

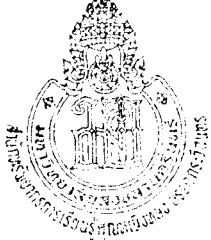


โครงการวิจัย:

การสำรวจคุณค่าผลิตภัณฑ์ของฝาก
จาก ต.ปากร่อ อ.สิงหนคร จ.สงขลา



ตำบลปากร่อตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกของอำเภอสิงหนคร ริมน้ำทะเลสาบสงขลาช่วงรอยต่อระหว่างจังหวัดสงขลา กับจังหวัดพัทลุง ซึ่งเป็นช่องทะเลที่แคบเป็นคลองเชื่อมต่อระหว่างทะเลสาบสงขลาตอนล่างกับทะเลอ่าวไทย เดิมการคมนาคมติดต่อใช้เรือพายหรือเรือแจวมาตามลำคลองเล็กภายในหมู่บ้าน ออกสู่ทะเลสาบสงขลา หรือมารอเรือโดยสารที่บริเวณบ้านแหลมหมู่ที่ 6 บ้านบางโหนด หมู่ที่ 3 และบ้านใต้ หมู่ที่ 4 บริเวณนี้จึงได้ชื่อว่า “ตำบลปากร่อ” มาจนทุกวันนี้



บทคัดย่อ

การศึกษามีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจคุณค่าของผลิตภัณฑ์ของฝากจากตำบลปากอ และค้นหาคุณค่าใหม่ที่ผู้บริโภคต้องการ การศึกษาใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับทีมงาน อบต.ตำบลปากอ การสนทนากลุ่มกับผู้ใหญ่บ้านทั้ง 6 และสัมภาษณ์แบบเผชิญหน้ากับครัวเรือนของทุกหมู่บ้านและเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจำนวน 400 ชุด เพื่อค้นหาศักยภาพผลิตภัณฑ์ของฝากจากผู้บริโภคในจังหวัดสงขลา

ผลศึกษาพบสินค้าที่ชาวปากอผลิตได้ล้วนเป็นสินค้าพื้นฐาน ได้แก่ การขายข้าวและน้ำผึ้งเหลว (หมู่บ้าน 1-2) ผลผลิตจากการประมงเพาะเลี้ยงและชายฝั่ง (หมู่บ้าน 3-6) และขายผลผลิตให้กับคนกลางที่รับซื้อถึงที่ ผลวิจัยพบการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่เหลือ/ไม่สามารถขายได้อยู่บ้าง ด้วยวิธีการแบบดั้งเดิมที่ถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่น และเป็นสินค้าที่ผู้นำและชาวปากอต้องการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ของฝากประจำตำบล อย่างไรก็ตามผลสำรวจพบผู้บริโภคส่วนใหญ่ในพื้นที่สงขลารู้จักและยอมรับสินค้าเหล่านี้แต่ผู้บริโภคก็อยากเห็นสินค้า ได้มาตรฐานจากสำนักงานอาหารและยา (อย.)

ทีมผู้วิจัยจึงเสนอว่า ผู้นำทั้งระดับอบต.ปากอ และผู้ใหญ่บ้านจำเป็นต้องทำงานเชิงรุกเพื่อการพัฒนาอาชีพให้ชาวปากอด้วยการจัดหาตลาดจำหน่ายสินค้า ประสานงานความร่วมมือกับหน่วยงานราชการ เพื่อสร้างชื่อสินค้าปากอให้คนทั่วไปรู้จัก หน่วยงานการศึกษาต้องให้ความรู้เรื่องการปรับปรุงมาตรฐาน คุณภาพสินค้า ความรู้การทำธุรกิจและความเป็นผู้นำเพื่อสร้างความเข้มแข็งและสำนึกรักบ้านเกิดให้กับชุมชนปากอ.

๓๒๐

เลขหมู่	HD 2336.T5 ๕๗3 2556
Bib Key	301๖๘6
	/ /

Abstract

This study aims to explore the existing value of souvenir products in Tambon PakRor and seek for the new value that consumer want. In-depth interviews with the Sub-district Administrative Organization (SAO) team, focus group interview with six village chiefs and face-to-face interview with villagers of all six villages were conducted. Four hundred questionnaires were collected to find potential souvenirs for consumer and tourists in Songkhla.

The results showed that all of the products in which the PakRor villagers produce were basic products such as rice, Palmyra palm liquid sugar (village 1 and 2) and fishery products (village 3-6) which were sold to the middleman who purchased from the village directly. The leftover products were preserved by the traditional process which is a local wisdom inheriting from previous generation. The villagers wish to develop these products to be the main souvenir of their village. Although consumer have known and accepted in these products, they still request for hygiene, fine packaging, informative label, product variety and the standard certified by Food and Drug Administration (FDA).

The study suggests that the leader in the SAO team and chief villagers need to be proactive in the villagers' career development by finding markets for the products and coordinating with other public departments to make PakRor products become well-known in the market. The educational sector should provide knowledge in the standard improvement, the product development, the business knowhow and the leadership to build a strength and sense of community among the villagers in PakRor.

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยเรื่อง “การสำรวจคุณค่าผลิตภัณฑ์ของฝากจากตำบลปากกรอ” สำเร็จได้เกิดจากความตั้งใจจริงของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์และคณะต่างๆ ที่เห็นความสำคัญของการนำความรู้สู่ชุมชนและเลือกตำบลปากกรอเป็นพื้นที่ศึกษา

การศึกษาได้รับความร่วมมืออย่างดียิ่งทั้งจากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ คณะวิทยาการจัดการ ที่ให้เงินสนับสนุนและอนุญาตให้ศึกษาข้อมูลก่อนการจัดบริการวิชาการ รวมทั้งหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิตที่อนุญาตให้นักศึกษาในรายวิชาวิจัยธุรกิจในการศึกษาที่ 1/2556 ใช้ตำบลปากกรอเป็นพื้นที่ฝึกปฏิบัติการสัมภาษณ์เชิงลึกกับครัวเรือนตามวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ และผู้วิจัยได้รับความเต็มใจอย่างยิ่งจากทั้งระดับ อบต.ตำบลปากกรอ ผู้ใหญ่บ้านทุกท่านและชาวบ้านตำบลปากกรอที่สละเวลา ให้ข้อมูล และตอบสัมภาษณ์ ทำให้การสำรวจสินค้า ค้นหาศักยภาพการผลิตทำให้ผู้วิจัยรู้จัก/เข้าใจบริบทพื้นที่ปากกรอ และใช้ผลศึกษาเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการบริการวิชาการ เรื่อง “โครงการรื้อยใจชุมชน: การพัฒนาเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตอย่างยั่งยืนของคนในชุมชนตำบลปากกรอ จังหวัดสงขลา”

ในนามของทีมวิจัยจึงขอขอบพระคุณทุกท่านที่มีส่วนในความสำเร็จของการศึกษาคั้งนี้

ทีมวิจัย

ผศ. ยุพาวิดี สมบูรณ์กุล

ดร. สุมนา ลาภาโรจน์กิจ

สารบัญ

	หน้า	
บทคัดย่อ	(3)	
Abstract	(4)	
กิตติกรรมประกาศ	(5)	
สารบัญ	(6)	
สารบัญตาราง	(8)	
สารบัญภาพ	(9)	
บทที่ 1	บทนำ	1
	1.1 ที่มาและความสำคัญของโครงการ	1
	1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	2
	1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
	1.4 การบูรณาการเพื่อการเรียนการสอน	3
บทที่ 2	วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	4
	2.1 ข้อมูลทั่วไปของตำบลปากรอก	4
	2.2 ผลการดำเนินการของตำบลปากรอกจากเวทีเสวนา	7
	2.3 ทฤษฎีคุณค่าของผลิตภัณฑ์ของฝาก	9
	2.4 คุณค่าของผลิตภัณฑ์ของฝากในสายตาผู้ซื้อ	10
บทที่ 3	ระเบียบวิธีการวิจัย	12
	3.1 ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย	12
	3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	12
	3.3 วิธีการเก็บข้อมูลและเครื่องมือในการเก็บข้อมูล	13
	3.4 เครื่องมือวิจัย	15

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า	
	3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล	15
	3.6 การตรวจสอบข้อมูลงานวิจัยเชิงคุณภาพ	16
บทที่ 4	ผลการศึกษา	17
	4.1 ข้อมูลจากการสำรวจและสัมภาษณ์ครัวเรือน	17
	4.2 การสำรวจชุมชนป่ากรอในมุมมองผู้นำชุมชน	24
	4.3 การสำรวจพร้อมสังเกตการณ์ลักษณะร้านค้าและ ผลิตภัณฑ์จากชุมชน	29
	4.4 ผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภค	35
บทที่ 5	สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	47
	5.1 สรุป	47
	5.2 อภิปรายผล	50
	5.3 ข้อเสนอแนะ	56
บรรณานุกรม		58
ภาคผนวก		59

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 แสดงข้อมูลประชากรและพื้นที่ทำกินของตำบลปากกรอ	5
ตารางที่ 3.1 การกระจายกลุ่มตัวอย่าง ชาวบ้านตำบลปากกรอ	13
ตารางที่ 5.1 สรุปปัญหา สาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นและผลกระทบต่อหมู่บ้าน	52

สารบัญภาพ

		หน้า
ภาพที่ 2.1	แสดงศักยภาพและความต้องการด้านเศรษฐกิจของชุมชนป่ากรอ	8
ภาพที่ 4.1	แสดงรูปแบบร้านค้าในชุมชน ลักษณะร้านค้าวิสาหกิจชุมชน	30
ภาพที่ 4.2	แสดงลักษณะการจัดสินค้าภายในร้านวิสาหกิจชุมชน เป็นแบบง่ายๆ	31
ภาพที่ 4.3	แสดงสภาพเพิงร้านค้า 2 ข้างถนนทางเข้าตำบลป่ากรอ เชื่อมต่อกับ จังหวัดพัทลุง	32
ภาพที่ 4.4	แสดงภาพรวมตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่วางขายในเพิงร้านค้า	32
ภาพที่ 4.5	แสดงภาพน้ำตาลแว่น ผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด	33
ภาพที่ 4.6	แสดงภาพน้ำตาลใส่ขวดน้ำอัดลมที่นำกลับมาใช้ใหม่	33
ภาพที่ 4.7	แสดงภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนของตำบลป่ากรอมีเพียง กุ้งส้มและลูก ตาลเชื่อมเท่านั้น ส่วนสินค้าอื่นๆ ที่วางจำหน่ายมาจากพื้นที่อื่น	34
ภาพที่ 4.8	แสดงอายุของกลุ่มตัวอย่าง	35
ภาพที่ 4.9	แสดงอัตราการยอมรับสินค้าของผู้บริโภค (N=400)	36
ภาพที่ 4.10	แสดงอัตราการยอมรับสินค้าของผู้บริโภคอายุ < 30 ปี (n=170)	37
ภาพที่ 4.11	แสดงอัตราการยอมรับสินค้าของผู้บริโภคอายุ 30-50 ปี (n=178)	37
ภาพที่ 4.12	แสดงอัตราการยอมรับสินค้าของผู้บริโภคอายุ > 50 ปี (n=52)	38
ภาพที่ 4.13	แสดงวิธีการซื้อสินค้าของกลุ่มตัวอย่าง	39
ภาพที่ 4.14	แสดงวิธีการซื้อกลุ่มตัวอย่างอายุ < 30 ปี (n=170)	40
ภาพที่ 4.15	แสดงวิธีการซื้อกลุ่มตัวอย่างอายุ 30-50 ปี (n=178)	41
ภาพที่ 4.16	แสดงวิธีการซื้อกลุ่มตัวอย่างอายุ > 50 ปี (n=52)	41
ภาพที่ 4.17	แสดงแหล่งผลิตสินค้า	42
ภาพที่ 4.18	แสดงแหล่งซื้อสินค้าของกลุ่มตัวอย่าง	44

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของโครงการ

สืบเนื่องจากอธิการบดีมีนโยบายให้มหาวิทยาลัยจัดกิจกรรมบริการวิชาการ เสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนรอบรั้ว ม.อ. และผลจากการประชุมคณะดีที่จังหวัด เชียงใหม่เมื่อเดือนมกราคม 2556 มหาวิทยาลัยจึงได้นำข้อเสนอของคณะบดีอุตสาหกรรม เกษตรกำหนดให้พื้นที่ชุมชนป่ากรอเป็นพื้นที่เป้าหมายในการเสริมสร้างความเข้มแข็ง ให้แก่ชุมชน เพื่อเน้นให้เป็นชุมชนต้นแบบในการพัฒนาของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และเสนอให้เป็นการจัดกิจกรรมหนึ่งคณะหนึ่งชุมชน หรืออาจจะเป็นลักษณะบูรณาการ หนึ่งชุมชนต่อหลายคณะรวมกันได้

คณะอุตสาหกรรมเกษตรได้ร่วมเดินทางไปสำรวจข้อมูลตำบลป่ากรอกับรอง ผู้ว่าราชการจังหวัด ร่วมกับชาวบ้านป่ากรอพบประเด็นความต้องการของชุมชนเพิ่มเติมว่า ควรมีการส่งเสริมอาชีพการเลี้ยงปลาขี้ดั่ง ปัญหาการตลาดของสินค้าผลิตได้แล้วไม่ทราบจะ ขายที่ไหน ควรค้นหา/สร้างอัตลักษณ์ของตำบลป่ากรอ เพื่อไม่ให้เกิดความแตกแยกกับ พื้นที่ใกล้เคียงในการพัฒนาสินค้าท้องถิ่น ที่ประชุมเสนอให้พัฒนาอาชีพด้านอื่น เช่น การท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ การสร้างโฮมสเตย์ การพัฒนาอาชีพประมงให้เด่น (บันทึกการประชุม การเสริมสร้างความเข้มแข็งชุมชนป่ากรอ อำเภอสิงหนคร 2556)

คณะวิทยาการจัดการได้ร่วมกับคณะอุตสาหกรรมเกษตรเข้าร่วมโครงการป่ากรอเข้มแข็ง เพื่อให้บริการความรู้ด้านการจัดการในการประกอบอาชีพเชิงบูรณาการร่วมกัน กล่าวคือ คณะวิทยาการจัดการจะเข้าไปสำรวจหาคุณค่าของผลิตภัณฑ์ของฝากจากตำบล ป่ากรอ เพื่อเสนอคุณค่าใหม่ที่โดดเด่น มีอัตลักษณ์เฉพาะของตำบล และนำเสนอผล การศึกษาให้คณะอุตสาหกรรมเกษตรได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป

ผลการศึกษาเอกสารการสำรวจพื้นที่ของคณะอุตสาหกรรมเกษตรพบว่า จากอาชีพหลักของประชาชนในพื้นที่ตำบลปากรอกคือ การทำนา ทำการประมง จนปัจจุบันประชาชนในพื้นที่ได้รับการส่งเสริมด้านอาชีพจากหน่วยงานของภาครัฐและองค์กรเอกชนให้เพิ่มมากขึ้น อาทิเช่น การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากตาลโดนด การแปรรูปผลิตภัณฑ์ปลาแห้ง กุ้งส้ม การทำขนม การทำน้ำพริก การปลูกดอกไม้เศรษฐกิจ เป็นต้น รวมทั้งการส่งเสริมให้เป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวอนุรักษ์ ทำให้ปากรอกมีทิศทางการพัฒนาและมีเป้าหมายที่ชัดเจน เป็นตำบลแบบอย่างของอำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา และมีโอกาสที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่างๆ จากชุมชนให้ได้มาตรฐาน และยกระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้เป็นของฝากหรือเป็นของที่ระลึกจากชุมชน ได้อย่างสอดคล้องกับความต้องการและความสามารถของชุมชน ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และทำให้ชุมชนมีความยั่งยืนยิ่งขึ้นไป

ผลศึกษาช่วยในการพัฒนาคุณภาพชีวิตชาวตำบลปากรอกเพิ่มรายได้และกระตุ้นให้ประชาชนมีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มรายได้ที่เป็นระบบซึ่งนับเป็นบทบาทหนึ่งของคณะวิทยาการจัดการที่จะต้องเชื่อมโยงความรู้การจัดการสมัยใหม่เข้ากับชุมชนเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและสร้างความเข้มแข็งและยั่งยืนให้ชุมชน

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อสำรวจคุณค่าของผลิตภัณฑ์ของฝากจากตำบลปากรอก อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา
- 2) เพื่อค้นหาคุณค่าใหม่ที่ผู้บริโภคต้องการจากผลิตภัณฑ์ของฝากจากตำบลปากรอก อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) คณะวิทยาการจัดการ ได้คุณค่าที่ตลาดต้องการเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม
- 2) ชาวปากรอสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ของฝากที่ตอบสนองความต้องการและได้รับการยอมรับจากตลาดนักท่องเที่ยวและขยายตลาดได้มากขึ้น
- 3) ทำให้ชุมชนของตำบลปากรอ อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา มีความยั่งยืนสามารถสร้างงานและอาชีพ รวมทั้งมีรายได้เพิ่มขึ้น

1.4 การบูรณาการเพื่อการเรียนการสอน

- 1) นำนักศึกษาการตลาดร่วมสำรวจพื้นที่เป็นการเรียนรู้นอกห้องเรียนเพื่อเรียนรู้สถานการณ์จริงระหว่างการทำวิจัยและเรียนรู้กระบวนการทำวิจัยไปพร้อมกัน
- 2) ใช้เป็นกรณีศึกษาในหัวข้อการสร้างคุณค่าผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในหลักสูตรบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการเขียนข้อเสนอโครงการสำรวจคุณค่าผลิตภัณฑ์ของฝากจากตำบล ปากรอ อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา ได้ข้อมูลทั่วไปของตำบลปากรอจากเอกสารรายงานการจัดเวทีเสวนาของงานบริการการศึกษา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ร่วมกับตัวแทนหมู่บ้าน กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ผู้นำศาสนา และประชาชนชาวบ้านรวมทั้งสิ้น 36 คน เมื่อ 20 มีนาคม 2556 ปรากฏดังต่อไปนี้

2.1 ข้อมูลทั่วไปของตำบลปากรอ

ตำบลปากรอตั้งอยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา 19 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อทิศเหนือ จดตำบลชะแล้ ทิศใต้ จดตำบลป่าขาด ทิศตะวันออก จดตำบลร่ำแดง ทิศตะวันตก จดทะเลสาบสงขลา ลักษณะภูมิประเทศ หมู่ที่ 1 บ้านดอนทิง และหมู่ที่ 2 บ้านบ่อทราย เป็นพื้นที่ราบน้ำทะเลท่วมไม่ถึง เอื้อแก่การเพาะปลูกและทำการเกษตร หมู่ที่ 3 บ้านบางไทร หมู่ที่ 4 บ้านใต้ หมู่ที่ 5 บ้านแหลม หมู่ที่ 6 บ้านแหลมมีพื้นที่บางส่วนติดกับทะเลสาบ เมื่อถึงฤดูฝนน้ำทะเลหนุนจึงมักเกิดน้ำท่วมตามมา ตำบลปากรอมีดินเป็นสภาพดินเปรี้ยวจึงมีอาชีพประมงชายฝั่ง ตำบลปากรอมีลักษณะภูมิอากาศแบ่งได้เป็น 2 ฤดู คือ ฤดูร้อน (กุมภาพันธ์ ถึง พฤษภาคม) และฤดูฝน (เดือนมิถุนายน ถึง เดือนมกราคม) รายละเอียดของแต่ละหมู่บ้านปรากฏดังนี้

ตารางที่ 2.1 แสดงข้อมูลประชากรและพื้นที่ทำกินของตำบลปากอ

รายการ	หมู่ที่ 1	หมู่ที่ 2	หมู่ที่ 3	หมู่ที่ 4	หมู่ที่ 5	หมู่ที่ 6	รวม
จำนวนครัวเรือน	111	195	180	36	73	90	685
ประชากร (คน)	396	835	678	128	182	232	2,451
- ชาย	208	427	340	62	101	123	1,261
- หญิง	188	408	338	66	81	109	1,190
พื้นที่ทั้งหมด (ไร่)	2,475	3,984	1,650	871	1,510	1,085	11,575
พื้นที่การเกษตร (ไร่)	2,340	3,747	1,300	405	1,120	875	9,787
พื้นที่ปลูกข้าว (ไร่)	1,500	2,350	200	-	-	-	4,050
พื้นที่ประมง (ไร่) (น้ำจืด/น้ำกร่อย)	20	30	218	123	245	125	761
การศึกษา	-	1 *	1 **	-	-	2 ***	4
วัด/มัสยิด	1 #	2##	-	-	-	1###	4

ที่มา: คัดแปลงจากแผนพัฒนาตำบลปากอ อำเภอสิงหนคร

หมายเหตุ 1* ร.ร.บ้านบ่อทรายเจริญธรรม 1** ร.ร.บ้านบางไหนด 2*** ร.ร.บ้านแหลมจาก
ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กบ้านบ่อทราย 1 # มัสยิดคอนทิง 2## วัดบ่อทรายเจริญธรรม มัสยิดบ้าน
บางไหนด 1### วัดแหลมจาก

ศักยภาพของชุมชน

จุดแข็ง/โอกาส ที่ได้จากเวทีเสวนาเมื่อ 20 มีนาคม 2556 ปรากฏในรายงานสรุป
ได้ดังนี้

1) ราษฎรมีความรู้ มีความเข้าใจเกี่ยวกับการเพิ่มผลผลิตข้าว (จาก 450 เป็น 650
กก./ไร่)

2) ประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการเลี้ยงไก่ โค การปลูกหญ้าพันธุ์พื้นเมือง การปลูกผักปลอดสารพิษ

3) ประชาชนส่วนใหญ่เข้าใจหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงและได้นำมามาปฏิบัติ

4) มีกลุ่มอาชีพใหม่ๆ ที่ประชาชนลงทุนด้วยตนเอง ในลักษณะวิสาหกิจชุมชน

5) มีงานมหกรรมปากรอเข้าแข่ง ลักษณะกิจกรรมเวทีทางความคิดและการแข่งขันกีฬาพื้นบ้านเป็นประจำทุกปี

6) มีการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมในทะเลสาบสงขลาอย่างต่อเนื่อง (อาทิเช่น กิจกรรมปล่อยกุ้งปล่อยปลา ปลูกป่าชายเลนและการบำบัดคุณภาพน้ำด้วยจุลินทรีย์)

7) มีการขับเคลื่อนแผนชุมชนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเกิดจากกระบวนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ของชุมชนอย่างลงตัว (โดยการนำของชมรมกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน อบต. ปากรอ และสภาองค์กรชุมชนตำบลปากรอ ซึ่งมีส่วนราชการอำเภอสิงหนครเป็นที่ตั้ง)

8) มีทิศทางการพัฒนาและมีเป้าหมายที่ชัดเจน คือเป็นตำบลแบบอย่าง ส่วนจุดด้อย/อุปสรรค ของตำบลปากรอปรากฏดังนี้

1) สภาพดินส่วนใหญ่ของตำบลปากรอเป็นดินเปรี้ยว

2) การขาดแคลนน้ำเพื่อการเกษตร ส่วนน้ำผิวดินและน้ำใต้ดินมีสภาพเป็นกรด

3) คุณภาพน้ำในทะเลสาบสงขลาเปลี่ยนแปลงไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับฤดูกาล เช่น จืด กร่อยและเค็ม ส่วนใหญ่น้ำจะขุ่นและมีน้ำเสียเป็นระยะ ราษฎรจึงไม่สามารถใช้น้ำจากทะเลสาบสงขลาได้

4) การเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะทะเลสาบสงขลาอยู่ในภาวะวิกฤตด้านคุณภาพน้ำ ทำให้ทรัพยากรสัตว์น้ำชนิดต่างๆ ลดปริมาณลงอย่างรวดเร็ว ส่งผลต่ออาชีพการทำประมงในทะเลสาบและการเลี้ยงสัตว์น้ำในกระชังทำให้ราษฎรมีรายได้ต่ำและไม่แน่นอน

5) ราษฎรขาดองค์ความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพด้านอื่นๆ (ไม่ถนัดอาชีพอื่น)

6) ทุนในการประกอบอาชีพมีน้อยและมีปัญหาหนี้สินในครัวเรือนสูง

7) สภาพน้ำท่วมขังพื้นที่และปัญหาภัยแล้ง

8) ขาดประสิทธิภาพในการจัดเก็บข้อมูลและการนำข้อมูลมาใช้ประโยชน์

9) การไม่เข้าใจและไม่แสดงบทบาทหน้าที่ของผู้นำที่ถูกต้อง

10) ความแตกแยก ขัดแย้งของคนในชุมชนที่มาจากการเลือกตั้งในพื้นที่

2.2 ผลการดำเนินการของตำบลปากกรจากเวทีเสวนา

2.2.1 ตัวแปรบ่งชี้ทางเศรษฐกิจของชุมชนปากกร เวทีเสวนาเมื่อ 20 มีนาคม 2556 ของมหาวิทยาลัยได้สรุป ประเด็นเรื่องอาชีพ ที่มีศักยภาพของชุมชนปากกร ดังนี้

1) อาชีพทำนา ได้แก่ การทำนาปีเป็นหลัก ส่วนนาปรังนั้นชุมชนขาดแคลนน้ำไม่สามารถทำนาปรังได้

2) ตาล โตนด สามารถนำตาลโตนดมาแปรรูปเป็นอาหารได้หลากหลายประเภท เช่น การทำลูกตาลลอยแก้ว น้ำตาลแว่น น้ำส้ม จาวตาลเชื่อม เป็นต้น

3) เลี้ยงสัตว์ ได้แก่ การเพาะเลี้ยงปลากะพง ปลาทับทิม กุ้ง ปลาดุก วัว แพะ เนื้อ และ เป็ด ไข่/เทศ ไก่เบตง/พื้นเมือง และนกกกรงหัวจุก

4) เพาะปลูก ได้แก่ มะม่วง มะพร้าวหอม มะละกอ ปลูกหญ้า ปาล์ม

5) ท่องเที่ยว ได้แก่ โฮมสเตย์ การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ

6) ประมง

7) วิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้าน การรวมกลุ่มเพื่อสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน เช่น การทำกุ้งส้ม แป้งแดง จิ้งจั่ง กุ้งแก้ว ปลาแห้ง ปลาเค็ม ไข่ครอบ น้ำพริกกุ้งแก้ว แมงดา กุ้งหวาน ลูกตาลลอยแก้ว น้ำส้ม จาวตาลเชื่อม น้ำตาลสด กล้วยสด และสรุปศักยภาพของชุมชนปากกรดังภาพที่ 2.1 ต่อไปนี้



ภาพที่ 2.1: แสดงศักยภาพและความต้องการด้านเศรษฐกิจของชุมชนปากกรอ
 ที่มา: เวทีเสวนา วันที่ 20 มีนาคม 2556 ห้องประชุมองค์การบริหารส่วนตำบลปากกรอ

2.2.2 ด้านการตลาดสินค้าของชุมชน

สินค้าของชุมชนมีหลากหลายชนิด (ภาพที่ 2.1) แต่ที่พร้อมและสามารถดำเนินการทางการตลาดได้ทันที ได้แก่ กุ้งหวาน กุ้งส้ม และน้ำพริกกุ้งหวาน ซึ่งชุมชน

ต้องการการช่วยเหลือส่งเสริมในด้านการตลาด ตั้งแต่ความรู้ทางการตลาด ช่องการจำหน่าย แหล่งจำหน่าย

อย่างไรก็ตาม สินค้าอีกหลายประเภทที่ชุมชนมีศักยภาพ และต้องการการส่งเสริมด้านการตลาด ได้แก่ แป้งแดง จิ้งจิ้ง ปลาแห้ง ปลาเค็ม ไข่กรอบ น้ำพริกแมงดา ลูกตาลลอยแก้ว จาวตาลเชื่อม น้ำตาลสด กล้วยสด เป็นต้น

2.2.3 ด้านการผลิตและแปรรูป

ในด้านการผลิตและแปรรูปนั้น ชุมชนมีความต้องการด้านเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับแปรรูปสินค้า โดยเฉพาะการแปรรูปจากตาลโตนด เพื่อผลิตน้ำตาลผง การแยกจาวตาล แม้กระทั่งเทคโนโลยีที่จะช่วยชะลดการเน่าเสียของลูกตาลลอยแก้ว นอกจากนี้ยังต้องการเทคโนโลยีในการอบแห้งผลผลิตจากการประมง โดยเฉพาะปลาท้องถิ่นที่จับได้มากในช่วงฤดูฝน

2.3 ทฤษฎีคุณค่าของผลิตภัณฑ์ของฝาก

ผลิตภัณฑ์ หมายถึง สินค้าที่ผลิตไว้เพื่อขาย Kotler & Kevin (2012) ระบุว่าผลิตภัณฑ์ที่ขายได้ ต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าตรงกับความต้องการของผู้บริโภค และแบ่งคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคต้องการเป็น 2 ชนิดคือ 1) Benefit Value หมายถึง คุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองผู้บริโภคในด้านประโยชน์การใช้งานของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์จึงต้องมีคุณสมบัติที่ตอบสนองกับความการใช้งานผลิตภัณฑ์ 2) Aesthetic Value หมายถึง คุณค่าของสินค้าที่ผู้ซื้อได้รับจากผลิตภัณฑ์ทำให้ผู้ซื้อรู้สึกภาคภูมิใจ และมีความสุขที่ได้ใช้และเป็นเจ้าของครอบครองผลิตภัณฑ์

อย่างไรก็ดี ผลิตภัณฑ์ของฝากมีคุณลักษณะพิเศษที่ว่าผู้ซื้อกับผู้ใช้เป็นคนละคน ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อเพราะต้องการมอบผลิตภัณฑ์ให้กับผู้เป็นที่รักที่ไม่ได้มีโอกาสมายังพื้นที่นั้นๆ ดังนั้นคุณค่าของฝากจึงมักปรากฏ 2 คุณค่าไปพร้อมกัน คือ เป็นสินค้าที่มีประโยชน์ต่อผู้รับและทำให้ผู้รับมีความสุข/ภูมิใจที่ได้รับ จึงอาจสรุปได้ว่า คุณค่าผลิตภัณฑ์ของฝาก

จะต้องมีคุณลักษณะจำเพาะ พิเศษ และมีคุณภาพดีมากพอที่ผู้รับจะพอใจที่ได้รับและเกิดความรู้สึกที่ดีต่อผู้ซื้อ (ฝาก) หมายถึง อาจเป็นสินค้าที่หาซื้อยาก ไม่มีขายในพื้นที่อื่น และเป็นเอกลักษณ์ของสถานที่นั้นๆ และต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่รักษาคุณภาพไว้ได้ ตราบนเท่าที่สินค้ายังไม่ถึงมือผู้รับฝาก หรือผู้ซื้อยังกลับไม่ถึงบ้าน นั้นหมายความว่า ผลิตภัณฑ์ของฝากต้องมีคุณภาพดี คุณสมบัติน่าใช้ บรรจุในหีบห่อที่สวยงาม ราคามีราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า และหีบห่อทำหน้าที่รักษาคุณภาพ รูปร่างสินค้าไว้ได้ ไม่ก่อให้เกิดความเสียหายระหว่างขนส่ง มีรายละเอียดบนฉลากมากพอที่ผู้รับจะใช้ผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้อง และไม่มีอันตรายจากการใช้

2.4 คุณค่าของผลิตภัณฑ์ของฝากในสายตาผู้ซื้อ

เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภค Kotler & Kevin (2012) แสดงความเห็นว่าคุณค่าจำเป็นต้องทราบความต้องการของผู้บริโภคว่า ต้องการคุณค่าอะไรจากผลิตภัณฑ์ก่อนจึงจะทำการผลิต ถ้าต้องการประสบความสำเร็จจึงต้องทำวิจัยสำรวจความต้องการผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคเสียก่อน เพื่อให้แน่ใจว่า เมื่อผลิตเป็นสินค้านั้น ผลิตภัณฑ์จะขายได้ Kotler & Kevin ได้เสนอวิธีการสร้างคุณค่าให้ผลิตภัณฑ์ว่าทำได้อย่างน้อย 2 วิธี คือ

1) การเพิ่มคุณประโยชน์ให้กับผลิตภัณฑ์ ทั้งส่วนที่เป็นตัวผลิตภัณฑ์ (product) บริการ (service) พนักงานขาย (personal) และภาพลักษณ์ (image) โดยหวังว่าการเพิ่มคุณประโยชน์ให้กับผลิตภัณฑ์ จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคแล้วและผลิตภัณฑ์มีความแตกต่าง โดดเด่นต่างจากผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง

2) การลดต้นทุนให้กับผู้ซื้อ ในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ใดๆ ผู้บริโภคจะประเมินสินค้าด้วยเงินที่ต้องจ่าย เพื่อแลกกับผลิตภัณฑ์ที่เชื่อว่าต้องคุ้มค่า หรือที่เข้าใจทั่วไปคือ คุณภาพเหมาะสมกับราคา

ดังนั้นถ้าผู้ผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้โดดเด่น แตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งแล้ว กิจการก็สามารถสร้างคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่ขายด้วยการ ลดต้นทุนให้กับผู้ซื้อ อาจตั้งราคาต่ำลงหรือตั้งราคาแยกจากต้นทุนที่เกิดจากการซื้อเช่น ราคาไม่รวมค่าขนส่ง ค่าประกันสินค้า ฯลฯ

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

การวิจัยเรื่องชุมชนปากอ เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพใช้กรณีศึกษาเป็นแบบในการสำรวจศึกษาข้อมูลชุมชนจาก 6 หมู่บ้านของตำบลปากอ และการวิจัยเชิงปริมาณเพื่อสำรวจการยอมรับผลิตภัณฑ์จากตำบลปากอของผู้บริโภค จังหวัดสงขลา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อค้นหาสภาพความเป็นอยู่และการประกอบอาชีพ ปัญหาความยากจนและศักยภาพในการพัฒนายกระดับรายได้ให้ชุมชนอย่างยั่งยืนด้านการพัฒนาสินค้าของชุมชน

3.1 ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย

การศึกษารั้ครั้งนี้ใช้ข้อมูลหลักคือ ข้อมูลปฐมภูมิที่เก็บรวบรวมจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับชาวบ้านในชุมชนและผู้นำหมู่บ้าน (In-depth Interview) และการสัมภาษณ์กลุ่มกับผู้ใหญ่บ้าน (Group Interview) อีกทั้งมีการใช้ข้อมูลจากการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Participant-as-observer) ส่วนข้อมูลรองได้จากการสำรวจผู้บริโภคด้วยแบบสอบถามเพื่อประเมินการยอมรับผลิตภัณฑ์จากตำบลปากอ และค้นหาศักยภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นของฝาก

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษาเพื่อค้นหาการประกอบอาชีพของชาวปากอได้จากประชากรที่อาศัยอยู่ในชุมชนปากอ โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็น 2 กลุ่มหลักคือ กลุ่มแรก คือกลุ่มผู้นำชุมชน ซึ่งเป็นผู้กำหนดนโยบายการบริหารจัดการชุมชน ประกอบด้วย ตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบลและผู้ใหญ่บ้าน ซึ่งกลุ่มนี้ใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยคณะผู้วิจัยได้ทำการติดต่อองค์การบริหารส่วนตำบล และผู้ใหญ่บ้านทั้ง 6 หมู่บ้าน โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก และการสัมภาษณ์กลุ่ม จำนวนกลุ่ม

ตัวอย่างทั้งหมด 10 คน ส่วนกลุ่มที่สอง คือ กลุ่มชาวบ้านในชุมชน เนื่องจากจำนวนชาวบ้านมีจำนวนมากและพักอาศัยอยู่อย่างกระจัดกระจาย จึงใช้การสุ่มตัวอย่างแบบสะดวก (Convenience Sampling) จากครัวเรือน กระจายไปทุกหมู่บ้าน ซึ่งการเก็บกลุ่มตัวอย่างวิธีนี้จะช่วยให้คณะผู้วิจัยเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายขึ้นและได้ข้อมูลหลากหลาย โดยมีรายละเอียดปรากฏดังตาราง 3.1

ตารางที่ 3.1: การกระจายกลุ่มตัวอย่าง ชาวบ้านตำบลปากรอ

หมู่ที่	ชื่อหมู่บ้าน	จำนวนครัวเรือนตัวอย่าง (คน)
1	บ้านดอนทิง	36
2	บ้านบ่อทราย	22
3	บ้านบางไหนด	22
4	บ้านใต้	16
5	บ้านแหลม	7
6	บ้านแหลมจาก	12
	รวม	115

สำหรับประชากรผู้บริโภครวมทั้งหมดได้จากการกำหนดสอบถามจากคนทั่วไปในจังหวัดสงขลา นอกพื้นที่ปากรอที่รู้จักประเภทสินค้าเดียวกันกับสินค้าของตำบลปากรอจำนวน 400 ตัวอย่าง

3.3 วิธีการเก็บข้อมูลและเครื่องมือในการเก็บข้อมูล

1) การวางแผนและออกแบบการเก็บข้อมูลเบื้องต้น การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาแบบเก็บข้อมูลเวลาเดียว (Cross-sectional Study) วิธีการดำเนินการเก็บข้อมูลเริ่มจากคณะผู้วิจัยได้เข้ามาทำการสำรวจพื้นที่ก่อนในช่วงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2556 และได้ทำการสัมภาษณ์ในส่วนนโยบายการบริหารชุมชนกับองค์การบริหารส่วนตำบล และนำข้อมูล

ที่ได้มาพิจารณาและวางแผนการเก็บข้อมูลในครั้งต่อไป จากนั้นคณะผู้วิจัยได้ทำการอบรม นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษาจำนวน 100 คน เพื่อซักซ้อมและทำความเข้าใจใน กระบวนการวิจัยการสัมภาษณ์และเตรียมพร้อมก่อนที่จะลงพื้นที่สัมภาษณ์จริง จากนั้น คณะผู้วิจัยได้ทำการจัดสรรกลุ่มนักศึกษาออกเป็น 14 กลุ่มเพื่อให้เก็บข้อมูลตามสัดส่วน ประชากรของแต่ละหมู่บ้านในตำบลปากอ ซึ่งจะทำให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีการกระจายตัว และเป็นตัวแทนที่ดีของข้อมูล

2) การดำเนินการเก็บข้อมูลภาคสนามเชิงคุณภาพคณะผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลในเดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2556 การเก็บข้อมูลแบ่งเป็น 2 ส่วน โดยเริ่มจากการเก็บข้อมูลส่วนที่หนึ่ง จากกลุ่มผู้นำชุมชน ได้แก่ ตัวแทนองค์การบริหารส่วนตำบล โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกตัว ต่อตัว และกลุ่มผู้ใหญ่บ้านหมู่ 1 ถึง หมู่ 6 โดยใช้การสัมภาษณ์กลุ่ม (Focus Group Interview) ส่วนที่สองได้แก่ ชาวบ้านในชุมชน โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกแบบตัวต่อตัว ตามครัวเรือน เพื่อเป็นการตรวจสอบความสอดคล้องของข้อมูล และใช้การสังเกตแบบไม่มี ส่วนร่วม โดยการศึกษาสภาพแวดล้อมและบริบทในหมู่บ้านควบคู่ไปพร้อมกัน เพื่อให้ได้ ข้อมูลที่เที่ยงตรงยิ่งขึ้นในการเก็บข้อมูลจากชาวบ้านนั้น ทีมงานจะทำการสัมภาษณ์ตาม ครัวเรือนเรื่อยไปจนกระทั่งได้ข้อมูลที่อิ่มตัว (Data Saturation) จึงหยุดการสัมภาษณ์ซึ่ง หมายถึง ข้อมูลมีความเหมือนกันและไม่มีข้อมูลแปลกใหม่เพิ่มขึ้น กระบวนการดังกล่าวได้ ดำเนินการเหมือนกันครบทั้งหกหมู่บ้าน

3) การดำเนินการเก็บข้อมูลภาคสนามเชิงปริมาณ เป็นการสำรวจผู้บริโภคที่รู้จัก ชนิดของผลิตภัณฑ์ของฝากที่กลุ่มผู้นำปากอต้องการนำเสนอ และสามารถผลิตได้จากภูมิ ปัญญาของชาวปากอได้แก่ แป้งแดง จิ้งจั่ง กุ้งส้ม และน้ำพริกแมงดา ผู้วิจัยใช้ แบบสอบถามสำรวจหากรายอมรับผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจากคนทั่วไปในจังหวัดสงขลาอบๆ บริเวณที่คาดว่าจะพบคนที่สามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ รู้จักและเคยบริโภคสินค้า ได้แก่ บริเวณ ย่านตลาดสด เก้าเส้ง สนามกีฬาหม.ทักษิณ สนามกีฬาหมอ. ตลาดสดคลองเรียน เป็นต้น และ สัมภาษณ์เก็บข้อมูลเฉพาะผู้ที่รู้จักสินค้าทั้ง 4 ชนิด

3.4 เครื่องมือวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพคือ การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (semi-structure interview) คณะผู้วิจัยมีการเตรียมคำถามเบื้องต้นเพื่อใช้เป็นกรอบการสัมภาษณ์ และมีการเพิ่มเติมบางคำถามในขณะที่สัมภาษณ์เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกยิ่งขึ้น มีการใช้เครื่องบันทึกเสียงประกอบการสัมภาษณ์ และขออนุญาตผู้ให้ข้อมูลทุกครั้งก่อนทำการบันทึกและขอถ่ายรูปประกอบเพื่อเป็นการเก็บข้อมูลหลักฐานประกอบการสังเกตการณ์ตามความสมัครใจของผู้ให้สัมภาษณ์ แบบสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นได้แนวคิดและกรอบคำถามจากวัตถุประสงค์และการทบทวนวรรณกรรม

สำหรับการวิจัยเชิงปริมาณใช้แบบสอบถามวัดอัตราการรู้จัก ประสบการณ์ บริโภค และความพอใจในผลิตภัณฑ์ ส่วนการตรวจสอบเครื่องมือที่เป็นแบบสอบถาม ผู้บริโภค ใช้การร่างคำถามตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการและทดสอบตาม (Pretest Question) ก่อนเก็บข้อมูลจริงเพื่อตรวจสอบความเข้าใจในคำถามและการจัดลำดับคำถาม

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลเชิงคุณภาพ: การวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีของ Miles and Huberman (1992) ซึ่งแบ่งการวิเคราะห์เป็น 3 ขั้นตอน โดยขั้นตอนแรกคือ Data Reduction ซึ่งหมายถึงการลดทอนข้อมูล โดยข้อมูลที่ได้มามีการลดทอนข้อมูลที่ซ้ำซ้อน ขั้นตอนที่สองคือ Data Display ซึ่งก็คือการนำเสนอข้อมูล โดยการเลือกวิธีนำเสนอข้อมูลในรูปแบบการพรรณนา และตาราง และขั้นตอนสุดท้ายคือ Interpretation and Verification ซึ่งหมายถึงการตีความ และการยืนยันข้อมูล โดยข้อมูลที่ได้จะมีการถอดรหัส แปลความหมายจากบริบทและตีความจากข้อมูลและเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น จากนั้นข้อมูลต่างๆ จะถูกนำมาตรวจสอบความเชื่อถือได้อีกครั้งเพื่อเป็นการยืนยันข้อมูลที่ถูกต้องตรงตามบริบทที่เกิดขึ้นจริงที่สุด

ข้อมูลเชิงปริมาณ: ใช้ความถี่ ร้อยละ ช่วยในการวิเคราะห์และนำเสนอในรูปของกราฟ ตารางความถี่และแปลความเป็นพรรณนาโวหาร

3.6 การตรวจสอบข้อมูลงานวิจัยเชิงคุณภาพ

ข้อมูลที่รวบรวมได้รับการยืนยันความน่าเชื่อถือ (Reliability) และความเที่ยงตรงของข้อมูล (Validity) ด้วยวิธีการตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation) โดยวิธี Researcher Triangulation ด้วยการใชผู้วิจัยหลายคนในการวิเคราะห์ข้อมูลเดียวกัน อันจะนำไปสู่ข้อสรุปที่ดีที่สุด และใช้วิธี Method Triangulation โดยการใช้วิธีเก็บข้อมูลหลากหลายรูปแบบทั้งการสัมภาษณ์เดี่ยวเชิงลึก การสัมภาษณ์กลุ่มและการสังเกตการณ์ในการดำเนินการเก็บข้อมูลวิจัยและ ใช้วิธี Data Triangulation โดยการใช้ข้อมูลจากหลายรูปแบบทั้งจากการสัมภาษณ์เดี่ยวเชิงลึก สัมภาษณ์กลุ่มและข้อมูลจากการสังเกตประกอบการวิเคราะห์ข้อมูล

บทที่ 4

ผลการศึกษา

บทนี้จะเป็นการนำเสนอข้อมูลที่ได้มาจากการสำรวจและเก็บข้อมูลเองโดยคณะผู้วิจัย หรือที่เรียกว่า ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) ด้านการประกอบอาชีพของประชากรในตำบลปากร่อ ปัญหาที่เกิดขึ้นในหมู่บ้านและข้อมูลการประกอบอาชีพในตำบลปากร่อ ในมุมมองของผู้นำชุมชน (ตัวแทนอบต.และผู้ใหญ่บ้านทั้ง 6 หมู่บ้านของตำบลปากร่อ) รวมทั้งข้อมูลจากการสังเกตการณ์ในสถานที่จริงและการตรวจสอบลักษณะร้านค้าและผลิตภัณฑ์ของตำบลปากร่อ และการพูดคุยกับชาวบ้านผู้ผลิตสินค้า ผู้ขายสินค้า ข้อมูลที่ได้จากหลายฝ่าย ทำให้ผู้วิจัยสามารถตรวจสอบความถูกต้องและความเที่ยงของข้อมูล ได้เป็นอย่างดี และต่อท้ายบทด้วยผลการศึกษาเชิงปริมาณและการยอมรับผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคในจังหวัดสงขลา

4.1 ข้อมูลจากการสำรวจและสัมภาษณ์ครัวเรือน

4.1.1 หมู่ที่ 1 บ้านดอนทิง

4.1.1.1 การประกอบอาชีพของครัวเรือน

ผลการสำรวจพื้นที่ภาคสนามพบว่า ชาวบ้านหมู่ที่ 1 ส่วนใหญ่มีอาชีพทำนาที่ตกทอดมาแต่บรรพบุรุษ ดังเช่น นางเวิญ กล่าวไว้ว่า “ทำนามาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษร่วมกับสามี” เช่นเดียวกันกับนางอุบล กล่าวว่า “ครอบครัวมีรายได้หลักมาจากการทำนา” แต่การทำนาไม่สามารถทำได้ตลอดทั้งปี เนื่องจากข้อจำกัดทั้งด้านสภาพภูมิอากาศและสาธารณสุขที่ไม้อื้ออามขย ชาวบ้านจึงต้องหาอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ให้ครอบครัวได้แก่ การขายน้ำตาลโตนด ที่ได้จากต้นตาลตามคันนาที่ขึ้นเองตามธรรมชาติอยู่เรียงราย “น้ำตาลเหลว” ที่ได้จะมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อถึงที่ บ้างก็ใส่ถุงพลาสติกตั้งวางขายในตลาดของชุมชน บ้างก็นำมาเกี่ยวคดทำเป็นน้ำตาลแว่น เพื่อที่จะเก็บรักษายืดอายุได้นานกว่า

ข้างก็แปรรูปเป็นน้ำส้มตาลโตนด ดังเช่นที่ นางวรรณีกกล่าวว่า “ฉันมีอาชีพหลักคือการทำนา...และมีการนำน้ำตาลโตนดมาแปรรูปเป็นน้ำส้มตาลโตนด น้ำตาลแว่น หรือน้ำตาลบีบไว้ขาย” เช่นเดียวกับนางอุบลกล่าวว่า “ครอบครัวมีรายได้หลักจากการทำนา ซึ่งการทำนาทำได้ปีละครั้ง หากสิ้นสุดฤดูทำนาครอบครัวจะขึ้นตาล นำผลตาลมาบรรจุถุงส่งขายตลาดถุงละ 20 บาท และนำน้ำตาลมาแปรรูปเป็นน้ำตาลแว่นเพื่อใช้บริโภคในครอบครัว” ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า อาชีพหลักของชาวบ้านหมู่ที่ 1 คือการทำนา และมีการขายผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดเป็นอาชีพเสริม ทำให้รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนอยู่ที่ประมาณ 10,000-15,000 บาท

4.1.1.2 ปัญหาที่เกิดขึ้นในพื้นที่ตำบลปากอ หมู่ที่ 1

อาชีพหลักของชาวบ้านหมู่ที่ 1 คือ ทำนา นับว่ามีความสัมพันธ์กับฤดูกาล ชาวบ้านจึงไม่สามารถที่จะทำนาได้ตลอดทั้งปี ประกอบกับพื้นดินเสื่อมโทรมและขาดน้ำเพราะชุมชนยังไม่มีระบบชลประทานรองรับเกิดปัญหาน้ำไม่เพียงพอทำนา ในส่วนของการขายตาลโตนดเป็นรายได้เสริมหลายครัวเรือนให้ข้อมูลในการทำงานเดียวกันว่า การแปรรูปจากตาลโตนดของชาวปากอ “เป็นการทำกินเท่าที่สามารถทำได้ ตามองค์ความรู้ที่ได้รับถ่ายทอดจากบรรพบุรุษของแต่ละบ้าน” จึงขาดการพัฒนาอาชีพและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า นางวรรณีกกล่าวว่า “การแปรรูปจากผลิตภัณฑ์ตาลโตนดมีข้อจำกัดในเรื่องไม่มีตลาดที่จะกระจายสินค้าและถูกกดราคาจากผู้ที่มีรายชื้อ อยากให้มีการพัฒนาในชุมชน จัดอบรมให้ชาวบ้านรู้วิธีการแปรรูปสินค้าจากตาลโตนดให้มีมูลค่ามากขึ้นและส่งเสริมอาชีพการขึ้นตาลโตนดให้คนรุ่นใหม่” นางอุบลก็กล่าวในทำนองเดียวกันว่า “หากมีโอกาสที่จะเพิ่มรายได้ให้ได้มากกว่านี้ก็คงจะดี เช่น การเพิ่มรายได้จากการขึ้นตาล และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่” ดังนั้น การขาดองค์ความรู้เรื่องการผลิตและการตลาดจึงเป็นปัญหาที่ชาวบ้านต้องการให้หน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือ

4.1.2 หมู่ที่ 2 บ้านบ่อทราย

4.1.2.1 การประกอบอาชีพของครัวเรือน

เนื่องจากสภาพภูมิศาสตร์ที่เอื้อต่อการทำการทำนาและการเกษตรจึงส่ง

ผลให้ชาวบ้านส่วนใหญ่ในบ้านบ่อทราย ประกอบอาชีพหลักด้วยการทำนาปลูกข้าว ดังเห็นได้จากตัวเลขพื้นที่การทำนามีสู่สูงถึง 2,350 ไร่ พื้นที่ทั้งหมด 3,984 ไร่ เฉลี่ยพื้นที่ปลูกข้าวประมาณ 10-15 ไร่/ครัวเรือน รายได้เฉลี่ย 100,000 – 150,000 บาท/ปี ชาวบ้านที่ทำนาจะเป็นคนวัยกลางคนถึงสูงอายุ เช่น รุ่นพ่อแม่ ส่วนคนในวัยหนุ่มสาววัยแรงงาน นิยมไปทำงานตามโรงงานนอกพื้นที่มากกว่าทำนาในพื้นที่ ข้าวที่ปลูกมุ่งผลิตเพื่อบริโภคเองในครัวเรือน เหลือจึงขายให้โรงสีจากพัทลุง/ระโนด ที่มารับซื้อที่ถึงที่ สอดคล้องกับที่นางเอียด อายุ 75 ปี ให้สัมภาษณ์ว่า “การทำนาของครอบครัว ทำสืบต่อมาจากบรรพบุรุษ ผลผลิตที่ได้ นำมารับประทานเอง ไม่ต้องซื้อ ทำให้มั่นใจว่าข้าวที่กินปลอดภัยและประหยัดค่าใช้จ่าย”

นอกจากทำนาปลูกข้าวแล้ว ชาวปากกรอ หมู่ที่ 2 ทุกครัวเรือนยังมีรายได้เสริมจากการขายน้ำตาลเหลว จากคันตาลโตนดที่ขึ้นเองตามคันทนา ส่วนรุ่นลูกก็ทำงานโรงงาน บางบ้านเมื่อเสร็จจากฤดูทำนา (ปีละ 1 ครั้ง) ก็จะออกรับจ้างนอกพื้นที่ บ้างก็ทำงานก่อสร้างในอำเภอเมือง บ้างเป็นลูกจ้างรายวันตามโรงงานอุตสาหกรรมในพื้นที่ใกล้เคียง บ้านที่มีรถไถนากรีบจ้างไถนาให้ชาวบ้านในละแวกใกล้เคียง เช่น นายประเสริฐ วิวัชนะ อายุ 53 ปี ที่ให้สัมภาษณ์ว่า “หลังจากผลิตในไร่นาตัวเองเสร็จแล้ว ก็จะรับจ้างไถนาชาวบ้านใกล้เคียง คิดค่าจ้าง 350 บาท/ไร่ แต่ละแปลงไถ 2 รอบ ก็จะมีรายได้ไร่ละ 700 บาท แต่ต้องมีค่าใช้จ่ายต้องผ่อนรถไถนาเดือนละ 11,000 บาท”

4.1.2.2 ปัญหาที่เกิดขึ้นในพื้นที่ตำบลปากกรอ หมู่ที่ 2

จากการสัมภาษณ์ พบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่ประสบปัญหาเรื่องของการทำนาที่ทำได้เพียงปีละครั้งเท่านั้น เนื่องจากขาดระบบชลประทานจึงทำให้ไม่มีน้ำเพียงพอ ดังเช่นนายจตุรงค์ กล่าวว่า “เราสามารถทำนาได้เพียงปีละครั้งเท่านั้น เนื่องจากไม่มีน้ำเพียงพอและเราก็ยังไม่มียระบบชลประทานรองรับ” “.....ประกอบกับปัญหาเรื่องข้อจำกัดของจำนวนพันธุ์ข้าวที่ปลูกซึ่งไม่เหมาะกับสภาพดินจึงทำให้ไม่สามารถทำนาได้หลายครั้ง” เช่นเดียวกับนางละออง ที่กล่าวว่า “การทำนาได้ปีละครั้ง เพราะไม่มีระบบชลประทาน และพันธุ์ข้าวไม่เหมาะกับดิน” และเสนอว่า “ควรมีผู้เชี่ยวชาญเรื่องปลูกข้าวมาให้คำแนะนำ

บ้าง” “ข้าวที่ปลูกเป็นข้าวชยันนาท คุณภาพไม่ดีจึงขายให้โครงการรับจำนำข้าวของรัฐบาลผ่านโรงสีที่มารับซื้อถึงที่ในราคาตันละ 11,000 บาท ส่วนข้าวที่ขายให้โรงสีที่มารับซื้อก็มีกวดราคา ขายได้ในราคาถูกแต่ก็สะดวกดี” นอกจากนี้ ยังพบปัญหาการขายผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดที่ชาวบ้านละแวกนี้ได้ทำเป็นอาชีพเสริมถูกกดราคาจากพ่อค้าที่มารับซื้อถึงที่ การที่ชาวบ้านขาดความรู้ความเข้าใจในด้านการตลาดทำให้ไม่มีอำนาจในการต่อรองราคา และต้องขายสินค้าในราคาที่ถูกลงกว่าที่ควรเป็น

4.1.3 หมู่ที่ 3 บ้านบางไทร และบ้านชะแล้ (กลาง)

4.1.3.1 การประกอบอาชีพของครัวเรือน

แม้สภาพทั่วไปของบ้านบางไทรจะมีเนื้อที่ส่วนใหญ่ทำการเกษตร แต่สภาพดินไม่เอื้อกับการเพาะปลูกให้มีรายได้มากพอจะเป็นอาชีพหลักได้ เพราะพื้นที่หมู่ที่ 3 ดินทะเลสาบ ชาวบ้านในหมู่ที่ 3 จึงนิยมประกอบอาชีพประมง จับปลา เลี้ยงกุ้ง เป็นอาชีพหลัก นายฮาหลีชาวบ้านในพื้นที่กล่าวว่า “ครอบครัวผมทำประมงเป็นหลักเพราะอยู่ใกล้กับทะเลสาบ” นายอาสนะกล่าวว่า “ปัจจุบันที่บ้านเลี้ยงกุ้งเป็นอาชีพ เพราะเป็นอาชีพที่ทำต่อกันมาตั้งแต่สมัยพ่อแม่ และผมก็เป็นคนที่รับผิดชอบดูแลทั้งหมด” แต่เนื่องด้วยการประกอบอาชีพประมงต้องขึ้นกับสภาพภูมิอากาศด้วย ดังนั้นชาวบ้านจึงไม่สามารถที่จะทำประมงได้ตลอดทั้งปี ต้องประกอบอาชีพเสริมจึงจะมีรายได้พอเลี้ยงครอบครัว เช่น ทำขนมขายของชำ เลี้ยงแพะ เป็นต้น จึงพบร้านค้าปรากฏในหมู่ที่ 3 หนึ่งร้านจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นในครัวเรือน

4.1.3.2 ปัญหาที่เกิดขึ้นในตำบลปรอ หมู่ที่ 3

จากอาชีพหลักของชาวบ้านในหมู่ที่ 3 คือ ประมง ปัญหาหลักที่ทำให้ชาวบ้านเดือดร้อนมาก คือ เรื่องโรคติดต่อของกุ้ง ปัญหา น้ำเสียจากบ่อเลี้ยงกุ้ง ที่มีตะกอนดินไหลลงสู่ทะเลทำให้น้ำขุ่นขึ้น สัตว์ทะเลอื่นๆ ไม่สามารถอยู่ได้ การปล่อยน้ำเสียลงทะเลเป็นจำนวนมาก ทำให้น้ำขุ่นอื่นๆที่อยู่ในทะเลบริเวณนั้นมีจำนวนลดน้อยลง และเกิดสาหร่ายน้ำขึ้นมาแทนและส่งผลกระทบต่อสัตว์ทะเลมีจำนวนลดลง ส่งผลกระทบต่อ

ระบบนิเวศวิทยาและด้านชีวภาพ ทำให้ชาวบ้านจับสัตว์ทะเลได้น้อยไม่คุ้มค่ากับการออกทะเล นอกจากนี้สภาพภูมิอากาศก็เป็นอีกปัญหาหนึ่ง เนื่องจากเดือนพฤษภาคม – พฤศจิกายน ของทุกปีเป็นช่วงฤดูมรสุม ชาวบ้านไม่สามารถออกเรือทำประมงได้ ปัญหาความผันผวนไม่แน่นอนของสภาพอากาศก็ส่งผลกระทบต่อการทำประมงในละแวกนี้เช่นเดียวกัน หรือกรณีของอุณหภูมิลูกโลกที่สูงขึ้น ทำให้อากาศร้อนขึ้น น้ำทะเลที่อุ่นขึ้น เกิดเป็นปะการังฟอกขาว และสัตว์น้ำต่างๆ มีจำนวนลดลง อีกทั้งฝนที่ตกเพิ่มขึ้น ทำให้มีน้ำจืดไหลลงทะเลมากขึ้น ก็ส่งผลให้ความสมดุลของน้ำทะเลเปลี่ยนไป ปริมาณสัตว์ทะเลก็ลดลงตามลำดับ จึงอาจกล่าวได้ว่าชาวบ้านที่ทำอาชีพประมงได้รับความเสี่ยงที่เกิดจากสภาพอากาศและส่งผลกระทบต่อการทำมาหากินของชาวบ้าน โดยตรง

4.1.4 หมู่ที่ 4 บ้านใต้ และบ้านชะแล้

4.1.4.1 การประกอบอาชีพของครัวเรือน

อาชีพหลักของชาวบ้านหมู่ที่ 4 บ้านใต้และบ้านชะแล้ คือ การประมง ซึ่งมีทั้งการดักโพงพาง และการอนุบาลปลาทับบิม นอกจากนี้ก็มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นกุ้งส้มเพื่อจำหน่าย

4.1.4.2 ปัญหาที่เกิดขึ้นในพื้นที่ตำบลปากอ หมู่ที่ 4

ปัญหาที่เกิดขึ้น ในชุมชนมีความสัมพันธ์กับการประกอบอาชีพประมง ได้แก่ ปัญหาสภาพภูมิอากาศที่มีการเปลี่ยนแปลงปัญหาในระบบนิเวศน์ที่ทำให้สัตว์น้ำมีจำนวนลดลงจึงทำให้ไม่สามารถจับสัตว์น้ำได้ตลอดปี เช่น นายปรีชา กล่าวไว้ว่า “ในช่วงนี้ที่บ้านขาดแคลนรายได้ เพราะในหลายเดือนที่ผ่านมาไม่สามารถจับสัตว์น้ำได้เลย” ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าสัตว์น้ำมีจำนวนลดลง นอกจากนี้ นายอานนท์ยังกล่าวว่า ปัญหาด้านสาธารณสุขที่สำคัญคือ ปัญหาการขาดแคลนน้ำทำให้ชาวบ้านอยู่อย่างลำบาก ดังตัวอย่าง “คิดว่าปากอไม่สามารถผลิตสินค้าเพิ่มเติมได้เลย เพราะขาดน้ำ น้ำประปาจะใช้งานได้ 7-10 วันต่อเดือนเอง ทุกวันนี้อยู่ได้ด้วยน้ำฝน เอามาใช้ แต่ก็ไม่พอที่จะเอามาปลูกพืชผักสวนครัวได้เลย แล้วน้ำประปาก็เป็นกรด เอามารดผักไม่ได้” เช่นเดียวกับนายอนุกุลที่กล่าวว่า

“ที่ป่ากรอมีหน่วยงานราชการลงมาให้คำแนะนำหลายครั้ง และทุกครั้งจะแนะนำให้ปลูกผัก แต่ไม่เคยส่งเสริมให้ชาวบ้านมีน้ำที่มีคุณภาพใช้ จึงอยากถามว่าจะเอาน้ำที่ไหนไปรดผัก ในเมื่อน้ำที่คนจะดื่มยังไม่มีเลย”

4.1.5 หมู่ที่ 5 บ้านแหลม

4.1.5.1 การประกอบอาชีพของครัวเรือน

บ้านแหลม หมู่ที่ 5 มีครัวเรือนจำนวน 35 หลังคาเรือน หลายบ้านไม่มีคนอาศัย เพราะย้ายออกไปทำงานในเมือง นานๆ ครั้งจึงจะกลับมาบ้าน โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลสำคัญ อาชีพส่วนใหญ่จึงเป็นการทำกินในครัวเรือนเช่น เพาะเห็ด ผลิตปุ๋ยหมัก เลี้ยงเป็ด (ที่ได้รับแจกจากอำเภอ) แต่ต้องซื้ออาหารเปิดเอง ทำให้รายได้ไม่พอถึบรายจ่าย ชาวบ้านจึงทำประมงชายฝั่งง่ายๆ วางกัก ออกอวน และนำผลผลิตที่ได้มาแปรรูปเช่น ทำจิ้งจั้ง แป้งแดง กุ้งส้ม ออกจำหน่าย และปลูกผักสวนครัวไว้กินเองในครัวเรือน

4.1.5.2 ปัญหาที่เกิดขึ้นในพื้นที่ตำบลป่ากรอ หมู่ที่ 5

ปัญหาที่เกิดขึ้นในชุมชนเป็นปัญหาาระบบนิเวศ ที่เนื่องมาจากการทำป่าอู่น้ำ และปล่อยน้ำเสียลงทะเล ดังที่ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านกล่าวว่า “บ่อปล่อยน้ำเสียลงทะเล เกษตรเลี้ยงปลาริมทะเลเขาก็ดูน้ำเสียที่เขาปล่อยเข้าไป พอเลี้ยง ปลา มันก็ตาย” นับว่าปัญหาสิ่งแวดล้อมเสื่อมโทรมส่งผลต่อการประกอบอาชีพประมงเป็นอย่างยิ่ง เพราะในน้ำขาดออกซิเจนสัตว์น้ำไม่สามารถอาศัยอยู่ได้และมีจำนวนลดลง ปัญหาภัยธรรมชาติและความแปรปรวนของสภาพภูมิอากาศในปัจจุบัน เช่น ฝนแล้ง และน้ำท่วมก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ชาวบ้านประกอบอาชีพได้ลำบาก นอกจากนี้การสำรวจยังพบว่า การที่หัวหน้าครัวเรือนส่วนใหญ่มีอายุมาก (ประมาณ 50 ปีขึ้นไป) ประกอบกับสมาชิกในหมู่บ้านส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุและเด็ก ทำให้เกิดข้อจำกัดในการหารายได้ และมีภาระในการเลี้ยงดูสูง และทำให้ชาวบ้านขาดทักษะในการประกอบอาชีพ แรงงานวัยหนุ่มสาวที่ได้รับการศึกษานิยมออกจากหมู่บ้านไปหางานทำในภาคอุตสาหกรรมนอกพื้นที่ป่ากรอที่ให้รายได้ที่สูงกว่า จึงทำให้เกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานในชุมชนร่วมด้วย

4.1.6 หมู่ที่ 6 บ้านแหลมจาก

4.1.6.1 การประกอบอาชีพของครัวเรือน

อาชีพหลักของคนในหมู่บ้านแหลมจากหมู่ที่ 6 คือ อาชีพประมง ที่ทำ สืบทอดตลอดมาจากรุ่นสู่รุ่น โดยมีรูปแบบทั้งการออกทะเลเพื่อจับสัตว์น้ำ และการจัดสรร พื้นที่เพื่อการเพาะเลี้ยง พื้นที่ประมงของหมู่บ้านแหลมจากเป็นพื้นที่เพาะเลี้ยงปลาน้ำจืด 60 ไร่ เพาะเลี้ยงปลาน้ำกร่อย 34 ไร่ เพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ 200 ไร่ พันธุ์ปลาที่สำคัญ ได้แก่ ปลา ทับทิม ปลากะพง ปลานิลและปลาดุก เป็นการเลี้ยงปลาในกระชัง โดยมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อถึงที่ และมีการชุดบ่อเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำจำหน่ายอีกด้วย การประกอบอาชีพเสริมอื่นๆ ของชาวบ้านที่สำรวจพบเช่น การเลี้ยงสัตว์ ปลูกผักสวนครัว เป็นต้น ผลสำรวจพบชาวบ้าน 1 รายหารายได้เพิ่มโดยใช้บริเวณแอ่งน้ำหลังบ้านที่พักอาศัยของตัวเองทำเป็นโฮมสเตย์ เพื่อให้นักท่องเที่ยวนอกพื้นที่มาใช้บริการ ลักษณะโฮมสเตย์เป็นบ้านแพ รองรับนักท่องเที่ยวได้ 20 คนต่อครั้ง จำนวน 1 หลัง โดยคิดค่าใช้จ่ายผู้ให้บริการรายละ 200 บาท ต่อคืน (ไม่รวมค่าอาหารและเครื่องดื่ม)

4.1.6.2 ปัญหาที่เกิดขึ้นในพื้นที่ตำบลปากอ หมู่ที่ 6

ปัญหาหลักที่พบคือ ปัญหาระบบนิเวศ น้ำเสีย เนื่องจากดินบริเวณนั้น ส่วนใหญ่เป็นดินเลน ส่งผลให้น้ำเปลี่ยนสภาพจากน้ำเค็มเป็นน้ำกร่อยและแปลงสภาพจาก น้ำกร่อยเป็นน้ำจืดได้อย่างรวดเร็วทำให้ปลาที่เลี้ยงไว้ไม่สามารถปรับตัวได้ทันเป็นเหตุให้ ปลาตายในที่สุดและประมงผู้เลี้ยงประสบปัญหาขาดทุน ขณะเดียวกันสภาพดินเค็มทำให้ ไม่สามารถปลูกผักได้ ปัญหาจากการจับปลาด้วยกับดัก โพงพางและอวนของชาวแหลมโพธิ์ ก็เป็นอีกสาเหตุที่ทำให้ปลา กุ้งและสัตว์ทะเลอื่นๆ ว่ายเข้ามาที่ปากอมีจำนวนน้อยลงทุกที ดังนายบุญชลิต ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน กล่าวว่า “ต้นปีที่ผ่านมารายได้จากการทำประมงลด น้อยลงเนื่องจากมีอวนลากจากฝั่งแหลมโพธิ์จับสัตว์น้ำทิ้งเล็กทั้งใหญ่ไป ทำให้การออกเรือ ไม่คุ้มกับค่าแรงและค่าน้ำมันที่เสียไป” และปัญหาจากฤดูกาล จึงทำให้ไม่สามารถทำการ ประมงได้ตลอดปี เนื่องจากสภาพภูมิอากาศที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และในสวน

ของการทำโฮมสเตย์ จากการสัมภาษณ์เจ้าของบ้านระบุว่านักท่องเที่ยวมีจำนวนน้อยเพราะขาดการประชาสัมพันธ์และที่ป่ากรอไม่มีจุดดึงดูดนักท่องเที่ยว

4.2 การสำรวจชุมชนป่ากรอในมุมมองผู้นำชุมชน

ในการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชนแบ่งเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบตัวต่อตัวกับตัวแทนที่ได้รับมอบหมายจากองค์การบริหารส่วนตำบลมาเป็นผู้ให้ข้อมูล ซึ่งประกอบด้วยคุณสมพงษ์ อดีตกำนัน และคุณหลอมหลี ตัวแทนจากสมาชิกอบต. ให้ข้อมูลสภาพทั่วไปของตำบลป่ากรอ และการสัมภาษณ์กลุ่มกับผู้ใหญ่บ้านทั้ง 6 หมู่บ้านของตำบลป่ากรอ เพื่อความชัดเจนของข้อมูลและเพื่อนำข้อมูลมาสังเคราะห์รวมถึงการตรวจสอบข้อมูลที่ได้รับเพื่อตรวจสอบความเชื่อถือได้ของข้อมูล ผู้วิจัยจึงนำเสนอผลสัมภาษณ์ทีละกลุ่ม ดังนี้

4.2.1 ผลการสัมภาษณ์กลุ่มที่ 1: องค์การบริหารส่วนตำบล

4.2.1.1 ภาพรวมของตำบลป่ากรอ

ชุมชนป่ากรอประกอบด้วย 6 หมู่บ้าน ได้แก่ หมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 ส่วนใหญ่จะมีอาชีพทำนาและเก็บผลผลิตจากต้นตาลเนื่องจากสภาพดินที่เหมาะสมกับการทำนาและการเกษตร ส่วนชาวบ้านที่มีฐานะมากกว่าคนอื่นในหมู่บ้านก็จะมีการเก็บตาล เลี้ยงสัตว์ ประเภทวัวควายและปลูกไม้ผลเพิ่มเติม ส่วนหมู่ที่ 3 ถึงหมู่ที่ 6 ชาวบ้านส่วนใหญ่นิยมทำประมงเนื่องจากมีพื้นที่ติดทะเลสาบร่วมกับการทำนา สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของหมู่บ้านจัดว่าดีพออยู่อาศัยได้ ชาวบ้านส่วนใหญ่มีความพึงพอใจกับสภาพความเป็นอยู่ในชุมชน โดยที่ชาวบ้านส่วนใหญ่สามารถพึ่งพาตัวเองได้แม้บางครั้งรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่ายของจำนวนสมาชิกในบ้าน แต่ชาวบ้านก็จะต้องหาอาชีพเสริม และปลูกผักสวนครัวไว้เพื่อบริโภคเองตามโครงการเศรษฐกิจพอเพียง ประชากรในหมู่บ้านส่วนใหญ่เป็นเด็กและผู้สูงอายุเนื่องจาก คนรุ่นใหม่วัยแรงงานนิยมไปทำงานที่อื่นเพราะมีรายได้มากกว่าและชอบที่จะได้มีสังคม ดังเช่นที่ คุณสมพงษ์ กล่าว “คนรุ่นใหม่ๆ ถูกแนะนำไปเรียนหนังสือสูงๆ และนิยมทำอย่างอื่นแทนเช่นไปทำงานโรงงาน”

4.2.1.2 การประกอบอาชีพของประชากรในตำบลปากกรอ

ผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวว่า ผลผลิตกันต์ที่ผลิตแบ่งได้ตามเขตหมู่บ้านตามอาชีพที่นิยม ดังนี้ หมู่ 1 และ หมู่ 2 มีการทำนา และมีการจำหน่ายข้าวพันธุ์ต่างๆ ได้แก่ ข้าวหอมมะลิ ข้าวเชิง และข้าวชัยนาท ส่วนผลผลิตกันต์อื่นๆ ที่สำคัญ ได้แก่ ตาลโตนด ซึ่งมีการทำเป็นผลผลิตกันต์พื้นบ้านเรียกว่า “น้ำผึ้งโหนด” และมีการทำน้ำตาลแว่น ออกจำหน่ายตามภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดกันมา ส่วนหมู่ที่ 3 4 5 และ 6 เนื่องจากมีการทำประมงเป็นหลัก จึงมีการขายผลผลิตกันต์จากทะเล ได้แก่ กุ้งขาว กุ้งก้ามกราม และมีการเลี้ยงปลาทับทิม และมีแปรรูปถนอมอาหารเป็นกุ้งส้ม แป้งแดง จิ้งจิ้ง เพื่อจำหน่าย

4.2.1.3 ปัญหาที่เกิดขึ้นในพื้นที่ตำบลปากกรอ

ผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวว่าปัญหาที่เกิดขึ้นสัมพันธ์กับอาชีพเนื่องจากต้องพึ่งพาธรรมชาติอยู่มาก ปัญหาหลัก คือ

- 1) ปัญหาระบบนิเวศน์ที่มีการเปลี่ยนแปลงทำให้น้ำไม่เค็ม เกิดสาหร่าย ตะไคร่น้ำ ทำให้ต้องออกทะเลไกลขึ้น รวมทั้งเรื่องของปลาทับทิมซึ่งจัดเป็นจุดเด่นของชุมชนในอดีต แต่เนื่องด้วยระบบนิเวศน์ที่เปลี่ยนไปจึงทำให้สัตว์น้ำมีอยู่จำนวนน้อยลงตามลำดับ ซึ่งผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวว่า “เคยมีบริษัทเอกชนแห่งหนึ่งมาลงทุนเลี้ยงปลาทับทิมแล้วต้องเลิกไปโดยปริยายเนื่องจากทะเลตื้นขึ้น น้ำแห้ง มีสาหร่ายตะไคร่น้ำ ก็เลยทำอะไรไม่ได้” พื้นที่บริเวณนั้นจึงเสียโอกาสในการทำประมง เนื่องจากเกิดความเสื่อมโทรม เช่นเดียวกับเรื่องของการทำนากุ้งที่ปัจจุบันไม่สามารถเลี้ยงกุ้งได้เพราะมีโรค และกุ้งขาวที่เคยเลี้ยงก็ไม่สามารถทนต่อโรคได้ ประกอบกับการทำนากุ้งทำให้ระบบนิเวศน์บริเวณที่ทำเสียสมดุลลง
- 2) ปัญหาขาดแคลนแรงงานขึ้นต้นตาล เรื่องของการปลูกตาลที่มี ฤดูเก็บตาลในช่วงตั้งแต่เดือน มกราคม ถึง พฤษภาคม หลังจากนั้นลูกตาลก็จะมีไม่มาก ประกอบกับขาดคนเก็บตาลเนื่องจากชาวบ้านวัยแรงงานนิยมทำงานนอกหมู่บ้าน คุณสมพงศ์กล่าวว่า “เรื่องเก็บตาลก็อีก คนอายุเยอะๆ เก็บตาลยาก ต้องปีนลำบาก จะสอยก็ไม่ได้เพราะสูงเกิน” อันที่จริงมีหน่วยงานแนะนำให้ชาวปากกรอทำน้ำตาลผงเป็นอาชีพแต่ผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวว่า “ชาวบ้าน

“ไม่อยากทำน้ำตาลผงเพราะยุ่งยากเกินกำลังคนในหมู่บ้านด้วย ที่ผ่านมาราเราสามารถตัดตาลแล้วขายได้เลยง่ายกว่า” “จริงๆ ความคิดทำน้ำตาลผงก็ดีนั่นล่ะ แต่ไม่ได้ใช้ภูมิปัญญาเท่าไร ทำเป็นน้ำผึ้ง โหนดแบบที่ทำอยู่ยังใช้ภูมิปัญญาดั้งเดิมมากกว่า”

3) ไม่มีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่ทำหน้าขาย ผลสัมฤทธิ์พบว่าที่ผ่านมามีพันธมิตรจากหลายหน่วยงานเคยมาให้ความช่วยเหลือ พัฒนาอาชีพ แต่มาไม่ต่อเนื่องจึงทำให้การพัฒนาช่วยเหลือขาดช่วงและหายไปในที่สุด

4) ปัญหาศักยภาพของผู้นำชุมชน การปกครองชุมชนด้วยหมู่บ้าน ทำให้ผู้ใหญ่บ้านมีส่วนสำคัญมากในการพัฒนาหมู่บ้านของตน แต่ผลสำรวจพบว่าภาวะผู้นำของผู้ใหญ่บ้านในแต่ละชุมชนแตกต่างกัน มีความรู้และความสามารถที่ไม่เท่ากัน ตัวแทนอบต.ให้สัมภาษณ์ว่า “ที่ผ่านมามีผู้ใหญ่ก็ทำได้มากน้อยขึ้นอยู่กับตัวผู้ใหญ่บ้านเอง ซึ่งแต่ละคนก็มีความรู้ความสามารถไม่เท่ากันอีก ถ้าทุกคนได้รับการพัฒนาความรู้ความสามารถเพิ่มเติมจะทำให้แต่ละหมู่บ้านมีความเข้มแข็งและมีศักยภาพเพิ่มขึ้น และจะพัฒนาหมู่บ้านได้ดีขึ้น”

4.2.2 ผลการสนทนากลุ่มที่ 2: ผู้ใหญ่บ้าน

4.2.2.1 สภาพเศรษฐกิจทั่วไปของตำบลปากรอ

ผู้ใหญ่บ้านทุกหมู่บ้านให้ข้อมูลตรงกันว่า ชุมชนปากรอ ประกอบด้วย 6 หมู่บ้าน ซึ่งส่วนใหญ่จะรู้จักและเป็นเครือญาติกัน จึงมีการพึ่งพาอาศัยกันอยู่เสมอ แต่ละหมู่บ้านมีความคล้ายคลึงกันตามสภาพภูมิศาสตร์ ในส่วนของความเป็นอยู่ พบว่าส่วนใหญ่จะอยู่กันอย่างพอเพียง เรียบง่าย ไม่ได้เน้นการประกอบการใหญ่หรือทำกำไรมากมาย แต่เน้นความพออยู่พอกิน พอใช้และพออาศัย นอกจากนี้ความสัมพันธ์ของคนในหมู่บ้านก็มีความแน่นแฟ้นกันพอดี เนื่องจากแต่ละหมู่บ้านไม่ได้มีพื้นที่ใหญ่มากนักและคนในหมู่บ้านส่วนใหญ่เป็นเครือญาติกัน มีพื้นที่ดินติดต่อกัน จึงมีรูปแบบการดำเนินชีวิตและอาชีพที่คล้ายคลึงกัน พึ่งพาอาศัยกัน

4.2.2.2 การประกอบอาชีพของครัวเรือนในตำบลปากกรอ

ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 1 และ 2 กล่าวคล้ายกันว่า หมู่ที่ 1 และ 2 มีการทำนาปลูกข้าว และเก็บผลผลิตจากต้นตาลเป็นหลัก ซึ่งที่ผ่านมาก็มีการทำผลผลิตจากน้ำตาลโดนดไปจำหน่าย เช่น น้ำส้มตาลโดนด ซึ่งเป็นภูมิปัญญาพื้นบ้าน มีสรรพคุณทางยาและมีอายุสั้นกว่าน้ำส้มสายชูกลั่น น้ำส้มตาลโดนดมีกรรมวิธีการทำแบบดั้งเดิมที่สืบทอดมาแต่บรรพบุรุษ เป็นสินค้าที่มีอายุจำกัด เก็บได้ไม่นาน จึงไม่สามารถวางขายได้นาน สินค้ามีสีขาวขุ่นทำให้ไม่น่ารับประทาน ส่วนผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 3 ถึงหมู่ที่ 6 ระบุว่า ชาวบ้านส่วนใหญ่ทำประมงเพราะตำบลปากกรอดิถีทะเลสาบสงขลา แต่มีปัญหาเรื่องน้ำและทำประมงนอกชายฝั่งไม่ได้ผล จึงนิยมจับปลาชายฝั่ง ทอดอวน และเลี้ยงกุ้ง ปลาในกระชัง ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่ออกจำหน่ายส่วนใหญ่จะมาจากการทำประมงทั้งแบบสดและแปรรูป ได้แก่ กุ้งก้ามกราม กุ้งแห้ง กุ้งแก้ว แป้งแดง “เรามีการทำประมงเป็นอาชีพหลัก ปัจจุบันเรามีภูมิปัญญาการแปรรูปสัตว์น้ำ เช่น กุ้งแห้ง กุ้งแก้ว แป้งแดง” ซึ่งผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้งตาลโดนดและสัตว์น้ำส่วนใหญ่เป็นภูมิปัญญาดั้งเดิมที่สืบทอดทำเป็นอาชีพต่อกันมาแต่ครั้งบรรพบุรุษของเกือบทุกครอบครัว

4.2.2.3 ปัญหาที่เกิดขึ้นในพื้นที่ตำบลปากกรอ

สำหรับปัญหาที่เกิดขึ้นในพื้นที่ ผู้ใหญ่บ้านทั้ง 6 หมู่บ้านระบุเหมือนกันว่า คือปัญหาขึ้นกับพื้นที่ ซึ่งปัญหาที่ผู้ใหญ่บ้านกล่าวถึง ได้แก่ ปัญหาการขาดแคลนน้ำและสาธารณูปโภค แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ใหญ่บ้านจะเน้นเรื่องของการตลาดที่ทำให้การประกอบอาชีพมีอุปสรรค ดังบทสนทนาต่อไปนี้

ผู้ใหญ่บ้านหมู่ 6: “เราอยากเห็นสินค้าแปรรูปที่เราทำ (เช่น กุ้งส้ม แป้งแดง) มีคุณภาพดีขึ้นและขายได้มากขึ้น และเชื่อว่า คนในพื้นที่มีศักยภาพที่จะทำให้สินค้าเหล่านั้นดีขึ้นได้ แต่ปัญหาของเราคือ ไม่มีตลาดในการส่งสินค้าออกไปจำหน่าย”

ผู้ใหญ่บ้านหมู่ 5: “ใช่ๆ บางครั้งก็ไม่รู้จะไปขายที่ไหน คนกลางที่มารับซื้ออื่กคราคา”

ผู้ใหญ่บ้านหมู่ 3: “เราเคยลองทำไข่เค็ม ซึ่งคล้ายของไชยาแต่ทำไปเรื่อยๆ ก็ไม่มีตลาด

ขายไม่ได้ เพราะสินค้าเราไม่มีแบรนด์ ไม่มีชื่อเสียงเท่า 'เขา' ที่มีชื่อเสียงมากกว่า”

ผู้ใหญ่บ้านหมู่ 4: “หมู่บ้านเราก็เคยผลิตกุ้งแก้ว แต่ต้นทุนกุ้งสูงทำให้ขายไม่ได้ จึงต้องลดตลาดลง”

ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 1: “เพราะเราไม่มีแหล่งที่จะขาย เหมือนอย่างเคยคิดอยากทำน้ำส้มตาลโดนดไปขายใน 7-eleven นะ แต่ก็ไม่รู้จะทำอย่างไร”

ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 2: “อย่างเรื่องน้ำตาลผงก็เหมือนกัน เรื่องผลิตไม่มีปัญหาหรอก แคมีเครื่องจักร แต่กังวลเรื่องตลาดมากกว่าว่าจะขายที่ไหนดี”

ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 3: “จริงๆ ปัญหาไม่ได้อยู่ที่การผลิตและการขาดแคลนวัตถุดิบหรอก ถ้าหาตลาดให้ได้ ชาวบ้านก็พร้อมที่จะผลิตให้ เพราะคนในชุมชนก็ว่างงานไม่รู้จะทำอะไร”

จากบทสนทนากลุ่มจะเห็นได้ว่า ปัญหาที่ผู้ใหญ่บ้านส่วนใหญ่ระบุจะเป็นเรื่องของการตลาดที่ผู้ใหญ่บ้านมองว่ายังขาดช่องทางการจัดจำหน่าย ขาดตลาดรองรับสินค้า จะเห็นได้ชัดว่าประชาชนชาวปากอโรและผู้ใหญ่บ้านเองยังขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารตลาดและการบริหารสินค้าจึงไม่สามารถที่จะจำหน่ายสินค้าจำนวนมากได้ และมีแนวคิดถ้าได้รับการช่วยเหลือสนับสนุนจากรัฐหรือหน่วยงานใดๆ ในการจัดตลาดให้ชุมชน ชาวปากอโรก็สามารถผลิตสินค้าได้ทุกชนิดตามที่ตลาดต้องการ ซึ่งวิธีคิดดังกล่าว ทำให้ชุมชนมีข้อจำกัดในการประกอบอาชีพเพื่อให้เกิดความยั่งยืน และกำหนดตัวเองเป็นผู้รับจ้างผลิตเท่านั้น

เมื่อพิจารณารายการสินค้าของชุมชนตำบลปากอโรจากทั้ง 6 หมู่บ้าน ตามที่ได้รับทราบจากการสนทนากลุ่มผู้ใหญ่บ้านพบว่า สินค้าที่ผลิตได้เกิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและรูปแบบสินค้ายังคงเป็นสินค้าพื้นฐาน (Basic Product) ที่ต้องการการพัฒนาต่อยอดเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและปรับสินค้าเพื่อให้ทันกับวิถีชีวิตในปัจจุบัน ในส่วนของกระบวนการผลิตยังใช้กรรมวิธีการผลิตแบบเดิมๆ ไม่ปรากฏการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการผลิตและผลิตได้จำนวนไม่แน่นอนขึ้นกับสภาพและสถานการณ์ ณ ขณะนั้นเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งหากสินค้าได้รับการตอบรับก็ต้องเจอกับปัญหาการผลิตไม่ทัน ไม่ได้ตามจำนวนที่รับคำสั่งซื้อเหมือนเช่น

ปัญหาที่มักเกิดขึ้นกับสินค้าโอท็อปของไทย นอกจากนี้ยังพบว่าในการปลูกข้าวยังเป็นข้าวที่ไม่ได้พัฒนาพันธุ์ของพื้นที่ และต้นตาลที่เก็บเกี่ยวก็ยังไม่มีการพัฒนาพันธุ์พืชแต่เป็นผลผลิตจากต้นตาลที่เกิดเองตามธรรมชาติ ในการปลูกข้าว ทำนาได้เพียงปีละครั้ง ผลผลิตมากพอแค่อยู่ได้ เพราะขาดแคลนน้ำ ข้าวที่ผลิตได้เก็บไว้บริโภคเองส่วนหนึ่ง ที่เหลือจึงนำไปขาย ในส่วนของตาลโดนคไม่ได้ใช้ผลิตผลจากตาลโดนคอย่างเต็มที่ การผลิตน้ำผึ้งเหลวก็ผลิตได้ไม่พอขาย การเก็บตาลและเคี้ยวทำน้ำตาล ทำเฉพาะในพื้นที่ที่ตนเองเป็นเจ้าของเท่านั้น ยังขาดการรวมกลุ่มเพื่อต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลาง และยังพบว่าการซื้อขายสินค้า เป็นทางเดียวต้องรอให้มีพ่อค้ามารับซื้อถึงที่ ทำให้ไม่ทราบราคากลางที่จำหน่าย ซึ่งทำให้ถูกกดราคา

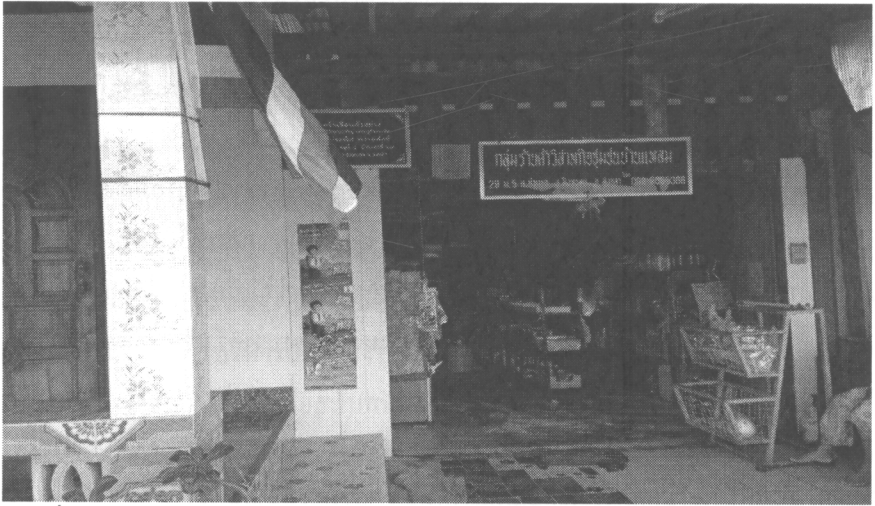
จากบทสนทนากลุ่ม ผู้วิจัยยังพบอีกว่าในอดีต ประชากรชาวป่ากรอมมีการรวมกลุ่มอาชีพขึ้นหลายกลุ่ม เช่น กลุ่มเลี้ยงปลาทับทิม กลุ่มทำน้ำพริกเผา กลุ่มกล้วยฉาบ กลุ่มเลี้ยงปลากะพง กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้ง เป็นต้น แต่ปัจจุบันไม่ปรากฏกลุ่มเหล่านี้เนื่องจากมีปัญหาในการผลิต บ้างก็ขาดแคลนวัตถุดิบ และสินค้าขายไม่ได้ ยังเหลือเพียงบางครัวเรือนที่ยึดเป็นอาชีพอยู่บ้างเท่านั้น

4.3 การสำรวจพร้อมสังเกตการณ์ลักษณะร้านค้าและผลิตภัณฑ์จากชุมชน

นอกจากการสัมภาษณ์ในเชิงลึกกับชาวบ้านในชุมชนต่างๆและส่วนผู้นำชุมชนแล้ว คณะผู้วิจัยยังได้ทำการสำรวจพร้อมการสังเกตการณ์ลักษณะร้านค้าและผลิตภัณฑ์จากชุมชนที่มีวางขายในพื้นที่พบว่า ร้านค้าในหมู่บ้านแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

4.3.1 แบบที่ 1 ร้านแบบโฮว์ห่วย (mom and pop store) ที่เกิดจากการรวมกลุ่มของวิสาหกิจชุมชน สภาพของร้านมีพื้นที่ 1 ไร่ เป็นร้านค้าขนาดเล็กใช้บ้านที่พักอาศัยเป็นหน้าร้าน และขายสินค้าเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นบางชนิด ได้แก่ น้ำมัน นํ้ายาทำความสะอาด ไม้ปลา เครื่องดื่มและขนมขบเคี้ยว ฯลฯ ผู้วิจัยสังเกตพบว่าขนมขบเคี้ยวที่ขายเป็นขนมที่ผลิตกันเองในหมู่บ้าน บรรจุอยู่ในหีบห่อรูปแบบต่างๆ เช่น ใส่ถุงพลาสติก

และรัศยาว หรือเย็บปากถุงด้วยเข็มกระดาษ ไม่มีฉลาก บอกรายชื่อ หรือสรรพคุณสินค้า ไม่มีเครื่องหมายอย. วันที่ผลิต วันหมดอายุ และอื่นๆ ที่กฎหมายกำหนดให้วางขายได้สภาพ หีบห่อสินค้ามีฝุ่นจับ ถุงพลาสติกขมุก ขมัวแสดงถึงสภาพสินค้าที่ผลิตมานาน และไม่ค่อย มีผู้ซื้อ ผลสำรวจพบทั้งตำบลปากกรอมีร้านค้าแบบที่ 1 เพียง 1-2 ร้านเท่านั้น อย่างไรก็ตาม พบว่ามีชาวบ้านจำนวนหนึ่งนำสินค้าไปขายที่เพิงร้านค้าที่อบต.จัดไว้ให้



ภาพที่ 4.1: แสดงรูปแบบร้านค้าในชุมชน ลักษณะร้านค้าวิสาหกิจชุมชน หรือร้าน โฉว่ห่วย (mom and pop store) ตั้งอยู่ที่หมู่ 5

4.3.2 แบบที่ 2 เพิงร้านค้า เป็นลักษณะเพิงซึ่งตั้งอยู่ริมถนนปากทางเข้าตำบลปากกรอมจากอำเภอเขาชัยสน จังหวัดพัทลุง ร้านค้าถูกสร้างเป็นเพิง ไม่มีสังกะสีมุงเป็นหลังคาวางเรียงรายเป็นแถวยาวต่อๆกันอยู่ 2 ข้างถนนเชิงสะพานข้ามทะเลสาบฝั่งตำบลปากกรอม เพื่อดักขายคนที่มากับรถที่ขับผ่านไปมา การจัดร้านเป็นแบบง่ายๆ วางสินค้าเรียงรายตามหมวดหมู่สินค้าที่มีขายชนิดละจำนวนไม่มาก เป็นร้านลักษณะแบบชั่วคราวที่วางขายสินค้า และจัดเก็บออกจากเพิงร้านค้าเป็นวันต่อวัน ผลการแวะเยี่ยมชมการประกอบธุรกิจของเพิง

ร้านค้าในเวลากลางวันของกลางสัปดาห์ที่เป็นวันทำงานของเดือนกรกฎาคม 2556 พบชาวบ้านได้นำสินค้าในชุมชนมาจำหน่ายไม่มากนัก เฝิงร้านค้าส่วนใหญ่ว่างเปล่า ส่วนสินค้าที่วางขายของแม่ค้าแต่ละรายก็มีไม่มาก สภาพสินค้าดูแล้วไม่ใช่สินค้าที่เพิ่งผลิต ผู้ขายรายหนึ่งบอกว่าจะมีรถผ่านมากขึ้นในช่วงวันหยุด ข้อเสนอแนะพบว่า ทุกครั้งที่ไปทำการสำรวจทั้งในวันทำงานและวันหยุดเสาร์อาทิตย์ มีชาวบ้านมาจำหน่ายสินค้าไม่มากนัก และมีจำนวนเฝิงเหลือว่างอีกจำนวนมาก แสดงว่ามีนักท่องเที่ยวจำนวนไม่มากที่แวะมาซื้อสินค้าจากเฝิง เมื่อเข้าไปสำรวจเฝิง พบว่า ชนิดสินค้าที่ขายส่วนใหญ่ เป็นสินค้าบริโภค



ภาพที่ 4.2: แสดงลักษณะการจัดสินค้าภายในร้านวิสาหกิจชุมชน เป็นแบบง่าย ๆ



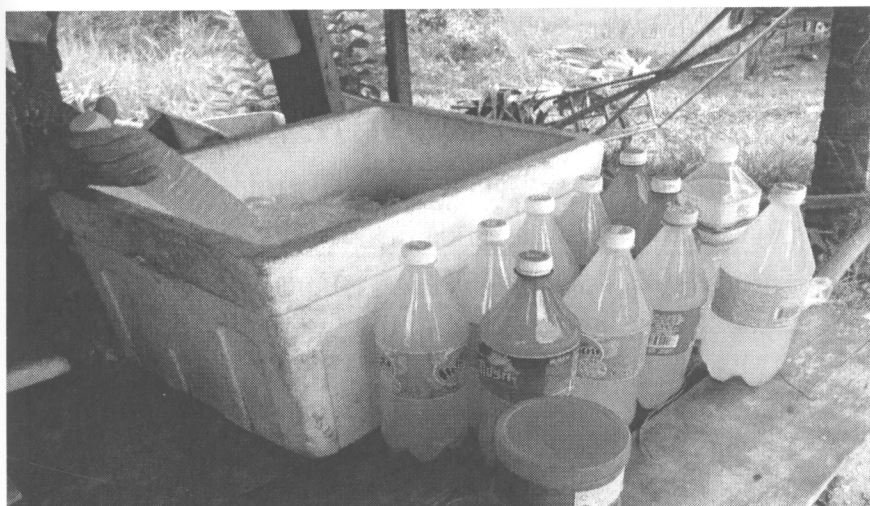
ภาพที่ 4.3: แสดงสภาพเพิงร้านค้า 2 ข้างถนนทางเข้าตำบลปากกรอ เชื่อมต่อกับจังหวัดพัทลุง



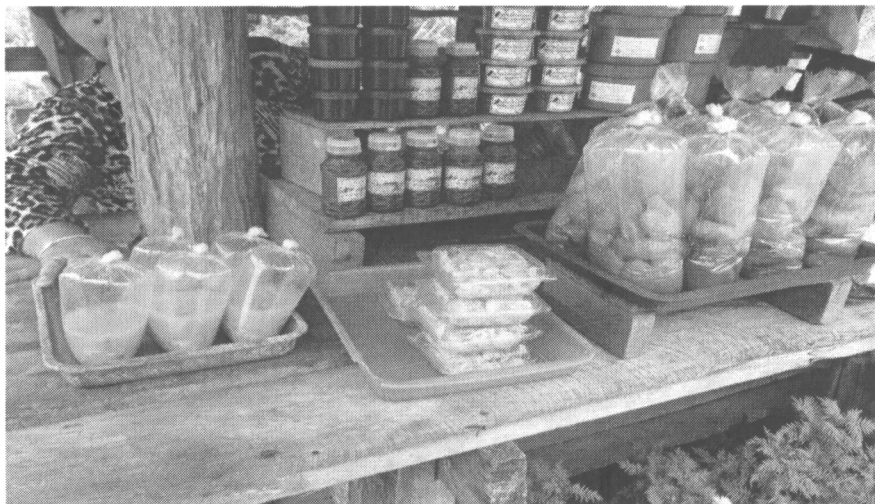
ภาพที่ 4.4 : แสดงภาพรวมตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่วางขายในเพิงร้านค้า



ภาพที่ 4.5: แสดงภาพน้ำตาลแว่น ผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด



ภาพที่ 4.6: แสดงภาพน้ำตาลใส่ขวดน้ำอัดลมที่นำกลับมาใช้ใหม่



ภาพที่ 4.7: แสดงภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนของตำบลปากอ้อมมีเพียง กุ้งส้มและลูกตาลเชื่อมเท่านั้น ส่วนสินค้าอื่นๆ ที่วางจำหน่ายมาจากพื้นที่อื่น

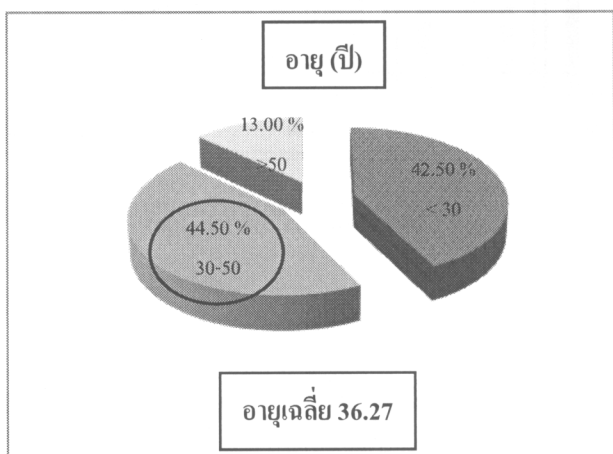
จากภาพ จะเห็นว่ารูปแบบร้านค้าทั้ง 2 แบบในตำบลปากอ้อม ยังขาดการจัดสุขอนามัยที่ดี จากการสัมภาษณ์แม่ค้าบริเวณดังกล่าว 4 ราย ทุกคนกล่าวในลักษณะเดียวกันกล่าวว่า “ลูกค้าก็มีฯหายๆ บางวันก็มีบางวันที่ไม่มี บางทีก็ต้องเอาของกลับบ้านเพราะขายไม่ได้” ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นถึงความไม่แน่นอนของยอดขายและจำนวนลูกค้าที่มีไม่มากพอที่จะผลิตและขายสินค้าที่ผลิตได้เป็นให้เป็นรายได้หลักของครอบครัว การสังเกตผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ไม่ได้ติดป้ายราคา ไม่มีฉลากและสินค้าไม่ได้มาตรฐานทั่วไป พบการนำบรรจุภัณฑ์ที่ใช้แล้วมาบรรจุใหม่ เช่น ใช้ขวดน้ำดื่มมาใส่น้ำตาลสดและขวดน้ำอัดลมเป็นบรรจุภัณฑ์น้ำส้มตาล โตนด เป็นต้น

จากลักษณะดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยจึงมีความเห็นว่าการยกระดับรายได้ของชุมชนยังจำเป็นต้องให้ความรู้และอบรมเรื่องการจัดการธุรกิจและข้อควรปฏิบัติต่างๆ พื้นฐานในการทำธุรกิจ และให้การช่วยเหลือเพื่อพัฒนาต่อยอดและปรับปรุงการผลิตการตลาดเพื่อรักษาไว้ซึ่งภูมิปัญญาท้องถิ่น

4.4 ผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภค

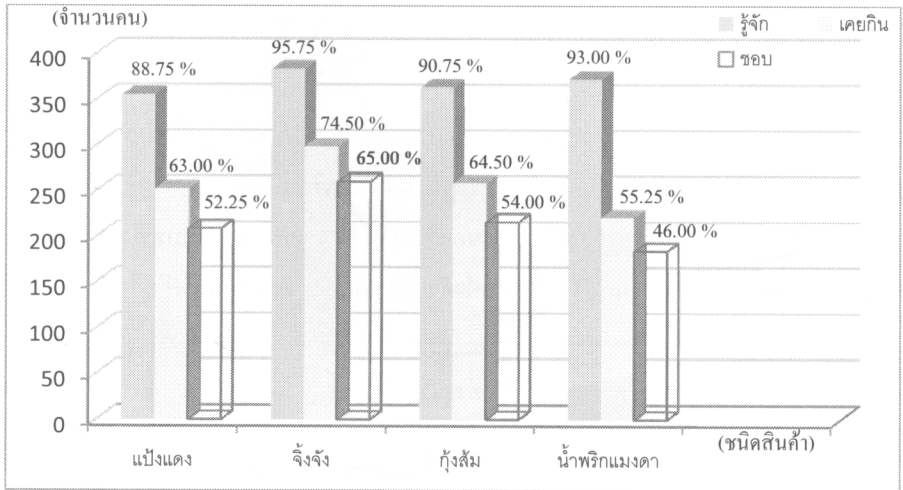
จากผลการสนทนากลุ่มผู้สนทนา พบว่า นอกจากอาชีพหลักคือการทำนา ทำน้ำผึ้งเหลว จากตาลโตนดและการประมงแล้ว ยังมีผลิตภัณฑ์ที่ถ่ายทอดวิธีการผลิตมาแต่ครั้งบรรพบุรุษ เป็นภูมิปัญญาของชาวคาบสมุทรมหานคร และเป็นอาหารของคนใต้ที่รู้จักโดยทั่วไปที่กลุ่มผู้สนทนาต้องการให้พัฒนาได้แก่ แป้งแดง จิ้งจิ้ง กุ้งส้ม และน้ำพริกเมงดา

ผู้วิจัยจึงได้ทำการสำรวจศักยภาพของสินค้าทั้ง 4 รายการของตำบลปากรอว่า ชาวจังหวัดสงขลามีความคิดเห็นอย่างไรกับสินค้าดังกล่าว ผลสำรวจปรากฏดังต่อไปนี้



ภาพที่ 4.8: แสดงอายุของกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจข้อมูลเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างชาวสงขลา จำนวน 400 คน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุโดยเฉลี่ย 36.27 ปี เมื่อจำแนกตามอายุพบสัดส่วนเป็นดังนี้ อายุ 30-50 ปี (44.50%) น้อยกว่า 30 ปี (42.50%) และมากกว่า 50 ปี (13.00%) ตามลำดับ

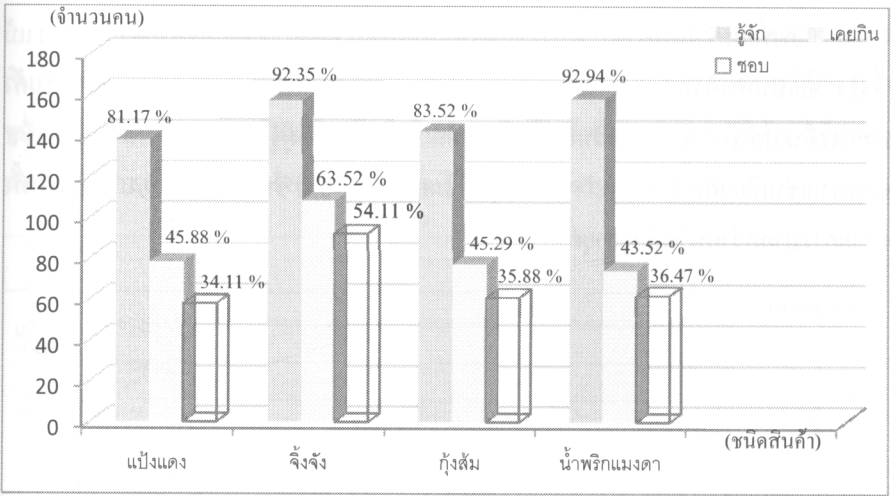


ภาพที่ 4.9: แสดงอัตราการยอมรับสินค้าของผู้บริโภค (N=400)

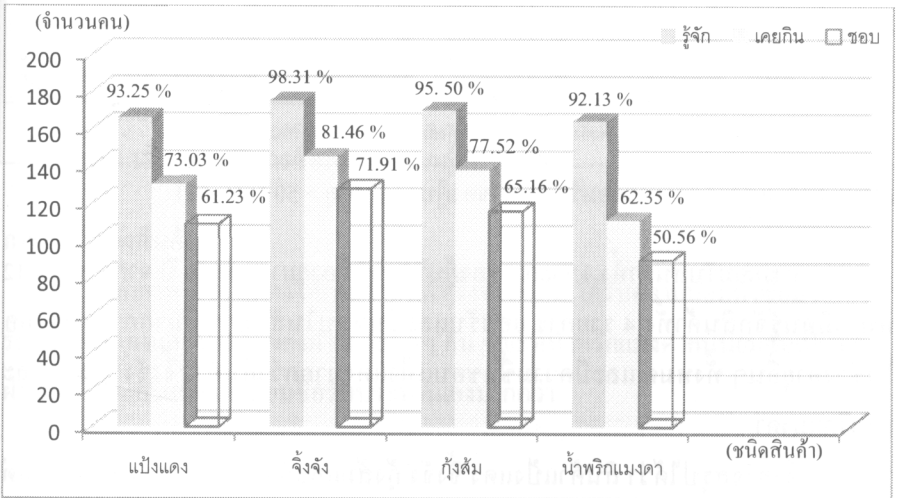
การยอมรับสินค้า

จากภาพที่ 4.9 แสดงให้เห็นชัดเจนว่า สินค้าทั้ง 4 รายการเป็นที่รู้จักโดยทั่วไปของชาวสงขลา มีกลุ่มตัวอย่างมากกว่าครึ่งของประชากรเคยบริโภคสินค้า ข้อมูลแสดงให้เห็นว่า 'จิ้งจิ้ง' เป็นสินค้าที่มีคนรู้จักมากที่สุดและ 74.50% เคยมีประสบการณ์บริโภคจิ้งจิ้งและชาวสงขลา 65.00% ขึ้นชอบในสินค้านี้ ซึ่งมากกว่ากุ้งส้ม แปะแดง และน้ำพริกแมงดาตามลำดับ เมื่อพิจารณาจำแนกตามอายุผู้บริโภค พบข้อมูลดังนี้

ผลสำรวจการยอมรับสินค้าทั้ง 4 รายการของผู้บริโภคอายุต่ำกว่า 30 ปี จากภาพที่ 4.10 พบว่า มากกว่า 80% รู้จักสินค้าทั้ง 4 รายการ โดยมีสัดส่วนประสบการณ์บริโภคอยู่ในช่วง 43.52-63.52% และขึ้นชอบสินค้า 34.11-54.11% โดยสินค้า 'จิ้งจิ้ง' เป็นสินค้าที่ผู้บริโภคยอมรับมากที่สุดมีอัตราการรู้จักมากที่สุดพอๆ กับน้ำพริกแมงดาและมีผู้เคยรับประทานและขึ้นชอบมากกว่าสินค้าอื่นๆ

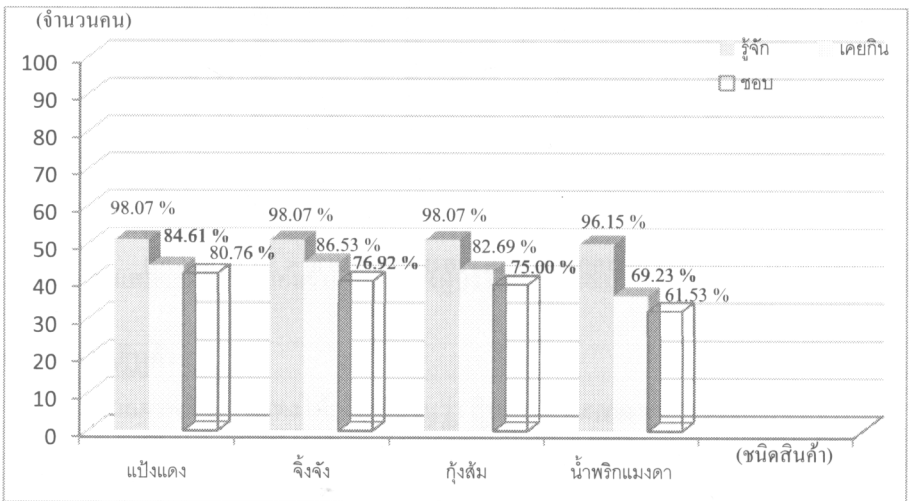


ภาพที่ 4.10: แสดงอัตราการยอมรับสินค้าของผู้บริโภคอายุ < 30 ปี (n=170)



ภาพที่ 4.11: แสดงอัตราการยอมรับสินค้าของผู้บริโภคอายุ 30-50 ปี (n=178)

การยอมรับสินค้า 4 รายการของผู้บริโภคอายุ 30-50 ปี จากภาพที่ 4.11 พบว่า แม่ ‘จิ้งจิง’ จะเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคอายุ 30-50 ปี รู้จักและมีประสบการณ์บริโภคมากกว่าสินค้ารายการอื่น แต่พบว่าการยอมรับสินค้าอื่นๆ อีก 3 รายการก็มีผู้รู้จัก มีประสบการณ์และชื่นชอบมากเช่นเดียวกัน จึงอาจกล่าวได้ว่า ผู้บริโภควัย 30-50 ปี ชื่นชอบและยอมรับสินค้าทั้ง 4 รายการมากกว่าคนในช่วงอายุต่ำกว่า 30 ปี

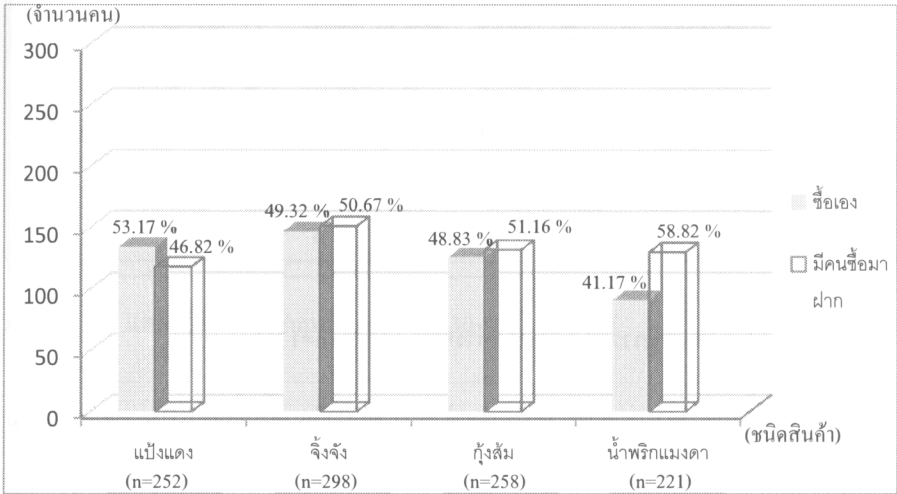


ภาพที่ 4.12: แสดงอัตราการยอมรับสินค้าของผู้บริโภคอายุ > 50 ปี (n=52)

การยอมรับสินค้าทั้ง 4 รายการของผู้บริโภคที่มีอายุมากกว่า 50 ปี จากภาพที่ 4.12 พบว่ามีคนรู้จักสินค้าทั้ง 4 รายการ ยอมรับและชื่นชอบในสัดส่วนที่มากกว่าผู้บริโภคในช่วงอายุอื่นๆ ทั้งหมด และมีความชื่นชอบแป้งแดงมากกว่าสินค้า ‘จิ้งจิง’ กุ้งส้มและน้ำพริกแมงดา

จึงอาจสรุปได้ว่า สินค้าแป้งแดง จิ้งจิง กุ้งส้มและน้ำพริกแมงดา เป็นสินค้าแต่ดั้งเดิมและเป็นที่ยอมรับของคนที่อายุมากและพบว่า คนอายุมากขึ้นชอบสินค้าทั้ง 4 รายการมากกว่าคนที่อายุน้อย

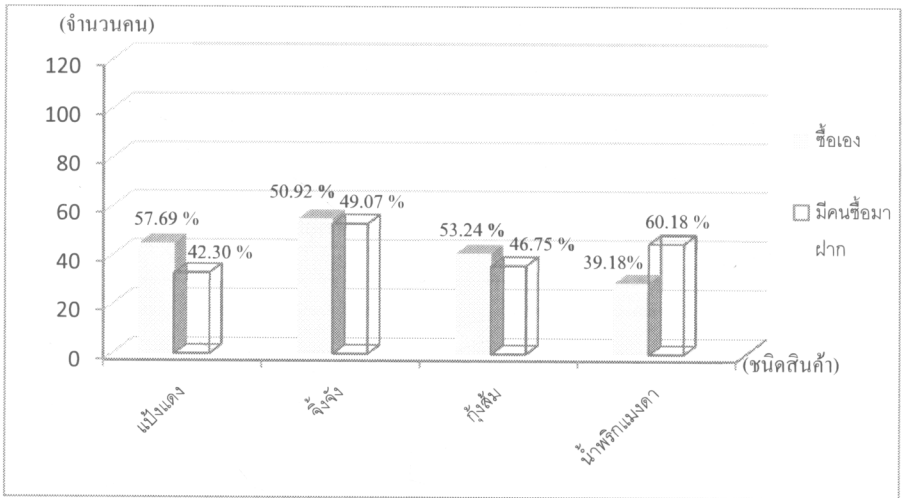
อัตราการรู้จัก เคยรับประทานและชื่นชอบในอัตราที่มากกว่า 50% ในทุกรายการสินค้าแสดงให้เห็นว่า สินค้าทั้ง 4 รายการมีศักยภาพในการพัฒนาและขยายตลาดได้อีก ผู้นำชุมชนจึงควรให้ความสนใจอย่างจริงจังกับการผลิตสินค้าทั้ง 4 รายการนี้ให้มากขึ้นและพัฒนาคุณภาพเพื่อสร้างการยอมรับในหมู่ผู้บริโภคชาวสงขลาได้มากขึ้นอีก



ภาพที่ 4.13: แสดงวิธีการซื้อสินค้าของกลุ่มตัวอย่าง

การได้มาของสินค้า

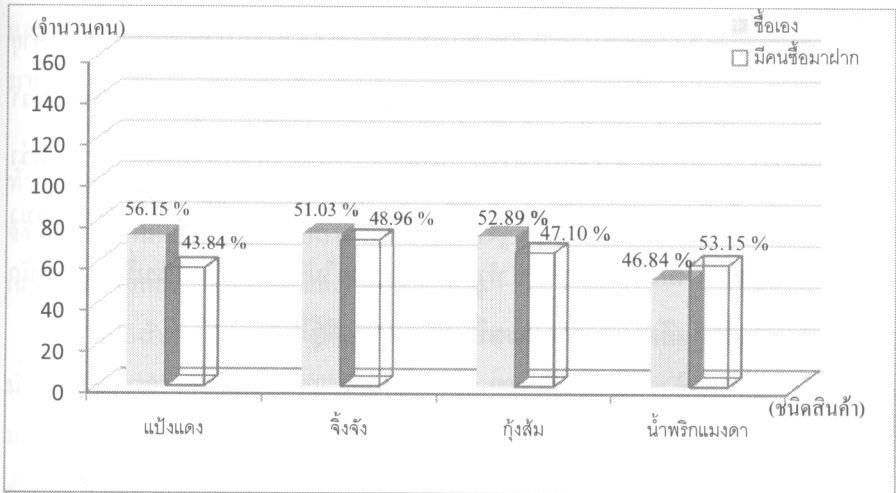
จากภาพ 4.13 แสดงให้เห็นว่าสินค้า จิ้งจั้ง กุ้งส้ม ได้รับความนิยมนำมาซื้อรับประทานเองและซื้อเป็นของฝากมากพอๆ กัน ขณะที่น้ำพริกแมงดาคนนิยมซื้อเป็นของฝากมากกว่าและแป้งแดงนิยมนำมาซื้อรับประทานเองมากกว่า



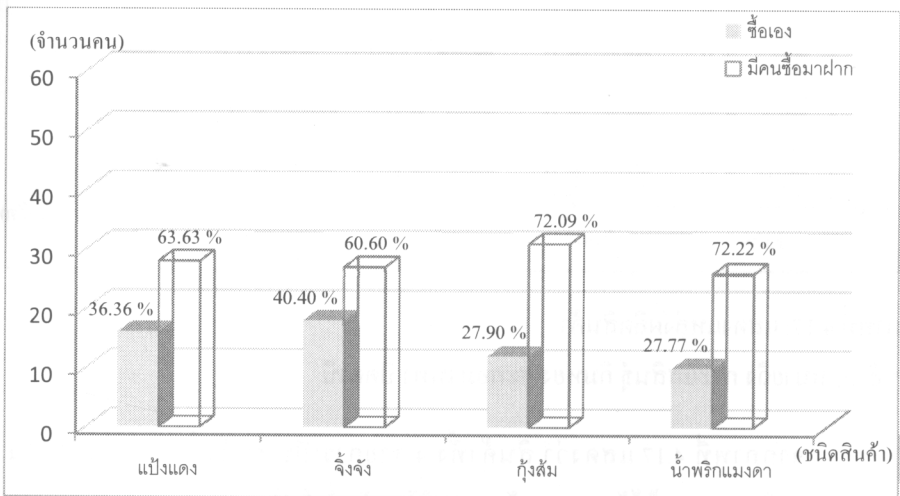
ภาพที่ 4.14: แสดงวิธีการซื้อของกลุ่มตัวอย่างอายุ < 30 ปี (n=170)

เมื่อพิจารณาตามอายุ พบว่า ผู้ที่อายุต่ำกว่า 30 ปี นิยมซื้อจิ้งจั้ง แป้งแดงและกุ๊สสัมบริโภคเองมากกว่าได้รับเป็นของฝาก ขณะที่ได้รับน้ำพริกแมงดาเป็นของฝากมากกว่า

จากภาพ 4.15 แสดงให้เห็นว่าผู้ที่อายุ 30-50 ปี มีสัดส่วนซื้อรับประทานเองและได้รับฝากมากพอๆ กัน จากภาพที่ 4.14- 4.15 อาจสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างอายุน้อยกว่า 30 และ 30-50 ปี นิยมซื้อสินค้าแป้งแดง จิ้งจั้ง กุ๊สสัมมารับประทานเองมากกว่าได้รับเป็นของฝาก ส่วนน้ำพริกแมงดานั้นกลุ่มตัวอย่างทุกช่วงอายุได้รับเป็นของฝากมากกว่าการซื้อมารับประทานเอง

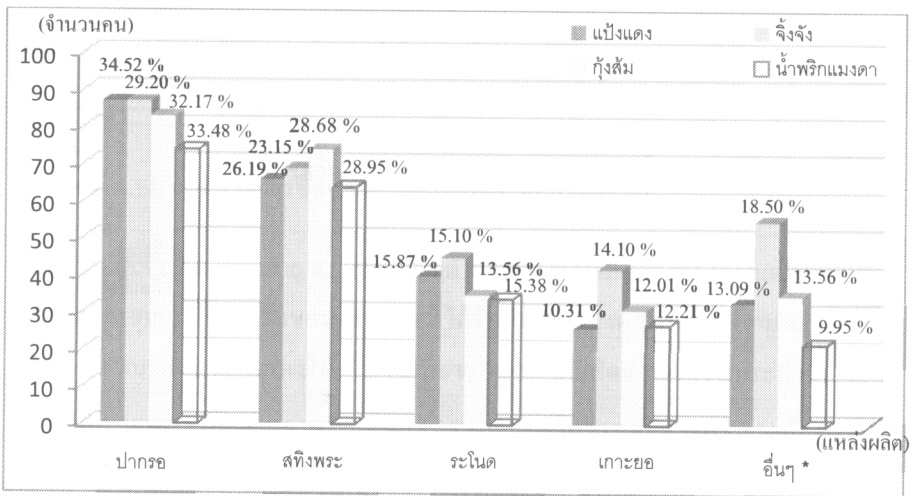


ภาพที่ 4.15: แสดงวิธีการซื้อของกลุ่มตัวอย่างอายุ 30-50 ปี (n=178)



ภาพที่ 4.16: แสดงวิธีการซื้อของกลุ่มตัวอย่างอายุ > 50 ปี (n=52)

จากภาพที่ 4.16 จะเห็นได้ว่า การได้มาซึ่งสินค้าทั้ง 4 รายการของผู้บริโภคที่มีอายุมากกว่า 50 ปี มาจากการที่มีคนซื้อสินค้ามาฝากมากกว่าจะซื้อด้วยตนเอง แสดงให้เห็นว่าคนทั่วไปเข้าใจว่าสินค้าทั้ง 4 รายการน่าจะเป็นที่ต้องการและขึ้นชอบของคนอายุมากกว่า 50 ปี เพราะสินค้าทั้ง 4 รายการเป็นสินค้าที่มีมาตั้งแต่เดิม สืบทอดวิธีการรับประทานมาตั้งแต่บรรพบุรุษ และไม่มีวางขายทั่วไป ทำให้คนอายุมากไม่มีโอกาสในการบริโภคมากนัก ถูกหลอกลวงจึงนิยมซื้อสินค้าทั้ง 4 รายการมาเป็นของฝากญาติผู้ใหญ่



ภาพที่ 4.17: แสดงแหล่งผลิตสินค้า

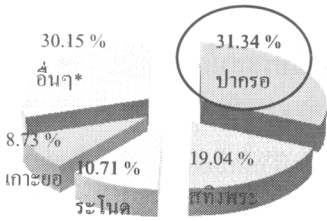
* อื่นๆ หมายถึง กระแสสินธุ์ กิมหยง สะกอม เทพา ปัตตานี

จากภาพที่ 4.17 แสดงว่า สินค้าทั้ง 4 รายการเป็นสินค้าที่ผลิตได้ทั่วไปในคาบสมุทรสติงพระ และได้รับการยอมรับและบริโภคกันทั่วไปในหมู่ชาวจังหวัดสงขลา ผลสำรวจพบว่าพื้นที่ปากรอเป็นแหล่งผลิตสินค้าทั้ง 4 รายการมากกว่าแหล่งผลิตในพื้นที่อื่นๆ เมื่อพิจารณาขายพื้นที่พบอำเภอสติงพระผลิตกึ่งส้มมากกว่าสินค้าอื่น ส่วนอำเภอระโนด

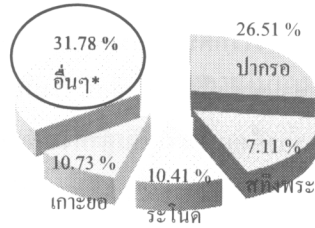
และเกาะขอนิยมผลิตจิ้งจิ้งมากกว่า ขณะที่แหล่งอื่นๆ ผลิตจิ้งจิ้งมากกว่าสินค้าชนิดอื่นๆ มาก

จากภาพที่ 4.17 ยังแสดงให้เห็นอีกว่า ‘จิ้งจิ้ง’ เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมมากที่สุดทั่วไปในทุกพื้นที่ของคาบสมุทรสทิงพระและเรื่อยไปถึงเขตอำเภอสะทกอม เทพาและจังหวัดปัตตานี อย่างไรก็ตามก็ตีจากการเก็บข้อมูลการรู้จักและมีประสบการณ์รับประทานเฉพาะในหมู่คนตามชนเมือง และค่อนข้างมีอายุ

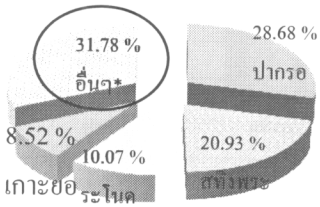
เมื่อสำรวจถึงแหล่งซื้อสินค้าทั้ง 4 รายการพบว่า ผู้บริโภคนิยมซื้อแป้งแดงและน้ำพริกแมงดาจากตำบลปากรอมมากกว่าแหล่งอื่น ขณะที่จิ้งจิ้ง กุ้งส้ม ซื้อจากแหล่งอื่นๆ มากกว่า แต่จะสังเกตข้อมูลได้ว่าทั้งจิ้งจิ้งและน้ำพริกแมงดาก็มีจำนวนผู้บริโภค ซื้อจากตำบลปากรอมมากเป็นอันดับ 2 ของสินค้าทั้ง 2 รายการ จึงอาจสรุปได้ว่า โดยรวมของสินค้าทั้ง 4 รายการนั้นตำบลปากรอมเป็นแหล่งผลิตและแหล่งขายที่คนทั่วไปรู้จักกันดี



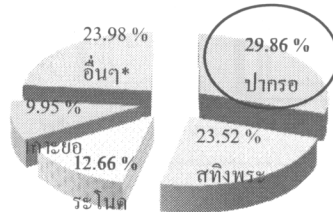
จำนวนผู้บริโภคน้ำประปา 252 คน



จำนวนผู้บริโภคน้ำประปา 298 คน



จำนวนผู้บริโภคน้ำประปา 258 คน



จำนวนผู้บริโภคน้ำประปา 221 คน

ภาพที่ 4.18: แสดงแหล่งซื้อสินค้าของกลุ่มตัวอย่าง

อื่นๆ* หมายถึง กระแสสินธุ์ ตลาดคลองเรียน กิมหยง ตลาดเกษตร ตลาดคลองแวง สะกอม เทพา

ข้อเสนอแนะต่อสินค้าทั้ง 4 รายการ

เมื่อสอบถามข้อคิดเห็นถึงคุณค่าของสินค้าทั้ง 4 รายการที่บริโภค กลุ่มตัวอย่างเสนอให้ปรับปรุงในบางประเด็นดังนี้

- 1) รักษามาตรฐานและความอร่อยของสินค้า
- 2) ลดการใช้ผงชูรส สารกันบูด สารปรุงแต่งรสชาติ ที่ไม่ดีต่อสุขภาพ
- 3) สินค้าที่นำมาขายต้องสด สะอาด ได้มาตรฐาน
- 4) ปรับปรุงเรื่องกลิ่นและควรผลิตให้มีหลายรสชาติ
- 5) ควรระบุ วัน เดือน ปี ผลิตและหมดอายุ และรายละเอียดส่วนประกอบ ให้ชัดเจน

ชัดเจน

- 6) สินค้าต้องมีคุณภาพผ่านการรับรองได้มาตรฐาน และมีเครื่องหมายฮาลาล อ.ย.

ม.อ.ก เป็นต้น

- 7) ควรยืดอายุสินค้าให้สามารถเก็บได้นานกว่าเดิม
- 8) บรรจุภัณฑ์ควรออกแบบให้มีขนาดพอดีกับปริมาณสินค้า คงทน ดูทันสมัย

พกพาสะดวก

- 9) จิ้งจิง ควรแปรรูปเป็นปลากรอบทรงเครื่องเพื่อให้มีรสชาติที่อร่อยขึ้น

โดยรวมจึงอาจสรุปความเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้า 4 รายการ ได้แก่ แป้งแดง จิ้งจิง กุ้งส้ม และน้ำพริกแมงดาของตำบลปากอได้ว่า

คนทั่วไปในพื้นที่จังหวัดสงขลาและจังหวัดใกล้เคียง (ปัตตานี) รู้จักสินค้าทั้ง 4 รายการและมีคนในพื้นที่ส่วนใหญ่ชื่นชอบในสินค้าทั้ง 4 รายการ โดยมีตำบลปากอเป็นแหล่งผลิตที่ใหญ่ที่สุด ได้รับการยอมรับและหาซื้อเป็นของฝากไปยังญาติพี่น้องที่อยู่ในละแวกใกล้เคียง รวมทั้งนิยมซื้อบริโภคเองที่บ้านด้วย โดยสินค้า ‘จิ้งจิง’ เป็นที่รู้จักได้รับความนิยมและซื้อชอบมากที่สุด รองลงมาคือกุ้งส้ม น้ำพริกแมงดาและแป้งแดงตามลำดับ ผลสำรวจพบผู้บริโภคอายุน้อยกว่า 50 ปี นิยมรับประทานจิ้งจิงมากกว่ากุ้งส้มและแป้งแดง ขณะที่ผู้บริโภคอายุมากกว่า 50 ปี นิยมรับประทานแป้งแดงมากที่สุด

ผู้วิจัยจึงเห็นตรงกันว่า สินค้าทั้ง 4 รายการล้วนเป็นสินค้าที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านในคาบสมุทรมหานครที่ความต้องการถนอม รักษา ยืดอายุสินค้าประมงชายฝั่ง ซึ่งเป็นอาชีพหลักของชาวบ้านหมู่ที่ 3-6 ของตำบลปากกรอและผู้บริโภคส่วนใหญ่ยอมรับสินค้าทั้ง 4 รายการของปากกรอ ดังนั้นการนำสินค้าทั้ง 4 รายการที่ได้รับการรู้จัก ยอมรับและชื่นชอบโดยทั่วไปในระดับหนึ่งแล้วนั้นมาพัฒนาต่อยอดเพิ่มคุณค่าของสินค้าให้ทันสมัย ถูกสุขอนามัยยิ่งขึ้นก็จะช่วยให้สินค้าทั้ง 4 รายการที่ผลิตจากตำบลปากกรอได้รับการยอมรับมากขึ้นและขยายตลาดได้ในที่สุด

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุป

5.1.1 สถานการณ์การประกอบอาชีพของชาวป่ากรอ

ผลสำรวจข้อมูลทั้งจากกลุ่มผู้นำชุมชนและครัวเรือนในทุกหมู่บ้านเห็นตรงกันว่าชุมชนในหมู่บ้านที่ 1-2 มีอาชีพหลักในการทำนาและขายน้ำผึ้งเหลวที่ได้จากต้นตาล โตนดที่ขึ้นเองตามคันนา และมีรายได้เสริมจากการแปรรูปน้ำผึ้งเหลวเป็นน้ำตาลแว่น น้ำส้มตาลโตนดวางขายที่เพิงร้านค้าของอบต. และตลาดนัดในตำบล ขณะที่ชาวบ้านหมู่ที่ 3-6 ทำอาชีพประมง จับสัตว์น้ำตามชายฝั่ง และเพาะเลี้ยงกุ้งที่ได้แม่พันธุ์จากกรมประมง และมีอาชีพเสริมจากการแปรรูปสัตว์น้ำขนาดเล็กจำพวก กุ้ง ปลา เป็นแปงแดง กุ้งส้ม จิ้งจั้งซึ่งเป็นภูมิปัญญาของชาวบ้านคาบสมุทรสทิงพระ จำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อถึงหมู่บ้าน นอกจากนี้แต่ละครัวเรือนยังมีการปลูกผักสวนครัวและไม้ผลในบริเวณที่ดินรอบบ้าน และการเลี้ยงวัว แพะ เป็นต้น

แม้จะมีการประกอบอาชีพที่ต่างกันอยู่บ้างแต่โดยรวมชาวบ้านทั้ง 6 หมู่บ้านก็รู้จักกัน มีการแบ่งปันผลผลิตการเกษตรและสัตว์น้ำแก่กัน ความเป็นอยู่ยังมีลักษณะของการเกื้อกูลพึ่งพาอาศัยกัน ดังที่ชาวบ้านบอกกับผู้มาเยือนว่า “ที่นี้อยู่กันแบบพอเพียง”

ผลการศึกษาพบว่าชาวบ้านป่ากรอประสบปัญหาในการทำกินที่ทำให้รายได้ไม่พอรายจ่ายอยู่หลายประการ ทั้งการขาดแคลนน้ำคั้นน้ำใช้ ขาดการชลประทานในการกักเก็บน้ำ สภาพพื้นดินที่เสื่อมโทรมทำให้น้ำมีสภาพเป็นกรดเป็นอุปสรรคสำคัญในการทำการเกษตรให้ได้ผล ทำนาได้เพียงปีละครั้ง สภาพดินเสื่อมโทรมจากการทำนากุ้งทำให้สภาพน้ำไม่เอื้อกับการอยู่อาศัยของสัตว์น้ำ สวนกกับสภาพอากาศแปรปรวนทำให้ชาวป่ากรอวันนี้ประสบกับการขาดแคลนสัตว์น้ำ ทำประมงได้ยากขึ้นและจับได้แต่สัตว์น้ำขนาดเล็ก

ผลการสนทนากลุ่มของผู้ใหญ่บ้านระบุว่า หลายหน่วยงานพยายามให้ความช่วยเหลือ พัฒนาอาชีพให้ชาวปากรอแต่ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร หลายโครงการทำแล้วถูกยกเลิกไป เพราะปัญหาไม่มีตลาดรองรับสินค้าและขาดแคลนทุนในการดำเนินการ ผู้ใหญ่บ้านคนหนึ่งกล่าวว่า “ที่ผ่านมาหลายหน่วยงานพยายามเข้ามาส่งเสริม สร้างอาชีพแต่ไม่เคยหาตลาดรองรับไว้ให้” อีกคนหนึ่งพูดเสริมว่า “หากมีตลาดรองรับจะให้ชาวปากรอผลิตอะไรก็ได้ทั้งนั้น”

ขณะที่ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ครัวเรือนพบว่า ชาวปากรอส่วนใหญ่พอใจกับการใช้ชีวิตอยู่พอกิน ทำงานเท่าที่สามารถทำได้แม้รายได้จะไม่มาก แต่ชาวปากรอที่ส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุก็พอมีรายได้จากลูกหลานที่ทำงานนอกพื้นที่มอบให้ทุกเดือน สินค้าที่ผลิตได้จึงเน้นบริโภคเองมากกว่าการผลิตเพื่อขาย ลักษณะการประกอบอาชีพจึงเป็นเรื่องของแต่ละครัวเรือน ต่างคนต่างทำ ใครทำมากก็มีรายได้มาก ใครทำน้อยก็มีรายได้น้อยตามลำดับ ผลสำรวจพบรายได้ของครัวเรือนในตำบลปากรอมีตั้งแต่ 10,000-150,000 บาท/ปี ทำให้เกิดช่องว่างของระดับรายได้ครัวเรือน

5.1.2 การสำรวจคุณค่าผลิตภัณฑ์ของฝากจากตำบลปากรอ

ผลสำรวจพบผลผลิตของชาวปากรอเป็นผลิตภัณฑ์ขั้นพื้นฐานแทบทั้งหมด สินค้าส่วนใหญ่เป็นการเกษตรและการประมงที่รอการรับซื้อถึงที่จากคนกลางเพื่อไปผลิตและขายต่อ ได้แก่ข้าว น้ำตาลโตนด กุ้ง ปลา เป็นต้น ทำให้ไม่มีความจำเป็นในการเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าที่ขาย ผลสำรวจ พบมีการแปรรูปสินค้าเช่น น้ำตาลแว่นและน้ำส้มตาลโตนด ในส่วนที่เหลือจากการรับซื้อของคนกลาง เช่นเดียวกับการแปรรูปสัตว์น้ำที่ใช้เหวนจับได้เป็นกุ้งแห้ง กุ้งแก้ว กุ้งส้ม จิ้งจิงและแป้งแดง แต่เป็นเพราะผลผลิตเหล่านั้นไม่สามารถขายให้คนกลางได้ ส่วนกรรมวิธีที่ใช้แปรรูปก็เป็นกรรมวิธีแบบดั้งเดิมที่เป็นภูมิปัญญาของชาวคาบสมุทรสทิงพระที่ตกทอดกันมาและมีวางขายในพื้นที่เป็นส่วนใหญ่ ยังไม่ได้คิดแปลงหรือเพิ่มคุณค่าและพัฒนาสินค้าให้เป็นที่ยอมรับทั่วไปว่าเป็นสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของชาวตำบลปากรอได้ เพราะยังไม่มีตราชี้ข้อ เครื่องหมายรับรองคุณภาพการผลิตการบรรจุภัณฑ์

ยังไม่ได้มาตรฐาน พบเพียงบรรจุอยู่ในขวดรีไซเคิล ถุงพลาสติกมัดยางแบบต่างๆ สินค้ายังไม่มียี่ห้อโดดเด่น น่าสนใจมากกว่าสินค้าประเภทเดียวกันที่เห็นวางขายทั่วไปในตลาดสดในละแวกใกล้เคียง และยังเป็นเพียงสินค้าที่ได้รับการยอมรับในตลาดแคบๆ ของชาวบ้านละแวกใกล้เคียงเท่านั้น อย่างไรก็ตาม สินค้าเหล่านี้เป็นสินค้าที่ชาวปากกร่องทั้งส่วนของอบต. ผู้ใหญ่บ้าน และครัวเรือนของหมู่ 3-6 ต้องการให้หน่วยงานช่วยเหลือพัฒนาให้เป็นสินค้าของฝากเอกลักษณ์ของตำบลปากกร่อง

5.1.3 ผลสำรวจคุณค่าของผลิตภัณฑ์แปรรูปแปรงแฉง จิ้งจั่ง กุ้งส้ม น้ำพริกแมงดา

ผลสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสงขลาและอำเภอหาดใหญ่พบคนในพื้นที่มากกว่า 90 % ในทุกวัย รู้จักจิ้งจั่ง กุ้งส้ม น้ำพริกแมงดาและ 88% รู้จักแปรงแฉง ผู้บริโภคจำนวน 55-74 % มีประสบการณ์ เคยรับประทานสินค้าดังกล่าวและชื่นชอบสินค้าดังกล่าวมากถึง 51-65 % ในจำนวนนี้สินค้าที่รู้จัก เคยรับประทานและชื่นชอบมากที่สุดคือ “จิ้งจั่ง” แต่พบว่าผู้บริโภควัยสูงอายุ (อายุมากกว่า 50 ปี) เป็นวัยที่รู้จัก มีประสบการณ์สินค้าและชื่นชอบสินค้าทุกรายการมากที่สุดโดยมากกว่า 80 % ของกลุ่มนี้ชอบจิ้งจั่ง กุ้งส้ม แปรงแฉงตามลำดับ และวัยที่มีสัดส่วนการมีประสบการณ์และชื่นชอบน้อยกว่าวัยอื่นๆ คือ ผู้บริโภคในวัยที่อายุน้อยกว่า 30 ปี จึงอาจกล่าวได้ว่ายังผู้บริโภคอายุมากเท่าใดยิ่งรู้จัก เคยมีประสบการณ์รับประทานและชื่นชอบสินค้าทั้ง 4 รายการมากขึ้นเช่นกัน ในทุกรายการสินค้า ผลสำรวจพบว่า สินค้าของตำบลปากกร่องเป็นที่รู้จัก ยอมรับมากที่สุด แต่พบว่ามีวางขายนอกพื้นที่น้อยที่สุด

เมื่อพิจารณาการเป็นสินค้าของฝาก พบประมาณ 50 -56 % ของผู้บริโภคนิยมซื้อรับประทานเองและประมาณ 44-50 % นิยมซื้อเป็นของฝากญาติผู้ใหญ่แหล่งที่ซื้อคือตลาดสด

ผู้บริโภคเสนอแนะให้ผู้ผลิตสินค้าทั้ง 4 รายการให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าให้มากขึ้น ควรมีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ สินค้าควรสด สะอาด มีฉลากกำกับวันผลิตและ

หมคอายุ ควรหาทางยืดอายุสินค้า และบรรจุในภาชนะที่สะอาด ปลอดภัย ได้มาตรฐาน พกพาสะดวกและทันสมัย

5.2 อภิปรายผล

5.2.1 ปัญหาการประกอบอาชีพและวิถีชีวิตของชาวปากรอ

จากผลศึกษาอาชีววิเคราะห์ถึงปัญหาที่ทำให้ชุมชนปากรอไม่เข้มแข็งและมีปัญหาในการประกอบอาชีพ ดังนี้

5.2.1.1) ปัญหาขาดแคลนน้ำ เป็นปัญหาของอาชีพทำนา ปลูกผัก เมื่อบวกกับปัญหาพันธุ์พืชไม่มีคุณภาพ ทำให้ผลผลิตไม่ดีเท่าที่ควร และทำนาได้เพียงปีละครั้ง น้ำในพื้นที่ไม่มีคุณภาพมีสภาพเป็นกรด ขาดแคลนทั้งน้ำดื่ม น้ำใช้ เกิดสภาพดินเปรี้ยวและไม่สามารถอุ้มน้ำไว้ได้

5.2.1.2) ปัญหาสภาพอากาศแปรปรวน ฝนตกไม่ตรงฤดูกาล เป็นอุปสรรคกับอาชีพประมงเป็นอย่างมาก สภาพอากาศแปรปรวน ส่งผลกับระบบนิเวศน้ำ จำนวนสัตว์น้ำลดน้อยลง และเกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมเสื่อมโทรมตามมา ไม่สามารถทำนาหรือทำประมงได้ตลอดปี

5.2.1.3) ปัญหาการกดราคารับซื้อของพ่อค้าคนกลาง ด้วยชาวปากรอในพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นคนวัยสูงอายุและเด็ก จึงรอขายผลผลิตกับคนกลางที่มารับซื้อสินค้าถึงพื้นที่ปากรอ ทำให้เกษตรกร ไม่มีอำนาจต่อรอง ชาวปากรอจึงขายผลผลิตกันไม่ได้ในราคาต่ำ

5.2.1.4) ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ความไม่สมบูรณ์ในพื้นที่ทำให้คนวัยทำงานนิยมทำงานในโรงงานนอกพื้นที่ละแวกใกล้เคียง ชาวปากรอที่อาศัยในพื้นที่เป็นคนสูงอายุเกินกว่าจะร่วมกันพัฒนาพลิกฟื้นพื้นที่ส่วนกลางของตำบลให้อุดมสมบูรณ์ได้ พื้นที่ส่วนใหญ่จึงถูกทิ้งร้าง ขาดการดูแล บำรุงและใช้ประโยชน์ไม่คุ้มค่า

5.2.1.5) ขาดตลาดรองรับสินค้าที่ผลิตได้ ทั้งผู้แทนอบต. และการสนทนากลุ่มของผู้ใหญ่บ้านทั้ง 6 หมู่บ้านเห็นในทางเดียวกันว่า ปัญหาในการประกอบ

อาชีพของชาวป่ากรออยู่ที่การตลาด เนื่องจากที่ผ่านมาหลายหน่วยงานพยายามเข้ามาส่งเสริม สร้างกลุ่มอาชีพแต่ไม่เคยหาตลาดไว้รองรับให้กับสินค้าเหล่านั้นเมื่อโครงการแล้วเสร็จ กิจกรรมทุกอย่างจึงหยุดชะงัก และเสริมว่าหากมีตลาดรองรับจะทำให้ชาวป่ากรอผลิตอะไรก็ได้ทั้งนั้น ขณะที่ผลการสัมภาษณ์ครัวเรือนพบว่า ประชาชนชาวป่ากรอต้องการคำแนะนำในการพัฒนาพันธุ์พืชและวิธีการผลิตที่ทำให้เพิ่มผลผลิตมากขึ้น

5.2.1.6) การช่วยเหลือผิดวิธี การช่วยเหลือของหน่วยงานต่างๆ มีลักษณะเป็นการหยิบยื่นสิ่งทีขาดแคลน มากกว่าการแนะนำให้ชาวบ้านรู้จักวิธีดูแลตนเอง เช่น การจัดหาเครื่องกรองน้ำ การให้เงินทุน การให้พันธุ์พืช/สัตว์เพื่อเพาะเลี้ยง และรับซื้อผลผลิต ทำให้ชาวบ้านขาดการเรียนรู้ในกระบวนการ อีกทั้งรูปแบบการช่วยเหลือ หรือชนิดของโครงการมักเกิดจากความต้องการของหน่วยงานที่ช่วยเหลือ ไม่ใช่ได้จากความต้องการของชุมชน ทำให้โครงการความช่วยเหลือสิ้นสุดลงทันทีที่หมดโครงการ ไม่มีหน่วยงานใดให้ความรู้เชิงธุรกิจการประกอบอาชีพที่สอดคล้องกับบริบทชุมชน จากการศึกษาพบประชาชนชาวป่ากรอต้องการให้หน่วยงานฝึกทักษะอาชีพ และต้องการข้อมูล ความรู้ ความช่วยเหลือ แนะนำ ตอบคำถามเพื่อการประกอบการ

5.2.1.7) ปัญหาขาดแคลนผู้นำที่มีศักยภาพและไม่ได้รับการยอมรับจากชุมชน อาจเนื่องจากปัญหาการเมืองในท้องถิ่น วิธีการทำงานที่เป็นเชิงรับมากกว่าเชิงรุก ขาดแรงจูงใจในการทำงานและไม่ได้รับความร่วมมือจากสมาชิกของหมู่บ้าน เนื่องจากพบว่าผู้ใหญ่บ้านยังมีวิสัยทัศน์น้อยไม่มากพอที่จะสร้างความน่าเชื่อถือ หรือมีผลงานเชิงประจักษ์ที่ชาวบ้านพอใจและยังไม่ได้มีการสร้างเครือข่ายระหว่างหมู่บ้านอย่างเป็นทางการ อาจสรุปปัญหาของชาวป่ากรอโดยรวมได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5.1: สรุปปัญหา สาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นและผลกระทบต่อหมู่บ้าน

ปัญหา	สาเหตุ	ผลกระทบ
ด้าน สาธารณสุขโรค	-การขาดระบบชลประทาน -การขาดแคลนน้ำ -สภาพพื้นดินเสื่อมโทรม -ไม่มีงบประมาณในการดูแลรักษา	-ไม่สามารถทำนาและ การเกษตรได้ตลอดปี -ชาวบ้านมีสภาพความเป็นอยู่ ที่ลำบาก -วัยแรงงานย้ายถิ่น/ทำงาน นอกพื้นที่
ด้าน ระบบนิเวศวิทยา	-น้ำทะเลมีอุณหภูมิสูงขึ้น ฝนตกไม่ ตรงตามฤดูกาล ความสมดุลของน้ำ ทะเลเปลี่ยนแปลง -ชาวบ้านขาดองค์ความรู้เรื่องการ ดูแลรักษาทรัพยากรธรรมชาติ	-สภาพดินและน้ำเสื่อมโทรม -สัตว์น้ำมีจำนวนลดลง ส่งผล ต่ออาชีพประมง
ขาดความรู้ความ เข้าใจด้าน การตลาด	-ชาวบ้านขาดทักษะและความรู้ใน การแปรรูปผลิตภัณฑ์และการ จำหน่ายสินค้ารวมถึงการหาตลาด จำหน่ายสินค้า -คุ้นเคยกับการรับความช่วยเหลือ มากกว่าการคิดเองทำเอง	-ผลิตภัณฑ์ไม่ดึงดูด จำหน่าย ได้ในราคาไม่ดีและถูกกด ราคาโดยพ่อค้าคนกลาง ขาด ความรู้ในเรื่องช่องทางการจัด จำหน่าย -ไม่มีตลาดรองรับสินค้าที่ ผลิตได้ทำให้ต้องยกเลิกอาชีพ ไปในที่สุด
ขาดแคลน แรงงาน	-ชาวบ้านวัยทำงานนิยมทำงานใน เมืองหรือในโรงงานมากกว่าทำใน หมู่บ้าน	-ภูมิปัญญาของหมู่บ้านถูกลบ หายเพราะขาดทายาทสืบทอด

ตารางที่ 5.1: สรุปปัญหา สาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นและผลกระทบต่อหมู่บ้าน (ต่อ)

ปัญหา	สาเหตุ	ผลกระทบ
	-คนรุ่นใหม่มีทัศนคติที่ไม่ดีกับอาชีพดั้งเดิม (ปลูกข้าว, ปีนดินตาล)	-มีการย้ายถิ่นของคนวัยทำงาน ทำให้ตำบลป่ากรอเป็นชุมชนปิดขาดศักยภาพในการพัฒนาอาชีพที่สอดคล้องกับบริบทพื้นที่
ขาดผู้นำที่เข้มแข็ง	-ชุมชนทำงานเชิงรับ -ผู้นำยังไม่มีความพยายามให้การสนับสนุนอาชีพในแต่ละครัวเรือนอย่างจริงจังและไม่เป็นอันหนึ่งอันเดียวกับชุมชนอย่างแท้จริง	-แต่ละหมู่บ้านได้รับการพัฒนาต่างกัน -ชุมชนป่ากรอไม่เข้มแข็ง

จากการวิเคราะห์ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับสภาพวิถีชีวิตและการประกอบอาชีพของชาวป่ากรอสอดคล้องกับผลสรุปการเสวนาเพื่อสำรวจความต้องการของชุมชนป่ากรอต่อบริการวิชาการจากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์เมื่อ วันที่ 20 มีนาคม 2556 ในด้านจุดด้อย/อุปสรรค 10 ข้อ แต่ผลวิเคราะห์ปัญหาดังกล่าวพบว่าอาชีพทั้ง 7 ได้แก่ อาชีพทำนา การแปรรูปตาลโตนดเป็นอาหารที่หลากหลาย การเพาะเลี้ยงปลา กุ้ง วัว แพะ เป็ด ไก่เบตง และนกกรงหัวจุก การปลูกมะม่วง มะพร้าว น้ำหอม ปาล์ม มะละกอ โสมสเดย์/การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ การประมงและกลุ่มวิสาหกิจที่ปรากฏในรายงานถึงประเด็นความต้องการในเวทีเสวนาดังกล่าวด้านเศรษฐกิจ ไม่สามารถจะเป็นอาชีพที่มีศักยภาพของชุมชนป่ากรอได้อย่างที่ระบุไว้ หากไม่ได้รับการแก้ปัญหาให้ชาวป่ากรออย่างถูกวิธี และวัตถุดิบที่ใช้ไม่ใช่วัตถุดิบที่หาได้ในพื้นที่ อีกทั้งเป็นอาชีพเอกลักษณ์ของพื้นที่อื่นแล้ว

5.2.2 การซื้อขายผลิตภัณฑ์ผ่านคนกลางรับซื้อถึงที่

จากอาชีพที่ปรากฏในชุมชนปากอ พบการซื้อขายเกิดขึ้นทันทีกับคนกลางที่มา รับซื้อสินค้าถึงพื้นที่ชุมชน ทำให้ชาวปากอขายสินค้าได้ราคาต่ำทั้งที่หากได้รับการแปรรูป จะสามารถเพิ่มมูลค่าได้ สอดคล้องกับรายงานจากเวทีการเสวนาเพื่อสำรวจความต้องการ บริการวิชาการของชุมชนปากอ แต่ผลศึกษาพบว่า ชาวบ้านปากอโดยรวมพอใจกับสภาพ ที่เป็นอยู่เนื่องจากขาดแคลนแรงงานในการแปรรูปและกังวลกับการขาดตลาดรวมทั้งระบุว่า ไม่มีทุนทำธุรกิจขณะที่ผู้นำรับปากว่า “...ถ้าขาดตลาดให้ได้ ชาวบ้านก็พร้อมที่จะผลิตให้” แต่ความเชื่อดังกล่าวไม่สอดคล้องกับการสร้างความยั่งยืนในอาชีพเพราะสินค้าจะขายได้ ต้องเสนอคุณค่าที่ผู้บริโภคต้องการและความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปตาม สถานการณ์ (Kotler & Kevin, 2012) ดังนั้นชาวบ้านต้องรู้จักที่จะขาดตลาดเองและต้องเข้าใจ ถึงความต้องการของผู้ซื้อ และรู้จักที่จะสังเกต/วิเคราะห์ความต้องการที่เปลี่ยนไป

5.2.3 ความสนใจในการแปรรูปผลิตภัณฑ์มีน้อย

เพื่อเก็บรักษา/ยืดอายุ ผลผลิตการเกษตร ชาวปากอก็เหมือนคนไทยในภูมิภาค อื่นๆ ที่มีวิธีการถนอม/แปรรูปอาหารให้สามารถเก็บไว้ได้นานขึ้น เช่น การแปรรูปน้ำตาล เหลว เป็นน้ำตาลแฉ่น น้ำส้มตาลโตนด การทำแป้งแดง จิ้งจิ้ง กุ้งส้ม น้ำพริกเมงดา ฯลฯ ทั้งหมดนับเป็นสินค้าภูมิปัญญาชาวบ้านในคาบสมุทรสทิงพระที่สืบทอดกรรมวิธีการผลิต แบบเดิมๆ สอนต่อกันมารุ่นสู่รุ่น แต่ปัจจุบันกำลังจะหมดไป เพราะไม่สอดคล้องกับวิถีชีวิต ของคนรุ่นใหม่ และพบในการสำรวจครัวเรือนว่ามีการผลิตในบางครัวเรือนเท่านั้นและเป็นการผลิตเพื่อกินในครอบครัว มีผู้ผลิตรายใหญ่ เพียงรายเดียว (ป่าแดง) ในหมู่ที่ 4 ที่ผลิต จำนวนมากและส่งขายให้คนกลางที่มารับซื้อถึงที่

5.2.4 การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากประมง

สินค้าเสริมจากผลผลิตประมงที่คนกลางไม่รับซื้อ ปัจจุบัน บางครัวเรือนได้แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์แป้งแดง จิ้งจิ้ง กุ้งส้ม ซึ่งผลศึกษาพบว่าได้รับการยอมรับอย่างดีในตลาด พื้นที่บ้านและละแวกใกล้เคียง แต่ก็พบว่า การซื้อขายเป็นการขายผ่านคนกลางรับซื้อ และ

บรรจุขายปลีกในพื้นที่ด้วยหีบห่อง่ายๆคือ บรรจุสินค้าในถุงพลาสติก ยังไม่มีเครื่องหมาย
อย. หรือการรับรองคุณภาพใดๆจึงมีโอกาสสูงมากที่สุดในการพัฒนาต่อยอดสินค้าชนิดนี้
ให้ได้มาตรฐานและทำตลาดให้กว้างขวางยิ่งขึ้นเพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ของฝากประจำตำบล ผล
ศึกษาดังกล่าวสอดคล้องกับความต้องการของชุมชนที่บันทึกไว้ในรายงานของเวที
เสวนาการสำรวจความต้องการบริการวิชาการ ของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เมื่อ 20
มีนาคม 2556 ที่ต้องการให้ส่งเสริมการตลาดให้สินค้าดังกล่าว

5.2.5 ควรเร่งสร้างคุณค่าเพิ่มให้ผลิตภัณฑ์เพื่อสืบทอดภูมิปัญญาชาวบ้าน

ข้อค้นพบที่ว่า ยิ่งผู้บริโภคอายุมากเท่าใดยิ่งรู้จัก เคยมีประสบการณ์รับประทาน
และชื่นชอบสินค้าทั้ง 4 รายการ (แป้งแดง จิ้งจิ้ง กุ้งส้ม และน้ำพริกแมงดา) มากขึ้นเช่นกัน
แสดงให้เห็นว่าสินค้าแปรรูปของตำบลปากกรอ 4 รายการที่สนใจอยากพัฒนาตลาดนั้น
ปัจจุบันเป็นที่รู้จักในตลาดแบบที่เป็นตลาดสดแบบดั้งเดิมเป็นตลาดขนาดเล็กในหมู่บ้าน
ขายให้กับเฉพาะคนในพื้นที่และละแวกใกล้เคียงเท่านั้น ทั้งนี้เพราะสินค้าดังกล่าวยังเป็น
สินค้าที่ไม่ได้รับการพัฒนาให้สอดคล้องกับความต้องการและวิถีชีวิตสมัยใหม่ของคนเมือง
หากไม่ได้รับการพัฒนาต่อยอดนับวันสินค้าเหล่านี้ก็จะสูญหายไปกับชาวปากกรอวัยสูงอายุ
เช่นเดียวกับความรู้ด้านอื่นๆ ของไทย ดังจะเห็นได้จากข้อค้นพบที่สนับสนุนคือ การที่ชาว
ปากกรอมีปัญหาขาดแคลนแรงงานวัยฉกรรจ์ทำให้ไม่มีคนป็นต้นตาลเพื่อเก็บน้ำผึ้งเหลว
หรือการที่วัยทำงานทิ้งไร่เนาไปทำงานในโรงงาน การรับประทานอาหารสากลแทนการ
รับประทานอาหารแปรรูปแบบเดิมๆ เป็นต้น

5.2.6 สินค้าภูมิปัญญาที่มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นสินค้าของฝากตำบลปากกรอ

สินค้า แป้งแดง จิ้งจิ้ง กุ้งส้ม และน้ำพริกแมงดา เป็นสินค้าแปรรูปดั้งเดิมที่
ถ่ายทอดกรรมวิธีการผลิตและการรับประทานมาแต่ครั้งบรรพบุรุษ และเป็นสินค้าที่เกิดจาก
ภูมิปัญญาของชาวคาบสมุทรสทิงพระอย่างแท้จริง การยอมรับผลิตภัณฑ์ทั้ง 4 รายการที่
ผลิตจากตำบลปากกรอมากที่สุดว่าสินค้าประเภทเดียวกันในพื้นที่อื่นๆ ของคาบสมุทรสทิง
พระ นับเป็นทุนทางสังคมของตำบลปากกรอที่ควรสืบสานต่อและได้รับการพัฒนาต่อยอด

เพราะนอกจากจะง่ายแล้วยังเป็นการรักษาไว้ซึ่งสินค้าประจำถิ่นและสอดคล้องกับบริบทของชุมชน โดยแท้ เช่นเดียวกับ กิมจิของชาวเกาหลี และและซูชิมิโซะของชาวญี่ปุ่น

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.3.1 การสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนและการพัฒนาผู้นำ

ความยากจนของพื้นที่ป่ากรอเกิดจากหลายสาเหตุ จำเป็นต้องได้รับการแก้ไขในหลายด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกระตุ้นและให้ความรู้ความเข้าใจกับชุมชนเรื่องการทำฟืนตนเองที่จะเป็นภูมิคุ้มกันตามทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง (ซึ่งทำได้ไม่ยากเพราะปัจจุบันชาวป่ากรอมีความเป็นอยู่แบบพอกินพอใช้และมีความสุขตามอัตภาพอยู่แล้ว) การนำทรัพยากรในพื้นที่มาใช้ประโยชน์ให้คุ้มค่าไปพร้อมกับการดูแล บำรุง พัฒนาและรักษาให้ใช้งานได้ตลอดไป เพื่อพลิกฟื้นความสมบูรณ์ให้พื้นดินและแหล่งน้ำ การพัฒนาพื้นที่โดยคำนึงถึงบริบทพื้นที่ โหนด นา เล และการช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐและสถาบันศึกษาจัดอบรมให้ความรู้ในการทำธุรกิจเพื่อความยั่งยืนกับชาวบ้านในตำบลป่ากรอ รวมถึงการสร้าง ความเข้มแข็งด้านการจัดการท้องถิ่น พัฒนาโครงสร้างองค์กรชุมชนให้เป็นองค์กรที่มีคุณธรรม ซื่อสัตย์ เสียสละ สามัคคี รู้จักหน้าที่ มีวินัย ฟังตนเอง และพัฒนาผู้นำตำบลป่ากรอให้สามารถบริหารกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพ

5.3.2 การพัฒนาอาชีพ

ในการพัฒนาอาชีพ ควรทำภายใต้บริบทและความต้องการของชุมชน มีการวางแผนอย่างเป็นขั้นตอนและฝึกอบรมชาวบ้านด้วยเทคนิคการปฏิบัติการ (workshop) เน้นให้คิดเอง ทำเองและสร้างอัตลักษณ์เป็นของตนเองและมีพัฒนาการแบบค่อยเป็นค่อยไป ไม่ก้าวกระโดดและหลีกเลี่ยงการปลูกฝังให้ความสำคัญกับเงินแต่ให้เน้นร่วมมือและแบ่งปันลดรายจ่ายเพื่อฟืนตนเอง เหลือจึงขายเพื่อเพิ่มรายได้ การพัฒนาอาชีพที่เริ่มจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเพื่อบริโภคมารับปรุงออกแบบให้ดูน่ากินน่าใช้และมีคุณค่า/ประโยชน์มากขึ้น เพิ่มความหลากหลาย เหลือจากบริโภคจึงแจกจ่ายและขายในที่สุด ลักษณะการ

พัฒนาอาชีพควรเป็น โครงการที่เกิดจากการสร้างงานที่เป็นธรรมชาติ เมื่อเกิดเป็นธุรกิจขึ้น และประสบความสำเร็จการจ้างงานก็เกิดตามมา และเกิดธุรกิจเกื้อหนุนขึ้นเป็นทอดๆ

5.3.3 ชนิดสินค้าที่มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ของฝากตำบลปากกรอ

สินค้าที่มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ของฝากตำบลปากกรอ ควรเป็น สินค้าแปรรูปจากการประมงชายฝั่งที่ไม่สามารถขายให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อ/ขายได้ ในราคาที่ไม่น่าพอใจ ได้แก่ แป้งแดง จิ้งจิ้ง กุ้งส้ม ซึ่งเป็นสินค้าที่คนในจังหวัดสงขลารู้จักคุ้นเคยและชื่นชอบสินค้าจากตำบลปากกรอมากกว่าสินค้าที่มาจากแหล่งผลิตอื่น การพัฒนาทำได้ไม่ยาก เพียงการดูแลคุณภาพสินค้า ให้สด สะอาด ได้มาตรฐาน มีเครื่องหมาย อย./รับรองคุณภาพ การปิดฉลากสินค้า และหาวิธียืดอายุสินค้า และมีตราหือปากกรอ และกระจายสินค้าให้ทั่วถึง

ส่วนสินค้าอื่นๆ เช่น การยืดอายุน้ำส้มตาล โตนด หรือการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้ ถูกสุขลักษณะ ทำร่วมกับการจัดเป็นส่วนประกอบในรายการอาหารที่เป็นกิจกรรมของ อบต. ทุกครั้ง หรือการเพิ่มมูลค่าโดยการขายเป็นสินค้าสำเร็จในรูปของปลาต้มน้ำส้ม เป็น คั้น การออกแบบรูปร่างสินค้า “น้ำตาลแว่น” ในแบบต่างๆ การเพิ่มวิธีการบริโภคน้ำตาล แว่น การขายกุ้งต้มน้ำผึ้งแทนการกรนน้ำผึ้งเหลว ฯลฯ

5.3.4 อบต.ต้องทำงานเชิงรุกรับมือขีดความสามารถให้ผลิตภัณฑ์ของฝากตำบลปากกรอ

อบต.ต้องมีส่วนในการช่วยการตลาดและสร้างโอกาสตลาดให้กับสินค้าของตำบล เช่นการจัดแสดงนิทรรศการผลิตภัณฑ์ของตำบลในงานประจำปีที่ได้รับการยอมรับและจัด อยู่เป็นประจำทุกปี การติดต่อประสานงานแจ้งความประสงค์ออกบูทกับงาน OTOP ที่จัด โดยกระทรวงพาณิชย์ปีละหลายๆ ครั้งทั่วประเทศโดยผู้ผลิตวิสาหกิจ ไม่จำเป็นต้องเสีย ค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด เป็นต้น รวมทั้งประสานงานกับมหาวิทยาลัยเพื่อจัดอบรมให้ความรู้ เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและการอบรมพัฒนาอาชีพจากทรัพยากรในพื้นที่ และการทำธุรกิจควบคู่กันไป

บรรณานุกรม

- กลุ่มงานยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัด สำนักงานจังหวัดสงขลา. (2557). แผนพัฒนา
ตำบลป่ากรอ อำเภอสิงหนคร. สืบค้นเมื่อ 9 พฤษภาคม 2557, จาก
<http://stg.songkhla.go.th>
- ณัฐนพันธ์ น่วมสำราญ. (2544, ตุลาคม). แผนแม่บทการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน.
วารสารวิชาการปริทัศน์. 9(10) : 16-20. . สืบค้นเมื่อ 30 เมษายน 2557
- มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์. (2556). รายงานสรุปผล การสำรวจความต้องการของชุมชน
(ชุมชนป่ากรอ อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา). *การประชุมเสริมสร้าง
เข้มแข็งชุมชนป่ากรอ อำเภอสิงหนคร 2556*. สงขลา
- ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาชาวกบ. (2556). แผนงานความมั่นคงด้านอาหาร. สืบค้นเมื่อ 1
มิถุนายน 2557, จาก <http://consumersouth.org/paper/1644>
- สมปราชญ์ อัมมะพันธุ์. (2552). แผลงใต้ ปีที่ 30 ฉบับที่ 3 กันยายน-ธันวาคม 2552.
สืบค้นเมื่อ 14 มิถุนายน 2557, จาก
[http://kaekae.oas.psu.ac.th/rlej/include/getdoc.
php?id=2101&article=756&mode=pdf](http://kaekae.oas.psu.ac.th/rlej/include/getdoc.php?id=2101&article=756&mode=pdf)
- Kotler, Philip, and Keller, Kevin. Marketing Management 14th Edition, Prentice Hall,
2012.

ภาคผนวก ก

รายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์

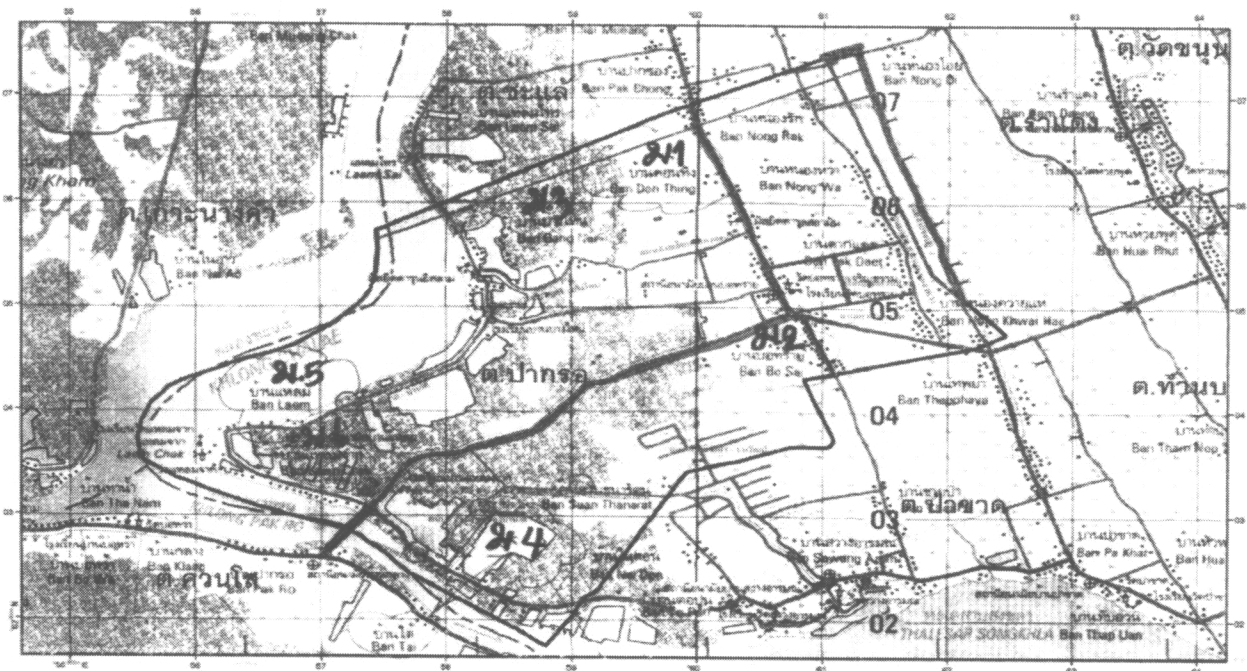
ภาคผนวก ก: รายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง
1	คุณธนา ไชยานุวงศ์	นายกองค์การบริหารส่วนตำบล
2	คุณสัน และดี	รองนายกองค์การบริหารส่วนตำบล
3	คุณสมมาตร ผ่องแข็ง	ปลัดองค์การบริหารส่วนตำบล
4	คุณวีระศักดิ์ เสียงดั่ง	ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 1
5	คุณวิโรจน์ สิทธิพันธุ์	ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 2
6	คุณอาดลรัตน์ หมดศรี	ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 3
7	ว่าที่ร้อยตรีนิรุทธ์ หนูเจริญ	ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 4
8	คุณวิชัย เฟ็งจำรัส	ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 5
9	คุณมบุญ กาญจนนา	ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 6
10	คุณจำเนียร แก้วชูศรี	ประธานสภาวัฒนธรรม
11	คุณสมพงษ์ อินทสระ	ประธานสภาองค์การชุมชน
12	คุณตีดา ตัมตัน	ประธานสภาองค์การบริหารส่วนตำบล
13	คุณมุนีดี เหมมัน	สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล หมู่ที่ 3

ภาคผนวก ข

แผนที่ตำบลปากกรอ อำเภอสิงหนคร

ภาคผนวก ข: แผนที่แสดงพื้นที่ตำบลปากเรือ อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา



แผนที่ตำบลปากเรือ อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา

0 20 5
กิโลเมตร



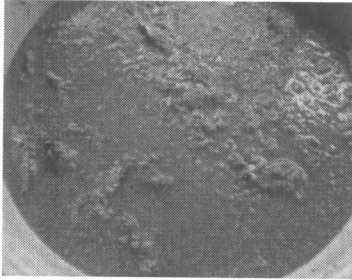
ภาคผนวก ค

ความรู้เกี่ยวกับ แป้งแดง จิ้งจั่ง กุ้งส้ม และน้ำพริกแมงดา

ภาคผนวก ก:

ความรู้เกี่ยวกับ แป้งแดง จิ้งจิ่ง กุ้งส้ม และน้ำพริกเมงดา

1. แป้งแดง



“แป้งแดง” เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นในการถนอมอาหารและแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า และเป็นวัฒนธรรมด้านอาหารที่สืบทอดกันมาช้านานของภาคใต้ ลักษณะเป็นเนื้อปลา คลุกด้วยแป้งและสีออกแดงๆ มีลักษณะใกล้เคียงกับปลาจ่อมหรือปลาเงาของภาคอีสาน

วิธีการทำ ใช้ปลาทะเลมาขูดเกล็ด ตัดหัว คั่วกั ไล่ล้างให้สะอาดนำมาหมักกับเกลือไว้ประมาณห้าวัน แล้วจึงนึ่งข้าวเหนียวให้สุก ทิ้งไว้ให้เย็น คลุกกับลูกแป้งข้าวหมาก เอาปลาที่หมักเกลือแล้วลงหมักในไหกับข้าวเหนียวคลุกแป้งข้าวหมาก ปิดฝาทิ้งไว้ประมาณ 7 - 15 วัน ซึ่งปลาที่หมักไว้ในไหครบกำหนดแล้วจะมีกลิ่นหอมแบบข้าวหมาก มีรสหวานอมเปรี้ยว ก้างปลาจะนิ่ม การหมักต้องกะเวลาให้เหมาะสม ถ้านานเกินไปจะเปรี้ยวมากและไม่หวาน เทปลาออกจากไหใส่อ่าง เติมน้ำผสมอาหารสีแดงลงไปเพื่อให้สีสวยน่ากิน ซึ่งเป็นที่มาของชื่อ “แป้งแดง” แล้วบรรจุถุงพลาสติกจำหน่าย ถุงหนึ่งมีปลาได้ 5 ตัว ถ้าปลาตัวใหญ่จะใส่ถุงละ 4 ตัว ขายถุงละ 10 บาท

วิธีปรุง ตักปลาแป้งแดงมาใส่ลงในถ้วยหรือกะละมังเล็กๆ ใส่กะทิ หอมแดงบุบ ตะไคร้หั่นฝอย ตีไข่ไก่ใส่ลง 1 ฟอง ใส่พริกชี้หนูสด 2 - 4 เม็ด อาจเติมเกลือและน้ำตาลลงเล็กน้อย คลุกเคล้าให้เข้ากันเสร็จแล้วจึงนำไปนึ่งให้สุก ก็นำมารับประทานกับข้าวสวยร้อนๆ รสชาติก็จะออก เปรี้ยวๆ เค็มๆ มันๆ ตามความอร่อย (สมปราชญ์ อัมมะพันธุ์, 2552)

2. จิ้งจิ้ง



“จิ้งจิ้ง” เป็นภูมิปัญญาการถนอมอาหารของชาวบ้าน ถือเป็นอาหารพื้นบ้านภาคใต้อย่างหนึ่ง ในบางถิ่นเรียก “จิ้งจิ้ง” จะพบว่าทำกันมากทางฝั่งทะเลอ่าวไทยแถบบนคาบสมุทรสทิงพระ จังหวัดสงขลา

วิธีทำ ใช้ปลาเล็กๆ เช่น ปลาลูกเมละ (มะลิ หรือ ไล่ตันหรือปลาเกล็ดขาว) ล้างสะอาด นำมาคลุก เกลือเม็ดให้เข้ากัน โดยใช้เกลือ 1 ส่วนต่อปลา 5 ส่วน เรียกว่า สูตร 1 ต่อ 5 หากทำน้อยหมักในไหดินเผาหรือหมักในโอ่งดินเผาหากทำมาก ประมาณ 15-30 วัน ก็สามารถนำไปปรุงเป็นอาหาร ได้ ใช้เป็นเครื่องจิ้มยำ, หนึ่งไข่, ทรนจิ้งจิ้ง หรือจิ้งจิ้งหนึ่งไข่ ตามถนัด และตามใจชอบ ส่วนที่เหลือจะแจกเพื่อนบ้านหรือจะเก็บใส่ไหไว้กินหน้าฝน

วิธีปรุง เทจิ้งจิ้งลงในถ้วย ปรุงด้วยเครื่องยา ได้แก่ น้ำมะนาว หอยแดงซอย พริกชี้หูซอย ใส่น้ำตาลลงไปเล็กน้อย รับประทานได้ รสชาติจะออกมาเค็มนำเปรี้ยวตามและหวานเล็กน้อย ถ้าต้องการเผ็ดก็ใส่พริก ชีหนูลงไปมากๆ บางท่านที่ไม่ชอบรับประทานปลาจิ้งจิ้งดิบๆ ก็จะนำปลาจิ้งจิ้งมาตั้งไฟให้สุกเสียก่อนจะนำมาปรุงก็จะรับประทาน ส่วนเครื่องปรุงรสเปรี้ยว นั้น นอกจากจะใช้น้ำมะนาว บางคนใช้มะขามอ่อนซอยใส่เป็นผักและให้รสเปรี้ยวแทนน้ำมะนาว บางคนว่าอร่อยกว่าใช้น้ำมะนาวเสียอีก (ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาชาวบก, 2556)

3. กุ้งส้ม



วิธีทำ เลือกเอากุ้งตัวขนาดกลางมาหมัก โดยใช้ น้ำตาลมกเป็นน้ำตาลโตนดที่เคี้ยวแล้วละลายน้ำแล้วใส่เกลือลงเล็กน้อย บรรจุขวดแล้วนำไปตากแดด ทิ้งไว้ 10-20 วัน ก็รับประทานได้

วิธีปรุง ตีไข่ไก่กับกะทิ พอเข้ากันดีแล้วใส่หอมแดง น้ำตาล น้ำปลา ขมิ้น ตะไคร้เคล้าให้ส่วนผสม เข้ากัน เอากุ้งส้มใส่ชามสำหรับนึ่ง เทไข่ที่ผสมเครื่องปรุงแล้วลงในชาม กุ้งส้มใช้ช้อนเคล้าเบาๆ โรย หน้าด้วยพริกชี้หนูบุบ ใส่น้ำในลังตั้งไฟพอน้ำเดือดวางชามกุ้งส้มลงนึ่งจนสุกทั่วกัน ยกลงโรยด้วยผักชีก็นำไปใช้รับประทานกับข้าวสวยร้อนๆ ได้ หรือถ้าไม่อยากจะทำให้ยุ่งยากจะปรุงง่ายๆ ลงเล็ก ด้วยการเทกุ้งส้มลงในถ้วย แล้วใส่เครื่องยาได้แก่ หอมแดงซอย พริกชี้หนูซอย อาจเติมน้ำตาลและเกลือเล็กน้อย แต่ไม่ต้องใส่ส้มหรือสารที่มีรสเปรี้ยวใดๆ ลงไปเพราะกุ้งส้มจะมีรสเปรี้ยวในตัวแล้ว มีเค็มตามและออกหวานเล็กน้อย ชอบแบบไหนก็ปรุงรสตามใจชอบ (สมปราชญ์ อัมมะพันธ์, 2552)

4. น้ำพริกแมงดา



“น้ำพริกแมงดา” เป็นน้ำพริกที่มีลักษณะค่อนข้างแห้งถึงขั้น ชนิดของพริกที่นิยมใช้คือ พริกคิบ จะเป็นพริกชี้ฟ้าหรือพริกคิบพันธุ์ใดก็ได้ ถ้าชอบเผ็ดให้ใช้พริกชี้ฟ้าแต่ ส่วนผสมของน้ำพริกแมงดาไม่ใส่กระเทียมเหมือนกับน้ำพริกอื่นๆ เนื่องจากมีกลิ่นฉุนมากเกินไป เค็กลดlibในการปรุง/เลือกส่วนผสมใช้แมงดาตัวผู้ จะมีกลิ่นหอมกว่าตัวเมีย (สมปราชญ์ อัมมะพันธุ์, 2552)

- วิธีทำ**
1. นำแมงดาฆ่าอย่างไฟให้สุก เด็ดปลายขาและปีก สับให้ละเอียด ใส่ถ้วย
 2. โขลกเกลือ พริก และหอมแดง รวมกันให้ละเอียด
 3. ใส่แมงดา โขลกรวมกันให้ละเอียด

ภาคผนวก ง

แบบสอบถามความคิดเห็นของผู้บริโภค
คุณค่าผลิตภัณฑ์จากตำบลป่ากรอ

ภาคผนวก ง: แบบสอบถามคุณค่าผลิตภัณฑ์จากตำบลป่ากรอ

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () และเติมข้อความในช่องว่าง

บ้านเกิด	() 1. สงขลา (ระบุ)	() 2. อื่นๆ (ระบุ).....
อายุ ปี	
สมาชิกในครัวเรือน คน	
	1. อายุ..... ปี	2. อายุ..... ปี
	3. อายุ..... ปี	4. อายุ..... ปี
	5. อายุ..... ปี	6. อายุ..... ปี

สินค้าอาหารแปรรูป	ประสบการณ์		แหล่งผลิต		ความพอใจ		ความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์/จุดด้อย	
	รู้จัก	ไม่รู้จัก	เคยกิน	ไม่เคยกิน	ป่ากรอ	อื่นๆ (ระบุ)		ชอบ
แป้งแดง								
จิ้งจิ้ง								
กุ้งส้ม								
น้ำพริกแมงดา								

สินค้าอาหารแปรรูป	แหล่งที่ซื้อ		ชื่อเอง (ราคา)	มีคนซื้อ มาฝาก	ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงสินค้า
	ป่ากรอ	อื่นๆ (ระบุ)			
แป้งแดง					
จิ้งจิ้ง					
กุ้งส้ม					
น้ำพริกแมงดา					

ภาคผนวก ง
แบบสอบสัมภาษณ์

ภาคผนวก จ.1: แบบสัมภาษณ์กลุ่มนโยบาย
(ประธาน อบต / ปลัด และประธานกลุ่ม / ผู้ใหญ่บ้านทุกหมู่)

ชื่อ
ตำแหน่ง
อาชีพเสริม

อธิบาย ความรู้สึก/ความคิดเห็นที่มี ต่อตำบลป่ากรอ
อะไรที่ทำให้ป่ากรอเข้มแข็ง (ความเข้มแข็งของตำบลป่ากรออยู่ที่ไหน)
ระบุกลุ่มอาชีพในตำบลป่ากรอ ว่ามีกลุ่มใดบ้าง ระบุจุดแข็ง-จุดอ่อนของแต่ละกลุ่มอย่างละเอียด
สินค้าป่ากรอมีอะไรบ้าง
สินค้าตัวใดมีศักยภาพในการทำรายได้ให้ตำบลป่ากรอ เหตุผล/คุณสมบัติสินค้า/ ข้อดี-ข้อเสียของสินค้า
แผนในการพัฒนาสินค้าที่มีศักยภาพคืออะไรบ้าง
การพัฒนาสินค้าที่ผ่านมาทำอะไรและ ประสบปัญหาอะไรบ้าง
พันธมิตรที่น่าจะช่วยอบต. สนับสนุนการขายสินค้าเหล่านี้คือหน่วยงานใดบ้าง

ภาคผนวก จ.2: แบบสัมภาษณ์จะเลิก กลุ่มผู้ผลิต

หมู่ที่ บ้านเลขที่.....

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์
อายุ ปี
อาชีพหลัก
อาชีพรอง
เป็นสมาชิกกลุ่มอาชีพใดบ้าง (ระบุ).....
จำนวนสมาชิกในครัวเรือน คน
รายได้เฉลี่ย/เดือนของครัวเรือน บาท
ความคิดเห็นโดยรวมต่อตลาดปากรอ

กรอบคำถามการผลิต (สินค้าที่อาจผลิต-ข้าว ผลิตภัณฑ์จากตาล โตนด สินค้าประมง สินค้าจากกลุ่มวิสาหกิจ
บ้านนี้ผลิตสินค้าอะไรบ้าง เพื่อใช้เอง / เพื่อขาย (ระบุพร้อมอธิบายรายละเอียดสินค้าที่ผลิต / คุณสมบัติของสินค้า / ประโยชน์ของ
สินค้า / ราคาขาย / วิธีใช้ / วิธีบริโภค สินค้า / ลักษณะเด่นของสินค้า / จุดด้อยที่ต้องปรับปรุง / มีสินค้าทดแทนอะไรบ้าง ฯลฯ)

* หากผลิตหลายอย่างให้อธิบายทีละอย่าง (ควรมีภาพสินค้า กระบวนการผลิต ประกอบ ด้วยจะ สมบูรณ์มาก)

ทำไมต้องผลิตเอง (ทำมาตั้งแต่รุ่นปู่ ย่า/ทำเองคุณภาพดีกว่า ฯลฯ)

กำลังการผลิต / วัน เวลาที่ใช้ในการผลิต/ชิ้น

ยอดขาย/วัน

ลูกค้าคือใคร (ระบุลักษณะลูกค้าอย่างละเอียด)

ความคิดเห็นของลูกค้าต่อสินค้าที่บ้านนี้ผลิต

คิดว่าจะขายให้มากกว่านี้ได้ไหม อย่างไร

ปัญหาในการขายมีอะไรบ้าง อย่างไร อธิบายอย่างละเอียด

อยากปรับปรุงสินค้านี้อย่างไรบ้าง

(ผลิตบริโภคเอง ต้องตอบสัมภาษณ์กลุ่มผู้บริโภคด้วย)

ภาคผนวก ฉ
ภาพถ่ายชุมชนตำบลป่ากรอ

ภาคผนวก ฉ:
ภาพถ่ายชุมชนตำบลป่ากรอ

