

ชื่อเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำแร่ธรรมชาติ

ชื่อผู้แต่ง อนุรักษ์ บัณญัติ

ปี พ.ศ. 2566

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำแร่ธรรมชาติจากวิสาหกิจชุมชนทั้ง 4 แห่ง ประกอบด้วย วิสาหกิจชุมชนกลุ่มน้ำแร่ธรรมชาติไร่ภูพาน ตำบลสร้างค้อ อำเภอภูพาน จังหวัดสกลนคร วิสาหกิจชุมชนกลุ่มน้ำแร่ธรรมชาติอควาละอ ตำบลแม่เจดีย์ อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำแร่เขาชัยสน ตำบลเขาชัยสน อำเภอเขาชัยสน จังหวัดพัทลุง และวิสาหกิจชุมชนน้ำแร่ธรรมชาติภูริน ตำบลคงฮีจาน อำเภอโนนสุวรรณ จังหวัดบุรีรัมย์ โดยเครื่องมือที่ใช้การเก็บข้อมูลเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบโครงสร้างและคำถามปลายเปิด ร่วมกับคำถามปลายปิด ผลการศึกษาพบว่า วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำแร่ธรรมชาติทั้ง 4 กลุ่ม มีข้อมูลพื้นฐานทั่วไปคือ สมาชิกทั้งหมด 45 คน ประกอบด้วยเพศหญิง 9 คน คิดเป็นอัตราร้อยละ 20 เพศชาย 36 คน คิดเป็นอัตราร้อยละ 80 มีช่วงอายุ 31 – 40 ปีมากที่สุด 14 คน คิดเป็นอัตราร้อยละ 31.11 รองลงมาคือช่วงอายุ 41 – 50 ปีจำนวน 13 คน คิดเป็นอัตราร้อยละ 28.89 สมาชิกส่วนมากในกลุ่มไม่มีประสบการณ์ในการผลิตน้ำแร่ธรรมชาติมาก่อน คิดเป็นอัตราร้อยละ 93.33 ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเสริมคือเกษตรกร คิดเป็นอัตราร้อยละ 46.67 รองลงมาคือรับจ้างทั่วไป คิดเป็นอัตราร้อยละ 24.44 ด้านศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำแร่ธรรมชาติ ตามแนวความคิดการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจโดยใช้แบบวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด พบว่า จุดแข็ง คือ ประธานวิสาหกิจชุมชนมีความรู้ความสามารถ มีประสบการณ์และเครือข่ายในวงสังคมและธุรกิจของชุมชน จุดอ่อน คือ ต้นทุนที่เกิดจากการขนส่งโดยเฉพาะปัจจัยทางด้านพลังงานที่มีแนวโน้มสูงขึ้นตามสภาพเงินเฟ้อ โอกาสคือ ตลาดของผลิตภัณฑ์สุขภาพที่เปิดกว้างและการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าตามนโยบายของภาครัฐทั้งในระดับชุมชนและระดับประเทศ และอุปสรรค คือ ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 การวิเคราะห์ตามแบบ TOWS Matrix พบว่าวิสาหกิจชุมชนใช้กลยุทธ์เชิงป้องกันเป็นหลัก โดยใช้จุดแข็งของวิสาหกิจนำเพื่อรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจโดยใช้แบบวิเคราะห์ PESTEL พบว่าสภาพแวดล้อมที่เป็นปัจจัยบวกคือ ด้านการเมือง ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี ด้านสิ่งแวดล้อม และด้านกฎระเบียบ และปัจจัยลบคือ ด้านสภาพเศรษฐกิจ และทางด้านการวิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขันของวิสาหกิจโดยใช้แบบจำลอง 5 Forces Model พบว่า แรงผลักดันที่เป็นผลกระทบเชิงบวก คือ การเข้ามาของผู้เล่นรายใหม่ที่น้อย อำนาจต่อรองกับผู้ซื้อที่มีมาก ด้านผลิตภัณฑ์ทดแทนโดยตรงที่ต่ำ และความเข้มข้นของการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่ค่อนข้างต่ำ ส่วนแรงผลักดันเชิงลบ คือ อำนาจต่อรองกับผู้ขายปัจจัยการผลิตที่ค่อนข้างต่ำทำให้ต้องแบกรับต้นทุนปัจจัยการผลิต การประเมินความพร้อมขององค์การตามแบบ McKinsey's 7-S Framework พบว่า ความพร้อมของวิสาหกิจชุมชนจะต้องมีความพร้อมในทุกๆ ด้าน โดยประกอบไปด้วย โครงสร้าง กลยุทธ์ ระบบ รูปแบบ บุคลากร ทักษะ และค่านิยมร่วม คือ มีจำนวนบุคลากรที่เหมาะสมกับขนาดของวิสาหกิจ รวมถึงกลยุทธ์และรูปแบบการบริหารงานที่อิงกับวิถีชุมชนอย่างกลมกลืน การวิเคราะห์โดยดูจากปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจ พบว่า วิสาหกิจจะต้องมีความ

พร้อมของปัจจัยอื่นๆ ด้านเช่นกัน โดยประกอบไปด้วย ปัจจัยด้านเงินทุน ปัจจัยด้านการตลาด ปัจจัยด้านการผลิต ปัจจัยด้านการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน พบว่า มีความสามารถในการจัดหาทุนโดยหลักจะเป็นการระดมทุนจากสมาชิกในท้องถิ่น การทำการส่งเสริมการขายกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง เข้าใจง่าย มีการวางแผนการผลิตที่ไม่ซับซ้อนสามารถใช้ในการพยากรณ์และคำนวณวัตถุดิบได้อย่างแม่นยำ ด้านการบริหารวิสาหกิจชุมชน พบว่า การบริหารด้านการตลาด คือ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำแร่ธรรมชาติ ใช้แนวคิดที่มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพสินค้าที่กลุ่มลูกค้าในชุมชนสามารถมองเห็นและเข้าถึงคุณค่าของสินค้าเป็นหลัก และมีส่วนประสมทางการตลาด ในด้านผลิตภัณฑ์ คือ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำแร่ธรรมชาติมุ่งเน้นในการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และสร้างความแตกต่างด้านราคา คือ วิสาหกิจชุมชนเน้นการตั้งราคาให้เหมาะสมกับต้นทุนสินค้าเป็นหลัก ด้านสถานที่และการจัดจำหน่าย คือ ทางวิสาหกิจชุมชนใช้ช่องทางการจำหน่ายที่เป็นช่องทางตรงจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคเป็นหลัก ด้านการส่งเสริมทางการตลาดและการสื่อสารการตลาด คือ วิสาหกิจชุมชนใช้การแถมและการจัดโปรโมชั่นในงานแสดงสินค้าต่างๆ เป็นหลัก ด้านการบริหารการปฏิบัติการ พบว่า วงจรบริหารงานคุณภาพ คือ มีการดำเนินงานตามวงจร PDCA ครอบคลุมทุกด้าน โดยด้านการบริหารสินค้าคงคลัง พบว่า มีการสำรองสินค้าเฉพาะในสัดส่วนที่มีการพิจารณาคำนวณอย่างละเอียดรอบคอบตามประมาณการยอดขาย ด้านการบริหารจัดการ พบว่า รูปแบบพฤติกรรมองค์กร คือ สมาชิกเป็นคนดั้งเดิมในพื้นที่ มีรูปแบบความสัมพันธ์และผูกพันกันอย่างสูง ด้านภาวะผู้นำ คือ ผู้นำต้องเป็นผู้ที่ได้รับการยอมรับนับถือจากชุมชน มีความสัมพันธ์อันดีกับทุกภาคส่วน มีเครือข่ายทางสังคมและธุรกิจที่ชัดเจน มีความรู้ความสามารถ เสียสละเพื่อส่วนรวม ยุติธรรม ด้านการบริหารแบบมีส่วนร่วมของสมาชิก คือ มีการเปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนในการแสดงความคิดเห็นและร่วมรับรู้ความเป็นไปและทิศทางของวิสาหกิจอย่างโปร่งใส มีกำหนดการประชุมชัดเจนด้านการเงินและการบัญชี พบว่า วิสาหกิจชุมชนควรต้องมีการบันทึกการบัญชีรับจ่ายอย่างสม่ำเสมอ ตามหลักเกณฑ์มาตรฐานการบัญชีที่ยอมรับทั่วไป และมีการวางแผนทางการเงินไว้อย่างชัดเจน รวมถึง การจัดหาทุนเพิ่ม และการลงทุนเพิ่มเติมในเทคโนโลยีการผลิต ด้านความรับผิดชอบด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและบรรษัทภิบาลขององค์กร คือ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตน้ำแร่ธรรมชาติมีความตระหนักถึงผลกระทบในมิติต่างๆ ทุกด้าน โดยด้านสิ่งแวดล้อม คือ ทางวิสาหกิจชุมชนมีการบริหารจัดการทรัพยากรในพื้นที่ทั้งแหล่งน้ำและภูมิทัศน์โดยรอบ ด้านสังคม คือ ทางวิสาหกิจเน้นการบริหารจัดการโดยใช้แรงงานคนในท้องถิ่นเป็นหลัก และสอดคล้องไปกับวิถีชีวิตชุมชน และด้านธรรมาภิบาล คือ วิสาหกิจชุมชนมีการวางแผนงานที่เน้นความมีส่วนร่วมของสมาชิกและการเปิดเผยข้อมูลเพื่อให้สามารถเข้าถึงได้อย่างเป็นธรรม ด้านความยั่งยืน พบว่า เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน คือ วิสาหกิจชุมชนผลิตน้ำแร่ธรรมชาติมีนโยบายหลักในการรวมกลุ่มที่สอดคล้องไปกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติโดยการสร้างประโยชน์และสร้างรายได้ให้ชุมชน โดยเป้าหมายที่ 1 ขจัดความยากจนทุกรูปแบบในทุกพื้นที่ คือ วิสาหกิจชุมชนส่งเสริมให้มีการจ้างงานและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน และเป้าหมายที่ 8 การส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ต่อเนื่อง ครอบคลุม และยั่งยืน การจ้างงานเต็มที่ มีผลิตภาพและการมีงานที่เหมาะสมกับทุกคน คือ วิสาหกิจชุมชนมุ่งเน้นในการสร้างอาชีพให้กับสมาชิกที่เป็นคนในชุมชนเป็นหลัก มีการคัดสรรบุคลากรตามตำแหน่งและรวมถึงการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะฝีมือที่ส่งต่อสืบทอดกันต่อไปให้ลูกหลานในอนาคต

