บทที่ 5
สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงผลตอบแทนจากการลงทุนในการผลิตมะขามหวานแปรรูป ของกลุ่มเกษตรกรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ ในการเก็บข้อมูลจะใช้วิธีจากการสัมภาษณ์ โดยการแจกแบบสอบถามให้กับตัวแทนกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตมะขามหวานแปรรูป จำนวน 8 กลุ่ม คือ กลุ่มแปรรูปมะขาม ตำบลน้ำร้อน กลุ่มแม่บ้านยาวีร่วมใจ ตำบลวังชมภู กลุ่มแม่บ้านบ้านนาร่วมใจ ตำบลนางั่ว กลุ่มแม่บ้านพัฒนาแปรรูปมะขาม ตำบลตะเบาะ กลุ่มเกษตรสัมพันธ์ 954 ตำบลตะเบาะ กลุ่มแปรรูปมะขามครบวงจร ตำบลสะเดียง กลุ่มเกษตรกรแปรรูปมะขาม ตำบลชอนไพร กลุ่มเกษตรกรแปรรูปมะขาม ตำบลวังชมภู ซึ่งเป็นกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

ข้อมูลทั่วไป

กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตมะขามหวานแปรรูปในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ เกิดจากการรวมกลุ่มกันของเกษตรกรในหมู่บ้าน แต่ละกลุ่มมีสมาชิกประมาณ 10-20 คน แต่ในการผลิตมะขามหวานแปรรูปแต่ละครั้งสมาชิกในกลุ่มไม่ได้มาทำงานทุกคน จะเปลี่ยนกันมาทำงานโดยจะคิดค่าแรงงานเป็นรายวัน หรือเหมาจ่ายขึ้นอยู่กับการผลิตแต่ละครั้งให้กับสมาชิกที่มาทำงาน มีการแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก และกรรมการ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนกลุ่มในการบริหารงานของกลุ่ม แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ของกลุ่มได้มาจากการร่วมหุ้นกันของสมาชิกรายละ 1,000-2,000 บาท และบางกลุ่มก็ได้รับเงินทุนหรือเครื่องมือและอุปกรณ์สนับสนุนจากส่วนราชการ กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตมะขามหวานแปรรูปทั้งหมด 8 กลุ่มทำการประกอบอาชีพผลิตมะขามหวานแปรรูปเป็นอาชีพเสริม คือจะทำมะขามหวานแปรรูปหลังจากการว่างจากการทำอาชีพหลักของแต่ละคน ไม่ว่าจะเป็นการค้าขาย หรือการทำไร่ทำนาเสร็จแล้ว สมาชิกคนใดว่างก็จะมาช่วยกันทำการผลิตมะขามหวานแปรรูป

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เหตุผลที่กลุ่มเกษตรกรเข้ามาประกอบอาชีพผลิตมะขามหวานแปรรูป เนื่องจากต้องการหารายได้เสริมจากอาชีพหลัก คิดเป็นร้อยละ 30.00 จากการชักชวนรวมกลุ่มกันในแต่ละหมู่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 20.00 ได้รับการฝึกฝนจากรัฐบาล คิดเป็นร้อยละ 20.00 เห็นว่ามีมะขามหวานในท้องถิ่นมาก คิดเป็นร้อยละ 20.00 และคิดว่าจะมีผลกำไร คิดเป็นร้อยละ 10.00

การผลิตมะขามหวานแปรรูปมีหลายผลิตภัณฑ์ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มเกษตรมีการผลิตมากที่สุดได้แก่ มะขามคลุก คิดเป็นร้อยละ 35.29 เนื่องจากมีวิธีการผลิตที่ไม่ยุ่งยาก และอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตก็หาง่าย ผลิตมะขามกวน คิดเป็นร้อยละ 29.41 ผลิตมะขามแช่อิ่มคิดเป็นร้อยละ 11.77 ผลิตมะขามแก้วคิดเป็นร้อยละ 11.77 ผลิตแยมมะขาม คิดเป็นร้อยละ 5.88 และผลิตน้ำมะขามคิดเป็นร้อยละ 5.88

อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการผลิตมะขามหวานแปรรูป เป็นอุปกรณ์ที่มีราคาที่ไม่สูง สามารถหาซื้อได้ตามตลาดทั่วไป และมีอายุการใช้งานที่สั้น 1-3 ปี การผลิตมะขามหวานแปรรูปแต่ละประเภทก็จะมีเครื่องมือและอุปกรณ์ที่แตกต่างกันไป แต่ผลิตภัณฑ์บางชนิดก็สามารถใช้อุปกรณ์ร่วมกันได้ เช่น เตา หม้อ กะละมัง ส่วนเครื่องมือที่ใช้ในการบรรจุหีบห่อได้แก่ เครื่องหนีบพลาสติก ไดร์ ซึ่งก็แล้วแต่บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์มะขามหวานแปรรูปแต่ละประเภท

วัตถุดิบ ได้แก่มะขามหวาน จะไม่มีการปลูกเอง มะขามหวานที่นำมาแปรรูปจะซื้อทั้งหมด โดยซื้อจากสมาชิกในกลุ่ม หรือซื้อจากเจ้าของสวนในชุมชนนั้น โดยแต่ละกลุ่มจะซื้อมะขามหวานแต่ละชนิดแล้วแต่ว่าผลิตมะขามแปรรูปประเภทใด ลักษณะของมะขามหวานที่ทำการซื้อส่วนใหญ่กลุ่มเกษตรกรจะซื้อมะขามหวานทั้งที่แกะเปลือกแล้วและมะขามหวานที่แกะทั้งเปลือกและเมล็ด จำนวน 6 กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 50.00 มะขามหวานที่แกะเปลือกและเมล็ดแล้ว จำนวน 2 กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 25.00 และทั้งมะขามหวานที่แกะเปลือกแล้ว มะขามหวานที่แกะทั้งเปลือกและเมล็ด และมะขามหวานสดแก่จัดจำนวน 2 กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 25.00 ซึ่งลักษณะของมะขามหวานที่ทำการซื้อนี้จะขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์มะขามหวานแปรรูปที่กลุ่มเกษตรทำการผลิต ถ้าทำการผลิตมะขามคลุก ก็จะซื้อมะขามที่แกะเปลือกแล้ว กลุ่มที่ผลิตมะขามแก้ว มะขามกวน น้ำมะขามและแยมมะขาม ก็จะซื้อมะขามที่แกะเปลือกและเมล็ดแล้ว ส่วนกลุ่มที่ผลิตมะขามแช่อิ่มก็จะซื้อมะขามหวานสดแก่จัด

แรงงานส่วนใหญ่จากสมาชิกในกลุ่ม และลูกจ้างชั่วคราวที่ไม่ใช่สมาชิกในกลุ่ม จำนวน 8 กลุ่ม หรือคิดเป็นร้อยละ 100.00 แต่อย่างไรแรงงานส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกในกลุ่มเป็นสำคัญ โดยคิดค่าจ้างเป็นรายวัน หรือเหมาจ่ายแล้วแต่กรณีเป็นครั้ง ๆ ไปในการผลิตแต่ละครั้ง นอกจากกรณีที่สมาชิกในกลุ่มไม่สามารถมาทำงานได้เพียงพอกับจำนวนแรงงานที่ต้องการ ก็จะมี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

การจ้างลูกจ้างที่ไม่ใช่สมาชิกกลุ่มมาทำงาน เพื่อที่จะได้แรงงานเพียงพอกับความต้องการ โดยคิดค่าจ้างเป็นรายวัน หรือเหมาจ่ายแล้วแต่กรณีเป็นครั้ง ๆ ไปเช่นเดียวกับสมาชิกในกลุ่ม

ภาวะการตลาด จากการสำรวจพบว่ากลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตมะขามหวานแปรรูปทั้งหมดไม่มีร้านจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม กลุ่มผู้ผลิตจะใช้บริเวณบ้านของสมาชิกที่ทำการผลิตสินค้าเป็นที่เก็บสินค้า ส่วนการจำหน่ายส่วนใหญ่จะส่งให้ร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของฝาก ตลาดในตัวเมือง และสถานที่จำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์ในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ส่วนการขายปลีกจะได้ขายต่อเมื่อลูกค้ามาซื้อที่บ้านเอง หรือมีการจัดงานหรือเทศกาลขึ้น ก็จะนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มออกไปวางจำหน่ายด้วย ส่วนปริมาณการจำหน่ายมีแนวโน้มสูงขึ้น แต่ราคาขายจะเท่าเดิม เนื่องจากมีคู่แข่งทางตลาดเพิ่มขึ้น ทั้งผู้ผลิตรายย่อยและผู้ผลิตรายใหญ่ต่างอำเภอ นอกจากนี้ปริมาณการจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง ในระหว่างปีไม่คงที่ ส่วนมากปริมาณการขายส่งมากกว่าการขายปลีก ซึ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อปริมาณการจำหน่ายคือ เทศกาลการท่องเที่ยวและฤดูกาลผลิตของมะขามหวาน

ช่องทางการจำหน่าย กลุ่มเกษตรผู้ผลิตจะไม่ได้กำหนดแน่นอนว่าจะจำหน่ายอย่างไรโดยผลิตภัณฑ์ที่ผลิตส่วนใหญ่จะมีการสั่งซื้อเข้ามาจากตลาดขายส่ง ทั้งในตลาดอำเภอเมืองและตลาดต่างจังหวัด ได้แก่ พิษณุโลก กรุงเทพมหานคร ส่วนที่เหลือบางส่วนจะเก็บไว้ขายปลีกให้กับคนในท้องถิ่นหรือนักท่องเที่ยวที่ผ่านมาซื้อ

ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการผลิตมะขามหวานแปรรูป

เงินลงทุนจะเป็นการลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการบรรจุหีบห่อ ซึ่งการผลิตมะขามหวานแต่ละประเภทจะใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ที่แตกต่างกัน ผลิตภัณฑ์แยมมะขามลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ เท่ากับ 9,001 บาท ผลิตภัณฑ์น้ำมะขามลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์เท่ากับ 4,320 บาท ผลิตภัณฑ์มะขามแช่อิ่มลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ เท่ากับ 6,350 บาท ผลิตภัณฑ์มะขามกวนลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ เท่ากับ 7,180 บาท ผลิตภัณฑ์มะขามคลุกลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ เท่ากับ 5,950 บาท และผลิตภัณฑ์มะขามแก้วลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ เท่ากับ 4,340 บาท ซึ่งเป็นเงินลงทุนที่น้อยมาก ส่วนด้านสถานที่จะใช้บริเวณใต้ถุนบ้านหรือบริเวณส่วนหนึ่งของบ้านเป็นสถานที่ในการผลิต และพื้นที่ที่ใช้ในการผลิตนี้ถ้าไม่ได้นำมาใช้ในการผลิตมะขามหวานแปรรูปก็ไม่ได้นำใช้ประโยชน์อย่างอื่น ฉะนั้นจึงไม่ได้นำค่าเช่ามาคิดเป็นต้นทุนการผลิต

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ต้นทุนการผลิตมะขามหวานแปรรูปของกลุ่มเกษตรกรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ มีต้นทุนแยมมะขามเท่ากับ 20.82 บาทต่อขวด มีต้นทุนผันแปรคิดเป็นร้อยละ 69.87 ต้นทุนน้ำมะขามเท่ากับ 6.69 บาทต่อขวด มีต้นทุนผันแปรคิดเป็นร้อยละ 81.71 ต้นทุนมะขามแช่อิ่มเท่ากับ 27.03 บาทต่อถุง มีต้นทุนผันแปรคิดเป็นร้อยละ 65.80 ต้นทุนมะขามกวนเท่ากับ 13.39 บาทต่อห่อ มีต้นทุนผันแปรคิดเป็นร้อยละ 87.91 ต้นทุนมะขามคลุกเท่ากับ 21.06 บาทต่อถุง มีต้นทุนผันแปรคิดเป็นร้อยละ 58.27 ต้นทุนมะขามแก้วเท่ากับ 28.99 บาทต่อถุง มีต้นทุนผันแปรคิดเป็นร้อยละ 69.96

ผลตอบแทนในการผลิตมะขามหวานแปรรูปของกลุ่มเกษตรกรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์

ปริมาณการผลิตจะเท่ากับปริมาณการจำหน่าย โดยไม่มีสินค้าคงเหลือ เนื่องจากส่วนมากกลุ่มเกษตรกรจะทำการผลิตสินค้าตามปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้า เมื่อทำการผลิตเสร็จก็จะขายทันที โดยแยมมะขามมีปริมาณการผลิตจำนวน 7,200 ขวดต่อปี น้ำมะขามมีปริมาณการผลิตจำนวน 9,600 ขวดต่อปี มะขามแช่อิ่มมีปริมาณการผลิตจำนวน 2,400 ถุงต่อปี มะขามกวนมีปริมาณการผลิตจำนวน 7,680 ห่อต่อปี มะขามคลุกมีปริมาณการผลิตจำนวน 2,400 ถุงต่อปี มะขามแก้วมีปริมาณการผลิตจำนวน 1,920 ถุงต่อปี

รายได้จากการจำหน่าย แยมมะขาม เท่ากับ 201,600 บาทต่อปี น้ำมะขามเท่ากับ 76,800 บาทต่อปี มะขามแช่อิ่มเท่ากับ 96,000 บาทต่อปี มะขามกวนเท่ากับ 115,200 บาทต่อปี มะขามคลุกเท่ากับ 84,000 บาทต่อปี มะขามแก้วเท่ากับ 76,800 บาทต่อปี

ผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์แบ่งเป็นแต่ละประเภทดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์แยมมะขาม มีกำไรสุทธิ 33,465.00 บาทต่อปี อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 34.51 อัตราส่วนกำไรสุทธิเป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 25.67 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 574.68

2. ผลิตภัณฑ์น้ำมะขาม มีกำไรสุทธิ 12,608.00 บาทต่อปี อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 19.64 อัตราส่วนกำไรสุทธิเป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 16.42 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 292.00

3. ผลิตภัณฑ์มะขามแช่อิ่ม มีกำไรสุทธิ 31,123.33 บาทต่อปี อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 47.97 อัตราส่วนกำไรสุทธิเป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 32.41 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 490.00

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4. ผลิตภัณฑ์มะขามกวน มีกำไรสุทธิ 12,381.20 บาทต่อปี อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 12.04 อัตราส่วนกำไรสุทธิเป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 10.75 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 172.44

5. ผลิตภัณฑ์มะขามคลุก โดยมีกำไรสุทธิ 33,465.00 บาทต่อปี อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 66.22 อัตราส่วนกำไรสุทธิเป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 39.85 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 562.44

6. ผลิตภัณฑ์มะขามแก้ว มีกำไรสุทธิ 51,727.00 บาทต่อปี อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 37.96 อัตราส่วนกำไรสุทธิเป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 27.51 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นจำนวนเท่ากับ 487.00

สรุปผลิตภัณฑ์มะขามหวานแปรรูปที่ให้ผลตอบแทนสูงสุด ได้แก่ มะขามคลุก รองลงมา ได้แก่ มะขามแช่อิ่ม มะขามแก้ว แยมมะขาม น้ำมะขามและ มะขามกวนตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมการผลิตมะขามหวานแปรรูปนี้ ให้ผลตอบแทนค่อนข้างสูง และมีเงินลงทุนต่ำ

ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละด้านในการผลิตมะขามหวานแปรรูป

เนื่องจากการผลิตมะขามหวานแปรรูปของกลุ่มเกษตรกร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นกิจกรรมที่เกษตรกรรวมกลุ่มทำกันภายในชุมชน โดยใช้เวลาว่างหลังจากการประกอบอาชีพหลัก สภาพการประกอบอาชีพในการผลิตมะขามหวานแปรรูปส่วนมากจะใช้แรงงานคนในการผลิต ไม่ได้ใช้เทคโนโลยีเข้าช่วยเพื่อให้การผลิตเร็วขึ้น

ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของกลุ่มเกษตรผู้ผลิตที่ได้จากการสังเกตและสอบถาม

1. ปัญหาด้านกรรมวิธีการผลิต ขาดแรงงานที่มีความรู้และ ความชำนาญในการผลิตมะขามหวานแปรรูป เนื่องจากการผลิตมะขามหวานแปรรูปของกลุ่มเกษตรกรส่วนมากใช้แรงงานคนในการผลิต การผลิตต้องใช้เทคนิคความชำนาญ เช่น การกวนมะขามให้พอเหมาะ การต้มน้ำมะขามให้ได้ความเข้มข้นพอดี การกวนแยมมะขาม การทำมะขามคลุกไม่ให้เปียกเกินไป และการกวนมะขามเพื่อทำมะขามแก้วให้พอเหมาะไม่เเข็งหรือนิ่มเกินไป ซึ่งเทคนิคต่าง ๆ เหล่านี้ต้องใช้แรงงานผู้มีความชำนาญในการผลิต บางครั้งทำให้เกิดความล้มเหลวในการผลิต

2. การจำหน่ายสินค้าที่ผลิตได้ เนื่องจากขาดการศึกษาทางด้านการตลาด กล่าวคือไม่สามารถวางแผนได้ล่วงหน้าว่าตลาดผู้บริโภคมีแนวโน้มจะซื้อสินค้ามากขึ้นหรือลดลง ผู้ผลิตก็จะทำการผลิตสินค้าไปเรื่อย ๆ ตามคำสั่งซื้อของพ่อค้าคนกลาง เพราะส่วนมากสินค้าที่ผลิตก็จะขาย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่งให้กับพ่อค้าคนกลาง ในตลาดอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ และต่างจังหวัด กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตยังขาดความรอบรู้ด้านข่าวสารการตลาดเกี่ยวกับราคาและหลักเกณฑ์ในการค้า อีกทั้งบางกลุ่มมีความกระตือรือร้นน้อยที่จะหาตลาดเอง นอกจากนี้กลุ่มเกษตรผู้ผลิตยังไม่มีสถานที่ไว้จำหน่ายสินค้าปลีกให้กับผู้บริโภคทั่วไป ทำให้ตลาดขายปลีกมีน้อย ถ้ากลุ่มผู้ผลิตสามารถขายให้กับผู้บริโภคได้โดยตรงก็จะทำให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น เพราะราคาขายสูงกว่าราคาขายส่ง

3. การแข่งขันกับกิจการผลิตมะขามหวานแปรรูปที่ใหญ่กว่า เนื่องจากจังหวัดเพชรบูรณ์มีผลผลิตมะขามหวานมาก และมีชื่อเสียง และสินค้ามะขามหวานแปรรูปก็เป็นที่สนใจของผู้บริโภค ทำให้มีผู้ประกอบการในรูปแบบบริษัทจัดทำโรงงานผลิตมะขามหวานแปรรูปขึ้นในต่างอำเภอหลายแห่ง ทำให้มีคู่แข่งในตลาดมากขึ้น

4. ปัญหาการขาดแคลนเงินทุน ส่วนใหญ่แหล่งเงินทุนของกลุ่มเกษตรกรมาจากการระดมทุนของสมาชิกในกลุ่ม และบางกลุ่มก็ได้รับเงินสนับสนุนจากส่วนราชการในการซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์บ้าง และบางครั้งทำให้ทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอในการที่จะซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตครั้งต่อไป สาเหตุอาจมาจากลูกค้าชำระค่าสินค้าล่าช้า

5. ปัญหาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากปัจจุบันการผลิตมะขามหวานแปรรูปของกลุ่มเกษตรกรมีการผลิตมะขามหวานแปรรูปในรูปแบบเดิม ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ให้มีหลากหลายมากขึ้น ส่วนการบรรจุหีบห่อของผลิตภัณฑ์นั้น ยังเน้นการบรรจุหีบห่อแบบง่ายๆ เช่น ถุงพลาสติก ไม่มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีหลายหลายมากขึ้น

ข้อเสนอแนะ

การศึกษาผลตอบแทนจากการลงทุนในการผลิตมะขามหวานแปรรูป ของกลุ่มเกษตรกรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยใช้การสัมภาษณ์ และ แบบสอบถาม กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตมะขามหวานแปรรูป จำนวน 8 กลุ่มพบว่า

1. การผลิตมะขามหวานแปรรูปให้ผลตอบแทนค่อนข้างสูงมาก เมื่อเปรียบเทียบกับเงินลงทุน และสามารถทำเป็นอาชีพเสริม เพิ่มรายได้ให้แก่คนในชุมชน ฉะนั้นรัฐบาลควรมีการจัดส่งเจ้าหน้าที่ช่วยฝึกอบรมกลุ่มเกษตรกรมีความสนใจ และพัฒนากระบวนการผลิต เพื่อปรับปรุงการผลิตให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลายหลายมากขึ้น รวมทั้งบรรจุภัณฑ์ที่บรรจุสินค้า ควรพัฒนาให้มีรูปแบบที่น่าสนใจ เป็นเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เพื่อจูงใจผู้บริโภคให้เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สำหรับเป็นของฝากมากขึ้น

2. เนื่องจากกลุ่มเกษตรผู้ผลิตขาดความรู้ด้านการตลาด ถึงแม้ว่ากลุ่มเกษตรกรจะเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ แต่ทางหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องก็ไม่ได้ติดตามผลการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรตลอด ทางรัฐบาลควรมีการจัดตั้งหน่วยงานบริการข่าวสารข้อมูลด้านการตลาดเผยแพร่ให้กลุ่มผู้ผลิต เกี่ยวกับราคาและความต้องการของผู้บริโภค รสนิยมของผู้บริโภคว่านิยมบริโภคผลิตภัณฑ์ประเภทใด ฤดูกาลจำหน่ายและหลักเกณฑ์การค้า เพื่อให้กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตสินค้าสามารถเจาะตลาดได้อย่างถูกต้อง และทราบว่าถ้าสามารถขายผลิตภัณฑ์สามารถขายผ่านผู้ใดและมีองค์กรใดที่ให้ความช่วยเหลืออยู่หรือไม่

3. การให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุน รัฐบาลควรจัดสรรงบประมาณเพื่อส่งเสริมการประกอบอาชีพ อาจจะสนับสนุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ หรือเงินทุนหมุนเวียน นอกจากนี้อาจส่งเสริมให้กลุ่มเกษตรกรหาแหล่งเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ เช่น กู้เงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ในโครงการเงินกู้กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นต้น

4. กลุ่มเกษตรกรควรจัดหาสถานที่เป็นร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์มะขามหวานแปรรูปของกลุ่มเพื่อจะได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายในการขายปลีก และเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มด้วย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved