

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปเกี่ยวกับผู้ผลิตหญ้าแพง โกล่า ศักยภาพการดำเนินงานของเกษตรกรในการดำเนินธุรกิจชุมชนการเพาะปลูกหญ้าเลี้ยงสัตว์ และสังเคราะห์แนวทางการพัฒนาอาชีพปลูกหญ้าในเชิงพาณิชย์สู่ธุรกิจชุมชน ของตำบลปะโค อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย โดยได้ทำเก็บข้อมูลในภาคสนาม ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกและแบบสอบถามแบบปลายปิดทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น และใช้จำนวนประชากร จำนวน 40 คนที่ เป็นสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกหญ้าแพง โกล่า ตำบลปะโค อ.เมือง จ.หนองคาย ที่มีแปลงหญ้ามาแล้วไม่ต่ำกว่า 1 ปี นอกจากนี้ยังได้นำเทคนิคการวิจัยแบบมีส่วนร่วม (PAR) มาใช้ในการวิจัยร่วมด้วย

ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหญ้าเลี้ยงสัตว์ ตำบลปะโค อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย พบว่ากว่าร้อยละ 88.57 เป็นเพศชาย และมีระดับอายุโดยเฉลี่ยเท่ากับ 50.66 ปี มีระดับการศึกษาโดยส่วนใหญ่อยู่ที่ชั้นประถมศึกษา โดยสมาชิกส่วนใหญ่นั้นจะเป็นสมาชิกกลุ่มนับแต่ได้เริ่มมีการจัดตั้ง โดยมีความเต็มใจในการสมัครเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม เนื่องจากเห็นความสำคัญในการสร้างอำนาจพื้นฐานในด้านการต่อรอง และสมาชิกกลุ่มโดยมากมีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพทางเกษตรมาก่อนที่จะเริ่มปลูกหญ้าเลี้ยงสัตว์

กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหญ้าเลี้ยงสัตว์ ในเขตตำบลปะโค อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย นั้นสามารถที่จะผลิตหญ้าเพื่อทำการจำหน่าย หรือผลิตไว้สำหรับเลี้ยงโคของตนเองได้ตลอดทั้งปี เป็นผลผลิตที่มีคุณภาพ แต่ผลผลิตที่ได้ไม่พอกับความต้องการของตลาดภายนอก อีกทั้งพื้นที่มีจำกัดเนื่องจากมีผู้มารับซื้อโดยตรง ทั้งนี้สมาชิกในกลุ่มมีความร่วมมือกันในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม แต่ก็มีสมาชิกบางรายไม่ค่อยให้ความสำคัญ

ผลจากการศึกษาในด้านศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหญ้าเลี้ยงสัตว์ ในทัศนะของสมาชิกเกษตรกรผู้ปลูกหญ้าเลี้ยงสัตว์พบว่า ด้านการตลาด ด้านการจัดการองค์กรมีศักยภาพในระดับดี แต่เมื่อพิจารณาโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้ทางกลุ่มมีระดับปัญหาทางการเงินเนื่องมาจากสมาชิกมีการรวมตัวอย่างหลวม ๆ ทำให้กลุ่มยังไม่มีเงินเข้มแข็งพอ

สำหรับแนวทางการพัฒนาอาชีพปลูกหญ้าในเชิงพาณิชย์สู่ธุรกิจชุมชนนั้น รัฐบาลควรสนับสนุนด้านเครื่องมืออุปกรณ์ และการหาช่องทางการสนับสนุนด้านเงินทุน และเทคโนโลยีการผลิตใหม่ ๆ มีการหาตลาดใหม่ ๆ เพื่อรองรับความเสี่ยงของตลาดเก่า ขณะเดียวกันกลุ่มก็ควรเปิดรับสมาชิกใหม่ ๆ มีการประชุมบ่อยครั้ง มีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย ของกลุ่มที่เป็น

มาตรฐานทั้งนี้เพื่อก่อให้เกิดความสะดวกในการตรวจสอบในด้านของที่มาที่ไปของรายรับ รายจ่าย ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากงานวิจัยดังกล่าว แสดงให้เห็นว่าสมาชิกโดยส่วนใหญ่ได้มีแนวคิดในการให้ความสำคัญกับการสร้างอำนาจพื้นฐานในด้านการต่อรอง โดยเฉพาะการกำหนดราคาขายหน้าร่วมกัน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเรื่องของการรวมกลุ่ม แต่กลุ่มยังไม่ความเข้มแข็งพอ ดังนั้นควรต้องมีการพัฒนาความเข้มแข็งขององค์กร เป็นลำดับแรก นอกจากนี้ควรมีหน่วยงานกลางในการที่จะพัฒนาความร่วมมือของกลุ่มผู้ปลูกหญ้าให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อันจะช่วยสร้างความเข้มแข็งภายในกลุ่ม และเป็นพื้นฐานสู่การพัฒนาด้านอื่น ๆ ต่อไป

This study aims to investigate the general situation about the pangola grass, potential of the business community performance and guidance and career development of synthetic grass for commercial growing business community of Pha Kho District, Muang Nong Khai Province. This study is the field research by using depth interviews and questionnaires as closed both quantitative and qualitative research to create and using the population of 40 households there are member of grass growing in Pha Kho Sub-District, Muang District, Nong Khai. This study also used the techniques of participatory research (PAR).

The results show that the 88.57% of grass growers are male, and in the average age level of 50.66 years old. Most of the grass growers are educated in primary school. The majority of members are since establishing. Most of grass growers are experienced agriculture before starting grass growing.

Farmers who growing animal grass in Pha Kho sub-district are able to produce grass for sell or produced for their cattle throughout the year. The product is qualified. However, there was not enough production to the needs of external markets. Moreover, space is limited. The grass growers group are collaborating from the activities between the group, nevertheless, some members have not focused.

According to the potential operation of grass growers member, The view of members showed that marketing and organization management potential were quite good. However, when considering as a whole management potential is a moderate level. Yet, there are levels of financial management problems due to the consolidation members of the group.

As for guidelines for grass growing career development in the commercial planting for the business community. Government should support equipment and finding channels for funding. Furthermore, the government should find new production technologies. While the grass grower group must open to new members should be meeting more frequently. Finally, using accounting revenue expenditure for group is a standard more effectively.

Regarding to the research result, it shows that most members have ideas and focus on creating a power base in the bargain especially for the price of grass. This is consistent with the concept of integration. However, group is not strong enough. Thus, there should be a development of the organization management first. After that it should be use central agency for development cooperation of the group more effectively. This will help strengthen the grass growers group, which is fundamental of the development in other area.