

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก



โครงการ “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน”
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2548

ที่ปรึกษาโครงการ

ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{1/ 2/}

หัวหน้าโครงการร่วม

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{2/ 3/}

นักวิจัยส่วนกลาง

อาจารย์ศรัณย์ อารยะรังษฤษฎี^{1/}

นักวิจัยวิสาณกิจชุมชน

ดิเรก ปิตีสาร^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

กฤษฎา แก่นมณี^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

รายงานนี้เป็นงานวิจัยเชิงกรณีศึกษาอันเป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลัก 3 ประการ คือ ประการที่หนึ่ง เพื่อสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชนรุ่นใหม่โดยผ่านกระบวนการวิจัย ประการที่สอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ยกระดับผลิตภาพ เพิ่มประสิทธิภาพ และความเข้มแข็งอย่างเป็นรูปธรรมทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มธุรกิจ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้ประกอบการหัตถกรรมและอาหารแปรรูปพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการ รวมทั้งการจ้างงานในท้องถิ่น และประการที่สาม เพื่อนำข้อมูลจากผลการศึกษาไปประกอบการวางแผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและขยายผลไปสู่ภาคอื่นๆ

รายงานฉบับนี้เป็นหนึ่งใน 63 เรื่อง ซึ่งมุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับวิสาหกิจ โดยมีคณาจารย์ นักวิชาการและผู้ช่วยนักวิจัย จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยในเครือข่าย เป็นคณะวิจัยหลัก ทำหน้าที่เป็นนักวิจัยที่เลี้ยงให้กับนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติของหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่ (เจ้าหน้าที่จากกรมการพัฒนาชุมชน) และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเป็นนักวิจัยร่วม ซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลและเป็นผู้รับประโยชน์จากผลงานวิจัยนี้โดยตรง งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

คณะวิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย ผู้อำนวยการฝ่ายชุมชนและสังคม ซึ่งให้การสนับสนุนโครงการเป็นอย่างดี และได้ประสานให้เกิดความร่วมมือกับกรมการพัฒนาชุมชน ขอขอบคุณท่านอธิบดี นายชัยสิทธิ์ โหตระกิตย์ รองอธิบดี นายวิฑูรย์ มนต์เชื้อศิริ และเจ้าหน้าที่ระดับสูงของกรมฯ ที่ได้เล็งเห็นความสำคัญของโครงการและกรุณาให้การสนับสนุนและร่วมแก้ไข ปัญหา อุปสรรคของงานให้สำเร็จลุล่วงมาด้วยดี

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ซ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิเคราะห์	3
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม	15
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม	15
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	15
2.1.2 สถานที่ตั้ง	15
2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	16
2.2 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มข้าวกล้องพลังงานตก	16
2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	16
2.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานกลุ่มฯ	17
2.4.1 การบริหารและจัดการองค์กร	17
2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	17
2.5 แหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ	19

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	21
3.1 ผลิตภัณฑ์	21
3.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	21
3.2.1 การบริหารการผลิต	21
3.2.2 การวางแผนการผลิต	22
3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	24
3.3.1 วัตถุดิบ	24
3.3.2 วัสดุ และอุปกรณ์การผลิต	24
3.3.3 บรรจุภัณฑ์	26
3.3.4 การตรวจสอบคุณภาพ และการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	26
3.4 แรงงานและการจ้างแรงงาน	26
3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	26
3.4.2 การจ้างงาน	26
3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	27
3.6 กรรมวิธีการผลิต	28
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	29
3.8 สภาพและผังการผลิต	30
3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	31
3.10 การควบคุม และตรวจสอบผลิตภัณฑ์	32
3.11 การวิเคราะห์ GMP	32
3.12 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือในด้านการผลิต	33
3.12.1 ปัญหาด้านการผลิต	33
3.12.2 ความต้องการด้านการผลิต	33
บทที่ 4 การตลาด	35
4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	35
4.1.1 การบริหารการตลาด	35
4.1.2 การวางแผนการตลาด	35

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	35
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	36
4.3.1 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ	36
4.4 ราคาและตั้งราคา	37
4.5 การส่งเสริมการขาย	39
4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	39
4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	39
4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	39
4.6.1 ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มฯ	39
4.6.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	39
บทที่ 5 การเงิน	41
5.1 การบริหารการเงิน และการวางแผนการเงิน	41
5.1.1 การบริการการเงิน	41
5.1.2 การวางแผนทางการเงิน	41
5.2 แหล่งเงินทุน	42
5.3 ผลการดำเนินงาน และสภาพทางการเงิน	44
5.3.1 ผลการดำเนินงาน	44
5.3.2 สถานภาพทางการเงิน	46
5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	48
5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	48
5.4.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	48
บทที่ 6 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	49
6.1 SWOT Analysis	49
6.1.1 จุดแข็ง	49
6.1.2 จุดอ่อน	50
6.1.3 โอกาส	50
6.1.4 อุปสรรค	50

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.2 ศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มฯ	51
6.2.1 การจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	51
6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	51
6.2.3 ศักยภาพทางด้านยอดขาย	51
6.2.4 ศักยภาพการผลิต	53
6.2.5 ศักยภาพทางการตลาด	53
6.2.6 ศักยภาพทางการเงิน	54
บทที่ 7 บทสรุป	57
7.1 สรุปผลการศึกษา	57
7.1.1 การจัดการองค์กร	57
7.1.2 การผลิต	57
7.1.3 การตลาด	58
7.1.4 การเงิน	59
7.2 ศักยภาพการพัฒนา	59
7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	59
7.3.1 การจัดการองค์กร	59
7.3.2 การผลิต	59
7.3.3 การตลาด	60
7.3.4 การเงิน	60
เอกสารอ้างอิง	61
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 รายชื่อคณะกรรมการกลุ่มฯ	18
2.2 แหล่งให้ความสนับสนุน และช่วยเหลือกลุ่มฯ	19
3.1 ผลิตรายการของกลุ่มฯ	21
3.2 ช่วงระยะเวลาการผลิต	22
3.3 ปริมาณการผลิตรายรายการของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546	23
3.4 ช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบ	24
3.5 การจัดหาวัตถุดิบ	24
3.6 วัสดุ และอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ	25
3.7 บรรจุภัณฑ์	26
3.8 การใช้แรงงานและการจ้างงาน	27
3.9 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต	28
4.1 การพัฒนาผลิตรายการของกลุ่มฯ	36
4.2 ราคาและการตั้งราคาผลิตรายการของกลุ่มฯ	38
4.3 ราคาและการตั้งราคาผลิตรายการของกลุ่มฯ	38
5.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ	43
5.2 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546	44
6.1 ศักยภาพของผลิตรายการของกลุ่มฯ	52
6.2 อัตราส่วนทางการเงิน	55

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
2.1 ที่ตั้งของกลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	15
2.2 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ	17
3.1 กรรณวิธีการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ	29
3.2 สภาพสถานที่ผลิตของกลุ่มฯ	30
3.3 ผังการผลิตของกลุ่มฯ	31
4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	37

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

ในภาพรวมแล้วธุรกิจชุมชนของไทยขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วง 1 - 2 ปี ที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ดังจะเห็นได้จากในช่วงครึ่งปีแรก ปี 2547 สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) มียอดขายกว่า 29,000 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 82.9 ของเป้าหมายตลอดปี และมีผู้จดทะเบียนเป็นผู้ผลิตสินค้า OTOPT เป็น 37,704 ราย จาก 16,000 ราย ในปี 2546 โดยเป็นกลุ่มชุมชน 26,537 ราย หรือร้อยละ 70.4 ส่วนอีกร้อยละ 29.6 เป็นผู้ประกอบการ SMEs (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2547)

การพัฒนาธุรกิจในระดับชุมชนสอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทซึ่งเน้นหนักในเรื่องของวิสาหกิจชุมชน เพื่อยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน นอกจากนี้การส่งเสริมธุรกิจชุมชนจะมีส่วนช่วยอนุรักษ์และสืบสานศิลปวัฒนธรรมของแต่ละชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของชาติ อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตสินค้าชุมชนส่วนใหญ่ยังประสบปัญหาไม่สามารถขายสินค้าได้ตรงตามเป้าหมายที่ต้องการ ทั้งนี้ผู้ที่ผ่านการคัดสรรและได้ระดับ 5 ดาว เพียงร้อยละ 10 ที่มียอดขายที่น่าพอใจ ซึ่งจุดอ่อนของผู้ผลิตสินค้าในชุมชนส่วนใหญ่เกิดขึ้นในลักษณะเดียวกัน คือ ระบบการจัดการที่ไม่มีมาตรฐาน ผู้ผลิตไม่ให้ความสำคัญกับการออกแบบสินค้า บรรจุภัณฑ์ และการสร้างตราสินค้า ซึ่งเป็นหัวใจหลักในการจำหน่ายสินค้าในอนาคต (ฐานเศรษฐกิจ, อ้างจาก [ระบบออนไลน์] [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm))

แม้ธุรกิจชุมชนในภาพรวมจะมีการเติบโตค่อนข้างดีในช่วงที่ผ่านมา แต่ในระดับจุลภาคความสำเร็จของธุรกิจในแต่ละชุมชนค่อนข้างแตกต่างกันทั้งในด้านการประกอบการเชิงธุรกิจ อันนำมาซึ่งรายได้ของผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ตลอดจนคุณภาพของงานฝีมือและการใช้เทคโนโลยี ดังจะเห็นได้จากการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งปรากฏว่าผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพแตกต่างกันอย่างมาก และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดเลือกเข้าสู่โครงการแล้วก็ยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นไปได้อีกมาก จากการสำรวจเบื้องต้นได้พบว่า แม้สินค้าชุมชนได้เก็บเกี่ยวความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตยังคงประสบปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ปัญหาด้านวัตถุดิบ เทคโนโลยีการผลิต การกำหนดราคา และการจัดการองค์กร เป็นต้น (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก หมู่ที่ 3 ตำบลพบพระ อำเภอพบพระ จังหวัดตาก ที่ได้ริเริ่มดำเนินกิจกรรมนำภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิมมาเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพย์สินที่มีอยู่ในชุมชน สร้างรายได้ ลดรายจ่ายเพื่อการพึ่งพาตนเองและพึ่งพาซึ่งกันและกัน ให้กับสมาชิกกลุ่มในชุมชน โดยการจัดตั้งกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องขึ้นในหมู่บ้าน ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริมและใช้เวลาว่างให้เป็น

ประโยชน์ จากการดำเนินงานของกลุ่มฯ ที่ผ่านมามีปัญหาอยู่บ้างทั้งด้านการผลิต การตลาด รวมถึงการจัดการด้านการเงิน และการจัดการองค์กร จึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กรของกลุ่มข้าวกล้องพลังงานตก อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่างๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดการองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมไปถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่างๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไข ปัญหา ขจัดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน
3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น
4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่นๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจ

ชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน และอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก ตำบลพบพระ อำเภอพบพระ จังหวัดตาก ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่มฯ

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มฯ โดยมีกลุ่มฯ เป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (Participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มฯ หลายครั้ง (Multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านพบพระ ตำบลพบพระ อำเภอพบพระ จังหวัดตาก ซึ่งเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน และเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ เป็นกลุ่มที่มีการนำวัตถุดิบในชุมชน และทุนทางสังคมต่างๆ มาเพิ่มมูลค่าเพื่อสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

1.5.3 วิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่างๆ ของหน่วยประกอบการ ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงานกลุ่ม แต่ละกลุ่ม ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ ประวัติความเป็นมาของกลุ่ม ปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่มฯ การศึกษาครอบคลุม รูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของกลุ่ม โดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง ปรัชญาพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม และพิจารณาการดำเนินงานว่าสอดคล้องกับปรัชญาที่ตั้งไว้เพียงไร และเพราะเหตุใด ทั้งนี้เพื่อประเมิน ความเป็น “วิสาหกิจชุมชน” ของกลุ่ม โดยใช้ลักษณะ 7 ประการของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, 2546) เป็น

โครงสร้างการผลิต

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตนั้น จะประกอบด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต ต้นทุนและ ผลตอบแทนในการผลิตและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อัน ประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวม และกำไรรวม (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

1) ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

2) การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยี การผลิต จะศึกษาโดยกลุ่มฯ ให้ข้อมูล และเจ้าหน้าที่สังเกตการณ์ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร

3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อการผลิต

ต้นทุนรวมต่อการผลิต = ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต + ต้นทุนคงที่ต่อการผลิต

2. ต้นทุนต่อหน่วย

ต้นทุนต่อหน่วย = ต้นทุนรวมต่อการผลิต / ปริมาณการผลิตต่อการผลิต

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต = รายได้รวมต่อการผลิต - ต้นทุนรวมต่อการผลิต

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย = ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต / ปริมาณการผลิตต่อการผลิต

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต

ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต = รายได้รวมต่อการผลิต - ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละ

ราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาย่อย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

$$\text{อัตรากำไรต่อราคาขาย} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ราคาขายต่อหน่วย}) \times 100$$

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

$$\text{อัตรากำไรต่อต้นทุน} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ต้นทุนต่อหน่วย}) \times 100$$

6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้มยอดขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลักหมายถึงผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ที่มีศักยภาพมากที่สุดของหน่วยประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

2. ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด

$$= (\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลักต่อปี} / \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมต่อปี}) \times 100$$

3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

$$= (\text{กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี} / \text{ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี}) \times 100$$

4. ยอดขายรวมต่อปี

$$= \text{ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้เงินทุนนั้น จะใช้ข้อมูลรายหน่วยประกอบการนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อ

เป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1) **อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)** ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

$$= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)}$$

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

$$= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL = \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \quad (\text{เท่า})$$
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / CL \quad (\text{เท่า})$$
4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital) = CA – CL (บาท)

2) **อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)** อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

$$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
6. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$
7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$

9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / FA$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

$$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$

2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$

3. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt/Total Capitalization)

$$= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า})$$

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} = EBIT / I \quad (\text{เท่า})$$

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

(Fix Charge Coverage Ratio)

$$= EBIT / [I + \frac{\text{เงินต้น} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนจม}}{(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})}] \quad (\text{เท่า})$$

6. Degree of Financial Leverage

$$= EBIT / (EBIT - I) = EBIT / EBT \quad (\text{เท่า})$$

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ยอดขาย}) \times 100\%$$

$$= (EAT / S) \times 100\%$$

2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$= (GP / S) \times 100\%$$

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100\%$$

5) อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึงอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (EAT / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

$$= ((EAT/S) \times (S/TA)) \times 100\%$$

2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

$$= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (EBIT / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\%$$

$$= (EAT / \text{Equity}) \times 100\%$$

4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \quad (\text{บาท/หุ้น})$$

5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

$$(\text{Price to Earning Ratio})$$

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$

6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{ราคาตลาดต่อหุ้น}) \times 100\%$$

7. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{จำนวนสมาชิกที่ร่วมผลิต} \quad (\text{บาท/คน})$$

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

$$\begin{aligned} \text{เงินทุนหมุนเวียนที่ต้องการ} &= \text{เงินทุนในสต็อกวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป} \\ &+ \text{เงินลงทุนในลูกหนี้การค้า} \\ &+ \text{เงินลงทุนในสินค้าที่อยู่ในระหว่างกระบวนการผลิต} \\ &- \text{เครดิตที่ได้จากผู้ขายวัตถุดิบ} \end{aligned}$$

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 ทบทวนเอกสาร

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

เสรี พงศ์พิศ (2546: 39 - 46) ได้อธิบายความเป็นมาและให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนว่า วิสาหกิจชุมชน (SMCE หรือ small and micro community enterprise) คือ การประกอบการเพื่อการจัดการ “ทุน” ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง สำหรับ “ทุน” ในที่นี้ตามความหมายที่เสรี พงศ์พิศ ให้ความหมายไม่ได้หมายถึงเพียงแต่เงินอย่างเดียว แต่รวมถึง ทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคม (กฎเกณฑ์ทางสังคมที่ทำให้ผู้คนอยู่ร่วมกันเป็นชุมชน เป็นพี่น้องไว้ใจกัน) โดยสรุปแล้วลักษณะสำคัญของวิสาหกิจชุมชนมี 7 องค์ประกอบ คือ

1. ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
3. ทรัพยากรหรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือจากภายนอก
4. วิถีสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ สังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิถีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้วิคุณ และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

จารุพงศ์ พลเดช (2546) ได้ให้ความหมาย วิสาหกิจชุมชน ไว้ว่า การประกอบกิจการของชุมชน โดยคนในชุมชนเป็นเจ้าของกิจการ เพื่อการจัดการ “ทุน” ทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ และการพึ่งตนเองของครอบครัว และชุมชน และระหว่างชุมชน โดย “ทุน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) นั้นรวมถึงทุนที่เป็นเงิน ทุนที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ ดิน น้ำ ป่า ทุนที่เป็นผลผลิต ทุนความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิถีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายว่า เป็นการประกอบการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้

เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ด้านเศรษฐกิจ คือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัวและชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอดและพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชน เน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็น เครื่องมือเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจและสังคม เปรียบเป็นการสร้างรากฐานที่เข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ, 2542: 39)

จุดแข็งของวิสาหกิจชุมชน (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) คือ 1. ทุนทรัพยากร ความหลากหลายทางชีวภาพของท้องถิ่น 2. ทุนทางวัฒนธรรม ซึ่งคือ ภูมิปัญญานำมาประยุกต์ และผสมผสานสร้างสิ่งใหม่ๆ ที่มีคุณค่าและมูลค่า 3. ทุนทางสังคม อันได้แก่เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน ร่วมกันจัดตั้งองค์กรชุมชน และเครือข่ายในเชิงเศรษฐกิจ ร่วมกันจัดการทรัพยากรทางการผลิตต่างๆ วิสาหกิจชุมชน เป็นระบบที่มีหลากหลายกิจกรรมเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน เสริมกันแบบบูรณาการ ซึ่งกิจกรรมดังกล่าว จะนำมาซึ่งการลดรายจ่ายจากภายนอก และสามารถก่อให้เกิดรายได้แก่ครอบครัวและชุมชน ทั้งยังส่งเสริมให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็งจากการร่วมกันคิดและร่วมกันทำ

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

ขนาดของวิสาหกิจชุมชน สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ วิสาหกิจชุมชนขนาดย่อม มีสมาชิกมากกว่า 15 คน วิสาหกิจชุมชนขนาดจิ๋ว มีสมาชิก ตั้งแต่ 5 คนถึง 15 คน (กฤษฎา นิลศรี, 2545: 68)

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้นการลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่างๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้
- 2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่างๆ เพื่อให้สามารถ “แข่งขัน” ได้
- 3) วิสาหกิจชุมชนบริการ หมายถึง การประกอบการที่เกิดจากทักษะ ภูมิปัญญา และความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้บริการกับเกษตรกรในครอบครัว ชุมชน และบุคคลทั่วไป

ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้

1. ระดับครอบครัว คือการทำกินทำใช้ในครอบครัว สร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อภายนอก
2. ระดับชุมชนและเครือข่าย หมายถึง ทำโดยครอบครัวหรือกลุ่ม ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชนและเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชน และเครือข่าย
3. ระดับธุรกิจ หมายถึง การมีส่วนเกินของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมวงกว้าง

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษฎา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

1. กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ บนพื้นฐานการผลิต และทรัพยากรของชุมชนโดยมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ที่วางอยู่บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาของชุมชน
2. เป็นกระบวนการฟื้นฟู และพัฒนาระบบการจัดการของชุมชน โดยรูปแบบวิธีการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับยุคสมัย
3. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเอง และความพอเพียงของครอบครัว และชุมชน
4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว
- 2) วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน
- 3) วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย
- 4) วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง ดังนี้ (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2546)

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง

3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิ์ในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น

4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การฉวยโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด

6. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน

7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม

8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภคและผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค ส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ร่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงการวางแผนพัฒนาชุมชน แบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพและศักยภาพของตน สามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ชุมชนได้

2. กระบวนการสร้างทุนชุมชน/ทุนสังคม ที่มองครอบคลุมทั้งการสะสมเงินตรา จากน้อยสู่มาก เพื่อสร้างกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ซึ่งอาศัยเงินตราเป็นสื่อ และทุนทางสังคมที่มาจากบุคลากร

ภูมิปัญญา ประเพณีวัฒนธรรมชุมชน สถาบันในชุมชน สาธารณสมบัติ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน ฯลฯ ปัจจุบันชุมชนในชนบททุกภาคได้สร้างทุนชุมชน/สังคมในรูปแบบหลากหลายมากมาย

3. กระบวนการศึกษาวิจัย ในกระบวนการนี้ใหม่ควรเป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนา ได้แก่ แสวงหาความร่วมมือจากนักวิชาการ หรือสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภายนอกชุมชน กับส่งเสริมให้ชุมชนหรือสถาบันในชุมชน ทำงานวิจัยเอง เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นต่อไป โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชนกับหน่วยงานรัฐและองค์กรพัฒนาเอกชนหรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจและวางแผนการพัฒนาตนเอง

5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการทัศน์ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนาตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาดเครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้าและแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงสถาบันการเงินของเครือข่ายและการวางแผนพัฒนา หรือยุทธศาสตร์การพัฒนาตนเองอย่างมีพลัง

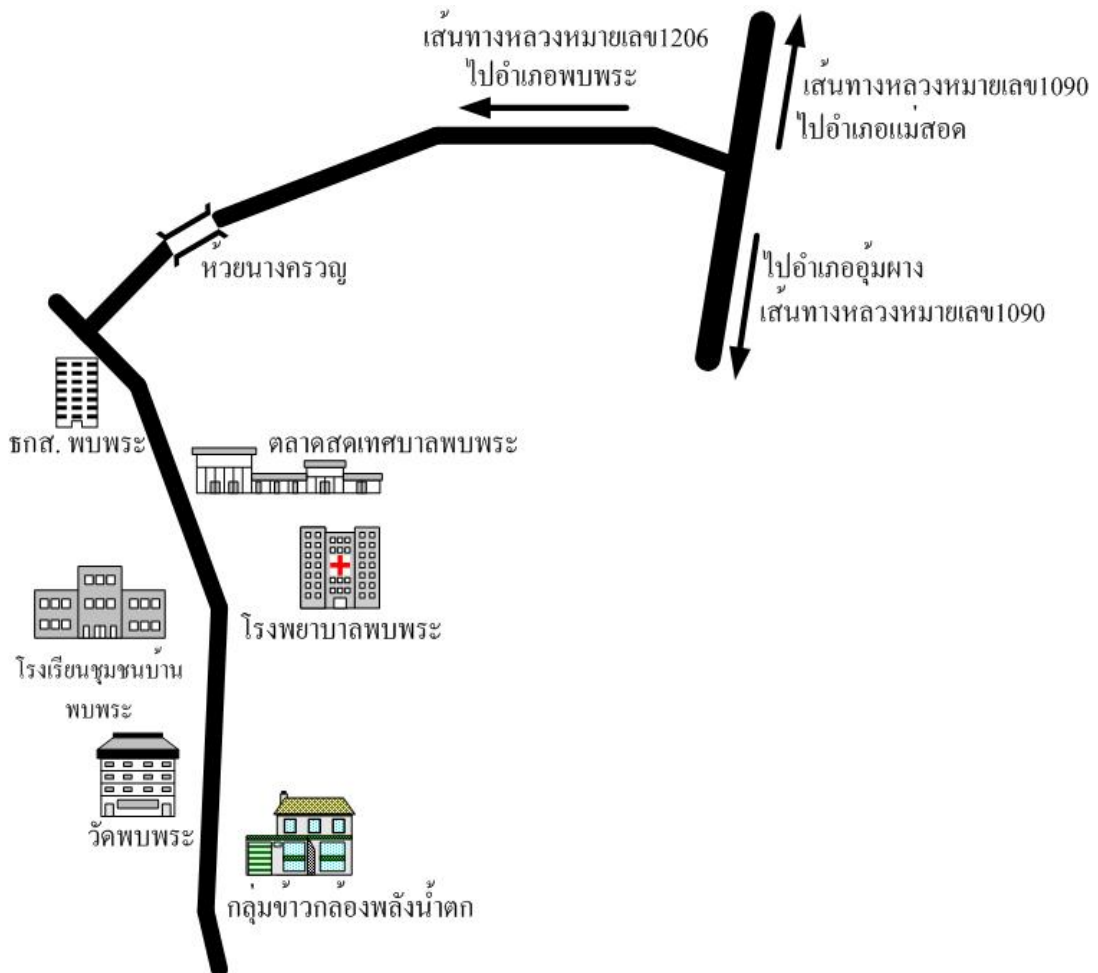
บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก

2.1.2 สถานที่ตั้ง : กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก (กลุ่มฯ) ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 27 หมู่ที่ 3 ตำบลพพระ อำเภอพพระ จังหวัดตาก โทรศัพท์ 055 - 569084, 01 - 0433227 แผนภาพที่แสดงที่ตั้งกลุ่มฯ แสดงดังแผนภาพที่ 2.1



แผนภาพที่ 2.1 ที่ตั้งของกลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก

2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีผู้นำที่มีบทบาทสำคัญต่อกลุ่มฯ คือ นายบรรพต อุตเรือน ตำแหน่งผู้นำกลุ่มฯ ปัจจุบันอายุ 60 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 เคยดำรงตำแหน่งผู้ใหญ่บ้าน ในปี พ.ศ.2514 – 2546 ดำรงตำแหน่งคณะกรรมการสุขาภิบาล ในปี พ.ศ. 2526 – 2540 ดำรงตำแหน่งอดีตนายกเทศมนตรีตำบลพบพระ ในปี พ.ศ.2540 – 2542 นายบรรพตทำหน้าที่ในการควบคุมการผลิต การบริหารงาน และให้คำปรึกษาเรื่องต่างๆ ของกลุ่มฯ

ผู้นำที่มีบทบาทต่อกลุ่มฯ อีกคนหนึ่ง คือ นางคำป้อ อุตเรือน ตำแหน่งประธานกลุ่มฯ ซึ่งเป็นภรรยา นายบรรพต อุตเรือน ปัจจุบันนางคำป้อ อายุ 54 ปี จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ทำหน้าที่ในการบริหารงานต่างๆ ของกลุ่มฯ เช่นเดียวกับตำแหน่งหัวหน้ากลุ่มฯ นายบรรพตและนางคำป้อ มีบุตร 2 คน คือ นายสมหมาย อุตเรือน อายุ 29 ปี และนางสาวปิยะวรรณ อุตเรือน อายุ 19 ปี ซึ่งกำลังศึกษาในระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงโรงเรียนพาณิชยการลานนา เชียงใหม่

2.2 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มชาวคลองพลึงน้ำตก

ความเป็นมาและจุดกำเนิดกลุ่มชาวคลองพลึงน้ำตก มีจุดเริ่มเมื่อปี พ.ศ. 2541 นายบรรพต อุตเรือน ได้เล็งเห็นประโยชน์ของการบริโภคข้าวกล้อง จึงได้คิดวิธีการทำข้าวกล้องโดยอาศัยสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยในการผลิต เนื่องจากบริเวณหลังบ้านของนายบรรพต มีน้ำฝายไหลผ่าน นายบรรพตจึงได้สร้างกังหันพลังน้ำขึ้นจากความคิดของตนเองและใช้กังหันพลังน้ำเป็นอุปกรณ์ในการหมุนเพลาคีร์องไม้และครกกระเดื่อง ทำให้ทุ่นแรงงานคนในการผลิตได้อย่างมาก ในระยะแรกนายบรรพตทำการผลิตข้าวกล้องในลักษณะธุรกิจของตนเอง ต่อมาในปี พ.ศ.2542 นายบรรพตได้เล็งเห็นว่ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในหมู่บ้านยังไม่มีกิจกรรมตัวในการทำกิจกรรมที่แน่นอน จึงเสนอให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเข้าร่วมในการผลิตข้าวกล้อง โดยอุปกรณ์การผลิตต่างๆ นายบรรพต ให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรใช้ในการผลิตในลักษณะให้เปล่า โดยสมาชิกเริ่มแรกของกลุ่มฯ มีจำนวน 25 คน มีการระดมทุนแรกเข้าคนละ 100 บาท โดยเงินดังกล่าวนำไปจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต จากนั้นได้เริ่มจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ของกลุ่มชาวคลองขึ้น โดยมีการออมทรัพย์คนละ 20 บาทต่อคนต่อเดือนจนถึงปัจจุบัน ซึ่งกลุ่มฯ ฝากเงินออมทรัพย์ไว้ที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์อำเภอพบพระ และยังไม่มีการนำเงินออมทรัพย์ออกมาใช้ ปัจจุบันกลุ่มฯ มีสมาชิกทั้งหมด 26 คน และมีการจดทะเบียนเป็นกลุ่มกับทางสำนักงานเกษตรอำเภอพบพระในปี พ.ศ.2547 และดำเนินการผลิตมาจนปัจจุบัน

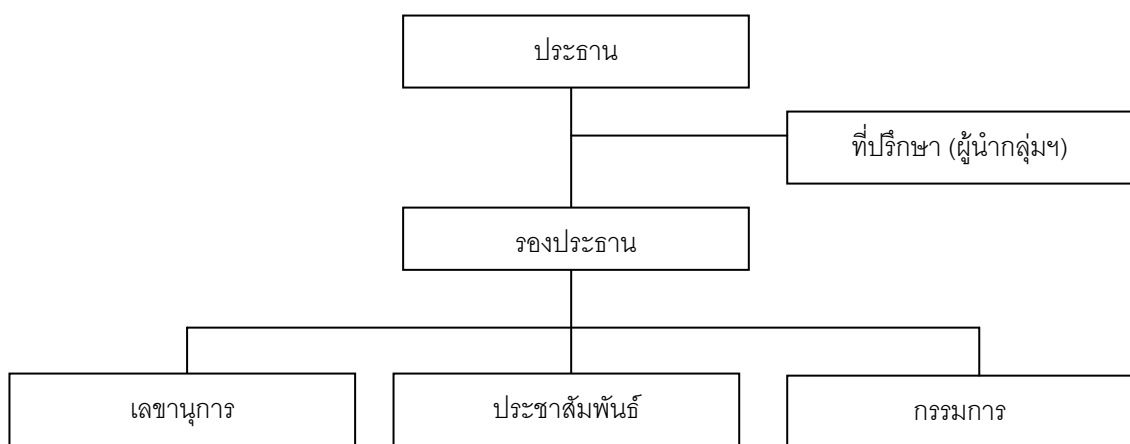
2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

บทบาทของกลุ่มฯ ที่มีต่อชุมชน เป็นลักษณะของการทำให้เกิดการจ้างงานในชุมชน เนื่องจากสมาชิกกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านและสมาชิกกลุ่มเกษตรกร เมื่อกลุ่มฯ มีกิจกรรมการผลิตจะทำให้เกิดการจ้างงานขึ้นในหมู่บ้าน ทำให้แรงงานเหล่านั้นไม่ต้องออกไปทำงานนอกพื้นที่ อีกทั้งกลุ่มผู้สูงอายุสามารถหารายได้เลี้ยงตัวเองและครอบครัวได้อีกด้วย นอกจากนี้ยังเป็นส่วนหนึ่งด้านการตลาดสินค้าเกษตรในการรับซื้อข้าวจากสมาชิกและคนในหมู่บ้านอีกด้วย

2.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานกลุ่มฯ

2.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กร

จากการรวมกันจัดตั้งเป็นกลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตกตั้งตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 และมีการจัดตั้งคณะกรรมการจำนวน 8 คน ใช้วิธีคัดเลือกจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ พิจารณาจากคุณสมบัติที่เหมาะสมของบุคคลแต่ละตำแหน่ง ซึ่งปัจจุบัน คณะกรรมการยังเป็นคณะกรรมการชุดเดิม ยังไม่มีการกำหนดวาระของคณะกรรมการที่แน่นอน และยังไม่มียกข้อบังคับการทำงานของคณะกรรมการ โครงสร้างการทำงานของคณะกรรมการของกลุ่มฯ แสดงดังแผนภาพที่ 2.2



แผนภาพที่ 2.2 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีการประชุมกันในทุกเดือนที่มีการผลิต โดยเรื่องที่ประชุมส่วนใหญ่เป็นเรื่องรายรับรายจ่ายในการผลิต การเตรียมงานการผลิตของกลุ่มฯ และการเตรียมงานในช่วงที่มีนักท่องเที่ยวมาศึกษาดูงานที่กลุ่มฯ ซึ่งส่วนใหญ่สมาชิกจะเข้าร่วมในการประชุมทุกครั้ง

2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

ถึงแม้ว่าคณะกรรมการกลุ่มฯ ได้แบ่งหน้าที่แต่ละบุคคลอย่างชัดเจน แต่ในทางปฏิบัติหน้าที่การบริหารงานกลุ่มฯ ในทุกๆ ด้านจะเป็นความรับผิดชอบของประธานกลุ่มฯ และผู้นำกลุ่มฯ ทั้งในด้านการผลิต การตลาด และการเงิน ทำให้ประธานและผู้นำกลุ่มฯ ต้องรับภาระการบริหารงานในทุกๆ ด้าน ทำให้ไม่สามารถพัฒนาในแต่ละด้านได้อย่างเต็มที่เท่าที่ควร

ตารางที่ 2.1 รายชื่อคณะกรรมการกลุ่มฯ

ชื่อ – สกุล	อายุ (ปี)	ระดับ การศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	ปัจจุบันเป็นสมาชิก	บทบาทภายในชุมชน
นายบรรพต อุดเรือน	60	มัธยมศึกษาปีที่ 6	ผู้นำกลุ่มฯ	ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายผลิต ฝ่ายควบคุมการบริหาร จัดการ จัดทำบัญชี	ทำ การเกษตร	ทำการเกษตร ทำข้าวกล้าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรทำนา	ประธานกลุ่มเกษตรกรทำ นา
นางคำป้อ อุดเรือน	54	มัธยมศึกษาปีที่ 3	ประธาน	ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายผลิต ฝ่ายควบคุมการบริหาร จัดการ ฝ่ายตลาด	ทำ การเกษตร	ทำการเกษตร ทำข้าวกล้าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรทำนา	ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน และ อาสาสมัครสาธารณสุข ชุมชน
นางติบ จันชิง	63	ประถมศึกษาปีที่ 4	รอง ประธาน	ฝ่ายผลิต บริหารจัดการ และทำหน้าที่ทางการ ตลาด	ทำ การเกษตร	ทำการเกษตร ทำข้าวกล้าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรทำนา	-
นางอุบล เพ็ชรโนรา	65	ประถมศึกษาปีที่ 4	เหรัญญิก	ฝ่ายผลิตและทำหน้าที่ ทางการตลาด	ทำ การเกษตร	ทำการเกษตร ทำข้าวกล้าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรทำนา	-
นางมุล ฤาชัย	67	ประถมศึกษาปีที่ 4	เลขานุการ	จัดบันทึกการประชุม	ทำ การเกษตร	ทำการเกษตร ทำข้าวกล้าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรทำนา	-
นางนวนจันทร์ ปวง สุตะ	59	ประถมศึกษาปีที่ 4	ประชาสัมพันธ์	แจ้งข่าวสารต่างๆ ให้ สมาชิกกลุ่มฯ รับรู้	ทำ การเกษตร	ทำการเกษตร ทำข้าวกล้าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรทำนา	-
นางแก้ว วงษ์สวัสดิ์	66	ประถมศึกษาปีที่ 4	กรรมการ	ฝ่ายผลิต	ทำ การเกษตร	ทำการเกษตร ทำข้าวกล้าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรทำนา	-
นางสีไร ใจรงกา	60	ประถมศึกษาปีที่ 4	กรรมการ	ฝ่ายผลิต	ทำ การเกษตร	ทำการเกษตร ทำข้าวกล้าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรทำนา	-

ที่มา : จากการสำรวจ

2.5 แหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร อำเภอพบพระ สำนักงานเกษตรอำเภอพบพระและสำนักงานเกษตรจังหวัดตาก ศูนย์การศึกษาชนออกโรงเรียน อำเภอพบพระและสมาชิกสภาจังหวัด ทั้งในด้านเงินทุน ความรู้และอุปกรณ์การผลิตต่างๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ

แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ	ปีที่ได้รับความช่วยเหลือ	ลักษณะความสนับสนุนและช่วยเหลือ
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรอำเภอพบพระ จังหวัดตาก	2545	เงินทุนกู้ยืมเพื่อการผลิต 110,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.5 ต่อปี ระยะเวลาการกู้ยืม 5 ปี
	2546	เงินทุนกู้ยืมเพื่อการผลิต 60,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.5 ต่อปี ระยะเวลาการกู้ยืม 5 ปี
	2547	เงินทุนกู้ยืมเพื่อการผลิต 100,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.5 ต่อปี ระยะเวลาการกู้ยืม 5 ปี
สำนักงานเกษตรอำเภอพบพระและสำนักงานเกษตรจังหวัดตาก	2546	สนับสนุนอุปกรณ์การผลิต เครื่องบรรจุถุงแบบเหยียบ มูลค่า 4,500 บาท จำนวน 1 เครื่อง
	2547	จัดส่งตัวแทนกลุ่มฯ ไปอบรมด้านการตลาดที่จังหวัดนครนายก
ศูนย์การศึกษาชนออกโรงเรียน	2545	ให้การสนับสนุนการศึกษาดูงาน ณ กลุ่มน้ำข้าวกล้อง อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก แก่ตัวแทนกลุ่มฯ
สมาชิกสภาจังหวัด	2546	สนับสนุนอุปกรณ์การผลิต เครื่องบรรจุถุงแบบเหยียบ มูลค่า 4,500 บาท จำนวน 1 เครื่อง

ที่มา : จากการสำรวจ

บทที่ 3

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

3.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเพียงชนิดเดียว คือ ข้าวกล้อง บรรจุถุงละ 2 กิโลกรัม แต่เนื่องจากการผลิตข้าวกล้อง มีผลิตภัณฑ์พลอยได้ (By Product) เกิดขึ้นด้วย ผลิตภัณฑ์พลอยได้เหล่านั้น ได้แก่ ข้าวท่อน ปลายข้าว และรำ ซึ่งผลิตภัณฑ์พลอยได้สามารถนำไปจำหน่ายและสร้างรายได้จากการผลิตได้อีกด้วย รายละเอียดผลิตภัณฑ์มีดังนี้ (ตารางที่ 3.1)

ข้าวกล้อง เป็นข้าวเปลือกที่ทำการกระเทาะเปลือกโดยเครื่องกระเทาะเปลือกและนำไปตำด้วยครกกระเดื่อง เป็นข้าวที่ไม่ถูกขัดสีมากนัก และมีเมล็ดที่สมบูรณ์ไม่แตกหัก

ข้าวท่อน เป็นเมล็ดข้าวที่เกิดจากการแตกหักของข้าวกล้อง ทำให้มีลักษณะเป็นเมล็ดข้าวที่ไม่เต็มเมล็ด

ปลายข้าว เป็นส่วนหนึ่งของข้าวที่อยู่ส่วนปลายของเมล็ดข้าวที่ได้จากการตำข้าว

รำ เป็นเศษข้าวที่ได้จากการตำข้าว

ตารางที่ 3.1 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ผลิตภัณฑ์หลัก	
ข้าวกล้อง	บรรจุถุงละ 2 กิโลกรัม
ผลิตภัณฑ์พลอยได้ (By Product)	
ข้าวท่อน	บรรจุถุงละ 15 กิโลกรัม
ปลายข้าว	บรรจุถุงละ 15 กิโลกรัม
รำ	บรรจุถุงละ 7 กิโลกรัม

ที่มา : จากการสำรวจ

3.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

3.2.1 การบริหารการผลิต

ในการผลิตแต่ละครั้ง ผู้บริหารการผลิตของกลุ่มฯ คือ ผู้นำกลุ่มฯ และประธานกลุ่มฯ ซึ่งจะบริหารจัดการทั้งในด้านการจัดหาวัตถุดิบในการผลิต การควบคุมดูแลในการผลิตทุกขั้นตอน บรรจุหีบห่อเพื่อเตรียมส่งมอบสินค้า จนกระทั่งส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า การผลิตจะทำการผลิตที่บ้านของประธานและผู้นำกลุ่มฯ สมาชิกที่มาทำการผลิตจะเป็นในลักษณะการจ้างงานเป็นรายวัน การจ้างงานส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับ การคัดเลือกเมล็ดข้าว การคัดข้าว การทำความสะอาด ซึ่งจะใช้สตรีหรือผู้สูงอายุในหมู่บ้าน ในส่วนของแรงงานผู้ชายส่วนใหญ่ จะทำหน้าที่เกี่ยวกับงานที่ต้องใช้กำลังหรือแรงงานมาก เช่น การขนส่ง เป็นต้น

3.2.2 การวางแผนการผลิต

การวางแผนด้านการผลิตประธานและผู้นำกลุ่มฯ จะเป็นผู้วางแผนด้านการผลิต โดยจะวางแผนตั้งแต่การจัดซื้อข้าวเปลือกที่จะนำมาใช้เป็นวัตถุดิบ จะพิจารณาเกษตรกรแต่ละรายในด้านการจัดการ การดูแลรักษาข้าวในนาในระหว่างการผลิต ว่าเกษตรกรรายใดมีการพ่นยาฆ่าแมลงหรือพื้นที่นาของเกษตรกรรายใดมีโรคแมลงระบาดหรือไม่ ความชื้นของข้าวที่ทำการเก็บเกี่ยวมีความเหมาะสมหรือไม่ ซึ่งผู้นำกลุ่มฯ สามารถหาข้อมูลเกษตรกรแต่ละรายได้เนื่องจากเป็นผู้นำเกษตรกรในพื้นที่ นอกจากปัจจัยเกี่ยวกับการดูแลจัดการนาข้าวของเกษตรกรแล้ว ในส่วนของการวางแผนเกี่ยวกับปริมาณการผลิต ประธานและผู้นำกลุ่มฯ จะพิจารณาการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก โดยส่วนมากจะทำการผลิตข้าวกล้องเพื่อจำหน่ายไว้ประมาณ 30 – 45 กิโลกรัม นอกจากนี้ กลุ่มฯ ยังมีแผนที่จะผลิตข้าวกล้องที่เป็นข้าวเหนียวในปี พ.ศ. 2547 เนื่องจากประธานและสมาชิกกลุ่มฯ ปลูกข้าวเหนียวเพิ่มขึ้น การผลิตของกลุ่มฯ จะทำการผลิตมากในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนเมษายน เฉลี่ยเดือนละ 15 วัน ในช่วงเดือนพฤษภาคมและเดือนธันวาคม จะเป็นช่วงที่กลุ่มฯ ทำการผลิตปกติประมาณ 10 วันต่อเดือน และในช่วงเดือนตุลาคมและพฤศจิกายนเป็นช่วงที่กลุ่มฯ ทำการผลิตน้อยหรือประมาณ 5 วันต่อเดือน ในช่วงฤดูฝนเดือนมิถุนายนถึงเดือนกันยายนกลุ่มฯ จะไม่มีการผลิตเนื่องจากปัจจัยทางสภาพภูมิอากาศที่เป็นอุปสรรคในการผลิต ช่วงระยะเวลาการผลิตของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ช่วงระยะเวลาการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ช่วงระยะเวลาการผลิต (ปี พ.ศ. 2546)											
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ข้าวกล้อง	←————→				←---→					←-----→	←---→	

หมายเหตุ :
 ช่วงเวลาที่ทำการผลิตมาก
 ช่วงเวลาที่ทำการผลิตปกติ
 ช่วงเวลาที่ทำการผลิตน้อย

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตาราง 3.3 ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ใน ปี พ.ศ. 2546

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ประมาณการผลิตต่อเดือน												รวม
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	
ผลิตภัณฑ์หลัก														
ข้าวกล้อง	กิโลกรัม	1,125	1,125	1,125	1,125	750	-	-	-	-	375	375	750	6,750
ผลิตภัณฑ์พลอยได้ (By Product)														
ข้าวฟ่อน	กิโลกรัม	225	225	225	225	150	-	-	-	-	75	75	150	1,350
ปลายข้าว	กิโลกรัม	15	15	15	15	10	-	-	-	-	5	5	10	90
รำ	กิโลกรัม	30	30	30	30	20	-	-	-	-	10	10	20	180

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

3.3.1 วัตถุดิบ

การจัดหาปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ สามารถจัดหาซื้อได้ในพื้นที่ ซึ่งวัตถุดิบในการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ มีเพียงชนิดเดียว คือ ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ 105 นายบรรพต ผู้นำกลุ่มฯ จะเป็นผู้จัดซื้อจากเกษตรกรในหมู่บ้าน ซึ่งจะทำการศึกษาเลือกเกษตรกรที่มีการจัดการนาข้าวที่ปลอดภัย ไม่มีสารพิษตกค้าง นายบรรพต จัดซื้อครั้งละประมาณ 5,000 ถึง บรรพตถึงละ 10 กิโลกรัมๆ ละ 85 บาท ซึ่งเป็นราคาที่รวมค่าขนส่งแล้ว โดยข้าวเปลือกร้อยละ 90 จะขายปลีกในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม และมีเพียงร้อยละ 10 เท่านั้นที่นำไปทำข้าวกล้อง ช่วงเวลาในการจัดซื้อจะจัดซื้อปีละ 1 – 2 ครั้ง ในช่วงเดือนธันวาคมถึงมกราคม เนื่องจากเป็นช่วงที่เก็บเกี่ยวข้าวนาปีในพื้นที่ รายละเอียดช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบและการจัดหาวัตถุดิบในการผลิตของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 3.4 และ 3.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.4 ช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบ	ช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบ											
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ข้าวเปลือก	↔											↔

หมายเหตุ: ↔ ช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบ

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.5 การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/ หน่วย)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่ใน การจัดซื้อ	ปริมาณ การซื้อต่อ ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง
ข้าวเปลือกเจ้า หอมมะลิ 105	10 กิโลกรัม	85	เกษตรกรในหมู่บ้าน	ปีละ 1 – 2 ครั้ง	50,000 กิโลกรัม	จ่ายสด	ขนส่งเอง

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.2 วัสดุ และอุปกรณ์การผลิต

วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ มาจาก 2 แหล่ง คือ จากประธานกลุ่มฯ และจากการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก ซึ่งวัสดุ อุปกรณ์ส่วนใหญ่จะได้มาจากประธานกลุ่มฯ เช่น ชุดกังหันวิดน้ำ โรงเรือนการผลิต โรงเรือนเก็บวัตถุดิบ เป็นต้น มีเพียงบางส่วนที่ได้จากการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก เช่น เครื่องบรรจุแบบเหียบ รายละเอียดวัสดุ อุปกรณ์การผลิต ดังปรากฏในตารางที่ 3.6

ตารางที่ 3.6 วัสดุ และอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ

วัสดุ อุปกรณ์การผลิต	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ปีที่ได้มา (พ.ศ.)	ลักษณะการได้มา
กั๊งหั่นและชุดแกนหมุน	ชุด	1	30,000	10	2541	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ
เครื่องม่ (ไม่รวมตะกร้า)	เครื่อง	1	4,000	10	2541	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ
ตะกร้าเครื่องม่	เครื่อง	1	1,500	2	2545	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ
ครกกระเดื่อง	เครื่อง	2	1,400	10	2541	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ
กระดัง	ใบ	7	80	10	2541	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ
เหิง	ใบ	4	60	10	2541	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ
ถั่ง	ใบ	20	90	10	2541	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ
ตราซั้ง	อัน	1	150	10	2541	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ
เครื่องบรรจุถุงแบบเหยียบ	เครื่อง	2	4,500	10	2546	จากการสนับสนุนจากสำนักงาน เกษตรอำเภอและสมาชิกสภาจังหวัดฯ
ถุงปุ๋ยบรรจุข้าวเปลือก	ถุง	30	4	2	2545	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ
โรงเรือนผลิต	หลัง	1	5,000	10	2541	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ
โรงเรือนเก็บข้าวและอุปกรณ์	หลัง	2	30,000	10	2541	จัดซื้อจากเงินเงินของประธานกลุ่มฯ

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.3 บรรจุภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีการบรรจุภัณฑ์อยู่ในถุงพลาสติกที่สามารถบรรจุข้าวได้ครั้งละ 2 กิโลกรัม เป็นถุงพลาสติกใส และถุงพลาสติกหิ้วในกรณีที่ถูกค้าซื้อในปริมาณมาก ซึ่งบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถซื้อได้ตามร้านค้าในหมู่บ้าน รายละเอียดของบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 3.7

ตารางที่ 3.7 บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	การชำระเงิน
ถุงพลาสติกบรรจุข้าว	ใบ	1	ร้านค้าในหมู่บ้าน	เงินสด
ถุงพลาสติกหิ้วขนาด 9 นิ้ว x 12 นิ้ว	ใบ	0.25	ร้านค้าในหมู่บ้าน	เงินสด

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.4 การตรวจสอบคุณภาพ และการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบในการจัดซื้อแต่ละครั้งนั้น นายบรรพต ผู้นำกลุ่มฯ จะเป็นผู้คัดเลือก และตรวจสอบคุณภาพของข้าวเปลือกที่จะทำการซื้อจากเกษตรกรแต่ละราย โดยคัดเลือกจากการจัดการดูแลนาข้าว การพ่นยาฆ่าแมลง การเป็นโรคแมลงของนาข้าว ความชื้น และคุณภาพของข้าว เมื่อได้ข้าวเปลือกซึ่งจะบรรจุไว้ในกระสอบปุ๋ยแล้ว จะนำมาจัดเก็บไว้ในยุ้งฉางหรือโรงเรือนในการจัดเก็บวัตถุดิบที่บ้านของประธานกลุ่มฯ ซึ่งเป็นโรงเรือนไม้ยกพื้น เพื่อป้องกันหนูกัดแทะ ในส่วนของการตรวจสอบคุณภาพของข้าวที่สีหรือม่แล้ว จะทำการตรวจสอบและคัดเลือกในระหว่างกระบวนการผลิต โดยผู้ตรวจสอบคือแรงงานจ้างที่ทำการคัดเลือก และคัดแยกเมล็ดข้าวกลั่นนั่นเอง

3.4 แรงงานและการจ้างแรงงาน

3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

แรงงานในการผลิต จะเป็นสมาชิกกลุ่มฯ การผลิตแต่ละครั้งใช้แรงงานประมาณ 4 - 10 คน ขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าในแต่ละช่วงการผลิต ในกรณีที่ต้องการเพิ่มกำลังการผลิต กลุ่มฯ สามารถจัดหาแรงงานในการผลิต ซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่มฯ เพิ่มเพื่อรองรับการเพิ่มกำลังการผลิตเหล่านั้นได้ทันที สมาชิกแต่ละคนทำการผลิตจะช่วยกันทำงานในทุกขั้นตอนการผลิต โดยมีประธานและผู้นำกลุ่มฯ เป็นผู้ควบคุมดูแลและช่วยในการผลิต

3.4.2 การจ้างงาน

ลักษณะการจ้างงานของกลุ่มฯ จะจ่ายค่าแรงงานเป็นรายวัน โดยสมาชิกจะได้ค่าจ้างคนละ 80 บาทต่อวัน ซึ่งจะทำงานตั้งแต่การนำข้าวไปกระเทาะเปลือกข้าวเปลือกจนถึงการบรรจุถุงพร้อมจำหน่าย โดยสมาชิกจะทำการผลิตเปลี่ยนกันมาหรือหากว่างจากงานประจำก็จะมาทำการผลิตที่กลุ่มฯ แรงงานและการจ้างงานในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 3.8

ตารางที่ 3.8 การใช้แรงงานและการจ้างงาน

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะของงาน/หน้าที่	จำนวนแรงงานที่ใช้ (คน)				ลักษณะการจ้างงาน	อัตราค่าจ้างต่อคน	สถานภาพการเป็นสมาชิกกลุ่มฯ
		ประจำ		ชั่วคราว				
		ชาย	หญิง	ชาย	หญิง			
ข้าวกล้อง	ทำการผลิตและบรรจุ	-	-	-	4 - 10	จ้างงานรายวัน	80 บาทต่อวัน	เป็นสมาชิกกลุ่มฯ

ที่มา : จากการสำรวจ

3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

จากการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ สามารถคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้ (ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตอย่างละเอียด แสดงดังตารางภาคผนวก ค.1)

ข้าวกล้อง ต้นทุนการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ จากการคำนวณมีค่าเท่ากับ 35.60 บาทต่อถุง ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 63.66 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดและต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงานการผลิต และต้นทุนคงที่ในส่วนของคุณค่าเสื่อมอุปกรณ์การผลิตต่างๆ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.97 และ 10.12 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	31.20	บาทต่อถุง
ต้นทุนการผลิตเงินสด	31.20	บาทต่อถุง
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	35.60	บาทต่อถุง
ราคาขาย (ขายส่ง)	45.00	บาทต่อถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	13.80	บาทต่อถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	13.80	บาทต่อถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	9.40	บาทต่อถุง
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 30.67	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 30.67	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ 20.88	
ราคาขาย (ขายปลีก)	50.00	บาทต่อถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	18.80	บาทต่อถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	18.80	บาทต่อถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	14.40	บาทต่อถุง
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 37.60	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 37.60	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ 28.79	

3.6 กรรมวิธีการผลิต

กรรมวิธีการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ มีรายละเอียดดังนี้

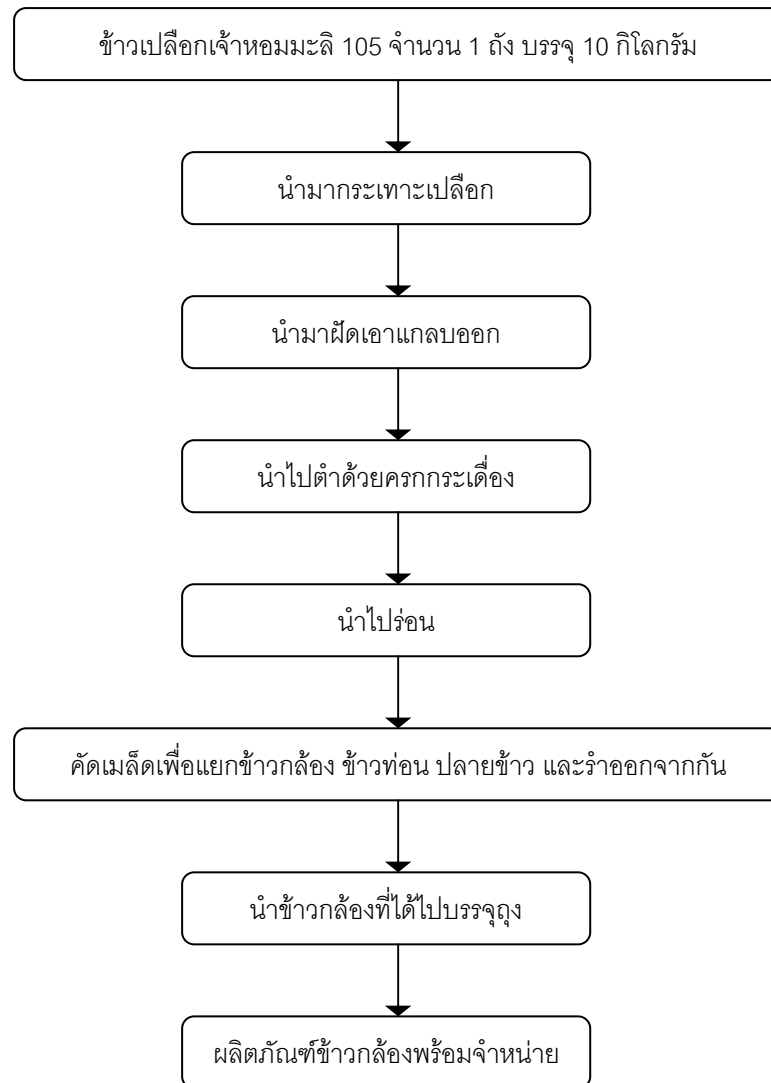
ข้าวกล้อง

ขั้นตอนแรก จัดเตรียมวัตถุดิบในการผลิต คือ ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ 105 ปริมาณ 1 ถังข้าวเปลือก หรือน้ำหนัก 10 กิโลกรัม จากนั้นไปเปิดประตูน้ำเพื่อให้แรงดันของน้ำไปหมุนกังหันวิดน้ำ เมื่อกังหันเริ่มหมุนจึงต่อสายพานตรงแกนกังหันเข้ากับเครื่องมือหรือเครื่องกระเทาะเปลือกและครกกระเดื่อง โดยครกกระเดื่องจะมีไม้เป็นแกนเพื่อไม่ให้ครกกระเดื่องทำงาน นำข้าวเปลือกที่เตรียมไว้เทลงบริเวณตะกร้าของเครื่องมือ และนำถึงพลาสติกมารองข้าวที่กระเทาะเปลือกเสร็จแล้ว เครื่องไม่จะกระเทาะข้าวเปลือกออกมาพร้อมเปลือกข้าว ซึ่งต้องนำมาผัดเพื่อให้เปลือกข้าวหรือแกลบออก จากนั้นนำข้าวที่ได้นำไปตำด้วยครกกระเดื่อง โดยต้องนำแกนไม้ออกเพื่อให้ครกกระเดื่องทำงาน นำข้าวที่ได้จากการตำนำไปร่อนด้วยเหียงและกระด้ง จากนั้นคัดแยกส่วนต่างๆ ของข้าวออกจะได้ข้าวกล้อง 7.5 กิโลกรัม ข้าวท่อน 1.5 กิโลกรัม ปลายข้าว 0.1 กิโลกรัม และรำข้าว 0.2 – 0.3 กิโลกรัม ซึ่งสัดส่วนนี้ขึ้นอยู่กับความชื้นของข้าว ถ้าข้าวไม่ชื้นมากจะได้ส่วนที่เป็นข้าวกล้องในสัดส่วนดังกล่าว เมื่อทำการคัดแยกข้าวกล้องแล้วจึงนำไปทำการบรรจุด้วยเครื่องปิดผนึก จากนั้นจะได้ข้าวกล้องพร้อมจำหน่าย

ตารางที่ 3.9 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ	อุปกรณ์การผลิต
ข้าวกล้อง	- ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ 105	- กังหันและชุดแกนหมุน - เครื่องไม่หรือเครื่องกระเทาะเมล็ด - ครกกระเดื่อง - กระด้ง - เหียง - ถังพลาสติก - ตราขี้ - เครื่องปิดผนึก
ปริมาณการผลิตต่อครั้ง :	ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ 10 กิโลกรัม ได้ ข้าวกล้อง 7.5 กิโลกรัม ข้าวท่อน 1.5 กิโลกรัม ปลายข้าว 0.1 กิโลกรัม และรำ 0.2 – 0.3 กิโลกรัม	

ที่มา : จากการสำรวจ



แผนภาพที่ 3.1 กรรมวิธีการผลิตข้าวกล้างของกลุ่มฯ

3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

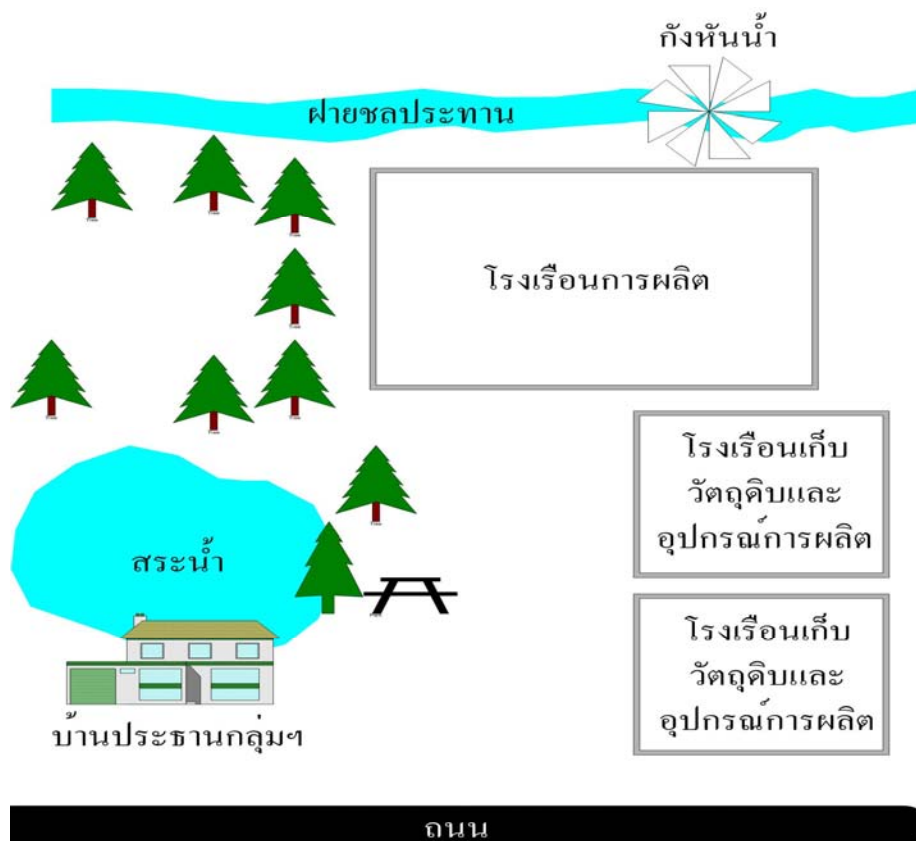
จากการที่ต้องใช้แรงงานคนในการหมุนเครื่องโม่หรือเครื่องกระเทาะเปลือกข้าว และต้องใช้แรงงานคนในการเหยียบเครื่องตำข้าวที่เป็นครกกระเดื่อง แต่กลุ่มฯ มีความคิดสร้างสรรค์ในการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของพื้นที่ คือ กังหันที่ใช้พลังงานน้ำ ซึ่งนำมาหมุนเครื่องกระเทาะเปลือกข้าว และครกกระเดื่องให้สามารถทำงานได้ ซึ่งทำให้ไม่ต้องใช้แรงงานคนในกระบวนการดังกล่าว ซึ่งการใช้งังหันจากพลังงานน้ำนี้ ถือได้ว่าเป็นจุดเด่นหรือจุดขายของกลุ่มฯ ที่จะทำให้เป็นที่จดจำของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

3.8 สภาพและผังการผลิต

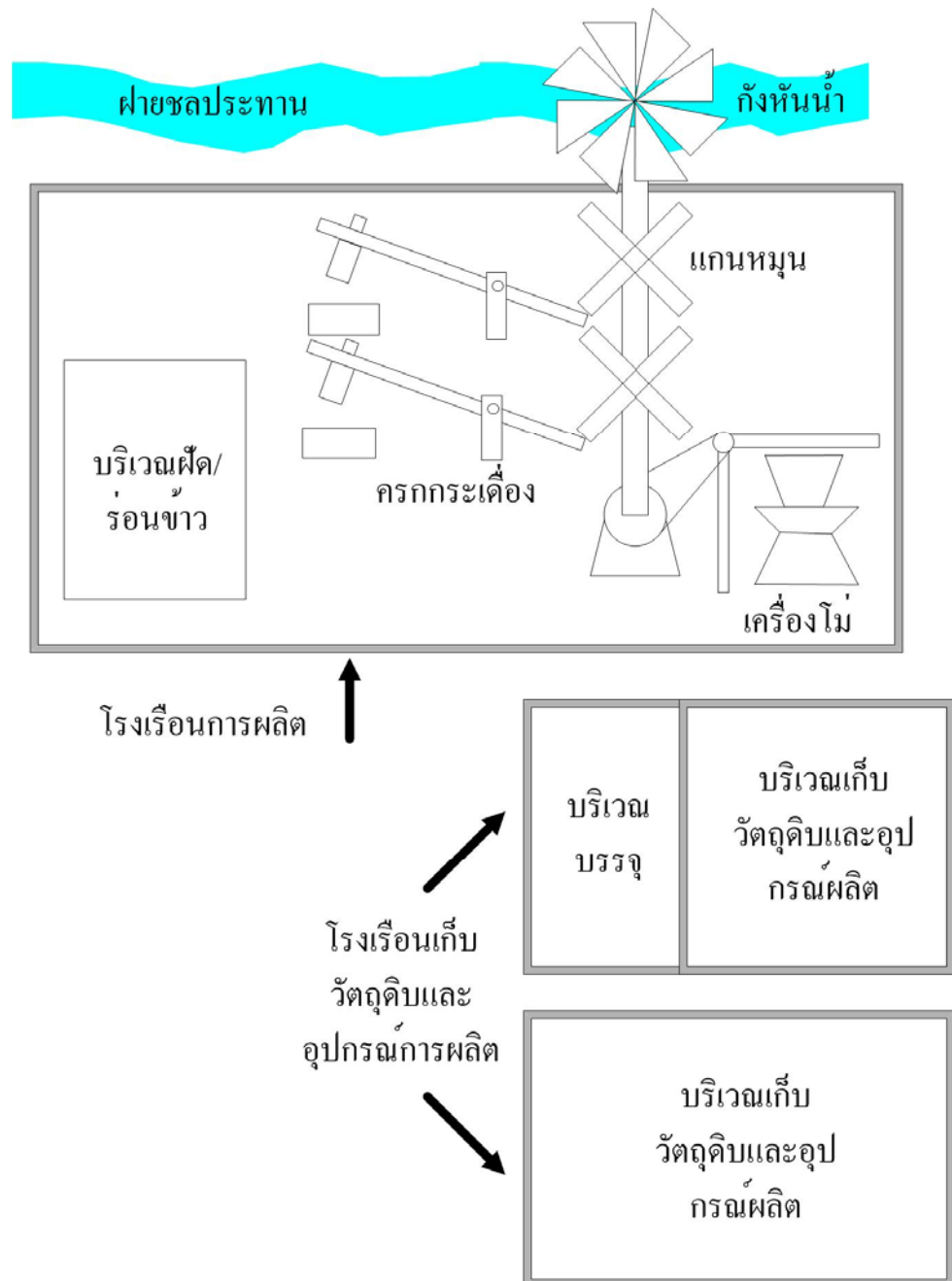
สถานที่ทำการผลิตของกลุ่มฯ จะตั้งอยู่ในบริเวณบ้านของประธานกลุ่มฯ โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ โรงเรือนส่วนทำการผลิต และโรงเรือนในส่วนเก็บวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต (แผนภาพที่ 3.2)

โรงเรือนการผลิต มีลักษณะเป็นโรงเรือนเปิดโล่ง มุงด้วยหญ้าคา ใช้งบประมาณในการก่อสร้างเป็นของประธานกลุ่มฯ รวมมูลค่า 5,000 บาท สร้างในปี พ.ศ. 2541 ภายในโรงเรือนมีบริเวณที่วางอุปกรณ์เครื่องมือหรือเครื่องกระเทาะเปลือกข้าว ครกกระเดื่อง บริเวณที่ใช้ฝักร่อนข้าว และแกนหมุนของกังหันพลังน้ำ โดยมีกังหันอยู่บริเวณนอกโรงเรือนด้านติดกับฝายน้ำชลประทาน

โรงเรือนเก็บวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต มีจำนวน 2 หลัง งบประมาณในการก่อสร้างเป็นของประธานกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2541 มูลค่าหลังละ 30,000 บาท หลังแรกมีลักษณะเป็นโรงเรือนยกพื้นลักษณะเป็นอุ้งฉาง โรงเรือนอีกหลังเป็นโรงเรือนเปิดโล่ง หลังคามุงด้วยสังกะสี โรงเรือนทั้ง 2 หลัง มีไว้สำหรับเก็บวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตต่างๆ รวมถึงเป็นสถานที่ทำการบรรจุผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผังโรงเรือนการผลิตและโรงเรือนเก็บวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตแสดงดังแผนภาพที่ 3.3



แผนภาพที่ 3.2 สภาพสถานที่ผลิตของกลุ่มฯ



แผนภาพที่ 3.3 ผังการผลิตของกลุ่มฯ

3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ของเสียที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิต ได้แก่ ฝุ่นละอองจากการผัดร่อนข้าวและเศษเปลือกข้าวหรือแกลบที่เกิดจากกระบวนการผลิต ซึ่งเศษเปลือกข้าวที่เกิดจากกระบวนการผลิตกลุ่มฯ จะปัดกวาดและรวบรวมเพื่อนำไปทิ้ง หรือนำไปเป็นปุ๋ยให้ต้นไม้ในสวนของสมาชิก ในส่วนของฝุ่นละอองที่เกิดระหว่างการผลิต กลุ่มฯ ยังไม่มีการสวมใส่อุปกรณ์ป้องกันฝุ่นละออง ทำให้อาจมีภาวะหายใจระคายเคืองตา และมีปัญหาระบบทางเดินหายใจอยู่

บ้าง แต่สมาชิกกลุ่มฯ ยังไม่ได้ตระหนักถึงปัญหานี้มากนัก เนื่องจากฝุ่นละอองดังกล่าวเกิดขึ้นไม่มากนัก เพราะทำการผลิตครั้งละไม่มาก

3.10 การควบคุมและตรวจสอบผลิตภัณฑ์

การควบคุมและตรวจสอบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะมีประธาน และสมาชิกช่วยกันควบคุมและตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ โดยจะดูแลในระหว่างกระบวนการผลิต จนถึงการบรรจุ ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมีสิ่งปลอมปนน้อย และหากผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องของกลุ่มฯ เป็นมอดหรือมีเชื้อราปลอมปนก่อนส่งมอบให้ลูกค้า กลุ่มฯ จะทำการคัดออก และไม่จำหน่ายให้ลูกค้า เนื่องจากอาจเกิดอันตรายจากการบริโภค

3.11 การวิเคราะห์ GMP

สัญลักษณ์ของสถานที่ตั้งและสถานที่ผลิต

สถานที่ตั้งและอาคารผลิตของกลุ่มฯ ตั้งอยู่ภายในบ้านของประธาน ซึ่งอยู่ทางด้านหลังของตัวบ้าน ห้องผลิตมีการดูแลความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ ที่ตั้งโดยรอบไม่อยู่ใกล้แหล่งขยะ หรือแหล่งที่มีการเลี้ยงสัตว์ เนื่องจากเป็นโรงเรือนในลักษณะเปิดโล่งทำให้สามารถระบายอากาศ และให้อากาศถ่ายเทได้เป็นอย่างดี มีหลอดไฟแสงสว่างเพียงพอ ในส่วนของโรงเรือนจัดเก็บวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต ในส่วนบริเวณจัดเก็บวัตถุดิบเป็นโรงเรือนที่มีประตูปิดมิดชิด ยกพื้นสูงเพื่อป้องกันหนูหรือสัตว์อื่นกัดแทะ

เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

เนื่องจากลักษณะการผลิตไม่ยุ่งยากซับซ้อน วัสดุอุปกรณ์การผลิตส่วนใหญ่จึงสามารถจัดหาได้ เช่น เหียง กระด้ง นอกจากนี้ ในส่วนของอุปกรณ์ที่ช่วยอำนวยความสะดวกและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ได้แก่ กังหันพลังน้ำตก เป็นอุปกรณ์ที่ช่วยทุนแรงงานในการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งไม่สิ้นเปลืองเรื่องการซ่อมบำรุงมากนัก และสามารถใช้งานได้ตลอดปี เนื่องจากมีน้ำจากฝายชลประทานไหลผ่านทั้งปี ในส่วนของบรรจุภัณฑ์ กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเครื่องบรรจุภัณฑ์จากหน่วยงานต่างๆ จำนวน 2 เครื่อง ซึ่งทำให้กลุ่มฯ สามารถบรรจุข้าวกล้องได้อย่างรวดเร็วขึ้น แต่หากกลุ่มฯ ได้รับการส่งเสริมด้านงานวิจัยให้มีการผลิตและการบรรจุที่สามารถเพิ่มอายุการเก็บรักษาข้าวกล้องของกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ สามารถผลิตและจำหน่ายไปยังตลาดต่างจังหวัดได้

การควบคุมกระบวนการผลิต

การควบคุมการผลิตของกลุ่มฯ เป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มฯ และสมาชิกทุกคนที่ทำการผลิต เริ่มตั้งแต่การจัดซื้อวัตถุดิบ ผู้นำกลุ่มฯ จะเป็นผู้ที่จัดซื้อและคัดเลือกวัตถุดิบด้วยตัวเอง โดยคัดเลือกข้าวจากเกษตรกรที่มีการดูแลและจัดการนาข้าวที่ดี เช่น ไม่มีการพ่นยาฆ่าแมลง ไม่มีโรคแมลงระบาดในนาข้าว และเก็บเกี่ยวข้าวที่ไม่มีความชื้นเกินมาตรฐาน ในส่วนของกระบวนการควบคุมระหว่างการผลิต สมาชิกและประธานกลุ่มฯ จะช่วยกันตรวจสอบในทุกขั้นตอนการผลิตจนถึงการบรรจุภัณฑ์เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ โดยจะคัดคุณภาพของข้าวที่ได้มาตรฐาน คัดแยกเมล็ดข้าวที่เป็นข้าวท่อนกับข้าวเปลือกอย่างชัดเจน และควบคุมความชื้นของข้าวที่ทำการผลิตให้มีความชื้นต่ำ เพื่อให้ข้าวที่ผลิตออกมามีสัดส่วนของข้าวเมล็ดหักน้อย

การบำรุงรักษาและการทำความสะอาด

กลุ่มฯ มีการทำความสะอาดอุปกรณ์การผลิต และสถานที่ผลิตหลังจากทำการผลิตทุกครั้ง อีกทั้งยังมีการตรวจสอบอุปกรณ์การผลิตให้ยังคงสภาพที่สามารถใช้ในการผลิตได้ หากอุปกรณ์การผลิตที่ไม่สามารถใช้งานได้ กลุ่มฯ จะทำการจัดหาอุปกรณ์การผลิตใหม่มาทดแทน

บุคลากร

บุคลากรในการผลิตของกลุ่มฯ เป็นกลุ่มแม่บ้านที่มีความชำนาญในการผลิต มีการสวมหมวกเพื่อป้องกันเส้นผมของผู้ทำการผลิตปนเปื้อนในข้าว แต่ยังไม่มีการสวมผ้าคลุมกันเปื้อน หน้ากากป้องกันฝุ่นละออง และถุงมือในการผลิต ทำให้เกิดปัญหาการระคายเคืองเกี่ยวกับทางเดินหายใจในสมาชิกบางราย

3.12 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือในด้านการผลิต

3.12.1 ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาด้านการผลิตของกลุ่มฯ เป็นปัญหาเกี่ยวกับอายุของผลิตภัณฑ์ที่จัดเก็บได้ประมาณ 2 สัปดาห์ ถึง 1 เดือน ทำให้กลุ่มฯ ไม่สามารถทำการผลิตเพื่อกักตุนสินค้าไว้นานๆ ได้ ต้องรอคำสั่งซื้อเท่านั้น

ปัญหาเกี่ยวกับสภาพภูมิอากาศที่เป็นปัญหาในการผลิต ซึ่งจะเห็นได้จากช่วงการผลิตของกลุ่มฯ ในช่วงฤดูฝนในเดือนมิถุนายนถึงกันยายนกลุ่มฯ จะไม่มีการผลิตเนื่องจากการผลิตในช่วงดังกล่าวจะได้ผลผลิตข้าวกล้องในปริมาณน้อย เนื่องจากความชื้นในอากาศมีสูง ทำให้ข้าวหักมีปริมาณมาก อีกทั้งจะทำให้ข้าวเป็นมอดหรือปนเปื้อนเชื้อราได้ง่าย

แรงงานการผลิตซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งส่วนใหญ่มีอาชีพด้านการเกษตร ในช่วงฤดูทำนา ฤดูเก็บเกี่ยวจะขาดแคลนแรงงานการผลิต ซึ่งจะเห็นได้จากช่วงระยะเวลาการผลิตและปริมาณการผลิตของกลุ่มฯ (ตารางที่ 3.1 – 3.2) จะเห็นได้ว่าช่วงเดือนตุลาคมและพฤศจิกายนจะเป็นช่วงทำนาซึ่งจะเป็นช่วงที่ทำการผลิตในปริมาณน้อยกว่าปกติ สมาชิกจะทำการผลิตเพิ่มขึ้นหลังจากเก็บเกี่ยวข้าวเสร็จแล้ว ซึ่งหากมีลูกค้ามีความต้องการในช่วงนั้น กลุ่มฯ อาจไม่สามารถทำการผลิตเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าในปริมาณมากๆ ได้

3.12.2 ความต้องการด้านการผลิต

เนื่องจากลักษณะของกลุ่มฯ เป็นกลุ่มที่มีการผลิตและการตลาดแบบตั้งรับ จึงยังไม่มีแผนที่จะขยายการผลิต แต่หากมีการวิจัยเพื่อพัฒนาทางด้านการผลิตและการบรรจุเพื่อให้สามารถยืดอายุการเก็บรักษาข้าวกล้องให้นานขึ้น จะเป็นการเพิ่มศักยภาพด้านการผลิตของกลุ่มฯ ได้อีกในอนาคต

บทที่ 4

การตลาด

4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

4.1.1 การบริหารการตลาด

หน้าที่การบริหารการตลาดยังคงเป็นหน้าที่ของผู้นำกลุ่มฯ และประธานกลุ่มฯ ตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า การส่งมอบสินค้า การจัดจำหน่ายและส่งเสริมการขายสินค้า ซึ่งกลุ่มฯ ยังไม่มีคณะกรรมการที่ถูกแต่งตั้งเพื่อทำหน้าที่ด้านการตลาดโดยตรง การหาตลาดใหม่ ประธานและผู้นำกลุ่มฯ จะเป็นผู้ออกไปจัดหาตลาดทั้งในตำบลและนอกตำบล ในบางครั้งคณะกรรมการหรือสมาชิกบางรายช่วยในการทำหน้าที่ด้านการตลาด และเนื่องจากประธานและผู้นำกลุ่มฯ มีภาระหน้าที่ในการบริหารงานหลายด้าน อีกทั้งปัญหาด้านสุขภาพของผู้นำกลุ่มฯ ทำให้ขาดบุคลากรในการทำการตลาดเชิงรุก การตลาดของกลุ่มฯ จึงเป็นลักษณะการตลาดในเชิงรับเพียงอย่างเดียว

4.1.2 การวางแผนการตลาด

การวางแผนด้านการตลาดของกลุ่มฯ มีเพียงการวางแผนที่จะพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มฯ เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในปัจจุบัน เป็นถุงพลาสติกที่สามารถหาซื้อได้จากร้านค้าทั่วไป ไม่มีเอกลักษณ์กลุ่มฯ ดังนั้นกลุ่มฯ จึงต้องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ โดยการสนับสนุนของสำนักงานเกษตรจังหวัดตาก ได้ทำการออกแบบรูปแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อนำไปจัดพิมพ์เป็นบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ ต่อไป ในส่วนของแผนการเพิ่มหรือขยายช่องทางการตลาดนั้น กลุ่มฯ ยังไม่มีแผนที่จะดำเนินการ

4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะทำการผลิตข้าวกล้องเป็นผลิตภัณฑ์หลัก แต่กลุ่มฯ เคยมีการทำการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้เสริมให้กับสมาชิกกลุ่มฯ เช่น การทำไม้กวาดดอกหญ้า การทำแชมพูสระผม เป็นต้น แต่ไม่ประสบความสำเร็จมากนัก จึงเลิกทำการผลิตหรือทำการผลิตไม่ต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำแชมพูสระผม ที่ทางหน่วยงานที่ส่งเสริมได้มีการส่งเสริมให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหลายกลุ่มในพื้นที่ จึงมีปัญหาด้านการตลาดตามมา ในส่วนของผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องได้มีการผลิตมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2541 ตั้งแต่นั้นยังไม่เริ่มตั้งกลุ่มฯ โดยประธานและผู้นำกลุ่มฯ ทำการผลิตและจำหน่ายในลักษณะธุรกิจรายเดี่ยว เมื่อเห็นกลุ่มแม่บ้านยังไม่มีการรวมที่สามารถสร้างรายได้และเกิดการรวมกลุ่มที่เด่นชัด ประธานและผู้นำกลุ่มฯ จึงให้กลุ่มแม่บ้านและสมาชิกเกษตรกรบางส่วนเข้าร่วมและทำกิจกรรมการผลิตร่วมกันจนถึงปัจจุบัน ในส่วนของการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ นั้น ยังไม่มีการพัฒนาที่เด่นชัด แต่ในปี พ.ศ. 2547 กลุ่มฯ ได้ร่วมกับสำนักงานเกษตรจังหวัดตาก ได้พัฒนารูปแบบตราสัญลักษณ์ที่จะจัดพิมพ์ลงบนบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ เพื่อให้เกิดความแตกต่าง และให้ลูกค้าเกิดการจดจำกลุ่มฯ ซึ่งอยู่ในขั้นตอนการพัฒนา แต่ปัญหาที่อาจเกิดขึ้น คือ ต้องผลิตในปริมาณมากในแต่ละครั้ง ซึ่งจะเสียค่าใช้จ่ายสูง และกว่าจะนำมาใช้ให้หมด อาจทำให้คุณภาพบรรจุภัณฑ์เสื่อมได้ ในปี พ.ศ.

2546 ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องของกลุ่มฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่นระดับ 4 ดาว ของการคัดเลือกหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในระดับตำบล การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ปี พ.ศ.					
	2541	2542	2543	2544	2545	2546 - ปัจจุบัน
ข้าวกล้อง	●————→					●————→
	●-----●					●-----●
ไม้กวาดดอกหญ้า						●————→
						●-----●
แชมพูสระผม				●————→	●————→	
				●-----●	●-----●	

หมายเหตุ : ●————→ แสดงช่วงเวลาที่มีการผลิต

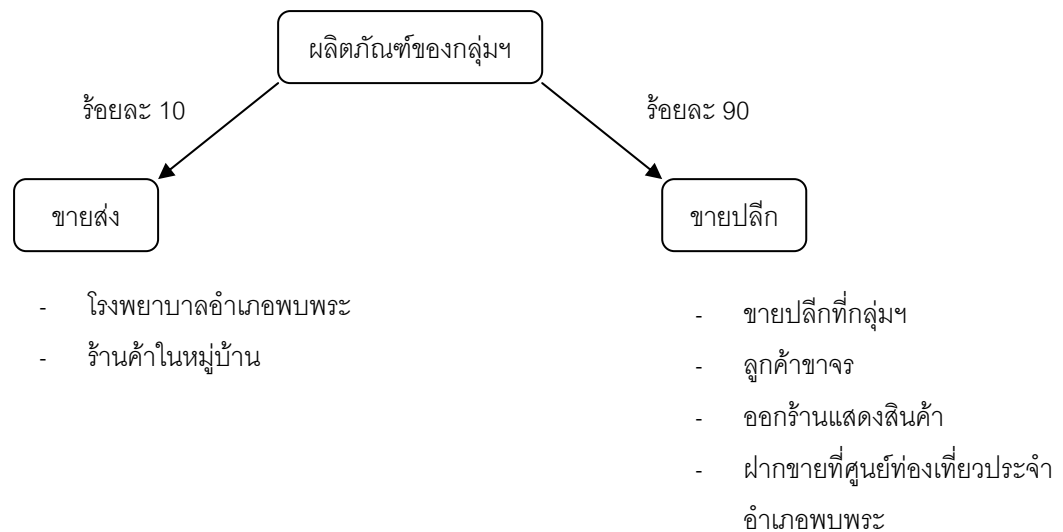
: ●-----● แสดงช่วงเวลาที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

4.3.1 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ

เนื่องจากกลุ่มฯ มีผลิตภัณฑ์เพียงผลิตภัณฑ์เดียว ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จึงเป็นช่องทางเดียวกับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ซึ่งการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะเป็นการขายปลีกถึง ร้อยละ 90 อีกร้อยละ 10 เป็นการขายส่ง การขายปลีกของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นการขาย ณ ที่ทำการของกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่และรู้จักกลุ่มฯ เป็นอย่างดี เช่น กลุ่มลูกค้าที่เป็นข้าราชการต่างๆ นอกจากนี้ยังมีกลุ่มฯ ลูกค้าชาวกระบี่บางส่วน และมีการออกร้านแสดงสินค้าตามงานประจำปีของจังหวัดและของอำเภอที่ทางสำนักงานเกษตรอำเภอพบพระจัดขึ้น ซึ่งในการออกร้านแสดงสินค้าแต่ละครั้งกลุ่มฯ จะไม่เสียค่าใช้จ่ายในการออกร้าน แต่กลุ่มฯ ยังมีการออกร้านประมาณ 1 – 2 ครั้งต่อปีเท่านั้น ในส่วนของการขายส่ง กลุ่มฯ จะขายส่งให้กับโรงพยาบาลอำเภอพบพระ เนื่องจากทางโรงพยาบาลมีนโยบายที่จะนำข้าวกล้องที่มีคุณค่าทางอาหารสูง นำไปเป็นอาหารให้กับคนป่วยในโรงพยาบาล จึงสั่งซื้อข้าวกล้องกับทางกลุ่มฯ เป็นประจำ และบางส่วนขายส่งให้กับร้านค้าในหมู่บ้าน นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีการฝากขายบริเวณศูนย์ท่องเที่ยวประจำอำเภอพบพระอีกด้วย ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงดังแผนภาพที่ 4.1



แผนภาพที่ 4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

4.4 ราคาและตั้งราคา

ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถจำแนกได้ 2 ระดับ คือ ราคาขายส่ง และราคาขายปลีก โดยราคาขายส่ง กลุ่มฯ ตั้งราคามาจากต้นทุนการผลิตในส่วนของค่าข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิที่ซื้อมา รวมค่าแรงงานการผลิต ค่าบรรจุภัณฑ์ และรวมกำไรที่คาดว่าจะได้รับ จะได้ราคาขายส่ง ส่วนราคาขายปลีกกลุ่มฯ จะบวกกำไรเพิ่มจากราคาขายส่งอีก 5 บาท เพื่อไม่ให้ราคาสูงเกินที่ลูกค้าจะซื้อได้ ในส่วนของผลิตภัณฑ์พลอยได้ (By Product) กลุ่มฯ ตั้งราคาขายเพียงราคาเดียว เนื่องจากไม่ได้มุ่งเน้นที่จะผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล่านั้น ซึ่งราคาที่ตั้งไว้ตั้งจากต้นทุนการผลิตเช่นเดียวกับราคาขายส่งของข้าวกล้อง ด้านการปรับเปลี่ยนราคาผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ยังไม่มีการปรับเปลี่ยนราคาผลิตภัณฑ์ ราคาและการตั้งราคาข้าวกล้องและผลิตภัณฑ์พลอยได้ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ราคาและการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ราคาขายส่ง (บาท)	ราคาขาย ปลีก (บาท)	หมายเหตุ
ผลิตภัณฑ์หลัก				
ข้าวกล้อง	ถุง	45	50	บรรจุถุงละ 2 กิโลกรัม
ผลิตภัณฑ์พลอยได้ (By Product)				
ข้าวท่อน	ถัง	130	-	บรรจุถังละ 15 กิโลกรัม
ปลายข้าว	ถัง	80	-	บรรจุถังละ 15 กิโลกรัม
รำ	ถัง	20	-	บรรจุถังละ 7 กิโลกรัม

ที่มา : จากการสำรวจ

จากคำนวณต้นทุนการผลิต และการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถวิเคราะห์การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องของกลุ่มฯ ได้ ดังนี้

การผลิตข้าวกล้อง มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 36.85 บาทต่อถุง ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่ถุงละ 45 บาท และตั้งราคาขายปลีกถุงละ 50 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ 8.1 5 บาทต่อถุง และ 13.15 บาทต่อถุง ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตหรือ Mark up on cost (Mark – up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ 22.10 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายส่ง 22.10 บาทต่อถุง และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากราคาขายหรือ Mark up on selling price (Mark – on) กรณีราคาขายปลีก พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 26.19 นั่นคือ ถ้าราคาขายสินค้ามีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายปลีก 26.19 บาทต่อถุง การวิเคราะห์การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง แสดงดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ราคาและการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องของกลุ่มฯ

รายการ	จำนวนเงิน
1. ต้นทุนการผลิต (บาท/ถุง)	35.60
2. ต้นทุนการตลาด (บาท/ถุง)	1.25
3. ราคาขายส่ง (บาท/ถุง)	45
4. ราคาขายปลีก (บาท/ถุง)	50
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1) + (2) (บาท)	36.85
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3) - (5) (บาท)	8.15
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4) - (5) (บาท)	13.15

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

รายการ	จำนวนเงิน
8. การตั้งราคาจากต้นทุน (Mark - Up) กรณีราคาขายส่ง (ร้อยละ)	22.10
9. การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark - On) กรณีราคาขายปลีก (ร้อยละ)	26.29

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.5 การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ มีส่วนใหญ่มักจะเป็นการลดราคาหากซื้อในปริมาณมาก ซึ่งสามารถจำแนกได้ ดังนี้

4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

วิธีการรักษาลูกค้าเก่า กลุ่มฯ จะเน้นการรักษาคุณภาพของสินค้าเป็นหลัก โดยจะพยายามให้คุณภาพสินค้าให้มีความสม่ำเสมอ และหากเป็นลูกค้าประจำกลุ่มฯ จะลดราคาให้แต่จะไม่ขายในราคาต่ำกว่า 40 บาทต่อถุง นอกจากนี้กลุ่มฯ จะพยายามจัดสินค้าและส่งมอบให้ตรงตามเวลาและปริมาณที่ลูกค้าต้องการ หากสินค้าไม่มีจำหน่าย จะขอเลื่อนการส่งมอบกับลูกค้าไปอีก 1 วัน

4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

วิธีการหาลูกค้าใหม่ของกลุ่มฯ จะทำโดยนำสินค้าไปจำหน่ายในงานออกร้านแสดงสินค้าในอำเภอและจังหวัด แต่ส่วนมากจะเน้นการลดราคาในการจำหน่ายให้ลูกค้าชาวจันทบุรีที่ซื้อที่กลุ่มฯ และฝากขายตามหน่วยงานราชการต่างๆ ซึ่งทางหน่วยงานราชการจะเป็นหน่วยงานที่ส่งเสริมการโฆษณาสินค้าของกลุ่มฯ อีกช่องทางหนึ่ง

4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

4.6.1 ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มฯ

ช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ ยังไม่กว้างมากนัก ยังคงอยู่ในระดับหมู่บ้าน ระดับอำเภอ และระดับจังหวัด เป็นส่วนใหญ่ และการตลาดของกลุ่มฯ ยังคงเป็นการตลาดแบบตั้งรับ กลุ่มฯ ยังขาดบุคลากรที่ทำหน้าที่ด้านการตลาดโดยตรง สมาชิกส่วนใหญ่มีอายุมาก มีภาระหน้าที่และไม่มีความรู้ด้านการตลาด ซึ่งทำให้ไม่สามารถสร้างบุคลากรทางด้านการตลาดของกลุ่มฯ ขึ้นมาได้ นอกจากนี้ ปัญหาเกี่ยวกับการปนเปื้อนของสารแคดเมียมในนาข้าวของเกษตรกรในพื้นที่ใกล้เคียง คือ บ้านแม่ตาว อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ซึ่งทางกระทรวงสาธารณสุขได้ตรวจพบ ทำให้ส่งผลกระทบต่อความต้องการในการบริโภคข้าวของกลุ่มฯ และของในพื้นที่อำเภอพบพระ ซึ่งเป็นข้าวที่มีการเพาะปลูกในพื้นที่ใกล้เคียงลดลง

4.6.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

ปัจจุบัน กลุ่มฯ ต้องการพัฒนาระบบฐานข้อมูลของกลุ่มฯ เพื่อให้เป็นที่รู้จักและจดจำของลูกค้า และต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในเรื่องการเพิ่มช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ อย่างสม่ำเสมอ และต่อเนื่อง เพื่อกลุ่มฯ จะสามารถขยายตลาดในส่วนของการขายปลีกเพิ่มขึ้น

บทที่ 5

การเงิน

5.1 การบริหารการเงิน และการวางแผนการเงิน

5.1.1 การบริการการเงิน

การบริหารด้านการเงินของกลุ่มฯ เป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มฯ และผู้นำกลุ่มฯ โดยจะบริหารจัดการทั้งในส่วนของการจัดหาแหล่งเงินทุน และการใช้จ่ายด้านการเงินต่างๆ ของกลุ่มฯ ซึ่งส่วนใหญ่จะจัดหาแหล่งเงินทุนจากภายนอกกลุ่มฯ เพื่อนำมาใช้ในการผลิต โดยแหล่งเงินทุนที่สำคัญของกลุ่มฯ คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและ สหกรณ์การเกษตรอำเภอพบพระ ซึ่งจะนำเงินบางส่วนมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการผลิตของกลุ่มฯ เงินทุนส่วนที่เหลือจะนำมาให้สมาชิกกู้ยืม และถึงแม้ว่าในระยะแรกที่มีการจัดตั้งกลุ่มฯ จะมีการระดมหุ้นจากสมาชิกคนละ 100 บาท เพื่อนำมาจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต และกลุ่มฯ มีการตั้งกลุ่มออมทรัพย์ของกลุ่มฯ และปรับเปลี่ยนให้เป็นเงินทุนในกลุ่มออมทรัพย์ของกลุ่มฯ ที่ตั้งขึ้น ในปี พ.ศ. 2542 โดยออมทรัพย์คนละ 20 บาทต่อเดือน และฝากเงินออมทรัพย์ไว้ที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรอำเภอพบพระ แต่กลุ่มฯ ยังไม่ได้วางแผนที่จะนำเอาเงินในส่วนของการออมทรัพย์นำมาใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ ปัจจุบันกลุ่มฯ มีเงินออมทรัพย์ประมาณ 10,300 บาท และมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการผลิตเฉลี่ยเดือนละ 15,000 บาท เงินทุนที่ใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะมาจากแหล่งเงินทุนจากภายนอก และบางส่วนมาจากเงินทุนของประธานและผู้นำกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ เคยวางแผนในการจัดสรรผลกำไรหากกลุ่มฯ มีผลกำไรในการดำเนินงานที่ดี โดยวางแผนที่จะจัดสรรผลกำไรจากกำไรสุทธิที่ได้จากการขายสินค้า โดยร้อยละ 5 จะจัดสรรเพื่อเป็นเงินทุนสำรองของกลุ่มฯ ที่เหลือร้อยละ 95 จะจัดสรรเพื่อปันผลให้สมาชิก แต่เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มฯ ยังมีผลการดำเนินการที่ไม่ดีเท่าที่ควร จึงยังไม่มี การจัดสรรผลกำไรให้แก่สมาชิก

ด้านการจัดทำบัญชีของกลุ่มฯ เป็นการจัดทำบัญชีในลักษณะบัญชีรับ – จ่ายอย่างง่าย โดยนายบรรพต ผู้นำกลุ่มฯ ซึ่งมีประสบการณ์ในการจัดทำบัญชีขณะที่เคยดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มเกษตรกรรมมานานถึง 8 ปี และได้นำมาประยุกต์ใช้ในการทำบัญชีของกลุ่มฯ

5.1.2 การวางแผนทางการเงิน

เนื่องจากการผลิตของกลุ่มฯ ยังมีการผลิตที่ไม่มากนัก และยังไม่มีการวางแผนที่จะขยายกำลังการผลิต จึงทำให้กลุ่มฯ ยังไม่มีการวางแผนด้านการเงินที่เป็นลายลักษณ์อักษร แต่กลุ่มฯ ยังต้องการแหล่งเงินทุนจากภายนอกเพื่อนำมาเป็นเงินทุนในการผลิต ประธานจึงวางแผนที่จะหาแหล่งเงินทุนในการผลิต ซึ่งอาจทำการกู้ยืมเงินในนามของประธานเอง จากแหล่งเงินทุนอื่นๆ นอกจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร เช่น ธนาคารเพื่อพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นต้น เพื่อนำมาเป็นเงินทุนสำรองในการผลิตของกลุ่มฯ

5.2 แหล่งเงินทุน

เงินทุนของกลุ่มฯ มาจาก 2 แหล่ง คือ จากการระดมหุ้นของสมาชิก ในปี พ.ศ. 2542 จากสมาชิกเริ่มแรก 25 คน ระดมหุ้นคนละ 100 บาท รวมเป็นเงิน 2,500 บาท เพื่อนำไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต และแหล่งเงินทุนที่สำคัญของกลุ่มฯ อีกแหล่งหนึ่งมาจากการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนภายนอก แหล่งเงินทุนที่สำคัญของกลุ่มฯ คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรที่ให้การสนับสนุนเงินทุนกู้ยืมเพื่อการผลิตแก่กลุ่มฯ มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 จนถึงปัจจุบัน รายละเอียดของแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้ (พ.ศ.)	มูลค่า (บาท)	เงื่อนไขการกู้ยืม	การนำไปใช้
1. การระดมทุน - ทุนเรือนหุ้น	2542	2,500	-	- เป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ในการจัดซื้อ วัตถุดิบในการผลิต
2. จากการกู้ยืม - ธนาคารเพื่อการเกษตรและ สหกรณ์การเกษตรอำเภอพบ พระ	2545 2546 2547	100,000 60,000 100,000	เงินทุนกู้ยืมเพื่อการผลิต 110,000 บาท อัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 6.5 ต่อปี ระยะเวลาการคืนเงิน 5 ปี เงินทุนกู้ยืมเพื่อการผลิต 60,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.5 ต่อปี ระยะเวลาการคืนเงิน 5 ปี เงินทุนกู้ยืมเพื่อการผลิต 100,000 บาท อัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 6.5 ต่อปี ระยะเวลาการคืนเงิน 5 ปี	- เป็นทุนหมุนเวียนในการผลิตของกลุ่มฯ - เป็นทุนหมุนเวียนในการผลิตของกลุ่มฯ - เป็นทุนหมุนเวียนในการผลิตของกลุ่มฯ - ปรับปรุงสถานที่ผลิต

ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ผลการดำเนินงาน และสภาพทางการเงิน

5.3.1 ผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546 พบว่า กลุ่มฯ ขายข้าวกล้องรวม 3,375 ถุง ทำให้กลุ่มฯ มีรายได้จากการขายรวมเท่ากับ 167,063 บาท เมื่อหักต้นทุนทั้งหมด ซึ่งมีค่าเท่ากับ 124,393.75 บาท จะทำให้กลุ่มฯ มีกำไรจากการขายข้าวกล้อง 42,668.75 บาท นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลอยได้จากการผลิตรวม 29,160 บาท ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการ ขายรวม	ต้นทุนรวม (บาท)	รายได้ (บาท)	กำไรรวม (บาท)
ผลิตภัณฑ์หลัก					
ข้าวกล้อง	ถุง	3,375	124,393.75	167,063	42,668.75
ผลิตภัณฑ์พลอยได้ (By Products)					
ข้าวฟ่อน	กิโลกรัม	1,350	-	24,300	24,300
ปลายข้าว	กิโลกรัม	90	-	1,620	1,620
รำ	กิโลกรัม	180	-	3,240	3,240

ที่มา : จากการคำนวณ

จากผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ สามารถแสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนของกลุ่มฯ ดังนี้ กลุ่มฯ มียอดขายสินค้าทั้งสิ้น 167,063 บาท เมื่อหักต้นทุนสินค้าขายที่กลุ่มฯ ทำการจำหน่ายในปี พ.ศ. 2546 มูลค่า 120,165 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 71.93 ของยอดขายสินค้าทั้งหมดของกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 46,898 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.07 ของยอดขายสินค้าของกลุ่มฯ เมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 4,229 บาท ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายทางการตลาด 4,219 บาท ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานในส่วนของการซ่อมบำรุง 10 บาท กลุ่มฯ มีกำไรจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 42,669 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.54 เมื่อรวมรายได้อื่นๆ ของกลุ่มฯ มูลค่า 29,160 บาท ทำให้กลุ่มฯ มีกำไรจากการดำเนินงานที่รวมรายได้อื่นๆ เท่ากับ 71,829 บาท คิดเป็นร้อยละ 43 ของยอดขายสินค้า เมื่อหักดอกเบี้ยจ่ายจากการกู้ยืมเงินจำนวน 3,900 บาท และไม่มีภาษีหักภาษี ทำให้กลุ่มฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 67,929 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 40.66 ของยอดขายสินค้าของกลุ่มฯ (รายละเอียดเพิ่มเติมดังงบกำไรขาดทุน)

กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

รายได้		จำนวน	ร้อยละ
ยอดขายสินค้า		167,063	100.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย		120,165	71.93
กำไรขั้นต้น		46,898	28.07
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน			
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		4,219	2.53
ค่าบรรจุภัณฑ์	4,219		
ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานทั่วไป		10	0.01
ค่าซ่อมบำรุง	10		
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		4,229	2.53
กำไรจากการดำเนินงาน		42,669	25.54
รายได้อื่นๆ		29,160	
ขายข้าวพอน	24,300		-
ขายปลายข้าว	1,620		
ขายรำ	3,240		
รวมกำไรจากการดำเนินงานและรายได้อื่นๆ		71,829	43.00
หัก ดอกเบี้ยจ่าย		3,900	
กำไรก่อนหักภาษี		67,929	40.66
หัก ภาษี		-	
กำไรสุทธิ		67,929	40.66

5.3.2 สถานภาพทางการเงิน

จากผลการดำเนินงาน และการประมาณงบกำไรขาดทุน สามารถนำไปวิเคราะห์ประมาณการสมดุลของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546 ซึ่งแสดงถึงสถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ดังนี้

สินทรัพย์หมุนเวียน

กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนรวม 118,644 บาท คิดเป็นร้อยละ 65.65 ของสินทรัพย์ทั้งหมดของกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ มีเงินสดและเงินฝากธนาคารมากที่สุดในส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียน คิดเป็นมูลค่า 97,575 บาท คิดเป็นร้อยละ 53.99 รองลงมาเป็นวัตถุดิบคงเหลือ สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ และวัสดุสิ้นเปลืองและบรรจุภัณฑ์คงเหลือ มูลค่า 16,069 บาท 3,000 บาท และ 2,000 บาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 8.89 ร้อยละ 1.66 และร้อยละ 1.11 ของสินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ ตามลำดับ

สินทรัพย์ถาวร

สินทรัพย์ถาวรของกลุ่มฯ มีมูลค่ารวม 62,085 บาท คิดเป็นร้อยละ 34.35 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ จำแนกเป็นสินทรัพย์ถาวรในส่วนของโรงเรือนที่หักค่าเสื่อมราคาสะสม 32,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.98 รองลงมา ได้แก่ เครื่องจักร อุปกรณ์ที่หักค่าเสื่อมราคาสะสม 29,585 คิดเป็นร้อยละ 16.37 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ ตามลำดับ

หนี้สิน

ในส่วนของหนี้สิน กลุ่มฯ ได้กู้ยืมเงินจำนวน 60,000 บาท จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ อำนวยพพระเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ คิดเป็นร้อยละ 33.20 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น

จากการดำเนินงานในปี พ.ศ. 2546 กลุ่มฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 120,729 บาท จำแนกเป็นกำไรสุทธิมากที่สุด มูลค่า 67,929 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 37.59 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น รองลงมา ได้แก่ ส่วนทุนอื่นๆ และการระดมทุน มูลค่า 40,000 และ 12,800 บาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 22.13 และ 7.08 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ตามลำดับ

กลุ่มข่าวกล้องพลังงานตก ประมาณการงบดุล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546					
สินทรัพย์	จำนวนเงิน	ร้อยละ	หนี้สิน และส่วนของเจ้าของ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
สินทรัพย์หมุนเวียน			หนี้สิน		
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	97,575	53.99	หนี้สินหมุนเวียน		
ลูกหนี้การค้า	-	-	เงินกู้ระยะสั้น	-	-
สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ	3,000	1.66	เจ้าหนี้การค้า	-	-
งานระหว่างทำ	-	-	ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-	-
วัตถุดิบคงเหลือ	16,069	8.89	รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-
วัสดุสิ้นเปลืองและบรรจุภัณฑ์คงเหลือ	2,000	1.11	หนี้สินระยะยาว		
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	118,644	65.65	เงินกู้ระยะยาว	60,000	33.20
สินทรัพย์ถาวร			หนี้สินอื่นๆ	-	-
ที่ดิน	-	-	รวมหนี้สินระยะยาว	60,000	33.20
โรงเรือน	65,000		รวมหนี้สิน	60,000	33.20
หัก ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนสะสม	32,500	32,500	17.98		
เครื่องจักร อุปกรณ์	50,170		ส่วนของเจ้าของ		
หัก ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์	20,585	29,585	16.37		
ยานพาหนะและอุปกรณ์อื่นๆ	-		ส่วนทุน		
หัก ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ และอุปกรณ์อื่นๆ	-	-	-		
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้ฟรี	-		การระดมทุน	12,800	7.08
หัก ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวรได้ฟรีสะสม	-	-	อื่นๆ	40,000	22.13
รวมสินทรัพย์ถาวร	62,085	34.35	กำไรสะสมต้นงวด	-	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	180,729	100.00	กำไรสุทธิ	67,929	37.59
			รวมส่วนของเจ้าของ	120,729	66.80
			รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	180,729	100.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

กลุ่มฯ ยังประสบปัญหาการขาดแคลนเงินทุนในการผลิต และยังขาดความรู้ในเรื่องการบริหารจัดการด้านการเงิน เนื่องจากการผลิตของกลุ่มฯ ยังต้องอาศัยแหล่งเงินทุนจากภายนอกและการผลิตยังไม่มีผลกำไรมากพอที่จะปันผลกำไรให้แก่สมาชิก

5.4.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

กลุ่มฯ ต้องการหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนแหล่งเงินทุนสนับสนุนในลักษณะเงินทุนให้เปล่าแก่กลุ่มฯ เพื่อให้กลุ่มฯ มีเงินทุนสำรองเป็นของตนเอง

บทที่ 6

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

6.1 SWOT Analysis

6.1.1 จุดแข็ง

การจัดการองค์กร

- ประธานกลุ่มฯ และผู้นำกลุ่มฯ เป็นผู้กว้างขวาง มีความน่าเชื่อถือ มีความเสียสละ มีประสบการณ์การทำงานด้านการบริหารและการผลิต และเป็นผู้กว้างขวางในชุมชน
- ผู้นำกลุ่มฯ มีความริเริ่มด้านการพัฒนาเทคโนโลยีและการจัดการธุรกิจ

การผลิต

- การผลิตของกลุ่มฯ มีการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกพื้นที่ที่มีการผลิตข้าวที่ปลอดภัยด้านโรคแมลงและการใช้สารพิษ จนถึง การคัดเลือกข้าวเปลือกที่มีความชื้นที่เหมาะสมในช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตก่อนนำมาใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ
- กลุ่มฯ มีอุปกรณ์การผลิตที่สามารถทดแทนแรงงาน คนในการผลิตบางกระบวนการได้ นั่นคือ กังหันพลังน้ำ ซึ่งช่วยทุนแรงงานในการกระเทาะเปลือกข้าวและกระบวนการตำข้าว
- มีการตรวจสอบคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิต โดยประธานและผู้นำกลุ่มฯ จะเป็นผู้ตรวจสอบตั้งแต่การเลือกซื้อวัตถุดิบ ประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้ทำการตรวจสอบในขั้นตอนผลิต ขั้นตอนการบรรจุ และตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนส่งมอบให้ลูกค้าอีกด้วย

การตลาด

- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกเป็นสินค้าตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ในปี พ.ศ. 2546 เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ดีเด่น 4 ดาว ระดับตำบล
- กลุ่มฯ มีการวางแผนที่พัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างเอกลักษณ์และการจดจำของลูกค้าต่อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ
- การใช้กังหันลมพลังน้ำในการผลิตเป็นสัญลักษณ์หรือจุดขายของกลุ่มฯ ที่จะทำให้ลูกค้ารู้จักและจดจำสินค้าของกลุ่มฯ

การเงิน

- กลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชีรับจ่ายอย่างง่าย ซึ่งสามารถพัฒนาบุคลากรในการจัดทำบัญชีให้สามารถทำบัญชีระดับสูงได้ เนื่องจากผู้นำกลุ่มฯ ที่เป็นผู้ทำบัญชีมีประสบการณ์ในการทำบัญชีเบื้องต้น
- ประธานและผู้นำกลุ่มฯ มีศักยภาพในการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อการผลิต

6.1.2 จุดอ่อน

การจัดการองค์กร

- กลุ่มฯ ยังไม่กระจายการบริหารงานกลุ่มฯ การบริหารงานส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ที่ประธานและผู้นำกลุ่มฯ คณะกรรมการยังไม่มีส่วนร่วมในการบริหารงานตามตำแหน่งหน้าที่เท่าที่ควร

การผลิต

- การกระจายการทำงานในการผลิตยังไม่กระจายไปสู่สมาชิกทุกคน แรงงานในการผลิตเป็นเพียงสมาชิกบางรายของกลุ่มฯ เท่านั้น

การตลาด

- การตลาดยังเป็นการตลาดแบบตั้งรับ เนื่องจากยังไม่มีผู้ที่ทำหน้าที่ด้านการตลาดอย่างแท้จริง
- ช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ มีอยู่ในวงจำกัด ยังไม่มีการกระจายไปสู่ตลาดในต่างจังหวัด

การเงิน

- หน้าที่การบริหารด้านการเงินยังขึ้นอยู่กับประธานและผู้นำกลุ่มฯ เท่านั้น คณะกรรมการที่รับผิดชอบด้านการเงินยังไม่มีส่วนร่วมเท่าที่ควร
- กลุ่มฯ ยังพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากภายนอกเป็นหลัก ทำให้มีความเสี่ยงในการชำระหนี้

6.1.3 โอกาส

- นโยบายภาครัฐเกี่ยวกับโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ทำให้มีหน่วยงานต่างๆ เข้ามาส่งเสริมการดำเนินงานของกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่องทั้งในด้านทักษะ ความรู้ด้านการผลิต การเงิน การประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมด้านการตลาด ฯลฯ
- กระแสการบริโภคผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพ กำลังเป็นที่นิยมต่อกลุ่มลูกค้าที่รักและห่วงใยสุขภาพ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สอดคล้องกับกระแสของผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพเป็นอย่างดี
- วัตถุดิบในการผลิตสามารถหาซื้อได้ทั้งภายในและภายนอกชุมชน

6.1.4 อุปสรรค

- ปัญหาเกี่ยวกับการปนเปื้อนของสารเคมีในนาข้าวของเกษตรกรในพื้นที่ใกล้เคียง คือ บ้านแม่ตาว อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ซึ่งทางกระทรวงสาธารณสุขไปตรวจพบ ส่งผลกระทบให้ความต้องการในการบริโภคข้าวของกลุ่มฯ และของในพื้นที่อำเภอพบพระ ซึ่งเป็นข้าวที่มีการเพาะปลูกในพื้นที่ใกล้เคียงลดลง
- มีกลุ่มธุรกิจอื่นๆ อีกหลายกลุ่มที่ทำการผลิตสินค้าเหมือนกันซึ่งอาจเป็นคู่แข่งได้
- การบริโภคข้าวกล้องของคนในพื้นที่ยังมีน้อย และการส่งเสริมของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องยังไม่ต่อเนื่องเท่าที่ควร
- ประชาชนในพื้นที่ยังไม่บริโภคข้าวกล้องกันมากนัก นอกจากกลุ่มลูกค้าที่ใส่ใจสุขภาพเท่านั้น

6.2 ศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มฯ

6.2.1 การจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การบริหารงานของกลุ่มฯ ยังไม่มีการกระจายการบริหารงานไปยังคณะกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งมากนัก ซึ่งหน้าที่การบริหารงานของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ยังคงกระจุกตัวอยู่ที่ประธานและผู้นำกลุ่มฯ ซึ่งหากมีการกระจายหน้าที่การบริหารงานไปยังคณะกรรมการแต่ละตำแหน่งที่ได้รับคัดเลือกอย่างเต็มที่ จะทำให้ประธานกลุ่มฯ และผู้นำกลุ่มฯ สามารถพัฒนากลุ่มฯ ในด้านอื่นๆ ได้อย่างเต็มที่กว่าในปัจจุบัน

6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

1) อัตรากำไรต่อราคาขาย

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อราคาขายของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องของกลุ่มฯ มีอัตรากำไรต่อราคาขาย กรณีราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 18.09 และมีอัตรากำไรต่อราคาขายกรณีราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 26.29

2) อัตรากำไรต่อต้นทุน

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุนของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องมีอัตรากำไรต่อต้นทุน กรณีราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 22.09 และมีอัตรากำไรต่อต้นทุน กรณีราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 35.66

6.2.3 ศักยภาพทางด้านยอดขาย

เนื่องจากกลุ่มฯ มีการผลิตข้าวกล้องเพียงอย่างเดียว ซึ่งกลุ่มฯ จำหน่ายไปประมาณ 3,375 ถุง ซึ่งทำให้กลุ่มฯ มียอดขายรวม 167,063 ศักยภาพด้านต่างๆ ของผลิตภัณฑ์แสดงดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณ การผลิต รวม	ราคาขาย ส่ง (บาท)	ราคาขาย ปลีก (บาท)	ปริมาณ การขายส่ง	ปริมาณ การขาย ปลีก	ปริมาณ การขาย รวม	ยอดขายส่ง (บาท)	ยอดขาย ปลีก (บาท)	ยอดขาย รวม (บาท)
ข้าวกล้อง	ถุง	3,375	45	50	338	3,038	3,375	15,188	151,875	167,063

ตารางที่ 6.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนรวม จากการ วิเคราะห์ต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุนรวม (บาท)	กำไรจาก ราคาขายส่ง ต่อหน่วย (บาท)	กำไรจาก ราคาขาย ปลีกต่อ หน่วย (บาท)	กำไรรวม (บาท)	อัตรากำไร ต่อต้นทุน กรณีขายส่ง (ร้อยละ)	อัตรากำไร ต่อต้นทุน กรณีขาย ปลีก (ร้อยละ)	อัตรากำไร ต่อราคาขาย ส่ง (ร้อยละ)	อัตรากำไร ต่อราคาขาย ปลีก (ร้อยละ)
ข้าวกล้อง	36.86	124,393.75	8.14	13.14	42,668.75	22.09	35.66	18.09	26.29

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

6.2.4 ศักยภาพการผลิต

ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ ในส่วนของวัตถุดิบ คือ ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ 105 กลุ่มฯ สามารถจัดหาได้ง่ายในพื้นที่ ไม่มีการผันผวนด้านราคามากนัก อีกทั้งกลุ่มฯ สามารถคัดเลือกวัตถุดิบจากเกษตรกรที่มีการจัดการและดูแลข้าวที่ปลอดภัย ในส่วนของแรงงานการผลิต กลุ่มฯ มีแรงงานการผลิตที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในการผลิต และสามารถจัดหาแรงงานเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตได้จากสมาชิกกลุ่มฯ ได้ตลอดเวลา

ศักยภาพของกระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตของกลุ่มฯ มีความไม่ยุ่งยากซับซ้อน อีกทั้งกลุ่มฯ มีอุปกรณ์การผลิตที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ได้แก่ กังหันพลังน้ำ ทำให้ทุนการใช้แรงงานการผลิตหลายกระบวนการ อีกทั้งยังมีประธานกลุ่มฯ คอยดูแลในแต่ละกระบวนการผลิตจนถึงการบรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีหน่วยงานภายนอกให้การสนับสนุนอุปกรณ์ด้านการบรรจุภัณฑ์ทำให้กลุ่มฯ สามารถบรรจุผลิตภัณฑ์ได้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น แต่กลุ่มฯ ยังไม่ตระหนักความปลอดภัยด้านสุขภาพในระหว่างการผลิตมากเท่าที่ควร สังเกตได้จากในกระบวนการผัดร่อนสมาชิกกลุ่มฯ ที่ทำการผัดร่อนควรมีหน้ากากเพื่อป้องกันฝุ่นละอองที่เกิดจากการผัดร่อน

6.2.5 ศักยภาพทางการตลาด

สินค้าของกลุ่มฯ ถือว่าเป็นสินค้าที่มีความสะอาด มีคุณค่าทางด้านโภชนาการสูง ซึ่งสอดคล้องกับกระแสการบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพในปัจจุบัน ได้รับการคัดเลือกให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ดีเด่น 4 ดาว ระดับตำบล ในปี พ.ศ. 2546 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยังคงกระจายอยู่ในระดับตำบลและระดับอำเภอเป็นส่วนใหญ่ ลักษณะการจำหน่ายร้อยละ 90 เป็นการขายปลีก อีกร้อยละ 10 เป็นการขายส่ง การขายปลีกส่วนใหญ่จะขาย ณ ที่ทำการ กลุ่มฯ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าในพื้นที่ ในส่วนของการขายส่งจะขายให้กับโรงพยาบาลพพระ และร้านค้าในหมู่บ้าน นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีการฝากขายบริเวณศูนย์ท่องเที่ยวประจำอำเภอพพระอีกด้วย ซึ่งหากกลุ่มฯ ได้รับการส่งเสริมด้านการตลาด เช่น การเพิ่มช่องทางการตลาดไปสู่ลูกค้าต่างๆ ให้มากขึ้น และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นเอกลักษณ์และเป็นที่จดจำของลูกค้า จะสามารถเพิ่มศักยภาพด้านการตลาดของกลุ่มฯ เพิ่มขึ้น

6.2.6 ศักยภาพทางการเงิน

ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะมีการจัดทำบัญชีรับ – จ่ายอย่างง่าย และกลุ่มฯ สามารถจัดหาแหล่งเงินทุน แต่จำเป็นต้องนำผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ประเมินการรับกำไรขาดทุน และประมาณการสมดุลของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546 ที่ผ่านมานำมาวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึงศักยภาพทางการเงิน ซึ่งสามารถแสดงได้ ดังนี้

อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

เมื่อพิจารณาทุนหมุนเวียนสุทธิของกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ มีทุนหมุนเวียนทั้งสิ้น 118,644 บาท

อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

พิจารณาอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง มีค่าเท่ากับ 80.11 ครั้ง แสดงว่าสินค้าคงคลังของกลุ่มฯ สามารถเปลี่ยนเป็นยอดขาย หรือกลุ่มฯ ผลิตสินค้าเข้ามาทดแทนสินค้าที่ขายออกไปเฉลี่ย 80.11 รอบ และเมื่อพิจารณาอายุสินค้าหรือระยะเวลาการเก็บสินค้าหลังจากทำการผลิตเสร็จก่อนขายมีค่าเท่ากับ 4.56 วัน นั่นคือเมื่อกลุ่มฯ ผลิตสินค้าเสร็จแล้วจะจัดเก็บไว้ประมาณ 4.56 วัน จึงสามารถขายได้ ส่งผลให้ระยะเวลา 1 รอบธุรกิจของกลุ่มฯ เท่ากับ 4.56 วัน เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า ซึ่ง 1 รอบธุรกิจเท่ากับ 4.56 วัน หมายถึง กลุ่มฯ จะได้รับผลตอบแทนจากการขายสินค้าภายหลังจากการทำการผลิตสินค้า 4.56 วัน ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ ที่จะทำการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก โดยไม่กักตุนสินค้าไว้นานนัก เนื่องจากข้าวกล้องไม่สามารถจัดเก็บไว้ได้นาน เมื่อพิจารณาอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 0.92 ครั้ง นั่นคือ ยอดขายคิดเป็น 0.92 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด และเมื่อพิจารณาอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรมีค่าเท่ากับ 2.69 เท่า นั่นคือ ยอดขายคิดเป็น 2.69 เท่าของสินทรัพย์ถาวรทั้งหมด

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

จากอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับร้อยละ 33.20 หมายถึง ทุกๆ 100 บาทของสินทรัพย์ทั้งหมด กลุ่มฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 33.20 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ พบว่ามีค่าเท่ากับ 0.33 เท่า หมายความว่า ทุก 1 บาทของส่วนของเจ้าของ กลุ่มฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 0.33 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยที่มีค่าเท่ากับ 10.94 หมายถึง ทุกๆ 1 บาท ของดอกเบี้ยจ่าย ธุรกิจมีกำไรจากการดำเนินงานเพื่อการชำระดอกเบี้ย 10.94 บาท หรือกำไรจากการดำเนินงานของกลุ่มฯ เป็น 10.94 เท่า ของดอกเบี้ยจ่าย และค่า Degree of Financial Leverage ของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับ 1.10 เท่า หมายถึง เมื่อกำไรจากการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้กำไรต่อหุ้นเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1.10

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

พิจารณาอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ 40.66 แสดงถึง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนจากการลงทุนในกลุ่มฯ ร้อยละ 40.66 หรือยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากการขายสุทธิ 40.66 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขายมีค่าเท่ากับร้อยละ 28.07 นั่นคือ ยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรเบื้องต้นต่อการขาย 28.07 บาท

ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับร้อยละ 37.59 นั่นคือ การลงทุนในสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ สามารถสร้างกำไรสุทธิหลังหักภาษีได้ถึงร้อยละ 37.59 ของเงินลงทุนในสินทรัพย์รวม พิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับร้อยละ 23.61 หมายความว่า กลุ่มฯ ลงทุนในสินทรัพย์ทั้งหมด 100 บาท กลุ่มฯ จะได้รับผลตอบแทนจากการดำเนินงานเท่ากับ 23.61 บาท และเมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มฯ ซึ่งมีค่าเท่ากับร้อยละ 56.27 หมายความว่า ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 56.27 บาท อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.2 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	118,644 บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	80.11 ครั้ง
2) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)	4.56 วัน
3) 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	4.56 วัน
4) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.92 ครั้ง (เท่า)
5) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	2.69 ครั้ง (เท่า)
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	33.20 (ร้อยละ)
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	0.33 เท่า
3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	10.94 เท่า
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	10.94 เท่า
5) Degree of Financial Leverage	1.10 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	40.66 (ร้อยละ)
2) อัตราส่วนกำไรเบ็ดเตล็ดต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	28.07 (ร้อยละ)

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	37.59 (ร้อยละ)
2) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	23.61 (ร้อยละ)
3) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	56.27 (ร้อยละ)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปผลการศึกษา

กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก ตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 27 หมู่ที่ 3 ตำบลพพระ อำเภอพพระ จังหวัดตาก มีจุดเริ่มจากการผลิตข้าวกล้องจากกังหันพลังงานน้ำของนายบรรพต อุตเรือน และนางคำป้อ อุตเรือน ในปี พ.ศ. 2541 ต่อมาในปี พ.ศ. 2542 นายบรรพตได้เล็งเห็นว่ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในหมู่บ้านยังไม่มีกิจกรรมตัวในการทำกิจกรรมที่แน่นอน จึงเสนอให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเข้าร่วมในการผลิตข้าวกล้อง โดยอุปกรณ์การผลิตต่างๆ นายบรรพต ให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรใช้ในการผลิตในลักษณะให้เปล่า โดยสมาชิกเริ่มแรกของกลุ่มฯ มีจำนวน 25 คน มีการระดมทุนแรกเข้าคนละ 100 บาท และมีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ขึ้นด้วย ปัจจุบันกลุ่มฯ มีสมาชิกทั้งหมด 26 คน มีการจดทะเบียนเป็นกลุ่มจดทะเบียนกับทางสำนักงานเกษตรอำเภอพพระในปี พ.ศ.2547 และดำเนินการผลิตมาจนปัจจุบัน

7.1.1 การจัดการองค์กร

จากการจัดตั้งกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2542 มีการจัดตั้งคณะกรรมการจำนวน 8 คน โดยคัดเลือกจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ พิจารณาจากคุณสมบัติที่เหมาะสมของบุคคลแต่ละตำแหน่ง ซึ่งปัจจุบัน คณะกรรมการยังเป็นคณะกรรมการชุดเดิม ยังไม่มีการกำหนดวาระของคณะกรรมการที่แน่นอน และยังไม่ีค่าตอบแทนการทำงานของคณะกรรมการ การบริหารงานส่วนใหญ่ยังเป็นหน้าที่ของผู้นำกลุ่มฯ และประธานกลุ่มฯ คือ นายบรรพต อุตเรือน และนางคำป้อ อุตเรือน ทั้งในด้านการบริหารงานด้านการผลิต การตลาด และการเงินของกลุ่มฯ

7.1.2 การผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ มีผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ คือ ข้าวกล้อง บรรจุถุงละ 2 กิโลกรัม แต่เนื่องจากในการผลิตข้าวกล้อง มีผลิตภัณฑ์พลอยได้ (By Product) เกิดขึ้นด้วย ผลิตภัณฑ์พลอยได้เหล่านั้น ได้แก่ ข้าวท่อน ปลายข้าว และรำ ซึ่งผลิตภัณฑ์พลอยได้สามารถนำไปจำหน่ายและสร้างรายได้จากการผลิตได้อีกด้วย การบริหารและการจัดการด้านการผลิตของกลุ่มฯ ยังคงเป็นหน้าที่ของ ผู้นำกลุ่มฯ และประธานกลุ่มฯ ซึ่งจะบริหารจัดการทั้งในด้านการจัดหาวัตถุดิบในการผลิต การควบคุมดูแลในการผลิตทุกขั้นตอน บรรจุหีบห่อเพื่อเตรียมส่งมอบสินค้า จนกระทั่งส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า การผลิตจะทำการผลิตที่บ้านของประธานและผู้นำกลุ่มฯ สมาชิกที่มาทำการผลิตจะเป็นในลักษณะการจ้างงานเป็นรายวันๆ ละ 80 บาทต่อคน การวางแผนเกี่ยวกับปริมาณการผลิต ประธานและผู้นำกลุ่มฯ จะพิจารณาการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก โดยส่วนมากจะทำการผลิตข้าวกล้องเพื่อรอจำหน่ายไว้ประมาณ 30 – 45 กิโลกรัม และวางแผนที่จะผลิตข้าวกล้องที่เป็นข้าวเหนียวเนื่องจากประธานและสมาชิกกลุ่มฯ ปลูกข้าวเหนียวเพิ่มขึ้น กลุ่มฯ จะทำการผลิตมากในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนเมษายน เฉลี่ยเดือนละ 15 วัน ในช่วงเดือนพฤษภาคมและเดือนธันวาคม จะเป็นช่วงที่กลุ่มฯ ทำการผลิตประมาณ 10 วันต่อเดือน ในช่วงเดือนตุลาคมและพฤศจิกายน กลุ่มฯ ทำการผลิตน้อยประมาณ 5 วันต่อเดือน

ในช่วงฤดูฝนเดือนมิถุนายนถึงเดือนกันยายน กลุ่มฯ จะไม่มีการผลิตเนื่องจากปัจจัยทางสภาพภูมิอากาศที่เป็นอุปสรรคในการผลิต

จุดเด่นด้านการผลิตที่ทำให้กลุ่มฯ เป็นที่สนใจและจดจำของลูกค้า นั่นคือ การใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของพื้นที่ คือ กังหันที่ใช้พลังงานน้ำ นำมาหมุนเครื่องกระเทาะเปลือกข้าว และครกกระเดื่องให้สามารถทำงานได้ ซึ่งทำให้ไม่ต้องใช้แรงงานคนในกระบวนการดังกล่าว ซึ่งการใช้กังหันจากพลังงานน้ำนี้ ถือได้ว่าเป็นจุดเด่นหรือจุดขายของกลุ่มฯ ที่จะทำให้เป็นที่จดจำของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

ปัญหาด้านการผลิตของกลุ่มฯ เป็นปัญหาเกี่ยวกับอายุของผลิตภัณฑ์ที่จัดเก็บได้ประมาณ 2 สัปดาห์ ถึง 1 เดือน ทำให้กลุ่มฯ ไม่สามารถทำการผลิตเพื่อกักตุนสินค้าไว้นานๆ ได้ ต้องรอคำสั่งซื้อเท่านั้น หากมีการวิจัยเพื่อพัฒนาทางด้านการผลิตและการบรรจุเพื่อให้สามารถยืดอายุการเก็บรักษาข้าวกล้องให้นานขึ้น จะเป็นการเพิ่มศักยภาพด้านการผลิตของกลุ่มฯ ได้ในอนาคต นอกจากนี้ปัญหาก็เกี่ยวกับสภาพภูมิอากาศที่เป็นปัญหาในการผลิต ซึ่งจะเห็นได้จากช่วงการผลิตของกลุ่มฯ ในช่วงฤดูฝนในเดือนมิถุนายนถึงกันยายนกลุ่มฯ จะไม่มีการผลิตเนื่องจากหากผลิตในช่วงดังกล่าวจะได้ผลผลิตข้าวกล้องในปริมาณน้อย เนื่องจากความชื้นในอากาศมีสูง ทำให้ข้าวหักมีปริมาณมาก อีกทั้งจะทำให้ข้าวเป็นมอดหรือปนเปื้อนเชื้อราได้ง่าย และจากแรงงานการผลิตของกลุ่มฯ มีอาชีพเกษตรกรรม ในช่วงฤดูทำนา ฤดูเก็บเกี่ยวจะขาดแคลนแรงงานการผลิต

7.1.3 การตลาด

การบริหารและการจัดการด้านการตลาดยังคงเป็นหน้าที่ของผู้นำกลุ่มฯ และประธานกลุ่มฯ ตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า การส่งมอบสินค้า การจัดจำหน่ายและส่งเสริมการขายสินค้า เนื่องจากกลุ่มฯ ยังไม่มีคณะกรรมการที่ถูกแต่งตั้งเพื่อทำหน้าที่ด้านการตลาดโดยตรง การจัดจำหน่ายข้าวกล้องของกลุ่มฯ เป็นการขายปลีกถึง ร้อยละ 90 อีกร้อยละ 10 เป็นการขายส่ง การขายปลีกของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นการขาย ณ ที่ทำการของกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่และรู้จักกลุ่มฯ เป็นอย่างดี เช่น กลุ่มลูกค้าที่เป็นข้าราชการต่างๆ นอกจากนี้ยังมีกลุ่มฯ ลูกค้าชาวจรั้งบางส่วนของ และมีการออกร้านแสดงสินค้าตามงานประจำปีของจังหวัดและของอำเภอที่ทางสำนักงานเกษตรอำเภอพบพระจัดขึ้น เพียง 1 – 2 ครั้งต่อปีเท่านั้น การขายส่งข้าวกล้องของกลุ่มฯ จะขายส่งให้กับโรงพยาบาลอำเภอพบพระและร้านค้าในหมู่บ้าน นอกจากนี้ยังมีการฝากขายบริเวณศูนย์ท่องเที่ยวประจำอำเภอพบพระ ในปี พ.ศ. 2546 ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องของกลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกเป็นสินค้าตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ดีเด่น 4 ดาวระดับตำบล

ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มฯ คือ ช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ ยังไม่กว้างมากนัก การตลาดของกลุ่มฯ ยังคงเป็นการตลาดแบบตั้งรับ กลุ่มฯ ยังขาดบุคลากรที่ทำหน้าที่ด้านการตลาดโดยตรง สมาชิกส่วนใหญ่มีอายุมาก มีภาระหน้าที่และไม่มีความรู้ด้านการตลาด ซึ่งทำให้ไม่สามารถสร้างบุคลากรทางด้านการตลาดของกลุ่มฯ ขึ้นมาได้ นอกจากนี้ ปัญหาเกี่ยวกับการปนเปื้อนของสารเคมีในนาข้าวของเกษตรกรในพื้นที่ใกล้เคียง คือ บ้านแม่ตาว อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ซึ่งทางกระทรวงสาธารณสุขไปตรวจพบ ทำให้ส่งผลกระทบถึงความต้องการในการบริโภคข้าวของกลุ่มฯ และของในพื้นที่อำเภอพบพระ ซึ่งเป็นข้าวที่มีการเพาะปลูกในพื้นที่ใกล้เคียงลดลง

ด้านความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด กลุ่มฯ ต้องการพัฒนাবรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ เพื่อให้เป็นที่รู้จักและจดจำของลูกค้า และต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในเรื่องช่องทางทางการตลาดของกลุ่มฯ อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

7.1.4 การเงิน

การบริหารด้านการเงินของกลุ่มฯ เป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มฯ และผู้นำกลุ่มฯ โดยจะบริหารจัดการทั้งในส่วนของการจัดหาแหล่งเงินทุน และการใช้จ่ายด้านการเงินต่างๆ ของกลุ่มฯ ซึ่งส่วนใหญ่จะจัดหาแหล่งเงินทุนจากภายนอกกลุ่มฯ เพื่อนำมาใช้ในการผลิต โดยแหล่งเงินทุนที่สำคัญของกลุ่มฯ คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรอำเภอพบพระ กลุ่มฯ มีการระดมหุ้นจากสมาชิกคนละ 100 บาท เพื่อนำมาจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตในช่วงเริ่มตั้งกลุ่มฯ และมีการตั้งกลุ่มออมทรัพย์โดยออมทรัพย์คนละ 20 บาทต่อเดือนฝากเงินออมทรัพย์ไว้ที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรอำเภอพบพระ แต่กลุ่มฯ ยังไม่ได้วางแผนที่จะนำเอาเงินในส่วนของการออมทรัพย์นี้มาใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ กลุ่มฯ วางแผนในการจัดสรรผลกำไรหากกลุ่มฯ มีผลกำไรในการดำเนินงานที่ดี โดยวางแผนที่จะจัดสรรผลกำไรจากกำไรสุทธิที่ได้จากการขายสินค้า โดยร้อยละ 5 จะจัดสรรเพื่อเป็นเงินทุนสำรองของกลุ่มฯ ที่เหลือร้อยละ 95 จะจัดสรรเพื่อปันผลให้สมาชิก แต่ในปัจจุบันยังไม่มีการจัดสรรผลกำไรให้กับสมาชิก การจัดทำบัญชีของกลุ่มฯ เป็นการจัดทำบัญชีในลักษณะบัญชีรับ – จ่ายอย่างง่าย โดยนายบรรพต ผู้นำกลุ่มฯ ซึ่งมีประสบการณ์ในการจัดทำบัญชีเบื้องต้น

7.2 ศักยภาพการพัฒนา

ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องของกลุ่มฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ทางโภชนาการสูง ซึ่งในปัจจุบันความนิยมและความใส่ใจด้านสุขภาพของผู้บริโภคมีเพิ่มขึ้น ดังนั้นการสนับสนุนและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จึงทำได้ไม่ยากนัก ซึ่งหากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมุ่งส่งเสริมให้กลุ่มฯ มีการทำการตลาดเชิงรุกให้มากขึ้น จะผลักดันให้กลุ่มฯ สามารถพัฒนาทั้งในด้านการผลิตและการตลาดได้

7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

7.3.1 การจัดองค์กร

- ควรมีการกระจายหน้าที่ ความรับผิดชอบด้านต่างๆ ไปยังคณะกรรมการแต่ละตำแหน่งอย่างชัดเจนและเต็มที่ เพื่อพัฒนาด้านบุคลากรในส่วนของการบริหารงานของกลุ่มฯ

7.3.2 การผลิต

- หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนด้านการวิจัยเพื่อพัฒนาด้านการผลิตและการบรรจุภัณฑ์เพื่อสามารถยืดอายุการเก็บรักษาข้าวกล้องให้สามารถเก็บไว้บริโภคได้นานขึ้น
- ควรมีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม

7.3.3 การตลาด

- กลุ่มฯ ควรจัดตั้งคณะกรรมการขึ้นมารับผิดชอบทางด้านการตลาดโดยตรง เพื่อที่จะกระจายสินค้าไปยังกลุ่มฯ ลูกค้าใหม่ๆ เพิ่มขึ้น
- หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนและส่งเสริมด้านการตลาดให้กับกลุ่มฯ

7.3.4 การเงิน

- หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องควรให้การสนับสนุนด้านการจัดทำบัญชีที่เป็นระบบ ถูกต้อง ง่ายต่อการจัดทำและง่ายต่อการทำความเข้าใจ เพื่อกลุ่มฯ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง นอกจากนี้ควรมีการติดตามผลและให้คำปรึกษาอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากกลุ่มฯ มีบุคลากรที่มีความรู้ในการจัดทำบัญชีเบื้องต้น

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2547. “จำนวนผู้ผลิตสินค้า OTOP ปี 2547 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: [http:// www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm](http://www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm) (29 กันยายน 2547).
- กฤษณา นิลศรี. 2545. “วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจรากหญ้า”. 23,12 (ธันวาคม). 68 - 71.
- จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: [www .cdd.moi.go.th/jarupong/ j462204.doc](http://www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc). (20 ตุลาคม 2546).
- ฐานเศรษฐกิจ. 2547. “รัฐยกเครื่องใหม่ OTOP ควัก 200 ล้าน ดึงเข้มทั้งระบบ แก้ปัญหาคุณภาพและยอดขาย”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: <http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm> (5 กรกฎาคม 2547).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทองคำดี ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. “**การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิต และการดำเนินธุรกิจ**”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.baac.in.th/technical/110946. (20 ตุลาคม 2546).
- พิทยา ว่องกุล. 2545. “ธุรกิจชุมชน - วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน”. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: [www.yala.riy.ac.th/~research/document/ publication/smce.html](http://www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html). (20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทสู่วิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ



รูปที่ ก.1 ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้องของ



รูปที่ ก.2 กังหันพลังน้ำตกของกลุ่มฯ (1)



รูปที่ ก.3 กังหันพลังน้ำตกของกลุ่มฯ (2)



รูปที่ ก.4 บริเวณฝายชลประทาน



รูปที่ ก.5 การใช้กังหันพลังน้ำ
หมุนแกนครกกระเดื่อง



รูปที่ ก.6 บริเวณสถานที่กลุ่มฯ (1)



รูปที่ ก.7 บริเวณสถานที่กลุ่มฯ (2)



รูปที่ ก.8 บริเวณสถานที่กลุ่มฯ (3)



รูปที่ ก.9 เครื่องกะเทาะเปลือกข้าว



รูปที่ ก.10 เครื่องกะเทาะเปลือกข้าว (2)



รูปที่ ก.11 เครื่องกะเทาะเปลือกข้าว (3)



รูปที่ ก.12 ครกกระเดื่อง



รูปที่ ก.13 ข้าวที่ผ่านการตำ



รูปที่ ก.14 การผัดข้าว



รูปที่ ก.15 กระด้งและเหียงในการผัดข้าว



รูปที่ ก.16 การคัดเมล็ดข้าว (1)



รูปที่ ก.17 การคัดเมล็ดข้าว (2)



รูปที่ ก.18 การคัดเมล็ดข้าว (3)

ภาคผนวก ข.

การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุน

1. ต้นทุนการผลิต

1.1 ต้นทุนค่าวัตถุดิบหลัก

ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ 105 เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ ในการผลิตข้าวกล้องในแต่ละครั้ง จะใช้ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ 100 กิโลกรัม ได้ข้าวกล้อง 75 กิโลกรัม หรือ 37.5 ถุง หรือข้าวกล้อง 1 ถุง ใช้ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ 2.67 กิโลกรัม

1.2 ต้นทุนค่าแรงงานการผลิต

ต้นทุนค่าแรงงานที่เป็นเงินสด

เป็นต้นทุนค่าแรงงานที่กลุ่มฯ จ่ายค่าจ้างเป็นเงินสด โดยกลุ่มฯ มีการจ้างแรงงานในการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ ซึ่งเป็นแรงงานกลุ่มแม่บ้าน กลุ่มผู้สูงอายุ ซึ่งเป็นสมาชิกภายในกลุ่มฯ โดยในการผลิตข้าวกล้องแต่ละครั้ง จะมีแรงงานในการผลิตเฉลี่ยประมาณ 4 คน โดยการผลิตแต่ละครั้ง สามารถผลิตได้ 37.5 ถุง ซึ่งแรงงานแต่ละคนจะได้รับค่าจ้างคนละ 80 บาทต่อการผลิต 1 ครั้ง ดังนั้นค่าจ้างแรงงานในการผลิตต่อข้าวกล้อง 1 ถุง มีค่าเท่ากับ $(4 \times 80) / 37.5 = 8.53$ บาท และค่าจ้างแรงงานต่อคนในการผลิตข้าวกล้อง 1 ถุง มีค่าเท่ากับ $8.53 / 4 = 2.13$ บาท

ต้นทุนค่าแรงงานที่ไม่เป็นเงินสด

เป็นต้นทุนค่าแรงงานการผลิตที่ไม่ได้มีการจ่ายค่าแรงงานเป็นเงินสด เนื่องจากการใช้แรงงานในการผลิตในลักษณะให้เปล่า ไม่คิดค่าแรงงานในการผลิต ซึ่งในการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ มีต้นทุนค่าแรงงานในการผลิตของประธานกลุ่มฯ และที่ปรึกษากลุ่มฯ ซึ่งในการผลิตแต่ละครั้ง ประธานกลุ่มฯ และที่ปรึกษากลุ่มฯ ใช้แรงงานในการผลิตประมาณ 3 ชั่วโมง ค่าจ้างแรงงานในพื้นที่ชั่วโมงละ 10 บาท และในการผลิตแต่ละครั้งสามารถผลิตข้าวกล้องได้เฉลี่ย 37.5 ถุง ดังนั้น ต้นทุนค่าแรงงานการผลิตที่ไม่เป็นเงินสด มีค่าเท่ากับ $(3 \times 10) / 37.5 = 0.80$ บาทต่อถุง และต้นทุนค่าแรงงานที่ไม่เป็นเงินสดต่อแรงงานการผลิต 1 คน มีค่าเท่ากับ $0.80 / 2 = 0.40$ บาท

1.3 ค่าเสื่อมอุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ มีหลายชนิด ได้แก่ กังหันและชุดแกนหมุน เครื่องไม่ ตะกร้าเครื่องไม่ ครกกระเดื่อง กระด้ง เหมียง ถัง ตราชั่ง เครื่องบรรจุถุง ถุงปุ๋ยบรรจุข้าวเปลือก โรงเรือนผลิต และโรงเรือนเก็บข้าว และอุปกรณ์

ตัวอย่างการคำนวณค่าเสื่อมของอุปกรณ์การผลิตต่างๆ

กังหันและชุดแกนหมุน

กังหันและชุดแกนหมุน เป็นอุปกรณ์ที่สำคัญในการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ เนื่องจากจะใช้กังหันและแกนหมุนเป็นอุปกรณ์ที่สามารถใช้พลังงานน้ำทำให้เกิดแรงหมุนของกังหันเพื่อนำไปโม่และตำข้าวเปลือกโดยไม่ต้องใช้แรงงานคน การคำนวณค่าเสื่อมราคาของกังหันและชุดแกนหมุนสามารถคำนวณได้ ดังนี้

กังหันและชุดแกนหมุน ราคาชุดละ 30,000 บาท อายุใช้งานประมาณ 10 ปี

ดังนั้น กังหันและชุดแกนหมุนมีค่าเสื่อมราคาต่อปี เท่ากับ $30,000 / 10 = 3,000$ บาท

ข้าวกล้อง มีปริมาณการผลิตการผลิตในปี พ.ศ. 2546 เท่ากับ 3,375 ตัน

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาของกังหันและชุดแกนหมุนในการผลิตข้าวกล้อง 1 ตัน เท่ากับ $3,000 / 3,375 = 0.8889$ บาท

การคำนวณค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิตชนิดอื่นๆ มีวิธีการคำนวณเช่นเดียวกัน ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตในการผลิตข้าวกล้อง แสดงดังตารางที่ ข.1

ตารางที่ ข.1 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตในการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ

อุปกรณ์การผลิต	ค่าเสื่อมราคาในการผลิตข้าวกล้อง 1 ตัน (บาท)
กังหันและชุดแกนหมุน	0.8889
เครื่องมือ (ไม่รวมตะแกรง)	0.1185
ตะแกรงเครื่องมือ	0.2222
ครกกระเดื่อง	0.0830
กระดัง	0.0166
เหียง	0.0071
ถัง	0.0533
ตราซัง	0.0044
เครื่องบรรจุถุงแบบเหยียบ	0.2667
ถุงปุ๋ยบรรจุข้าวเปลือก	0.0178
โรงเรือนผลิต	0.1481
โรงเรือนเก็บข้าวและอุปกรณ์	1.7778

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2. ต้นทุนการจัดการ

กลุ่มฯ มีต้นทุนด้านการจัดการในส่วนของค่าซ่อมบำรุงอุปกรณ์การผลิตในส่วนของการทำงานประจำปีกังหันและแกนหมุนเฉลี่ยปีละ 10 บาท

ซึ่งกลุ่มฯ มีปริมาณการผลิตการผลิตข้าวกล้องในปี พ.ศ. 2546 เท่ากับ 3,375 ตัน

ดังนั้นต้นทุนค่าซ่อมบำรุงอุปกรณ์การผลิตในการผลิตข้าวกล้อง 1 ตัน เท่ากับ $10 / 3,375 = 0.0030$ บาท

การคำนวณอัตราส่วนทางการเงิน

I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน(หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)
= สินทรัพย์หมุนเวียน/ หนี้สินหมุนเวียน
= -
หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนจับปล้น)
= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / หนี้สินหมุนเวียน
= -
หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด
= (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน) / หนี้สินหมุนเวียน
= -
หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ
= สินทรัพย์หมุนเวียน – หนี้สินหมุนเวียน
= 188,644 – 0
= 188,644 บาท

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า
= ยอดขายเชื่อ / ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย
= ยอดขายสุทธิ / (ลูกหนี้การค้า/2)
= -
หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า
2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้
= 365/ อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า
= -
หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า

3. อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย}$$

$$= \text{ยอดขายสุทธิ} / (\text{เจ้าหนี้การค้า} / 2)$$

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีเจ้าหนี้การค้า
4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

$$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า}$$

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีเจ้าหนี้การค้า
5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย}$$

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / (\text{สินค้าคงคลังต้นงวด} + \text{สินค้าคงคลังปลายงวด}) / 2$$

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / (\text{สินค้าคงคลัง} / 2)$$

$$= 108,000 / (3,000 / 2)$$

$$= 72 \text{ ครั้ง}$$
6. อายุสินค้าหรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย

$$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง}$$

$$= 365 / 72$$

$$= 5.07 \text{ วัน}$$
7. 1 รอบธุรกิจ

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า}$$

$$= 0 + 5.07$$

$$= 5.07 \text{ วัน}$$
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}$$

$$= 167,063 / 180,729$$

$$= 0.92 \text{ ครั้ง (เท่า)}$$
9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ}$$

$$= \text{ยอดขาย} / (\text{สินทรัพย์ถาวร} - \text{ค่าเสื่อมราคาสะสม})$$

$$= 167,063 / (115,107 - 53,085)$$

$$= 2.69 \text{ ครั้ง (เท่า)}$$

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สิน

$$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$

$$= (60,000 / 180,729)$$

$$= 33.20 \text{ (ร้อยละ)}$$

2. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของเจ้าของ}$$

$$= 60,000 / 120,729$$

$$= 0.33 \text{ เท่า}$$

3. อัตราส่วนหนี้สินระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม

$$= \text{หนี้สินระยะยาว} / (\text{หนี้สินระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น})$$

$$= 60,000 / (60,000 + 120,729)$$

$$= 0.33 \text{ เท่า}$$

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย}$$

$$= 42,669 / 3,900$$

$$= 10.94 \text{ เท่า}$$

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

$$= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} + \text{ค่าเช่า}) / \text{ดอกเบี้ยจ่าย}$$

$$= (42,669 + 0) / 3,900$$

$$= 10.94 \text{ เท่า}$$

6. Degree of Financial Leverage

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} - \text{ดอกเบี้ยจ่าย})$$

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{กำไรหลังหักภาษี}$$

$$= 42,669 / 38,769$$

$$= 1.10 \text{ เท่า}$$

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย
$$= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100\%$$
$$= (67,929 / 167,063) \times 100\%$$
$$= 40.66 \text{ (ร้อยละ)}$$
2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย
$$= (\text{กำไรเบื้องต้น} / \text{ยอดขาย}) \times 100\%$$
$$= (67,929 / 59,063) \times 100\%$$
$$= 35.35 \text{ (ร้อยละ)}$$
3. อัตราการจ่ายเงินปันผล
$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100 \%$$
$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่มีการจ่ายเงินปันผล

V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน
$$= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$
$$= (67,292 / 180,729) \times 100\%$$
$$= 37.59 \text{ (ร้อยละ)}$$
2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม
$$= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$
$$= (3,065.19 / 16,610.19) \times 100\%$$
$$= 23.61 \text{ (ร้อยละ)}$$
3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น
$$= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\%$$
$$= (67,292 / 120,729) \times 100\%$$
$$= 56.27 \text{ (ร้อยละ)}$$
4. กำไรต่อหุ้น
$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด}$$
$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราผลตอบแทนต่อหุ้น

5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร
= ราคาตลาดต่อหุ้น / กำไรสุทธิต่อหุ้น
= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราผลตอบแทนต่อหุ้น

6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล
= (เงินปันผลต่อหุ้น / ราคาตลาดต่อหุ้น) $\times$ 100%
= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราเงินปันผลต่อหุ้น

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวกล้อง 1 ถุง (บรรจุ 2 กิโลกรัม)

รายการ	ข้าวกล้อง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			22.67	0.00	22.67	63.66
ข้าวเปลือกเจ้าหอมมะลิ 105	กิโลกรัม	2.67	8.50	22.67	0.00	22.67	
2. แรงงาน	บาท			8.53	0.80	9.33	
ค่าจ้างการผลิตและบรรจุ	บาท	4.00	2.13	8.53	0.00	8.53	23.97
แรงงานที่ไม่ได้จ้าง (ผู้นำและประธาน)	บาท			0.00	0.80	0.80	
ต้นทุนผันแปรรวม	บาท			31.20	0.80	32.00	89.88
<u>ต้นทุนคงที่</u>							
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต							
กังหันและชุดแกนหมุน	บาท			0.00	0.8889	0.89	
เครื่องมือ (ไม่รวมตะกร้า)	บาท			0.00	0.1185	0.12	
ตะกร้าเครื่องมือ	บาท			0.00	0.2222	0.22	
ครกกระเดื่อง	บาท			0.00	0.0830	0.08	
กระด้ง	บาท			0.00	0.0166	0.02	
เหียง	บาท			0.00	0.0071	0.01	
ถัง	บาท			0.00	0.0533	0.05	
ตราซัง	บาท			0.00	0.0044	0.00	
เครื่องบรรจุถุงแบบเหยียบ	บาท			0.00	0.2667	0.27	
ถุงปุ๋ยบรรจุข้าวเปลือก	บาท			0.00	0.0178	0.02	
โรงเรือนผลิต	บาท			0.00	0.1481	0.15	
โรงเรือนเก็บข้าวและอุปกรณ์	บาท			0.00	1.7778	1.78	
ต้นทุนคงที่รวม	บาท			0.00	3.60	3.60	10.12
ต้นทุนการผลิตผันแปรต่อหน่วย	บาท			31.20	0.80	32.00	
ต้นทุนการผลิตคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	3.60	3.60	
ต้นทุนการผลิตเงินสดต่อหน่วย	บาท			31.20	0.00	31.20	
ต้นทุนการผลิตไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	4.40	4.40	
ต้นทุนการผลิตรวม				31.20	4.40	35.60	100.00

ตารางที่ ค.1(ต่อ)

รายการ	ข้าวก้าง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง				45.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร (บาท)				13.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด (บาท)				13.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาท)				9.40			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผัน แปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				30.67			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				30.67			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				20.88			
ราคาขายปลีก				50.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร (บาท)				18.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด (บาท)				18.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาท)				14.40			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผัน แปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				37.60			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				37.60			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				28.79			
(2) ต้นทุนการตลาด							
ต้นทุนผันแปร	บาท			1.25	0.00	1.25	

ตารางที่ ค.1(ต่อ)

ตารางที่ ค.1(ต่อ)

รายการ	ข้าวก๊อ่ง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				27.88			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				27.88			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				18.09			
ราคาขายปลีก				50.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				17.55			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				17.55			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม(บาท)				13.14			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				35.09			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				35.09			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				26.29			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

ที่ปรึกษาโครงการ	ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร	
หัวหน้าโครงการ	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
หัวหน้าโครงการร่วม	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
นักวิจัยส่วนกลาง	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. ดร. พิชิต ธาณี	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. ดร. พัฒนา เจียรวิริยะพันธ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ลักขมี วรชัย	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ศรัณย์ อารยะรังสฤษฎ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ดร. ไพรัช กาญจนการุณ	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. พรทิพย์ เขียวธีรวิทย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. กาญจนา โชคถาวร	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์วิมล อารยะรัตน์	คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
	อาจารย์วีรศักดิ์ สมยานะ	คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
	อาจารย์นันทมน ธีระกุล	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ประทานทิพย์ กระมล	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	สุชุม พันธุ์รงค์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พุทธรพรรณ ชันตันธง	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พิมลพรรณ บุญยะเสนา	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ผู้ช่วยนักวิจัย	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กนกวรรณ มูลละ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กฤษฎา แก่นมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	พีรพงษ์ ปราบริปู	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	รัตนา แก้วเสน	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร

	คัคนา กันตะพัฒนะ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
ผู้ช่วยบริหารโครงการ	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
เลขานุการโครงการ	นาริรัตน์ ทนดี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชนและนักวิจัยร่วม		
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชน	นักวิจัยร่วม	
เถลิงศก คงมั่น	กลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว	
ประหยัด มณีมูล	กลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย	
สุรพงษ์ กุสาวดี	กลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2	
สมเด็จ คันธะวงค์	กลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล	
ปรีชา ปวงคำ	กลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง	
นราวุฒิ นันตติอย	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้	
ธวัช ไสสม	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น	
ไกรสร บัญญัติศิลป์	กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก	
สุนันท์ จันทรสว่าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่	
อัญชนา ตีทขาว	กลุ่มโคมไฟและตุ๊กตาล้านนา	
วนิดา ด้วงอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
รำพรรณ ศิริจันทน์	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เชนันต์	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิตีสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบาตำชุมชนหัวเดียด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนภูมิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
ไพบูลย์ ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า	
ธีรศักดิ์ ปันกิติ	กลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)	

วรวิทย์ ปันสุวรรณ
พิเชฐ บุญยะรัตน์
อำไพ บัวระดก
ประทีป อริยจารุกุล
สุเมธ ผสมทอง
แคทรียา สัตยสุนทร
พูนศรี สวิง
เปรมฤทัย ไกรวิจิตร
ศุภรณันท์ ศรีเจริญ
พิเชฐรัฐ อาจสามารถ
พีชมงคล สิงห์กุล
เดือน เมืองมูล
กัลยา ประพันธ์
ธนพร วิบูลย์อรรถ
เสาวนีย์ เกียรติศิริถาวร
วุฒิชัย ไชยกาญจน์
พจน์ คำวิชัยมงคล
สุเทพ วงศ์สุภา
เจลา ผดุงพงษ์
ประสิทธิ์ศรี สิงห์กำพล
นันทิญา สุสา
สุภาพ คำตัน
กัลปพฤกษ์ ผดุงพงษ์
ณัฐริกา สกุลศรีนำชัย
กอง สรพงษ์
บำเพ็ญ เมืองมูล
ลำดวน วงศ์ผืน
รัศมี สีดาเพ็ง
ฐิติรัตน์ ลิขโม่งค์
อุดมศักดิ์ สาครสินธุ์
วิภารัตน์ สิงห์แก้ว
วรวัฒน์ สินธพานนท์
สมชาย วงศ์เขียว
สุรวิ ชัยมงคล

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
กลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
กลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ที่ 12 บ้านเหล่าป่าฝิ่ง
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง
กิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกลั่นอง)
กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรบ้านปางไฮ
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
กลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกลองข้าวหกเหลี่ยม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรข้าวแต่น้ำแดงโมจี้วัฒณ์
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)
กลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจักรหัตถกรรม
กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่นและดินหอมมะลิ
กลุ่มแปรรูปสมุนไพรบ้านต้นฝิ่ง
กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
กลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
กลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่จ้องใต้

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่
รายงานกรณีศึกษากลุ่มโคมไฟและตุ๊กตาดินเผา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวกลึงพลังน้ำตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเตี้ยด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านนอก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
รายงานกรณีศึกษากลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
รายงานกรณีศึกษากิจการปลาสามศรีทน
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลเหลี่ยม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
แผนธุรกิจกลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
แผนธุรกิจกลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อปู้
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันต้นดู่
แผนธุรกิจกลุ่มโคมไฟและตุ๊กตาด้านนา
แผนธุรกิจกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
แผนธุรกิจกลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
แผนธุรกิจกลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
แผนธุรกิจกลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
แผนธุรกิจกิจการปลาส้มศรีทน

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าไทยลื้อบ้านสันปูเลย
แผนธุรกิจกลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย
แผนธุรกิจกลุ่มผ้าปักชาวเขาน่านปางค่า
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษบ้านลองลือบุญ
แผนธุรกิจกิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
แผนธุรกิจกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำริด
แผนกลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้านธรรมเมือง
แผนธุรกิจกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
แผนธุรกิจกลุ่มตัดเย็บผ้าไหมเมืองปอน
แผนธุรกิจกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกะปวง
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโอบบ้านทุ่งม่านเหนือ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานกล่องข้าวหกละเอียด
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย
แผนธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ซิม)
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าทอดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าป่าเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน