

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาการผลิตและการตลาดน้ำอ้อยของกลุ่มส่งเสริมการปลูกและผลิตน้ำอ้อยอำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาและรวบรวมเอกสารงานวิจัยรวมทั้งแนวความคิดที่เกี่ยวข้องที่ผู้รู้และผู้ที่ได้คิดค้นและเรียบเรียงไว้ ซึ่งเป็นข้อมูลพื้นฐานสำคัญที่จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานวิจัยและการอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจากการศึกษาวิจัยได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น จึงได้นำแนวความคิดและงานเขียนต่าง ๆ มารวบรวมไว้ดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับการแปรรูปผลิตผลเกษตร
2. แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด
3. แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุนการผลิต
4. แนวคิดเกี่ยวกับการรวมกลุ่ม
5. แนวคิดเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม
6. งานวิจัยและงานเขียนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับการแปรรูปผลิตผลเกษตร

วิชัย (2545) ได้ให้ความหมายของการแปรรูปผลิตผลเกษตรจากพืชและสัตว์ว่า “เป็นการผลิตผลเกษตรจากพืชและสัตว์ และจากเศษเหลือของพืชและสัตว์ ผ่านกลไกทางเทคโนโลยีเป็นสินค้าที่เก็บถนอมในสภาพสด การแปรรูปเป็นอาหารกึ่งสำเร็จรูป การแปรรูปเป็นอาหารสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่อาหาร” และหากกล่าวถึงความสำคัญของการแปรรูปผลิตผลเกษตรอาจแยกออกได้ 7 ประเด็น ได้แก่

1. การใช้ประโยชน์จากผลิตผลเกษตร นับเป็นความสำคัญทางตรงของการนำเทคโนโลยีมาช่วยแปรรูปผลิตผลเกษตร ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์ตามธรรมชาติที่เน่าเสียง่าย มีอายุการเก็บสั้น มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อาหารที่พร้อมบริโภค เก็บรักษาได้นาน
2. การพัฒนาเทคโนโลยีด้านการแปรรูป ในการใช้เทคโนโลยีก่อให้เกิดการพัฒนาและการปรับปรุงเทคโนโลยีทุกด้าน ทั้งด้านการผลิต การแปรรูป และการควบคุมคุณภาพให้ดีขึ้นตามลำดับ ยังมีการใช้เทคโนโลยีมากขึ้นบ่อยครั้ง และเป็นประจำก็จะทำให้มีประสบการณ์ในการแก้ไขปัญหาด้านการใช้เทคโนโลยีด้านการแปรรูปไปในตัว
3. การพัฒนาบุคลากร การแปรรูปด้วยเทคโนโลยีย่อมสร้างประสบการณ์และความชำนาญแก่คนผู้ใช้ได้เพิ่มพูนขึ้นตามลำดับ

4. การสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าเกษตร ย่อมเป็นสิ่งที่ยอมรับกันได้ว่า การใช้เทคโนโลยีทุกขั้นตอนในการผลิตจะช่วยประหยัดเวลาและผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสม่ำเสมอ
5. เป็นแหล่งตลาดของสินค้าเกษตร การมีกิจกรรมแปรรูปผลิตผลเกษตรในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ช่วยให้มีการจัดหาวัตถุดิบป้อนโรงงานแปรรูปอาหาร การมีแหล่งตลาดของสินค้าช่วยให้ผลิตผลเกษตรมีแหล่งรับซื้อแน่นอน ราคาต่อรองกันได้
6. ก่อให้เกิดการสร้างงานในชนบท
7. ก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

การจัดการผลิตผลเกษตรสู่การแปรรูปผลิตผลเกษตร โดยอาศัยเทคโนโลยีให้อยู่ในรูปแบบสินค้าที่สะดวกต่อการให้บริการทางการตลาด สะดวกในการใช้สอยและการบริโภคและช่วยในการถนอมผลิตผลเกษตรให้อยู่ในสภาพที่ดีและมีคุณภาพสูง ประเด็นสำคัญคือการสร้างตลาดให้กับสินค้าเกษตรโดยตรง และสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ผลิตผลเกษตร อีกมุมมองหนึ่งของการเทคโนโลยีเพื่อช่วยแปรรูปผลิตผลเกษตรเป็นการช่วยลดปัญหาการเสื่อมคุณภาพ และการเน่าเสียของผลิตผลเกษตร ยังช่วยกระจายการใช้จากการผลิตผลเกษตรอย่างกว้างขวาง สร้างงาน และสร้างรายได้เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจและพัฒนาประเทศ

แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด

ไพฑูริย์ (2541) กล่าวถึงหน้าที่การตลาดว่า หมายถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ที่มีผลทำให้สินค้าเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภคในรูปแบบ ลักษณะ เวลา และสถานที่ที่ต้องการได้ หากพิจารณาจากข้อเท็จจริงที่ปรากฏจะเห็นได้ว่า การตลาดสินค้าเกษตรไม่อาจสนองความต้องการของเกษตรกรได้ ทั้งนี้อาจมีสาเหตุมาจากสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่เกษตรกรเป็นอยู่ ได้แก่

1. เกษตรกรมีความรู้และมีโอกาสได้รับความรู้ด้านการตลาดน้อยมาก
2. เกษตรกรมีฐานะทางเศรษฐกิจและอำนาจต่อรองในตลาดต่ำมาก ภายใต้อำนาจเศรษฐกิจเช่นปัจจุบันนี้ จึงเป็นการเปิดโอกาสให้คนกลางในตลาดอาศัยความได้เปรียบในทางเศรษฐกิจกอบโกยผลประโยชน์และเอาเปรียบต่อเกษตรกรได้อย่างเต็มที่
3. เกษตรกรส่วนใหญ่มีหนี้สินอยู่กับคนกลางในตลาด ด้วยความผูกพันกันในเรื่องนี้ทำให้เกิดปัญหาต่างๆ ทั้งด้านการตลาดและเศรษฐกิจโดยส่วนรวมติดตามมา จนไม่อาจขจัดปัญหาต่างๆ เหล่านี้และความยากจนของเกษตรกรให้หมดสิ้นลงได้

กองส่งเสริมธุรกิจเกษตร (2534) ได้ให้ความหมายของตลาดและการตลาดไว้ดังนี้

ตลาด ในทางเศรษฐศาสตร์หมายถึง การที่ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อซื้อขายสินค้าและบริการต่าง ๆ ได้ ตลาดในที่นี้ไม่จำเป็นต้องมีสถานที่หรือแบบแผนที่แน่นอน เมื่อใดก็ตามที่ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถตกลงซื้อขายสินค้ากันได้ ไม่ว่าจะด้วยวิธีการใดถือว่าเป็นตลาดทั้งสิ้น โดยที่ลักษณะที่สำคัญที่สุดของตลาดก็คือ กระบวนการตั้งราคา และการแลกเปลี่ยน และการตลาดหมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่าง ๆ ที่ทำให้สินค้าและบริการจากมือผู้ผลิตเริ่มแรก ไปถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย อันเป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภค ในรูปร่าง ลักษณะ เวลา และสถานที่ตามที่ต้องการได้

หน้าที่ของการตลาด

หน้าที่การตลาด ประกอบด้วย หน้าที่ต่าง ๆ ดังนี้

1. หน้าที่ด้านการแลกเปลี่ยน หมายถึง หน้าที่ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในการครอบครอง และใช้ประโยชน์ในตัวสินค้า ซึ่งแบ่งเป็น
 - 1.1 หน้าที่การซื้อ รวมถึงการซื้อ การหาแหล่งสินค้า การรวบรวมสินค้า ฯลฯ
 - 1.2 หน้าที่การขาย ประกอบด้วย การสร้างตลาด การโฆษณา การจัดโปรแกรมขาย ฯลฯ
2. หน้าที่ดำเนินการกับตัวสินค้า เป็นหน้าที่การตลาดที่นำไปสู่การเพิ่มประโยชน์กับตัวสินค้า เวลา รูปร่าง และสถานที่ หน้าที่นี้ประกอบด้วย
 - 2.1 การขนส่ง
 - 2.2 การเก็บรักษา
 - 2.3 การแปรรูป
3. หน้าที่การอำนวยความสะดวก ประกอบด้วย
 - 3.1 การจัดเกรดหรือมาตรฐานของสินค้า
 - 3.2 การเงิน
 - 3.3 การเสี่ยงภัย
 - 3.4 ข่าวสารการตลาด

กลไกระบบตลาดในท้องถิ่น

กลไกระบบตลาดในท้องถิ่นเป็นข้อมูลที่มีความเกี่ยวข้องกับระบบการจัดการตลาดสินค้าเกษตรในระดับท้องถิ่น เพื่อให้เกิดความเข้าใจสภาพของการจัดการตลาดในท้องถิ่น ได้ดียิ่งขึ้น จึงควรมีความเข้าใจเกี่ยวกับกลไกระบบตลาดในท้องถิ่นดังนี้

1. จำนวนพ่อค้าผู้รับซื้อผลผลิตเกษตรกร
2. ระบบการรับซื้อผลผลิตการเกษตรของพ่อค้า เช่น ซื้อแบบเงินสด ซื้อแบบตกเขียว ซื้อแบบขาประจำ การซื้อแบบขาประจำ เช่น การให้สินเชื่อแก่เกษตรกรไปก่อนล่วงหน้า การใช้ระบบอุปถัมภ์ ฯลฯ
3. การเคลื่อนไหวของราคาผลผลิตเกษตรในท้องถิ่น เพื่อหาโครงสร้างของกลไกราคา ว่ามีการแข่งขันหรือผูกขาดหรือไม่เพียงไร
4. วิธีการตลาดของผลผลิตเกษตร ตั้งแต่ระดับไร่นาจนถึงระดับตลาดปลายทาง เพื่อดูว่าสินค้าเกษตรนั้น ๆ ต้องผ่านมือพ่อค้าระดับต่าง ๆ กี่ทอด
5. ส่วนเหลือจากการตลาด เพื่อดูอัตรากำไรที่เกษตรกรและพ่อค้าได้รับว่าสมเหตุสมผลหรือชอบ-ธรรมมากน้อยเพียงใด ทำไมจึงเป็นเช่นนั้น
6. ระบบการเก็บรักษาผลผลิตเกษตร ทั้งในระดับเกษตรกรและระดับพ่อค้า
7. ช่วงเวลาที่เกษตรกรขายผลผลิตเกษตร เพื่อดูว่าเกษตรกรค่อย ๆ ทอยขายผลผลิตหรือปะดั่ง-ขายออกมาทั้งหมดทันทีทันใดหลังการเก็บเกี่ยว
8. สถานที่ที่เกษตรกรขายผลผลิตของตน ดูว่าเกษตรกรขายผลผลิตของตนที่ไหน เช่น
 - 8.1 พ่อค้าเข้ามารับซื้อถึงบ้าน
 - 8.2 เกษตรกรนำผลผลิตไปขายที่แหล่งรับซื้อของพ่อค้า
 - 8.3 เกษตรกรนำผลผลิตไปขายที่ตลาดนัด
9. ความสามารถของเกษตรกรในการเก็บรักษาผลผลิตของตนไว้ในระยะหนึ่ง เพื่อรอให้ราคาขึ้นตัวแปรที่กำหนดความสามารถในการเก็บรักษาผลผลิตของเกษตรกร เช่น
 - 9.1 สภาพการเป็นหนี้สิน ทั้งแก่สถาบันการเงินในระบบ เช่น ธกส. และกึ่งนอกระบบ เช่น กู้จากพ่อค้า
 - 9.2 ความจำเป็นในการผลิตในฤดูต่อไป ซึ่งจำเป็นต้องใช้ต้นทุนในการผลิต ว่ามีความเร่งด่วนเพียงไร
10. ระบบการคัดเกรดจัดคุณภาพ รวมทั้งการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต เพื่อเพิ่มคุณภาพของผลผลิต และการนำผลผลิตที่ผลิตได้มาจัดเกรดคัดคุณภาพ เพื่อให้สามารถขายได้ราคาดีขึ้น
11. ระบบชั่ง ตวง วัด ในการขายผลผลิตของเกษตรกร มีความเป็นธรรมหรือไม่
12. ข่าวสารการตลาด เป็นปัจจัยที่จะนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพทางการตลาดของผู้ซื้อและผู้ขาย เพราะทำให้ตัดสินใจได้แม่นยำยิ่งขึ้นว่าควรทำการซื้อหรือขายเมื่อไร จึงจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อหรือผู้ขายมากที่สุด

ข้อมูลที่สำคัญของตลาดสินค้าเกษตรที่ควรนำมาพิจารณาเกี่ยวข้องกับการตลาดคือ

1. ปริมาณสินค้า (ผลผลิต) ถ้ามีมากเกินไปความต้องการของตลาดราคาของสินค้านั้นก็จะตก แต่ถ้าปริมาณสินค้านั้นน้อยกว่าความต้องการราคาที่จะสูง ดังนั้นถ้าเกษตรกรผลิตสินค้ากันมาก ๆ ก็อาจทำให้ราคาสินค้านั้นตกลงได้
2. คุณภาพของสินค้าเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องเอาใจใส่เพื่อให้สินค้าขายได้ราคา
3. ช่วงเวลาที่สินค้าออกสู่ตลาดมีความสำคัญ ถ้าเกษตรกรรายใดสามารถผลิตสินค้าได้ก่อนหรือหลังฤดูกาลผลิต เกษตรกรรายนั้นก็ขายสินค้าได้ราคาดีขึ้น

แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุนการผลิต

ลีดดา (2533) กล่าวว่า “ ต้นทุนการผลิตต่อการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรอย่างมาก ทั้งนี้ ต้นทุนการผลิตจะบอกให้ทราบว่าเกษตรกรมีการใช้ปัจจัยการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ นอกจากนี้ยังเป็นข้อมูลที่จะบอกให้ทราบว่าควรจะต้องตั้งราคาผลิตผลในระดับหรือราคาเท่าใดจึงจะไม่ขาดทุน”

การพิจารณาประเภทต้นทุนการผลิตแบ่งออกได้เป็น ต้นทุนผันแปรกับต้นทุนคงที่ ดังนี้

ต้นทุนผันแปร จะประกอบด้วยค่าใช้จ่ายหมวดต่างๆ ดังนี้ คือ

1. ค่าแรงงาน ได้แก่ ค่าแรงงานคน สัตว์ และเครื่องจักร โดยการประเมินหรือคิดต้นทุนค่าแรง จะประเมินการใช้แรงงานออกมาเป็นจำนวนชั่วโมงในการทำงานแต่ละอย่าง แล้วจึงประเมินเป็นค่าแรงงานโดยคิดจากอัตราค่าแรงงานในแต่ละท้องถิ่น บางครั้งจะมีการใช้แรงงานในครอบครัว หรือมีการแลกเปลี่ยนแรงงานกันโดยมิได้จ่ายค่าจ้างเป็นเงินสด ก็ต้องประเมินเป็นตัวเงิน
2. ค่าวัสดุ ได้แก่ ค่าอุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งหากมีราคาไม่เกิน 100 บาท ให้ถือว่าเป็นอุปกรณ์เหล่านั้นหมดสภาพ หรือมีอายุการใช้งานปีเดียว
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ต้นทุนคงที่ จะประกอบด้วยค่าใช้จ่ายหมวดต่างๆ ดังนี้ คือ ค่าใช้ที่ดินและค่าเสื่อมเครื่องมืออุปกรณ์การเกษตร ซึ่งค่าเสื่อมคือการลดมูลค่าทรัพย์สินแต่ละปีจนสิ้นอายุการใช้งาน และอาจกล่าวได้ว่า เป็นค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการประกอบการผลิตแต่ละปี โดยการประเมินมูลค่าจากทรัพย์สินที่มีอายุการใช้งานหลายปี ตลอดอายุการใช้งานของทรัพย์สินนั้นๆ ควรจะแบ่งเป็นค่าใช้จ่ายปีละเท่าใด

การคำนวณค่าเสื่อม โดยการหาค่าเฉลี่ยโดยตรงเป็นวิธีการคำนวณค่าเสื่อมที่ง่ายที่สุด โดยคำนวณค่าเสื่อมเป็นจำนวนเท่ากันทุกปี ตลอดจนอายุการใช้งานของทรัพย์สินนั้น ซึ่งมีสูตรในการคำนวณดังนี้ คือ

$$\text{ค่าเสื่อมรายปี} = \frac{\text{มูลค่าต้นของทรัพย์สิน} - \text{มูลค่าคงเหลือสุดท้าย}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

$$\text{ต้นทุนรวม} = \text{ผลรวมของต้นทุนคงที่กับต้นทุนผันแปร}$$

เรือนขวัญ (2543) ได้ให้ความหมายของค่าเสื่อมราคาว่า หมายถึงการปันส่วนมูลค่าเสื่อมสภาพของสินทรัพย์อย่างมีระบบตลอดอายุการใช้งานที่ได้ประมาณไว้ สินทรัพย์ระยะยาวเป็นสินทรัพย์ที่กิจการมีไว้เพื่อใช้ในการดำเนินงานเพื่อหารายได้ โดยไม่มีวัตถุประสงค์ที่จะซื้อมาเพื่อขายเช่น อาคาร เครื่องจักร ยานพาหนะ เครื่องใช้สำนักงานต่างๆ เป็นต้น สินทรัพย์ระยะยาวเหล่านี้มีอายุการใช้งานเกินกว่า 1 ปี(ยกเว้นที่ดินที่ไม่ต้องนำมาคิดค่าเสื่อมราคาเนื่องจากมีอายุการใช้งานที่ไม่จำกัด

การคำนวณค่าเสื่อมราคา จำเป็นต้องทราบถึงปัจจัยที่นำมาคิดค่าเสื่อมราคาต่างดังนี้

1. ราคาทุนของสินทรัพย์ (Cost of Assets) หมายถึง ราคาซื้อสินทรัพย์ระยะยาวและค่าใช้จ่ายไป เพื่อสินทรัพย์ระยะยาวนั้นอยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ เช่น ค่าขนส่ง ค่าติดตั้ง ค่าทดสอบ เครื่อง เป็นต้น
2. อายุการใช้งานโดยประมาณ (Estimated Useful life) หมายถึง อายุการใช้งานสินทรัพย์ระยะยาวนั้น
3. ราคาซากหรือราคาที่สามารถขายได้ (Scrap Value) เมื่อสินทรัพย์นั้นหมดอายุการใช้งานซึ่งโดยปกติจะมีมูลค่าไม่มาก

วิธีการคิดค่าเสื่อมราคา

วิธีการคำนวณค่าเสื่อมราคา มีหลายวิธีสำหรับในขั้นต้นจะใช้วิธีเส้นตรง (Straight-line Method) ซึ่งเป็นวิธีที่นิยมใช้คำนวณ

$$\text{ค่าเสื่อมราคา} = \frac{\text{ราคาทุนของสินทรัพย์} - \text{ราคาซาก}}$$

อายุการใช้งาน

ข้อมูลจาก http://www.uni.net.th/~10_2543/sec_5_1_7.html

แนวคิดเกี่ยวกับการรวมกลุ่ม

ไพฑูรย์ (2541) กล่าวว่า การรวมกลุ่มกันขึ้นเป็นสถาบันเกษตรกรเพื่อดำเนินธุรกิจ บางอย่างร่วมกัน และเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน จะทำให้เกษตรกรสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ด้วยตนเองได้ง่ายขึ้น และมีอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจเพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย

สิน (2544) กล่าวถึงการรวมตัวว่าเป็นสถาบันเกษตรกรเกิดจากเกษตรกรที่มีความปรารถนา ปัญหาและอาชีพคล้ายกันอยู่ในท้องถิ่นใกล้เคียงกันมารวมกัน เพื่อดำเนินกิจการด้านการเกษตร อันรวมถึงการจัดหาปัจจัยการผลิต การแปรรูป ธุรกิจเกษตร การตลาด ตลอดจนการส่งเสริมอาชีพเกษตรกรให้สามารถตอบสนองความต้องการและก่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกมากที่สุด จะทำให้เกษตรกรมีอำนาจในการประกอบอาชีพ

พจน์ (2545) กล่าวว่า “การรวมกลุ่มเป็นขั้นตอนต่อเนื่องหลังจากที่เกษตรกรเกิดสำนึกร่วมกัน โดยต่างมองเห็นคุณประโยชน์ของการร่วมมือช่วยเหลือกันในรูปกลุ่มหรือโดยอาศัยกระบวนการกลุ่ม อย่างไรก็ตามการรวมกลุ่มและการดำเนินการร่วมกันจะเป็นไปอย่างมั่นคงถาวรและประสบความสำเร็จด้วยดีได้ จะต้องประกอบด้วยสมาชิกที่มีความคล้ายคลึงกันทุกด้าน ทั้งลักษณะประกอบการ ปัญหาอุปสรรคในการประกอบอาชีพ สถานภาพทางเศรษฐกิจ วัฒนธรรม ประเพณี ความเชื่อ ความเห็น รวมทั้งมีถิ่นทำเลที่อยู่อาศัย และสถานที่ประกอบการอยู่ในละแวกเดียวกัน เกษตรกรจะเข้ามารวมกลุ่มในลักษณะดังกล่าวได้ต้องผ่านขั้นตอนการมีจิตสำนึกร่วมกันมาแล้วและมีการประชุมหารือกัน โดยยกเอาปัญหาอุปสรรคที่มีผลต่อการดำรงชีวิตเป็นประเด็นพิจารณาร่วมกัน จากนั้นจึงรวมกลุ่มเพื่อดำเนินงานร่วมกันตามลักษณะกิจกรรมและปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นดังกล่าว กลุ่มที่เกิดในขั้นตอนนี้อาจเรียกว่าเป็นกลุ่มสนใจ หรือกลุ่มเรียนรู้ เพราะเกิดขึ้นได้จากการที่สมาชิกมีความสนใจที่จะดำเนินกิจกรรมร่วมกัน และเรียนรู้การดำเนินงานร่วมกันในรูปกลุ่ม

การรวมกลุ่มจะเกิดผลดีและสำเร็จประโยชน์ที่ต้องการได้ต้องขึ้นกับความเสียสละ และความรับผิดชอบร่วมกันระหว่างสมาชิกภายในกลุ่ม การรวมกลุ่มบนพื้นฐานของความจริงใจและความเข้าใจซึ่งกันและกันจะทำให้เกิดประโยชน์ทั่วไป คือ

1. ทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากแต่ละคนมีจุดเด่นจุดด้อยต่างกัน เมื่อมาทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มจึงเป็นการเสริมสร้างจุดเด่นและลดจุดด้อย ก่อให้เกิดความสมดุลของอำนาจ
2. ทำให้เกิดความสามัคคีและความรักหมู่คณะร่วมกัน

3. ทำให้มีพลังมีอำนาจในการติดต่อประสานงานเพื่อการประกอบกิจการอาชีพและการดำรงชีวิตในสังคม

จากแนวคิดในเรื่องการรวมกลุ่มที่กล่าวมาข้างต้นนั้นมีความสอดคล้องกัน ซึ่งสรุปได้ว่าการรวมกลุ่มเป็นการที่เกษตรกรที่ปรารถนาและมีอาชีพเดียวกัน อยู่ในท้องถิ่นใกล้เคียงกันมารวมกัน โดยต่างมองเห็นคุณประโยชน์ของการร่วมมือช่วยเหลือกันในรูปแบบกลุ่ม เพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ด้วยตนเองได้ง่ายขึ้น และมีอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น

แนวคิดเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม

นิรันดร์ (2527) ได้ให้ความหมายของการมีส่วนร่วมว่า การเกี่ยวข้องทางด้านจิตใจและอารมณ์ของบุคคลหนึ่งในสถานการณ์ ซึ่งผลของการเกี่ยวข้องดังกล่าวเป็นเหตุเร้าใจให้กระทำการให้บรรลุจุดมุ่งหมายของกลุ่มนั้น กับทั้งทำให้เกิดความรู้สึกร่วมรับผิดชอบกับกลุ่มดังกล่าวด้วย (<http://www.kip.ac.th>)

นรินทร์ชัย (2546) ให้ความหมายว่า การมีส่วนร่วม คือการที่ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดที่ไม่เคยได้เข้าร่วมในกิจกรรมต่างๆ หรือเข้าร่วมการตัดสินใจ หรือเคยเข้ามาร่วมด้วยเล็กน้อยได้เข้าร่วมด้วยมากขึ้น เป็นไปอย่างมีอิสรภาพ เสมอภาพ มิใช่เพียงมีส่วนร่วมอย่างผิวเผินแต่เข้าร่วมด้วยแท้จริงยิ่งขึ้นและการเข้าร่วมนั้นต้องเริ่มตั้งแต่ขั้นแรกจนถึงสุดท้ายของโครงการ

ความจำเป็นของการมีส่วนร่วมโดยทั่วไป

1. ประชาชนอยู่ใกล้ชิดเหตุการณ์ ภัยพิบัติและเผชิญปัญหานั้นๆ เอง
2. เมื่อเขาร่วมวิเคราะห์ปัญหาแล้ว ต่อไปก็คิดแก้ไขโดยมักพึ่งตนเอง
3. ทรัพยากรธรรมชาติมีอยู่จำกัด ทุกคนมีความห่วงใย จึงต้องเข้ามามีส่วนร่วม ทำให้ประหยัดงบประมาณ
4. เป็นหลักการบริหารบนพื้นฐานของความจริง และยุติธรรม ภายใต้ระบบประชาธิปไตย การให้มีส่วนร่วมจากประชาชนเสมือนการให้ตรวจสอบ การทำงานของหน่วยงาน นอกจากนี้ การที่ชนกลุ่มต่างๆ มีส่วนร่วม โดยร่วมในการค้นหาปัญหา ร่วมวางแผน ฯลฯ หมายถึง การได้ให้ความเป็นธรรมที่จะให้พวกเขาได้รับประโยชน์จากการพัฒนาอย่างทั่วถึงยิ่งขึ้น
5. ทำให้เกิดฉันทามติคนทั้งหลายทราบเหตุผลของกันและกัน ก็มักเห็นพ้องที่จะเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด
6. จำเป็นต้องมีตัวแทนประชาชนหลายฝ่าย ร่วมดูแล ผลประโยชน์ของตน เพราะที่ผ่านมาผลประโยชน์จากการพัฒนามักตกถึงเฉพาะคนบางกลุ่มเท่านั้น

7. เพื่อให้ชุมชนและกลุ่มต่างๆ สนับสนุนต่อผลการตัดสินใจนั้นๆ หรือในบางกรณีที่หน่วยงานของรัฐไม่อยู่ในสถานะที่จะบังคับใช้การตัดสินใจนั้นๆ ได้ หรือต้องได้รับความสมัครใจสนับสนุนจากคนส่วนใหญ่ของชุมชน จึงจะสามารถดำเนินการได้ มิฉะนั้นกลุ่มที่คัดค้านอาจทำให้โครงการล้มเลิกไปได้ จึงต้องให้ชุมชนสนับสนุนโครงการให้มาก โครงการจึงยั่งยืน
8. เมื่อต้องตัดสินใจอย่างไรแล้วจะเกิดผลกระทบที่สำคัญต่อบุคคลหรือกลุ่มบุคคลได้จึงต้องรับทราบปัญหาและแนวทางแก้ไขให้รอบด้าน
9. ประชาชนอาจเป็นต้นเหตุของความล้มเหลวของโครงการได้ถ้าไม่มีส่วนร่วม
จากแนวคิดการมีส่วนร่วมสามารถสรุปความจำเป็นของการมีส่วนร่วมได้ว่า เนื่องจากประชาชนเป็นผู้เผชิญปัญหารับรู้ปัญหาดีที่สุด จึงจำเป็นที่จะต้องเข้ามีส่วนร่วมในการคิดหาแนวทางแก้ไข เพื่อที่จะสามารถแก้ไขปัญหานั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด เมื่อประชาชนรู้วิธีการคิดแก้ไขปัญหาแล้ว ต่อไปก็จะสามารถคิดแก้ไขปัญหาโดยพึ่งตนเอง

ผลงานวิจัยและงานเขียนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

กรมวิชาการเกษตร (2547) ได้นำเสนอข้อมูลการประมาณการต้นทุนการผลิตอ้อยจากศูนย์สารสนเทศ สำนักเศรษฐกิจการเกษตร ซึ่งต้นทุนการผลิตอ้อยในปีเพาะปลูก 2545/2546 ทั่วประเทศประมาณ 4,537 บาทต่อไร่ (<http://www.doa.go.th>)

อวารณ์ และพัชรินทร์ (2545) ได้นำเสนอรูปแบบการแก้ปัญหาด้านการตลาดของสหกรณ์ผู้เลี้ยงโคนม อำเภอไชยปราการ ซึ่งประสบปัญหาไม่มีตลาดรองรับน้ำนมดิบเนื่องจากอิงตลาดหลักเพียงตลาดเดียว ด้วยความสามัคคี การช่วยเหลือกันและการทำงานแบบมีส่วนร่วมเป็นหลัก ทำให้เกิดพลังกลุ่ม ซึ่งมีส่วนผลักดันให้เกิดการบริหารจัดการและสามารถแก้ไขปัญหานี้ได้ นอกจากนี้ยังได้ศึกษาหาช่องทางการตลาดและช่องทางในการจัดจำหน่ายที่มีอยู่ในอำเภอไชยปราการ ซึ่งนำไปสู่ความเข้มแข็งทางด้านการตลาดให้แก่ผลผลิตของสหกรณ์ และเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อไปในอนาคต

มูลนิธิไทยไลฟ์ (2545) ได้กล่าวถึงการแก้ปัญหาการตลาดของกลุ่มพรณไม้ ซึ่งเป็นกลุ่มอาชีพทอผ้าให้แก่สตรีในชนบทที่อยู่ใน โครงการพัฒนาการทอผ้าพื้นเมืองของสมาคมเทคโนโลยีที่เหมาะสมซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชน มีพื้นที่ดำเนินการ 24 หมู่บ้าน ใน อ.เกษตรวิสัย อ.สุวรรณภูมิ อ.ปทุมรัตน์ จ.ร้อยเอ็ด อ.ท่าตูม จ.สุรินทร์ และอ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ จำนวนสมาชิก 500 คนในปัจจุบัน จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มพรณไม้ เคยประสบปัญหาการจัดการด้านการตลาด โดยสมาชิกในกลุ่มบางรายได้ขายสินค้าให้พ่อค้าคนกลางที่เข้ามารับซื้อ จึงทำให้กลุ่มเกิดความขัดแย้งกันเองและกลุ่มไม่เข้มแข็ง ผลกำไรส่วนใหญ่ตกที่ พ่อค้า

คนกลาง แสดงให้เห็นว่าชาวบ้านไม่สามารถควบคุมราคาเองได้ ผู้บริโภค ก็ไม่สามารถสื่อสารโดยตรงกับผู้ผลิต ต้องขึ้นอยู่กับพ่อค้าคนกลาง ดังนั้นองค์กรเอกชนจึงได้เสริมกระบวนการคิดวิเคราะห์ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาการตลาดให้แก่กลุ่ม กลุ่มพรรณไม้ จึงได้แนวทางแก้ไขและพัฒนาการตลาดโดยการย้อมผ้าโดยใช้สีธรรมชาติ และนำเสนอสินค้าโดยการจัดนิทรรศการประกอบการสาธิตกระบวนการต่างๆ ผู้สังคมตามงานต่างๆ ซึ่งถือเป็นการเปิดตลาด และได้เปิดร้านขายผ้าของตนเองในภูมิภาคและในกรุงเทพฯ นอกจากนี้ยังมีการประชาสัมพันธ์โดยทำป้ายสินค้าและสัญลักษณ์ของกลุ่มติดบนสินค้าทุกชิ้น ปัจจุบันกลุ่มได้รับการยอมรับและเป็นที่รู้จักทั่วไปในกลุ่มผู้บริโภคที่นิยมสินค้าประเภทนี้ (www.thailife.de)

วิไลวรรณ (2547) ได้กล่าวถึงกลุ่มส่งเสริมการปลูกและผลิตน้ำอ้อย อำเภอพร้าวกะเทียม จังหวัดเชียงใหม่ว่า จากการที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับภูมิปัญญาการทำน้ำอ้อยในพื้นที่อำเภอพร้าวกะเทียม พบว่าเกษตรกรประสบปัญหาการตลาด และได้รับการแนะนำให้เกษตรกรรวมกลุ่มกัน เพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไขปัญหาการตลาด โดยได้ทดลองจัดการด้านตลาดเพื่อทดลองซื้อน้ำอ้อย แต่การดำเนินงานนั้นไม่ประสบผลสำเร็จ เนื่องจากสมาชิกยังไม่ให้ความร่วมมือในการดำเนินงานของกลุ่ม และไม่สามารถแก้ไขปัญหาการตลาดได้ จึงเป็นโจทย์วิจัยให้ศึกษาต่อไป

จากข้อเสนอแนะงานวิจัยของวิไลวรรณ (2547) ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาเพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาการตลาดน้ำอ้อยของเกษตรกรอย่างต่อเนื่อง โดยยังคงใช้แนวทางการรวมกลุ่มดัง รายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องที่กล่าวมาข้างต้น