

การบริหารจัดการกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งก้ามกรามในจังหวัดกาฬสินธุ์

Administrative management of farmer group on giant freshwater prawn production in Kalasin province

ไมตรี ใจทา และ ธนาภรณ์ อธิปัญญากุล*

Mitree Jaitha and Thanaporn Athipanyakul*

บทคัดย่อ: การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งก้ามกราม โดยใช้การเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจงสำหรับการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งก้ามกราม เจ้าหน้าที่ฝ่ายการผลิตและการตลาด อย่างละ 1 คน และการเลือกตัวอย่างแบบบังเอิญสำหรับการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มผู้เพาะเลี้ยงกุ้ง จำนวน 6 ราย ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มมีจุดแข็ง คือ กลุ่มมีกฎระเบียบที่ชัดเจน ผลผลิตของสมาชิกมีคุณภาพได้มาตรฐานการเกษตรที่ดีและเหมาะสม (GAP) จากผลการดำเนินงานในรอบปี 2552 กลุ่มมีกำไรสุทธิ 69,569 บาท สามารถปันผลให้กับกรรมการและสมาชิก อย่างไรก็ตาม กลุ่มยังมีจุดอ่อนคือ ราคาขายอาหารกุ้งที่กลุ่มขายให้สมาชิกนั้นยังใกล้เคียงหรือสูงกว่าราคาที่พ่อค้าทั่วไปขาย นอกจากนี้ระยะเวลาในการให้สินเชื่อของทางกลุ่มยังสั้นกว่าระยะเวลาที่พ่อค้าทั่วไปให้ เมื่อพิจารณาอุปสรรคและโอกาสพบว่า มีจำนวนพ่อค้าในพื้นที่ขายปัจจัยในราคาที่ใกล้เคียงกับกลุ่มทำให้ความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของกลุ่มลดลง สำหรับโอกาสนั้น เห็นว่า กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ กลุ่มจึงมีโอกาสนำเงินมาใช้ในการดำเนินงานโดยใช้เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ จากผลการวิเคราะห์สามารถเสนอแนะดังนี้ กลุ่มควรขยายธุรกิจให้มีความหลากหลาย เช่น การจัดหาปัจจัยอาหารและลูกกุ้งที่มีคุณภาพให้แก่สมาชิก กลุ่มควรให้สมาชิกนำกุ้งที่ผลิตได้มารวบรวมไว้ที่กลุ่มและให้สมาชิกขายกุ้งผ่านทางกลุ่ม โดยกลุ่มเป็นตัวแทนในการติดต่อประสานงานกับพ่อค้าผู้ซื้อกุ้งก้ามกรามและต่อรองราคา เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้น

คำสำคัญ: กุ้งก้ามกราม การผลิต การตลาด

Abstract: The objective of this paper was to investigate the management of farmer group on giant freshwater prawn production in Kalasin province. Purposive sampling and accidental sampling techniques were used and 3 administrators of the group and 6 members were interviewed. Results showed that the group has clear rules and products of member have been certified by GAP standard. In 2009, net profit of the group was 69,569 Baht and it was allocated to members and its committees. However, the weaknesses were reported. Feed price that sold to members was high when compared with local merchants. Considering to credit period designed by local merchants, it was longer than credit period given by the group. Result from analysis of threats and opportunity showed that the ability of price competition was low. The group was supported from many agencies in term of budget and knowledge about GAP. Group should expand their business such as providing shrimp feed and shrimp hatchery that have good quality. Group should conduct a collection point and provide

ภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ขอนแก่น 40002

Department of Agricultural Economics, Faculty of Agriculture, Khon Kaen University, Khon Kaen 40002

* Corresponding author: thanaporn_k@hotmail.com

market for the member. The group should negotiate with some merchants in order to provide market for the member. This will help farmers to increase net income that receive from raising giant freshwater prawn.

Key words: giant freshwater prawn, production management, marketing management

บทนำ

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือจังหวัดที่เลี้ยงกุ้งก้ามกรามมากที่สุดคือจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยพื้นที่เพาะเลี้ยงที่สำคัญอยู่ที่อำเภอยางตลาด ถึงแม้จะมีการขยายการเพาะเลี้ยงกุ้งจำนวนมากแต่ยังมีเกษตรกรบางราย ที่ประสบปัญหาไม่สามารถดำเนินการต่อได้เนื่องจากประสบภาวะขาดทุนอันมีผลมาจากต้นทุนการผลิตและการตลาดที่เพิ่มขึ้นประกอบกับการขาดการจัดการที่ดี จากการศึกษาของ สุวีรัตน์ (2552) ได้เสนอวิธีการแก้ไขปัญหานี้โดย ให้เกษตรกรรวมกลุ่ม เพื่อวางแผนการผลิตกุ้งก้ามกรามให้มีปริมาณที่เพียงพอกับความต้องการของตลาด และจัดซื้อปัจจัยการผลิตต่างๆ ในนามของกลุ่ม ซึ่งช่วยให้เกษตรกรสามารถซื้อปัจจัยได้ในราคาที่ต่ำลง นอกจากนี้ผู้ศึกษาายังเสนอให้กลุ่มเป็นสื่อกลางในการถ่ายทอดความรู้ในเรื่องการผลิตกุ้งผู้เลี้ยงกุ้งก้ามกรามบ้านโคกก่อง ตำบลบัวบาน อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นกลุ่มหนึ่งที่ประสบปัญหาด้านการผลิตและการตลาด จึงได้มีการรวมตัวกันของผู้เลี้ยงกุ้งในรูปแบบของกลุ่มเกษตรกรและใช้ชื่อว่า กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งก้ามกรามบัวบาน 1 อย่างไรก็ตามกลุ่มดังกล่าวยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาด้านการผลิตและการตลาดให้แก่เกษตรกรได้ นอกจากนี้กลุ่มยังมีผลกำไรในการดำเนินการที่ลดลงมากกว่าร้อยละ 50 ดังนั้น การศึกษานี้จึงมุ่งเน้นศึกษาทางด้านการบริหารจัดการของกลุ่ม โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรคและโอกาส ทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดของกลุ่ม เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้เสนอแนะให้แก่ทางกลุ่มเพื่อใช้เป็นแนวทางในการบริหารจัดการของกลุ่ม และผลการศึกษาที่ได้ยังสามารถใช้เป็นแบบจำลองแก่กลุ่มอื่นๆ ต่อไป

วิธีการศึกษา

รวบรวมข้อมูลทั้งข้อมูลทุติยภูมิและปฐมภูมิจากกลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งบัวบาน 1 ในส่วนของข้อมูลทุติยภูมิเป็นการรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและรายงานของกลุ่มในเรื่องของการเงินและการบริหารจัดการองค์กรเบื้องต้น ส่วนข้อมูลปฐมภูมิใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (purposive sampling) สำหรับผู้บริหารกลุ่ม ได้แก่ ประธานกลุ่ม และเจ้าหน้าที่ฝ่ายการผลิตและการตลาด อย่างละ 1 คน เลือกสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มโดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบบังเอิญ (accidental sampling) แต่เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านงบประมาณและเวลา ตลอดจนตัวเกษตรกรเอง ในเบื้องต้นจึงสามารถสัมภาษณ์เกษตรกรได้เพียง 6 ราย หรือร้อยละ 10 จากจำนวนสมาชิกทั้งหมด 60 ราย

ผลการศึกษาและวิจารณ์

การบริหารจัดการของกลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งก้ามกราม

เกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงกุ้งก้ามกรามตำบลบัวบาน ได้รวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มขึ้นเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2545 โดยมีสมาชิกทั้งหมด 60 คน สำหรับวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มนั้นเพื่อให้เกิดความสามัคคีกันระหว่างผู้เลี้ยงกุ้ง ตลอดจนมีการช่วยกันคิดและแก้ไขปัญหาต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจการเลี้ยงกุ้ง นอกจากนี้ยังมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เลี้ยงกุ้งมีอำนาจในการต่อรองทั้งทางด้านตลาดปัจจัยการผลิตและตลาดผลผลิต เงินลงทุนเริ่มแรกของกลุ่มมีจำนวน 100,000 บาท โดยประกอบด้วยเงินจากการซื้อหุ้นของสมาชิกจำนวน 800 หุ้นๆ ละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน

80,000 บาท และได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากกรมประมงจำนวน 20,000 บาท ตลอดจนการสนับสนุนจาก ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) โดยทาง ธกส. เปิดวงเงินสินเชื่อให้กลุ่มเพื่อเป็นทุนให้สมาชิกในการดำเนินงานของกลุ่มในวงเงิน 500,000 บาท นอกจากนี้ทั้งสองหน่วยงานและกรมพัฒนาชุมชน ยังให้การสนับสนุนด้านการพัฒนาองค์ความรู้จากในเรื่องของความรู้ในการเพาะเลี้ยงกุ้งก้ามกรามตามระบบการผลิตที่ดีและเหมาะสม (Good Agricultural Practices: GAP)

โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เลขานุการ เภรัญญิก กรรมการฝ่ายการผลิต กรรมการฝ่ายการตลาด กรรมการฝ่ายบัญชี และกรรมการตรวจสอบ โดยแต่ละส่วนนั้นมี 1 ตำแหน่ง ยกเว้นฝ่ายการผลิตและฝ่ายการตรวจสอบมีอย่างละ 4 ตำแหน่ง โดยกรรมการทุกท่านมาจากการเลือกตั้งและไม่มีกำหนดวาระการดำเนินงาน และสำหรับกฎระเบียบต่างๆ ที่กลุ่มตั้งขึ้นนั้นประกอบด้วยรายละเอียดต่างๆ ซึ่งครอบคลุมทั้งทางด้านการบริหารจัดการ กิจกรรมที่กลุ่มดำเนินงานและการปันผล กล่าวคือ ในการเข้าเป็นสมาชิกนั้นผู้เพาะเลี้ยงกุ้งจะต้องเป็นผู้ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ที่กลุ่มตั้งอยู่ ในการถือหุ้นสมาชิกแต่ละรายถือหุ้นได้ไม่เกิน 10 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท สมาชิกกลุ่มจะต้องมีการประชุมร่วมกันอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง หากมีการจัดประชุมและสมาชิกขาดประชุมติดต่อกัน 3 ครั้ง ในรอบ 1 ปี สมาชิกจะโดนตัดสิทธิ์และให้ออกจากการเป็นสมาชิกของกลุ่ม ในการปันผลกลุ่มจะปันผลให้กับสมาชิกร้อยละ 40 ของรายได้ทั้งหมด ตามสัดส่วนการถือหุ้นของสมาชิก และอีกร้อยละ 20 ให้กับกรรมการ และในสัดส่วนที่เท่ากันอีกร้อยละ 20 ให้กับผู้ถือหุ้นและผู้ซื้อปัจจัย ส่วนที่เหลือจะถูกหักเป็นเงินทุนสำรองของกลุ่มร้อยละ 10 และนำไปใช้ในการดำเนินการด้านสาธารณะประโยชน์แก่ชุมชนอีกร้อยละ

กิจกรรมที่กลุ่มวางแผนที่จะดำเนินงานได้แก่การจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกด้านการผลิตโดยเน้นการผลิตตามระบบ GAP การให้สินเชื่อแก่สมาชิกในรูปของปัจจัยการผลิตในส่วนของการอาหารกุ้ง โดยสมาชิกแต่ละรายสามารถกู้ในรูปของอาหารกุ้งได้เป็นมูลค่าไม่เกิน 20,000 บาท เป็นระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน และจะต้องมีผู้ค้ำประกันจำนวน 2 คน นอกจากนี้กลุ่มยังมีแผนที่จะช่วยเหลือสมาชิกด้านการตลาดโดยให้สมาชิกนำผลผลิตมารวมไว้ที่กลุ่มและกลุ่มทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการเจรจาต่อรองกับพ่อค้า เพื่อให้มีอำนาจต่อรองกับพ่อค้ามากขึ้น ซึ่งหากสมาชิกมีการขายผลผลิตผ่านทางกลุ่ม สมาชิกจะต้องหักรายได้ร้อยละ 1 ของเงินรายได้ทั้งหมดให้แก่กลุ่ม โดยเงินที่หักกลุ่มจะใช้เป็นค่าบริหารจัดการ

ผลการดำเนินงานของกลุ่ม

การศึกษาผลการดำเนินงานของกลุ่มที่ผ่านมาพบว่า กลุ่มสามารถดำเนินกิจกรรมตามแผนที่วางไว้ได้เพียงบางส่วน กล่าวคือ การขายอาหารกุ้งให้แก่สมาชิกและการปล่อยสินเชื่อให้กับสมาชิกในรูปของอาหารกุ้ง แต่ในส่วนของกิจกรรมทางการตลาดกลุ่มไม่สามารถดำเนินการตามแผนที่วางไว้ได้เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านบุคลากร โดยการขายอาหารนั้นกลุ่มขายให้แก่สมาชิกกระสอบละ 300 – 640 บาท ขึ้นอยู่กับประเภทของอาหาร ซึ่งทางกลุ่มจะจัดซื้อจากผู้ขายปัจจัย และบวกเพิ่มกระสอบละ 10 บาท อย่างไรก็ตามราคาอาหารกุ้งที่กลุ่มขายให้กับสมาชิกนั้นค่อนข้างใกล้เคียงกับราคาที่ร้านค้าทั่วไปขาย และในบางร้านยังขายในราคาที่ต่ำกว่าที่ทางกลุ่มตั้งราคาไว้

เมื่อพิจารณาผลการดำเนินงานของกลุ่ม 2 ปีย้อนหลังจะเห็นว่ากำไรสุทธิลดลงมากกว่าร้อยละ 50 โดยในปี 2550 ได้รับกำไรสุทธิ 125,930 บาท แต่สำหรับผลการดำเนินงานในปี 2552 ได้รับกำไรสุทธิลดลงเหลือเพียง 69,569 บาท โดยกลุ่มมีรายได้ทั้งหมด 4,295,520 บาท ต้นทุนในการขายทั้งหมด 4,185,616 บาท มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 109,904 บาท และเมื่อรวมต้นทุนการดำเนินงานเท่ากับ 40,335 บาท ซึ่งจากผลกำไร

ทั้งหมดกลุ่มได้มีการจัดสรรเงินปันผลให้กับกรรมการ และสมาชิกตามสัดส่วนที่สมาชิกถือหุ้น และที่เหลือร้อยละ 10 ได้หักไว้เพื่อเป็นทุนสำรองในการดำเนินงานของกลุ่ม

จากผลการดำเนินงานข้างต้นถึงแม้กลุ่มจะมีผลกำไรแต่กำไรที่ได้มีแนวโน้มลดลง ทั้งนี้เนื่องจากพ่อค้าทั่วไปขายอาหารกุ้งในราคาที่ถูกลงกว่าราคาที่กลุ่มขายให้กับสมาชิก และพ่อค้าทั่วไปยังมีระยะเวลาการให้สินเชื่อที่ยาวนานกว่าระยะเวลาการให้สินเชื่อของกลุ่ม ทำให้สมาชิกหันไปซื้ออาหารจากพ่อค้าทั่วไปแทน ส่งผลให้กลุ่มขาดรายได้

จากการสัมภาษณ์เกษตรกรพบว่าในการผลิตสมาชิกมีต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 38,921 บาทต่อไร่ หรือคิดเป็น 129.74 บาทต่อกิโลกรัม เป็นต้นทุนผันแปรเท่ากับ 8,432 บาทต่อไร่ หรือคิดเป็น 101.63 บาทต่อกิโลกรัม (Table 1) ในส่วนของต้นทุนผันแปรนั้นมากกว่าร้อยละ 50 เป็นค่าพันธุ์ลูกกุ้งก้ามกรามและค่าอาหารกุ้งก้ามกราม ในการผลิตเกษตรกรได้ผลผลิต 300 กิโลกรัมต่อไร่ ราคาขายกุ้งเฉลี่ย 160 บาทต่อกิโลกรัม มีรายได้จากกุ้งก้ามกรามทั้งหมด 48,000 บาทต่อไร่ สมาชิกมีกำไรเหนือต้นทุนผันแปรเท่ากับ 58.37 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรสุทธิเท่ากับ 9,079.04 บาทต่อไร่ หรือเท่ากับ 30.26 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้นหากทางกลุ่มสามารถจัดหาปัจจัยอาหารกุ้งที่มีคุณภาพและราคาถูกมาจัดจำหน่ายให้แก่สมาชิกอาจเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่จะช่วยให้สมาชิกสามารถลดค่าใช้จ่ายด้านอาหารกุ้งลงได้บ้าง นอกจากนี้กลุ่มก็อาจจะมียาได้เพิ่มขึ้นเนื่องจากสมาชิกหันมาซื้ออาหารจากทางกลุ่มเพิ่มขึ้น

ความพึงพอใจของสมาชิก

จากการศึกษาพบว่า สมาชิกเกษตรกรในกลุ่มพอใจในการดำเนินงานของกลุ่มในระดับหนึ่ง เนื่องจากกลุ่มยังได้รับกำไรและมีรายได้มาเป็นเงินปันผลให้กับสมาชิกในกลุ่ม อย่างไรก็ตาม สมาชิกยังต้องการความช่วยเหลือด้านการขายสินเชื่ออาหารกุ้งเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ สมาชิกยังเสนอให้ทางกลุ่มจัดหาพันธุ์กุ้งที่ได้รับมาตรฐานฟาร์มเพาะเลี้ยงที่ดี (GAP) และมี

คุณภาพพร้อมกับมีการรับประกันอัตราการรอดตายของลูกกุ้งที่สูงมาขายในราคาที่เหมาะสมกับสมาชิก เนื่องจากปัจจุบันพันธุ์ที่ซื้อยังมีคุณภาพไม่ดี อัตราการรอดต่ำ และเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง และลดต้นทุนด้านค่าขนส่ง สมาชิกเสนอให้กลุ่มเข้าดำเนินกิจกรรมในด้านการตลาด

การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของกลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งก้ามกราม

จากผลการศึกษาในด้านการบริหารจัดการ ผลการดำเนินงาน และความพึงพอใจของสมาชิกเกษตรกรนั้นพบจุดแข็งของกลุ่ม 5 ประการ ประการแรก คือ ผลผลิตของทางกลุ่มได้ตามมาตรฐานตามระบบ GAP เป็นที่ต้องการของตลาด ประการที่สอง กลุ่มมีโครงสร้างการบริหารองค์กรและระเบียบข้อบังคับที่ชัดเจนซึ่งส่งผลดีต่อการบริหารจัดการ ประการที่ 3 กลุ่มมีผลกำไรจากการดำเนินงานและสามารถปันผลให้แก่สมาชิกได้ ประการที่สี่ กลุ่มมีเงินค่าหุ้นของสมาชิกในการดำเนินงานของกลุ่ม ทำให้กลุ่มสามารถใช้เงินทุนดังกล่าวในการขยายการดำเนินงานของกลุ่ม และประการสุดท้าย คือ สมาชิกมีประสบการณ์ในการเลี้ยงกุ้งก้ามกรามตามระบบการผลิตที่ดีและเหมาะสม ทำให้กุ้งที่ผลิตได้มีคุณภาพที่ตรงกับความต้องการของตลาด สำหรับการวิเคราะห์จุดอ่อนของกลุ่มนั้นมี 3 ประการ ประการแรก กลุ่มยังขาดศักยภาพในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดทั้งทางด้านตลาด ปัจจัยการผลิต และตลาดผลผลิต ประการที่สอง คือ ผู้บริหารบางรายดำรงตำแหน่งติดต่อกันมานานหลายวาระติดต่อกัน ทำให้เกิดการติดกัน โอกาสกรรมการท่านอื่นที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาบริหารจัดการ ประการที่สาม กรรมการยังขาดความรู้และประสบการณ์ในการบริหารจัดการด้านธุรกิจการเกษตร

การวิเคราะห์อุปสรรคและโอกาสของกลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งก้ามกราม

สำหรับการวิเคราะห์อุปสรรคนั้นได้แก่ มีจำนวนพ่อค้าปัจจัยการผลิตในพื้นที่ขายปัจจัยในราคาที่ใกล้เคียงกับทางกลุ่มทำให้ความสามารถในการแข่งขัน

ด้านราคาลดลง ส่วนโอกาส ได้แก่ กลุ่มได้รับเงินสนับสนุนด้านเงินทุนและความรู้ในส่วนของการผลิตตามระบบ GAP จากหน่วยงานของรัฐ คือ ธกส. และกลุ่มมีทำเลที่ตั้งใกล้กับแหล่งการผลิตทำให้ง่ายต่อการติดต่อประสานงานและ ดำเนินกิจกรรมต่างๆ นอกจากนี้ การปฏิบัติตามระบบ GAP ยังช่วยในแง่ของการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมกล่าวคือ น้ำที่ระบายออกจากฟาร์มกุ้งนั้นไม่ส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศน์

สรุปและข้อเสนอแนะ

การบริหารจัดการกลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งก้ามกราม ตำบลบัวบาน 1 สรุปได้ว่า กลุ่มมีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมง่ายต่อการประสานงาน มีกฎระเบียบที่ชัดเจน มีผลกำไรจากการดำเนินงาน 69,569 บาทต่อปี และสามารถปันผลให้กับกรรมการและสมาชิกของกลุ่ม อย่างไรก็ตาม กลุ่มยังมีจุดอ่อนหลายด้าน เช่น ขาดแคลนบุคลากรในการดำเนินงาน ราคาอาหารกุ้งที่กลุ่มขายให้กับสมาชิกเมื่อเทียบกับราคาลดลงนับว่าค่อนข้างสูง เมื่อพิจารณาอุปสรรคและโอกาสนั้น จะเห็นว่า กลุ่มมีอุปสรรคเพียงด้านเดียวคือ ด้านความสามารถในการแข่งขันกับพ่อค้าปัจจัยการผลิตที่อยู่ในพื้นที่ สำหรับโอกาสนั้น เห็นว่า กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ ดังนั้น กลุ่มจึง มีโอกาสที่จะขยายการดำเนินงานโดยใช้เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ จากผลการวิเคราะห์สามารถเสนอแนะ 3 ประการ ดังนี้ กลุ่มควรขยายแผนงานโดยการสำรวจความต้องการใช้ปัจจัยการผลิตของสมาชิกอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถวางแผนการ

พัฒนาได้ตรงตามความต้องการของสมาชิกในกลุ่ม ประการที่สองกลุ่มควรขยายธุรกิจให้มีความหลากหลาย เช่น มีการจัดหาพันธุ์ลูกกุ้งก้ามกรามที่มีคุณภาพและราคายุติธรรมให้กับสมาชิก มีการจัดหาแหล่งอาหารกุ้งที่มีราคาถูกและคุณภาพดีให้แก่สมาชิก และประการที่สาม กลุ่มควรมีการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด โดยการติดต่อประสานงานกับพ่อค้าผู้ซื้อกุ้งก้ามกรามและต่อรองราคา และให้สมาชิกนำกุ้งที่ผลิตได้มารวบรวมไว้ที่กลุ่มเพื่อลดต้นทุนค่าขนส่งและเป็นการลดความเอนาไรเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางทำให้สมาชิกกลุ่มได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้น

การศึกษานี้เป็นเพียงกรณีศึกษา ดังนั้น การนำผลการวิเคราะห์ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในเชิงนโยบายควรใช้ด้วยความระมัดระวัง และเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการประยุกต์ใช้ได้จริง ควรมีการศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มบัวบาน 1 กับกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งกลุ่มอื่น เพื่อวิเคราะห์ถึงความแตกต่างระหว่างจุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรคและโอกาส ของแต่ละกลุ่ม และนำจุดแข็งและโอกาสของกลุ่มที่ประสบความสำเร็จไปปรับใช้กับกลุ่มที่มีปัญหาหรือใช้เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่อไป

เอกสารอ้างอิง

สุริรัตน์ ถิ่นละออ. 2552. ธุรกิจการเลี้ยงกุ้งก้ามกรามในบ้านโลกก่อง ตำบลบัวบาน อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์. รายงานการศึกษานิพนธ์ระดับปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจการเกษตร คณะเกษตรศาสตร์, มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

Table 1 Cost of giant freshwater prawn production

Items	Total cost, Baht/rai	Average cost, Baht/kg	%
Variable costs	30,489	101.63	78.34
Fixed costs	8,432	28.11	21.66
Total costs	38,921	129.74	100