

## แนวทางการพัฒนาของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามแบบมีส่วนร่วม ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา

### Development Guidelines for Bann Dorn Sanam Chilli Paste Group Through Participation,

#### Dok Khamtai sub-district, Dok Khamtai district, Phayao Province

ธีรุตม์ หมั่นวงศ์เทพ นวพร เกษสุวรรณ

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา

19 หมู่ 2 ต.แม่กา อ.เมือง จ.พะเยา 56000 โทรศัพท์ 0-5446-6666 ต่อ 1676 E-mail:theerut.mu@gmail.com

#### บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง “แนวทางการพัฒนาของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามแบบมีส่วนร่วม ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา” มีวัตถุประสงค์การศึกษา 3 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาบริบท และศักยภาพของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม 2) เพื่อศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม และ 3) เพื่อหาแนวทางการพัฒนาของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ แบบมีส่วนร่วม และทำการเก็บข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม และภาคีที่เกี่ยวข้องอื่นๆภายในตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา จำนวนทั้งสิ้น 15 คน ผลการศึกษาพบว่า

1) ตำบลดอกคำใต้ เป็นที่ราบลุ่ม ดินดี เหมาะแก่การทำเกษตร มีสภาพความเป็นอยู่ผสมผสานระหว่างชุมชนในเมืองและชุมชนชนบท และด้านเศรษฐกิจ มีกลุ่มอาชีพที่สำคัญได้แก่กลุ่มน้ำพริกแม่บ้านหมู่ 6 บ้านดอนสนาม ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีเป้าหมายในการดำเนินงานของกลุ่มที่ชัดเจน คือ ต้องการเป็นที่รู้จักและติดตลาดของจังหวัดพะเยา ได้รับการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน และได้รับเลือกให้เป็นสินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว

2) ผลการศึกษา จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม พบว่า 2.1) จุดแข็งได้แก่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามไม่ใส่สารกันบูด โรงเรือนเครื่องมือ วัสดุ และอุปกรณ์ที่ใช้มีความทันสมัย วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีคุณภาพ และเป็นของในท้องถิ่น จ.พะเยา ผลิตภัณฑ์มีรสชาติอร่อย มีเอกลักษณ์ มีเคล็ดลับในการบริโภค และมีประสบการณ์ทำน้ำพริกมายาวนานกว่า 10 ปี 2.2) จุดอ่อน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามยังไม่ได้รับมาตรฐานจากหน่วยงานของภาครัฐ เช่น มาตรฐานฮาลาล มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และ One Tambon One Product (OTOP) ขาดด้านการประชาสัมพันธ์ และสมาชิกภายในกลุ่มส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ซึ่งไม่มีแนวคิดการขยายกลุ่ม ทำให้ยากต่อการพัฒนาฯ 2.3) โอกาส ได้แก่ การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐได้แก่ มหาวิทยาลัยพะเยา องค์การบริหารส่วนตำบลดอกคำใต้ สำนักงานเกษตรอำเภอดอกคำใต้ สหกรณ์การเกษตรจังหวัดพะเยา พัฒนาชุมชนอำเภอดอกคำใต้ และพัฒนาชุมชนจังหวัดพะเยา 2.4) อุปสรรค ได้แก่ คู่แข่งมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มากกว่า

3. แนวทางการพัฒนาของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม มีทั้งหมด 12 แนวทาง ดังนี้ 1) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันศึกษาบริบท และศักยภาพของกลุ่ม 2) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่ม 3) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดเวทีระดมความคิดเห็นในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมในการพัฒนา 4) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดเวทีแสดงความคิดเห็น และการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย 5) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพื่อให้ได้รับมาตรฐาน ออย., GAP, GMP, HACCP, Qmark, มผช., มอก., มาตรฐานเกษตรอินทรีย์, ฮาลาล 6) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันแสวงหาแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ โดยต้องมาจากจากชุมชน 100 % 7) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันรักษาสิ่งแวดล้อมในกระบวนการผลิต 8.การผลิตสามารถผลิตผลิตภัณฑ์นั้นได้อย่างซ้ำๆ และสามารถผลิตได้ในปริมาณและคุณภาพที่ใกล้เคียงของเดิม รสชาติต้องเหมือนเดิมทุกครั้ง 9) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันดำเนินการสำรวจตลาด เพื่อที่จะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของ 10) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย สวยงาม และตอบสนองความต้องการของตลาด 11) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่าย โดยต้องมีการจัดทำให้ชัดเจน ตรวจสอบได้ 12) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดบันทึกเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ ความเป็นมาอย่างชัดเจน

**คำสำคัญ:** แนวทางการพัฒนา กลุ่มอาชีพ และการมีส่วนร่วม

#### Abstract

The purposes of this research were to study the context and the proficiency of Ban Don Sanam Chilli Paste Group, to study the strengths, the weaknesses,

the opportunities, and obstacles of the study group, and to find the solution to improve the potential of the products of the study group. Qualitative participatory action research was used to collect the data from Ban Dorn Sanam Chilli Paste Group and other associate members within Dok Khamtai sub-district, Dok Khamtai district. 15 people were purposively selected. The results found that:

1. Based on geographic and demographic features, Dok Khamtai sub-district is located in alluvial plain containing fertile soils and many natural resources. The community living conditions are integrated between rural and urban lifestyle. Ban Don Chilli Paste Group in Moo 6 is one of the Dok Khamtai sub-district occupation group. In economic view, this group has potential of the production, the business administration, the financial management, and the marketing. This group has been registered as the community enterprise aimed at satisfying the consumers in Phayao province and chosen to be 5 stars OTOP product.

2. Based on the SWAT analysis, the study found that 2.1) the strengths of the group's product are that the preservatives are not added in the product, all work equipment are modern and appropriate for producing purposes. Materials and ingredients are finely selected. It holds the unique taste with 10 years of manufacturing. 2.2) Weaknesses are that the product hasn't been approved by Halal standard or Thai community product standard as of no governmental officers encourage the OTOP product regularly and effectively. Besides, there is short of public relation. And the members of the group have no creative idea to increase the potential of the product because of the elderly age. 2.3) The opportunities are the is currently supported by many governtal organizations including University of Phayao, Dok Khamtai Subdistrict Administrative Organization, Dok Khamtai Agricultural Organization, Dok Khmatai Agricultural Cooperation

Organization, Dok Khmatai Community Development Organization, and Phayao Provincial Community Development Organization. 2.4) The threats are chance of high competition of the product distribution.

3. 12 approaches for development based on PAR are as follows; 1) It is very crucial for all group members to study the environment, content and the potential. 2) The group is opt to be academically acknowledged the SWAT analysis.3) It should be more brainstorming among the group members in choosing the appropriate product to be developed. 4) The proper way to find developing procedure is to hold community forum to express and share communities' opinions. 5) The product should be authorized by any standardized quality control organizations including FDA certificate, GAP, GMP, HAACP, Q-Mark, Thai community product standard, and TIS. 6) The product should be manufactured from 100% local ingredients. 7). It should be concerned about preserving the environment throughout the production procedure. 8) The product should be at the same quality as any other productions. 9) The market survey should be hold before and after the production. 10) The new packaging container should be designed. 11) The accounting process should be applied. 12) The history of making the product should be recorded.

**Keywords:** approach of development, occupation group, and participation.

## 1. บทนำ

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ร่วมกับองค์การบริหารส่วนตำบลดอกคำใต้ ได้มีการประชุมเพื่อปรึกษาและวางแผนในการพัฒนาความเป็นอยู่ของกลุ่มประชากรในเขตตำบลดอกคำใต้ และได้ดำเนินการลงพื้นที่ในการสำรวจสภาพปัญหาที่แท้จริงและความต้องการของกลุ่มประชากรต่างๆ โดยพบว่าสภาพปัญหาของกลุ่มประชากรที่สำคัญได้แก่ ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจและการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพ ซึ่งเป็นปัญหาที่เกิดจากการรวมตัว

กันของประชาชนในการก่อตั้งกลุ่มอาชีพ เพื่อผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ในการส่งออกและจำหน่าย โดยสภาพปัญหาส่วนใหญ่เนื่องมาจากระบบการ และสมาชิกกลุ่มอาชีพต่างๆในชุมชนขาดความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านการบริหารธุรกิจ ทำให้การดำเนินงานของกลุ่มอาชีพต่างๆ ยังไม่มีประสิทธิภาพตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ [1]

ทางคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ ได้เล็งเห็นถึงความ ต้องการและสภาพปัญหาดังกล่าว จึงได้ริเริ่มโครงการบริการวิชาการภายใต้ชื่อโครงการ อบรมเชิงปฏิบัติการแผนธุรกิจสำหรับกลุ่มอาชีพในเขตตำบล ดอกคำใต้ หลังจากการดำเนินโครงการดังกล่าวเสร็จสิ้นทางคณะ วิทยาการจัดการฯ ได้มีการลงพื้นที่สำรวจความก้าวหน้า ติดตาม และประเมินผลโครงการ พบว่าทางกลุ่มน้ำพริกแม่บ้านหมู่ที่ 6 บ้าน ดอนสนาม ต.ดอกคำใต้ อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา ซึ่งเป็นกลุ่มที่ก่อตั้ง ขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2551 โดยระยะแรกเป็นการร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านที่ สูงอายุ เพื่อหางานทำในเวลาว่าง และเป็นการหารายได้เสริมเพื่อ เลี้ยงครอบครัว โดยมีนางทองเพียร สิงห์ชู เป็นประธานกลุ่มได้ รวบรวมแม่บ้านที่มีฝีมือในการทำน้ำพริกหลาก เพื่อจัดจำหน่ายโดยมี ผลิตภัณฑ์ 4 ชนิด ได้แก่ น้ำพริกปลา น้ำพริกตาแดง น้ำพริกแมงดา และน้ำพริกแกง โดยจัดจำหน่ายให้กับคนในหมู่บ้านและหมู่บ้าน ใกล้เคียง รวมถึงตลาดแม่ทองคำ ปัจจุบัน มีสมาชิกกลุ่มทั้งหมด 10 คน [2] ซึ่งในระยะต่อมาทางกลุ่มมีความต้องการที่จะขยายตลาด และเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด แต่ประสบปัญหา คือ ผลิตภัณฑ์ทั้ง 4 ชนิดของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามนั้นยังไม่มีมาตรฐาน OTOP รับรองซึ่งจะทำให้คุณค่าของผลิตภัณฑ์ลดลง และไม่ได้รับการ สนับสนุนจากทางหน่วยงานของรัฐ ผสมกับเป้าหมายในการ ดำเนินงานของกลุ่มที่ชัดเจน คือ ต้องการเป็นที่รู้จักและ ติดตลาดของจังหวัดพะเยา ได้รับการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน และได้รับเลือกให้เป็นสินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว ซึ่งทางกลุ่มยังไม่ สามารถดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าวได้

ดังนั้นหากมีการศึกษาแนวทางการพัฒนากลุ่มน้ำพริก บ้าน ดอน ส นาม แบบ มี ส่วน ร่วม ตำบล ดอก คำ ใต้ อำเภอ ดอก คำ ใต้ จังหวัด พะเยา ก็จะทำให้ทางกลุ่มประสบ ความสำเร็จในการดำเนินงานต่อไป [3]

## 2. วัตถุประสงค์

1) เพื่อศึกษาบริบท และศักยภาพของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอน สนาม

2) เพื่อศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม

3) เพื่อหาแนวทางการพัฒนากลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม

## 3. ทฤษฎี กรอบแนวคิดการวิจัยและผลงานวิจัย

### ที่เกี่ยวข้อง

3.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือ OTOP เป็นแนวคิดที่ต้องการดำเนินงานเพื่อให้เกิดการพัฒนา ศักยภาพของชุมชนในการสร้างเอกลักษณ์สินค้าชุมชนของแต่ละ พื้นที่ให้มีตลาดรองรับและทำเป็นธุรกิจที่ยั่งยืนผลิตภัณฑ์ ไม่ได้ หมายถึงตัวสินค้าเพียงอย่างเดียว แต่เป็นกระบวนการทางความคิด ดูแล อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การรักษาภูมิ ปัญญาไทย การท่องเที่ยว ศิลปวัฒนธรรมประเพณี การต่อยอด ภูมิปัญญาท้องถิ่นการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ ที่มีคุณภาพ มีจุดเด่น มีจุดขาย เป็นที่รู้จักกันแพร่หลายไปทั่ว ประเทศและทั่วโลก โดยหลักการพื้นฐาน ได้แก่ภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่ สากล (Local Yet Global) 2) พึ่งตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ (Self-Reliance Creativity) 3) การสร้างทรัพยากรมนุษย์ [4] หลักการดำเนินงานของ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์หรือ OTOP ประกอบด้วยการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนในด้านต่างๆ ได้แก่ 1) ด้าน เงินทุน 2) ด้านการผลิต 3) ด้านการตลาด และ 4) ด้านการบริหาร จัดการ [5]

### 3.2 แนวคิดเรื่องการมีส่วนร่วม

การมีส่วนร่วมนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ใหญ่ๆ คือ การมีส่วนร่วมในระดับจุลภาค (micro participation) ที่เน้นการมีส่วนร่วมที่ใกล้ชิด โดยบุคคลได้เข้าไปร่วมทำกิจกรรม หรือโครงการทุกขั้นตอน โดยเข้าไปร่วมค้นหาปัญหา ร่วมวางแผน ร่วมตัดสินใจ ระดมทรัพยากรบริหารจัดการ ร่วมติดตามประเมินผล รวมถึงการร่วมรับประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการทำกิจกรรมหรือ โครงการนั้น อีกประเภทอันได้แก่ การมีส่วนร่วมในระดับมหภาค (macro participation) ที่เน้นการมีส่วนร่วมทางการเมืองโดยผ่าน สิทธิหรือตัวแทนเพื่อผลประโยชน์ของการกระจายอำนาจ การ พัฒนาเพื่อส่วนรวมเพื่อการกำหนดอนาคตและแนวทางการพัฒนา

องค์ประกอบของการมีส่วนร่วม 3 ลักษณะ คือ

1) การพึ่งพาซึ่งกันและกัน (Interdependence) 2) ความสมดุล (Balance) เป็นความสัมพันธ์ที่เท่าเทียมกันเสมอภาคกัน และ 3) หุ้นส่วน (Partner) เป็นความสัมพันธ์ที่มีผลประโยชน์ ร่วมกัน

### 3.3 แนวคิดเรื่องการวิเคราะห์ SWOT

การวิเคราะห์ SWOT เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและปัจจัยต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร ที่มีผลกระทบต่อการบริหารจัดการ และการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดขององค์กร โดยปัจจัยที่เป็นจุดแข็งขององค์กร (Strengths) เป็นปัจจัยภายในที่นำมาใช้ประโยชน์เพื่อการบรรลุเป้าหมายของการดำเนินการทางกิจกรรมการบริหารงาน เช่น กำลังทุน แรงงานที่มีประสิทธิภาพ ในขณะที่จุดอ่อนขององค์กร (Weakness) เป็นปัจจัยในทางองค์กร จะต้องนำมาปรับปรุงแก้ไข ซึ่งจุดด้อยนี้อาจเป็นปัจจัยที่ส่งผลเสียต่อการดำเนินงานในอนาคต ถ้าไม่ได้รับการแก้ไขได้ทันท่วงที เช่น กำลังการผลิตของเครื่องจักรยังไม่ได้มาตรฐานหรือพนักงานไม่เพียงพอต่อการผลิต ส่วนทางด้านโอกาสทางสภาพแวดล้อม (Opportunities) เป็นสถานการณ์ที่ให้โอกาสเพื่อการบรรลุเป้าหมายองค์กร ได้แก่ โอกาสทางการตลาดที่มีผู้แข่งขันน้อยราย เป็นต้น และในทางตรงกันข้ามอุปสรรคทางสภาพแวดล้อม (Threats) เป็นสถานการณ์ที่ขัดขวางการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ได้แก่ การคมนาคมขนส่งที่ติดขัดไปจนถึงการส่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ศาสนา หรือวัฒนธรรมของประชากรท้องถิ่น ทั้งนี้ ผลจากการวิเคราะห์ SWOT จะใช้เป็นแนวทางในการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์ เพื่อให้องค์กรเกิดการพัฒนาไปในทางที่เหมาะสม [6] และยังทำให้ทางกลุ่มทราบถึงศักยภาพของตนเองว่ามีมากน้อยเพียงใด เพื่อจะได้เตรียมความพร้อมที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่ OTOP ต่อไป

### 3.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชไมพร สิบสุโท และคณะได้ทำการศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การพัฒนากลุ่มอาชีพเพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการแข่งขันกรณีศึกษากลุ่มอาชีพทอผ้าลายสายฝน ตำบลบ้านกิว อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ผลจากการศึกษาพบว่า การแสวงหากลยุทธ์การพัฒนา คือ การจัดทำแผนธุรกิจ [7]

อัจฉรา มลิวงค์ ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนวดแผนไทยบ้านแม่ทะ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ผลจากการศึกษาพบว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์เข้าสู่กระบวนการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ดังนี้ 1) สมาชิกกลุ่มต้องเข้าใจถึงศักยภาพตนเองในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม 2) สมาชิกกลุ่มต้องมีความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่มาตรฐาน มผช. 3) ผลิตภัณฑ์ที่จะพัฒนาและนำเข้าสู่กระบวนการรับรอง มผช. จะต้องผ่านความเห็นชอบจากสมาชิก 4) กลุ่มจะต้องได้รับการหนุนเสริมทั้งด้านองค์ความรู้และแรงผลักดันจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง [8]

## 4. วิธีดำเนินงาน

### 4.1 ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research: PAR) จากเจ้าของพื้นที่ในทุกกระบวนการที่มุ่งเน้นการปฏิบัติงาน โดยให้กลุ่มมีส่วนร่วมและลงมือปฏิบัติด้วยตนเองในทุกขั้นตอน และการมีส่วนร่วมระหว่างนักวิจัยหรือนักวิชาการในสถาบันการศึกษา และสมาชิกกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม และภาคีที่เกี่ยวข้องอื่นๆภายในตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา โดยมีเครื่องมือการเก็บข้อมูลดังนี้

4.1.1 การจัดประชุมเพื่อระดมความคิดเห็น ร่วมกับสมาชิกกลุ่มน้ำพริกและภาคีที่เกี่ยวข้องอื่นๆ โดยจำนวนผู้เข้าร่วม 15 คนต่อครั้ง มีทั้งหมด 2 ครั้ง ดังนี้

ครั้งที่ 1 แนะนำโครงการวิจัย นำเสนอข้อมูลกลุ่มและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มน้ำพริก ศึกษาบริบท และศักยภาพของกลุ่มวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ด้านส่วนประสมทางการตลาด ร่วมกับสมาชิกกลุ่ม และภาคีที่เกี่ยวข้อง

ครั้งที่ 2 คัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมในการพัฒนา การแสดงความคิดเห็น และการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มน้ำพริก สู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

4.1.2 การสังเกตแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการ การจัดเวที เพื่อศึกษาข้อมูลบริบท และศักยภาพของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามสู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย และเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามสู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

4.1.3 การสัมภาษณ์แบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการ จากสมาชิกกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา เพื่อศึกษาข้อมูลบริบท และศักยภาพของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และเพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามสู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

4.1.4 การวิเคราะห์เอกสาร ได้แก่ กฎ ระเบียบ และข้อตกลงของกลุ่มน้ำพริก เอกสารการเงินของกลุ่มน้ำพริก เพื่อศึกษาบริบท และศักยภาพของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

4.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ในการวิจัยครั้งนี้ได้แบ่งประชากรออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

4.2.1 สมาชิกกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา รวมทั้งหมดจำนวน 10 คน ได้แก่

นางทองเพียร สิงห์ชู	ประธาน
นางดวงเดือน ประสาท	รองประธาน
นางศรีवेश จักรแก้ว	เลขา
นางสุพัตร คำมี	เหรัญญิก
นางแสงแก้ว ตศรี	สมาชิก
นางไขแก้ว พูแสง	สมาชิก
นางจาก ภาชนะนะ	สมาชิก
นางบัวเหลียว จักรแก้ว	สมาชิก
นางมาลัย ขวัญตน	สมาชิก
นางยุพิน สิงห์ชู	สมาชิก

4.2.2 ภาคที่เกี่ยวข้ออื่น ๆ ได้แก่ พัฒนาชุมชนอำเภอ ดอกคำใต้ เคหกิจเกษตรอำเภอ ดอกคำใต้ พัฒนาชุมชนองค์การบริหารส่วนตำบลดอกคำใต้ ผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน และผู้นำชุมชนบ้านดอนสนาม รวมทั้งหมดจำนวน 5 คน

## 5. ผลการศึกษา

5.1) ข้อมูลการศึกษาบริบท และศักยภาพของกลุ่มอาชีพแบบมีส่วนร่วม: กรณีศึกษากลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม ตำบลดอกคำใต้ อำเภอ ดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา ผลการศึกษาริบายได้ ดังนี้

### 5.1.1) การศึกษาบริบทของกลุ่มอาชีพ

อำเภอ ดอกคำใต้ เป็นอำเภอหนึ่งของจังหวัดพะเยา และอยู่ใกล้กับตัวเมืองพะเยามากที่สุด อยู่ห่างตัวเมืองเพียง 18 กิโลเมตร แบ่งเขตการปกครองเป็น 11 ตำบล 104 หมู่บ้าน ซึ่งมีตำบลดอกคำใต้เป็นตำบลที่มีความสำคัญ เป็นที่ราบลุ่ม ดินดี เหมาะแก่การทำการเกษตร มีสภาพความเป็นอยู่ผสมผสานระหว่างชุมชนในเมือง และชุมชนชนบท เนื่องจากที่ตั้งอยู่ไม่ไกลจากตัวเมืองเท่าใดนัก สองข้างทางเป็นทุ่งนาและที่พักอาศัยสลักกันไปเป็นช่วง ๆ และด้านเศรษฐกิจ มีกลุ่มอาชีพที่อยู่ 7 กลุ่ม ซึ่งกลุ่มอาชีพที่สำคัญได้แก่ กลุ่มน้ำพริกแม่บ้านหมู่ 6 บ้านดอนสนาม ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีเป้าหมายในการดำเนินงานของกลุ่มที่ชัดเจน คือ ต้องการเป็นที่รู้จักและติดตลาดของจังหวัดพะเยา ได้รับการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน และได้รับเลือกให้เป็นสินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว

น้ำพริกแม่บ้านหมู่ 6 บ้านดอนสนาม ต.ดอกคำใต้ อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา ตั้งที่อยู่ 66/6 บ้านดอนสนาม หมู่ 6 ต.ดอกคำใต้ อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ

กลุ่มแม่บ้าน โดย มีผลิตภัณฑ์ได้แก่ น้ำพริกปลา น้ำพริกแกง น้ำพริกตาแดง น้ำพริกแมงดา ทุนจดทะเบียน 4,000 บาท หมายเลขทะเบียนการค้า 6-56-05-01/1-0013

วิสัยทัศน์ คือ น้ำพริกแม่บ้านหมู่ 6 เป็นผู้ผลิตน้ำพริกที่ขายดีเป็นอันดับ 1 ของจังหวัดพะเยา

พันธกิจ 1) บรรลุพันธกิจที่มีความโดดเด่น ลูกค้านสามารถจดจำแบรนด์ สินค้าได้ 2) ปรับปรุงรสชาติให้ตอบสนองต่อความต้องการและได้มาตรฐาน 3) กระจายสินค้าให้ทั่วประเทศ

เดิมกลุ่มน้ำพริกแม่บ้านหมู่ 6 บ้านดอนสนาม ได้มีการจัดตั้งกลุ่มน้ำพริกอยู่แล้วซึ่งอยู่อีกฝั่งของถนน แต่ใช้ชื่อกลุ่มอีกชื่อหนึ่ง และต่อมาสมาชิกคือ นางทองเพียร สิงห์ชู ได้มีการเจรจาและเข้ารับการผ่าตัด แล้วจึงมารักษาตัวอยู่ที่บ้านของตนเอง ไม่สามารถไปช่วยทางกลุ่มทำน้ำพริกได้ ทางสมาชิกท่านอื่นก็ได้มาเยี่ยม มาดูแลแม่ทองเพียร และเห็นว่าพื้นที่ของบ้านแม่ทองเพียรเหมาะที่จะทำเป็นโรงเรือนใช้ทำน้ำพริกได้ จึงมีแนวคิดที่ขยายกลุ่มเพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดให้ลูกค้า เริ่มแรกก็ทำไม่มาก ทำตามคำสั่งซื้อ แต่ระยะต่อมาก็มีลูกค้าติดใจและสั่งซื้อในปริมาณที่เพิ่มขึ้น ทางแม่ทองเพียรจึงได้มีแนวคิดที่จะร่วมมือกับกลุ่มแม่บ้านที่สูงอายุ แถวบริเวณบ้านใกล้เรือนเคียง เพื่อทำงานในเวลาว่างๆ และเป็นการหารายได้เสริม เพื่อเลี้ยงครอบครัว โดยมีนางทองเพียร สิงห์ชู เป็นประธานกลุ่มได้รวบรวมแม่บ้านที่มีฝีมือในการทำน้ำพริกปลา เพื่อจัดจำหน่ายโดยบรรลุผลิตภัณฑ์ 4 ชนิด ได้แก่ น้ำพริกปลา น้ำพริกตาแดง น้ำพริกแมงดา และน้ำพริกแกง โดยจัดจำหน่ายให้กับคนในหมู่และหมู่บ้านใกล้เคียง รวมถึงตลาดแม่ทองคำ ปัจจุบันมีสมาชิกกลุ่มทั้งหมด 10 คน โดยมีการเก็บเงินสมาชิกเริ่มแรก หุ่นละ 300 บาท รวมได้เงินทั้งหมด 3,000 บาทในการเริ่มกิจการอย่างเป็นทางการเป็นจริงเป็นจังเมื่อ พ.ศ. 2551 ใช้ชื่ออย่างเป็นทางการว่า กลุ่มน้ำพริกปลาหมู่ 6 บ้านดอนสนาม ต.ดอกคำใต้ อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา

### 5.1.2) การศึกษาศักยภาพของกลุ่ม

ก. ศักยภาพของกลุ่มด้านตลาด น้ำพริกเป็นเครื่องเคียงและเมนูหลักในการรับประทานอาหาร ซึ่งสามารถนำไปประกอบหรือประยุกต์ใช้กับอาหารได้หลายเมนู โดยตลาดเป้าหมาย คือ เกษตรกร วัยกลางคน ทั้งเพศหญิง และเพศชาย ประชากรทั่วไปที่ลักษณะชอบทำปลา ทั้งในและนอกจังหวัดพะเยา ตลาดในปัจจุบันมีคู่แข่งชันมาก โดยสภาพการแข่งขัน ไม่รุนแรง และมีส่วนแบ่งทางการตลาดถึง 50 % หลังจากมีการเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามและโดดเด่น ซึ่งสามารถทำการตลาดและขยาย

ตลาดได้ เพราะกลุ่มน้ำพริกมีรูปแบบบรรจุภัณฑ์น้ำพริกที่หลากหลายไว้จัดจำหน่าย

ข.ศักยภาพด้านการผลิตและการปฏิบัติการของกลุ่ม  
สถานประกอบการในการผลิตและการปฏิบัติการ ที่ตั้ง  
สถานที่ บ้านเลขที่ 66 ม. 6 ต.ดอกคำใต้ อ.ดอกคำใต้ จ. พะเยา  
โดยมีผลิตโรงเรือน อุปกรณ์ และเครื่องมือในการผลิตและการ  
ปฏิบัติการ แสดงรายละเอียดดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 อุปกรณ์ และเครื่องมือในการผลิตและการปฏิบัติการ

รายการ	จำนวน	การใช้ งาน	ราคาทุน	อายุ
เครื่องโม่เล็ก	1 เครื่อง	บด	2,000	4 ปี
เครื่องโม่ใหญ่	1 เครื่อง	บด	8,000	4ปี
เครื่องปั่นเล็ก	1 เครื่อง	ปั่น	5,500	2 ปี
เครื่องแพ็กถุง	1 เครื่อง	ปิดถุง	2,800	2 ปี
ตู้เย็น	1 เครื่อง	แช่	28,000	6 เดือน
เตาคว่ำ	3 เครื่อง	คว่ำ	28,000	1 ปี

ค.ศักยภาพด้านการเงิน ยอดรายได้ กำไรสุทธิ สินทรัพย์  
รวม มีแนวโน้มที่สูงขึ้นจากปี 2556 แสดงรายละเอียดดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม

รายการ	2556	2557
ยอดรายได้	148,000	140,640
กำไรสุทธิ	74,314	66,080
สินทรัพย์รวม	334,909	252,364
หนี้สินรวม	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น	4,000	4,000

5.2) ข้อมูลการศึกษา วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส  
และอุปสรรค ของกลุ่มอาชีพแบบมีส่วนร่วม: กรณีศึกษากลุ่ม  
น้ำพริกบ้านดอนสนาม ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัด  
พะเยา ผลการศึกษาอธิบายได้ ดังนี้

#### 5.2.1 จุดแข็ง

- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามไม่ใส่  
สารกันบูด เนื่องจากสารกันบูดเป็นสารเคมี ซึ่งอาจทำให้เกิด  
อันตราย ถ้าใช้ไม่ถูกต้อง ไม่ถูกวิธี หรือใช้ในปริมาณที่มากเกินไป  
ทางกลุ่มจึงตัดสินใจไม่ใช้สารดังกล่าว แต่มาทำการผลิตผลิตภัณฑ์ให้  
สด สะอาด และใหม่ทุกวัน

- โรงเรือน เครื่องมือ วัสดุ และอุปกรณ์ที่ใช้มีความ  
ทันสมัย เช่น เครื่องคว่ำวัตถุดิบ (พริกแห้ง หอม กระเทียม) เครื่องปิด  
ปากถุงผลิตภัณฑ์ และตู้แช่ผลิตภัณฑ์

- วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของกลุ่มน้ำพริกบ้าน  
ดอนสนาม มีคุณภาพ และเป็นของในท้องถิ่น จ.พะเยา โดยเฉพาะ  
อย่างยิ่งวัตถุดิบบางชนิดทางกลุ่มได้ใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพกว่าคู่แข่ง  
เช่น ทางกลุ่มจะใช้วัตถุดิบซึ่งเป็นกระเทียมขนาดเล็กที่เป็นของคน  
ดอกคำใต้ซึ่งมีรสชาติดีกว่ากระเทียมพม่าที่คู่แข่งใช้ และสามารถหา  
ง่ายในท้องถิ่นมีปริมาณเพียงพอต่อการผลิตและเป็นการช่วย  
เกษตรกรท้องถิ่นให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

- ผลิตภัณฑ์มีรสชาติอร่อย มีเอกลักษณ์ และมีเคล็ดลับ  
ในการบริโภค เช่น น้ำพริกตาแดง น้ำพริกแมงดา ใส่น้ำอุ่นลงไป  
นิดเดียวก็สามารถรับประทานได้

- บรรจุภัณฑ์มีความหลากหลาย และราคามีความ  
เหมาะสมกับคุณภาพของของผลิตภัณฑ์

- การบริหารจัดการภายในกลุ่มน้ำพริกบ้านดอน  
สนาม โดยประธานกลุ่ม คือ แม่ทองเพียรสามารถทำให้สมาชิกมี  
ความร่วมมือกัน สามัคคี

- มีการจัดการทางการเงินที่ดี ได้แก่ ระบบบัญชีรับ-  
จ่าย การเก็บเงินเป็นกองทุน 1000/เดือน จากกำไร

- สมาชิกมีประสบการณ์ทำน้ำพริกมายาวนานกว่า  
10 ปี โดยแต่ละท่านมีประสบการณ์ในการนำพริกดิบ น้ำพริกตา  
แดง น้ำพริกแมงดา และน้ำพริกแกง มายาวนาน ซึ่งมีความชำนาญ  
เป็นอย่างมาก

#### 5.2.2 จุดอ่อน

- ไม่ได้มีการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมในการจะ  
พัฒนา และทำการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย  
OTOP จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะทำให้มูลค่า และคุณค่าของ  
ผลิตภัณฑ์ที่มาจากชุมชนมีมูลค่า และคุณค่าลดลง

- กลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามยังไม่ได้รับมาตรฐาน  
มผช. ซึ่งเป็นมาตรฐานที่กำหนดด้านคุณภาพที่เหมาะสมกับ  
ผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เป็นที่เชื่อถือ เป็นที่ยอมรับ และสร้างความมั่นใจ  
ให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์

- กลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามยังไม่มีมาตรฐานฮาลาล  
ซึ่งกลุ่มเป้าหมายใหม่ เช่น กลุ่มอิสลามภายในพื้นที่มีเพิ่มขึ้น

- การประชาสัมพันธ์ทุกรูปแบบของกลุ่มน้ำพริก  
บ้านดอนสนามยังไม่มี

- การวางแผนการผลิต และการควบคุมการผลิต  
ของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามไม่มีความชัดเจน

- การแสดงความคิดเห็น และการแลกเปลี่ยนความ  
คิดเห็นภายในสมาชิกกลุ่มเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม่มี  
เนื่องจากขาดความรู้เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์

- สมาชิกภายในกลุ่มส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุจึงทำให้แนวคิดการขยายกลุ่มให้มีขนาดใหญ่ขึ้นเป็นเรื่องที่ไม่ค่อยให้ความสำคัญ ทำให้ยากต่อการพัฒนา

### 5.2.3 โอกาส

- การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐ ได้แก่ มหาวิทยาลัยพะเยา องค์กรบริหารส่วนตำบลดอกคำใต้ สำนักงานเกษตรอำเภอดอกคำใต้ สหกรณ์การเกษตรจังหวัดพะเยา พัฒนาชุมชนอำเภอดอกคำใต้ และพัฒนาชุมชนจังหวัดพะเยา

### 5.2.4 อุปสรรค

- คู่แข่งมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มากกว่าเนื่องจากหน่วยงานของรัฐได้มีการกำหนดมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ คือ ต้องได้มาตรฐาน OTOP ถึงจะเข้าไปจำหน่ายสินค้าในงานของหน่วยงานนั้นได้ เช่น งาน OTOP ณ เมืองทองธานี จึงทำให้ทางกลุ่มไม่ได้โอกาส

## 6. สรุปและการอภิปรายผล

ผลการวิจัยพบว่าบริบทของกลุ่มน้ำพริกแม่บ้านหมู่ 6 บ้านดอนสนาม เป็นกลุ่มที่มีแนวคิดที่จะร่วมมือกับแม่บ้านที่สูงอายุ โดยมีนางทองเพียร สิงห์ชู เป็นประธานกลุ่มได้รวบรวมแม่บ้านที่มีฝีมือในการทำน้ำพริก เพื่อจัดจำหน่ายโดยบรรจุผลิตภัณฑ์ 4 ชนิด ได้แก่ น้ำพริกปลา น้ำพริกตาแดง น้ำพริกแมงดา และน้ำพริกแกง โดยจัดจำหน่ายให้กับคนในหมู่บ้านใกล้เคียง รวมถึงตลาดแม่ทองคำ โดยทางกลุ่มได้มีเป้าหมายในการดำเนินงาน คือ การเป็นที่รู้จักและติดตลาดของจังหวัดพะเยา ได้รับการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน และได้รับเลือกให้เป็นสินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ที่เป็นการดำเนินงานเพื่อให้เกิดการพัฒนาศักยภาพของชุมชนในการสร้างเอกลักษณ์สินค้าชุมชนของแต่ละพื้นที่ให้มีตลาดรองรับและทำเป็นธุรกิจที่ยั่งยืนผลิตภัณฑ์ และแนวคิดเรื่อง การมีส่วนร่วม ที่เน้นการมีส่วนร่วมที่ใกล้ชิด โดยบุคคลได้เข้าไปร่วมทำกิจกรรมหรือโครงการทุกขั้นตอน โดยเข้าไปร่วมค้นหาคำปัญหาร่วมวางแผนธุรกิจ ร่วมตัดสินใจ ระดมทรัพยากรบริหารจัดการ ร่วมติดตามประเมินผล รวมถึงการร่วมรับประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการทำกิจกรรมหรือโครงการนั้น และสอดคล้องกับ ซิมพร สีบสุโท และคณะ ได้ทำการศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การพัฒนากลุ่มอาชีพเพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการแข่งขัน กรณีศึกษากลุ่มอาชีพทอผ้าลายสายฝน ตำบลบ้านก๊ว อำเภอแม่ทะ จังหวัดลาปาง ผลจากการศึกษาพบว่า การแสวงหากลยุทธ์การพัฒนา คือ การจัดหาแผนธุรกิจ [7]

เมื่อทำการการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่มอาชีพ พบว่า จุดแข็งได้แก่ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามไม่ใส่สารกันบูด โรงเรือน เครื่องมือ วัสดุ และอุปกรณ์ที่ใช้มีความทันสมัย วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีคุณภาพ และเป็นของในท้องถิ่น จ.พะเยา ผลิตภัณฑ์มีรสชาติอร่อย มีเอกลักษณ์ และมีเคล็ดลับในการบริโภค สมาชิกมีประสบการณ์ทำ

น้ำพริกมายาวนานกว่า 10 ปี จุดอ่อน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามยังไม่ได้รับมาตรฐานจากหน่วยงานของภาครัฐ เช่น มาตรฐานฮาลาล มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และ One Tambon One Product (OTOP) ขาดด้านการประชาสัมพันธ์ และสมาชิกภายในกลุ่มส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ซึ่งไม่มีแนวคิดการขยายกลุ่ม ทำให้ยากต่อการพัฒนา โอกาส ได้แก่ การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐ ได้แก่ มหาวิทยาลัยพะเยา องค์กรบริหารส่วนตำบลดอกคำใต้ สำนักงานเกษตรอำเภอดอกคำใต้ สหกรณ์การเกษตรจังหวัดพะเยา พัฒนาชุมชนอำเภอดอกคำใต้ และพัฒนาชุมชนจังหวัดพะเยา และอุปสรรค ได้แก่ คู่แข่งมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มากกว่า ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีการวิเคราะห์ SWOT ซึ่งเป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและปัจจัยต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร ที่มีผลกระทบต่อการบริหารการจัดการ และการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดขององค์กร ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าใจในการดำเนินงานขององค์กรควรจะเป็นไปแนวทางใด

และแนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพแบบมีส่วนร่วม: กรณีศึกษา กลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา ซึ่งประกอบไปด้วย 12 แนวทางดังนี้

1. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันศึกษาบริบท และศักยภาพของกลุ่ม ความพร้อมด้านตลาด ด้านการผลิต และการปฏิบัติการ และด้านการเงิน เพื่อให้รู้ว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีความพร้อมที่จะดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย เพื่อสร้างเอกลักษณ์สินค้าชุมชนของแต่ละพื้นที่ให้มีตลาดรองรับและทำเป็นธุรกิจที่ยั่งยืนผลิตภัณฑ์

2. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มเพื่อให้ทราบสภาพแวดล้อมและปัจจัยต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร ที่มีผลกระทบต่อการบริหารการจัดการ และการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดของกลุ่ม

3. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดเวทีระดมความคิดเห็นในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมในการพัฒนา เช่น ทางกลุ่มได้คัดเลือกผลิตภัณฑ์ น้ำพริกตาแดง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายดีที่สุด เมื่อเทียบกับน้ำพริกชนิดอื่นเป็นที่นิยมของผู้บริโภค ได้รับมาตรฐาน อย. ได้รับการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน และกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนามมีประสบการณ์ในการทำน้ำพริกตาแดงมานานกว่า 10 ปี

4. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดเวทีแสดงความคิดเห็น และการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

5. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพื่อให้ได้รับมาตรฐาน อย., GAP, GMP, HACCP, Qmark, มผช., มอก., มาตรฐานเกษตรอินทรีย์, ฮาลาล

และมีบรรจุกฎเกณฑ์ เพื่อการจำหน่ายทั่วไป อย่างน้อยก็ควรมีมาตรฐาน อย. และมผช.

6. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันแสวงหาแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตภัณฑ์ โดยต้องมาจากจากชุมชน 100 % เช่น พริกแห้ง ข้าว ตะไคร้ หอมแดง กระเทียม กะปิ ปลาร้า ฯลฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งวัตถุดิบบางชนิดทางกลุ่มได้ใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพกว่าคู่แข่ง เช่น ทางกลุ่มจะใช้วัตถุดิบซึ่งเป็นกระเทียมขนาดเล็กที่เป็นของคนดอกคำใต้ซึ่งมีรสชาติดีกว่ากระเทียมพม่าที่คู่แข่งใช้ และสามารถหาง่ายในท้องถิ่นมีปริมาณเพียงพอต่อการผลิตและเป็นการช่วยเหลือเกษตรกรท้องถิ่นให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

7. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันรักษาสีและกลิ่นในกระบวนการผลิต ต้องมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่ถ้ามีก็ต้องมีการดำเนินการแก้ไข เพิ่มให้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยลง หรือเป็นศูนย์

8. สามารถผลิตผลิตภัณฑ์นั้นได้อย่างซ้ำๆ และสามารถผลิตได้ในปริมาณและคุณภาพที่ใกล้เคียงของเดิม รสชาติต้องเหมือนเดิมทุกครั้ง เนื่องจากผลิตภัณฑ์อาหารจะต้องมีการรักษารสชาติ ความอร่อย ให้เหมือนกันทุกครั้งที่เกิดออกมาจำหน่าย

9. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันดำเนินการสำรวจตลาด เพื่อที่จะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า โดยมีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า หรือผู้บริโภค

10. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย สวยงาม และตอบสนองความต้องการของตลาด เช่นผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มมีทั้งหมด 4 ชนิด ได้แก่ น้ำพริกปลา น้ำพริกตาแดง น้ำพริกแมงดา และน้ำพริกแกง มีบรรจุภัณฑ์ และราคา ได้แก่ น้ำพริกปลา กิโลกรัมละ 200 บาท น้ำพริกแกง กิโลกรัมละ 140 บาท น้ำพริกตาแดง กิโลกรัมละ 140 บาท น้ำพริกแมงดา กิโลกรัมละ 140 บาท น้ำพริกปลา แฝงละ 40 บาท น้ำพริกแกง แฝงละ 40 บาท น้ำพริกตาแดง แฝงละ 40 บาท น้ำพริกแมงดา แฝงละ 40 บาท และล่าสุดทำเป็นกระป๋องขนาดพกพา และทำเป็นถุงขนาดเล็กเพื่อขายภายในหมู่บ้าน

11. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่าย โดยต้องมีการจัดทำให้ชัดเจน ตรวจสอบได้ เพราะจะส่งผลทั้งด้านการตลาด การผลิต

12. คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดบันทึกเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ ความเป็นมาอย่างชัดเจน กรณีมีคนมาศึกษาดูงาน หรือกรณีนี้ตีพิมพ์ทำรายงานจะได้สะดวกมากยิ่งขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับอัจฉรา มลิวงศ์ [8] ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนวดแผนไทยบ้านแม่ทะ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ผลจากการศึกษาพบว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์เข้าสู่กระบวนการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ดังนี้ 1) สมาชิกกลุ่มต้องเข้าใจถึง

ศักยภาพตนเองในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม 2) สมาชิกกลุ่มต้องมีความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่มาตรฐาน มผช. 3) ผลิตภัณฑ์ที่จะพัฒนาและนำเข้าสู่กระบวนการรับรอง มผช. จะต้องผ่านความเห็นชอบจากสมาชิก 4) กลุ่มจะต้องได้รับการหนุนเสริมทั้งด้านองค์ความรู้และแรงผลักดันจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

## 7. ข้อเสนอแนะ

แนวทางการพัฒนาของกลุ่มอาชีพแบบมีส่วนร่วม 12 แนวทาง ได้แก่ 1) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันศึกษาบริบท และศักยภาพของกลุ่ม 2) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่ม กลุ่ม 3) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดเวทีระดมความคิดเห็นในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมในการพัฒนา 4) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดเวทีแสดงความคิดเห็น และการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย 5) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพื่อให้ได้รับมาตรฐาน อย. , GAP, GMP, HACCP, Qmark, มผช., มอก., มาตรฐานเกษตรอินทรีย์, ฮาลาล 6) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันแสวงหาแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตภัณฑ์ โดยต้องมาจากจากชุมชน 100 % 7) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันรักษาสีและกลิ่นในกระบวนการผลิต 8. การผลิตสามารถผลิตผลิตภัณฑ์นั้นได้อย่างซ้ำๆ และสามารถผลิตได้ในปริมาณและคุณภาพที่ใกล้เคียงของเดิม รสชาติต้องเหมือนเดิมทุกครั้ง 9) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันดำเนินการสำรวจตลาด เพื่อที่จะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของ 10) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย สวยงาม และตอบสนองความต้องการของตลาด 11) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่าย โดยต้องมีการจัดทำให้ชัดเจน ตรวจสอบได้ 12) คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มทุกคนต้องร่วมกันจัดบันทึกเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ ความเป็นมาอย่างชัดเจน ซึ่งแนวทางทั้งหมดจะนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย เพื่อให้เกิดการพัฒนาศักยภาพของชุมชนในการสร้างเอกลักษณ์สินค้าชุมชนของแต่ละพื้นที่ให้มีตลาดรองรับและทำเป็นธุรกิจที่ยั่งยืนผลิตภัณฑ์ ไม่ได้หมายถึงตัวสินค้าเพียงอย่างเดียว แต่เป็นกระบวนการทางความคิด



รวมถึงการดูแล อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การรักษากฎมีปัญญาไทย การท่องเที่ยว ศิลปวัฒนธรรมประเพณี การต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น การแลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีจุดเด่น มีจุดขาย เป็นที่รู้จักกันแพร่หลายไปทั่วประเทศและทั่วโลก

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งนี้ การวิจัยนี้เป็นการวิจัยที่เน้นการมีส่วนร่วมสมาชิกกลุ่มน้ำพริกบ้านดอนสนาม และภาคีที่เกี่ยวข้องอื่นๆภายในตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา ในการดำเนินการวิจัยทุกกระบวนการตั้งแต่การรับฟังข้อมูลบริบท และศักยภาพของกลุ่มอาชีพ ต้องการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่มอาชีพ และการหาแนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพแบบมีส่วนร่วมซึ่งสามารถตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัยได้อย่างครบถ้วน แต่หากจะให้ความครอบคลุมควรมีการวิจัยกลุ่มอาชีพเดียวกันในพื้นที่ใกล้เคียง หรือกลุ่มอาชีพที่เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นเพื่อทำการเทียบเคียง และเพิ่มศักยภาพในการพัฒนากลุ่มต่อไป

#### 8. กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณมหาวิทยาลัยพะเยาในการให้ทุนสนับสนุนการทำวิจัยครั้งนี้ คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา ต้นสังกัดของผู้วิจัยที่เอื้อโอกาสในการทำวิจัย องค์การบริหารส่วนตำบลดอกคำใต้ สำหรับการอำนวยความสะดวกทั้งพื้นที่และการประสานงานระหว่างทีมและชุมชน ขอขอบคุณสมาชิกกลุ่มน้ำพริก หมู่ 6 บ้านดอนสนาม ที่ให้โอกาสในการร่วมกันทำงาน และกองและภาคอื่นๆในตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยาที่ให้ความร่วมมือในการทำวิจัย

#### 9. เอกสารอ้างอิง

- [1] รายงานการประชุมคณะกรรมการบริการวิชาการและเสริมสร้างความเข้มแข็งชุมชน คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา ครั้งที่ 1 วันอังคารที่ 20 กันยายน 2554 ณ องค์การบริหารส่วนตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา, 2554
- [2] ชีรุตม์ หมั่นวงศ์เทพ โครงการ 1 คณะ 1 อำเภอ ตามกรอบการติดตามโครงการ ABC บำบัดทุกข์บำรุงสุข ของคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา, 2556
- [3] ทองเพ็ชร สิงห์ชู ประธานกลุ่มน้ำพริกแม่บ้านหมู่ หมู่ 6 บ้านดอนสนาม ต.ดอกคำใต้ อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา บทสัมภาษณ์เมื่อ 20 กันยายน 2556
- [4] สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม สมอ.พร้อมรับนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ด้วยมาตรฐาน OTOP หน้า 4 ปีที่ 28 ฉบับที่ 324 มิถุนายน 2545
- [5] จิระ กาญจนภักดิ์ และพนอจิต เหล่าพูลสุข เอกสารวิชาการ องค์ความรู้ยุทธศาสตร์เศรษฐกิจแบบพอเพียง การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองได้นำเสนอเนื้อหาสาระเกี่ยวกับการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนโดยวิธีการพัฒนา, 2541
- [6] Chapman, A. (2007). SWOT analysis. Retrieved from <http://www.businessballs.com/swotanalysisfreetemplate.htm>.
- [7] ชไมพร สิบสุโท และคณะ. กลยุทธ์การพัฒนาของกลุ่มอาชีพเพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการแข่งขัน กรณีศึกษากลุ่มอาชีพทอผ้าลายสายฝน ตำบลบ้านกิว อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง. รายงานสืบเนื่องจากการประชุมทางวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัย “มสธ. วิจัย ประจำปี 2554”
- [8] อัจฉรา มลิวงค์ และคณะ การพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนวดแผนไทยบ้านแม่ทะ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง .คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง.2553