

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ



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



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2548

ที่ปรึกษาโครงการ

ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{1/ 2/}

หัวหน้าโครงการร่วม

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

นักวิจัยส่วนกลาง

อาจารย์ศรัณย์ อารยะรังษฤษฎี^{1/}

นักวิจัยวิสาณกิจชุมชน

สิริพร สีสลาภรณ์^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

พิมพิมล แก้วมณี^{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 งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

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

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ซ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่างและพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	4
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	15
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	15
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	15
2.1.2 สถานที่ตั้ง	15
2.1.3 ผู้นำกลุ่มคนสำคัญ	15
2.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	16
2.3 บทบาทของกลุ่มฯต่อชุมชน	19
2.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	19
2.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	19
2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กร	20
2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	20
บทที่ 3 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	23
3.1 ผลิตภัณฑ์	23
3.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	23
3.2.1 การบริหารการผลิต	23
3.2.2 การวางแผนการผลิต	24

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	25
3.3.1 วัตถุดิบ	25
3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	25
3.3.3 บรรจุภัณฑ์	25
3.3.4 โรงเรือน	26
3.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	26
3.4 แรงงานและการจ้างงาน	26
3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	26
3.4.2 การจ้างงาน	27
3.5 ต้นทุน และผลตอบแทน	27
3.6 กรรมวิธีการผลิต	29
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	30
3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	30
3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	31
3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	31
3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	31
3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	32
3.11.2 ความต้องการของกลุ่มฯ	32
บทที่ 4 การตลาด	33
4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	33
4.1.1 การบริหารการตลาด	33
4.1.2 การวางแผนการตลาด	33
4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	34
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	35
4.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	35
4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์	36
4.4 ราคาและการตั้งราคา	37
4.5 การส่งเสริมการขาย	39
4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	39
4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	39

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	39
4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	39
4.6.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	39
บทที่ 5 การเงิน	41
5.1 การบริหารการเงิน	41
5.1.1 การบริหารการเงิน	41
5.1.2 การวางแผนการเงิน	41
5.2 แหล่งเงินทุน	41
5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	42
5.3.1 ผลการดำเนินงาน	42
5.3.2 สถานภาพทางการเงิน	42
5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	45
5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	45
5.4.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	45
บทที่ 6 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานกลุ่มฯ	47
6.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ	47
6.1.1 จุดแข็ง	47
6.1.2 จุดอ่อน	47
6.1.3 โอกาส	48
6.1.4 ข้อจำกัด	48
6.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	48
6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กร	48
6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	48
6.2.3 ศักยภาพการผลิต	51
6.2.4 ศักยภาพการตลาด	51
6.2.5 ศักยภาพการเงิน	51
บทที่ 7 บทสรุป	55
7.1 สรุปผลการศึกษา	55
7.1.1 การจัดการองค์กร	55
7.1.2 การผลิต	57
7.1.3 การตลาด	59

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
7.1.4 การเงิน	60
7.2 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	61
7.2.1 การจัดการองค์กร	61
7.2.2 การผลิต	61
7.2.3 การตลาด	62
7.2.4 การเงิน	62
เอกสารอ้างอิง	63
ภาคผนวก ก รูปภาพ	
ภาคผนวก ข การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน	

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 คณะกรรมการกลุ่มฯ ปี 2547	19
ตารางที่ 2.2 แหล่งให้การสนับสนุนกลุ่มฯ	21
ตารางที่ 3.1 ผลิตรภัณฑ์	23
ตารางที่ 3.2 ปริมาณการผลิต	24
ตารางที่ 3.3 การจัดการการผลิตและโรงเรียน	26
ตารางที่ 4.1 ยอดการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ปี 2547	34
ตารางที่ 4.2 การพัฒนาผลิตรภัณฑ์กลุ่มฯ ปี 2543 - 2547	35
ตารางที่ 4.3 ราคาสินค้าของกลุ่ม	37
ตารางที่ 4.4 การตั้งราคาพิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ทั้งหมด	38
ตารางที่ 4.5 การตั้งราคาพิจารณาต้นทุนเงินสด	38
ตารางที่ 5.1 การระดมทุนของกลุ่มฯ	42
ตารางที่ 6.1 ศักยภาพผลิตรภัณฑ์	50
ตารางที่ 6.2 ศักยภาพทางการเงิน	52

สารบัญแผนภาพ

	หน้า
แผนภาพที่ 2.1 ที่ตั้งกลุ่มสมุนไพรแปรรูปชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	15
แผนภาพที่ 2.2 โครงสร้างการบริหารจัดการองค์กร	20
แผนภาพที่ 3.1 กรรณวิธีการผลิต	29
แผนภาพที่ 3.2 สภาพพื้นที่ใช้สอยของกลุ่มฯ	30
แผนภาพที่ 3.3 สถานที่ผลิตสมุนไพรผงของกลุ่มฯ	31
แผนภาพที่ 4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	36
แผนภาพที่ 4.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรตำรับ	36
แผนภาพที่ 4.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรบดผง	37

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

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

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

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

รายงานนี้มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จหรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ ซึ่งเป็นกลุ่มชุมชนจากการรวมตัวกันของชนเผ่าเพื่ออนุรักษ์ภูมิปัญญาในเรื่องการใช้สมุนไพร และเน้นการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในชุมชนจากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯ ยังคงประสบปัญหาการบริหารจัดการอยู่หลายประการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการตลาด อันสืบเนื่องจากการขาดความรู้ ความเข้าใจ และประสบการณ์ทางด้านธุรกิจเป็นสำคัญ ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจทำการศึกษาถึงการบริหารจัดการของกลุ่มฯ ในทุกด้าน รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการ

ดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน ความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของ กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

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

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญห ขจัดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน
3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น
4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่น ๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ

วิสาทกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน และอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ ตำบลวาลเลย์ อำเภอพบพระ จังหวัดตาก ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่มฯ

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มฯ โดยมีกลุ่มฯ เป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มฯ หลายครั้ง (multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านทรัพย์เจริญ ตำบลวาลเลย์ อำเภอพบพระ จังหวัดตาก ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่มีชาวเขาเผ่าม้งอยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก และเป็นหนึ่งในพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ เนื่องจากเป็นกลุ่มวิสาหกิจที่ส่งเสริมการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่น และเป็นกลุ่มชุมชนที่เน้นการช่วยเหลือกันซึ่งกันและกันของคนพื้นที่ อีกทั้งยังมีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนากลุ่มของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์สมุนไพร ซึ่งเป็นกิจกรรมหนึ่งที่ช่วยเพิ่มมูลค่าให้แก่ทรัพยากรในท้องถิ่น ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิวิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

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

โครงสร้างการผลิต

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

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

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อการผลิต
$$\text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อการผลิต}$$
2. ต้นทุนต่อหน่วย
$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อการผลิต}$$
3. ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต
$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อการผลิต} - \text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต}$$

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย = ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

อัตรากำไรต่อราคาขาย = (กำไรต่อหน่วย / ราคาขายต่อหน่วย) $\times$ 100

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

อัตรากำไรต่อต้นทุน = (กำไรต่อหน่วย / ต้นทุนต่อหน่วย) $\times$ 100

6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

ยอดขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

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

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

= ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

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

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

3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

$$= \frac{\text{กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หักต้นทุน) ต่อปี}}{\text{ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี}} \times 100$$

4. ยอดขายรวมต่อปี

$$= \text{ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หักต้นทุน) ต่อปี

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

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้เงินทุนนั้น จะใช้ข้อมูลรายหน่วยประกอบการนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

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

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

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

$$= \frac{CA}{CL} \quad (\text{เท่า})$$

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

$$= \frac{(\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง})}{CL} = \frac{\text{สินทรัพย์สภาพคล่อง}}{CL} \quad (\text{เท่า})$$

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$= \frac{(\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน})}{CL} \quad (\text{เท่า})$$

4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital) = CA – CL (บาท)

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

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$= \frac{\text{ยอดขายเชื่อ}}{\text{ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย}} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$

2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

- $$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า
- $$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้
- $$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)
- $$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
6. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)
- $$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$
7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)
- $$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)
- $$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$
- $$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$
9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)
- $$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$
- $$= S / FA$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)
- $$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$
2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)
- $$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$
3. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt/Total Capitalization)
- $$= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า})$$
4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)
- $$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} = EBIT / I \quad (\text{เท่า})$$
5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)
- $$= EBIT / [I + (\text{เงินต้น} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนรวม})] \quad (\text{เท่า})$$
- $$(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})$$

6. Degree of Financial Leverage

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

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

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

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

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

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

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

2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

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

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

3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

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

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

4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

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

5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

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

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

6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

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

7. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

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

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

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

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาลักษณะของผลิตภัณฑ์ และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึงครรลองการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต 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 โดยชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบ

วิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ สังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิถีคิด ใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้ทวิคูณ และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

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

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายว่า เป็นการ ประกอบการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการ ใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจ และสังคม ด้านเศรษฐกิจคือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้าน สังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัว และชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่าน กระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอด และพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชน เน้น ความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็น เครื่องมือ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจ และสังคม เป้าหมายเป็นการสร้างรากฐานที่เข้มแข็งให้แก่ เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ , 2542: 39)

จุดแข็งของวิสาหกิจชุมชน (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) คือ 1. ทุนทรัพยากร ความหลากหลายทางชีวภาพของท้องถิ่น 2. ทุนทางวัฒนธรรม ซึ่งคือ ภูมิปัญญานำมาประยุกต์ และผสมผสาน สร้างสิ่งใหม่ๆ ที่มีคุณค่าและมูลค่า 3. ทุนทางสังคม อันได้แก่เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน ร่วมกันจัดตั้ง องค์การชุมชน และเครือข่ายในเชิงเศรษฐกิจ ร่วมกันจัดการทรัพยากรทางการผลิตต่างๆ วิสาหกิจชุมชน เป็นระบบ ที่มีหลากหลายกิจกรรมเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน เสริมกันแบบบูรณาการ ซึ่งกิจกรรมดังกล่าว จะนำมาซึ่งการลด รายจ่ายจากภายนอก และสามารถก่อให้เกิดรายได้แก่ครอบครัวและชุมชน ทั้งยังส่งเสริมให้ชุมชนเกิดความ เข้มแข็ง จากการร่วมกันคิดและร่วมกันทำ

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

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

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้น การลดรายจ่ายของเกษตรกร 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 การมีส่วนเกินของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมวงกว้าง

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษณา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

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

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

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

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง (ธนาครเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2546) ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองที่เป็นจริง
3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น
4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้กับความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน
5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การฉวยโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด
6. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน
7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม
8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต

และการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภคส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงการวางแผนพัฒนาชุมชน แบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของต้นสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ชุมชนได้

2. กระบวนการสร้างทุนชุมชน/ทุนสังคม ที่มองครอบคลุมทั้งการสะสมเงินตรา จากน้อยสู่มาก เพื่อสร้างกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ซึ่งอาศัยเงินตราเป็นสื่อ และทุนทางสังคมที่มาจากบุคลากรภูมิปัญญา ประเพณีวัฒนธรรมชุมชน สถาบันในชุมชน สาธารณสมบัติ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน ฯลฯ ปัจจุบันชุมชนในชนบททุกภาคได้สร้างทุนชุมชน/สังคมในรูปแบบหลากหลายมากมาย

3. กระบวนการศึกษาวิจัย ในกระบวนการทัศน์ใหม่ควรเป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนา ได้แก่ แสวงหาความร่วมมือจากนักวิชาการ หรือสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภายนอกชุมชน กับส่งเสริมให้ชุมชนหรือสถาบันในชุมชน ทำงานวิจัยเอง เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นตอนต่อไป โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชนชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจและวางแผนการพัฒนาตนเอง

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

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม

2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

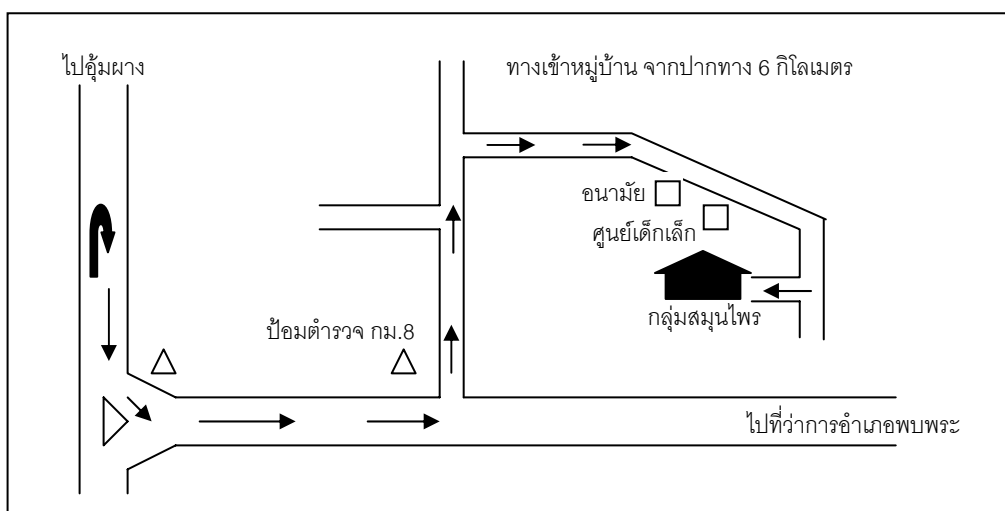
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ

กลุ่มสมุนไพรรูปชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

2.1.2 สถานที่ตั้ง

กลุ่มสมุนไพรรูปชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ (กลุ่มฯ) ตั้งอยู่หมู่ 7 บ้านทรัพย์เจริญ ตำบล วาเลย์ อำเภอพบพระ จังหวัดตาก รหัสไปรษณีย์ 63160 โทร. 0-9859-4638 (ผู้ใหญ่บ้าน) (E 472301.41 N 1811649.09)

การเดินทางจากจากอำเภอแม่สอดไปตามถนนสายแม่สอด - อุ่มผาง ทางหลวงหมายเลข 1090 ประมาณกิโลเมตรที่ 32 (สามแยกชอโอ) กลับรถเลี้ยวเข้าถนน ชอโอ - พบพระ ประมาณ 8 กิโลเมตร ถึงสามแยก (จุดสังเกต ป้อมตำรวจ) ให้เลี้ยวซ้าย ตรงเข้าไปอีก 8 กิโลเมตร ถึงสี่แยกให้เลี้ยวขวาตามป้ายบอกทางเข้า หมู่บ้านทรัพย์เจริญและบ้านวาเลย์ ตรงเข้าไปอีก 6 กิโลเมตร ผ่านอนามัยบ้านทรัพย์เจริญ และศูนย์พัฒนาเด็กเล็กบ้านวาเลย์ ถึงที่ตั้งของกลุ่มฯ



แผนภาพที่ 2.1 ที่ตั้งของกลุ่มสมุนไพรรูปชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

2.1.3 ผู้นำกลุ่มคนสำคัญ

นางชัว แซ่ลี อายุ 52 ปี ตำแหน่งผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพร เป็นผู้รู้ของกลุ่มฯ และเป็นผู้ก่อตั้งกลุ่มฯ นางชัวเป็นชาวเขาเผ่าม้ง (Hmong) ปัจจุบันถือสัญชาติไทย พื้นเพอาศัยอยู่แถบเขาค้อ อำเภอชาติตระการ จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยร่วมอยู่ในขบวนการคอมมิวนิสต์ ตั้งแต่อายุ 14 ปี นางชัวได้รับการศึกษาด้านสมุนไพร การวินิจฉัยโรค การฝังเข็มและการต่อกระดูก จากประเทศจีนเมื่ออายุ 17 ปี (ปี 2514) ใช้เวลาศึกษา 1 ปี จึงกลับมาทำงานเป็นผู้ช่วยหมอในค่ายคอมมิวนิสต์ที่อำเภอชาติตระการ จังหวัดพิษณุโลก จนถึงปี 2525 ขบวนการคอมมิวนิสต์ถูกปราบปรามจากทางการ นางชัวและครอบครัวอพยพย้ายถิ่นฐานมาอยู่อาศัยที่อำเภออุ้มผาง จังหวัดตาก โดยความช่วยเหลือของทางราชการ จนถึงปี 2535 รัฐบาลประกาศให้บริเวณหมู่บ้านเป็นพื้นที่อุทยานแห่งชาติ จึงอพยพย้ายถิ่นฐานอีกครั้งมาอยู่ที่บ้านทรัพย์เจริญ อำเภอพบพระ ในปัจจุบัน

นายบัวลี แซ่ลี อายุ 55 ปี ตำแหน่งประธานกลุ่มฯ จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ประกอบอาชีพเกษตรกร ทำหน้าที่บริหารงานกลุ่มฯ และวางแผนการดำเนินการกลุ่มฯ สมรสกับนางชัว แซ่ลี มีบุตร 7 คน

2.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

นางชัวผู้ซึ่งมีองค์ความรู้เรื่องการรักษาด้วยสมุนไพร และได้ให้การรักษายาบาลแบบพื้นบ้านด้วยสมุนไพรแก่ชาวบ้านในหมู่บ้านและละแวกใกล้เคียงมานาน เนื่องจากพื้นที่หมู่บ้านอยู่ห่างไกลโรงพยาบาล การรักษาด้วยการแพทย์แผนปัจจุบันยากแก่การเข้าถึง ประกอบกับชนพื้นเมืองยังมีความเชื่อในการรักษาด้วยการแพทย์พื้นบ้านอยู่มาก การรักษาด้วยสมุนไพรจึงเป็นที่นิยม แต่อย่างไรก็ตามในการให้การรักษายังมีข้อจำกัดเนื่องจากสมุนไพรที่ใช้ในการรักษามีน้อย ไม่สามารถเพาะปลูกได้เนื่องจากหมู่บ้านไม่มีระบบประปา ต้องอาศัยน้ำฝนเพียงอย่างเดียว อีกทั้งสมุนไพรบางชนิดต้องหาจากป่าทั้งในเขตไทยและเขตพม่า ต่อมาในปี 2542 หมู่บ้านมีการพัฒนาระบบประปา นางชัวเห็นว่าหากมีน้ำใช้เพื่อการเกษตรก็สามารถเพาะปลูกสมุนไพรไว้ใช้ได้ จึงได้ชักชวนญาติพี่น้องและเพื่อนบ้านร่วมกันจัดตั้งกลุ่มฯ ขึ้นเพื่อเพาะปลูกสมุนไพรไว้ใช้ภายในหมู่บ้าน ในช่วงต้นปี 2543 โดยได้เลือกให้นางชัวเป็นประธานกลุ่มฯ และจดทะเบียนกลุ่มกับสำนักงานเกษตรอำเภอพบพระ สมาชิกของกลุ่มฯ มาจาก 8 ครอบครัว จำนวน 22 คน โดยมีการระดมทุน ได้จาก 6 ครอบครัว ครอบครัวละ 500 บาท รวมทั้งสิ้น 3,000 บาท ส่วนอีก 2 ครอบครัวไม่มีเงินทุน โดยกลุ่มฯ นำเงินทุนส่วนหนึ่งจัดทำโรงเรือน วางระบบการให้น้ำ และปรับปรุงพื้นที่ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานป่าไม้จำนวน 6 ไร่ และส่วนที่เหลือนำไปซื้อสมุนไพรมาปลูกประมาณ 500 บาท โดยขอซื้อจากหมอยาสมุนไพรบ้านห้วย และ บ้านหูก ตำบลรวมไทยพัฒนา บ้านอุ้มเปี้ยง ตำบลศิริราษฎร์ อำเภอพบพระ ซึ่งในครั้งนั้นมีสมุนไพรที่ซื้อมาปลูก 14 ชนิดด้วยกันได้แก่ ว่านชักมดลูก ขมิ้นชัน ขมิ้นดำ ขมิ้นอ้อย ไพล ตังกี้¹ เทล่า¹ กอดอ¹ ชั่วต่อเลีย² ฉ่าฉิก¹ กล้วยน้อย เปราะหอม กระชายขาว และกระชายดำ

¹ ชื่อพื้นเมืองภาษาม้ง

² ชื่อสามัญ ว่านทองใบม่วง ชื่อวิทยาศาสตร์ *Gynura bicolor* DC. อยู่ในวงศ์ ASTERACEAE , เพ็ญญา ทรัพย์เจริญ และคณะ; 2541

ปี 2544 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเงินกู้ตามโครงการแก้ไขความยากจน (กข. คจ.) จำนวน 30,000 บาท ระยะเวลากู้ยืม 2 ปี ซึ่งกลุ่มฯ นำมาใช้เป็นทุนก่อสร้างโรงอบสมุนไพรจำนวน 2 ห้อง ห้องน้ำจำนวน 2 ห้อง และโรงเลี้ยงไก่ โดยใช้งบประมาณ 20,000 บาท เงินส่วนที่เหลือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 10,000 บาท

การเพาะปลูกเป็นไปด้วยดี กลุ่มฯ สามารถขยายพันธุ์พืชและใช้เป็นวัตถุดิบในการทำยารักษาผู้ป่วย ผู้รับบริการอบสมุนไพร และเก็บยอดสดขาย

ในปี 2545 นางซัวเห็นว่าตนเองอายุมาก และไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ในส่วนของการประสานงานกับหน่วยงานสนับสนุนได้ดี ประกอบกับศูนย์บริการการศึกษาออกโรงเรียนอำเภอพบพระได้ให้คำแนะนำเรื่องการบริหารจัดการองค์กรแก่กลุ่มฯ และร่วมกันกำหนดระเบียบข้อบังคับ ตลอดจนกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่มฯ ซึ่งนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ในการให้บริการการแพทย์ทางเลือกภายในชุมชนแล้ว กลุ่มฯ ยังมุ่งหวังสร้างรายได้เสริมให้แก่สมาชิกอีกด้วย กลุ่มฯ ได้เลือกประธานคนใหม่ คือนายโล่ แซ่ลี เนื่องจากเป็นบุคคลที่มีความสามารถในการประสานงานและขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการได้เป็นอย่างดี อีกทั้งยังสามารถใช้ภาษาไทยในการติดต่อสื่อสารได้คล่องกว่าสมาชิกคนอื่น ๆ และแต่งตั้งคณะกรรมการกลุ่มฯ ตำแหน่งอื่นๆ ตามความเหมาะสม ซึ่งประธานและกรรมการไม่มีวาระการดำรงตำแหน่ง และกำหนดให้มีการประชุมกลุ่มฯ ทุกเดือน แต่ในทางปฏิบัติกลุ่มฯ จะประชุมเป็นครั้งคราวขึ้นอยู่กับกิจกรรมของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ยังได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอพบพระ โดยจัดหาพันธุ์พืชสมุนไพรมาให้เพาะชำ ได้แก่ อบเชย (เทพธาโร) อัญชัน มะขามป้อม และหางไหล และรับซื้อคืนต้นกล้า โดยในปี 2545 กลุ่มฯ มีรายได้จากกิจกรรมดังกล่าว เป็นเงิน 20,000 บาท ซึ่งกลุ่มฯ นำรายได้ดังกล่าวใช้คืนเงินยืมจากโครงการ กข. คจ.

กลุ่มฯ มีรายได้ค่อนข้างดีในการดำเนินกิจการ สมาชิกกลุ่มฯ จึงเห็นตรงกันให้จัดสรรเงินรายได้ของกลุ่มฯ คืนแก่สมาชิกที่ร่วมลงทุนในปีแรก (2543) จำนวน 6 ครอบครัว รวม 3,000 บาท ปัจจุบันกลุ่มฯ จึงไม่มีเงินทุนจากการระดมหุ้น

ในเดือนธันวาคม 2545 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากงบประมาณกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านองค์การบริหารส่วนตำบลวาลเลย์ จำนวน 100,000 บาท ซึ่งประธานกลุ่มฯ เห็นว่าสมุนไพรกระชายดำกำลังเป็นที่ต้องการของตลาด จึงนำเงินดังกล่าวไปจัดซื้อหัวพันธุ์กระชายดำมาปลูก รวมเป็นเงินประมาณ 97,000 บาท

ในปี 2546 กลุ่มฯ ใช้งบประมาณกระตุ้นเศรษฐกิจส่วนที่เหลือและเงินกลุ่มฯ บางส่วนปรับปรุงโรงเรือนผลิตและอาคารที่ทำการกลุ่มฯ เนื่องจากเห็นว่าหลังคารั่วและโครงสร้างไม่แข็งแรง ใช้เงินประมาณ 9,000 บาท

อีกทั้งกลุ่มฯ ได้จัดทำโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลวาลเลย์ เป็นตู้อบสมุนไพรจำนวน 1 หลัง มูลค่า 30,000 บาท แต่องค์การบริหารส่วนตำบลให้การสนับสนุนมาจำนวน 2 หลัง รวมมูลค่า 80,000 บาท แต่กลุ่มฯ ไม่สามารถนำมาใช้งานได้เนื่องจากบริเวณโรงเรือนผลิตยังไม่มีไฟฟ้าใช้ อีกทั้งตู้อบมีลักษณะไม่ตรงตามความต้องการของกลุ่มฯ

หลังจากเพาะปลูกกระชายดำ ประมาณ 2 เดือนปรากฏว่าพันธุ์กระชายดำที่นำมาปลูกไม่มีคุณภาพ อีกทั้งวิธีการเพาะปลูกและดินอาจไม่เหมาะสม ต้นกระชายดำจึงแห้งตายทั้งหมด ไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลได้

¹ โสมชวชิเลียน ชื่อวิทยาศาสตร์ *Panax pseudoginseng* อยู่ในวงศ์ PORTULACACEAE

ในช่วงกลางปี 2546 กลุ่มฯ ประสบปัญหาสมุนไพรติดเชื้อราจากไร่ซึ่งบริเวณใกล้เคียง และปลายปี 2546 ฝนตกหนักและเกิดน้ำท่วมพื้นที่เพาะปลูก ทำให้สมุนไพรที่เพาะปลูกไว้ได้รับความเสียหายเป็นจำนวนมากเกือบร้อยละ 90 ของสมุนไพรทั้งหมด จนกลุ่มฯ ไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้อีก หลังจากนั้นน้ำท่วมสมุนไพรที่ยังคงเหลืออยู่ในแปลงของกลุ่มฯ ได้แก่ ตังเกี๋ย เตละ ข้าวต่อเลีย ขมิ้นชัน ขมิ้นอ้อย ว่านชักมดลูก ไพล และจำจิก แต่เหลือน้อยและอยู่ในสภาพไม่สมบูรณ์

ปี 2547 การดำเนินการกลุ่มฯ ชะงักงัน อันเนื่องจากปัญหาพื้นที่เพาะปลูกเสียหายจากน้ำท่วมโดยสามารถแปรรูปสมุนไพรบดผงได้เพียงเล็กน้อย และปัญหามาชิกเกิดความขัดแย้งจากการใช้จ่ายงบประมาณกระตุ้นระบบเศรษฐกิจ ที่ยังไม่ได้รับการแก้ไขหรือทำความเข้าใจภายในกลุ่มฯ ทำให้พื้นที่เพาะปลูกที่เสียหายไม่ได้รับการปรับปรุงแก้ไข มีเพียงนางข้าวและนายลีเข้ามาดูแลแต่ไม่สามารถทำได้อย่างทั่วถึงประกอบกับเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ มีเหลือน้อยมากไม่เพียงพอต่อการลงทุนเพื่อซื้อพันธุ์สมุนไพรมาปลูกใหม่ อีกทั้งในช่วงฤดูกาลเกษตรมาชิกต่างก็ไปทำงานของตน กลุ่มฯ จึงหยุดดำเนินการ

ช่วงปลายปี 2547 เจ้าหน้าที่จากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอพบพระ ได้เข้าไปช่วยเหลือให้คำแนะนำในการดำเนินกิจการกลุ่มฯ โดยแนะนำให้ปรับปรุงโครงสร้างการบริหารงานใหม่ และสมาชิกหลายคนยังต้องการมีการรวมกลุ่มฯ กันอยู่และมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนากลุ่มฯ สมาชิกจึงรวมตัวกันประชุมหารือ และเลือกตั้ง นายบัวลี แซ่ลี ประธาน กลุ่มฯ คนใหม่

นับตั้งแต่เริ่มตั้งกลุ่มจนถึงปัจจุบัน กลุ่มฯ ดำเนินกิจกรรมทั้งหมด 4 กิจกรรม คือ

- (1) กิจกรรมการปลูกและจำหน่ายพืชสมุนไพร (ต้นกล้า ต้นสด และบดผง)
- (2) กิจกรรมการให้บริการอบสมุนไพร
- (3) กิจกรรมเลี้ยงไก่ เริ่มดำเนินกิจกรรมตั้งแต่ 2544 โดยสมาชิกแบ่งเวลามาเลี้ยง จำนวน 5 คน วัตถุประสงค์เพื่อนำไก่มาประกอบอาหาร ไก่ดำต้มสมุนไพร และนำมาจำหน่ายเป็นรายได้ของกลุ่ม
- (4) กิจกรรมขายก๋วยเตี๋ยวสมุนไพร

กิจกรรมที่กลุ่มฯ ได้ดำเนินการนี้อยู่ภายใต้การดูแลจากคณะกรรมการของกลุ่มฯ ในแต่ละกิจกรรมสมาชิกกลุ่มฯ สามารถเข้าร่วมกิจกรรมได้ทั้งหมด แต่ส่วนใหญ่แล้วสมาชิกจะเข้ากลุ่มที่ตนเองมีความสนใจเพียง 1 หรือ 2 กิจกรรมเท่านั้น กิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มฯ มีเพียงบางกิจกรรมเท่านั้นที่สามารถดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน คือ กิจกรรมการปลูกและจำหน่ายพืชสมุนไพร เฉพาะต้นสดและบดผง ส่วนกิจกรรมอื่นๆ ได้เลิกดำเนินการไปแล้ว เช่น กิจกรรมการให้บริการอบสมุนไพรเนื่องจากผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นคนภายนอกหมู่บ้าน และระยะหลังไม่มีผู้มาใช้บริการทำให้กิจกรรมหยุดชะงักไป ประกอบกับห้องอบสมุนไพรเริ่มเสื่อมโทรมลงด้วย แต่สมาชิกก็เห็นว่าถ้าปรับปรุงห้องอบกิจกรรมนี้น่าจะเปิดให้บริการได้อีกครั้ง ส่วนกิจกรรมการเลี้ยงไก่ดำสาเหตุที่ทำให้กิจกรรมนี้ต้องยุติลง เนื่องจากการเป็นกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้แก่กลุ่มฯ ไก่ที่เลี้ยงส่วนมากมักถูกนำไปทำอาหารเพื่อเลี้ยงเจ้าหน้าที่ที่มาเยี่ยมกลุ่มฯ สมาชิกจึงเห็นควรยกเลิกกิจกรรมนี้ไป และกิจกรรมขายก๋วยเตี๋ยวสมุนไพร เป็นเพียงผลิตภัณฑ์เสริมในช่วงที่มีการออกร้านเท่านั้น ไม่ได้มีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

นางข้าว ยังได้ถ่ายทอดองค์ความรู้เรื่องสมุนไพรแก่สมาชิกกลุ่มฯ คนอื่นๆ หลายคนโดยเฉพาะในช่วงที่ออกไปหาของป่าทั้งนี้เพื่อให้ทุกคนสามารถจำแนกประเภทของต้นสมุนไพรและให้ทราบสรรพคุณทางยาของแต่ละต้น

2.3 บทบาทของกลุ่มฯต่อชุมชน

การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ นับเป็นการให้บริการการแพทย์ทางเลือกและการดูแลสุขภาพตนเอง เบื้องต้นให้แก่คนในชุมชนและละแวกใกล้เคียง ซึ่งยังเป็นพื้นที่ชายแดนและห่างไกลการให้บริการทางสาธารณสุข อีกทั้งยังช่วยสร้างงานให้เกิดขึ้นในชุมชน ซึ่งช่วยลดปัญหาการว่างงานและยาเสพติด

2.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

2.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

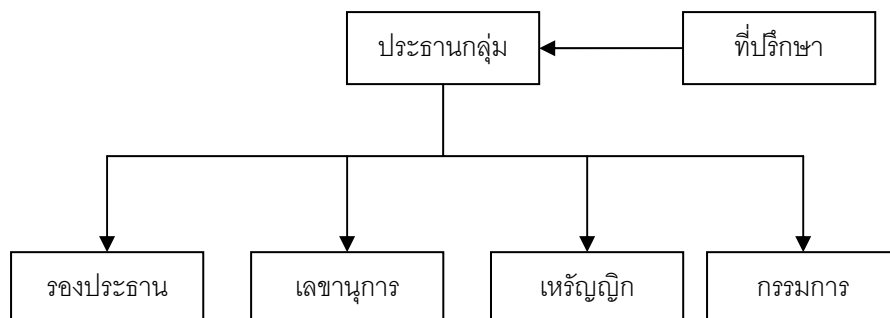
กลุ่มฯ มีการบริหารงานแบบเครือญาติ ภายใต้การบริหารงานของนายบัวลี แซ่ลี ประธานกลุ่มฯ โดยมีนางซัว แซ่ลี ภรรยาซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพร เป็นที่ปรึกษาและร่วมบริหารงาน และมีคณะกรรมการดำเนินงานอื่นๆ เป็นผู้ช่วยดังนี้ นายยุวະ สัมพันธ์เจริญกุล ตำแหน่งรองประธานกลุ่มฯ นายอัศวเดช ไชวศิลาวัฒน์ ตำแหน่งเลขานุการ นายปรีดา แสงสีสกายเลิศ ตำแหน่งเหรัญญิก นายไต้ แซ่ลี ตำแหน่งกรรมการ นางยา แซ่ม้า ตำแหน่งกรรมการ และนางไม้ แสงสีสกายเลิศ ตำแหน่งกรรมการ (ตารางที่ 2.1)

ตารางที่ 2.1 คณะกรรมการกลุ่มฯ ปี 2547

ชื่อ – สกุล	ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	การศึกษา	องค์ความรู้ด้านสมุนไพร
(1) นายบัวลี แซ่ลี	ประธานกลุ่ม	55	ประถมศึกษาปีที่ 4	มี
(2) นางซัว แซ่ลี	ที่ปรึกษากลุ่มและ ผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพร	52	ประถมศึกษาปีที่ 2 ผู้ช่วยพยาบาล(จีน)	มี
(3) นายยุวະ สัมพันธ์เจริญกุล	รองประธานกลุ่ม	46	ประถมศึกษาปีที่ 4	มี
(4) นายอัศวเดช ไชวศิลาวัฒน์	เลขานุการ	28	มัธยมศึกษาปีที่ 3	ไม่มี
(5) นายปรีดา แสงสีสกายเลิศ	เหรัญญิก	18	มัธยมศึกษาปีที่ 3	ไม่มี
(6) นายไต้ แซ่ลี	กรรมการ	42	มัธยมศึกษาปีที่ 6	มี
(7) นายยา แซ่ม้า	กรรมการ	48	ไม่รู้หนังสือ	มี
(8) นางไม้ แสงสีสกายเลิศ	กรรมการ	41	ประถมศึกษาปีที่ 4	มี

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

โครงสร้างการบริหารงานกลุ่มฯแสดงดังแผนภาพต่อไปนี้



แผนภาพที่ 2.2 โครงสร้างการบริหารจัดการองค์กร

2.4.2 ปัญหาการจัดองค์กร

จากการสัมภาษณ์ กลุ่มฯ เห็นว่าปัญหาในการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ คือ

(1) ความขัดแย้งในหมู่สมาชิก เนื่องจากปัญหาการจัดซื้อกระชายดำ และปัญหาการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการรวมกลุ่มฯ จึงมีสมาชิกบางคนรอบครั้งไม่มาร่วมกิจกรรม แ

(2) กลุ่มฯ ยังขาดผู้มีความสามารถในการค้าขาย

(3) กลุ่มฯ มีปัญหาการติดต่อสื่อสารกับบุคคลภายนอก เนื่องจากในพื้นที่ใช้ภาษาท้องถิ่น (ม้ง) ในการติดต่อสื่อสาร

และจากการสัมภาษณ์ ยังพบปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ ดังนี้

(1) กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการกลุ่มฯ และแนวคิดเชิงธุรกิจ เช่น การบริหารการผลิต การตลาด เป็นต้น

(2) การสนับสนุนของหน่วยงานต่างๆ ไม่สอดคล้องกับพัฒนาการของกลุ่มฯ

2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ทั้งที่เป็นคำแนะนำ องค์ความรู้ เงินกู้ยืม และเงินทุนให้เปล่า รายละเอียดดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ
สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอพบพระ	- คำแนะนำในการดำเนินการกลุ่มฯ - การประชาสัมพันธ์ - เงินทุนหมุนเวียน
ศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอพบพระ	- คำแนะนำในการจัดตั้งกลุ่ม/ระเบียบกลุ่ม
องค์การบริหารส่วนตำบลวาลีย์	- ตู้อบสมุนไพร - เงินกู้จากงบประมาณกระตุ้นเศรษฐกิจ
สำนักงานเกษตรอำเภอพบพระ	- พันธุ์ไม้
กรมป่าไม้	- ที่ดินสำหรับเพาะปลูกและก่อสร้างที่ทำารกลุ่มฯ

ที่มา : จากการสำรวจ

บทที่ 3

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

3.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แบ่งเป็น (1) สมุนไพรเด็ดยอด (2) สมุนไพรบดผง (3) สมุนไพรตำรับ (4) กว๋ยเตี๋ยวสมุนไพร (5) ให้บริการอบสมุนไพร (ตารางที่ 3.1) ซึ่งในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ยังคงมีการผลิตอยู่คือสมุนไพรบดผง สมุนไพรตำรับ และสมุนไพรเด็ดยอด

ตารางที่ 3.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์		ลักษณะ
(1)	ว่านชักมดลูก	อบแห้ง บดผง บรรจุประมาณ 30 กรัม/ถุง
(2)	ไพล	อบแห้ง บดผง บรรจุประมาณ 30 กรัม/ถุง
(3)	ขมิ้นชัน	อบแห้ง บดผง บรรจุประมาณ 30 กรัม/ถุง
(4)	เปราะหอม	อบแห้ง บดผง บรรจุประมาณ 30 กรัม/ถุง
(5)	กล้วยน้อย	อบแห้ง บดผง บรรจุประมาณ 30 กรัม/ถุง
(6)	สมุนไพรเด็ดยอด	เด็ดยอดสมุนไพรสด จำนวน 9 ชนิด
(7)	สมุนไพรตำรับ	สมุนไพรจัดตำรับ รักษาตามอาการ มีตัวยาหลายชนิดรวมกัน

ที่มา : จากการสำรวจ

3.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

3.2.1 การบริหารการผลิต

การดำเนินการผลิตของกลุ่มฯ อยู่ในความดูแลรับผิดชอบของนางสาว ผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพรของกลุ่มฯ โดยจะเป็นผู้กำหนดชนิดสมุนไพรที่นำมาปลูกและกำหนดช่วงเวลาการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูป

กลุ่มฯ เปิดดำเนินการช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงพฤษภาคม ส่วนช่วงเดือนมิถุนายนถึงตุลาคมเป็นช่วงฤดูการเกษตร สมาชิกบางคนต้องไปทำไร่นอกหมู่บ้าน หรือเขตชายแดนพม่าเป็นเวลานาน ไม่มีเวลาทำงานให้แก่กลุ่มฯ ซึ่งช่วงที่เปิดทำการนั้นแบ่งงานเป็นสามส่วนคืองานปรับปรุงและบำรุงแปลงเพาะปลูก งานทำสมุนไพรบดผง และงานหาสมุนไพรในป่า ซึ่งในทุกๆ งานสมาชิกจะช่วยกันทำ

ในปี 2546 พื้นที่เพาะปลูกของกลุ่มฯ ประสบภัยน้ำท่วมและไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิต อีกทั้งสมาชิกกลุ่มฯ เกิดความขัดแย้งกันดังได้กล่าวแล้วในเรื่องการจัดการองค์กร ทำให้ในปี 2547 การดำเนินการผลิต

ของกลุ่มฯ ชะงัก ในส่วนของการหาสมุนไพรในเขตป่ามีการเดินทางไปหาเพียงครั้งเดียวในช่วงเดือนเมษายน และมีการทำสมุนไพรบดผงเพียง 4 ชนิดคือ ว่านชักมดลูก ไพล ขมิ้นชัน และเปราะหอม และหยุดการดำเนินการผลิตในส่วนของการแปรรูปปลูกตลอดทั้งปี มีเพียงใช้ยาฆ่าหญ้าในพื้นที่เท่านั้น ซึ่งปัจจุบันกลุ่มฯ อยู่ในระหว่างปรับปรุงการบริหารจัดการ

3.2.2 การวางแผนการผลิต

การวางแผนของกลุ่มฯ เป็นการพูดคุยกันในหมู่สมาชิกแบบครอบครัว เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่เป็นเครือญาติกันและให้ความเคารพนับถือผู้อาวุโส แต่เดิมกลุ่มฯ มีการวางแผนการผลิตโดยเลือกเพาะปลูกสมุนไพรที่นิยมใช้ในหมู่บ้าน และเป็นที่ยอมรับในตลาดขณะนั้น ส่วนการวางแผนการผลิตสมุนไพรแปรรูปจะร่วมกันผลิตในเดือนมกราคมของทุกปี สำหรับสมุนไพรที่หาจากป่าจะขึ้นอยู่กับนางชีว่าต้องการใช้สมุนไพรตัวใดและบางครั้งก็ไม่สามารถหาสมุนไพรได้ตามต้องการ

หลังจากพื้นที่เพาะปลูกของกลุ่มฯ เกิดน้ำท่วม กลุ่มฯ ยังไม่วางแผนอย่างจริงจังว่าจะปรับปรุงพื้นที่และพันธุ์สมุนไพรอย่างไร เนื่องจากยังขาดแคลนเงินทุนเพื่อนำมาปรับปรุง

ในปี 2546 กลุ่มฯ มีการผลิตสมุนไพรทั้งหัวสด ต้นสด และบดผง โดยสมุนไพรหัวสดได้แก่ไพล โดยมีพ่อค้ามารับซื้อถึงกลุ่มฯ จำนวน 1,000 กิโลกรัม (1 รอบการผลิต) สมุนไพรเด็ดยอดสามารถขายได้โดยเฉลี่ยเดือนละ 3 ถุง และสามารถผลิตสมุนไพรบดผงจากสมุนไพรที่เก็บเกี่ยวจากแปลงของกลุ่มฯ รวมปริมาณการผลิตประมาณ 26 กิโลกรัม หลังจากแปลงเพาะปลูกได้รับความเสียหายจากภัยน้ำท่วม กลุ่มฯ สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตเพื่อนำมาแปรรูปได้เล็กน้อยเท่านั้น ปริมาณการผลิตในปี 2546 และ 2547 แสดงดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ปริมาณการผลิต ปี 2546 – 2547

ผลิตภัณฑ์		ปริมาณการผลิต ปี 2546	ปริมาณการผลิตปี 2547
หัวสด	ไพล	1,000 กิโลกรัม	-
บดผง	ว่านชักมดลูก	150 ถุง	180 ถุง
บดผง	เปราะหอม	50 ถุง	20 ถุง
บดผง	ขมิ้นชัน	200 ถุง	30 ถุง
บดผง	ไพล	200 ถุง	30 ถุง
บดผง	กล้วยน้ำว้า	200 ถุง	-
ต้นสด	สมุนไพรเด็ดยอด	36 ถุง	-

ที่มา: จากการสำรวจและวิเคราะห์

3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตที่จะกล่าวถึงในหัวข้อนี้คือ วัตถุดิบ อุปกรณ์การผลิต บรรจุภัณฑ์ ตลอดจนโรงเรือน และ อุปกรณ์สำนักงานของกลุ่มฯ

3.3.1 วัตถุดิบ ได้แก่

(1) หัวสมุนไพร

- วานชั๊กมดลูก กิโลกรัมละ 300 บาท (ประมาณ 2 หัว) สามารถขยายพันธุ์ได้ 8 ต้น/หัว
- ไพล กิโลกรัมละ 3 บาท (ประมาณ 30 หัว) สามารถขยายพันธุ์ได้ 15 ต้น/หัว
- ขมิ้นชัน กิโลกรัมละ 3 บาท (ประมาณ 30 หัว) สามารถขยายพันธุ์ได้ 15 ต้น/หัว
- เปราะหอม กิโลกรัมละ 500 บาท

สมุนไพรสด 3 กิโลกรัม สามารถทำเป็นสมุนไพรบดผงได้ประมาณ 1 กิโลกรัม

(2) ยาฆ่าหญ้า ราคา ขวดละ 750 บาท 1 ขวด บรรจุ 5 ลิตร ใช้ได้ประมาณ 2 ครั้ง

(3) สมุนไพรท้องถิ่นจากป่าทั้งในเขตไทยและเขตพม่า ซึ่งมีหลากหลายชนิดขึ้นอยู่กับว่าในการเข้าป่าเพื่อหาแต่ละครั้ง พบสมุนไพรชนิดใด ถ้าสามารถใช้เป็นยาได้ก็จะเก็บมาใช้ โดยค่าน้ำมันรถเพื่อเข้าไปหาประมาณ 40 บาท โดยมีสมาชิกไปด้วยกัน ประมาณ 4 คน ซึ่งแต่ละครั้งจะไปประมาณ 3 วัน

3.3.2 อุปกรณ์การผลิต

เครื่องอบแห้ง ราคา 30,000 บาท จำนวน 1 เครื่อง และราคา 50,000 บาท จำนวน 1 เครื่อง ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลวาลย์

ตราขี้ 15 กิโลกรัม ราคา 450 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

ครกกระเดื่อง ใช้สำหรับบดยา ราคา 1,000 บาท อายุการใช้งาน 25 ปี

โต๊ะ จำนวน 2 ตัว ราคา 200 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

ท่อ จำนวน 40 ท่อ ใช้วางท่อรดน้ำจำนวน 20 ท่อ ที่เหลือวางทิ้งไว้ยังไม่ได้ใช้งาน ราคา 35 บาท/เส้น อายุการใช้งาน 10 ปี

สายยาง จำนวน 2 ม้วน ราคา 500 บาท/ม้วน ความยาว 100 เมตรต่อม้วน อายุการใช้งาน 6 ปี

สปริงเกอร์ จำนวน 40 ตัว ราคา 20 บาท/ตัว อายุการใช้งาน 6 ปี

3.3.3 บรรจุภัณฑ์

ถุงซีป 3 x 5 นิ้ว ราคา 7 บาท/ 100 กรัม

ถุงพลาสติกใส 3 x 5 นิ้ว ราคา 10 บาท/100 กรัม

3.3.4 โรงเรือน

ที่ดิน กลุ่มฯ ได้รับการจัดสรรจากกรมป่าไม้ จำนวน 6 ไร่ ราคาที่ดินในหมู่บ้าน ประมาณ 10,000 บาท/ไร่ รวมที่ดินมีมูลค่า 60,000 บาท

โรงเรือนและแปลงเพาะปลูก มูลค่า 10,000 บาท

ตารางที่ 3.4 การจัดหาอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

รายการ	จำนวน	ราคา (บาท)	แหล่งที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
เครื่องอบแห้ง	1 เครื่อง	30,000	อบต. วาเลย์	10	ให้เปล่า
	1 เครื่อง	50,000	อบต. วาเลย์	10	ให้เปล่า
ตราซัง	1 เครื่อง	450	ร้านค้าในอำเภอพบพระ	10	ซื้อเอง
ครกกระเดื่อง	1 ตัว	1,000	ภายในหมู่บ้าน	25	ทำเอง
โต๊ะ	2 ตัว	400	ภายในหมู่บ้าน	10	ทำเอง
เครื่องพ่นยา	1 เครื่อง	950	ร้านค้าในอำเภอพบพระ	6	ซื้อเอง
ท่อ	40 เส้น	35	ร้านค้าในอำเภอพบพระ	10	ซื้อเอง
สายยาง	2 ม้วน	500	ร้านค้าในอำเภอพบพระ	6	ซื้อเอง
สปริงเกอร์	40 อัน	20	ร้านค้าในอำเภอพบพระ	6	ซื้อเอง
ที่ดิน	6 ไร่	60,000	กรมป่าไม้	30	ให้เปล่า
โรงเรือน	3 หลัง	10,000	ภายในหมู่บ้าน	5	ทำเอง

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

ตามปกตินางสาวเป็นผู้เลือกสรรและตรวจสอบพันธุ์สมุนไพรก่อนจะนำมาปลูก โดยทำการคัดเลือกจากประสบการณ์เป็นหลัก ยกเว้นกระชายดำซึ่งนายไฉ่ดำเนินการจัดหา

สมุนไพรที่รอปักจะเก็บหัวแห้งใส่กระสอบปุ๋ยไว้ในบริเวณบ้าน ส่วนสมุนไพรสดจะเก็บเกี่ยวในช่วงทำการผลิตเท่านั้น จะไม่เก็บเกี่ยวทิ้งไว้

สำหรับอุปกรณ์การผลิตอื่นๆ จัดเก็บไว้ในโรงเรือนผลิต ไม่มีการจัดแยกอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อย แต่จัดเก็บปะปนกันทั้งวัตถุดิบ ผลิตภัณฑ์หรือจำหน่าย และอุปกรณ์การผลิต ในส่วนของครกกระเดื่องบดยามีการใช้ผ้าเช็ดเพื่อความสะดวกทั้งก่อนใช้งานและหลังใช้งาน

3.4 แรงงานและการจ้างงาน

3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

แรงงานที่ใช้เป็นแรงงานจากสมาชิกของกลุ่มฯ และสมาชิกภายในครอบครัว ปัจจุบันรวม 10 คน จาก 3 ครอบครัว แบ่งเป็นชาย 4 คน หญิง 6 คน

3.4.2 การจ้างงาน

ตั้งแต่เริ่มตั้งกลุ่มฯ กลุ่มฯ ยังไม่เคยจ่ายค่าตอบแทนให้แก่สมาชิกและแรงงานจากครอบครัวของสมาชิกเลย มีเพียงสวัสดิการเล็กน้อย เช่น ค่าอาหาร เป็นต้น

การจ้างงานแรงงานนอกกลุ่มฯ มีการจ้างงานชาวเขาเผ่ากระเหรี่ยงทางหมู่บ้านในแปลงของกลุ่มฯ ปีละ 1 ครั้ง ครั้งละ 200 บาท

3.5 ต้นทุน และผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทำการคำนวณต่อหนึ่งหน่วยการผลิต (ภาคผนวก ค.) ต้นทุนของแต่ละผลิตภัณฑ์สมุนไพรบดผงรวม 4 ผลิตภัณฑ์ ดังต่อไปนี้

(1) **วุ้นขี้กมดลูกบดผง** ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ (ค่าเสื่อมราคา) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 93.52 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมาคือ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ และ ต้นทุนค่าแรงเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.24 และ 2.24 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	3.40	บาท/ชุด
ต้นทุนการผลิตเงินสด	3.00	บาท/ชุด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	52.49	บาท/ชุด
ราคาขาย	30.00	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	26.60	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	27.00	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-22.49	บาท/ชุด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 89	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 90	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ -75	

(2) **เปราะหอมบดผง** ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ (ค่าเสื่อมราคา) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 91.24 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมาคือ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ และ ต้นทุนค่าแรงเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.58 และ 2.18 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	4.71	บาท/ชุด
ต้นทุนการผลิตเงินสด	4.31	บาท/ชุด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	53.80	บาท/ชุด
ราคาขาย	80.00	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	75.29	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	75.69	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	26.20	บาท/ชุด

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	94
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	95
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	33

(3) **ขมิ้นชันบดผง** ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ (ค่าเสื่อมราคา) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 94.82 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมาคือ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ และต้นทุนค่าแรงเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.91 และ 2.79 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

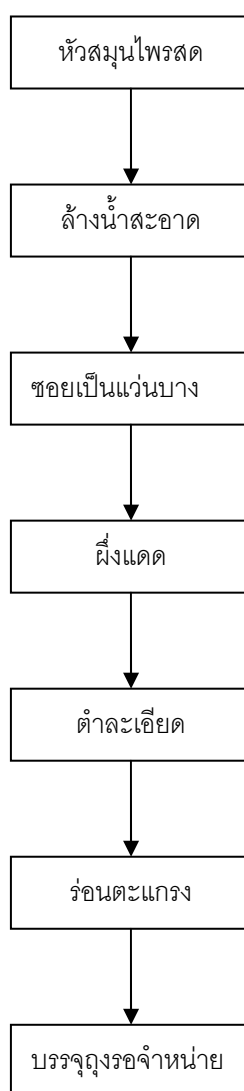
ต้นทุนการผลิตผันแปร	2.68	บาท/ชุด
ต้นทุนการผลิตเงินสด	2.28	บาท/ชุด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	51.77	บาท/ชุด
ราคาขาย	20.00	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	17.32	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	17.72	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-31.77	บาท/ชุด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	87
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	89
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	-159

(4) **ไพลบดผง** ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ (ค่าเสื่อมราคา) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 94.82 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมาคือ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ และต้นทุนค่าแรงเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.91 และ 2.79 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	2.68	บาท/ชุด
ต้นทุนการผลิตเงินสด	2.28	บาท/ชุด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	51.77	บาท/ชุด
ราคาขาย	20.00	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	17.32	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	17.72	บาท/ชุด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-31.77	บาท/ชุด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	87
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	89
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	-159

3.6 กรรมวิธีการผลิต

การผลิตสมุนไพรแห้ง จะนำสมุนไพรสดที่เก็บเกี่ยว นำมาล้างน้ำให้สะอาด จากนั้นนำไปผึ่งแดดให้แห้งประมาณ 2 - 3 วัน (หรือจนกว่าจะแห้ง) นำมาคัดเศษเปลือกออกและนำมาตำในครกกระเดื่องให้ละเอียด โดยมีผู้เหยียบไม้ 1 คน และอีก 1 คน จะคอยนั่งอยู่ใกล้ครกกระเดื่อง เพื่อคนและระวังไม่ให้กระเด็น เมื่อสังเกตดูว่าละเอียดดีแล้ว ตักขึ้นมาจากครก นำผงไปร่อนด้วยตะแกรงอีกครั้ง โดยร่อนในถุงใบใหญ่ เพื่อป้องกันฝุ่นและการกระจายของผงว่าน เมื่อได้ผงว่านที่ละเอียดจากการร่อนแล้ว จะนำมาบรรจุถุงเพื่อรอจำหน่าย ขนาดบรรจุประมาณถุงละ 35 กรัม (ใช้ช้อนตักประมาณ 3 ช้อนโต๊ะ) (แผนภาพที่ 3.1)



แผนภาพที่ 3.1 กรรมวิธีการผลิตสมุนไพรผง

3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มฯ ใช้การผึ่งแดดเพื่อลดความชื้นของสมุนไพร และใช้ครกกระเดื่องแบบย่ำเท้ามาใช้ในการบดยาสมุนไพร ซึ่งเป็นเทคโนโลยีการผลิตแบบดั้งเดิมของกลุ่มฯ

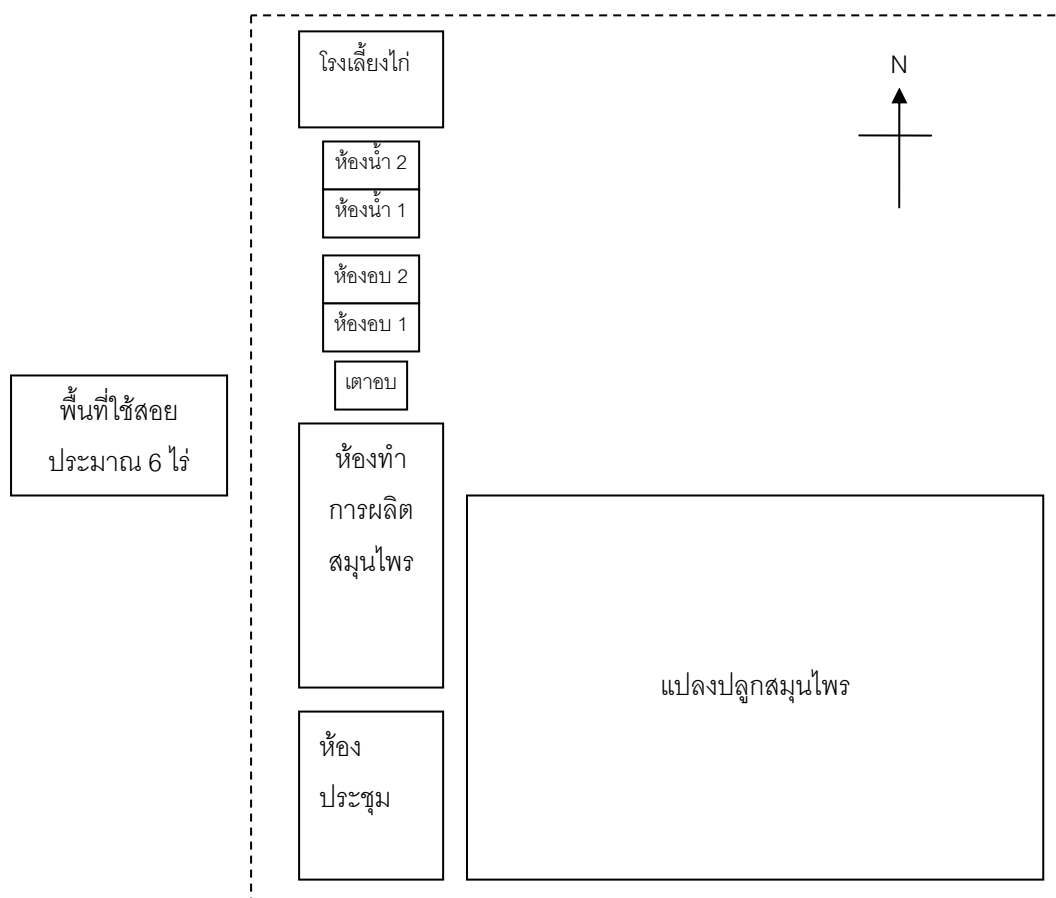
สมุนไพรที่ทำการบดผงจะเก็บเกี่ยวให้พอดีกับปริมาณที่ต้องการ จะไม่ขาดหรือเก็บเกี่ยวเกินปริมาณที่ต้องการจะใช้ และจะทิ้งต้นพันธุ์บางส่วนไว้ในดินเพื่อรอการขยายพันธุ์ต่อไป ตามฤดูกาล

กลุ่มฯ มีความรู้เรื่องเทคโนโลยีเตาอบโดยเขียนโครงการขอรับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งองค์การบริหารส่วนตำบลได้ให้การสนับสนุนจำนวน 2 เครื่อง แต่เครื่องอบที่กลุ่มฯ ได้รับไม่เหมาะสมกับสภาพกลุ่มฯ เนื่องจากที่ทำการกลุ่มฯ ยังไม่มีไฟฟ้าใช้ และขนาดตะแกรงของเตาอบมีร่องใหญ่กว่าสมุนไพรที่จะนำไปอบ จึงยังไม่มีการใช้เตาอบดังกล่าวให้เกิดประโยชน์แก่กลุ่มฯ

3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

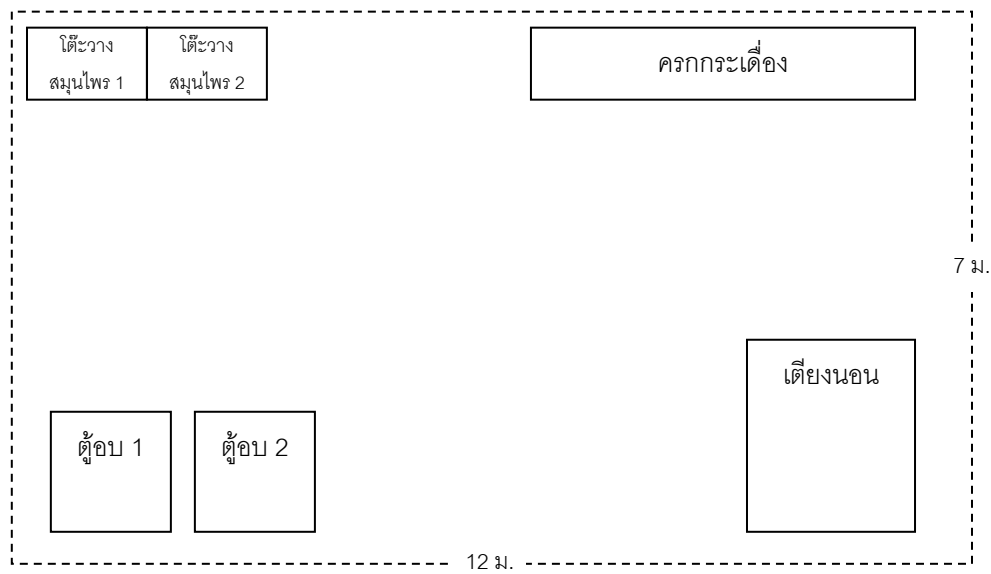
สถานที่ผลิตของกลุ่มฯ แบ่งเป็นสองส่วนใหญ่ๆ คือ แปลงเพาะปลูกและโรงเรือนผลิต โดยในส่วนของโรงเรือนผลิตเป็นอาคารไม้ไผ่มุงสังกะสีแบ่งเป็นห้องประชุม ห้องผลิต (แผนภาพที่ 3.3) ห้องอบสมุนไพร และโรงเลี้ยงไก่

สภาพพื้นที่ใช้สอยภายในสถานที่ผลิตแสดงได้ดังแผนภาพที่ 3.2



แผนภาพที่ 3.2 สภาพพื้นที่ใช้สอยของกลุ่มฯ

ในส่วนของห้องทำการผลิต เป็นห้องโล่ง มีผนังก่อด้วยอิฐบล็อกไม่ได้ฉาบปูน ภายในจัดวางอุปกรณ์การผลิตได้แก่ครกกระเดื่องแบบเท้าเหยียบ และตู้อบจำนวน 2 หลัง ในส่วนของสมุนไพรตากแห้งและผลิตภัณฑ์รอจำหน่าย จัดวางรวมกันไว้บนโต๊ะจำนวน 2 ตัว นอกจากนี้ยังมีเตียงนอนสำหรับสมาชิกที่มานอนเฝ้าที่กลุ่มฯ ด้วย (แผนภาพที่ 3.3)



แผนภาพที่ 3.3 สถานที่ผลิตสมุนไพรผงของกลุ่มฯ

3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

กระบวนการผลิต ในส่วนของสมุนไพรต้นสด ยังมีการใช้สารเคมีคือยาฆ่าหญ้าปีละ 1 ครั้ง ซึ่งอาจส่งผลถึงต้นสมุนไพรหากฤทธิ์ของยาฆ่าหญ้าละลายผ่านน้ำไปสู่ต้นพืช และอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะดินอาจเสื่อมคุณภาพได้

ในส่วนของการแปรรูปสมุนไพร มีของเสียคือเปลือกของสมุนไพรเพียงเล็กน้อย ซึ่งกลุ่มฯ ไม่ได้ทิ้งเป็นขยะ แต่ทิ้งในแปลงให้ย่อยสลายและให้เป็นปุ๋ยบำรุงต้นไม้

3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

นางชวีเป็นผู้ควบคุมและตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ โดยผลิตภัณฑ์สมุนไพรบดผงจะเก็บรักษาไว้เพียง 6 เดือน หากไม่สามารถจำหน่ายภายใน 6 เดือนจะกำจัดทิ้งเนื่องจากสมุนไพรจะจับตัวเป็นก้อนและมีเชื้อราปนเปื้อน

3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

จากการสัมภาษณ์และการวิเคราะห์ สามารถระบุปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิตของกลุ่มได้ ดังต่อไปนี้

3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

จากการสัมภาษณ์และการวิเคราะห์ พบว่า

- (1) โรงเรือนผลิตยังไม่มีไฟฟ้าใช้ ทำให้ไม่สามารถใช้เตาอบได้
- (2) เตาอบที่ได้รับการสนับสนุนมายังไม่ได้ใช้ให้เกิดประสิทธิภาพและไม่เหมาะสมกับการใช้งานของกลุ่มฯ
- (3) กระบวนการผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน ไม่ว่าจะเป็นกรรมวิธีการผลิต โรงเรือนผลิต การจัดเก็บผลิตภัณฑ์และวัสดุอุปกรณ์
- (4) ผลผลิตมีอายุสั้น และ
- (5) วิธีการเก็บรักษาไม่ดีเพียงพอ เสี่ยงต่อการเกิดเชื้อรา และสารปนเปื้อนอื่นๆ ได้ง่าย อีกทั้งไม่ช่วยยืดอายุผลิตภัณฑ์

3.11.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิตของกลุ่มฯ

- (1) กลุ่มฯ ต้องการปรับปรุงเตาอบให้ดีกว่านี้ เพื่อสามารถใช้อบสมุนไพรซึ่งมีขนาดเล็กได้ และต้องการติดตั้งไฟฟ้าในที่ทำการกลุ่มฯ
- (2) กลุ่มฯ ต้องการ ทราบข้อสามัญ ชื่อวิทยาศาสตร์ ตลอดจนสรรพคุณ เพื่อใช้ประกอบการผลิต เพื่อให้ทราบวิธีการดูแลรักษา ตลอดจนวิธีการขยายพันธุ์ที่ถูกต้องเหมาะสม

บทที่ 4

การตลาด

4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

4.1.1 การบริหารการตลาด

กลุ่มฯ ไม่มีผู้รับผิดชอบการบริหารการตลาดโดยตรง เนื่องจากวัตถุประสงค์เมื่อเริ่มตั้งกลุ่มฯ เป็นการช่วยเหลือชาวบ้านในหมู่บ้านและละแวกใกล้เคียง ในการรักษาพยาบาลเพื่อเป็นการแพทย์ทางเลือกให้แก่ชาวบ้าน จากวัตถุประสงค์ดังกล่าวทำให้กลุ่มฯ ไม่ค่อยเห็นความสำคัญของการตลาดเน้นในการบริการและความช่วยเหลือภายในชุมชนและละแวกใกล้เคียงมากกว่า และเป็นประเด็นหนึ่งที่ทำให้เกิดปัญหาความขัดแย้งเนื่องจากสมาชิกบางส่วนเห็นว่ากลุ่มฯ ควรมีส่วนในการช่วยสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกด้วย นอกเหนือจากการช่วยเหลือชุมชนแต่เพียงอย่างเดียว

นางชัชซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพรและการรักษา จะประเมินสถานการณ์ว่าสมุนไพรใดหายากและใช้บ่อย ก็จะเลือกสมุนไพรนั้นมาปลูก ต่อมานายไธได้เข้ามาบริหารกลุ่มฯ ได้ทราบความนิยมของตลาดสมุนไพรในช่วงนั้น จะกำหนดสมุนไพรที่จะนำมาปลูกขาย (กระชายดำ)

ปัจจุบันแม้จะมีการเลือกประธานกลุ่มฯ ใหม่ แต่ยังไม่มีการรับผิดชอบด้านการตลาดโดยตรง อาจเนื่องมาจากสมาชิกกลุ่มฯ ยังขาดความรู้ในด้านนี้ การตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่จะนำไปขาย ตั้งราคา หรือออกร้าน และวางแผนทางการตลาดต่างจะเกิดจากการพูดคุยร่วมกันในหมู่สมาชิก และเป็นไปตามคำแนะนำของหน่วยงานสนับสนุนต่างๆ เช่นพัฒนาชุมชนอำเภอ เกษตรอำเภอ และศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียน นอกจากนี้ การให้บริการตรวจรักษาบางครั้งนางชัชจะไม่คิดเงินค่าบริการและค่ายาสมุนไพรหากเป็นคนในชุมชนหรือสมาชิกกลุ่มฯ หรือคิดเพียงค่ายาสมุนไพรเท่านั้นขึ้นอยู่กับลักษณะและฐานะการเงินของผู้รับบริการ

4.1.2 การวางแผนการตลาด

กลุ่มฯ แทบจะไม่มีวางแผนทางการตลาดเลย ด้านผลิตภัณฑ์ ในส่วนของสมุนไพรบดผงกลุ่มฯ จะเลือกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ เห็นว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคโดยทั่วไปรู้จัก และตั้งราคาตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมของหน่วยงานสนับสนุนหรือตามที่เห็นว่าเหมาะสม (สมุนไพรตำรับ) กลุ่มฯ จะเตรียมผลิตภัณฑ์สมุนไพรผงเพื่อออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้าตามที่เจ้าหน้าที่หน่วยงานสนับสนุนแจ้งให้ทราบเท่านั้น

ยอดการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ปี 2547 แสดงดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ยอดการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ปี 2547

ผลิตภัณฑ์	ยอดจำหน่าย	
ว่านชักมดลูกบดผง	40 ถุง	1,300 บาท
เปราะหอมบดผง	10 ถุง	} รวมกัน 1,020 บาท
ขมิ้นชันบดผง	15 ถุง	
ไพลบดผง	15 ถุง	
สมุนไพรตำรับ	20 ชุด	987 บาท

ที่มา: จากการสำรวจ

4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เริ่มแรกเป็นการให้บริการตรวจและรักษาโรคด้วยสมุนไพรตำรับ (นางข้าวและสมาชิกช่วยกันหาจากป่าในช่วงหลังฤดูเก็บเกี่ยว) โดยเฉพาะอาการปวดเมื่อย โรคเกี่ยวกับปอด โรคตับ โรคเลือด โรคลม และโรคที่เกี่ยวกับท้องหรือกระเพาะ ซึ่งนางข้าวมีความชำนาญเป็นพิเศษ และสมุนไพรสด (เด็ดยอด) ซึ่งเป็นสมุนไพรที่ชาวบ้านนิยมใช้ต้มน้ำดื่ม และหาซื้อไม่สะดวก โดยกลุ่มฯ ได้นำมาปลูกไว้ในแปลงเพาะปลูกของกลุ่มฯ ต่อมาในปี 2544 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจัดสร้างโรงเรือน จึงเห็นพ้องกันว่าควรสร้างห้องอบสมุนไพรซึ่งเป็นการรักษาอาการปวดเมื่อย เป็นการให้บริการอีกหนทางหนึ่ง ซึ่งในช่วงแรกผู้รับบริการได้ให้ความสนใจมาใช้บริการพอสมควร ทั้งชาวบ้านในหมู่บ้านและชาวบ้านในละแวกใกล้เคียง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวเขาเผ่าต่างๆ ทั้งม้ง และปกาเกอญอ นอกจากนั้นในปีนั้นกลุ่มฯ ได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานเกษตรอำเภอพบพระให้ขยายพันธุ์สมุนไพร เพื่อขายต้นกล้าให้แก่สำนักงานเกษตรอำเภอ และจากการที่กลุ่มฯ ไปออกร้านแสดงและจัดจำหน่าย ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มียอดจำหน่ายจากสมุนไพรตำรับและสมุนไพรบดผงน้อยมาก กลุ่มฯ จึงเห็นว่าควรหาผลิตภัณฑ์อื่นมาเสริมให้กลุ่มฯ มีรายได้เพียงพอกับค่าเดินทาง จึงจัดจำหน่ายก้วยเตี่ยวสมุนไพร ซึ่งผลิตภัณฑ์นี้สามารถช่วยเพิ่มยอดจำหน่ายแก่กลุ่มฯ ได้เป็นอย่างดี

ในปี 2546 หลังจากกลุ่มฯ ประสบปัญหาสมุนไพรติดเชื้อราจากไร่ซึ่งบริเวณใกล้เคียง และปลายปี 2546 ฝนตกหนักและเกิดน้ำท่วมพื้นที่เพาะปลูก ทำให้สมุนไพรที่เพาะปลูกไว้ได้รับความเสียหายเป็นจำนวนมากเกือบร้อยละ 90 ของสมุนไพรทั้งหมด จนกลุ่มฯ ไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้อีก อีกทั้งสมาชิกบางส่วนไม่เห็นประโยชน์ของการรวมกลุ่ม เนื่องจากไม่ได้รับผลตอบแทนใดๆ จากกลุ่มฯ ทำให้การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ต้องหยุดชะงัก

ปัจจุบัน (2547) ผลิตภัณฑ์ที่มีการจัดจำหน่ายได้แก่สมุนไพรบดผง และการให้บริการตรวจรักษาโดยใช้สมุนไพรตำรับซึ่งนางข้าวยังคงให้บริการอยู่ที่บ้านของนางข้าวเช่นเดิม ส่วนสมุนไพรเด็ดยอดยังไม่สามารถจำหน่ายได้เนื่องจากต้องฟื้นฟูและปรับปรุงแปลงเพาะปลูกที่ได้รับความเสียหาย

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ตั้งแต่ปี 2543 – 2547 แสดงดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ปี 2543 - 2547

ผลิตภัณฑ์	ปี พ.ศ.				
	2543	2544	2545	2546	2547
สมุนไพรตำรับ	→				→
สมุนไพรเด็ดยอด	→				→
สมุนไพรคอง	→				→
ต้นกล้าสมุนไพร		→			
บริการอบสมุนไพร				→	
ถ้วยเตี้ยสมุนไพร			→		

ที่มา: จากการสำรวจ

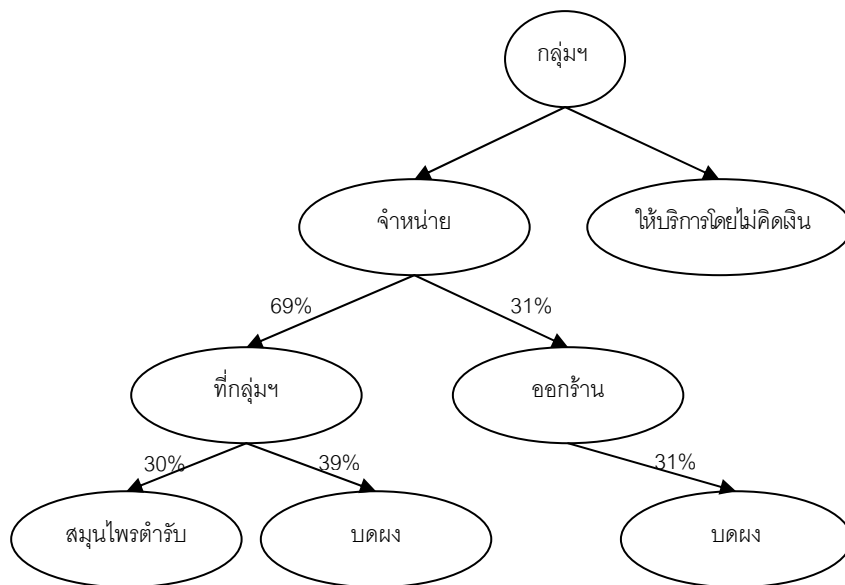
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

4.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

การจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ แบ่งเป็น 2 ทางหลักด้วยกันคือจัดจำหน่ายที่กลุ่มฯ และออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้าของหน่วยราชการภายในจังหวัดตาก

ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของกลุ่มฯ คือการจัดจำหน่ายที่กลุ่มฯ โดยเฉพาะภายในหมู่บ้าน และในปี 2547 มีการจัดจำหน่ายในช่วง 6 เดือนแรกเท่านั้น โดยเป็นการจำหน่ายที่กลุ่มฯ และออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้าเพียง 1 ครั้งในช่วงต้นปี เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกประสพภัยน้ำท่วมไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้เพิ่ม ผลผลิตที่นำมาแปรรูปเป็นสมุนไพรคองใช้วัตถุดิบที่สามารถเก็บเกี่ยวได้ในส่วนที่ไม่เสียหายหรือเสียหายน้อย และไม่สามารถขายสมุนไพรเด็ดยอดได้เลย ในส่วนของสมุนไพรตำรับที่ตัวยังคงมีอยู่ที่กลุ่มฯ และมีการหาเพิ่มจากป่า ซึ่งนางสาวและสมาชิกไปช่วยกันหาจากป่าก็ยังคงนำมาขายได้ในช่วงแรกขึ้นอยู่กับว่ามีผู้มาขอรับบริการตรวจรักษาหรือไม่ และบางครั้งเป็นการให้การรักษาและยาโดยไม่คิดค่าบริการและค่ายาแต่อย่างใด

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ แสดงดังแผนภาพที่ 4.1

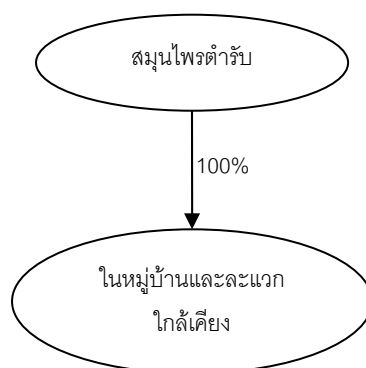


แผนภาพที่ 4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

(1) สมุนไพรตำรับ

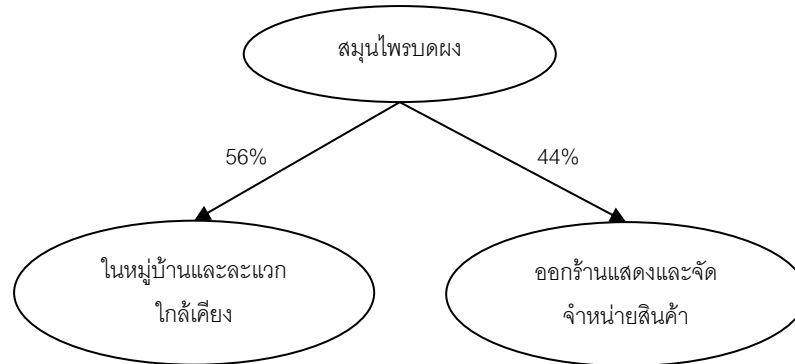
สมุนไพรตำรับจัดจำหน่ายโดยตรงแก่ผู้บริโภคซึ่งเป็นชาวบ้านในหมู่บ้านและละแวกใกล้เคียงทั้งหมด ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรตำรับแสดงดังแผนภาพที่ 4.2



แผนภาพที่ 4.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรตำรับ

(2) สมุนไพรบดผง

สมุนไพรบดผงจัดจำหน่ายโดยตรงแก่ผู้บริโภคซึ่งเป็นชาวบ้านในหมู่บ้านและละแวกใกล้เคียง บุคคลทั่วไปที่มาซื้อที่กลุ่มฯ และจำหน่ายในงานออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายสมุนไพรตำรับแสดงดังแผนภาพที่ 4.2



แผนภาพที่ 4.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรบดผง

4.4 ราคาและการตั้งราคา

วิธีการตั้งราคาของกลุ่มฯ มี 2 วิธีด้วยกันคือ (1) ผลิตภัณฑ์สมุนไพรบดผงตั้งราคาตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมของหน่วยงานสนับสนุน โดยพิจารณาจากต้นทุนที่ใช้แล้วจึงบวกกำไรเพิ่ม (2) ผลิตภัณฑ์สมุนไพรตำรับ สมุนไพรเด็ดยอด และอื่นๆ ตั้งราคาตามที่กลุ่มฯ พิจารณาเห็นว่าเหมาะสมชาวบ้านสามารถซื้อได้ และเห็นว่าราคาที่ตั้งไว้ น่าจะมีกำไรอยู่แล้ว แต่ก็ไม่ได้พิจารณาถึงต้นทุนเป็นหลัก

ราคาสินค้าของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ราคาสินค้าของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท)
สมุนไพรตำรับ	ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับจำนวนชนิดและปริมาณสมุนไพรที่ใช้
สมุนไพรเด็ดยอด	30 บาท/ชุด (หมู่บ้านเดียวกัน) 40 บาท/ชุด (ต่างหมู่บ้าน)
ว่านชักมดลูกบดผง	30 บาท/ถุง
เปราะหอมบดผง	80 บาท/ถุง
ขมิ้นชันบดผง	20 บาท/ถุง
ไพลบดผง	20 บาท/ถุง

ที่มา: จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.4 เมื่อพิจารณาการตั้งราคาของกลุ่มฯ โดยใช้ต้นทุนจากการวิเคราะห์ซึ่งรวมค่าจ้างแรงงานและค่าเสื่อมราคาซึ่งเป็นต้นทุนไม่ใช่เงินสด ปรากฏว่ามีผลิตภัณฑ์เพียง 1 ชนิดเท่านั้น ที่มีกำไรคือ ผลิตภัณฑ์เปราะหอมบดผง ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ ขาดทุน และเมื่อพิจารณาเทียบกับการตั้งราคาของกลุ่มฯ โดยใช้เฉพาะต้นทุนเงินสดเพียงอย่างเดียวพบว่าผลการคำนวณแตกต่างกันมาก โดยทุกผลิตภัณฑ์มีกำไรส่วนเพิ่มจากต้นทุนมากกว่าร้อยละ 665 (ตารางที่ 4.5) ทั้งนี้เนื่องมาจากกลุ่มฯ มีต้นทุนซึ่งเป็นค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และที่ดินซึ่งได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการมูลค่าสูง (บทที่ 3) อีกทั้งการนำมาใช้ประโยชน์มีการเกิดให้เกิดผลผลิตน้อยกว่าที่ควรจะเป็นโดยอุปกรณ์ไม่ได้นำมาใช้ให้เกิดประสิทธิภาพต่อการผลิต ประกอบกับผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าเกษตรที่ปริมาณผลผลิตยังขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ และในปี 2547 สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ปริมาณน้อยมากเมื่อนำมาวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตจึงทำให้ขาดทุนได้

ตารางที่ 4.4 การตั้งราคาพิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ทั้งหมด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขาย (บาท/ถุง)	ต้นทุนทั้งหมด (บาท/ถุง)	ส่วนต่างระหว่าง ต้นทุนกับราคาขาย (บาท/ถุง)	markup on cost	markup on price
ว่านชักมดลูกบดผง	30	52.95	-22.95	-43%	-76%
เปราะหอมบดผง	80	54.26	25.74	47%	32%
ขมิ้นชันบดผง	20	52.22	-32.22	-62%	-161%
โพลบดผง	20	52.22	-32.22	-62%	-161%

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 4.5 การตั้งราคาพิจารณาต้นทุนเงินสด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขาย (บาท/ถุง)	ต้นทุนทั้งหมด (บาท/ถุง)	ส่วนต่างระหว่าง ต้นทุนกับราคาขาย (บาท/ถุง)	markup on cost	markup on price
ว่านชักมดลูกบดผง	30	3.34	26.66	799%	89%
เปราะหอมบดผง	80	4.65	75.35	1621%	94%
ขมิ้นชันบดผง	20	2.62	17.38	665%	87%
โพลบดผง	20	2.62	17.38	665%	87%

ที่มา: จากการคำนวณ

4.5 การส่งเสริมการขาย

กลุ่มฯ มีการส่งเสริมการขายหลายวิธี ไม่ว่าจะเป็นการลดราคา แจกตัวอย่างผลิตภัณฑ์ (บดผง) รวมถึงการออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้า และจากความช่วยเหลือของหน่วยงานราชการทั้งระดับท้องถิ่นและระดับจังหวัด

4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

- ติดตามสอบถามอาการและผลหลังจากใช้ยา
- ไม่คิดค่าบริการ (กรณีตรวจรักษา)

4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

- ออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้ากับหน่วยงานราชการภายในท้องถิ่น
- แจกผลิตภัณฑ์ให้ทดลองใช้

4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์ กลุ่มฯ เห็นว่าช่องทางการจัดจำหน่ายยังแคบ มีผู้ซื้อน้อย กลุ่มลูกค้ามีเพียงคนในหมู่บ้านเดียวกันและละแวกใกล้เคียง

จากการวิเคราะห์ ยังเห็นปัญหาเพิ่มเติมดังนี้

- ผลิตภัณฑ์ไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ทำให้ผู้บริโภคทั่วไปไม่มีความเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์ ยากแก่การเปิดตลาดใหม่ๆ
- กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ความเข้าใจการบริหารการตลาด เช่น การตั้งราคาที่เหมาะสมวิธีการหาลูกค้าใหม่ด้วยการแจกผลิตภัณฑ์ให้ทดลองใช้ โดยไม่ได้จำกัดจำนวนและปริมาณ ทำให้มีต้นทุนทางการตลาดสูงเกินความจำเป็น และเป็นวิธีที่ไม่เหมาะสมกับสภาพทางการเงินของ กลุ่มฯ

4.6.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

- กลุ่มฯ ต้องการทราบชื่อทางการ ชื่อวิทยาศาสตร์ ของพืชสมุนไพรที่กลุ่มฯ ใช้ในการรักษา (เข้าตำรับ) ซึ่งส่วนใหญ่กลุ่มฯ ทราบเฉพาะชื่อพื้นเมือง (ภาษาม้ง) เท่านั้น เพื่อความสะดวกในการจำหน่าย และง่ายต่อการทำความเข้าใจกับลูกค้าซึ่งเป็นชาวไทยพื้นราบ

- กลุ่มฯ ต้องการพัฒนารูปลักษณ์ และต้องการป้ายระบุชื่อสามัญของสมุนไพร และสรรพคุณทางยาไว้สำหรับใช้ในงานออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้า

บทที่ 5

การเงิน

5.1 การบริหารการเงิน

5.1.1 การบริหารการเงิน

กลุ่มฯ ไม่มีผู้รับผิดชอบบริหารการเงินโดยตรง ที่ผ่านมการบริหารการเงินโดยส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับอดีตประธานกลุ่มฯ (นายโล่) โดยนางซัวเป็นผู้จัดเก็บสมุดบัญชีของกลุ่มฯ โดยแต่เดิมมีนายเข้ม ลูกชายนางซัว เป็นผู้จัดบันทึกบัญชีการรับและเบิกจ่าย แต่นายเข้มเดินทางไปทำงานที่กรุงเทพฯ ตั้งแต่เดือนเมษายน 2547 นายลีจึงเป็นผู้รับผิดชอบบันทึกบัญชีแทน แต่นายลีเขียนภาษาไทยได้ไม่คล่องจึงทำให้การบันทึกบัญชีไม่สมบูรณ์ เป็นการจดบันทึกความจำ โดยบันทึกโดยใช้อักษรภาษาไทย แต่ทับศัพท์เป็นภาษาอังกฤษ

การที่กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากหน่วยงานราชการเป็นจำนวนมาก แต่มีผู้รู้ภาษาไทยน้อยทำให้การบริหารงานกระจุกตัวอยู่กับผู้รู้และสามารถติดต่อสื่อสารได้ง่าย อีกทั้งกลุ่มฯ ไม่มีระบบการบริหารงาน ขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารการเงิน ใช้การจัดการแบบพี่น้อง การบันทึกบัญชีขาดข้อมูล การใช้จ่ายโดยละเอียด และไม่มีการวางแผนการใช้จ่ายเงินร่วมกัน จึงก่อให้เกิดความคลางแคลงใจในหมู่สมาชิก

5.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่มฯ ไม่มีการวางแผนเพื่อใช้เงิน เนื่องจากสถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ในปัจจุบันมีเงินคงเหลือเพียง 1,360 บาท และแปลงเพาะปลูกเสียหายไม่สามารถเก็บเกี่ยวได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ มีความตั้งใจที่จะหาเงินเข้ากลุ่มฯ โดยพยายามที่จะปรับปรุงแปลงเพาะปลูกเพื่อให้สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ และนำไปขายเพื่อนำเงินมาใช้จ่ายในกลุ่มฯ ต่อไป โดยหวังว่าหากมีเงินมากขึ้น จะนำไปทำตะแกรงตาถี่สำหรับใช้กับคูบของกลุ่มฯ ที่มีอยู่

5.2 แหล่งเงินทุน

เริ่มแรกกลุ่มฯ มีการระดมทุนจากสมาชิกแต่ละครอบครัว แต่ได้คืนเงินระดมทุนแก่สมาชิกหมดแล้ว ปัจจุบันจึงไม่มีเงินทุนจากการระดมทุนเลย เงินทุนของกลุ่มฯ ทั้งหมด มาจากการสนับสนุนของหน่วยงานราชการ รายละเอียดตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 การระดมทุนของกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้มา	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การนำไปใช้	ระยะเวลากู้ยืม	เงื่อนไข
เงินกู้ - โครงการแก้ไขความ ยากจน (กข.คจ.)	2544	30,000	- ก่อสร้างโรงเรียน - ทุนหมุนเวียน	2 ปี	ปลอดดอกเบี้ย
- อบต. งบประมาณ ก ร ะ ตู น ะ บ บ เศรษฐกิจ	2545	100,000	- จัดซื้อพันธุ์กระชายดำ - ปรับปรุงโรงเรียน	2 ปี	ปลอดดอกเบี้ย (เนื่องจากการเพาะปลูกไม่ สามารถเก็บเกี่ยวผลได้ จึงได้ ทำเรื่องแจ้งอบต. จึงไม่ต้อง ใช้หนี้คืน)

ที่มา: จากการสำรวจ

5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

5.3.1 ผลการดำเนินงาน

ปี 2547 กลุ่มฯ ขายสินค้าจากการผลิตของกลุ่มฯ รวมทั้งสิ้น 2,320 บาท และมีรายได้อื่นๆ จากการขายสมุนไพรตำรับ¹ อีก 987 บาท โดยมีต้นทุนสินค้าขาย 4,227.05 บาท และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ให้ส่วนลดและมูลค่าสินค้าตัวอย่าง) รวมทั้งสิ้น 2,460 บาท กลุ่มฯ มีขาดทุนสุทธิเท่ากับ 3,380.05 บาท แสดงถึงประมาณการงบกำไรขาดทุนของกลุ่มฯ

5.3.2 สถานภาพทางการเงิน

ปี 2547 กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียน ทั้งสิ้น 9,430 บาท เป็นเงินสดในมือ 1,360 บาท วัตถุดิบคงเหลือ 4,000 บาท และสินค้าสำเร็จรูป 4,070 บาท มีสินทรัพย์ถาวรซึ่งเป็นที่ดิน โรงเรือนผลิต และอุปกรณ์การผลิต มูลค่า 156,400 บาท ซึ่งเมื่อหักค่าเสื่อมราคาสะสมจะมีสินทรัพย์ถาวรสุทธิเท่ากับ 129,391.67 บาท รวมมีสินทรัพย์ทั้งหมด 138,821.67 บาท

ด้านหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินทั้งระยะสั้นและระยะยาว และมีส่วนของผู้เจ้าของซึ่งเป็นการสนับสนุนจากหน่วยงาน 210,000 บาท แต่กลุ่มฯ ขาดทุนจากการประกอบการ โดยมีการขาดทุนสะสม 67,789.29 บาท และผลประกอบการในปีนี้มีขาดทุนอีก 3,380.05 บาท รวมมีส่วนของผู้เจ้าของทั้งสิ้น 138,821.67 บาท

¹ ใช้สมุนไพรหลายชนิดรวมกันขึ้นอยู่กับอาการเจ็บป่วยแต่ละประเภท ซึ่งสมุนไพรที่ใช้ กลุ่มฯ หามาจากป่า

ประมาณการงบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547

ขาย	2,320.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย (จากการวิเคราะห์)	4,227.05
กำไรขั้นต้น	-1,907.05
บวก รายได้อื่นๆ	
- สมุนไพรตำรับ	987.00
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ส่วนลดและสินค้าตัวอย่าง)	1,810.00
- ค่าใช้จ่ายการบริหารและดำเนินการกลุ่มฯ	610.00
- ค่ารถไปหาสมุนไพร	40.00
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,460.00
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	-3,380.05
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-
กำไรก่อนหักภาษี	-3,380.05
หัก ภาษี	-
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	-3,380.05

ประมาณการงบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547

(หน่วย : บาท)

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดในมือและฝากธนาคาร	1,360.00
ลูกหนี้	0.00
วัตถุดิบคงเหลือ	4,000.00
สินค้าสำเร็จรูป	4,070.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	9,430.00

สินทรัพย์ถาวร

เครื่องจักรและที่ดิน	156,400.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	27,008.33
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	129,391.67
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	138,821.67

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

<u>หนี้สินหมุนเวียน</u>	0.00
--------------------------------	-------------

<u>หนี้สินระยะยาว</u>	0.00
------------------------------	-------------

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ทุน	0.00
อื่นๆ	

การสนับสนุนจากหน่วยงาน	210,000.00
กำไรสะสม	-67,798.29
บวก กำไรสุทธิ	-3,380.05

รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	138,821.67
-----------------------------	-------------------

รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	138,821.67
---------------------------------------	-------------------

5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

- กลุ่มฯ ไม่มีความรู้ในการบริหารการเงิน และการจัดสรรเงินเพื่อการลงทุน
- กลุ่มฯ ขาดความรัดกุมในการเบิกจ่ายเงินกลุ่มฯ และไม่มีการชี้แจงในการใช้จ่ายเงินอย่างโปร่งใส
- กลุ่มฯ ขาดแคลนเงินทุนเพื่อพัฒนากลุ่มฯ โดยเฉพาะแปลงเพาะปลูกซึ่งได้รับความเสียหายจากน้ำท่วม

5.4.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

- กลุ่มฯ ต้องการเงินทุนสนับสนุนเพื่อใช้ในการพัฒนาแปลงเพาะปลูกและจัดซื้อพันธุ์สมุนไพรมานำมาปลูกเพิ่มเติม

บทที่ 6

SWOT Analysis ของกลุ่มฯ และศักยภาพการดำเนินงานกลุ่มฯ

6.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ

6.1.1 จุดแข็ง

(1) การจัดการองค์กร

- สมาชิกมีความตั้งใจที่จะพัฒนากลุ่มฯ

(2) การผลิต

- สมาชิกมีองค์ความรู้เรื่องสมุนไพรเพื่อการรักษาโรคเป็นอย่างดี

6.1.2 จุดอ่อน

(1) การจัดการองค์กร

- มีการเปลี่ยนผู้นำกลุ่มฯ บ่อย และสมาชิกส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเครือญาติกันทำให้การบริหารงานไม่เป็นไปโดยอิสระ และมีสมาชิกบางคนเกิดความเคลือบแคลงสงสัยในความโปร่งใสของการบริหารงาน
- สมาชิกกลุ่มฯ ขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารกลุ่มฯ
- สมาชิกยังขาดทักษะการสื่อสารภาษาไทย

(2) การผลิต

- กระบวนการผลิตเป็นแบบพื้นบ้าน ยังไม่ผ่านการรับรองมาตรฐาน
- เครื่องอบสมุนไพรที่ได้รับการสนับสนุนไม่ได้ถูกนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์เนื่องจากคุณลักษณะไม่ตรงตามความต้องการของกลุ่มฯ ประกอบกับที่ทำการกลุ่มฯ ยังไม่มีไฟฟ้าใช้

(3) การตลาด

- กลุ่มฯ มีปัญหาในการสื่อสารกับลูกค้า ทำให้การขายเป็นไปโดยยาก
- กลุ่มฯ ไม่ทราบชื่อสมุนไพรบางตัวเป็นภาษาไทย ทำให้ลูกค้าขาดความเชื่อถือ และไม่กล้าซื้อเพื่อนำไปบริโภค

(4) การเงิน

- กลุ่มฯ ไม่มีพื้นฐานความรู้ในการบริหารเงิน ทำให้ใช้เงินไม่เป็นระบบและขาดเงินทุนหมุนเวียน

6.1.3 โอกาส

- มีหน่วยงานให้การสนับสนุนช่วยเหลือ โดยเฉพาะด้านเงินทุนหมุนเวียน
- พื้นที่อยู่ห่างไกลจากตัวอำเภอ ซึ่งยากแก่การเข้าถึงการสาธารณสุขของรัฐ การแพทย์พื้นบ้านจึงเป็นอีกทางเลือกในการดูแลสุขภาพตัวเองหรือปฐมพยาบาลเบื้องต้น

6.1.4 ข้อจำกัด

- ผลผลิตพันธุ์ประเภทยาโรค และผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสุขภาพ ยากต่อยอมรับของผู้บริโภคส่วนใหญ่
- สมุนไพรบางชนิดหายาก และต้องข้ามเขตไปหาจากประเทศพม่า

6.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กร

สมาชิกมีความตั้งใจจริงในการสร้างกลุ่มฯ และมีบุคลากรที่มีองค์ความรู้ทางด้านสมุนไพรอย่างดี แต่ยังขาดบุคลากรที่มีองค์ความรู้ในการบริหารจัดการกลุ่มฯ และแนวคิดเชิงธุรกิจ อีกทั้งยังมีปัญหาในการสื่อสารด้วยภาษาไทย อีกทั้งการให้การสนับสนุนของหน่วยงานยังไม่สอดคล้องกับพัฒนาการของกลุ่มฯ

6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

(1) อัตรากำไรต่อราคาขาย

พิจารณาอัตรากำไรต่อราคาขาย พบว่าเปราะหอมบดผงมีอัตรากำไรต่อราคาขายสูงที่สุด เท่ากับร้อยละ 32 ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นมีค่าเป็นลบคือขายในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนนั่นเอง

(2) อัตรากำไรต่อต้นทุนรวม

พิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าในทำนองเดียวกับอัตรากำไรต่อราคาขายโดยที่เปราะหอมบดผงมีค่าสูงที่สุดที่ร้อยละ 47 ส่วนผลิตภัณฑ์ที่เหลือมีค่าเป็นลบ

สรุปแล้วผลิตภัณฑ์ที่มีความสามารถในการทำกำไรมีเพียงผลิตภัณฑ์เดียวคือเปราะหอมบดผงที่เหลือไม่มีศักยภาพ

2) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

กลุ่มฯ มียอดขายในปี 2547 เท่ากับ 3,587 บาท ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตมูลค่า 2,600 บาท (มูลค่าก่อนหักส่วนลด) และเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรตำรับที่ได้จากการหาของป่ามูลค่า 987 บาท พิจารณาอัตรายอดขายผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวม พบว่าวุ้นชันกุดลูกบดผงมีค่าสูงสุด เท่ากับร้อยละ 33 รองลงมาได้แก่สมุนไพรตำรับ และเปราะหอมบดผง ตามลำดับ (ตารางที่ 6.1)

ตารางที่ 6.1 ศักยภาพผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณขาย (หน่วย)	ยอดขายรวม (บาท)	อัตรายอดขาย ผลิตภัณฑ์ต่อ ยอดขายรวม	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนรวม (บาท)	กำไร (ขาดทุน) ต่อหน่วย (บาท)	กำไร (ขาดทุน) รวม (บาท)	อัตรากำไรต่อ ราคาขาย	อัตรากำไรต่อ ต้นทุนรวม
วานชักมดลูกบดผง	ถุง	30	40	1,200	33%	52.95	2117.808	-22.95	-917.80	-76%	-43%
เปราะหอมบดผง	ถุง	80	10	800	22%	54.26	542.5508	25.74	257.44	-32%	-47%
ขมิ้นชันบดผง	ถุง	20	15	300	8.5%	52.22	783.3437	-32.22	-483.34	-161%	-62%
ไพลบดผง	ถุง	20	15	300	8.5%	52.22	783.3437	-32.22	-483.34	-161%	-62%
สมุนไพรตำรับ	ชุด		20	987	28%						
รวม				3,587	0.7248397		4227.046		-1627.05		

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

6.2.3 ศักยภาพการผลิต

(1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

วัตถุดิบ มีการใช้วัตถุดิบภายในท้องถิ่น หรือหาจากภายนอกมาปลูกไว้ใช้ภายในท้องถิ่น

อุปกรณ์การผลิต ยังมีการใช้อุปกรณ์ที่มีอยู่ไม่เต็มประสิทธิภาพ และอุปกรณ์บางชนิดไม่เหมาะสมกับกลุ่มฯ

สถานที่ แปลงเพาะปลูกเสี่ยงต่อการติดเชื้อราจากแปลงปลูกข้างเคียง โรงเรือนผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน

แรงงาน มีองค์ความรู้ด้านสมุนไพรและการเพาะปลูกเป็นอย่างดี ในช่วงฤดูเกษตรมีปัญหาระงงานขาดแคลน

(2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

กลุ่มฯ ยังขาดศักยภาพในกระบวนการผลิต เนื่องจากกระบวนการผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน และยังมีข้อจำกัดด้านกำลังแรงงานผลิต เนื่องจากสมาชิกจะให้ความสำคัญกับงานภาคเกษตรมากกว่า และมีบางเดือนหยุดการผลิต

กล่าวโดยสรุป กลุ่มฯ ยังขาดศักยภาพในการผลิต

6.2.4 ศักยภาพการตลาด

ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่มีอายุสั้น ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานและบางชนิดใช้ชื่อพื้นเมืองยากต่อการสร้างความน่าเชื่อถือแก่ผู้บริโภค

ราคา กลุ่มฯ สามารถกำหนดราคาขายสินค้าได้เอง แต่กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการตั้งราคา

ช่องทางการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ยังอยู่ในวงจำกัด มีลูกค้าเฉพาะภายในหมู่บ้านและละแวกใกล้เคียงเท่านั้น

การประชาสัมพันธ์ กลุ่มฯ ยังขาดการประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพ แม้ว่ากลุ่มฯ ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานสนับสนุนเป็นอย่างดีก็ตาม แต่เป็นการประชาสัมพันธ์ที่ไม่มีความต่อเนื่องและไม่เป็นที่แพร่หลายในวงกว้าง

โดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ ไม่มีศักยภาพด้านการตลาดพอสมควร หากพัฒนาการประชาสัมพันธ์เพื่อขยายตลาดและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย จะเป็นแนวทางที่ทำให้ยอดขายของกลุ่มฯ เพิ่มขึ้นได้

6.2.5 ศักยภาพการเงิน

กลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียนต่ำ จากทุนหมุนเวียนสุทธิเท่ากับ 9,430 บาท

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมจะเห็นว่ากลุ่มฯ ไม่มีภาระหนี้สิน แต่เมื่อพิจารณาภูมิหลังจะเห็นว่ากลุ่มฯ เพิ่งขอยกเลิกหนี้สินกับองค์การบริหารส่วนตำบลวาลย์ จำนวน 100,000 บาท

เนื่องจากผลผลิตกระชายดำเสียหายไม่สามารถเก็บเกี่ยวได้ นั่นคือกลุ่มฯ ไม่มีความสามารถในการชำระคืนหนี้สิน

พิจารณาอัตราส่วนความสามารถในการทำกำไรอยู่ในเกณฑ์ต่ำมาก ทั้งอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขายมีค่าเป็นลบ แสดงถึงกลุ่มฯ ไม่สามารถทำกำไรจากการประกอบการได้เลย อยู่ในภาวะขาดทุน และเมื่อพิจารณาผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนก็เป็นไปในทางลบเดียวกัน

ตารางที่ 6.2 ศักยภาพทางการเงิน

อัตราส่วน	กลุ่มฯ	
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)		
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) (current ratio)		เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับพล้น(Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)		เท่า
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity)		เท่า
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	9,430.00	บาท
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน		
5. อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnovers Ratio)		ครั้ง
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)		วัน
7. อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า		ครั้ง
8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้		วัน
9. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)		ครั้ง
10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory turnover in Days)		วัน
11. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)		วัน
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.02	เท่า
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	0.02	เท่า
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม		
14. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)	10.6%	
15. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	0.12	เท่า
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt / Total Capitalization)	0.08	เท่า
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times interest Earning or Interest Coverage Ratio)		เท่า
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Ratio)		เท่า
19. Degree of Financial Leverage	1.00	เท่า

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร		
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	-145.7%	
21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	-82.2%	
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Gross Payout Ratio)		เท่า
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)		
23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment) : ROI	-2.4%	
24. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	-2.4%	
25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	-2.4%	
26. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)		บาท
27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น (Price to Earning Ratio)		เท่า
28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)		%
28. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก	-307.28	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปผลการศึกษา

7.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มสมุนไพรแปรรูปชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ ตั้งอยู่หมู่ที่ 7 ตำบลวาลย์ อำเภอบพพระ จังหวัดตาก รหัสไปรษณีย์ 63160 โทรศัพท์ 0-9859-4638 (ผู้ใหญ่บ้าน)

ผู้นำคนสำคัญคือนางซัว แซ่ลี ตำแหน่งผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพร เป็นผู้มีความรู้เรื่องการรักษาด้วยสมุนไพร และได้ให้การรักษายาแบบพื้นบ้านด้วยสมุนไพรแก่ชาวบ้านในหมู่บ้านและละแวกใกล้เคียงมานาน นางซัวเป็นชาวเขาเผ่าม้ง (Hmong) ปัจจุบันถือสัญชาติไทย พื้นเพอาศัยอยู่แถบเขาค้อ อำเภอชาติตระการ จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยร่วมอยู่ในขบวนการคอมมิวนิสต์ ตั้งแต่อายุ 14 ปี นางซัวได้รับการศึกษาด้านสมุนไพร การวินิจฉัยโรค การฝังเข็มและการต่อกระดูก จากประเทศจีนเมื่ออายุ 17 ปี (ปี 2514) ใช้เวลาศึกษา 1 ปี จึงกลับมาทำงานเป็นผู้ช่วยหมอในค่ายคอมมิวนิสต์ที่อำเภอชาติตระการ จังหวัดพิษณุโลก จนถึงปี 2525

ในปี 2542 หมู่บ้านมีการพัฒนาระบบประปา นางซัวเห็นว่าหากมีน้ำใช้เพื่อการเกษตรก็สามารถเพาะปลูกสมุนไพรไว้ใช้ได้ จึงได้ชักชวนญาติพี่น้องและเพื่อนบ้านร่วมกันจัดตั้งกลุ่มฯ ขึ้นเพื่อเพาะปลูกสมุนไพรไว้ภายในหมู่บ้าน ในช่วงต้นปี 2543 โดยได้เลือกให้นางซัวเป็นประธานกลุ่มฯ และจดทะเบียนกลุ่มกับสำนักงานเกษตรอำเภอบพพระ สมาชิกของกลุ่มฯ มาจาก 8 ครอบครัวยุคนับ 22 คน โดยมีการระดมทุน ได้จาก 6 ครอบครัวยุคนับ 500 บาท รวมทั้งสิ้น 3,000 บาท ส่วนอีก 2 ครอบครัวยุคนับไม่มีเงินทุน โดยกลุ่มฯ นำเงินทุนส่วนหนึ่งจัดทำโรงเรือน วางระบบการให้น้ำ และปรับปรุงพื้นที่ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานป่าไม้จำนวน 6 ไร่ และส่วนที่เหลือนำไปซื้อสมุนไพรมาปลูกประมาณ 500 บาท โดยซื้อจากหมอยาสมุนไพรบ้านห้วยและ บ้านหูก ตำบลรวมไทยพัฒนา บ้านอุมเปียง ตำบลศรีราชบุรี อำเภอบพพระ ซึ่งในครั้งนั้นมีสมุนไพรที่ซื้อมาปลูก 14 ชนิดด้วยกันได้แก่ ว่านชักมดลูก ขมิ้นชัน ขมิ้นดำ ขมิ้นอ้อย ไพล ตั้งกี้ เทล่า กอตอขอ ขั้วต่อเสีย ฉ่ำฉิก กล้วยน้อย เปราะหอม กระชายขาว และกระชายดำ

ปี 2544 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเงินกู้ตามโครงการแก้ไขความยากจน (กข. คจ.) จำนวน 30,000 บาท ระยะเวลากู้ยืม 2 ปี ซึ่งกลุ่มฯ นำมาใช้เป็นทุนก่อสร้างโรงอบสมุนไพรจำนวน 2 ห้อง ห้องน้ำจำนวน 2 ห้อง และโรงเลี้ยงไก่ โดยใช้งบประมาณ 20,000 บาท เงินส่วนที่เหลือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 10,000 บาท

การเพาะปลูกเป็นไปด้วยดี กลุ่มฯ สามารถขยายพันธุ์พืชและใช้เป็นวัตถุดิบในการทำยา รักษาผู้ป่วย ผู้รับบริการอบสมุนไพร และเก็บยอดสดขาย

ในปี 2545 นางซัวเห็นว่าตนเองอายุมาก และไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ในส่วนของการประสานงานกับหน่วยงานสนับสนุนได้ดี ประกอบกับศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอบพพระได้ให้

คำแนะนำเรื่องการบริหารจัดการองค์กรแก่กลุ่มฯ และร่วมกำหนดระเบียบข้อบังคับ ตลอดจนกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่มฯ ซึ่งนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ในการให้บริการทางการแพทย์ทางเลือกภายในชุมชนแล้ว กลุ่มฯ ยังมุ่งหวังสร้างรายได้เสริมให้แก่สมาชิกอีกด้วย กลุ่มฯ ได้เลือกประธานคนใหม่ คือนายโล่ แซ่ลี เนื่องจากเป็นบุคคลที่มีความสามารถในการประสานงานและขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการได้เป็นอย่างดี อีกทั้งยังสามารถใช้ภาษาไทยในการติดต่อสื่อสารได้คล่องกว่าสมาชิกคนอื่นๆ และแต่งตั้งคณะกรรมการกลุ่มฯ ตำแหน่งอื่นๆ ตามความเหมาะสม ซึ่งประธานและกรรมการไม่มีวาระการดำรงตำแหน่ง และกำหนดให้มีการประชุมกลุ่มฯ ทุกเดือน แต่ในทางปฏิบัติกลุ่มฯ จะประชุมเป็นครั้งคราวขึ้นอยู่กับกิจกรรมของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีรายได้ค่อนข้างดีในการดำเนินกิจการ สมาชิกกลุ่มฯ จึงเห็นตรงกันให้จัดสรรเงินรายได้ของกลุ่มฯ คืนแก่สมาชิกที่ร่วมลงทุนในปีแรก (2543) จำนวน 6 ครอบครัว รวม 3,000 บาท ปัจจุบันกลุ่มฯ จึงไม่มีเงินทุนจากการระดมหุ้น

เดือนธันวาคม 2545 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากงบประมาณกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านองค์การบริหารส่วนตำบลวาลย์ จำนวน 100,000 บาท ซึ่งประธานกลุ่มฯ เห็นว่าสมุนไพรกระชายดำกำลังเป็นที่ต้องการของตลาด จึงนำเงินดังกล่าวไปจัดซื้อหัวพันธุ์กระชายดำมาปลูก รวมเป็นเงินประมาณ 97,000 บาท หลังจากเพาะปลูกกระชายดำ ประมาณ 2 เดือนปรากฏว่าพันธุ์กระชายดำที่นำมาปลูกไม่มีคุณภาพ อีกทั้งวิธีการเพาะปลูกและดินอาจไม่เหมาะสม ต้นกระชายดำจึงแห้งตายทั้งหมด ไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลได้

ในช่วงกลางปี 2546 กลุ่มฯ ประสบปัญหาสมุนไพรติดเชื้อราจากไร่ซึ่งบริเวณใกล้เคียง และปลายปี 2546 ฝนตกหนักและเกิดน้ำท่วมพื้นที่เพาะปลูก ทำให้สมุนไพรที่เพาะปลูกไว้ได้รับความเสียหายเป็นจำนวนมากเกือบร้อยละ 90 ของสมุนไพรทั้งหมด จนกลุ่มฯ ไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้อีก หลังจากนั้นน้ำท่วมสมุนไพรที่ยังคงเหลืออยู่ในแปลงของกลุ่มฯ ได้แก่ ตั้งเกี เทล้า ข้าวตอกเลีย ขมิ้นชัน ขมิ้นอ้อย ว่านชักมดลูก ไพล และจำฉิก แต่เหลือน้อยและอยู่ในสภาพไม่สมบูรณ์

ปี 2547 การดำเนินการกลุ่มฯ ชะงักงัน อันเนื่องจากปัญหาพื้นที่เพาะปลูกเสียหายจากน้ำท่วม โดยสามารถแปรรูปสมุนไพรบดผงได้เพียงเล็กน้อย และปัญหาสมาชิกเกิดความขัดแย้งจากการใช้จ่ายงบประมาณกระตุ้นระบบเศรษฐกิจ ที่ยังไม่ได้รับการแก้ไขหรือทำความเข้าใจภายในกลุ่มฯ ทำให้พื้นที่เพาะปลูกที่เสียหายไม่ได้รับการปรับปรุงแก้ไข มีเพียงนางซัวและนายลีเข้ามาดูแลแต่ไม่สามารถทำได้อย่างทั่วถึงประกอบกับเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ มีเหลือน้อยมากไม่เพียงพอต่อการลงทุนเพื่อซื้อพันธุ์สมุนไพรมาปลูกใหม่ อีกทั้งในช่วงฤดูเกษตรสมาชิกต่างก็ไปทำงานของตน กลุ่มฯ จึงหยุดดำเนินการ

ช่วงปลายปี 2547 เจ้าหน้าที่จากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอพบพระ ได้เข้าไปช่วยเหลือให้คำแนะนำ ในการดำเนินกิจการกลุ่มฯ โดยแนะนำให้ปรับปรุงโครงสร้างการบริหารงานใหม่ และสมาชิกหลายคนยังอยากที่จะให้มีการรวมกลุ่มฯ กันอยู่และมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนากลุ่มฯ สมาชิกจึงรวมตัวกันประชุมหารือและเลือกตั้ง นายบัวลี แซ่ลี ประธาน กลุ่มฯ คนใหม่

นับตั้งแต่เริ่มตั้งกลุ่มจนถึงปัจจุบัน กลุ่มฯ ดำเนินกิจกรรมทั้งหมด 4 กิจกรรม คือ

- (1) กิจกรรมการปลูกและจำหน่ายพืชสมุนไพร (ต้นกล้า ต้นสด และบดผง)
- (2) กิจกรรมการให้บริการอบสมุนไพร
- (3) กิจกรรมเลี้ยงไก่

(4) กิจกรรมขายกล้วยเตี๋ยสมุนไพรร

กิจกรรมที่กลุ่มฯ ได้ดำเนินการนี้อยู่ภายใต้การดูแลจากคณะกรรมการของกลุ่มฯ ในแต่ละกิจกรรมสมาชิกกลุ่มฯ สามารถเข้าร่วมกิจกรรมได้ทั้งหมด แต่ส่วนใหญ่แล้วสมาชิกจะเข้ากลุ่มที่ตนเองมีความสนใจเพียง 1 หรือ 2 กิจกรรมเท่านั้น กิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มฯ มีเพียงบางกิจกรรมเท่านั้นที่สามารถดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน คือ กิจกรรมการปลูกและจำหน่ายพืชสมุนไพร เฉพาะต้นสดและบดผง ส่วนกิจกรรมอื่นๆ ได้เลิกดำเนินกิจกรรมไปแล้ว เช่น กิจกรรมการให้บริการอบสมุนไพรเพราะเนื่องจากผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นคนภายนอกหมู่บ้าน และระยะหลังไม่มีผู้มาใช้บริการทำให้กิจกรรมหยุดชะงักไป ประกอบกับห้องอบสมุนไพรเริ่มเสื่อมโทรมลงด้วย แต่สมาชิกก็เห็นว่าถ้าปรับปรุงห้องอบกิจกรรมนี้น่าจะเปิดให้บริการได้อีกครั้ง ส่วนกิจกรรมการเลี้ยงไก่ดำ สาเหตุที่ทำให้กิจกรรมกลุ่มต้องยุติลง เนื่องจากการเป็นกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ให้แก่กลุ่มฯ ไก่ที่เลี้ยงส่วนมากมักถูกนำไปทำอาหารเพื่อเลี้ยงเจ้าหน้าที่ที่มาเยี่ยมกลุ่มฯ สมาชิกจึงเห็นควรยกเลิกกิจกรรมนี้ไป และกิจกรรมขายกล้วยเตี๋ยสมุนไพรร เป็นเพียงผลิตภัณฑ์เสริมในช่วงที่มีการออกร้านเท่านั้น ไม่ได้มีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มฯ มีการบริหารงานแบบเครือญาติ ภายใต้การบริหารงานของนายบัวดี แซ่ลี ประธานกลุ่มฯ โดยมีนางซัว แซ่ลี ภรรยาซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพร เป็นที่ปรึกษาและร่วมบริหารงาน และมีคณะกรรมการดำเนินงานอื่นๆ เป็นผู้ช่วยดังนี้ นายยุวระ สัมพันธ์เจริญกุล ตำแหน่งรองประธานกลุ่มฯ นายอัศวเดช ไชวศิลาวัฒน์ ตำแหน่งเลขานุการ นายปรีดา แสงสีสกายเลิศ ตำแหน่งเหรัญญิก นายโล่ แซ่ลี ตำแหน่งกรรมการ นางยา แซ่ม้า ตำแหน่งกรรมการ และนางไม้ แสงสีสกายเลิศ ตำแหน่งกรรมการ

ปัญหาในการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ คือ

(1) ความขัดแย้งในหมู่สมาชิก เนื่องจากปัญหาการจัดซื้อกระชายดำและปัญหาการไม่รับคำตอบแทนจากการรวมกลุ่มฯ จึงมีสมาชิกบางครอบครัวไม่มาร่วมกิจกรรม

(2) กลุ่มฯ ยังขาดผู้มีความสามารถในการค้าขาย

(3) กลุ่มฯ มีปัญหาการติดต่อสื่อสารกับบุคคลภายนอก เนื่องจากในพื้นที่ใช้ภาษาท้องถิ่น (ม้ง) ในการติดต่อสื่อสาร

และจากการสัมภาษณ์ ยังพบปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ ดังนี้

(1) กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการกลุ่มฯ และแนวคิดเชิงธุรกิจ เช่น การบริหารการผลิต การตลาด เป็นต้น

(2) การสนับสนุนของหน่วยงานต่างๆ ไม่สอดคล้องกับพัฒนาการของกลุ่มฯ

7.1.2 การผลิต

การดำเนินการผลิตของกลุ่มฯ อยู่ในความดูแลรับผิดชอบของนางซัว ผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพรของกลุ่มฯ โดยจะเป็นผู้กำหนดชนิดสมุนไพรที่นำมาปลูกและกำหนดช่วงเวลาการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูป

กลุ่มฯ เปิดดำเนินการช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงพฤษภาคม ส่วนช่วงเดือนมิถุนายนถึงตุลาคม เป็นช่วงฤดูกาลเกษตร สมาชิกบางคนต้องไปทำไร่นอกหมู่บ้าน หรือเขตชายแดนพม่าเป็นเวลานาน ไม่มีเวลาทำงานให้แก่กลุ่มฯ ซึ่งช่วงที่เปิดทำการนั้นแบ่งงานเป็นสามส่วนคืองานปรับปรุงและบำรุงแปลงเพาะปลูก งานทำสมุนไพรบดผง และงานหาสมุนไพรในป่า ซึ่งในทุกๆ งานสมาชิกจะช่วยกันทำ

ปี 2547 การดำเนินการผลิตของกลุ่มฯ ชะงัก ในส่วนของการหาสมุนไพรในเขตป่ามีการเดินทางไปหาเพียงครั้งเดียวในช่วงเดือนเมษายน และมีการทำสมุนไพรบดผงเพียง 4 ชนิดได้แก่ ว่านชักมดลูก ไพล ขมิ้นชัน และเปราะหอม และหยุดการดำเนินการผลิตในส่วนของการแปลงเพาะปลูกตลอดทั้งปี

การวางแผนของกลุ่มฯ เป็นการพูดคุยกันในหมู่สมาชิกแบบครอบครัว เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่เป็นเครือญาติกันและให้ความเคารพนับถือผู้อาวุโส แต่เดิมกลุ่มฯ มีการวางแผนการผลิตโดยเลือกเพาะปลูกสมุนไพรที่นิยมใช้ในหมู่บ้าน และเป็นที่ยอมรับในตลาดขณะนั้น ส่วนการวางแผนการผลิตสมุนไพรแปรรูปจะร่วมกันผลิตในเดือนมกราคมของทุกปี สำหรับสมุนไพรที่หาจากป่าจะขึ้นอยู่กับนางชิวว่าต้องการใช้สมุนไพรตัวใดและบางครั้งก็ไม่สามารถหาสมุนไพรได้ตามต้องการ

หลังจากพื้นที่เพาะปลูกของกลุ่มฯ เกิดน้ำท่วม กลุ่มฯ ยังไม่วางแผนอย่างจริงจังว่าจะปรับปรุงพื้นที่และพันธุ์สมุนไพรอย่างไร เนื่องจากยังขาดแคลนเงินทุนเพื่อนำมาปรับปรุง

ตามปกตินางชิวเป็นผู้เลือกสรรและตรวจสอบพันธุ์สมุนไพรก่อนจะนำมาปลูก โดยทำการคัดเลือกจากประสบการณ์เป็นหลัก ยกเว้นกระชายดำซึ่งนายโล่ดำเนินการจัดหา

สมุนไพรที่รอปักจะเก็บหัวแห้งใส่กระสอบปุยไว้ในบริเวณบ้าน ส่วนสมุนไพรบดผงจะเก็บเกี่ยวในช่วงทำการผลิตเท่านั้น จะไม่เก็บเกี่ยวทิ้งไว้ สำหรับวัสดุและอุปกรณ์การผลิตอื่นๆ จัดเก็บไว้ในโรงเรือนผลิตแต่ไม่มีการจัดแยกอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อย แต่จัดเก็บปะปนกันทั้งวัตถุดิบ ผลิตภัณฑ์ร่อจำหน่าย และอุปกรณ์การผลิต ในส่วนของครกกระเดื่องบดยามีการทำความสะอาดทั้งก่อนใช้งานและหลังใช้งาน

แรงงานที่ใช้เป็นแรงงานจากสมาชิกของกลุ่มฯ และสมาชิกภายในครอบครัว ปัจจุบันรวม 10 คน จาก 3 ครอบครัว แบ่งเป็นชาย 4 คน หญิง 6 คน ตั้งแต่เริ่มตั้งกลุ่มฯ กลุ่มฯ ยังไม่เคยจ่ายค่าตอบแทนให้แก่สมาชิกและแรงงานจากครอบครัวของสมาชิกเลย มีเพียงสวัสดิการเล็กน้อยเช่น ค่าอาหาร การจ้างงานแรงงานนอกกลุ่มฯ มีการจ้างงานชาวเขาเผ่ากระเหรี่ยงถางหญ้าในแปลงของกลุ่มฯ ปีละ 1 ครั้ง ครั้งละ 200 บาท

การผลิตสมุนไพรอบแห้ง จะนำสมุนไพรสดที่เก็บเกี่ยว นำมาล้างน้ำให้สะอาด จากนั้นนำไปผึ่งแดดให้แห้งประมาณ 2 - 3 วัน (หรือจนกว่าจะแห้ง) นำมาคัดเศษเปลือกออกและนำมาตำในครกกระเดื่องให้ละเอียด โดยมีผู้เหยียบไม้ 1 คน และอีก 1 คน จะคอยนั่งอยู่ใกล้ครกกระเดื่อง เพื่อคนและระวังไม่ให้กระเด็น เมื่อสังเกตดูว่าละเอียดดีแล้ว ตักขึ้นมาจากครก นำผงไปร่อนด้วยตะแกรงอีกครั้ง โดยร่อนในถุงใบใหญ่ เพื่อป้องกันฝุ่นและการกระจายของผงว่าน เมื่อได้ผงว่านที่ละเอียดจากการร่อนแล้ว จะนำมาบรรจุถุงเพื่อรอจำหน่าย ขนาดบรรจุประมาณถุงละ 35 กรัม (ใช้ช้อนตักประมาณ 3 ช้อนโต๊ะ)

กระบวนการผลิต ในส่วนของสมุนไพรต้นสด ยังมีการใช้สารเคมีคือยาฆ่าหญ้าปีละ 1 ครั้ง ซึ่งอาจส่งผลถึงต้นสมุนไพรหากฤทธิ์ของยาฆ่าหญ้าจะลายผ่านน้ำไปสู่ต้นพืช และอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะดินอาจเสื่อมคุณภาพได้

จากการสัมภาษณ์และการวิเคราะห์ พบปัญหาในด้านการผลิตดังนี้

- (1) โรงเรือนผลิตยังไม่มีไฟฟ้าใช้ ทำให้ไม่สามารถใช้เตาอบได้
- (2) เตาอบที่ได้รับการสนับสนุนมายังไม่ได้ใช้ให้เกิดประสิทธิภาพและไม่เหมาะสมกับการใช้งานของกลุ่มฯ
- (3) กระบวนการผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน ไม่ว่าจะเป็นกรรมวิธีการผลิต โรงเรือนผลิต การจัดเก็บผลิตภัณฑ์และวัสดุอุปกรณ์
- (4) ผลผลิตมีอายุสั้น และ
- (5) วิธีการเก็บรักษาไม่ดีเพียงพอ เสี่ยงต่อการเกิดเชื้อรา และสารปนเปื้อนอื่นๆได้ง่าย อีกทั้งไม่ช่วยยืดอายุผลิตภัณฑ์

7.1.3 การตลาด

กลุ่มฯ ไม่มีผู้รับผิดชอบการบริหารการตลาดโดยตรง เนื่องจากวัตถุประสงค์เมื่อเริ่มตั้งกลุ่มฯ เป็นการช่วยเหลือชาวบ้านในหมู่บ้านและละแวกใกล้เคียง ในการรักษาพยาบาลเพื่อเป็นการแพทย์ทางเลือกให้แก่ชาวบ้าน จากวัตถุประสงค์ดังกล่าวทำให้กลุ่มฯ ไม่ค่อยเห็นความสำคัญของการตลาดเน้นในการบริการและความช่วยเหลือมากกว่า

ปัจจุบันแม้จะมีการเลือกประธานกลุ่มฯ ใหม่ แต่ยังไม่มีการรับผิดชอบด้านการตลาดโดยตรง อาจเนื่องมาจากสมาชิกกลุ่มฯ ยังขาดความรู้ในด้านนี้ การตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่จะนำไปขาย ตั้งราคา หรือออกร้าน และวางแผนทางการตลาดต่างจะเกิดจากการพูดคุยร่วมกันในหมู่สมาชิก และเป็นไปตามคำแนะนำของหน่วยงานสนับสนุนต่างๆ เช่น พัฒนาชุมชนอำเภอ เกษตรอำเภอ และศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียน

นอกจากนี้ การให้บริการตรวจรักษานางชีจะไม่ได้คิดเงินค่าบริการจะคิดเพียงค่ายาสมุนไพรเท่านั้น

กลุ่มฯ แทบจะไม่มีวางแผนทางการตลาดเลย ด้านผลิตภัณฑ์ ในส่วนของสมุนไพรบดผงกลุ่มฯ จะเลือกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ เห็นว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคโดยทั่วไปรู้จัก และตั้งราคาตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมของหน่วยงานสนับสนุนหรือตามที่เห็นว่าเหมาะสม (สมุนไพรตำรับ) กลุ่มฯ จะเตรียมผลิตภัณฑ์สมุนไพรบดผงเพื่อออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้าตามที่เจ้าหน้าที่หน่วยงานสนับสนุนแจ้งให้ทราบเท่านั้น

การจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ แบ่งเป็น 2 ทางหลักด้วยกัน คือ จัดจำหน่ายที่กลุ่มฯ และออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้าของหน่วยราชการภายในจังหวัดตาก

ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของกลุ่มฯ คือการจัดจำหน่ายที่กลุ่มฯ โดยเฉพาะภายในหมู่บ้าน และในปี 2547 มีการจัดจำหน่ายในช่วง 6 เดือนแรกเท่านั้น โดยเป็นการจำหน่ายที่กลุ่มฯ และออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้าเพียง 1 ครั้งในช่วงต้นปี เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกประสพภัยน้ำท่วมไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้เพิ่ม ผลผลิตที่นำมาแปรรูปเป็นสมุนไพรบดผงใช้วัตถุดิบที่สามารถเก็บเกี่ยวได้ในส่วนที่ไม่เสียหายหรือเสียหายน้อย และไม่สามารถขายสมุนไพรเด็ดยอดได้เลย ในส่วนของสมุนไพรตำรับที่ตัวยังคงมีอยู่ที่กลุ่มฯ และมีการหาเพิ่มจากป่า ซึ่งนางชีและสมาชิกไปช่วยกันหามาจากป่าก็ยังคงนำมาขายได้ในช่วงแรกขึ้นอยู่กับมา

มีผู้มาขอรับบริการตรวจรักษาหรือไม่ และบางครั้งเป็นการให้การรักษาและยาโดยไม่คิดค่าบริการและค่ายาแต่อย่างใด

วิธีการตั้งราคาของกลุ่มฯ มี 2 วิธีด้วยกันคือ (1) ผลิตภัณฑ์สมุนไพรบดผงตั้งราคาตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมของหน่วยงานสนับสนุน โดยพิจารณาจากต้นทุนที่ใช้แล้วจึงบวกกำไรเพิ่ม (2) ผลิตภัณฑ์สมุนไพรตำรับ สมุนไพรเด็ดยอด และอื่นๆ ตั้งราคาตามที่กลุ่มฯ พิจารณาเห็นว่าเหมาะสมชาวบ้านสามารถซื้อได้ และเห็นว่าราคาที่ตั้งไว้ น่าจะมีกำไรอยู่แล้ว แต่ก็ไม่ได้พิจารณาถึงต้นทุนเป็นหลัก

เมื่อพิจารณาการตั้งราคาของกลุ่มฯ โดยใช้ต้นทุนจากการวิเคราะห์ซึ่งรวมค่าแรงและค่าเสื่อมราคาซึ่งเป็นต้นทุนไม่ใช่เงินสด ปรากฏว่ามีผลิตภัณฑ์เพียง 1 ชนิดเท่านั้น ที่มีกำไรคือผลิตภัณฑ์ประะหอมบดผง ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ ขาดทุน และเมื่อพิจารณาเทียบกับการตั้งราคาของกลุ่มฯ โดยใช้เฉพาะต้นทุนเงินสดเพียงอย่างเดียวพบว่าผลการคำนวณแตกต่างกันมาก โดยทุกผลิตภัณฑ์มีกำไรส่วนเพิ่มจากต้นทุนมากกว่าร้อยละ 665

ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มฯ มีดังนี้

(1) ช่องทางการจัดจำหน่ายยังแคบ มีผู้ซื้อน้อย กลุ่มลูกค้ามีเพียงคนในหมู่บ้านเดียวกันและละแวกใกล้เคียง

(2) ผลิตภัณฑ์ไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ทำให้ผู้บริโภคทั่วไปไม่มีความเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์ ยากแก่การเปิดตลาดใหม่ๆ

(3) กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารการตลาด เช่น การตั้งราคาที่เหมาะสม วิธีการหาลูกค้าใหม่ด้วยการแจกผลิตภัณฑ์ให้ทดลองใช้ โดยไม่ได้จำกัดจำนวนและปริมาณ ทำให้มีต้นทุนทางการตลาดสูงเกินความจำเป็น และเป็นวิธีที่ไม่เหมาะสมกับสภาพทางการเงินของกลุ่มฯ

7.1.4 การเงิน

กลุ่มฯ ไม่มีผู้รับผิดชอบบริหารการเงินโดยตรง ที่ผ่านมาการบริหารเงินโดยส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับอดีตประธานกลุ่มฯ (นายโล่) โดยนางซัวเป็นผู้จัดเก็บสมุดบัญชีของกลุ่มฯ โดยแต่เดิมมีนายเข้ม ลูกชายนางซัวเป็นผู้จดบันทึกบัญชีการรับและเบิกจ่าย แต่นายเข้มเดินทางไปทำงานที่กรุงเทพฯ ตั้งแต่เดือนเมษายน 2547 นายลีจึงเป็นผู้รับผิดชอบบันทึกบัญชีแทน แต่นายลีเขียนภาษาไทยได้ไม่คล่องจึงทำให้การบันทึกบัญชีไม่สมบูรณ์ เป็นการจดบันทึกความจำ โดยบันทึกเป็นภาษาม้ง (ใช้อักษรไทยเป็นตัวสะกด)

การที่กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากหน่วยงานราชการเป็นจำนวนมาก แต่มีผู้รู้ภาษาไทยน้อยทำให้การบริหารงานกระจุกตัวอยู่กับผู้รู้และสามารถติดต่อสื่อสารได้ง่าย อีกทั้งกลุ่มฯ ไม่มีระบบการบริหารงาน ขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารการเงิน ใช้การจัดการแบบพี่น้อง การบันทึกบัญชีขาดข้อมูลการใช้จ่ายโดยละเอียด และไม่มีการวางแผนการใช้จ่ายเงินร่วมกัน จึงก่อให้เกิดความคลางแคลงใจในหมู่สมาชิก

กลุ่มฯ ไม่มีการวางแผนเพื่อใช้เงิน เนื่องจากสภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ในปัจจุบันมีเงินคงเหลือเพียง 1,360 บาท และแปลงเพาะปลูกเสียหายไม่สามารถเก็บเกี่ยวได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ มีความตั้งใจที่จะหาเงินเข้ากลุ่มฯ โดยพยายามที่จะปรับปรุงแปลงเพาะปลูกเพื่อให้สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ และนำไปขายเพื่อนำเงินมาใช้จ่ายในกลุ่มฯ ต่อไป โดยหวังว่าหากมีเงินมากขึ้น จะนำไปทำตะแกรงตาถี่สำหรับใช้กับคูบของกลุ่มฯ ที่มีอยู่

ปี 2547 กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียน ทั้งสิ้น 9,430 บาท เป็นเงินสดในมือ 1,360 บาท วัตถุดิบคงเหลือ 4,000 บาท และสินค้าสำเร็จรูป 4,070 บาท มีสินทรัพย์ถาวรซึ่งเป็นที่ดิน โรงเรือนผลิต และอุปกรณ์การผลิต มูลค่า 156,400 บาท ซึ่งเมื่อหักค่าเสื่อมราคาสะสมจะมีสินทรัพย์ถาวรสุทธิเท่ากับ 129,391.67 บาท รวมมีสินทรัพย์ทั้งหมด 138,821.67 บาท

ด้านหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินทั้งระยะสั้นและระยะยาว และมีส่วนของผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นการสนับสนุนจากหน่วยงาน 210,000 บาท แต่กลุ่มฯ ขาดทุนจากการประกอบการ โดยมีการขาดทุนสะสม 67,789.29 บาท และผลประกอบการในปีนี้มีกำไรขาดทุนอีก 3,380.05 บาท รวมมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 138,821.67 บาท

ปัญหาทางการเงิน

- (1) กลุ่มฯ ไม่มีความรู้ในการบริหารการเงิน และการจัดสรรเงินเพื่อการลงทุน
- (2) กลุ่มฯ ขาดความรู้ความรอบคอบในการเบิกจ่ายเงินกลุ่มฯ และไม่มีการชี้แจงในการใช้จ่ายเงินอย่างโปร่งใส
- (3) กลุ่มฯ ขาดแคลนเงินทุนเพื่อพัฒนากลุ่มฯ โดยเฉพาะแปลงเพาะปลูกซึ่งได้รับความเสียหายจากน้ำท่วม

7.2 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

7.1.5 การจัดการองค์กร

- กลุ่มฯ ควรประชุมทำความเข้าใจภายในกลุ่มฯ และปรับโครงสร้างการบริหารองค์กรใหม่
- กำหนดทิศทางกลุ่มฯ โดยประเมินจากศักยภาพของตนเอง

7.1.6 การผลิต

- กลุ่มฯ ควรวางแผนก่อนการปรับปรุงแปลงเพาะปลูก เลือกพันธุ์สมุนไพรที่จะนำมาปลูกและขยายพันธุ์ ตลอดจนจัดสรรพื้นที่เพาะปลูกที่เหมาะสม
- มีการจดบันทึกรายละเอียดการใช้วัตถุดิบ และปริมาณผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้ ทุกรอบการผลิตเพื่อให้ทราบต้นทุนที่แท้จริงของตนเอง
- ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอพบพระเพื่อขอความช่วยเหลือในการตรวจวิเคราะห์สมุนไพร ชื่อให้ทราบชื่อสามัญ ชื่อวิทยาศาสตร์ ตลอดจนสรรพคุณ เพื่อใช้ประกอบการผลิตและจำหน่าย ตลอดจนวิธีการขยายพันธุ์ที่ถูกต้องเหมาะสม
- ปรับปรุงกระบวนการผลิต เช่น เพิ่มการทำความสะอาดอุปกรณ์การผลิตก่อนและหลังการผลิตที่ถูกต้องและเหมาะสม และปรับเปลี่ยนภายในโรงเรือนผลิตให้สอดคล้องกับการปฏิบัติงาน

7.1.7 การตลาด

- แสวงหาองค์ความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการบริหารการตลาด วิธีการตั้งราคาสินค้า และการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

- พัฒนাবรรจุภัณฑ์ให้น่าซื้อมากยิ่งขึ้น และช่วยยืดอายุผลิตภัณฑ์

7.1.8 การเงิน

- ระดมทุนภายในกลุ่มฯ เพื่อนำมาใช้ปรับปรุงแปลงเพาะปลูก
- ปรับปรุงระบบบริหารจัดการเงิน ให้เป็นระบบ มีความโปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2547. “จำนวนผู้ผลิตสินค้า OTOP ปี 2547 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา : [http:// www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm](http://www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm) (29 กันยายน 2547).
- กฤษณา นิลศรี. 2545. “วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจจากหญ้า”. 23,12 (ธันวาคม). 68-71.
- จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).
- ฐานเศรษฐกิจ. 2547. “รัฐยกเครื่องใหม่ OTOP ควัก 200 ล้าน ดึงเข้มทั้งระบบ แก้ปัญหาคุณภาพและยอดขาย”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm) (5 กรกฎาคม 2547).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. “**การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิตและการดำเนินธุรกิจ**”. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.baac.in.th/technical/110946. (20 ตุลาคม 2546).
- พิทยา ว่องกุล. 2545. “ธุรกิจชุมชน-วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน”. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- เพ็ญภา ทรัพย์เจริญ และคณะ. 2541. **การใช้สมุนไพรพื้นบ้านชาวเขา กรณีศึกษา: ชาวเขาเผ่าแม้วในภาคเหนือของประเทศไทย**. กรุงเทพฯ: สถาบันการแพทย์แผนไทย กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html. (20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทวิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.

ภาคผนวก ก

รูปภาพ



รูปภาพที่ ก.1 นางสาว แซ่ลี



รูปภาพที่ ก.2 ประธานกลุ่มฯ (นายบัวลี แซ่ลี)



รูปภาพที่ ก.3 สมาชิกกลุ่มฯ



รูปภาพที่ ก.4 ที่ทำการกลุ่มฯ



รูปภาพที่ ก.5 ห้องอบสมุนไพร



รูปภาพที่ ก.6 แปลงเพาะปลูกสมุนไพร



รูปภาพที่ ก.7 ตู้อบ 1



รูปภาพที่ ก.8 ตู้อบ 2



รูปภาพที่ ก.9 ครกกระเดื่อง



รูปภาพที่ ก.10 ครกกระเดื่อง



รูปภาพที่ ก.11 โต๊ะวางสมุนไพร



รูปภาพที่ ก.12 การจัดเก็บวัตถุดิบ



รูปภาพที่ ก.13 ผลิตภัณฑ์สมุนไพร



รูปภาพที่ ก.14 บรรจุภัณฑ์

ภาคผนวก ข

การคำนวณต้นทุนการผลิตและอัตราส่วนทางการเงิน

1. การคำนวณต้นทุน

1.1 วัตถุดิบ

1.1.1 หัวสมุนไพรมะนาว

- หัวสมุนไพรมะนาว

หัวสดราคา กิโลกรัมละ 300 บาท โดย 1 หัวหนักประมาณ 0.5 กิโลกรัม และสามารถนำมาขยายพันธุ์ได้ 8 ต้น

1 ต้น มีต้นทุนค่าพันธุ์ เท่ากับ $300/8 = 37.50$ บาท

สมุนไพรมะนาว 3 กิโลกรัม เมื่อแห้งแล้วจะเหลือน้ำหนักเพียง 1 กิโลกรัม

ดังนั้น หัวสมุนไพรมะนาว 1 ต้น (หัว) สดหนัก 0.5 กิโลกรัม เมื่ออบแห้งทำบดผงจะเหลือน้ำหนักเท่ากับ $0.5/3 = 0.167$ กิโลกรัม หรือ 167 กรัม โดยมีต้นทุนค่าพันธุ์ 37.50 บาท หรือ 224.55 บาท/กิโลกรัม

- ไพล

หัวสดราคา กิโลกรัมละ 3 บาท โดย 1 หัวหนักประมาณ 0.033 กิโลกรัม และสามารถนำมาขยายพันธุ์ได้ 15 ต้น

1 ต้น มีต้นทุนค่าพันธุ์ เท่ากับ $3/15 = 0.2$ บาท

สมุนไพรมะนาว 3 กิโลกรัม เมื่อแห้งแล้วจะเหลือน้ำหนักเพียง 1 กิโลกรัม

ดังนั้น ไพล 1 ต้น (หัว) สดหนัก 0.033 กิโลกรัม เมื่ออบแห้งทำบดผงจะเหลือน้ำหนักเท่ากับ $0.033/3 = 0.011$ กิโลกรัม หรือ 11 กรัม โดยมีต้นทุนค่าพันธุ์ 0.20 บาท หรือ 18.18 บาท/กิโลกรัม

- ขมิ้นชัน

หัวสดราคา กิโลกรัมละ 3 บาท โดย 1 หัวหนักประมาณ 0.033 กิโลกรัม และสามารถนำมาขยายพันธุ์ได้ 15 ต้น

1 ต้น มีต้นทุนค่าพันธุ์ เท่ากับ $3/15 = 0.2$ บาท

สมุนไพรมะนาว 3 กิโลกรัม เมื่อแห้งแล้วจะเหลือน้ำหนักเพียง 1 กิโลกรัม

ดังนั้น ขมิ้นชัน 1 ต้น (หัว) สดหนัก 0.033 กิโลกรัม เมื่ออบแห้งทำบดผงจะเหลือน้ำหนักเท่ากับ $0.033/3 = 0.011$ กิโลกรัม หรือ 11 กรัม โดยมีต้นทุนค่าพันธุ์ 0.20 บาท หรือ 18.18 บาท/กิโลกรัม

- เปราะหอม

หัวสดราคา กิโลกรัมละ 500 บาท โดย 1 หัวหนักประมาณ 0.5 กิโลกรัม และสามารถนำมาขยายพันธุ์ได้ 5 ต้น

1 ต้น มีต้นทุนค่าพันธุ์ เท่ากับ $500/5 = 100$ บาท

สมุนไพрсอด 3 กิโลกรัม เมื่อแห้งแล้วจะเหลือน้ำหนักเพียง 1 กิโลกรัม

ดังนั้น เปราะหอม 1 ต้น (หัว) สด หนัก 0.5 กิโลกรัม เมื่ออบแห้งทำบดผงจะเหลือน้ำหนักเท่ากับ $0.5/3 = 0.167$ กิโลกรัม หรือ 167 กรัม โดยมีต้นทุนค่าพันธุ์ 100 บาท หรือ 598.80 บาท/กิโลกรัม

1.1.2 ยาฆ่าหญ้า

ยาฆ่าหญ้า ราคาขวดละ 750 บาท บรรจุ 5 ลิตร ใช้ 2.5 ลิตรต่อปี ในหนึ่งปีมีปริมาณการผลิตทั้งสิ้น 260 ถุง นั่นคือใช้ยาเท่ากับ $1 / 2 / 260 = 0.0019$ ขวด/ถุง

ดังนั้นต้นทุนยาฆ่าหญ้าเท่ากับ $0.0019 \times 750 = 1.44$ บาท/ถุง

1.1.3 ถุงพลาสติก

- ถุงพลาสติก ราคา 7 บาท/100 กรัม มีประมาณ 50 ถุง

ดังนั้นถุงพลาสติก 1 ถุง ราคาเท่ากับ $7 / 50 = 0.14$ บาท

- ถุงซีป ราคา 10 บาท/100 กรัม มีประมาณ 50 ถุง

ดังนั้นถุงพลาสติก 1 ถุง ราคาเท่ากับ $10 / 50 = 0.20$ บาท

1.1.4 สมุนไพรท้องถิ่น

สมุนไพรท้องถิ่นสมาชิกร่วมกันเดินทางไปหาจากป่า โดยมีค่าน้ำมันรถ 40 บาท

ด้านแรงงาน มีสมาชิกร่วมไปด้วยกัน 4 คน ไปครั้งละ 3 วัน (ค้างคืน) คิดตามค่าจ้างท้องถิ่น วันละ 80 บาท รวมค่าแรงในการหาสมุนไพรต่อครั้งเท่ากับ $4 \times 3 \times 80 = 960$ บาท

ดังนั้นต้นทุนการหาสมุนไพรหนึ่งครั้งเท่ากับ $40 + 960 = 1,000$ บาท

1.2 ค่าจ้างแรงงาน

คิดค่าจ้างแรงงานจากการปริมาณการผลิต 20 กิโลกรัมต่อชนิด

1.2.1 เก็บเกี่ยวหัวสมุนไพร

ในขั้นตอนนี้ เริ่มตั้งแต่การขุดหัวสมุนไพร ล้างน้ำ หั่น และตากแห้ง จำนวน 4 ชนิด ชนิดละ 20 กิโลกรัม รวมใช้เวลาทั้งหมด 10 วัน กลุ่มเริ่มทำงานตั้งแต่ 8.00 – 17.00 น. โดยหยุดพักเที่ยงประมาณ 1 ชั่วโมง นั่นคือใช้เวลา 10 วัน-งาน มีแรงงานจำนวน 10 คน

ดังนั้นค่าแรงในการเก็บเกี่ยวเท่ากับ $10 \text{ วัน-งาน} \times 10 \text{ คน} \times 80 \text{ บาท} = 8,000 \text{ บาท หรือ } 2,000 \text{ บาทต่อชนิด หรือ } 100 \text{ บาท/กิโลกรัม}$

1.2.2 บดร่อน

1 วันสามารถบดและร่อน สมุนไพรได้ 20 กิโลกรัม โดยใช้แรงงานจำนวน 4 คน

ดังนั้นค่าแรงในการบดและร่อนเท่ากับ 4 คน x 80 บาท = 320 บาท หรือ 16 บาท/กิโลกรัม

1.2.3 บรรจุถุง

สมุนไพร 20 กิโลกรัม ใช้เวลาในการบรรจุถุง 2 วัน-งาน ใช้แรงงาน 4 คน

ดังนั้นค่าแรงในการบรรจุถุงเท่ากับ 2 วัน-งาน x 4 คน x 80 บาท = 640 บาท หรือ 32 บาท/กิโลกรัม

1.3 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และสถานที่ผลิต

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ คำนวณเฉลี่ยตามอายุการใช้งานแบบเส้นตรง จะได้ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ต่อปี จากนั้นหารด้วยปริมาณผลผลิตทั้งปี เพื่อหาค่าเสื่อมต่อการผลิต ผลการคำนวณแสดงดังตาราง

ตารางที่ ข.1 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และสถานที่ผลิต

อุปกรณ์	หน่วย	จำนวน	ราคา	มูลค่ารวม	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมต่อปี	ค่าเสื่อมต่อหน่วย
เครื่องอบ	เครื่อง	2		80000	10	8000.00	30.77
ตราขึง	เครื่อง	1	450	450	10	45.00	0.17
กระเดื่อง	ตัว	1	1000	1000	25	40.00	0.15
โต๊ะ	ตัว	2	400	800	10	80.00	0.31
เครื่องพ่นยา	อัน	1	950	950	6	158.33	0.61
ท่อ	เส้น	40	35	1400	10	140.00	0.54
สายยาง	ม้วน	2	500	1000	6	166.67	0.64
สปริงเกอร์	อัน	40	20	800	6	133.33	0.51
ที่ดิน				60000	30	2000.00	7.69
โรงเรือน				10000	5	2000.00	7.69

2. อัตราส่วนทางการเงิน

1. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned} & 1.1 \text{ เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital)} \\ & = CA - CL \\ & = 9,430 - 0 \\ & = 9,430 \quad \text{(บาท)} \end{aligned}$$

2. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย:

$$\begin{aligned} & 2.1 \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)} \\ & = \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \\ & = S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA) \\ & = 2,320 / 138,821.67 \\ & = 0.02 \\ & 2.2 \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)} \\ & = \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad \text{(ครั้ง หรือ เท่า)} \\ & = S / FA \\ & = 2,320 / 129,391.67 \\ & = 0.02 \quad \text{(ครั้ง หรือ เท่า)} \end{aligned}$$

3. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม

(Debt Ratio or Leverage Ratio)

$$\begin{aligned} & 3.1 \text{ อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)} \\ & = (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\% \\ & = 0\% \\ & 3.2 \text{ หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)} \\ & = \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \\ & = 0 \quad \text{(เท่า)} \\ & 3.3 \text{ อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)} \\ & = \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \\ & = 0 \quad \text{(เท่า)} \end{aligned}$$

3.4 Degree of Financial Leverage

$$\begin{aligned} &= \text{EBIT} / (\text{EBIT} - \text{I}) \\ &= \text{EBIT} / \text{EBT} \\ &= 1 \end{aligned} \quad (\text{เท่า})$$

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

4.1 อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ยอดขาย}) \times 100\% \\ &= (\text{EAT} / \text{S}) \times 100\% \\ &= (-3,380.05 / 2,320) \times 100\% \\ &= -145.7\% \end{aligned}$$

4.2 อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{GP} / \text{S}) \times 100\% \\ &= (-1,907.05 / 2,320) \times 100\% \\ &= -82.2\% \end{aligned}$$

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

5.1 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\% \\ &= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100\% \\ &= (-3,380.05 / 138,821.67) \times 100\% \\ &= -2.4\% \end{aligned}$$

5.2 อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\% \\ &= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\% \\ &= (-3,380.05 / 138,821.67) \times 100\% \\ &= -2.4\% \end{aligned}$$

5.3 อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\% \\ &= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\% \\ &= (-3,380.05 / 138,821.67) \times 100\% \\ &= -2.4\% \end{aligned}$$

5.4 อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

= กำไรจากการดำเนินงาน / จำนวนสมาชิกที่ร่วมผลิต

= -3,380.05 / 11

= -307.28

(บาท/คน)

ภาคผนวก ค

ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนว่านชักมดลูกบดผง

รายการ	ว่านชักมดลูกบดผง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน			อัตราส่วน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
				ต้นทุนรวม	ต้นทุนเงินสด	ต้นทุนไม่ใช่เงินสด	
(1) ต้นทุนการผลิต				52.49	3.00	49.50	99.15
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				3.40	3.00	0.41	6.43
วัตถุดิบ				2.23	2.23	0.00	4.21
ว่านชักมดลูก	กิโลกรัม	0.0035	224.55	0.79	0.79	0.00	1.48
ยาฆ่าเห็บ	ขวด	0.0019	750	1.44	1.44	0.00	2.72
แรงงาน				1.18	0.77	0.41	2.22
เก็บเห็บ	วัน-งาน	0.0044	80	0.35	0.00	0.35	0.66
บดร่อน	วัน-งาน	0.0007	80	0.06	0.00	0.06	0.11
ค้ายาฆ่าเห็บ	วัน-งาน	0.0038	200	0.77	0.77	0.00	1.47
<u>ต้นทุนคงที่</u>				49.09	0.00	49.09	92.72
ค่าเสื่อมอุปกรณ์				49.09	0.00	49.09	92.72
เครื่องอบ				30.77	0.00	30.77	58.12
ตราซั้ง				0.17	0.00	0.17	0.33
กระเบื้อง				0.15	0.00	0.15	0.29
โต๊ะ				0.31	0.00	0.31	0.58
เครื่องพ่นยา				0.61	0.00	0.61	1.15
ท่อ				0.54	0.00	0.54	1.02
สายยาง				0.64	0.00	0.64	1.21
สปริงเกอร์				0.51	0.00	0.51	0.97
ที่ดิน				7.69	0.00	7.69	14.53
โรงเรือน				7.69	0.00	7.69	14.53

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	วำนชั้กมดลู่กบดม						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน			อัตราส่วน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
				ต้นทุน รวม	ต้นทุนเงิน สด	ต้นทุนไม่ใช่ เงินสด	
ราคาขาย				30.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				26.60			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				27.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด				-22.49			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				89%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				90%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด				-75%			
(2) ต้นทุนการตลาด				0.45	0.34	0.11	0.85
ต้นทุนผันแปร				0.45	0.34	0.11	0.85
วัตถุดิบ				0.34	0.34	0.00	0.64
ถุงพลาสติก	ถุง	1	0.14	0.14	0.14	0.00	0.26
ถุงซีป	ถุง	1	0.2	0.20	0.20	0.00	0.38
แรงงาน				0.11	0.00	0.11	0.21
บรรจุถุง	วัน-งาน	0.0014	80	0.11	0.00	0.11	0.21
(3) ต้นทุนรวมทั้งหมด				52.95	3.34	49.61	100.00
ต้นทุนผันแปร				3.86	3.34	0.52	7.28
ต้นทุนคงที่				49.09	0.00	49.09	92.72
ราคาขาย				30.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรทั้งหมด				26.14			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดทั้งหมด				26.66			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				-22.95			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรทั้งหมด				87%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดทั้งหมด				89%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				-76%			

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนและผลตอบแทนเปราะหอบดผง

รายการ	เปราะหอบดผง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน			อัตราส่วน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
				ต้นทุน รวม	ต้นทุนเงิน สด	ต้นทุนไม่ใช่ เงินสด	
(1) ต้นทุนการผลิต				53.80	4.31	49.50	99.17
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				4.71	4.31	0.41	8.69
วัตถุดิบ				3.54	3.54	0.00	6.52
เปราะหอบดผง	กิโลกรัม	0.0035	598.8	2.10	2.10	0.00	3.86
ยาฆ่าหญ้า	ขวด	0.0019	750	1.44	1.44	0.00	2.66
แรงงาน				1.18	0.77	0.41	2.17
เก็บเกี่ยว	วัน-งาน	0.0044	80	0.35	0.00	0.35	0.65
บดร่อน	วัน-งาน	0.0007	80	0.06	0.00	0.06	0.10
ดายหญ้า	วัน-งาน	0.0038	200	0.77	0.77	0.00	1.47
<u>ต้นทุนคงที่</u>				49.09	0.00	49.09	90.48
ค่าเสื่อมอุปกรณ์				49.09	0.00	49.09	90.48
เครื่องอบ				30.77	0.00	30.77	56.71
ตราซัง				0.17	0.00	0.17	0.32
กระเดื่อง				0.15	0.00	0.15	0.28
โต๊ะ				0.31	0.00	0.31	0.57
เครื่องพ่นยา				0.61	0.00	0.61	1.12
ท่อ				0.54	0.00	0.54	0.99
สายยาง				0.64	0.00	0.64	1.18
สปริงเกอร์				0.51	0.00	0.51	0.95
ที่ดิน				7.69	0.00	7.69	14.18
โรงเรือน				7.69	0.00	7.69	14.18
ราคาขาย				80.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				75.29			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				75.69			

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ประเภทย่อย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน			อัตราส่วนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
				ต้นทุนรวม	ต้นทุนเงินสด	ต้นทุนไม่ใช่เงินสด	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด				26.20			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				94%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				95%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด				33%			
(2) ต้นทุนการตลาด				0.45	0.34	0.11	0.83
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				0.45	0.34	0.11	0.83
วัตถุดิบ				0.34	0.34	0.00	0.63
ถุงพลาสติก	ถุง	1	0.14	0.14	0.14	0.00	0.26
ถุงซีป	ถุง	1	0.2	0.20	0.20	0.00	0.37
แรงงาน				0.11	0.00	0.11	0.21
บรรจุถุง	วัน-งาน	0.0014	80	0.11	0.00	0.11	0.21
(3) ต้นทุนรวมทั้งหมด				54.26	4.65	49.61	100.00
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				5.17	4.65	0.52	9.52
<u>ต้นทุนคงที่</u>				49.09	0.00	49.09	90.48
ราคาขาย				80.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรทั้งหมด				74.83			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดทั้งหมด				75.35			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				25.74			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรทั้งหมด				94%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดทั้งหมด				94%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				32%			

ตารางที่ ค.3 ต้นทุนและผลตอบแทนขมิ้นชันบดผง

รายการ	ขมิ้นชันบดผง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน			อัตราส่วน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
				ต้นทุน รวม	ต้นทุนเงิน สด	ต้นทุนไม่ใช่ เงินสด	
(1) ต้นทุนการผลิต				51.77	2.28	49.50	99.13
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				2.68	2.28	0.41	5.13
วัตถุดิบ				1.51	1.51	0.00	2.88
ขมิ้นชันบดผง	กิโลกรัม	0.0035	18.18	0.06	0.06	0.00	0.12
ยาฆ่าหญ้า	ขวด	0.0019	750	1.44	1.44	0.00	2.76
แรงงาน				1.18	0.77	0.41	2.25
เก็บเกี่ยว	วัน-งาน	0.0044	80	0.35	0.00	0.35	0.67
บดร่อน	วัน-งาน	0.0007	80	0.06	0.00	0.06	0.11
ดายหญ้า	วัน-งาน	0.0038	200	0.77	0.77	0.00	1.47
<u>ต้นทุนคงที่</u>				49.09	0.00	49.09	94.00
ค่าเสื่อมอุปกรณ์				49.09	0.00	49.09	94.00
เครื่องอบ				30.77	0.00	30.77	58.92
ตราซัง				0.17	0.00	0.17	0.33
กระเบื้อง				0.15	0.00	0.15	0.29
โต๊ะ				0.31	0.00	0.31	0.59
เครื่องพ่นยา				0.61	0.00	0.61	1.17
ท่อ				0.54	0.00	0.54	1.03
สายยาง				0.64	0.00	0.64	1.23
สปริงเกอร์				0.51	0.00	0.51	0.98
ที่ดิน				7.69	0.00	7.69	14.73
โรงเรือน				7.69	0.00	7.69	14.73
ราคาขาย				20.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				17.32			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				17.72			

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ขมึนขันบดมง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ตึนทุน			อัตราส่วน ต่อตึนทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
				ตึนทุน รวม	ตึนทุนเงิน สด	ตึนทุนไม่ใช่ เงินสด	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือตึนทุนการผลิตทั้งหมด				-31.77			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือตึนทุนการผลิตผันแปร				87%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือตึนทุนการผลิตเงินสด				89%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือตึนทุนการผลิตทั้งหมด				-159%			
(2) ตึนทุนการตลาด				0.45	0.34	0.11	0.87
<u>ตึนทุนผันแปร</u>				0.45	0.34	0.11	0.87
วัตถุดิบ				0.34	0.34	0.00	0.65
ถุงพลาสติก	ถุง	1	0.14	0.14	0.14	0.00	0.27
ถุงซีป	ถุง	1	0.2	0.20	0.20	0.00	0.38
แรงงาน				0.11	0.00	0.11	0.21
บรรจุถุง	วัน-งาน	0.0014	80	0.11	0.00	0.11	0.21
(3) ตึนทุนรวมทั้งหมด				52.22	2.62	49.61	100.00
<u>ตึนทุนผันแปร</u>				3.13	2.62	0.52	6.00
<u>ตึนทุนคงที่</u>				49.09	0.00	49.09	94.00
ราคาขาย				20.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือตึนทุนผันแปรทั้งหมด				16.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือตึนทุนเงินสดทั้งหมด				17.38			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือตึนทุนทั้งหมด				-32.22			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือตึนทุนผันแปรทั้งหมด				84%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือตึนทุนเงินสดทั้งหมด				87%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือตึนทุนทั้งหมด				-161%			

ตารางที่ ค.4 ต้นทุนและผลตอบแทนไพลบดผง

รายการ	ไพลบดผง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน			อัตราส่วน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
				ต้นทุน รวม	ต้นทุนเงิน สด	ต้นทุนไม่ใช่ เงินสด	
(1) ต้นทุนการผลิต				51.77	2.28	49.50	99.13
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				2.68	2.28	0.41	5.13
วัตถุดิบ				1.51	1.51	0.00	2.88
ไพลบดผง	กิโลกรัม	0.0035	18.18	0.06	0.06	0.00	0.12
ยาฆ่าหญ้า	ขวด	0.0019	750	1.44	1.44	0.00	2.76
แรงงาน				1.18	0.77	0.41	2.25
เก็บเกี่ยว	วัน-งาน	0.0044	80	0.35	0.00	0.35	0.67
บดร่อน	วัน-งาน	0.0007	80	0.06	0.00	0.06	0.11
คายหญ้า	วัน-งาน	0.0038	200	0.77	0.77	0.00	1.47
<u>ต้นทุนคงที่</u>				49.09	0.00	49.09	94.00
ค่าเสื่อมอุปกรณ์				49.09	0.00	49.09	94.00
เครื่องอบ				30.77	0.00	30.77	58.92
ตราซั้ง				0.17	0.00	0.17	0.33
กระเดื่อง				0.15	0.00	0.15	0.29
โต๊ะ				0.31	0.00	0.31	0.59
เครื่องพ่นยา				0.61	0.00	0.61	1.17
ท่อ				0.54	0.00	0.54	1.03
สายยาง				0.64	0.00	0.64	1.23
สปริงเกอร์				0.51	0.00	0.51	0.98
ที่ดิน				7.69	0.00	7.69	14.73
โรงเรือน				7.69	0.00	7.69	14.73
ราคาขาย				20.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				17.32			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				17.72			

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	ไหลบดผง						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน			อัตราส่วนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
				ต้นทุนรวม	ต้นทุนเงินสด	ต้นทุนไม่ใช่เงินสด	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด				-31.77			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				87%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				89%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด				-159%			
(2) ต้นทุนการตลาด				0.45	0.34	0.11	0.87
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				0.45	0.34	0.11	0.87
วัตถุดิบ				0.34	0.34	0.00	0.65
ถุงพลาสติก	ถุง	1	0.14	0.14	0.14	0.00	0.27
ถุงซีป	ถุง	1	0.2	0.20	0.20	0.00	0.38
แรงงาน				0.11	0.00	0.11	0.21
บรรจุถุง	วัน-งาน	0.0014	80	0.11	0.00	0.11	0.21
(3) ต้นทุนรวมทั้งหมด				52.22	2.62	49.61	100.00
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				3.13	2.62	0.52	6.00
<u>ต้นทุนคงที่</u>				49.09	0.00	49.09	94.00
ราคาขาย				20.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรทั้งหมด				16.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดทั้งหมด				17.38			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				-32.22			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรทั้งหมด				84%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดทั้งหมด				87%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				-161%			

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่
รายงานกรณีศึกษากลุ่มโคมไฟและตุ้มไชยล้านนา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเตี้ยด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านนอก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
รายงานกรณีศึกษากลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
รายงานกรณีศึกษากิจการปลาส้มศรีทน
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (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
แผนธุรกิจกลุ่มข้าวกลึงพลังน้ำตก
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปมะไฟที่บ้านกอก
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
แผนธุรกิจกลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
แผนธุรกิจกิจการปลาส้มศรีทน

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าไทยลื้อบ้านสันปูเลย
แผนธุรกิจกลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย
แผนธุรกิจกลุ่มผ้าปักชาวเขาน่านปางค่า
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (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

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแครงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋ญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน