

แนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าว
บ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
GUIDELINES FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF DISTRIBUTION OF
COCONUT AGRICULTURAL PRODUCTS AT BAN NA SAI,
SALAWAN, LAO PDR

¹สมสะหลัด ไกยะวงสา, ²ธรรมรักษ์ ละองงวล และ ³ไพศาล พากเพียร
¹Somsalath Kayavongsa, ²Thamarak La-ongnual and ³ Paisarn Phakphian

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี, ประเทศไทย
Ubon Ratchathani Rajabhat University, Thailand

¹Somsalath Kayavongsa

Received :September 10,2023; Revised :November 2, 2023; Accepted :December 30,2023

บทคัดย่อ

แนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และเพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mix Research) การวิจัยเชิงปริมาณโดยการสอบถาม และการวิจัยเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์ กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 140 คน ผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวน 12 คน สถิติวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานและการวิเคราะห์เนื้อหา ผลการวิจัยพบว่า สภาพปัญหาการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยภาพรวม มีปัญหาอยู่ในระดับมาก ด้านราคาต่อรองราคาสินค้าได้ ด้านการตลาด การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ด้านกระบวนการผลิตระหว่างภูมิปัญญาชาวบ้านกับความรู้ใหม่ในการผลิตด้านการจัดการการวางแผนจัดการในการใช้เงิน และด้านบุคลากรขาดแคลนแรงงาน แนวทางการ

¹นักศึกษา, สาขาวิชาสังคมศาสตร์เพื่อการพัฒนา คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

² รองศาสตราจารย์ คณะคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

³ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.. คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

พัฒนาประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไซ เมืองสาละวัน
 สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เกษตรกรต้องมีการอบรมความรู้ในการจัดจำหน่าย การ
 ควบคุมคุณภาพที่ได้มาตรฐาน การจัดจำหน่ายเกษตรกรควรหันมาทำสวนเกษตรแบบปลอดภัย ลด
 การใช้สารเคมีจัดตั้งศูนย์เรียนรู้แปรรูปมะพร้าว ควรมีการใช้เครื่องจักรเทคโนโลยีในการผลิต
 ผู้ประกอบการต้องพัฒนาสินค้าให้ได้มาตรฐาน สถานประกอบการต้องมีการส่งเสริมพัฒนาทักษะ
 ฝีมือของเกษตรกรให้มีคุณภาพที่ดีได้มาตรฐานสากล บรรจุภัณฑ์มีความสะดวกต่อการบริโภค
 ต้องเลือกช่องทางที่ผู้ซื้อสามารถหาซื้อสินค้าได้สะดวก

คำสำคัญ : แนวทาง การพัฒนา ประสิทธิภาพ

Abstract

Guidelines for improving the efficiency of distribution of coconut agricultural products at Ban Na Sai, Salavan City, Lao People's Democratic Republic. The purpose of this study was to study the conditions of distribution of coconut agricultural products. and to study ways to improve the efficiency of distribution of coconut agricultural products at Ban Na Sai, Salavan City, Lao People's Democratic Republic. It is a mixed research (Mix Research) quantitative research by asking. and qualitative research by interviewing The sample group consisted of 140 people, the main informants were 12 people. The data were analyzed by means, percentage, standard deviation and content analysis. The research findings were as follows: Problems in the distribution of coconut agricultural products at Ban Na Sai, Muang Salavan, Lao People's Democratic Republic. Overall, there were problems at a high level. The price can be negotiated. Marketing and packaging development in the production process between folk wisdom and new knowledge in production management, planning, managing the use of money and personnel shortages. Guidelines for improving the efficiency of distribution of coconut agricultural products at Ban Na Sai, Salavan City, Lao People's Democratic Republic. Farmers must have training in distribution knowledge. standardized quality control Farmers should turn to safe agricultural gardening. Reduce the use of chemicals by establishing a coconut processing learning center. Technology machinery should be used in production. Entrepreneurs must develop products to meet standards. The establishment must promote the skill development of farmers to have good quality that meets international standards. The packaging is convenient and easy to consume. Must choose a channel that buyers can easily buy products.

Keywords: Guidelines, Development, Efficiency

บทนำ

นับตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันมะพร้าวเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญต่อผู้บริโภคมาช้านาน ครอบครัวทุกระดับชั้นมีการนำมะพร้าวมาแปรรูป ทำเป็นอาหารคาวและหวานหลากหลายชนิด (กรมส่งเสริมการเกษตร 2559) เช่น กะทิสดนำมาทำอาหารคาวและหวาน น้ำตาลสด น้ำตาลปึก เนื้อมะพร้าวอบแห้ง น้ำสัสมายชู วุ้นมะพร้าว มะพร้าวเผา ทอฟฟี่กะทิ ไอศกรีมกะทิ และน้ำมันมะพร้าวซึ่งน้ำมันมะพร้าวเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มีประโยชน์ต่อร่างกายมาก เป็นพืชที่มีกรดไขมันอิ่มตัวมาก ที่สุตร้อยละ 80-93 ส่วนกรดไขมันไม่อิ่มตัวมีเพียงร้อยละ 5-10 และมีกรดไลโนเลอิก ร้อยละ 1-2 น้ำมันมะพร้าวไม่มีสารโคเลสเตอรอล ดังนั้นการบริโภคน้ำมันมะพร้าวจึงไม่ก่อให้เกิดโรคไขมันอุดตันในเส้นเลือดได้ นอกจากนี้ น้ำมันมะพร้าวยังมีประโยชน์ช่วยให้ความชุ่มชื้นแก่ผิวหนัง และต้านอนุมูลอิสระช่วยถนอมผิวหนังไม่ให้เหี่ยวย่นได้ อีกทั้งปัจจุบันมะพร้าว ถูกนำไปใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอาหารต่าง ๆ มากมาย เพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์มะพร้าวมีมูลค่าเพิ่มขึ้นและมีศักยภาพในการแข่งขันเชิงพาณิชย์มากยิ่งขึ้นการเพิ่มมูลค่าและศักยภาพการแข่งขัน (Value Added and Competitive Competency) ในเชิงพาณิชย์ให้กับมะพร้าวเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องนำมาใช้ควบคู่กับการลดต้นทุนการผลิต เพราะปัจจุบันต้นทุนการผลิตมะพร้าวแปรรูปสูงขึ้นเนื่องมาจากวัตถุดิบซึ่งเป็นมะพร้าวมีราคาแพงขึ้น ดังนั้นจึงเกิดแนวคิดในการลดต้นทุนการผลิต คือ ทำให้กระบวนการผลิตเหลือของเสียน้อยที่สุด (Zero-Waste Manufacture) โดยของเสียนั้นถูกนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นผลิตภัณฑ์อีกประเภทหนึ่ง (พิสิษฐ์ วีระไวยยะ 2559) การได้วางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มจากทางกะทิซึ่งเป็นส่วนที่เหลือจากการผลิตน้ำมันมะพร้าวธรรมชาติของบริษัท ในการสร้างมูลค่าเพิ่มและศักยภาพให้กับอาหารที่ผลิตนั้น ไม่จำเป็นต้องเป็นเฉพาะในเรื่องของคุณประโยชน์เพื่อสุขภาพที่เพิ่มเติมเข้าไปเท่านั้น แต่จะครอบคลุมไปในด้านอื่น ๆ ที่คำนึงถึงผู้บริโภคเป็นหลัก เช่น ด้านคุณภาพมาตรฐานในการผลิต รสชาติที่หลากหลาย ความสะดวกในการบริโภค

อย่างไรก็ดี ในการประกอบธุรกิจย่อมมีผลกระทบจากสภาพแวดล้อมภายในและภายนอก เช่น การขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ น้ำท่วมหรือฝนแล้ง สังคมผู้สูงวัยทำให้ขาดแคลนแรงงาน แรงงานมีราคาแพง และการเปิดเสรีทางการค้าทำให้เพิ่มคู่แข่งจากต่างประเทศ พฤติกรรมการผลิตและการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้องค์กรธุรกิจประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ การนำใช้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในภาคธุรกิจ เศรษฐกิจพอเพียงไม่ได้หมายถึงเศรษฐกิจระบบปิดที่ไม่เกี่ยวข้องกับใคร ไม่ค้าขายไม่ส่งออกไม่ผลิตเพื่อคนอื่นไม่ได้ปิดประเทศหรือหันหลังให้กับกระแสโลกาภิวัตน์ แต่เน้นการสร้างภูมิคุ้มกันขณะที่ยังมีความไม่พร้อมหรือยังไม่แข็งแรง พร้อม ๆ กับการไม่ประมาทและไม่โลภมากเกินไป จนเมื่อแข็งแรงพอก็สามารถเข้าสู่การแข่งขันในแบบที่ไม่ใช่คู่แข่งอย่างเอาเป็นเอาตาย แต่เป็นการแข่งขันอย่างสร้างสรรค์ ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในภาคธุรกิจ โดยไม่ขัดกับหลักการของการแสวงหากำไร แต่การได้มาซึ่งกำไรของธุรกิจ ต้องอยู่บนพื้นฐานของการไม่เอาเปรียบผู้อื่น

หรือแสวงหาผลกำไรจนเกินควร จากการเบียดเบียนประโยชน์ของสังคมโดยไม่คำนึงถึงผลกระทบที่อาจจะก่อให้เกิดวิกฤตตามมา ตลอดจนให้คำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด

ปัญหาการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวในบ้านนาไซ พบว่า การจำหน่ายมะพร้าวที่ผ่านมามีปัจจัยบวกคือบริษัทส่งออกและบริษัทแปรรูปผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวกลุ่มเครื่องสำอาง สบู่ มีการนำมะพร้าวไปใช้ในกระบวนการผลิตสูงขึ้น แต่ปริมาณผลผลิตมะพร้าวในช่วงที่ผ่านมามีจำนวนน้อยลง เพราะประสบภัยแล้ง ทำให้ผลผลิตไม่เพียงพอกับความต้องการจึงเกิดปัญหาสินค้าขาดตลาดและจากการพูดคุยเบื้องต้นกับเกษตรกรผู้จำหน่ายมะพร้าวมีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ(มะพร้าวน้ำหอม) ในบางช่วงฤดูกาล ทำให้มะพร้าวน้ำหอมมีราคาแพง กอปรกับมีคู่แข่งเข้ามาแย่งซื้อมะพร้าวน้ำหอมจากเกษตรกรในการตัดราคาจำหน่าย ทำให้เกิดภาวะการฉกชิงแข่งขันที่รุนแรงขึ้น

ดังนั้นการเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน (Competitive Competency) ในเชิงพาณิชย์ให้กับเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวจึงเป็นสิ่งจำเป็น และการจะพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในบ้านนาไซ เมืองสาละวัน แขวงสาละวัน ให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันมากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงศึกษาแนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าว บ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว จะเป็นการค้นหาปัญหา เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐนำไปเป็นแนวทางการพัฒนาสินค้าเกษตรให้สามารถยกระดับการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพต่อไป เกษตรกรชาวสวนมะพร้าวขายผลผลิตได้ราคาดีมีรายได้เพิ่มขึ้น และทำให้ฐานะความเป็นอยู่ดีขึ้น ส่งผลต่อชุมชนที่เข้มแข็ง นำมาสู่ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของแขวงสาละวันได้อย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพปัญหาการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
2. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าว บ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องแนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าว บ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งผู้วิจัยดำเนินการวิจัยตามลำดับหัวข้อ ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้คือ เจ้าหน้าที่รัฐ จำนวน 5 คน เกษตรกรที่จำหน่ายสินค้ามะพร้าว จำนวน 215 คน รวมทั้งสิ้น จำนวน 220 คน

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ เจ้าหน้าที่รัฐ ตัวแทนเกษตรกรที่จำหน่ายสินค้ามะพร้าว รวมทั้งสิ้น จำนวน 140 คน กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากการเปิดตารางเครชีและมอร์แกน (ธีรภูมิ เอกะกุล, 2543 : 23) ใช้วิธีการเลือกแบบเจาะจง (Purposive sampling)

กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ เจ้าหน้าที่รัฐ จำนวน 3 คน ตัวแทนเกษตรกรที่จำหน่ายสินค้ามะพร้าว จำนวน 12 คน เพื่อใช้ในการศึกษาแนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไฮ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือแบบสอบถามเกี่ยวกับสภาพปัญหาการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไฮ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยใช้แบบสอบถามประกอบด้วย 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้

ตอนที่ 2 แบบสอบถามสภาพปัญหาการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไฮ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยมีลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) แบ่งเป็น 5 ระดับ โดยมีเกณฑ์คะแนน คือ

ตอนที่ 3 แบบสอบถามสัมภาษณ์แนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไฮ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

ตอนที่ 4 เป็นแบบสอบถามปลายเปิดเกี่ยวกับข้อเสนอแนะสภาพปัญหาการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไฮ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป ผลการวิเคราะห์ข้อมูลนำเสนอตามลำดับ โดยใช้สถิติการวิเคราะห์ ค่าร้อยละ (Percentage) การหาค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis) ตามประเด็นการสัมภาษณ์จากแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Content Analysis) แล้วนำเสนอด้วยการพรรณนา

ผลการวิจัย

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ทั้งหมด 140 คน จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 84 คน (คิดเป็นร้อยละ 60) โดยมีอายุระหว่าง 41 – 50 ปีจำนวน 64 คน (คิดเป็นร้อยละ 45.71) ระยะเวลาจำหน่าย ระหว่าง 6-10 ปี จำนวน 62 คน (คิดเป็นร้อยละ 44.29) ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 1,000,000 - 5,000,000 กีบ จำนวน 62 คน (คิดเป็นร้อยละ 42.86) ระดับการศึกษาชั้นสูงหรืออนุปริญญา จำนวน 65 คน (คิดเป็นร้อยละ 46.43) สภาพปัญหาการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไฮ เมืองสาละวัน

สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยภาพรวม มีปัญหาอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 3.64) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย = 3.72) รองลงมา คือด้านการตลาด (ค่าเฉลี่ย = 3.68) ด้านกระบวนการผลิต (ค่าเฉลี่ย = 3.64) ปัจจัยด้านการจัดการ (ค่าเฉลี่ย = 3.58) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ด้านบุคลากร (ค่าเฉลี่ย = 3.57) ตามลำดับ

ด้านบุคลากร มีปัญหา อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 3.57) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ เมื่อเกิดปัญหาจากการจำหน่ายไม่มีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลืออย่างทันท่วงที (ค่าเฉลี่ย = 3.76) รองลงมา คือ ผู้จำหน่ายไม่สามารถบอกแนวทางในการดำเนินงานได้อย่างครบถ้วน (ค่าเฉลี่ย = 3.60) ผู้ผลิตมะพร้าวตระหนักว่าการจำหน่ายมะพร้าวเป็นอาชีพที่สำคัญต่อชีวิตของตน (ค่าเฉลี่ย = 3.60) ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ผู้จำหน่ายไม่เข้าใจบทบาทของผู้ผลิตมะพร้าว (ค่าเฉลี่ย = 3.42) ตามลำดับ

ด้านราคา มีปัญหาอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 3.72) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การต่อรองราคาสินค้าได้ (ค่าเฉลี่ย = 4.00) รองลงมา คือ งบประมาณที่ได้รับ การสนับสนุนจากรัฐไม่เพียงพอต่อการลงทุน (ค่าเฉลี่ย = 3.91) มีการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย = 3.67) ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ราคาสินค้าเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย = 3.56) ตามลำดับ

ด้านกระบวนการผลิต มีปัญหาอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 3.64) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การผสมผสานระหว่างภูมิปัญญาชาวบ้านกับความรู้ใหม่ในการผลิต (ค่าเฉลี่ย = 3.73) รองลงมา คือ ขาดวิทยากรเสริมความรู้ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย = 3.69) การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวยังไม่มีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือ (ค่าเฉลี่ย = 3.67) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การจัดหาเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อการผลิต (ค่าเฉลี่ย = 3.51) ตามลำดับ

ด้านการจัดการ ระดับปัญหา อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 3.58) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การวางแผนจัดการในการใช้เงินของผู้ประกอบการ (ค่าเฉลี่ย = 3.73) รองลงมา คือ ร้านค้าที่มีมาตรฐานและไม่มีสถานที่จอดรถเพียงพอแก่ลูกค้า (ค่าเฉลี่ย = 3.62) หน่วยงานภาครัฐไม่สามารถส่งเสริมการดำเนินงานเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้อย่างเต็มที่ (ค่าเฉลี่ย = 3.60) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ขาดการวางแผนบริหารจัดการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย = 3.47) ตามลำดับ

ด้านการตลาด มีปัญหาอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 3.68) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยและน่าสนใจ (ค่าเฉลี่ย = 3.84) รองลงมา คือ ความรู้ความเข้าใจในด้านการตลาด (ค่าเฉลี่ย = 3.80) กลยุทธ์และวิธีการขาย ช่องทางการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย = 3.76) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของคนทั่วไป (ค่าเฉลี่ย = 3.40) ตามลำดับ

2. แนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว พบว่า

1.1 แนวทางการพัฒนาด้านบุคลากรซึ่งเป็นเกษตรกร ต้องมีการอบรมความรู้ในการจัดจำหน่ายการควบคุมคุณภาพดีและได้มาตรฐานปลอดภัย ต้องจัดหาแรงงานทดแทนเพื่อให้เพียงพอต่อการผลิตให้ทันกับความต้องการของตลาด

1.2 แนวทางการพัฒนาด้านวัตถุดิบและการจัดจำหน่าย (มะพร้าว) เกษตรกรควรหันมาทำสวนเกษตรแบบปลอดภัย ลดการใช้สารเคมี ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ที่ตัวเอง และนำแนวคิดแบบเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการทำงาน ควรมีการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพผู้ผลิตมะพร้าวบ้านนาไซ เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองกับคนรับซื้อและลดต้นทุนการผลิต จัดตั้งศูนย์เรียนรู้ มีการแปรรูปมะพร้าวหลายอย่าง เช่น ทำเป็นมะพร้าวควั่น น้ำมะพร้าวบรรจุขวดตรา มะพร้าวแก้ว มะพร้าวไร่กะลา ลักษณะการส่งขายหรือจำหน่ายของเกษตรกรชาวสวนมะพร้าวบ้านนาไซรูปแบบการขายจะมีแผงขายตั้งเรียงรายตามข้างทาง หน่วยงานของควรจัดตั้งศูนย์จำหน่ายมะพร้าวให้กับบ้านนาไซ หรือในระดับแขวง มีศูนย์แสดงสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากมะพร้าวมาไซ จะเป็นการประชาสัมพันธ์อีกทางหนึ่ง

1.3 แนวทางการพัฒนาด้านเทคโนโลยี ควรมีการใช้เครื่องจักรเทคโนโลยีในการผลิต ทั้ง การปอก การบรรจุ มีเพื่อเพิ่มผลผลิตสินค้าให้ทันกับความต้องการของลูกค้า

1.4 แนวทางการพัฒนาด้านผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการต้องพัฒนาสินค้าให้ได้มาตรฐานรับรองตามข้อกำหนดของผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศได้การจะขยายตลาดไปต่างประเทศได้นั้น ผู้ประกอบการจะต้องมีใบรับรองมาตรฐานสินค้าที่แต่ละประเทศกำหนดและมีมาตรฐานเฉพาะของบริษัทผู้ซื้อข้อกำหนดเพิ่มเติม ทั้งการคัดขนาด การแปรรูป การจัดจำหน่าย

1.5 แนวทางการพัฒนาด้านสถานประกอบการ สถานประกอบการ ควรมีการพัฒนาอุปกรณ์ในการผลิตและใช้เทคโนโลยีแปรรูปที่เหมาะสมราคาถูก ดังนั้นจำเป็นต้องมีการพัฒนาเครื่องจักรอุปกรณ์ และพัฒนาเทคโนโลยีแปรรูป ที่เหมาะสมกับกำลังการผลิต ซึ่งเป็นเทคโนโลยีราคาถูก เพื่อประหยัดต้นทุนการผลิต ควรมีการบริหารจัดการแรงงานให้เพียงพอกับกำลังการผลิต และมีการส่งเสริมพัฒนาทักษะฝีมือของเกษตรกรให้มีคุณภาพที่ดีตลอดจนดูแลเอาใจใส่ และต้องฝึกฝนพัฒนาฝีมือของเกษตรกรให้มีคุณภาพดี เพื่อทำให้ผลิตสินค้าออกมาได้มาตรฐานสากล สถานประกอบการต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ได้มาตรฐานน่าเชื่อถือสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคและอยู่บนความชำนาญของผู้ผลิตมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ ขึ้นมาให้มีหลากหลายชนิดและตรงกับความต้องการของผู้บริโภค สร้างมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ให้มีความน่าเชื่อถือ บริโภคแล้วมีประโยชน์ปลอดภัยต่อร่างกาย อีกทั้งรสชาติต้องอร่อยถูกใจ บรรจุภัณฑ์มีความสะดวกต่อการบริโภคขณะเดียวกันผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นใหม่ต้องอยู่บนพื้นฐานความเชี่ยวชาญของผู้ผลิตอีกด้วย สถานประกอบการมีการใช้ทรัพยากรในการผลิตอย่างประหยัด ทำให้มีของเสียน้อยที่สุด และไม่ปล่อยของเสียออกมาทำลายสิ่งแวดล้อมมีการบริหารจัดการวัตถุดิบอย่างประหยัด เช่น ผลผลิตมะพร้าวถูกนำมาใช้ได้ทุกส่วนเพื่อไม่ให้เกิดขยะ มีการนำกลับมาใช้ซ้ำ เปลือกมะพร้าวสามารถนำไปทำเฝือกมะพร้าวหรือนำไปเผาเป็นถ่านได้ สร้างกลยุทธ์ในการขยายตลาดใหม่ๆ บนพื้นฐานภูมิปัญญาการผลิตของประเทศลาว เพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าที่เข้าถึงผู้บริโภคได้สะดวกหาซื้อได้ง่าย และเป็นแหล่งที่น่าเชื่อถือในการกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภค สถานประกอบการ

ต้องเลือกช่องทางที่ผู้ซื้อสามารถหาซื้อสินค้าได้ง่ายมีความสะดวกในการจะเข้าไปซื้อ และเป็นแหล่งที่น่าเชื่อถือ

อภิปรายผล

สภาพปัญหาการจำหน่ายสินค้าเกษตรประเภทมะพร้าวบ้านนาไซ เมืองสาละวัน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีข้อควรนำมาอภิปรายดังนี้ ผู้จำหน่ายไม่เข้าใจบทบาทของผู้ผลิตมะพร้าว ทั้งนี้การผลิตมะพร้าวบ้านนาไซ ซึ่งถือเป็นสินค้าทางการเกษตรที่มีชื่อเสียงของแขวงสาละวัน ยังมีการจำหน่ายมะพร้าวไม่หลากหลายโดยส่วนเป็นมะพร้าวตามฤดูกาล ซึ่งต้องมีการปลูกมะพร้าวเพื่อให้เพิ่มผลผลิตทันกับความต้องการของทางการตลาด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เกียรติศักดิ์ เทพผดุงพร (2563) การส่งเสริมการเพิ่มผลผลิตมะพร้าวของผู้ปลูกมะพร้าวเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของตลาดโรงงานผู้ผลิตกะทิ : กรณีศึกษาอำเภอทับสะแก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผลการวิจัยพบว่า สภาพปัญหาที่เกิดต่อเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว ในภาพรวมจากมากไปหาน้อย คือ ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ ปัญหาภัยแล้ง และปัญหาค่าตรูพืช ส่วนการปรับตัวของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว คือ การปรับตัวด้านสังคม การปรับตัวด้านการเกษตร และการปรับตัวด้านเศรษฐกิจ แนวทางเพื่อเพิ่มรายรับให้กับเกษตรกรชาวสวนมะพร้าว คือ จัดให้มีโครงการเพิ่มผลผลิตมะพร้าวให้มากพอที่จะป้อนโรงงานอุตสาหกรรมได้ เจรจาให้ทุกโรงงานอุตสาหกรรมร่วมมือกันที่จะไม่นำเข้ามะพร้าวจากต่างประเทศ โดยรับซื้อผลผลิตจากโครงการในราคาประมาณ 8 บาท ถึง 10 บาท และ แนวทางที่จะเพิ่มรายรับให้เกษตรกรชาวสวนมะพร้าวพบว่า ทำได้โดยการส่งเสริมเกษตรกรในการปลูกมะพร้าวให้ได้จำนวนผลผลิตต่อไร่มากขึ้น เช่น การปลูกทดแทนและการติดตั้งระบบน้ำในสวนให้คำแนะนำและสร้างการรับรู้ด้านเทคโนโลยีการผลิตมะพร้าวเพื่อให้ผลผลิตมะพร้าวต่อไร่สูงขึ้นการส่งเสริมให้ความรู้ความเข้าใจในการจัดการสวนมะพร้าวแก่เกษตรกรเจ้าของสวนมะพร้าวอย่างเป็นรูปธรรม และการสร้างแรงจูงใจให้เกษตรกรรักและใส่ใจในการจัดการดูแลสวนมะพร้าวราคาสินค้าเหมาะสมกับคุณภาพ ทั้งนี้ราคา มะพร้าวยังถือว่าราคาขายปลีกยังสูงทำให้การเข้าถึงของผู้บริโภคเป็นไปได้ยาก ซึ่งเกษตรกรผู้ผลิตต้องจัดหาตลาดที่มีความต้องการนำมะพร้าวไปแปรรูปจะเป็นช่องทางการจำหน่ายอีกทาง การจัดหาเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อการผลิต วิธีการผลิตยังคงเน้นภูมิปัญญาทำให้การผลิตไม่ทันกับความต้องการของตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนั้นจึงต้องหาเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยทั้งการเก็บเกี่ยว การแปรรูป ขาดการวางแผนบริหารจัดการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่ยังไม่มีรวมกลุ่มเป็นผู้ผลิต รัฐจึงต้องเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการเพื่อสร้างกลุ่มผู้จำหน่ายมะพร้าวบ้านนาไซ จะเป็นการสร้างอำนาจในการต่อรองอีกทั้งเป็นการบริหารจัดการเพื่อควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์มะพร้าวด้วย การเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของคนทั่วไป ในปัจจุบันสามารถเข้าถึงได้สะดวกเพราะการจำหน่ายสินค้าบ้านนาไซ จะจำหน่ายตามร้านค้าชุมชนหรือหน้าบ้านตนเองทำให้สะดวกในการเข้าถึง แต่ก็ทำให้ไม่มีความเป็นระเบียบดังนั้นทั้งในชุมชนและระดับเมือง ระดับแขวงจะต้องมีจุดวางสินค้าท้องถิ่นเพื่อให้ประชาชนทั้งในแขวง นักท่องเที่ยวสามารถเข้าถึงได้

สะดวก สอดคล้องกับงานวิจัยของ วรณนา โชคบรรดาลสุข วรลักษณ์ ทองประยูรและกุลยา อนุโลก (2561) แนวทางการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของผลิตภัณฑ์มะพร้าวแปรรูปในจังหวัดราชบุรี ด้วยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ผลิตภัณฑ์มะพร้าวแปรรูปของผู้ประกอบการในจังหวัดราชบุรี ได้แก่มะพร้าวน้ำหอมที่ตัดแต่งเป็นมะพร้าวควั่น มะพร้าวเจียร วุ้นในลูกมะพร้าว น้ำมะพร้าว บริสุทธี มะพร้าวแก้ว มะพร้าวอบแห้ง ส่วนมะพร้าวผลแก่นำมาทำวุ้นมะพร้าวในน้ำเชื่อม กะทิ กระบองและน้ำมันมะพร้าวปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์มะพร้าวแปรรูปคือบริโภคนแล้ว มีประโยชน์และปลอดภัยรสชาติอร่อยถูกใจได้มาตรฐานน่าเชื่อถือได้ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ และปริมาณ มีป้ายแสดงราคาสินค้าที่ชัดเจน มีช่องทางจำหน่ายหลายช่องทาง สะดวกหาซื้อได้ง่ายและมีความน่าเชื่อถือ มีการจัดกิจกรรมทางการตลาดที่น่าสนใจ มีการบอกต่อจากผู้ที่เคยซื้อไป ใช้แล้ว แนวทางการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันพบว่าเกษตรกรควรปลูกมะพร้าวให้มีคุณภาพดีได้ มาตรฐานปลอดภัย มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ผสมกับเทคโนโลยีชาวบ้านมาช่วยให้ปริมาณ ผลผลิตออกมาสม่ำเสมอตลอดทั้งปี ด้านเจ้าของสถานประกอบการควรมีการพัฒนาอุปกรณ์การผลิตที่เหมาะสมราคาถูก มีการพัฒนาทักษะฝีมือของพนักงานให้มีคุณภาพดี ดูแลเอาใจใส่เหมือนญาติพี่น้อง มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค มีการใช้ทรัพยากรการผลิตต่างประหยัลดสร้างกลยุทธ์ในการขยายตลาดกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ใช้ใจดูแลสุขภาพ ทำธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริตต่อลูกค้าและคู่ค้า หาพันธมิตรภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างความร่วมมือผลักดันการใช้วัตถุดิบจากมะพร้าวในอุตสาหกรรมอาหารขนาดกลางและขนาดใหญ่ และสอดคล้องกับงานวิจัยของ วสันต์ สุทธิโส (2563) การพัฒนาคุณภาพการผลิต มะพร้าวน้ำหอมของเกษตรกร ในอำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานีผลการวิจัยพบว่าอำเภอพุนพิน มีพื้นที่ปลูกมะพร้าวเป็นอันดับ 4 ของจังหวัดรองจากอำเภอเกาะสมุย อำเภอเกาะพะงัน อำเภอเมือง ตำบลศรีวิชัยในอำเภอพุนพินมีพื้นที่ปลูกมะพร้าวน้ำหอมมากที่สุดคือ 160.25 ไร่ พื้นที่ปลูก อยู่ในทีลุ่มจึงต้องยกเป็นร่องสวน ปัญหาของเกษตรกรส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับราคาคต่ำต่างๆ ที่มีการซื้อขายหน้าสวนเป็นส่วนใหญ่ ปัญหาขาดแคลนน้ในฤดูร้อน และทุกสวนยังไม่ได้มีการรับรอง มาตรฐานสินค้าเกษตร เกษตรกรจึงต้องการมีความรู้เรื่องการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับ มะพร้าวน้ำหอม เกษตรกรมีความต้องการอบรมให้ความรู้การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับ มะพร้าวน้ำหอมจึงให้มีการพัฒนาแผนการพัฒนาคุณภาพการผลิตมะพร้าวน้ำหอมประกอบด้วย แผนการอบรมให้ความรู้เรื่อง การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีสำหรับมะพร้าวน้ำหอม และการติดตาม ผลการอบรม เกษตรกรผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ ความเข้าใจหลังการอบรมเพิ่มขึ้น

องค์ความรู้ที่ได้จากการศึกษา

การจำหน่ายมะพร้าวที่ผ่านมามีปัจจัยบวกคือบริษัทส่งออกและบริษัทแปรรูปผลิตภัณฑ์ จากมะพร้าวกลุ่มเครื่องสำอาง สบู่ มีการนำมะพร้าวไปใช้ในกระบวนการผลิตสูงขึ้น แต่ปริมาณ ผลผลิตมะพร้าวในช่วงที่ผ่านมามีจำนวนน้อยลง เพราะประสบภัยแล้ง ทำให้ผลผลิตไม่เพียงพอกับ ความต้องการจึงเกิดปัญหาสินค้าขาดตลาด ในบางช่วงฤดูกาล ทำให้มะพร้าวน้ำหอมมีราคาแพง

กอบกับมีคู่แข่งเข้ามาแย่งซื้อมะพร้าว น้ำหอมจากเกษตรกรในการตัดราคาจำหน่าย ทำให้เกิด
ภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ดังนั้นการเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน (Competitive Competency)
ในเชิงพาณิชย์ให้กับเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวจึงเป็นสิ่งจำเป็น และการจะพัฒนาศักยภาพการ
แข่งขันของเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐนำไปเป็นแนวทางการพัฒนาสินค้า
เกษตรให้สามารถยกระดับการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพต่อไป เกษตรกรชาวสวนมะพร้าวขาย
ผลผลิตได้ราคาดีมีรายได้เพิ่มขึ้น และทำให้ฐานะความเป็นอยู่ดีขึ้น ส่งผลต่อชุมชนที่เข้มแข็ง นำมาสู่
ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืน

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2564). มะพร้าวและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากมะพร้าว. โครงการ
หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ด้านการเกษตร เฉลิมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว.
(ออนไลน์) 2559 (สืบค้นเมื่อ 6 ตุลาคม 2564) จาก
www.ag.ebook.lib.ku.ac.th/eBook.
- พิสิษฐ์ วีระไวยะ. เอิร์ธบอร์น เปิดแนวคิดสร้างมูลค่าเพิ่มแทนลดต้นทุน. (ออนไลน์) 2559 (สืบค้น
เมื่อ 6 ตุลาคม 2565) จาก <http://www.smethailandclub.com>.
- ธีรวุฒิ เอกะกุล. (2543). ระเบียบวิธีวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์. อุบลราชธานี :
สถาบันราชภัฏอุบลราชธานี.
- เกียรติศักดิ์ เทพผดุงพร. (2563). การส่งเสริมการเพิ่มผลผลิตมะพร้าวของผู้ปลูกมะพร้าวเพื่อ
ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดโรงงานผู้ผลิตกะทิ : กรณีศึกษาอำเภอทับสะแก
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยรังสิต.
- วรรณา โชคบันดาลสุข, วรลักษณ์ ทองประยูร และกุลยา อนุโลก. (2561). แนวทางการพัฒนา
ศักยภาพการแข่งขันของผลิตภัณฑ์มะพร้าวแปรรูปในจังหวัดราชบุรีด้วยหลักปรัชญา
เศรษฐกิจพอเพียง. ราชบุรี: มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง.
- วสันต์ สุทธิโส. (2563). การพัฒนาคุณภาพการผลิตมะพร้าวน้ำหอมของเกษตรกร ในอำเภอพนมพิน
จังหวัดสุราษฎร์ธานี. สุราษฎร์ธานี: มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.