

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว



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

พุทธวรรณ ชันตันธง^{3/}

นักวิจัยวิสาทกิจชุมชน

ลำดวน วงศ์ผั่น^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

กนกวรรณ มุลละ^{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 ยกระดับผลผลิตภาพ 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 งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว 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
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	2
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	3
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	15
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	15
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	15
2.1.2 สถานที่ตั้ง	15
2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	16
2.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่ม	16
2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	16
2.4 การจัดการองค์การและบริหารงานของกลุ่มฯ	16
2.4.1 การบริหารและจัดการองค์การของกลุ่มฯ	16
2.4.2 ปัญหาการจัดองค์กรของกลุ่มฯ	18
2.5 แหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	18
บทที่ 3 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	21
3.1 ผลิตภัณฑ์	21
3.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	21
3.2.1 การบริหารการผลิต	21
3.2.2 การวางแผนการผลิต	22
3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	23
3.3.1 วัตถุดิบการผลิต	23
3.3.2 วัตถุดิบรอง	23
3.3.3 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	25
3.3.4 บรรจุภัณฑ์	28

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.3.5 โรงเรือน	28
3.3.6 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	28
3.4 แรงงานและการจ้างงาน	28
3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	28
3.4.2 การจ้างงาน	29
3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	30
3.6 กรรมวิธีการผลิต	34
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	35
3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวด	36
3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	36
3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	36
3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	36
3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	36
3.11.2 ความต้องการทางการผลิต	37
บทที่ 4 การตลาด	39
4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	39
4.1.1 การบริหารการตลาด	39
4.1.2 การวางแผนการตลาด	39
4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	39
4.3 ช่องทางการจำหน่าย	40
4.3.1 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ	40
4.3.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของนายสมเดช จอมทัน	40
4.4 ราคาและการตั้งราคา	42
4.5 การส่งเสริมการขาย	44
4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	44
4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	45
4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	45
4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	45
4.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	45

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 การเงิน	47
5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	47
5.1.1 การบริหารการเงิน	47
5.1.2 การวางแผนการเงิน	47
5.2 แหล่งเงินทุน	47
5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	48
5.3.1 ผลการดำเนินงาน	48
5.3.2 สถานภาพทางการเงิน	49
5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	51
5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	51
5.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่ม	51
บทที่ 6 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	53
6.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ	53
6.1.1 จุดแข็ง	53
6.1.2 จุดอ่อน	54
6.1.3 โอกาส	54
6.1.4 ข้อจำกัด	55
6.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	55
6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่ม	55
6.2.2 ศักยภาพผลิตภัณฑ์	55
6.2.3 ศักยภาพการผลิต	56
6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	56
6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	56
บทที่ 7 บทสรุป	63
7.1 สรุปผลการศึกษา	63
7.1.1 การจัดการองค์กร	63
7.1.2 การผลิต	63
7.1.3 การตลาด	63
7.1.4 การเงิน	63
7.2 ศักยภาพการพัฒนา	64

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	64
7.3.1 การจัดการองค์การ	64
7.3.2 การผลิต	64
7.3.3 การตลาด	65
7.3.4 การเงิน	65
เอกสารอ้างอิง	
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 รายชื่อคณะกรรมการบริหารกลุ่ม	18
2.2 แสดงแหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม	19
3.1 แสดงรายชื่อกรณีศึกษาและผลิตภัณฑ์	21
3.2 แสดงปริมาณการผลิตในปี 2546	22
3.3 แสดงการใช้วัตถุดิบของนายสมศักดิ์ พลื้ชีพมะโนภาพ	24
3.4 แสดงการใช้วัตถุดิบของนางไพลิน อินทะสังข์	24
3.5 แสดงการใช้วัตถุดิบของนายสมเดช จอมทัน	25
3.6 แสดงการใช้วัตถุดิบของนายนันทะ สุภาวงศ์	25
3.7 แสดงการใช้วัตถุดิบของนายกฤษฎา ไชยกันทา	25
3.8 แสดงการใช้วัสดุของนายสมศักดิ์ พลื้ชีพมะโนภาพ	26
3.9 แสดงการใช้วัสดุของนางไพลิน อินทะสังข์	26
3.10 แสดงการใช้วัสดุของนายสมเดช จอมทัน	27
3.11 แสดงการใช้วัสดุของนายนันทะ สุภาวงศ์	27
3.12 แสดงการใช้วัสดุของนายกฤษฎา ไชยกันทา	27
3.13 แสดงการใช้แรงงานในการผลิตน้ำผึ้ง	29
3.14 แสดงค่าแรงงานในการเลี้ยงผึ้งจำแนกตามกรณีศึกษา	29
3.15 แสดงค่าแรงงานในการเก็บน้ำผึ้งจำแนกตามกรณีศึกษา	29
3.16 แสดงค่าแรงงานในการผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวดกรณีศึกษานายสมเดช จอมทัน	30
4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ	40
4.2 ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกรณีศึกษา	43
4.3 การตั้งราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกรณีศึกษา	43
4.4 ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการนายสมเดช	44
4.5 การตั้งราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการนายสมเดช	44
5.1 แหล่งเงินทุน	48
6.1 ศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกรณีศึกษา	58
6.2 ศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกรณีศึกษานายสมเดช จอมทัน	59
6.3 อัตราส่วนทางการเงิน	60

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
2.1 แสดงที่ตั้งของกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว	15
2.2 แสดงโครงสร้างองค์กร	17
3.1 แสดงกระบวนการผลิตน้ำผึ้งบรรจุถัง	35
3.2 แสดงกระบวนการผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวด	35
3.3 แสดงผังโรงงานผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวด	36
4.1 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ	40
4.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งเป็นกิโลกรัม	41
4.4 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุขวด 1,000 กรัม	41
4.4 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุขวด 600 กรัม และแกลลอน 30 กก.	41
4.5 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุขวด 250 กรัม	42

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนด้านการเกษตรนั้น ช่วยให้เกิดการรวมตัวกันของเกษตรกรในการประกอบธุรกิจในระดับชุมชน มีความมั่นคง ได้รับการรับรองตามกฎหมาย การส่งเสริมความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น การพัฒนาความสามารถในการจัดการ ตรงตามความต้องการที่แท้จริง ตลอดจน มีความเข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้ มีความพร้อมที่จะพัฒนาสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคต (กรมส่งเสริมการเกษตร, อ้างจาก [ระบบออนไลน์] http://smce.doae.go.th/html/knownsmce/res_02.htm)

จังหวัดลำพูนเป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ในการปลูกลำไยทั้งหมดรวม 179,906 ไร่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.10 ของพื้นที่ปลูกทั่วประเทศ ในปี 2546 ได้ผลผลิต 140,445 ตัน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.40 ของผลผลิตลำไยทั่วประเทศ (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2547) แต่ปีสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรและประชาชนในจังหวัดลำพูน ไม่น้อยกว่า 5,000 ล้านบาท สำหรับอำเภอบ้านโฮ่ง ในปี 2546 มีพื้นที่ปลูกลำไยรวม 29,971 ไร่ และเป็นพื้นที่ที่ให้ผลผลิตแล้วรวม 27,181 ไร่ จากการมีพื้นที่ในการปลูกลำไยมาก ทำให้เกษตรกรของตำบลเหล่ายาวมีความคิดที่จะสร้างรายได้เพิ่มจากการเลี้ยงผึ้งโดยอาศัยดอกลำไย ริเริ่มทำครั้งแรกโดย นายผัน จอมทั้น ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2520 และได้มีการขยายไปสู่เกษตรกรในตำบลเหล่ายาวและพื้นที่ใกล้เคียงทั้งในจังหวัดลำพูน และจังหวัดเชียงใหม่ รวมจำนวน 54 ราย แยกเป็นเกษตรกรในตำบลเหล่ายาว จำนวน 37 ราย ที่เหลือเป็นเกษตรกรจากตำบลอื่นและจังหวัดเชียงใหม่ การรวมตัวเริ่มตั้งแต่การจัดตั้งชมรมผู้เลี้ยงผึ้งจนปัจจุบันจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ในแต่ละปีกลุ่มจะมีผลผลิตเป็นน้ำผึ้งจากดอกลำไย จำนวนประมาณ 100,000 กิโลกรัม จำหน่ายให้แก่บริษัทเนสท์เล่ หากปีใดมีน้ำผึ้งมากเกินความต้องการของบริษัท เกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งจะนำน้ำผึ้งที่เหลือมารวมกันจำหน่ายแก่ผู้รับซื้อจากประเทศไต้หวัน ที่มาเปิดรับซื้อในเขตจังหวัดลำพูน

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว ซึ่งมีการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม ฯ โดยการใช้ทรัพยากรชุมชนที่มีอยู่ในการสร้างผลผลิต และสร้างรายได้สมาชิก ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษา รูปแบบการบริหารจัดการของกลุ่มในด้านการจัดการองค์กร ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญห ขจัดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน

2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำข้อความรู้มาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่นๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านและอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว ตำบลเหล่ายาว อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดลำพูน 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

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านเหล่ายาว ตำบลเหล่ายาว อำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการปลูกลำไย มีสมาชิกผู้เลี้ยงผึ้งอยู่ในตำบลเหล่ายาวและพื้นที่ใกล้เคียง และเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน ซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ มีการบริหารจัดการร่วมกันในรูปกลุ่มและได้รับการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเป็นที่ต้องการของตลาด อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

1.5.3 วิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการโดย มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน กลุ่มฯ แต่ละกลุ่มฯ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ ปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่มฯ การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของกลุ่มฯ โดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง ปรัชญาพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของกลุ่มฯ และพิจารณาการดำเนินงานว่าสอดคล้องกับปรัชญาที่ตั้งไว้เพียงไร และเพราะเหตุใด ทั้งนี้เพื่อประเมินความเป็น “วิสาหกิจชุมชน” ของกลุ่มฯ โดยใช้ลักษณะ 7 ประการของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, 2546) เป็นฐาน

โครงสร้างการผลิต

สำหรับการศึกษเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตนั้น จะประกอบด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต และความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

1) ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

2) การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยกลุ่มฯ ให้ข้อมูล และเจ้าหน้าที่สังเกตการณ์ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร

3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อการผลิต

$$\text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อการผลิต}$$

2. ต้นทุนต่อหน่วย

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อการผลิต}$$

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อการผลิต} - \text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต}$$

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย} = \text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อการผลิต}$$

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อการผลิต} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต}$$

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคายขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคายขาย

$$\text{อัตรากำไรต่อราคายขาย} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ราคายขายต่อหน่วย}) \times 100$$

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

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

6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

ยอดขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

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

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

= ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

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

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

3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

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

4. ยอดขายรวมต่อปี

= ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี

= ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้จ่ายเงิน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้จ่ายเงินนั้น จะใช้ข้อมูลรายหน่วยประกอบการนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน (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 หรืออัตราส่วนฉบับสั้น) (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)

$$= CA - CL \quad (\text{บาท})$$

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)

$$= EBIT / [I + (\text{เงินต้น} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนรวม})] \quad (\text{เท่า})$$

$$(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})$$

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. อัตราส่วนกำไรเบ็ดต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

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

5) อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

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

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

$$= ((\text{EAT}/\text{S}) \times (\text{S}/\text{TA})) \times 100\%$$
2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

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

$$= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$
3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

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

$$= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\%$$
4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \quad (\text{บาท/หุ้น})$$
5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (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 เป็นการศึกษาลำดับขั้นตอนการผลิต และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด 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 โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ 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 ให้เกิดการพัฒนาศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

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

เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจ และสังคม ด้านเศรษฐกิจคือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัว และชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอด และพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชน เน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็น เครื่องมือเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจ และสังคม เปียบเป็นการสร้างรากฐานที่เข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจ 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) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้

2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือนกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ 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 ชื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน และเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชน และเครือข่าย
3. ระดับธุรกิจ หมายถึง การมีส่วนเกินของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมกว้าง

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 และเอื้อให้เกิดการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง (ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์, 2546) ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง

3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น

4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การฉวยโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด

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

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

8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ให้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจาก ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผลิต กับผู้บริโภคส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงการวางแผนพัฒนาชุมชน แบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของตนสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ 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 เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นตอนต่อไป โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชนชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาตนเอง

5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการทัศน์ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนาตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาดเครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้า และแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงสถาบันการเงินของเครือข่าย และการวางแผนพัฒนา หรือยุทธศาสตร์การพัฒนาตนเอง อย่างมีพลัง

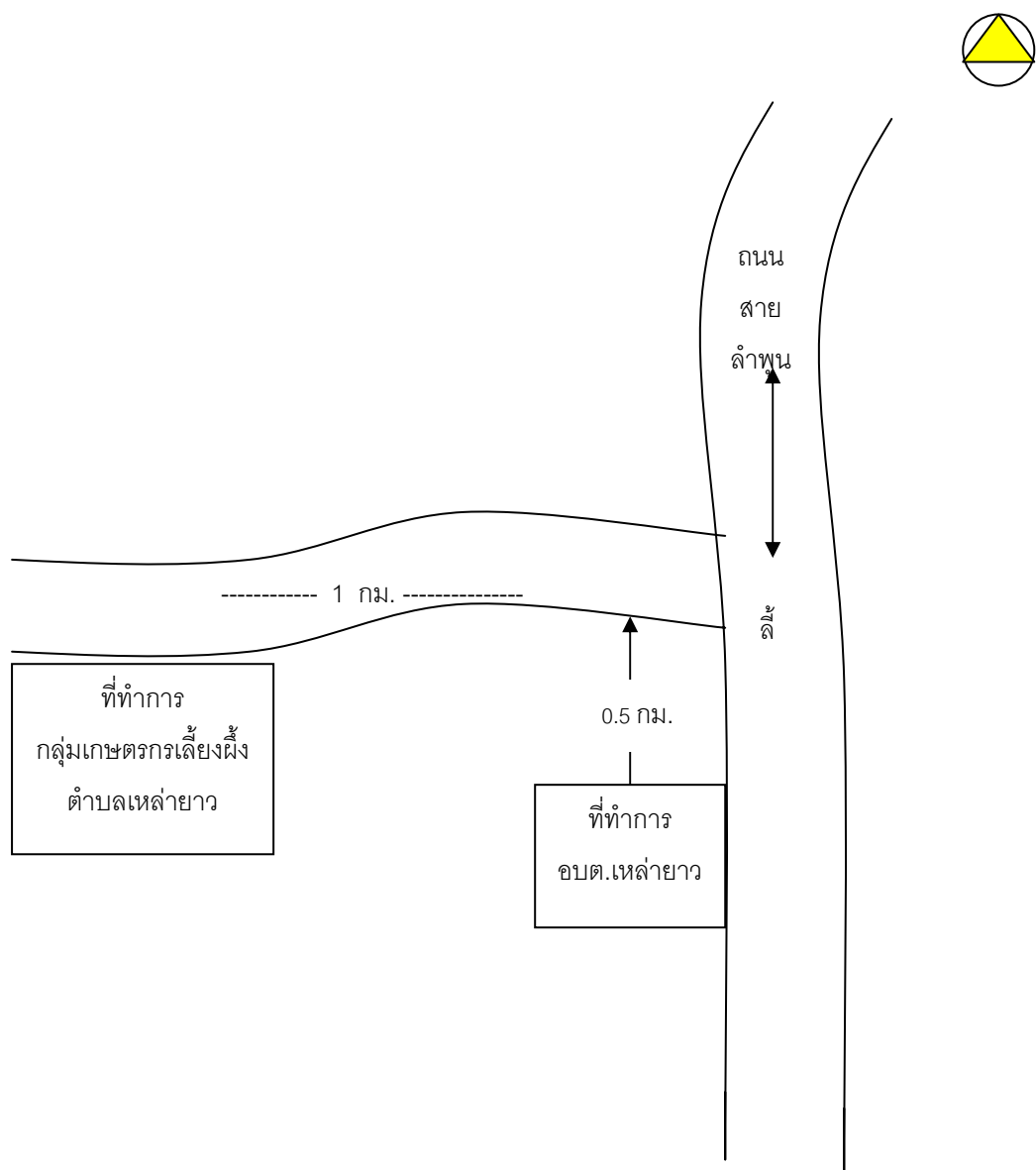
บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

2.1.2 สถานที่ตั้ง บ้านแพะโป่ง หมู่ที่ 8 ตำบลเหล่ายาว อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดลำพูน



แผนภาพที่ 2.1 แสดงที่ตั้งของกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

ผู้ที่ทำให้มีการเลี้ยงผึ้งกันอย่างแพร่หลายในเขตพื้นที่ตำบลเหล่ายาว ซึ่งถือเป็นผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ คือ นายสมเดช จอมทัน ซึ่งได้เรียนรู้วิธีการเลี้ยงมาจากบิดาคือนายผัน จอมทัน ผู้ริเริ่มการเลี้ยงผึ้งในตำบลเหล่ายาว และทำการเลี้ยงผึ้งเป็นอาชีพเสริมนอกจากการทำสวนลำไย นอกจากนี้ยังได้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งขึ้นในรูปชมรมผู้เลี้ยงผึ้ง ในปี พ.ศ. 2541 และกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาวได้จัดตั้งขึ้นโดยจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล โดยมีนายสมเดช จอมทัน เป็นประธานกลุ่มฯ ในระหว่างปี พ.ศ.2541 ถึง พ.ศ. 2545

2.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาของกลุ่ม

การเลี้ยงผึ้งของเกษตรกรตำบลเหล่ายาวเริ่มครั้งแรกโดยการเลี้ยงผึ้งเพียง 1 รัง ในครอบครัว ของนายผัน จอมทัน ราวปี พ.ศ. 2520 เมื่อเห็นว่าเป็นกิจกรรมที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่ครอบครัวได้ดี จึงได้ถ่ายทอดความรู้ให้บุตรชาย จำนวน 3 คน ในช่วงปี พ.ศ. 2535 บุตรชายทั้งสามคนจึงเริ่มเลี้ยงผึ้ง และ 1 ใน 3 ของบุตรชายนายผันที่ทำการเลี้ยงผึ้งคือนายสมเดช จอมทัน ยังคงเลี้ยงผึ้งมาจนทุกวันนี้ โดยมีการขยายการเลี้ยงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นายสมเดช จอมทัน ทำหน้าที่ประธานกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาวเป็นคนแรก ต่อมาในปี พ.ศ. 2540 เกษตรกรในตำบลเหล่ายาวกว่า 30 ราย เข้ารับการอบรมการเลี้ยงผึ้งจากศูนย์อบรมการเลี้ยงผึ้งจังหวัดเชียงใหม่ และได้รับพันธุ์ผึ้งคนละ 3 รัง มาเลี้ยง และเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์ร่วมกันจึงได้รวมตัวเป็นชมรมผู้เลี้ยงผึ้ง ในปี พ.ศ. 2541 เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรและสหกรณ์แนะนำให้จัดตั้งกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว และจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลกับสำนักงานสหกรณ์จังหวัดลำพูน เพื่อให้กลุ่มได้รับการรับรองในการสั่งซื้อวัตถุดิบคือน้ำตาลทรายดิบจากโรงงานน้ำตาล และเพื่อความเป็นปึกแผ่นมั่นคงของกลุ่มฯ ปัจจุบันสมาชิก 54 ราย

2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

จากการรวมกลุ่มฯ ทำให้สมาชิกที่เป็นผู้เลี้ยงผึ้งถึง 30 ราย มีรายได้เพิ่มมากขึ้น สมาชิกครอบครัวมีคุณภาพชีวิตที่ดี เกิดการจ้างแรงงานในชุมชนมีเงินหมุนเวียนในท้องถิ่น และทำให้ชุมชนมีชื่อเสียงจากการเลี้ยงผึ้งด้วย

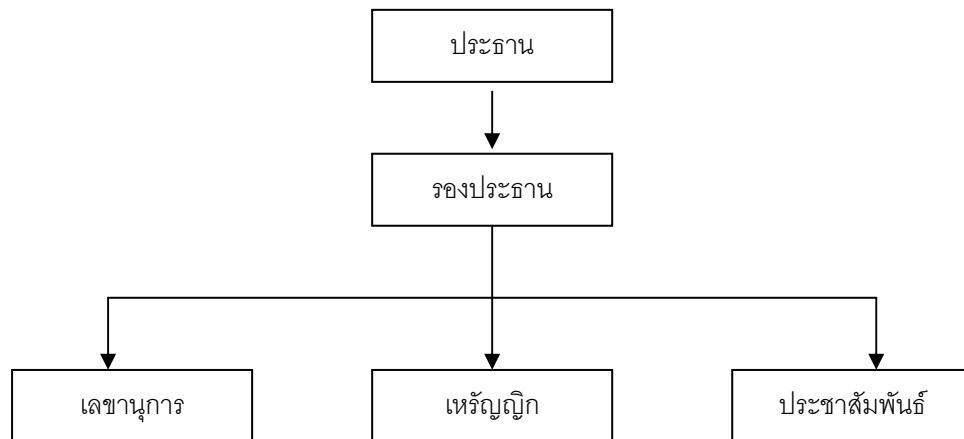
2.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

2.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การบริหารจัดการกลุ่มฯ มีการจัดคณะกรรมการตามคำแนะนำของสำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดลำพูน โดยจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล มีคณะกรรมการ 5 ตำแหน่ง คือประธาน รองประธาน เลขานุการ ทรัพย์ภูมิ และประชาสัมพันธ์ โดยคณะกรรมการดำรงตำแหน่งครั้งละ 2 ปี (แผนภาพที่ 2.2)

การคัดเลือกคณะกรรมการ กลุ่มฯ ใช้เวทีการประชุมใหญ่สามัญประจำปีซึ่งมีสมาชิกทั้งหมดเข้าร่วมประชุม และใช้การประชุมเป็นส่วนหนึ่งในการคัดเลือกคณะกรรมการบริหารกลุ่ม กลุ่มฯ จะคัดเลือกที่ละตำแหน่ง จากตัวแทนหมู่บ้านต่างๆ ในตำบลเหล่ายาว คัดเลือกหมู่บ้านละ 1 คน เข้ามาเป็นคณะกรรมการ โดย

พิจารณาจากสมาชิกที่มีศักยภาพ เช่น เลี้ยงผึ้งจำนวนมาก เคยดำรงตำแหน่งผู้นำในองค์กรต่างๆ หรือเป็นข้าราชการที่เกษียณ เป็นต้น โดยสอบถามความสมัครใจของสมาชิกที่จะมาดำรงตำแหน่งถึงความพร้อม และความเสียสละที่จะเข้ามาบริหารงานกลุ่มฯ เนื่องจากสมาชิกเลี้ยงผึ้งกระจายตามภาคต่างๆ ทั่วประเทศ ดังนั้น คณะกรรมการจึงต้องประสานงานกับสมาชิกเพื่อแจ้งข่าวสาร ต่างๆ ของกลุ่มฯ



แผนภาพที่ 2.2 แสดงโครงสร้างองค์กร

คณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ในปัจจุบัน มีดังนี้ (ตารางที่ 2.1)

1. นายสมศักดิ์ พลธิพัฒน์โนภาพ ตำแหน่งประธาน มีหน้าที่ในการบริหารจัดการกลุ่มฯ ประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน นายสมศักดิ์ เคยดำรงตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านบ้านท้องฝาย หมู่ที่ 9 เป็นระยะเวลา 7 ปี
2. นายสวัสดิ์ สุราใหม่ ตำแหน่งรองประธาน มีหน้าที่ช่วยเหลือประธานในการบริหารจัดการกลุ่มฯ นายสวัสดิ์ เป็นคณะกรรมการที่คัดเลือกจากบ้านทุ่งโป่ง หมู่ที่ 2
3. นายสะท้อน วรรณวงศ์ ตำแหน่งเลขานุการ ทำหน้าที่จัดการประชุม และบันทึกการประชุม นายสะท้อนเคยรับราชการครู ประชาชนในตำบลให้ความเคารพนับถือ เป็นคณะกรรมการจากบ้านเหล่ามะเหยง หมู่ที่ 5
4. นางไพลิน อินทสังข์ ตำแหน่งเหรัญญิก ทำหน้าที่จัดทำบัญชีกลุ่มฯ และควบคุมทะเบียนสมาชิก คณะกรรมการจากบ้านท้องฝาย หมู่ที่ 9
5. นายสุรศักดิ์ ปันทช้าง ตำแหน่งประชาสัมพันธ์ ทำหน้าที่แจ้งข่าวสารให้สมาชิก กรรมการจากบ้านท้องฝาย หมู่ที่ 9

กลุ่มฯ มีวาระประชุมคณะกรรมการบริหารงานไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับตามความสำคัญขง เหตุการณ์ที่จำเป็นต้องรับฟังความคิดเห็นจากคณะกรรมการและตัดสินใจร่วมกัน จึงจะเรียกประชุม สำหรับการประชุมสมาชิกจะมีการประชุมใหญ่สามัญประจำปี ปีละ 1 ครั้ง และปิดงบประมาณ ณ วันที่ 30 กันยายนของ ทุกปี

ตารางที่ 2.1 รายชื่อคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ

ที่	ชื่อ –สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถานภาพ	ตำแหน่ง	หน้าที่
1	นายสมศักดิ์ พลชีพมะโนภาพ	71	ชาย	สมรส	ประธาน	ผู้นำ และประสานงาน
2	นายสวัสดิ์ สุราใหม่	44	ชาย	สมรส	รองประธาน	ผู้นำ และประสานงาน
3	นายสะท้อน วรรณวงศ์	62	ชาย	สมรส	เลขานุการ	จัดการประชุม บันทึกผลการประชุม
4	นางไพลิน อินทสังข์	38	หญิง	สมรส	เหรัญญิก	จัดทำบัญชี ทะเบียน
5	นายสุศักดิ์ ปันทช้าง	45	ชาย	สมรส	ประชาสัมพันธ์	เผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร

ที่มา: จากการสำรวจ

2.4.2 ปัญหาการจัดองค์กรของกลุ่มฯ

จากการสัมภาษณ์ กลุ่มฯ มีปัญหาเรื่องสมาชิกขาดความสนใจและความสำคัญการดำเนินงานของกลุ่มฯ เนื่องจากการเลี้ยงผึ้ง ต้องย้ายรังผึ้งไปยังแหล่งที่มีอาหาร เช่น สวนลำไย และดอกหญ้าสาบเสือ เป็นต้น ทำให้ขาดการติดต่อ และไม่สามารถเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มฯ ได้

จากการวิเคราะห์ การร่วมกลุ่มฯ มาจากการผลิตรายเดียวที่ต่างคนต่างเลี้ยง และมีตลาดเป็นของตนเอง จึงทำให้ไม่สนใจที่จะเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มฯ ประโยชน์ที่ได้จากการเป็นสมาชิกกลุ่มฯ คือสามารถจัดซื้อวัตถุดิบบางชนิดได้ในราคาถูก เช่น น้ำตาลทรายดิบ ซึ่งเป็นการลดต้นทุนการผลิต จึงทำให้ขาดคนที่เข้าร่วมบริหารงาน เพราะคณะกรรมการถือว่าเป็นตัวแทนต้องเสียสละในการเข้ามาดำเนินกิจกรรมกลุ่มฯ ทั้งหมดเป็นตัวแทนในการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการและเอกชน การเข้ารับการฝึกอบรม และต้อนรับผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ กำหนดวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการเพียง 2 ปี เมื่อหมดวาระคณะกรรมการชุดเก่าส่วนใหญ่จะไม่ขอรับตำแหน่งต่อ เพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกรายอื่นๆ เข้ามาทำหน้าที่นี้บริหารงานกลุ่มฯ

2.5 แหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว ได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากศูนย์อบรมการเลี้ยงผึ้งจังหวัดเชียงใหม่ ในด้านความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีการเลี้ยงผึ้ง และพันธุ์ผึ้ง ศูนย์ผึ้งฯ ยังทำหน้าที่ประสานกับโรงงานน้ำตาลทรายเพื่อจำหน่ายน้ำตาลให้สมาชิกในราคาถูกกว่าท้องตลาด นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังได้รับการสนับสนุนจากคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในการฝึกอบรมให้ความรู้ และการตรวจรับรองคุณภาพน้ำผึ้งราคาต่ำกว่าปกติเพียงตัวอย่างละ 1,600 บาท และสำนักงานสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์จังหวัดลำพูน ให้ความช่วยเหลือแนะนำการจัดทำบัญชีแยกประเภท และตรวจสอบบัญชีกลุ่มฯ ประจำปี (ตารางที่ 2.2)

ตารางที่ 2.2 แสดงแหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม

ปี (พ.ศ.)	หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ	วัตถุประสงค์ใน การขอความ ช่วยเหลือ	การนำไปใช้ ประโยชน์	เงื่อนไขการ รับความ ช่วยเหลือ
2540	ศูนย์อบรมการเลี้ยงผึ้ง จังหวัด เชียงใหม่	- ความรู้การเลี้ยง ผึ้ง	- ได้รับความรู้เพื่อ นำไปใช้สร้าง อาชีพสร้างรายได้	เลี้ยงผึ้งสร้าง รายได้แก่ ครอบครัว	-
ทุกปี	คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	- พันธุ์ผึ้งเมื่อเริ่ม เลี้ยงครั้งแรก ตรวจคุณภาพ น้ำผึ้ง(ความ หวาน,ความชื้น สิ่งเจือปน)	- ทราบคุณภาพ น้ำผึ้ง (ความ หวาน ความชื้น และสิ่งเจือปน)	ใช้กำหนดราคา	ตัวอย่างละ 1,600 บาท
ทุกปี	สำนักงานตรวจบัญชี สหกรณ์จังหวัดลำพูน	- ตรวจสอบ เอกสารบัญชี	- ทราบผลการ ดำเนินงาน	รายงานสมาชิก	-

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 3

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

3.1 ผลិតภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่มฯ 34 รายจาก 54 ราย เป็นน้ำผึ้งดอกลำไยบรรจุถึง 300 ลิตร และผู้ผลิต 1 ราย บรรจุขวด 3 ขนาด ได้แก่ ขนาด 1,000 กรัม 600 กรัม และ 250 กรัม ในการผลิตนอกจากน้ำผึ้งแล้วยังมีไขผึ้งเป็นผลพลอยได้ สามารถจำหน่ายสร้างรายได้ช่องทางหนึ่ง

ในการเลี้ยงผึ้งของกลุ่มฯ สมาชิกต่างคนต่างเลี้ยง ต่างคนขายและลงทุนการเลี้ยงด้วยตนเอง ปริมาณการเลี้ยงของผู้ผลิตแต่ละรายขึ้นอยู่กับเงินลงทุนของเกษตรกรแต่ละราย การศึกษารังนี้เลือกกลุ่มตัวอย่างแบ่งตามขนาดการผลิต และคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากสมาชิกกลุ่มจำนวน 5 ราย แยกตามปริมาณการเลี้ยงแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือผู้เลี้ยงขนาดใหญ่ (150 รังขึ้นไป) จำนวน 2 ราย ผู้เลี้ยงขนาดกลาง (100 รัง – 150 รัง) จำนวน 2 ราย และผู้เลี้ยงขนาดเล็ก (น้อยกว่า 100 รัง) จำนวน 1 ราย รายละเอียดดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 แสดงรายชื่อกรณศึกษาและผลิตภัณฑ์

ที่	สมาชิก	จำนวนรัง	ผลิตภัณฑ์
1	นายสมศักดิ์ พลธิ์พะโนภาพ	250	น้ำผึ้ง บรรจุถึง 200 ลิตร และไขผึ้ง
2	นางไพลิน อินทะสังข์	150	น้ำผึ้งดอกลำไย บรรจุถึง 200 ลิตร และไขผึ้ง
3	นายสมเดช จอมทัน	120	1. น้ำผึ้งดอกลำไย บรรจุถึง 200 ลิตร และไขผึ้ง 2. น้ำผึ้งดอกลำไย บรรจุขวด 3 ขนาด 1,000 กรัม 600 กรัม และ 250 กรัม 3. น้ำผึ้งบรรจุเกลลอนขนาด 30 กิโลกรัม
4	นายนันทะ สุภาวงศ์	100	น้ำผึ้ง บรรจุถึง 200 ลิตร และไขผึ้ง
5	นายกฤษฎา ไชยกันทา	50	น้ำผึ้ง บรรจุถึง 200 ลิตร และไขผึ้ง

ที่มา: จากการสำรวจ

3.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

3.2.1 การบริหารการผลิต

การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ มีบทบาทในด้านการจัดหาวัตถุดิบ น้ำตาลที่ใช้เลี้ยงผึ้งให้สมาชิก โดยใช้น้ำตาล 40 กิโลกรัมต่อผึ้ง 1 รังต่อปี ดังนั้นในแต่ละปีสมาชิกต้องเข้ามาแจ้งจำนวนผึ้งที่เลี้ยงให้กลุ่มฯ และจัดส่งข้อมูลการเลี้ยงของสมาชิกทั้งหมดต่อศูนย์ผึ้งเพื่อติดต่อประสานงานสั่งซื้อน้ำตาลดิบจากโรงงาน น้ำตาล กลุ่มฯ จัดซื้อน้ำตาลราคากระสอบละ 440 บาท แล้วจำหน่ายให้สมาชิก กระสอบละ 445 บาท ส่วนต่างจากการจำหน่ายเป็นรายได้ของกลุ่มฯ สำหรับใช้จ่ายในการดำเนินงานกลุ่มฯ ต่อไป

เนื่องจากการผลิตน้ำผึ้งของสมาชิกกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว เป็นการแยกกันผลิต ดังนั้นสมาชิกแต่ละรายจึงเป็นผู้วางแผนการผลิตและบริหารการผลิตเอง โดยพิจารณาจากศักยภาพของตนเอง ในด้านเงินทุน การหาแหล่งเลี้ยงผึ้งที่อุดมสมบูรณ์และใกล้แหล่งน้ำ

3.2.2 การวางแผนการผลิต

กลุ่มฯ มีการประมาณการผลผลิตน้ำผึ้งจากจำนวนรังผึ้งของสมาชิก ทำให้สามารถคาดการณ์ผลผลิตในแต่ละปีได้ ประมาณการผลผลิตน้ำผึ้งสมาชิก บริษัทเนสท์เล่ใช้เป็นข้อมูลวางแผนกำหนดปริมาณรับซื้อน้ำผึ้งจากกลุ่มฯ ในแต่ละปี และพิจารณาคุณภาพของน้ำผึ้งจากการสุ่มตรวจ หากพบน้ำผึ้งที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานจึงส่งคืน และจะปรับลดปริมาณรับซื้อในปีต่อไป ด้วยเหตุนี้เอง กลุ่มฯ จึงมีการเข้มงวดในเรื่องการผลิต เมื่อทราบจำนวนรับซื้อจากบริษัทเนสท์เล่กลุ่มฯ จะนำจัดสรรให้สมาชิกแต่ละรายตามปริมาณการเลี้ยงผึ้ง และมีการกำหนดรหัสของสมาชิก และติดที่ถังบรรจุน้ำผึ้ง หากบริษัทตรวจพบว่าน้ำผึ้งของสมาชิกขายได้ต่ำกว่ามาตรฐาน ก็จะตัดสิทธิ์การจำหน่ายในปีนั้นและปีต่อไป

ลักษณะการเลี้ยงผึ้งของสมาชิกจะเคลื่อนย้ายรังผึ้งไปตามแหล่งอาหาร โดยเฉพาะแหล่งที่มีเกสรดอกไม้มาก ช่วงเดือนมีนาคมถึงเมษายน สมาชิกส่วนใหญ่วางแผนนำผึ้งมาเลี้ยงในส่วนลำไยของตนเอง ซึ่งตั้งอยู่ในเขตเกอบ้านไธสง ส่วนเดือนอื่นๆ จะย้ายรังผึ้งไปเลี้ยงนอกพื้นที่ แต่ส่วนมากเป็นส่วนลำไยในจังหวัดลำพูน หรืออำเภอสารภี อำเภอแม่วาง และอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น สมาชิกบางรายนำผึ้งไปเลี้ยงไกลถึงภาคใต้ เนื่องจากมีสวนยางพาราจำนวนมาก การเก็บผลผลิตน้ำผึ้งนิยมเก็บช่วงเดือนกุมภาพันธ์ถึงเมษายน สมาชิกขายใหญ่เลี้ยงผึ้งจำนวนมาก สามารถเก็บผลผลิตน้ำผึ้ง ได้สูงถึง 6,000 -7,000 กิโลกรัม ผู้เลี้ยงขนาดเล็กเก็บน้ำผึ้งได้ประมาณ 1,000 - 1,500 กิโลกรัม (ตารางที่ 3.2)

ตารางที่ 3.2 แสดงปริมาณการผลิตในปี 2546

สมาชิก	ปริมาณผลผลิตน้ำผึ้ง ในปี พ.ศ.2546
1. นายสมศักดิ์ พลธิ์พมะโนภาพ	9,000 กิโลกรัม
2. นางไพลิน อินทะสังข์	3,000 กิโลกรัม
3. นายสมเดช จอมทัน	5,400 กิโลกรัม
4. นายนันทะ สุภาวงศ์	3,900 กิโลกรัม
5. นายกฤษฎา ไชยกันทา	4,200 กิโลกรัม

ที่มา: จากการสำรวจ

จากปริมาณการผลิตและจำหน่ายในปี 2546 สมาชิกแต่ละรายใช้เป็นข้อมูลวางแผนขยายการผลิตดังนี้

- | | |
|------------------------------|---|
| 1. นายสมศักดิ์ พลชีวะมະโนภาพ | วางแผนขยายการเลี้ยง จาก 250 ไร่ เพิ่มขึ้นเป็น 350 ไร่ |
| 2. นางไพลิน อินทะสังข์ | วางแผนขยายการเลี้ยง จาก 150 ไร่ เพิ่มขึ้นเป็น 300 ไร่ |
| 3. นายสมเดช จอมทัน | วางแผนขยายการเลี้ยง จาก 120 ไร่ เพิ่มขึ้นเป็น 300 ไร่ |
| 4. นายนันทะ สุภาวงศ์ | วางแผนขยายการเลี้ยง จาก 100 ไร่ เพิ่มขึ้นเป็น 200 ไร่ |
| 5. นายกฤษฎา ไชยกันทา | วางแผนขยายการเลี้ยง จาก 50 ไร่ เพิ่มขึ้นเป็น 300 ไร่ |

สาเหตุผลที่ทำให้สมาชิกแต่ละรายขยายการกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทเนสต์เล่ เป็นตลาดรับซื้อแน่นอน และให้ราคาสูงกว่าพ่อค้ารายอื่นๆ นอกจากนี้สถานที่ผลิตในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียงมีแหล่งเกสรดอกไม้ที่อุดมสมบูรณ์และเพียงพอต่อการขยายกำลังการผลิต และน้ำตาลวัตถุดิบชนิดหนึ่งที่ใช้ในการผลิตกลุ่มสามารถจัดซื้อได้ในราคาต่ำกว่าท้องตลาด ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งทำให้สมาชิกตัดสินใจขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น

3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

3.3.1 วัตถุดิบการผลิต

1. แหล่งเกสรดอกไม้ที่อุดมสมบูรณ์ ผึ้งจะไปหาเกสรดอกไม้ตามสวนต่างๆ เช่นสวนลำไย สวนยางพารา ดอกหญ้าสาบเสือเป็นต้น ขึ้นอยู่กับแหล่งที่ผู้เลี้ยงนำรังผึ้งไปวาง
2. น้ำตาลทราย เกษตรกรใช้เลี้ยงผึ้งในช่วงที่ไม่มีเกสรดอกไม้ตามธรรมชาติมีน้อย โดยเฉพาะช่วงเดือนกรกฎาคมถึงกันยายน กลุ่มฯ ชื้อน้ำตาลทรายจากโรงงานน้ำตาลบ้านธิ จังหวัดลำพูน กระสอบขนาด 50 กิโลกรัม ราคา 440 บาท เฉลี่ยกิโลกรัมละ 8.80 บาท ในปี 2546 กลุ่มฯ จัดซื้อทั้งหมดจำนวน 220 กระสอบ
3. เกสรเทียม เกษตรกรบางรายใช้ในการผลิตในช่วงที่เกสรดอกไม้ตามธรรมชาติมีน้อย และไม่ต้องการเคลื่อนย้ายผึ้งออกไปเลี้ยงนอกพื้นที่ เนื่องจากจะทำให้ต้นทุนการผลิตสูง ดังนั้นจะใช้เกสรเทียมในการเลี้ยงเพื่อเป็นอาหารเสริมของการเลี้ยงผึ้ง เกสรเทียมราคากิโลกรัมละ 100 บาท
4. น้ำผึ้ง ราคา กิโลกรัมละ 29 บาท ใช้เป็นส่วนหนึ่งของอาหารเสริมในการเลี้ยงผึ้ง ผู้เลี้ยงบางรายไม่ใช้ หากมีเกสรเพียงพอในการเลี้ยงผึ้ง

3.3.2 วัตถุดิบรอง

การเลี้ยงผึ้งในปี พ.ศ.2546 สมาชิกที่ตั้งรังผึ้งเพื่อเลี้ยงในพื้นที่ตลอดทั้งปี หรือนำกลับมาเลี้ยงเฉพาะช่วงเดือนลำไยในสวนของตนเองออกดอก ส่วนใหญ่จัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์การเลี้ยงผึ้งจากบริษัท เชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทเดียวที่จำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์เลี้ยงผึ้งในพื้นที่ ส่วนช่วงที่นำผึ้งออกไปเลี้ยงนอกพื้นที่บางครั้งซื้อจากร้านค้าอื่นตามสะดวกของผู้ผลิตแต่ละราย วัตถุดิบรองมีดังนี้

1. แปะก๊วยเหลือง ราคากระสอบละ 550 - 850 บาท ขึ้นอยู่กับขนาดบรรจุ ตั้งแต่ 15-20 กิโลกรัม เฉลี่ยกิโลกรัมละ 36-42 บาท
2. กำมะถัน ราคา กิโลกรัมละ 30 บาท ใช้ป้องกันไร ในรังผึ้ง

3. ลูกเหม็น ราคา กิโลกรัมละ 70 บาท ใช้ป้องกันไร ในรังผึ้ง
4. สารกำจัดไร ชื่อการค้าที่สมาชิกนิยมใช้มีดังนี้
 - อะซูโทน ราคาขวดละ 190 บาท
 - ไมแทรก ราคาขวดละ 200 บาท
 - คาราเต้ ราคาขวดละ 220 บาท
 - แทนไมท์ ราคาขวดละ 250 บาท
 - ยาแผ่นเหลือง ราคาซองละ 2 บาท

ตารางที่ 3.3 แสดงการใช้วัตถุดิบของนายสมศักดิ์ พลีชีพมะโนภาพ

รายการ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณที่ใช้	ราคารวม (บาท)
น้ำตาลทรายแดง	กระสอบ	445	150	66,750
น้ำตาลทรายขาว	กระสอบ	640	60	38,400
เกสรเทียม	กิโลกรัม	100	100	10,000
แป้งถั่วเหลือง	กระสอบ	850	7	5,950
น้ำผึ้ง	กิโลกรัม	29	90	2,610
กำมะถัน	กิโลกรัม	30	20	600
ลูกเหม็น	กิโลกรัม	100	20	2,000

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.4 แสดงการใช้วัตถุดิบของนางไพลิน อินทะสังข์

รายการ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณที่ใช้	ราคารวม (บาท)
น้ำตาลทรายแดง	กระสอบ	445	40	17,800
น้ำตาลทรายขาว	กระสอบ	640	40	25,600
เกสรเทียม	กิโลกรัม	110	10	1,100
แป้งถั่วเหลือง	กระสอบ	550	71	500
น้ำผึ้ง	กิโลกรัม	40	10	400
อะซูโทน	ขวด	190	1	190
ไมแทรก	ขวด	200	0.5	100

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.5 แสดงการใช้วัตถุดิบของนายสมเดช จอมทัน

รายการ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณที่ใช้	ราคารวม (บาท)
น้ำตาลทรายแดง	กระสอบ	445	10	4,450
น้ำตาลทรายขาว	กระสอบ	640	30	19,200
ไม้น้ำ	ขวด	150	1	150
คาราเต้	ขวด	220	1	220

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.6 แสดงการใช้วัตถุดิบของนายนันทะ สุภาวงศ์

รายการ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณที่ใช้	ราคารวม (บาท)
น้ำตาลทรายแดง	กระสอบ	445	30	13,350
น้ำตาลทรายขาว	กระสอบ	640	40	25,600
ยาแผ่น	ซอง	25	5	125

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.7 แสดงการใช้วัตถุดิบของนายกฤษฎา ไชยกันทา

รายการ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณที่ใช้	ราคารวม (บาท)
น้ำตาลทรายขาว	กระสอบ	640	40	25,600
เกสรเทียม	กิโลกรัม	110	20	2,200
แป้งถั่วเหลือง	กระสอบ	500	4	2,000
กำมะถัน	กิโลกรัม	30	2	60
ลูกเหม็น	กิโลกรัม	70	0.5	35
สารกำจัดไร (แทนไมท์)	ขวด	250	0.5	125

ที่มา: จากการสำรวจ

3.3.3 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

วัสดุที่ใช้ในการผลิตส่วนมากสมาชิกซื้อจากบริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด รายละเอียดดังนี้

1. ลวดสแตนเลส ราคา กิโลกรัมละ 300 บาท ใช้ซึ่งระหว่างคอนเพื่อยึดแผ่นเทียม
2. แผ่นรังเทียม แผ่นใหม่ราคาแผ่นละ 13 บาท นำแผ่นเก่าแลกซื้อแผ่นใหม่ราคาแผ่นละ 3 บาท
3. หลอดเพาะนางพญา ราคา แผ่นละ 5 บาท ใช้สำหรับเพาะนางพญาผึ้ง
4. ถังบรรจุน้ำผึ้ง(เนสท์เล่) ราคาถังละ 900 บาท ใช้บรรจุน้ำผึ้งจำหน่ายให้กับบริษัทเนสท์เล่
5. ถังบรรจุน้ำผึ้ง ถังละ 800-850 บาท ใช้บรรจุน้ำผึ้งเพื่อจำหน่าย
6. ไม้กวาดเล็ก ราคาตัวละ 10-15 บาท ใช้ปัดน้ำผึ้งก่อนให้อาหาร หรือขณะสลัดน้ำผึ้ง

7. ผ้าคลุม ราคาผืนละ 50 บาท ใช้คลุมหน้าให้อาหารและทำความสะอาดรังเลี้ยงผึ้ง เพื่อป้องกันผึ้งต้อย
8. กระบอกรัดน้ำ ราคาใบละ 40 บาท ใช้ฉีดยากำจัดไรในรังผึ้ง

ตารางที่ 3.8 แสดงการใช้วัสดุของนายสมศักดิ์ พลธิพัฒน์

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา	ปีที่ ได้มา	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ลักษณะ การได้มา	มูลค่ารวม (บาท)
ลวดสแตนเลส	กก.	2	300	2546	1	ซื้อ/เงินสด	60
แผ่นรังเทียม	แผ่น	40,000	13	2546	1	ซื้อ/เงินสด	520,000
หลอดเพาะนางพญา	แผง	30	5	2546	1	ซื้อ/เงินสด	150
ถังบรรจุน้ำผึ้ง(เนสท์เล่)	ถัง	26	900	2546	1	ซื้อ/เงินสด	23,400
ถังบรรจุน้ำผึ้ง	ถัง	4	800	2546	1	ซื้อ/เงินสด	3,200
ไม้กวาดเล็ก	ด้าม	20	10	2546	1	ซื้อ/เงินสด	200
ผ้าคลุม	ผืน	7	50	2546	1	ซื้อ/เงินสด	350
รวม							27,150

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.9 แสดงการใช้วัสดุของนางไพลิน อินทะสังข์

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท)	ปีที่ ได้มา	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ลักษณะ การได้มา	มูลค่ารวม (บาท)
ลวดสแตนเลส	กก.	2	300	2546	1	ซื้อ/เงินสด	600
แผ่นรังเทียม	แผ่น	1,000	13	2546	1	ซื้อ/เงินสด	13,000
หลอดเพาะนางพญา	แผง	10	5	2546	1	ซื้อ/เงินสด	50
ถังบรรจุน้ำผึ้ง(เนสท์เล่)	ถัง	7	900	2546	1	ซื้อ/เงินสด	6,300
ถังบรรจุน้ำผึ้ง	ถัง	3	850	2546	1	ซื้อ/เงินสด	2,550
ไม้กวาดเล็ก	ด้าม	5	15	2546	1	ซื้อ/เงินสด	75
กระบอกรัดน้ำ	ใบ	1	40	2546	1	ซื้อ/เงินสด	40
รวม							22,615

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.10 แสดงการใช้วัสดุของนายสมเดช จอมทัน

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท)	ปีที่ ได้มา	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ลักษณะการได้มา	มูลค่ารวม (บาท)
ลวดสแตนเลส	กก.	2	200	2546	1	ซื้อ/เงินสด	400
แผ่นรังเทียม	แผ่น	1,000	3	2546	1	นำแผ่นเก่าไปแลก	3,000
หลอดพะนางพญา	แผง	5	5	2546	1	ซื้อ/เงินสด	25
ถังบรรจุน้ำผึ้ง	ถัง	30	900	2546	1	ซื้อ/เงินสด	27,000
ไม้กวาดเล็ก	ถัง	3	850	2546	1	ซื้อ/เงินสด	2,550
กระบอกฉีดน้ำ	ด้าม	4	10	2546	1	ซื้อ/เงินสด	40
แกลลอน	ใบ	150	100	2546	1	ซื้อ/เงินสด	15,000
รวม							44,615

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.11 แสดงการใช้วัสดุของนายนันทะ สุภาวงศ์

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท)	ปีที่ ได้มา	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ลักษณะ การได้มา	มูลค่ารวม (บาท)
ลวดสแตนเลส	กก.	2	200	2546	1	ซื้อ/เงินสด	400
แผ่นรังเทียม	แผ่น	400	13	2546	1	ซื้อ/เงินสด	5,200
หลอดพะนางพญา	แผง	5	5	2546	1	ซื้อ/เงินสด	25
ถังบรรจุน้ำผึ้ง (เนสท์เล่)	ถัง	7	900	2546	1	ซื้อ/เงินสด	6,300
ถังบรรจุน้ำผึ้ง	ถัง	6	850	2546	1	ซื้อ/เงินสด	5,100
ไม้กวาดเล็ก	ด้าม	4	10	2546	1	ซื้อ/เงินสด	40
รวม							17,065

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.12 แสดงการใช้วัสดุของนายกฤษฎา ไชยกันทา

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท)	ปีที่ ได้มา	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ลักษณะ การได้มา	มูลค่ารวม (บาท)
ลวดสแตนเลส	กก.	6	600	2546	1	ซื้อ/เงินสด	3,600
แผ่นรังเทียม	แผ่น	200	13	2546	1	ซื้อ/เงินสด	2,600
หลอดพะนางพญา	แผง	5	5	2546	1	ซื้อ/เงินสด	25
ถังบรรจุน้ำผึ้ง (เนสท์เล่)	ถัง	12	900	2546	1	ซื้อ/เงินสด	10,800
ถังบรรจุน้ำผึ้ง (ถังใหม่)	ถัง	2	400	2546	1	ซื้อ/เงินสด	800
รวม							17,525

ที่มา: จากการสำรวจ

3.3.4 บรรจุภัณฑ์

สมาชิกกลุ่มใช้บรรจุภัณฑ์ถังพลาสติกขนาด 200 กรัม บรรจุน้ำผึ้งจำหน่ายให้กับลูกค้า ชื้อจากบริษัทเนสท์เล่ และบริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด และสมาชิก 1 ราย ใช้ขวด 3 ขนาด เป็นบรรจุภัณฑ์จำหน่าย คือ ขนาดเล็ก บรรจุ 250 กรัม ขนาดกลาง บรรจุ 650 กรัม และขนาดใหญ่ บรรจุ 1,000 กรัม

3.3.5 โรงเรือน

ในการเลี้ยงผึ้งไม่ใช้โรงเรือนในการผลิต ในขั้นตอนการเลี้ยง ก็จะเลี้ยงกลางแจ้ง การสลับน้ำผึ้งทำในบริเวณเลี้ยงผึ้งเช่นกัน อุปกรณ์การเลี้ยงบางชนิด เช่น ถังสลับน้ำผึ้ง ถังปาดน้ำผึ้ง สมาชิกจัดเก็บไว้ในบ้าน ซึ่งใช้พื้นที่ในการจัดเก็บมากนัก

ในกรณีของนายสมเดช จอมทัน ผู้ผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวดออกจำหน่าย สถานที่บรรจุขวดต่อเติมบริเวณข้างบ้านเป็นโรงเรือนบรรจุและเก็บผลิตภัณฑ์ที่บรรจุเสร็จ ค่าใช้จ่ายก่อสร้างประมาณ 150,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี กระบวนการบรรจุขวด ได้แก่ บรรจุน้ำผึ้งลงขวด ตีฉลาก และบรรจุลงกล่องเพื่อส่งลูกค้า

3.3.6 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

กลุ่มฯ แจ่งวันส่งจัดส่งน้ำตาลจากบริษัทน้ำตาลให้สมาชิกทราบ และให้คณะกรรมการกลุ่มฯ ตรวจสอบน้ำตาลที่จัดซื้อ โดยตรวจเช็คเพียงจำนวนน้ำตาลตรงตามคำสั่งซื้อหรือไม่ และส่งมอบให้สมาชิกตามยอดที่สั่งซื้อ การเก็บรักษาน้ำตาล สมาชิกส่วนใหญ่เก็บไว้ในบริเวณโรงเรือนที่มีหลังคาป้องกันฝนและแดด

3.4 แรงงานและการจ้างงาน

3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

แรงงานที่ใช้ในการผลิตน้ำผึ้งสามารถแยกเป็น 3 ลักษณะคือ

1. แรงงานในการเลี้ยงผึ้ง การเลี้ยงมีทั้งแรงงานในครอบครัว และจ้างแรงงานรายวัน สำหรับให้อาหารผึ้ง 1 ครั้งต่อสัปดาห์

2. แรงงานในการเก็บน้ำผึ้ง ส่วนใหญ่จ้างแรงงานในพื้นที่ ได้แก่ แรงงานเก็บปาดน้ำผึ้ง แรงงานปั่นน้ำผึ้ง และแรงงานหีบน้ำผึ้ง สมาชิกบางรายรวมกลุ่มกันผลัดผลัดเปลี่ยนลงแขกช่วยกันเก็บน้ำผึ้ง หรือที่เรียกว่า “เอามื้อ” โดยไม่ต้องจ้างแรงงาน

3. ในกรณีของนายสมเดช จอมทัน ใช้แรงงานในครัวเรือนทำหน้าที่บรรจุขวด โดยไม่จ้างแรงงาน

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตแยกตามกรณีศึกษามีรายละเอียด ดังตารางที่ 3.13

ตารางที่ 3.13 แสดงการใช้แรงงานในการผลิตน้ำผึ้ง

ผู้ผลิต	แรงงานในการเลี้ยงผึ้ง (คน)		แรงงานในการเก็บน้ำผึ้ง (คน)		แรงงานในการบรรจุขวด (คน)	
	ครอบครัว	แรงงานจ้าง	ครอบครัว	แรงงานจ้าง	ครอบครัว	แรงงานจ้าง
1. นายสมศักดิ์ พลธิ์พมะโนภาพ	2	0	2	6	0	0
2. นางไพลิน อินทะสังข์	1	2	1	8	0	0
3. นายสมเดช จอมทัน	2	1	2	4	2	0
4. นายนันทะ สุภาวงศ์	3	2	3	6	0	0
5. นายกฤษฎา ไชยกันทา	1	1	1	5	0	0

ที่มา: จากการสำรวจ

3.4.2 การจ้างงาน

อัตราค่าจ้างแรงงานในพื้นที่เฉลี่ยระหว่าง 150-200 บาทต่อวัน ขึ้นอยู่กับกิจกรรมลักษณะงาน และการต่อรองระหว่างผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้าง อัตราค่าจ้างแรงงานเลี้ยงผึ้งใช้อัตราเดียวกันกับค่าจ้างแรงงานทั่วไปในพื้นที่ ซึ่งรายละเอียดการจ้างงานของสมาชิกแต่ละกรณี ดังตารางที่ 3.14-3.16

ตารางที่ 3.14 แสดงค่าแรงงานในการเลี้ยงผึ้งจำแนกตามกรณีศึกษา

ผู้ผลิต	ค่าแรงงานเจ้าของ				ค่าแรงงานจ้าง				รวมค่า แรง
	จำนวน	วัน	อัตรา	รวม	จำนวน	วัน	อัตรา	รวม	
1. นายสมศักดิ์ พลธิ์พมะโนภาพ	2	114	200	57,600	0	0	0	0	57,600
2. นางไพลิน อินทะสังข์	1	48	200	9,600	2	3	200	1200	10,800
3. นายสมเดช จอมทัน	2	144	200	57,600	1	4	150	600	58,200
4. นายนันทะ สุภาวงศ์	3	96	200	57,600	2	3	150	900	58,500
5. นายกฤษฎา ไชยกันทา	1	60	200	12,000	1	10	200	2000	14,000

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.15 แสดงค่าแรงงานในการเก็บน้ำผึ้งจำแนกตามกรณีศึกษา

ผู้ผลิต	ค่าแรงงานเจ้าของ				ค่าแรงงานจ้าง				รวมค่า แรง
	จำนวน	วัน	อัตรา	รวม	จำนวน	วัน	อัตรา	รวม	
1. นายสมศักดิ์ พลธิ์พมะโนภาพ	2	16	200	6400	6	16	200	19200	25,600
2. นางไพลิน อินทะสังข์	8	5	200	8000	8	4	200	6400	14,400
3. นายสมเดช จอมทัน	2	2	200	800	4	2	150	1200	2,000
4. นายนันทะ สุภาวงศ์	3	4	200	2400	6	4	200	4800	7,200
5. นายกฤษฎา ไชยกันทา	1	5	200	1000	5	5	150	3750	4,750

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.16 แสดงค่าแรงงานในการผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวดกรณีศึกษานายสมเดช จอมทัน

ผู้ผลิต	ค่าแรงงานเจ้าของ				ค่าแรงงานจ้าง				รวมค่าแรง
	จำนวน	วัน	อัตรา	รวม	จำนวน	วัน	อัตรา	รวม	
นายสมเดช จอมทัน	2	30	200	12,000	0	0	0	0	12,000

ที่มา: จากการสำรวจ

3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ผึ้ง เป็นการคำนวณต่อกิโลกรัม จากกรณีศึกษาสมาชิกกลุ่มฯ 5 ราย มีรายละเอียดดังนี้

กรณีศึกษา นายสมศักดิ์ พลชีพมโนภาพ มีการผลิตน้ำผึ้งจำหน่ายเป็นกิโลกรัมเพียงอย่างเดียว ต้นทุนการผลิตน้ำผึ้งส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดสัดส่วนถึงร้อยละ 43.04 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงาน ค่าวัสดุ และต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.35 18.16 และ 10.44 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	29.20	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	22.09	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	32.61	บาท/กิโลกรัม
ราคาขายส่งให้บริษัทเนสท์เล่	66.50	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	37.30	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	44.41	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	33.89	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	56.09	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	66.78	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	50.97	
ราคาขายส่งที่อื่นๆ	54.00	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	24.80	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	31.91	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	21.39	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	45.92	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	59.09	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	39.62	

กรณีศึกษานางไพลิน อินทะสังข์ มีการผลิตน้ำผึ้งจำหน่ายเป็นกิโลกรัมเพียงอย่างเดียว ต้นทุนการผลิตน้ำผึ้งส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดสัดส่วนถึงร้อยละ 39.53 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงาน ค่าวัสดุ และต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.78 19.54 และ 19.15 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	31.19	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	25.32	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	38.57	บาท/กิโลกรัม
ราคาขายส่งให้บริษัทเนสต์เล่	66.50	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	35.32	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	41.18	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	27.93	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	53.11	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	61.93	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	42.00	
ราคาขายส่งที่อื่นๆ	50.00	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	18.82	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	24.68	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	11.43	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	37.63	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	49.36	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	22.86	

กรณีศึกษานายสมเดช จอมทัน มีการผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวดขนาด 1,000 กรัม 600 กรัม และ 250 กรัม ไม่ได้จำหน่ายเป็นกิโลกรัมเหมือนสมาชิกรายอื่นๆ เนื่องจากมีลูกค้าประจำที่รับผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไปจำหน่าย ต้นทุนการผลิตมีดังนี้

น้ำผึ้งเป็นกิโลกรัม ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงาน โดยคิดสัดส่วนถึงร้อยละ 40.19 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าวัสดุ ค่าวัตถุดิบ และต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.35 16.04 และ 13.42 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	33.25	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	18.28	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	38.41	บาท/กิโลกรัม
ราคาขายส่ง	55.00	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	21.75	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	36.72	บาท/กิโลกรัม

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	16.59	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	43.49	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	66.77	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	30.17	

น้ำผึ้งบรรจุขวดขนาด 1,000 กรัม ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดสัดส่วนถึงร้อยละ 79.42 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงาน ต้นทุนคงที่ และค่าวัสดุ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.67 5.79 และ 0.11 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	56.38	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	56.38	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	59.85	บาท/กิโลกรัม
ราคาขายส่ง	100.00	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	43.62	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	43.62	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	40.15	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	43.62	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	43.62	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	40.15	

น้ำผึ้งบรรจุขวด 600 กรัม ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดสัดส่วนถึงร้อยละ 75.33 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงาน ต้นทุนคงที่ และค่าวัสดุ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.46 9.09 และ 0.12 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	28.52	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	28.52	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	37.86	บาท/กิโลกรัม
ราคาขายส่ง	50.00	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	5.58	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	15.58	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	12.14	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	31.17	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	31.17	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	24.28	

น้ำผึ้งบรรจุขวด 250 กรัม ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดสัดส่วนถึงร้อยละ 65.11 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงาน ต้นทุนคงที่ และ ค่าวัสดุ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.04 18.74 และ 0.12 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	14.83	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	14.83	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	18.25	บาท/กิโลกรัม
ราคาขายส่ง	30.00	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	15.17	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	15.17	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	11.75	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	50.56	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	50.56	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	36.16	

กรณีศึกษานายนันทะ สุภาวงศ์ มีการผลิตน้ำผึ้งจำหน่ายเป็นกิโลกรัมเพียงอย่างเดียว ต้นทุนการผลิต น้ำผึ้งส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงาน โดยคิดสัดส่วนถึงร้อยละ 46.12 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ค่าวัตถุดิบ ค่าวัสดุ และต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.43 16.19 และ 10.25 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	32.78	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	17.39	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	36.52	บาท/กิโลกรัม
ราคาขายส่งให้บริษัทเนสท์เล่	66.50	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	33.72	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	49.11	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	29.98	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	50.71	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	73.84	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	45.08	
ราคาขายส่งที่อื่นๆ	61.00	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	28.22	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	43.61	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	24.48	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	46.26	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	71.48	

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด 40.12

กรณีศึกษานายกฤษฎา ไชยกันหา มีการผลิตน้ำผึ้งจำหน่ายเป็นกิโลกรัมเพียงอย่างเดียว ต้นทุนการผลิตน้ำผึ้งส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดสัดส่วนถึงร้อยละ 41.11 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงาน ต้นทุนคงที่ และ ค่าวัสดุ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.68 25.10 และ 8.11 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ

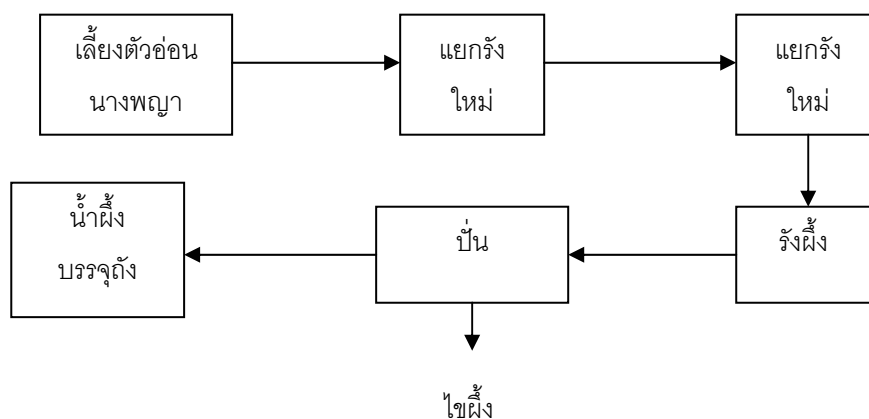
ต้นทุนการผลิตผันแปร	13.02	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	9.93	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	17.39	บาท/กิโลกรัม
ราคาขายส่งให้บริษัทเนสต์เล่	66.50	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	53.48	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	56.57	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	49.11	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	80.42	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	85.07	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	73.85	
ราคาขายส่งที่อื่นๆ	50.00	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	36.98	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	40.07	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	32.61	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	73.95	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	80.15	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	65.23	

3.6 กรรมวิธีการผลิต

การเลี้ยงผึ้งมีกระบวนการเลี้ยงดังนี้

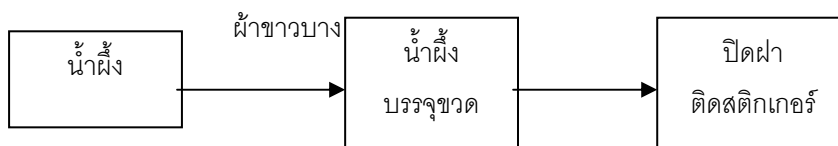
1. ขยายรังโดยการเพาะนางพญาผึ้งในหลอดเพาะ โดยการนำตัวอ่อนของผึ้งใส่ลงไป หยดนมผึ้ง 1 หยด
2. นำหลอดดังกล่าวไปวางไว้ในรังที่ยังมีนางพญาผึ้ง ประมาณ 40-50 หลอดต่อรัง ให้ผึ้งงานเลี้ยง ประมาณ 8 – 10 วัน
3. เอาคอนผึ้งออกจากรังที่เต็มแล้ว 2 คอน มาใส่รังใหม่ พร้อมหลอดเพาะนางพญา 1 หลอด ให้อาหารปกติ ประมาณ 12-14 วัน นางพญาจะออกจากหลอด ทำการสำรวจรังประมาณ 3 วัน จึงพร้อมผสมพันธุ์
4. นำรังผึ้งไปวางไว้ในแหล่งอาหารที่มีเกสรดอกไม้ เช่น ลำไย สับเสื่อ เป็นต้น

5. เมื่อฝังเต็มรังใช้เวลาประมาณ 5 – 6 เดือน จะทำการปั่นน้ำผึ้ง 1 ครั้ง และเลี้ยงอีก 6 เดือน เก็บผลผลิตน้ำผึ้งปั่นได้อีก 1 ครั้ง ปริมาณผลผลิตต่อรังขึ้นอยู่กับความสมบูรณ์ของอาหาร และการขยันหาอาหารของผึ้ง



แผนภาพที่ 3.1 แสดงกระบวนการผลิตน้ำผึ้งบรรจุถึง

กระบวนการบรรจุน้ำผึ้งลงขวด เพียงนำน้ำผึ้งที่ปั่นเรียบร้อยแล้ว มากรองผ่านผ้าบางบรรจุลงขวด ปิดฝาให้สนิท แล้วติดสติ๊กเกอร์ บรรจุกล่องพร้อมจำหน่าย



แผนภาพที่ 3.2 แสดงกระบวนการผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวด

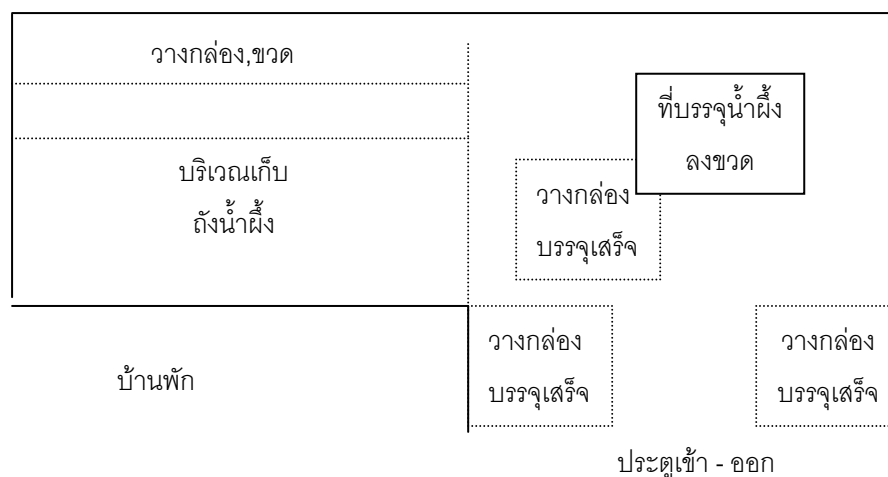
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

ในการเลี้ยงผึ้งมีพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตมาโดยตลอด ตั้งแต่วัสดุอุปกรณ์ผลิต เช่น ขาตั้งรังผึ้ง จากเดิมใช้ไม้เนื้อแข็ง เปลี่ยนเป็นขาตั้งเหล็ก ซึ่งมีความทนทานกว่า และไม่มีปัญหาเรื่องปลวก อุปกรณ์ที่ใช้ในการเก็บน้ำผึ้ง จากภาชนะทั่วไป เช่น ถังพลาสติก เปลี่ยนเป็นภาชนะที่ทำจากสแตนเลส โดยเฉพาะถังปั่น ถังแปด ซึ่งทำความสะอาดง่าย ไม่มีปฏิกิริยาใดๆ ต่อน้ำผึ้ง และมีอายุการใช้งานนาน

ในส่วนของการพัฒนาการผลิตมาโดยตลอด โดยเฉพาะสูตรอาหารผึ้ง มีการปรับเปลี่ยนสูตรตามความเหมาะสมแล้วแต่ภูมิปัญญาของผู้เลี้ยงแต่ละราย รวมทั้งการกำจัดไร ซึ่งเป็นศัตรูของผึ้งกำจัดโดยใช้ยาหรือวิธีต่างๆ จากคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ หรือจากการเรียนรู้ประสบการณ์การเลี้ยงของเกษตรกรแต่ละราย

3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวด

ในการผลิตน้ำผึ้งสำหรับสมาชิกที่ส่งเป็นน้ำผึ้งบรรจุถังขนาด 200 ลิตร และไม่ใช้โรงเรือนในการผลิต สำหรับการผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวดของนายสมเดช จอมทัน ต่อเติมโรงเรือนจากตัวบ้านเพื่อเป็นสถานที่บรรจุน้ำผึ้งใส่ขวด ฉลาก กล่องบรรจุ ลักษณะการผลิตแสดงรายละเอียดในแผนผังที่ 3.3



แผนภาพที่ 3.3 แสดงผังโรงเรือนผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวด

3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การเลี้ยงผึ้งไม่มีของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต ส่วนรังผึ้งหลังป้อนน้ำผึ้ง นำไปต้มสลดและได้ไขผึ้งจำหน่ายราคากิโลกรัมละ 100 บาท

3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ในกระบวนการผลิตผู้เลี้ยง จะควบคุมดูแลรักษาความสะอาดรังผึ้ง ป้องกันมด แมลงและไรมารบกวน เพื่อให้ผึ้งสามารถหาอาหารได้เต็มที่ โดยกระบวนการผลิตต้องรักษาความสะอาดทุกขั้นตอน สมาชิกจัดเก็บน้ำผึ้งที่ปั่นแล้วไว้ในถังเก็บพลาสติกที่มีมาตรฐานสำหรับบรรจุอาหารเพื่อรอจำหน่ายต่อไป สำหรับการตรวจสอบคุณภาพน้ำผึ้งบริษัทผู้รับซื้อจะนำตัวอย่างน้ำผึ้งไปทดสอบเพื่อหาปริมาณความหวาน ความชื้นและสิ่งเจือปน เพื่อใช้เป็นมาตรฐานกำหนดราคาซื้อ

3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

จากการสัมภาษณ์สมาชิกที่เป็นกรณีศึกษา พบว่ามีปัญหาด้านการผลิตมีดังนี้

1. ไม่สามารถควบคุมปริมาณการเลี้ยงผึ้งได้ โดยเฉพาะในพื้นที่ตำบลเหล่ายาว มีการเลี้ยงผึ้งมาก มีการตั้งรังเลี้ยงผึ้งใกล้กัน ทำให้ผึ้งแย่งอาหารกันทำให้ผลผลิตที่ได้มีปริมาณน้อย
2. การเลี้ยงผึ้งนอกสถานที่มีความเสี่ยงสูงจากสารกำจัดแมลงที่เกษตรกรใช้ฉีดพ่นในสวนลำไย และแหล่งอาหารไม่อุดมสมบูรณ์

จากการวิเคราะห์ การเลี้ยงผึ้งของสมาชิกมีลักษณะต่างคนต่างเลี้ยงขาดการวางแผนการผลิตร่วมกัน การรวมกลุ่มช่วยให้สมาชิกกลุ่มฯ สามารถซื้อน้ำตาลได้ในราคาต่ำกว่าท้องตลาด ด้วยต้นทุนผลิตของน้ำตาลมีราคาถูกเป็นผลให้เกษตรกรขยายกำลังการผลิตมากขึ้น ทำให้ไม่สามารถควบคุมคุณภาพของน้ำผึ้งที่สมาชิกผลิตได้ กลุ่มฯ ทำได้เพียงขอร้องให้สมาชิกควบคุมคุณภาพของตนเอง เพราะหากมีการตรวจพบน้ำผึ้งที่ด้อยคุณภาพจะทำให้บริษัทเนสท์เล่ ซึ่งเป็นผู้รับซื้อรายใหญ่ลดปริมาณการซื้อ หรืออาจไม่รับซื้อผลผลิตน้ำผึ้งของกลุ่มฯ ทั้งหมด

3.11.2 ความต้องการทางการผลิต

จากการสัมภาษณ์กลุ่มฯ ต้องการขยายการผลิตเพิ่มขึ้นเพื่อที่จะเพิ่มปริมาณการผลิต เนื่องจากเห็นช่องทางการจำหน่ายให้บริษัทเนสท์เล่ ด้วยเหตุนี้จึงมีความต้องการซื้อน้ำตาลเพิ่มขึ้นจากเดิมที่ให้ รังละ 40 กิโลกรัม เป็นรังละ 50 กิโลกรัม เพื่อลดปัญหาการขาดแคลนอาหารตามธรรมชาติหากมีการเพิ่มจำนวนรังผึ้ง นอกจากนี้สมาชิกบางรายวางแผนเพื่อจำหน่ายปลีกน้ำผึ้ง และขยายตลาดด้วยตนเอง

บทที่ 4

การตลาด

4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

4.1.1 การบริหารการตลาด

ผู้ผลิตแต่ละรายทำการตลาดและมีตลาดเป็นของตนเอง นอกจากส่งน้ำผึ้งให้บริษัทแล้ว น้ำผึ้งที่เหลือจะจำหน่ายให้พ่อค้าชาวไต้หวันที่มาสั่งซื้อ การเข้ามาสั่งซื้อน้ำผึ้งของบริษัทเนสท์เล่ ทำให้กลุ่มฯ มีตลาดที่ค่อนข้างแน่นอน และได้มีการวางแผนในการจัดสรรโควตาการจำหน่ายน้ำผึ้งจากสมาชิกโดยคำนวณจากจำนวนรังที่สมาชิกเลี้ยง (จากที่สมาชิกแจ้งไว้ในกรอซื้อน้ำตาล) ในปี พ.ศ.2546 กลุ่มฯ จำหน่ายน้ำผึ้งให้บริษัทเนสท์เล่จำนวน 400 ถัง กลุ่มฯ ไม่ได้คิดค่าจัดการแต่อย่างใดเนื่องจากเป็นปีแรก ทำให้ยังไม่ได้จัดระบบการบริหาร มีเพียงคณะกรรมการเข้าไปตรวจนับสินค้าเพื่อส่งมอบเท่านั้น

4.1.2 การวางแผนการตลาด

น้ำผึ้งส่วนใหญ่ บริษัทเนสท์เล่เป็นผู้ซื้อรายใหญ่ของกลุ่ม และรับซื้อราคาสูงกว่าท้องตลาด ทำให้สมาชิกหันมาวางแผนการตลาดร่วมกันมากขึ้นเพื่อร่วมกันรักษาสตลาด และบริษัทเนสท์เล่ให้เป็นลูกค้าประจำของกลุ่มต่อไป รวมทั้งเพื่อให้มีคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามเนื่องจากสมาชิกแต่ละรายมีการผลิตและจำหน่ายของตนเอง การรวมกลุ่มเป็นไปเพื่อรวมตัวกันซื้ออุปกรณ์ และวัตถุดิบบางชนิดเท่านั้น สมาชิกแต่ละรายจึงมีการวางแผนการตลาดแตกต่างกันไป สมาชิกบางรายที่มีศักยภาพในการผลิต และมีปริมาณน้ำผึ้งมากจึงวางแผนเพื่อจำหน่ายปลีกด้วยตนเอง โดยบรรจุในขวดขนาดเล็ก และจัดส่งน้ำผึ้งไปขายยังร้านค้าจำหน่ายอาหารสุขภาพใน จังหวัดลำพูน เชียงราย และกรุงเทพฯ

สำหรับสมาชิกที่ไม่มีแผนการจำหน่ายปลีก ผลผลิตที่เหลือจากการส่งขายให้บริษัทเนสท์เล่ส่วนใหญ่จำหน่ายให้กับพ่อค้าประจำชาวไต้หวัน และบริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด ราคารับซื้อพ่อค้าเป็นผู้กำหนด

4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

สมาชิกส่วนใหญ่ยังไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ยังคงจำหน่ายน้ำผึ้งเป็นกิโลกรัมบรรจุถัง 300 กิโลกรัม มีเพียงนายสมเดช จอมตัน ที่มีน้ำผึ้งบรรจุขวด จำหน่าย มี 3 ขนาด คือ 1,000 กรัม 650 กรัม และ 250 กรัม และยังจำหน่ายเป็นกิโลกรัม และแกลลอนขนาด 30 กิโลกรัม เนื่องจากนายสมเดช ได้หาตลาดฝากขายตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ทั้งในจังหวัดลำพูน และต่างจังหวัด ทำให้ได้ลูกค้าประจำ

ตารางที่ 4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ

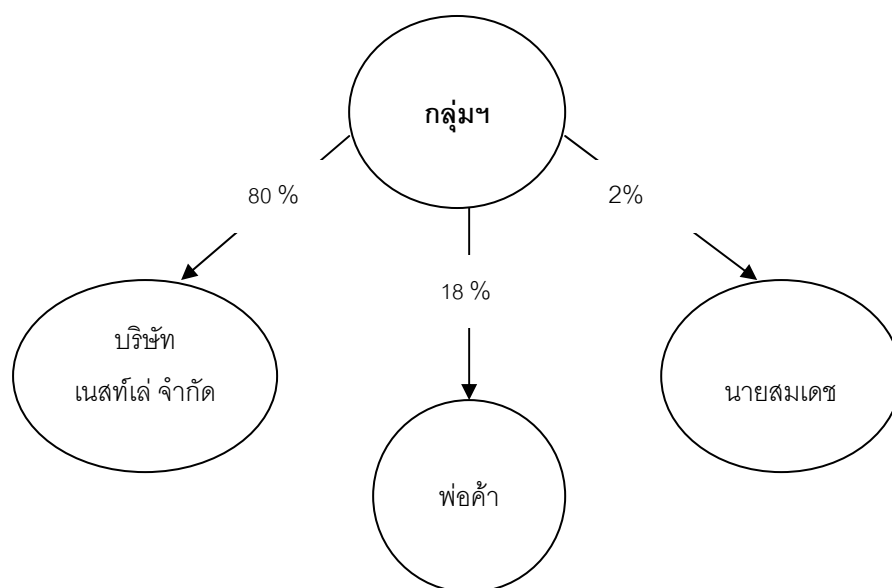
ผลิตภัณฑ์	ปี			
	2535 –2544	2545	2546	2547
น้ำผึ้ง	●			→
น้ำผึ้งบรรจุขวด		●	●	→

หมายเหตุ : → ช่วงเวลาที่มีการผลิต --> ช่วงเวลาที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

4.3 ช่องทางการจำหน่าย

4.3.1 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ

ในปี 2546 ปริมาณการผลิตทั้งหมดบรรจุ 300 ลิตร ประมาณ 500 ถัง (150,000 กิโลกรัม) โดยยอดขายร้อยละ 80 จำหน่ายให้บริษัทเนสท์เล่ จำกัด (120,000 กิโลกรัม) ขายพ่อค้าชาวไต้หวัน ร้อยละ 18 และขายให้นายสมเดช ร้อยละ 2 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด



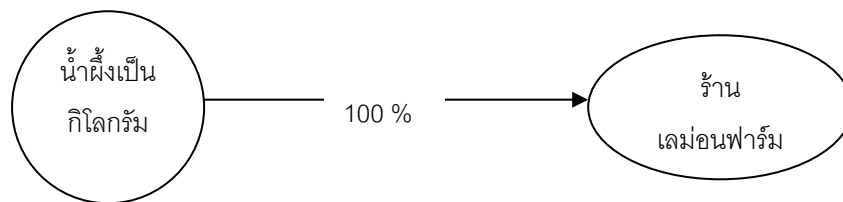
แผนภาพที่ 4.1 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ

4.3.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของนายสมเดช จอมทัน

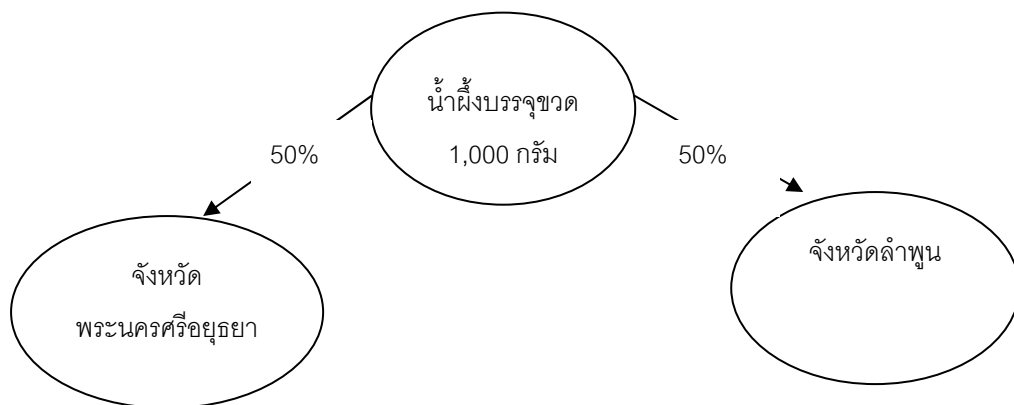
นายสมเดชมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างจากสมาชิกรายอื่น ขายส่งให้ลูกค้าดังนี้

1. ขายเป็นกิโลกรัม ให้กับร้านเลมอนฟาร์ม รับซื้อน้ำผึ้งเป็นถัง ไปบรรจุขวดจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าเลมอนฟาร์มออกจำหน่ายทั่วประเทศ (แผนภาพที่ 4.2)

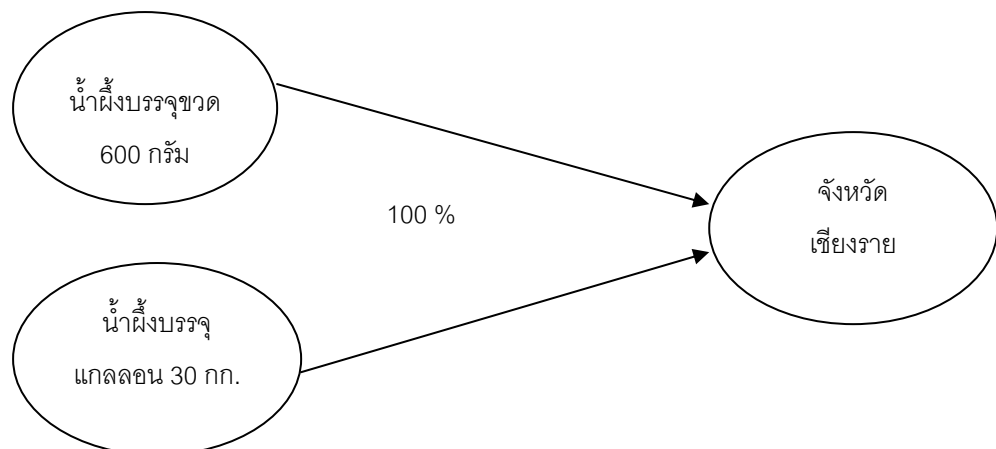
2. น้ำผึ้งบรรจุขวดขนาด 1,000 กรัม ฝากขายที่ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ร้อยละ 50 และฝากขายที่ข้าวมุง จังหวัดลำพูน ร้อยละ 50 (แผนภาพที่ 4.3)
3. น้ำผึ้งบรรจุขวด ขนาด 600 กรัมและ แกลลอนละ 30 กิโลกรัม ฝากขายที่ดอยตุงจังหวัดเชียงราย กิจการจะไม่ติดสต็อกเกอร์ เนื่องจากร้านค้าจะมีสต็อกเกอร์ร้านตัวเอง (แผนภาพที่ 4.4)
4. น้ำผึ้งบรรจุขวดขนาด 250 กรัม ฝากขายที่ ฝากขายที่ข้าวมุง จังหวัดลำพูน ร้อยละ 40 ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ร้อยละ 30 และดอยตุงจังหวัดเชียงราย ร้อยละ 30 (แผนภาพที่ 4.5)



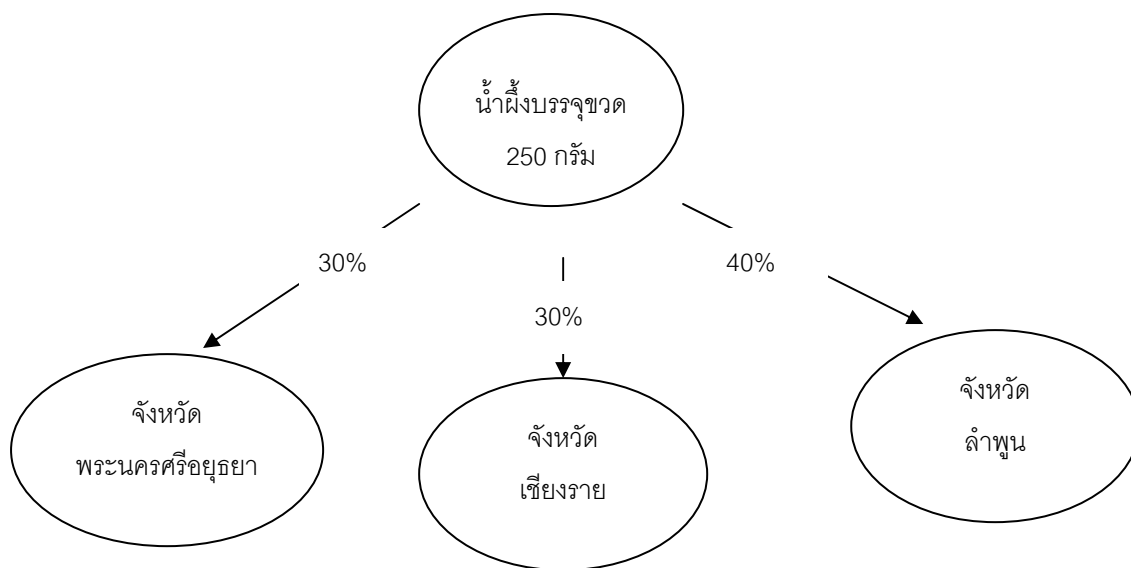
แผนภาพที่ 4.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งเป็นกิโลกรัม



แผนภาพที่ 4.3 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุขวด 1,000 กรัม



แผนภาพที่ 4.4 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุขวด 600 กรัม และแกลลอน 30 กก.



แผนภาพที่ 4.5 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุขวด 250 กรัม

4.4 ราคาและการตั้งราคา

ผู้รับซื้อเป็นผู้กำหนดราคา โดยบริษัทเนสต์เล่ ตั้งราคารับซื้อไว้ที่ 66.50 บาท ส่วนพ่อค้ารายอื่นๆ มีตั้งแต่ 50 - 61 บาท จากกรณีศึกษามีราคาจำหน่าย (ตารางที่ 4.2)

จากการคำนวณต้นทุนการผลิต และต้นทุนการตลาด เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับราคาขายส่งให้บริษัทเนสต์เล่ พบว่ากรณีศึกษาที่มีส่วนต่างมากที่สุด ได้แก่ กรณีนายกฤษฎา ไชยกันทา กิโลกรัมละ 46.35 บาท รองลงมาได้แก่ นายสมศักดิ์ พลชีพมโนภาพ และ นายนันทะ สุภาวงศ์ กิโลกรัมละ 30.94 บาท และ 30.80 บาท ตามลำดับ ในส่วนของการตั้งราคาขายส่งบริษัทเนสต์เล่ คิดจากราคารับซื้อ กรณีศึกษาที่ได้กำไรมากที่สุดคือ กรณีนายกฤษฎา ไชยกันทา ร้อยละ 69.70 บาท รองลงมาได้แก่ นายสมศักดิ์ พลชีพมโนภาพ และนายนันทะ สุภาวงศ์ ร้อยละ 46.52 และ 46.31 บาท ตามลำดับ (ตารางที่ 4.3)

ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้พ่อค้ารายอื่นๆ ซึ่งมีราคารับซื้อที่แตกต่างกัน พบว่านายกฤษฎา ไชยกันทา มีส่วนต่างมากที่สุด กิโลกรัมละ 29.85 บาท รองลงมาได้แก่ นายนันทะ สุภาวงศ์ และนายสมศักดิ์ พลชีพมโนภาพ กิโลกรัมละ 25.30 และ 18.44 บาท ตามลำดับ ในการตั้งราคาคิดจากราคารับซื้อ กรณีศึกษาที่ได้กำไรมากที่สุด คือ นายกฤษฎา ไชยกันทา มีกำไรที่สุทธ้อยู่ที่ 59.70 บาท รองลงมาได้แก่ นายนันทะ สุภาวงศ์ และนายสมศักดิ์ พลชีพมโนภาพ ร้อยละ 41.47 และ 34.15 บาท ตามลำดับ

ในกรณีศึกษานายสมเดช จอมทัน ตั้งราคาจำหน่ายคิดจากต้นทุนการผลิตวัตถุดิบและแรงงาน บวกกำไรเพิ่มร้อยละ 20 ตั้งเป็นราคาขายส่ง (ตารางที่ 4.4) จากราคาขายส่งพบว่าผลิตภัณฑ์ที่ให้ส่วนต่างๆ มากที่สุด คือ น้ำผึ้งบรรจุแกลลอน 30 กิโลกรัม แกลลอนละ 855.76 บาท รองลงมาได้แก่ น้ำผึ้งบรรจุขวด 1,000 กรัม และ น้ำผึ้ง (กิโลกรัม) หน่วยละ 27.86 บาท และ 11.59 บาท ตามลำดับ

ในการตั้งราคาคิดจากต้นทุนการผลิต พบว่าผลิตภัณฑ์ที่ได้กำไรมากที่สุด คือ น้ำผึ้งบรรจุแกลลอน 30 กิโลกรัม ร้อยละ 55.42 รองลงมาได้แก่ น้ำผึ้งบรรจุขวด 1,000 กรัม และ น้ำผึ้ง (กิโลกรัม) ร้อยละ 38.62 บาท และ 34.15 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.2 ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกรณีศึกษา

สมาชิก	ราคาจำหน่าย (กิโลกรัม)	
	บริษัทเนสต์เล่	พ่อค้าอื่นๆ
นายสมศักดิ์ พลื้ช้พะโนภาพ	66.5	54.0
นางไพลิน อินทะสังข์	66.5	50.0
นายสมเดช จอมทัน	-	55.0
นายนันทะ สุภาวงศ์	66.5	61.0
นายกฤษฎา ไชยกันทา	66.5	50.0

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.3 การตั้งราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกรณีศึกษา

สมาชิก	นายสมศักดิ์ พลื้ช้พะโนภาพ	นางไพลิน อินทะสังข์	นายนันทะ สุภาวงศ์	นายกฤษฎา ไชยกันทา
1. ต้นทุนการผลิต	32.61	38.57	32.78	17.39
2. ต้นทุนการตลาด	2.96	0.85	2.92	2.76
3. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	35.56	39.42	35.70	20.15
4. ราคาขายส่ง (บริษัทเนสต์เล่)	66.5	66.5	66.5	66.5
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(3)	30.94	27.08	30.80	46.35
Mark on	46.52	40.72	46.31	69.70
6. ราคาขายส่งอื่นๆ	54.00	50.00	61	50
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(3)	18.44	10.58	25.30	29.85
Mark up	34.15	21.16	41.47	59.70

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 4.4 ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการนายสมเดช

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท)
น้ำผึ้ง (กิโลกรัม)	55
น้ำผึ้งบรรจุแกลลอน 30 กิโลกรัม	2,400
น้ำผึ้งบรรจุขวด 1,000 กรัม	100
น้ำผึ้งบรรจุขวด 600 กรัม	50
น้ำผึ้งบรรจุขวด 250 กรัม	30

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.5 การตั้งราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการนายสมเดช

ผลิตภัณฑ์	น้ำผึ้ง (กิโลกรัม)	น้ำผึ้งบรรจุ แกลลอน 30 กิโลกรัม	น้ำผึ้งบรรจุ ขวด 1,000 กรัม	น้ำผึ้งบรรจุ ขวด 600 กรัม	น้ำผึ้งบรรจุ ขวด 250 กรัม
1. ต้นทุนการผลิต	38.41	1,444.24	59.85	37.86	18.25
2. ต้นทุนการตลาด	5.00	100.00	12.29	10.29	9.29
3. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	43.41	1,544.24	72.14	48.15	27.54
4. ราคาขายส่ง (บริษัทเนสต์เล่)	55	2,400	100	50	30
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุน การผลิตและการตลาด (4)-(3)	11.59	855.76	27.86	1.85	2.46
ส่วนเหลือ	26.71	55.42	38.62	3.84	8.92

ที่มา: จากการคำนวณ

4.5 การส่งเสริมการขาย

กลุ่มฯ ไม่มีกิจกรรมส่งเสริมการขาย เพราะการจำหน่ายเป็นลักษณะต่างคนต่างขาย เกษตรกรทุกรายจำหน่ายเป็นเงินสดให้กับพ่อค้า ซึ่งส่วนใหญ่รับซื้อขายประจำกับผู้ผลิตแต่ละราย เพราะมั่นใจในคุณภาพหากพบว่าผู้ผลิตรายใดมีเปอร์เซ็นต์น้ำสูง ก็จะไม่รับซื้อ หรือซื้อในราคาต่ำกว่ารายอื่นๆ ส่วนนายสมเดช จอมทันจัดกิจกรรมการตลาดของตนเองอย่างเนื่อง ดังนี้

4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

นายสมเดช ให้เครดิตลูกค้าเก่า 1 เดือน และรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ และจัดส่งผลิตภัณฑ์ตามกำหนดที่ตกลงกันได้

4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

ออกร้านแสดงสินค้าในงานเทศกาลต่างๆ ให้เป็นที่รู้จัก และนำผลิตภัณฑ์เข้าคัดสรรฯ เพื่อให้เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคมากขึ้น

4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

ในการจำหน่ายน้ำผึ้งของสมาชิกที่ผ่านมา ประสบปัญหาการกดราคารับซื้อจากพ่อค้า เนื่องจากผู้ผลิตแต่ละรายขาดการรวมตัวกันต่อรองราคา และกำหนดราคาซื้อขาย จึงทำให้พ่อค้าสามารถกำหนดราคารับซื้อได้ การแก้ปัญหาของเกษตรกรที่ผ่านมา คือ จำหน่ายให้พ่อค้าที่ให้ราคาสูง และขายให้พ่อค้าที่เคยรับซื้อ เพราะยังพอต่อรองราคาได้ หากน้ำผึ้งมีคุณภาพสูง

ปัจจุบันกลุ่มฯ ได้จำหน่ายน้ำผึ้งให้บริษัทเนสท์เล่เป็นหลัก จึงลดปัญหาการกดราคาของพ่อค้าคนกลาง เพราะราคาที่บริษัทเนสท์เล่รับซื้อค่อนข้างสูงกว่าที่ผ่านมา แต่กลุ่มฯ ก็มีปัญหาเรื่องการควบคุมคุณภาพของสมาชิก การตรวจสอบคุณภาพต่อเนื่องตัวอย่างมีราคาสูง กลุ่มฯ จึงต้องหาแนวทางการบริหารจัดการการสมาชิกกลุ่มฯ ให้ควบคุมคุณภาพของน้ำผึ้งให้เป็นได้มาตรฐานที่บริษัทเนสท์เล่ตั้งไว้

จากการวิเคราะห์ ปัญหาการตลาดของกลุ่มฯ คือการพึ่งพาตลาดภายนอกและเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เบื้องต้น (น้ำผึ้งและไขผึ้ง) เพียงอย่างเดียว โดยไม่พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย เช่น การแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น ยาสมุนไพร ผลิตภัณฑ์บำรุงความงาม และผลิตภัณฑ์อาหาร เป็นต้น ในขณะที่องค์ความรู้เรื่องการใช้ประโยชน์จากน้ำผึ้ง มีหลายหน่วยงานที่ศึกษา และมีผู้เชี่ยวชาญในการฝึกอบรม เช่น สำนักงานเกษตรจังหวัดลำพูน สำนักงานพัฒนาชุมชน และศูนย์วิจัยผึ้ง กรมวิชาการเกษตร เหตุที่ผู้ผลิตไม่สนใจเนื่องจากยังไม่เกิดกระบวนการรวมกลุ่มฯ อย่างแท้จริง และสมาชิกยังอยู่ได้แม้จะถูกกดราคาจากพ่อค้า

4.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการให้บริษัทเนสท์เล่ให้โควตาารับซื้อน้ำผึ้งจากกลุ่มฯ มากขึ้น เพื่อจัดสรรให้สมาชิกเพิ่มขึ้น จะทำให้มีรายได้เพิ่ม

บทที่ 5

การเงิน

5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

5.1.1 การบริหารการเงิน

การบริหารการเงินอยู่ในรูปของคณะกรรมการ โดยเฉพาะเรื่องการอนุมัติเงินกู้ให้สมาชิก ผู้กำหนดผู้รับผิดชอบในการจัดทำบัญชีรับ-จ่าย สรุปฐานะการเงิน คือเหรัญญิกกลุ่มฯ นางไพลิน อินทสังข์ กลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชีแยกประเภทภายใต้การดูแลของเกษตรและสหกรณ์จังหวัดลำพูน โดยมีเจ้าหน้าที่เข้ามาแนะนำและตรวจงบกำไรขาดทุนและงบดุลทุกปี

กลุ่มฯ ให้สมาชิกกู้ยืมเงินจำนวน 34 ราย (สมาชิกที่เลี้ยงผึ้งในปี พ.ศ. 2546) จาก 54 ราย รายละ 5,500 บาท คิดดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อปี ระยะเวลา 9 เดือน ในกำหนดชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยในเดือนที่ 9 สมาชิกสามารถชำระก่อนกำหนดได้ แต่ต้องจ่ายดอกเบี้ยเท่ากับระยะเวลากำหนดให้กู้

5.1.2 การวางแผนการเงิน

การวางแผนทางการเงินของกลุ่มฯ กำหนดให้มีการประชุมประจำปีในเดือนสิงหาคม หลังจากปิดงบการเงิน และจัดสรรกำไรจากการดำเนินงานเป็นเงินทุนสำรอง ร้อยละ 30 บัณฑิตให้สมาชิก ร้อยละ 10 ทุนการศึกษาอบรม ร้อยละ 20 ทุนสงเคราะห์ให้สมาชิก 10 ทุนจัดตั้งสำนักงาน 20 และ โบนัสกรรมการ ร้อยละ 10 สำหรับในอนาคต กลุ่มฯ ยังคงใช้ระเบียบเดิมในการจัดสรรกำไรสุทธิต่อไป เพราะยังเห็นว่าเหมาะสมกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ และสมาชิกทุกคนเห็นด้วยกับวิธีการดังกล่าว

5.2 แหล่งเงินทุน

กลุ่มฯ ระดมทุนจากสมาชิก 54 คน จำนวน 508 หุ้นๆ ละ 50 บาท เป็นเงิน 25,400 บาท กลุ่มฯ มีเงื่อนไข ให้สมาชิกถือหุ้นได้ไม่เกินคนละ 10 หุ้น นอกจากเงินทุนจากการลงหุ้นของสมาชิกกลุ่มแล้ว กลุ่มฯ ยังได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากกองทุนผู้เลี้ยงผึ้ง จำนวน 53,064 บาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อน้ำตาล และผ่านมากู้เงินปลอดดอกเบี้ยจากกรมวิชาการเกษตร จำนวน 1,000,000 บาท ระยะเวลา 1 ปี และกู้เงินปลอดดอกเบี้ยจากกรมส่งเสริมสหกรณ์จำนวน 170,000 บาท ระยะเวลา 9 เดือน ซึ่งเงินจำนวนดังกล่าวกลุ่มฯ นำไปให้สมาชิกกู้ยืม รายละเอียดยังคงตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การ นำไปใช้	การนำไปใช้	ระยะเวลา กู้ยืมเงิน	เงื่อนไข การกู้ยืม
กองทุนผู้เลี้ยง ผึ้ง	2543	53,064	ทุนหมุนเวียน	เงินทุนหมุนเวียน ซื้อน้ำตาลทราย ดิบ	-	-
เงินลงทุน สมาชิก	2543	25,400	ทุนหมุนเวียน	-	-	-
กรมวิชาการ เกษตร	2546	1,000,000	ทุนหมุนเวียน	สนับสนุนทุน หมุนเวียนแก่ สมาชิก	1 ปี	-
กรมส่งเสริม สหกรณ์	2545	170,000		สนับสนุนทุน หมุนเวียนแก่ สมาชิก	9 เดือน	ชำระคืนภายใน 9 เดือน ไม่คิดอัตราดอกเบี้ย ชำระคืนภายใน 12 เดือน คิดดอกเบี้ยส่วน ที่เกิน 9 เดือน ในอัตรา ร้อยละ 6 ต่อปีชำระคืน เกิน 12 เดือน คิด ดอกเบี้ยส่วนที่เกิน 12 เดือน ในอัตราร้อยละ 9 ต่อปี

ที่มา: จากการสำรวจ

5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

5.3.1 ผลการดำเนินงาน

จากงบกำไรขาดทุน ณ วันที่ 30 กันยายน 2546 กลุ่มฯ มีรายได้จากการให้สมาชิกกู้ยืมเงินซึ่งมีสมาชิกบางส่วนชำระเงินต้นและดอกเบี้ย เป็นเงิน 4,748.66 บาท มีรายได้อื่นๆ 20,887.98 บาท (รายละเอียด 1) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 4,926 บาท (รายละเอียด 2) กำไรสุทธิ 20,710.64 บาท

งบกำไรขาดทุน
สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2546

	บาท	ร้อยละ
ขาย / บริการ	4,748.66	18.52
หัก ต้นทุนขาย (งบต้นทุนขาย)	0	0.00
บวก รายได้อื่นๆ (รายละเอียด 1)	20,887.98	81.48
รวม	25,636.64	100.00
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (รายละเอียด 2)	4,926.00	19.21
กำไรสุทธิ	20,710.64	80.79

รายละเอียด 1

ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร	1,057.98	บาท
ค่าธรรมเนียมแรกเข้า	160.00	บาท
รายได้ค่าบริการ (จัดซื้อน้ำตาล)	18,920.00	บาท
รายได้เงินปันผล โครงการจัดหาปุ๋ย	<u>750.00</u>	<u>บาท</u>
รวม	20,887.98	บาท

รายละเอียด 2

รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ค่าเบี่ยงเบนพหุคูณ	200.00	บาท
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	790.00	บาท
ค่าใช้จ่ายในการประชุมใหญ่	1,146.00	บาท
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	550.00	บาท
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	10.00	บาท
ค่าถ่ายเอกสาร	555.00	บาท
เงินบริจาค	1,000.00	บาท
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	675.00	บาท
รวม	4,926.00	บาท

5.3.2 สถานภาพทางการเงิน

งบดุล ณ วันที่ 30 กันยายน 2546 กลุ่มฯ มี เงินสดและเงินฝากธนาคาร 105,421.43 บาท ลูกหนี้เงินกู้ระยะสั้น 187,000 บาท ดอกเบี้ยเงินให้กู้ค้างรับ 1,818.66 บาท สินค้าคงเหลือ 16,200 บาท รวมสินทรัพย์หมุนเวียน 310,440.09 บาท กลุ่มฯ มีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ 687,50 บาท รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น 311,127.59 บาท

กลุ่มฯ มีหนี้สินหมุนเวียน 170,000.00 บาท และเงินสนับสนุนกองทุนผู้เลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว 53,064.00 บาท รวมหนี้สินทั้งสิ้น 223,064.00 บาท ทุนเรือนหุ้น 25,400.00 บาท ทุนสำรอง 16,685.30 บาท กำไรสุทธิหรือการจัดสรร 25,267.65 บาท กำไรสุทธิประจำปี 20,710.64 บาท รวมทุนของกลุ่มเกษตรกร 88,063.59 บาท รวมหนี้สินและทุนของกลุ่ม 311,127.59 บาท

งบดุล ณ วันที่ 30 กันยายน 2546

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	105,421.43 บาท
ลูกหนี้เงินกู้ระยะสั้น	187,000.00 บาท
ดอกเบี้ยเงินให้กู้ค้างรับ	1,818.66 บาท
สินค้างเคลื่อ	<u>16,200.00 บาท</u>
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	310,440.09 บาท
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ	<u>687.50 บาท</u>
รวมสินทรัพย์	<u>311,127.59 บาท</u>

หนี้สินและทุนของกลุ่มเกษตรกร

หนี้สินหมุนเวียน

เงินกู้ยืม	170,000.00 บาท
รวมหนี้สินหมุนเวียน	170,000.00 บาท
เงินกองทุนผู้เลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว	53,064.00 บาท
รวมหนี้สิน	223,064.00 บาท

ทุนของกลุ่มเกษตรกร

ทุนเรือนหุ้น	25,400.00 บาท
ทุนสำรอง	16,685.30 บาท
กำไรสุทธิหรือการจัดสรร	25,267.65 บาท
กำไรสุทธิประจำปี	<u>20,710.64 บาท</u>
รวมทุนของกลุ่มเกษตรกร	<u>88,063.59 บาท</u>
รวมหนี้สินและทุนของกลุ่ม	<u>311,127.59 บาท</u>

5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

จากการสัมภาษณ์ กลุ่มฯ มีปัญหาเรื่อง สมาชิกขาดเงินทุนในการขยายการผลิต เงินที่กลุ่มฯ ให้สมาชิกกู้ยืมยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ

5.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่ม

ต้องการเงินทุนในรูปเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ระยะยาว จำนวน 500,000 บาท เพื่อให้สมาชิกกู้ยืมไปใช้ในการผลิต

บทที่ 6

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

6.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ

6.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

1. กลุ่มจัดตั้งและจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล มีโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจน และคณะกรรมการแต่ละคนปฏิบัติหน้าที่ตามตำแหน่งที่ตั้งไว้
2. ผู้นำมีความรู้ ความสามารถ มีประสบการณ์ในการบริหารงาน และเป็นผู้ใหญ่มากถึง 7 ปี
3. คณะกรรมการ เป็นบุคคลที่เป็นยอมรับของสมาชิก เคยดำรงตำแหน่งสำคัญๆ ในชุมชน
4. การประสานงานภายในองค์กรมีความสะดวก แม้สมาชิกจะทำการเลี้ยงผึ้งตามที่แตกต่างกันก็สามารถรับข่าวสารจากกลุ่มฯ ได้ โดยประชาสัมพันธ์ผ่านโทรศัพท์แจ้งข่าวการประชุม การอบรม การรับวัตถุดิบ และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
5. คณะกรรมการพบปะ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นเป็นประจำ ทำให้การบริหารจัดการกลุ่มฯ ทันท่วงทีเหตุการณ์

2) การผลิต

1. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถสร้างผลตอบแทน (กำไร) สูง เมื่อเทียบกับต้นทุนการผลิต
2. การสูญเสียในกระบวนการผลิตมีน้อยมาก แม้แต่ไขผึ้ง (รังผึ้ง) ก็สามารถจำหน่ายได้
3. สถานที่ผลิตอยู่ในบริเวณสวนลำไยที่ ซึ่งเป็นแหล่งอาหารที่เหมาะสม ทำให้น้ำผึ้งที่ได้มีคุณภาพ

3) การตลาด

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทเนสท์เล่รับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ และมีแนวโน้มจะรับซื้อทุกปีอย่างต่อเนื่อง

ผลิตภัณฑ์

น้ำผึ้งของกลุ่มฯ มีคุณภาพสูง เนื่องจากเลี้ยงด้วยเกสรลำไยธรรมชาติและเป็นที่ยอมรับของตลาด

4) การเงิน

1. กลุ่มฯ มีการทำบัญชีแยกประเภท มีการปิดงบทางการเงินเพื่อแสดงสถานะทางการเงินทุกปี โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้

2. กลุ่มฯ มีการลงหุ้นจากสมาชิกทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนในการบริหารจัดการ
3. กลุ่มได้รับเงินทุนสนับสนุนจากกองทุนเลี้ยงผึ้ง สำหรับใช้จ่ายเป็นเงินทุนหมุนเวียนซื้อ

วัตถุดิบ เพื่อจำหน่ายให้กับสมาชิก

6.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

สมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มฯ น้อย ร่วมประชุมประจำปีเพียงปีละครั้ง เพื่อร่วมวางแผนดำเนินงาน ได้แก่ การจัดซื้อน้ำตาล ซื้อปุ๋ย กุ๊ยมเงิน และจำหน่ายน้ำผึ้ง ทำให้สมาชิกพบปะกันน้อย ทำให้ขาดความสนใจในเรื่องกิจกรรมอื่นๆ ของกลุ่มฯ และการทำงานของกลุ่มฯ ปล่อยให้เป็นที่ของคณะกรรมการ

2) การผลิต

1. มีลักษณะต่างคนต่างผลิต สมาชิกมีพื้นที่การผลิตที่ต่างกัน ทำให้ไม่สามารถควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้เป็นมาตรฐานเดียวกันได้
2. กลุ่มฯ ขาดการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากน้ำผึ้ง มุ่งแต่ผลิตน้ำผึ้งเพียงอย่างเดียว

3) การตลาด

ราคา

กลุ่มฯ ขาดอำนาจต่อรองราคา จากพ่อค้าคนกลาง เนื่องจากยังไม่ได้ใช้กระบวนการกลุ่มในการต่อรองราคาจำหน่ายกับพ่อค้า

ช่องทางการตลาด

การตลาดของกลุ่มฯ เป็นตลาดแบบเชิงรับ รอพ่อค้าเข้ามาติดต่อ ไม่แสวงหาช่องทางตลาดใหม่ๆ ด้วยตนเอง

ผลิตภัณฑ์

ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้มีความหลากหลาย ยังมุ่งที่จะขายน้ำผึ้งเป็นกิโลกรัม ซึ่งผู้ซื้อต้องเป็นรายใหญ่

การส่งเสริมการขาย

กลุ่มฯ ไม่มีการส่งเสริมการขาย

6.1.3 โอกาส

1. หน่วยงานรัฐ ให้การสนับสนุนช่วยเหลือในด้านต่างๆ เช่น เงินให้เปล่า หรือกุ๊ยมปลอดดอกเบี้ย การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ การสรุปฐานะการเงินของกลุ่มฯ

- ทั้งศูนย์ผึ้ง ให้ความรู้ในการเลี้ยงผึ้ง และประสานงานในด้านต่างๆ เช่น การจัดซื้อวัตถุดิบ และตลาด เป็นต้น

- สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ หน่วยวิจัยผึ้งและผลิตภัณฑ์จากผึ้ง ให้คำแนะนำด้านความรู้ และตรวจสอบคุณภาพน้ำผึ้งให้ในราคาพิเศษ

2. ในพื้นที่ปลูกลำไยเป็นจำนวนมาก และมีแหล่งอาหารเกสรดอกไม้ตามธรรมชาติจำนวนมาก เกษตรมีโอกาสดขยายการผลิตเพิ่มขึ้นได้อีก ส่งผลให้มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นตามมา

6.1.4 ข้อจำกัด

1. ความแปรปรวนของสภาพอากาศ มีผลต่อแหล่งอาหารผึ้ง ในช่วงที่อากาศแล้งมากจะทำให้ลำไยไม่ติดดอก ซึ่งเป็นแหล่งอาหารที่สำคัญของผึ้ง

2. การสนับสนุนเงินกู้ของภาครัฐเป็นระยะสั้น ปีต่อปี ไม่ต่อเนื่องที่จะวางแผนพัฒนาส่งเสริมแปรรูปการผลิตของกลุ่มให้ครบวงจร

3. น้ำผึ้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ราคาสูง ประชาชนทั่วไปยังไม่นิยมซื้อบริโภค

6.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาวเป็นกลุ่มมีการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ทำให้มีความมั่นคง น่าเชื่อถือของบริษัทและพ่อค้าที่เข้ารับซื้อทำให้มีโอกาสได้รับส่วนแบ่งการตลาดค่อนข้างมาก คณะกรรมการกลุ่มมีความรู้ การประสานงานภายในกลุ่มมีความคล่องตัว สะดวก รวดเร็ว นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐอย่างต่อเนื่อง ทั้งในการฝึกอบรมความรู้ทางวิชาการ และเงินทุน

6.2.2 ศักยภาพผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งเมื่อเทียบกับราคาขายส่งบริษัทเนสท์เล่ พบว่ากรณีศึกษาที่มีกำไรต่อหน่วยสูงที่สุดคือ นายกฤษฎา กิโลกรัมละ 49.11 บาท รองลงมาได้แก่ นายสมศักดิ์และนายนันทะ กิโลกรัมละ 30.94 บาท และ 29.98 บาทตามลำดับ

พิจารณาอัตรากำไรต่อราคาผลผลิต พบว่ากรณีศึกษา นายกฤษฎา มีอัตรากำไรต่อราคาผลผลิตสูงสุดเช่นกัน ร้อยละ 73.85 บาท รองลงมาได้แก่ นายสมศักดิ์ และนายนันทะ ร้อยละ 46.52 และ 45.08 ตามลำดับ

พิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุนรวม พบว่า พบว่ากรณีศึกษา นายกฤษฎา มีอัตรากำไรต่อต้นทุนรวม เช่นกัน ร้อยละ 469.81 บาท รองลงมาได้แก่ นายสมศักดิ์ และนายนันทะ ร้อยละ 181.62 และ 135.20 ตามลำดับ

สาเหตุที่นายกฤษฎา มีศักยภาพของผลิตภัณฑ์สูง แตกต่างจากกรณีศึกษาอื่นๆ ที่เลี้ยงทั้งหมดในปี 2546 เพราะเป็นผู้ผลิตรายเล็กเลี้ยงเพียง 50 รัง ในแหล่งอาหารที่อุดมสมบูรณ์ และสามารถดูแลได้อย่างทั่วถึง ผึ้งที่เลี้ยงให้ผลผลิตสูงถึง 4,200 กิโลกรัม

กรณีศึกษานายสมเดช จอมทัน ที่ผลิตแตกต่างจากสมาชิกรายอื่นๆ คือมีการบรรจุขวดขนาดต่างๆ เมื่อเทียบกับราคาขายส่ง พบว่าผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุถึง 300 กิโลกรัม มีค่าสูงสุดกิโลกรัมละ 54.87 บาท

(16,461.59/300) รองลงมาได้แก่ น้ำผึ้งบรรจุเกลลอน 30 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 28.64 บาท (859.28/30) และน้ำผึ้งบรรจุขวด 100 กรัม ขวดละ 25.60 บาท

อัตรากำไรต่อราคาผลผลิต พบว่าผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุถัง 300 กิโลกรัม มีค่าสูงสุดร้อยละ 99.77 รองลงมาได้แก่ น้ำผึ้งบรรจุเกลลอน 30 กิโลกรัม และน้ำผึ้งบรรจุขวด 100 กรัม ร้อยละ 35.80 และ 25.60 ตามลำดับ

พิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุนรวม พบว่าผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุถัง 300 กิโลกรัม มีค่าสูงสุดร้อยละ 50.32 รองลงมาได้แก่ น้ำผึ้งบรรจุเกลลอน 30 กิโลกรัม และน้ำผึ้งบรรจุขวด 100 กรัม ร้อยละ 43.83 และ 10.96 ตามลำดับ

6.2.3 ศักยภาพการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

ในพื้นที่จังหวัดลำพูน มีสวนลำไยซึ่งเป็นแหล่งอาหารสำหรับการเลี้ยงผึ้งมาก รวมทั้งปัจจุบันมีการผลิตลำไยนอกฤดูด้วย ทำให้มีแหล่งอาหารเพียงพอสำหรับขยายการผลิตการเลี้ยงผึ้งเพิ่มขึ้นได้อีก ผู้เลี้ยงผึ้งทุกรายมีสวนลำไย และมีเครือข่ายในการนำผึ้งไปเลี้ยงตามสวนลำไยทั้งในและนอกพื้นที่

การเลี้ยงผึ้งไม่ต้องดูแลมาก การให้อาหารก็เพียงอาทิตย์ละ 1-2 ครั้ง ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องแรงงาน

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว เป็นกลุ่มที่สมาชิกมีความรู้และประสบการณ์การเลี้ยงผึ้งมานาน สมาชิกแต่ละรายมีเงินทุนหมุนเวียน และวัสดุ อุปกรณ์ เป็นของตนเอง มีพื้นที่มีการปลูกลำไยเป็นบริเวณกว้าง ทำให้มีแหล่งอาหารผึ้งค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ และ อีกทั้งกระบวนการเลี้ยงผึ้งไม่ยุ่งยาก ทำให้ค่อนข้างมีศักยภาพด้านการผลิตสูง

6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

ในด้านการตลาด กลุ่มฯ มีศักยภาพภาพน้อย ลักษณะตลาดเป็นตลาดแบบตั้งรับราคาขึ้นอยู่กับพ่อค้า แม้ว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ ที่มีคุณภาพ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้ประโยชน์ได้หลากหลายทั้งการบริโภคและด้านความงาม อีกทั้งกลุ่มฯ ยังขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย การจำหน่ายน้ำผึ้งในปัจจุบันเป็นเพียงการจำหน่ายน้ำผึ้งเพื่อใช้วัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์ให้บริษัท ประกอบกับกลุ่มมีประสบการณ์ด้านการตลาดน้อย ทำให้การขายตลาดเป็นไปได้ไม่มากนัก

6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

กลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียนจัดซื้อน้ำตาลจำหน่ายต่อให้กับสมาชิก และปล่อยให้สมาชิกกู้ยืมเงิน ในปี พ.ศ. 2546 มีการจัดซื้อปุ๋ย วัตถุดิบผลิต นอกจากนี้กลุ่มยังมีรายได้จากส่วนต่างของการซื้อน้ำตาลมาจำหน่ายให้กับสมาชิก และดอกเบี้ยจากการปล่อยกู้ให้กับสมาชิก โดยรายได้ที่ได้รับสมทบเป็นเงินกองกลางของกลุ่มใช้จ่ายเป็นทุนหมุนเวียนต่อไป

พิจารณาอัตราส่วนทางการเงิน อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง ค่อนข้างดี สามารถนำหนี้สินหมุนเวียนไปชำระหนี้ได้ โดยมีอัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด 140,440.09 บาท ความสามารถในการกู้ยืม ค่อนข้างสูง พิจารณาอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น และอัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุน ผลตอบแทนผู้ลงทุน ค่อนข้างต่ำ พิจารณาจาก อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม อัตราผลตอบแทนต่อส่วนผู้ถือหุ้น รายละเอียดดังตารางที่ 6.3

ตารางที่ 6.1 ศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกรณีศึกษา

กรณีศึกษา	ปริมาณผลิต น้ำผึ้ง (กก.)	ราคาขายส่ง (เนสท์เล่)	ราคาขายส่ง (อื่นๆ)	ยอดขาย/ปี	ต้นทุนต่อหน่วย	ต้นทุนรวม	กำไรต่อ หน่วย (เนสท์เล่) (บาท)	กำไรรวม	อัตรากำไร ต่อต้นทุน รวม	อัตรากำไร ต่อราคาผลผลิต (เนสท์เล่ย์)
นายสมศักดิ์ พลีชีพะโนภาพ	9,000	66.5	54.00	901,350	35.56	320,055.00	30.94	581,295.00	181.62	46.52
นางไพลิน อินทะสังข์	3,000	66.5	50.00	270,225	38.57	115,711.83	27.93	154,513.17	133.53	42.00
นายนันทะ สุภาวงศ์	3,900	66.5	61.00	335,025	36.52	142,444.67	29.98	192,580.33	135.20	45.08
นายกฤษฎา ไชยกันทา	4,200	66.5	50.00	416,100	17.39	73,024.67	49.11	343,075.33	469.81	73.85

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ 6.2 ศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกรณีศึกษานายสมเดช จอมทัน

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ปริมาณ ผลิต	ปริมาณขาย ส่ง	ราคาขายส่ง	ต้นทุน/ หน่วย	ต้นทุนรวม	ยอดขาย/ปี	อัตรายอดขาย ของผลิตภัณฑ์/ ยอดขายรวม	กำไรต่อหน่วย (ราคาขายส่ง)	กำไรรวม	อัตรากำไรต่อ ต้นทุนรวม	อัตรากำไรต่อ ราคาผลผลิต
น้ำผึ้ง	1000 กรัม	300	300	100.00	74.40	22,319.55	30,000	3.90	25.60	7,680.45	1.96	25.60
น้ำผึ้ง	600 กรัม	500	500	50.00	50.41	25,205.52	25,000	3.25	- 0.41	-205.52	- 0.05	- 0.82
น้ำผึ้ง	250 กรัม	1200	1200	30.00	29.80	35,764.65	36,000	4.68	0.20	235.35	0.06	0.65
น้ำผึ้ง	30 กก.	200	200	2,400.00	1,540.72	308,144.70	480,000	62.42	859.28	171,855.30	43.83	35.80
น้ำผึ้ง	300 กก.	18	12	16,500.00	38.41	691.31	198,000	25.75	16,461.59	197,308.69	50.32	99.77
รวม						392,125.72	769,000	100.00		376,874.28	96.11	

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ 6.3 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่มฯ	หน่วย
I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)		
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current ratio)	1.83	เท่า
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับพล้น (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	1.73	เท่า
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	0.62	เท่า
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	140,440.09	บาท
II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)		
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	-	ครั้ง
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	-	วัน
3) อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	0	ครั้ง
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	0	วัน
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	-	ครั้ง
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)	0	วัน
7) 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	-	วัน
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.02	ครั้ง (เท่า)
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	6.91	ครั้ง (เท่า)
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)		
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	71.70	ร้อยละ
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	2.53	เท่า
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)	0.17	เท่า
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	-	เท่า
5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	-	เท่า
6) Degree of Financial Leverage	-	เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)		
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	-	ร้อยละ
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	-	ร้อยละ
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-	ร้อยละ

ตารางที่ 6.3 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่มฯ	หน่วย
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)		
1) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	6.66	ร้อยละ
2) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	6.66	ร้อยละ
3) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	23.52	ร้อยละ
4) กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-	บาท/หุ้น
5) ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	0	เท่า
6) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	0	ร้อยละ

ที่มา: จากการคำนวณ

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปผลการศึกษา

7.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว จัดตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2541 เป็นกลุ่มที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล มีคณะกรรมการ จำนวน 5 คน คือ ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก และประชาสัมพันธ์ คณะกรรมการพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันตามความจำเป็น มีการประชุมสมาชิกปีละ 1 ครั้ง เพื่อสรุปผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ การดำเนินงานได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ คือกรมส่งเสริมการเกษตร กรมส่งเสริมสหกรณ์ และสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์จังหวัดลำพูน ในการตรวจสอบระบบเอกสาร บัญชี และสรุปฐานะการเงินของกลุ่มฯ

กิจกรรมของกลุ่มฯ มีเพียงการจัดซื้อน้ำตาล การให้สมาชิกกู้ยืมเงิน และจัดซื้อปุ๋ย ซึ่งเมื่อคณะกรรมการทำการติดต่อประสานงานเรียบร้อยแล้ว สมาชิกเพียงมารับน้ำตาล ปุ๋ย และเงินที่กู้ ซึ่งจะทำเพียงปีละ ครั้ง

7.1.2 การผลิต

กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว ผลิตน้ำผึ้งจากดอกกล้วย ซึ่งเป็นน้ำผึ้งที่มีคุณภาพ มีสมาชิกเลี้ยงผึ้งจำนวน 34 รายจาก 54 ราย และสมาชิกจำนวน 1 ราย ทำการบรรจุขวด ลักษณะการเลี้ยงเป็นแบบต่างคนต่างเลี้ยง จำนวนที่เลี้ยงมีตั้งแต่ 50 – 250 รัง ขึ้นอยู่กับเงินทุนและความสามารถในการจัดหาแหล่งอาหาร(สวนลำไย)ที่อุดมสมบูรณ์และใกล้แหล่งน้ำ ในการผลิตมีเพียงการจัดหาน้ำตาลร่วมกันปีละครั้ง

7.1.3 การตลาด

การจำหน่ายของกลุ่มฯ เป็นตลาดแบบตั้งรับ โดยรวมกันจำหน่ายปีละครั้งให้บริษัทเนสต์เล่โดยกลุ่มฯ รับการจัดสรรโควต้ารับซื้อ แล้วนำมาจัดสรรให้สมาชิกตามจำนวนรังผึ้งที่สมาชิกแจ้ง ส่วนน้ำผึ้งที่เหลือสมาชิกนำไปจำหน่ายให้พ่อค้าชาวได้วันที่รับซื้อประจำเช่นกัน หรือที่เข้ามาติดต่อรับซื้อ กลุ่มฯ จำหน่ายให้บริษัทเนสต์เล่ ร้อยละ 80 ของจำนวนน้ำผึ้งทั้งหมด รองลงมาจำหน่ายให้พ่อค้าชาวได้วัน และนายสมเดช จอมทัน คิดเป็นร้อยละ 18 และ ร้อยละ 2 ตามลำดับ

7.1.4 การเงิน

การดำเนินงานด้านการเงินกลุ่มฯ รับเงินสนับสนุนจากกองทุนผู้เลี้ยงผึ้ง จำนวน 53,064 บาท และเงินระดมทุนจากสมาชิก หุ้นละ 54 บาท ถือหุ้นได้ไม่เกินรายละ 10 หุ้น หุ้นละ 50 บาท ระดมหุ้นทั้งสิ้นจำนวน 508 หุ้น เป็นเงิน 25,400 บาท นอกจากนี้ได้รับการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนในรูปเงินยืมไม่มีดอกเบี้ยจากหน่วยงานรัฐอีก คือในปี 2545 ได้รับจากกรมส่งเสริมการเกษตร จำนวน 1,000,000 บาท ชำระภายใน 1 ปี

และในปี 2546 จากสำนักงานสหกรณ์จังหวัด จำนวน 170,000 บาท ชำระคืนภายใน 9 เดือน กลุ่มฯ นำไปจัดสรรให้สมาชิกกู้ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อปี

กลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชีแยกประเภท และมีการปิดงบการเงิน ณ วันที่ 30 กันยายน ของทุกปี โดยมีสำนักงานสหกรณ์จังหวัดลำพูนเข้ามาดูแล และรับรองงบการเงินของกลุ่มฯ

7.2 ศักยภาพการพัฒนา

กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว มีศักยภาพในเรื่องการจัดการ เนื่องจากเป็นกลุ่มฯ จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล การดำเนินงานโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ การผลิต สมาชิกมีทักษะมีประสบการณ์ในการผลิต ในพื้นที่ที่มีความพร้อมในเรื่องของแหล่งอาหารเพราะตำบลเหล่ายาวเป็นแหล่งผลิตลำไยที่สำคัญของจังหวัดลำพูน ทำให้ได้ไม่ผลผลิตน้ำผึ้งที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป และกลุ่มฯ มีศักยภาพในเรื่องการเงิน

ในด้านการตลาด กลุ่มฯ มีศักยภาพด้านการขยายตลาดได้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากยังไม่ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ ให้มีความหลากหลายมากนัก การตลาดอยู่ในลักษณะตั้งรับ คือผลิตและรอจำหน่ายให้กับผู้ซื้อ อย่างไรก็ตามมีสมาชิกบางรายได้พัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อขยายตลาดขายปลีกของตน ซึ่งมีแนวโน้มในการจำหน่ายได้ค่อนข้างดี หากสมาชิกมีการรวมตัวกันเพื่อพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลาย และขยายตลาดไปยังผู้บริโภคได้ด้วยตนเอง จะเป็นช่องทางตลาดที่สำคัญในการระบายสินค้า และลดความเสี่ยงในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในผู้ซื้อน้อยรายได้

7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

7.3.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มฯ ควรส่งเสริมให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการเข้ามาบริหารจัดการกลุ่มฯ เพื่อพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลาย และ การขยายตลาด โดยการจัดตั้งคณะกรรมการย่อยในแต่ละกิจกรรม เพื่อให้สมาชิก มีโอกาสร่วมเรียนรู้ และ สามารถสืบทอดการทำงานของกลุ่มฯ ต่อไป

7.3.2 การผลิต

เทคโนโลยีการผลิตน้ำผึ้งที่กลุ่มฯ ใช้ในปัจจุบันนั้นไม่มีความซับซ้อน แต่ผลผลิตที่ได้อยู่ในระดับที่กลุ่มพอใจ เนื่องจาก มีความได้เปรียบในด้านแหล่งผลิตที่อยู่ในสวนลำไยที่มีบริเวณค่อนข้างกว้าง ทำให้มีอาหารเพียงพอในช่วงผลิตน้ำผึ้ง อย่างไรก็ตามการเลี้ยงผึ้งในลักษณะนี้ มีความเสี่ยงเนื่องจากสภาพแวดล้อมค่อนข้างมาก เนื่องจากการอาศัยแหล่งอาหารจากธรรมชาติเป็นหลัก นอกจากนี้การผลิตโดยผู้ผลิตรายย่อยหลายรายอาจทำให้คุณภาพผลผลิตที่ได้มีความแตกต่างกันกลุ่มฯ ควรรวมตัวกันเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูล และ ดำเนินกิจกรรมร่วมกัน ใน การลดความเสี่ยงจากภาวะความไม่แน่นอนจากปัจจัยสิ่งแวดล้อม และจัดตั้งคณะกรรมการฝ่ายส่งเสริมการเลี้ยงผึ้ง คอยให้คำแนะนำ ติดตาม และสนับสนุนสมาชิกให้ผลิตน้ำผึ้งได้คุณภาพเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน

7.3.3 การตลาด

กลุ่มฯ ควรทำการตลาดเชิงรุกมากขึ้น โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับ เช่น น้ำผึ้งบรรจุขวด ไวน์น้ำผึ้ง และสบู่ น้ำผึ้ง เป็นต้น แล้วนำไปแสดงตามงานแสดงสินค้าต่างๆ หรือเข้าคัดสรร สุดยอดสินค้า OTOP เพื่อให้คนรู้จัก พร้อมกับให้ข้อมูลผู้บริโภคถึงคุณประโยชน์ของน้ำผึ้ง รวมถึงวิธีการนำไปบริโภคให้เกิดประโยชน์สูงสุด

7.3.4 การเงิน

ในเรื่องเงินทุนหมุนเวียน กลุ่มฯ ควรมีการระดมทุนจากสมาชิกเพิ่ม หรือขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอ สำนักงานพัฒนาชุมชน และสำนักงานสหกรณ์จังหวัด เป็นต้น ให้สนับสนุนเงินดอกเบี้ยต่ำหรือปลอดดอกเบี้ย และระยะยาว 5 ปีขึ้นไป เพื่อที่กลุ่มฯ จะได้นำมาบริหารจัดการให้เกิดประโยชน์ และจัดกิจกรรมกลุ่มฯ ในระยะยาวได้

บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2547. “สาระน่ารู้เกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: http://smce.doae.go.th/html/knownsmce/res_02.htm (9 มิถุนายน 2548).
- กฤษณา นิลศรี. 2545. “วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจรากหญ้า”. 23,12 (ธันวาคม). 68-71.
- จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. “การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิตและการดำเนินธุรกิจ”. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.baac.in.th/technical/110946. (20 ตุลาคม 2546).
- พิทยา ว่องกุล. 2545. “ธุรกิจชุมชน-วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน”. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html. (20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทสู่วิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2547. “ตารางที่ 79 เนื้อที่ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ของลำไย เป็นรายจังหวัด ปี 2544-2546 ”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: <http://www.doae.go.th/data/kasetF.htm> (9 มิถุนายน 2548).

ภาคผนวก ก.
รูปภาพ



รูปที่ ก. 1 รังผึ้ง



รูปที่ ก. 2 อุปกรณ์ภายในรังผึ้ง



รูปที่ ก. 3 ที่รมควันผึ้ง



รูปที่ ก. 4 ไขผึ้ง

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนการผลิตกรณีศึกษานายสมเดช จอมทัน

วัตถุดิบหลัก

น้ำตาลทรายแดง ราคากระสอบละ 445 บาท ใช้ 10 กระสอบ มูลค่ารวม 4,450 บาท ในปี 2546 ได้ผลผลิตน้ำผึ้ง 5,400 กก. ต้นทุนต่อกิโลกรัม 0.82 บาท

วัสดุ

แผ่นรังเทียม จำนวน 1,000 แผ่น ราคาแผ่นละ 3 บาท มูลค่ารวม 3,000 บาท ในปี 2546 ได้ผลผลิตน้ำผึ้ง 5,400 กก. ต้นทุนต่อกิโลกรัม 0.56 บาท

แรงงาน

แรงงานเลี้ยงผึ้ง แรงงานจ้าง จำนวน 1 คน ค่าแรงวันละ 150 บาท ทำงาน 4 วัน รวมค่าแรง 600 บาท ในปี 2546 ได้ผลผลิตน้ำผึ้ง 5,400 กก. ต้นทุนต่อกิโลกรัม 0.11 บาท

แรงงานเจ้าของ 2 คน ค่าแรงวันละ 200 บาท ทำงาน 144 วัน รวมค่าแรง 57,600 บาท ในปี 2546 ได้ผลผลิตน้ำผึ้ง 5,400 กก. ต้นทุนต่อกิโลกรัม 10.67 บาท

ต้นทุนคงที่

รังผึ้ง จำนวน 250 รัง ราคารังละ 280 บาท มูลค่ารวม 70,000 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ค่าเสื่อมราคาต่อปี 14,000 บาท ในปี 2546 ได้ผลผลิตน้ำผึ้ง 5,400 กก. ต้นทุนต่อกิโลกรัม 2.56 บาท

อัตราส่วนทางการเงิน

I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

: แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (current ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน (เท่า)} \\ &= CA / CL \\ &= 310,440.09 / 170,000 \\ &= 1.83 \end{aligned}$$

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน (Acid Test Ratio or Quick Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL \text{ (เท่า)} \\ &= \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \\ &= (310,440.09 - 16,200) / 170,000 \\ &= 1.73 \end{aligned}$$

3. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / \text{CL (เท่า)} \\ &= 105,421.43/170,000 \\ &= 0.62 \end{aligned}$$

4. ทุนหมุนเวียน (Working Capital)

$$\begin{aligned} &= \text{CA} - \text{CL (บาท)} \\ &= 310,440.09 - 170,000 \\ &= 140,440.09 \text{ บาท} \end{aligned}$$

II อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

5. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100 \\ &= (223,064/311,127.59) \times 100 \\ &= 71.70 \end{aligned}$$

6. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)

$$\begin{aligned} &= \text{Debt} / \text{Equity} \\ &= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)} \\ &= 223,064/88,063.59 \\ &= 2.53 \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} &= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า}) \\ &= \text{LTD} / (\text{LTD} + \text{Equity}) \\ &= 223,064/(53,064 + 88,063.59) \\ &= 0.17 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง เมื่อกำไรจากการดำเนินงานของกิจการเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้กำไรหลังหักภาษีของกิจการเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 0.17 เช่นกัน

V อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และ V. ผลตอบแทนต่อผู้ลงทุน (Return to Investors)

8. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (return on total assets : ROA)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100 \\ &= (20,710.64 / 311,127.59) \times 100 \\ &= 6.66 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท จากสินทรัพย์ทั้งหมด ให้ผลตอบแทนการลงทุนแก่กิจการ 6.66 บาท

9. อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (return on Investment : ROI)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100 \\ &= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100 \\ &= (20,710.64 / 311,127.59) \times 100 \\ &= 6.66 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์รวมให้ผลตอบแทนการลงทุนแก่กิจการ 6.66 บาท

10. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (return on equity : ROE)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100 \\ &= (20,710.64 / 88,063.59) \times 100 \\ &= 23.52 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 23.52 บาท

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค. 1 ต้นทุนและผลตอบการผลิตน้ำผึ้ง กรณีศึกษานายสมเดช จอมทัน (ตัวอย่าง)

รายการ	น้ำผึ้ง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต 18 ถัง (5,400 กก.)				71,285.00	78,498.00	149,783.00	100.00
ต้นทุนผันแปร				71,285.00	58,400.00	129,685.00	
ต้นทุนผันแปร(ต่อกิโลกรัม)				18.28	14.97	33.25	
<u>1. วัตถุดิบ</u>				24,020.00		24,020.00	16.04
น้ำตาลทรายแดง	กระสอบ	10	445	4,450.00		4,450.00	
น้ำตาลทรายขาว	กระสอบ	30	640	19,200.00		19,200.00	
ไม้แพรว	ขวด	1	150	150.00		150.00	
คาราเด้	ขวด	1	220	220.00		220.00	
<u>2. วัสดุ</u>				45,465.00		45,465.00	30.35
ลวดสแตนเลส	กก.	2	200	400.00		400.00	
แผ่นรังเทียม	แผ่น	1,000	3	3,000.00		3,000.00	
หลอดเพาะนางพญา	แผง	5	5	25.00		25.00	
ถังบรรจุน้ำผึ้ง	ถัง	30	900	27,000.00		27,000.00	
ไม้กวาดเล็ก	ด้าม	4	10	40.00		40.00	
แกลลอน	ใบ	150	100	15,000.00		15,000.00	
<u>4. แรงงาน</u>				1,800.00	58,400.00	60,200.00	40.19
แรงงานเลี้ยงผึ้ง				600.00	57,600.00	58,200.00	
เจ้าของ					57,600.00		
แรงงานจ้าง				600.00			

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	น้ำผึ้ง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (%)
แรงงานเก็บน้ำผึ้ง				1,200.00	800.00		
เจ้าของ					800.00		
แรงงานจ้าง				1,200.00			
ต้นทุนคงที่	บาท				20,098.00	20,098.00	13.42
1.ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิต					20,098.00		
รังผึ้ง	รัง				14,000.00		
คอนผึ้ง	คอน				3,500.00		
ขาดังรังผึ้ง	อัน				825.00		
ถาดน้ำตาลพลาสติก	ใบ				400.00		
เหล็กหาบ	คู่				30.00		
ที่รมควัน	อัน				50.00		
ถังสไลด์น้ำผึ้ง	ใบ				800.00		
ถังปาดน้ำผึ้ง	ถัง				125.00		
ถังกรองน้ำผึ้ง	ถัง				125.00		
มีดปาดน้ำผึ้ง	ด้าม				18.00		
มุ้งไนลอน	หลัง				125.00		
ผ้าคลุม	ผืน				100.00		
แปรงปัดผึ้ง	ด้าม				72.00		
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาท)				71,285.00	78,498.00	149,783.00	100.00
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อกิโลกรัม (บาท)				18.28	20.13	38.41	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	น้ำผึ้ง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (%)
ราคาส่ง				55.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				21.75			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				36.72			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				16.59			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย				43.49			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย				66.77			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				30.17			
(2) ต้นทุนการตลาด				27,000.00	0.00	27,000.00	
ถังบรรจุน้ำผึ้ง	ถัง	30	900	27,000.00		27,000.00	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				5.00	0.00	5.00	
(3) ต้นทุนการจัดการต่อปี				2.26		2.26	
ค่าโทรศัพท์				2.26	0.00	2.26	
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อปี (บาท)				2.26	0.00	2.26	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อขวด(บาท)				25.54	20.13	45.67	
ราคาส่ง				55.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				29.46			

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	น้ำผึ้ง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (%)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				29.46			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				9.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผัน แปรต่อราคาขาย				29.46			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด ต่อราคาขาย				29.46			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ทั้งหมดต่อราคาขาย				9.33			

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 ธานี	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 ไชคถาวร	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 พัทธพงศ์เจริญ	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	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าตาง	
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
พิเชษฐ 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 บ้านเหล่าป่าฝาง
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง
กิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกล้อง)
กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรบ้านปางไฮ
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
กลุ่มตัดเย็บผ้าไหมเมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกล่องข้าวหกเหลี่ยม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรข้าวแต่น้ำแดงโมจี้วัฒณ์
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)
กลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจักรหัตถกรรม
กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่นและดินหอมมะลิ
กลุ่มแปรรูปสมุนไพรบ้านต้นผึ้ง
กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
กลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
กลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง
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
รายงานกรณีศึกษากิจการปลาส้มศรีทน
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโอบบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลีเยิม

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

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแครงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋ญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน