**ชื่อรายงานการวิจัย : การสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าเพื่อยกระดับขีดความสามารถในการ**

**แข่งขัน (E-Commerce) ของกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลมะพร้าวสู่ SMEs**

**ชื่อคณะผู้วิจัย : อาจารย์ ดร. ชนมภัทร โตระสะ และคณะ**

**ปีที่ทำการวิจัย : 2560**

**บทคัดย่อ**

งานวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษารูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการ OTOPที่เป็นชุมชนดั้งเดิม เพื่อยกระดับสู่ SMEs พื้นที่ศึกษา การวิจัยครั้งนี้ได้เลือกพื้นที่ศึกษาแบบเจาะจง (Purposive Selective) โดยเลือกห้างหุ้นส่วนจำกัด โรงงานน้ำตาลสดสเตอริไลส์ ตำบลดอนมะโนรา อำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงคราม โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริหารและพนักงานในโรงงาน ผู้ให้ข้อมูลหลักในครั้งนี้ คือ ผู้บริหารโรงงาน บุคคลที่มีทักษะหน้าที่ในการแปรรูปน้ำตาลสด ลูกค้า และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยเลือกใช้เครื่องมือต่าง ๆ ที่สำคัญเพื่อช่วยให้ผู้วิจัยสามารถเก็บข้อมูลได้ครบถ้วนถูกต้องตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ประกอบด้วยสมุดบันทึกข้อมูล เครื่องบันทึกเสียง แนวคำถามสัมภาษณ์ และตัวผู้วิจัย แนวคำถามสัมภาษณ์ ผู้วิจัยใช้แนวคำถามสัมภาษณ์โดยแนวคำถามนั้นเป็นแบบกึ่งโครงสร้างแบบปลายเปิด ซึ่งผู้วิจัยกำหนดแนวทางในการตั้งคำถามจากแนวคิดและทฤษฏีที่ได้ศึกษาประกอบกับการเข้าไปมีส่วนร่วมในการพัฒนา ซึ่งจะช่วยให้การสัมภาษณ์เป็นไปอย่างราบรื่น ในการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูลเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและเพียงพอข้อมูลนั้นสามารถตอบปัญหาของการวิจัยได้หรือไม่และมีความน่าเชื่อถือผู้วิจัยให้ความสำคัญกับรายละเอียดระเบียบวิธีการวิจัยการเลือกเครื่องมือการเลือกพื้นที่วิธีการสัมภาษณ์ วิธีการตรวจสอบและตั้งคำถามการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้โดยผู้วิจัยอาศัยวิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเศร้า(Triangulation ในการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูลผลการวิจัยพบว่า

สภาพปัญหากระบวนการผลิตน้ำตาลสดสเตอริไลส์ พบว่า เกษตรกรแก้ปัญหาผึ้งตอมงวงตาลตามความเข้าใจของตนเอง โดยใช้ “กาม่า” (DDP) บีบไล่บ้าง ใช้สารเคมีฆ่าแมลงอื่นๆ ฉีดบ้าง จึงทำให้น้ำตาลสดที่ได้มีสารพิษตกค้างมีการใช้ยาฆ่าแมลงบีบไล่ผึ้งทำให้เกิดสารตกค้างในกระบอกรอน้ำตาล ซึ่งเป็นอันตรายต่อเกษตรกรเองและผู้บริโภค และยังพบว่า น้ำตาลมะพร้าวมีสีคล้ำไม่เป็นที่ต้องการของตลาด

ตลาดและรูปแบบการบริโภค เพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยนไปในทิศทางที่ถูกต้อง พบว่า ผู้ประกอบการพร้อมเตรียมหากลุ่มลูกค้าใหม่ในต่างประเทศ สุดท้ายการเตรียมแหล่งเงินทุนเพื่อการขยายกิจการ ทั้งนี้ความทันสมัยของเทคโนโลยี การคมนาคมที่สะดวก ความเจริญทางเศรษฐกิจ การอยู่ใกล้เมืองเศรษฐกิจ เช่น กรุงเทพมหานคร สมุทรสาคร ซึ่งมีโรงงานอุตสาหกรรมมากมาย คนรุ่นใหม่หรือคนวัยแรงงาน มีการเดินทางออกไปศึกษาและทำงานนอกพื้นที่ ทำให้การสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นการทำน้ำตาลมะพร้าวของคนรุ่นใหม่ลดน้อยลง

ด้านอัตลักษณ์/จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ หจก.โรงงานน้ำตาลสดสเตอริไลส์ 15 หมู่ 4 ตำบลดอนมะโนรา อำเภอบางคนที จังหวัดสมุทรสงคราม 75120 พบว่า ใช้วัตถุดิบที่มาจากพันธ์มะพร้าวน้ำหอม จึงได้น้ำตาลสดที่มีรสชาติหอม หวานแบบธรรมชาติ บริโภคแล้วไม่กาดคอ หรือแสบคอเมื่อบริโภคแล้วช่วยทำให้สดชื่น ผ่อนกระหาย มีคุณค่าทางอาหารคลายความอ่อนเพลียได้เร็วมีแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์, ช่องทางจำหน่ายทั้งภายในและต่างประเทศ ส่งจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศเช่น สาธารณรัฐประชาชนลาว, จีน, เวียดนาม

ด้านผู้ผลิต พบว่า มีความรู้เรื่องสุขลักษณะที่ดีในการผลิตอาหาร รวมถึงเรื่องมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนร่วมกับการปรับปรุงวิธีการผลิตโดยการให้ความร้อนที่อุณหภูมิที่คงที่ก่อนการบรรจุลงในขวด ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐาน มผช. และมีสุขลักษณะที่ดีในการผลิตอาหารเป็นไปตามมาตรฐานจีเอ็มพี จากการทดสอบผู้บริโภค พบว่า น้ำตาลสดสเตอริไลส์ที่พัฒนาได้รับการยอมรับ จากสถานการณ์ดังกล่าวข้างต้นแสดงให้เห็นว่า กระบวนการพัฒนาการบริหารจัดการแบบบูรณาการ และสร้างกระบวนการเรียนรู้ เพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและสร้างความตระหนักของทั้งผู้ผลิต ผู้บริโภค และผู้ที่เกี่ยวข้องอันจะนำไปสู่ความร่วมมือในการกำกับดูแลให้อาหารและเครื่องดื่มปลอดภัยทุกระดับและขั้นตอน โดยมีมาตรการทางกฎหมายและมาตรการทางสังคมสนับสนุน รวมทั้งการติดตามประเมินผล และนำผลที่ได้เป็นแนวทางปรับปรุงวิธีการบริหารจัดการต่อไปนั้น เป้าหมายที่จะให้เกิดความปลอดภัยด้านอาหารและเครื่องดื่ม ครอบคลุมทั้งห่วงโซ่อาหารและเครื่องดื่ม เพื่อส่งเสริมคุณภาพชีวิตของประชาชนในประเทศนั้นก็อาจไม่ประสบความสำเร็จได้อย่างยั่งยืน

ด้านคุณลักษณะขั้นต้นของผู้ประกอบการที่มีความเป็นชุมชนดั้งเดิม พบว่า มี 8 องค์ประกอบ ดังต่อไปนี้ องค์ประกอบที่ 1 ความเป็นชุมชนดั้งเดิม การทำอาชีพที่สืบทอดกันมา องค์ประกอบที่ 2 คุณลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการ องค์ประกอบที่ 3 ลักษณะของธุรกิจ องค์ประกอบที่ 4 กระบวนการผลิตที่มีคุณภาพ องค์ประกอบที่ 5 เครือข่ายและการเชื่อมโยงกับชุมชน องค์ประกอบที่ 6 ช่องทางการจัดจำหน่ายองค์ประกอบที่ 7 ความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคม องค์ประกอบที่ 8 เอาประสบการณ์ในอดีตมาเป็นบทเรียน

การวางแผน พบว่า การวิเคราะห์หาเอกลักษณ์เฉพาะของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากสินค้ามีความซ้ำซากจำเจ มีจังหวัดอื่นๆ ที่ผลิตเหมือนกัน ผลิตโดยไม่มีการวางแผนการตลาด ทำให้สินค้าได้รับความนิยมในระยะแรก และเกิดการล้นตลาดไม่สามารถจำหน่ายได้

การจัดอบรม พบว่า ให้มีหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน หรือหน่วยให้คำปรึกษาให้อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการผลิตที่ได้มาตรฐาน เพื่อทำให้คุณภาพของสินค้าดีขึ้น ทั้งนี้สินค้าควรมีรูปแบบการผลิตที่บ่งบอกถึงภูมิปัญญาที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นนั้นๆ เป็นพื้นฐานเพื่อนำมาใช้เป็นจุดขาย

ช่องทางกการจัดจำหน่าย พบว่า รัฐบาลควรเข้ามาให้ความช่วยเหลือในด้านความรู้ทางด้านการส่งออกรวมทั้ง ให้การสนับสนุนผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านผลิตให้มีโอกาสในการส่งออก ไปขายยังต่างประเทศเพื่อหารายได้เข้าชุมชนและประเทศ