต่อลูกได้ จึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ล้งเป็นผู้กำหนดราคาขาย เพราะเกษตรกรไม่ทราบว่าต้องขายช่องทางใดจึงขายให้ล้งเนื่องจากสะดวกสบายและล้งกำหนดขนาดส้มโอส่งออกแต่ละครั้งไม่เท่ากันจึงเกิดปัญหาสมาชิกถูกปฏิเสธการรับซื้ออยู่บ่อยครั้ง และการขายเป็นการขายแบบปัจเจกบุคคลทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความเหลื่อมล้ำทางรายได้เกิดจากเกษตรกรที่ไม่มี

เครือข่ายล้ง หรือ เกษตรกรที่ใช้สารเคมีเพื่อเร่งผลผลิต การตัดผลส้มโอก่อนกำหนดทำให้ล้งปฏิเสธการรับซื้อ ทั้งนี้ในการประชุมกลุ่มวิสาหกิจฯ เห็นถึงปัญหาจึงต้องการแก้ปัญหาและช่วยเหลือสมาชิกในกลุ่มในกลุ่มให้มีรายได้เพิ่มขึ้นโดยการเพิ่มช่องทางในการขายในนามของกลุ่มวิสาหกิจฯ หรือการขายผ่านกลุ่มเพิ่มขึ้นเพื่อเป็นทางเลือกให้สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ สามารถขายได้ทั้งแบบปัจเจกบุคคลและขายในนามกลุ่มวิสาหกิจฯ ได้ และหากต้องการขายในนามกลุ่มวิสาหกิจฯ จะต้องมีการปฏิบัติตามเงื่อนไขตามที่กลุ่มวิสาหกิจฯ อีกทั้งกลุ่มวิสาหกิจฯ ประสงค์ให้มีการผลักดันการขอขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Indication : GI) เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าให้แก่ส้มโอเวียงแก่น

ดังนั้น งานวิจัยการเพิ่มศักยภาพและความเข้มแข็งเพื่อลดความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย เป็นงานวิจัยที่มุ่งแก้ปัญหาให้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายางมีศักยภาพและสร้างความเข้มแข็งผ่านการทำข้อตกลง คู่มือการปลูกส้มโอโดยมีคณะกรรมการกลุ่มวิสาหกิจฯ ซึ่งเป็นตัวแทนสมาชิกกำกับ ดูแล ตรวจสอบเพื่อสร้างมาตรฐานให้แก่สมาชิกส่งออกได้ต้องมีใบรับรองมาตรฐาน GAP และผลผลิตส้มโอเพื่อขายผ่านกลุ่มวิสาหกิจฯ จะต้องปฏิบัติตามคู่มือการปลูกส้มโอ นอกจากนี้การจัดทำข้อมูลของกลุ่มและสมาชิกเป็นสิ่งสำคัญในการขับเคลื่อนให้กลุ่มวิสาหกิจฯ สามารถพัฒนาคุณภาพของส้มโอให้เป็นส้มโอที่ได้มาตรฐานการส่งออกตามที่กลุ่มกำหนดไว้เมื่อส้มโอมีคุณภาพดีได้มาตรฐานแล้วกลุ่มวิสาหกิจฯ จะสามารถกำหนดราคาขายได้และสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อเพิ่มศักยภาพการกระจายตัวพื้นที่ปลูกส้มโอของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย

1.2.2 เพื่อศึกษามาตรการทางกฎหมายและจัดทำข้อตกลงเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางการค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย

1.2.3 เพื่อศึกษารูปแบบใหม่ของธุรกิจ (New Business Model) และแนวทางการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย

1.2.4 เพื่อจัดทำฐานข้อมูลออนไลน์กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย

1.3 ทฤษฎี และสมมุติฐานการวิจัย

1.3.1 แนวคิดเศรษฐกิจชุมชน

การสร้างความมั่นคงของเศรษฐกิจชุมชนด้วยการบูรณาการกระบวนการผลิตบนฐานศักยภาพและความเข้มแข็งของชุมชนอย่างสมดุล เน้นการผลิตเพื่อการบริโภคอย่างพอเพียงภายในชุมชน สร้างความร่วมมือกับภาคเอกชนในการลงทุนสร้างอาชีพและรายได้ที่มี การจัดสรรประโยชน์อย่างเป็นธรรมแก่ชุมชน รวมทั้งการส่งเสริมบทบาทสตรีในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชนและนำไปสู่การแก้ปัญหาความยากจน

1) สนับสนุนให้ชุมชนมีการรวมกลุ่มรูปแบบต่าง ๆ เช่น สหกรณ์กลุ่มย่อย สตรีธรรมชาติ กลุ่มปุ๋ยอินทรีย์ ฯลฯ พัฒนาระบบเครือข่ายเพื่อดำเนินกิจกรรมการเกษตรหรือกิจกรรมอื่น ๆ ที่หลากหลาย มีการแปรรูปและการผลิตบนฐานทรัพยากรในชุมชนให้เพียงพอกับการอุปโภคบริโภคภายในชุมชน และนำส่วนเกินไปแลกเปลี่ยนระหว่างชุมชน หรือเชื่อมโยงเครือข่ายสู่ตลาดภายนอกชุมชน โดยมีข้อตกลงและผลประโยชน์ที่ยอมรับร่วมกันอย่างเป็นธรรม

2) อนุรักษ์และส่งเสริมภาคการผลิตและบริการในการเคลื่อนย้ายเครื่องจักรหรือ กิจกรรมบางส่วนไปสร้างอาชีพและการจ้างงานในท้องถิ่นและพื้นที่ห่างไกล เพื่อลดการเคลื่อนย้ายแรงงานสู่เมืองหลวงและเมืองใหญ่ ทำให้ครอบครัวอบอุ่นอยู่พร้อมหน้าทุกวัย มีการสืบสานวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่นและมีแกนนำ/ผู้นำชุมชนอย่างต่อเนื่องโดยจะต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อคุณภาพสิ่งแวดล้อมและวิถีชีวิตดั้งเดิมของชุมชนควบคู่ไปด้วย

3) ส่งเสริมการร่วมลงทุนระหว่างเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นหรือภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจบนหลักของความโปร่งใส ใช้ฐานทรัพยากรในพื้นที่ อาทิ การสร้างโรงงานไบโอดีเซล เกษตรอินทรีย์ หัตถกรรม บริการสุขภาพและสปา ท่องเที่ยวเชิงนิเวศและลงสเคย์ เป็นต้นและเชื่อมโยงการค้าการลงทุนระหว่างเศรษฐกิจชุมชนกับวิสาหกิจขนาดกลางและหรือวิสาหกิจขนาดใหญ่ สร้างเครือข่ายความร่วมมือเชิงธุรกิจตลอดห่วงโซ่การผลิต โดยทบทวนกฎ ระเบียบ และกฎหมายให้เอื้อต่อการร่วมทุน และการให้มีระบบการบริหารจัดการที่ดี

4) สนับสนุนการนำภูมิปัญญาไทยและวัฒนธรรมท้องถิ่นมาใช้ในการสร้างสรรค์คุณค่าของสินค้าและบริการที่มีโอกาสทางการตลาดสูง เช่น อาหารสุขภาพ หัตถกรรม บริการสุขภาพ บริการการท่องเที่ยว เป็นต้น โดยรักษาคุณค่าเอกลักษณ์ของท้องถิ่นอย่างเข้มแข็งเมื่อนำภูมิปัญญา และวัฒนธรรมท้องถิ่นไปต่อยอดขยายผลในเชิงพาณิชย์

5) พัฒนาระบบการบ่มเพาะวิสาหกิจชุมชน ควบคู่กับการสร้างผู้ประกอบการใหม่ด้วยการพัฒนาความรู้ด้านการจัดการ การตลาด องค์ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น พัฒนามาตรฐานสินค้า การสร้างตราสินค้า การจัดการเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา และการพัฒนาทักษะในการประกอบอาชีพของกลุ่มต่าง ๆ รวมทั้งคนพิการที่สอดคล้องกับความหลากหลายของอาชีพในชุมชน เพื่อลดความเสี่ยงทางเศรษฐกิจ โดยแนวคิดนี้ถูกนำมา

ประยุกต์ใช้ในงานวิจัยการเพิ่มศักยภาพและความเข้มแข็งเพื่อลดความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายงาว อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย

1.3.2 แนวคิดเศรษฐกิจฐานราก (คณะอนุกรรมการยุทธศาสตร์เศรษฐกิจฐานราก, 2559) ที่เป็นระบบเศรษฐกิจของชุมชนท้องถิ่น ที่สามารถพึ่งตนเองได้ มีระบบเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อการพัฒนาอื่น ๆ นั่นก็คือ การพัฒนาทั้งในด้านสังคม ซึ่งก็คือการรวมกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชนการทำงานร่วมกัน และยังส่งผลต่อวัฒนธรรม คือ การจัดงานมหกรรมส้มโอเวียงแก่นในทุกปี เพื่อเป็นการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์คนรู้จักส้มโอเวียงแก่นมากยิ่งขึ้น ความสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติที่เกี่ยวกับระบบการจัดการน้ำ และที่ดิน ซึ่งเป็นการแสดงถึงความสัมพันธ์ในแนวราบของผู้คนในชุมชน และร่วมมือกับชุมชนท้องถิ่นอื่นที่อยู่ใกล้เคียงหรือภายนอกด้วยเช่นกัน และเมื่อพิจารณาจากองค์ประกอบสำคัญของเศรษฐกิจฐานราก จะเห็นได้ว่าผลการวิจัยมีความสอดคล้องกับองค์ประกอบนี้ในข้อ 1) มีการรวมกลุ่มเพื่อสร้างพลังในการทำงานร่วมกัน ความสามารถที่จะเจรจาต่อรองและประสานงานทั้งภายในและกับภายนอกอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะเห็นได้ชัดเจนว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายงาวนี้ มีการตั้งขึ้นเพื่อเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่ม เพื่อที่จะมีตัวแทนกลุ่มในการต่อรองราคาที่ทำให้ชาวสวนได้ประโยชน์สูงสุด 2) มีการจัดการระบบการเงินของชุมชน โดยมีการประสานกับกองทุนต่างๆ เช่นกองทุนหมู่บ้าน หรือมีการติดตามช่องทางการช่วยเหลือต่าง ๆ จากภาครัฐอยู่เป็นระยะผ่านคณะกรรมการกลุ่ม 3) มีระบบการจัดการทุนชุมชนที่ครอบคลุมทุนทางสังคม โดยมีการพยายามส่งเสริมและผลักดันให้ส้มโอของเวียงแก่นเป็นพืชที่ได้รับการขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ เพื่อให้เป็นผลไม้ที่แสดงถึงอัตลักษณ์ของพื้นที่ 4) มีระบบข้อมูลที่ทันสมัยรอบด้านทั้งภายในและภายนอก เพื่อการวิเคราะห์ระบบของท้องถิ่น การผลิต ที่ดิน โดยทั้งนี้การดำเนินโครงการวิจัยนี้ถือได้ว่าเป็นการจัดทำฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเพาะปลูก และพื้นที่เป็นหลัก โดยจัดทำเป็นฐานข้อมูลที่ทันสมัย สามารถสืบค้นในระบบออนไลน์ได้ แต่ทั้งนี้ยังไม่ได้เก็บข้อมูลในส่วนของรายได้ 5) มีระบบการผลิตของชุมชนทั้งในขั้นพื้นฐานและก้าวหน้า เนื่องจากส้มโอของกลุ่มวิสาหกิจนี้มีการส่งออกไปยังต่างประเทศ ซึ่งจำเป็นจะต้องมีการรับรองมาตรฐานการปฏิบัติการทางการเกษตรที่ดี (GAP) 6) สร้างความร่วมมือในทุกระดับและทุกมิติ เพื่อให้เกิดความร่วมมือบรรลุเป้าหมายและสัมพันธ์ภาพที่ดี โดยมีการร่วมมือกับเครือข่ายต่าง ๆ ทั้งกลุ่มชาวบ้านและเครือข่ายภาครัฐ ในส่วนขององค์การปกครองส่วนท้องถิ่น ความร่วมมือในระดับอำเภอ เช่น เกษตรอำเภอ พาณิชย์จังหวัด รวมถึงหน่วยงานสถานศึกษาต่าง ๆ แต่ทั้งนี้อาจยังไม่ครอบคลุมทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากต้องใช้ระยะเวลาในการร่วมมือในการดำเนินงานในโอกาสต่อไป 7) มีระบบการอยู่ร่วมกัน หรือเคารพในกติกา ระบบสวัสดิการดูแลซึ่งกันและกัน จากผลการศึกษาที่แสดงให้เห็นว่ากลุ่มวิสาหกิจฯ มีความร่วมมือกันในการเป็นกลุ่มเพื่อจะมีช่องทางในการจัดจำหน่ายส้มโอ รวมถึงราคาผลผลิตที่เหมาะสมและความเคารพในกติกาได้กำลังเริ่มดำเนินการโดยมีการจัดทำมติของกลุ่ม รวมถึงการมีบทลงโทษผู้ไม่ทำตามระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม หากแต่ยังไม่มีระบบสวัสดิการของกลุ่ม

8) มีคุณธรรม จริยธรรมในการทำกิจกรรม การประกอบกิจการ ซึ่งผลการเก็บข้อมูลบางส่วนไม่สอดคล้องกับองค์ประกอบในประเด็นนี้ เนื่องจากการเก็บข้อมูลในพื้นที่สวนส้มโอ จะต้องบอกข้อมูลที่ถูกต้อง รวมถึงลักษณะของเอกสารสิทธิ์ด้วย ดังนั้นประเด็นเหล่านี้เป็นเรื่องละเอียดอ่อน เนื่องจากสมาชิกบางคนไม่สะดวกใจที่จะเปิดเผยข้อมูลเพราะเกรงว่าจะส่งผลกระทบต่อในอนาคต 9) มีความเป็นเจ้าของร่วมกัน โดยคนในชุมชนร่วมทุนร่วมกิจกรรมหรือกิจการ ในการพัฒนาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในชุมชน ซึ่งในประเด็นนี้ก็ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาด้วยเช่นกัน เนื่องจากการรวมกลุ่มเป็นการรวมเพื่อส่งเสริมในการจัดจำหน่ายผลผลิต แต่จากที่ได้ดำเนินกิจกรรมกลุ่มและได้พูดคุยกับกับชาวสวน ทำให้เห็นว่าความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกันของกลุ่มยังไม่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน 10) คนในพื้นที่ของชุมชนสามารถมีส่วนร่วม มีความรู้เรื่องราวการพัฒนาในพื้นที่รวมทั้งความรู้ในสังคมอื่น ๆ มีคุณภาพ ไม่สอดคล้องกับผลการวิจัยเนื่องจากกลุ่มยังไม่มี ความเข้มแข็งเพียงพอที่จะสามารถต่อรองราคากับล้งได้ รวมถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิตที่ยังไม่มีมาตรฐานเดียวกัน

1.3.3 แนวคิด Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) คือ การอธิบายองค์ประกอบของธุรกิจซึ่งมี 9 ส่วน ในแบบที่เรียบง่ายบนหน้ากระดาษเพียงแผ่นเดียว เพื่อให้ทุกหน่วยทั้งภายในและภายนอกองค์กรสามารถสื่อถึงสิ่งเดียวกันได้อย่างตรงประเด็น เข้าใจง่าย และนำไปใช้งานได้ทันที นอกจากจะทำให้การสื่อสารชัดเจนแล้ว จุดเด่นของ BMC คือทำให้เจ้าของกิจการและผู้บริหารสามารถเห็นภาพรวมของบริษัทเพื่อจะปรับจุดอ่อนหรือเสริมจุดแข็งรวมไปถึงการปรับกลยุทธ์ของบริษัทได้ง่ายและรวดเร็วอีกด้วย

1.4 ขอบเขตการวิจัย

1.4.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

1) ข้อมูลปฐมภูมิ ใช้การสำรวจภาคสนาม โดยใช้เครื่องมืออุปกรณ์ทางด้านระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ในการเก็บข้อมูลร่วมกับภาพถ่าย แบบสอบถามข้อมูลเชิงลึกของผู้ปลูกส้มโอในตำบลหลายาง อำเภอเวียงแก่น (รายละเอียดเชิงลึกเกี่ยวกับการทำสวนส้มโอ เช่น พื้นที่การปลูก ระยะเวลาในการปลูก จำนวนที่ปลูก สายพันธุ์ และเอกสารรับรอง) เก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่มในการทำข้อตกลงและมาตรฐานส้มโอส่งออก การสังเกตอย่างมีส่วนร่วม การจัดเวทีประชุมร่วมกับทีมวิจัยชุมชนเพื่อหาแนวทางในการพัฒนาระบบสนับสนุนทางการตลาดเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่เหมาะสมกับกลุ่ม

2) ข้อมูลทุติยภูมิ ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการรูปแบบใหม่ของธุรกิจ (New Business Model) และแนวทางการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง

1.4.2 ขอบเขตด้านพื้นที่

พื้นที่ปลูกส้มโอของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง ตำบลหลายาง อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย

1.4.3 ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในงานวิจัย ได้แก่

- 1) กลุ่มสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง จำนวน 136 คน
- 2) กลุ่มประชากรผู้เชี่ยวชาญ เป็นประชากรที่นำมาพิจารณาข้อมูล 3 ส่วน
คัดเลือกด้วยวิธีเจาะจง (Purposive Sample) ได้แก่
 - ผู้เชี่ยวชาญในการขอขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) ได้แก่ เจ้าหน้าที่จากสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงรายผู้รับผิดชอบงานการจดทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) จำนวน 1 คน
 - ผู้เชี่ยวชาญในการจัดทำสัญญา ได้แก่ ทนายความผู้เชี่ยวชาญในการทำสัญญา จำนวน 2 คน
 - ผู้เชี่ยวชาญด้านภาษาในการจัดทำสัญญา (ภาษาอังกฤษและภาษาจีน) จำนวน 2 คน

1.5 วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้ใช้กระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ อันประกอบไปด้วยกระบวนการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสารหรือการวิจัยเชิงเอกสาร กระบวนการสนทนากลุ่ม และการสัมภาษณ์เชิงลึก และการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (PAR) มีสาระสำคัญโดยสรุปดังต่อไปนี้

- 1) การวิจัยเชิงเอกสาร ได้ดำเนินการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสารหรือการวิจัยเชิงเอกสาร การทบทวนแนวความคิด ทฤษฎี ประกาศ กฎ ระเบียบ ข้อบังคับ กฎหมายต่าง ๆ ในการส่งออกเพื่อจัดทำคู่มือการจดทะเบียนผู้ส่งออกส้มโอ รวมถึงข้อมูลเชิงพื้นที่ แผนที่ดาวเทียมและสถิติการเกษตร
- 2) การสนทนากลุ่ม มีประเด็น ดังนี้ 1. การเปรียบเทียบรูปแบบการค้าส้มโอ ในส่วนการค้าภายในประเทศ การค้าโดยส่งออกไปยังประเทศจีน และการค้าโดยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป 2. ข้อตกลงร่วมกันระหว่างสมาชิกและการกำหนดมาตรฐานคุณลักษณะของส้มโอในกลุ่มวิสาหกิจฯ 3. จัดทำสัญญามาตรฐานการส่งออกส้มโอ 4. จัดทำความร่วมมือการขอขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ GEOGRAPHICAL INDICATION หรือ GI เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและรับรองมาตรฐานสินค้าให้แก่ “ส้มโอเวียงแก่น” ระหว่างวิสาหกิจชุมชนฯ กับ สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย สำนักงานเกษตรอำเภอเวียงแก่น เทศบาลตำบลหลายาง และมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงรายใน 5. การจัดทำ Business model canvas 6. การตรวจสอบความถูกต้องของผลงานวิจัย และ 7. การคืนข้อมูลสู่ชุมชน
- 3) การสัมภาษณ์เชิงลึก เกี่ยวกับการกำหนดสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ โดยการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญในการขึ้นทะเบียน สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย ในการสัมภาษณ์เชิงลึกนี้เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลและประเมินความพร้อมด้านต่าง ๆ ในการขอขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์

และเกิดความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการผลักดันให้เกิดการขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ ให้แก่ส้มโอเวียงแก่น

4) การวิจัยวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมผสมกับการวิจัยเชิงพื้นที่ เป็นการศึกษาข้อมูลเชิงพื้นที่โดยการใช้เครื่องมืออุปกรณ์ทางด้านระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ในการเก็บข้อมูลร่วมกับภาพถ่ายดาวเทียม และใช้การสังเกตด้วยการพิจารณาจากสภาวะที่เป็นจริงจากสถานการณ์ตรงหน้า การได้ข้อมูลพิกัดทางภูมิศาสตร์เพื่อกำหนดพื้นที่และขอบเขตของการปลูกส้มโอลงในแผนที่ดาวเทียม และเตรียมข้อมูลให้พร้อมต่อการวิเคราะห์ ได้แก่ การปรับแก้คุณสมบัติเชิงตำแหน่ง ให้ข้อมูลภาพมีลักษณะของระบบพิกัดและตำแหน่งถูกต้องตามหลักทางวิชาการ และการปรับแก้คุณสมบัติเชิงคลื่น โดยการกำจัดสิ่งบดบังการวิเคราะห์เช่น การทำ Haze Reduction เพื่อลบปัญหาการรบกวนจากหมอกควัน เป็นต้น แล้วจึงกำหนดลักษณะของข้อมูลที่จะดำเนินการวิเคราะห์ โดยอ้างอิงลักษณะของสิ่งปกคลุมดินจากประเภทการใช้ประโยชน์ที่ดินของกรมพัฒนาที่ดินซึ่งแบ่งออกเป็น 5 ประเภทหลักได้แก่ ชุมชน ป่าไม้ เกษตรกรรม แหล่งน้ำ และพื้นที่อื่น ๆ โดยการวิจัยครั้งนี้มุ่งเน้นไปที่พื้นที่ป่าไม้และพื้นที่ทรัพยากรธรรมชาติอื่น ๆ ซึ่งจะพิจารณาประเภทของสิ่งปกคลุมดินอีกครั้งจากลักษณะที่ปรากฏจริงในพื้นที่ศึกษา

เมื่อได้ข้อมูลเชิงพื้นที่เรียบร้อยแล้วจึงนำมาสังเคราะห์ร่วมกับข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ เพื่อจัดกระทำข้อมูลให้เป็นกลุ่มตามศักยภาพแล้วจึงนำข้อมูลที่ได้ไปจัดทำแผนที่ต่อในโปรแกรมคอมพิวเตอร์แล้วจึงเชื่อมโยงกับฐานข้อมูลออนไลน์ เพื่อให้ผู้ที่ต้องการใช้ประโยชน์สามารถนำไปใช้งานได้สะดวกยิ่งขึ้น

1.6 ประโยชน์ที่จะได้รับ

1.6.1 ด้านวิชาการ คือ ได้รับความรู้และข้อมูล คือ คู่มือการจดทะเบียนผู้ส่งออกส้มโอ สัญญามาตรฐาน ข้อตกลงระหว่างสมาชิก ข้อกำหนดมาตรฐานคุณลักษณะของส้มโอในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออก

1.6.2 ด้านสังคม คือ มีข้อตกลงร่วมกันระหว่างสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออก ตำบล หล่ายขาว และได้การบริหารจัดการวิสาหกิจที่จะช่วยลดความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ และมีเครือข่ายสนับสนุนการพัฒนาวิสาหกิจ

1.6.3 ด้านนโยบาย คือ มีแนวทางของ new business model และแผนบริหารจัดการความเสี่ยง

1.6.4 ด้านเศรษฐกิจ คือ มีสัญญามาตรฐานการส่งออกส้มโอไปยังประเทศจีนช่วยลดขั้นตอนทางการค้า

2. ผลการวิจัย

จากการดำเนินการวิจัย มีผลการดำเนินงานเพื่อประโยชน์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายงาว ดังนี้

2.1 การเพิ่มศักยภาพการกระจายตัวพื้นที่ปลูกส้มโอของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายงาว อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงราย

การเพิ่มศักยภาพการกระจายตัวพื้นที่ปลูกส้มโอของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ นั้นจะต้องศึกษาถึงตลาดในการส่งออกของกลุ่มวิสาหกิจฯ ว่ากลุ่มวิสาหกิจฯ มีการขายผลผลิตอย่างไรจึงมีการเปรียบเทียบรูปแบบการค้าส้มโอของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ

2.1.1 ในการศึกษาการเปรียบเทียบรูปแบบการค้าส้มโอของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ จากการวิจัยพบว่าสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจฯ มีรูปแบบการค้าของส้มโอทั้งในประเทศ เกษตรกรสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ มีการขายแบบปัจเจกบุคคลไม่ได้ขายในนามของกลุ่มวิสาหกิจฯ แต่อย่างใด และ พบว่ารูปแบบการค้าส้มโอของสมาชิกวิสาหกิจฯ แบ่งได้ดังนี้ 1) การค้าภายในประเทศ ทำการขายผ่านล้งและส่งขายในตลาดไท ภาคใต้ ตลาดใหญ่ ๆ โดยที่ชาวสวนไม่สามารถรู้ได้ว่าส้มโอของสวนตัวเองส่งขายที่ไหน ขึ้นอยู่กับพ่อค้าคนกลางในระยะหลังอาจมีการส่งถึงประเทศกัมพูชา และประเทศลาว ส่วนใหญ่ตัดส้มโออายุประมาณ 6 เดือน แต่ถ้าความต้องการของตลาดสูงก็อาจตัดก่อน ในการส่งขายภายในประเทศมีการขายในช่วงเดือนเมษายน – ตุลาคม และการตัดขายชาวสวนจะต้องติดต่อกับทางล้งก่อนว่ารับซื้อส้มโอหรือไม่ และรับซื้อกี่กิโลกรัม แล้วจึงเข้าสวนเพื่อตัดส้มโอ โดยล้งเป็นคนกำหนดราคาขายให้กับชาวสวน และชาวสวนมักจะโดนกดราคา 2) การค้าโดยส่งออกไปยังประเทศจีน

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด 19 มีการชะลอคำสั่งซื้อส้มโอเวียงแก่นจากประเทศจีน ในช่วงระยะเวลาที่มีการติดต่อซื้อส้มโอจากผู้ซื้อทางประเทศจีนนั้นผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดว่าต้องการส้มโอแบบไหน โดยการติดต่อผ่านล้ง ไม่ได้ติดต่อชาวสวนโดยตรง และความสุกของส้มโอที่ส่งไปจีนจะมีความสุกประมาณ 80%

และเส้นทางในการขนส่งมีทั้งการขนส่งทางรถและทางเรือ ในการขนส่งทางรถจะมุ่งไปเมืองสิบสองป่านาเนื่องจากอยู่ไม่ไกลจากอำเภอเวียงแก่นและการขนส่งทางเรือโดยขนส่งทางรถไปท่าเรือแหลมฉบังแล้วจึงล่องเรือไปยังประเทศจีน 3) การค้าโดยส่งออกไปยังสหภาพยุโรป จากเดิมกลุ่มวิสาหกิจฯ มีการขายผ่านล้งแต่ประสบปัญหาการสวมสิทธิ์จากส้มโอที่มาจากแหล่งปลูกอื่นเพื่อที่จะได้ส่งออกแทนส้มโอเวียงแก่นจึงทำให้ตรวจพบสารเคมีถูกระงับการส่งออก และในปัจจุบันมีการเตรียมความพร้อมในการขอสิทธิ์ในการส่งออกไปยังสหภาพยุโรปอีกครั้ง ระดับความสุกของส้มโอ ที่จะส่งต้องอยู่ในระดับ 60 – 70% และผู้บริโภคในยุโรปส่วนใหญ่นิยมรับประทานส้มโอเพื่อสุขภาพ ซึ่งแตกต่างจากผู้บริโภคในประเทศไทยและประเทศจีนที่นิยมรับประทานเพื่อความอร่อย และประเทศจีนนิยมส้มโอไทยในการประกอบพิธีมงคลต่าง ๆ

เมื่อทราบถึงรูปแบบการค้าส้มโอของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ ผู้วิจัยได้มีการวิเคราะห์เพื่อจัดทำข้อตกลงระหว่างสมาชิกและใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์รูปแบบใหม่ของธุรกิจ (New Business Model) และแนวทางการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจฯ ต่อไป

2.1.2 การจัดทำข้อมูลการกระจายตัวของพื้นที่ปลูกส้มโอของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายางวนั้นเนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจฯ ไม่มีการเก็บข้อมูลใด ๆ เกี่ยวกับพื้นที่ใน การปลูกส้มโอทางผู้วิจัยจึงจัดทำข้อมูลการปลูกส้มโอของเกษตรกรซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ และจัดทำแผนที่การปลูกส้มโอในตำบลหลายางวนเพื่อให้ทราบถึงศักยภาพในการพัฒนาของกลุ่มวิสาหกิจฯ โดยในเบื้องต้นมีการใช้แบบสอบถามข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับตัวเกษตรกร พื้นที่การปลูก ระยะเวลาในการปลูก จำนวนที่ปลูก สายพันธุ์ และเอกสารรับรองและศึกษาข้อมูลเชิงพื้นที่โดยการใช้เครื่องมืออุปกรณ์ทางด้านระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ในการเก็บข้อมูลร่วมกับภาพถ่ายดาวเทียม และใช้การสังเกตด้วยการพิจารณาจากสภาวะที่เป็นจริงจากสถานการณ์ตรงหน้า การได้ข้อมูลพิกัดทางภูมิศาสตร์เพื่อกำหนดพื้นที่และขอบเขตของการปลูกส้มโอลงในแผนที่ดาวเทียม โดยใช้สีในการกำหนดความแตกต่างของรูปแบบพื้นที่และศักยภาพของแต่ละพื้นที่

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลหลายางวน ผู้ปลูกส้มโอประกอบไปด้วยสมาชิกจำนวน 136 คน และมีผู้เข้าร่วมให้ข้อมูลในโครงการวิจัยครั้งนี้ทั้งสิ้น 78 คน รวมทั้งสิ้น 121 แปลง โดยจากข้อมูลพบว่า การปลูกส้มโอของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ มีการคัดเลือกสายพันธุ์ที่นำมาปลูกทั้งสิ้น 4 สายพันธุ์ ได้แก่ ขาวใหญ่ ทองดี เซลเลอร์ และทับทิมสยาม จากนั้นได้มีการนำข้อมูลที่ได้จากการลงพื้นที่เก็บข้อมูลภาคสนาม โดยนำพิกัดเชิงภูมิศาสตร์ของสวนแต่ละสวนมาทำการจัดทำแผนที่แสดงการกระจายตัวของ การปลูกส้มโอในตำบลหลายางวน พบว่าตำบลหลายางวนมีลักษณะการใช้ประโยชน์พื้นที่ที่แบ่งตามการจำแนกของกรมพัฒนาที่ดินได้เป็น 5 ประเภท โดยพื้นที่ป่าไม่มีพื้นที่มากที่สุดที่ 20,117.34 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 49.83 น้อยที่สุดได้แก่พื้นที่อื่น ๆ จำนวน 306.41 ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.76 และมีพื้นที่ปลูกส้มโอทั้งสิ้น 2,175.54 ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 5.39 มีการกระจายตัวของการปลูกส้มโอในพื้นที่และมีบางสวนที่เกษตรกรเจ้าของสวนมีพื้นที่นอกเขตตำบลหลายางวนแต่ยังคงเข้าร่วมกลุ่มต่อไป โดยแต่ละสวนจะมีอัตราส่วนของการปลูกแตกต่างกันออกไปตามความต้องการขายของเกษตรกรเจ้าของสวน

ส้มโอสายพันธุ์ขาวใหญ่ถือได้ว่าเป็นหนึ่งในสายพันธุ์หลักที่มีการปลูกเนื่องจากมีความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศจึงทำให้มีการกระจายตัวของสวนที่ปลูกอยู่ทั่วทั้งพื้นที่ แต่ทั้งนี้ยังคงมีบางสวนที่ไม่ได้ปลูกซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการของแต่ละสวน

สายพันธุ์เซลเลอร์เป็นสายพันธุ์ที่มีการปลูกโดยมุ่งเน้นการส่งออกไปยังต่างประเทศมากกว่าการขายภายในประเทศ เนื่องด้วยไม่เป็นที่นิยมกับกลุ่มเป้าหมายในประเทศ แต่ด้วยราคาส่งออกที่ดีจึงทำให้มีการกระจายตัวของสวนที่ปลูกอยู่ทั่วทั้งพื้นที่เช่นเดียวกับสายพันธุ์ขาวใหญ่และสายพันธุ์ทองดี

ในการเพิ่มศักยภาพการกระจายตัวของการปลูกส้มโอของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ นั้น ยังคงมีขีดจำกัดในประเด็นการเพิ่มขนาดพื้นที่ปลูกเนื่องจากข้อกำหนดการส่งออกกระป๋องเกณฑ์มาตรฐาน GAP ที่จำเป็นจะต้องมีที่ดินถือครองตามกฎหมายซึ่งหมายถึงการซื้อที่ดินของเกษตรกรผู้ปลูกให้เข้าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดและเป็นการเพิ่มต้นทุนการผลิต ดังนั้นแนวทางการเพิ่มศักยภาพจึงมุ่งเน้นการปรับเปลี่ยนสัดส่วนสายพันธุ์การปลูกในแต่ละสวน (แปลง) ให้เข้ากับบริบทการจำหน่ายของเกษตรกรแต่ละคน ซึ่งจะทำให้เป็นการเพิ่มศักยภาพการผลิตให้สอดคล้องกับการส่งออกในแต่ละรอบ แต่ทั้งนี้กระบวนการดังกล่าวจะไม่สามารถเห็นผลลัพธ์ที่ชัดเจนได้ในระยะเวลาอันสั้นเพราะจำเป็นต้องเริ่มกระบวนการผลิตใหม่

2.2 มาตรการทางกฎหมายและจัดทำข้อตกลงเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางการค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายางวนั้นเนื่องจากรูปแบบการขายส้มโอของกลุ่มวิสาหกิจฯ เป็นการขายผ่านล้งและมีลักษณะเป็นการขายแบบปัจเจกบุคคลไม่ได้มีรูปแบบการขายแบบรวมกลุ่มในนามของกลุ่มวิสาหกิจฯ จึงทำให้เกษตรกรในกลุ่มมีความเหลื่อมล้ำทางรายได้ บางคนขายได้จำนวนมาก บางคนขายจำนวนน้อยและกลุ่มวิสาหกิจฯ ไม่ได้ทำความตกลงและไม่มีกำกับการขับเคลื่อนในนามของกลุ่มวิสาหกิจฯ และไม่มีการกำหนดมาตรฐานของลักษณะส้มโอที่จะส่งออกของกลุ่มไว้ ผู้วิจัยดำเนินการเพื่อจัดทำเครื่องมือในการลดความเหลื่อมล้ำทางรายได้ของกลุ่มอย่างการทำข้อตกลงร่วมกันระหว่างสมาชิก การทำสัญญามาตรฐานการซื้อขายส้มโอ และการเตรียมข้อมูลและความร่วมมือในการเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยขอขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ ผู้วิจัยแบ่งเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ผู้วิจัยดำเนินการจัดทำข้อตกลงทางการค้าระหว่างสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ และมาตรฐานคุณลักษณะส้มโอส่งออกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ โดยสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ มีส่วนร่วมในการกำหนดแนวทางปฏิบัติระหว่างสมาชิกและมีการลงนามข้อตกลงโดยตัวแทน

(1) ข้อตกลงทางการค้าระหว่างสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ ที่มีวัตถุประสงค์ให้เป็นแนวทางการสร้างมาตรฐานให้กลุ่มวิสาหกิจฯ มีความเข้มแข็งในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่ม ข้อตกลงได้กล่าวถึงการกำหนดให้สมาชิกแจ้งความประสงค์โดยระบุจำนวนไร่ของส้มโอส่งออกและส้มโอตลาด (คัดแยกส้มโอส่งออกกับส้มโอตลาด¹), สมาชิกต้องมีการลงทะเบียนแจ้งความประสงค์การค้าขายส้มโอผ่านกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายางวนจึงสามารถขายในนามของกลุ่มวิสาหกิจฯได้ และจะต้องมีใบรับรองมาตรฐาน GAP และยินยอมให้คณะกรรมการกลุ่มวิสาหกิจฯ ตรวจสอบพร้อมให้ข้อมูลที่แท้จริงและเป็นปัจจุบัน โดยยินยอมให้คณะกรรมการกลุ่มวิสาหกิจฯ หรือตัวแทนสมาชิก สามารถเข้าตรวจสอบสวนส้มโอและเอกสารใด ๆ ได้ เพื่อป้องกันการลักลอบตัดส้มโอส่งออกจากสวนที่ไม่มีใบ GAP, ต้องเข้ารับการตรวจดินในสวนส้มโอก่อนกระบวนการปลูก 2-3 เดือน, ต้องปฏิบัติตามคู่มือการปลูกส้มโอของกลุ่ม, มีการควบคุมการใช้สารเคมีโดยงดใส่ปุ๋ยในระยะเวลา 15 วันก่อนตัด เพื่อป้องกัน

¹ ส้มโอตลาด หมายถึง ส้มโอที่ขายในตลาดภายในประเทศ

สารเคมีตกค้างในส้มโอก่อนส่งออก, สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ จะต้องไม่ตัดส้มโออ่อนก่อน 80% และต้องร่วมกันเฝ้าระวังการลักลอบขายต้นกล้าที่ถือเป็นพืชสงวน หากพบผู้กระทำความผิด แจ้งได้ที่ด่านตรวจพืชของกรมวิชาการเกษตร พืชสงวนตามพระราชบัญญัติพันธุ์พืช พ.ศ.2518 กำหนดไว้ทั้งหมด 11 ชนิด คือ ทูเรียน ฝรั่ง ลิ้นจี่ มะพร้าว มะขาม ส้มโอ ลำไย ทองเครือ กวาวเครือ สลัด และสับปะรด โดยผู้ที่กระทำความผิดต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 3 ปี หรือปรับไม่เกิน 4,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ² ทั้งนี้มีการระบุมตรการหากมีการฝ่าฝืนข้อตกลง เช่น หากฝ่าฝืน คณะกรรมการกลุ่มวิสาหกิจฯ พิจารณาระงับการส่งออกเป็นระยะเวลา 1 ฤดูกาลผลิตได้

(2) มาตรฐานคุณลักษณะส้มโอส่งออกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ เป็นการกำหนดลักษณะส้มโอที่จะส่งออกในนามของกลุ่มวิสาหกิจฯ ในแต่ละสายพันธุ์ที่เป็นสายพันธุ์ส่งออก อย่างพันธุ์ขาวใหญ่ และพันธุ์ทองดี ดังนี้

1. ลักษณะและรสชาติของส้มโอเวียงแก่นของแต่ละสายพันธุ์ เช่น ส้มโอพันธุ์ขาวใหญ่ ลักษณะทางกายภาพ ผลใหญ่ทรงรี กิ่งใหญ่ แน่น น้ำเยอะ เนื้อกรอบ ต่อม้ำมันหางและนูน ฉ่ำน้ำ หวานอมเปรี้ยว ซ้ำติดลิ้น มีรสฝาดและขมนิด ๆ ลักษณะทางเคมี รสชาติความหวาน 9 องศาบริกซ์ขึ้นไป เป็นต้น

2. น้ำหนักและขนาดของส้มโอที่เหมาะสมในการส่งออก เช่น ส้มโอส่งออกประเภท สมาชิกดำเนินการขายเองโดยตรง (สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลห้วยยาว ติดต่อซื้อขายกับผู้ซื้อโดยตรง) ส้มโอพันธุ์ขาวใหญ่ (1) ขนาดจัมโบ้ JUMBO หรือใหญ่พิเศษ ผลส้มโอขนาด 22 นิ้วขึ้นไป น้ำหนัก 1.8 กิโลกรัมขึ้นไป (2) ขนาดเบอร์ 1 ผลส้มโอขนาด 19 – 21.9 นิ้ว น้ำหนัก 1.3 – 1.79 กิโลกรัม

3. ระยะเวลาในการตัดส้มโอระยะเวลาในการตัดส้มโอเพื่อการส่งออกส้มโอของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลห้วยยาว ผลส้มโอที่ตัดจะต้องมีระยะเวลา 6 เดือนขึ้นไป เพื่อควบคุมไม่ให้เกิดรสขม ฝาด มากเกินไป

4. กระบวนการผลิตส้มโอเวียงแก่นที่กำหนดการปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว

ส่วนที่ 2 ผู้วิจัยนำข้อมูลการค้าของกลุ่มวิสาหกิจฯ มาวิเคราะห์และจัดทำสัญญา ร่วมกับตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจฯ โดยจัดทำเป็นสัญญามาตรฐานการซื้อขายส้มโอ ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจฯ ในการส่งออกโดยไม่ผ่านล้งและสัญญามาตรฐานนี้สามารถใช้ในการทำข้อตกลงในเบื้องต้นระหว่างกลุ่มวิสาหกิจฯ ในฐานะผู้ขายกับผู้ซื้อ ผู้วิจัยจัดทำสัญญามาตรฐานเป็น 3 ภาษา ได้แก่ ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และภาษาจีน

² ตามพระราชบัญญัติพันธุ์พืช พ.ศ. 2518 มาตรา 30 ประกอบประกาศกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เรื่องกำหนดชนิดและชื่อพันธุ์ของพืชให้เป็นพืชสงวนตามพระราชบัญญัติพันธุ์พืช พ.ศ. 2518 อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 5 แห่งพระราชบัญญัติพันธุ์พืช พ.ศ. 2518 มาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติพันธุ์พืช พ.ศ. 2518 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติพันธุ์พืช (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2535.

ส่วนที่ 3 ผู้วิจัยศึกษามาตรการทางกฎหมายและรวบรวมกฎหมายสำหรับการส่งออกส้มโอในการติดต่อส่งออกผลผลิตไปยังต่างประเทศเอง เพื่อลดปัญหาโดนล้งกดราคา โดยผู้วิจัยจัดทำคู่มือการจดทะเบียนผู้ส่งออกส้มโอ สำหรับการเตรียมความพร้อมของกลุ่มวิสาหกิจฯ เป็นผู้ส่งออกโดยไม่ผ่านล้งตามความต้องการของกลุ่มวิสาหกิจฯ

ส่วนที่ 4 กลุ่มวิสาหกิจฯ รวบรวมข้อมูลพื้นฐานจากการจัดทำมาตรฐานส้มโอส่งออกในส่วนที่ เพื่อดำเนินการขอขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) และมีการสัมภาษณ์เชิงลึกเจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบการขอขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเกี่ยวกับการกรอกข้อมูลตามแบบการขอขึ้นทะเบียนและจัดทำความร่วมมือระหว่างกลุ่มวิสาหกิจฯ กับสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย สำนักงานเกษตรอำเภอเวียงแก่น เทศบาลตำบลหลายาง และมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงรายเพื่อสนับสนุนในการขอขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ GEOGRAPHICAL INDICATION หรือ GI เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและรับรองมาตรฐานสินค้าให้แก่ “ส้มโอเวียงแก่น” ต่อไป

2.3 รูปแบบใหม่ของธุรกิจ (New Business Model) และแนวทางการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง อำเภอเวียงแก่น จังหวัดเชียงรายนั้นพบว่ารูปแบบใหม่ของธุรกิจ (New Business Model) และแนวทางการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง มี 2 แนวทาง ได้แก่ 1) การเพิ่มช่องทางการขายตรงให้กับผู้ซื้อผ่านระบบออนไลน์ 2) มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผลส้มโอที่ไม่ได้มาตรฐานหรือที่เกินความต้องการของตลาด เช่น น้ำเชื่อมส้มโอ (Pomelo Syrup)

2.4 การจัดทำฐานข้อมูลออนไลน์ของกลุ่มวิสาหกิจฯ โดยออกแบบผ่าน WIX APP ที่จัดทำข้อมูลกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง ในการจัดทำฐานข้อมูลเป็นการเรียบเรียงข้อมูลที่ได้จากงานวิจัย ได้แก่

- 1) ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มวิสาหกิจฯ
- 2) รูปแบบการค้าของกลุ่มวิสาหกิจฯ
- 3) ช่องทางการติดต่อของเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอ ข้อมูลสวนส้มโอของสมาชิกกลุ่ม รวมถึงระบบนำทางไปยังสวน
- 4) ข้อมูลการกระจายตัวของสวนส้มโอตำบลหลายาง
- 5) ข้อตกลงระหว่างสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ
- 6) มาตรฐานคุณลักษณะส้มโอส่งออกของกลุ่มวิสาหกิจฯ
- 7) สัญญามาตรฐานการซื้อขายส้มโอ

และ WIX APP กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายางถือเป็นอีกหนึ่งช่องทางการจำหน่ายส้มโอให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ

3. สรุป อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ

3.1 สรุปผลการวิจัย

จากผลการวิจัยสามารถสรุปตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพิ่มศักยภาพการกระจายตัวพื้นที่ปลูกส้มโอของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออก ตำบลหลายางว ศึกษารูปแบบการค้าของสมาชิกกลุ่มฯ พบว่าการขายแบบปัจเจกบุคคลมีการขาย 1. ตลาดภายในประเทศ ทั้งขายปลีก ขายส่งและขายออนไลน์สำหรับส้มโอที่ไม่ได้ขายให้ล้งเพื่อส่งออก 2. ตลาดส่งออกไปยังต่างประเทศโดยขายผ่านล้ง โดยล้งเป็นผู้กำหนดราคา ขนาด ลักษณะของส้มโอ และได้ทำการสำรวจศักยภาพของพื้นที่การปลูกส้มโอตำบลหลายางว เพื่อทราบถึงศักยภาพของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ ในการพัฒนาพื้นที่สวนของสมาชิกให้เป็นไปตามข้อตกลงระหว่างสมาชิกและเป็นไปตามคู่มือการปลูกส้มโอเพื่อส่งออก จากการลงพื้นที่เก็บข้อมูลภาคสนาม สามารถสรุปได้ว่าปลูกส้มโอของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออก ตำบลหลายางวมีการคัดเลือกสายพันธุ์ที่นำมาปลูกทั้งสิ้น 4 สายพันธุ์ ได้แก่ ขาวใหญ่ ทองดี เชลเลอร์ และทับทิมสยาม และจากการลงพื้นที่เก็บข้อมูลภาคสนาม โดยนำพิกัดเชิงภูมิศาสตร์ของสวนแต่ละสวนมาทำการจัดทำแผนที่แสดงการกระจายตัวของการปลูกส้มโอในตำบลหลายางว พบว่าตำบลหลายางวมีลักษณะการใช้ประโยชน์พื้นที่ที่แบ่งตามการจำแนกของกรมพัฒนาที่ดินได้เป็น 5 ประเภท โดยพื้นที่ป่าไม่มีพื้นที่มากที่สุดที่ 20,117.34 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 49.83 น้อยที่สุดได้แก่พื้นที่อื่น ๆ จำนวน 306.41 ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.76 และมีพื้นที่ปลูกส้มโอทั้งสิ้น 2,175.54 ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 5.39 มีการกระจายตัวของการปลูกส้มโอในพื้นที่และมีบางส่วนที่เกษตรกรเจ้าของสวนมีพื้นที่นอกเขตตำบลหลายางวแต่ยังคงเข้าร่วมกลุ่มต่อไป โดยแต่ละสวนจะมีอัตราส่วนของการปลูกแตกต่างกันออกไปตามความต้องการขายของเกษตรกรเจ้าของสวน

ในการเพิ่มศักยภาพการกระจายตัวของการปลูกส้มโอของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ นั้น ยังคงมีข้อจำกัดในประเด็นการเพิ่มขนาดพื้นที่ปลูกเนื่องจากข้อกำหนดการส่งออกกระบอกเกณฑ์มาตรฐาน GAP ที่จำเป็นจะต้องมีที่ดินถือครองตามกฎหมายซึ่งหมายถึงการซื้อที่ดินของเกษตรกรผู้ปลูกให้เข้าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดและเป็นการเพิ่มต้นทุนการผลิต ดังนั้นแนวทางการเพิ่มศักยภาพจึงมุ่งเน้นการปรับเปลี่ยนสัดส่วนสายพันธุ์การปลูกในแต่ละสวน (แปลง) ให้เข้ากับบริบทการจำหน่ายของเกษตรกรแต่ละคน ซึ่งจะทำให้เป็นการเพิ่มศักยภาพการผลิตให้สอดคล้องกับการส่งออกในแต่ละรอบ แต่ทั้งนี้กระบวนการดังกล่าวจะไม่สามารถเห็นผลลัพธ์ที่ชัดเจนได้ในระยะเวลาอันสั้นเพราะจำเป็นจะต้องเริ่มกระบวนการผลิตใหม่

2. จัดทำข้อตกลง สัญญา ความร่วมมือ และรวบรวมกฎหมายในรูปแบบคู่มือในการสร้างมาตรฐานในการลดความเหลื่อมล้ำทางรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจฯ ที่กำหนดเงื่อนไขในการที่สมาชิกจะขายในนามกลุ่มวิสาหกิจฯ (ขายผ่านกลุ่มวิสาหกิจฯ) และเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กลุ่มวิสาหกิจฯ หากปฏิบัติตามจะช่วยให้สามารถผลิตส้มโอที่ได้มาตรฐานการส่งออกนำไปสู่การสามารถกำหนดราคาขายได้ โดยมีการจัดทำ

2.1 ข้อตกลงทางการค้าระหว่างสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ ที่เป็นแนวทางปฏิบัติการสร้างมาตรฐานคุณภาพและการรับรองการส่งออกให้กลุ่มวิสาหกิจฯ มีความเข้มแข็งในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่ม ข้อตกลงได้กล่าวถึงแนวทางปฏิบัติของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ ในการปลูกส้มโอตามคู่มือการปลูกส้มโอ การตรวจดิน การใส่ปุ๋ย การย่นยันและตรวจสอบใบรับรองมาตรฐาน GAP ตลอดจนการเฝ้าระวังการขายต้นกล้าให้ต่างชาติโดยมีคณะกรรมการกลุ่มวิสาหกิจฯ กำกับดูแล ตรวจสอบและมีมาตรการลงโทษหากมีการฝ่าฝืนข้อตกลง

2.2 มาตรฐานคุณลักษณะส้มโอส่งออกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ เป็นการกำหนดลักษณะส้มโอที่จะส่งออกในนามของกลุ่มวิสาหกิจฯ ในแต่ละสายพันธุ์ โดยกำหนด 1. ลักษณะและรสชาติของส้มโอเวียงแก่นของแต่ละสายพันธุ์ 2. น้ำหนักและขนาดของส้มโอที่เหมาะสมในการส่งออก 3. ระยะเวลาในการตัดส้มโอระยะเวลาในการตัดส้มโอเพื่อการส่งออก 4. กระบวนการผลิตส้มโอเวียงแก่นที่กำหนดการปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว และข้อมูลนี้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการ

2.3 สัญญามาตรฐานการซื้อขายส้มโอ ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจฯ ในการส่งออกโดยไม่ผ่านล้งและสัญญามาตรฐานนี้สามารถใช้ในการทำข้อตกลงในเบื้องต้นระหว่างกลุ่มวิสาหกิจฯ ในฐานะผู้ขายกับผู้ซื้อ ผู้วิจัยจัดทำสัญญามาตรฐานเป็น 3 ภาษา ได้แก่ ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และภาษาจีน

2.4 จัดทำคู่มือการจดทะเบียนผู้ส่งออกส้มโอ สำหรับการเตรียมความพร้อมของกลุ่มวิสาหกิจฯ เป็นผู้ส่งออกโดยไม่ผ่านล้ง

2.5 จัดทำความร่วมมือระหว่างกลุ่มวิสาหกิจฯ กับสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย สำนักงานเกษตรอำเภอเวียงแก่น เทศบาลตำบลห้วยแก้ว และมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงรายเพื่อสนับสนุนในการขอขึ้นทะเบียนส่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ GEOGRAPHICAL INDICATION หรือ GI เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและรับรองมาตรฐานสินค้าให้แก่ส้มโอเวียงแก่น

3. กำหนดรูปแบบการค้าใหม่ได้แก่การเพิ่มช่องทางการขายตรงให้กับผู้ซื้อผ่านระบบออนไลน์ และการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผลส้มโอที่ไม่ได้มาตรฐานหรือที่เกินความต้องการของตลาดในรูปแบบน้ำเชื่อมส้มโอ (Pomelo Syrup)

4. จัดทำข้อมูลที่ได้จากงานวิจัยจัดทำเป็นข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มวิสาหกิจฯ และข้อมูลเกษตรกรในกลุ่มในรูปแบบออนไลน์ (wix app)

3.2 อภิปรายผล

การดำเนินการวิจัยโดยมีกลุ่มเป้าหมายและการดำเนินกิจกรรมร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลห้วยแก้ว มีความสอดคล้องกับแนวคิดวิสาหกิจชุมชน ตามความหมายที่กล่าวว่า การประกอบการขนาดเล็กและขนาดจิ๋ว เพื่อจัดการทุนของชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งพาตนเองและความเพียงพอของครอบครัวและชุมชน ทุน ในที่นี้ไม่ได้หมายถึงแต่เพียงเงิน แต่รวมถึงทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม และทุนทางสังคมให้เกิดประสิทธิภาพและยั่งยืน ยังประโยชน์ให้ชุมชนผู้เป็นเจ้าของวิสาหกิจนั้นเป็นหลัก

โดยกลุ่มวิสาหกิจฯ นี้ได้เริ่มต้นดำเนินการจัดตั้งขึ้นเมื่อประมาณ พ.ศ. 2560 โดยแยกจากกลุ่มวิสาหกิจส้มโอตำบลเวียงแก่น โดยมีเป้าหมายในการเพาะปลูกเพื่อการส่งออก โดยเป็นการระดมความรู้ ภูมิปัญญาของสมาชิกในการพัฒนาผลผลิตให้สามารถจัดจำหน่ายในตลาดต่างประเทศได้ โดยเฉพาะตลาดในยุโรป และประเทศจีน ซึ่งต้องมีการร่วมมือกันเพาะปลูกให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด นอกจากนั้นชาวสวนยังเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตเองทั้งหมด ตั้งแต่ที่ดิน แรงงาน และการบริหารการเงิน นอกจากนั้นยังสอดคล้องกับลักษณะของวิสาหกิจชุมชนทั้ง 7 ประการด้วยกัน คือ 1) ชุมชนเป็นเจ้าของกิจการเอง 2) ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน โดยเจ้าของสวนเป็นผู้ดูแลสวนเอง 3) ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน โดยชาวสวนจะมีองค์ความรู้และภูมิปัญญาในการปลูก เริ่มตั้งแต่การเลือกกล้าพันธุ์ การให้ปุ๋ย การบริหารจัดการผลผลิต การดูแลรักษาตัดแต่งกิ่ง การรดน้ำ เป็นต้น 4) มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นผสมผสานกับภูมิปัญญาสากล 5) มีการดำเนินการแบบบูรณาการเชื่อมโยงกิจกรรมต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ โดยในสวนส้มโอจะมีการปลูกพืชผักชนิดอื่นแทรกพื้นที่ระหว่างต้น เช่น ผักกาด เป็นต้น 6) มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจหลัก ซึ่งชาวสวนบางคนจะมีการศึกษา หรือสังเกตจากการปลูกส้มโอในพื้นที่อื่นแล้วมาปรับใช้ในสวนตนเอง รวมถึงการจัดสรรให้มีพื้นที่ปลูกส้มโอแบบอินทรีย์เพื่อให้เกิดช่องทางการตลาดที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น 7) มีการพึ่งตนเองเป็นเป้าหมาย โดยเป้าหมายของการจัดตั้งกลุ่มนี้ก็เพื่อให้ชาวสวนสามารถพึ่งตนเอง และจัดการผลผลิตของตัวเองได้อย่างยั่งยืน และสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจชุมชนด้วยเช่นกัน กล่าวคือการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เป็นการเพาะปลูกส้มโอเพื่อส่งออกของกลุ่มวิสาหกิจในตำบลหลายางนี้เป็นเจ้าของโดยคนในชุมชน และจัดจำหน่ายโดยคนในชุมชน โดยมีครอบครัวเป็นหน่วยการผลิต และใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก แต่ยังไม่ได้พัฒนาไปสู่ระบบสหกรณ์

การศึกษานี้มีลักษณะของงานวิจัยเชิงพื้นที่ มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลเพื่อจัดทำฐานข้อมูลของผู้ปลูกส้มโอที่เป็นสมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง โดยการปลูกส้มโอนั้นถือว่าเป็นพืชหลักของชาวบ้านในอำเภอเวียงแก่น และทำให้ชาวสวนในอำเภอนี้มีรายได้หลักจากการเพาะปลูกและจำหน่ายส้มโอด้วยเช่นเดียวกัน ซึ่งลักษณะของการเกษตรเช่นนี้สอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจฐานราก³ ที่เป็นระบบเศรษฐกิจของชุมชนท้องถิ่น ที่สามารถพึ่งตนเองได้ มีระบบเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อการพัฒนาอื่น ๆ นั่นก็คือ การพัฒนาทั้งในด้านสังคม ซึ่งก็คือการรวมกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชน การทำงานร่วมกัน และยังส่งผลต่อวัฒนธรรม คือ การจัดงานนมัสการส้มโอเวียงแก่นในทุกปี เพื่อเป็นการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์คนรู้จักส้มโอเวียงแก่นมากยิ่งขึ้น ความสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติที่เกี่ยวกับระบบการจัดการน้ำ และที่ดิน ซึ่งเป็นการแสดงถึงความสัมพันธ์

³ คณะอนุกรรมการยุทธศาสตร์เศรษฐกิจฐานราก, คู่มือการส่งเสริมการพัฒนา “ระบบเศรษฐกิจฐานราก”, (กรุงเทพฯ: สำนักสนับสนุนขบวนการองค์กรชุมชน และสำนักสื่อสารการพัฒนาสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน), 2559)

ในแนวราบของผู้คนในชุมชน และร่วมมือกับชุมชนท้องถิ่นที่อยู่ใกล้เคียง หรือภายนอกด้วยเช่นกัน

ผลการวิจัยสอดคล้องกับผลงานวิจัยของนิภาพรรณ ศิริทรัพย์สมบัติ (2544) ได้แสดงผลเกี่ยวกับการวิเคราะห์สถิติการส่งออกส้มโอไปยังยังฮ่องกง สิงคโปร์ และแคนาดา ซึ่งมีปริมาณที่ลดลง และเสนอแนะแนวทางในการแก้ปัญหาโดยการปรับปรุงมาตรฐานผลผลิต การบรรจุหีบห่อ และการประชาสัมพันธ์ ซึ่งสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของแผนงานวิจัยที่มุ่งเน้นการจัดทำสัญญามาตรฐาน การขึ้นทะเบียน GI และการจัดทำแผนธุรกิจเพื่อให้เห็นแนวโน้มในการปรับปรุงผลผลิต รวมถึงการวางมาตรฐานของกลุ่ม เพื่อให้เกิดการคัดเลือกผลที่เป็นไปตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ

ผลการวิจัยมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ ณัฐวุฒิ มีชัยโย และเจียน ก้าว⁴ ในเรื่องของอุปสรรคในการส่งออกผลผลิตทางการเกษตรไปสู่ประเทศจีน โดยมีปัญหาหลักคือจีนจะเป็นผู้กำหนดความต้องการผ่านล้ง ซึ่งทำให้ชาวสวนไม่มีอำนาจในการต่อรอง รวมถึงการพยากรณ์ผลผลิตล่วงหน้าไม่ได้ จึงไม่อาจจัดสรรผลผลิตให้พอดีกับความต้องการ นอกจากนั้นยังมีอุปสรรคเรื่องของเส้นทางในการขนส่งโดยเฉพาะทางบก เนื่องจากถนนยังไม่ดีพอ ส่วนการขนส่งทางเรือ จะต้องขนส่งผ่านทางรถเพื่อไปขึ้นที่ท่าเรือ แล้วจึงส่งไปยังจีน ส่งผลให้ราคาขนส่งเพิ่มสูงขึ้น ส่วนความต้องการส้มโอจากจีนยังคงมีอยู่โดยเฉพาะช่วงเทศกาลที่มีการไหว้เจ้า แต่ทั้งนี้จากสถานการณ์แพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ทำให้การส่งผลผลิตไปยังต่างประเทศหยุดชะงักลง ผลผลิตของชาวสวนไม่สามารถขายไปยังต่างประเทศได้ และในขณะนี้เมื่อเริ่มให้มีการส่งสินค้าไปยังจีนได้ แต่มาตรการก็เข้มงวดมากยิ่งขึ้น

นอกจากนั้นรูปแบบงานวิจัยนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้แต่ทั้งนี้ต้องพิจารณาถึงพื้นที่ บริบทของกลุ่มวิสาหกิจฯ ข้อกำหนดและมาตรการต่าง ๆ ของกลุ่ม เนื่องจากผลส้มโอของในพื้นที่ศึกษานี้มีอัตลักษณ์เฉพาะทั้งในด้านของรสชาติรวมไปจนถึงมีใบรับรองมาตรฐาน GAP จึงทำให้สามารถส่งออกได้ในขณะที่ส้มโอของพื้นที่อื่นไม่ได้มีองค์ประกอบดังกล่าวอาจจะทำให้ไม่สามารถส่งออกได้

ทั้งนี้ในงานวิจัยของ ชญาณี โพธิ์ไกร, นิชกานต์ เหลาประดิษฐ์, เกศินี อุปคำ และกษมาพร พวงประยงค์ และนพพร จันทรนาชู⁵ มุ่งเน้นการพัฒนาวิสาหกิจที่เป็นการแปรรูปและทำผลิตภัณฑ์ ซึ่งไม่สอดคล้องกับเป้าหมายของกลุ่มวิสาหกิจส้มโอส่งออกตำบลหลายาว

⁴ ณัฐวุฒิ มีชัยโย และเจียน ก้าว, “โอกาสและอุปสรรคของการส่งออกสับปะรดภูเก็ตไปยังมณฑลภาคตะวันตกเฉียงใต้ของสาธารณรัฐประชาชนจีนผ่านเส้นทาง R3A,” *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนครพนม* 10, ฉ.3 (กันยายน – ธันวาคม 2563): 22-30.

⁵ ชญาณี โพธิ์ไกร, นิชกานต์ เหลาประดิษฐ์, เกศินี อุปคำ, ภูริณัฐร์ โชติวรรณ, รัชฎากร วินิจกุล, และนกแก้ว เมืองทอง, “กลไกการดำเนินงานของกลุ่มแปรรูปส้มโอ: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสามัคคีโพธิ์ประทับช้าง อำเภอโพธิ์ประทับช้าง จังหวัดพิจิตร,” (รายงานสืบเนื่องจากการประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 5 มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร, 21 ธันวาคม 2561)

ในช่วงเริ่มต้น แต่ทั้งนี้ทางกลุ่มมีแนวคิดในการแปรรูปผลผลิตจากส้มโอเนื่องจากมีส้มโอที่ไม่ได้ตามมาตรฐานการส่งออกที่ต้องคัดออกมาและจำหน่ายในราคาที่ถูกลง อย่างไรก็ตามกระบวนการในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มก็มีความสอดคล้องกับผลงานวิจัยดังกล่าว คือมีการปรึกษาหารือ มีการจัดประชุม และมีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างกัน

ผลการวิจัยสอดคล้องกับแนวคิด Business Model Canvas⁶ กล่าวคือมีการจัดทำกระบวนการกลุ่มเพื่อให้สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง ระดมความคิดเกี่ยวกับรูปแบบทางการค้าส้มโอ ทำให้เห็นจุดแข็งและจุดอ่อนในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจของกลุ่มชัดเจนมากยิ่งขึ้น นอกจากนั้นยังมีการปรับกลยุทธ์ทางการค้าเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงของกลุ่มด้วย เนื่องจากในสองปีที่ผ่านมากลุ่มต้องประสบกับปัญหาการส่งออกผลส้มโอไปยังต่างประเทศเพราะสถานการณ์แพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 จึงทำให้ผลผลิตมากกว่า ร้อยละ 80 ต้องหาตลาดใหม่ ทำให้เกิดเป็น New Business Model Canvas ขึ้นมาเป็น 2 แนวทาง คือการเพิ่มช่องทางการขายตรงให้กับผู้ซื้อผ่านระบบออนไลน์ และการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผลส้มโอที่ไม่ได้มาตรฐานหรือที่เกินความต้องการของตลาดในรูปแบบน้ำเชื่อมส้มโอ (Pomelo Syrup)

3.3 ข้อเสนอแนะ

1. ควรมีหน่วยงานสนับสนุนการส่งเสริมศักยภาพของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส้มโอส่งออกตำบลหลายาง เช่น การเพิ่มความรู้เกี่ยวกับการตลาด กลยุทธ์ในการแข่งขันทางการค้า เป็นต้น
2. ควรมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยพัฒนาฐานข้อมูลของผู้ปลูกส้มโอสามารถเพิ่มเติมรายละเอียดในด้านต่าง ๆ เพิ่มขึ้น เช่น ต้นทุน กำไร หรืออาจเชื่อมโยงไปถึงความชำนาญหรือภูมิปัญญาการเกษตร
3. ควรมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่อยอดในการส่งเสริมข้อมูลด้านการขอขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ ส้มโอเวียงแก่น
4. ควรมีการส่งเสริมการวางแผนการบริหารจัดการการปลูกส้มโอตั้งแต่การผลิตจนถึงจัดจำหน่ายสำหรับเกษตรกรชาวสวนรายใหม่ที่สนใจ

⁶ Trakun.Onrat, “Business Model Canvas คืออะไร ต่างจาก Business Plan อย่างไร,” 2561, ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 7. <https://ipc7.dip.go.th/th/category/2561-m10-m-idea/business-model-canvas>. สืบค้นเมื่อ 10 พฤศจิกายน 2564.

บรรณานุกรม

- คณะอนุกรรมการยุทธศาสตร์เศรษฐกิจฐานราก. *คู่มือการส่งเสริมการพัฒนา “ระบบเศรษฐกิจฐานราก”*. กรุงเทพฯ: สำนักสนับสนุนขบวนการองค์กรชุมชน และสำนักสื่อสารการพัฒนาสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน). 2559.
- ชญาณี โพธิ์ไกร. นิชกานต์ เหลาประดิษฐ์. เกศินี อุปคำ. ภูริณัฐร์ โชติวรรณ. รัชฎากร วินิจกุล และนกแก้ว เมืองทอง. “กลไกการดำเนินงานของกลุ่มแปรรูปส้มโอ: กรณีศึกษา วิสาหกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสามัคคีโพธิ์ประทับช้าง อำเภอโพธิ์ประทับช้าง จังหวัดพิจิตร.” รายงานสืบเนื่องจากการประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 5. มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร. 21 ธันวาคม 2561.
- ณัฐวุฒิ มีชัยโย. และเจียน ก้าว. “โอกาสและอุปสรรคของการส่งออกสับปะรดภูเก็ตไปยัง มณฑลภาคตะวันตกเฉียงใต้ของสาธารณรัฐประชาชนจีนผ่านเส้นทาง R3A.” *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนครพนม* 10, ฉ.3 (กันยายน – ธันวาคม 2563): 22-30.
- ทวีศักดิ์ นพเกษร. *วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพเล่ม 1 :คู่มือปฏิบัติการการวิจัยประยุกต์ เพื่อพัฒนาคน องค์กร ชุมชน สังคม ชมรมพยาบาลชุมชนแห่งประเทศไทย*. พิมพ์ครั้งที่ 2. พิษณุโลก: ชมรมพยาบาลชุมชนแห่งประเทศไทย และภาควิชาเวชศาสตร์ชุมชน คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร. 2551.
- นิภาพรณ ศิริทรัพย์สมบัติ. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการส่งออกส้มโอของประเทศไทย. กรุงเทพฯ: ฐานข้อมูลวิทยานิพนธ์ไทย. 2544.
- พิมพ์ร่ำไพ เปรมสมิทธิ์. *ฐานข้อมูลบรรณานุกรม : การสร้างและการใช้*. กรุงเทพฯ: ภาควิชาบรรณารักษ์ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2538.
- Trakun.Onrat. “Business Model Canvas คืออะไร ต่างจาก Business Plan อย่างไร?” 2561. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 7. <https://ipc7.dip.go.th/th/category/2561-m10-m-idea/business-model-canvas>. สืบค้นเมื่อ 10 พฤศจิกายน 2564.