

การพัฒนากลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง*

อำพล ทัททวี¹

ทวนทอง เขาวีรดิพงษ์² สมชัย วงษ์นายะ³

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาสภาพ และปัญหาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง 2) ศึกษาปัญหา และความต้องการของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง 3) พัฒนากลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง และ 4) ประเมินกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

ผลการวิจัยพบว่า

1. สภาพการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง พบว่า ด้านการผลิต เจ้าของธุรกิจเคมีเกษตรส่วนใหญ่จัดซื้อสินค้าเคมีเกษตรที่มีคุณภาพมาตรฐานสารออกฤทธิ์เต็มเปอร์เซ็นต์จากบริษัทเป็นสำคัญ ส่วนปัญหาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง พบว่า ด้านการผลิต บริษัทผลิตสินค้าเคมีเกษตรส่งให้ร้านเคมีเกษตรไม่ทันตามกำหนดระยะเวลา

2. ปัญหาของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง พบว่า ร้านเคมีเกษตรบางร้านไม่มีการแนะนำเกี่ยวกับการป้องกันกำจัดศัตรูพืช และสินค้าเคมีเกษตรไม่มีคุณภาพ

3. กลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างที่พัฒนาขึ้นประกอบด้วย วิสัยทัศน์ 3 พันธกิจ 3 เป้าประสงค์ 3 ประเด็นกลยุทธ์ 7 กลยุทธ์ 22 แนวทางการพัฒนา และ 22 ตัวชี้วัด สำหรับกลยุทธ์ประกอบด้วย กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนาการจัดการสินค้าเคมีเกษตร และจัดเก็บสินค้าเคมีเกษตรอย่างมีคุณภาพ กลยุทธ์ที่ 2 พัฒนาทำเลที่ตั้งอย่างเหมาะสม กลยุทธ์ที่ 3 สร้างความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการให้กับเกษตรกร กลยุทธ์ที่ 4 สร้างเสริมความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า กลยุทธ์ที่ 5 สร้างศักยภาพบุคลากรในการดำเนินธุรกิจเคมีเกษตรให้มีประสิทธิภาพ กลยุทธ์ที่ 6 ส่งเสริมการบริหารจัดการเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และกลยุทธ์ที่ 7 พัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบธุรกิจเคมีเกษตรให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน

4. ผลการประเมินกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง พบว่า วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าประสงค์ ประเด็นกลยุทธ์ กลยุทธ์ แนวทางการพัฒนา และตัวชี้วัด มีความสอดคล้องกันในระดับมากที่สุด และในด้านความเหมาะสม ความเป็นไปได้ และความเป็นประโยชน์ของกลยุทธ์ แนวทางการพัฒนา และตัวชี้วัด มีผลการประเมินอยู่ในระดับมาก และระดับมากที่สุด

คำสำคัญ: กลยุทธ์ / การประกอบธุรกิจเคมีเกษตร / จังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

* วิทยานิพนธ์ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาเกษตรศาสตร์การบริหารและการพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร พ.ศ. 2555

¹ นักศึกษาปริญญาเอก สาขาวิชาเกษตรศาสตร์การบริหารและการพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

² รองศาสตราจารย์, คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร (ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์)

³ รองศาสตราจารย์, คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร (ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์)



Development of Strategy for Agricultural Chemical Business in Lower Northern Provinces^{*}

Amphon Thapthawee¹

Tuanthong Chaowakeeratiphong² Somchai Wongnaya³

Abstract

The purposes of this research were 1) to study the states and problems of the agricultural chemical business, 2) to study farmers' problems and needs of the agricultural chemical business, 3) to develop the strategies for the agricultural chemical business and 4) to assess the strategies for the agricultural chemical business in the lower northern provinces.

The research findings were as follows:

1. The research results of the states of the agricultural chemical business in the lower northern provinces were as follows: For production, most of the agricultural chemical business owners bought standardized and qualified products from the companies. Whereas the problems of the agricultural chemical business were as follows: For production, the suppliers could not deliver the products to the stores in time.

2. The farmers' problems about agricultural chemical business in the lower northern provinces were found that some agricultural chemical stores did not give them suggestions about pests protection and the stores sold low quality products.

3. The strategies for agricultural chemical business in the lower northern provinces consisted of the vision, 3 missions, 3 goals, 3 strategic issues, 7 strategies, 22 guidelines and 22 indicators. The 7 strategies were as follows: 1) developing agricultural chemical management and effective storage 2) developing appropriate location 3) building farmers' trust in products and services 4) making a good relationship with the customers 5) developing personnel's potential for the efficiency of agricultural chemicals business 6) promoting budget management efficiently and 7) developing traders' potential to access to fund resources both from the government and private sectors.

4. The assessment of the strategies for agricultural chemical business in the lower northern provinces found the consistency of vision, missions, goals, strategic issues, strategies, guidelines and indicators were at the highest level. Whereas the propriety, the feasibility and the utility of strategies, guidelines and indicators were at the high and the highest levels.

Keywords: Strategy/ Agricultural Chemicals/ Lower Northern Provinces

^{*} Research Article from thesis for the Doctor of Philosophy degree in Administration and Development Strategy program, Kamphaeng Phet Rajabhat University, Thailand, 2012

¹ Ph.D. Candidate in the Doctor of Philosophy degree, program in Administration and Development Strategy, Kamphaeng Phet Rajabhat University

² Associate Professor, Faculty of Education in Kamphaeng Phet Rajabhat University (Thesis Advisor)

³ Associate Professor, Faculty of Education in Kamphaeng Phet Rajabhat University (Thesis Advisor)

ความสำคัญและปัญหาการวิจัย

พืชนับเป็นแหล่งอาหารของคน สัตว์ และสิ่งมีชีวิตทั่วไป ทั้งทางตรงและทางอ้อม นอกจากนี้ยังเป็นสมุนไพรเพื่อใช้รักษาโรคต่างๆ เส้นใยพืชใช้ทำเครื่องนุ่งห่ม ไม่ใช่ทำที่อยู่อาศัยตลอดจนเครื่องเรือนต่าง ๆ พืชจึงถือว่าเป็นแหล่งที่ให้ความอุดมสมบูรณ์ต่อสังคม และการพัฒนาเศรษฐกิจของสังคมมนุษย์ชาติอีกด้วย ดังนั้นสิ่งมีชีวิตใด ๆ ก็ตามที่เป็นสาเหตุทำให้เกิดโรค บาดเจ็บล้มตายหรือทำลายมนุษย์ สัตว์เลี้ยง และพืชที่เพาะปลูก เราเรียกละเอียดสิ่งมีชีวิตนั้นว่า “ศัตรูพืช” เพื่อป้องกันอาหารการสูญเสียทางด้านอาหารที่อยู่อาศัยและชีวิตเราจึงศึกษาหาความรู้ ถึงวิธีที่จะควบคุมและกำจัดศัตรูพืชเหล่านั้นอย่างใกล้ชิดและมีประสิทธิภาพ (กรมวิชาการเกษตร, 2552, น. 1)

อีกทั้งองค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ (FAO) ได้ประเมินความสูญเสียในการผลิตพืชเพื่อใช้เป็นอาหาร ของคน สัตว์ ยารักษาโรค และเครื่องนุ่งห่มทั่วโลกในแต่ละปีจะมีมูลค่าการสูญเสียประมาณ 300 พันล้านดอลลาร์ ของการผลิตพืชทั่วโลก จะเห็นว่าการเพาะปลูกได้ช่วยให้มนุษย์มีอาหารการกินโดยไม่ขาดแคลน แต่ในขณะเดียวกันการเพาะปลูกพืชก็กลายเป็นแหล่งอาหารของศัตรูพืชเช่นกัน การเพาะปลูกพืชได้มีวิวัฒนาการมาโดยตลอด จากการที่เคยปลูกพืชปีละครั้ง และยังมีความพยายามที่จะปลูกให้ได้มากกว่าขึ้นบนพื้นที่เดียวกัน ระบบนี้ได้เอื้ออำนวยให้ได้พืชอาหารต่อหน่วยพื้นที่มากขึ้น แต่ในขนาดเดียวกันพื้นที่ดังกล่าวกลายเป็นแหล่งอาหารของศัตรูพืชเช่นเดียวกันการเปลี่ยนพื้นที่เพาะปลูกหรือการเพิ่มพื้นที่ปลูกเป็นการเปลี่ยนแปลงทางนิเวศน์ และการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่เป็นองค์ประกอบภายในขบวนการอาหาร ของศัตรูพืชไปด้วย ระบบการปลูกพืชครั้งเดียวได้ก่อให้เกิดความไม่แน่นอนทางนิเวศน์ของพื้นที่ที่เป็นแหล่งอาศัยของศัตรูพืชบางชนิด ฉะนั้นจึงต้องใช้วิชาการมาสนับสนุนในการสร้างนิเวศน์ทางการเกษตรให้เป็นไปตามหลักวิชาการคือ การให้ได้ผลผลิตสูงสุดด้วยการลดประชากรศัตรูพืชลงตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ การปลูกผักตามแบบโบราณ ในบางท้องที่จะไม่ได้ผลผลิตเลย ถ้าไม่ได้ใช้สารกำจัดศัตรูพืช การหยุด หรือเลิกใช้สารกำจัดศัตรูพืช จะเป็นสาเหตุให้เกิดความเสียหายทางเศรษฐกิจอย่างรุนแรงและอาจส่งผลกระทบต่อในระดับชาติได้เช่นกัน ในกรณีของการผลิตข้าว ในสมัยก่อนการปลูกข้าวต้องอาศัยน้ำฝนตามธรรมชาติ และปลูกได้ปีละครั้งหลังจากนั้นพื้นที่นาจะถูกทิ้งปล่อยให้กร้างว่างเปล่าเป็นระยะเวลา 6-8 เดือน จนกว่าจะถึงฤดูปลูกใหม่ แต่ในปัจจุบันในเขตพื้นที่ชลประทานจะมีการปลูกข้าวได้สองครั้งต่อปี และยังมีความพยายามจะปลูกให้ได้มากกว่าขึ้นไปอีก ถือว่าเป็นการนำเอาระบบเพิ่มการเพาะปลูกบนพื้นที่มาใช้นั่นเอง ระบบการปลูกนี้ได้ช่วยให้ศัตรูพืชมีอาหารและที่อยู่อาศัยตลอดปี ศัตรูพืชที่ไม่มีความสำคัญและไม่สามารถปรับตัวให้เข้ากับการปลูกพืชแบบโบราณได้ สามารถปรับตัวให้กลายเป็นศัตรูพืชที่สำคัญในทางเศรษฐกิจขึ้นมาได้ ปัญหาศัตรูพืชจึงได้เพิ่มทวีคูณขึ้นมาเราสามารถแก้ปัญหานี้ได้ด้วยการใช้สารกำจัดศัตรูพืช ปัจจุบันสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช ได้ถูกนำมาใช้ในการป้องกันกำจัดศัตรูพืช จึงถือว่าสารเคมีกำจัดศัตรูพืชเป็นปัจจัยการผลิตที่จำเป็นต่อ การเพาะปลูก พบว่าหากไม่ใช้

สารป้องกันกำจัดศัตรูพืช ผลผลิตพืชจะลดลงประมาณร้อยละ 70 เปอร์เซนต์ จะทำให้ประชากรโลกขาดแคลนอาหารสำหรับประเทศไทยผลผลิตพืชมีมูลค่า 1.39 แสนล้านบาท ถ้าไม่มีการใช้สารป้องกันกำจัดศัตรูพืชจะเหลือเพียง 0.57 แสนล้านบาท ส่งผลให้ธุรกิจเคมีเกษตรมีบทบาทสำคัญในการเพิ่มคุณภาพ และผลผลิตของพืช (กรมวิชาการเกษตร, 2552, น. 2-3) ด้วยเหตุผลดังกล่าวส่งผลให้ร้านเคมีเกษตรมีบทบาทที่สำคัญในการพัฒนาเกษตรกรเกี่ยวกับการใช้สินค้าเคมีเกษตรให้ถูกต้องเหมาะสม ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะทำการศึกษาสภาพ และปัญหาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตร ปัญหาและความต้องการของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตร และการพัฒนากลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตร เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจเคมีเกษตรนำกลยุทธ์ที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพ และปัญหาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง
2. เพื่อศึกษาปัญหา และความต้องการของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง
3. เพื่อพัฒนากลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง
4. เพื่อประเมินกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

กรอบแนวคิดของการวิจัย

ในการวิจัยเพื่อพัฒนากลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สังเคราะห์การดำเนินธุรกิจแบบทั่วไปมาเป็นกรอบแนวคิดในการวิจัยใน 3 ด้านดังนี้ ด้านการผลิต หมายถึง การเลือกทำเลที่ตั้ง การจัดซื้อสินค้า และการเก็บรักษาสินค้า ด้านการตลาด หมายถึง การขายสินค้า การกำหนดราคาสินค้า สถานที่ตั้งร้านค้า และการส่งเสริมการขายสินค้า และด้านการเงิน หมายถึง การจัดหาแหล่งเงินทุน และการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ (ณัฐพันธุ์ เจริญนันท์ และคนอื่นๆ, 2545, น. 7-8; กรองแก้ว อยู่สุขและคนอื่นๆ, 2536, น. 1-2; สมคิด บางโม, 2537, น. 18-20) โดยใช้ข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ สภาพและปัญหาเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจเคมีเกษตร ปัญหาและความต้องการของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตร และผลการวิเคราะห์สถานะแวดล้อมขององค์กร (SWOT Analysis) โดยมีกระบวนการพัฒนากลยุทธ์ตามลำดับคือ การยกร่างกลยุทธ์ การตรวจสอบกลยุทธ์ และการประเมินผลการณ์นำกลยุทธ์ไปใช้

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) มีวิธีการดำเนินการวิจัยตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย 4 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาสภาพ และปัญหาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง โดยการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่ม ดังนี้

1.1 การสัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง จำนวน 70 คน โดยคัดเลือกจากตัวแทนเจ้าของธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง จังหวัดละ 10 คน ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลในแบบสัมภาษณ์ ระหว่างวันที่ 2 ตุลาคม 2553 ถึง วันที่ 20 เมษายน 2554 วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

1.2 การสนทนากลุ่มเจ้าของธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง จำนวน 15 คน โดยคัดเลือกเจ้าของธุรกิจเคมีเกษตร อย่างน้อยจังหวัดละ 2 คน ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลโดยจำแนกตามประเด็นการสนทนากลุ่ม ในวันที่ 24 กรกฎาคม 2554 เวลา 8.00 – 12.00 น. ณ ห้องดอกบัว โรงแรมรัตนาวี จังหวัดพิษณุโลก วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาปัญหา และความต้องการของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตร ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง โดยการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่ม ดังนี้

2.1 การสัมภาษณ์เกษตรกรประกอบอาชีพทำการเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างจำนวน 70 คน โดยคัดเลือกจากตัวแทนเกษตรกรประกอบอาชีพทำการเกษตร ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง จังหวัดละ 10 คน ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลในแบบสัมภาษณ์ ระหว่างวันที่ 2 ตุลาคม 2553 ถึง วันที่ 20 เมษายน 2554 วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา

2.2 การสนทนากลุ่มเกษตรกรประกอบอาชีพทำการเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างจำนวน 15 คน โดยคัดเลือกจากตัวแทนเกษตรกรประกอบอาชีพทำการเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง จังหวัดละ 2 คน ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลโดยจำแนกตามประเด็นการสนทนากลุ่ม ในวันที่ 23 กรกฎาคม 2554 เวลา 8.00 – 12.00 น. ณ ห้องดอกบัว โรงแรมรัตนาวี จังหวัดพิษณุโลก จากนั้นวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เนื้อหา

ขั้นตอนที่ 3 พัฒนากลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

3.1 การประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) ในการร่างกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง ผู้ให้ข้อมูลได้แก่ เจ้าของธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง จำนวน 20 คน จังหวัดละ 2 คน ในวันที่ 11 กันยายน 2554 เวลา 8.00 – 19.00 น. ณ ห้องดอกบัว โรงแรมรัตนาวี จังหวัดพิษณุโลก โดยแบ่งเป็น 2 ชั้น ดังนี้

ขั้นที่ 1 การอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจเคมีเกษตร เวลา 9.00 – 10.15 น.

ขั้นที่ 2 ยกร่างกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง โดยการประชุมเชิงปฏิบัติการสำหรับผู้เข้าร่วมการประชุมเชิงปฏิบัติการเป็นชุดเดียวกับผู้เข้าร่วมการอบรมความรู้ในช่วงเช้ามีขั้นตอนดังนี้ 1) ผู้วิจัยนำเสนอ สรุปผลการศึกษาสภาพ และปัญหาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง นำเสนอผลสรุปการศึกษาปัญหา และความต้องการของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง มาเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ (SWOT Analysis) ปัจจัยภายใน คือจุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) ปัจจัยภายนอก คือโอกาส (Opportunities) อุปสรรค (Threats) 2) ดำเนินการให้ผู้เข้าร่วมการประชุมเชิงปฏิบัติการทั้ง 20 คน ร่วมระดมสมอง (Brainstorming) สรุปภาพรวมการสังเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง ด้วยเทคนิควิธี SWOT Analysis 3) ผู้วิจัยวิเคราะห์ตำแหน่งสถานการณ์หรือตำแหน่งกลยุทธ์ขององค์กร 4) การวิเคราะห์เพื่อกำหนดวัตถุประสงค์ และการสร้างกลยุทธ์ ด้วยการหาความสัมพันธ์ด้วยตาราง SWOT Matrix 5) ได้ร่างกลยุทธ์ ประกอบด้วย วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าประสงค์ ประเด็นกลยุทธ์ แนวทางการพัฒนา และตัวชี้วัด ผู้วิจัยเป็นผู้รวบรวมข้อมูลความคิดเห็น และข้อเสนอแนะที่ได้จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ

3.2 จัดการสัมมนาอิงผู้เชี่ยวชาญ (Connoisseurship) เพื่อตรวจสอบกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง ผู้ให้ข้อมูลได้แก่ ผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความเข้าใจในการบริหารธุรกิจ มีประสบการณ์เกี่ยวกับกลยุทธ์ และมีประสบการณ์ในการสอนที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ จำนวน 8 คน ในวันที่ 16 ธันวาคม 2554 เวลา 16.00 – 18.30 น. ณ ห้องประชุมชั้น 8 อาคารเรียนรวม มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร ผู้วิจัยและผู้ช่วยนักวิจัยสรุปผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นในการตรวจสอบร่างกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง ที่ได้จากการสัมมนา มาปรับปรุงแก้ไขกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิ

ขั้นตอนที่ 4 ประเมินกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตร ในจังหวัดภาคเหนือด้วยแบบประเมินกลยุทธ์ แบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ เกี่ยวกับความสอดคล้อง ความเหมาะสม ความเป็นไปได้ และความเป็นประโยชน์ ผู้ให้ข้อมูลได้แก่ ผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความเข้าใจในการบริหารธุรกิจ มีประสบการณ์เกี่ยวกับกลยุทธ์ และมีประสบการณ์ในการสอนที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ จำนวน 14 คน เจ้าของธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง จำนวน 7 คน โดยคัดเลือกจากตัวแทนเจ้าของธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง จังหวัดละ 1 คน และประธานกรรมการบริษัท กรรมการบริษัทเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตร จำนวน 4 คน รวมทั้งหมด 25 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบประเมินกลยุทธ์ การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยผู้วิจัยเดินทางไปเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง และส่งแบบ

ประเมินไปทางไปรษณีย์ ภายในวันที่ 6 มีนาคม 2555 ถึง 28 เมษายน 2555 การวิเคราะห์ข้อมูลใช้การหาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานแล้วนำไปเปรียบเทียบกับเกณฑ์

สรุปผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาสภาพ และปัญหาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

1.1 สภาพการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

1.1.1 สภาพด้านการผลิต พบว่า เจ้าของธุรกิจเคมีเกษตรส่วนใหญ่เลือกสถานที่ตั้งร้านเคมีเกษตรอยู่ในแหล่งพื้นที่ทำการเกษตร ร้านเคมีเกษตรจัดซื้อสินค้าเคมีเกษตรที่มีคุณภาพมาตรฐานสารออกฤทธิ์เต็มเปอร์เซ็นต์จากบริษัทเป็นสำคัญ และร้านเคมีเกษตรเก็บรักษาสินค้าเคมีเกษตรไว้ในอาคารที่ร่มไม่ให้โดนแสงแดด มีการระบายอากาศที่ดี

1.1.2 สภาพด้านการตลาด พบว่า เจ้าของร้านเคมีเกษตรมีการสอบถามรายละเอียดเกี่ยวกับการปลูกพืชของเกษตรกร ร้านค้าเคมีเกษตรตั้งราคาสินค้าเคมีเกษตรเพื่อจำหน่ายโดยพิจารณาจากต้นทุนของสินค้าเคมีเกษตร ร้านเคมีเกษตรมีป้ายแสดงราคาสินค้าให้เกษตรกรเห็นอย่างชัดเจน และร้านเคมีเกษตรมีการลดราคาสินค้าเคมีเกษตรให้กับเกษตรกร

1.1.3 สภาพด้านการเงิน พบว่า เจ้าของร้านเคมีเกษตรใช้เงินทุนของตนเองในการประกอบธุรกิจเคมีเกษตร และมีการทำบัญชีรายรับ รายจ่ายเพื่อจะได้ทราบผลการประกอบธุรกิจเคมีเกษตร

1.2 ปัญหาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

1.2.1 ปัญหาด้านการผลิต พบว่า ช่วงเริ่มธุรกิจเคมีเกษตรมีห้องเช่าให้เลือกไม่มากเพื่อเช่าเปิดร้านค้าเคมีเกษตรส่งผลให้ร้านค้าตั้งอยู่ห่างไกลจากพื้นที่ทำการเกษตร บริษัทผลิตสินค้าเคมีเกษตรส่งให้ร้านเคมีเกษตรไม่ทันตามกำหนดระยะเวลา และสถานที่เก็บสินค้าเคมีเกษตรจะมีการรั่วซึมของน้ำฝน

1.2.2 ปัญหาด้านการตลาด พบว่า เกษตรกรไม่สามารถอธิบายรายละเอียดอาการของโรคพืชและแมลงศัตรูพืชที่ทำความเสียหายกับพืชปลูกของเกษตรกรเองได้ครบทุกรายละเอียด เกษตรกรจะพิจารณาว่าร้านเคมีเกษตรร้านไหนขายถูกกว่าจะไปซื้อสินค้าเคมีเกษตรร้านนั้น โดยไม่พิจารณาคุณภาพสินค้า เกษตรกรมักต่อรองราคาสินค้าเคมีเกษตรโดยคิดว่าร้านเคมีเกษตรตั้งราคาไว้สูง เพื่อให้เกษตรกรต่อรองราคาสินค้าเคมีเกษตรลดลงมาได้อีก และเกษตรกรมักเข้าใจว่าร้านค้าเคมีเกษตรจะทำการลดราคาสินค้าเคมีเกษตรตลอดทั้งปี

1.2.3 ปัญหาด้านการเงิน พบว่า เจ้าของร้านเคมีเกษตรมีปัญหาการล้มลงรายการสินค้าเคมีเกษตรให้ครบตามจำนวนที่เกษตรกรมาซื้อ

2. ผลการศึกษาปัญหา และความต้องการของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตร ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง มีดังนี้

2.1 ปัญหาของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตร ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง มีดังนี้

2.1.1 ปัญหาด้านความจำเป็นของลูกค้า พบว่า เจ้าของร้านเคมีเกษตรจะปล่อยให้เกษตรกรตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าเคมีเกษตรด้วยตนเอง

2.1.2 ปัญหาด้านราคาที่ถูกค้ายอมรับได้ พบว่า ราคาสินค้าเคมีเกษตรจะราคาถูกรหรือราคาแพงไม่สำคัญขอให้สามารถป้องกันกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืชได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.1.3 ปัญหาด้านความสะดวกของลูกค้า พบว่า ร้านเคมีเกษตรตั้งอยู่ไกลจากบ้านของเกษตรกร ทำให้ต้องเสียเวลาในการเดินทางไปร้านค้าและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

2.1.4 ปัญหาด้านการติดต่อสื่อสาร พบว่า เจ้าของร้านเคมีเกษตรไม่ได้โฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าเกษตรกรรับทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าเคมีเกษตร

2.2 ความต้องการของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตร ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

2.2.1 ความต้องการด้านความจำเป็นของลูกค้า พบว่า เกษตรกรต้องการสินค้าเคมีเกษตรที่มีคุณภาพดีเต็มเปี่ยมพร้อมทั้งของสารออกฤทธิ์ที่ระบุบนฉลาก

2.2.2 ความต้องการด้านราคาที่ถูกค้ายอมรับได้ พบว่า เกษตรกรมีความต้องการราคาสินค้าเคมีเกษตรที่มีราคาสมเหตุสมผล

2.2.3 ความต้องการด้านความสะดวกลูกค้า พบว่า เกษตรกรต้องการให้สถานที่ตั้งร้านเคมีเกษตรอยู่ใกล้บ้านเกษตรกรทำให้ เกษตรกรสะดวกในการเดินทางไปซื้อสินค้าเคมีเกษตร

2.2.4 ความต้องการด้านการติดต่อสื่อสาร พบว่า เกษตรกรต้องการรับทราบข้อมูลข่าวสารจากร้านเคมีเกษตรเกี่ยวกับสินค้าเคมีเกษตรใหม่ๆ ที่ออกมาวางจำหน่ายที่ร้านเคมีเกษตร

3. ผลการศึกษากการพัฒนากลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

3.1 ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน มีจุดแข็ง 17 ข้อ จุดอ่อน 7 ข้อ และปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกมีโอกาส 11 ข้อ อุปสรรค 11 ข้อ

3.2 องค์ประกอบของกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง ประกอบด้วย วิสัยทัศน์, 3 พันธกิจ, 3 เป้าประสงค์, 3 ประเด็นกลยุทธ์, 7 กลยุทธ์, 22 แนวทางการพัฒนา และ 22 ตัวชี้วัด โดยสรุปได้ ดังนี้

วิสัยทัศน์

ร้านเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างมีการบริหารจัดการธุรกิจเคมีเกษตรที่ได้มาตรฐาน

พันธกิจ

1. พัฒนาการผลิตสินค้าเคมีเกษตรที่มีคุณภาพ
2. พัฒนาการตลาดธุรกิจเคมีเกษตรตามมาตรฐานของกรมวิชาการเกษตร
3. พัฒนาการจัดการทางการเงินธุรกิจเคมีเกษตรอย่างมีประสิทธิภาพ

เป้าประสงค์

1. สินค้าเคมีเกษตรมีคุณภาพ
2. การตลาดธุรกิจเคมีเกษตรอย่างมีมาตรฐานตามที่กรมวิชาการเกษตรกำหนด
3. การจัดการทางการเงินธุรกิจเคมีเกษตรมีประสิทธิภาพ

ประเด็นกลยุทธ์

1. การจัดหาสินค้าเคมีเกษตรอย่างมีคุณภาพ
2. การพัฒนาการขาย การกำหนดราคา ช่องทางการจำหน่ายและการส่งเสริมการขายสินค้าเคมีเกษตร
3. การพัฒนาการจัดหาและใช้เงินทุน

สรุป กลยุทธ์ตาม SWOT Matrix เป็น 4 ด้าน ดังนี้

กลยุทธ์ SO จับคู่จุดแข็งกับโอกาส ได้แก่กลยุทธ์ “เชิงรุก” ประกอบด้วย กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนาการจัดการสินค้าเคมีเกษตร และจัดเก็บสินค้าเคมีเกษตรอย่างมีคุณภาพ มี 4 แนวทางการพัฒนา 4 ตัวชี้วัด กลยุทธ์ที่ 2 พัฒนาทำเลที่ตั้งอย่างเหมาะสม มี 2 แนวทางการพัฒนา 2 ตัวชี้วัด กลยุทธ์ที่ 3 สร้างความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการให้กับเกษตรกรมี 6 แนวทางการพัฒนา 6 ตัวชี้วัด และกลยุทธ์ที่ 6 ส่งเสริมการบริหารจัดการเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ มี 3 แนวทางการพัฒนา 3 ตัวชี้วัด

กลยุทธ์ ST จับคู่จุดแข็งกับอุปสรรค ได้แก่กลยุทธ์ “เชิงป้องกัน” ประกอบด้วย กลยุทธ์ที่ 4 สร้างเสริมความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า มี 3 แนวทางการพัฒนา 3 ตัวชี้วัด

กลยุทธ์ WO จับคู่จุดอ่อนกับโอกาส ได้แก่กลยุทธ์ “เชิงแก้ไข” ประกอบด้วย กลยุทธ์ที่ 5 สร้างศักยภาพบุคลากรในการดำเนินธุรกิจเคมีเกษตรให้มีประสิทธิภาพ มี 2 แนวทางการพัฒนา 2 ตัวชี้วัด

กลยุทธ์ WT จับคู่จุดอ่อนกับอุปสรรค ได้แก่กลยุทธ์ “เชิงรับ” ประกอบด้วย กลยุทธ์ที่ 7 พัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบธุรกิจเคมีเกษตรให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชนมี 2 แนวทางการพัฒนา 2 ตัวชี้วัด

4. ผลการประเมินกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

4.1 ด้านความสอดคล้องของกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างมีความสอดคล้องของกลยุทธ์ทุกรายการประเมิน

4.2 ด้านความเหมาะสม ความเป็นไปได้ และความเป็นประโยชน์ ของวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าประสงค์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างพบว่า มีความเหมาะสมในระดับมากและมากที่สุด

4.3 ด้านความเหมาะสม ความเป็นไปได้ และความเป็นประโยชน์ ของประเด็นกลยุทธ์ ที่ 1 กลยุทธ์ที่ 1 และ 2 แนวทางการพัฒนาและตัวชี้วัดในการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง พบว่า ส่วนใหญ่อยู่ในระดับมากและมากที่สุด

4.4 ด้านความเหมาะสม ความเป็นไปได้ และความเป็นประโยชน์ ของประเด็นกลยุทธ์ ที่ 2 กลยุทธ์ที่ 3, 4, 5 แนวทางการพัฒนาและตัวชี้วัดในการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง พบว่า ส่วนใหญ่อยู่ในระดับมากและมากที่สุด

4.5 ด้านความเหมาะสม ความเป็นไปได้ และความเป็นประโยชน์ ของประเด็นกลยุทธ์ที่ 3 กลยุทธ์ที่ 6, 7 แนวทางการพัฒนาและตัวชี้วัดในการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง พบว่า ส่วนใหญ่อยู่ในระดับมากและมากที่สุด

อภิปรายผลการวิจัย

1. จากผลการศึกษาสภาพ และปัญหาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง มีดังนี้

1.1 สภาพการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

1) การเลือกทำเลที่ตั้งร้านเคมีเกษตร พบว่า เจ้าของธุรกิจเคมีเกษตรส่วนใหญ่เลือกสถานที่ตั้งร้านเคมีเกษตรอยู่ในแหล่งพื้นที่ทำการเกษตร และอยู่ติดถนนเส้นหลักในการทำการเกษตรส่งผลให้เกษตรกรสามารถมองเห็นร้านเคมีเกษตรได้อย่างเด่นชัดสอดคล้องกับ บุญสืบ โพธิ์ศรี และสายฝน สารผล (2548, น. 88) และ กิตติ สิริพลลภ (ม.ป.ป.) ที่กล่าวว่า การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าควรพิจารณาเลือกทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก อยู่ติดหรือใกล้ถนนสายสำคัญ ๆ หลายสาย อยู่ในทำเลที่ลูกค้าสามารถเข้าออกได้สะดวก

2) ร้านเคมีเกษตรใช้เงินทุนของตนเองในการประกอบธุรกิจเคมีเกษตร สอดคล้องกับแนวคิดของ ธนินท์ เจียรวนนท์ (มหาเศรษฐีอันดับหนึ่งของเมืองไทย, 2553, น. 2) และศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2546, น. 9-40) ที่กล่าวว่า ควรยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียงเป็นแนวทางในเรื่องการลงทุน โดยใช้เงินทุนที่ตนเองมีในการทำธุรกิจ

1.2 ปัญหาการประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

การเลือกทำเลที่ตั้ง พบว่า ช่วงเริ่มธุรกิจเคมีเกษตรมีห้องเช่าให้เลือกไม่มากเพื่อเช่าเปิดร้านค้าเคมีเกษตรส่งผลให้ร้านค้าตั้งอยู่ห่างไกลจากพื้นที่ทำการเกษตรสอดคล้องกับ บุญสืบ โพธิ์ศรี และ

สายฝน สารผล (2548, น. 117-121) ที่กล่าวว่า ในช่วงเริ่มธุรกิจผู้ประกอบการอาจจะต้องเช่าสถานที่เปิดร้าน เพื่อลดค่าใช้จ่ายทำให้มีเงินสำรองทำอย่างอื่นได้ ลดความเสี่ยงในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ และสามารถหาทำเลที่เหมาะสมกว่าในอนาคต แต่อาจไม่ได้ห้องเช่าที่ไม่เป็นไปตามต้องการหรือเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ในทันที

2. จากผลการศึกษาปัญหา และความต้องการของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง มีประเด็นสำคัญที่นำมาอภิปรายผลดังนี้

2.1 ปัญหาของเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจเคมีเกษตร ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

1) เจ้าของธุรกิจเคมีเกษตรไม่มีการแนะนำหรือสอบถามรายละเอียดเกี่ยวกับปัญหาโรคและแมลงศัตรูพืชของเกษตรกรสอดคล้องกับ คำรงค์ศักดิ์ ชัยสนิทธิ และก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา (2548, น. 246) และวิจิตร วังใน (2549) ที่กล่าวว่า ลูกค้าต้องการให้ผู้ประกอบการแนะนำ สอบถามเอาใจใส่เมื่อลูกค้าไปซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการ 2) สินค้าเคมีเกษตรราคาถูกหรือราคาแพงไม่สำคัญขอให้สามารถป้องกันกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืชได้ สอดคล้องกับสมคิด บางโม (2553, น. 114) และคอตเลอร์ (Kotler, 1996) และ ฮิลล์ และ โจนส์ (Hill & Jones, 1998) ที่กล่าวว่า สินค้าที่ลูกค้าต้องการจะเน้นการมีคุณภาพของสินค้าเป็นสำคัญ

2.2 เกษตรกรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง มีความต้องการราคาสินค้าเคมีเกษตรที่มีราคาสมเหตุสมผลสอดคล้องกับคำรงค์ศักดิ์ ชัยสนิทธิ และก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา (2548, น. 93) และริว และฮอลแลนด์ (Rue & Holland, 1986, p. 9) ที่กล่าวว่า ราคาสินค้าที่เหมาะสมกับคุณภาพสินค้าจะได้รับการยอมรับจากกลุ่มลูกค้า

3. จากผลการพัฒนากลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง มีประเด็นสำคัญที่นำมาอภิปรายผลดังนี้

3.1 กลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง ได้ประเด็นกลยุทธ์ 3 ข้อที่สำคัญคือ 1) การจัดหาสินค้าเคมีเกษตรอย่างมีคุณภาพ 2) การพัฒนาการขาย การกำหนดราคา ช่องทางการจำหน่ายและการส่งเสริมการขายสินค้าเคมีเกษตร 3) การพัฒนาการจัดหาและใช้เงินทุน ซึ่งประเด็นกลยุทธ์ดังกล่าวสอดคล้องกับ ญัญฐพันธ์ เขจรนันท์ และคณะ (2545, น. 8) และกรองแก้ว อยู่สุข และคณะ (2536, น. 5) และสมคิด บางโม (2537, น. 18-20) ที่กล่าวว่า การกำหนดประเด็นการทำธุรกิจที่สำคัญควรคำนึงถึงประเด็นการจัดหาสินค้า การตลาด และการจัดหาเงินทุนในการทำธุรกิจ

3.2 ประเด็นกลยุทธ์ที่ 1 การจัดหาสินค้าเคมีเกษตรอย่างมีคุณภาพ มี 2 กลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนาการจัดการสินค้าเคมีเกษตร และจัดเก็บสินค้าเคมีเกษตรอย่างมีคุณภาพ และกลยุทธ์ที่ 2 พัฒนาทำเลที่ตั้งอย่างเหมาะสม ซึ่งกลยุทธ์ทั้งสองข้อนี้ เป็นกลยุทธ์ที่สำคัญเพราะการจัดหาสินค้าเคมีเกษตรและการเลือกทำเลที่ตั้ง เป็นสิ่งสำคัญในการจัดหาสินค้าเคมีเกษตรอย่างมีคุณภาพสอดคล้องกับ สมคิด บางโม (2537, น. 19) และเอกชัย บุญยาธิฐาน (2553, น. 87-89) ที่กล่าวว่า การดำเนินธุรกิจต้องดำเนินการให้

เป็นที่พอใจของผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย และเพื่อความสำเร็จตามเป้าหมายของธุรกิจเอง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจจึงมีงานที่สำคัญคือการจัดหาสินค้าและการเลือกทำเลที่ตั้งในการทำธุรกิจ

3.3 ประเด็นกลยุทธ์ที่ 2 การพัฒนาการกลยุทธ์ขายการกำหนดราคา ช่องทางการจำหน่ายและการส่งเสริมการขายสินค้าเคมีเกษตร มี 3 กลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์ที่ 3 สร้างความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการให้กับเกษตรกร กลยุทธ์ที่ 4 สร้างเสริมความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และกลยุทธ์ที่ 5 สร้างศักยภาพบุคลากรในการดำเนินธุรกิจเคมีเกษตรให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งกลยุทธ์ทั้งสามข้อนี้ เป็นกลยุทธ์ที่สำคัญเพราะการสร้าง ความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการ การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และการมีบุคลากรในการดำเนินธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ เป็นสิ่งสำคัญของการพัฒนาการขาย การกำหนดราคา ช่องทางการจำหน่ายและการส่งเสริมการขายสินค้าเคมีเกษตรสอดคล้องกับ ช้างจันนงค์ ธรรมจินดา (2551, น. 224) และคอตเลอร์ (Kotler, 1996) ที่กล่าวว่า การทำการตลาดที่ดีต้องทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการ รวมถึงการขายแบบรู้จักกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดีทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าส่งผลให้การทำธุรกิจประสบความสำเร็จ

3.4 ประเด็นกลยุทธ์ที่ 3 การจัดหาและใช้เงินทุน มี 2 กลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์ที่ 6 ส่งเสริมการบริหารจัดการเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และกลยุทธ์ที่ 7 พัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบธุรกิจเคมีเกษตรให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งกลยุทธ์ทั้งสองข้อนี้ เป็นกลยุทธ์ที่สำคัญเพราะการส่งเสริมการบริหารจัดการเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน เป็นสิ่งสำคัญในการจัดหาและใช้เงินทุน สอดคล้องกับพิบูล ธิปะปาล (2551, น. 204) และศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2546, น. 10-11) ที่กล่าวว่า สิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งของการเงินคือการบริหารเงินลงทุนให้มีประสิทธิภาพ และการตัดสินใจเลือกแหล่งทุนให้มีความได้เปรียบทางการแข่งขันเหนือคู่แข่งโดยจัดหาแหล่งเงินทุนที่ต้นทุนต่ำกว่า

4. จากผลการประเมินกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตร ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง มีประเด็นสำคัญที่นำมาอภิปรายผลดังนี้ กลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างที่สร้างขึ้นประกอบด้วย วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าประสงค์ ประเด็นกลยุทธ์ กลยุทธ์ แนวทางการพัฒนา และตัวชี้วัด มีผลการประเมินในด้านความสอดคล้อง ความเหมาะสม ความเป็นไปได้ และความเป็นประโยชน์ อยู่ระดับมากที่สุดและมาก เนื่องจากมีกระบวนการสร้างกลยุทธ์ที่เหมาะสม ทำให้ได้กลยุทธ์ที่มีคุณภาพ ได้รับการตรวจสอบและปรับปรุงให้เหมาะสมมากยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นไปตามหลักการสร้างกลยุทธ์ที่ดีจะต้องอยู่ในกรอบการคิดและวิเคราะห์ที่ดีและถูกต้องมีการพัฒนาไปตามสถานการณ์สอดคล้องกับ ธงชัย สันติวงษ์ (2553) ที่กล่าวว่าต้องมีการพิจารณาจากสภาพแวดล้อมภายใน และสภาพแวดล้อมจากภายนอกเพื่อให้ได้กลยุทธ์ที่มีความสอดคล้อง (Consistency) ความเหมาะสม (Propriety) ความเป็นไปได้ (Feasibility) และความเป็นประโยชน์ (Utility) (ณรงค์ชัย ปิฎกวิทย์, ม.ป.ป.; สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553, น. 198-200;

และคณะกรรมการพัฒนามาตรฐานการประเมินการศึกษา Joint Committee on Standard for Educational Evaluation, 1994, อ้างถึงใน อวยพร เรื่องตระกูล, ม.ป.ป.)

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

1. สำหรับเจ้าของร้านเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง ควรนำกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างที่พัฒนาขึ้น ไปปฏิบัติที่ร้านเคมีเกษตรของตนเอง ดังนี้

1.1 จัดประชุมบุคลากรร้านเคมีเกษตรให้รับทราบถึงกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง

1.2 นำกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างไปใช้ได้ทันที ได้แก่ กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนาการจัดการสินค้าเคมีเกษตร และจัดเก็บสินค้าเคมีเกษตรอย่างมีคุณภาพ กลยุทธ์ที่ 3 สร้างความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการให้กับเกษตรกร กลยุทธ์ที่ 4 สร้างเสริมความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และกลยุทธ์ที่ 5 สร้างศักยภาพบุคลากรในการดำเนินธุรกิจเคมีเกษตรให้มีประสิทธิภาพ

2. สำหรับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง อาทิ กรมวิชาการเกษตรและกรมส่งเสริมการเกษตรควรนำกลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง ที่พัฒนาขึ้นไปปฏิบัติ ดังนี้

2.1 จัดให้มีการประชุมการนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ

2.2 เผยแพร่กลยุทธ์การประกอบธุรกิจเคมีเกษตรในจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง ในเอกสารทางวิชาการ หรือแผ่นพับประชาสัมพันธ์

เอกสารอ้างอิง

กรองแก้ว อยู่สุข และคณะ. (2536). *ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: ประชุมวงศ์.

กิตติ สิริพลลภ. (ม.ป.ป.). *การตลาด*. จาก http://www.marketeer.co.th/insid_detail.php?inside_id=2030.

หัจจันันต์ ธรรมจินดา. (2551). *รวมสุดยอดแนวคิดการจัดการสมัยใหม่*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเกชั่น.

ณรงคชัย ปฎิกรัษ. (ม.ป.ป.). *ทฤษฎีความสอดคล้องกับการวิจัยขั้นสูง*. จาก <http://www.smusichome.com/index.php?lay=show&ac=article&Id=538675608&Ntype=4>.

ณัฐพันธ์ เจริญนันท์ และคณะ. (2545). *การบริหารการดำเนินงานและการผลิต*. กรุงเทพฯ:

เอ็กซ์เปอร์เน็ท.

ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ และก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา. (2548). *ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ*.

กรุงเทพฯ: วังอักษร.

ธงชัย สันติวงษ์. (2533). *การบริหารเชิงกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.

- บุญสืบ โพธิ์ศรี และสายฝน สารผล. (2548). *การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม*. กรุงเทพฯ: เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์.
- พินุล ทีปะปาล. (2551). *การจัดการเชิงกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ: อมรการพิมพ์.
- มหาเศรษฐีอันดับหนึ่งของเมืองไทย. (2553, 4 กันยายน). *ไทยรัฐ*, 2.
- จิตร วัณ. (ม.ป.ป.). *ความเข้าใจเรื่องสารเคมีเกษตร*. จาก http://agro.psu.ac.th/index.php?option=com_content&task=view&id=732&Itemid=113.
- วิชาการเกษตร. กรม. (2552). *ความรู้สำหรับผู้ควบคุมการขายวัตถุอันตรายทางการเกษตร*. (พิมพ์ครั้งที่ 9). กรุงเทพฯ: ชุมชนสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2546). *ธุรกิจทั่วไป: ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: ธรรมสาร.
- สมคิด บางโม. (2537). *การประกอบธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: นำอักษรกราฟฟิค.
- สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์. (2553). *การบริหารเชิงกลยุทธ์*. (พิมพ์ครั้งที่ 20). กรุงเทพฯ: อมรินทร์พรินต์ติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.
- อวยพร เรืองตระกูล. (ม.ป.ป.). *การประเมินสมัชชา*. จาก http://ednet.kku.ac.th/~edad/research_article/evaluation.doc.
- เอกชัย บุญยาภิธาน. (2553). *คู่มือวิเคราะห์SWOTอย่างมืออาชีพ*. กรุงเทพฯ: ปัญญาชน.
- Hill, W. L., & Jones, G. R. (1998). *Strategic management: An integrated approach*. (4thed). Boston: Houghton Mifflin.
- Kotler, P. (1996). *Principles of marketing*. (7thed). Prentice Hall: Englewood Cliffs.
- Rue, L. W., & Holland, P. G. (1986). *Strategic management: Concepts and experiences*. Singapore :McGraw-Hill.
