

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาโครงสร้าง การจัดองค์กรของกลุ่มเงินทุน บุคลากร วัสดุอุปกรณ์ การบริหารจัดการ ข้อมูลข่าวสารเทคโนโลยี 2) ศึกษาผลการดำเนินธุรกิจ และ 3) ศึกษาปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไขและข้อเสนอแนะ ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์ทำกระดานสามัคคี ประชากรที่ศึกษาคือสมาชิก และคณะกรรมการทั้งหมดของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์ทำกระดานสามัคคี จำนวน 52 คน แบ่งเป็นคณะกรรมการจำนวน 8 คน และสมาชิกจำนวน 44 คน ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าคะแนนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WMS) และประมวลผลโดยใช้โปรแกรม SPSS for Windows ผลการศึกษาพบว่า

กลุ่มมีการจัดโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจน โดยมีการกำหนดตำแหน่งบริหารภายในกลุ่ม มีการกำหนดหน้าที่รับผิดชอบของคณะกรรมการที่ชัดเจน และมีการแบ่งกลุ่มภายในตามกิจกรรมการเพาะปลูก โดยการร่วมกลุ่ม 5 คน ทุนของกลุ่มมาจาก 2 แหล่ง คือ แหล่งทุนภายในในรูปแบบของหุ้นเริ่มแรกแต่ไม่มีการระดมหุ้นเพิ่ม และแหล่งทุนภายนอกได้จากการสนับสนุนแบบให้เปล่าจาก อบต.ทำกระดาน และกรมพัฒนาที่ดิน กลุ่มยังได้รับการสนับสนุนด้านเทคนิคความรู้เกี่ยวกับการผลิตปุ๋ยชีวภาพป่นเม็ดจาก ธ.ก.ส. และมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เกษตรอำเภอ และพัฒนาชุมชน และรับรองมาตรฐานปุ๋ยชีวภาพป่นเม็ดของกลุ่ม ส่วนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตปุ๋ยชีวภาพป่นเม็ดส่วนใหญ่มาจากแหล่งวัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่น ด้านแหล่งข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการนำไปใช้ในการดำเนินงานที่กลุ่มได้รับ จากคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่ม

ผลการดำเนินธุรกิจ ในการดำเนินธุรกิจปัจจุบันกลุ่มผลิตแต่เพียงปุ๋ยชีวภาพป่นเม็ด แต่เพียงอย่างเดียว เนื่องจากผลิตภัณฑ์อื่นไม่มีตลาดรองรับ โดยในปี 2551 กลุ่มมีกำไรจากการขายปุ๋ยชีวภาพป่นเม็ด จำนวนเฉลี่ย 22,000 บาทต่อคน มีหุ้นเฉลี่ย 132.31 หุ้น คิดเป็นมูลค่าเฉลี่ย 1,323.08 บาท สมาชิกได้รับผลตอบแทนทั้งในรูปแบบของผลตอบแทนทางสังคม คือ มีโอกาสเข้าสังคม

และได้รับความรู้และเทคโนโลยีใหม่ ๆ ส่วนผลตอบแทนเป็นตัวเงิน โดยได้รับค่าตอบแทนเฉลี่ย 1,653.85 บาท

ด้านปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานแต่ละด้าน ได้แก่ ปัญหาสำคัญของด้านการผลิต คือ ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นเนื่องจากราคาวัตถุดิบสูงขึ้น ฉะนั้นกลุ่มควรใช้วัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่นให้มากที่สุดรวมทั้งพัฒนาความรู้และเทคนิคในการผลิตปุยให้มีคุณภาพได้มาตรฐานเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ ปัญหาสำคัญของด้านสิ่งแวดล้อม คือ การระบาดของโรค และศัตรูพืช ฉะนั้นกลุ่มควรมีการติดต่อเจ้าหน้าที่ส่วนงานราชการให้ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดแมลงและศัตรูพืชโดยไม่ใช้สารเคมี และคิดค้นทำผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อป้องกันกาเกิดโรคระบาด และศัตรูพืช ปัญหาด้านการแปรรูปที่สำคัญ คือ รูปแบบผลิตภัณฑ์ไม่หลากหลาย สินค้าไม่ได้คุณภาพตามความต้องการของตลาด ฉะนั้น ควรพัฒนาเทคนิคการผลิตโดยการติดต่อขอความช่วยเหลือจากส่วนงานราชการและ ร.ก.ส. ปัญหาด้านเงินทุนที่สำคัญ คือ ขาดความชำนาญในการจัดทำบัญชีทำให้ไม่สามารถประมาณการต้นทุนที่จะใช้ได้ รวมทั้งขาดเงินทุน ฉะนั้น ควรจัดให้มีการอบรมด้านบัญชีแบบปฏิบัติได้ การระดมหุ้นเพิ่ม และหาแหล่งจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ปัญหาด้านทรัพยากรบุคคลที่สำคัญ คือ บุคลากรขาดทักษะความรู้ความชำนาญในด้านเทคนิค ฉะนั้น จึงควรให้มีการอบรม หรือดูงานเป็นประจำและต่อเนื่อง ปัญหาด้านการตลาดที่สำคัญ คือ ช่องทางการตลาดมีน้อย ฉะนั้นกลุ่มควรหาเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจกับกลุ่มต่าง ๆ เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม

The purposes of this research were to: 1) study organization structure of capital, personal, material, management, and information technology, 2) study business performance, and 3) identify problems and investigate the directions to improve business community management of the Organic Agricultural Group at Takradansamakee, Sanamchai district, Chachoengsao province. Population of the study were 44 group members and 8 committee of all community enterprises; organic agricultural groups with the total number of 52 persons. Questionnaires were used for data collection. Data were analyzed using weight mean score (WMS) and processes by SPSS for Windows. The results showed the following:

The group had precise organization structure. Administration positions and committee responsibilities were identified. The group was divided into sub-groups based on their agriculture activities. Each group consisted of five persons and budgets from two sources, internal and external budgets. Internal budgets came from stocks but there was no attempt to increase stocks. External budgets were granted by TakradanSub-district Administrative Organization and Land Development department. Supports available for the groups included knowledge and techniques of granular bio-fertilizers producing provided by bank of agriculture and Kasetsart University, District Agricultural Extension Office, and community promotion. The bio-fertilized they produced met quality standard of the group products. Most of raw materials used for procuring bio-fertilize were local materials. The group received information that benefited for group operation from committee and group members.

Business performance showed that the group produced only granular bio-fertilizer because there was no market for other products. In 2008, the profits the group made from selling bio-fertilizer, which were approximately 22,000 baht/ person, 132.31 stocks, which cost approximately 1,323.08 baht. Profits in term of social benefits included having opportunities to participating in social events, gaining knowledge, and learning new technology. Monetary benefit was approximately 1,653.85 baht.

Operation problems were found. Major problems of the production were an increase of production cost due to increasing cost of raw material. Thus, the group should use local resources. Quality of fertilizer should be improved. Using standard quality fertilizer would increase product value. Major environmental problems were pests and diseases. Thus, the group should contacted government officers who could provide them knowledge of pest and disease control without using chemical substances. The group had to create new products that can prevent epidemic diseases and pest. Product transformation problems were having limited types and low quality of products. Thus, the group should consult government organizations and bank of agriculture. Budgets problems were lacking of accounting skills, being unable to estimate cost, benefit, and loss. Thus, training on accounting skills, increase stocks, and expanding budget resources from government and private institutions were needed. Staff problems were lacking of knowledge and specific technical skills. Thus, training and field trip should be set continually. Marketing problems was not having enough markets. Thus, the group should expand network to other groups in order to increase product distribution of the group.