

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ



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/}

นักวิจัยวิสาทกิจชุมชน

พูนศรี สวิง^{4/}

นักวิจัยส่วนกลาง

ประทานทิพย์ กระมล^{2/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

รัตนา แก้วเสน^{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 งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

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

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ง
สารบัญแผนภาพ	ฉ
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	8
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	13
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	13
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	13
2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก	13
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	14
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	14
2.3.1 สภาพทางสังคม	14
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	15
2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่	16
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	16
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	17
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	17
2.6.2 สภาพปัญหา และการแก้ไขปัญห	17

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	19
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม	21
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม	21
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	21
3.1.2 สถานที่ตั้ง	21
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม	22
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่ม	22
3.3 บทบาทของกลุ่มต่อชุมชน	24
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่ม	24
3.4.1 การบริหารจัดการองค์กรของกลุ่ม	24
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	27
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม	27
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	29
4.1 ผลิตภัณฑ์	29
4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	29
4.2.1 การบริหารการผลิต	29
4.2.2 การวางแผนการผลิต	29
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	30
4.3.1 วัตถุดิบ	30
4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	31
4.3.3 บรรจุภัณฑ์	33
4.3.4 โรงเรือน	33
4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	33
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	34
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	34
4.4.2 การจ้างงาน	34
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	35

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.6 กรรมวิธีการผลิต	36
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	38
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	38
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	39
4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	39
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	40
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	40
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่ม	40
บทที่ 5 การตลาด	43
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	41
5.1.1 การบริหารการตลาด	41
5.1.2 การวางแผนการตลาด	41
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	42
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	43
5.4 ราคาและการตั้งราคา	44
5.5 การส่งเสริมการขาย	45
5.5.1 วิธีการชักจูงลูกค้าเก่า	45
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	46
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	46
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	46
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่ม	46
บทที่ 6 การเงิน	47
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	47
6.1.1 การบริหารการเงิน	47
6.1.2 การวางแผนการเงิน	48
6.2 แหล่งเงินทุน	49
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	51

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	51
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	52
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	54
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	54
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่ม	55
บทที่ 7 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	57
7.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis ของกลุ่มฯ)	57
7.1.1 จุดแข็ง	57
7.1.2 จุดอ่อน	58
7.1.3 โอกาส	59
7.1.4 ข้อจำกัด	60
7.2 ศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มฯ	60
7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	60
7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	60
7.2.3 ศักยภาพการผลิต	61
7.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	62
7.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	62
บทที่ 8 บทสรุป	65
8.1 สรุปผลการศึกษา	65
8.1.1 การจัดการองค์กร	65
8.1.2 การผลิต	65
8.1.3 การตลาด	66
8.1.4 การเงิน	67
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	68
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	68
8.3.1 การจัดการองค์กร	68
8.3.2 การผลิต	68

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
8.3.3 การตลาด	68
8.3.4 การเงิน	69
เอกสารอ้างอิง	70
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 จำนวนประชากรแยกตามช่วงอายุ	14
2.2 ระดับการศึกษาของประชากร	15
2.3 แสดงกลุ่มต่างๆ ที่มีอยู่ในหมู่บ้าน หมู่ที่ 3	15
2.4 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	17
2.5 สภาพปัญหา	18
2.6 แผนพัฒนาหมู่บ้าน	19
3.1 ระเบียบข้อบังคับของกลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวกล้งบ้านเหมืองหม้อ	23
3.2 คณะกรรมการกลุ่มและที่ปรึกษา	25
3.3 หน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนกิจการกลุ่มฯ	28
4.1 การจัดหาวัสดุ/อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน	32
4.2 การจ้างงานในการผลิตข้าวกล้ง	35
5.1 ปริมาณการขาย	42
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	42
5.3 ราคาและการตั้งราคา	45
6.1 แหล่งให้การสนับสนุนเงินทุน	49
6.2 การถือหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้นของสมาชิก	51
6.3 ผลการดำเนินของกลุ่มฯ	51
7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ข้าวกล้ง	61
7.2 อัตราส่วนทางการเงิน	63

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	21
3.2 โครงสร้างคณะกรรมการกลุ่มฯ	26
4.1 ปริมาณการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ ปี พ.ศ. 2546	30
4.2 ขั้นตอนการผลิตข้าวกล้อง	36
4.3 แสดงแผนผังบริเวณที่ดำเนินการผลิต	39
5.1 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง	43
6.1 การบริหารการเงิน	48
6.2 สัดส่วนการถือหุ้นของคณะกรรมการและสมาชิก	50

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

เศรษฐกิจพอเพียงตามพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เป็นปรัชญาที่ชี้แนะแนวทางการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทางที่ควรจะเป็น โดยมีพื้นฐานมาจากวิถีชีวิตดั้งเดิมของสังคมไทย สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ตลอดเวลา มุ่งเน้นการปฏิบัติบนทางสายกลางและการพัฒนาอย่างเป็นขั้นเป็นตอน ให้มีความพอดี พอประมาณ มีเหตุมีผลและการมีภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว พร้อมรับผลกระทบและการเปลี่ยนแปลงหลายๆ ด้าน ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 จึงได้ัญเชิญแนวปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ตามพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว มาเป็นแนวทางในการพัฒนาและบริหารประเทศ ที่มุ่งเน้นแก้ไขปัญหาคความยากจนและยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชาติ ให้เกิดการพัฒนายั่งยืนและความอยู่ดีมีสุขของคนไทย จากแนวทางการพัฒนาประเทศดังกล่าว ประกอบกับสถานการณ์และปัญหาคความยากจนของประชาชนในชาติ ได้กลายเป็นปัญหาสำคัญของประเทศ รัฐบาลจึงได้กำหนดเป็นนโยบายเร่งด่วนในการแก้ไขปัญหาคความยากจน โดยมีการจัดตั้งกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และการพัฒนาธุรกิจในระดับชุมชนให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทซึ่งเน้นหนักในเรื่องของวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้แต่ละชุมชนได้นำความรู้ ทักษะฝีมือ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วัฒนธรรม ธรรมชาติของชุมชนและ วิถีชีวิต ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นทุนทางสังคมของชุมชนทั้งสิ้นมาใช้ในการพัฒนาสินค้า เพื่อยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกล้อง) บ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3 ตำบลเหมืองหม้อ อำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่ ได้ริเริ่มการจัดตั้งกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องขึ้นในหมู่บ้าน โดยดำเนินกิจกรรมในการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิมมาเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพย์สินที่มีอยู่ในชุมชน เพื่อสร้างรายได้ และลดรายจ่ายรวมถึงการพึ่งพาตนเอง ให้กับสมาชิกกลุ่มแม่บ้านและผู้สูงอายุในชุมชน ซึ่งบริหารจัดการโดยกลุ่มสตรีแม่บ้านเหมืองหม้อ อย่างไรก็ตามการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มฯ ยังมีปัญหาอยู่บ้างทั้งในด้านการผลิต การตลาด การบริหารจัดการภายในองค์กรและการจัดการด้านการเงิน ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะช่วยให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต(ชาวคลอง) บ้านเหมืองหม้อ อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้าง การตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดการองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมไปถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

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

2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่น ๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน และอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวคลองบ้านเหมืองหม้อ ตำบลเหมืองหม้อ อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่าง ๆ 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

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านเหมืองหม้อ ตำบลเหมืองหม้อ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน และเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวกล้งบ้านเหมืองหม้อ เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ เป็นกลุ่มที่มีการนำวัตถุดิบในชุมชน และทุนทางสังคมต่างๆ มาเพิ่มมูลค่าเพื่อสร้างรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่มแม่บ้านและผู้สูงอายุในชุมชน อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

1.5.3 วิธีวิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

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

โครงสร้างการผลิต

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตนั้น จะประกอบด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต ต้นทุนและผล

ตอบแทนในการผลิต และความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

- 1) ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์
- 2) การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยกลุ่มฯ ให้ข้อมูล และเจ้าหน้าที่สังเกตการณ์ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร

- 3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาด้านต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อครั้งการผลิต

$$\text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อครั้ง}$$

2. ต้นทุนต่อหน่วย

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง}$$

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย} = \text{ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

$$\text{ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง}$$

- 4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละราย

ราย

- 5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

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

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

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

- 6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี 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 หมายถึงถึงผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (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)
= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)
= CA / CL (เท่า)
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)
= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL (เท่า)

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

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

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)

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

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (\text{CA} + \text{FA})$$
9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

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

$$= S / \text{FA}$$

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)

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

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

(Fix Charge Coverage Ratio)

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

$$(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})$$

6. Degree of Financial Leverage

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$= (\text{GP} / S) \times 100\%$$

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)

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

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

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

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 เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 ทบทวนเอกสาร

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

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

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

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและ

บริหารประเทศให้ดำเนินไปใน "ทางสายกลาง" โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ สังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิธีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้วิเศษ 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 วิธีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายว่า เป็นการประกอบกิจการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจ และสังคม ด้านเศรษฐกิจคือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัว และชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอด และพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชน เน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็น เครื่องมือเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจ และสังคม เปรียบเป็นการสร้างรากฐานที่เข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ , 2542: 39)

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

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

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

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้นการลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริม

วิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้

- 2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค 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 ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน และเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชน และเครือข่าย
3. ระดับธุรกิจ หมายถึง การมีส่วนร่วมของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมวงกว้าง

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษฎา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

1. กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ บนพื้นฐานการผลิต และทรัพยากรของชุมชนโดยมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ที่วางอยู่บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาของชุมชน

2. เป็นกระบวนการฟื้นฟู และพัฒนาระบบการจัดการของชุมชน โดยรูปแบบวิธีการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับยุคสมัย

3. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเอง และความพอเพียงของครอบครัว และชุมชน

4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

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

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทางดังนี้ (ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร, 2546)

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ

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 ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน

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

8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต กับผู้บริโภคส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงถึงการวางแผนพัฒนาชุมชน 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 ในกระบวนการทัศน์ใหม่ควรเป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนา ได้แก่ แสวงหาความร่วมมือจากนักวิชาการ หรือสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภายนอกชุมชน กับส่งเสริมให้ชุมชนหรือสถาบันในชุมชน ทำงานวิจัยเอง เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นตอนต่อไป โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่าง ชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาตนเอง

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

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

บ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3 ตำบลเหมืองหม้อ อำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่ ตั้งอยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอเมืองแพร่ไปทางทิศตะวันออกประมาณ 5 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อ ตำบลร่องฟอง
ทิศใต้	ติดต่อ หมู่ที่ 9 ตำบลเหมืองหม้อ
ทิศตะวันออก	ติดต่อ หมู่ที่ 7 ตำบลเหมืองหม้อ
ทิศตะวันตก	ติดต่อ หมู่ที่ 8 ตำบลเหมืองหม้อ

ลักษณะพื้นที่และการใช้พื้นที่

บ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3 ตั้งอยู่บนที่ราบลุ่ม มีพื้นที่ทั้งหมด 967 ไร่ เอกสารสิทธิในที่ดินเป็นโฉนด ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทางการเกษตร ค้าขาย รับจ้างและรับราชการ โดยมีการทำจักสานเป็นอาชีพเสริม การใช้พื้นที่ส่วนใหญ่ในหมู่บ้านเป็นการใช้พื้นที่ทางการเกษตรและที่อยู่อาศัย โดยเป็นพื้นที่อยู่อาศัย 270 ไร่ ส่วนพื้นที่การเกษตรและอื่นๆ 697 ไร่

แหล่งน้ำธรรมชาติ

บ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3 มีลำน้ำแม่แคมซึ่งเป็นลำน้ำธรรมชาติไหลผ่านหมู่บ้าน ประชาชนใช้น้ำในลำน้ำนี้เพื่อการเกษตรเป็นส่วนใหญ่

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

การคมนาคม มีถนนสายหลักในหมู่บ้าน 2 สาย เป็นถนนลาดยางใช้สำหรับการสัญจรติดต่อระหว่างหมู่บ้านตำบล นอกนั้นเป็นถนนซอยที่ราษฎรใช้ติดต่อสัญจรไปมาภายในหมู่บ้านซึ่งเป็นถนนคอนกรีต

น้ำกินน้ำใช้ มีระบบประปาหมู่บ้านสำหรับให้ประชาชนใช้อุปโภคบริโภคอย่างเพียงพอ ส่วนน้ำเพื่อการเกษตรจะใช้จากลำน้ำแม่แคม ซึ่งไม่มีปัญหาในเรื่องการขาดแคลนน้ำ

ไฟฟ้า มีไฟฟ้าใช้ครบทุกหลังคาเรือน

การโทรคมนาคม มีโทรศัพท์ในครัวเรือน 107 ครัวเรือน โทรศัพท์มือถือ 71 ครัวเรือน ครัวเรือนมีการใช้อินเตอร์เน็ต 5 ครัวเรือน มีโทรศัพท์สาธารณะและมีหอกระจายข่าวของหมู่บ้าน

สถานพยาบาล มีสถานอนามัยตำบล ตั้งอยู่ในหมู่บ้านใกล้เคียง ระยะห่างเพียง 500 เมตร

โรงเรียน มีโรงเรียนอยู่ในหมู่บ้านใกล้เคียง ระยะห่าง 200 เมตร

ศาสนสถาน มีวัดตั้งอยู่ในหมู่บ้านใกล้เคียง ระยะห่าง 300 เมตร

ร้านค้า มีร้านค้าขายของชำ 4 แห่ง บั๊มน้ำมันแบบปั๊มหลอด 1 แห่งและมีโรงสีข้าว 1 แห่ง

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

บ้านเหมืองหม้อเดิมประกอบด้วยชุมชนบ้านริมแคม บ้านเหล่า บ้านใหม่และบ้านทุ่ง ต่อมาในปี พ.ศ. 2533 นายมาส ชัดแก้ว กำนันตำบลเหมืองหม้อในขณะนั้น ได้ขอแบ่งแยกหมู่บ้านเหมืองหม้อเดิมออกเป็น 2 หมู่บ้าน ด้านทิศตะวันออกคือบ้านเหมืองหม้อ หมู่ 3 ส่วนด้านทิศตะวันตกคือบ้านเหมืองหม้อ หมู่ 8 บ้านเหมืองหม้อ หมู่ 3 ประกอบด้วยชุมชนบ้านเหล่า บ้านใหม่และบ้านทุ่งส่วนหนึ่ง ผู้ใหญ่บ้านเหมืองหม้อ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน มีดังนี้

1. นายทอง เหมืองหม้อ
2. นายทองเลื่อน คุณะเวคิน
3. นายเลื่อน มานพกาวิ
4. นายสัมฤทธิ์ ผัดผ่อง
5. นายสิทธิ์ คำเหลือง

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

บ้านเหมืองหม้อ หมู่ 3 มีจำนวนครัวเรือน 183 ครัวเรือน มีประชากรทั้งหมด 671 คน แยกเป็นชาย 327 คน เป็นหญิง 344 คน ขนาดของครัวเรือนโดยเฉลี่ยครัวเรือนละประมาณ 4 คน แยกเป็นช่วงอายุได้ ดังนี้

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรแยกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ (ปี)	ชาย (คน)	หญิง (คน)	รวม (คน)
< 1 ปีเต็ม	-	-	-
1 ปีเต็ม - 2 ปี	1	2	3
3 ปีเต็ม - 5 ปี	5	6	11
6 ปีเต็ม - 11 ปี	19	20	39
12 ปีเต็ม - 14 ปี	15	18	33
15 ปีเต็ม - 17 ปี	12	12	24
18 ปีเต็ม - 49 ปี	178	158	336
50 ปีเต็ม - 60 ปีเต็ม	44	49	93
> 60 ปีเต็มขึ้นไป	53	79	132
รวม	327	344	671

ที่มา: จากข้อมูลเพื่อการพัฒนาชนบท (จปฐ. ปี 2547)

ประชากรส่วนใหญ่จบการศึกษาภาคบังคับ รองลงมาจบการศึกษาในระดับอนุปริญญา โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 2.2 ระดับการศึกษาของประชากร

ระดับการศึกษา	กำลังศึกษาอยู่	จบการศึกษาแล้ว
ก่อนประถมศึกษา	11	-
การศึกษาภาคบังคับ	80	341
มัธยมปลาย	23	58
อนุปริญญา	15	89
ปริญญาตรีหรือสูงกว่า	8	36
รวม	137	524

ที่มา: จากข้อมูลเพื่อการพัฒนาชนบท (จปฐ. ปี 2547)

การรวมกลุ่มกันของผู้คนในชุมชน เป็นการรวมกลุ่มกันทั้งเพื่อกิจกรรมทางสังคมและกิจกรรมทางด้านเศรษฐกิจ ซึ่งกลุ่มเหล่านี้ต่างมีบทบาทต่อชุมชน ในด้านความสามัคคีในหมู่คณะ การช่วยเหลือและพัฒนาชุมชนของตนเอง และมีความเอื้ออาทรช่วยเหลือซึ่งกันและกันฉันท์พี่น้อง โดยมียาละเอียดดังตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3 แสดงกลุ่มต่างๆ ที่มีอยู่ในหมู่บ้าน หมู่ที่ 3

กลุ่ม	ปีที่จัดตั้ง	บทบาทต่อชุมชน
กลุ่มแม่บ้าน	2516	ช่วยเหลือกิจกรรมชุมชน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	2537	ช่วยเหลือสมาชิกและชุมชนด้านเงินทุน
กลุ่มส่งเสริมอาชีพทำข้าวกล้าง	2541	ช่วยเหลือสมาชิกและชุมชน
กลุ่มเยาวชน	2541	ช่วยเหลือสมาชิกและกิจกรรมชุมชน
กลุ่มผู้สูงอายุ	2541	ช่วยเหลือสมาชิกและชุมชน
กลุ่มจักสาน	2543	ช่วยเหลือสมาชิกและชุมชน
กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์	2543	ช่วยเหลือสมาชิกและชุมชน

ที่มา: จากการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชน

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทางการเกษตร ค้าขาย รับจ้างและรับราชการ โดยมีการทำจักสานเป็นอาชีพเสริม ประชากรอายุระหว่าง 18 - 60 ปี มีอาชีพและมีรายได้ คิดเป็น 98.6 % อัตราค่าจ้างรายวัน ส่วนใหญ่แรงงานจะได้รับค่าจ้างระหว่าง 120- 150 บาท รายได้โดยเฉลี่ยของประชากร 30,555 บาท/คน/ปี ประชากรมีการเก็บออมเงิน คิดเป็น 92.9 % ของครัวเรือน

ลักษณะการถือครองที่ดินของชาวบ้าน ที่ดินทั้งหมดเป็นเอกสารสิทธิ์ประเภทโฉนด ส่วนใหญ่เป็นที่ดินที่เป็นของตนเอง ส่วนที่ดินสำหรับการทำเกษตร มีครัวเรือนที่มีที่ดินเป็นของตนเองไม่ต้องเช่าเพิ่ม 42 ครัว

เรือน ที่มีที่ดินเป็นของตนเองและต้องเช่าเพิ่มบางส่วน 23 ครัวเรือนและครัวเรือนที่ไม่มีที่ดินเป็นของตนเองเลย ต้องเช่าที่ดินทำกินทั้งหมดมี 12 ครัวเรือน โดยเช่ามาจากคนในหมู่บ้านเดียวกันนี้

มีการสมัครเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มต่างๆ ที่จัดตั้งขึ้นภายในหมู่บ้าน คิดเป็น 100% ของครัวเรือนทั้งหมด ครัวเรือนกู้เงินมาลงทุนประกอบอาชีพจากแหล่งเงินกู้ทั้งในหมู่บ้านและนอกหมู่บ้าน เช่น ธนาคารออมสิน สหกรณ์การเกษตร ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร แหล่งเงินทุนในหมู่บ้าน เช่น กองทุนหมู่บ้าน เงินบกระต้นเศรษฐกิจ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและเงินกองทุนของกลุ่มต่างๆ

2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่

ในหมู่บ้านมีกลุ่มทางเศรษฐกิจอยู่จำนวนหลายกลุ่ม ประกอบไปด้วย กลุ่มอาชีพเยาวชนทำขนม มีสมาชิก 30 คน ทุนดำเนินการ 20,000 บาท กลุ่มสตรีแม่บ้าน ซึ่งมีกิจกรรมการออมทรัพย์ร่วมกันจัดตั้งขึ้นเป็นกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีสมาชิก 82 คน มีเงินอยู่ในกลุ่ม 98,640 บาท กลุ่มจักสานซึ่งมีการรวมตัวกันแบบหลวม ๆ มีสมาชิก 120 คน เงินทุนของกลุ่มมี 25,000 บาท กลุ่มประดิษฐ์ดอกไม้ มีสมาชิก 35 คน ทุนดำเนินการ 15,000 บาท และกลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวคลอง สมาชิก 56 คน ทุนดำเนินการ 60,000 บาท

การดำเนินชีวิตส่วนใหญ่ของชาวบ้าน จะอยู่กับแบบฉบับพื้นเมือง มีการช่วยเหลือกิจกรรมทางสังคมในหมู่บ้านกันดี มีการรวมตัวกันอย่างเหนียวแน่น เมื่อมีกิจการงานใดๆ เกิดขึ้นในหมู่บ้าน ชาวบ้านจะมาช่วยกันทำงานแทบทุกหลังคาเรือน ในวันพระหรือวันสำคัญทางศาสนา ชาวบ้านไม่ว่าจะเป็นผู้สูงอายุ พ่อบ้านแม่บ้าน กลุ่มเยาวชนและเด็ก ๆ จะไปรวมตัวกันเพื่อทำบุญตักบาตรที่วัดเหมืองหม้อ หมู่ 8 นอกจากนี้ยังมีการแสดงความกตัญญูต่อบุพการีผู้หลักผู้ใหญ่ในหมู่บ้านและผู้นำหมู่บ้านด้วยการจัดประเพณีรดน้ำดำหัวผู้ใหญ่เป็นประจำทุกปี

ในหมู่บ้านไม่มีโบราณสถานหรือโบราณวัตถุ จะมีอยู่ในหมู่บ้านใกล้เคียงกัน ส่วนปูชนียบุคคล ชาวบ้านจะให้ความเคารพนับถือผู้ใหญ่บ้านและอดีตผู้ใหญ่บ้านในหมู่บ้าน ดังนั้นผู้ใหญ่บ้านรุ่นเก่าๆ ที่ยังมีชีวิตอยู่จึงถือเป็นปูชนียบุคคลของชาวบ้าน

ชาวบ้านทำอาชีพจักสานมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ซึ่งปัจจุบันมีการจักสานเป็นอาชีพเสริมในเกือบทุก ๆ บ้าน ชาวบ้านจะใช้เวลาวางในการจักสาน บางคนจะมีการพัฒนารูปแบบให้แปลกออกไปจากคนอื่น ซึ่งมีผลให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค จึงมีคำสั่งซื้อจากทางเชียงใหม่ครั้งละมาก ๆ นอกจากนี้มีการสืบทอดการจักสานไปยังบรรดาลูกหลานให้ทำเป็นกันแทบทุกคน และในโรงเรียนมีการสอนเป็นหลักสูตรเสริม ดังนั้นจักสานจึงเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีมาแต่เดิม

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หน่วยงานที่เข้ามาให้ความช่วยเหลือสนับสนุนกลุ่มองค์กรชุมชนต่างๆ ในหมู่บ้าน มีทั้งหน่วยงานราชการและองค์กรเอกชน โดยเข้ามาให้คำแนะนำช่วยเหลือในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ที่จัดขึ้นในชุมชน การ

สนับสนุนทางด้านวิชาการและการสนับสนุนงบประมาณดำเนินการ อีกทั้งยังเป็นแหล่งเงินทุนให้กับกลุ่มในการนำไปดำเนินกิจกรรมและให้สมาชิกได้กู้ยืมไปใช้จ่ายและประกอบอาชีพ ดังรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 2.4 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ลำดับที่	หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ
1.	องค์การบริหารส่วนตำบล	การพัฒนาหมู่บ้านและงบประมาณ
2.	องค์การบริหารส่วนจังหวัด	สนับสนุนงบประมาณ
3.	พัฒนาชุมชนอำเภอ	แนะนำ พัฒนา ส่งเสริมและติดตาม
4.	เกษตรตำบล	แนะนำ ให้ความรู้ และส่งเสริม
5.	ศูนย์การศึกษาชนนอกโรงเรียน	ให้ความรู้ สนับสนุนงบประมาณ
6.	สมาคมสตรีอำเภอ	การรวมพลังและแหล่งเงินทุน
7.	ธนาคารต่าง ๆ	แหล่งเงินทุน
8.	คณะผ้าป่าจากกรุงเทพฯ	เงินผ้าป่าสร้างอาคาร

ที่มา: จากการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชน

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

บ้านเหมืองหม้อ หมู่ 3 มีการเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย เกษตรกรที่เคยทำไร่ไถนาในอดีตกลับลดจำนวนลง ปัจจุบันเหลือเพียงบางครัวเรือนเท่านั้นที่ยังคงทำนาอยู่ ทั้งนี้เพราะลูกหลานซึ่งเป็นคนรุ่นใหม่ ได้รับความศึกษาสูงขึ้น เมื่อจบการศึกษามาแล้วก็จะหางานทำในเมือง เช่น รับราชการ ทำงานในบริษัทห้างร้าน หรือประกอบอาชีพส่วนตัวที่หลากหลาย ส่วนชาวนารุ่นเก่าเลิกทำนาไปใช้ชีวิตอยู่ในบ้าน คอยลูกหลานหาเลี้ยงชีพ สภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไปชาวบ้านมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ถึงกระนั้นความเอื้ออาทรที่เคยมีต่อกันก็ยังคงดำรงรักษาไว้อยู่ มีการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความสามัคคี คอยให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน พบปะทำกิจกรรมร่วมกันอยู่เสมอ โดยเฉพาะคนสูงอายุที่มารวมกลุ่มร่วมทำกิจกรรมกัน เพื่อสร้างความอบอุ่นเอื้ออาทรต่อกัน และยังเป็นแหล่งสร้างรายได้เล็กๆ น้อยๆ ให้แก่ผู้สูงอายุด้วยเช่นกัน

2.6.2 สภาพปัญหา และการแก้ไขปัญหา

ถึงแม้การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของหมู่บ้านจะเป็นไปในทางที่ดีขึ้น แต่ถึงกระนั้นหมู่บ้านก็ยังมีปัญหาอยู่ ผู้นำหมู่บ้านจึงได้มีการจัดเวทีประชาคมชาวบ้าน เพื่อช่วยกันหาแนวทางการแก้ไขปัญหาและจัดทำแผนพัฒนาหมู่บ้าน เพื่อเสนอต่อไปยังองค์การบริหารส่วนตำบลในการนำเข้าบรรจุไว้ในแผนพัฒนาตำบล 3 ปี เพื่อจัดหาและจัดสรรงบประมาณลงมาแก้ไขปัญหา แผนงานบางส่วนที่สามารถแก้ไขปัญหาได้ ก็ดำเนินการแก้ไขปัญหาร่วมกัน โดยมีรายละเอียดสภาพปัญหา และแผนพัฒนาหมู่บ้าน ดังตารางที่

2.5 และ 2.6

ตารางที่ 2.5 สภาพปัญหา

แผนงาน	สภาพปัญหา
<u>ด้านเศรษฐกิจ</u>	1) ไม่มีตลาดรองรับผลผลิต 2) ขาดข้อมูลข่าวสารด้านตลาด 3) ขาดอุปกรณ์เครื่องมือและเทคโนโลยีที่ทันสมัย 4) ขาดความรู้ในการบริหารจัดการกลุ่ม 5) ขาดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์
<u>ด้านการศึกษา</u>	1) ขาดแคลนแหล่งการเรียนรู้ 2) ขาดบุคลากรที่มีความชำนาญในเทคโนโลยี
<u>ด้านสาธารณสุข</u>	1) ขาดสุขนิสัยในการดำรงชีวิต 2) ขาดการประชาสัมพันธ์ข่าวสารด้านสาธารณสุข 3) ขาดความรู้ กิจกรรมและอุปกรณ์ในการส่งเสริมสุขภาพ 4) ขาดแหล่งพักผ่อนหย่อนใจ 5) ไม่ได้รับงบประมาณส่งเสริมสุขภาพอย่างต่อเนื่อง 6) ไม่สนใจในด้านการเสริมสร้างสุขภาพและการออกกำลังกาย 7) มีแหล่งเพาะพันธุ์ยุงและหนู
<u>ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม</u>	1) ไม่มีป่าชุมชนและสวนสาธารณะ 2) ขาดแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์
<u>โครงสร้างพื้นฐาน</u>	1) ภูมิทัศน์ลำน้ำแม่แคมไม่สวยงาม 2) ศูนย์พัฒนาหมู่บ้านสร้างไม่เสร็จ
<u>การเมืองการปกครอง</u>	1) กลุ่มผู้สูงอายุขาดความรู้และไม่เข้าใจในการลงคะแนนเลือกตั้ง 2) ขาดความรู้ในการเลือกตั้งแบบใหม่ 3) ขาดการประชาสัมพันธ์ในการเลือกตั้ง
<u>แหล่งน้ำ</u>	1) ลำห้วยตื้นเขิน และมีวัชพืชปกคลุม 2) ขาดแคลนน้ำในการเกษตรฤดูแล้ง

ที่มา: จากการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชน

ตารางที่ 2.6 แผนพัฒนาหมู่บ้าน

ที่	แผนงาน/โครงการ	งบประมาณ	แหล่งงบประมาณ
1.	<u>ด้านโครงสร้างพื้นฐาน</u> 1. สร้างถนน คสล. กว้าง 3.50 ม. ยาว 300 ม. 2. สร้างถนน คสล. เชื่อม ม.3,8 กว้าง 3.5 ม. ยาว 200 ม. 3. สร้างถนน คสล. ข้างคลองชลประทาน กว้าง 3.5 ม. ยาว 600 ม. 4. สร้างรางระบายน้ำ กว้าง .50 ม. ลึก .30 ม. 5. สร้างประตูระบายน้ำเหมืองใหม่ 6. ต่อเติมอาคารอเนกประสงค์ 2 ชั้น	220,000 200,000 1,500,000 200,000 200,000 550,000	อบต. อบต. อบต. อบต. อบต. อบต.
2.	<u>ด้านแหล่งน้ำ</u> 1. ขุดลอกลำห้วยแม่แคม กว้าง 15 ม. ยาว 300 ม.	150,000	อบต.
3.	<u>ด้านเศรษฐกิจ</u> 1. จัดซื้อครุภัณฑ์กลุ่มข้าวกล้อง(เครื่องมือ,เครื่องอบข้าว) 2. อบรมเพิ่มประสิทธิภาพผู้นำกลุ่มอาชีพ	60,000 50,000	อบต. อบต.
4.	<u>ด้านสังคม</u> 1. อบรมเยาวชนภาคฤดูร้อน 2. อบรมสตรีแม่บ้านด้านกฎหมายและบทบาทสังคม	35,000 35,000	อบต. อบต.

ที่มา: จากการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชน

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

มีการรวมตัวกันของสมาชิกในชุมชนเพื่อทำกิจกรรมบางอย่างร่วมกัน เช่นการรวมตัวกันของกลุ่มสตรีแม่บ้านเพื่อพัฒนาตนเอง ครอบครัวยุคใหม่มีบทบาทในชุมชนร่วมกัน การอบรมทรัพยากรเพื่อให้มีเงินทุนสำหรับการกู้ยืมหมุนเวียนในหมู่บ้านและช่วยเหลือสมาชิกยามฉุกเฉินเดือดร้อน การบริหารจัดการกองทุนหมู่บ้าน 1 ล้านบาทอย่างมีประสิทธิภาพและไม่มีปัญหา การรวมกลุ่มเพื่อการประกอบอาชีพ เช่น กลุ่มข้าวกล้อง กลุ่มจักสาน กลุ่มประดิษฐ์ดอกไม้ เป็นต้น เพื่อความสามัคคีเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันและเกิดรายได้แก่สมาชิก โดยครัวเรือนในหมู่บ้านเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มต่าง ๆ ทุกครัวเรือน และมีความตั้งใจเดียวกันในการร่วมมือกันพัฒนาหมู่บ้านให้มีความก้าวหน้าและเพื่อประโยชน์ของส่วนรวม ดังจะเห็นได้จากการร่วมมือกันจัดทำงบประมาณในการจัดซื้อที่ดินกลางหมู่บ้าน ไว้สำหรับเป็นสมบัติของหมู่บ้านและร่วมกันสร้างศูนย์พัฒนาหมู่บ้านขึ้นในที่ดินนั้น ทั้งยังมีส่วนร่วมในการจัดเวทีประชาคมเพื่อการพัฒนาหมู่บ้านของตนเอง จากศักยภาพดังกล่าว จึงทำให้นหน่วยงานราชการทั้งภูมิภาคและท้องถิ่นให้ความสนใจเข้ามาให้การสนับสนุนทั้งทางวิชาการและงบประมาณอยู่เสมอ

บทที่ 3

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

- 3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ
- 3.1.2 สถานที่ตั้ง: ศูนย์พัฒนาหมู่บ้าน บ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3 ตำบลเหมืองหม้อ อำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม

นางอรอนงค์ ผัดผ่อง อดีตประธานกลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวคลองบ้านเหมืองหม้อ เป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งกลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวคลองขึ้นเป็นคนแรก เป็นผู้นำกรรมการไปศึกษาดูงานการทำข้าวกล้องของกลุ่มอื่นๆ มีความสนใจ ใส่ใจและกระตือรือร้นที่ให้กลุ่มสตรีแม่บ้านและผู้สูงอายุได้มีกิจกรรมทำเพื่อก่อให้เกิดรายได้ และเป็นผู้ที่ถือหุ้นมากที่สุดในกลุ่มฯ นอกจากนี้ นางอรอนงค์ ยังมีภาระหน้าที่รับผิดชอบงานอีกหลายตำแหน่งในหมู่บ้าน เช่น เป็นประธานคณะกรรมการพัฒนาสตรีหมู่บ้าน อาสาสมัครชุมชนเข้มแข็งป้องกันยาเสพติด อาสาสมัครสาธารณสุขหมู่บ้าน ที่ปรึกษากลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มจักสานและกลุ่มประดิษฐ์ดอกไม้กรรมการหมู่บ้านและเป็นรองประธานคณะกรรมการพัฒนาสตรีระดับตำบล

นางจงรักษ์ ปัญญาไว ประธานกลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวคลองบ้านเหมืองหม้อคนปัจจุบัน เข้ามารับตำแหน่งเมื่อปี 2546 ซึ่งนางจงรักษ์ ปัญญาไวเป็นบุคคลหนึ่งที่ริเริ่มก่อตั้งกลุ่มขึ้นมาและเป็นสมาชิกมาตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง นอกจากนั้นนางจงรักษ์ ยังทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงานและออกหาลูกค้า และนำผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายในงานเทศกาลและงานแสดงสินค้าที่หน่วยงานต่าง ๆ จัดขึ้น ดังนั้นการเข้ามารับตำแหน่งประธานจึงไม่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานแต่อย่างใด

3.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาของกลุ่ม

กลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวคลองบ้านเหมืองหม้อ เกิดขึ้นจากการริเริ่มของนางสมฤทัย วงศ์สุวรรณ และนางอรอนงค์ ผัดผ่อง ผู้นำกลุ่มสตรีแม่บ้าน ได้ประชุมปรึกษารื้อฟื้นในกลุ่มสมาชิกสตรีแม่บ้านเมื่อปลายปี 2541 ว่า ควรจะมีการส่งเสริมอาชีพให้กับกลุ่มสตรีแม่บ้าน เพื่อให้สตรีแม่บ้านได้มีกิจกรรมทำร่วมกัน และเป็นอาชีพเสริมสร้างรายได้ให้กับสมาชิกอีกทางหนึ่งด้วย จึงได้ตกลงกันในที่ประชุมว่าจะทำข้าวซ้อมมือ นายสัมฤทธิ์ ผัดผ่อง อดีตผู้ใหญ่บ้าน นางอรอนงค์และนางสมฤทัยจึงได้พากันไปศึกษาดูวิธีการทำข้าวซ้อมมือของกลุ่มอาชีพชาวคลองบ้านอ้อย ตำบลบ้านเวียง อำเภอร่องขาว เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการดำเนินกิจกรรม หลังจากนั้นได้กลับมาประชุมสมาชิกกลุ่มสตรีแม่บ้าน ในเดือนธันวาคม 2541 เพื่อหาข้อตกลงร่วมกันว่าจะขอยืมเงินกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตของหมู่บ้าน นำมาลงทุนโดยการสร้างโรงเรือนชั่วคราวและสร้างครกกระเดื่อง 1 หลัง สถานที่ใช้ที่บริเวณบ้านของนางเทพ ธรรมโมเป็นสถานที่ดำเนินการ สมาชิกกลุ่มรับสมัครจากกลุ่มสตรีแม่บ้าน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสตรีผู้สูงอายุ โดยเชิญพ่อบ้านมาร่วมเป็นสมาชิกจำนวน 2 คน เพื่อทำหน้าที่ในการแบกหามยกกระสอบข้าว เมื่อเริ่มลงมือดำเนินการตำข้าว สมาชิกกลุ่มประมาณ 20 คน จึงได้พากันเดินทางไปศึกษาดูวิธีการตำข้าวด้วยครกกระเดื่องของบ้านอ้อยอีกครั้งหนึ่ง เมื่อดำเนินการมาได้ระยะหนึ่งแล้ว กลุ่มฯได้จัดสร้างครกกระเดื่องเพิ่มอีก 1 หลัง รวมเป็น 2 หลัง

ปี 2542 กลุ่มได้ขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ เพื่อเป็นทุนในการดำเนินการ ซึ่งองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อได้สนับสนุนโดยการจัดซื้อข้าวเปลือก ถูบบรรจุภัณฑ์และเครื่องรีดปากถุงให้ และในเดือนสิงหาคม 2542 กลุ่มได้เปิดดำเนินกิจกรรมอย่างเป็นทางการตั้งแต่นั้นมา

ปี 2544 กลุ่มฯได้ขอยืมเงินโครงการเศรษฐกิจชุมชนจากองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อจำนวน 100,000 บาทแบ่งให้กลุ่มจักสานและกลุ่มอาชีพเย็บเยวชนไปบริหาร 45,000 บาท เหลือไว้ในกลุ่มส่งเสริม

เสริมอาชีพชาวกล้อ 55,000 บาท นำมาจัดเป็นสวัสดิการให้แก่สมาชิกในการกู้ยืมเงินไปใช้จ่าย และในปีเดียวกันนี้สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองแพร่สนับสนุนทุนจัดซื้อข้าวเปลือกและอุปกรณ์

ปี 2545 เมื่อหมู่บ้านได้จัดซื้อที่ดินเพื่อใช้เป็นที่ก่อสร้างศูนย์พัฒนาหมู่บ้าน กลุ่มฯจึงได้ทำการย้ายสถานที่ดำเนินการเข้ามาอยู่ในที่ดินของหมู่บ้าน โดยสร้างโรงเรียนชั่วคราวใหม่และย้ายครกกระเดื่องทั้ง 2 หลังมาประกอบยังสถานที่แห่งใหม่ดำเนินการต่อมา ซึ่งรวมค่าใช้จ่ายสำหรับการดำเนินการโดยการใช้เงินของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านเหมืองหม้อ รวมเป็นเงิน 5,673 บาท ภายหลังกลุ่มฯได้ใช้คืนเงินจำนวนดังกล่าวไปหมดแล้ว หลังจากนั้นในปีเดียวกันกลุ่มฯได้รับการสนับสนุนงบประมาณโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน สำหรับค่าใช้จ่ายสำรองเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ ในงบประมาณรายจ่ายประจำปี 2545 จัดสร้างโรงเรียน ติดตั้งหม้อแปลงและเดินสายไฟ เครื่องสีข้าวขนาดเล็กหรือเครื่องกะเทาะเปลือกและเครื่องรีดปากถุ้ง กลุ่มฯ จึงได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงวิธีการผลิตข้าวกล้อจากการตำด้วยครกกระเดื่องมาเป็นกะเทาะเปลือกด้วยเครื่องสีข้าวหรือเครื่องกะเทาะเปลือกตั้งแต่นั้นมา

ปี 2546 ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน และปี 2547 องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อสนับสนุนงบประมาณจัดซื้อครุภัณฑ์ให้อีก

ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม เพื่อให้เป็นไปตามระเบียบในการจัดตั้งกลุ่มของทางราชการและไม่ขัดต่อการขอรับการสนับสนุนช่วยเหลือด้านงบประมาณจากหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน รวมทั้งเพื่อให้เป็นไปในแนวทางปฏิบัติเดียวกันของสมาชิกกลุ่ม จึงได้มีการกำหนดระเบียบข้อบังคับของกลุ่มไว้ โดยมีรายละเอียด ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 ระเบียบข้อบังคับของกลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวกล้อบ้านเหมืองหม้อ

ระเบียบข้อบังคับของกลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวกล้อบ้านเหมืองหม้อ

บ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3 ตำบลเหมืองหม้อ อำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่

หมวดที่ 1 ข้อความทั่วไป

1. กลุ่มนี้มีชื่อว่า “กลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวกล้อบ้านเหมืองหม้อ”
สถานที่ตั้ง ศูนย์พัฒนาหมู่บ้าน หมู่ที่ 3 ตำบลเหมืองหม้อ อำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่
2. วัตถุประสงค์ของกลุ่ม
 - 2.1 เพื่อส่งเสริมอาชีพให้สมาชิกกลุ่มได้มีรายได้เสริม
 - 2.2 เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักการดำเนินงานของกลุ่มด้วยตนเองตามหลักประชาธิปไตย
 - 2.3 เพื่อเป็นการปลูกฝังความสามัคคี การประนีประนอม

หมวดที่ 2 ว่าด้วยสมาชิก

3. สมาชิกกลุ่มชาวกล้อได้แก่ บุคคลทุกเพศทุกวัยที่มีภูมิลำเนาอยู่ในหมู่บ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3 ตำบลเหมืองหม้อ หรือองค์กรที่อยู่ในชุมชน ในหมู่บ้าน
4. การเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มจะต้องชำระค่าหุ้น ๆ ละ 20 บาท

หมวดที่ 3 เงินทุนของกลุ่ม

5. กำหนดเงิน 20 บาทต่อ 1 หุ้น ไม่เกินคนละ 500 บาท

6. กลุ่มจะนำเงินฝากธนาคาร ในนามผู้ฝากคือ กลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวคลองบ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3

หมวดที่ 4 การประชุมสมาชิกและร่วมกิจกรรม

7. ให้คณะกรรมการนัดประชุมใหญ่สามัญอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง
8. ให้มีการบันทึกรายงานการประชุม ทุกครั้งที่มีการประชุม

หมวดที่ 5 ว่าด้วยคณะกรรมการบริหารงาน

9. ให้มีคณะกรรมการบริหารงาน ประกอบด้วย
 - 1) ประธาน
 - 2) รองประธาน
 - 3) เลขานุการ
 - 4) ผู้ช่วยเลขานุการ
 - 5) เสรัญญิก
 - 6) ผู้ช่วยเสรัญญิก
 - 7) การตลาด
 - 8) บริการทั่วไป
10. ให้คณะกรรมการอยู่ในวาระ 2 ปี นับแต่วันที่ได้รับแต่งตั้งเป็นต้นไป และอาจจะได้รับการคัดเลือกให้ปฏิบัติต่อไปอีก

หมวดที่ 7 บทเฉพาะกาล

ข้อบังคับนี้ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เดือน เมษายน พ.ศ. 2542 เป็นต้นไป

ที่มา: จากการสำรวจ

3.3 บทบาทของกลุ่มต่อชุมชน

ตั้งแต่ได้มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมา กลุ่มได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ของชุมชน ทั้งทางด้านกำลังกายและกำลังทรัพย์ โดยไปช่วยเหลืองานเตรียมการจัดกิจกรรม งานครัว งานจัดสถานที่ งานก่อสร้าง และการสนับสนุนเงินของกลุ่มสมทบเข้าช่วยการก่อสร้างอาคารศูนย์พัฒนาหมู่บ้าน การพัฒนาหมู่บ้าน การจัดผ้าป่าสามัคคีของชุมชน งานทำบุญต่าง ๆ และงานของทางโรงเรียนและวัด เป็นต้น

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่ม

3.4.1 การบริหารจัดการองค์กรของกลุ่ม

กลุ่มมีสมาชิกทั้งสิ้น 56 คน มีการบริหารจัดการภายในกลุ่ม โดยมีการคัดเลือกคณะกรรมการขึ้นมาบริหารงานจำนวน 13 คน มีที่ปรึกษา 7 คน ดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 คณะกรรมการกลุ่มและที่ปรึกษา

ที่	ชื่อ - สกุล	ระดับ การศึกษา	ตำแหน่ง	บทบาทภายในชุมชน
1.	นางจงรักษ์ ปัญญาไว	ป.4	ประธาน	คณะกรรมการแม่บ้าน
2.	นายคำปัน คำเหลือง	ป.4	รองประธาน	คณะกรรมการจัดทำแผน
3.	นายศรีวล มนตรี	ป.4	รองประธาน	คณะกรรมการหมู่บ้าน
4.	นางพยอม หม้อกรอง	ม.3	เหรัญญิก	คณะกรรมการแม่บ้าน
5.	นางสุจิตรา กวาวสนั่น	ป.7	ผู้ช่วยเหรัญญิก	เลขาฯประชาคมหมู่บ้าน
6.	นางสมนึก ดวงแก้ว	ป.4	ผู้ช่วยเหรัญญิก	
7.	นางนวลละออ บุตรเสน	ม.3	การตลาด	
8.	นางยุพาพร เหมืองหม้อ	ป.4	การตลาด	
9.	นางเทพ ธรรมโม	ป.4	กรรมการ	
10.	นางจินดา คำเหมือง	ป.4	กรรมการ	
11.	นางสมถวิล มนตรี	ป.4	กรรมการ	
12.	นางสายวรุณ ธรรมโม	ม.ศ.5	เลขานุการ	ประธานประชาคมหมู่บ้าน
13.	นางสมฤทัย วงศ์สุวรรณ	ม.3	ผู้ช่วยเลขานุการ	คณะกรรมการแม่บ้าน
14.	นายสัมฤทธิ์ ผัดผ่อง		ที่ปรึกษา	อดีตผู้ใหญ่บ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3
15.	นายสิทธิ คำเหมือง		ที่ปรึกษา	ผู้ใหญ่บ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3
16.	นายประดิษฐ์ สุคันธมาลา		ที่ปรึกษา	ประธานสภาองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ
17.	นายสมศักดิ์ มนตรี		ที่ปรึกษา	สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ
18.	นายศุภชัย อินแสน		ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 3
19.	นายชูศักดิ์ หอมนวล		ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 3
20.	นายธนพล พิมสาร	ป.ตรี	ที่ปรึกษา	เกษตรตำบลเหมืองหม้อ
21.	นางพูนศรี สวง	ป.ตรี	ที่ปรึกษา	พัฒนากร

ที่มา: จากการสำรวจ

คณะกรรมการจะดำรงตำแหน่งอยู่ในวาระได้ 2 ปี และจะมีการคัดเลือกคณะกรรมการใหม่ในการประชุมสามัญประจำปี ในเดือนมกราคม การคัดเลือกคณะกรรมการจะใช้วิธีการคัดเลือกแบบเปิดเผย โดยให้สมาชิกเสนอชื่อ มีผู้รับรอง และใช้วิธีการยกมือให้คะแนน สำหรับการประชุมของคณะกรรมการถูกกำหนดไว้ปีละ 2 ครั้งเป็นอย่างน้อย อาจจะมีมากกว่านั้นขึ้นอยู่กับความจำเป็นหากมีปัญหาหรือต้องการปรึกษาหารือเร่งด่วน โดยการประชุมส่วนใหญ่จะปรึกษาหารือในเรื่องของการจัดการตลาด ซึ่งเป็นการกำหนดตัวบุคคลที่จะนำผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายในงานเทศกาลต่าง ๆ และงานแสดงสินค้าของทางราชการและเอกชนที่จัดขึ้น รวมถึงการจัดการกลุ่ม การเงินและบัญชี

ได้มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการแต่ละคนเพิ่มเติม ตามความรู้ความสามารถและคุณสมบัติเฉพาะตัวที่มีอยู่ ดังนี้

ประธาน นางจรงค์ ทำหน้าที่ติดต่อประสานงาน หาลูกค้า หาตลาดและนำผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายภายนอก

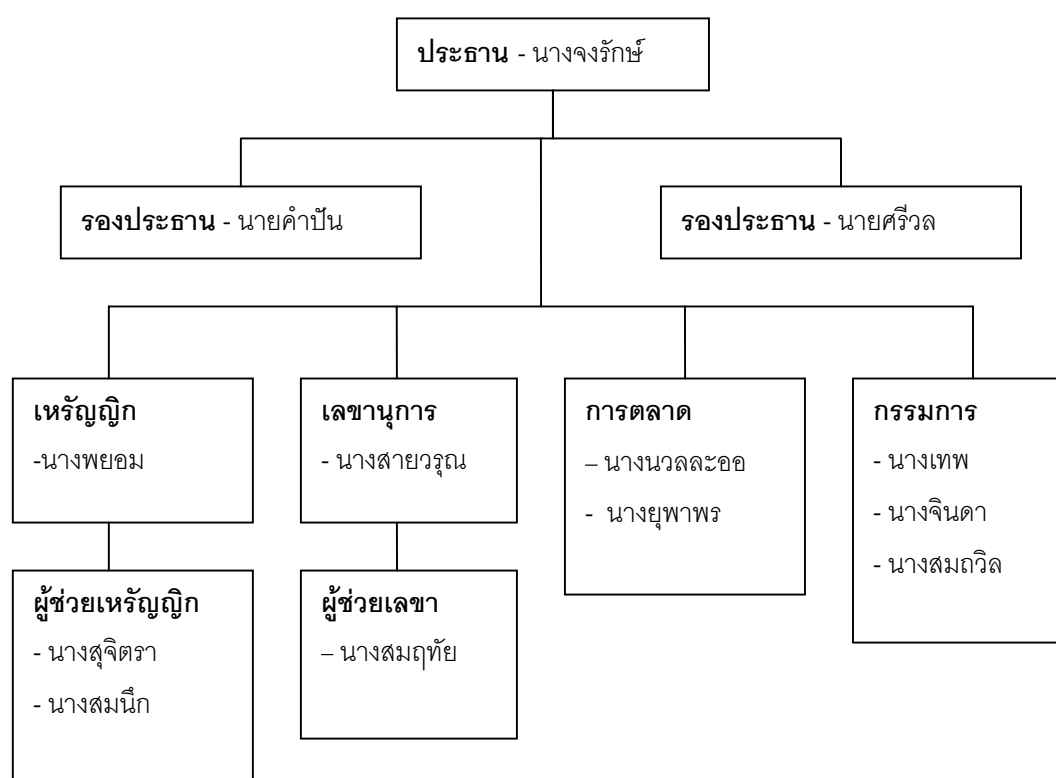
รองประธาน นายคำปันและนายศรีวล ทำหน้าที่จัดซื้อข้าว ขนข้าว สีข้าวและดูแลเครื่องจักร และนายคำปันยังมีหน้าที่ดำเนินการจัดสวัสดิการเงินกู้ของสมาชิกด้วย โดยนายคำปันรับผิดชอบฝ่ายการเงิน ส่วนนายศรีวลรับผิดชอบฝ่ายการผลิตและการตลาด

เหรัญญิก นางพยอม ทำบัญชีการเงิน เก็บรักษาเงินและการจัดสวัสดิการเงินกู้แก่สมาชิก

เลขานุการ นางสาวรุณ ทำหน้าที่จัดการประชุม บันทึกการประชุม จัดทำโครงการและติดต่อประสานงานกับหน่วยงานเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

ผู้ช่วยเลขานุการ นางสมฤทัย ทำหน้าที่ ขายผลิตภัณฑ์ รับคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ ทำบัญชีผลิตภัณฑ์ เก็บรักษาเงินค่าผลิตภัณฑ์เป็นการชั่วคราวเพื่อลงบัญชีก่อนส่งต่อไปให้เหรัญญิกเก็บรักษา

โครงสร้างคณะกรรมการสามารถแสดงได้ตามแผนภาพที่ 3.2



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างคณะกรรมการกลุ่มฯ

คณะกรรมการที่ดำเนินกิจกรรมมาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน ไม่ได้รับค่าตอบแทนจากการเป็นคณะกรรมการ เนื่องจากเงินทุนของกลุ่มมีน้อยและทุกคนสมัครใจที่จะทำงานโดยไม่หวังเงินค่าตอบแทน และต้องการให้กลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อประโยชน์แก่สมาชิก

สมาชิกของกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ มีจำนวน 56 คน ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสตรีแม่บ้านที่สูงอายุ แต่มีพ่อบ้านเข้าร่วมกลุ่ม 2 คน เพื่อให้มาทำหน้าที่ในเรื่องของการขนข้าวและสีข้าว สมาชิกทั้งหมด นอกจากจะเป็นสมาชิกของกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อแล้ว ยังเป็นสมาชิกของกลุ่มอื่นๆ อีกด้วย ดังนี้

- กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านเหมืองหม้อ 56 คน
- กลุ่มจักสาน 56 คน
- กลุ่มประดิษฐ์ดอกไม้ 32 คน
- กลุ่มแพทย์แผนไทยของตำบล 3 คน

ในการสีข้าวแต่ละครั้งจะมีสมาชิกหมุนเวียนเปลี่ยนกันเข้ามาทำงาน ครั้งละประมาณ 10 คน แต่ละคนจะได้รับค่าแรงงานตามหน้าที่ของตนเพียงเล็กน้อย ซึ่งก็ไม่มีปัญหาแต่อย่างใด มีสมาชิกที่สมัครเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มเพียงอย่างเดียวโดยไม่เข้าร่วมทำงานเลยและก็ไม่มีปัญหาในกลุ่ม มีจำนวน 5 คน

มีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิกกลุ่มด้วยการปล่อยเงินกู้ยืม แยกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. กลุ่มฯได้กู้ยืมเงินโครงการเศรษฐกิจชุมชน จากองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ จำนวน 100,000 บาท ปี 2544 แบ่งให้กลุ่มจักสานไปบริหาร 25,000 บาท แบ่งให้กลุ่มอาชีพเยาวชน 20,000 บาท เหลือไว้ในกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้อง 55,000 บาท ปล่อยให้สมาชิกกู้ยืม คิดดอกเบี้ย 2% ต่อเดือน ทุกสิ้นเดือนให้ส่งคืนเฉพาะดอกเบี้ย ส่วนเงินต้นแบ่งจ่ายคืนในปลายปีเป็น 4 งวดใน 4 ปี และมีการให้ยืมเงินกู้ฉุกเฉินตามความจำเป็นด้วย การดำเนินการดังกล่าวกลุ่มฯจัดตั้งคณะกรรมการขึ้นมาดำเนินการต่างหากอีกชุดหนึ่ง และจะมีการจัดสรรเงินกำไรสุทธิ โดยเฉลี่ยคืนให้ผู้กู้ ค่าตอบแทนกรรมการและนำเข้าเป็นทุนของกลุ่มส่วนหนึ่งเมื่อครบกำหนดชำระคืน 5 ปี

2. กลุ่มฯใช้เงินรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม มาปล่อยให้สมาชิกได้กู้ยืมไปใช้จ่าย คิดดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อเดือนเช่นกัน ทุกสิ้นเดือนให้ส่งเฉพาะดอกเบี้ย ส่วนเงินต้นให้ชำระคืนในเดือนพฤศจิกายน เพื่อกลุ่มฯจะได้นำเงินไปซื้อวัตถุดิบคือข้าวเปลือกกักตุนเอาไว้อีก กำไรจากการดำเนินการในส่วนนี้จะนำเข้าเป็นเงินทุนของกลุ่มทั้งหมด เจริญญีกกลุ่มฯ เป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการ

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีปัญหาการจัดการองค์กร คือ การปฏิบัติงานของคณะกรรมการบางคนไม่ได้เป็นไปตามที่ได้รับมอบหมาย บางคนปฏิบัติหน้าที่หลาย ๆ ตำแหน่ง ทำให้การบริหารจัดการเป็นไปอย่างไม่มีประสิทธิภาพ และการจัดการข้อมูลไม่เป็นระบบ ไม่มีการจัดทำเอกสารให้เป็นระเบียบอย่าง ปะปนกัน ข้อมูลบางอย่างไม่มีการบันทึกลงในเอกสาร ทำให้เป็นอุปสรรคในการนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ เช่น ข้อมูลเพื่อการขอรับงบประมาณจากหน่วยงานต่างๆ

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม

หลังจากจัดตั้งกลุ่มและดำเนินการมาด้วยตนเองแล้ว ได้มีหน่วยงานต่างๆ เข้ามาให้การสนับสนุนกลุ่ม ทั้งเงินทุนหมุนเวียน วัสดุ ครุภัณฑ์ สิ่งก่อสร้างและทางวิชาการ ดังรายละเอียดในตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.3 หน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนกิจการกลุ่มฯ

ปี	หน่วยงาน/องค์กร	ความช่วยเหลือ
2542	- กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต - องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ	- เงินยืมสำหรับการเริ่มต้นกิจการจำนวน 5,673 บาท - เงินงบประมาณจัดซื้อวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์และเครื่องรีดปากถุง จำนวน 30,000 บาท
2544	- สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองแพร่ - องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ (โครงการเศรษฐกิจชุมชน)	- เงินทุนหมุนเวียนสำหรับซื้อวัตถุดิบ จำนวน 20,000 บาท - เงินกู้ยืม กลุ่มนำไปให้สมาชิกกู้ยืมหมุนเวียนในกลุ่ม จำนวน 55,000 บาท
2545	- รัฐบาล(โครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน สำหรับค่าใช้จ่ายสำรวจเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ)	- เงินงบประมาณเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต จัดซื้อเครื่องสีข้าว เครื่องรีดปากถุง ติดตั้งไฟฟ้า จำนวน 59,944 บาท
2546	- ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน - สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมืองแพร่	- เงินทุนหมุนเวียนเพื่อจัดซื้อวัตถุดิบ จำนวน 6,500 บาท - สนับสนุนการส่งผลิตภัณฑ์เข้าคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย
2547	- องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ	- เงินงบประมาณจัดซื้อครุภัณฑ์ เครื่องรีดปากถุง สุญญากาศ จำนวน 30,000 บาท

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลិតภัณฑ์

กลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ หมู่ที่ 3 มีผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกจำหน่ายทั่วไปเพียงชนิดเดียว คือข้าวกล้อง

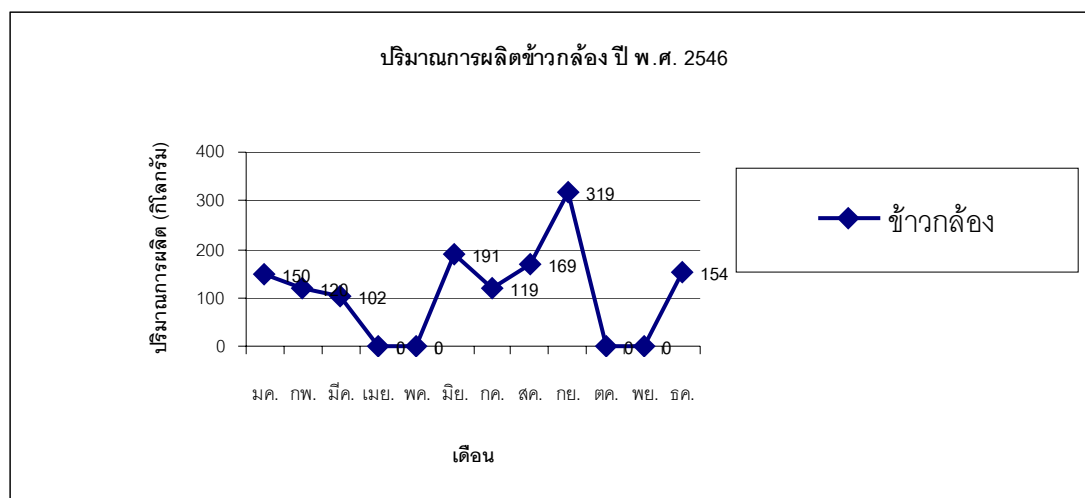
4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

ในการผลิตแต่ละครั้ง จะใช้ข้าวเปลือกประมาณ 1-2 กระสอบ ระยะห่างของการผลิตแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับปริมาณผลิตภัณฑ์ที่เหลืออยู่ในตลาดและการสั่งซื้อของลูกค้า โดยนางจรงค์ ปัญญาไว ประธานกลุ่ม และนางสมฤทัย ผู้ช่วยเลขานุการ จะเป็นผู้ตรวจสอบสินค้าคงเหลือในท้องตลาด และรับการสั่งซื้อจากลูกค้า จากนั้นจะแจ้งฝ่ายการผลิต ทำการผลิตโดยเฉลี่ยจะผลิตประมาณเดือนละ 2-3 ครั้ง รองประธานทั้ง 2 คน คือ นายศรีवलและนายคำปัน จะเป็นผู้รับผิดชอบในการขนข้าวเปลือกออกจากยุ้งนํ้าออกฝั่งแดด ทำการผลิต การดูแลรักษาทำความสะอาดเครื่องสีข้าวหรือเครื่องกะเทาะเปลือก ส่วนแรงงานในการร่อนข้าว คัดแยกกาก บรรจจุณ สมาชิกจะผลิตเปลี่ยนหมุนเวียนกันมาทำงานครั้งละประมาณ 10-17 คน เมื่อผลิตเสร็จสิ้นแต่ละครั้ง ผู้ช่วยเลขานุการนางสมฤทัย จะคำนวณต้นทุนการผลิตบันทึกไว้ในเอกสาร ซึ่งในระยะแรกช่วงที่ยังใช้ครกกระเดื่องอยู่นั้น จะรวบรวมเงินไว้และจัดสรรเป็นค่าแรงงานของคนมาทำงานภายหลัง เนื่องจากรายได้จากผลิตภัณฑ์มีน้อย ต่อมาภายหลังจึงจ่ายค่าแรงงานเป็นรายวัน

4.2.2 การวางแผนการผลิต

ปริมาณการผลิตในแต่ละครั้ง ใช้ข้าวเปลือกประมาณ 1-2 กระสอบ ซึ่งบรรจุข้าว 160 กิโลกรัม เมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการผลิต จะได้ข้าวกล้องประมาณ 105-115 กิโลกรัมและกลุ่มฯ จะผลิตข้าวกล้องประมาณ 2-3 ครั้ง/เดือน ในการดำเนินงานที่ผ่านกลุ่มฯ จัดซื้อข้าวเปลือกครั้งละน้อย เนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนมีน้อย ดังนั้นการผลิตจึงมีเป็นช่วงๆตามที่มีวัตถุดิบเหลืออยู่และเท่าที่กลุ่มฯจะสามารถหาซื้อวัตถุดิบช่วงกลางปีได้ สำหรับในปี 2546 มีปริมาณการผลิต ดังแผนภาพที่ 4.1



ที่มา: จากการสำรวจ

แผนภาพที่ 4.1 ปริมาณการผลิตข้าวกล้องของกลุ่มฯ ปี พ.ศ. 2546

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

การจัดหาปัจจัยในการผลิตของกลุ่มฯ จะมีอยู่ 2 ประเภท คือประเภทวัตถุดิบ จะหาซื้อจากภายในหมู่บ้านก่อน แล้วจึงซื้อของคนในตำบลและตำบลใกล้เคียง ระยะแรก ๆ จะซื้อครั้งละน้อยตามเงินทุนที่มีอยู่ ภายหลังหน่วยงานต่าง ๆ สนับสนุนงบประมาณจัดซื้อข้าวเปลือกให้และกลุ่มฯ มีเงินมากขึ้นก็จัดซื้อเองครั้งละมาก ๆ เพื่อให้เพียงพอต่อการผลิตทั้งปี อีกประเภทหนึ่งเป็นวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต กลุ่มฯ ยืมเงินกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมาดำเนินการด้านโรงเรือนและอุปกรณ์ ต่อมาหน่วยงานต่าง ๆ สนับสนุนงบประมาณเข้ามาช่วยเหลือจัดซื้อเป็นอุปกรณ์ทันสมัยขึ้น และวัสดุอุปกรณ์บางอย่างกลุ่มฯ ก็ใช้เงินทุนของกลุ่มฯ จัดซื้อมาเอง

4.3.1 วัตถุดิบ

ในต้นปี 2542 ซึ่งเริ่มดำเนินการครั้งแรก กลุ่มฯ ใช้เงินยืมจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านเหมืองหม้อ หาซื้อข้าวเปลือกจากในหมู่บ้านครั้งละ 2 กระสอบ ต่ำข้าวครั้งละ 1 - 2 กระสอบ เดือนหนึ่งต่ำข้าว 1 - 2 ครั้ง ขายผลิตภัณฑ์ให้กับสมาชิกและคนภายในหมู่บ้านตำบล ต่อมาองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ ได้อนุมัติเงินงบประมาณ จำนวน 22,000 บาท จัดซื้อข้าวเปลือก 45 กระสอบจากสหกรณ์การเกษตร ซึ่งเป็นข้าวเมล็ดสีไม่สวยงาม เมื่อทำการผลิตแล้วจะได้ผลิตภัณฑ์ไม่มากนัก ต่อมาในปี 2544 สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองแพร่ สนับสนุนงบประมาณ 20,000 บาท จัดซื้อข้าวเปลือกให้ 21 กระสอบ นอกจากนั้นทางกลุ่มเป็นผู้จัดหาซื้อเอง โดยซื้อจากสมาชิกที่ทำนาในหมู่บ้านก่อนอันดับแรก นอกจากนั้นจะซื้อจากตำบลใกล้เคียง เช่น บ้านทุ่งอ่อน ตำบลกาญจนนา ตำบลบ้านถิ่น เป็นต้น โดยจะจัดซื้อข้าวตนเองไว้ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ซึ่งเป็นข้าวที่กำลังเก็บเกี่ยวใหม่ๆ ทางกลุ่มมอบหมายให้รองประธานทั้ง 2 คน เป็นผู้ไปหาซื้อและขนลากเข้ามาเก็บรักษาเอาไว้ในยุ้งฉาง โดยไม่ต้องเสียค่าขนส่ง

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

ในกระบวนการผลิต กลุ่มฯ มีวัสดุอุปกรณ์ที่จะต้องนำมาใช้อยู่หลายชนิดด้วยกัน ซึ่งกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนงบประมาณโดยผ่านทางองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อและจัดซื้อไว้ใช้ โดยมีรายละเอียดของวัสดุอุปกรณ์ ดังนี้

ก. เครื่องกะเทาะ เมื่อเริ่มดำเนินการครั้งแรก กลุ่มฯ ใช้ครกกระเดื่องทำการผลิต โดยครกกระเดื่องที่ใช้ได้จัดสร้างขึ้นมาจากเงินที่ยืมมาจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จำนวน 2 ตัวๆละ 350 บาท จนกระทั่งในปี 2545 ได้รับงบประมาณโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน สำหรับค่าใช้จ่ายสำรอง เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2545 จัดซื้อเป็นเครื่องสีข้าวขนาดเล็กหรือเครื่องกะเทาะเปลือกจากจังหวัดอุดรธานี จำนวน 1 เครื่อง ในราคาเครื่องละ 3,500 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ในกระบวนการผลิตแต่ละครั้ง จะใช้งานเครื่องกะเทาะเปลือกประมาณครั้งละ 3 ชั่วโมงต่อการ สีข้าว 2 กระสอบ

ข. เครื่องรีดปากถุง ในปี 2542 กลุ่มฯ ได้ใช้เงินยืมจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตซื้อเครื่องรีดปากถุง 1 เครื่อง ในราคา 1,400 บาท จากร้านในตัวเมืองแพร่ ต่อมาเกิดชำรุดใช้งานไม่ได้ จึงได้ใช้เงินจากโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนสำหรับค่าใช้จ่ายสำรอง เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2545 ซื้อใหม่อีก 1 เครื่อง ในราคา 1,200 บาท จากบริษัทเชียงรายบรรจุกภัณฑ์ จังหวัดเชียงราย อายุการใช้งาน 10 ปี การใช้งานจะใช้งานครั้งละ 2 ชั่วโมง และในปี 2547 องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อสนับสนุนงบประมาณจัดซื้อเครื่องรีดปากถุงสุญญากาศให้อีก 1 เครื่อง ราคา 30,000 บาท โดยซื้อจากบริษัท เอ็น เอส ฟู้ด จำกัด ในตำบลเหมืองหม้อ

ค. บล๊อคสกรีนถุง ใช้งบโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนสำหรับค่าใช้จ่ายสำรอง เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2545 สั่งจ้างทำในราคา 2,000 บาท จากบริษัทเชียงรายบรรจุกภัณฑ์ จังหวัดเชียงราย และให้ทางร้านเก็บรักษาไว้ให้ ใช้สำหรับพิมพ์ฉลากข้อความบนถุงบรรจุภัณฑ์ อายุการใช้งาน 30 ปี

ง. ตราชั่ง ใช้งบโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนสำหรับค่าใช้จ่ายสำรอง เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2545 จัดซื้อในราคา 320 บาท จากร้านในตัวเมืองแพร่ ใช้สำหรับชั่งน้ำหนักข้าวกล้องที่บรรจุลงถุงๆละ 1 กิโลกรัม อายุการใช้งาน 3 ปี

จ. กระด้ง ใช้สำหรับผัดข้าวเพื่อคัดแยกเปลือกข้าว จำนวน 5 อัน กลุ่มฯ จัดซื้อเมื่อปี 2545 ในราคาอันละ 70 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

ฉ. ที่ร่อนข้าว ใช้สำหรับร่อนข้าวในการคัดแยกเปลือกข้าว กลุ่มฯ มีจำนวน 5 อัน จัดซื้อเมื่อปี 2542 ในราคาอันละ 50 บาท อายุการใช้งานประมาณ 6 ปี

ช. กะละมังเคลือบ สำหรับใส่ข้าวกล้องที่ผ่านการคัดแยกเปลือกเรียบร้อยแล้ว กลุ่มฯ มีจำนวน 5 ใบ โดยยืมของกลุ่มแม่บ้านมาใช้ซึ่งจัดซื้อเมื่อปี 2542 ในราคาใบละ 300 บาท อายุการใช้งาน 7 ปี

ซ. กะละมังพลาสติก สำหรับรองข้าวกล้องจากเครื่องกะเทาะ กลุ่มฯ มีจำนวน 2 ใบ จัดซื้อเมื่อปี 2542 ในราคาใบละ 20 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี

ฅ. ถังพลาสติก สำหรับรองปลายข้าวจากเครื่องกะเทาะ กลุ่มฯ มีจำนวน 1 ใบ จัดซื้อเมื่อปี 2546 ในราคาใบละ 20 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี

ญ. จาน ขอยืมจากกลุ่มสตรีแม่บ้าน จำนวน 6 ใบ สำหรับใส่ข้าวกลิ้งที่ร่อนแล้วเพื่อนำมา คัดแยกกากและเศษผง ซึ่งจัดซื้อเมื่อปี 2545 มีราคาอันละ 70 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

ฎ. กระสอบเก็บข้าว สำหรับใส่ข้าวเปลือกเก็บไว้ในยุ้งฉาง ใช้เงินของกลุ่มซื้อมาจำนวน 45 ใบ ในราคาใบละ 20 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี

ฏ. ตาข่ายไนล่อน ใช้เงินกลุ่มซื้อมาในราคา 370 บาท เมื่อปี 2546 ขนาด ยาว 18 ศอกและ กว้าง 3 เมตร ใช้สำหรับคลุมข้าวเปลือกป้องกันนก หนู เจาะกระสอบข้าว ภายหลังใช้สำหรับตากข้าวเปลือก อายุการใช้งาน 5 ปี

ฐ. สายไฟเครื่องรีดปากถุง

ใช้สำหรับประกอบเครื่องรีดปากถุง กลุ่มฯ จัดซื้อ จำนวน 2 เส้น เมื่อปี 2545 ในราคาเส้นละ 40 บาท อายุการใช้งาน 1.5 ปี

ตารางที่ 4.1 การจัดหมวดวัสดุ/อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท)	อายุการใช้งาน(ปี)	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	หน่วยงานที่สนับสนุน
ครกกระเดื่อง	เครื่อง	2	350	20	2542	กลุ่มฯ สร้างเอง	กลุ่มออมทรัพย์
เครื่องกะเทาะ	เครื่อง	1	3500	10	2545	ซื้อจากอุดรดิตถ์	งบกระตุ้น ศก.
เครื่องรีดปากถุง	เครื่อง	1	1400	10	2542	ซื้อจากเชียงราย	กลุ่มออมทรัพย์
เครื่องรีดปากถุง	เครื่อง	1	1200	10	2545	ซื้อจากเชียงราย	งบกระตุ้น ศก.
ตาข่าย	เครื่อง	1	320	3	2545	ร้านค้าในเมืองแพร่	งบของกลุ่มฯ
กระด้ง	อัน	5	70	5	2545	ยืมกลุ่มแม่บ้าน	
จาน	ใบ	6	10	5	2545	ยืมกลุ่มแม่บ้าน	
บล็อกสกรีนถุง	อัน	1	2000	30	2545	บ.เชียงรายบรรจุภัณฑ์	งบกระตุ้น ศก.
ที่ร่อนข้าว	อัน	5	50	6	2542	ซื้อจากตลาด	งบกลุ่มฯ
กะละมังเคลือบ	ใบ	5	300	7	2542	ยืมกลุ่มแม่บ้าน	งบกลุ่มฯ
ถังพลาสติกสีดำ	ใบ	2	20	1	2542	ซื้อจากตลาด	งบกลุ่มฯ
กะละมังพลาสติก	ใบ	1	20	3	2546	ซื้อจากตลาด	งบกลุ่มฯ
ตาข่ายไนล่อน	ผืน	1	370	5	2546	ซื้อจากตลาด	งบกลุ่มฯ
สายไฟเครื่องรีดปากถุง	เส้น	2	40	1.5	2545	ซื้อจากตลาด	งบกลุ่มฯ
กระสอบเก็บข้าว	ใบ	45	20	2	2546	ซื้อจากตลาด	งบกลุ่มฯ
โรงเรือนสีข้าว	หลัง	1	5000	10	2545	กลุ่มฯ สร้างเอง	งบกลุ่มฯ
ยุ้งฉาง	หลัง	1	2500	10	2547	กลุ่มฯ สร้างเอง	งบกลุ่มฯ

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.3 บรรจุกัญ

บรรจุกัญของกลุ่มฯ คือ กุ้งพลาสติก เป็นชนิดบางใส ขนาด 18 x 25 เซนติเมตร สั่งซื้อมาจากบริษัทเหียงรายบรรจุกัญ จังหวัดเหียงราย โดยทางกลุ่มฯจ้างร้านให้ทำบล็อกลูกกัญความ 1 เครื่อง ฝากเก็บรักษาไว้กับทางร้านและให้ร้านพิมพ์ฉลากข้อความลงบนกุ้งพลาสติกบรรจุกัญ แล้วนำฝากมาเก็บรถยนต์โดยสารจากจังหวัดเหียงรายมาให้กับทางกลุ่มฯ โดยทางร้านเป็นผู้ออกค่าขนส่งให้ทั้งหมด ปริมาณการสั่งซื้อกุ้ง 107 กิโลกรัม ราคา 6,700 บาท ตั้งแต่เริ่มดำเนินการมากลุ่มสั่งซื้อกุ้งเพียงครั้งเดียว ขณะนี้ยังใช้ไม่หมด

4.3.4 โรงเรือน มีจำนวน 2 หลัง เป็นโรงสีข้าวและยุ้งฉาง โดยมีรายละเอียดดังนี้

โรงสีข้าว เมื่อเริ่มดำเนินการครั้งแรก กลุ่มสร้างโรงสีข้าวแบบโล่งไม่มีฝาผนัง ใช้สำหรับวางครกกระเดื่องจำนวน 2 ตัว โดยใช้เงินยืมของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ต่อมาในปี 2545 ได้รับงบประมาณจากโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนสำหรับค่าใช้จ่ายสำรอง เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2545 จึงได้ซื้อโรงสีข้าวเก่าทั้งแล้วสร้างโรงสีข้าวขึ้นใหม่แทน 1 หลังขนาด 2x2 เมตร ใช้สำหรับบรรจุเครื่องสีข้าวหรือเครื่องกะเทาะเปลือกขนาดเล็ก 1 เครื่อง ใช้งบประมาณในการก่อสร้าง 5,000 บาท เป็นค่าวัสดุการก่อสร้าง ส่วนแรงงานใช้แรงงานจากสมาชิกกลุ่มช่วยกันดำเนินการก่อสร้าง ซึ่งได้สร้างขึ้นบนที่ดินของหมู่บ้านที่ชาวบ้านได้ร่วมแรงร่วมใจกันจัดผ้าป่าหาเงินมาซื้อที่ดินบริเวณดังกล่าว จำนวน 3 งาน 22 ตารางวา ในราคา 260,000 บาท และภายหลังได้โอนที่ดินไปให้องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อเป็นผู้รักษา ชาวบ้านจะใช้ที่ดินผืนนี้เป็นศูนย์กลางในการใช้สาธารณประโยชน์ของหมู่บ้าน เช่น ก่อสร้างอาคารศูนย์พัฒนาหมู่บ้าน สนามกีฬาเปตอง สนามตะกร้อ ที่อ่านหนังสือพิมพ์หมู่บ้าน ที่ทำการกลุ่มองค์กรต่างๆ ในหมู่บ้าน เป็นต้น

ยุ้งฉาง แต่เดิมกลุ่มไม่มียุ้งฉางสำหรับเป็นที่เก็บรักษาข้าวของกลุ่ม เมื่อซื้อข้าวเปลือกบรรจุใส่กระสอบมาแล้ว จะนำไปฝากเก็บรักษาไว้ในยุ้งฉางของบ้านนางสายวรรณ ธรรมโม เลขานุการกลุ่มฯ มาโดยตลอดโดยไม่เสียค่าฝากแต่อย่างใด จนกระทั่งในปี 2547 กลุ่มจึงได้นำเงินของกลุ่ม จำนวน 2,500 บาท (ตารางที่ 4.1) มาปรับปรุงศาลาที่อ่านหนังสือพิมพ์ของหมู่บ้าน ซึ่งตั้งอยู่ใกล้ๆ กับโรงสีข้าว มาทำเป็นยุ้งฉางสำหรับเก็บข้าวเปลือกของกลุ่ม

4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต

กลุ่มฯ มีแหล่งซื้อข้าวเปลือกค่อนข้างแน่นอน คือมีแหล่งจัดซื้อในหมู่บ้านและตำบลใกล้เคียงซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายรู้จักกันดี เป็นวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ไว้วางใจได้ ส่วนบรรจุกัญทางกลุ่มจะซื้อร้านประจำในจังหวัดเหียงรายซึ่งกลุ่มให้ความไว้วางใจเช่นกัน

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

กลุ่มฯ ซื้อข้าวเปลือกจากเกษตรกรในพื้นที่(สมาชิกกลุ่มฯ) ในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวใหม่ ประมาณเดือนพฤศจิกายน ปี พ.ศ. 2546 จัดซื้อเป็นกระสอบๆละ 80 กิโลกรัม ประมาณ 25 กระสอบ หรือจำนวน 1,989 กิโลกรัม และนำเข้าเก็บรักษาไว้ในยุ้งฉางเพื่อรอการนำไปสีเป็นข้าวกล้อง

ปัญหาที่พบในระหว่างการเก็บรักษา จะพบปัญหาในช่วงฤดูฝน ข้าวเปลือกจะมีกลิ่นหืนเนื่องจากความอับชื้น กลุ่มฯแก้ปัญหาด้วยการรื้อนำข้าวเปลือกออกผึ่งแดดให้แห้งสนิทแล้วจึงบรรจุใส่กระสอบนำเข้ายุ้งฉางตามเดิม ในช่วงระหว่างนี้ กลุ่มฯจะหยุดทำการผลิตข้าวกล้องไว้ชั่วคราว

ในส่วนของผู้บรรจุภัณฑ์ เมื่อซื้อมาแล้วจะใส่ถุงกระสอบอีกชั้นหนึ่งและเก็บรักษาไว้ในบ้านนายศรีวล ซึ่งก็ไม่มีปัญหาในการเก็บรักษาแต่อย่างใด

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

กลุ่มมีสมาชิกที่เป็นพ่อบ้าน 2 คน ทั้ง 2 คนมีตำแหน่งเป็นรองประธานกลุ่ม จะมีหน้าที่หลักในการจัดซื้อข้าวเปลือกมาสีในยุ้งฉาง นำข้าวเปลือกออกผึ่งแดดล่วงหน้า 1 วันก่อนทำการสีข้าว ช่วงนี้จะมีสมาชิกมาช่วยกันขนย้ายข้าวเปลือกออกผึ่งแดดและขนย้ายมาทำการสีเป็นข้าวกล้อง ประมาณ 5 คน ซึ่งการสีข้าวแต่ละครั้ง จะใช้ข้าวเปลือกประมาณ 2 กระสอบ รองประธานทั้ง 2 คนเป็นผู้ทำหน้าที่สีข้าวโดยผลัดเปลี่ยนกันไป และทำความสะอาดเครื่องสีข้าวและโรงเรือนหลังจากเสร็จสิ้นการทำงาน ส่วนการร่อนข้าวจะใช้แรงงานหญิง จำนวน 4 คน การคัดแยกกากใช้แรงงานหญิง ประมาณ 10 คน ในจำนวนนี้จะทำหน้าที่บรรจุข้าวกล้องลงถุง ซึ่งน้ำหนักและวัดปากถุง ในการทำงานแต่ละครั้งจะทำงานร่วมกันที่ทำการกลุ่ม ครั้งละประมาณ 5 – 6 ชั่วโมง

4.4.2 การจ้างงาน

เมื่อเริ่มก่อตั้งกลุ่ม ในปี 2542 กลุ่มฯยืมเงินของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมาดำเนินการ การจัดซื้อข้าวเปลือกจะซื้อครั้งละ 2 กระสอบ ต่ำข้าวครั้งละ 1 – 2 กระสอบ เดือนหนึ่งต่ำข้าวประมาณ 1 – 2 ครั้ง มีสมาชิกมาช่วยกันทำงาน จะไม่มีการจ่ายค่าแรงงานให้ คณะกรรมการจะคำนวณต้นทุนและกำไรเก็บเงินเอาไว้ก่อน เมื่อต่ำข้าวได้ 5 – 6 ครั้งจึงจะนำกำไรที่ได้มาแบ่งปันค่าแรงงานให้คนที่มาทำงาน ซึ่งจะได้รับคนละประมาณ 20 -30 บาท

ปี 2545 หลังจากที่ย้ายสถานที่ดำเนินการมาไว้ที่ศูนย์พัฒนาหมู่บ้าน กลุ่มฯต้องการเงินทุนหมุนเวียนเข้ามาเก็บไว้ในกลุ่มให้มากขึ้นเพื่อเป็นทุนซื้อข้าวเปลือก และยังต้องมีค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายและซ่อมแซมโรงเรือนและครกกระเดื่องอีก ดังนั้นจึงต้องอาศัยแรงงานจากสมาชิกมาช่วยกันทำงานโดยที่ไม่มีการปันผลค่าแรงงานให้อีก ต่อมาในปีเดียวกันนี้ กลุ่มฯได้รับงบประมาณสร้างโรงเรือน เครื่องสีข้าวและเครื่องวัดปากถุงใหม่ การทำงานจึงง่ายและสะดวกสบายมากขึ้น แต่ถึงกระนั้นก็ยังไม่มีมีการจ่ายค่าแรงงานให้

เดือนเมษายน ปี 2546 สมาชิกร้องขอให้มีการจ่ายเงินปันผลแรงงานอีกครั้ง จึงได้นำเงินมาปันผลแรงงานให้อีกครั้งหนึ่ง ซึ่งครั้งนั้นได้ค่าปันผลแรงงานกันคนละ 40 บาท สมาชิกที่มาทำงานจึงขอรับเป็นค่า

แรงงานรายวัน โดยคนสีข้าวและร่อนข้าวได้คนละ 70 บาท คนคัดแยกกากได้คนละ 50 บาท ดำเนินการได้ประมาณ 4 เดือน คณะกรรมการเห็นว่าเงินเหลือเข้ากลุ่มน้อยไม่คุ้มต้นทุน จึงจัดสรรค่าแรงงานใหม่ โดยแรงงานสมาชิกชายสีข้าว 2 คน ค่าจ้างคนละประมาณ 50 - 70 บาท/วัน คนร่อนข้าวมี 4 คน ค่าจ้างคนละประมาณ 50 - 70 บาท/วัน ส่วนการคัดแยกกากใช้คนงาน ประมาณ 6 - 12 คน ค่าจ้างคนละประมาณ 30 - 50 บาท/วัน ค่าแรงงานจะได้ครั้งละมากน้อยนั้นขึ้นอยู่กับปริมาณการสีข้าวแต่ละครั้งว่า 1 หรือ 2 กระสอบ และจำนวนแรงงานที่มาช่วยกันคัดแยกกากแต่ละครั้งมากน้อยเท่าใด แล้วจึงคิดค่าแรงงานออกมาเฉลี่ยจ่ายให้เนื่องจากการใช้แรงงานมาก ถ้าไรที่ได้จะไม่พอต้นทุน รายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 การจ้างงานในการผลิตข้าวกล้อง

ลักษณะ งาน/หน้าที่	ลักษณะการ จ้างงาน	แรงงาน				กำลัง การผลิต (ครั้ง)	ชั่วโมงการ ทำงาน ต่อ ครั้ง (ชั่วโมง)	สถานภาพ การเป็น สมาชิกกลุ่ม
		ชาย		หญิง				
		จำนวน (คน)	อัตราค่า จ้าง(ต่อคน)	จำนวน (คน)	อัตราค่า จ้าง(ต่อคน)			
สีข้าว	ประจำ	2	40-70	-	-	2 กระสอบ	3	สมาชิกกลุ่มฯ
ร่อนข้าว	ประจำ	-	-	4	40-70	2 กระสอบ	3	สมาชิกกลุ่มฯ
คัดแยกกาก/ บรรจุถุง	ประจำ	-	-	5	30-50	2 กระสอบ	3	สมาชิกกลุ่มฯ
	ประจำ/ชั่วคราว			3	50	110 ถุง	0.83	สมาชิกกลุ่มฯ

ที่มา: จากการสำรวจ

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุนการผลิตที่กลุ่มฯ คำนวณประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบและค่าจ้างแรงงานในการผลิต ซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตที่เกิดจากการจ่ายเงินสดอย่างแท้จริงในการผลิตผลิตภัณฑ์ ส่วนต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์นอกจากจะคิดจากต้นทุนของวัตถุดิบ ค่าแรงในการผลิตแล้วจะมีการคิดรวมต้นทุนในส่วนของการเสื่อมราคาวัสดุอุปกรณ์การผลิตชนิดต่าง ๆ รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งในด้านการตลาดและการจัดการทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสดอีกด้วย

ข้าวกล้อง 1 ถุง (1 กิโลกรัม)

มีต้นทุนต่อหน่วยจากการวิเคราะห์เท่ากับ 22.22 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 18.24 บาทหรือร้อยละ 82.09 และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 3.98 บาทหรือร้อยละ 17.91 ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบถึงร้อยละ 49.09 รองลงมาเป็นต้นทุน ค่าแรงงาน ค่าเสื่อมราคาและ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ร้อยละ 31.92 17.48 และ 1.51ตามลำดับ แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ คือ 12.45 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์จะมีค่าสูงกว่าต้นทุนกลุ่มฯ 9.77 บาทหรือคิดเป็น 1.78 เท่า ของต้นทุนวิเคราะห์ (ตารางภาคผนวก ค.)

ณ ระดับราคาขายส่งของผลิตภัณฑ์ชาวล้งที่ราคา 22 บาทต่อถุง พบว่าผลตอบแทนเหนือต้นทุนกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับ 9.55 บาท และมีอัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ร้อยละ 43.39 เมื่อพิจารณาผลตอบแทนเหนือต้นทุนทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่งมีค่า เท่ากับ -0.22 บาทและมีอัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ -1.02 นั่นคือ เมื่อลงทุนในการผลิตชาวล้ง ในจำนวน 100 บาท มีผลตอบแทนที่ขาดทุนจากการขายส่งเท่ากับ 1.02 บาท

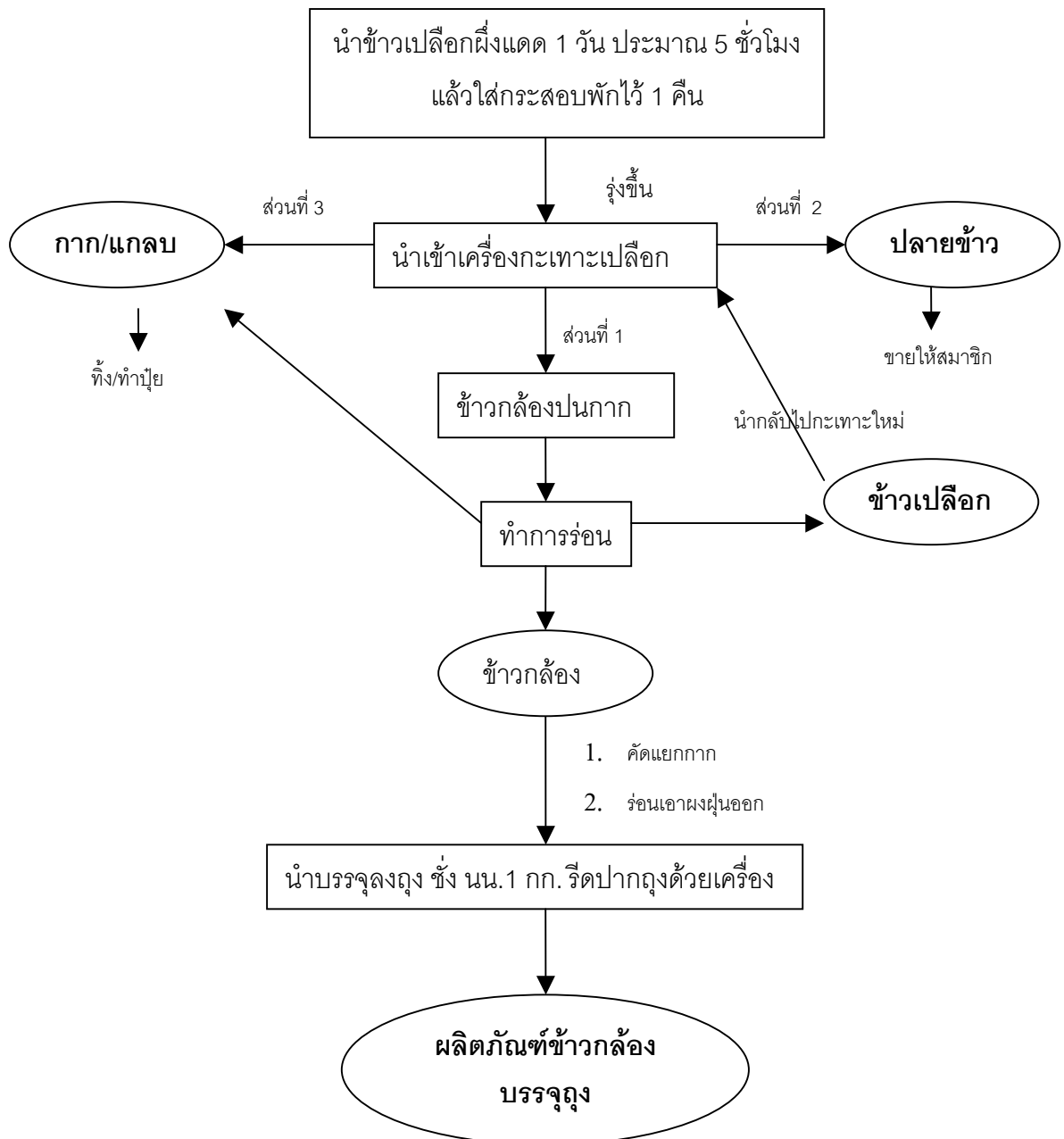
ต้นทุนการผลิตผันแปร	18.34	บาท/ถุง
ต้นทุนการผลิตเงินสด	18.24	บาท/ถุง
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	22.22	บาท/ถุง
ราคาขายส่ง	22.00	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	3.66	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	3.76	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	-0.22	บาท/ถุง
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	16.64	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	17.07	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	-1.02	

4.6 กรรมวิธีการผลิต

ในการผลิตชาวล้ง จะมีขั้นตอนการผลิตตั้งแต่การเตรียมวัตถุดิบ กระบวนการผลิตและการบรรจุภัณฑ์ โดยมีขั้นตอนดำเนินการ ดังนี้

1. นำข้าวเปลือกออกจากยุ้งฉางมาผึ่งแดด 1 วัน ประมาณ 5 ชั่วโมง หลังจากนั้นเก็บใส่กระสอบดังเดิมพักไว้ 1 คืน
2. เช้าวันต่อมา นำข้าวเปลือกที่ผึ่งแดดแล้วมาเข้าเครื่องสีข้าวหรือเครื่องกะเทาะเปลือก โดยใช้ข้าวครึ่งละน้อย เนื่องจากเครื่องกะเทาะเป็นเครื่องสีข้าวขนาดเล็กไม่สามารถใส่ข้าวครึ่งละมาก ๆ ได้ ข้าวที่ผ่านการกะเทาะแล้วจะแยกออกมาเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนของชาวล้งที่มีจมูกข้าวติดอยู่ ส่วนกาบข้าวและส่วนปลายข้าว โดยจะใช้กะละมังรองรับผลผลิตเอาไว้
3. นำเอาส่วนที่เป็นชาวล้งมาร่อนหรือผัดเพื่อร่อนเอากาบข้าวทิ้งและแยกเอาข้าวเปลือกที่ยังไม่ถูกกะเทาะเพื่อนำกลับไปเข้าเครื่องกะเทาะใหม่
4. ข้าวที่ร่อนหรือผัดเรียบร้อยแล้ว จะนำมาคัดแยกเก็บเศษกากและเมล็ดข้าวที่เสียออกอีกครั้งหนึ่ง
5. นำข้าวที่คัดแยกเศษกากออกแล้วไปร่อนเพื่อเอาผงฝุ่นออกอีกครั้ง
6. นำชาวล้งที่ได้บรรจุลงถุงบรรจุภัณฑ์ ขึ้นชั่งน้ำหนักให้ได้ 1 กิโลกรัม
7. นำเข้าเครื่องรีดปากถุงสุญญากาศเพื่อผนึกปากถุง

8. กระจายผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าที่สั่งซื้อและส่งเข้าร้านค้าของสมาชิก ที่เหลือเก็บรักษาไว้ที่บ้าน กรรมการที่ได้รับมอบหมาย เพื่อขายปลีกและนำออกจำหน่ายในงานต่างๆ ที่ผ่านมา กรรมการที่ได้รับมอบหมายนั้น เริ่มแรกจะเก็บรักษาไว้บ้านนางเทพ ธรรมโม เมื่อย้ายมาที่ทำการใหม่ได้เก็บรักษาไว้ที่บ้านนางคำพับ สารพันธ์ ต่อมาในปี 2547 เก็บไว้ที่บ้านนางสมฤทัย วงศ์สุวรรณและกลางปี 2547 ย้ายมาไว้ที่บ้านนายศรีวล มนตรี กระบวนการผลิตสามารถแสดงได้ตามแผนภาพที่ 4.2



แผนภาพที่ 4.2 ขั้นตอนการผลิตข้าวกล้อง

ขั้นตอนในการผลิตข้าวกล้อง จะมีการใช้วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิต ในตารางที่ 4.1

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

การผลิตข้าวกล้องในช่วงแรก กลุ่มใช้ครกกระเดื่องตำข้าว จำนวน 2 ตัว ปัญหาที่พบคือ เมล็ดข้าวกล้องที่ผ่านการตำด้วยครกกระเดื่องจะแตกหักไม่สวยงาม ไม่เป็นเมล็ดที่สมบูรณ์ อีกทั้งยังไม่เหลือจมูกข้าวติดอยู่ในเมล็ด ทำให้มีจมูกข้าวหรือปลายข้าวเหลือเป็นเศษทิ้งจำนวนมาก ซึ่งเป็นการสูญเสียคุณค่าทางโภชนาการไปอย่างน่าเสียดาย

ในปี 2545 กลุ่มได้รับการสนับสนุนงบประมาณโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนสำหรับค่าใช้จ่ายสำรอง เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2545 จึงได้ทำการจัดซื้อเครื่องสีข้าวขนาดเล็กหรือเครื่องกะเทาะเปลือกที่ไม่มีการขัดขาว มาสีข้าวแทนครกกระเดื่อง และได้ก่อสร้างโรงสีข้าวขึ้นมาใหม่เพื่อเอาไว้เป็นที่เก็บครกและทำการสีข้าว ได้ติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้าและเดินสายไฟพร้อมกันไปด้วย

หลังจากที่เปลี่ยนวิธีการผลิตมาเป็นเครื่องกะเทาะเปลือกแล้ว พบว่าผลผลิตที่ได้นั้น เมล็ดข้าวมีความสมบูรณ์ สวยงามไม่แตกหัก มีเยื่อหุ้มเมล็ดและจมูกข้าวไม่หลุดร่วง จึงมีปลายข้าวเหลืออยู่เพียงเล็กน้อยเท่านั้น ทำให้ผลผลิตมีคุณค่าทางโภชนาการสูง ประกอบด้วยวิตามิน แร่ธาตุหลายชนิดและกากใยอาหาร

นอกจากนี้ ทางกลุ่มยังได้มีความคิดที่จะทำการผลิตผลิตภัณฑ์ตัวอื่นๆ เพิ่มขึ้น เช่น ข้าวกล้องผงพร้อมดื่ม เป็นต้น ทั้งนี้เนื่องจากว่า กลุ่มได้ไปทัศนศึกษาดูงานที่บ้านห้วย อำเภอสарวรี จังหวัดเชียงใหม่ เห็นผลิตภัณฑ์ตัวนี้จึงเกิดความสนใจ โดยคิดว่าจะขยายฐานลูกค้าและตลาดออกไปอีกได้ไกล แต่กลุ่มยังไม่สามารถดำเนินการได้ในขณะนี้ เนื่องจากเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพเช่นนี้ มีจำหน่ายอยู่ในประเทศได้หวั่น ไม่ทราบราคาซื้อขาย และไม่ทราบว่าในประเทศไทยมีขายหรือไม่ ขณะเดียวกันทางกลุ่มก็ยังมีเงินทุนไม่พอในการขยายกิจการ ดังนั้นจึงเป็นเพียงแนวความคิดที่กลุ่มอาจจะดำเนินการต่อไปในอนาคต

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

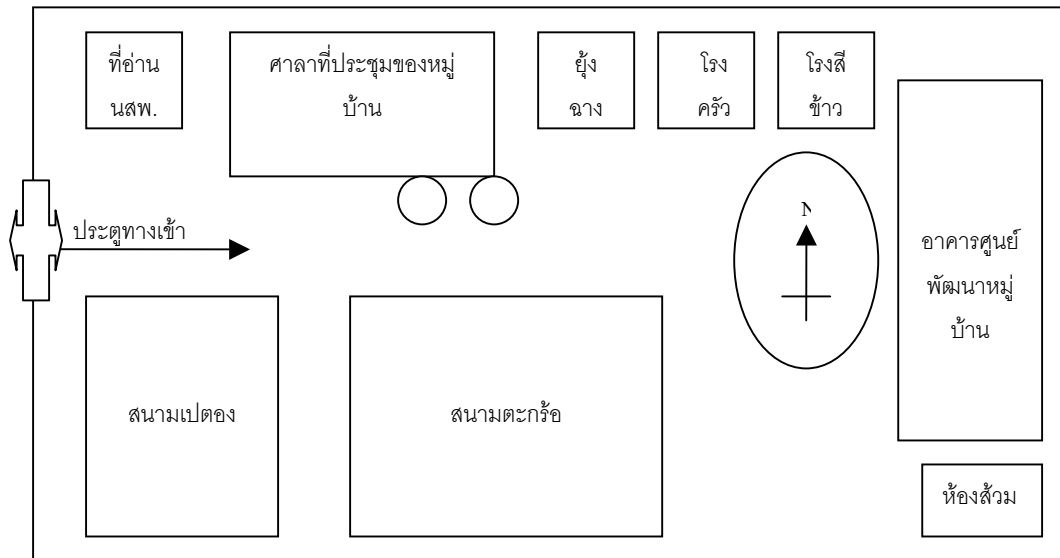
พื้นที่ที่ดำเนินการผลิตของกลุ่ม ตั้งอยู่บนที่ดินสาธารณะของหมู่บ้านที่ชาวบ้านได้ช่วยกันจัดผ้าป่าหาเงินมาซื้อไว้สำหรับสร้างศูนย์พัฒนาหมู่บ้าน ซึ่งปัจจุบันได้โอนไปให้องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อเป็นผู้ดูแล มีเนื้อที่ 3 งาน 22 ตารางวา ภายในบริเวณประกอบด้วยอาคารศูนย์พัฒนาหมู่บ้านที่ยังสร้างไม่เสร็จ 1 หลัง ศาลาที่ประชุมของหมู่บ้าน 1 หลัง ศาลาที่อ่านหนังสือพิมพ์ 1 หลัง โรงครัว 1 หลัง โรงสีข้าว 1 หลัง ยุ้งฉางซึ่งพัฒนามาจากที่อ่านหนังสือ 1 หลัง ห้องส้วม 1 หลังและมีสนามกีฬาสำหรับเล่นตะกร้อและเล่นเบตองอีกอย่างละ 1 สนาม กลุ่มใช้อาคารยุ้งฉาง โรงสีข้าว ศาลาที่ประชุมของหมู่บ้านและบริเวณด้านข้างของอาคารศูนย์พัฒนาหมู่บ้าน เป็นที่ดำเนินการผลิตข้าวกล้องของกลุ่ม โดยมีการได้มาและแบ่งการใช้งาน ดังนี้

โรงสีข้าว สร้างในปี 2545 พื้นที่ใช้สอยมีขนาด 2 x 2 เมตร ผังเป็นไม้สี่ระแนง พื้นเทพูนซีเมนต์ ใช้สำหรับติดตั้งเครื่องสีข้าวหรือเครื่องกะเทาะเปลือกและเก็บวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต

ยุ้งฉาง สร้างในปี 2547 ก่อสร้างโดยการปรับปรุงที่อ่านหนังสือหมู่บ้านเดิม มีขนาด 2 x 2 เมตร ยกพื้นสูง 1 เมตร ใช้สำหรับใส่ข้าวเปลือก

บริเวณด้านข้างศูนย์พัฒนาหมู่บ้าน ใช้สำหรับเป็นที่ร่อนข้าวเปลือก ส่วนศาลาที่ประชุมของหมู่บ้านซึ่งไม่มีฝายผนัง ไม่มีพื้นอาคาร หลังคามุงสังกะสี กลุ่มใช้สำหรับเป็นที่บรรจุผลิตภัณฑ์ ซึ่งน้ำหนักและรีด

ปากถุง ส่วนการคัดแยกกากจะใช้บริเวณด้านหน้าของศาลาซึ่งมีโต๊ะหินอ่อนอยู่ 2 ชุด เป็นที่นั่งทำงาน ดังแสดงได้ในแผนภาพที่ 4.3



แผนภาพที่ 4.3 แสดงแผนผังบริเวณที่ดำเนินการผลิต

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ในกระบวนการผลิตข้าวกล้อง จะมีกากข้าวหรือแกลบเหลือบ้างเพียงเล็กน้อย ซึ่งไม่ก่อให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด อีกทั้งยังสามารถย่อยสลายกลายเป็นปุ๋ยต้นไม้ได้เป็นอย่างดี จึงมีชาวบ้านมาเก็บเอาไปใส่ต้นไม้

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การควบคุมคุณภาพระหว่างการผลิต เมื่อกลุ่มรับคำสั่งซื้อมาจากลูกค้าและจำนวนผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในร้านเหลือน้อย ทางกลุ่มจึงจะทำการผลิตใหม่ได้โดยเฉลี่ยประมาณเดือนละ 1 – 2 ครั้ง ในการผลิตแต่ละครั้งจะใช้ข้าวเปลือกประมาณ 2 – 3 กระสอบขึ้นอยู่กับปริมาณที่ลูกค้าสั่งซื้อและของเหลือในร้าน ทั้งนี้กลุ่มจะไม่ผลิตไว้จำนวนมาก ๆ เพราะอายุการเก็บรักษาของข้าวกล้องมีจำกัดประมาณ 1 เดือน หลังจากนั้นจะเกิดมอดขึ้นในข้าว ปัจจุบันกลุ่มใช้เครื่องรีดสุญญากาศ อายุการเก็บรักษาจึงยืดยาวออกไปอีกแต่ยังไม่ทราบแน่ชัดว่าจะสามารถเก็บไว้ได้นานกี่เดือน ในระหว่างการผลิต การคัดแยกกากออกจากข้าวกล้องจะต้องทำอย่างละเอียดรอบคอบ เพื่อไม่ให้มีเศษผง สิ่งแปลกปลอมปนเปื้อนหลงเหลืออยู่ในผลิตภัณฑ์ได้

ส่วนของการรีดปากถุง เมื่อรีดปากถุงเสร็จแล้วจะทำการตรวจสอบให้แน่ใจก่อนว่าจะไม่มีรูรั่วที่จะทำให้อากาศเข้าไปอยู่ข้างในถุงได้ เพราะเมล็ดข้าวที่สัมผัสกับอากาศเร็วก็จะทำให้เกิดมอดได้เร็วตามไปด้วย

การเก็บรักษาสลิตภัณฑ์ กรรมกรที่ได้รับมอบหมายจะเก็บรักษาไว้ในตู้กระจก เพื่อป้องกันสิ่งแปลกปลอมเข้าไปปนเปื้อนหรือทำลายให้เสียหายได้

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาด้านการผลิตสามารถแบ่งได้ตามวัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์การผลิต ดังนี้

ก. วัตถุดิบ เป็นปัญหาของข้าวเปลือกที่มีกลิ่นเหม็นหืนในช่วงฤดูฝนและการขาดแคลนในช่วงฤดูก่อนการเก็บเกี่ยว ประมาณเดือนกันยายน - พฤศจิกายนของปีก่อนๆ ทำให้ต้องหยุดผลิตไปช่วงระยะหนึ่ง

ข. วัสดุอุปกรณ์

1. ถุงบรรจุภัณฑ์ กลุ่มต้องสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ เพื่อลดต้นทุนการผลิต ปัญหาคือถุงบรรจุภัณฑ์เป็นถุงชนิดบาง ขนาดยาวเกินไปและมีหูหิ้ว เมื่อนำเข้าเครื่องรีดปากถุงสูญญากาศที่ได้รับมาจากองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อมาใหม่ ๆ เมื่อนำมาใช้กับถุงชนิดนี้ ทำให้เกิดความยากลำบากในการทำ ล่าช้าและเสียเวลา

2. เครื่องกะเทาะเปลือกหรือเครื่องสีข้าว มีขนาดเล็ก ใส่ข้าวเปลือกได้ครั้งละไม่มากต้องปล่อยข้าวลงทีละน้อย ๆ และพัดลมที่อยู่ภายในมีขนาดเล็กเกินไป มีกำลังไม่พอที่จะเป่ากากข้าวออกจากข้าวที่สีแล้วให้หมดได้ จึงทำให้สิ้นเปลืองแรงงานในการร่อนข้าวและคัดแยกกาก

3. เครื่องรีดปากถุง ซึ่งเป็นเครื่องรีดตัวเก่าที่ไม่ใช่สูญญากาศ พลาสติก รong รัดชำรุด ทำให้รีดปากถุงได้ไม่สนิท ต้องคอยเปลี่ยนพลาสติกใหม่ ปัจจุบันนี้กลุ่มได้รับเครื่องรีดปากถุงสูญญากาศจากองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อมาใหม่แล้ว จึงทำให้ไม่เป็นปัญหาอีก

ค. ผลผลิต ข้าวกล้องที่ผลิตออกมาบรรจุถุงโดยใช้เครื่องรีดปากถุงแบบเก่าจะมีอายุการเก็บรักษาได้เพียง 1 เดือน หลังจากนั้นจะเกิดมอดขึ้นในข้าว แต่ปัจจุบันใช้เครื่องรีดปากถุงสูญญากาศที่ได้รับมาใหม่ ยังไม่ทราบอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่ม

ความต้องการของกลุ่มในด้านการผลิต คือ

ก. เทคโนโลยีการเก็บรักษาวัตถุดิบ ข้าวเกิดมีกลิ่นเหม็นหืนในช่วงฤดูฝน ต้องการทราบวิธีการเก็บรักษาไม่ให้เกิดกลิ่นเหม็นหืนได้ และการขาดแคลนทุนหมุนเวียนในการซื้อข้าวเปลือกมาเก็บกักตุนไว้ ทำให้ช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตไม่มีข้าวเก่าสำหรับสี

ข. เครื่องกะเทาะเปลือกหรือเครื่องสีข้าว ต้องการเครื่องสีข้าวที่มีขนาดใหญ่ขึ้น สามารถใส่ข้าวได้ครั้งละมาก ๆ มีพัดลมใหญ่พอที่จะพัดกากข้าวออกไปจากตัวข้าวกล้องได้หมด

ค. บรรจุภัณฑ์ ต้องการเปลี่ยนรูปแบบตราสินค้าที่แสดงคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ใหม่ และจะต้องไม่มีราคาขายกำหนดไว้ เพื่อที่จะได้เปลี่ยนแปลงราคาได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

ในคณะกรรมการกลุ่มส่งเสริมอาชีพทำข้าวกล้อง จะมีผู้ได้รับการแต่งตั้งในการทำหน้าที่การตลาด 2 คน คือนางนวลละออบ บุตรเสนและนางยุพาพร เหมือนหม้อ แต่ในการดำเนินการด้านการตลาดจริงๆ กลับมีกรรมการคนอื่น ๆ ปฏิบัติหน้าที่นี้หลายคน เช่น นางจรัสศรี ประธานกลุ่ม จะเป็นผู้นำสินค้าออกไปจำหน่ายในงานเทศกาลหรืองานแสดงสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ รับคำสั่งซื้อและจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าที่สั่งซื้อจากในเมือง นางสมฤทัย วงศ์สุวรรณ ผู้ช่วยเลขานุการ จะนำผลิตภัณฑ์เข้าไปขายในร้านค้าของตนเอง และทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า แล้วรวมผลิตภัณฑ์คงเหลือในแหล่งจำหน่ายแจ้งให้ฝ่ายการผลิตทราบบริหารจัดการด้านการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ออกจากกลุ่ม นอกจากนี้ยังมีกรรมการและสมาชิกคนอื่น ๆ นำไปจำหน่ายให้ญาติพี่น้องหรือซื้อไปกินเองไปเป็นของฝาก

5.1.2 การวางแผนการตลาด

กลุ่มมีการวางแผนขยายตลาดเพื่อเพิ่มลูกค้าให้มากขึ้น โดยการนำผลิตภัณฑ์เข้าร่วมแสดงและจำหน่ายในงานเทศกาลและงานจำหน่ายสินค้า OTOP ของทางอำเภอและจังหวัด ซึ่งหน่วยงานราชการต่างๆ และภาคเอกชนจัดขึ้น เช่นงานฤดูหนาวไทยล้านนาและภาคชาดจังหวัดแพร่ งานแสดงและจำหน่ายสินค้า OTOP งานจัดจำหน่ายสินค้าของหน่วยงานอุตสาหกรรมจังหวัด พานิชย์จังหวัด การจำหน่ายสินค้าของกลุ่มเกษตรกรประจำทุกๆ เดือนหน้าสำนักงานเกษตรจังหวัด งานจำหน่ายสินค้า OTOP ของอำเภอร่วมกับเครือข่ายคนแป๊ะ ทุกวันพุธ – พฤหัสบดีแรกของเดือน และงานเทศกาลประจำปีต่าง ๆ ของจังหวัด เป็นต้น ซึ่งในงานดังกล่าวจะขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้ดี และยังมีลูกค้ามาสั่งซื้อจากในงานด้วยเช่นกัน ประธานกลุ่มมีความคิดว่าจะขอความร่วมมือจากทางโรงเรียนซื้อข้าวกล้องไปผสมประกอบอาหารกลางวันให้เด็กได้รับประทานโดยจะขอให้ทางองค์การบริหารส่วนตำบลเหมือนหม้อช่วยประสานงาน นอกจากนี้จะเข้าไปหาลูกค้ายังหน่วยงานสำนักงานต่าง ๆ ให้ช่วยสนับสนุนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มด้วย

โดยปกติผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง จะมีการผลิตและจำหน่ายในช่วงเดือนธันวาคมถึงเดือนกันยายน แต่ถ้าหากมีวัตถุดิบกักตุนไว้อย่างเพียงพอก็จะสามารถผลิตและจำหน่ายได้ตลอดทั้งปี ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มด้วยว่ามีเพียงพอที่จะซื้อข้าวเปลือกมากักตุนเอาไว้เท่าใด โดยที่ผ่านมา กลุ่มฯ มีปริมาณการขายในแต่ละปี ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 ปริมาณการขาย

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการขาย			
	ปี 2543	ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546
ข้าวกล้อง (กก.)	404	698	900	1,324
ปลายข้าว (กก.)	61	77	49	56

ที่มา: จากการสำรวจ

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ปี 2542 ซึ่งเป็นปีแรกที่เริ่มดำเนินการผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง (ตารางที่ 5.2) เริ่มแรกกลุ่มจะผลิตโดยใช้การตำกับครกกระเดื่อง ทำให้เมล็ดข้าวที่ออกมาแตกหัก ไม่สวยงามและจมูกข้าวเหลือติดอยู่น้อย มีปลายข้าวที่เป็นจมูกข้าวเหลือมาก ในปี 2545 จึงของบประมาณสนับสนุนจากโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนสำหรับค่าใช้จ่ายสำรองเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2545 ได้รับการสนับสนุนงบประมาณมาจำนวน 59,944 บาท จัดสร้างโรงสีข้าวใหม่ ติดตั้งหม้อแปลงและเดินสายไฟ ซื้อเครื่องสีข้าวขนาดเล็กและเครื่องรีดปากถุง เมื่อทำการผลิตด้วยเครื่องสีข้าว เมล็ดข้าวที่ได้ออกมามีความสมบูรณ์ ไม่แตกหักและจมูกข้าวไม่หลุด ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพเพิ่มมากขึ้น

การหมักปากถุงผลิตภัณฑ์กลุ่มฯใช้เครื่องรีดปากถุงแบบธรรมดา ไม่ได้ดูเอาอากาศภายในถุงออกก่อน จึงทำให้ข้าวกล้องที่บรรจุอยู่ในถุงมีอายุการเก็บรักษาได้ไม่เกิน 1 เดือนก็จะเกิดมอดขึ้นภายในถุง ในปี 2547 จึงขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ จัดซื้อเครื่องรีดปากถุงสุญญากาศ ซึ่งพบว่าผลิตภัณฑ์ที่ใช้เครื่องรีดปากถุงสุญญากาศ จะมีความสวยงามและน่าซื้อมากกว่า ซึ่งทางกลุ่มฯคาดว่าผลิตภัณฑ์จะมีอายุการเก็บรักษาได้ยาวนานขึ้นกว่าเดิม

ถุงบรรจุภัณฑ์ ใช้ถุงพลาสติกชนิดบาง ขนาดยาวและมีหูหิ้ว สกรีนตราสัญลักษณ์กลุ่มติดบนตัวถุง โดยกลุ่มได้สั่งซื้อมาจากจังหวัดเชียงรายเป็นจำนวนมากและจ้างร้านให้ทำบล็อกรตราสัญลักษณ์เพื่อสกรีนติดบนตัวถุง ทำให้ไม่สามารถแก้ไขรายละเอียดตราสัญลักษณ์และราคาที่เป็นพิมพ์ติดอยู่บนตัวถุงได้ อีกประการหนึ่งเมื่อใช้เครื่องรีดปากถุงสุญญากาศกับถุงชนิดนี้ ทำได้ยากลำบากเพราะคุณลักษณะของถุงไม่เอื้ออำนวย อีกทั้งผู้ทำหน้าที่รีดปากถุงยังมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือดังกล่าว ยังคงมีอากาศเหลืออยู่ภายในถุง ดังนั้นกลุ่มฯจะต้องเปลี่ยนชนิดถุงโดยให้มีความหนาเพิ่มขึ้น ลดความยาวลงและไม่มียูหิ้ว นอกจากนี้ยังต้องฝึกผู้ทำหน้าที่บรรจุให้มีความชำนาญ สามารถบรรจุข้าวโดยไม่มีอากาศอยู่ในถุงได้

ตารางที่ 5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

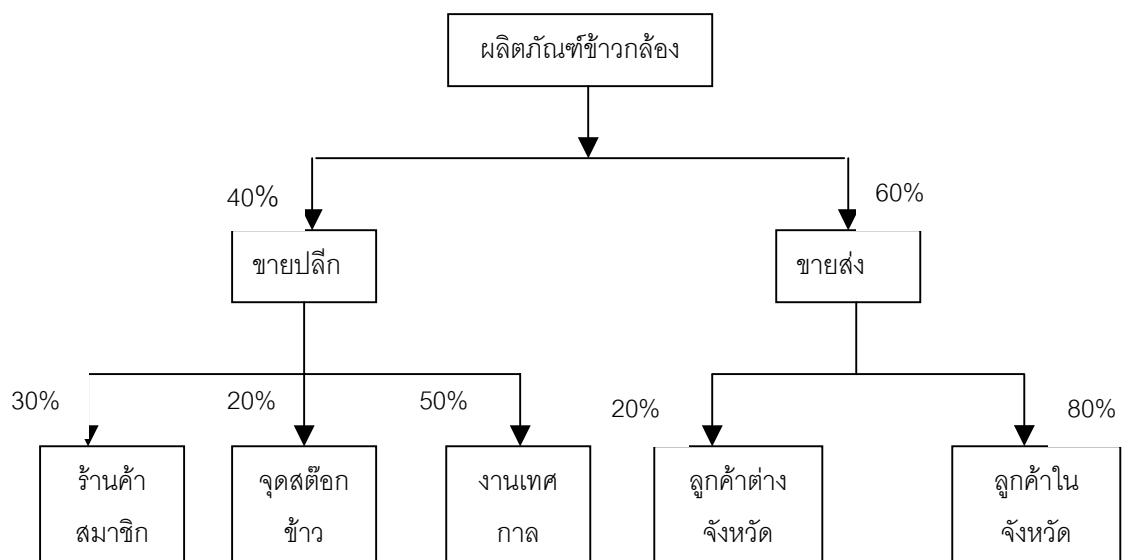
ชนิด	ปี 2542	ปี 2543	ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547
ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง	●					➔
บรรจุภัณฑ์	●					➔

ที่มา: จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง มีทั้งแบบขายส่งและขายปลีก ซึ่งการขายส่งจะมีมากกว่าขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 60 ของการจำหน่ายทั้งหมด และร้อยละ 40 เป็นการขายปลีก โดยขายส่งให้กับลูกค้าในจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 80 ได้แก่ ตลาดสำเภาหมู่ 1 และตลาดเหมืองหม้อ หมู่ 8 โรงสีข้าวกำนันตำบลทุ่งไธสง โรงพยาบาลแพร์ และร้านค้าในเมือง และลูกค้าต่างจังหวัดคิดเป็นร้อยละ 20 ได้แก่ลูกค้าจากจังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดอุดรธานี จังหวัดเชียงราย ส่วนการขายปลีกจะขายที่ร้านค้าของนางสมฤทัยและบ้านของกรรมการที่ ได้รับมอบหมายให้เก็บรักษาผลิตภัณฑ์ การนำไปขายในงานแสดงและจำหน่ายสินค้าและงานเทศกาลต่างๆที่ อำเภอ จังหวัด หน่วยงานราชการและเอกชนจัดขึ้น เป็นต้น (ดังแผนภาพที่ 5.1) โดยสมาชิกที่รับผลิตภัณฑ์ไป จำหน่ายจากกลุ่มฯ ในราคาขายส่งคือ 22 บาทแล้วนำไปขายในราคา 25 บาท กำไรจากการขายจะเป็นของผู้ รับไปขาย โดยราคาขายปลีกจะต้องขายในราคาเดียวกันทั้งหมด ทั้งนี้รวมถึงลูกค้ารายย่อยที่มาขอซื้อจากกลุ่ม โดยตรง ก็จะต้องซื้อในราคา 25 บาท กำไรเป็นของผู้เก็บสต็อกสินค้าดังนั้นกลุ่มฯจะได้รับเงินค่าผลิตภัณฑ์ใน ราคา 22 บาท

ตลอดระยะเวลาการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มได้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ออกไป เมื่อหัก ค่าแรงงานแล้วคิดเงินรายได้เป็นรายปี ดังนี้ ปี 2542 เป็นเงิน 12,290 บาท ปี 2543 เป็นเงิน 9,500 บาท ปี 2544 เป็นเงิน 8,200 บาท ปี 2545 เป็นเงิน 6,848 บาท และในปี 2546 กลุ่มฯได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ คิดเป็นเงินรวม 17,086 บาท โดยปีนั้นในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนตุลาคม จะขายได้มากที่สุด ทั้งนี้เป็น เพราะว่าการกลุ่มได้มีโอกาสได้นำผลิตภัณฑ์เข้าร่วมคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี 2546 และได้ มีโอกาสในการนำผลิตภัณฑ์เข้าร่วมแสดงและจำหน่ายในงานต่าง ๆ ทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าปลีกมากขึ้น



แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง

5.4 ราคาและการตั้งราคา

แต่เดิมการกำหนดราคาคงการผลิตกัน จะคิดจากราคาต้นทุนของข้าวเปลือกต่อกระสอบซึ่งองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อจัดซื้อให้ เมล็ดข้าวไม่สวยประกอบกับการใช้ครกกระเดื่องในการตำข้าว ข้าวที่ออกมาจึงมีคุณภาพ 3 ระดับ จึงกำหนดราคาขายไว้คือ เกรดเอ ราคาขายส่ง 23 บาท เกรดบี ราคาขายส่ง 20 บาท และเกรดซีคือปลายข้าวขายให้เฉพาะสมาชิกราคา 10 บาท และในเดือนตุลาคม 2542 ก็เหลือข้าวเพียง 2 ระดับ คือ ข้าวกล้องและปลายข้าว กำหนดราคาขายเป็น 23 บาทกับ 10 บาท ทั้งนี้ก็เพื่อทำให้กลุ่มพอที่จะมีเงินทุนหมุนเวียนมาใช้ในการดำเนินการต่อไปได้ ต่อมาในปี 2544 กลุ่มใช้เงินทุนของกลุ่มจัดซื้อข้าวเอง จึงได้ปรับราคาขายข้าวลดลงเป็นขายส่ง 18 บาท ขายปลีก 20 บาท ส่วนปลายข้าวขายให้สมาชิก 10 บาท เหมือนเดิม

ในเดือนกรกฎาคมจึงปรับเปลี่ยนค่าแรงงานใหม่ เป็นคนสีข้าวและร่อนข้าว 6 คนๆละ 50 - 70 บาท คนคัดแยกกก 6 - 12 คนๆละ 30 - 50 บาท และปรับเปลี่ยนราคาคงการผลิตเพิ่มขึ้น เป็นขายส่ง 20 บาท ขายปลีก 22 บาท ส่วนปลายข้าวสำหรับสมาชิกราคา 10 บาทเช่นเดิม และในเดือนธันวาคมปีเดียวกัน กลุ่มฯได้จัดซื้อข้าวเปลือกใหม่ในราคาที่สูงมากขึ้นอีก จึงได้ปรับเปลี่ยนราคาขายผลิตรุ่นใหม่ เป็นขายส่ง 22 บาท ขายปลีก 25 บาทจนถึงปัจจุบัน จึงทำให้เหลือกำไรเข้ากลุ่มมากขึ้น

สำหรับวิธีการกำหนดราคาของกลุ่ม คณะกรรมการจะประชุมตกลงกันโดยพิจารณาจากราคาต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรงงานและกำไรที่จะเหลือเข้ากลุ่ม กรรมการและสมาชิกจะเป็นผู้นำผลิตรุ่นออกจากกลุ่มในราคา 22 บาท และนำไปจำหน่ายในราคา 25 บาท กำไรจะเป็นของผู้นำไปขาย กลุ่มจะได้เงินเพียง 22 บาทเท่านั้น ดังนั้นจึงไม่มีการกำหนดให้ลดราคาให้ลูกค้าแต่อย่างใด

การตั้งราคาขายของกลุ่มฯ เป็นการตั้งราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิต (Mark up) โดยพิจารณาจากการคำนวณต้นทุน ได้แก่ต้นทุนวัตถุดิบ และค่าแรงงาน บวกด้วยกำไร ซึ่งจากการวิเคราะห์ราคาและการตั้งราคาพบว่า กลุ่มฯ มีผลกำไรจากการขาย ณ ระดับราคาขายส่งในปัจจุบัน 9.55 บาทต่อถุงหรือคิดเป็นร้อยละ 76.64

จากการวิเคราะห์ต้นทุนซึ่งคำนวณจากต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดเปรียบเทียบกับราคาขายส่งของกลุ่มฯ พบว่า ต้นทุนผลิตจากการวิเคราะห์ในส่วน of ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด รวมกันมีค่าเท่ากับ 22.63 บาทต่อถุง ซึ่งพบว่าต้นทุนสูงกว่าต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ (12.45 บาทต่อถุง) 10.18 บาทต่อถุง หรือร้อยละ 81.77 และเมื่อ เปรียบเทียบกับการตั้งราคาขายส่งของกลุ่มฯ เท่ากับ 22 บาท ต่อถุง พบว่ามีส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดมีค่าเท่ากับ -1.14 บาทต่อถุง หรือมีผลขาดทุนจากการตั้งราคาขายส่งร้อยละ -4.91 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 5.3)

ตารางที่ 5.3 ราคาและการตั้งราคา

หน่วย: บาท/กิโลกรัม

รายการ	ข้าวกล้อง 1 กิโลกรัม			
	ต้นทุนกลุ่มฯ	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)
1. ต้นทุนการผลิต	12.45		22.63	
2. ต้นทุนการตลาด	0		0.50	
3. ราคาขายส่ง	22		22.00	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	12.45	Mark up	23.14	Mark up
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด	9.55	76.64	-1.14	-4.91

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

5.5 การส่งเสริมการขาย

วิธีการส่งเสริมการขายของกลุ่มฯจะใช้วิธีการดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. การออกร้านจำหน่ายในงานจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์ของชุมชนที่ทางอำเภอ จังหวัด หน่วยงานราชการและภาคเอกชนจัดขึ้น เช่น งานฤดูหนาวไทยล้านนาและกาชาดจังหวัดแพร่ งานประเพณีสงกรานต์ งานประเพณีลอยกระทง งานเทศกาลอาหารปลอดภัย งานกีฬา งานการแข่งกิจกรรมต่างๆของหน่วยงาน ซึ่งงานเหล่านี้หน่วยงานเจ้าภาพจะจัดพื้นที่สำหรับขายสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ให้ และทางอำเภอร่วมกับเทศบาลและเครือข่ายคนแป๊ะจะจัดพื้นที่จำหน่ายสินค้าให้ทุกวันพุธและพฤหัสบดีแรกของเดือนทุก ๆ เดือน ซึ่งแต่ละงานประธานกลุ่มก็นำสินค้าเข้าไปร่วมจำหน่ายทุกครั้ง ทำให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มข้าราชการซึ่งหันมาให้ความสนใจกับการดูแลสุขภาพมากยิ่งขึ้นและรู้จักคุณประโยชน์ของตัวผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี จึงเป็นหนทางหนึ่งในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

2. การที่สมาชิกนำสินค้าไปเป็นของฝากญาติพี่น้องที่อยู่ต่างอำเภอ ต่างจังหวัด ก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งในการเปิดตัวสินค้าให้ลูกค้าได้รู้จักและมีโอกาสเลือกมากขึ้น

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯได้พยายามรักษาลูกค้าเก่าโดยการหมั่นติดต่อประสานงานสอบถามความต้องการผลิตภัณฑ์ การขายผลิตภัณฑ์และการบริการส่งผลิตภัณฑ์ถึงบ้านลูกค้า อีกทั้งยังต้องหาวิธีการที่จะปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดียิ่งขึ้นและเพิ่มมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์มากขึ้น โดยการผลิตที่สะอาดและระมัดระวังไม่ให้เมล็ดข้าวเสียหาย ใช้วิธีการรีดปากถุงด้วยระบบสุญญากาศ ขณะเดียวกันกลุ่มฯนำผลิตภัณฑ์เข้าคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี 2546 ได้รับประกาศนียบัตรรับรอง 4 ดาวระดับภาคด้วยการทำให้ลูกค้ายอมรับในคุณภาพของผลิตภัณฑ์

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

การหาลูกค้าใหม่ กลุ่มฯจะใช้วิธีนำผลิตภัณฑ์ออกแสดงและจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ที่อำเภอ จังหวัด หน่วยงานราชการและภาคเอกชนจัดขึ้น เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักและหันมาทดลองบริโภค รวมทั้งไปขอความร่วมมือจากทางโรงเรียนต่าง ๆ เพื่อให้ช่วยสนับสนุนกลุ่มฯนำผลิตภัณฑ์ไปประกอบอาหารกลางวันให้นักเรียนได้รับประทาน

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

กลุ่มมีปัญหาด้านการตลาด ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

1. ตราสัญลักษณ์ของกลุ่มบอกรายละเอียดที่พิมพ์ติดลงบนถุงบรรจุภัณฑ์ ไม่มีความโดดเด่น ไม่มีจุดเด่นที่จะดึงดูดสายตาของลูกค้าและบอกรายละเอียดได้ไม่ครบ
2. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่มีชื่อยี่ห้อที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ทำให้ไม่มีชื่อเป็นที่ติดปากของลูกค้า ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบางราย มีฉลากสีสันสะดุดตาสวยงาม บางรายมีชื่อยี่ห้อที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะที่ทำให้ลูกค้าจดจำได้ง่าย

ด้านราคา

ภายในจังหวัด มีผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันนี้จำนวนหลายราย คู่แข่งบางรายขายผลิตภัณฑ์ในราคาที่ถูกลงกว่า บางรายขายลดราคาให้ลูกค้าได้ กลุ่มฯพบว่าบางรายที่ขายถูกกว่า ปริมาณที่บรรจุอยู่ในถุงมีเพียง 800 กรัม แต่กลุ่มฯคิดว่าเป็นปัญหาที่ไม่สำคัญมากนัก เพราะกลุ่มฯได้พัฒนาปรับปรุงคุณภาพและรูปแบบของผลิตภัณฑ์เป็นแบบสุญญากาศซึ่งดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้มากกว่า

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่ม

กลุ่มฯต้องการให้หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องได้ช่วยหาช่องทางทางการจำหน่ายและจัดหาตลาดให้กับกลุ่ม เช่น มีร้านจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ภายในตัวเมือง แหล่งท่องเที่ยวหรือสถานที่ที่เหมาะสม และการจัดจำหน่ายสินค้าเป็นประจำโดยเฉพาะบริเวณหน้าศาลากลางจังหวัดซึ่งเป็นจุดที่ขายผลิตภัณฑ์ได้ดีที่สุด และกลุ่มต้องการให้ทางเอกชนเข้ามาสนับสนุนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เช่น ให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเข้าไปจำหน่ายหรืออุดหนุนนำไปเป็นของแจกของแถมในงานแสดงสินค้าและการแข่งขันต่างๆของเอกชน เช่น การแข่งขันแรลลี่ เป็นต้น

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มส่งเสริมอาชีพทำข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ หมู่ 3 มีนายคำปัน คำเหมืองรับผิดชอบด้านการเงิน และนางพยอม หม้อกรอง รับผิดชอบของกลุ่มจะเป็นผู้รับผิดชอบดูแลรับจ่ายเงิน จัดทำบัญชีการเงิน เก็บรักษาเงินสดสำรองของกลุ่ม การปล่อยกู้ให้สมาชิก โดยมีผู้ร่วมบริหารงาน (แผนภาพที่ 6.1) ดังนี้

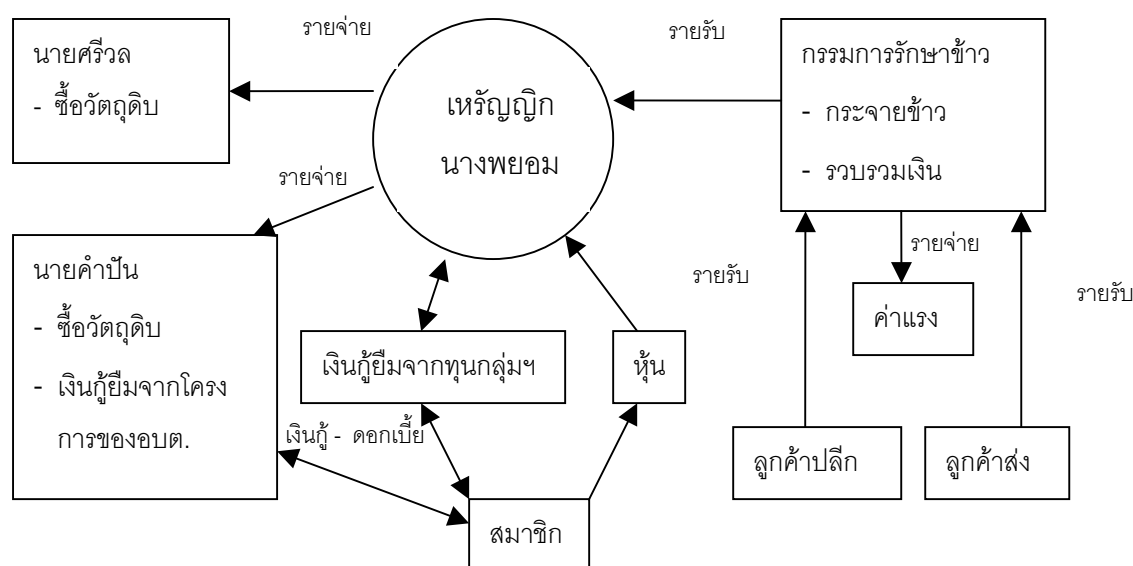
1. การจัดซื้อวัตถุดิบ นายศรีวลและนายคำปัน จะเบิกเงินสดจากற்றுญิกไปจัดซื้อข้าวเปลือก และற்றுญิกลงบัญชีและเก็บรักษาใบเสร็จเอาไว้
2. การจ่ายค่าแรงงาน ற்றுญิกจะนำเงินสดจ่ายมามอบให้นางสมฤทัย วงศ์สุวรรณ ผู้ช่วยเลขานุการเป็นผู้จ่ายเงินค่าแรงในการผลิตแต่ละครั้ง
3. การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นางสมฤทัย เป็นผู้จัดการบริหารการกระจายข้าวออกไปและเก็บรวบรวมเงินค่าขายข้าวจากสมาชิกและกลุ่มลูกค้าส่ง จัดทำบัญชีการผลิต การจำหน่ายข้าวและการเก็บรวบรวมเงินไว้ในเล่มเดียวกัน เมื่อขายข้าวได้หมดงวด จึงจะรวบรวมเงินสดส่งให้ற்றுญิกนำเข้าบัญชีธนาคารหรือเก็บรักษาไว้เป็นเงินสดสำรองต่อไป
4. การจัดสวัสดิการด้านการกู้ยืมเงินให้แก่สมาชิก โดยมีนายคำปัน และ นางพยอม ดำเนินการคนละส่วน

กลุ่มจะมีการปล่อยเงินกู้ให้กับสมาชิกเป็นสวัสดิการโดยแยกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. กลุ่มได้กู้ยืมเงินโครงการเศรษฐกิจชุมชน จากองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ จำนวน 100,000 บาท ปี 2544 แบ่งให้กลุ่มจักสานไปบริหาร 25,000 บาท แบ่งให้กลุ่มอาชีพเยาวชน 20,000 บาท เหลือไว้ในกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้อง 55,000 บาท ปล่อยให้สมาชิกกู้ยืม คิดดอกเบี้ยแบบดอกเบี้ยทบต้น 2% ต่อเดือน ทุกสิ้นเดือนให้ส่งคืนเฉพาะดอกเบี้ย ส่วนเงินต้นแบ่งจ่ายคืนในปลายปีเป็น 4 งวด ใน 4 ปี และมีการนำดอกเบี้ยมาให้ยืมหมุนเวียนต่อไปอีก สำหรับเงินต้นที่สมาชิกส่งคืนมา กลุ่มจัดส่งคืนไปยังองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อทุกสิ้นปี ตามสัญญาที่ทำไว้ ซึ่งกำหนดส่งคืนปีละ 1 งวด ภายใน 5 ปี ปัจจุบันกลุ่มส่งเงินต้นคืนไปแล้ว จำนวน 30,000 บาท คงเหลือ 25,000 บาท ซึ่งทางกลุ่มตกลงกันไว้ว่าจะส่งคืนภายในปีที่ 4 นี้ให้หมด เพื่อจะได้ไม่มีภาระหนี้สิน และเนื่องจากกลุ่มมีเงินทุนในการดำเนินการซึ่งการดำเนินการดังกล่าวกลุ่มจัดตั้งคณะกรรมการขึ้นมาดำเนินการต่างหากอีกชุดหนึ่ง โดยมีนายคำปัน คำเหมือง เป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการ และจะมีการจัดสรรเงินกำไรสุทธิ โดยเฉลี่ยคืนให้ผู้กู้ ค่าตอบแทนกรรมการและนำเข้าเป็นทุนของกลุ่มส่วนหนึ่งเมื่อครบกำหนดชำระคืน 5 ปี (แผนภาพที่ 6.1)

2. กลุ่มฯใช้เงินรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม มาปล่อยให้สมาชิกได้กู้ยืมไปใช้จ่าย คิดดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อเดือน สมาชิกมีสิทธิกู้ได้รายละ 1,000 บาท กรรมการจะมีสิทธิกู้ได้รายละ 2,000 บาท และมีการให้กู้ยืมเงินกรณีฉุกเฉินตามความจำเป็นด้วย ในทุกสิ้นเดือนให้ส่งเฉพาะดอกเบี้ย ส่วนเงินต้นให้ชำระคืนในเดือนพฤศจิกายน เพื่อกลุ่มฯจะได้นำเงินไปซื้อวัตถุดิบคือข้าวเปลือกกักตุนเอาไว้อีก ถ้าไร้จากการดำเนินการในส่วนนี้จะนำเข้าเป็นเงินทุนของกลุ่มทั้งหมด เสร็จญญิกกลุ่มฯ เป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการ

เสร็จญญิกมีเงินสดสำรองอยู่ในมือ 3,155 บาท เงินฝากธนาคาร 2,000 บาท และนอกจากนี้ กลุ่มฯยังได้มีการระดมทุนจากสมาชิกอีกหุ้นละ 20 บาท ลงหุ้นได้ไม่เกินคนละ 25 หุ้น โดยเริ่มลงหุ้นกันเมื่อเดือนพฤษภาคม 2547 ขณะนี้มีสมาชิกถือหุ้นทั้งหมด 45 คน เป็นเงิน 5,100 บาท (แผนภาพที่ 6.1)



แผนภาพที่ 6.1 การบริหารการเงิน

6.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่มฯมีการวางแผนอนาคตเอาไว้ว่า สิ้นปี 2547 จะปิดงบบัญชีและจ่ายเงินปันผลให้สมาชิกในต้นปีหน้า แต่สำหรับคำตอบแทนคณะกรรมการยังไม่ได้ตกลงกันไว้ว่าจะจ่ายหรือไม่ เพราะตั้งแต่ดำเนินการมา กลุ่มฯยังไม่เคยมีการจ่ายปันผลสมาชิกและคำตอบแทนคณะกรรมการแต่อย่างใด นอกจากเงินปันผลค่าแรงงานเมื่อกลางปี 2545 เท่านั้น ซึ่งตอนนั้นสมาชิกกลุ่มได้เงินปันผลคนละ 40 บาท ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มฯยังมีกำไรเพียงเล็กน้อยและต้องการเก็บเงินไว้เป็นทุนดำเนินการต่อไป แต่ขณะนี้กลุ่มฯมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์มากขึ้น กรรมการจึงปรึกษาหารือกันอย่างไม่เป็นทางการว่าจะปันผลให้สมาชิกบ้าง เพื่อตอบสนองการมีส่วนร่วมในการทำงานด้วยความอดุสาหะ ความเหนื่อยยาก และทำให้กลุ่มให้ดำเนินกิจกรรมมาได้จนถึงทุกวันนี้ ซึ่งเสร็จญญิกจะทำงานดูแลเพื่อปิดบัญชีในสิ้นปีนี้

ปัจจัยและข้อจำกัดในการวางแผนทางการเงินก็ได้แก่ ยอดการขายผลิตภัณฑ์และเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบมากักตุนเอาไว้

6.2 แหล่งเงินทุน

ในการดำเนินกิจการ กลุ่มได้รับการสนับสนุนงบประมาณทั้งที่เป็นตัว วัสดุอุปกรณ์และครุภัณฑ์จากหน่วยงานต่าง ๆ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

เมื่อเริ่มจัดตั้งกลุ่มครั้งแรก กลุ่มไม่มีเงินทุนในการดำเนินงานเลยและไม่ได้มีการระดมทุนจากสมาชิก จึงขอยืมเงินจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านเหมืองหม้อ ดำเนินการจัดสร้างโรงเรียนชั่วคราวและทำครกกระเดื่อง 2 ตัว ค่าซ่อมแซมโรงเรียนและครกกระเดื่อง เป็นเงิน 5,673 บาท ในปี 2542 องค์การบริหารตำบลเหมืองหม้ออุดหนุนงบประมาณให้โดยจัดซื้อวัสดุดิบและเครื่องรีดปากถุงให้ในวงเงิน 30,000 บาท ในปี 2544 กลุ่มฯ ขอรับการสนับสนุนเงินกู้ยืมโครงการเศรษฐกิจชุมชนจากองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ จำนวน 100,000 บาทซึ่งได้แบ่งให้กลุ่มจักสานและกลุ่มเยาวชน 45,000 บาท กลุ่มฯ นำมาบริหารโดยเป็นสวัสดิการให้สมาชิกได้กู้ยืม จำนวนเงิน 55,000 บาท ปีเดียวกัน สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองแพร่สนับสนุนงบประมาณ 20,000 บาทโดยจัดซื้อเป็นวัสดุดิบและอุปกรณ์ให้ ปี 2545 ได้รับการสนับสนุนงบประมาณโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน สำหรับค่าใช้จ่ายสำรองเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2545 จำนวน 59,944 บาท กลุ่มฯ นำไปซื้อเครื่องสีข้าว เครื่องรีดปากถุงและติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้าพร้อมเดินสายไฟ ปี 2546 ศูนย์การศึกษาชนออกโรงเรียนอำเภอเมืองแพร่สนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการใช้จ่าย 6,500 บาท และในปี 2547 องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อสนับสนุนงบประมาณ 30,000 บาทจัดซื้อเครื่องรีดปากถุงสุญญากาศให้ ซึ่งรายละเอียดทั้งหมดดังแสดงในตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 แหล่งให้การสนับสนุนเงินทุน

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้มา	จำนวนเงิน(บาท)	การนำไปใช้ประโยชน์	ระยะเวลากู้ยืมเงิน (ปี)	เงื่อนไขในการกู้ยืม
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	2541	5,673	สร้างโรงเรียน ทำครกกระเดื่อง	ไม่จำกัด	ส่งใช้คืน
องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ	2542	30,000	ข้าวเปลือก ถุงบรรจุภัณฑ์ เครื่องรีดปากถุง	อุดหนุน	-
โครงการเศรษฐกิจชุมชน	2544	55,000	สมาชิกกู้ยืม	5	ส่งคืนปีละ 20,000 บาทภายใน 5 ปี (กลุ่มฯจะส่งคืนภายใน 4 ปี)
สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองแพร่	2544	20,000	ข้าวเปลือก อุปกรณ์	อุดหนุน	-

ตารางที่ 6.1 (ต่อ)

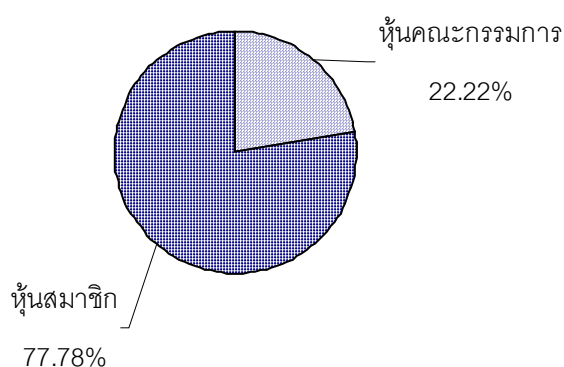
แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้มา	จำนวนเงิน (บาท)	การนำไปใช้ ประโยชน์	ระยะเวลากู้ยืม เงิน (ปี)	เงื่อนไขในการกู้ยืม
โครงการพัฒนาเศรษฐกิจ ชุมชน	2545	59,944	เครื่องสีข้าว เครื่องรีดปากถุง หม้อแปลงไฟฟ้า เดินสายไฟ	อุดหนุน	-
ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน	2546	6,500	ใช้จ่าย	อุดหนุน	-
องค์การบริหารส่วนตำบล เหมืองหม้อ	2547	30,000	เครื่องรีดปากถุง สุญญากาศ	อุดหนุน	-

ที่มา: จากการสำรวจ

ในเดือนพฤษภาคม 2547 กลุ่มเริ่มทำการระดมหุ้นสมาชิกตามระเบียบของกลุ่ม มูลค่า หุ้นละ 20 บาท สมาชิกสามารถถือหุ้นได้ไม่เกินคนละ 25 หุ้น ขณะนี้มีสมาชิกถือหุ้นทั้งหมดจำนวน 45 คน รวมทั้งหมดเป็น 255 หุ้น คิดเป็นมูลค่าหุ้น 5,100 บาท ซึ่งกลุ่มจะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการของกลุ่มต่อไป สัดส่วนการถือหุ้นของคณะกรรมการและสมาชิก สามารถแบ่งได้ ดังนี้

คณะกรรมการถือหุ้นทั้งหมด 10 คนรวม 46 หุ้น คิดเป็นเงิน 920 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.22 ของมูลค่าหุ้นทั้งหมด

สมาชิกถือหุ้นทั้งหมด 35 คนรวม 209 หุ้น คิดเป็นเงิน 4,180 บาท คิดเป็นร้อยละ 77.78 ของมูลค่าหุ้นทั้งหมด สามารถแสดงเป็นแผนภาพได้ ดังนี้



แผนภาพที่ 6.2 สัดส่วนการถือหุ้นของคณะกรรมการและสมาชิก

สำหรับการถือหุ้นของสมาชิกทั้งหมด สามารถแบ่งได้ดังตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.2 การถือหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้นของสมาชิก

จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	จำนวนผู้ถือหุ้น (คน)	จำนวนหุ้นทั้งหมด(หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น(ร้อยละ)
1	1	1	0.39
2	2	4	1.57
5	37	185	72.55
10	4	40	15.69
25	1	25	9.80
รวม	45	255	100.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

จากตารางที่ 6.2 จะเห็นได้ว่า สัดส่วนการถือหุ้นมากที่สุดมีสมาชิก 1 คนต่อ 5 หุ้น คิดเป็น ร้อยละ 72.55 ของมูลค่าทั้งหมด รองลงมาได้แก่ สมาชิก 1 คนต่อ 10 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 15.69 ของมูลค่าทั้งหมด และที่น้อยที่สุดมีสมาชิก 1 คนต่อ 1 หุ้น คิดเป็น ร้อยละ 0.39 ของมูลค่าหุ้นทั้งหมด

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ในปีการผลิต 2546 จากบัญชีขายและการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ กลุ่มฯมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งหมด 29, 688 บาท เมื่อหักต้นทุนขายจำนวน 24,281.02 บาท หักค่าใช้จ่ายในการขาย 729.90 บาท หักค่าใช้จ่ายในการบริหาร 1,670 บาท และค่าเสื่อมอุปกรณ์การผลิตจำนวน 5,143.62 บาท ทำให้มีผลขาดทุนจากการดำเนินงานจำนวน 2,136.54 บาท เมื่อรวมกับรายได้อื่น ๆ ได้แก่ รายได้ดอกเบี้ยเงินกู้ของสมาชิก ทำให้มีรายรับรวมเท่ากับ 9,763.46 บาท (รายละเอียดในตารางที่ 6.3 และงบกำไรขาดทุน)

ตารางที่ 6.3 ผลการดำเนินของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	รายได้ (บาท/ปี)	ต้นทุนขาย รวม (บาท)	ค่าเสื่อมรวม (บาท)	ค่าใช้จ่ายในการขายรวม(บาท)	ค่าใช้จ่ายในการบริหาร(บาท)	ต้นทุนรวมทั้งหมด(บาท)	กำไร (บาท)
ข้าวกล้อง	29,128.00	24,281.02	5,143.62	729.90	1,670.00	31,824.54	-2,696.54
ปลายข้าว	560.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	560.00
รายได้อื่น ๆ							11,900.00
รวม	29,688.00	24,281.02	5,143.62	729.90	1,670.00	31,824.54	9,763.46

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

กลุ่มส่งเสริมอาชีพชาวคลองบ้านเหมืองหม้อ

งบกำไรขาดทุน

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

	หน่วย : บาท
ขาย	29,688.00
หัก ต้นทุนขาย	24,281.02
กำไรขั้นต้น	5,406.98
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าใช้จ่ายในการขาย	729.90
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	1,670.00
ค่าเสื่อมราคา	5,143.62
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	7,543.52
กำไรจากการดำเนินงาน	-2,136.54
บวก รายได้อื่น ๆ	11,900.00
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	
กำไรก่อนหักภาษี	9,763.46
หัก ภาษี	0.00
กำไรหลังหักภาษี	9,763.46
กำไรสุทธิ	9,763.46
ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ	

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

สถานภาพทางการเงินของกลุ่มในปัจจุบัน สามารถสรุปได้จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มมีสินทรัพย์ที่สามารถแบ่งเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร ได้ดังนี้

กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียน รวมทั้งสิ้นประมาณ 77,835 บาท ได้แก่

- เงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม รวมทั้งหมด 41,355 บาท โดยเป็นผลกำไรที่ได้จากการดำเนินงานซึ่งหน่วยงานต่าง ๆ สนับสนุนเป็นวัตถุดิบและเงินสดมาให้
- เงินสดเพื่อให้สมาชิกได้กู้ยืม จำนวน 20,000 บาท
- สินค้าคงคลังมูลค่ารวม 880 บาท
- วัตถุดิบคงคลัง 15,600 บาท

ในส่วนของสินทรัพย์ถาวร พบว่า กลุ่มฯ มี สินทรัพย์ถาวรที่เป็นเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต รวม มูลค่ารวมประมาณ 62,454 บาท เมื่อหักค่าเสื่อมราคาจำนวน 6,877.73 บาท ทำให้มีสินทรัพย์ถาวรสุทธิ เท่ากับ 55,576.27 บาท

พิจารณาทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินทั้งระยะสั้นและระยะยาว ส่วนหนี้สินจากองค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อจำนวน 55,000 บาท กลุ่มฯ ไม่ได้นำมาดำเนินงานในกลุ่มข้าวกล้องแต่ใช้เงิน สำหรับกู้ยืมของกลุ่มออมทรัพย์ และเมื่อพิจารณาส่วนของเจ้าของ พบว่า มีทุนจากการได้เปล่าจำนวน 116,444 บาท รวมกับกำไรสะสมจำนวน 7,203.80 บาท และกำไรสุทธิจำนวน 9,763.46 บาท รวมส่วนของเจ้าของเท่ากับ 133,411.26 บาท

กลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดในมือและฝากธนาคาร	41,355.00
ลูกหนี้การค้า	
ลูกหนี้เงินกู้	20,000.00
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	880.00
วัตถุดิบคงคลัง	15,600.00
อื่น ๆ	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	77,835.00

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	
อาคาร	5,000.00
เครื่องจักร/อุปกรณ์	57,454.00
ยานพาหนะ	0.00
เครื่องใช้สำนักงาน	
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่า	0.00
<u>หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม</u>	<u>6,877.73</u>
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	55,576.27

สินทรัพย์อื่น ๆ

-

รายจ่ายในการเตรียมการ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	133,411.27
หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ	
หนี้สินหมุนเวียน	
เจ้าหนี้การค้า	-
หนี้สินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	-
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	0.00
หนี้สินระยะยาว	-
เงินกู้ยืมระยะยาว	0.00
รวมหนี้สินระยะยาว	0.00
รวมหนี้สิน	0.00
ส่วนของผู้เจ้าของ	-
ทุนเรือนหุ้น	0.00
ได้เปล่า	116,444.00
กำไรสะสม	7,203.80
<u>บวก</u> กำไรสุทธิ	<u>9,763.46</u>
กำไรสะสมปลายงวด	-
รวมส่วนของผู้เจ้าของ	133,411.26
รวมหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ	133,411.26

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

1. ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อข้าวเปลือกมากักตุนเอาไว้ช่วงหลังฤดูเก็บเกี่ยวให้เพียงพอต่อการผลิต ซึ่งจากปีที่ผ่านมาต้องหยุดการผลิตในช่วงเดือนตุลาคมถึงเดือนพฤศจิกายน เพราะหาซื้อข้าวเปลือกไม่ได้

2. การจัดทำบัญชีให้เป็นระบบ เนื่องจากการบันทึกข้อมูลด้านการเงินและการเก็บรักษา การกระจายผลิตภัณฑ์ บันทึกอยู่ในเล่มเดียวกัน ส่วนเหรียญกษาปณ์บันทึกแยกไว้ต่างหาก และเป็นการทำบัญชีแบบง่าย ๆ ไม่ถูกต้องตามระบบ เข้าใจเฉพาะคนรับผิดชอบ ซึ่งเหรียญกษาปณ์เองก็ต้องการเข้ารับการอบรมการจัด

ทำบัญชีที่ถูกต้อง แต่ไม่ต้องการเดินทางจากบ้านไปรับความรู้ยังที่ห่างไกลจากบ้าน ทั้งนี้สมาชิกกลุ่มได้ให้ความไว้วางใจற்றுญกเป็นอย่างดี

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่ม

กลุ่มต้องการรับการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนแบบให้เปล่า ไม่มีภาระผูกพัน เพื่อนำมาซื้อข้าวเปลือกกักตุนเอาไว้ และสินเชื่อปลอดดอกเบี้ยที่ชำระคืนในระยะยาวที่กลุ่มสามารถรับการสงเคราะห์เงินกู้ยืมได้

บทที่ 7

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis ของกลุ่มฯ)

จากการศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพทำข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ หมู่ 3 และการจัดเวทีประชาคมกลุ่มสมาชิกและผู้นำชุมชน ในด้านการจัดการองค์กร การผลิต การตลาดและการบริหารการเงินของกลุ่ม สามารถวิเคราะห์ จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของกลุ่มได้ ดังนี้

7.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- กลุ่มฯจัดตั้งขึ้นมาจากการรวมตัวกันของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านและกลุ่มผู้สูงอายุด้วยความสมัครใจ สมาชิกมีส่วนร่วมและมีความร่วมมือกันดีในการทำงาน มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและการตัดสินใจในการแก้ไขปัญหาต่างๆ เมื่อมีการระดมทุนจากสมาชิกจึงทำให้ทุกคนมีความรู้ถึงการเป็นเจ้าของกลุ่มฯ
- การบริหารจัดการภายในกลุ่มฯ คณะกรรมการมีการแบ่งหน้าที่กันทำงานอย่างชัดเจน มีระเบียบและข้อปฏิบัติภายในกลุ่มฯ เพื่อให้การบริหารจัดการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- สมาชิกให้ความไว้วางใจในตัวคณะกรรมการ ที่มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน และการตลาดของผลิตภัณฑ์ เพื่อที่สมาชิกจะได้มีงานทำตลอดและมีรายได้เพิ่มมากขึ้น

2) การผลิต

- การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้มีการพัฒนาการผลิตมาตลอดเพื่อให้ได้มาตรฐานและมีคุณภาพ เน้นให้ผลิตภัณฑ์มีคุณค่าทางโภชนาการสูง โดยการใช้ข้าวหอมมะลิ ซึ่งเมื่อนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปหุงจะมีลักษณะเหนียวนุ่มนวลรับประทาน
- กลุ่มใช้แรงงานจากสมาชิกกลุ่มฯ วัตถุดิบราคาต่ำและคุณภาพดี สามารถหาซื้อได้ในท้องถิ่นจากเกษตรกรผู้ปลูกโดยตรง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มฯภายในหมู่บ้าน ตำบลและตำบลใกล้เคียง ซึ่งควบคุมคุณภาพได้ และมีการแบ่งหน้าที่ในการทำงานให้กับสมาชิกตามความสามารถของสมาชิกทำให้ สมาชิกได้มีโอกาสเข้าร่วมการทำงาน และทำให้มีประสิทธิภาพการทำงานมีมากขึ้น
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพ เนื่องจากกลุ่มฯ วางแผนการผลิตตามกำลังซื้อของลูกค้า เพื่อแก้ปัญหาเรื่องมอดที่เกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์

3) การตลาด

ราคา

- การดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯสามารถปรับเปลี่ยนราคาผลิตภัณฑ์ตามต้นทุนวัตถุดิบที่จัดหาหรือได้รับมา บนการตัดสินใจของคนคณะกรรมการและสมาชิกร่วมกัน
- ราคาขายส่ง 22 บาทเป็นราคาที่ไม่แพงมากนัก ซึ่งสมาชิกหรือลูกค้านำไปขายต่อพอจะมีกำไรตามสมควร ส่วนราคาขายปลีก 25 บาท พอๆ กับผู้แข่งขันรายอื่นที่อยู่ในตลาดเดียวกัน

ช่องทางการจัดจำหน่าย

- คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม ช่วยทำการตลาด มีการนำผลิตภัณฑ์ไปฝากหรือขายให้ญาติพี่น้องต่างจังหวัด เป็นการเพิ่มตลาดการกระจายผลิตภัณฑ์ให้กลุ่ม
- กลุ่มลูกค้ามีทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด
- กลุ่มมีแหล่งจำหน่ายจากการออกร้านและจำหน่ายในงานเทศกาลต่างๆ ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น รวมถึงการจำหน่ายในสถานที่ราชการจัดให้เป็นประจำทุกเดือน

ผลิตภัณฑ์

- ผลิตภัณฑ์มีการบรรจุภัณฑ์ด้วยเครื่องรีดปากถุงสุญญากาศ ทำให้เก็บรักษาได้นานขึ้นเป็นที่ดึงดูดความสนใจและความต้องการของลูกค้า

การส่งเสริมการขาย

- การส่งเสริมการขายจากกลุ่มเครือข่ายโดยให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ไปเป็นของฝากญาติพี่น้องต่างจังหวัด ทำให้เพิ่มยอดขายได้มากขึ้น

4) การเงิน

- กลุ่มฯ มีการระดมทุนจากสมาชิกของกลุ่ม เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม
- คณะกรรมการหลายตำแหน่งช่วยบริหารการเงินของกลุ่มฯ ทำให้การบริหารการเงินมีประสิทธิภาพและมีความโปร่งใสมากขึ้น

7.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

- คณะกรรมการบางคน ไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย บางคนปฏิบัติหน้าที่ไม่ถูกต้องตามตำแหน่งที่ได้รับมอบหมาย บางคนปฏิบัติหน้าที่หลาย ๆ ตำแหน่ง ทำให้การบริหารเป็นไปอย่างไม่มีประสิทธิภาพ
- การจัดการข้อมูลไม่เป็นระบบ ไม่มีการจัดทำเอกสารให้เป็นการเฉพาะอย่าง ปะปนกันข้อมูลบางอย่างไม่มีการบันทึกลงในเอกสาร ทำให้เป็นอุปสรรคในการนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ เช่น ข้อมูลเพื่อการขอรับงบประมาณจากหน่วยงานต่างๆ

2) การผลิต

- เครื่องสีข้าวมีขนาดเล็ก กำลังการผลิตของเครื่องสีข้าวมีน้อย ผลิตได้ครั้งละไม่มาก ประสิทธิภาพการผลิตต่ำ สิ้นเปลืองแรงงานและไฟฟ้า
- สมาชิกกลุ่มฯยังไม่มี ความชำนาญในการใช้เครื่องรีดปากถุงสุญญากาศ จึงดูอากาศออกจากถุงผลิตภัณฑ์ได้ไม่หมด

3) การตลาด

ราคา

ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ช่องทางการตลาดมีน้อย กลุ่มฯ ขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาดที่จะขยายช่องทางการจำหน่ายได้มากกว่าที่เป็นอยู่

ผลิตภัณฑ์

- ถุงบรรจุภัณฑ์ยังไม่ได้มาตรฐาน ฉลากไม่มีสี สัน บอกรายละเอียดของผลิตภัณฑ์บนฉลากไม่ครบถ้วน ไม่มีคำแนะนำวิธีการใช้และรักษา
- ผลิตภัณฑ์มีเพียงขนาดเดียว ลูกค้านบางคนที่มีโรคครวลงน้อยหรือนานๆ บริโภค ต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดเล็ก เพราะผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บได้นาน

การส่งเสริมการขาย

- ขาดกลยุทธ์ด้านราคา เช่น ไม่มีการลดราคาผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าทั้งขายปลีกและขายส่ง ถึงแม้ว่าลูกค้าจะซื้อจำนวนครั้งละมาก ๆ
- ไม่มีการทำสื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เช่น แผ่นพับ แผ่นโปสเตอร์ การโฆษณาประชาสัมพันธ์
- ไม่มีความสามารถและทักษะในการจัดร้านเพื่อโชว์ผลิตภัณฑ์ที่นำไปขายในเทศกาลต่างๆ และไม่มีความรู้ในการโฆษณาชวนเชื่อลูกค้าที่มาเยี่ยมชมสินค้าในร้านเหมือนคู่แข่งชั้นบางราย

4) การเงิน

- ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบมากักตุนเอาไว้
- ไม่มีการจัดทำบัญชีให้เป็นระบบ ไม่จัดทำงบดุลประจำปี ทำให้การตรวจสอบได้ยาก และมีข้อมูลไม่สมบูรณ์ในการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ
- การเดินทางเข้ารับการอบรมเรื่องการบัญชี ในต่างพื้นที่เป็นอุปสรรคในการเข้าร่วมอบรม แก่คณะกรรมการ จึงทำให้โอกาสเข้าร่วมการอบรมเพื่อพัฒนาระบบบัญชีของกลุ่มฯ มีน้อย

7.1.3 โอกาส

- ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานทั้งภายในและภายนอกตำบลเป็นอย่างดี และตลอดที่ดำเนินกิจกรรมมา

- องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อให้การสนับสนุนดูแล และวางแผนในการขยายกิจการของกลุ่มให้กว้างขวางและเป็นวิสาหกิจชุมชนในระดับตำบล
- กระแสการรับประทานอาหารชีววิถีกำลังขยายตัวในตลาด โดยเฉพาะผู้สูงอายุ คนทำงานในสำนักงาน ชาวราชการและคนในวงสังคม จึงเป็นโอกาสอันดีของผลิตภัณฑ์ที่จะเข้าไปมีส่วนในตลาด
- หน่วยงานต่าง ๆ สนับสนุนกลุ่มฯ นำผลิตภัณฑ์ไปออกร้านและจำหน่ายในงานเทศกาลต่างๆ เป็นประจำ ทำให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้า
- การได้รับประกาศนียบัตรรับรองผลิตภัณฑ์ผ่านการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี 2546 ระดับภาค 4 ดาว ทำให้ดึงดูดความสนใจและความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

7.1.4 ข้อจำกัด

- ในหมู่บ้านผู้คนส่วนใหญ่บริโภคข้าวเหนียว กลุ่มคนที่กำลังซื้อและคนรุ่นใหม่ ยังไม่นิยมในการบริโภคข้าวกล้องเพราะยังไม่เห็นประโยชน์ที่มีต่อสุขภาพ
- คู่แข่งขันทางการตลาดมีเพิ่มมากขึ้นและมีราคาขายปลีกต่ำกว่า ทำให้ลูกค้าหันไปซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีราคาถูกกว่า

7.2 ศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มฯ

7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มฯมีผู้นำที่เข้มแข็ง สามารถเป็นแกนนำในการพัฒนากลุ่มฯให้มีความเข้มแข็งและเจริญก้าวหน้าต่อไปได้ มีหน้าที่ในการนำผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายยังนอกตำบลและหาลูกค้าภายนอก และยังขอแสวงหาความรู้ในการบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยการไปเข้าร่วมฝึกอบรมต่าง ๆ ที่หน่วยงานราชการจัดขึ้น คณะกรรมการส่วนใหญ่มีความขยันขันแข็งและตั้งใจในการปฏิบัติหน้าที่ที่มีความรับผิดชอบสูง เพื่อให้การดำเนินงานของกลุ่มสำเร็จลุล่วงด้วยดี มีกิจการที่เจริญก้าวหน้า สามารถช่วยเหลือสมาชิกให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น และยังสามารถบริหารจัดการในการนำเงินมาเป็นสวัสดิการให้สมาชิกได้กู้ยืมไปใช้จ่ายได้ สร้างกำลังใจให้กับสมาชิกกลุ่มได้เป็นอย่างดี ส่วนสมาชิกส่วนใหญ่ซึ่งเป็นผู้สูงอายุก็มีความชำนาญในการผลิตผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมีความสามัคคีในหมู่คณะ องค์กรประกอบดังกล่าวทำให้กลุ่มฯมีศักยภาพในการพัฒนากลุ่มได้เป็นอย่างดี

7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

การพิจารณาศักยภาพของผลิตภัณฑ์ในการทำไร่ต่อหน่วย สามารถพิจารณาในส่วนของอัตรากำไรต่อราคาขายและอัตรากำไรต่อต้นทุน (รายละเอียดดังตารางที่ 7.1) ดังนี้

1) ศักยภาพในการทำไร่ต่อหน่วย

(1) อัตรากำไรต่อราคาขาย

เมื่อพิจารณาศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขายส่งของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทั้งจากต้นทุนกลุ่มฯ และต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีศักยภาพในการทำกำไรจากต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขายส่งสูงกว่าที่ได้จากต้นทุนจากการวิเคราะห์ คือมีอัตรากำไรจากต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขาย เท่ากับ ร้อยละ 43.39 และมีอัตรากำไรจากต้นทุนวิเคราะห์ต่อราคาขายส่งมีผลขาดทุนร้อยละ -9.03 ทั้งนี้เป็นต้นทุนในส่วนไม่เป็นเงินสดร้อยละ 17.91 (ตารางภาคผนวก ค.) ซึ่งกลุ่มฯ ไม่ได้นำมาคำนวณต้นทุนด้วย ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ต่างๆ

(2) อัตรากำไรต่อต้นทุนรวม

เมื่อพิจารณาศักยภาพในด้านกำไรต่อต้นทุน พบว่า ผลิตภัณฑ์มีศักยภาพในด้านอัตรากำไรต่อต้นทุนกลุ่มฯ คือมีอัตรากำไรต่อต้นทุนกลุ่มฯ ร้อยละ 76.64 แต่ไม่มีศักยภาพในด้านอัตรากำไรต่อต้นทุนจากการวิเคราะห์ โดยมีผลขาดทุนร้อยละ -8.28 ดังตารางที่ 7.1

ตารางที่ 7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง

ปริมาณขายทั้งหมด (กก.)	1,324.00
ราคาขายส่ง/หน่วย (บาท)	22.00
ยอดขาย/ปี (บาท)	29,128.00
ต้นทุนกลุ่มฯต่อหน่วย (บาท)	12.45
ต้นทุนวิเคราะห์ต่อหน่วย (บาท)	23.99
ต้นทุนรวม (บาท)	31,757.87
กำไร (บาท/หน่วย)	
- ต้นทุนกลุ่มฯ	9.55
- ต้นทุนวิเคราะห์	- 1.99
อัตรากำไรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	
- ต้นทุนกลุ่มฯ	43.39
- ต้นทุนวิเคราะห์	- 9.03
อัตรากำไรต่อต้นทุน (ร้อยละ)	
- ต้นทุนกลุ่มฯ	76.64
- ต้นทุนวิเคราะห์	- 8.28

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

7.2.3 ศักยภาพการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

ปัจจัยที่ส่งเสริมให้เกิดศักยภาพด้านการผลิตขึ้นในกลุ่ม ได้แก่

วัตถุดิบ ข้าวเปลือกสามารถหาซื้อจากสมาชิกกลุ่มฯ และเกษตรกรในหมู่บ้านและตำบลใกล้เคียง โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ทำให้กลุ่มฯ ซื้อข้าวเปลือกได้ในราคาที่เหมาะสม สามารถนำมาทำกำไรได้

แรงงาน ในกระบวนการผลิตจะใช้แรงงานของสมาชิกภายในกลุ่ม รวมทั้งคณะกรรมการด้วย มีการแบ่งงานเป็นฝ่ายๆ โดยนายศรีวลและนายคำปัน รองประธานเป็นผู้ชนข้าว ตากข้าว สีข้าวและทำความสะอาดอุปกรณ์ สมาชิก 4 คนร่อนข้าว 6 - 12 คนคัดแยกกาก เมื่อคนร่อนข้าวทำงานเสร็จแล้วก็จะมาช่วยคนคัดแยกกากและช่วยกันบรรจุใส่ถุง ชั่งน้ำหนัก นางจงรักษ์ ประธานกลุ่มจะเป็นคนรีดปากถุง ดังนั้นการที่ทุกฝ่ายช่วยกันทำงานจึงทำให้งานเสร็จตามเวลา

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

ในกระบวนการผลิต แรงงานทุกคนจะตั้งใจทำหน้าที่ของตนเองให้สำเร็จลุล่วงเป็นอย่างดี และแต่ละคนต่างก็เคยทำงานกันมานานแล้วจึงมีความชำนาญในการทำงานของตนเอง และกลุ่มได้มีการพัฒนาการผลิตมาตลอดเพื่อให้ได้มาตรฐานและมีคุณภาพ เช่นการทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณค่าทางโภชนาการสูงด้วยการทำให้จมูกข้าวไม่หลุดร่วง การใช้ข้าวหอมมะลิ ที่เมื่อนำไปหุงจะมีลักษณะเหนียวนุ่มน่ารับประทานและความระมัดระวังที่จะไม่ให้มีสิ่งสกปรก ผง เศษฝุ่นหรือสิ่งแปลกปลอมเจือปนในผลิตภัณฑ์ แต่อย่างไรก็ตามเครื่องสีข้าวของกลุ่มฯ ยังมีขนาดเล็ก ประสิทธิภาพในการผลิตต่ำ ผลิตได้ครั้งละไม่มากและมีการปนเปื้อนของกากข้าวเปลือกมากกับข้าวสารและการแตกหักของข้าวมาก ทำให้สิ้นเปลืองแรงงาน

7.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มมีการบริหารการตลาดค่อนข้างดี ประธานกลุ่มฯจะเป็นตัวแทนในการนำผลิตภัณฑ์ออกไปจำหน่ายและหาลูกค้าภายนอกตำบล สมาชิกที่มีร้านค้าจะนำผลิตภัณฑ์เข้าจำหน่ายประจำในร้านค้าของตนเอง ส่วนสมาชิกช่วยกันนำไปเป็นของฝากและจำหน่ายต่างจังหวัดและนอกอำเภอ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ ยังมีช่องทางการตลาดน้อย หากมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการวางกลยุทธ์เพื่อขยายช่องทางตลาดเพิ่มขึ้น จะทำให้กลุ่มฯ มีศักยภาพด้านการตลาดมากขึ้น

ปัจจัยด้านการตลาดอื่นๆ ในการส่งเสริมสนับสนุนการพัฒนาด้านการตลาด ได้แก่

1. ด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ได้พัฒนาวิธีการบรรจุภัณฑ์โดยใช้เครื่องรีดปากถุงสุญญากาศ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯมีคุณภาพและมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งคู่แข่งส่วนใหญ่ไม่มี ทำให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า
2. ด้านส่งเสริมการขาย โดยกลุ่มฯสนับสนุนการนำผลิตภัณฑ์เข้าร่วมการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยทุกปี และการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงและจำหน่ายในงานเทศกาลต่าง ๆ อยู่เสมอ

7.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

เมื่อพิจารณาทุนหมุนเวียนสุทธิของกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิทั้งสิ้น 77,835 บาท

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด ค่อนข้างต่ำ คือ 0.22 เท่า นั่นคือ สินทรัพย์ทั้งหมดก่อให้เกิดยอดขาย 0.22 ครั้งต่อปี หรือยอดขายคิดเป็น 0.22 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมดซึ่งมีค่าค่อนข้างต่ำ แสดงว่ากลุ่มฯ มีความสามารถในการใช้สินทรัพย์ในการทำกำไรหรือทำให้เกิดยอดขายต่ำและเมื่อพิจารณาอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรมีค่าเท่ากับ 0.53 ครั้ง นั่นคือ สินทรัพย์ถาวรของกลุ่มฯ ก่อให้เกิดยอดขาย 0.53 ครั้งต่อปี หรือยอดขายคิดเป็น 0.53 เท่าของ

สินทรัพย์ถาวรทั้งหมด ซึ่งเป็นผลเนื่องมาจากกลุ่มฯ มีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากกว่าการทำกำไรจากการขายสินค้า (ตารางที่ 7.2)

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม พบว่า กลุ่มฯ ไม่มีภาระหนี้สินที่ต้องชำระ เงินกู้ยืมเป็นส่วนของกลุ่มออมทรัพย์ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการดำเนินการของกลุ่มข้าวกล้อง

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายมีค่าเท่ากับ ร้อยละ 32.89 แสดงถึง ยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ จะมีกำไรจากการขาย 32.89 บาท และอัตราส่วนกำไรเบี่ยงตันต่อยอดขายร้อยละ 18.21 แสดงถึงยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ มีกำไรเบี่ยงตัน 18.21 บาท (ตารางที่ 7.2)

เมื่อพิจารณาผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน พบว่าอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) มีค่าเท่ากับ ร้อยละ 7.32 นั่นคือ การลงทุนในสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ สามารถสร้างกำไรสุทธิหลังหักภาษีได้ร้อยละ 7.32 ของเงินลงทุนในสินทรัพย์รวมซึ่งอยู่ในอัตราที่ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับร้อยละ -1.60 หมายความว่า กลุ่มฯ ลงทุนในสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ จะขาดทุนจากการดำเนินงานเท่ากับร้อยละ 1.60 หรือกลุ่มฯ ลงทุนในสินทรัพย์ทั้งหมด 100 บาท กลุ่มฯ จะมีผลขาดทุนจากการดำเนินงานเท่ากับ 1.60 บาทและเมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มฯ ซึ่งมีค่าเท่ากับร้อยละ 7.32 นั่นคือ ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นจะก่อให้เกิดกำไร 7.32 บาท โดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ มีประสิทธิภาพทางการเงินค่อนข้างต่ำ (ตารางที่ 7.2)

ตารางที่ 7.2 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) (current ratio)	-
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	-
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity)	-
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	77,835 บาท
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	
5. อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnovers Ratio)	- -
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	- วัน
7. อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	-
8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
9. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	-
10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory turnover in Days)	-
11. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	-
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.22 ครั้ง(เท่า)

ตารางที่ 7.2 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	0.53 ครั้ง(เท่า)
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	
14. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	-
15. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)	-
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt / Total Capitalization)	-
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times interest Earning or Interest Coverage Ratio)	-
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Ratio)	-
19. Degree of Financial Leverage	- 0.22 เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร	
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	ร้อยละ 32.89
21. อัตราส่วนกำไรเบ็ดเสร็จต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	ร้อยละ 18.21
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Gross Payout Ratio)	-
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน(Return to Investors)	
23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment): ROI	ร้อยละ 7.32
24. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)	ร้อยละ -1.60
25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)	ร้อยละ 7.32
26. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-
27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น (Price to Earning Ratio)	-
28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	-

ที่มา: จากการคำนวณ

บทที่ 8

บทสรุป

จากการศึกษาโครงสร้างการจัดการองค์กร การผลิตและการตลาดและการเงินของกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องหอมมะลิ ม.3 รวมถึงการวิเคราะห์ SWOT และประเมินศักยภาพของกลุ่มฯ ทำให้ทราบสภาพปัจจุบันและแนวทางในการพัฒนากลุ่มฯ โดยสรุปได้ดังนี้

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ หมู่ 3 เริ่มจัดตั้งในเดือนธันวาคม 2541 โดยขอเงินของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านเหมืองหม้อมาดำเนินกิจกรรมในระยะเริ่มแรก มีสมาชิกเป็นกลุ่มสตรีแม่บ้านและผู้สูงอายุในหมู่บ้าน จำนวน 56 คน มีการกำหนดระเบียบข้อบังคับของกลุ่มชัดเจน วัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมอาชีพให้สมาชิกได้มีงานทำ มีรายได้เสริม รู้จักการทำงานเป็นกลุ่มและมีความสามัคคี กลุ่มฯ มีคณะกรรมการบริหารจำนวน 13 คน และที่ปรึกษา 6 คน คณะกรรมการมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบชัดเจน มีการช่วยเหลือกันทำในหน้าที่ต่าง ๆ ซึ่งกลุ่มยังไม่มีกระจายค่าตอบแทนให้คณะกรรมการ ในการดำเนินงานที่ผ่านมา มีหน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาให้การสนับสนุนงบประมาณดำเนินการ เช่น องค์การบริหารส่วนตำบลเหมืองหม้อ สำนักงานเกษตรอำเภอเหมืองหม้อ ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนและงบประมาณของรัฐบาล

กลุ่มฯ มีปัญหาการจัดการองค์กร คือ การปฏิบัติงานของคณะกรรมการบางคนยังไม่เป็นไปตามที่ได้รับมอบหมาย บางคนปฏิบัติหน้าที่หลาย ๆ ตำแหน่ง ทำให้การบริหารจัดการเป็นไปอย่างไม่มีประสิทธิภาพ และการจัดการข้อมูลไม่เป็นระบบ ไม่มีการจัดทำเอกสารให้เป็นระเบียบอย่าง ประปรัง ข้อมูลบางอย่างไม่มีการบันทึกลงในเอกสาร ทำให้เป็นอุปสรรคในการนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ เช่น ข้อมูลเพื่อการขอรับงบประมาณจากหน่วยงานต่างๆ

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ที่ออกจำหน่ายมีเพียงชนิดเดียว คือ ข้าวกล้อง แต่มีผลพลอยได้ที่เกิดจากกระบวนการผลิต คือ ปลายข้าวขายให้สมาชิกเท่านั้น

การบริหารการผลิตอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของคณะกรรมการทั้งด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ ดูแลกระบวนการผลิต ตรวจสอบคุณภาพ การกระจายผลิตภัณฑ์และการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ การผลิตของกลุ่มฯ ขึ้นอยู่กับปริมาณผลิตภัณฑ์ที่เหลืออยู่ในตลาดและการสั่งซื้อของลูกค้า โดยจะทำการผลิตเดือนละประมาณ 2-3 ครั้ง ๆ ละ 1-2 กระสอบ โดยนางจงรักษ์ ปัญญาโว ประธานกลุ่ม และนางสมฤทัย ผู้ช่วยเลขานุการ จะเป็นผู้ตรวจสอบสินค้าคงเหลือในท้องตลาด และรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า จากนั้นจะแจ้งฝ่ายการผลิต รองประธานทั้ง 2 คน คือ นายศรีวลและนายคำป็น จะเป็นผู้รับผิดชอบในการขนข้าวเปลือกออกจากยุ้งนำออกผึ่งแดด ทำ

การผลิต คณะกรรมการและ สมาชิกจะผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันมาทำงานครั้งละประมาณ 10 -17 คน เมื่อผลิตเสร็จสิ้นแต่ละครั้ง ผู้ช่วยเลขานุการนางสมฤทัย จะคำนวณต้นทุนการผลิตบันทึกไว้ในเอกสาร ซึ่งในระยะแรกช่วงที่ยังใช้ครกกระเดื่องอยู่นั้น จะรวบรวมเงินไว้และจัดสรรเป็นค่าแรงงานของคนมาทำงานภายหลัง เนื่องจากรายได้จากผลิตภัณฑ์มีน้อย ต่อมาภายหลังจึงจ่ายค่าแรงงานเป็นรายวัน

การจัดหาปัจจัยในการผลิตของกลุ่มฯ จะมีอยู่ 2 ประเภท คือประเภทวัตถุดิบ จะหาซื้อจากภายในหมู่บ้านก่อน แล้วจึงซื้อของคนในตำบลและตำบลใกล้เคียง ระยะแรก ๆ จะซื้อครั้งละน้อยตามเงินทุนที่มีอยู่ ภายหลังหน่วยงานต่าง ๆ สนับสนุนงบประมาณจัดซื้อข้าวเปลือกให้และกลุ่มฯมีเงินมากขึ้นก็จัดซื้อเองครั้งละมาก ๆ เพื่อให้เพียงพอต่อการผลิตทั้งปี อีกประเภทหนึ่งเป็นวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต กลุ่มฯมีเงินกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมาดำเนินการด้านโรงเรือนและอุปกรณ์ ต่อมาหน่วยงานต่าง ๆ สนับสนุนงบประมาณเข้ามาช่วยเหลือจัดซื้อเป็นอุปกรณ์ทันสมัยขึ้น และวัสดุอุปกรณ์บางอย่างกลุ่มฯก็ใช้เงินทุนของกลุ่มฯจัดซื้อมาเอง การรักษาปัจจัยการผลิต วัตถุดิบจะบรรจุลงในกระสอบและเก็บรักษาไว้ในยุ้งฉางของกลุ่ม วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ จะเก็บไว้ในที่สำนักงานและครุภัณฑ์จะเก็บไว้ในโรงสีข้าวและมีการทำความสะอาดหลังการผลิตทุกครั้ง

การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต เดิมกลุ่มฯใช้ครกกระเดื่องในการผลิตข้าวกล้อง เมล็ดข้าวที่ได้ออกมาไม่สมบูรณ์ แตกหักและมีจมูกข้าวเหลืองติดอยู่น้อย ต่อมาขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากรัฐ ได้เครื่องสีข้าวขนาดเล็กมาดำเนินการผลิต ทำให้เมล็ดข้าวที่ออกมาสมบูรณ์ สวยงาม และมีจมูกข้าวติดอยู่ กลุ่มฯยังมีความคิดในการพัฒนาการผลิตออกไปเป็นการผลิตข้าวกล้องผงพร้อมดื่ม หากมีเงินทุนเพียงพอ

การควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เนื่องจากอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บได้นานเพราะจะมีมอดเกิดขึ้นในถุงผลิตภัณฑ์ ดังนั้นในการผลิตแต่ละครั้ง จะผลิตพอประมาณเท่าที่ลูกค้าจะสั่งซื้อและสามารถจำหน่ายได้ในช่วงระยะเวลาหนึ่งประมาณ 1 เดือน เมื่อผลิตเสร็จแล้วจะนำผลิตภัณฑ์ส่งยังลูกค้า ส่วนที่เหลือเก็บรักษาในตู้เก็บผลิตภัณฑ์เพื่อรอการจำหน่ายออกไป

ปัญหาด้านการผลิตของกลุ่มฯ คือวัตถุดิบมีกลิ่นเหม็นหืนในช่วงฤดูฝน ต้องนำออกผึ่งแดดและชะลอการผลิตไปช่วงหนึ่ง ด้านถุงบรรจุภัณฑ์เป็นพลาสติกใส บาง ขนาดยาวและมีหูหิ้ว ไม่เหมาะสำหรับการนำมาใช้กับเครื่องรีดปากถุงสุญญากาศ ส่วนเครื่องสีข้าวมีขนาดเล็ก กำลังการผลิตมีน้อยทำให้ช้าและสิ้นเปลืองแรงงาน

ความต้องการของกลุ่มฯ คือกลุ่มฯต้องการทราบวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบไม่ให้เกิดกลิ่นเหม็นหืน และต้องการเงินทุนหมุนเวียนสำหรับซื้อวัตถุดิบมาเก็บเอาไว้ เครื่องสีข้าวต้องการขนาดใหญ่ขึ้น กำลังการผลิตสูงขึ้น ฉลากยี่ห้อผลิตภัณฑ์ต้องการให้มีการออกแบบใหม่และตัวผลิตภัณฑ์ อยากให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยหาวิธีป้องกันการเกิดมอดในผลิตภัณฑ์โดยไม่ให้เสียคุณค่าทางโภชนาการและเป็นอันตรายต่อผู้บริโภค

8.1.3 การตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่มฯ นางสมฤทัย วงศ์สุวรรณ จะเป็นผู้กระจายผลิตภัณฑ์ออกจากกลุ่มไปยังลูกค้าและร้านค้าในตำบลและรับคำสั่งซื้อภายในตำบล ส่วนนางจรัสภักดิ์ ปัญญาไวย ประธานกลุ่มฯจะนำผลิตภัณฑ์ไปส่งยังลูกค้าภายนอกตำบลและนำออกแสดงและจำหน่ายในงานเทศกาลต่าง ๆ ที่หน่วยงานราชการและภาคเอกชนจัดขึ้น รวมทั้งรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าภายนอก นอกจากนี้ยังมีกรรมการและสมาชิกคนอื่น ๆ

ช่วยกันนำสินค้าไปจำหน่ายให้ญาติพี่น้องหรือเป็นของฝาก การวางแผนการตลาด กลุ่มฯจะนำผลิตภัณฑ์ออกแสดงและจำหน่ายในงานต่าง ๆ เพื่อเพิ่มยอดลูกค้าทั้งที่เป็นลูกค้าปลีกและลูกค้าส่ง รวมทั้งการออกแสวงหาลูกค้าในหน่วยงาน และในโรงเรียนที่ผลิตอาหารกลางวันให้เด็กได้รับประทาน

ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง มีทั้งแบบขายส่งและขายปลีก ซึ่งการขายส่งจะมีมากกว่าขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 60 และอีกร้อยละ 40 เป็นการขายปลีก โดยขายส่งให้กับลูกค้าในจังหวัดคิดเป็นร้อยละ 80 ได้แก่ ตลาดสำเภามู 1 และตลาดเหมืองหม้อ มู 8 โรงสีข้าวกำนันตำบลทุ่งไธ้ง โรงพยาบาลแพร่ และร้านค้าในเมือง และลูกค้าต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 20 ได้แก่ ลูกค้าจากจังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดอุดรธานี จังหวัดเชียงราย ส่วนการขายปลีกจะขายที่ร้านค้าของนางสมฤทัยและบ้านของกรรมการที่ได้รับมอบหมายให้เก็บรักษาผลิตภัณฑ์ การนำไปขายในงานแสดงและจำหน่ายสินค้าและงานเทศกาลต่างๆที่อำเภอจังหวัด หน่วยงานราชการและเอกชนจัดขึ้น

การกำหนดราคาสินค้าของผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง จะพิจารณาจากต้นทุนของข้าวเปลือกต่อกระสอบบวกกับค่าแรงงาน เหลือกำไรเข้ากลุ่มเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนต่อไป ในช่วงการดำเนินงานที่ผ่านมา ได้มีการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าอยู่หลายครั้ง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับราคาต้นทุนของวัตถุดิบ การได้มาของวัตถุดิบ และแรงงานที่มาช่วยกันทำงาน เพื่อที่จะให้มีเงินเหลือเข้ากลุ่มสำหรับเป็นทุนดำเนินการต่อไปข้างหน้า

วิธีการส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ คือการนำผลิตภัณฑ์ออกแสดงและจำหน่ายในงานเทศกาลต่างๆ ที่หน่วยงานจัดขึ้น และคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์กำลังเป็นที่สนใจของผู้ที่ใส่ใจต่อสุขภาพ จึงทำให้มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และการที่สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ไปเป็นของฝากญาติพี่น้องต่างอำเภอ ต่างจังหวัด จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯเป็นที่รู้จักของลูกค้า

ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มฯ คือฉลากของผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่ดึงดูดสายตาของลูกค้า และไม่มียี่ห้อให้ติดปากลูกค้า ส่วนด้านราคาของผลิตภัณฑ์ ราคาสูงกว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯบางราย

8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ มีรองประธานฝ่ายการเงินรับผิดชอบ โดยมีเหรัญญิกเป็นผู้ทำหน้าที่ดูแลทำบัญชี เก็บรักษาเงินและจ่ายเงิน การทำบัญชีเป็นแบบง่ายๆ มีการแบ่งแยกหน้าที่ในด้านการเงินเป็นฝ่าย เช่นฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายเก็บเงินค่าผลิตภัณฑ์จากลูกค้าซึ่งเก็บเป็นเงินสดนำส่งเหรัญญิก และฝ่ายปล่อยเงินกู้ ซึ่งการปล่อยเงินกู้จะมี 2 ส่วนคือเงินทุนของกลุ่มฯ เหรัญญิกรับผิดชอบดำเนินการ เงินกู้ยืมมาจากโครงการรองประธานฝ่ายการเงินรับผิดชอบโดยส่วนนี้จะมีคณะกรรมการรับผิดชอบร่วมกันอีกต่างหาก มีการลงหุ้นในกลุ่มสมาชิก หุ้นละ 20 บาท มีสมาชิกมาเข้าหุ้น 45 คน เงินรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์จะนำไปเป็นสวัสดิการปล่อยกู้ให้กับสมาชิก และตลอดการดำเนินงานที่ผ่านมากลุ่มฯยังไม่เคยมีการปันผลเงินรายได้ให้กับสมาชิกหรือเงินค่าตอบแทนคณะกรรมการเลย กลุ่มฯคาดว่าจะจ่ายปันผลสมาชิกในต้นปีหน้า โดยสิ้นปีนี้จะมีการทำบัญชีเพื่อปิดบัญชี

ปัญหาทางด้านการเงินของกลุ่มฯคือการขาดเงินทุนหมุนเวียนที่จะซื้อวัตถุดิบให้ได้มากขึ้นกว่านี้ เพื่อให้เพียงพอต่อการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้งปี และการจัดทำบัญชีไม่เป็นระบบ ส่วนความต้องการด้านการเงินของกลุ่มฯ คือต้องการเงินทุนหมุนเวียนแบบให้เปล่า ไม่มีการผูกพันหรือสินเชื่อปลอดดอกเบี้ยระยะยาว

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

กลุ่มส่งเสริมอาชีพทำข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ หมู่ 3 จัดตั้งขึ้นมาบนความยินยอมพร้อมใจกันของกลุ่มสมาชิก ถึงแม้ว่าจะไม่มีเงินทุนดำเนินการ เริ่มแรกได้ยืมเงินจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมาใช้ก่อน การดำเนินงานของกลุ่มขึ้นอยู่กับการบริหารงานของคณะกรรมการ ทั้งด้านการบริหารองค์กร การผลิต การตลาด และการบริหารการเงิน สมาชิกเต็มใจเข้ามาทำงาน และมีความเสียสละสูงแม้จะได้รับค่าตอบแทนเพียงเล็กน้อย ต่อมาจึงมีหน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาให้การสนับสนุนทั้งงบประมาณ วัสดุอุปกรณ์และครุภัณฑ์ ทำให้กลุ่มดำเนินกิจกรรมไปได้อย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตามปัญหาที่กลุ่มประสบ ก็คือการรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานไม่ให้เกิดมอดขึ้นในผลิตภัณฑ์ และการตลาดที่ยังต้องการขยายตลาดให้กว้างและไกลออกไป ซึ่งกลุ่มยังไม่มีความสามารถจะขยายตลาดได้เองมากนัก ยังต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

1. หากกลุ่มฯ มีการคัดเลือกบุคคลที่มีความรู้ความสามารถให้ตรงกับตำแหน่ง และเข้ารับการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถในการบริหารงานจะทำให้การบริหารงานกลุ่มฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
2. หากกลุ่มฯ สนับสนุนให้คนรุ่นใหม่หรือเยาวชนเข้ามาร่วมในกิจกรรม เป็นการสืบทอดภูมิปัญญา และสร้างการมีส่วนร่วมจากคนรุ่นใหม่ในการรักษาไว้ซึ่งวัฒนธรรมชุมชนพร้อมไปกับการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ ๆ ซึ่งจะมีผลต่อการพัฒนากลุ่มฯ อย่างยั่งยืน

8.3.2 การผลิต

1. ควรมีการทำความสะอาดเครื่องสีข้าวทั้งก่อนและหลังการผลิต ไม่ให้เป็นแหล่งอาหารของแมลงและหนูซึ่งน่าจะเชื้อโรคมาสู่ผลิตภัณฑ์ได้
2. กลุ่มฯ จำเป็นต้องพัฒนาเทคโนโลยีหรือค้นหากฎมีปัญญาในการเก็บรักษาวัตถุดิบไม่ให้เกิดกลิ่นเหม็นหืน
3. ควรมีการจัดทัศนศึกษาดูงานเพื่อศึกษาการผลิตข้าวกล้องและผลิตภัณฑ์จากแหล่งอื่นที่มีการทำผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันที่มีการพัฒนารูปแบบที่หลากหลาย เพื่อให้กลุ่มฯ ได้มีความรู้และแนวทางพัฒนาใหม่ ๆ มาปรับใช้กับกลุ่มฯ ได้ ทั้งนี้อาจขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากทางองค์การบริหารส่วนตำบลได้

8.3.3 การตลาด

1. ส่งเสริมให้มีการสร้างเครือข่ายผู้ผลิตข้าวกล้องในระดับอำเภอ จังหวัดและภาค เพื่อจะได้รักษามาตรฐานด้านคุณภาพและราคาของผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะมีส่วนช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้บริโภคและเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้กับกลุ่มฯ ในเครือข่าย รวมทั้งการแลกเปลี่ยนสินค้าที่ต่างชนิดกันเพื่อมาจำหน่ายให้แก่กันได้

2. ส่งเสริมให้มีการประชาสัมพันธ์ในทุกรูปแบบ ทั้งตัวผลิตภัณฑ์เองและคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ให้คนได้รู้จัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนในตำบลและตำบลใกล้เคียง รวมทั้งขอความร่วมมือกับทางสาธารณสุขตำบลในการสร้างความเข้าใจต่อการใส่ใจในสุขภาพด้วยการโภชนาการที่ถูกต้อง
3. กลุ่มฯ จำเป็นต้องนำคณะกรรมการกลุ่มและสมาชิก เข้ามามีส่วนร่วมในการทำการตลาดมากขึ้น เช่น ในการออกไปแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หรือการออกไปหาลูกค้า
4. กลุ่มฯ ควรมีการทำบัญชีลูกค้าของกลุ่ม และบุคคลหรือกลุ่มคนที่คาดว่าจะ是客户ค้าของกลุ่มเอาไว้เพื่อการวางแผนในการทำการตลาดต่อไปในอนาคต

8.3.4 การเงิน

1. กลุ่มฯควรมีเจ้าหน้าที่บัญชีที่เข้ารับการอบรมการทำบัญชีเพื่อช่วยงานการทำบัญชีให้กับเหรียญก เพื่อให้งานทำบัญชีเป็นระบบ ถูกต้องและ สามารถตรวจสอบได้ง่าย
2. กลุ่มฯควรมีการจัดทำแผนปฏิบัติการดำเนินงานและสรุปผลการดำเนินงานประจำปี เพื่อเป็นข้อมูลในการขอรับการสนับสนุนงบประมาณในปีต่อ ๆ ไปด้วย

เอกสารอ้างอิง

- 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: อมรินทร์บุ๊ก เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทองคำดี 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: อมรินทร์บุ๊ก เซ็นเตอร์ จำกัด.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html. (20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทสู่วิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ



รูปที่ ก.1 นางจรรักษ์ ปัญญาไว ประธานกลุ่มฯ



รูปที่ ก.2 นางพยอม หม้อกรอง เหมัญญิกกลุ่มฯ



รูปที่ ก.3 การจัดเวทีประชาคม (1)



รูปที่ ก.4 การจัดเวทีประชาคม (2)



รูปที่ ก.5 ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง (1)



รูปที่ ก.6 ผลิตภัณฑ์ข้าวกล้อง(2)



รูปที่ ก.7 โรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ



รูปที่ ก.8 เครื่องกะเทาะข้าวเปลือก



รูปที่ ก.9 อุปกรณ์ในการผลิตข้าวกล้อง



รูปที่ ก.10 ข้าวเปลือกหอมมะลิ



รูปที่ ก.11 กะเทาะข้าวเปลือกด้วยเครื่องกะเทาะข้าวเปลือก



รูปที่ ก.12 ข้าวที่กะเทาะเปลือกไม่หมดนำไปกะเทาะใหม่อีกครั้ง

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุน

I. ต้นทุนการผลิต

1. การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ

เป็นการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตข้าวกล้อง

ข้าวเปลือกหอมมะลิ

คำนวณจากราคาข้าวเปลือกหอมมะลิต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าข้าวเปลือกหอมมะลิในการผลิตข้าวกล้อง

ราคาข้าวเปลือกหอมมะลิ กระสอบละ 600 บาท

ข้าวเปลือกหอมมะลิ 2 กระสอบ สามารถผลิตข้าวกล้องได้จำนวน 110 ถุง (1 กิโลกรัม/ถุง)

ดังนั้นต้นทุนค่าข้าวเปลือกหอมมะลิในการผลิตข้าวกล้อง 1 ถุง มีค่าเท่ากับ $1,200/110 = 10.91$ บาท

2. การคำนวณค่าแรงงานในการผลิต

การคำนวณค่าแรงงานในการผลิต

ในการคำนวณค่าจ้างแรงงานในการผลิตข้าวกล้อง มีการจ้างแรงงานเป็นรายกิจกรรม เช่น กะเทาะข้าวเปลือก คัดแยกเปลือก ร่อน และบรรจุ

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานกะเทาะข้าวเปลือกในการผลิตข้าวกล้อง

ค่าจ้างแรงงานกะเทาะข้าวเปลือก มีค่าเท่ากับ 70 บาท/คน

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง 2 คน ปริมาณข้าวกล้องที่ผลิตได้ต่อครั้ง 110 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าแรงงานกะเทาะข้าวเปลือกในการผลิตข้าวกล้อง 1 ถุง มีค่าเท่ากับ $(70 \times 2)/110 =$

1.27บาท

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานคัดแยกเปลือกข้าวในการผลิตข้าวกล้อง

ค่าจ้างแรงงานคัดแยกเปลือกข้าวมีค่าเท่ากับ 50 บาท/คน/ครั้ง

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง 5 คน ปริมาณข้าวกล้องที่ผลิตได้ต่อครั้ง 110 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าแรงงานคัดแยกเปลือกข้าวในการผลิตข้าวกล้อง 1 ถุง มีค่าเท่ากับ $(50 \times 5)/110 = 2.27$

บาท

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานร่อนและผัดข้าวในการผลิตข้าวกล้อง

ค่าจ้างแรงงานร่อนและผัดข้าวมีค่าเท่ากับ 70 บาท/คน/ครั้ง

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง 4 คน ปริมาณข้าวกล้องที่ผลิตได้ต่อครั้ง 110 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าแรงงานร้อนและผัดข้าวในการผลิตข้าวกล้อง 1 ถุง มีค่าเท่ากับ $(70 \times 4)/110 = 2.55$

บาท

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานซั้และบรรจุถุงในการผลิตข้าวกล้อง

ค่าจ้างแรงงานซั้และบรรจุถุงมีค่าเท่ากับ 50 บาท/คน/ครั้ง

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง 2 คน ปริมาณข้าวกล้องที่ผลิตได้ต่อครั้ง 110 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าแรงงานซั้และบรรจุถุงในการผลิตข้าวกล้อง 1 ถุง มีค่าเท่ากับ $(50 \times 2)/110 = 0.91$

บาท

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานรีดปากถุงในการผลิตข้าวกล้อง

ค่าจ้างแรงงานรีดปากถุง ผู้ที่ทำหน้าที่รีดปากถุงของกลุ่มฯ คือ ประธานกลุ่มฯ ซึ่งไม่มีการจ้างแรงงาน

ใช้เวลาในการรีดปากถุงจำนวน 110 ถุง เป็นเวลา 50 นาที

การคำนวณต้นทุนเป็นต้นทุนไม่ใช่เงินสด โดยคำนวณจากค่าจ้างแรงงานในพื้นที่ 100 บาท/วัน (8 ชั่วโมง) ค่าจ้างแรงงานต่อชั่วโมงเท่ากับ $100/8 = 12.50$ บาท

ดังนั้นต้นทุนค่าแรงงานรีดปากถุงในการผลิตข้าวกล้อง 1 ถุง มีค่าเท่ากับ $(12.50 \times 1)/110 = 0.09$ บาท

รายละเอียดการคำนวณต้นทุนแรงงานแยกรายกิจกรรมในการผลิตข้าวกล้องดังตารางที่ ข.1

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนค่าแรงงาน

กิจกรรม	เพศ	จำนวนแรงงาน(คน)	ค่าจ้างแรงงาน(บาท/คน)	ค่าจ้างรวม	ปริมาณที่ผลิตได้ (ถุง)	ชั่วโมงการทำงาน(ชั่วโมง)	ต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)
กะเพาะเปลือกข้าว	ชาย	2	70	140	110	3	1.27
คัดแยกเปลือก	หญิง	5	50	250	110	3	2.27
ร้อนข้าว+ผัด	หญิง	4	70	280	110	3	2.55
ซั้และบรรจุ	หญิง	2	50	100	110	2	0.91
รีดปากถุง	หญิง	1			110	0.83	0.09
รวม				770			7.09

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

3. การคำนวณค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิต

ในการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตเพื่อนำไปหาต้นทุนการผลิตต่อหน่วย จะคำนวณจากอุปกรณ์การผลิตที่ใช้ในแต่ละครั้ง โดยในขั้นต้นจะหาค่าเสื่อมราคาต่อปีของอุปกรณ์ที่ใช้ผลิตทั้งหมดก่อนที่จะนำไปคำนวณหาค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยต่อไป ดังตารางที่ ข.2 ซึ่งมีวิธีการคำนวณดังนี้

การคิดค่าเสื่อมต่อหน่วย ใช้ค่าเสื่อมราคาต่อปีแล้วหารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์ ที่ผลิตได้ทั้งปี

เครื่องกะเทาะ

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องกะเทาะต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

เครื่องกะเทาะ ราคาเครื่องละ 35,000 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 1 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 35,000

บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $35,000 / 10 = 3,500$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องกะเทาะในการผลิตข้าวกล้อง

= (ค่าเสื่อมราคาเครื่องกะเทาะมือต่อปี / ปริมาณการผลิต)

= $(3,500 / 1,324)$

= 2.64 บาท

เครื่องรีดปากถุง

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องรีดปากถุงต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

เครื่องรีดปากถุง ราคาเครื่องละ 1,400 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 1 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 1,400

บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $1,400 / 10 = 140$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องรีดปากถุงในการผลิตข้าวกล้อง

= (ค่าเสื่อมราคาเครื่องรีดปากถุงต่อปี / ปริมาณการผลิต)

= $(140 / 1,324)$

= 0.11 บาท

ตาข่าย

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาตาข่ายต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

ตาข่าย ราคาเครื่องละ 320 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 1 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 320 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $320 / 3 = 106.67$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคาตาข่ายในการผลิตข้าวกล้อง

= (ค่าเสื่อมราคาตาข่ายต่อปี / ปริมาณการผลิต)

= $(106.67 / 1,324)$

= 0.081 บาท

กระดังและที่ร่อนข้าว

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคากระดังและที่ร่อนข้าวต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

กระดังและที่ร่อนข้าว ราคาชุดละ 300 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 1 ชุด คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 300 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $300 / 3 = 100$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคากระดังและที่ร่อนข้าวในการผลิตข้าวกล้อง

= (ค่าเสื่อมราคาตาข่ายต่อปี / ปริมาณการผลิต)

$$= (106.67 / 1,324)$$

$$= 0.081 \text{ บาท}$$

ถาด

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาถาดต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

ถาด ราคาใบละ 10 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 6 ใบ คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 60 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี
ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $60 / 5 = 12$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคาถาดในการผลิตข้าวกล้อง

$$= (\text{ค่าเสื่อมราคาถาดต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิต})$$

$$= (12 / 1,324)$$

$$= 0.009 \text{ บาท}$$

กระสอบเก็บข้าว

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคากระสอบเก็บข้าวต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

กระสอบเก็บข้าว ราคาใบละ 23 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 43 ใบ คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 980 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $980 / 2 = 490$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคากระสอบเก็บข้าวในการผลิตข้าวกล้อง

$$= (\text{ค่าเสื่อมราคาถาดต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิต})$$

$$= (490 / 1,324)$$

$$= 0.37 \text{ บาท}$$

กะละมังเคลือบ

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคากะละมังเคลือบต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

กะละมังเคลือบ ราคาใบละ 300 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 5 ใบ คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 1,500 บาท อายุการใช้งาน 7 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $1,500 / 7 = 214.29$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคากะละมังเคลือบในการผลิตข้าวกล้อง

$$= (\text{ค่าเสื่อมราคาถาดต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิต})$$

$$= (214.29 / 1,324)$$

$$= 0.16 \text{ บาท}$$

กะละมังพลาสติก

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคากะละมังพลาสติกต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

กะละมังพลาสติก ราคาใบละ 20 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 1 ใบ คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 20 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $20 / 3 = 6.67$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคากะละมังพลาสติกในการผลิตข้าวกล้อง

= (ค่าเสื่อมราคากะละมังพลาสติกต่อปี / ปริมาณการผลิต)

= (6.67 / 1,324)

= 0.005 บาท

ตาข่ายในลอน

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาตาข่ายในลอนต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

ตาข่ายในลอน ผืนละ 370 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 1 ผืน คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 370 บาท อายุการใช้
งาน 5 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $370/5 = 74$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคาตาข่ายในลอนในการผลิตข้าวกล้อง

= (ค่าเสื่อมราคาตาข่ายในลอนต่อปี / ปริมาณการผลิต)

= (74 / 1,324)

= 0.056 บาท

โรงเรือนสีข้าว

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาโรงเรือนสีข้าวต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

โรงเรือนสีข้าว หลังละ 5,000 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 1 หลัง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 5,000 บาท อายุ
การใช้งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $5,000/10 = 500$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคาโรงเรือนสีข้าวในการผลิตข้าวกล้อง

= (ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนสีข้าวต่อปี / ปริมาณการผลิต)

= (500 / 1,324)

= 0.38 บาท

รายละเอียดดังตารางที่ ข.3

ตารางที่ ข.3 ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิต

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา(บาท)	อายุการใช้ งาน(ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาทต่อปี)	ปริมาณที่ ผลิตได้(กก.)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/กก.)
เครื่องกะเทาะ	เครื่อง	1	35,000	10	3,500.00	1,324	2.644
เครื่องรีดปากถุง	เครื่อง	1	1,400	10	140.00	1,324	0.106
ตาข่าย	เครื่อง	1	320	3	106.67	1,324	0.081
กระดังและที่ร่อนข้าว	ชุด	1	300	3	100.00	1,324	0.076
ถาด	ใบ	6	10	5	12.00	1,324	0.009
กระสอบเก็บข้าว	ใบ	43	23	2	490.00	1,324	0.370
กะละมังเคลือบ	ใบ	5	300	7	214.29	1,324	0.162
กะละมังพลาสติก	ใบ	1	20	3	6.67	1,324	0.005
ตาข่ายไนลอน	ผืน	1	370	5	74.00	1,324	0.056
โรงเรือนสีข้าว	หลัง	1	5,000	10	500.00	1,324	0.378

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

4. การคำนวณต้นทุนการตลาด

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของทางกลุ่มฯ ที่ใช้ คือ ถุงพลาสติกใส ซึ่งมีการคำนวณต้นทุนดังนี้

ถุงพลาสติก

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนถุงพลาสติกของข้าวกล้อง

ถุงพลาสติกใส ราคา กิโลกรัมละ 62.62 บาท บรรจุ 125 ใบ ราคาถุงพลาสติกใสต่อใบมีค่าเท่ากับ

$$62.62/125 = 0.50 \text{ บาท}$$

ถุงพลาสติกใส 1 ถุง สามารถบรรจุข้าวกล้องได้ 1 กิโลกรัม

ดังนั้น ต้นทุนค่าถุงพลาสติก 1 ของข้าวกล้อง 1 กิโลกรัม(ถุง) มีค่าเท่ากับ $0.50/1 = 0.5$

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาด

บล็อกสกรีนถุง

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาบล็อกสกรีนถุงต่อหน่วยในการผลิตข้าวกล้อง

บล็อกสกรีนถุง อันละ 2,000 บาท กลุ่มฯ มีจำนวน 1 อัน คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 2,000 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $2,000/30 = 66.67$ บาท

ปริมาณการผลิตข้าวกล้องทั้งหมดในปี 2546 จำนวน 1,324 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคาบล็อกสกรีนถุงข้าวกล้อง

$$= (\text{ค่าเสื่อมราคาบล็อกสกรีนถุงต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิต})$$

$$= (66.67 / 1,324)$$

$$= 0.05 \text{ บาท}$$

II. การคำนวณอัตราส่วนทางการเงิน

1) อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน(หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

$$= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน}$$

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนจับปล้น)

$$= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / \text{หนี้สินหมุนเวียน}$$

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลังและหนี้สินหมุนเวียน

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด

$$= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน}) / \text{หนี้สินหมุนเวียน}$$

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน

4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ

$$= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{หนี้สินหมุนเวียน}$$

$$= 77,835 - 0$$

$$= 77,835 \text{ บาท}$$

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า

$$= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย}$$

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

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า

2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้

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

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า

3. อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า

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

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีเจ้าหนี้การค้า

4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีเจ้าหนี้การค้า

5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง

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

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

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

6. อายุสินค้าหรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

7. 1 รอบธุรกิจ

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด

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

$$= 29,128 / 133,477.93$$

$$= 0.22 \text{ ครั้ง (เท่า)}$$

9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร

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

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

$$= 29,128 / (62,454 - 6,811.07)$$

$$= 0.52 \text{ ครั้ง (เท่า)}$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สิน

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สิน

2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สิน

3. อัตราส่วนหนี้สินระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สิน

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สิน

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สิน

6. Degree of Financial Leverage

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

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

$$= -2,696.54 / 9,763.46$$

$$= -0.28 \text{ เท่า}$$

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย

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

$$= (9,763.46 / 29,128) \times 100\%$$

$$= 33.52$$

2. อัตราส่วนกำไรเบ้องต้นต่อยอดขาย

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

$$= (4,846.98 / 29,128) \times 100\%$$

$$= 16.64$$

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล

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

$$= -$$

4. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน

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

$$= (9,763.46 / 133,477.93) \times 100\%$$

$$= 7.31$$

5) ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม

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

$$= (-2,696.54 / 133,477.93) \times 100\%$$

$$= -2.02$$

2. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

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

$$= (9,763.46 / 133,954.37) \times 100\%$$

$$= 7.31$$

3. กำไรต่อหุ้น

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด}$$

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราผลตอบแทนต่อหุ้น

4. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}$$

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราผลตอบแทนต่อหุ้น

5. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล

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

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราเงินปันผลต่อหุ้น

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนข้าวกล้อง

รายการ	ข้าวกล้อง 1 ถุง (1 กก.)				
	ต้นทุนจาก กลุ่มฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อตัน ทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต	12.45	18.24	3.98	22.22	
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	12.45	18.24	0.09	18.34	82.52
1. บัณฑิตการผลิต	5.45	10.91	0.00	10.91	49.09
- วัตถุดิบหลัก	5.45	10.91	0.00	10.91	49.09
ข้าวเปลือก	5.45	10.91		10.91	
2. แรงงาน	7.00	7.00	0.09	7.09	31.92
กะเทาะเปลือก		1.27		1.27	
คัดแยกเปลือก		2.27		2.27	
ร่อนข้าว+ผัด		2.55		2.55	
ซังและบรรจุ		0.91		0.91	
รีดปากถุง			0.09	0.09	
3. อื่น ๆ		0.34	0.00	0.34	1.51
ค่าไฟฟ้า		0.34		0.34	
<u>ต้นทุนคงที่</u>	0.00	0.00	3.88	3.88	17.48
1. ค่าเสื่อม		0.00	3.88	3.88	17.48
เครื่องกะเทาะ			2.64	2.64	
เครื่องรีดปากถุง			0.11	0.11	
ตาซัง			0.08	0.08	
กระด้งและที่ร่อนข้าว			0.08	0.08	
ถาด			0.01	0.01	
กระสอบเก็บข้าว			0.37	0.37	
กะละมังเคลือบ			0.16	0.16	
กะละมังพลาสติก			0.01	0.01	
ตาข่ายไนล่อน			0.06	0.06	
โรงเรือนสีข้าว			0.38	0.38	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อถุง(กก.)	12.45	18.24	3.98	22.22	100.00

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ข้าวก๋อ 1 ก. (1 ก.)				
	ต้นทุนจาก กลุ่มฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ราคาผลผลิตขายส่ง(บาท/ถุง)	22.00	22.00		22.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	9.55			3.66	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	9.55			3.76	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	9.55			-0.22	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	43.39			16.64	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง	43.39			17.07	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	43.39			-1.02	
2. ต้นทุนการตลาด		0.50	0.05	0.55	
- บรรจุภัณฑ์		0.50		0.50	
ถุงพลาสติก		0.50		0.50	
- ค่าเสื่อมราคา		0.00	0.05	0.05	
บล็อกลูกก๋อ			0.05	0.05	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด		0.50	0.00	0.50	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)	12.45	18.75	3.98	22.72	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด				-0.72	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ		1.26	0.00	1.26	
ค่าบริหารจัดการ		1.26	0.00	1.26	
ต้นทุนแปรผันรวม	12.45	20.01	0.15	20.15	
ต้นทุนเงินสดรวม	12.45	20.01		20.01	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)	12.45	20.01	3.98	23.99	
ราคาผลผลิตขายส่ง(บาท/ถุง)	22.00	22.00		22.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	9.55			1.85	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	9.55			1.99	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	9.55			-1.99	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	43.41			8.40	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง	43.39			9.06	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	43.39			-9.03	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

ที่ปรึกษาโครงการ	ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร	
หัวหน้าโครงการ	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
หัวหน้าโครงการร่วม	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
นักวิจัยส่วนกลาง	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. ดร. พิชิต 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 โชคถาวร	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์วิมล อารยะรัตน์	คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
	อาจารย์วีรศักดิ์ สมยานะ	คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
	อาจารย์นันทมน ธีระกุล	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ประทานทิพย์ กระมล	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	สุชุม พันธุ์รงค์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พุทธรพรรณ ชันตันธง	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พิมลพรรณ บุญยะเสนา	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ผู้ช่วยนักวิจัย	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กนกวรรณ มูลละ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	ทินรัตน์ 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	กลุ่มโคมไฟและตุ้มขี้เหล็กล้านนา	
วนิดา ดั่งอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
ราพรรณ ศิริจันทร์นันท	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหนองไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เชนันต์	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิตีสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบาตำชุมชนหัวเดียด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนุฒิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าตาง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
ไพนี ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า	
ธีรศักดิ์ ปันกิติ	กลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)	

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

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

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

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

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลเหลี่ยม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

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

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

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋ญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน