

บทที่ 6

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

6.1 บทสรุป

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอาหารแปรรูปพื้นบ้าน (กลุ่มฯ) รวมถึงการศึกษาผลการดำเนินงานทางการเงินและประสิทธิผลของกลุ่มฯ นั้น แบ่งการศึกษาและการแสดงผลเป็น 4 ส่วนคือส่วนแรกเป็นการศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกลุ่มฯ โดยทำการศึกษากลุ่มฯ ที่มีกิจกรรมแปรรูปอาหารพื้นบ้านจำนวน 60 กลุ่ม และสุ่มตัวอย่างสมาชิกในกลุ่มฯ มาศึกษาทัศนคติด้านขวัญและความพึงพอใจในการทำงานจำนวน 533 ราย

ผลการศึกษาในส่วนแรกใช้วิธีการศึกษาเชิงบรรยาย โดยพบว่ากลุ่มฯ ทำการผลิตผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปพื้นบ้าน 12 ประเภท ได้แก่ประเภทผักดอง ประเภทผลไม้ดองและแช่อิ่ม ประเภทฉาบ ทอด และอบ ประเภทผลิตภัณฑ์จากเนื้อสัตว์ ประเภทผลิตภัณฑ์จากปลา ประเภทน้ำผลไม้พร้อมดื่ม ประเภทสมุนไพร ประเภทเต้าเจี้ยวและซีอิ๊วขาว ประเภทไข่คือไข่เค็ม ประเภทผลไม้กวน เชื่อม และคลุกน้ำตาล ประเภทตากและอบแห้ง และประเภทน้ำพริก โดยที่ส่วนมากแต่ละกลุ่มฯ จะผลิตผลิตภัณฑ์กลุ่มละ 1-3 ชนิด ด้านการบริหารงานของกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ ส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน 1-3 ปี มีจำนวนสมาชิกในกลุ่มฯ น้อยกว่า 30 คนต่อกลุ่ม รูปแบบการจัดการบริหารจะประกอบไปด้วย กรรมการฝ่ายต่างๆ ได้แก่ ประธาน รองประธาน เลขานุการ เภรัญญิก และประชาสัมพันธ์ โดยที่อำนาจในการตัดสินใจเรื่องการเงิน การตลาด และการผลิต ประธานกลุ่มฯ จะมีอำนาจในการตัดสินใจมากที่สุด และนอกจากกิจกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้านแล้วกลุ่มฯ ยังมีกิจกรรมอื่นๆ อีก เช่น กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มหัตถกรรม กลุ่มค้าขาย โดยที่กลุ่มออมทรัพย์จะเป็นกิจกรรมอื่นๆ ที่กลุ่มจัดตั้งมากที่สุด ด้านทุนดำเนินงานของกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ มีที่มาของทุนดำเนินงาน 3 แหล่งคือ จากทุนเรือนหุ้น จากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และจากการสนับสนุนช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ โดยที่การสนับสนุนนี้จะอยู่ในรูปของเงินทุน เครื่องมือ อุปกรณ์การผลิต และความรู้จากการให้การฝึกอบรม

ส่วนด้านการบริหารการตลาดของกลุ่มฯ พบว่าตลาดของผลิตภัณฑ์จะแบ่งออกเป็น ตลาดภายในหมู่บ้าน ร้านค้าภายในหมู่บ้าน หรือหมู่บ้านใกล้เคียง งานเทศกาลต่างๆ หรือที่ทำการกลุ่มฯ เอง การตลาดของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างออกไปนั้นจะแตกต่างตามชนิดของผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การผลิตตามคำสั่งซื้อที่จะเกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์ประเภทเนื้อสัตว์ได้แก่ ไข่กรอกอีสาน กุนเชียง แหนม ไข่ฉัว เนื่องจากลงทุนสูงอายุการเก็บรักษาสั้น ส่วนลำไยอบแห้งจะมีบริษัทหรือพ่อค้ามารับซื้อถึงกลุ่มฯ

และมีบางกลุ่มฯ ที่ทำสัญญาซื้อขายด้วย นอกจากนี้ยังมีตลาดที่กว้างออกไปคือต่างจังหวัดจะเกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์ที่มีอายุการเก็บรักษานาน และตัวผลิตภัณฑ์ค่อนข้างมีชื่อเสียงเช่น ผลิตภัณฑ์ไข่เค็ม สมุนไพรผงชนิดขงพร้อมดื่ม ชาสมุนไพร และผลิตภัณฑ์ประเภทผลไม้กวน เชื่อม อบแห้ง และคลุกน้ำตาล ส่วนเรื่องการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของกลุ่มฯ นั้นส่วนมากใช้การโฆษณาโดยวิธีออกร้านในงานเทศกาลมากที่สุดเพราะเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด รองลงมาเป็นการประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อต่างๆ ได้แก่ วิทยุ โทรทัศน์ แผ่นพับ ใบปลิว และการโฆษณาให้ส่วนลดการค้าด้านการผลิตของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะไม่มีฝ่ายที่รับผิดชอบแน่นอน อนาจาการตัดสินใจอยู่ที่ประธานกลุ่มฯ การบริหารการผลิตใช้วิธีคัดคุณภาพวัตถุดิบก่อนนำมาผลิต และการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์หลังจากผลิตแล้วโดยใช้วิธีควบคุมรสชาติเปรียบเทียบกับคู่แข่งกัน การรับฟังความคิดเห็นจากผู้บริโภค และการคัดเกรดผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน ส่วนการประเมินมาตรฐานการผลิตประเมินได้จากจำนวนกลุ่มฯ ที่ได้รับเครื่องหมาย อย. ซึ่งพบว่ากลุ่มฯ ส่วนใหญ่ยังไม่ได้รับเครื่องหมาย อย. ร้อยละ 63.3 ด้านผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ ส่วนใหญ่มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปพื้นบ้านปีละประมาณ 53,001-130,000 บาท และในส่วนของข้อมูลของสมาชิกกลุ่มฯ แบ่งเป็นสมาชิกที่เป็นแรงงานกลุ่มฯ 268 ราย และสมาชิกที่ไม่ได้เป็นแรงงานกลุ่มฯ 265 ราย ระดับการศึกษาของสมาชิกส่วนใหญ่จบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีอายุอยู่ในช่วง 37-47 ปี อาชีพหลักของสมาชิกคือรับจ้างทั่วไปและทำเกษตรกรรม

ส่วนที่สองเป็นการประเมินฐานะทางการเงินของกลุ่มฯ การบริหารการเงินจะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายற்றுบัญชีเป็นผู้ทำบัญชีแต่อำนาจการตัดสินใจจะอยู่ที่ประธานกลุ่มฯ บัญชีที่จัดทำจะเป็นแบบบัญชีอย่างง่ายคือมีการแยกบัญชีรายรับรายจ่ายเท่านั้น มีส่วนน้อยที่มีบัญชีแยกประเภทต่างๆ เช่น บัญชีลูกหนี้ บัญชีวัตถุดิบ บัญชีค่าแรงงาน บัญชีการขาย หรือมีการทำสมุดรายวัน ส่วนการปันผลหุ้นของกลุ่มฯ นั้นส่วนมากจะไม่มีการปันผลหุ้นเนื่องจากจำนวนเงินที่นำมาปันผลต่ำ สมาชิกจึงต้องเก็บไว้ลงทุนในการผลิตครั้งต่อไป ส่วนกลุ่มฯ ที่มีการปันผลจะมีร้อยละ 20 โดยปันผลที่ได้จะอยู่ในช่วง 31-60 บาทต่อหุ้น (มูลค่าหุ้นละ 50 บาท) ด้านการวิเคราะห์การเงินโดยใช้อัตราส่วนทางการเงินนั้น สรุปได้ว่าการคำนวณอัตราส่วนแสดงสภาพคล่องของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่มีค่าต่ำซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มฯ มีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นได้ไม่ดี อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่มีค่าสูงแสดงให้เห็นว่ากลุ่มฯ มีการกู้ยืมเงินลงทุนจากภายนอกมากกว่าที่จะระดมทุนจากสมาชิกซึ่งอาจทำให้ในระยะยาวอาจมีปัญหาในการกู้ยืมถ้าไม่เพิ่มทุนดำเนินงาน อัตราส่วนวัดประสิทธิภาพในการดำเนินงานจะพิจารณาจากอัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์รวมให้ผลเหมือนกันคือ จำนวนการหมุนของสินทรัพย์ทั้งสองค่อนข้างต่ำ แสดงให้เห็นว่ากลุ่มฯ ยังใช้สินทรัพย์ไม่มีประสิทธิภาพหรือมีจำนวนสินทรัพย์มากเกินไปจนเกินความจำเป็น อัตราส่วน

ทางการเงินสุดท้ายคือ อัตราส่วนวัดประสิทธิภาพในการทำกำไรคำนวณจากอัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม ผลการศึกษพบว่ากลุ่มฯ แบ่งเป็น 2 ประเภทคือ กลุ่มฯที่มีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมสูงและกลุ่มฯ ที่มีอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมต่ำ เนื่องจากมีจำนวนกลุ่มฯ แต่ละประเภทใกล้เคียงกัน จากการสรุปฐานะทางการเงินของกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ ที่มีสภาพคล่องต่ำประสิทธิภาพการทำกำไรก็จะต่ำตามไปด้วย อย่างไรก็ตามยังมีกลุ่มฯ อีกจำนวนเท่าๆกันที่ถึงแม้ว่ามีสภาพคล่องต่ำแต่มีประสิทธิภาพการทำกำไรได้ดี

ส่วนที่สามเป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มฯ ใช้โปรแกรมลิสเรล (LISREL 8) ซึ่งเป็นโปรแกรมเชิงเส้นตรงสอดคล้องกับการวิเคราะห์ที่มีทั้งตัวแปรที่สังเกตได้และตัวแปรแฝง ปัจจัยที่คาดว่าจะมีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มฯ มีการจัดกลุ่มเป็นตัวแปรแฝงได้แก่ ความพึงพอใจและขวัญในการทำงานของสมาชิก ความเข้มแข็งด้านการบริหารงาน ความเข้มแข็งทางการตลาด คุณภาพของผลิตภัณฑ์ การจัดระดับกลุ่มฯ ของเจ้าหน้าที่เคหกิจ และความเข้มแข็งด้านการบริหารงานทางการเงิน จากผลการวิเคราะห์ส่วนนี้พบว่าตัวแปรแฝงที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มฯ คือความเข้มแข็งด้านการตลาดและความพึงพอใจในการทำงานของสมาชิก โดยที่ความเข้มแข็งด้านการตลาดมีตัวแปรที่สังเกตได้อธิบายได้ดีที่สุดคือจำนวนผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตรองลงมาคือมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ซึ่งตัวแปรทั้งสองตัวนี้มีความสัมพันธ์กับความเข้มแข็งทางการตลาดเชิงบวกซึ่งหมายถึง ถ้ากลุ่มฯ มีการผลิตผลิตภัณฑ์มากขึ้นและเสริมด้วยการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จะทำให้การบริหารงานด้านการตลาดเข้มแข็งมากขึ้น ส่วนตัวแปรด้านระยะห่างระหว่างกลุ่มฯ กับอำเภอเมืองอธิบายความเข้มแข็งทางการตลาดได้น้อยที่สุดและมีความสัมพันธ์เชิงลบซึ่งหมายถึงความเข้มแข็งการตลาดจะลดลงเมื่อกลุ่มฯ อยู่ห่างไกลจากตัวอำเภอเมืองมากขึ้น

ตัวแปรแฝงความพึงพอใจในการทำงานของสมาชิก สามารถอธิบายได้ด้วยตัวแปรที่สังเกตได้ ได้แก่ ความพึงพอใจในความน่าสนใจของงานในเรื่องผลตอบแทนที่ได้รับ ความพึงพอใจต่อการนำเอาความรู้ที่ได้รับการฝึกอบรมจากเจ้าหน้าที่เคหกิจ หรือเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานอื่น ๆ มาใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ ความพึงพอใจในโอกาสการก้าวหน้าและการพัฒนาของกลุ่มฯ ความพึงพอใจในการทำงานร่วมกันของเพื่อนสมาชิกภายในกลุ่มฯ โดยจะพบว่าทัศนคติในเรื่องความน่าสนใจของงานเรื่องผลตอบแทนที่ได้รับ การนำความรู้มาใช้ โอกาสในการก้าวหน้าของกลุ่มฯ และทัศนคติต่อการทำงานร่วมกันในเพื่อนสมาชิกมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อความพึงพอใจในระดับที่ใกล้เคียงกัน ส่วนความพึงพอใจของสมาชิกในเรื่องการตลาดที่สะท้อนให้เห็นจากการมีประชาสัมพันธ์ และระยะทางระหว่างกลุ่มฯ กับอำเภอเมือง นั้นมีผลต่อความพึงพอใจน้อยกว่า โดยที่ความสัมพันธ์ของตัวแปรระยะห่างระหว่างกลุ่มฯ กับอำเภอเมือง และความพึงพอใจมีความ

สัมพันธเชิงลบ ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า สมาชิกกลุ่มๆ จะมีความพึงพอใจในการที่กลุ่มๆ ตั้งอยู่ไม่ห่างไกลจาก อำเภอเมืองมากนัก และถ้ากลุ่มๆ ใดตั้งอยู่ห่างจากตัวอำเภอเมืองมาก ความพึงพอใจก็จะลดน้อยลง ส่วนตัวแปรตามที่เป็นตัวแทนความสำเร็จคือกำไรของกลุ่มๆ และตัวแปรผลิตภาพของแรงงาน

ส่วนสุดท้ายเป็นการวิเคราะห์ความมีประสิทธิภาพของกลุ่มๆ ประสิทธิภาพของกลุ่มๆ จากโมเดลความสำเร็จของกลุ่มๆ ใช้กำไรและผลิตภาพแรงงานเป็นตัวชี้วัด จากผลการศึกษาพบว่าทุกกลุ่มๆ บรรลุวัตถุประสงค์การทำกำไรคือมีกำไรทุกกลุ่มๆ แต่เมื่อนำหลักเกณฑ์การวิเคราะห์ผลตอบแทนต่อแรงงานโดยคำนวณจากสูตร $(กำไรที่ยังไม่ได้หักค่าแรงงาน \div จำนวนสมาชิกในกลุ่มๆ \div จำนวนวันทั้งหมดที่กลุ่มๆ มีกิจกรรมการผลิต)$ มาประเมินเปรียบเทียบกับความสำเร็จเชิงธุรกิจของกลุ่มๆ พบว่ามี 40 กลุ่มหรือร้อยละ 67 ของกลุ่มตัวอย่างสามารถจ่ายค่าแรงสมาชิกที่ทำงานได้มากกว่าหรือเท่ากับค่าแรงขั้นต่ำ (กำหนดเท่ากันทุกกลุ่มๆ คือ 100 บาทต่อวัน) ที่ได้ต่อคนต่อวัน และเมื่อพิจารณาผลิตภาพแรงงานผลิตภาพแรงงานพบว่ามีร้อยละ 30 ของกลุ่มๆ ที่ทำการศึกษาทั้งหมดยังไม่มีผลิตภาพแรงงาน

นอกจากการบรรลุวัตถุประสงค์เป้าหมายเชิงธุรกิจแล้วยังพิจารณาเป้าหมายความสำเร็จทางด้านสมาชิกด้วย โดยจากจากการสัมภาษณ์ความคิดเห็นของประธานกลุ่มๆ จะให้ความสำคัญกับด้านทัศนคติของสมาชิกมากที่สุดคือถ้าสมาชิกมีความสามัคคีช่วยเหลือกันภายในกลุ่มๆ พึงพอใจกับผลตอบแทนที่ได้รับก็หมายถึงบรรลุวัตถุประสงค์หรือมีความสำเร็จ ส่วนเป้าหมายการมีตลาดที่มั่นคงและแน่นอน ประธานกลุ่มๆ ให้ความสำคัญค่อนข้างน้อยคือร้อยละ 21.7 ของกลุ่มๆ ที่ทำการศึกษาทั้งหมด แต่จากการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จที่ทัศนคติของสมาชิกในเรื่องความพึงพอใจในด้านต่างๆ มีอิทธิพลต่อความสำเร็จน้อยกว่าการบริหารงานอย่างเข้มแข็งทางการตลาด ดังนั้นจึงควรให้ความสำคัญกับการบริหารตลาดให้มีความเข้มแข็ง

ดังนั้นจากผลการศึกษานี้สามารถสรุปได้ว่าความสำเร็จของกลุ่มๆ เกิดจากความพอใจของสมาชิกในด้านสังคมและความสำเร็จเชิงธุรกิจ ในประเด็นหลังนี้ความเข้มแข็งทางการตลาดมีอิทธิพลอย่างมากต่อกำไรของกลุ่มๆ และส่งผลต่อเนื่องไปสู่ความพึงพอใจของสมาชิกอีกทอดหนึ่ง

อย่างไรก็ตามดังที่ได้กล่าวไปแล้วว่าการประเมินประสิทธิภาพขององค์กรใดองค์กรหนึ่งนั้น จำเป็นต้องมีการกำหนดกรอบการวิเคราะห์ให้สอดคล้องกับลักษณะขององค์กรนั้นๆ ซึ่งหมายถึงว่าปัจจัยที่มีประสิทธิภาพขององค์กรหนึ่งอาจแตกต่างกับอีกองค์กรหนึ่งได้ ดังนั้นความมีประสิทธิภาพของกลุ่มๆ นอกจากปัจจัยด้านการบริหารโดยเฉพาะการบริหารการตลาด ต้องอาศัยปัจจัยด้านสมาชิกโดยพยายามสร้างความพึงพอใจให้กับสมาชิกในกลุ่มๆ ในด้านผลตอบแทนที่ได้รับ ความเข้าใจอันดีระหว่างสมาชิกและกรรมการ นอกจากนี้ความช่วยเหลือจากรัฐบาลในเรื่องเงินทุน

เครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและความรู้ที่ทันสมัยยังมีความจำเป็นที่จะช่วยส่งเสริมให้กลุ่มฯ สามารถดำเนินงานไปได้อย่างเข้มแข็ง อย่างไรก็ตามปัจจุบันกลุ่มฯ มีศักยภาพในการพัฒนาด้านการประสานงานมากขึ้น ประกอบกับมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยทำให้เกิดแนวความคิดการพึ่งพาตนเองมากขึ้น โดยการสร้างเครือข่ายเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และปรึกษาปัญหาต่างๆ ร่วมกัน แต่ทั้งนี้การพัฒนาดังกล่าวยังมีได้มีผลในเชิงปฏิบัติ เป็นเพียงความคิดเห็นของประธานบางกลุ่มฯ (ร้อยละ 11.7) ที่คิดว่าการพัฒนาดังกล่าวจะส่งผลให้กลุ่มฯ ประสบความสำเร็จได้

6.2 ข้อเสนอแนะ

จากการบริหารงานและผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ มีข้อเสนอแนะด้านต่างๆ ที่จะช่วยแก้ไขและปรับปรุงให้กลุ่มฯ มีการดำเนินงานที่พัฒนาและเข้มแข็งดังต่อไปนี้

1. การบริหารงานของกลุ่มฯ ถึงแม้ว่าจะมีการแบ่งหน้าที่และตั้งคณะกรรมการฝ่ายต่างๆ ขึ้นมาอย่างชัดเจน แต่ในสภาพความเป็นจริงแล้วประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ตัดสินใจในทุกด้าน ทั้งนี้เนื่องจากกรรมการส่วนใหญ่ยังมีความรู้และประสบการณ์ในการบริหารงานไม่เพียงพอยังไม่สามารถตัดสินใจและบริหารงานด้วยตนเองได้ ดังนั้นการช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ ของรัฐบาลที่เน้นการอบรมความรู้ต่างๆ แก่ประธานกลุ่มฯ ควรขยายความช่วยเหลือนั้นไปสู่คณะกรรมการด้วย ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถของคณะกรรมการให้สามารถตัดสินใจดำเนินการบริหารกลุ่มฯ ด้วยตนเองได้
2. การที่กิจกรรมการออมทรัพย์เป็นกิจกรรมที่สมาชิกให้ความสำคัญและดำเนินการมาตั้งแต่เริ่มตั้งกลุ่มฯ ดังนั้นจึงควรมีการส่งเสริมกิจกรรมการออมทรัพย์ให้เข้มแข็ง เนื่องจากเป็นกิจกรรมที่นำไปสู่การลงทุนในกิจกรรมอื่นๆ ของกลุ่มฯ
3. การจัดระดับกลุ่มฯ ตามการประเมินของเจ้าหน้าที่เคหกิจและกรมส่งเสริมการเกษตรกับผลการวิเคราะห์ข้อมูลให้ผลไม่สอดคล้องกัน เช่นกลุ่มฯ ที่มีความสำเร็จมากหรือกลุ่มฯ ระดับที่ 1 มีกิจกรรมการผลิตสินค้าจำนวนมากชนิด มีรายได้มากแต่พบว่าผลกำไรจากการดำเนินงานไม่ได้มากตามไปด้วย ดังนั้นการประเมินกลุ่มฯ ควรพิจารณาด้านผลกำไรด้วย ทั้งนี้เพื่อความถูกต้องในการกำหนดนโยบายช่วยเหลือกลุ่มฯ ระดับต่างๆ
4. จากการศึกษาผลการดำเนินงานทางการเงินโดยใช้อัตราส่วนทางการเงินต่างๆ

4.1 อัตราส่วนวัดประสิทธิภาพด้านการใช้สินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์รวมมีประสิทธิภาพค่อนข้างต่ำแสดงให้เห็นว่ากลุ่มฯ มีการใช้สินทรัพย์ต่างๆ อย่างไม่มีประสิทธิภาพ เช่น ไม่มีการใช้ทรัพย์สินนั้นๆ และใช้ผิดวัตถุประสงค์หรือมีสินทรัพย์มากเกินไปเกินความสามารถใน

การใช้งาน ซึ่งจะพบว่าเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตบางชนิดไม่มีการออกมาผลิต เช่น โรงเรือนของกลุ่มฯ ไม่มีกิจกรรมการผลิตแต่มีไว้เก็บอุปกรณ์การผลิต เป็นต้น จากปัญหาดังกล่าวควรให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้อุปกรณ์การผลิตที่ถูกต้องและพิจารณาการให้ความช่วยเหลืออย่างละเอียดก่อนว่ามีความจำเป็นหรือไม่ก่อนให้ความช่วยเหลือ

4.2 อัตราส่วนการใช้หนี้สินหรืออัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ มีค่าค่อนข้างสูงกว่าร้อยละ 80 จากการวิเคราะห์พบว่ากลุ่มฯ ส่วนใหญ่กู้ยืมเงินจากเจ้าหนี้มากกว่าที่จะระดมทุนจากสมาชิกในกลุ่มฯ แสดงให้เห็นว่ากลุ่มฯ ควรมีการเพิ่มทุนดำเนินการ เพราะหากไม่มีเพิ่มทุนก็จะทำให้การขอสินเชื่อในอนาคตลำบาก นอกจากนี้ยังส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของกลุ่มฯ ว่ามีสถานะการเงินไม่ดี การเพิ่มทุนดำเนินการควรเป็นการระดมทุนของสมาชิกในกลุ่มฯ มาใช้เป็นทุนในการผลิตจะช่วยส่งเสริมให้กลุ่มฯ มั่นคงและอยู่ได้ด้วยตัวเอง การอาศัยสินเชื่อจากภายนอกนั้นกลุ่มฯ ต้องมีความมั่นใจในด้านการตลาดก่อนเพื่อสร้างความมั่นคงให้กับธุรกิจ

5. เพื่อเพิ่มความเข้มแข็งในด้านการตลาดของกลุ่มฯ นั้นควรใช้มาตรการดังนี้

5.1 สนับสนุนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เพิ่มขึ้น อาจเริ่มจากสื่อในชุมชนก่อนเพราะเสียค่าใช้จ่ายน้อย

5.2 สนับสนุนให้กลุ่มฯ ผลิตสินค้ามากขึ้นก็จะเป็นการเพิ่มความหลากหลายในตัวสินค้าและเป็นการลดความเสี่ยงให้กับกลุ่มฯ

5.3 กลุ่มฯ ที่อยู่ห่างไกลตลาดควรแก้ปัญหาโดยส่งสินค้าของกลุ่มฯ ในนามของกลุ่มฯ ที่มีชื่อเสียงอยู่ใกล้ตลาด (มีความสามารถหาตลาด) ก็จะทำให้ขายผลิตภัณฑ์ได้ง่ายและลดต้นทุนค่าขนส่ง หรือต้องเพิ่มความสามารถในด้านอื่นขึ้นมาชดเชย

6. เพื่อเสริมสร้างความสำเร็จของกลุ่มฯ ควรสร้างความพึงพอใจให้กับสมาชิกในด้านผลตอบแทนที่ได้รับ และการนำความรู้ที่ได้รับจากการอบรมจากเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานต่างๆ มาใช้ในการผลิตสินค้า และความพึงพอใจในการทำงานร่วมกันของเพื่อนสมาชิกภายในกลุ่มฯ นอกจากนี้การบริหารงานที่เข้มแข็งด้านการตลาดจะทำให้ความพึงพอใจของสมาชิกสูงขึ้นด้วย

7. จากการวิเคราะห์ด้านผลิตภาพแรงงาน (กำไร/ค่าจ้าง) พบว่ามีกลุ่มฯ ร้อยละ 30 ที่มีผลิตภาพแรงงานต่ำ โดยพบว่ากลุ่มฯ ดังกล่าวจะเป็นกลุ่มฯ ที่ไม่ได้มุ่งหวังลดต้นทุนค่าจ้างแรงงาน ซึ่งค่าจ้างที่จ่ายให้สมาชิกที่มาทำงานถือว่าเป็นการกระจายรายได้ช่วยเหลือสมาชิก ดังนั้นการเพิ่มผลิตภาพแรงงานควรที่จะจ่ายค่าจ้างตามลักษณะและเวลาที่ทำงานอย่างแท้จริงและนำค่าจ้างส่วนที่เหลือไปรวมเป็นกำไรให้มากขึ้น ก็จะทำให้ผลิตภาพแรงงานเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ประสิทธิภาพการทำกำไรยังเพิ่มขึ้นด้วย

8. ปัญหาการขาดแคลนเงินทุนของกลุ่มฯ เป็นปัญหาหลักของทุกกลุ่มฯ การแก้

ไขปัญหาที่แตกต่างกันออกไป กลุ่มๆส่วนมากออกทุนกันเฉพาะผู้ที่มาผลิตและขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ มีส่วนน้อยที่จะระดมทุนจากสมาชิกในกลุ่มๆ ทั้งนี้เนื่องจากความเข้าใจที่ไม่ตรงกันของสมาชิกที่ไม่ได้มาเป็นแรงงานในการผลิตที่ลงทุนด้วยการซื้อหุ้นไปแล้วได้ผลตอบแทนหรือปันผลหุ้นน้อยกว่าสมาชิกที่เป็นแรงงานผลิตและซื้อหุ้นด้วย ดังนั้นจึงควรพยายามทำความเข้าใจให้สมาชิกเห็นโครงสร้างที่ชัดเจนของการแบ่งเงินปันผล มีการกำหนดเป็นอัตราผลตอบแทนอย่างเด่นชัด เช่นจ่ายเป็นเงินปันผลร้อยละ 70 หักไว้เป็นทุนดำเนินงานต่อไปร้อยละ 30 เป็นต้น ส่วนค่าแรงงานควรจ่ายให้กับสมาชิกที่มาทำงานก่อนที่จะนำเงินมาปันผลหุ้นเพราะส่วนมากกลุ่มๆ มักไม่จ่ายค่าแรงงานก่อนแต่จะมาหักจากเงินปันผลจึงทำให้เกิดข้อขัดแย้งขึ้น

9. นอกจากนี้กลุ่มๆ ควรปรับปรุงเรื่องการจัดทำข้อมูลและการสำรวจข้อมูลทางการเงินให้ทันสมัยอยู่เสมอ เช่น จัดทำระบบบัญชีแยกประเภทเป็นบัญชีรายรับจ่าย บัญชีค่าแรง และที่สำคัญควรมีการสำรวจและจัดทำบัญชีทรัพย์สินของกลุ่มๆ ทั้งนี้เพื่อที่จะได้ทราบสถานการณ์ทางการเงินของกลุ่มๆ ว่ามีข้อบกพร่องในเรื่องใด และเป็นเครื่องแสดงฐานะทางการเงินในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่อไปได้

6.3 ข้อจำกัดของการศึกษาและแนวทางการศึกษาต่อไป

1) ในส่วนของการวิเคราะห์ทางการเงินของกลุ่มๆ ยังไม่สมบูรณ์ เนื่องจากอัตราส่วนทางการเงินที่นำมาคำนวณ จะคำนึงถึงข้อมูลเท่าที่ทำได้เท่านั้น ทำให้อัตราส่วนทางการเงินอื่นๆ ที่สำคัญ เช่น อัตราส่วนทุนหมุนเวียนอย่างถึงแก่น และระยะเวลาในการหมุนของสินค้า มีข้อจำกัดโดยไม่มีข้อมูลสินค้าคงเหลือ นอกจากนี้ในส่วนของการประเมินทรัพย์สินของกลุ่มๆ ทำได้ค่อนข้างไม่สมบูรณ์เนื่องจากบางกลุ่มๆ ไม่มีการจดบันทึกราคา จำนวนปีของการใช้งาน ทำให้ต้องใช้การประมาณจำนวนปีและใช้ราคาเฉลี่ยในปัจจุบันคำนวณมูลค่าปัจจุบันของทรัพย์สิน ดังนั้นข้อเสนอแนะในข้อ 9 จะช่วยแก้ปัญหาทางวิจัยและการกำหนดนโยบายและมาตรการของรัฐในอนาคตด้วย

2) การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มๆ ไม่ได้พิจารณาถึงกิจกรรมหรือธุรกิจอื่นๆ ที่นอกเหนือจากการแปรรูปอาหารพื้นบ้าน เช่นผลิตภัณฑ์ด้านหัตถกรรมต่างๆ ซึ่งผลตอบแทนของธุรกิจดังกล่าวอาจมีส่วนเกี่ยวข้องกับการบริหารการเงินของกลุ่มๆ ได้ ในการศึกษาครั้งต่อไปจึงควรทำการศึกษาเพิ่มขึ้น

3) การคำนวณรายได้และต้นทุนของบางกลุ่มๆ เกิดจากการประมาณในระยะเวลา 1 ปี เนื่องจากกลุ่มๆ นั้นไม่มีแผนการผลิตที่แน่นอนจะผลิตเพียงในงานเทศกาลและตามคำสั่งซื้อเท่านั้น ซึ่งอาจทำให้ข้อมูลรายได้และต้นทุนของกลุ่มๆ นั้นๆ สูงกว่าความเป็นจริง

4) การศึกษานี้ไม่ครอบคลุมถึงการศึกษาปัจจัยด้านผู้นำกลุ่มๆ หรือประธานกลุ่มๆ และการจัดองค์กรในแง่การบริหารองค์กร รวมถึงบุคคลและกลยุทธ์ต่างๆ นอกจากนี้ไม่ได้ทำการวิเคราะห์เกี่ยวกับวัฒนธรรม สังคมของชนบท เช่นความซื่อสัตย์ต่อองค์กร ความมีเกรงใจหรือการยอมรับผู้นำที่มีตำแหน่งต่างๆในท้องถิ่น ซึ่งในรูปแบบธุรกิจชุมชนนี้ ผู้นำและการจัดองค์กรจะมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการบริหารงานกลุ่มๆ ดังนั้นปัจจัยด้านผู้นำกลุ่มๆ จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกปัจจัยหนึ่งในการศึกษาครั้งต่อไป