



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกง
ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

โดย

อดิสร สังข์คร และนางลักษณ์ ผุดเผือก

กุมภาพันธ์ 2557

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกง ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

คณะผู้วิจัย

1. นายอดิสร สังข์คร

2. นางสาวนงลักษณ์ ผุดผือก

สังกัด

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

ชุดโครงการความร่วมมือ สกว. - มรส.

เพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

(Executive Summary)

การศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ความนิยมบริโภคเครื่องปรุงอาหารในประเทศไทยที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ตลาดเครื่องปรุงรสอาหารมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว มูลค่าตลาดเครื่องปรุงอาหารในประเทศไทยมีขนาดใหญ่ถึง 9,700 ล้านบาท และมีอัตราการขยายตัวในแต่ละปีร้อยละ 10 นอกจากการบริโภคในประเทศแล้ว ประเทศไทยยังส่งออกเครื่องปรุงอาหารไปสู่ตลาดโลกซึ่งมีมูลค่า 4,400 ล้านบาท โดยผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ พริกแกง มีมูลค่า 1,082 ล้านบาท ซอสพริก มีมูลค่า 866 ล้านบาท และพริกสดหรือแช่เย็น มีมูลค่า 86 ล้านบาท แสดงให้เห็นว่าเครื่องปรุงอาหารสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับประเทศไทยได้เป็นอย่างดี จึงทำให้เกิดเป็นยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องปรุงอาหารของไทยขึ้น

กลุ่มผู้ผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นอีกกลุ่มหนึ่งในภาคเกษตรที่จังหวัดให้การสนับสนุน เนื่องจากเห็นว่าผลิตภัณฑ์เครื่องแกงเป็นสินค้าที่จำเป็นแก่การดำรงชีวิตของประชาชน ทั้งยังสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ปีละหลายล้านบาท กลุ่มผู้ผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานีจากการศึกษาพบว่ามียุติด้วยกัน 3 รูปแบบได้แก่ กิจการเจ้าของคนเดียว กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และจดทะเบียนบริษัทจำกัด และเพื่อเป็นการส่งเสริมยุทธศาสตร์ของจังหวัดและของประเทศไทย ผู้วิจัยจึงได้ทำการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยการทำการศึกษากลุ่มผู้ผลิตทั้ง 3 รูปแบบ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาคุณภาพสินค้า การสร้างมูลค่า และเตรียมความพร้อมสู่การแข่งขันในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการศึกษานี้ เพื่อศึกษาปัจจัยนำเข้าในกระบวนการผลิตเครื่องแกง ศึกษากระบวนการผลิตตามมาตรฐานแนวทางการผลิตอาหารตามหลักเกณฑ์ที่ดี ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ศึกษาเส้นทางการขนส่งของผลิตภัณฑ์ และศึกษาแนวทางการเตรียมความพร้อมของผู้ผลิตในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารเป็นการศึกษาจากกลุ่มผู้ผลิตที่มีการจดทะเบียนจำนวน 12 ราย แบ่งเป็น กิจการเจ้าของคนเดียว 1 ราย กลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 10 ราย และบริษัทจำกัด จำนวน 1 ราย

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่นำเข้าเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการประกอบด้วย (1) วัตถุดิบในการผลิต ได้แก่ พริกแห้ง พริกสด กระเทียม หอมแดง ขมิ้น กระชาย เกลือ พริกไทย ตะไคร้ และข่า (2) แรงงาน และ (3) โรงเรือนและเครื่องจักร ประกอบด้วย เครื่องบด เครื่องหั่น เครื่องตีผสม เครื่องล้าง เครื่องสูญญากาศ เครื่องปิดผนึก และโรงเรือน สำหรับมูลค่าการลงทุนของ

ธุรกิจ ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวลงทุน 320,000 บาท ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนใช้เงินลงทุน 357,100 บาท ผู้ประกอบการบริษัทจำกัดใช้เงินลงทุน 727,000 บาท

การผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการทั้ง 3 รูปแบบ ผลิตเครื่องแกง 3 ชนิด ได้แก่ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงคั่ว และเครื่องแกงเขียวหวาน ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวผลิตเครื่องแกง 6,000 กิโลกรัมต่อเดือน จำหน่ายเครื่องแกงในราคาปลีก 110 บาทต่อกิโลกรัม จำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตเครื่องแกง 1,500 กิโลกรัมต่อเดือน จำหน่ายเครื่องแกงในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม จำหน่ายส่งในราคา 100 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการบริษัทจำกัดผลิตเครื่องแกง 8,000 กิโลกรัมต่อเดือน จำหน่ายเครื่องแกงในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม

กระบวนการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการทั้ง 3 รายนั้นมีขั้นตอนที่ไม่แตกต่างกัน ประกอบไปด้วย ขั้นตอนที่ 1 การเตรียมวัตถุดิบ ขั้นตอนที่ 2 การผสมวัตถุดิบ ขั้นตอนที่ 3 การบดวัตถุดิบ และขั้นตอนที่ 4 การบรรจุและปิดผนึก ส่วนการประเมินการผลิตตามแนวทางการผลิตอาหารและหลักเกณฑ์ที่ดี (Good Manufacturing Practice: GMP) จำนวน 6 ด้าน ประกอบด้วย ด้านสถานที่ตั้งและอาคารผลิต ด้านเครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ด้านการควบคุมกระบวนการผลิต ด้านการสุขาภิบาล ด้านการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด และด้านบุคลากรและสุขลักษณะ ผู้ปฏิบัติงาน พบว่า ผู้ประกอบการบริษัทจำกัดค่อนข้างมีความพร้อมมากที่สุดเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรูปแบบอื่น โดยเฉพาะด้านสถานที่ตั้งและอาคารผลิต เนื่องจากการจัดสร้างแยกต่างหากจากที่พักอาศัย มีการปิดมิดชิด ปราศจากฝุ่น แสง มลพิษ และมีช่องลมสำหรับระบายอากาศ

การจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจชุมชน จะมีทั้งการขายปลีก และขายส่ง แต่สำหรับผู้ประกอบการบริษัทจำกัด จะมีการขายฝากเพิ่มขึ้นมาด้วย การกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคนั้น พบว่า ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวจะมีการกระจายสินค้าอยู่ในจังหวัดเพียงอย่างเดียว ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนและบริษัทจำกัดจะมีการกระจายสินค้าทั้งในและนอกจังหวัด

สำหรับแนวทางการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร ตามกรอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนน้ำพริกแกง (มผช.129/2546) จำนวน 4 ด้าน ประกอบด้วย ด้านคุณลักษณะที่ต้องการ ด้านสุขลักษณะ ด้านการบรรจุ และด้านเครื่องหมายและฉลาก พบว่า ด้านที่ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจชุมชนมากที่สุดคือด้านเครื่องหมายและฉลาก เนื่องจากการจำหน่ายเครื่องแกงนั้นเป็นการจำหน่ายแบบแบ่งขายจึงทำให้ยากต่อการทำฉลาก

จากการประชุมกลุ่ม (Focus Group) เพื่อระดมความคิดเห็น จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis) และนำไปวิเคราะห์กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยใช้ TOWS Matrix จึงได้แนวทางดังนี้ (1) รักษามาตรฐานสินค้า (2) เข้าร่วมแข่งขันหรือประกวดเพื่อนำมาสร้างชื่อเสียง (3) สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า (4) ขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานภาครัฐ (5) ขอรับการสนับสนุนบุคลากรจากหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อให้ความรู้ (6) เน้นการตลาดโดยการทำป้ายชื่อสินค้า

หรือกิจการ (7) ขอรับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน (8) ส่งเสริมให้ชาวบ้านหรือสมาชิกกลุ่มปลูก
วัตถุดิบเอง (9) ปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ และ (10) ส่งเสริมบุคลากรในการอบรมหรือ
ศึกษาดูงานเพื่อพัฒนา

สำหรับข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา มีรายละเอียดดังนี้

สำหรับผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

1) จากการวิเคราะห์ต้นทุนในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว พบว่า
ต้นทุนในการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานเป็นต้นทุนที่ต่ำที่สุด ทำให้ผู้ประกอบการได้ผลตอบแทนจากการ
จำหน่ายปลีกและจำหน่ายส่งสูงกว่าเครื่องแกงชนิดอื่น แต่ปริมาณการผลิตต่ำสุด (ร้อยละ 10 ของ
ปริมาณการผลิตทั้งหมด) ส่วนเครื่องแกงส้มมีต้นทุนสูงที่สุด และมีปริมาณการผลิตเกือบครึ่งหนึ่งของ
ปริมาณการผลิตทั้งหมด (ร้อยละ 40) และขาดทุนจากการจำหน่ายในราคาส่ง ดังนั้น แนวทางการจัดการ
ต้นทุนของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว จึงกำหนดไว้ 2 แนวทางดังนี้ **แนวทางแรก** ผู้ประกอบการ
ควรตั้งราคาจำหน่ายเครื่องแกงส้มสูงกว่าราคาเครื่องแกงชนิดอื่น คือ อาจจะต้องตั้งราคาที่ 95 - 100 บาทต่อ
กิโลกรัม จะทำให้ผู้ประกอบการได้กำไรจากการจำหน่ายเครื่องแกงส้ม 2.43 - 7.43 บาทต่อกิโลกรัม
แนวทางที่สอง กำหนดราคาขายส่งสินค้าทั้ง 3 ชนิด ให้สูงขึ้นกว่า 95 บาทต่อกิโลกรัม

2) การจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว จะเลือกใช้วัตถุดิบในพื้นที่มาก
ที่สุด ดังนั้น แนวทางการจัดการด้านการจัดหาวัตถุดิบคือผู้ประกอบการอาจจะส่งเสริมให้ชาวบ้านหรือ
เกษตรกรปลูกวัตถุดิบเองและมีการทำเงื่อนไขหรือข้อตกลงด้านราคา ก็จะช่วยลดปัญหาด้านวัตถุดิบขาด
แคลนและราคาตลาดที่ผันผวนได้

3) ผู้ประกอบการควรมีการเข้าร่วมแข่งขันหรือประกวดในระดับต่าง ๆ เพื่อสร้าง
ภาพลักษณ์ที่ดีให้กับสินค้าหรือกิจการ เพราะจะส่งผลดีต่อการสร้างความน่าเชื่อถือ ความมีชื่อเสียง
รวมถึงควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลาย เช่น ทำเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องแกงบรรจุ
ภาชนะ มีตราสินค้าที่ชัดเจนจะทำให้การขอรับรองมาตรฐานสามารถทำได้ง่ายขึ้น

4) ผู้ประกอบการอาจจะมีการเพิ่มช่องทางของการกระจายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ที่มี
ยอดสั่งซื้อต่อเนื่อง เช่น กระจายสินค้าไปยังผู้กระจายสินค้า หรือห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

5) ด้านมาตรฐานการผลิต พบว่า ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวมีข้อจำกัดเรื่องอาคารการ
ผลิตที่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานจึงส่งผลต่อการขอรับรองมาตรฐาน ดังนั้น แนวทางในการแก้ปัญหาอาจ
ทำได้ดังนี้ **แนวทางแรก** ผู้ประกอบการอาจจะขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในการขอ
งบประมาณสร้างอาคารโรงเรือน **แนวทางที่สอง** หากผู้ประกอบการมีความสามารถในการลงทุนอาจจะ
เลือกลงทุนในอาคารการผลิตขึ้นมาเฉพาะ เพราะจะทำให้การผลิตได้มาตรฐานมากขึ้นและง่ายต่อการขอ
รับรองมาตรฐาน **แนวทางที่สาม** ผู้ประกอบการอาจจะเลือกนักลงทุนหรือผู้ที่สนใจมาลงทุนในกิจการ

ร่วมทุนเพื่อขยายหรือสร้างโรงเรือน นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังต้องให้ความสำคัญกับการปฏิบัติด้านสุขลักษณะอย่างเคร่งครัด เช่น การใส่หมวกคลุมผม ไม่ใส่เครื่องประดับขณะปฏิบัติงานด้านการผลิต เป็นต้น เพราะจะทำให้เกิดความเคยชินและกระบวนการผลิตจะได้เป็นไปตามมาตรฐาน

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

1) จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน พบว่า จากการผลิตเครื่องแกงคั่วและเครื่องแกงเขียวหวานเพื่อจำหน่ายนั้น ผู้ประกอบการได้ผลกำไรทั้งจากการจำหน่ายปลีกและส่ง ส่วนเครื่องแกงสับกลับพบว่าผู้ประกอบการขาดทุนจากการจำหน่ายส่ง 1.04 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น แนวทางในการแก้ปัญหาต้นทุนของผู้ประกอบการ อาจทำดังนี้ **แนวทางแรก** ผู้ประกอบการอาจปรับราคาจำหน่ายส่งเครื่องแกงสับเพิ่มสูงขึ้น 5 บาทต่อกิโลกรัม หรือ **แนวทางที่สอง** ผู้ประกอบการอาจจะตั้งราคาจำหน่ายส่งเพิ่มขึ้นทั้งสามชนิดอีก 5 บาทต่อกิโลกรัม แต่ทั้งนี้ ผู้ประกอบการอาจจะพิจารณาการตั้งราคาของคู่แข่งผู้ประกอบการตัดสินใจ

2) เมื่อพิจารณาต้นทุนการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนพบว่า มีต้นทุนที่สูงกว่าผู้ประกอบการรูปแบบอื่น เนื่องจากปริมาณการผลิตต่อครั้งที่ต่ำกว่า และส่วนใหญ่วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตก็เป็นวัตถุดิบได้จากการซื้อในพื้นที่เช่นเดียวกัน แนวทางการแก้ไขปัญหาก็อาจจะทำได้โดยการพัฒนาแหล่งวัตถุดิบให้กับสมาชิกที่มีศักยภาพหรือมีพื้นที่สำหรับใช้ในการปลูกวัตถุดิบเอง และนำมาจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการจะทำให้ต้นทุนในการผลิตลดลง

3) เนื่องจากผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ จึงเป็นการง่ายต่อการพัฒนาทางการตลาดและประหยดงบประมาณทางการตลาด ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงควรเลือกใช้ช่องทางการตลาดที่รัฐบาลส่งเสริมเป็นหลัก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการอาจจะมีการวางแผนการผลิตควบคู่กับแผนทางการตลาดจะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลง

4) ในการกระจายสินค้าของผู้ประกอบการวิสาหกิจ ส่วนใหญ่ยังคงเป็นการกระจายในพื้นที่ แนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการอาจจะเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าผ่านโครงการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐบาล เช่น หน่วยจัดตั้งจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จัดส่งให้กับสหกรณ์สุราษฎร์ธานีซึ่งรับเป็นผู้จำหน่ายสินค้าชุมชน เป็นต้น

5) ด้านมาตรฐานของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน (มผช.129/2546) นั้น พบว่า หากผู้ประกอบการมีการจัดทำผลิตภัณฑ์ในรูปแบบมีบรรจุภัณฑ์ที่ชัดเจน เช่น อาจจะมีการจัดทำเป็นผลิตภัณฑ์จำหน่ายแบบมีบรรจุภัณฑ์ มีตราสินค้า มีฉลาก และเคร่งครัดตามมาตรฐานด้านสุขลักษณะก็จะมีโอกาสขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนได้

ผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

1) จากการวิเคราะห์ต้นทุนของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด ซึ่งมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรูปแบบอื่น ดังนั้น ผู้ประกอบการอาจจะเลือกกลยุทธ์ต้นทุนมาใช้ในการแข่งขันและกำหนดทิศทางของธุรกิจ

2) ด้านการจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด ซึ่งพบว่าผู้ประกอบการมีการซื้อวัตถุดิบในพื้นที่เป็นหลักก่อนและหากปริมาณวัตถุดิบไม่เพียงพอ จึงจะไปซื้อที่ตลาดขายส่ง ดังนั้น เพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนด้านวัตถุดิบ ผู้ประกอบการอาจจะทำสัญญาหรือข้อตกลงกับพ่อค้าส่งในตลาดโพธิ์หวายเพื่อนำส่งสินค้ามายังสถานที่ผลิตโดยไม่ต้องสั่งซื้อพื้นที่จะทำให้ได้ราคาวัตถุดิบในราคาที่ถูกลงและประหยัดค่าขนส่ง

3) ผู้ประกอบการควรมีการขยายสินค้าไปสู่ตลาดที่กว้างขึ้นเพื่อเป็นการสร้างรายได้เพิ่ม เช่น ตลาดต่างจังหวัด ขายส่งให้กับภัตตาคาร หรือส่งออกตลาดต่างประเทศ

4) ด้านมาตรฐานการผลิต พบว่า ผู้ประกอบการมีความพร้อมตามมาตรฐานหลักเกณฑ์ในการผลิตอาหารที่ดี (GMP) เพียงแต่ผู้ปฏิบัติงานด้านการผลิตควรปฏิบัติตามสุขลักษณะอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังสามารถขอรับรองมาตรฐานอื่น ๆ ประกอบได้ เช่น มาตรฐานสินค้าฮาลาล (Halal) ซึ่งจะช่วยให้สามารถขยายตลาดไปสู่ผู้บริโภคกลุ่มใหม่

หน่วยงานภาครัฐบาล และสถาบันการศึกษา

1) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่โดยเฉพาะผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน จะขาดความรู้ความเข้าใจด้านการคิดต้นทุนการผลิต ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาจึงควรส่งเสริมโดยการจัดอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ

2) การประกอบอาชีพทำเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนซึ่งส่วนใหญ่จะทำเป็นอาชีพเสริมและได้ทุนสนับสนุนจากรัฐบาลช่วงแรก รัฐบาลจึงควรให้การสนับสนุนผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่องและมีการติดตามผลความสำเร็จเป็นระยะ ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาการทำเครื่องแกงให้เป็นอาชีพหลักและสร้างรายได้ที่มั่นคง

บทคัดย่อ

รหัสโครงการ : RDG5320033
 ชื่อโครงการ : การศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
 นักวิจัย : นายอดิศร สังข์คร และนางสาวนงลักษณ์ ผุดผือก
 คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี
 อีเมลล์ : ajan_adisorn@windowslive.com, to_nongluck@hotmail.com
 ระยะเวลาโครงการ : 1 กันยายน 2553 ถึง 13 กุมภาพันธ์ 2557

วัตถุประสงค์ของการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เพื่อศึกษาปัจจัยนำเข้าในกระบวนการผลิตเครื่องแกงศึกษากระบวนการผลิตตามมาตรฐานแนวทางการผลิตอาหารตามหลักเกณฑ์ที่ดี ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ศึกษาเส้นทางการขนส่งของผลิตภัณฑ์ และศึกษาแนวทางการเตรียมความพร้อมของผู้ผลิตในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร โดยรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 3 รูปแบบ ได้แก่ ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน และผู้ประกอบการบริษัทจำกัด รวมจำนวน 12 ราย

สำหรับปัจจัยที่นำเข้าเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย (1) วัตถุดิบในการผลิต ได้แก่ พริกแห้ง พริกสด กระเทียม หอมแดง ขมิ้น กระชาย เกลือ พริกไทย ตะไคร้ และข่า (2) แรงงาน และ (3) โรงเรือนและเครื่องจักร ประกอบด้วย เครื่องบด เครื่องปั่น เครื่องตีผสม เครื่องล้าง เครื่องสูญญากาศ เครื่องปิดผนึก และโรงเรือน สำหรับมูลค่าการลงทุนของธุรกิจผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวลงทุน 320,000 บาท ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนใช้เงินลงทุน 357,100 บาท ผู้ประกอบการบริษัทจำกัดใช้เงินลงทุน 727,000 บาท

การผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการทั้ง 3 รูปแบบ ส่วนใหญ่จะผลิตเครื่องแกงจำนวน 3 ชนิด ได้แก่ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงคั่ว และเครื่องแกงเขียวหวาน ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวผลิตเครื่องแกง 6,000 กิโลกรัมต่อเดือน ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตเครื่องแกง 1,500 กิโลกรัมต่อเดือน ผู้ประกอบการบริษัทจำกัดผลิตเครื่องแกง 8,000 กิโลกรัมต่อเดือน ในส่วนของราคาจำหน่ายผู้ประกอบการจะจำหน่ายเครื่องแกงทั้ง 3 ชนิดในราคาเดียวกัน โดยที่ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวจะจำหน่ายเครื่องแกงในราคาปลีก 110 บาทต่อกิโลกรัม จำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน จำหน่ายเครื่องแกงในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม จำหน่ายส่งในราคา 100 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนผู้ประกอบการบริษัทจำกัดจำหน่ายเครื่องแกงในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม

การจำหน่ายสินค้าผู้ประกอบการ มีด้วยกัน 3 รูปแบบ คือ ขายส่ง ขายปลีก และฝากขาย สำหรับเส้นทางการขนส่งเพื่อกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวมีการกระจายสินค้าอยู่ในจังหวัดเพียงอย่างเดียว ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนและบริษัทจำกัดจะมีการกระจายสินค้าทั้งในและนอกจังหวัด

การผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการ จากการประเมินตามมาตรฐานแนวทางการผลิตอาหารตามหลักเกณฑ์ที่ดี (GMP) จำนวน 6 ด้าน ประกอบด้วย ด้านสถานที่ตั้งและอาคารผลิต ด้านเครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ด้านการควบคุมกระบวนการผลิต ด้านการสุขาภิบาล ด้านการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด และด้านบุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน พบว่าผู้ประกอบการบริษัทจำกัดสามารถปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐานมากกว่าผู้ประกอบการรูปแบบอื่น

สำหรับแนวทางการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร ตามกรอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนน้ำพริกแกง (มผช.129/2546) จำนวน 4 ด้าน ประกอบด้วย ด้านคุณลักษณะที่ต้องการ ด้านสุขลักษณะ ด้านการบรรจุ และด้านเครื่องหมายและฉลาก พบว่า ด้านที่ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจชุมชนมากที่สุดคือด้านเครื่องหมายและฉลาก เนื่องจากการจำหน่ายเครื่องแกงนั้นเป็นการจำหน่ายแบบแบ่งขายจึงทำให้ยากต่อการทำฉลาก

ในส่วนของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจเพื่อกำหนดเป็นกลยุทธ์ทางธุรกิจ จึงได้แนวทางดังนี้ (1) รักษามาตรฐานสินค้า (2) เข้าร่วมแข่งขันหรือประกวดเพื่อเน้นการสร้างชื่อเสียง (3) สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า (4) ขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานภาครัฐ (5) ขอรับการสนับสนุนบุคลากรจากหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อให้ความรู้ (6) เน้นการตลาดโดยการทำป้ายชื่อสินค้าหรือกิจการ (7) ขอรับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน (8) ส่งเสริมให้ชาวบ้านหรือสมาชิกกลุ่มปลูกวัตถุดิบเอง (9) ปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ และ (10) ส่งเสริมบุคลากรในการอบรมหรือศึกษาดูงานเพื่อพัฒนา

Abstract

Project code: RDG5320033

Project: Supply Chain of Curry Paste Business in Surat Thani Province

Researcher: Mr. Adisorn Sangkhorn and Miss Nongluck Phudphuek
Faculty of Management Science, Surat Thani Rajabhat University

E-mail : ajan_adisorn@windowslive.com, to_nongluck@hotmail.com

Period of project: 1 September 2010 to 13 February 2014

The purpose of this study is to inputs in the process of production of Curry paste. This project is to study the process of production of curry paste according to the standard of food production and the needed in the market. Study the transport of the product and preparation of production in the agricultural and food standards. According to the information of the three of the curry paste's business owner from Surat Thani province. Such as, a sole proprietor, a community enterprise and a limited company totally 12 cases.

For important thing to use in the production process of spices consist of: (1). The materials that included are dried chili, garlic, shallot, salt, pepper, turmeric, ginger, lemon grass and galangal, (2). Labor and, (3). Building and machinery including: Grinder machine, Slicer machine, Washing and recycling machine, Vacuum package machine, Sealer machine. For the investment business, a sole proprietor invested 320,000THB, a community enterprise invested the money 357,100THB, and a limited company invested the money 727,000THB.

The process of production curry paste of those three business owner, there are 3 types of curry paste such as, Yellow curry paste (kaeng som), Red curry paste (kaeng khrua), Green curry paste (kaeng kieow wan). The sole proprietor produced the curry paste 6,000kg per month; a community enterprise produced the curry paste 1,500kg per month, and a limited company produced the curry paste 8,000kg per month. The sales price of those three types of curry is the same price. The sole proprietor will sold the curry paste in retail price 110THB per kilogram, distributor price of 90 baht per kilogram. A community enterprise will sold the retail price of 120THB per kilogram, distributor price of 100THB per kilogram. And the limited company will sold the retail price 120THB per kilogram, distributor price of 90 THB per kilogram.

There are three ways of distribution operators: wholesale, retail and consignment for transportation routes for distribution to consumers. A sole proprietor distributed in the province only. The community enterprise and limited company distributed both inside and outside the province.

According to the Good manufacturing practice (GMP) evaluation of this curry production, there are six types of this evaluation including: the production building and location, the machinery and manufacturing equipment's, the process of controlling, top sanitation, maintenance and cleaning, personnel and hygiene of worker found that a company can be treated as standard than the other forms.

According to the Community Standards of producing curry paste there are four guidelines for the preparation of agricultural and food standards including: the requirements, hygiene, packing and the marking and labeling. Found that the most impact with sole proprietor and community enterprise is the marking and labeling. Because the distribution of curry paste that are available in the actual sales made it difficult to label.

In the analysis of the business environment in order to set a business strategy therefore, the following guidelines: (1). Maintain standards, (2). Join competition or contest to focus on building a reputation, (3). Build a good relationship with customers, (4). Obtain funding from government agencies, (5). Obtain support personnel from agencies to educate, (6). Focus on marketing the product label or parties, (7). Obtain support from financial institution, (8). Encourage residents or members of their own planting materials, (9). Performance according the Standard regularly, (10). Develop and encourage the staff to training or study.

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยเรื่องการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ภายใต้ชุดโครงการความร่วมมือ สกว.-มรส. เพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี รุ่นที่ 1 นี้ สำเร็จลงได้ด้วยความร่วมมือและการสนับสนุนของบุคคลหลายฝ่าย ผู้วิจัยจึงขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) และมหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี (มรส.) ที่ให้การสนับสนุนทุนวิจัย กราบขอบพระคุณผู้ทรงคุณวุฒิที่ได้กรุณาให้คำปรึกษาคำแนะนำงานวิจัยมีความถูกต้องสมบูรณ์ ประกอบด้วย รองศาสตราจารย์ ดร.จันทร์จรัส เรียวเดชะ รองศาสตราจารย์นงนุช อังยุรีกุล รองศาสตราจารย์มยุรี จัยวัฒน์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พงษ์เทพ วิลไพณฑ์

ขอบพระคุณบุคลากรจากสำนักวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี ประกอบด้วย รองศาสตราจารย์ ดร.ธงชัย เครือหงษ์ ดร.วัฒนา รัตนพรหม ดร.วรรณะ บรรจง ผู้ช่วยศาสตราจารย์อภิชาติ พัฒนวิริยะพิศาล อาจารย์ศิริโรจน์ พิมาน และทีมงานทุกท่านที่ได้อำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ

ท้ายที่สุดขอขอบพระคุณคุณณลวัชร ชุนลา จากวิทยาลัยนานาชาติและการท่องเที่ยว อาจารย์ผู้ร่วมวิจัย และอาจารย์ทุกท่านที่ได้กรุณาให้คำแนะนำและกำลังใจจนงานสำเร็จลงด้วยดี

ผู้วิจัย

กุมภาพันธ์ 2557

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร.....	ก
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ฉ
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ช
กิตติกรรมประกาศ.....	ฌ
สารบัญ.....	ฏ
สารบัญตาราง.....	ฐ
สารบัญภาพ.....	ฒ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	3
1.3 คำถามเพื่อการวิจัย.....	3
1.4 ขอบเขตการวิจัย.....	4
1.5 กรอบแนวคิดสำหรับการวิจัย.....	4
1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม.....	5
2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องแกง.....	5
2.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน.....	7
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร.....	10
2.4 แนวคิดเกี่ยวกับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.129/2546).....	14
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย.....	21
3.1 ประชากรในการศึกษา.....	21
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล.....	21
3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	22
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	23

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษา.....	24
4.1 สภาพทั่วไปของผู้ประกอบธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	24
4.2 ปัจจัยนำเข้าในกระบวนการผลิตของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	26
4.3 กระบวนการผลิตและการจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี.....	43
4.4 การตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	54
4.5 เส้นทาง การขนส่งของผลิตภัณฑ์เครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	65
4.6 แนวทางการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร.....	68
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ.....	76
5.1 สรุปผลการศึกษา.....	76
5.2 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา.....	85
เอกสารอ้างอิง.....	88
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม.....	90
ภาคผนวก ข บทความสำหรับเผยแพร่.....	103
ภาคผนวก ค กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการนำผลจากโครงการไปใช้ประโยชน์.....	113
ภาคผนวก ง ตารางเปรียบเทียบวัตถุประสงค์ กิจกรรมที่วางแผนไว้และกิจกรรมที่ดำเนินการมา และผลที่ได้รับ.....	114
ภาคผนวก จ ตารางเปรียบเทียบผลลัพธ์ (Output) ที่เสนอโครงการและได้จริง.....	115

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1 หลักเกณฑ์การให้คะแนนเพื่อการทดสอบสีและกลิ่น.....	20
2 จำนวนและร้อยละของข้อมูลทั่วไปจำแนกตามรูปแบบธุรกิจเครื่องแกง.....	24
3 ปริมาณและราคาวัตถุดิบในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว.....	26
4 ปริมาณและราคาวัตถุดิบในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน.....	27
5 ปริมาณและราคาวัตถุดิบในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด.....	27
6 รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการผลิตเครื่องแกงต่อเดือนของผู้ประกอบการ.....	28
7 ปริมาณการผลิตเครื่องแกงต่อเดือนของผู้ประกอบการจำแนกตามชนิดเครื่องแกง.....	29
8 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว.....	31
9 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว.....	32
10 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว.....	33
11 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว.....	34
12 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน.....	35
13 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน.....	36
14 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน.....	37
15 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน.....	38
16 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด.....	39
17 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด.....	40
18 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด.....	41
19 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด.....	42
20 จำนวนและร้อยละของการประเมินสถานที่ตั้งและอาคารผลิตของผู้ประกอบการ.....	46
21 จำนวนและร้อยละของการประเมินเครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิต.....	47
22 จำนวนและร้อยละของการประเมินการควบคุมกระบวนการผลิต.....	48
23 จำนวนและร้อยละของการประเมินด้านสุขาภิบาล.....	50
24 จำนวนและร้อยละของการประเมินด้านการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด.....	51
25 จำนวนและร้อยละของการประเมินด้านบุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน.....	52
26 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ.....	55

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
27 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านราคาเครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ.....	57
28 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายเครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ	58
29 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบ ธุรกิจ.....	60
30 การประเมินด้านคุณลักษณะที่ต้องการของผู้ประกอบการเครื่องแกง.....	68
31 การประเมินด้านสุขลักษณะที่ต้องการของผู้ประกอบการเครื่องแกง.....	69
32 การประเมินด้านการบรรจุของผู้ประกอบการเครื่องแกง.....	70
33 การประเมินด้านเครื่องหมายและฉลากของผู้ประกอบการเครื่องแกง.....	71
34 การวิเคราะห์ TOWS Matrix ของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	73

สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
1 กระบวนการของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน.....	8
2 กระบวนการผลิตเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน.....	44
3 กระบวนการผลิตเครื่องแกงของบริษัทจำกัด.....	45
4 วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว.....	62
5 วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน.....	63
6 วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด.....	64
7 ห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว.....	65
8 ห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน.....	66
9 ห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกงของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด.....	67

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ความนิยมบริโภคเครื่องปรุงอาหารในประเทศไทยที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ตลาดเครื่องปรุงรสอาหารมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว จากการเก็บข้อมูลโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า ในปี 2548 มูลค่าตลาดเครื่องปรุงอาหารในประเทศไทยมีขนาดใหญ่ถึง 9,700 ล้านบาท และมีอัตราการขยายตัวของตลาดในแต่ละปีเฉลี่ยร้อยละ 10 โดยแบ่งตลาดออกเป็น (1) ตลาดระดับบน ลูกค้านำเข้าหมายถึง ผู้ที่มีรายได้สูง โรงแรม ร้านอาหาร และภัตตาคารชั้นนำที่ให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพสินค้าเป็นหลัก โดยมีครองส่วนแบ่งทางการตลาดร้อยละ 15 และ (2) ตลาดระดับกลางและล่าง มีส่วนแบ่งทางการตลาดร้อยละ 85

นอกจากบริโภคเครื่องปรุงอาหารในประเทศไทยแล้ว ประเทศไทยยังส่งออกเครื่องปรุงอาหารไปสู่ตลาดโลกซึ่งมีมูลค่า 4,400 ล้านบาท จากสถิติการส่งออกผลิตภัณฑ์ที่ใช้ปรุงอาหารของกรมศุลกากร (สยามธุรกิจ, 2550) พบว่า ประเทศไทยมีการส่งออกผลิตภัณฑ์ปรุงอาหาร ได้แก่ พริก ซอส พริก พริกแห้ง พริกบดหรือป่น และเครื่องแกงสำเร็จรูป เป็นปริมาณรวม 34,653 ตัน คิดเป็นมูลค่า 2,139 ล้านบาท โดยผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกมากที่สุด 3 อันดับแรกได้แก่ (1) พริกแกง มีมูลค่า 1,082 ล้านบาท (2) ซอสพริก มีมูลค่า 866 ล้านบาท และ (3) พริกสดหรือแช่เย็น มีมูลค่า 86 ล้านบาท

จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการส่งออกเครื่องปรุงอาหาร ที่สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับประเทศไทยได้เป็นอย่างดี จนกลายเป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญของประเทศ โดยเฉพาะสถาบันอาหาร กระทรวงอุตสาหกรรม ได้กำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเทศและเครื่องปรุงอาหารของไทยขึ้น โดยมีเป้าหมายการเติบโตปีละ 10 เปอร์เซ็นต์ และในปี พ.ศ. 2560 ประเทศไทยจะสามารถส่งออกเครื่องเทศและเครื่องปรุงรสอาหารได้ประมาณปีละ 10,000 ล้านบาท

นายยุทธศักดิ์ สุภสร ผู้อำนวยการสถาบันอาหาร กล่าวว่า สถาบันได้กำหนดยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเทศและเครื่องปรุงอาหารของไทยในระยะสั้น 5 ปี (2551 – 2555) ที่จะมุ่งขยายตลาด และกระตุ้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับภาพลักษณ์สินค้า จากเดิมเคยถูกมองว่าเครื่องปรุงอาหารนั้นใช้ได้เพียงแค่ปรุงอาหารไทยเท่านั้น ทำให้ถูกจำกัดการใช้งานในวงแคบ ดังนั้นรัฐบาลจึงควรเร่งดำเนินการสร้างภาพลักษณ์ใหม่ให้กับสินค้า ว่าสามารถประยุกต์ใช้กับอาหารได้ทุกเชื้อชาติ เพื่อเป็นการเปิดตลาดใหม่ ขยายความต้องการให้กับสินค้ากลุ่มนี้ รวมถึงตลาดต่างประเทศเพื่อเป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการไทย ซึ่งปัจจุบันมีอาหารไทยอยู่ทั่วโลกกว่า 11,000 แห่ง

สำหรับยุทธศาสตร์ระยะยาว 10 ปี (2551 – 2560) สถาบันตั้งเป้าหมายให้ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกเครื่องเทศแปรรูปและเครื่องปรุงอาหารในระดับคุณภาพสูง (Premium) แห่งหนึ่งของโลก โดยจะเน้นที่การสื่อสารทางการตลาด ว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและความปลอดภัยสูง เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีตราสินค้าของตัวเอง ส่งเสริมการปลูกและรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมของคอนแทร็กฟาร์มมิ่ง (Contract Farming) รวมถึงยกระดับคุณภาพสินค้าให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล โดยให้การสนับสนุนเรื่องการให้บริการที่ปรึกษาในการจัดทำระบบ GMP, HACCP, ISO 22000 เป็นต้น

จังหวัดสุราษฎร์ธานี ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศไทย มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ โดยมีโครงสร้างเศรษฐกิจหลักของจังหวัด 5 อันดับแรก ในปี พ.ศ. 2550 ได้แก่ สาขาเกษตรกรรม มีสัดส่วนร้อยละ 32.75 สาขาอุตสาหกรรม มีสัดส่วนร้อยละ 14.84 สาขาการขนส่ง การขายปลีก มีสัดส่วนร้อยละ 10.63 สาขาโรงแรมและภัตตาคาร มีสัดส่วนร้อยละ 9.26 และสาขาการขนส่ง ๗ มีสัดส่วนร้อยละ 8.05

จังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้กำหนดแผนปฏิบัติการ 4 ปี พ.ศ. 2551 – 2554 ซึ่งเป็นประเด็นยุทธศาสตร์สำคัญของจังหวัดไว้ 7 ประการ ได้แก่ (1) การเป็นศูนย์กลางการเกษตรที่มีคุณภาพครบวงจร (2) การเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมที่ต่อเนื่องจากการเกษตร (3) การเป็นผู้นำการท่องเที่ยวเชิงคุณภาพที่ยั่งยืนในภูมิภาค (4) การเป็นจุดเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมบริเวณภาคใต้ตอนบน (5) การเป็นเมืองน่าอยู่ (6) การเป็นศูนย์กลางการศึกษาและพัฒนาคุณธรรม และ (7) การเรียนรู้และพัฒนาองค์กรเพื่อขับเคลื่อนยุทธศาสตร์

สำหรับยุทธศาสตร์ด้านการเป็นศูนย์กลางการเกษตรที่มีคุณภาพครบวงจร จังหวัดได้กำหนดตัวชี้วัด (KPIs) สำคัญไว้คือ ร้อยละของสถาบันเกษตรที่มีระดับคุณภาพสูงขึ้น โดยกำหนดกลยุทธ์เพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานและบริหารจัดการของสถาบันเกษตรกรและพัฒนากิจการดำเนินงานขององค์กรเกษตรเพื่อพัฒนาอาชีพและคุณภาพชีวิต การมีส่วนร่วมของชุมชน

กลุ่มผู้ผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นอีกกลุ่มหนึ่งในภาคเกษตรที่จังหวัดให้การสนับสนุน เนื่องจากเห็นว่าผลิตภัณฑ์เครื่องแกงเป็นสินค้าที่จำเป็นแก่การดำรงชีวิตของประชาชน ทั้งยังสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ถึงปีละหลายล้านบาท โดยเฉพาะสำนักงานพัฒนาชุมชนที่สนับสนุนและผลักดันผลิตภัณฑ์เครื่องแกงของกลุ่มผู้ผลิต ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ที่ได้มาตรฐาน

กลุ่มผู้ผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ส่วนใหญ่เกิดขึ้นจากการรวมตัวกันของเกษตรกรที่ว่างจากการทำเกษตร และหันมาประกอบอาชีพเสริม ปัจจุบันมีผู้ผลิตเครื่องแกงจำหน่ายในจังหวัดสุราษฎร์ธานี 3 รูปแบบ ซึ่งได้แก่ กิจการเจ้าของคนเดียว วิสาหกิจชุมชน และบริษัทจำกัด

ดังนั้น เพื่อเป็นการส่งเสริมยุทธศาสตร์ของจังหวัดและของประเทศ ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยทำการศึกษาลำโพงของผลิตภัณฑ์เครื่องแกงจากกลุ่มผู้ผลิตดังกล่าวเป็นแนวทางในการศึกษา ทั้งยังจะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มผู้ผลิตเครื่องแกงรายอื่นในการพัฒนาคุณภาพสินค้า การสร้างมูลค่า และเตรียมความพร้อมสู่การแข่งขันในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาปัจจัยนำเข้าในกระบวนการผลิตของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
- 2) เพื่อศึกษากระบวนการผลิตตามมาตรฐานแนวทางการผลิตอาหารตามหลักเกณฑ์วิธีการที่ดี (GMP) ของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
- 3) เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของผลิตภัณฑ์เครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
- 4) เพื่อศึกษาเส้นทางการขนส่งของผลิตภัณฑ์เครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
- 5) เพื่อศึกษาแนวทางการเตรียมความพร้อมของผู้ผลิตในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร (มผช.129/2546)

1.3 คำถามเพื่อการวิจัย

- 1) ผู้ผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีการนำเข้าวัตถุดิบอะไรบ้าง และนำเข้าจากแหล่งใด
- 2) การผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการเป็นไปตามมาตรฐานแนวทางการผลิตอาหารตามหลักเกณฑ์วิธีการที่ดี (GMP) หรือไม่ อย่างไร
- 3) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของเครื่องแกงเป็นอย่างไร และมีการทำการตลาดในรูปแบบใดบ้าง
- 4) เส้นทางการขนส่งของเครื่องแกงจากผู้ผลิตไปสู่ตลาดมีลักษณะอย่างไร
- 5) ผู้ผลิตเครื่องแกงมีการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรและอาหารหรือไม่อย่างไร และควรมีแนวทางการเตรียมความพร้อมอย่างไร

1.4 ขอบเขตการวิจัย

การศึกษานี้ เน้นการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของผู้ผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี จากธุรกิจ 3 รูปแบบซึ่งได้แก่ (1) กิจการเจ้าของคนเดียว คือ สมเจตน์เครื่องแกง (2) วิสาหกิจชุมชน จำนวน 10 ราย ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแสนสุข กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพนมสามัคคี กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านปากตรัง กลุ่มสตรีและเยาวชน สกย.ควนทัพพัฒนา กลุ่มแม่บ้านเกษตรศรีสุวรรณ กลุ่มสตรีเครื่องแกงเพื่อจำหน่ายบ้านท้อ กลุ่มแม่บ้านย่านยุง กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรบ้านโพธิ์พนา กลุ่มแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านชายศรี และกลุ่มเครื่องแกงสมุนไพรบ้านปากกูด และ (3) บริษัทจำกัด คือ กลุ่มพริกแกงแม่อุดมศรี ภายใต้ชื่อบริษัท สะตอทอง จำกัด

1.5 กรอบแนวคิดสำหรับการวิจัย

ต้นน้ำ		กลางน้ำ			ปลายน้ำ	
ในจังหวัด	นอกจังหวัด	กลุ่มวิสาหกิจ	กลุ่มเจ้าของคนเดียว	กลุ่มบริษัท จำกัด	ในจังหวัด	นอกจังหวัด
▪ ปัจจัยการผลิต ▪ ต้นทุน		▪ กระบวนการผลิตและการจัดระบบมาตรฐานการผลิต ▪ การจัดการการตลาด (4 P's)			▪ การกระจายสินค้าผ่านผู้ค้าส่ง / ค้าปลีก ▪ ราคาซื้อ / ขายส่ง / ขายปลีก	

1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ

เครื่องแกง หมายถึง เครื่องแกง หรือ พริกแกง ซึ่งใช้ในการปรุงแกง เป็นส่วนผสมที่สำคัญในแกงของคนไทยหลายชนิด ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะเครื่องแกงหรือพริกแกง จำนวน 3 ชนิด ได้แก่ เครื่องแกงคั่ว เครื่องแกงส้ม และเครื่องแกงเขียวหวาน

ผู้ผลิตเครื่องแกง หมายถึง ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในการผลิตและจำหน่ายเครื่องแกง ประกอบด้วย กลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มกิจการเจ้าของคนเดียว และบริษัทจำกัด

ห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกง หมายถึง กระบวนการทางธุรกิจที่เริ่มต้นจากผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ผ่านไปจนกระทั่งถึงผู้จัดจำหน่ายขั้นแรกสุด ที่ทำหน้าที่จัดหาสินค้า บริการ และสารสนเทศ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผู้บริโภค

เส้นทางการขนส่ง ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาเฉพาะเส้นทางที่เป็นช่องทางของการกระจายสินค้าของผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคเท่านั้น

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม

ในงานวิจัยเรื่อง “การศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี” นั้น ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลจากตำรา เอกสาร บทความ ผลงานวิจัยต่างๆ รวมทั้งการสืบค้นข้อมูลทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวข้องกับงานวิจัยมากที่สุด โดยมีลำดับของการศึกษาดังต่อไปนี้

2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องแกง

2.1.1 เครื่องแกงกับวัฒนธรรมการบริโภคอาหารของไทย

วัฒนธรรมการบริโภคอาหารของคนไทยจะมีความแตกต่างกันตามสภาวะแวดล้อมและภูมิศาสตร์ เสมอพร สังวาสี (2549) ได้แบ่งลักษณะการบริโภคอาหารของคนไทยตามภูมิภาคไว้ 4 ภาค กล่าวคือ (1) ภาคกลาง คนไทยภาคกลางนิยมรับประทานข้าวเจ้าเป็นอาหารหลัก รสชาติอาหารกลมกล่อม ออกหวานนำเล็กน้อย วิธีการปรุงซับซ้อน มีการตกแต่งอาหารอย่างสวยงามน่ารับประทาน (2) ภาคเหนือ จะเป็นภาคที่มีการผสมผสานการกินของหลายกลุ่มชน เช่น ไทใหญ่ จีนฮ่อ ไทลื้อ และคนพื้นเมือง อาหารของภาคเหนือประกอบด้วยข้าวเหนียวเป็นอาหารหลัก และด้วยสภาพอากาศของภาคเหนือที่แตกต่างจากภาคอื่นๆ ทำให้อาหารของภาคเหนือส่วนใหญ่จะมีไขมันมาก เช่น น้ำพริกอ่องแกงฮังเล ไส้อั่ว ซึ่งจะช่วยให้ร่างกายอบอุ่น (3) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สภาพภูมิประเทศอยู่ห่างไกลทะเล ค่อนข้างแห้งแล้ง คนภาคนี้รับประทานข้าวเหนียวและผักตามธรรมชาติเป็นหลัก เนื้อสัตว์ส่วนใหญ่จะเลี้ยงไว้เองในครัวเรือน นิยมรสชาติอาหารที่มีรสจัด ไม่หวานหรือเปรี้ยวเกินไป ประกอบอาหารด้วยวิธีการปิ้งมากกว่าการทอด และสำหรับ (4) ภาคใต้ ซึ่งมีพื้นที่ติดชายฝั่งทะเลมากที่สุด อาหารหลักในการดำรงชีวิตจึงเป็นอาหารทะเล รสชาติของอาหารจัดกว่าภาคอื่นๆ และด้วยรสชาติอาหารที่ค่อนข้างเผ็ดจึงนิยมรับประทานผักสดกับอาหารเรียกว่าเครื่องเคียง

สำหรับอาหารของคนไทยในทุกภูมิภาค โดยส่วนใหญ่มักจะมีส่วนประกอบสำคัญคือเครื่องแกง หรือน้ำพริกแกง สำหรับใช้ในการประกอบอาหาร เพราะนอกจากจะทำให้อาหารมีรสชาติที่อร่อยแล้ว ยังถือได้ว่าเป็นรสชาติที่มีความเป็นเอกลักษณ์ของคนไทยเช่นกัน เครื่องแกงหรือน้ำพริกแกง จะประกอบด้วยพริกเป็นส่วนประกอบสำคัญ ซึ่งอาจจะเป็นพริกสด พริกแห้ง พริกชี้ฟ้า หรือพริกชี้ฟ้าแห้ง นอกจากนั้นก็จะมีส่วนประกอบของหอมแดง กระเทียม ตะไคร้ ข่า ผิวมะกรูด พริกไทย รากผักชี กะปิ เกลือ ขมิ้น กระชาย เป็นต้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรสชาติที่ต้องการของผู้รับประทาน

2.1.2 ความหมายของเครื่องแกง

ตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน (2542) ระบุว่า เครื่องแกง หรือ พริกแกง หมายถึง สิ่งที่ใช้ในการปรุงแกง เป็นส่วนผสมที่สำคัญในแกงของคนไทยหลายชนิด เช่น แกงส้ม แกงเผ็ด แกงเขียวหวาน แกงคั่ว แกงมัสมั่น เป็นต้น

ส่วนความหมายตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (2546) และมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (2548) ยังให้ความหมายที่คล้ายคลึงกันว่าหมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเครื่องเทศและสมุนไพรต่างๆ เช่น พริกสด พริกแห้ง หัวหอม กระเทียม ข่า ตะไคร้ ผิวมะกรูด บดผสมให้เข้ากัน โดยอาจจะมีส่วนประกอบอื่นได้ อาทิ น้ำตาล น้ำปลา เกลือ กะทิ หรือน้ำมัน ตามส่วนประกอบของแกงแต่ละชนิด

2.1.3 ชนิดของเครื่องแกง

เครื่องแกงมีอยู่มากมายหลายชนิด และมีวิธีการผลิตที่แตกต่างกันตามความนิยมในรสชาติ โดยเฉพาะตามภูมิภาค สุภาพร อภิตนนานุสรณ์ (2552) ได้รวบรวมชนิดของเครื่องแกงไว้ ดังนี้

1) เครื่องแกงคั่ว ประกอบด้วย พริกแห้งหรือพริกชี้ฟ้า หัวหอม กระเทียม ข่า ตะไคร้ รากผักชี พริกไทย ผิวมะกรูด แล้วนำส่วนผสมทั้งหมดมาหั่นซอย คลุกเค้าให้เข้ากันและนำไปทอดหรือตำให้ละเอียด เติมน้ำมันเครื่องแกงลงในหม้อ ตั้งไฟให้เดือดแล้วนำเนื้อที่ต้องการใส่ ซึ่งอาจจะเป็นเนื้อหมู เนื้อไก่ หรือเนื้อวัว

2) เครื่องแกงเผ็ด ประกอบด้วย พริกแห้ง หัวหอม กระเทียม ข่า ตะไคร้ ผิวมะกรูด รากผักชี กระชาย พริกไทย เครื่องเทศต่างๆ เช่น ลูกผักชี ยี่หระ ลูกจันทร์ ลูกกระวาน ใบกระวาน กานพลู อบเชย เป็นต้น นำส่วนผสมทั้งหมดมาตำรวมกัน

3) เครื่องแกงส้ม สามารถแบ่งได้เป็น 3 ชนิด คือ (1) เครื่องแกงส้มพริกแห้ง ประกอบด้วย พริกแห้ง กระเทียม กะปิ เกลือ (2) เครื่องแกงส้มพริกสด ประกอบด้วย พริกชี้ฟ้า พริกเหลือง หัวหอม กระเทียม กะปิ เกลือ (3) เครื่องแกงส้มบอน ประกอบด้วย พริกแห้ง หัวหอม กระเทียม ข่า ตะไคร้ กระชาย รากผักชี และกะปิ หรือปลาเค็ม

4) เครื่องแกงไตปลา ประกอบด้วย ไตปลา คือส่วนที่ทำจากพุงของปลาหรือปลาช่อน รวมกับ พริกชี้ฟ้าแห้ง พริกไทย กระเทียม ตะไคร้ซอย หัวหอมแดง ผิวมะกรูด เกลือ

5) เครื่องแกงเขียวหวาน ประกอบด้วย พริกแห้งหรือพริกชี้ฟ้าสด หัวหอม กระเทียม ข่า ตะไคร้ ผิวมะกรูด รากผักชี พริกไทย ลูกผักชีคั่ว ยี่หระคั่ว เกลือ

6) เครื่องแกงมัสมั่น ประกอบด้วย พริกแห้ง ข่า ตะไคร้ กระเทียม หอมแดง ลูกผักชี ยี่หระ พริกไทย กานพลู เกลือ

2.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management : SCM)

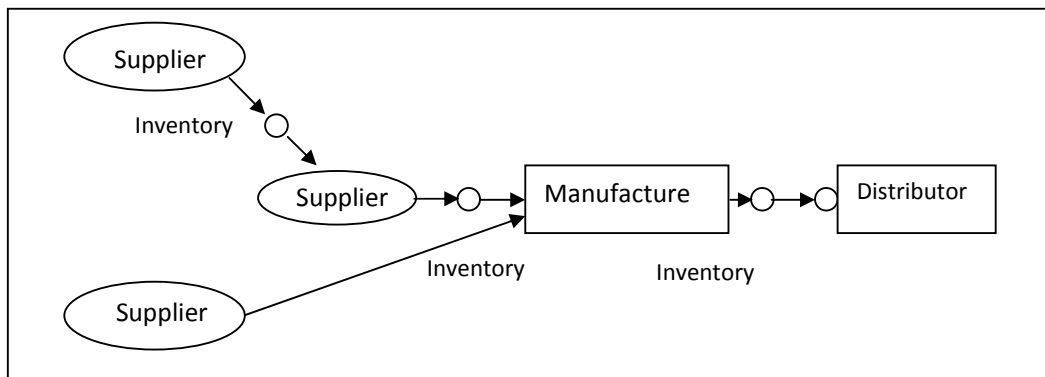
2.2.1 แนวคิดของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

โซ่อุปทาน (Supply Chain) มาจากคำว่า “โซ่” และ “อุปทาน” โดยที่ “โซ่” มีความหมายตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 ว่าหมายถึงโลหะที่เกี่ยวกันเป็นข้อๆ เป็นสายยาวสำหรับผูกมัดแทนเชือก ส่วนคำว่า “อุปทาน” หมายถึงปริมาณสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้ผลิตหรือผู้ขายยินดีที่จะเสนอขาย ณ ระดับราคาต่างๆ ของช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ณ สถานที่ใดสถานที่หนึ่ง ดังนั้น โซ่อุปทานจึงเป็นการเชื่อมต่อกันเป็นทอดๆ ในการเสนอขายสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งจากผู้ผลิตหรือผู้ขาย ณ ระดับราคาต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค (นงนุช อังยุริกุล, อ้างถึงในจันทร์จรัส เรียวเดชะ, 2553) ทั้งนี้ โซ่อุปทานจะมีลักษณะการเคลื่อนที่เป็นแบบพลวัตรที่เกี่ยวข้องกับการไหลที่สม่ำเสมอของสารสนเทศ วัตถุดิบ และเงินทุน ระหว่างขั้นตอนต่างๆ ของโซ่อุปทาน โดยแต่ละขั้นตอนจะมีกระบวนการที่แตกต่างกัน (วิทยา สุหฤตดำรง, 2545)

ส่วนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management : SCM) เป็นการกำหนดกระบวนการทางธุรกิจที่เริ่มต้นจากผู้บริโภคชั้นสุดท้ายผ่านไปจนกระทั่งถึงผู้จัดจำหน่ายขั้นแรกสุด ที่ทำหน้าที่จัดหาสินค้า บริการ และสารสนเทศ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผู้บริโภค (กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิและคณะ, 2547) รวมทั้งแนวทางกลยุทธ์การปฏิบัติงานขององค์กรให้เกิดการไหลของสินค้า งาน และสารสนเทศอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนรวมให้ต่ำสุด สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ผู้บริโภค และสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันแบบยั่งยืน (ฐาปนา บุญหล้า, 2548)

2.2.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Management the Supply Chain) จัดให้มีการวางแผน การจัดองค์กร การปฏิบัติ และการควบคุม เกี่ยวกับวัตถุดิบ โดยเริ่มจากวัตถุดิบ ไปสิ้นสุดที่การกระจายสินค้าและบริการ



ภาพ 1 กระบวนการของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ที่มา : ฐาปนา บุญหล้า, 2548

2.2.3 แนวคิดเรื่องการบริหารห่วงโซ่อุปทาน

การบริหารห่วงโซ่อุปทาน สามารถจำแนกกิจกรรมหลักดังนี้

- 1) กิจกรรมการผลิต ประกอบด้วย การจัดหาวัตถุดิบ การจัดเก็บ การแปรรูป และการประกอบผลิตภัณฑ์
- 2) กิจกรรมการให้บริการ ประกอบด้วย การคลังสินค้า การขนส่ง และการค้าปลีก

ด้วยเหตุนี้ ประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทานจึงเกิดจากความเชื่อมโยงสารสนเทศและทรัพยากรการผลิต โดยมีการประสานงานความร่วมมือกับเครือข่ายคู่ค้าเพื่อให้เกิดการเพิ่มคุณค่าและสามารถส่งมอบสินค้าด้วยปริมาณที่ถูกต้อง สถานที่ถูกต้อง และตามเวลาที่ต้องการ ด้วยต้นทุนที่เหมาะสม และสามารถสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้า ดังนั้นบทบาทการบริหารห่วงโซ่อุปทาน ประกอบด้วย

- 1) การไหลของผลิตภัณฑ์ (Product Flow) หรือการไหลทางกายภาพ ซึ่งเป็นการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้จำหน่ายไปยังลูกค้าโดยครอบคลุมถึงกระบวนการส่งคืนสินค้า การรีไซเคิล และการกำจัดจัดการไหลของผลิตภัณฑ์ภายในห่วงโซ่อุปทานเริ่มต้นจาก วัตถุดิบหรือชิ้นส่วน ถูกจัดซื้อเข้ามาจากผู้ส่งมอบ หลังจากนั้นวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนดังกล่าวก็จะถูกนำมาทำการผลิต และจัดส่งไปยังคลังสินค้า (Warehouse) เพื่อจัดเก็บไว้ชั่วคราว หลังจากนั้นจึงทำการจัดส่งไปยังพ่อค้าส่งหรือผู้กระจายสินค้าเพื่อกระจายสินค้าไปยังร้านค้าปลีกหรือลูกค้าขั้นสุดท้ายต่อไป ถ้าเราคือองค์กรธุรกิจหนึ่งในห่วงโซ่อุปทานดังกล่าวนี้ จะเห็นว่า การลดต้นทุนและการปรับปรุงระดับบริการ โดยการมุ่งเน้นการบริหารจัดการเฉพาะระบบภายในธุรกิจของตนเพียงอย่างเดียวจึงเป็นสิ่งที่ไม่เพียงพอ แต่จะต้องมีการประสานงานร่วมมือกันของหน่วยงานต่างๆภายในองค์กร และระหว่างองค์กรพันธมิตรภายในอุปทาน นับตั้งแต่ ผู้ส่งมอบวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนไปจนกระทั่งถึงลูกค้าขั้นสุดท้าย เพื่อสร้างคุณค่าในผลิตภัณฑ์และ

บริการที่เป็นที่พึงพอใจของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น ด้วย ต้นทุน ค่าใช้จ่ายและเวลาที่ต่ำสุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ดังนั้นกลยุทธ์การบริหารโซ่อุปทานที่มีประสิทธิผลและประสิทธิภาพจึงจำเป็นต้องการร่วมมือกันของเครือข่ายพันธมิตรในทุกๆระดับของโซ่อุปทานด้วย หรือที่เรียกอีกชื่อหนึ่งว่า เครือข่ายโลจิสติกส์ ซึ่งประกอบไปด้วยผู้ส่งมอบวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนประกอบ (Suppliers) โรงงานผลิต คลังสินค้า ผู้ขายส่ง หรือ ผู้กระจายสินค้า ผู้ขนส่ง ร้านค้าปลีก และลูกค้า พร้อมทั้งวัตถุดิบ งานระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูปที่ไหลระหว่างหน่วยต่าง ๆ ภายในโซ่อุปทาน

2) การไหลสารสนเทศ (Information Flow) เป็นการเชื่อมโยงสารสนเทศสำคัญ เช่นการพยากรณ์อุปสงค์ การส่งคำสั่งซื้อ และสถานการณ์ส่งมอบ ด้วยเทคโนโลยีและเครื่องมือที่ถูกใช้สนับสนุนการตัดสินใจทางกลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับองค์กร ตลอดจนการวางแผนควบคุมการดำเนินงานประจำวัน

3) การไหลทางการเงิน (Financial Flow) เช่นการกำหนดการจ่ายเงิน สินเชื่อ และการลงทุน

2.2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทรงกิต ชัยนิมิตวัฒนา (2550) ทำการศึกษาห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมกระดาษ กรณีศึกษากลุ่มธุรกิจกระดาษและบรรจุภัณฑ์ เครือ บริษัทปูนซีเมนต์ จำกัด (มหาชน) ทำการศึกษาหลักการของโครงสร้างของอุตสาหกรรมกระดาษในประเทศไทย ตามวิธีการบริหารโซ่อุปทาน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงการบริหารให้มีประสิทธิภาพ เกิดการพัฒนากลยุทธ์ และสร้างความเตรียมพร้อม ในการแข่งขันทางธุรกิจเพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาคเอเชีย

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้เกี่ยวข้องในระบบห่วงโซ่อุปทานในกลุ่มอุตสาหกรรมกระดาษ จำเป็นต้องมีพันธมิตรที่ดีและรวมกลุ่มเป็นอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นการให้เกิดโอกาสในการร่วมมือและได้รับข่าวสารข้อมูลร่วมกัน จะช่วยสร้างความแข็งแกร่งให้กับห่วงโซ่อุปทาน การที่กลุ่มธุรกิจกระดาษและบรรจุภัณฑ์ของ SCG มีนโยบายผลิตกระดาษครบวงจรจัดจำหน่ายกระดาษให้กับ กลุ่มลูกค้าทั่วไป และกลุ่มบริษัทในเครือ ซึ่งมีระบบห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์สนับสนุนอยู่ ก่อให้เกิด การไหลของข้อมูล ที่มีประสิทธิภาพจากลูกค้า ส่งผ่านมายังโรงงานผลิตกระดาษและโรงงานผลิตเยื่อกระดาษ ตามลำดับ เพื่อใช้วางแผนจัดการ ตามกระบวนการผลิตของโรงงาน การบริหารวัตถุดิบ ส่งผลให้สามารถลดความผันผวนที่เกิดจากปัจจัยต่างๆ (Blue whip Effect) ลดปริมาณสินค้าคงคลังและผลิตสินค้าได้ตรงความต้องการของลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น สำหรับในส่วนของกลุ่มธุรกิจกระดาษและบรรจุภัณฑ์ของ SCG เองนั้น ได้มีการปรับปรุงคุณภาพในการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานในหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่ว่า จะเป็นผู้ขายวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ฝ่ายคลังสินค้า ฝ่ายจัดส่งสินค้า ซึ่งแต่ละหน่วยงานล้วนต้องมีข้อมูลเดียวกันในการทำงานร่วมกัน ซึ่งมีปัญหาในแต่ละหน่วยงานต่างๆ ซึ่งทางบริษัทเองได้

ตระหนักถึงปัญหาและได้จัดการแก้ไขปัญหาด้านห่วงโซ่อุปทานเหล่านี้ เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความพึงพอใจของลูกค้าสูงสุด

ทรงพล สถิตพรเทวัญ และพินทิพย์ อุดมพล (2550) ทำการศึกษาห่วงโซ่อุปทานสินค้าเกษตร และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศภูมิศาสตร์เพื่อการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจชุมชน กรณีศึกษา จังหวัดชลบุรี มีความมุ่งหมายที่จะศึกษากระบวนการผลิตและพัฒนาสินค้าเกษตร และนำเสนอระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ที่ช่วยให้ผู้บริหารมองเห็นภาพรวมทั้งหมดของห่วงโซ่อุปทาน

ผลการศึกษาพบว่า กระบวนการผลิตสินค้าเกษตรตัวอย่าง ไม่สามารถสร้างรายได้ที่คุ้มค่าให้กับเกษตรกร การกำหนดราคาและผลผลิตขึ้นอยู่กับแหล่งรับซื้อ นอกจากนี้การแปรรูปภายในชุมชนยังขาดการพัฒนา และสนับสนุนทั้งในด้านกระบวนการผลิต และแหล่งจำหน่าย ทำให้เกษตรกรไม่มีทางเลือกในการสร้างรายได้

วีระ ภาคอุทัย และคณะ (2551) ได้ทำศึกษารูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานพริกสดอำเภอเกษตรสมบูรณ์และอำเภอจัตุรัส จังหวัดชัยภูมิ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกษตรกรมีการรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตพริกปลอดภัยได้มาตรฐาน GAP และสร้างรูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานพริกสดเพื่อลดความเสี่ยงภัยและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

ผลการศึกษาทำให้เกิดกลุ่มเกษตรกรที่ผลิตพริกปลอดภัย จำนวน 2 กลุ่ม ใน 2 อำเภอ มีสมาชิกทั้งหมด 59 ราย อยู่ในอำเภอเกษตรสมบูรณ์ 34 ราย และอำเภอจัตุรัส 25 ราย สามารถผลิตพริกปลอดภัยออกสู่ตลาดในรูปแบบพริกสด 122.97 ตัน และพริกแห้ง 5.91 ตัน โดยกลุ่มเกษตรกรที่ผลิตพริกสดอยู่ในอำเภอเกษตรสมบูรณ์มีกำไรจากการขายพริกสด 10,011.71 บาทต่อไร่ สูงกว่าเกษตรกรที่ไม่ได้เข้าร่วมโครงการเกือบ 2 เท่าตัว ส่วนกลุ่มเกษตรกรที่ผลิตพริกแห้ง ซึ่งอยู่ในอำเภอจัตุรัสมีกำไรสุทธิเพียง 569.53 บาทต่อไร่ ซึ่งสูงกว่าเกษตรกรที่ไม่ได้เข้าร่วมโครงการประมาณ 2 เท่าเช่นกัน เกษตรกรในอำเภอจัตุรัสมีกำไรสุทธิต่ำกว่าเกษตรกรในอำเภอเกษตรสมบูรณ์มาก เพราะเกิดโรคระบาดและประสบภัยธรรมชาติค่อนข้างรุนแรง นอกจากนี้ ผลงานวิจัยพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในการใช้เทคโนโลยีที่โครงการนำไปฝึกให้และประสงค์จะเข้าร่วมโครงการพริกปลอดภัยต่อไปอีก

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร

2.3.1 แนวคิดเรื่องมาตรฐาน จีเอ็มพี (GMP)

จีเอ็มพี หรือ Good Manufacturing Practice : GMP คือหลักเกณฑ์ในการผลิตอาหารที่ดีหรือข้อกำหนดขั้นพื้นฐานที่จำเป็นในการผลิตและควบคุมเพื่อให้ผู้ผลิตปฏิบัติตาม เพื่อให้สามารถผลิตอาหารได้อย่างปลอดภัย โดยเน้นการป้องกันและขจัดความเสี่ยงที่อาจทำให้อาหารเป็นพิษ เป็นอันตราย หรือเกิดความไม่ปลอดภัยแก่ผู้บริโภค (สุวิมล กิริติพิบูล, 2543)

การควบคุมคุณภาพตามมาตรฐาน จีเอ็มพี ครอบคลุมตั้งแต่เริ่มต้นวางแผนการผลิต ระบบควบคุมวัตถุดิบระหว่างการผลิต ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป การจัดเก็บ การควบคุมคุณภาพ การขนส่งถึงผู้บริโภค การตรวจสอบและติดตามผลคุณภาพผลิตภัณฑ์ การจัดการที่ดีด้านสุขอนามัย รวมถึงสถานที่ตั้ง โครงสร้างอาคารที่ต้องได้มาตรฐานทุกขั้นตอน

การกำหนดมาตรฐาน จีเอ็มพี ตามกฎหมายที่เทียบเท่ากับหลักการสากล โดยสอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลที่ได้กำหนดว่าอาหารที่ส่งออกและจำหน่ายภายในประเทศต้องมีคุณภาพมาตรฐานและปลอดภัยเท่ากัน โดยมีข้อกำหนดไว้ 6 ประเด็นประกอบด้วย 1) สถานที่ตั้งและอาคารผลิต 2) เครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต 3) การควบคุมกระบวนการผลิต 4) การสุขาภิบาล 5) การบำรุงรักษาและการทำความสะอาด และ 6) บุคลากรและสุขลักษณะ

การผลิตอาหาร ให้ถูกหลัก จีเอ็มพี จะต้องมีการกำหนดวิธีการผลิต เครื่องมือ เครื่องใช้ในการผลิต และการเก็บรักษาอาหารจะต้องคำนึงถึงสิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. สถานที่ตั้งและอาคารผลิต

1.1 สถานที่ตั้งตัวอาคารและที่ใกล้เคียง ต้องอยู่ในที่ที่จะไม่ทำให้อาหารที่ผลิตเกิดการปนเปื้อนได้ง่าย โดย

1.1.1 สถานที่ตั้งตัวอาคารและบริเวณโดยรอบสะอาด ไม่ปล่อยให้มีการสะสมสิ่งที่ไม่ใช้แล้ว หรือสิ่งปฏิกูลอันอาจเป็นแหล่งเพาะพันธุ์สัตว์และแมลง รวมทั้งเชื้อโรคต่าง ๆ ขึ้นได้

1.1.2 อยู่ห่างจากบริเวณหรือสถานที่ที่มีฝุ่นมากผิดปกติ

1.1.3 ไม่อยู่ใกล้เคียงกับสถานที่น่ารังเกียจ

1.1.4 บริเวณพื้นที่ตั้งตัวอาคารไม่มีน้ำขังแฉะและสกปรก และมีท่อระบายน้ำเพื่อให้ไหลลงสู่ทางระบายน้ำสาธารณะในกรณีที่ตั้งตัวอาคารซึ่งใช้ผลิตอาหารอยู่ติดกับบริเวณที่มีสภาพไม่เหมาะสม หรือไม่ปฏิบัติตามข้อ 1.1.1-1.1.4 ต้องมีกรรมวิธีที่มีประสิทธิภาพในการป้องกันและกำจัดสัตว์รบกวน (Pest) และสัตว์นำโรค ตลอดจนฝุ่นผงและสาเหตุของการปนเปื้อน และการปนเปื้อนข้าม (Cross contamination)

1.2 อาคารผลิตมีขนาดเหมาะสม มีการออกแบบและก่อสร้างในลักษณะที่ง่ายแก่การทะนุบำรุงสภาพ รักษาความสะอาด และสะดวกในการปฏิบัติงาน โดย

1.2.1 พื้น ฝาผนัง และเพดานของอาคารสถานที่ผลิต ต้องก่อสร้างด้วยวัสดุที่คงทน เรียบ ทำความสะอาด และซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพที่ดีตลอดเวลา

1.2.2 ต้องแยกบริเวณผลิตอาหารออกเป็นสัดส่วน ไม่ปะปนกับที่อยู่อาศัย

1.2.3 ต้องมีมาตรการป้องกันสัตว์และแมลงไม่ให้เข้าไปในบริเวณอาคารผลิต

1.2.4 จัดให้มีพื้นที่เพียงพอที่จะติดตั้งเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตให้เป็นไปตามสายงานการผลิตอาหารแต่ละประเภท และแบ่งแยกพื้นที่การผลิตเป็นสัดส่วนเพื่อป้องกันการปนเปื้อนอันอาจเกิดขึ้นกับอาหารที่ผลิตขึ้น

1.2.5 ไม่มีสิ่งของที่ไม่ใช้แล้วหรือไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตอยู่ในบริเวณผลิต

1.2.6 จัดให้มีแสงสว่างและการระบายอากาศที่เหมาะสมเพียงพอสำหรับการปฏิบัติงานภายในอาคารผลิต

2. เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิต

2.1 ภาชนะหรืออุปกรณ์ในการผลิตที่พื้นผิวสัมผัสอาหาร ต้องทำจากวัสดุที่ไม่ทำปฏิกิริยากับอาหารอันอาจเป็นอันตรายต่อผู้บริโภค

2.2 โต๊ะที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตในส่วนที่พื้นผิวสัมผัสอาหาร ต้องทำด้วยวัสดุที่ไม่เกิดสนิม ทำความสะอาดง่าย และไม่ทำให้เกิดปฏิกิริยาที่อาจเป็นอันตรายแก่สุขภาพของผู้บริโภค โดยมีความสูงเหมาะสมและมีเพียงพอในการปฏิบัติงาน

2.3 การออกแบบติดตั้งเครื่องมือ เครื่องจักรและอุปกรณ์แปรรูปอาหาร ที่ใช้เหมาะสมและคำนึงถึงการปนเปื้อนที่อาจจะเกิดขึ้น รวมทั้งสามารถทำความสะอาดตัวเครื่องมือ เครื่องจักร และบริเวณที่ตั้งได้ง่ายและทั่วถึง

2.4 เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิต ต้องเพียงพอต่อการปฏิบัติงาน

3. การควบคุมกระบวนการผลิต

3.1 การดำเนินการทุกขั้นตอนจะต้องมีการควบคุมตามหลักสุขาภิบาลที่ดีตั้งแต่การตรวจรับวัตถุดิบและส่วนผสมในการผลิตอาหาร การขนย้าย การจัดเตรียม การผลิต การบรรจุ การเก็บรักษาอาหาร และการขนส่ง

3.1.1 วัตถุดิบและส่วนผสมในการผลิตอาหาร ต้องมีการคัดเลือกให้อยู่ในสภาพที่สะอาด มีคุณภาพดี เหมาะสำหรับการใช้ในการผลิตอาหารสำหรับผู้บริโภค ต้องล้างหรือทำความสะอาดตามความจำเป็นเพื่อขจัดสิ่งสกปรก หรือสิ่งปนเปื้อนที่อาจติดหรือปนมากับวัตถุดิบนั้น ๆ และต้องเก็บรักษาวัตถุดิบภายใต้สภาวะที่ป้องกันการปนเปื้อนได้โดยมีการเสื่อมสลายน้อยที่สุด และมีการหมุนเวียนสต็อกของวัตถุดิบและส่วนผสมอาหารอย่างมีประสิทธิภาพ

3.1.2 ภาชนะบรรจุอาหารและภาชนะที่ใช้ในการขนถ่ายวัตถุดิบและส่วนผสมในการผลิตอาหาร ตลอดจนเครื่องมือที่ใช้ในการนี้ ต้องอยู่ในสภาพที่เหมาะสมและไม่ทำให้เกิดการปนเปื้อนกับอาหารในระหว่างการผลิต

3.1.3 น้ำแข็งและไอน้ำที่ใช้ในกระบวนการผลิตที่สัมผัสกับอาหาร ต้องมีคุณภาพมาตรฐานตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขเรื่องน้ำแข็งและน้ำบริโภค และการนำไปใช้ในสภาพที่ถูกต้องลักษณะ

3.1.4 น้ำที่ใช้ในกระบวนการผลิตอาหาร ต้องเป็นน้ำสะอาดบริโภคได้ มีคุณภาพมาตรฐานตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง น้ำบริโภค และการนำไปใช้ในสภาพที่ถูกสุขลักษณะ

3.1.5 การผลิต การเก็บรักษา ขนย้าย และขนส่งผลิตภัณฑ์อาหาร ต้องป้องกันการปนเปื้อนและป้องกันการเสื่อมสลายของอาหารและภาชนะบรรจุด้วย

3.1.6 การดำเนินการควบคุมกระบวนการผลิตทั้งหมด ให้อยู่ภายใต้สภาวะที่เหมาะสม

3.2 จัดทำบันทึกและรายงานอย่างน้อยดังต่อไปนี้

3.2.1 ผลการตรวจวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์

3.2.2 ชนิดและปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์และวันเดือนปีที่ผลิต โดยให้เก็บบันทึกและรายงานไว้อย่างน้อย 2 ปี

4. การสุขาภิบาล

4.1 น้ำที่ใช้ภายในโรงงาน ต้องเป็นน้ำสะอาดและจัดให้มีการปรับปรุงคุณภาพน้ำตามความจำเป็น

4.2 จัดให้มีห้องสวมและอ่างล้างมือหน้าห้องสวมให้เพียงพอสำหรับผู้ปฏิบัติงาน และต้องถูกสุขลักษณะ มีอุปกรณ์ในการล้างมืออย่างครบถ้วน และต้องแยกต่างหากจากบริเวณผลิตหรือไม่เปิดสู่บริเวณผลิตโดยตรง

4.3 จัดให้มีอ่างล้างมือในบริเวณผลิตให้เพียงพอและมีอุปกรณ์การล้างมืออย่างครบถ้วน

4.4 จัดให้มีวิธีการป้องกันและกำจัดสัตว์และแมลงในสถานที่ผลิตตามความเหมาะสม

4.5 จัดให้มีภาชนะรองรับขยะมูลฝอยที่มีฝาปิดในจำนวนที่เพียงพอ และมีระบบกำจัดขยะมูลฝอยที่เหมาะสม

4.6 จัดให้มีทางระบายน้ำทิ้งและสิ่งโสโครกอย่างมีประสิทธิภาพ เหมาะสม และไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนกลับเข้าสู่กระบวนการผลิตอาหาร

5. การบำรุงรักษาและการทำความสะอาด

5.1 ตัวอาคารสถานที่ผลิตต้องทำความสะอาดและรักษาให้อยู่ในสภาพสะอาดถูกสุขลักษณะโดยสม่ำเสมอ

5.2 ต้องทำความสะอาด ดูแลและเก็บรักษาเครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิตให้อยู่ในสภาพที่สะอาดทั้งก่อนและหลังการผลิต สำหรับชิ้นส่วนของเครื่องมือเครื่องจักรต่าง ๆ ที่อาจเป็นแหล่งสะสมจุลินทรีย์ หรือก่อให้เกิดการปนเปื้อนอาหาร สามารถทำความสะอาดด้วยวิธีที่เหมาะสมและเพียงพอ

5.3 พื้นผิวที่สัมผัสกับอาหาร (Food contact surface) ของเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต ต้องทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ

5.4 เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิต ต้องมีการตรวจสอบและบำรุงรักษาให้อยู่ในสภาพใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพสม่ำเสมอ

5.5 การใช้สารเคมีที่ใช้ล้างทำความสะอาด (Cleaning agent) ตลอดจนเคมีวัตถุที่ใช้เกี่ยวข้องกับการผลิตอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ปลอดภัย และการเก็บรักษาวัตถุดังกล่าวจะต้องแยกเป็นสัดส่วนและปลอดภัย

6. บุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน (Personal hygiene)

6.1 ผู้ปฏิบัติงานในบริเวณผลิตต้องไม่เป็นโรคติดต่อหรือโรคนำรังเกียจตามที่กำหนดโดยกฎกระทรวง หรือมีบาดแผลอันอาจก่อให้เกิดการปนเปื้อนของผลิตภัณฑ์

6.2 เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานทุกคนในขณะที่ดำเนินการผลิตและมีการสัมผัสโดยตรงกับอาหาร หรือส่วนผสมของอาหาร หรือส่วนใดส่วนหนึ่งของพื้นที่ผิวที่อาจมีการสัมผัสกับอาหารต้อง

6.2.1 สวมเสื้อผ้าที่สะอาดและเหมาะสมต่อการปฏิบัติงาน กรณีที่ใช้เสื้อคลุมก็ต้องสะอาด

6.2.2 ล้างมือให้สะอาดทุกครั้งก่อนเริ่มปฏิบัติงาน และหลังการปนเปื้อน

6.2.3 ใช้ถุงมือที่อยู่ในสภาพสมบูรณ์และสะอาดถูกสุขลักษณะ ทำด้วยวัสดุที่ไม่มีสารละลายหลุดออกมาปนเปื้อนอาหารและของเหลวซึมผ่านไม่ได้ สำหรับจับต้องหรือสัมผัสกับอาหาร กรณีไม่สวมถุงมือต้องมีมาตรการให้คนงานล้างมือ เล็บ แขนให้สะอาด

6.2.4 ไม่สวมใส่เครื่องประดับต่าง ๆ ขณะปฏิบัติงาน และดูแลสุขอนามัยของมือและเล็บให้สะอาดอยู่เสมอ

6.2.5 สวมหมวก หรือผ้าคลุมผม หรือตาข่าย

6.3 มีการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานเกี่ยวกับสุขลักษณะทั่วไป และความรู้ทั่วไปในการผลิตอาหารตามความเหมาะสม

6.4 ผู้ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิต ปฏิบัติตามข้อ 6.1-6.2 เมื่ออยู่ในบริเวณผลิต

2.4 แนวคิดเกี่ยวกับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.129/2546)

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) ได้จัดทำโครงการมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนขึ้น โดยมีระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี วงเงินประมาณ 112,475,000 บาท (หนึ่งร้อยสิบสองล้านสี่แสนเจ็ดหมื่นห้าพันบาท) เพื่อรองรับการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชน หรือระดับพื้นที่ที่ยังไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร ขณะเดียวกันรัฐบาลมีนโยบายจัดตั้งโครงการ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เพื่อเสริมสร้างให้แต่ละชุมชนได้ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น

เพื่อผลิตจำหน่ายสู่ตลาดผู้บริโภค ฉะนั้นโครงการมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน สมอ. จึงเป็นแนวทางที่สอดคล้องและสนับสนุนในด้านมาตรฐานและการรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ได้จากโครงการ หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับและสามารถประกันคุณภาพให้กับผู้บริโภค ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งที่เชื่อมโยงผลิตภัณฑ์ จากชุมชนสู่ตลาดผู้บริโภคทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญ คือ

- 1) ส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ชุมชนให้ได้รับการรับรอง และแสดงเครื่องหมายการรับรอง
- 2) เพื่อส่งเสริมด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ให้ เป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลาย และสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ชุมชนทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- 3) เพื่อเน้นให้มีการพัฒนาแบบยั่งยืน อีกทั้งสนับสนุนนโยบายเร่งด่วนของรัฐบาลในโครงการ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

ต่อมากระทรวงอุตสาหกรรมโดยปลัดกระทรวงอุตสาหกรรมได้มอบหมายให้ สมอ. ดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนตามความเห็นของคณะอนุกรรมการวิจัย พัฒนาคุณภาพและพัฒนาเทคโนโลยี ในคณะกรรมการอำนวยการ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติ (กอ.นตผ.) ที่ได้มอบหมายงานให้อนุกรรมการเป็นผู้พิจารณาดำเนินการทั้งนี้ได้เสนอจัดสรรเงินงบประมาณปี 2546 ให้จำนวน 15 ล้านบาท โดยมีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (ผู้แทนอก.ในคณะอนุกรรมการฯ) เป็นผู้ประสานงานและสนับสนุนข้อมูลของการดำเนินการในเรื่องนี้

ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม มีคำสั่งกระทรวงอุตสาหกรรมที่ 400/2545 สั่ง ณ วันที่ 30 กันยายน 2545 แต่งตั้งคณะกรรมการมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (กมช.) ขึ้น โดยมีเลขาธิการสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เป็นประธานคณะกรรมการชุดนี้ เพื่อดำเนินการโครงการมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนมีอำนาจและหน้าที่ คือ

- 1) พิจารณากำหนด แก๊ว และยกเลิกมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน
- 2) ให้การรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยการออกใบรับรองและการติดตามผลภายหลังที่ได้รับการรับรอง
- 3) ส่งเสริม พัฒนา และประชาสัมพันธ์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถและข้อมูลให้กับผู้ผลิตในชุมชน
- 4) แต่งตั้งคณะอนุกรรมการ เพื่อช่วยเหลือดำเนินการตามที่ได้รับมอบหมาย
- 5) ติดตามประเมินผล และรายงานความก้าวหน้าการดำเนินงานให้คณะอนุกรรมการวิจัยพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี ใน กอ. นตผ. แห่งชาติ ทราบทุกระยะ
- 6) ดำเนินการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนชุมชน ตามที่ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรมมอบหมาย

และให้ความเห็นชอบแนวทางการดำเนินงานโครงการมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนของ สมอ.

คือ

1) การกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน สมอ. จะกำหนดมาตรฐาน โดยมีข้อกำหนดที่เหมาะสมกับสภาพของผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องมีแนวทางปฏิบัติไม่ซับซ้อน เพื่อให้ผู้ผลิตเข้าถึงมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนได้ง่ายและคำนึงถึงระยะเวลาในการกำหนดมาตรฐาน โดยใช้ข้อมูลจากประชุมสัมมนาเพื่อจัดทำมาตรฐาน โดย สมอ. หรือจัดจ้างกลุ่มนักวิชาการ และให้ผ่านการพิจารณาจากผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายก่อนประกาศใช้

2) การรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชน สมอ. จะให้การรับรองและการตรวจติดตามผล เพื่อสนับสนุนผู้ทำให้ผลิตภัณฑ์ชุมชนให้มีคุณภาพเป็นที่เชื่อถือของผู้บริโภค โดยการเก็บตัวอย่างทดสอบ และค่าใช้จ่ายในการทดสอบตัวอย่างทางโครงการฯ จะให้การสนับสนุน สมอ. จะกำหนดรูปแบบเครื่องหมายรับรองและจะประชาสัมพันธ์เผยแพร่ เพื่อให้ผู้บริโภคทราบและยอมรับอย่างทั่วถึง

3) ด้านพัฒนาผู้ผลิตในชุมชน ในกรณีที่ผู้ผลิตบางรายมีปัญหาในการทำผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพตามที่มาตรฐานกำหนด สมอ. จะส่งผู้เชี่ยวชาญหรือนักวิชาการเข้าไปให้ความรู้เบื้องต้นโดยการฝึกอบรมและให้คำปรึกษาแนะนำ ณ ตำบลสถานที่ผลิตจนมีขีดความสามารถขอรับการรับรองได้

4) ด้านส่งเสริมและประชาสัมพันธ์สมอ. จะสร้างการรับรู้เพื่อให้รู้จักและเกิดความตระหนักตื่นตัว โดยเปิดตัวและแนะนำโครงการผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น สื่อวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ สร้างแรงจูงใจทั้งทางตรงและทางอ้อมกล่าวคือ จัดประชุมผู้นำชุมชนหมู่บ้านที่มีผลิตภัณฑ์ชุมชน และเผยแพร่โครงการให้ทราบด้วยวิธีการต่าง ๆ เน้นใช้สื่อในท้องถิ่นในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อตอกย้ำความสำเร็จของผู้ได้รับการรับรอง และยกย่องเชิดชูเพื่อเป็นแบบอย่างความสำเร็จของผลิตภัณฑ์ชาวบ้านภูมิปัญญาไทย และให้ผู้ผลิตเกิดภาพพจน์ที่ดีว่าเป็นสินค้าคุณภาพเทียบสินค้าชั้นนำ

สำหรับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน น้ำพริกแกง สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) ได้กำหนดมาตรฐานไว้ดังนี้

1) ขอบข่าย

มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนนี้ครอบคลุมเฉพาะน้ำพริกแกงที่บรรจุในภาชนะบรรจุ

2) บทนิยาม ความหมายของคำที่ใช้ในมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนนี้ มีดังต่อไปนี้

น้ำพริกแกง หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเครื่องเทศและสมุนไพรต่าง ๆ เช่น พริกสด พริกแห้ง หัวหอมกระเทียม ข่า ตะไคร้ ผิวมะกรูด บดผสมให้เข้ากัน อาจมีส่วนผสมอื่น ๆ เช่น กะปิ น้ำตาล น้ำปลา เกลือ แล้วอาจผสมกับกะทิหรือน้ำมันบริโภคตามส่วนประกอบของน้ำพริกแกงแต่ละชนิด และอาจนำไปให้ความร้อนหรือไม่ก็ได้ นำไปประกอบอาหารได้ทันที

3) คุณลักษณะที่ต้องการ

3.1) ต้องมีสีที่ดีตามธรรมชาติของส่วนประกอบที่ใช้

3.2) กลิ่น ต้องมีกลิ่นที่ดีตามธรรมชาติของส่วนประกอบที่ใช้ ปราศจากกลิ่นอื่นที่ไม่พึงประสงค์ เช่น กลิ่นอับ กลิ่นหืน เมื่อตรวจสอบโดยวิธีให้คะแนนตามข้อ 4.1 แล้วต้องได้คะแนนเฉลี่ยของแต่ละลักษณะจากผู้ตรวจสอบทุกคนไม่น้อยกว่า 3 คะแนน และไม่มีลักษณะใดได้ 1 คะแนน จากผู้ตรวจสอบคนใดคนหนึ่ง

3.3) สิ่งแปลกปลอม ต้องไม่พบสิ่งแปลกปลอมที่ไม่ใช่ส่วนประกอบที่ใช้ เช่น เส้นผม ขนสัตว์ ดิน ทราย กรวด สิ่งปฏิกลจากสัตว์ เช่น แมลง หนู นก

3.4) วอเตอร์แอกทวิตี ต้องไม่เกิน 0.85 (วอเตอร์แอกทวิตี เป็นปัจจัยสำคัญในการคาดคะเนอายุการเก็บอาหาร และเป็นตัวบ่งชี้ถึงความปลอดภัยของอาหาร โดยทำหน้าที่ควบคุมการอยู่รอด การเจริญ การสร้างพิษของจุลินทรีย์)

3.5) อะฟลาทอกซิน (กรณีที่มีฟริกแห้งเป็นส่วนประกอบ) ต้องไม่เกิน 20 ไมโครกรัมต่อกิโลกรัม

3.6) วัตถุเจือปนอาหาร หากมีการใช้วัตถุเจือปนอาหารให้ใช้ได้ตามชนิดและปริมาณที่กำหนดดังต่อไปนี้

3.6.1) กรดเบนโซอิกหรือเกลือของกรดเบนโซอิก (คำนวณเป็นกรดเบนโซอิก) ต้องไม่เกิน 1,000 มิลลิกรัมต่อกิโลกรัม

3.6.2) กรดซอร์บิกหรือเกลือของกรดซอร์บิก (คำนวณเป็นกรดซอร์บิก) ต้องไม่เกิน 1,000 มิลลิกรัมต่อกิโลกรัม (กรณีที่ใช้วัตถุกันเสียในข้อ 3.6.1 และข้อ 3.6.2 รวมกัน ต้องไม่เกิน 1,000 มิลลิกรัมต่อกิโลกรัม)

4) สุขลักษณะ

4.1) สุขลักษณะในการทำน้ำพริกแกง ให้เป็นไปตามคำแนะนำ ดังนี้

1 สถานที่ตั้งและอาคารที่ทำ

1.1 สถานที่ตั้งตัวอาคารและที่ใกล้เคียงอยู่ในที่ที่จะไม่ทำให้ผลิตภัณฑ์เกิดการเปื้อนได้ง่าย โดย

1.1.1 สถานที่ตั้งตัวอาคารและบริเวณโดยรอบ สะอาด ไม่มีน้ำขังและและสกปรก

1.1.2 อยู่ห่างจากบริเวณหรือสถานที่ที่มีฝุ่น เขม่า ควัน มาก ผิดปกติ

1.1.3 ไม่อยู่ใกล้เคียงกับสถานที่น่ารังเกียจ เช่น บริเวณเพาะเลี้ยงสัตว์ แหล่งเก็บหรือกำจัดขยะ

1.2 อาคารที่มีขนาดเหมาะสม มีการออกแบบและก่อสร้างในลักษณะที่ง่ายแก่การบำรุงรักษา การทำความสะอาด และสะดวกในการปฏิบัติงาน โดย

1.2.1 พื้น ฝาผนัง และเพดานของอาคารที่ทำ ก่อสร้างด้วยวัสดุที่คงทน เรียบ ทำความสะอาด และซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพที่ดีตลอดเวลา

1.2.2 แยกบริเวณที่ทำออกเป็นสัดส่วน ไม่อยู่ใกล้ห้องสุขา ไม่มีสิ่งของที่ไม่ใช้แล้วหรือไม่เกี่ยวข้องกับการทำอยู่ในบริเวณที่ทำ

1.2.3 พื้นที่ใช้ปฏิบัติงานไม่แออัด มีแสงสว่างเพียงพอ และมีการระบายอากาศที่เหมาะสม

2 เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการทำ

2.1 ภาชนะหรืออุปกรณ์ในการทำที่สัมผัสกับผลิตภัณฑ์ ทำจากวัสดุที่มีผิวเรียบ ไม่เป็นสนิม ล้างทำความสะอาดได้ง่าย

2.2 เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้ สะอาด เหมาะสมกับการใช้งาน ไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนติดตั้งได้ง่าย มีปริมาณเพียงพอ รวมทั้งสามารถทำความสะอาดได้ง่ายและทั่วถึง

3 การควบคุมกระบวนการทำ

3.1 วัตถุดิบและส่วนผสมในการทำ สะอาด มีคุณภาพดี มีการล้างหรือทำความสะอาดก่อนนำไปใช้

3.2 การทำ การเก็บรักษา การขนย้าย และการขนส่ง ให้มีการป้องกันการปนเปื้อนและการเสื่อมเสียของผลิตภัณฑ์

4 การสุขาภิบาล การบำรุงรักษา และการทำความสะอาด

4.1 น้ำที่ใช้ล้างทำความสะอาดเครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ และมือของผู้ทำ เป็นน้ำสะอาดและมีปริมาณเพียงพอ

4.2 มีวิธีการป้องกันและกำจัดสัตว์นำเชื้อ แมลงและฝุ่นผง ไม่ให้เข้าในบริเวณที่ทำตามความเหมาะสม

4.3 มีการกำจัดขยะ สิ่งสกปรก และน้ำทิ้ง อย่างเหมาะสม เพื่อไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนกลับลงสู่ผลิตภัณฑ์

4.4 สารเคมีที่ใช้ล้างทำความสะอาด และใช้กำจัดสัตว์นำเชื้อและแมลง ใช้ในปริมาณที่เหมาะสม และเก็บแยกจากบริเวณที่ทำ เพื่อไม่ให้ปนเปื้อนลงสู่ผลิตภัณฑ์ได้

5 บุคลากรและสุขลักษณะของผู้ทำผู้ทำทุกคน ต้องรักษาความสะอาดส่วนบุคคลให้ดี เช่น สวมเสื้อผ้าที่สะอาด มีผ้าคลุมผมเพื่อป้องกันไม่ให้เส้นผมหล่นลงในผลิตภัณฑ์ ไม่ไ้วเล็บยาว ล้างมือให้สะอาดทุกครั้งก่อนปฏิบัติงาน หลังการใช้ห้องสุขา และเมื่อมือสกปรก

5) การบรรจุ

5.1) ให้บรรจุน้ำพริกแกงในภาชนะบรรจุที่สะอาด แห้ง ผนึกได้เรียบร้อย สามารถป้องกันการปนเปื้อนจากสิ่งสกปรกภายนอกได้ และไม่ดูดซึมไขมันจากน้ำพริกแกง

5.2) น้ำหนักสุทธิของน้ำพริกแกงในแต่ละภาชนะบรรจุ ต้องไม่น้อยกว่าที่ระบุไว้ที่ฉลาก

6) เครื่องหมายและฉลาก

6.1) ที่ภาชนะบรรจุน้ำพริกแกงทุกหน่วย อย่างน้อยต้องมีเลข อักษร หรือเครื่องหมายแจ้งรายละเอียดต่อไปนี้

- (1) ชื่อเรียกผลิตภัณฑ์ เช่น น้ำพริกแกงเขียวหวาน น้ำพริกมัสมั่น
- (2) ชนิดและปริมาณวัตถุดิบอาหาร (ถ้ามี)
- (3) น้ำหนักสุทธิ
- (4) วัน เดือน ปีที่ทำ และวัน เดือน ปีที่หมดอายุ หรือข้อความว่า “ควรบริโภคก่อน (วัน เดือน ปี)”

(5) วิธีทำเพื่อรับประทาน

(6) ชื่อผู้ทำ หรือสถานที่ทำ พร้อมสถานที่ตั้ง หรือเครื่องหมายการค้าที่จดทะเบียนในกรณีที่ใช้ภาษาต่างประเทศ ต้องมีความหมายตรงกับภาษาไทยที่กำหนดไว้ข้างต้น

7) การชักตัวอย่างและเกณฑ์ตัดสิน

7.1) รุ่น ในที่นี้ หมายถึง น้ำพริกแกงที่มีชื่อเรียกผลิตภัณฑ์เดียวกัน ที่ทำโดยกรรมวิธีเดียวกัน ในระยะเวลาเดียวกัน

7.2) การชักตัวอย่างและการยอมรับ ให้เป็นไปตามแผนการชักตัวอย่างที่กำหนดต่อไปนี้

7.2.1) การชักตัวอย่างและการยอมรับ สำหรับการทดสอบสิ่งแปลกปลอม การบรรจุ และเครื่องหมายและฉลาก ให้ชักตัวอย่างโดยวิธีสุ่มจากรุ่นเดียวกัน จำนวน ๓ หน่วยภาชนะบรรจุ เมื่อตรวจสอบแล้วทุกตัวอย่างต้องเป็นไปตามข้อ 3.3 ข้อ 5 และข้อ 6 จึงจะถือว่าน้ำพริกแกงรุ่นนั้นเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด

7.2.2) การชักตัวอย่างและการยอมรับ สำหรับการทดสอบสี และกลิ่น ให้ชักตัวอย่างโดยวิธีสุ่มจากรุ่นเดียวกันจำนวน 3 หน่วยภาชนะบรรจุ เมื่อตรวจสอบแล้วตัวอย่างต้องเป็นไปตามข้อ 3.1 และข้อ 3.2 จึงจะถือว่าน้ำพริกแกงรุ่นนั้นเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด

7.2.3) การชักตัวอย่างและการยอมรับ สำหรับการทดสอบบอเตอร์แอคติวิตี อะฟลาทอกซิน และวัตถุดิบอาหาร ให้ใช้ตัวอย่างที่ผ่านการทดสอบตามข้อ 7.2.2 แล้ว จำนวน 3 หน่วยภาชนะบรรจุ นำมาทำเป็นตัวอย่างรวม เมื่อตรวจสอบแล้วตัวอย่างต้องเป็นไปตามข้อ 3.4 ถึงข้อ 3.6 จึงจะถือว่าน้ำพริกแกงรุ่นนั้นเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด

7.3) เกณฑ์ตัดสิน ตัวอย่างน้ำพริกแกงต้องเป็นไปตามข้อ 7.2.1 ข้อ 7.2.2 และข้อ 7.2.3ทุกข้อ จึงจะถือว่าน้ำพริกแกงรุ้นั้นเป็นไปตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนนี้

8) การทดสอบ

8.1) การทดสอบสี และกลิ่น

8.1.1) ให้แต่งตั้งคณะผู้ตรวจสอบ ประกอบด้วยผู้ที่มีความชำนาญในการตรวจสอบน้ำพริกแกงอย่างน้อย 5 คนแต่ละคนจะแยกกันตรวจและให้คะแนนโดยอิสระ

8.1.2) เทตัวอย่างน้ำพริกแกงลงในจานกระเบื้องสีขาว ตรวจสอบโดยการตรวจพินิจ

8.1.3) หลักเกณฑ์การให้คะแนน ให้เป็นไปตามตาราง 2.1

ตาราง 2.1 หลักเกณฑ์การให้คะแนนเพื่อการทดสอบสีและกลิ่น

ลักษณะที่ตรวจสอบ	เกณฑ์ที่กำหนด	ระดับการตัดสิน (คะแนน)			
		ดีมาก	ดี	พอใช้	ต้องปรับปรุง
สี	ต้องมีสีที่ดีตามธรรมชาติของส่วนประกอบที่ใช้				
กลิ่น	ต้องมีกลิ่นที่ดีตามธรรมชาติของส่วนประกอบที่ใช้ ปราศจากกลิ่นอื่นที่ไม่พึงประสงค์ เช่น กลิ่นอับ กลิ่นหืน				

8.2) การทดสอบสีเปลี่ยนแปลงปลอม ภาชนะบรรจุ และเครื่องหมายและฉลากให้ตรวจพินิจ

8.3) การทดสอบบอเตอร์แอคติวิตี ให้ใช้เครื่องวัดบอเตอร์แอคติวิตี ที่ควบคุมอุณหภูมิได้ที่ (25 +/- 2) องศาเซลเซียส

8.4) การทดสอบอะฟลาทอกซิน และวัตถุเจือปนอาหาร ให้ใช้วิธีทดสอบตาม AOAC หรือวิธีทดสอบอื่นที่เป็นที่ยอมรับ

8.5) การทดสอบน้ำหนักสุทธิ ให้ใช้เครื่องชั่งที่เหมาะสม

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยเรื่องการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยตามขั้นตอนดังนี้ ประชากรในการศึกษา เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล การเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ประชากรในการศึกษา

ประชากร คือ ตัวแทนผู้ผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี จากธุรกิจ 3 รูปแบบ ได้แก่ 1) กิจการเจ้าของคนเดียว คือ สมเจตน์เครื่องแกง 2) วิสาหกิจชุมชน จำนวน 10 ราย ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแสนสุข กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพนมสามัคคี กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านปากตรัง กลุ่มสตรีและเยาวชน สกย.ควนทัพพัฒนา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรศรีสุวรรณ กลุ่มสตรีเครื่องแกงเพื่อจำหน่ายบ้านทือ กลุ่มแม่บ้านย่านยุง กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรบ้านโพธิ์พนา กลุ่มแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านชายศรี และกลุ่มเครื่องแกงสมุนไพรบ้านปากคู้ และ 3) บริษัทจำกัด คือกลุ่มพริกแกงแม่อุดมศรี ภายใต้ชื่อบริษัท สะดือทอง จำกัด

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความสมบูรณ์มากที่สุดต่อการนำไปใช้ประโยชน์ ผู้วิจัยจึงได้สร้างเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) เครื่องมือเชิงปริมาณ ได้แก่ แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น เพื่อรวบรวมข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับข้อมูลด้านต้นทุน ราคา และข้อมูลด้านห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกง ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี แบ่งออกเป็น 5 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 สภาพทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นลักษณะเติมคำตอบและเลือกตอบ (Check List) เพื่อให้ทราบข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการ ได้แก่ วัตถุประสงค์ในการประกอบอาชีพ สถานะของธุรกิจ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ จำนวนสมาชิกของธุรกิจ และเงินลงทุนเริ่มแรก

ตอนที่ 2 ปัจจัยนำเข้าในกระบวนการผลิตของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นลักษณะของการเติมค่า โดยรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องแกง ปริมาณการผลิตเครื่องแกง มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ ต้นทุนและผลตอบแทน

ตอนที่ 3 กระบวนการผลิตเครื่องแกงและการจัดการมาตรฐานการผลิตที่ดี เป็นการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการ และการจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี สำหรับคำถามเกี่ยวกับกระบวนการผลิตจะเป็นคำถามปลายเปิด ส่วนคำถามเกี่ยวกับการจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี เป็นคำถามแบบเลือกตอบ (Check List) โดยข้อคำถามจะใช้ตามเกณฑ์การจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี ซึ่งมีด้วยกันจำนวน 6 ด้าน ประกอบด้วย ด้านสถานที่ตั้งและอาคารผลิต ด้านเครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิต ด้านการควบคุมกระบวนการผลิต ด้านสุขาภิบาล ด้านการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด และด้านบุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน

ตอนที่ 4 การตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นการรวบรวมข้อมูลด้านปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและวิธีการตลาดเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ใช้คำถามแบบเติมค่าและเลือกตอบ (Check List) โดยสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตลาด จำนวน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

ตอนที่ 5 แนวทางการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร ใช้แบบสอบถามแบบเลือกตอบ (Check List) เป็นลักษณะการประเมินตามมาตรฐานการผลิตเครื่องแกงตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนน้ำพริกแกง (มพช.129/2546) จำนวน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านคุณลักษณะที่ต้องการ ด้านสุขลักษณะที่ต้องการ ด้านการบรรจุ ด้านเครื่องหมายและฉลาก

2) เครื่องมือเชิงคุณภาพ ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In Depth Interview) และการประชุมกลุ่มเพื่อระดมความคิดเห็น (Focus Group) โดยการร่วมการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และข้อจำกัดของการประกอบธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี หลังจากนั้นนำข้อมูลไปวิเคราะห์กลยุทธ์โดยใช้ TOWS Matrix เพื่อเป็นแนวทางการแข่งขันทางธุรกิจต่อไป

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

1) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการศึกษาจากบทความวิชาการ วารสาร งานวิจัย และค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต (Internet) และการศึกษาจากเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลทางสถิติต่าง ๆ จากหน่วยงานราชการ และเอกชน

2) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการแบบสอบถาม (Questionnaire) สัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview) และการประชุมกลุ่ม (Focus Group) เพื่อรวบรวมข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา ประกอบสถิติอย่างง่าย ได้แก่ จำนวน ร้อยละ และการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต ในส่วนของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (Depth Interview) จะใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis) ส่วนข้อมูลจากการประชุมกลุ่ม (Focus Group) นำไปวิเคราะห์โดยใช้ TOWS Matrix

บทที่ 4

ผลการศึกษา

4.1 สภาพทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมี 3 รูปแบบ ได้แก่ (1) กิจการเจ้าของคนเดียว ได้แก่ สมเจตน์เครื่องแกง (2) กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นลักษณะการรวมกลุ่มและยื่นจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน จำนวน 10 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแสนสุข กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพนมสามัคคี กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านปากตรัง กลุ่มสตรีและเยาวชน สกย.ควนพังพัฒนา กลุ่มแม่บ้านเกษตรศรีสุวรรณ กลุ่มสตรีเครื่องแกงเพื่อจำหน่ายบ้านทือ กลุ่มแม่บ้านย่านยุง กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรบ้านโพธิ์พนา กลุ่มแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านชายศรี และกลุ่มเครื่องแกงสมุนไพรบ้านปากคู และ (3) จดทะเบียนบริษัทจำกัด 1 กลุ่ม คือกลุ่มพริกแกงแม่อุดมศรี ภายใต้ชื่อบริษัท สะตอทอง จำกัด

จากตาราง 1 พบว่าวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวคือการประกอบอาชีพเป็นอาชีพหลัก มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี มีจำนวนสมาชิกน้อยกว่า 10 คน ใช้เงินทุนเริ่มแรกไม่เกิน 500,000 บาท

สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนประกอบธุรกิจเครื่องแกงเป็นอาชีพหลักมีเพียงจำนวน 1 ราย อีก 9 ราย ทำเป็นอาชีพเสริม กว่าครึ่งเป็นกลุ่มผู้ผลิตในชุมชน ระยะเวลาดำเนินธุรกิจอยู่ระหว่าง 11 – 20 ปี ส่วนใหญ่มีสมาชิกกลุ่มมากกว่า 10 คน และใช้เงินทุนเริ่มแรกเฉลี่ย 197,130 บาทต่อราย

ส่วนผู้ประกอบการประเภทบริษัทจำกัด ประกอบอาชีพทำเครื่องแกงเป็นอาชีพหลัก ระยะเวลาดำเนินธุรกิจไม่เกิน 20 ปี สมาชิกของธุรกิจอยู่ระหว่าง 10 – 20 คน และใช้เงินทุนเริ่มแรก 700,000 บาท

ตาราง 1 จำนวนและร้อยละของข้อมูลทั่วไปจำแนกตามรูปแบบธุรกิจเครื่องแกง

ข้อมูลทั่วไป	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วัตถุประสงค์ในการประกอบอาชีพ						
อาชีพเสริม	0	0.00	9	90.00	0	0.00
อาชีพหลัก	1	100.00	1	10.00	1	100.00

(ต่อ) ตาราง 1 จำนวนและร้อยละของข้อมูลทั่วไปจำแนกตามรูปแบบธุรกิจเครื่องแกง

ข้อมูลทั่วไป	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สถานะของธุรกิจ						
กลุ่มผู้ผลิตของชุมชน	0	0.00	6	60.00	0	0.00
กลุ่มผู้ผลิตของชุมชนและจัด	0	0.00	4	40.00	0	0.00
ทะเบียน SMEs						
จดทะเบียนเจ้าของคนเดียว	1	100.00	0	0	0	0.00
จดทะเบียนบริษัทจำกัด	0	0.00	0	0	1	100.00
ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ						
น้อยกว่า 5 ปี						
5 – 10 ปี	0	0.00	1	10.00	0	0.00
11 – 20 ปี	0	0.00	9	90.00	1	100.00
มากกว่า 20 ปี	1	100.00	0	0.00	0	0.00
จำนวนสมาชิกของธุรกิจ						
น้อยกว่า 10 คน	1	100.00	2	20.00	0	0.00
10 – 20 คน	0	0.00	4	40.00	1	100.00
มากกว่า 20 คน	0	0.00	4	40.00	0	0.00
เงินลงทุนของธุรกิจเริ่มแรก						
น้อยกว่า 100,000 บาท	0	0.00	4	40.00	0	0.00
100,000 – 500,000 บาท	1	100.00	4	40.00	0	0.00
มากกว่า 500,000 บาท	0	0.00	2	20.00	1	100.00

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ยเงินลงทุนเริ่มแรกต่อรายของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนเท่ากับ 197,130 บาท (เงินลงทุนรวมของประกอบการวิสาหกิจชุมชนทั้ง 10 ราย เท่ากับ 1,971,300 บาท)

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.2 ปัจจัยนำเข้าในกระบวนการผลิตของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

4.2.1 ข้อมูลด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องแกง

สินค้าหรือเครื่องแกงที่ผลิตขึ้นมีด้วยกัน 3 ชนิดหลัก ๆ ได้แก่ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงเขียวหวาน และเครื่องแกงคั่ว วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องแกงของแต่ละกลุ่มจะมีความแตกต่างกันไม่มากนัก ประกอบด้วย พริกแห้ง พริกสด ตะไคร้ ขิง ข่า ขมิ้น กระชาย กระเทียม หอมแดง พริกไทย และเกลือ ส่วนใหญ่วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจะซื้อจากเกษตรกรในพื้นที่ก่อน และหากวัตถุดิบไม่เพียงพอที่จะซื้อวัตถุดิบในตลาดสดแทน วัตถุดิบที่ใช้จะไม่มีการกักเก็บหรือตุนไว้ เป็นลักษณะของการซื้อแบบวันต่อวันหรือต่อครั้งของการผลิต ยกเว้นวัตถุดิบบางชนิดที่เก็บไว้ได้นาน เช่น เกลือ เป็นต้น

สำหรับวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องแกงแต่ละชนิดและปริมาณการผลิตเครื่องแกงต่อเดือนของผู้ประกอบการทั้ง 3 รูปแบบ มีรายละเอียดดังตาราง 2 ถึงตาราง 4

ตาราง 2 ปริมาณและราคาวัตถุดิบในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

รายการวัตถุดิบ	ราคา (บาท/กก.)	เครื่องแกงส้ม		เครื่องแกงคั่ว		เครื่องแกงเขียวหวาน	
		ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)	ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)	ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)
พริกแห้ง	200.00	3.00	600.00	8.00	1,600.00	4.00	800.00
พริกสด	80.00	40.00	3,200.00	33.00	2,640.00	33.00	2,640.00
กระเทียม	110.00	3.00	330.00	4.00	440.00	4.00	440.00
หอมแดง	80.00	4.00	320.00	10.00	800.00	3.00	240.00
ขมิ้น	25.00	7.00	175.00	8.00	200.00	10.00	250.00
กระชาย	20.00	3.00	60.00	4.00	80.00	4.00	80.00
เกลือ	10.00	3.00	30.00	4.00	40.00	2.00	20.00
พริกไทย	-	-	-	2.00	360.00	1.00	180.00
ตะไคร้	-	-	-	15.00	75.00	8.00	40.00
ข่า	-	-	-	4.00	40.00	-	-
รวม	-	63.00	4,715.00	92.00	6,275.00	69.00	4,690.00
ปริมาณผลิตจริงต่อ ครั้ง*	-	57.00	-	83.00	-	62.00	-

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

* ปริมาณการผลิตจริงต่อครั้ง คือปริมาณผลผลิตคงเหลือที่ได้จากการตัดแต่งวัตถุดิบและผ่านกระบวนการผลิต

ตาราง 3 ปริมาณและราคาวัตถุดิบในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

รายการวัตถุดิบ	ราคา (บาท/กก.)	เครื่องแกงส้ม		เครื่องแกงคั่ว		เครื่องแกงเขียวหวาน	
		ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)	ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)	ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)
พริกแห้ง	200.00	2.00	400.00	4.00	800.00	2.00	400.00
พริกสด	80.00	12.00	960.00	23.00	1,840.00	33.00	2,640.00
กระเทียม	110.00	2.00	220.00	4.00	440.00	2.00	220.00
หอมแดง	80.00	5.00	400.00	11.00	880.00	1.00	80.00
ขมิ้น	25.00	4.00	100.00	9.00	225.00	10.00	250.00
กระชาย	20.00	2.00	40.00	4.00	80.00	2.00	40.00
เกลือ	10.00	2.00	20.00	4.00	40.00	2.00	20.00
พริกไทย	-	-	-	2.00	360.00	1.00	180.00
ตะไคร้	-	-	-	15.00	75.00	6.00	30.00
ข่า	-	-	-	1.00	20.00	-	-
รวม	-	29.00	2,140.00	77.00	4,760.00	59.99	3,860.00
ปริมาณผลิตจริงต่อ ครั้ง*	-	26.00	-	70.00	-	53.00	-

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

* ปริมาณการผลิตจริงต่อครั้ง คือปริมาณผลผลิตคงเหลือที่ได้จากการตัดแต่งวัตถุดิบและผ่านกระบวนการผลิต

ตาราง 4 ปริมาณและราคาวัตถุดิบในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

รายการวัตถุดิบ	ราคา (บาท/กก.)	เครื่องแกงส้ม		เครื่องแกงคั่ว		เครื่องแกงเขียวหวาน	
		ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)	ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)	ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)
พริกแห้ง	200.00	3.00	600.00	15.00	3,000.00	5.00	1,000.00
พริกสด	80.00	60.00	4,500.00	8.00	600.00	45.00	3,375.00
กระเทียม	110.00	5.00	500.00	8.00	800.00	5.00	500.00
หอมแดง	80.00	6.00	480.00	8.00	640.00	7.00	560.00
ขมิ้น	25.00	15.00	300.00	12.00	240.00	7.00	140.00
กระชาย	20.00	4.00	80.00	7.00	140.00	10.00	200.00
เกลือ	10.00	4.00	40.00	6.00	60.00	4.00	40.00
พริกไทย	-	-	-	3.00	540.00	1.00	180.00
ตะไคร้	-	-	-	25.00	125.00	12.00	60.00
ข่า	-	-	-	8.00	64.00	-	-
รวม	-	97.00	6,500.00	100.00	6,209.00	96.00	6,055.00
ปริมาณผลิตจริงต่อ ครั้ง*	-	87.00	-	90.00	-	86.00	-

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

* ปริมาณการผลิตจริงต่อครั้ง คือปริมาณผลผลิตคงเหลือที่ได้จากการตัดแต่งวัตถุดิบและผ่านกระบวนการผลิต

ส่วนค่าใช้จ่ายในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย ค่าถุงใส่เครื่องแกง ค่ายางรัดถุง ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า เงินเดือนพนักงาน ค่าจ้าง และค่าวัสดุสิ้นเปลือง สำหรับผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวมีค่าใช้จ่ายในการผลิต 16,900 บาทต่อเดือน ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนมีค่าใช้จ่ายในการผลิต 13,487.90 บาทต่อเดือน และผู้ประกอบการบริษัทจำกัดมีค่าใช้จ่ายในการผลิต 16,000.00 บาทต่อเดือน ดังรายละเอียดในตาราง 5

ตาราง 5 รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการผลิตเครื่องแกงต่อเดือนของผู้ประกอบการ

รายการ	หน่วย : บาท/เดือน					
	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	2,000.00	12.00	720.00	5.34	4,000.00	25.00
ค้ายางรัดถุง	200.00	1.00	95.00	0.70	500.00	3.13
ค่าน้ำประปา	1,000.00	6.00	265.00	1.97	2,000.00	12.50
ค่าไฟฟ้า	700.00	4.00	414.00	3.07	2,000.00	12.50
ค่าเงินเดือนพนักงาน	12,000.00	71.00	0.00	0.00	6,000.00	37.50
ค่าจ้างคนงาน	0.00	0.00	10,720.00	79.48	0.00	0.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	1,000.00	6.00	1,273.90	9.44	1,500.00	9.37
รวม	16,900.00	100.00	13,487.90	100.00	16,000.00	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.2.2 ปริมาณการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการ

ปริมาณการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย พบว่า ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวผลิตเครื่องแกง 6,000 กิโลกรัมต่อเดือน แยกเป็นเครื่องแกงส้ม 2,400 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 40 เครื่องแกงคั่ว 3,000 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 50 เครื่องแกงเขียวหวาน 600 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 10 ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ผลิตเครื่องแกง 1,500 กิโลกรัมต่อเดือน แยกเป็นเครื่องแกงส้ม 450 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 30 เครื่องแกงคั่ว 750 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 50 บาท เครื่องแกงเขียวหวาน 300 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 20 ส่วนผู้ประกอบการบริษัทจำกัด ผลิตเครื่องแกง 8,000 กิโลกรัมต่อเดือน แยกเป็นเครื่องแกงส้ม 4,000 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 50 เครื่องแกงคั่ว 2,400 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 30 และเครื่องแกงเขียวหวาน 1,600 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 20 ดังรายละเอียดในตาราง 6

ตาราง 6 ปริมาณการผลิตเครื่องแกงต่อเดือนของผู้ประกอบการจำแนกตามชนิดเครื่องแกง

ชนิดเครื่องแกง	เจ้าของคนเดียว (N = 1)		วิสาหกิจชุมชน (N = 10)		บริษัท จำกัด (N = 1)	
	ปริมาณการผลิต	ร้อยละ	ปริมาณการผลิต	ร้อยละ	ปริมาณการผลิต	ร้อยละ
	(กก./เดือน)		(กก./เดือน)		(กก./เดือน)	
เครื่องแกงส้ม	2,400.00	40.00	450.00	30.00	4,000.00	50.00
เครื่องแกงคั่ว	3,000.00	50.00	750.00	50.00	2,400.00	30.00
เครื่องแกงเขียวหวาน	600.00	10.00	300.00	20.00	1,600.00	20.00
รวม	6,000.00	100.00	1,500.00	100.00	8,000.00	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.2.3 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการ

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี พิจารณาจากต้นทุนการผลิตทั้งในรูปแบบที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด ต้นทุนที่เป็นเงินสด หมายถึงต้นทุนที่ผู้ประกอบการจ่ายออกไปเป็นเงินสด ส่วนต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสดเป็นส่วนที่ผู้ประกอบการไม่ได้จ่ายออกไปจริงแต่เป็นค่าปัจจัยการผลิตที่เป็นของผู้ประกอบการ ได้แก่ ค่าเสียโอกาสของเงินทุนตนเอง โดยแบ่งต้นทุนการผลิตออกเป็น 2 ประเภท คือ ต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร

1) **ต้นทุนคงที่** เป็นต้นทุนที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต ได้แก่ เงินเดือนค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร และค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร โดยมีวิธีการคิดดังนี้

การคิดค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร = (ราคาซื้อ – ราคาซาก) / อายุการใช้งาน

สำหรับการคิดค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร = มูลค่าของเครื่องจักร x อัตราดอกเบี้ย (อัตราดอกเบี้ย MLR เท่ากับ ร้อยละ 7.25 ต่อปี โดยคำนวณจากอัตราดอกเบี้ยของธนาคารออมสิน ปี 2554)

2) **ต้นทุนผันแปร** เป็นต้นทุนที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต หรือเป็นต้นทุนที่จ่ายสำหรับการใช้ปัจจัยผันแปรจำนวนต่าง ๆ กัน ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต ได้แก่ ค่าถุงใส่เครื่องแกง ค่ายางรัดถุง ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าวัตถุดิบ ค่าจ้างคนงาน และค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร สำหรับค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร มีวิธีการคิดดังนี้

ค่าเสียโอกาสเงินทุนปัจจัยผันแปร = ต้นทุนผันแปรเฉพาะที่เป็นเงินสด x อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (อัตราดอกเบี้ย MOR เท่ากับ ร้อยละ 7.50 ต่อปี โดยคำนวณจากอัตราดอกเบี้ยของธนาคารออมสิน ปี 2554)

ส่วนผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี วิเคราะห์จากกำไรหรือผลตอบแทนสุทธิ (Net Profit) โดยคำนวณจาก

กำไรสุทธิ = รายได้ทั้งหมด - ต้นทุนทั้งหมด

4.2.3.1 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวมีการลงทุนในสินทรัพย์จำนวน 4 รายการ ประกอบด้วย เครื่องบด เครื่องหัน เครื่องตีผสม และเครื่องล้าง มูลค่ารวม 320,000 บาท ส่วนโรงเรือน นั้น พบว่า ผู้ประกอบการใช้โรงเรือนซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยเป็นหลัก แต่ใช้พื้นที่ส่วนเหลือในการผลิตเครื่องแกง จึงไม่นับรวมเป็นการลงทุนในสินทรัพย์ อายุการใช้งานสินทรัพย์เฉลี่ย 10 ปี ค่าเสื่อมราคา เท่ากับ 32,000 บาทต่อปี และมีค่าเสียโอกาสเงินทุนในเครื่องจักร 23,200 บาทต่อปี ดังรายละเอียดในตาราง 7

ตาราง 7 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว (N = 1)

หน่วย : บาท/ปี

รายการ	จำนวน (หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการใช้ งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสียโอกาสเงินทุนใน เครื่องจักร (บาท/ปี)
เครื่องบด	1	100,000.00	10	10,000.00	7,250.00
เครื่องหัน	1	100,000.00	10	10,000.00	7,250.00
เครื่องตีผสม	1	80,000.00	10	8,000.00	5,800.00
เครื่องล้าง	1	40,000.00	10	4,000.00	2,900.00
รวม	4	320,000.00	10	32,000.00	23,200.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.2.3.2 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

1) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 92.57 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงส้มในราคาปลีก 110 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น หากผู้ประกอบการจำหน่ายในราคาปลีก จะได้กำไรสุทธิ 17.43 บาทต่อกิโลกรัม และจะขาดทุนสุทธิจากการขายส่ง จำนวน 2.57 บาทต่อกิโลกรัม

ตาราง 8 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

หน่วย : บาท/กิโลกรัม			
รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.33	-	0.33
ค่ายางรัดถุง	0.03	-	0.03
ค่าน้ำประปา	0.17	-	0.17
ค่าไฟฟ้า	0.12	-	0.12
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.17	-	0.17
ค่าวัตถุดิบ	82.72	-	82.72
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	6.27	6.27
รวมต้นทุนผันแปร	83.54	6.27	89.81
ต้นทุนคงที่			
เงินเดือน	2.00	-	2.00
ค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร	-	0.44	0.44
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	0.32	0.32
รวมต้นทุนคงที่	2.00	0.76	2.76
รวมต้นทุนทั้งหมด	85.54	7.03	92.57
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 110 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 90 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิจากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	17.43
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	(2.57)

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

2) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการ

เจ้าของคนเดียว

ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 84.91 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงคั่วในราคาปลีก 110 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 25.09 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรสุทธิจากการขายส่ง 5.09 บาทต่อกิโลกรัม

ตาราง 9 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

หน่วย : บาท/กิโลกรัม			
รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.33	-	0.33
ค่ายางรัดถุง	0.03	-	0.03
ค่าน้ำประปา	0.17	-	0.17
ค่าไฟฟ้า	0.12	-	0.12
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.17	-	0.17
ค่าวัตถุดิบ	75.60	-	75.60
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	5.73	5.73
รวมต้นทุนผันแปร	76.42	5.73	82.15
ต้นทุนคงที่			
เงินเดือน	2.00	-	-
ค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร	-	0.44	-
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	0.32	-
รวมต้นทุนคงที่	2.00	0.76	2.76
รวมต้นทุนทั้งหมด	78.42	6.49	84.91
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 110 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 90 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิจากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	25.09
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	5.09

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

3) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงเขียวหวาน

ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 84.97 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงเขียวหวานในราคาปลีก 110 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 25.03 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรสุทธิจากการขายส่ง 5.03 บาทต่อกิโลกรัม

ตาราง 10 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

หน่วย : บาท/กิโลกรัม			
รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.33	-	0.33
ค่ายางรัดถุง	0.03	-	0.03
ค่าน้ำประปา	0.17	-	0.17
ค่าไฟฟ้า	0.12	-	0.12
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.17	-	0.17
ค่าวัตถุดิบ	75.75	-	75.75
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	5.74	5.74
รวมต้นทุนผันแปร	76.47	5.74	82.21
ต้นทุนคงที่			
เงินเดือน	2.00	-	2.00
ค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร	-	0.44	0.44
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	0.32	0.32
รวมต้นทุนคงที่	2.00	0.76	2.76
รวมต้นทุนทั้งหมด	78.47	6.50	84.97
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 110 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 90 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิจากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	25.03
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	5.03

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.2.3.3 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนมีการลงทุนในสินทรัพย์จำนวน 4 รายการ ประกอบด้วย เครื่องบด เครื่องหัน เครื่องปัดฝักร และโรงเรือน มูลค่ารวม 357,100 บาท สำหรับโรงเรือนนั้น แม้ว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนจะไม่ได้ลงทุนด้วยเงินสดแต่เป็นงบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ก็นับรวมเป็นการลงทุนในสินทรัพย์ อายุการใช้งานสินทรัพย์เฉลี่ย 10.43 ปี ค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 25,995.11 บาทต่อปี และมีค่าเสียโอกาสเงินทุนในเครื่องจักร 25,889.75 บาทต่อปี ดังรายละเอียดในตาราง 11

ตาราง 11 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน (N = 10)

หน่วย : บาท/ปี

รายการ	จำนวน (หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการใช้ งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสียโอกาสเงินทุนใน เครื่องจักร (บาท/ปี)
เครื่องบด	1	67,600.00	8.70	7,770.11	4,901.00
เครื่องหัน	1	17,500.00	5.00	3,500.00	1,268.75
เครื่องปัดฝักร	1	15,000.00	8.00	1,875.00	1,087.50
โรงเรือน	1	257,000.00	20.00	12,850.00	18,632.50
รวม	4	357,100.00	10.43	25,995.11	25,889.75

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.2.3.4 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

1) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 101.04 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงส้มในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 100 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 18.96 บาทต่อกิโลกรัม และขาดทุนสุทธิจากการขายส่ง 1.04 บาทต่อกิโลกรัม

ตาราง 12 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

หน่วย : บาท/กิโลกรัม			
รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.48	-	0.48
ค่ายางรัดถุง	0.06	-	0.06
ค่าน้ำประปา	0.18	-	0.18
ค่าไฟฟ้า	0.28	-	0.28
ค่าจ้างคนงาน	7.15	-	7.15
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.85	-	0.85
ค่าวัตถุดิบ	82.31	-	82.31
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	6.85	6.85
รวมต้นทุนผันแปร	91.31	6.85	98.16
ต้นทุนคงที่			
ค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร	-	1.44	1.44
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	1.44	1.44
รวมต้นทุนคงที่	-	2.88	2.88
รวมต้นทุนทั้งหมด	91.31	9.73	101.04
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 100 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	18.96
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	(1.04)

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

2) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการ

วิสาหกิจชุมชน

ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 85.66 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงคั่วในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 100 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 34.34 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรสุทธิจากการขายส่ง 14.34 บาทต่อกิโลกรัม

ตาราง 13 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

หน่วย : บาท/กิโลกรัม			
รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.48	-	0.48
ค่ายางรัดถุง	0.06	-	0.06
ค่าน้ำประปา	0.18	-	0.18
ค่าไฟฟ้า	0.28	-	0.28
ค่าจ้างคนงาน	7.15	-	7.15
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.85	-	0.85
ค่าวัตถุดิบ	68.00	-	68.00
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	5.78	5.78
รวมต้นทุนผันแปร	77.00	5.78	82.78
ต้นทุนคงที่			
ค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร	-	1.44	1.44
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	1.44	1.44
รวมต้นทุนคงที่	-	2.88	2.88
รวมต้นทุนทั้งหมด	77.00	8.66	85.66
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 100 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	34.34
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	14.34

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

3) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานของ

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 95.13 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงเขียวหวานในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 100 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 24.87 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรสุทธิจากการขายส่ง 4.87 บาทต่อกิโลกรัม

ตาราง 14 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

หน่วย : บาท/กิโลกรัม			
รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.48	-	0.48
ค่ายางรัดถุง	0.06	-	0.06
ค่าน้ำประปา	0.17	-	0.17
ค่าไฟฟ้า	0.28	-	0.28
ค่าจ้างคนงาน	10.72	-	10.72
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	1.27	-	1.27
ค่าวัตถุดิบ	72.83	-	72.83
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	6.44	6.44
รวมต้นทุนผันแปร			
ต้นทุนคงที่			
ค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร	-	1.44	1.44
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	1.44	1.44
รวมต้นทุนคงที่			
	-	2.88	2.88
รวมต้นทุนทั้งหมด			
	85.81	9.32	95.13
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 100 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	24.87
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	4.87

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.2.3.5 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

ผู้ประกอบการบริษัทจำกัด มีการลงทุนในสินทรัพย์จำนวน 4 รายการ ประกอบด้วย เครื่องบด เครื่องหัน โรงเรือน และเครื่องปิดผนึกสุญญากาศ มูลค่ารวม 727,000 บาท มีอายุการใช้งานเฉลี่ย 12.50 ปี ค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 47,700 บาทต่อปี และมีค่าเสียโอกาสเงินทุนในเครื่องจักร 52,707.50 บาทต่อปี ดังรายละเอียดในตาราง 15

ตาราง 15 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด (N = 1)

หน่วย : บาท/ปี					
รายการ	จำนวน (หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการใช้ งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสียโอกาสเงินทุนใน เครื่องจักร (บาท/ปี)
เครื่องบด	1	100,000.00	10	10,000.00	7,250.00
เครื่องหัน	1	70,000.00	10	7,000.00	5,075.00
โรงเรือน	1	500,000.00	20	25,000.00	36,250.00
เครื่องปิดผนึกสุญญากาศ	1	57,000.00	10	5,700.00	4,132.50
รวม	4	727,000.00	12.50	47,700.00	52,707.50

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.2.3.6 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

1) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 83.46 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงส้มในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 36.54 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรสุทธิจากการขายส่ง 6.54 บาทต่อกิโลกรัม

ตาราง 16 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

หน่วย : บาท/กิโลกรัม			
รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.50	-	0.50
ค่ายางรัดถุง	0.06	-	0.06
ค่าน้ำประปา	0.25	-	0.25
ค่าไฟฟ้า	0.25	-	0.25
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.19	-	0.19
ค่าวัตถุดิบ	74.71	-	74.71
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	5.70	5.70
รวมต้นทุนผันแปร	75.96	5.70	81.66
ต้นทุนคงที่			
เงินเดือน	0.75	-	0.75
ค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร	-	0.50	0.50
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	0.55	0.55
รวมต้นทุนคงที่	0.75	1.05	1.80
รวมต้นทุนทั้งหมด	76.71	6.75	83.46
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 90 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	36.54
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	6.54

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

2) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการ บริษัทจำกัด

ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 76.82 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงคั่วในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 43.18 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรสุทธิจากการขายส่ง 13.18 บาทต่อกิโลกรัม

ตาราง 17 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

หน่วย : บาท/กิโลกรัม			
รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.05	-	0.05
ค่ายางรัดถุง	0.06	-	0.06
ค่าน้ำประปา	0.25	-	0.25
ค่าไฟฟ้า	0.25	-	0.25
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.19	-	0.19
ค่าวัตถุดิบ	68.99	-	68.99
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	5.23	5.23
รวมต้นทุนผันแปร	69.79	5.23	75.02
ต้นทุนคงที่			
เงินเดือน	0.75	-	0.75
ค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร	-	0.50	0.50
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	0.55	0.55
รวมต้นทุนคงที่	0.75	1.05	1.80
รวมต้นทุนทั้งหมด	70.54	6.28	76.82
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 90 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	43.18
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	13.18

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

3) ต้นทุนและผลตอบแทนจากผลิตเครื่องแกงเขียวหวานของ

ผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 78.35 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงเขียวหวานในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 41.65 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรสุทธิจากการขายส่ง 11.65 บาทต่อกิโลกรัม

ตาราง 18 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

หน่วย : บาท/กิโลกรัม			
รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.05	-	0.05
ค่ายางรัดถุง	0.06	-	0.06
ค่าน้ำประปา	0.25	-	0.25
ค่าไฟฟ้า	0.25	-	0.25
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.19	-	0.19
ค่าวัตถุดิบ	70.41	-	70.41
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	5.34	5.34
รวมต้นทุนผันแปร	71.21	5.34	76.55
ต้นทุนคงที่			
เงินเดือน	0.75	-	0.75
ค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร	-	0.50	0.50
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	0.55	0.55
รวมต้นทุนคงที่	0.75	1.05	1.80
รวมต้นทุนทั้งหมด	6.39	6.39	78.35
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 90 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	41.65
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	11.65

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.3 กระบวนการผลิตและการจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี (Good Manufacturing Practice: GMP)

4.3.1 กระบวนการผลิตเครื่องแกง

ในการศึกษากระบวนการผลิตเครื่องแกงจะจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ ซึ่งได้แก่ กิจการเจ้าของคนเดียว กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และบริษัทจำกัด โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) รูปแบบกิจการเจ้าของคนเดียว

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตของกิจการเจ้าของคนเดียวประกอบด้วยเครื่องบดจำนวน 1 เครื่อง เครื่องหั่นวัตถุดิบ จำนวน 1 เครื่อง ใช้แรงงาน จำนวน 2 คน ปริมาณการผลิต 6,000 กิโลกรัมต่อเดือน ผลิตเครื่องแกง 6 วันต่อสัปดาห์ ช่วงเวลาในการผลิตโดยปกติคือเวลาเช้า ยกเว้นจะมีคำสั่งซื้อพิเศษก็จะทำการผลิตเพิ่มในช่วงบ่าย จำหน่ายในราคาปลีก 110 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายในราคาส่ง 90 บาทต่อกิโลกรัม ขั้นตอนการผลิตเครื่องแกงของกิจการเจ้าของคนเดียว มีรายละเอียดดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การเตรียมวัตถุดิบ นำวัตถุดิบ ได้แก่ ขมิ้น ข่า กระชาย พริกสด มาทำความสะอาดด้วยการล้างน้ำ เมื่อล้างเสร็จก็จะนำไปพักให้แห้งในภาชนะที่ถ่ายเทได้สะดวก หลังจากนั้นนำตะไคร้ไปหั่นกับเครื่องหั่น นำกระเทียมและหอมแดงมาปอกเปลือกพักเตรียมไว้

ขั้นตอนที่ 2 การผสมวัตถุดิบ นำวัตถุดิบที่ผ่านการเตรียมไว้แล้วมาชั่งหรือตวงตามสูตรใส่ในภาชนะและผสมให้เข้ากัน

ขั้นตอนที่ 3 การบด นำวัตถุดิบที่ผสมเรียบร้อยแล้วใส่ในเครื่องบด ปริมาณการบดแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับความเหมาะสม แต่โดยส่วนใหญ่มักจะบดครั้งละ ไม่เกิน 20 กิโลกรัม ครั้งละ 10 นาที จนครบตามปริมาณที่ต้องการแล้วนำไปใส่ภาชนะบรรจุ

ขั้นตอนที่ 4 การบรรจุ นำเครื่องแกงที่บดเรียบร้อยแล้วในภาชนะรอจำหน่าย ซึ่งหากเป็นการขายปลีกในตลาดสดหรือตลาดเทศบาลจะใส่ในภาชนะที่เป็นกะละมังอลูมิเนียม ส่วนการขายส่งจะใส่ภาชนะอลูมิเนียมทรงสูงหรือถุงพลาสติก

2) รูปแบบกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่จะใช้เครื่องบดเพียงอย่างเดียว ทุกกลุ่มจะมีเครื่องบดเพียง 1 เครื่อง แรงงานในการผลิตต่อครั้งอยู่ระหว่าง 3 – 5 คน ปริมาณการผลิต 1,500 กิโลกรัมต่อเดือน ผลิตสัปดาห์ละ 2 วัน ช่วงเวลาในการผลิตคือช่วงสายของวัน เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพเกษตรกรรมสวนยางพาราเป็นอาชีพหลัก จึงใช้เวลาหลังจากกรีดยางเสร็จมารวมกลุ่มกันเพื่อผลิตเครื่องแกงจำหน่าย ราคาจำหน่ายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม จำหน่ายส่ง 100 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับขั้นตอนการผลิตเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีรายละเอียดดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การเตรียมวัตถุดิบ นำวัตถุดิบ ได้แก่ ขมิ้น ข่า กระชาย พริกสด มาทำความสะอาดด้วยการล้างน้ำ เมื่อล้างเสร็จก็จะนำไปพักให้แห้งในภาชนะที่ถ่ายเทได้สะดวก หลังจากนั้นนำตะไคร้ กระเทียม และหอมแดงมาปอกเปลือกและหั่นพักเตรียมไว้

ขั้นตอนที่ 2 การผสมวัตถุดิบ นำวัตถุดิบที่ผ่านการเตรียมไว้แล้วมาชั่งหรือตวงตามสูตรใส่ในภาชนะและผสมให้เข้ากัน

ขั้นตอนที่ 3 การบด นำวัตถุดิบที่ผสมเรียบร้อยแล้วใส่ในเครื่องบด ปริมาณการบดแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับความเหมาะสม แต่โดยส่วนใหญ่มักจะบดครั้งละไม่เกิน 30 กิโลกรัม ใช้เวลาประมาณ 15 นาที จนครบตามปริมาณที่ต้องการแล้วนำไปใส่ภาชนะ

ขั้นตอนที่ 4 การบรรจุ นำเครื่องแกงที่บดเรียบร้อยแล้วในภาชนะรอจำหน่าย ซึ่งหากเป็นการขายปลีกในตลาดนัดหรือตลาดเทศบาลจะใส่ในภาชนะที่เป็นกะละมังอลูมิเนียม ส่วนการขายส่งจะใส่ถุงพลาสติก



ภาพ 2 กระบวนการผลิตเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

3) รูปแบบบริษัทจำกัด

เครื่องจักรที่ใช้ในการการผลิตเครื่องแกงของบริษัทจำกัด ได้แก่ เครื่องบด เครื่องหั่นวัตถุดิบ เครื่องปิดผนึก อย่างละ 1 เครื่อง แรงงานในการผลิตมีเพียง 1 คน ปริมาณการผลิต 8,000 กิโลกรัมต่อเดือน ผลิตทุกวัน ช่วงเวลาในการผลิตแบ่งออกเป็น 2 รอบ คือรอบเช้า และรอบบ่าย จำหน่ายราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม ราคาส่ง 90 บาทต่อกิโลกรัม มีขั้นตอนการผลิตเครื่องแกงดังรายละเอียดดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การเตรียมวัตถุดิบ นำวัตถุดิบ ได้แก่ ขมิ้น ข่า กระชาย พริกสด มาทำความสะอาดด้วยการล้างน้ำ เมื่อล้างเสร็จก็จะนำไปพักให้แห้งในภาชนะที่ถ่ายเทได้สะดวก หลังจากนั้นนำตะไคร้ไปบดด้วยเครื่องบด นำกระเทียมและหอมแดงมาปอกเปลือกและหั่นพักเตรียมไว้

ขั้นตอนที่ 2 การผสมวัตถุดิบ นำวัตถุดิบที่ผ่านการเตรียมไว้แล้วมาชั่งหรือตวงตามสูตรใส่ในภาชนะและผสมให้เข้ากัน

ขั้นตอนที่ 3 การบด นำวัตถุดิบที่ผสมเรียบร้อยแล้วใส่ในเครื่องบด ปริมาณการบดแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับความเหมาะสม แต่โดยส่วนใหญ่มักจะบดครั้งละ ไม่เกิน 30 กิโลกรัม ครั้งละไม่เกิน 20 นาที ขึ้นอยู่กับความละเอียดของเครื่องแกงที่ต้องการ จนครบตามปริมาณที่ต้องการแล้วนำไปใส่ภาชนะ

ขั้นตอนที่ 4 การบรรจุและผนึก เครื่องแกงที่บดเสร็จแล้วจะถูกแยกออกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนที่ต้องการขายปลีก ขายส่ง และสำหรับนำไปผัดหีบห่อเพื่อฝากขายที่ร้านค้าในสนามบินนานาชาติสุราษฎร์ธานี ซึ่งต้องผ่านกระบวนการของการพ่นกในถุงขนาดครึ่งกิโลกรัมและปิดฉลาก



ภาพ 3 กระบวนการผลิตเครื่องแกงของบริษัทจำกัด

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.3.2 การจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี (Good Manufacturing Practice: GMP)

ในการศึกษาการจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี (Good Manufacturing Practice : GMP) ผู้ศึกษาได้ประเมินในด้านต่าง ๆ ตามเกณฑ์มาตรฐาน จำนวน 6 ด้านประกอบด้วย ด้านสถานที่ตั้งและอาคารผลิต ด้านเครื่องมือ เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ด้านการควบคุมกระบวนการผลิต ด้านการสุขาภิบาล ด้านการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด และด้านบุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน โดยจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ ดังตาราง 19 ถึงตาราง 24

1) ด้านสถานที่ตั้งและอาคารผลิต พบว่า ผู้ประกอบการทุกรายมีการตั้งสถานที่การผลิตอยู่ในละแวกเดียวกันกับที่อยู่อาศัย สภาพสถานที่ผลิตของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวจะเป็นลักษณะการต่อเติมจากที่อยู่อาศัย ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน และบริษัทจำกัด เป็นลักษณะโรงเรือนหรืออาคารที่สร้างขึ้นโดยเฉพาะ คิดเป็นร้อยละ 60 และร้อยละ 100 ตามลำดับ โดยมีลักษณะตัวอาคารเป็นคอนกรีต จากการสำรวจอาคารและบริเวณโดยรอบ พบว่า สถานประกอบการของผู้ประกอบการทุกรายจะคำนึงถึงความสะดวกรอบ ๆ บริเวณพื้นที่ และปราศจากน้ำขังและสิ่งสกปรก ดังรายละเอียดในตาราง 19

ตาราง 19 จำนวนและร้อยละของการประเมินสถานที่ตั้งและอาคารผลิตของผู้ประกอบการ

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ที่ตั้งของสถานที่ผลิต						
อยู่ในละแวกเดียวกับที่อยู่อาศัย	1	100.00	10	100.00	1	100.00
อยู่เป็นเอกเทศห่างจากชุมชนพอสมควร	0	0.00	0	0.00	0	0.00
สภาพของสถานที่ผลิต						
โรงเรือนหรืออาคารที่สร้างขึ้นโดยเฉพาะ	0	0.00	6	60.0	1	100.00
ต่อเติมหรือดัดแปลงจากที่อยู่อาศัย	1	100.00	2	20.0	0	0.00
ใช้สถานที่ของราชการในการผลิต	0	0.00	2	20.0	0	0.00
ลักษณะของอาคาร						
อาคารไม้	0	0.00	0	0.00	0	0.00
อาคารคอนกรีต	1	100.00	6	60.00	1	100.00
อาคารกึ่งไม้กึ่งคอนกรีต	0	0.00	4	40.00	0	0.00
สถานที่ตั้งตัวอาคารและบริเวณโดยรอบสะอาด						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00

(ต่อ) ตาราง 19 จำนวนและร้อยละของการประเมินสถานที่ตั้งและอาคารผลิตของผู้ประกอบการ

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
บริเวณพื้นที่ตั้งตัวอาคารไม่มีน้ำขังแฉะและสกปรก						
ใช่	1	100.00	7	70.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	3	30.00	0	0.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

2) ด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต พบว่า ผู้ประกอบการทุกราย มีการเลือกใช้ภาชนะอุปกรณ์ที่ความปลอดภัย โดยจะเลือกอุปกรณ์ต่าง ๆ รวมถึงโต๊ะสำหรับผลิตเครื่องแกงที่ทำจากวัสดุสแตนเลสที่ไม่ก่อให้เกิดสนิม และคำนึงถึงความสะดวกในการทำความสะดวก มีการทำความสะอาดทุกครั้งหลังใช้งาน และมีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการในการใช้งาน ดังตาราง 20

ตาราง 20 จำนวนและร้อยละของการประเมินเครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิต

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีการเลือกภาชนะอุปกรณ์ที่มีความปลอดภัย						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
โต๊ะที่ใช้ในการผลิตทำด้วยวัสดุที่ไม่เกิดสนิมและทำความสะอาดได้ง่าย						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
เครื่องมือเครื่องจักรสามารถทำความสะอาดได้ง่าย						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์มีเพียงพอต่อการใช้งาน						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

3) ด้านการควบคุมกระบวนการผลิต พบว่า ผู้ประกอบการทุกรายมีการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพมาใช้ในการผลิต มีการจัดเก็บเป็นอย่างดี สำหรับน้ำที่ใช้ในการผลิต ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัดจะใช้น้ำประปาในการทำความสะดวกวัตถุดิบ ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนจะเลือกใช้น้ำประปาและน้ำบาดาลมากที่สุด รองลงมาจะเลือกใช้น้ำฝนที่ผ่านการพักน้ำจนตกตะกอนแล้ว ในระหว่างการผลิตเครื่องแกงนั้น จะมีเพียงผู้ประกอบการบริษัทจำกัดรายเดียวเท่านั้นที่มีการควบคุมสภาวะที่เหมาะสมเนื่องจากสถานที่ผลิตมีการปิดมิดชิดและมีพัดลมสำหรับช่องระบายอากาศด้านบน ส่วนผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจชุมชนจะไม่มีการควบคุมสภาวะเนื่องจากสถานที่ที่ใช้ในการผลิตเป็นสถานที่เปิดอาคารโล่งมีเพียงหลังคาสำหรับบังแสงแดดเท่านั้น ในส่วนของภาชนะที่ใช้ในการขนส่งสินค้าเพื่อนำไปจำหน่าย ผู้ประกอบการทุกรายจะระมัดระวังและป้องกันสิ่งสกปรกจากสิ่งปนเปื้อนโดยเลือกใช้ภาชนะบรรจุที่ปิดมิดชิด ในส่วนของการบันทึกผลการตรวจวิเคราะห์ พบว่า มีเพียงผู้ประกอบการบริษัทจำกัดเท่านั้นที่มีการบันทึกผลการวิเคราะห์แต่ไม่ได้มีการจัดเก็บไว้ตามระยะเวลาที่กำหนด

ตาราง 21 จำนวนและร้อยละของการประเมินการควบคุมกระบวนการผลิต

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีการคัดสรรคุณภาพวัตถุดิบมาใช้ในการผลิต						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มีการจัดเก็บวัตถุดิบเป็นอย่างดี						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
น้ำที่ใช้ในกระบวนการผลิต						
น้ำฝน	0	0.00	2	20.00	0	0.00
น้ำบาดาล	0	0.00	4	40.00	0	0.00
น้ำประปา	1	100.00	4	40.00	1	100.00
ในระหว่างการผลิตเครื่องแกงได้มีการควบคุมสภาวะที่เหมาะสม						
ใช่	0	0.00	0	0.00	1	100.00
ไม่ใช่	1	100.00	10	100.00	0	0.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

(ต่อ) ตาราง 21 จำนวนและร้อยละของการประเมินการควบคุมกระบวนการผลิต

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ในระหว่างการผลิต การเก็บรักษา ขนย้าย และ ขนส่ง ได้มีการป้องกันการปนเปื้อนและป้องกัน การเสื่อมสลายของอาหารและภาชนะบรรจุ						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มีการจัดทำบันทึกรายงานผลการตรวจ วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์						
มี	0	0.00	0	0.00	1	100.00
ไม่มี	1	100.00	10	100.00	0	0.00
มีการจัดบันทึกชนิด ปริมาณการผลิต และวัน เดือนปีที่ผลิตอย่างน้อย 2 ปี						
มี	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ไม่มี	1	100.00	10	100.00	1	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4) ด้านการสุขาภิบาล พบว่า น้ำที่นำมาใช้ในกระบวนการผลิตซึ่งส่วนใหญ่จะเป็น น้ำประปาและน้ำบาดาลแต่ก็มีความสะอาดเพียงพอต่อการใช้สำหรับล้างวัตถุดิบ เนื่องจากภายหลังจาก มีการล้างวัตถุดิบก่อนนำไปเข้าสู่กระบวนการบดจะนำตักไปตากให้แห้งเสียก่อน สำหรับห้องน้ำห้อง ส้วมจะอยู่ห่างจากสถานที่ผลิต นอกจากนี้อ่างล้างมือของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจ ชุมชนจะมีการแยกอย่างชัดเจน เว้นผู้ประกอบการบริษัทจำกัดที่ไม่มีอ่างล้างมือเฉพาะ ส่วนแมลงหรือ สัตว์ไม่พบในบริเวณใกล้เคียงในสถานที่ผลิต ทั้งนี้จะเป็นเพราะกระบวนการผลิตเครื่องแกงนั้นเป็น การใช้วัตถุดิบจากพืชที่มีกลิ่นฉุนทำให้ปลอดจากแมลง แต่ถ้าหากมีสัตว์หรือแมลงรบกวนผู้ประกอบการ ก็จะมีวิธีการจำกัดให้หมดไป ในส่วนของขยะที่เกิดจากการผลิตเครื่องแกงนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นเศษ เปลือกที่เกิดจากการตัดแต่งวัตถุดิบซึ่งเป็นขยะเปียก ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัด กำจัดโดยการนำไปกองทิ้ง แต่สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่จะนำไปทำเป็นปุ๋ยแทน นอกจากนี้ น้ำที่เกิดขึ้นจากการใช้ในกระบวนการผลิตเครื่องแกงนั้น ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและ วิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ไม่มีวิธีการจัดการ แต่สำหรับผู้ประกอบการบริษัทจำกัดและวิสาหกิจส่วนน้อยที่ จัดการโดยปล่อยทิ้งลงทางสาธารณะ ดังตาราง 22

ตาราง 22 จำนวนและร้อยละของการประเมินด้านสุขาภิบาล

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้ำที่ใช้ภายในโรงงาน เป็นน้ำสะอาดที่มีการปรับปรุงคุณภาพตามความเหมาะสม						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ห้องน้ำห้องส้วมห่างจากพื้นที่ผลิต และไม่เปิดสู่ที่ผลิตโดยตรง						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มีอ่างล้างมือแยกเฉพาะ						
ใช่	1	100.00	10	100.00	0	0.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	1	100.00
แมลงหรือสัตว์ที่พบในสถานที่ผลิต						
ไม่มี	1	100.00	10	100.00	1	100.00
มี	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ถ้าพบว่ามีแมลงและสัตว์ในสถานที่ผลิตจะมีการกำจัดหรือไม่						
ไม่มี	0	0.00	8	80.0	0	0.00
มี	1	100.00	2	20.0	1	100.00
ชนิดของขยะที่เกิดขึ้นจากการผลิต						
ขยะเปียก	1	100.00	6	60.00	1	100.00
ขยะแห้ง	0	0.00	4	40.00	0	0.00
วิธีการกำจัดขยะ						
เผา	0	0.00	2	20.00	0	0.00
ฝัง	0	0.00	1	10.00	0	0.00
กองทิ้ง	1	100.00	0	0.00	1	100.00
นำไปทำปุ๋ย	0	0.00	7	70.00	0	0.00
การจัดการน้ำเสียจากการผลิต						
ไม่มีการจัดการ	1	100.00	4	40.00	0	0.00
มีระบบบำบัด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มีการจัดการอื่นๆ เช่น มีบ่อพักน้ำ	0	0.00	3	30.00	0	0.00
ระบายไปตามทางสาธารณะ	0	0.00	3	30.00	1	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

5) ด้านการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด จากการสำรวจตัวอาคารของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการมีการทำความสะอาดและรักษาให้อยู่ในสภาพที่สะอาดถูกสุขลักษณะอยู่เสมอ เครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตผู้ประกอบการจะให้ความสำคัญด้านความสะอาดทั้งก่อนและหลังการผลิตเพื่อไม่ให้เกิดการสะสมของจุลินทรีย์ นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะมีการตรวจสอบและบำรุงรักษาเครื่องมือเครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิตต่าง ๆ ให้อยู่ในสภาพที่สามารถใช้งานได้ อย่างมีประสิทธิภาพ แต่จะมีบ้างสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนที่ไม่บำรุงรักษาด้วยเหตุผลว่าหากมีอุปกรณ์อะไรเสียหรือเสื่อมสภาพก็จะทำการซื้อใหม่แทน ในส่วนของการทำความสะอาดเครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ ผู้ประกอบการทุกรายจะเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่มีจำหน่ายตามตลาดทั่วไปและมีเครื่องหมายมาตรฐานรับรองชัดเจน ดังรายละเอียดในตาราง 23

ตาราง 23 จำนวนและร้อยละของการประเมินด้านการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ตัวอาคารที่ผลิตมีการทำความสะอาดและรักษา						
ให้อยู่ในสภาพสะอาดถูกสุขลักษณะโดย						
สม่ำเสมอ						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
เครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตอยู่						
ในสภาพที่สะอาดทั้งก่อนและหลังการผลิต และ						
ไม่ก่อให้เกิดจุลินทรีย์สะสม						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
เครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตมี						
การตรวจสอบและบำรุงรักษาให้อยู่ในสภาพใช้						
งานได้อย่างมีประสิทธิภาพสม่ำเสมอ						
ใช่	1	100.00	8	80.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	2	20.00	0	0.00
พื้นผิวที่สัมผัสกับอาหารของเครื่องมือและ						
อุปกรณ์การผลิตต้องทำความสะอาดอย่าง						
สม่ำเสมอ						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00

(ต่อ) ตาราง 23 จำนวนและร้อยละของการประเมินด้านการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การใช้สารเคมีที่ใช้ล้างทำความสะอาด						
ตลอดจนเคมีวัตถุที่ใช้เกี่ยวข้องกับการผลิตมี						
ความปลอดภัยและมีการเก็บรักษาแยกเป็น						
สัดส่วนและปลอดภัย						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

6) **ด้านบุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน** พบว่า ผู้ปฏิบัติงานทุกรายที่เกี่ยวข้องกับการผลิตจะผ่านการคัดเลือกอย่างเหมาะสม กล่าวคือ ผู้ปฏิบัติงานจะไม่ใช่โรคนำรังเกียจหรือมีบาดแผลอันอาจก่อให้เกิดการปนเปื้อนในการผลิต เสื้อผ้าที่สวมใส่มีความสะอาดและเหมาะสม ในการผลิตผู้ปฏิบัติงานจะมีการล้างมือ เล็บ แขนก่อนและหลังทุกครั้ง จากการตรวจสอบการใช้ถุงมือ และหมวกหรือผ้าคลุมผม พบว่า ผู้ปฏิบัติงานมีการใช้ถุงมือบ้างแต่ไม่ทุกครั้งในการผลิต ในส่วนของเครื่องประดับที่สวมใส่ พบว่า ผู้ปฏิบัติงานของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัดไม่มีการสวมใส่เครื่องประดับเลย แต่ผู้ปฏิบัติงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนมีการใส่บ้าง โดยส่วนใหญ่เครื่องประดับจะเป็น แหวน และสร้อยมือ สำหรับการส่งเสริมให้ผู้ปฏิบัติงานไปอบรมสุขลักษณะทั่วไปและความรู้เรื่องอาหารนั้น พบว่า ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัดไม่เคยส่งผู้ปฏิบัติงานด้านการผลิตไปเข้าร่วมเลย จะมีเพียงผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนร้อยละ 40 เท่านั้น ที่มีการเข้าอบรมดังกล่าว รายละเอียดดังตาราง 24

ตาราง 24 จำนวนและร้อยละของการประเมินด้านบุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ปฏิบัติงานในการผลิตไม่ติดต่อหรือโรคนำรังเกียจ หรือมีบาดแผลอันอาจก่อให้เกิดการปนเปื้อนของผลิตภัณฑ์						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00

(ต่อ) ตาราง 24 จำนวนและร้อยละของการประเมินด้านบุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ปฏิบัติงานมีการสวมเสื้อผ้าที่สะอาดและเหมาะสมต่อการปฏิบัติงาน						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ผู้ปฏิบัติงานมีการล้างมือทุกครั้งก่อนเริ่มปฏิบัติงานและหลังการปนเปื้อน						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มีการใช้ถุงมือที่อยู่ในสภาพสมบูรณ์และสะอาด ถูกสุขลักษณะ และทำด้วยวัสดุที่ไม่มีสารละลายหลุดออกมาปนเปื้อนอาหาร						
ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ไม่ใช่	1	100.00	1	100.00	1	100.00
ผู้ปฏิบัติงานมีการล้างมือ เล็บ แขนให้สะอาด ก่อนทำการผลิต						
ใช่	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ผู้ปฏิบัติงานไม่สวมเครื่องประดับต่าง ๆ ขณะปฏิบัติงาน และดูแลสุขอนามัยของมือและเล็บ ให้สะอาดอยู่เสมอ						
ใช่	1	100.00	5	50.00	1	100.00
ไม่ใช่	0	0.00	5	50.00	0	0.00
ผู้ปฏิบัติงานสวมหมวก หรือผ้าคลุมผมหรือตาข่าย						
ใช่	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ไม่ใช่	1	100.00	1	100.00	1	100.00
ผู้ปฏิบัติงานมีการฝึกอบรมเกี่ยวกับสุขลักษณะทั่วไป และความรู้ในการผลิตอาหารตามความเหมาะสม						
ใช่	0	0.00	4	40.00	0	0.00
ไม่ใช่	1	100.00	6	60.00	1	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.4 การตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ในการศึกษาข้อมูลด้านการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาจากส่วนประสมทางการตลาด จำนวน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และศึกษาวิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์เครื่องแกง ตามรูปแบบการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.4.1 ส่วนประสมทางการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

1) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์

ธานี

ด้านผลิตภัณฑ์เครื่องแกง พบว่า ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวไม่มีการระบุตราสินค้าผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่ลูกค้าจะรู้จักผลิตภัณฑ์จากชื่อกิจการคือ “สมเจตน์เครื่องแกง” ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ร้อยละ 30 ไม่มีการระบุตราสินค้าเช่นเดียวกัน อีกร้อยละ 70 มีการระบุตราสินค้า ซึ่งใช้ชื่อกลุ่มเป็นชื่อตราสินค้าและทำเป็นฉลากสำหรับติดบรรจุภัณฑ์ สำหรับผู้ประกอบการบริษัทจำกัด มีการจัดทำตราสินค้าชัดเจนโดยใช้ชื่อตราสินค้าว่า “เครื่องแกงแม่อุดมศรี”

ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับราคาของวัตถุดิบและรสชาติของผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการ เช่น พริกซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญบางครั้งอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงปริมาณส่วนผสมเล็กน้อยตามความต้องการของลูกค้า ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ร้อยละ 40 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงพัฒนารูปแบบเลย เหตุผลเนื่องจากลูกค้าติดใจในรสชาติของสินค้าอยู่แล้ว การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้า มีบ้างสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนที่ออกแบบผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ของรัฐ (ร้อยละ 40) ส่วนรูปแบบบรรจุภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจชุมชน (ร้อยละ 40) จะเป็นบรรจุภัณฑ์รูปแบบทั่ว ๆ ไป เช่น ถุงพลาสติก ขวดพลาสติกบรรจุขนาด ครึ่ง กิโลกรัม และหนึ่งกิโลกรัม แต่สำหรับผู้ประกอบการบริษัทจำกัดจะใช้วิธีการที่มีมาตรฐานมากขึ้น กล่าวคือ มีการบรรจุในถุงพลาสติกที่ผ่านการปิดผนึกด้วยเครื่องสุญญากาศและติดตราสินค้าพร้อมทั้งระบุรายละเอียดของผลิตภัณฑ์อย่างชัดเจน

ด้านปัญหาเกี่ยวกับการขาดความรู้และเงินทุนในการผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ นั้นพบว่า ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัดคิดว่าไม่มีปัญหาเลย ในขณะที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนคิดว่ามีปัญหาอยู่ในระดับน้อยและปานกลาง ร้อยละ 40 และร้อยละ 30 ตามลำดับ ส่วนปัญหาด้านการยอมรับของตลาดที่มีต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่นั้น ผู้ประกอบการระบุว่าไม่เป็นปัญหาเลย เนื่องจากผลิตภัณฑ์เครื่องแกงนั้นเป็นผลิตภัณฑ์พื้นฐานที่ใช้ในการทำอาหารซึ่งถือเป็นของจำเป็นสำหรับทุกครัวเรือน

ตาราง 25 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สินค้าของท่านมีตราสินค้าหรือไม่						
มี	0	0.00	7	70.00	1	100.00
ไม่มี	1	100.00	3	30.00	0	0.00
ธุรกิจของท่านมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงรูปแบบสินค้าหรือผลิตภัณฑ์อย่างไร						
ไม่มีการพัฒนารูปแบบ	0	0.00	4	40.00	0	0.00
มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงบ้างเล็กน้อย	1	100.00	3	30.00	1	100.00
มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงรูปแบบอยู่เสมอ	0	0.00	3	30.00	0	0.00
ธุรกิจของท่านออกแบบผลิตภัณฑ์อย่างไร						
ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า	1	100.00	4	40.00	1	100.00
ตามคำแนะนำของนักออกแบบหรือเจ้าหน้าที่ของรัฐ	0	0.00	4	40.00	0	0.00
ตามความคิดเห็นของสมาชิก	0	0.00	2	20.00	0	0.00
ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าของท่านมีรูปแบบบรรจุภัณฑ์แบบใด						
รูปแบบมาตรฐานทางการค้า	0	0.00	0	0.00	1	100.00
รูปแบบง่าย ๆ รักษาคุณภาพสินค้าได้ระยะหนึ่งแต่ขาดรายละเอียดที่ควรระบุตามมาตรฐาน	0	0.00	4	40.00	0	0.00
รูปแบบทั่ว ๆ ไป	1	100.00	4	40.00	0	0.00
ไม่มีบรรจุภัณฑ์	0	0.00	2	20.00	0	0.00

(ต่อ) ตาราง 25 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ปัญหาด้านขาดความรู้และทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่						
ปานกลาง	0	0.00	3	30.00	0	0.00
น้อย	0	0.00	4	40.00	0	0.00
ไม่มีเลย	1	100.00	3	30.00	1	100.00
ผลิตภัณฑ์ที่มีการพัฒนาใหม่ขนาดมาตรฐานและ						
ไม่เป็นที่ยอมรับของตลาด						
ไม่มีเลย	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ขาดเงินทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่						
ปานกลาง	0	0.00	1	10.00	0	0.00
น้อย	0	0.00	7	70.00	0	0.00
ไม่มีเลย	1	100.00	2	20.00	1	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

2) ปัจจัยด้านราคาเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

วิธีการกำหนดราคาส่วนใหญ่จะตั้งตามต้นทุนการผลิต สำหรับผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวจะตั้งราคาต่ำกว่าผู้ขายรายอื่น ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน (ร้อยละ 60) และบริษัทจำกัดจะตั้งราคาเท่ากับผู้ขายรายอื่น ด้านรูปแบบการขายสินค้าผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจชุมชน (ร้อยละ 70) ขายเป็นเงินสด ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน (ร้อยละ 30) และบริษัทจำกัด ขายทั้งเงินสดและเงินเชื่อ กรณีขายเป็นเงินเชื่อจะให้เครดิตไม่เกิน 15 วัน

ด้านปัญหาในการกำหนดหรือการตั้งราคา ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัดเห็นว่าไม่เป็นปัญหาเลย ในขณะที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ร้อยละ 40 เห็นว่าเป็นปัญหาในระดับปานกลาง เนื่องจากเกิดจากราคาของวัตถุดิบที่นำมาผลิตที่ไม่มีความแน่นอนอีกทั้งยังขึ้นอยู่กับภัยธรรมชาติซึ่งอาจจะส่งผลต่อต้นทุนที่สูงขึ้น แต่โดยรวมผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็ยังเห็นว่าการตั้งราคาขายทั้งปลีกและส่งนั้นเป็นราคาที่เหมาะสมแล้ว ดังรายละเอียดในตาราง 26

ตาราง 26 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านราคาเครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วิธีการกำหนดราคา						
ตั้งตามเป้าหมายในการทำกำไร	0	0.00	1	10.00	0	0.00
ตั้งตามต้นทุน	1	100.00	9	90.00	1	100.00
ระดับการตั้งราคาสินค้า						
เท่ากับผู้ขายรายอื่นในกลุ่มเดียวกัน	0	0.00	6	60.00	1	100.00
ต่ำกว่าผู้ขายรายอื่นในกลุ่มเดียวกัน	1	100.00	4	40.00	0	0.00
รูปแบบการขายสินค้า						
ขายเงินสด	1	100.00	7	70.00	0	0.00
ขายเงินเชื่อ	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ขายทั้งเงินสดและเงินเชื่อ	0	0.00	3	30.00	1	100.00
ระยะเวลาการให้เครดิตกรณีขายเงินเชื่อ (ตอบเฉพาะกรณีขายทั้งเงินสดและเงินเชื่อ)						
ไม่เกิน 15 วัน	-	-	3	100.00	1	100.00
มากกว่า 15 วัน	-	-	0	0.00	0	0.00
ปัญหาในการกำหนดหรือการตั้งราคา						
มาก	0	0.00	1	10.00	0	0.00
ปานกลาง	0	0.00	4	40.00	0	0.00
น้อย	0	0.00	1	10.00	0	0.00
ไม่มีปัญหาเลย	1	100.00	4	40.00	1	100.00
ความเหมาะสมทางด้านราคา						
มาก	0	0.00	4	40.00	0	0.00
ปานกลาง	0	0.00	2	20.00	0	0.00
น้อย	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ไม่มีปัญหาเลย	1	100.00	4	40.00	1	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

3) ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายเครื่องแกงของผู้ประกอบการใน จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจชุมชนมีการขายสินค้าแบบปลีกและส่งให้กับผู้บริโภคและพ่อค้าคนกลาง แต่สำหรับผู้ประกอบการบริษัทจำกัดจะมีการขายฝากด้วยรูปแบบการขายฝากนั้นจะเป็นการนำผลิตภัณฑ์เครื่องแกงบรรจุใส่ถุงที่ผ่านการฉีกสุญญากาศปิดฉลากและส่งให้กับร้านค้าที่สนามบินนานาชาติสุราษฎร์ธานี ส่วนใหญ่พื้นที่ในการจำหน่ายจะจำหน่ายในตลาดภายในจังหวัดเป็นหลัก โดยผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ร้อยละ 37.50 เน้นจำหน่ายที่ร้านค้าชุมชนลูกค้าของผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่เกิดจากการแนะนำต่อ ๆ กันที่อาศัยอยู่ในชุมชนและบริเวณใกล้เคียง

ด้านปัญหาเกี่ยวกับการขาดความรู้ในการหาช่องทางการจำหน่ายนั้นผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัด ระบุว่าไม่เป็นปัญหาเลย ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนระบุว่ามีความรู้ในระดับน้อยและปานกลาง ร้อยละ 20 และร้อยละ 10 ตามลำดับ ดังรายละเอียดในตาราง 27

ตาราง 27 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายเครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วิธีการขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)						
ขายปลีก	1	50.00	10	50.00	1	33.33
ขายส่ง	1	50.00	10	50.00	1	33.33
ขายฝาก	0	0.00	0	0.00	1	33.33
พื้นที่จำหน่ายสินค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)						
ร้านค้าชุมชน	0	0.00	6	37.50	0	0.00
ตลาดภายในจังหวัด	1	100.00	6	37.50	1	100.00
ตลาดต่างจังหวัด	0	0.00	4	25.00	0	0.00
ความเหมาะสมของช่องทางการจำหน่าย						
มาก	0	0.00	10	100.00	0	0.00
ปานกลาง	0	0.00	0	0.00	1	100.00
น้อย	1	100.00	0	0.00	0	0.00

(ต่อ) ตาราง 27 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายเครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วิธีการหลูกค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)						
หลูกค้าเองโดยกิจกรรมการส่งเสริมการขาย	0	0.00	1	5.00	0	0.00
หลูกค้าบอกต่อกันเอง	1	100.00	10	50.00	1	100.00
ร่วมงานแสดงสินค้า	0	0.00	7	35.00	0	0.00
ขายให้กับสมาชิก	0	0.00	2	10.00	0	0.00
ลักษณะหลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)						
แม่ค้าหรือพ่อค้าคนกลาง	1	50.00	1	7.69	1	50.00
หลูกค้าหรือผู้บริโภคในชุมชนและบริเวณใกล้เคียง	1	50.00	10	76.92	1	50.00
สมาชิกในกลุ่ม	0	0.00	2	15.39	0	0.00
ปัญหาด้านการขาดความรู้ในการหาตลาด						
มาก	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ปานกลาง	0	0.00	1	10.00	0	0.00
น้อย	0	0.00	2	20.00	0	0.00
ไม่มีปัญหาเลย	1	100.00	7	70.00	1	100.00
ปัญหาด้านการขาดสถานที่จำหน่าย						
มาก	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ปานกลาง	0	0.00	2	20.00	0	0.00
น้อย	0	0.00	1	10.00	0	0.00
ไม่มีปัญหาเลย	1	100.00	7	70.00	1	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการใน

จังหวัดสุราษฎร์ธานี

การส่งเสริมการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการทุกรายได้มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด วิธีการส่งเสริมการตลาดที่ผู้ประกอบการใช้นั้น ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัดจะเลือกใช้วิธีการโฆษณาผ่านวิทยุชุมชนเช่นเดียวกับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน (ร้อยละ 36.36) นอกจากนี้ ยังใช้วิธีการส่งเสริมการตลาดด้วยการร่วมแสดงสินค้า (ร้อยละ 29.16) และใบปลิวที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ (ร้อยละ 54.54) รวมถึงมีการโฆษณาผ่านเว็บไซต์ของหน่วยงานรัฐด้วย (ร้อยละ 9.10) ด้านการรับประกันสินค้า พบว่าผู้ประกอบการบริษัทจำกัดไม่มีการรับประกันสินค้าเลย สำหรับผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวรับประกันสินค้าได้เฉพาะสินค้าที่มีกลิ่นฉ็ดเพียงย่น ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ร้อยละ 80 รับประกันสินค้า เนื่องจากให้เหตุผลว่าสินค้าที่ขายส่วนใหญ่เป็นการขายให้กับคนในพื้นที่และเป็นลูกค้าเดิม ๆ หากไม่มีการรับประกันสินค้าก็จะทำให้สูญเสียลูกค้าได้

สำหรับปัญหาจากด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว บริษัทจำกัด และวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ (ร้อยละ 70) เห็นว่าไม่มีปัญหาเลย ในขณะที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนบางส่วนเห็นว่ามีความรู้ระดับมาก และระดับปานกลาง ร้อยละ 20 และร้อยละ 10 ตามลำดับ ดังรายละเอียดในตาราง 28

ตาราง 28 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด						
มี	1	100.00	10	100.00	1	100.00
ไม่มี	0	0.00	0	0.00	0	0.00
วิธีการส่งเสริมการตลาดของธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)						
โฆษณา	1	100.00	6	25.00	1	100.00
ขายโดยพนักงานหรือสมาชิกในกลุ่ม	0	0.00	10	41.67	0	0.00
การส่งเสริมการขาย	0	0.00	1	4.17	0	0.00
การร่วมแสดงสินค้า	0	0.00	7	29.16	0	0.00

(ต่อ) ตาราง 28 จำนวนและร้อยละของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเครื่องแกงจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ

รายการ	เจ้าของคนเดียว		วิสาหกิจชุมชน		บริษัท จำกัด	
	(N = 1)		(N = 10)		(N = 1)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีการรับประกันสินค้าหรือส่งคืนหรือไม่						
ไม่ได้	0	0.00	2	20.00	1	100.00
ได้บางอย่าง	1	100.00	0	0.00	0	0.00
ได้ทั้งหมด	0	0.00	8	80.00	0	0.00
ธุรกิจของท่านมีความเหมาะสมในการใช้การส่งเสริมการขายมากน้อยเพียงใด						
มาก	0	0.00	9	90.00	0	0.00
ปานกลาง	0	0.00	1	10.00	1	100.00
น้อย	1	100.00	0	0.00	0	0.00
ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด						
มาก	0	0.00	2	20.00	0	0.00
ปานกลาง	0	0.00	1	10.00	0	0.00
น้อย	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ไม่มีปัญหาเลย	1	100.00	7	70.00	1	100.00

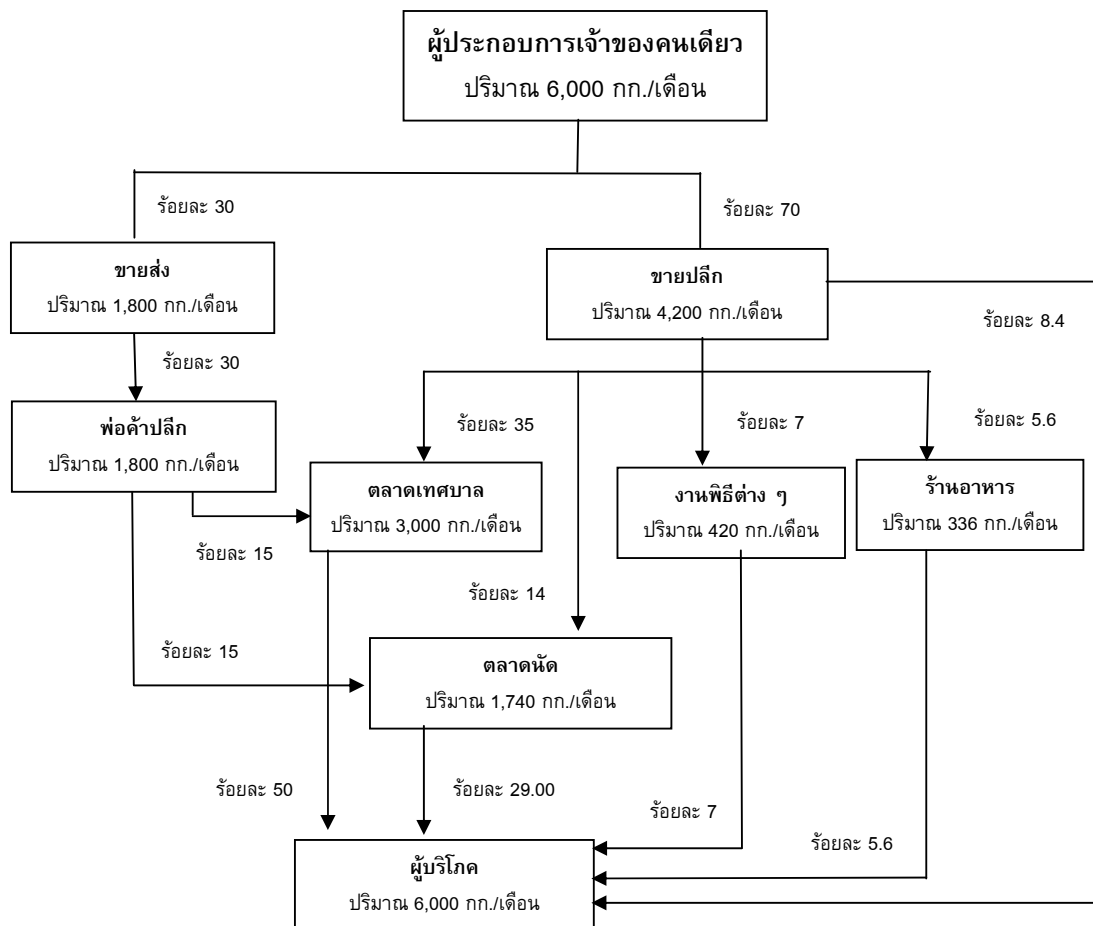
ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.4.2 วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี วิเคราะห์จากปริมาณสินค้าที่เริ่มไหลจากผู้ผลิตคนแรกไปจนถึงผู้บริโภคคนสุดท้าย ปริมาณสินค้าที่เริ่มไหลจากผู้ผลิตคนแรกหรือกลุ่มผู้ผลิตกลุ่มแรกจะมีปริมาณเท่ากับร้อยละ 100 และปริมาณสินค้าที่ถึงปลายทางผู้บริโภคคนสุดท้ายหรือกลุ่มผู้บริโภคคนสุดท้ายทุกคนรวมกันมีค่าเท่ากับร้อยละ 100 นอกจากนี้ปริมาณสินค้าที่ไหลภายในตลาดที่ทำการศึกษานั้นเกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาเดียวกัน โดยมีรายละเอียดจำแนกตามประเภทของสถานประกอบการดังรายละเอียดต่อไปนี้

1) วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว พบว่า หลังจากผู้ประกอบการผลิตเครื่องแกงเสร็จ จะแบ่งการจำหน่ายออกเป็นขายปลีก ร้อยละ 70 และขายส่ง ร้อยละ 30 ในส่วนของการขายปลีก ผู้ประกอบการมีการจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรงที่สถานที่ผลิต ร้อยละ 8.4 ของปริมาณทั้งหมด และนำไปจำหน่ายที่ตลาดเทศบาล ตลาดนัด งานพิธีต่าง ๆ และร้านอาหาร คิดเป็นร้อยละ 35 ร้อยละ 14 ร้อยละ 7 และร้อยละ 5.6 ของปริมาณการขายปลีกตามลำดับ ในส่วนของการขายส่ง ผู้ประกอบการจะขายส่งเครื่องแกงให้กับพ่อค้าปลีก ร้อยละ 30 ของปริมาณการขายส่ง โดยพ่อค้าส่งจะนำไปจำหน่ายที่ตลาดนัดและตลาดเทศบาลให้กับผู้บริโภคต่อไป ดังภาพ 4

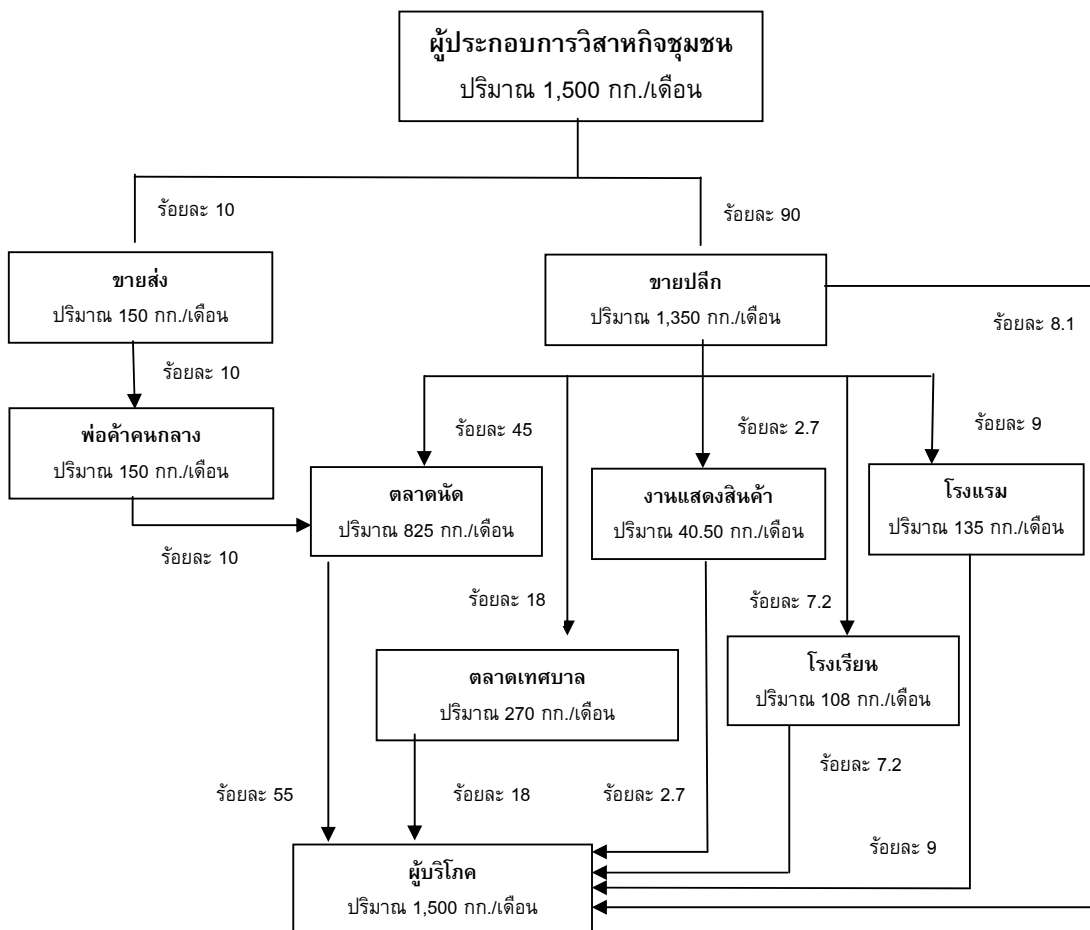


ภาพ 4 วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

2) วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนมีการขายปลีก ร้อยละ 90 และขายส่ง ร้อยละ 10 ในการขายปลีกนั้นผู้ประกอบการจะให้สมาชิกในกลุ่มช่วยกันนำไปขายซึ่งส่วนใหญ่จะขายที่ ตลาดนัด ร้อยละ 45 ของปริมาณการขายปลีก รองลงมาคือขายในตลาดเทศบาล ร้อยละ 18 ของปริมาณการขายปลีก นอกจากนี้ยังมีการขายให้กับโรงแรม โรงเรียน และขายในงานแสดงสินค้า คิดเป็นร้อยละ 9 ร้อยละ 7.2 และร้อยละ 2.7 ของปริมาณการขายปลีกตามลำดับ รวมถึงจำหน่ายให้กับสมาชิกในกลุ่มร้อยละ 8.1 ของปริมาณการขายปลีก สำหรับการขายส่งนั้น ผู้ประกอบการจะขายให้กับพ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 10 ของปริมาณการผลิตทั้งหมดเพื่อนำไปจำหน่ายที่ตลาดนัด ดังภาพ 5

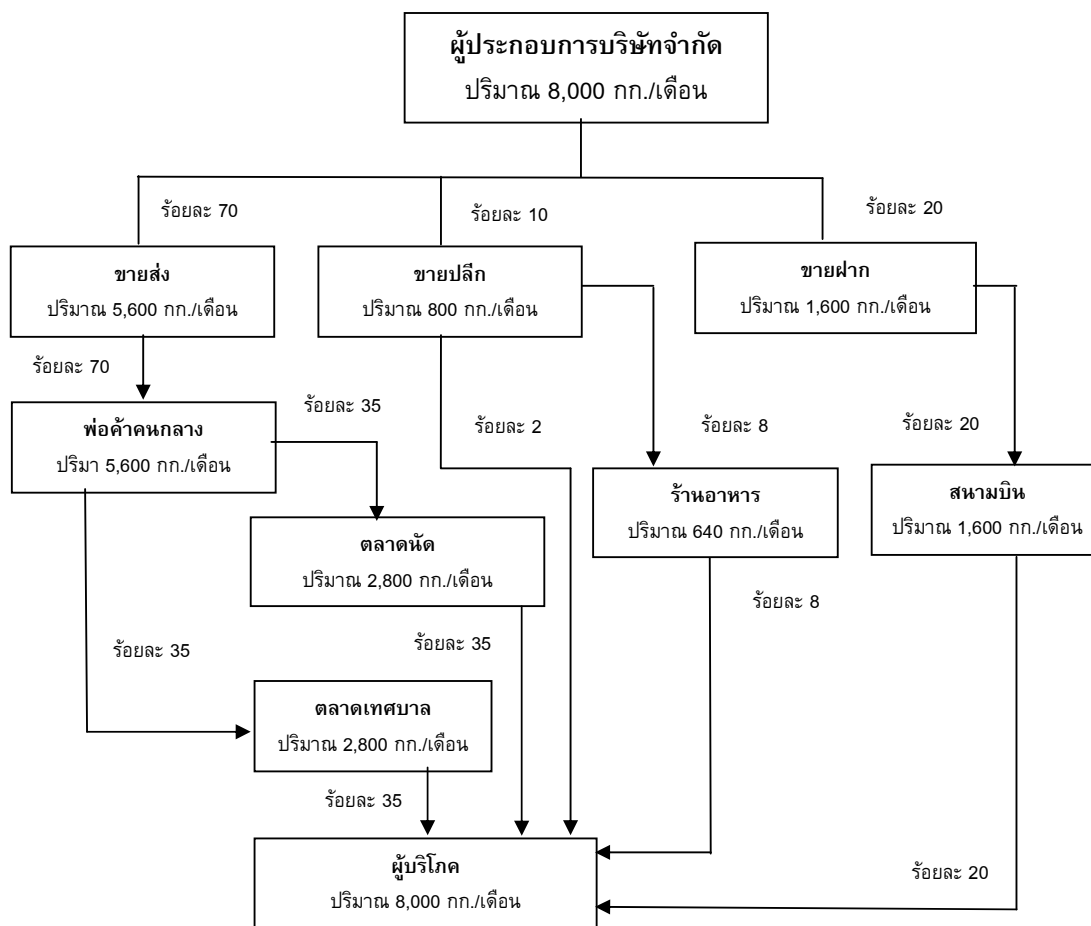


ภาพ 5 วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

3) วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

ผู้ประกอบการบริษัทจำกัดส่วนใหญ่จะเน้นการขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาคือการขายปลีก ร้อยละ 20 และน้อยที่สุดคือการขายปลีก ร้อยละ 10 สำหรับการขายส่งนั้น ผู้ประกอบการจะขายให้กับพ่อค้าคนกลางเพื่อจะนำไปจำหน่ายในตลาดนัดและตลาดเทศบาล ส่วนการขายปลีกจะขายให้กับพ่อค้าที่สนามบินนานาชาติสุราษฎร์ธานีเท่านั้น การขายปลีกผู้ประกอบการจะขายให้กับผู้บริโภคโดยตรงร้อยละ 2 ของปริมาณการผลิตทั้งหมดต่อเดือน และขายให้กับร้านอาหารร้อยละ 8 ของปริมาณการผลิตทั้งหมดต่อเดือน ดังภาพ 6



ภาพ 6 วิธีการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

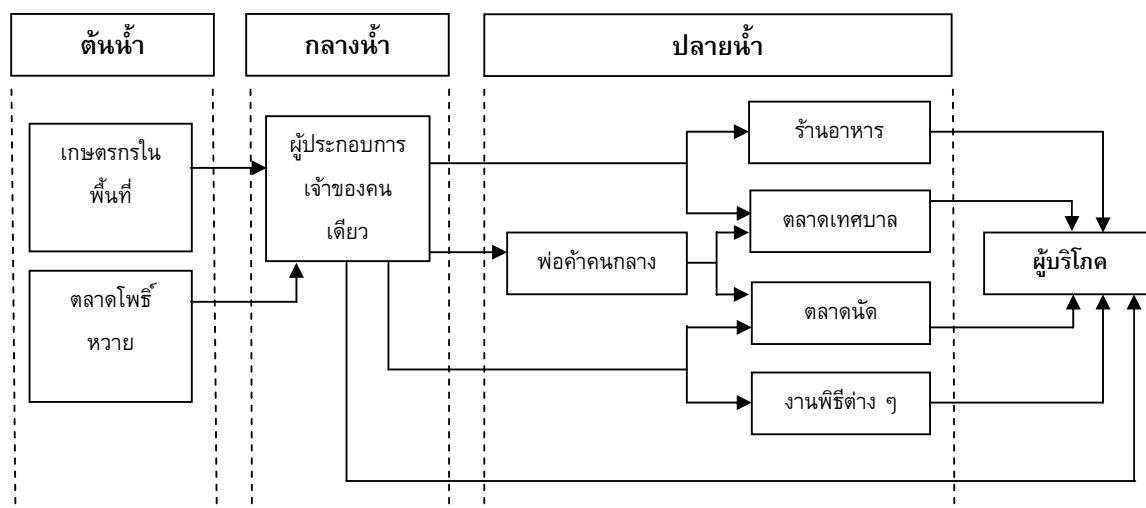
ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.5 เส้นทางขนส่งของผลิตภัณฑ์เครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ในการศึกษาเส้นทางขนส่งของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นการศึกษาห่วงโซ่อุปทานซึ่งเป็นการแสดงเส้นทางที่เป็นช่องทางการกระจายผลิตภัณฑ์เครื่องแกงจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคจำแนกตามรูปแบบธุรกิจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1) ห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

ผู้ประกอบการจะมีการนำวัตถุดิบจากเกษตรกรในพื้นที่เพื่อนำมาผลิตก่อน เนื่องจากมีความสะดวก หากมีปริมาณไม่เพียงพอผู้ประกอบการจะซื้อวัตถุดิบจากตลาดโพธิ์หวายเพิ่มเติม หลังจากผ่านกระบวนการผลิตผู้ประกอบการจะนำเครื่องแกงไปจำหน่ายส่งให้กับพ่อค้าคนกลาง นำไปจำหน่ายต่อที่ตลาดเทศบาลและตลาดนัด ส่วนการจำหน่ายปลีกจะจำหน่ายในตลาดเทศบาล ตลาดนัด ส่งร้านอาหาร และส่งให้กับลูกค้าที่สั่งซื้อเพื่อนำไปปรุงอาหารในงานพิธี รวมถึงยังมีการจำหน่ายให้ผู้บริโภคโดยตรงที่มาซื้อเครื่องแกงในสถานที่ผลิต ดังรายละเอียดในภาพ 6

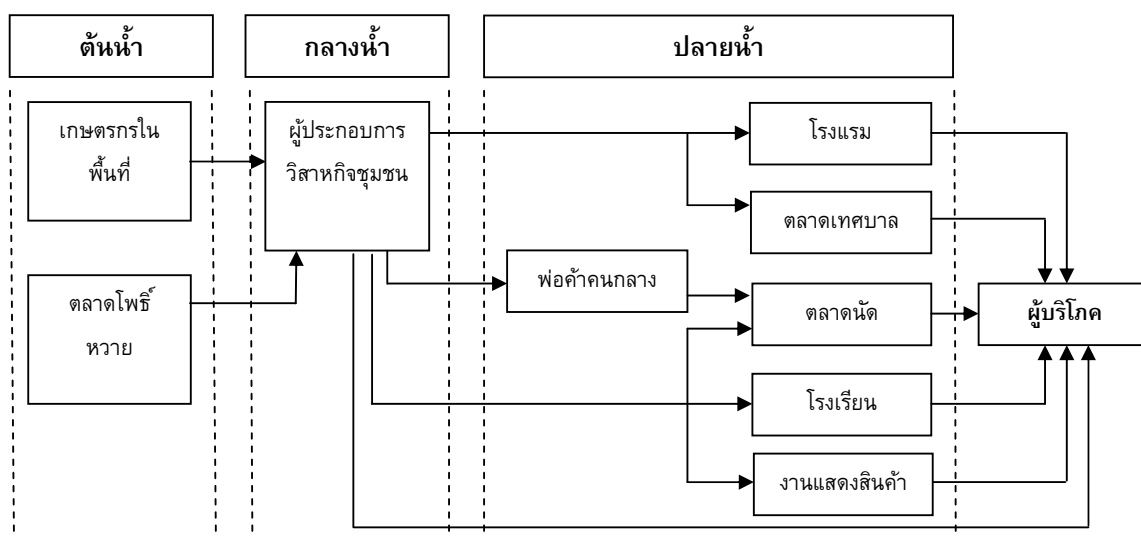


ภาพ 6 ห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

2) ห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

ผู้ประกอบการจะมีการนำวัตถุดิบจากเกษตรกรในพื้นที่ และซื้อจากพ่อค้าส่งในตลาดโพธิ์หวายเพื่อนำมาผลิตเครื่องแกง รูปแบบการจำหน่ายจะมีทั้งการจำหน่ายส่งซึ่งจะส่งให้กับพ่อค้าคนกลางเพื่อนำไปจำหน่ายต่อที่ตลาดนัด ส่วนการจำหน่ายปลีกจะให้สมาชิกนำไปจำหน่ายที่ตลาดเทศบาล ตลาดนัด งานแสดงสินค้า ส่งให้กับโรงเรียน และโรงแรม รวมทั้งมีการจำหน่ายโดยตรงให้กับสมาชิกในกลุ่ม ดังรายละเอียดในภาพ 7

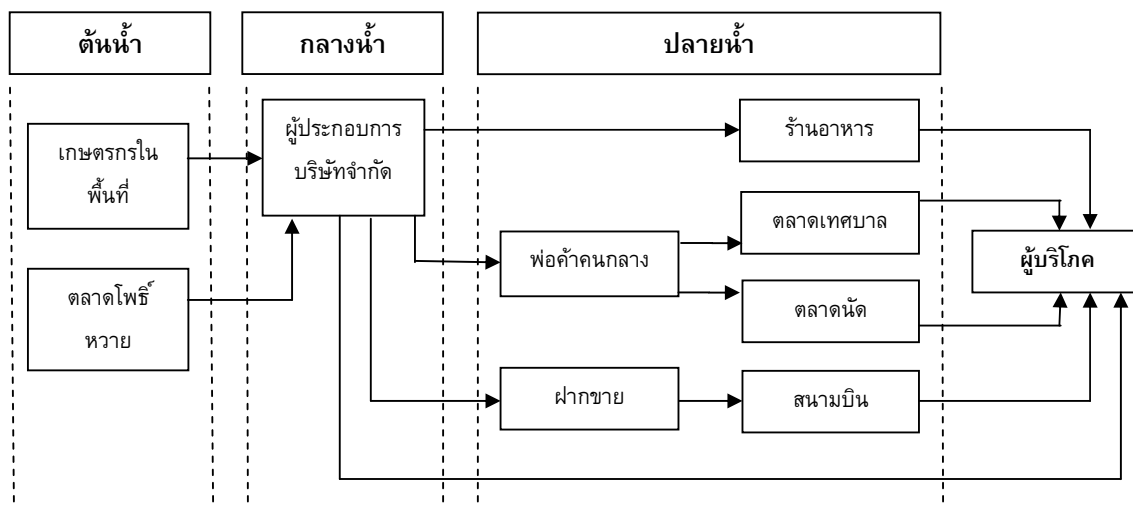


ภาพ 7 ห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

3) ห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกงของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

ผู้ประกอบการจะมีการนำวัตถุดิบจากเกษตรกรในพื้นที่ และซื้อจากพ่อค้าส่งในตลาดโพธิ์หวายเพื่อนำมาผลิตเครื่องแกง รูปแบบการจำหน่ายเป็นการจำหน่ายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางเพื่อนำไปจำหน่ายต่อที่ตลาดเทศบาลและตลาดนัด ส่วนการจำหน่ายปลีกจะจำหน่ายให้กับร้านอาหาร และผู้บริโภคโดยตรงที่มาซื้อในสถานที่ผลิต นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีการฝากขายโดยจะส่งให้กับพ่อค้าที่สนามบินนานาชาติสุราษฎร์ธานี ดังรายละเอียดในภาพ 8



ภาพ 8 ห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกงของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.6 แนวทางการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร

ในการศึกษาแนวทางการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร ผู้วิจัยใช้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนน้ำพริกแกง (มผช.129/2546) เป็นแนวทางในการเตรียมความพร้อม เนื่องจากเห็นว่ามาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเป็นมาตรฐานที่กำหนดขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพน้ำพริกแกงโดยตรง โดยจะประเมิน 4 ด้าน ประกอบด้วย ด้านคุณลักษณะที่ต้องการ ด้านสุขลักษณะ ด้านการบรรจุ และด้านเครื่องหมายและฉลาก นอกจากนี้ยังใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) ของผลิตภัณฑ์เครื่องแกงจากการระดมความคิดเห็นเพื่อวางแผนกลยุทธ์ให้กับธุรกิจต่อไป

4.6.1 การประเมินมาตรฐานการผลิตเครื่องแกงตามกรอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนน้ำพริกแกง (มผช.129/2546)

1) ด้านคุณลักษณะที่ต้องการ พบว่า ผู้ปฏิบัติงานผลิตของผู้ประกอบการทุกรายผ่านการประเมินด้านผลิตภัณฑ์ที่เป็นไปตามธรรมชาติของส่วนประกอบ และกลิ่นของผลิตภัณฑ์ปราศจากกลิ่นอื่นไม่มีพึงประสงค์ ดังรายละเอียดในตาราง 29

ตาราง 29 การประเมินด้านคุณลักษณะที่ต้องการของผู้ประกอบการเครื่องแกง

ด้านคุณลักษณะที่ต้องการ	ประเภทกิจการ		
	เจ้าของคนเดียว	วิสาหกิจชุมชน	บริษัท จำกัด
1. สีผลิตภัณฑ์เป็นไปตามธรรมชาติของส่วนประกอบ	√	√	√
2. กลิ่นของผลิตภัณฑ์ปราศจากกลิ่นอื่นที่ไม่พึงประสงค์	√	√	√
3. การตรวจหาสิ่งแปลกปลอมในผลิตภัณฑ์เครื่องแกง	ไม่มีการตรวจประเมิน		
4. ค่ามอเตอร์แอกทิวิตี ไม่เกิน 0.85	ไม่มีการตรวจประเมิน		
5. ค่าอะฟลาทอกซิน ไม่เกิน 20 (กรณีมีพริกแห้งเป็นส่วนประกอบ)	ไม่มีการตรวจประเมิน		
6. วัตถุเจือปนอาหาร	ไม่มีการตรวจประเมิน		

หมายเหตุ : √ หมายถึง เป็นไปตามมาตรฐาน, X หมายถึง ไม่เป็นไปตามมาตรฐาน

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

2) ด้านสุขลักษณะที่ต้องการ พบว่า ผู้ปฏิบัติงานทุกรายปฏิบัติได้ตามข้อกำหนดเกือบทุกข้อ ยกเว้นข้อกำหนดเกี่ยวกับการใช้ผ้าคลุมผมเท่านั้นที่ยังไม่ผ่านเกณฑ์ สาเหตุเนื่องจากผู้ปฏิบัติงานผลิตมีการปฏิบัติแต่ไม่เป็นประจำสม่ำเสมอจึงถือว่ายังไม่ผ่านข้อกำหนด ส่วนการป้องกันและกำจัดสัตว์นำเชื้อ และแมลงต่าง ๆ นั้น จะมีเพียงผู้ประกอบการบริษัทจำกัดเท่านั้นที่ปฏิบัติได้เนื่องจากมีอาคารที่ปิดมิดชิดมีเพียงช่องระบายอากาศด้านบนของหลังคาเท่านั้น จึงสามารถปลอดจากสัตว์หรือแมลงต่าง ๆ ได้ ส่วนของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจชุมชนจะเป็นเพียงตัวอาคาร ไม่มีผนังที่ปิดมิดชิด แม้จะไม่มีแมลงแต่ไม่สามารถป้องกันสัตว์เข้ามาในพื้นที่ได้ ดังรายละเอียดในตาราง 30

ตาราง 30 การประเมินด้านสุขลักษณะที่ต้องการของผู้ประกอบการเครื่องแกง

ด้านสุขลักษณะที่ต้องการ	ประเภทกิจการ		
	เจ้าของคนเดียว	วิสาหกิจชุมชน	บริษัท จำกัด
1. สถานที่ตั้งตัวอาคารและบริเวณโดยรอบสะอาดไม่มีน้ำขังและสกปรก	√	√	√
2. อยู่ห่างจากบริเวณหรือสถานที่ที่ไม่มีฝุ่น เขม่า ควัน มากผิดปกติ	√	√	√
3. อยู่ห่างจากสถานที่น่ารังเกียจ เช่น บริเวณเพาะเลี้ยงสัตว์ ฯลฯ	√	√	√
4. พื้น ฝาผนัง และเพดานของอาคารที่ทำ ก่อสร้างด้วยวัสดุที่คงทน เรียบ ทำความสะอาด และซ่อมแซมอยู่ในสภาพที่ดีตลอดเวลา	√	√	√
5. แยกบริเวณที่ทำออกเป็นสัดส่วน ไม่อยู่ใกล้ห้องสุขา หรือมีสิ่งของที่ไม่ใช่แล้วหรือไม่เกี่ยวข้องกับการทำอยู่ในบริเวณที่ทำ	√	√	√
6. พื้นที่ปฏิบัติงานไม่แออัด มีแสงสว่างเพียงพอ และมีการระบายอากาศที่เหมาะสม	√	√	√
7. ภาชนะหรืออุปกรณ์ทำจากวัสดุผิวเรียบ ไม่เป็นสนิม ล้างทำความสะอาดได้ง่าย	√	√	√
8. เครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ สะอาดเหมาะสมกับการใช้งาน ไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อน ติดตั้งได้ง่าย มีปริมาณเพียงพอ รวมทั้งทำความสะอาดได้ง่ายและทั่วถึง	√	√	√
9. วัตถุดิบและส่วนผสมในการทำ สะอาด มีคุณภาพดี มีการล้างหรือทำความสะอาดก่อนนำไปใช้	√	√	√

(ต่อ) ตาราง 30 การประเมินด้านสุขลักษณะที่ต้องการของผู้ประกอบการเครื่องแกง

ด้านสุขลักษณะที่ต้องการ	ประเภทกิจการ		
	เจ้าของคนเดียว	วิสาหกิจชุมชน	บริษัท จำกัด
10. การเก็บรักษา การขนย้าย และการขนส่ง มีการป้องกันการปนเปื้อนและการเสื่อมเสียของผลิตภัณฑ์	√	√	√
11. น้ำที่ใช้ล้างทำความสะอาดเครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ และมือของผู้ทำเป็นน้ำที่สะอาดและมีปริมาณเพียงพอ	√	√	√
12. มีวิธีการป้องกันและกำจัดสัตว์นำเชื้อ แมลงและฝุ่นผง ไม่ให้เข้าในบริเวณที่ทำตามความเหมาะสม	x	x	√
13. มีการกำจัดขยะ สังกปรก และน้ำทิ้ง อย่างเหมาะสม เพื่อไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนกลับลงสู่ผลิตภัณฑ์	√	√	√
14. สารเคมีที่ใช้ล้างทำความสะอาด และใช้กำจัดสัตว์นำเชื้อและแมลง ใช้ในปริมาณที่เหมาะสม และเก็บแยกจากบริเวณที่ทำ	√	√	√
15. สวมเสื้อผ้าที่สะอาด	√	√	√
16. มีผ้าคลุมผมเพื่อป้องกันไม่ให้เส้นผมหล่นลงในผลิตภัณฑ์	x	x	x
17. ไม่ไ้ว์เลียบยาว และล้างมือสะอาดทุกครั้งก่อนปฏิบัติงานหลังการใช้ห้องสุขาและเมื่อมือสกปรก	√	√	√

หมายเหตุ : √ หมายถึง เป็นไปตามมาตรฐาน, X หมายถึง ไม่เป็นไปตามมาตรฐาน
ที่มา : จากการสำรวจปี 2553

3) ด้านการบรรจุ พบว่า มีเพียงผู้ประกอบการบริษัทจำกัดเท่านั้นที่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนด ส่วนผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัดไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับภาชนะที่บรรจุได้ เนื่องจากการขายจะเป็นลักษณะการบรรจุใส่ถุงพลาสติกธรรมดา และใช้ยางรัดปากถุงจึงไม่เป็นไปตามข้อกำหนด

ตาราง 31 การประเมินด้านการบรรจุของผู้ประกอบการเครื่องแกง

ด้านการบรรจุ	ประเภทกิจการ		
	เจ้าของคนเดียว	วิสาหกิจชุมชน	บริษัท จำกัด
1. บรรจุน้ำพริกแกงในภาชนะบรรจุที่สะอาด แห้ง ผณีได้ เรียบร้อย สามารถป้องกันการปนเปื้อนจากสิ่งสกปรกภายนอกได้ และไม่ดูดซึมไขมันจากน้ำพริกแกง	x	x	√
2. น้ำหนักสุทธิของน้ำพริกแกงในแต่ละภาชนะบรรจุ ต้องไม่น้อยกว่าที่ระบุไว้ที่ฉลาก	√	√	√

หมายเหตุ : √ หมายถึง เป็นไปตามมาตรฐาน, X หมายถึง ไม่เป็นไปตามมาตรฐาน
ที่มา : จากการสำรวจปี 2553

4) ด้านเครื่องหมายและฉลาก พบว่า ผู้ประกอบการบริษัทจำกัดสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดทุกข้อ ส่วนผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจปฏิบัติได้ตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการกำหนดชื่อเรียกผลิตภัณฑ์เท่านั้น ส่วนข้อกำหนดอื่น ๆ ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดได้ เนื่องจากการจำหน่ายไม่มีการบรรจุภัณฑ์ที่ชัด การขายส่งจะเป็นลักษณะของการขายเป็นกิโลกรัมใส่ภาชนะอลูมิเนียมและครอบด้วยถุงเพื่อความปลอดภัยเท่านั้น ส่วนการขายปลีกจะเป็นการขายเป็นขีด ใช้วิธีการตักขายในถุงพลาสติกมัดปากถุงด้วยยางตามความต้องการของลูกค้าเท่านั้น อาจจะมีบางของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีการบรรจุใส่ภาชนะพลาสติกขนาด 1 กิโลกรัมและ ½ กิโลกรัม แต่ไม่มีการระบุรายละเอียดอื่น ๆ นอกจากปิดตราผู้จำหน่ายเท่านั้น ดังรายละเอียดในตาราง 32

ตาราง 32 การประเมินด้านเครื่องหมายและฉลากของผู้ประกอบการเครื่องแกง

ด้านเครื่องหมายและฉลาก	ประเภทกิจการ		
	เจ้าของคนเดียว	วิสาหกิจชุมชน	บริษัท จำกัด
1. มีชื่อเรียกผลิตภัณฑ์ เช่น น้ำพริกแกงเขียวหวาน	√	√	√
2. มีการระบุน้ำหนักสุทธิ	X	X	√
3. มีการระบุ วัน เดือน ปีที่ทำ และวัน เดือน ปีที่หมดอายุ	X	X	√
4. มีการระบุวิธีทำเพื่อรับประทาน	X	X	√
5. มีการระบุชื่อผู้ทำ หรือสถานที่ทำ พร้อมสถานที่ตั้ง หรือ	X	X	√
เครื่องหมายการค้าที่จดทะเบียน			

หมายเหตุ : √ หมายถึง เป็นไปตามมาตรฐาน, X หมายถึง ไม่เป็นไปตามมาตรฐาน

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2453

4.6.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ (SWOT Analysis) และ TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจเครื่องแกง

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis) เป็นการระบุถึงจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และข้อจำกัดของการประกอบธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานีเพื่อจะได้นำไปเป็นกลยุทธ์ทางธุรกิจต่อไป สำหรับข้อมูลได้จากการประชุมระดมความคิดเห็นของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงจำนวน 12 กลุ่ม มีสมาชิกเข้าร่วมทั้งสิ้น 32 ราย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

จุดแข็ง (Strengths)

- 1) ผู้ผลิตมีความชำนาญและประสบการณ์ในการผลิตมายาวนาน
- 2) ได้รับการรับรองมาตรฐาน OTOP
- 3) เป็นสินค้าจำเป็นพื้นฐาน

- 4) สินค้าได้รับการยอมรับจากชุมชนเป็นอย่างดี

จุดอ่อน (Weaknesses)

- 1) เครื่องมือที่ใช้ในการผลิตมีจำกัด
- 2) โรงเรือนไม่ได้มาตรฐานและคับแคบ
- 3) ช่องทางการกระจายสินค้ายังมีผลทำให้ต้นทุนการขนส่งสูง
- 4) การบริหารจัดการต้นทุนไม่มีประสิทธิภาพ
- 5) ขาดทุนในการปรับปรุงหรือพัฒนาให้ได้ตามมาตรฐาน
- 6) บุคลากรขาดความรู้ด้านมาตรฐานการผลิต และไม่รักษามาตรฐานความสม่ำเสมอในการผลิตตามมาตรฐาน

โอกาส (Opportunities)

- 1) ความต้องการของผู้บริโภคมีอย่างต่อเนื่อง
- 2) กลุ่มวิสาหกิจบางกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ
- 3) ลูกค้าที่เคยบริโภคสินค้าจะช่วยทำตลาดด้วยการบอกต่อ

อุปสรรค (Threats)

- 1) คู่แข่งขันเยอะ
- 2) หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนไม่ต่อเนื่องและไม่ทั่วถึง
- 3) วัตถุดิบบางตัวขึ้นอยู่กับฤดูกาลทำให้มีราคาสูงขึ้น
- 4) ภัยพิบัติทางธรรมชาติส่งผลต่อราคาวัตถุดิบ

การวิเคราะห์กลยุทธ์โดยใช้ TOWS Matrix ของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

หลังจากมีการศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis) ของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี จะเป็นการกำหนดกลยุทธ์โดยวิธีการจับคู่เพื่อกำหนดกลยุทธ์ต่าง ๆ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตาราง 33 การวิเคราะห์ TOWS Matrix ของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ปัจจัยแวดล้อมภายใน	จุดแข็ง (Strengths) : S	จุดอ่อน (Weaknesses) : W
	S1 ผู้ผลิตมีความชำนาญและประสบการณ์ในการผลิตมายาวนาน S2 ได้รับการรับรองมาตรฐาน OTOP S3 เป็นสินค้าจำเป็นพื้นฐาน S4 สินค้าได้รับการยอมรับจากชุมชนเป็นอย่างดี	W1 เครื่องมือที่ใช้ในการผลิตมีจำกัด W2 โรงเรือนไม่ได้มาตรฐานและคับแคบ W3 ช่องทางการกระจายสินค้ายังมีผลทำให้ต้นทุนขนส่งสูง W4 การบริหารจัดการต้นทุนไม่มีประสิทธิภาพ W5 ขาดทุนในการปรับปรุงหรือพัฒนาให้ได้ตามมาตรฐาน W6 บุคลากรขาดความรู้ด้านมาตรฐานการผลิต และไม่รักษาความสม่ำเสมอในการผลิตสินค้าตามมาตรฐาน
ปัจจัยแวดล้อมภายนอก	โอกาส (Opportunities) : O	Strategies : WO
O1 ความต้องการของผู้บริโภคมีอย่างต่อเนื่อง O2 กลุ่มวิสาหกิจบางกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ O3 ลูกค้าที่เคยบริโภคสินค้าจะช่วยทำตลาดด้วยการบอกต่อ	S1,O1 รักษาคุณภาพสินค้าเพื่อให้ผู้บริโภคมีความจงรักภักดีต่อสินค้าเครื่องแกง S2,O2 ส่งเสริมการให้มีการเข้าร่วมแข่งขันหรือการประกวดต่าง ๆ เพื่อสร้างชื่อเสียงให้กับสินค้าหรือชื่อเสียงของกลุ่มผู้ผลิต S4,O3 สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า หรือกระตุ้นให้ลูกค้ามีส่วนร่วมในการส่งเสริมการขาย เช่น การให้ส่วนลดให้กับลูกค้าประจำ หรือการให้ส่วนลดกับลูกค้าที่มีการแนะนำลูกค้าใหม่มาให้	W1,O2 ขอรับการสนับสนุนด้านเครื่องมือในการผลิตจากหน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง W4,O2 ขอรับการสนับสนุนจากด้านโรงเรือนจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง W4,O2 ขอรับการสนับสนุนด้านความรู้ทางการจัดการต้นทุน และกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องหรือสถาบันการศึกษา W4,O3 ใช้ช่องทางการกระจายสินค้าจากผู้บริโภคโดยการบอกต่อเพื่อลดต้นทุนจากการกระจายสินค้า
	อุปสรรค (Threats) : T	Strategies : ST
T1 คู่แข่งขันเยอะ T2 หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนไม่ต่อเนื่องและไม่ทั่วถึง T3 วัตถุดิบบางตัวขึ้นอยู่กับการฤดูกาลทำให้มีราคาสูงขึ้น T4 ภัยพิบัติทางธรรมชาติส่งผลต่อราคาวัตถุดิบ	S1,T1 เน้นการสร้างชื่อเสียงความเป็นตราสินค้าดั้งเดิม S2,T2 ขอความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ ที่หลากหลายมากขึ้น S3,T3 ส่งเสริมให้ชาวบ้านในพื้นที่หรือสมาชิกกลุ่มปลูกวัตถุดิบบางชนิดเอง	W6,T1 รักษาระดับมาตรฐานการผลิตให้สม่ำเสมอ W6,T2 ส่งเสริมการให้บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการผลิตไปเข้าอบรมหรือศึกษาดูงานที่เกี่ยวข้อง

กลยุทธ์ SO ใช้จุดแข็งของธุรกิจเครื่องแกงในการฉวยประโยชน์จากโอกาสที่ธุรกิจเครื่องแกงได้รับ มีแนวทางดังนี้

- 1) รักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์เครื่องแกงให้ได้มาตรฐานด้านรสชาติเพื่อให้ลูกค้าติดใจและเกิดความจงรักภักดีต่อสินค้าของผู้ผลิตเครื่องแกง
- 2) ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงควรมีการเข้าร่วมการแข่งขันหรือการประกวดในกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งจะช่วยให้งานมีชื่อเสียงมากขึ้น อีกทั้งเกียรติบัตรหรือประกาศจากการแข่งขันจะช่วยให้กิจการได้รับความน่าเชื่อถือมากขึ้น
- 3) ผู้ประกอบการควรเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า หรือกระตุ้นให้ลูกค้าเข้ามามีส่วนร่วมในการส่งเสริมการขายให้กิจการ อาทิ การให้ส่วนลดกับลูกค้าประจำ หรือการให้ส่วนลดกับลูกค้าที่มีการแนะนำลูกค้าใหม่ จะช่วยให้กิจการมียอดขายเพิ่มขึ้น

กลยุทธ์ WO ปรับปรุงจุดอ่อนของธุรกิจเครื่องแกงและฉวยโอกาสจากภายนอก มีแนวทางดังนี้

- 1) หน่วยงานภาครัฐบางหน่วยงานมีนโยบายในการสนับสนุนให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จึงเป็นโอกาสที่ดีในการที่ผู้ประกอบการเครื่องแกง โดยเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่จะขอรับการสนับสนุนด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเครื่องมือในการผลิต หรืองบประมาณในก่อสร้างโรงเรือน นอกจากจะช่วยให้ผู้ประกอบการมีความสามารถในการผลิตที่เพิ่มขึ้นแล้ว ยังสามารถเตรียมความพร้อมต่อการรองรับมาตรฐานการผลิตในด้านต่าง ๆ ได้เช่นกัน
- 2) ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความเข้าใจในด้านการบริหารต้นทุนในการดำเนินกิจการ จึงสามารถขอรับการสนับสนุนบุคลากรจากหน่วยงานภาครัฐ หรือสถานบันการศึกษา มาช่วยให้ความรู้ หรือคำแนะนำ จะช่วยให้ผู้ประกอบการมีการจัดการด้านต้นทุนที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นได้

กลยุทธ์ ST จะใช้จุดแข็งที่ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงมีหลีกเลี่ยงความเสี่ยงหรือผลกระทบต่ออุปสรรคที่เกิดขึ้น มีแนวทางดังนี้

- 1) จากการที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ประกอบกิจการมานาน มีชื่อเสียง และได้รับการยอมรับในสินค้าเป็นอย่างดี ดังนั้น จึงควรเน้นในการการต่อยอดตราสินค้า โดยการทำฉลาก หรือป้ายกิจการให้คนจดจำได้มากขึ้น
- 2) สินค้าของผู้ผลิตเครื่องแกงบางรายผ่านการแข่งขันหรือประกวดในระดับ OTOP จึงเป็นการง่ายต่อการเข้ารับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ หรือแม้แต่การขอรับการสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงิน

3) เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิตเครื่องแกงหรือลดความเสี่ยงต่อราคาวัตถุดิบที่อาจจะสูงขึ้นจากฤดูกาลและภัยพิบัติทางธรรมชาติ ผู้ประกอบการเครื่องแกงอาจจะมีการส่งเสริมให้ชาวบ้านในพื้นที่หรือสมาชิกกลุ่มปลูกวัตถุดิบบางชนิดเองและจัดจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการโดยเฉพาะ

กลยุทธ์ WT เป็นการตั้งรับหรือป้องกันในการเกิดจุดอ่อนหรืออุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้นหรือส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการเครื่องแกง มีแนวทางดังนี้

1) ในการผลิตเครื่องแกงผู้ผลิตมักจะไม่ค่อยให้ความสำคัญกับการปฏิบัติการเกณฑ์มาตรฐานการผลิตอย่างสม่ำเสมอ ดังนั้น เพื่อให้กิจการมีมาตรฐาน ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญและเน้นย้ำสำหรับบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการผลิตให้ปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐานการผลิตอย่างเคร่งครัด จะช่วยให้การขอมาตรฐานการผลิตสามารถทำได้สะดวกมากขึ้น

2) ในกรณีที่หน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ไม่มีการสนับสนุนงบประมาณที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานการผลิตแก่ผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการยังคงควรให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรการผลิตให้มีความรู้ด้านการผลิตที่ถูกต้องตามมาตรฐาน ดังนั้น ผู้ประกอบการอาจจะใช้วิธีการสนับสนุนให้บุคลากรการผลิตไปอบรมความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตที่ถูกต้องจากงบประมาณของกิจการเอง

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

โครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยนำเข้าในกระบวนการผลิต การผลิตตามมาตรฐานแนวทางการผลิตอาหารตามหลักเกณฑ์อาหารที่ดี (GMP) ปัจจัยทางการตลาด เส้นทางการขนส่ง และแนวทางการเตรียมความพร้อมของผู้ผลิตเครื่องแกงในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร (มผช.129/2546) ซึ่งมีขอบเขตในการศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานีที่จดทะเบียนจำนวน 3 รูปแบบ ได้แก่เจ้าของคนเดียว วิสาหกิจชุมชน และบริษัทจำกัด มีจำนวนทั้งสิ้น 12 ราย โดยเป็นการศึกษาตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดแนวทางที่เหมาะสมในการพัฒนาคุณภาพสินค้า การสร้างมูลค่า และเตรียมความพร้อมสู่การแข่งขัน

5.1.1 สภาพทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผู้ประกอบการเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานีประเภทเจ้าของคนเดียวประกอบอาชีพทำเครื่องแกงเป็นอาชีพหลัก ก่อตั้งธุรกิจมาเป็นระยะเวลามากกว่า 20 ปี มีจำนวนสมาชิกน้อยกว่า 10 คน ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกไม่เกิน 500,000 บาท ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจเครื่องแกงขึ้นมาเพื่อเป็นอาชีพเสริมจากอาชีพทำสวนยางพาราและสวนปาล์ม การรวมกลุ่มจะเป็นคนในชุมชนเป็นหลัก ระยะเวลาในการทำธุรกิจอยู่ระหว่าง 11 – 20 ปี ส่วนใหญ่มีสมาชิกกลุ่มมากกว่า 10 คน ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกเฉลี่ยต่อราย 197,130 บาท สำหรับผู้ประกอบการประเภทบริษัทจำกัด ภายใต้ชื่อจดทะเบียน “บริษัท สะตอทอง จำกัด” จัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจทำเครื่องแกงเป็นหลัก ประกอบธุรกิจไม่เกิน 20 ปี มีสมาชิกของธุรกิจอยู่ระหว่าง 10 – 20 คน และใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 700,000 บาท

5.1.2 ปัจจัยนำเข้าในกระบวนการผลิตของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

5.1.2.1 ข้อมูลด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องแกง

สินค้าหรือเครื่องแกงที่ผู้ประกอบการทั้ง 3 รายผลิตเป็นหลักมีจำนวน 3 ชนิด ได้แก่ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงคั่ว และเครื่องแกงเขียวหวาน วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่จะใกล้เคียงกันอาจจะมีการแตกต่างกันบ้างในเรื่องของสัดส่วนของวัตถุดิบที่ใส่ตามความชอบของผู้ผลิตหรือผู้บริโภค วัตถุดิบที่ใช้จะประกอบด้วย พริกแห้ง พริกสด กระเทียม หอมแดง ขมิ้น กระชาย เกลือ

พริกไทย ตะไคร้ และข่า การจัดหาวัตถุดิบจะเป็นการจัดซื้อจากชุมชนบริเวณใกล้เคียงก่อนหากไม่เพียงพอกับปริมาณการผลิต ผู้ประกอบการจะไปซื้อในตลาดขายส่งในตัวเมืองซื้อตลาดโพธิ์หวาย

การผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวจะผลิตเครื่องแกงส้ม 57 กิโลกรัมต่อครั้ง ผลิตเครื่องแกงคั่ว 83 กิโลกรัมต่อครั้ง ผลิตเครื่องแกงเขียวหวาน 62 กิโลกรัมต่อครั้ง ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ผลิตเครื่องแกงส้ม 26 กิโลกรัมต่อครั้ง ผลิตเครื่องแกงคั่ว 70 กิโลกรัมต่อครั้ง ผลิตเครื่องแกงเขียวหวาน 53 กิโลกรัมต่อครั้ง ส่วนผู้ประกอบการบริษัทจำกัด ผลิตเครื่องแกงส้ม 87 กิโลกรัมต่อครั้ง ผลิตเครื่องแกงคั่ว 90 กิโลกรัมต่อครั้ง และผลิตเครื่องแกงเขียวหวาน 86 กิโลกรัมต่อครั้ง

ค่าใช้จ่ายในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย ค่าถุงใส่เครื่องแกง ค่ายางรัดถุง ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าเงินเดือนพนักงาน ค่าจ้างคนงาน และค่าวัสดุสิ้นเปลือง โดยผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวมีค่าใช้จ่ายในการผลิตเครื่องแกงทั้ง 3 ชนิด 16,900 บาท ต่อเดือน ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนมีค่าใช้จ่ายในการผลิตเครื่องแกงทั้ง 3 ชนิดเฉลี่ย 13,487.90 บาทต่อเดือน ส่วนผู้ประกอบการบริษัทจำกัด มีค่าใช้จ่ายในการผลิตเครื่องแกงทั้ง 3 ชนิด 16,000 บาท ต่อเดือน

5.1.2.2 ปริมาณการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวผลิตเครื่องแกง 6,000 กิโลกรัมต่อเดือน แยกเป็นเครื่องแกงส้ม 2,400 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 40 เครื่องแกงคั่ว 3,000 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 50 เครื่องแกงเขียวหวาน 600 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 10 ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ผลิตเครื่องแกง 1,500 กิโลกรัมต่อเดือน แยกเป็นเครื่องแกงส้ม 450 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 30 เครื่องแกงคั่ว 750 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 50 บาท เครื่องแกงเขียวหวาน 300 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 20 ส่วนผู้ประกอบการบริษัทจำกัด ผลิตเครื่องแกง 8,000 กิโลกรัมต่อเดือน แยกเป็นเครื่องแกงส้ม 4,000 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 50 เครื่องแกงคั่ว 2,400 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 30 และเครื่องแกงเขียวหวาน 1,600 กิโลกรัมต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 20

5.1.3 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการ

5.1.3.1 มูลค่าการลงทุนในธุรกิจเครื่องแกงของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวมีการลงทุนในสินทรัพย์จำนวน 4 รายการ ประกอบด้วย เครื่องบด เครื่องหั่น เครื่องตีผสม และเครื่องล้าง มีมูลค่าการลงทุนรวม 320,000 บาท

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน มีการลงทุนในสินทรัพย์จำนวน 4 รายการ ประกอบด้วย เครื่องบด เครื่องหั่น เครื่องปิดผนึก และโรงเรือน มีมูลค่าการลงทุนรวมเฉลี่ยต่อราย 357,100 บาท ส่วนผู้ประกอบการบริษัทจำกัด มีการลงทุนในสินทรัพย์จำนวน 4 รายการ ประกอบด้วย เครื่องบด เครื่องหั่น เครื่องปิดผนึกสุญญากาศ และโรงเรือน มีมูลค่าการลงทุนรวม 727,000 บาท

5.1.3.2 ต้นทุนและผลตอบแทน

ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวมีต้นทุนในการผลิตเครื่องแกงส้ม 92.57 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงในราคาปลีก 110 บาทต่อกิโลกรัม จำหน่ายส่งในราคา 90 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายปลีก 17.43 บาทต่อกิโลกรัม และขาดทุนจากการขายส่ง 2.57 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วเท่ากับ 84.91 บาทต่อกิโลกรัม ได้กำไรจากการจำหน่ายปลีก 25.09 บาทต่อกิโลกรัม และได้กำไรจากการจำหน่ายส่ง 5.09 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานเท่ากับ 84.97 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายปลีก 25.03 บาทต่อกิโลกรัม และได้กำไรจากการขายส่ง 5.03 บาทต่อกิโลกรัม

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน มีต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้ม 101.04 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายในราคาส่ง 100 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายปลีก 18.96 บาทต่อกิโลกรัม และขาดทุนจากการขายส่ง 1.04 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่ว 85.66 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายปลีก 34.34 บาทต่อกิโลกรัม และได้กำไรจากการขายส่ง 14.34 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวาน 95.13 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายปลีก 24.87 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรจากการขายส่ง 4.87 บาทต่อกิโลกรัม

ผู้ประกอบการบริษัทจำกัด มีต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้ม 83.46 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายในราคาส่ง 90 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายปลีก 36.54 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรจากการขายส่ง 6.54 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่ว 76.82 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายปลีก 43.18 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรจากการส่ง 13.18 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวาน 78.35 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายปลีก 41.65 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรจากการขายส่ง 11.65 บาทต่อกิโลกรัม

5.1.4 กระบวนการผลิตและการจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี (GMP)

5.1.4.1 กระบวนการผลิตเครื่องแกง

ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวจะผลิตเครื่องแกง 6,000 กิโลกรัมต่อเดือน ผลิตเครื่องแกง 6 วันต่อสัปดาห์ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตเครื่องแกง 1,500 กิโลกรัมต่อเดือน ผลิตเครื่องแกง 2 วันต่อสัปดาห์ ส่วนผู้ประกอบการบริษัทจำกัด ผลิตเครื่องแกง 8,000 กิโลกรัมต่อเดือน ผลิตเครื่องแกงทุกวันวันละ 2 รอบ

การผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท สามารถสรุปขั้นตอนการผลิตได้ 4 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ เป็นการนำวัตถุดิบมาจัดเตรียมให้พร้อมก่อนทำการผสม เช่น ทำความสะอาดด้วยการล้างน้ำ หั่นวัตถุดิบให้พร้อม ขั้นตอนการผสมวัตถุดิบ เป็นการนำวัตถุดิบที่ผ่านการเตรียมไว้มาชั่งหรือตวงตามสูตรที่ต้องการในภาชนะและผสมให้เข้ากัน ขั้นตอนการบด เป็นการนำวัตถุดิบที่ผสมเรียบร้อยแล้วใส่ในเครื่องบด ปริมาณการบดต่อรอบไม่เกิน 20 กิโลกรัม ครั้งละ 10 นาที และขั้นตอนการบรรจุ เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการผลิต โดยการนำเครื่องแกงที่ผ่านการบดเรียบร้อยแล้วใส่ในภาชนะเพื่อรอจำหน่าย

5.1.4.2 การจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี (GMP)

จากศึกษาการจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี (Good Manufacturing Practice: GMP) ตามเกณฑ์มาตรฐานจำนวน 6 ด้าน พบว่า

1) **ด้านสถานที่ตั้งและอาคารผลิต** สถานที่ผลิตของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวจะเป็นสถานที่ที่ใช้พื้นที่ว่างของบ้านในการประกอบการผลิต จึงอาจจะไม่เป็นไปตามมาตรฐานจีเอ็มพี (GMP) เนื่องจากไม่มีการแยกโรงเรือนออกจากที่พักอาศัย ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจและบริษัทจำกัดนั้น จะเป็นโรงเรือนที่แยกต่างหากจากที่พักอาศัยแต่ส่วนใหญ่ก็ยังคงตั้งอยู่ในบริเวณชุมชนเนื่องจากมีความสะดวกในการผลิตและการเดินทางของผู้ตัวผู้ผลิตเอง ลักษณะอาคารเป็นคอนกรีตมั่นคง มีความสะอาดทั้งตัวอาคารและบริเวณโดยรอบ แต่จะมีเพียงอาคารผลิตของผู้ประกอบการบริษัทจำกัดเท่านั้นที่มีการปิดมิดชิดเพื่อป้องกันฝุ่นละอองและสิ่งแปลกปลอม

2) **ด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต** ผู้ประกอบการทุกรูปแบบจะให้ความสำคัญกับเครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นอย่างดี เนื่องจากเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ต้องทำจากวัสดุสแตนเลส เพราะมีความคงทน ป้องกันการเกิดสนิม และมีอายุการใช้งานที่คงทน หลังใช้งานเสร็จจะรีบทำความสะอาดทันทีเพื่อป้องกันการกักตุนสารเคมีที่อาจจะเกิดจากวัตถุดิบ

3) ด้านการควบคุมการผลิต ส่วนใหญ่มีการคัดสรรคุณภาพวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต เนื่องจากเห็นว่าวัตถุดิบคือสิ่งสำคัญต่อรสชาติที่ดี ผู้ประกอบการจะไม่มี การจัดเก็บวัตถุดิบที่เป็นของสด จะจัดเก็บเพียงวัตถุดิบที่สามารถเก็บได้นานอย่างเช่น เกลือ หรือ พริกไทย ซึ่งผู้ประกอบการจะซื้อในปริมาณมากเพื่อช่วยในการลดต้นทุน สำหรับน้ำที่นำมาใช้ในการผลิตนั้น ส่วนใหญ่จะใช้เพียงการทำงานสะอาดวัตถุดิบ ไม่มีการผสมน้ำในการผลิตจึงเลือกใช้น้ำประปา เพราะเห็นว่ามีความสะดวกและมีความสะอาดเพียงพอ สำหรับการจดบันทึกรายงานผลการตรวจวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ตามเกณฑ์จีเอ็มพี (GMP) นั้น จะมีเพียงผู้ประกอบการบริษัทจำกัดเพียงรายเดียวที่มีการจดบันทึก แต่ใช้ระยะเวลาในการจดบันทึกไม่ถึง 2 ปีจึงไม่เป็นตามเกณฑ์มาตรฐาน

4) ด้านสุขาภิบาล ผู้ประกอบการทุกรายมีการแยกห้องน้ำห้องส้วมห่างจากสถานที่ผลิตอย่างชัดเจนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อการผลิต มีการแยกส่วนของอ่างล้างมือโดยเฉพาะ ยกเว้นผู้ประกอบการบริษัทจำกัดที่มีการทำอ่างสำหรับล้างวัตถุดิบและล้างมือรวมกัน บริเวณสถานที่ผลิตไม่พบว่ามีสัตว์เลี้ยงหรือสัตว์แปลกปลอมในพื้นที่ อาจจะเนื่องจากการผลิตเครื่องแกงที่มีกลิ่นของวัตถุดิบหรือเครื่องเทศทำให้ช่วยป้องกันสัตว์แปลกปลอมได้ดี ขยะที่เกิดขึ้นในการผลิตส่วนใหญ่จะเป็นขยะจากวัตถุดิบที่ผ่านการคัดแยก ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัดจะมีวิธีการกำจัดโดยการนำไปกองทิ้งปล่อยให้แห้งเพื่อรอเผา ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่จะนำไปทำเป็นปุ๋ยแทน ในส่วนของน้ำเสียจากการผลิต ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการจัดการแต่อย่างใดโดยจะปล่อยไปตามท่อระบายน้ำสาธารณะ

5) ด้านการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด ผู้ประกอบการจะให้ความสำคัญกับความสะอาดของตัวอาคารเป็นอย่างดี เครื่องมืออุปกรณ์จะทำสะอาดทุกครั้งหลังการใช้งาน สำหรับการใช้น้ำยาสำหรับทำความสะอาดผู้ประกอบการจะเลือกใช้น้ำยาที่หาซื้อได้จากร้านค้าทั่วไป เป็นสินค้าตามท้องตลาด หาซื้อง่าย และปลอดภัย

6) ด้านบุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน ผู้ปฏิบัติงานด้านการผลิตส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการเองจึงให้ความสำคัญกับสุขลักษณะเป็นอย่างดี จะมีเพียงผู้ประกอบการบริษัทจำกัดที่มีการจ้างแรงงานนอกแต่ก็คำนึงถึงความสะอาดเป็นอย่างดีเช่นเดียวกัน แต่เมื่อพิจารณาตามเกณฑ์มาตรฐานจีเอ็มพี (GMP) พบว่า ผู้ปฏิบัติงานด้านการผลิตบางส่วนยังไม่สามารถปฏิบัติได้ครบถ้วนตามเกณฑ์ กล่าวคือ ผู้ปฏิบัติงานด้านการผลิตยังมีการสวมเครื่องประดับตัวตลอด เช่น แหวน สร้อยมือ หรือสร้อยคอ ในส่วนของหมวกหรือผ้าคลุมผมหรือตาข่าย พบว่า ผู้ปฏิบัติงานด้านการผลิตมีการปฏิบัติแต่ไม่สม่ำเสมอ การอบรมเกี่ยวกับสุขลักษณะและความรู้ในการผลิต พบว่า มีเพียงผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนบางส่วนเท่านั้นที่ได้รับการอบรม ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการให้การสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐบาล ส่วนผู้ประกอบการรายอื่นไม่ได้เคยได้รับการอบรมเลย

5.1.5 การตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

5.1.5.1 ปัจจัยทางการตลาดเครื่องแกง

1) **ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์** พบว่า ผู้ประกอบการผลิตเครื่องแกง 3 ชนิดเพื่อจำหน่าย ได้แก่ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงคั่ว และเครื่องแกงเขียวหวาน ในส่วนของการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องแกง พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมีการปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านรสชาติสม่ำเสมอเพื่อสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค แต่บางส่วนก็รักษาระดับมาตรฐานรสชาติไว้เช่นเดิม เครื่องแกงของผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายแบบแบ่งขาย จึงไม่มีบรรจุภัณฑ์สินค้าหรือตราสินค้า ลูกค้าจะจดจำชื่อสินค้าจากชื่อกิจการหรือชื่อกลุ่มผู้ผลิต ยกเว้นผู้ประกอบการบริษัทจำกัดที่มีการทำเครื่องหมายทางการค้าที่ชัดเจนและมีบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน

2) **ปัจจัยด้านราคา** การตั้งราคาจำหน่ายจะเป็นลักษณะของการตั้งราคาตามต้นทุนเป็นส่วนใหญ่ การจำหน่ายมีทั้งจำหน่ายในราคาปลีก และจำหน่ายในราคาส่ง สำหรับราคาจำหน่ายปลีกนั้น ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวจะกำหนดราคาขายปลีกที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรูปแบบอื่น โดยกำหนดราคาที่ 110 บาทต่อกิโลกรัม ในขณะที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนและบริษัทจำกัด จะตั้งราคาขายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนการกำหนดราคาขายส่ง ผู้ประกอบการข้าวของคนเดียวกับบริษัทจำกัด จะกำหนดราคาขายส่งเท่ากัน คือกำหนดราคาไว้ที่ 90 บาทต่อกิโลกรัม ในขณะที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนจะกำหนดราคาขายส่งที่ 100 บาทต่อกิโลกรัม รูปแบบการขายของผู้ประกอบการจะเน้นการขายเป็นเงินสด อาจจะมีการขายเชื่อบ้างบางกรณี โดยจะกำหนดการให้เครดิตไม่เกิน 15 วัน

3) **ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย** วิธีการจำหน่ายเครื่องแกงของผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นการจำหน่ายด้วยตนเองหรือสมาชิกกลุ่มเป็นคนจำหน่าย สถานที่จำหน่ายมักจะเป็นตลาดภายในจังหวัดเป็นหลัก เช่น ตลาดนัด ตลาดเทศบาล และอาจจะจะมีบ้างที่ส่งขายนอกจังหวัดในกรณีที่มีคำสั่งซื้อ ลูกค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องแกงของกิจการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจะเป็นทั้งพ่อค้าแม่ค้าคนกลาง และผู้บริโภคโดยตรงในสัดส่วนที่เท่ากัน ในขณะที่ลูกค้าของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนนั้นส่วนใหญ่เป็นผู้บริโภค

4) **ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด** ผู้ประกอบการยังคงให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการตลาดเพื่อดึงดูดและสร้างความสนใจให้กับผู้บริโภค โดยผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและบริษัทจำกัดจะเน้นการโฆษณาผ่านวิทยุชุมชนเป็นหลัก ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนจะเน้นการเข้าร่วมแสดงสินค้า ในส่วนของการรับประกันสินค้าผู้ประกอบการมองว่าสินค้าเครื่องแกงเป็นของสดส่วนใหญ่จึงไม่มีการรับประกันสินค้า

5.1.5.2 วิธีการตลาดเครื่องเครื่องแกง

วิธีการตลาดเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานีนั้น พบว่า ผู้ประกอบการเครื่องแกงแบ่งการจำหน่ายออกเป็น 3 รูปแบบ เป็นการขายส่ง ขายปลีก และขายฝาก การขายส่งนั้น ผู้ประกอบการจะขายให้กับพ่อค้าแม่ค้าคนกลาง พ่อค้าแม่ค้าคนกลางก็จะนำไปจำหน่ายต่อในตลาดในพื้นที่ เช่น ตลาดเทศบาล ตลาดนัด ส่วนการขายปลีก ผู้ประกอบการจะเป็นผู้นำไปจำหน่ายเอง โดยจะจำหน่ายใน ตลาดเทศบาล ตลาดนัด งานแสดงสินค้า ส่งให้กับร้านอาหาร และโรงแรม ส่วนการขายฝาก นั้นจะมีเฉพาะผู้ประกอบการบริษัทจำกัดเท่านั้น โดยจะนำไปฝากขายกับพ่อค้าแม่ค้าที่สนามบิน

5.1.6 เส้นทาง การขนส่งผลิตภัณฑ์เครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ในการศึกษาเส้นทาง การขนส่งผลิตภัณฑ์เครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานีนั้น จะเป็นการศึกษาเฉพาะเส้นทางที่เป็นช่องทางของการกระจายสินค้าของผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคเท่านั้น โดยจะศึกษาเป็นรูปแบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของธุรกิจเครื่องแกง เป็นการศึกษาจากต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ สรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

1) **ต้นน้ำ** ผู้ประกอบการเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีการจัดหาวัตถุดิบในการผลิตจากผู้จำหน่ายในพื้นที่ก่อน หากมีปริมาณไม่เพียงพอต่อการผลิตก็จะซื้อจากตลาดโพธิ์หวาย ซึ่งเป็นตลาดขายส่งในตัวเมืองสุราษฎร์ธานี

2) **กลางน้ำ** การผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานีจะอยู่ในรูปแบบของผู้ประกอบการจำนวน 3 รูปแบบ คือ ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน และผู้ประกอบการบริษัทจำกัด ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนการค้า

3) **ปลายน้ำ** ผู้ประกอบการจะมีการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค 3 เส้นทาง กล่าวคือ เส้นทางแรก เป็นการจำหน่ายโดยตรงของผู้ประกอบการเองเป็นการจำหน่ายในทั้งในและนอกสถานที่ผลิต เส้นทางที่สอง เป็นการจำหน่ายให้กับพ่อค้าแม่ค้าคนกลางเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ และเส้นทางที่สาม เป็นการจำหน่ายโดยการขายฝากซึ่งจะมีเฉพาะผู้ประกอบการบริษัทจำกัดเท่านั้น

5.1.7 แนวทางการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร

5.1.7.1 การประเมินมาตรฐานการผลิตเครื่องแกงตามกรอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนน้ำพริกแกง (มผช.129/2546)

ในการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร จากการประเมินตามเกณฑ์มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนน้ำพริกแกง (มผช.129/25) จำนวน 4 ด้าน พบว่า

1) **ด้านคุณลักษณะที่ต้องการ** ผู้ปฏิบัติด้านการผลิตทุกรูปแบบผ่านการประเมินด้านสีและกลิ่นของผลิตภัณฑ์ที่เป็นไปตามธรรมชาติของส่วนประกอบ

2) **ด้านสุขลักษณะที่ต้องการ** ผู้ปฏิบัติด้านการผลิตทุกรูปแบบสามารถปฏิบัติตามเกณฑ์การประเมินเกือบทุกข้อ จะมีเพียงบางข้อที่ไม่ได้ปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐาน กล่าวคือ ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจชุมชน ไม่สามารถปฏิบัติเกี่ยวกับวิธีการป้องกันและกำจัดสัตว์นำเชื้อเข้าในบริเวณที่ผลิตเนื่องจากสถานที่ผลิตเป็นอาคารเปิดโล่ง แต่จากการศึกษาก็พบว่า บริเวณสถานที่ผลิตนั้นก็ไม่มีสัตว์นำเชื้อในบริเวณแต่อย่างใด ส่วนด้านผ้าคลุมผมเพื่อป้องกันไม่ให้เส้นผมหล่นลงในผลิตภัณฑ์ผลิตนั้น พบว่า ผู้ประกอบการทุกรูปแบบมีการปฏิบัติตามแต่ไม่สม่ำเสมอ

3) **ด้านการบรรจุ** ผู้ประกอบการที่สามารถปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐานด้านการบรรจุได้มีเพียงผู้ประกอบการบริษัทจำกัด เนื่องจากมีการจำหน่ายด้วยวิธีการฝากขายจึงต้องการบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่ผ่านการปิดผนึกด้วยเรื่องสุญญากาศและปิดฉลากเครื่องหมายการค้า

4) **ด้านเครื่องหมายและฉลาก** ผู้ประกอบการที่สามารถปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐานทุกข้อคือผู้ประกอบการบริษัทจำกัด ส่วนผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวและวิสาหกิจชุมชนจะผ่านเกณฑ์มาตรฐานเพียงมีชื่อเรียกผลิตภัณฑ์เท่านั้น เนื่องจากผู้ประกอบการทั้งสองรูปแบบจะจำหน่ายเครื่องแกงในรูปแบบของการแบ่งจำหน่ายหรือจำหน่ายเป็นกิโลกรัมโดยใส่ในบรรจุภัณฑ์ที่เป็นถุงพลาสติกและมัดปากถุงด้วยหนังยางส่งมอบให้ลูกค้าเท่านั้น

5.1.7.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจ

เพื่อให้ผู้ประกอบการได้มีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์ต่อการพัฒนาธุรกิจ เครื่องแกงของตนเองจึงได้มีการระดมความคิดเห็นหรือประชุมกลุ่มขึ้น โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis) หลังจากนั้นก็นำไปวิเคราะห์จับคู่โดยใช้ TOWS Matrix จนได้เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจ ดังนี้

- 1) ผู้ประกอบการควรรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์แกงให้ได้มาตรฐานตามที่กลุ่มลูกค้าของตนเองพึงพอใจเพื่อให้ลูกค้าเกิดความจงรักภักดีต่อสินค้า
- 2) ผู้ประกอบเครื่องแกงควรมีการเข้าร่วมแข่งขันหรือประกวดผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีและชื่อเสียง
- 3) ผู้ประกอบการสามารถขอรับการสนับสนุนในด้านต่าง ๆ จากหน่วยงานภาครัฐบาล หรือสถาบันการเงิน เช่น งบประมาณเงินลงทุนหรือขยายกิจการ งบประมาณสนับสนุนการซื้อหรือการขอยืมเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ ขอสนับสนุนในเชิงวิชาการบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ มาให้ความรู้หรือคำแนะนำด้านต้นทุน การจัดทำบัญชี หรือการผลิตที่ได้มาตรฐาน
- 4) เน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยส่งเสริมให้ลูกค้ามีส่วนร่วมในกิจกรรมทางการขาย
- 5) เน้นการทำกิจกรรมทางการตลาดโดยการต่อยอดตราสินค้า หรือซื้อกิจการ เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดการจดจำ
- 6) แนวทางการบริหารต้นทุนในการผลิตหรือลดความเสี่ยงจากราคาวัตถุดิบตามกลไกของตลาดหรือภัยพิบัติทางธรรมชาติ อาจจะส่งเสริมให้ชาวบ้านในพื้นที่หรือสมาชิกในกลุ่มปลูกวัตถุดิบเอง
- 7) ปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐานการผลิตอย่างเคร่งครัด เพื่อให้เกิดเป็นนิสัยและความเคยชิน
- 8) ส่งเสริมให้บุคลากรโดยเฉพาะผู้ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตเข้าร่วมอบรมเสริมความรู้เกี่ยวกับมาตรฐานการผลิต หรือศึกษาดูงาน

5.2 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

จากการสังเกตและวิเคราะห์ผลการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี จึงจำแนกข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

5.2.1 ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว

1) จากการวิเคราะห์ต้นทุนในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว พบว่า ต้นทุนในการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานเป็นต้นทุนที่ต่ำที่สุด ทำให้ผู้ประกอบการได้ผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลีกและจำหน่ายส่งสูงกว่าเครื่องแกงชนิดอื่น แต่ปริมาณการผลิตต่ำสุด (ร้อยละ 10 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด) ส่วนเครื่องแกงส้มมีต้นทุนสูงที่สุด และมีปริมาณการผลิตเกือบครึ่งหนึ่งของปริมาณการผลิตทั้งหมด (ร้อยละ 40) และขาดทุนจากการจำหน่ายในราคาส่ง ดังนั้น แนวทางการจัดการต้นทุนของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว จึงกำหนดไว้ 2 แนวทางดังนี้ **แนวทางแรก** ผู้ประกอบการควรตั้งราคาจำหน่ายเครื่องแกงส้มสูงกว่าราคาเครื่องแกงชนิดอื่น คือ อาจจะต้องราคาที่ 95 - 100 บาทต่อกิโลกรัม จะทำให้ผู้ประกอบการได้กำไรจากการจำหน่ายเครื่องแกงส้ม 2.43 - 7.43 บาทต่อกิโลกรัม **แนวทางที่สอง** กำหนดราคาขายส่งสินค้าทั้ง 3 ชนิด ให้สูงขึ้นกว่า 95 บาทต่อกิโลกรัม

2) การจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว จะเลือกใช้วัตถุดิบในพื้นที่มากที่สุด ดังนั้น แนวทางการจัดการด้านการจัดหาวัตถุดิบคือผู้ประกอบการอาจจะส่งเสริมให้ชาวบ้านหรือเกษตรกรปลูกวัตถุดิบเองและมีการทำเงื่อนไขหรือข้อตกลงด้านราคา ก็จะช่วยลดปัญหาด้านวัตถุดิบขาดแคลนและราคาตลาดที่ผันผวนได้

3) ผู้ประกอบการควรมีการเข้าร่วมแข่งขันหรือประกวดในระดับต่าง ๆ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับสินค้าหรือกิจการ เพราะจะส่งผลดีต่อการสร้างความน่าเชื่อถือ ความมีชื่อเสียง รวมถึงควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลาย เช่น ทำเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องแกงบรรจุภาชนะ มีตราสินค้าที่ชัดเจนจะทำให้การขอรับรองมาตรฐานสามารถทำได้ง่ายขึ้น

4) ผู้ประกอบการอาจจะมีการเพิ่มช่องทางของการกระจายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ที่มียอดขายต่อเนื่อง เช่น กระจายสินค้าไปยังผู้กระจายสินค้า หรือห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

5) ด้านมาตรฐานการผลิต พบว่า ผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวมีข้อจำกัดเรื่องอาคารการผลิตที่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานจึงส่งผลต่อการขอรับรองมาตรฐาน ดังนั้น แนวทางในการแก้ปัญหาอาจทำได้ดังนี้ **แนวทางแรก** ผู้ประกอบการอาจจะขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในการของบประมาณสร้างอาคารโรงเรือน **แนวทางที่สอง** หากผู้ประกอบการมีความสามารถในการลงทุน อาจจะเลือกลงทุนในอาคารการผลิตขึ้นมาเฉพาะ เพราะจะทำให้การผลิตได้มาตรฐานมากขึ้นและง่ายต่อการขอรับรองมาตรฐาน **แนวทางที่สาม** ผู้ประกอบการอาจจะเลือกนักลงทุนหรือผู้ที่สนใจมาลงทุนใน

กิจการร่วมทุนเพื่อขยายหรือสร้างโรงเรือน นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังต้องให้ความสำคัญกับการปฏิบัติ ด้านสุขลักษณะอย่างเคร่งครัด เช่น การใส่หมวกคลุมผม ไม่ใส่เครื่องประดับขณะปฏิบัติงานด้านการผลิต เป็นต้น เพราะจะทำให้เกิดความเคยชินและกระบวนการผลิตจะได้เป็นไปตามมาตรฐาน

5.2.2 ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

1) จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน พบว่า จากการผลิตเครื่องแกงคั่วและเครื่องแกงเขียวหวานเพื่อจำหน่ายนั้น ผู้ประกอบการได้ผลกำไรทั้ง จากการจำหน่ายปลีกและส่ง ส่วนเครื่องแกงส้มกลับพบว่าผู้ประกอบการขาดทุนจากการจำหน่ายส่ง 1.04 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น แนวทางในการแก้ปัญหาต้นทุนของผู้ประกอบการ อาจทำดังนี้ **แนวทางแรก** ผู้ประกอบการอาจปรับราคาจำหน่ายส่งเครื่องแกงส้มเพิ่มสูงขึ้น 5 บาทต่อกิโลกรัม หรือ **แนวทางที่สอง** ผู้ประกอบการอาจจะตั้งราคาจำหน่ายส่งเพิ่มขึ้นทั้งสามชนิดอีก 5 บาทต่อกิโลกรัม แต่ทั้งนี้ ผู้ประกอบการอาจจะพิจารณาการตั้งราคาของกลุ่มแข่งขันประกอบการตัดสินใจ

2) เมื่อพิจารณาต้นทุนการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน พบว่า มีต้นทุนที่สูงกว่าผู้ประกอบการรูปแบบอื่น เนื่องจากปริมาณการผลิตต่อครั้งที่ต่ำกว่า และส่วนใหญ่วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตก็เป็นวัตถุดิบได้จากการซื้อในพื้นที่เช่นเดียวกัน แนวทางการแก้ไขปัญหาก็อาจจะทำได้โดยการพัฒนาแหล่งวัตถุดิบให้กับสมาชิกที่มีศักยภาพหรือมีพื้นที่สำหรับใช้ในการปลูก วัตถุดิบเอง และนำมาจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการจะทำให้ต้นทุนในการผลิตลดลง

3) เนื่องจากผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ จึงเป็นการง่ายต่อการพัฒนาทางการตลาดและประหยังบประมาณทางการตลาด ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงควรเลือกใช้ช่องทางการตลาดที่รัฐบาลส่งเสริมเป็นหลัก นอกจากนี้ผู้ประกอบการอาจจะมีการวางแผนการผลิตควบคู่กับแผนทางการตลาดจะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลง

4) ในการกระจายสินค้าของผู้ประกอบการวิสาหกิจ ส่วนใหญ่ยังคงเป็นการกระจายในพื้นที่ แนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการอาจจะเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าผ่านโครงการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐบาล เช่น หน่วยจัดตั้งจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จัดส่งให้กับสหกรณ์สุราษฎร์ธานีซึ่งรับเป็นผู้จำหน่ายสินค้าชุมชน เป็นต้น

5) ด้านมาตรฐานของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน (มผช.129/2546) นั้น พบว่า หากผู้ประกอบการมีการจัดทำผลิตภัณฑ์ในรูปแบบมีบรรจุภัณฑ์ที่ชัดเจน เช่น อาจจะมีการจัดทำเป็นผลิตภัณฑ์จำหน่ายแบบมีบรรจุภัณฑ์ มีตราสินค้า มีฉลาก และเคร่งครัดตามมาตรฐานด้านสุขลักษณะก็มีโอกาสขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนได้

5.2.3 ผู้ประกอบการบริษัทจำกัด

1) จากการวิเคราะห์ต้นทุนของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด ซึ่งมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรูปแบบอื่น ดังนั้น ผู้ประกอบการอาจจะเลือกกลยุทธ์ต้นทุนมาใช้ในการแข่งขันและกำหนดทิศทางของธุรกิจ

2) ด้านการจัดหาวัตถุดิบของผู้ประกอบการบริษัทจำกัด ซึ่งพบว่าผู้ประกอบการมีการซื้อวัตถุดิบในพื้นที่เป็นหลักก่อนและหากปริมาณวัตถุดิบไม่เพียงพอ จึงจะไปซื้อที่ตลาดขายส่ง ดังนั้น เพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนด้านวัตถุดิบ ผู้ประกอบการอาจจะทำสัญญาหรือข้อตกลงกับพ่อค้าส่งในตลาดโพธิ์หวายเพื่อนำส่งสินค้ามายังสถานที่ผลิตโดยไม่ต้องสั่งซื้อพื้นที่จะทำให้ได้ราคาวัตถุดิบในราคาที่ถูกลงและประหยัดค่าขนส่ง

3) ผู้ประกอบการควรมีการขยายสินค้าไปสู่ตลาดที่กว้างขึ้นเพื่อเป็นการสร้างรายได้เพิ่ม เช่น ตลาดต่างจังหวัด ขายส่งให้กับภัตตาคาร หรือส่งออกตลาดต่างประเทศ

4) ด้านมาตรฐานการผลิต พบว่า ผู้ประกอบการมีความพร้อมตามมาตรฐานหลักเกณฑ์ในการผลิตอาหารที่ดี (GMP) เพียงแต่ผู้ปฏิบัติงานด้านการผลิตควรปฏิบัติตามสุขลักษณะอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังสามารถรองรับมาตรฐานอื่น ๆ ประกอบได้ เช่น มาตรฐานสินค้าฮาลาล (Halal) ซึ่งจะช่วยให้สามารถขยายตลาดไปสู่ผู้บริโภคกลุ่มใหม่

5.2.4 หน่วยงานภาครัฐบาล และสถาบันการศึกษา

1) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่โดยเฉพาะผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน จะขาดความรู้ความเข้าใจด้านการคิดต้นทุนการผลิต ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาจึงควรส่งเสริมโดยการจัดอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ

2) การประกอบอาชีพทำเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนซึ่งส่วนใหญ่จะทำเป็นอาชีพเสริมและได้ทุนสนับสนุนจากรัฐบาลช่วงแรก รัฐบาลจึงควรให้การสนับสนุนผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่องและมีการติดตามผลความสำเร็จเป็นระยะ ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาการทำเครื่องแกงให้เป็นอาชีพหลักและสร้างรายได้ที่มั่นคง

เอกสารอ้างอิง

- กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ, และคณะ. (2547). การจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ ท็อป/แมคกรอ-ฮิล.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2552). แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกองทุนฟื้นฟูอาชีพเกษตรกรหลังการพักชำระหนี้ ตำบลห้วยนาง อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง. สำนักงานเกษตรอำเภอห้วยยอด สำนักงานเกษตรจังหวัดตรัง กองวิจัยและพัฒนางานส่งเสริมการเกษตร.
- กระทรวงอุตสาหกรรม. (2548). พระราชบัญญัติ มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม. ฉบับที่ 6 พ.ศ. 2548. สำนักงานอุตสาหกรรม.
- จันทร์จรัส เรียวเดชะ. (2553). โอกาสและทางเลือกของเกษตรกรบนเส้นทางสายโซ่อุปทาน. ฝ่ายเกษตร สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ฐาปนา บุญหล้า. (2548). การจัดการซัพพลายเชนสำหรับธุรกิจค้าปลีก : หลักการและการนำไปประยุกต์ใช้งาน. กรุงเทพฯ : สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).
- ทรงกิต ชัยนิมิตวัฒนา. (2550). การศึกษาห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมกระดาษ กรณีศึกษา : กลุ่มธุรกิจกระดาษและบรรจุภัณฑ์ เครือ บริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน). กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ทรงพล สถิตพรเทวัญ และพิณทิพย์ อุดมพล. (2550). การศึกษาห่วงโซ่อุปทานสินค้าเกษตรและการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศภูมิศาสตร์เพื่อการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจชุมชน : กรณีศึกษาจังหวัดชลบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- นิตา เหละดูหวี. (2553). การพัฒนากระบวนการผลิตน้ำพริกแกง กลุ่มแม่บ้านปากคู อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี. วารสารวิจัยเพื่อพัฒนาเชิงพื้นที่. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2546). พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542. กรุงเทพฯ : นานมีบุ๊คพับลิเคชันส์ จำกัด.
- วิทยา สุฤทธดำรง. (2545). การจัดการโซ่อุปทาน. กรุงเทพฯ : บริษัท เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.
- วีระ ภาคอุทัย และคณะ. (2551). การศึกษารูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานพริกสด อำเภอเกษตรสมบูรณ์และอำเภอจัตุรัส จังหวัดชัยภูมิ. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2543). การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอุตสาหกรรมผงปรุงรสอาหารสำเร็จรูป. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. กระทรวงอุตสาหกรรม.

- สยามธุรกิจ (2550). **ต้นเครื่องเทศไทยสู่ศึกตลาดโลก**. หนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ ฉบับที่ 834 ประจำวันที่ 6 – 9 ตุลาคม 2550.
- สุภาพร อภิรัตน์นุสรณ์. (2552). **การศึกษาคุณภาพน้ำพริกแกงปักษ์ใต้ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี**. มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.
- สุวิมล กิริติพิบูล. (2543). **จีเอ็มพี ระบบการจัดการและควบคุมการผลิตอาหารให้ปลอดภัย**. กรุงเทพฯ : สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).
- เสมอพร สังวาส. (2549). **อาหารไทยสี่ภาค**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ Health & Cuisine ในเครือสำนักพิมพ์ บริษัทอมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน).
- สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม. (2546). **มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน น้ำพริกแกง มผช. 129/2546**. กระทรวงอุตสาหกรรม.

แบบสอบถาม

เรื่อง การศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมข้อมูลด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานีประกอบด้วยคำถาม 5 ตอน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- ตอนที่ 1 สภาพทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
- ตอนที่ 2 ปัจจัยนำเข้าในกระบวนการผลิตของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
- ตอนที่ 3 กระบวนการผลิตเครื่องแกงและการจัดการมาตรฐานการผลิตที่ดี
- ตอนที่ 4 การตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี
- ตอนที่ 5 แนวทางการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร

ทั้งนี้ เพื่อให้ผลการศึกษามีความน่าเชื่อถือและเกิดประโยชน์สูงสุด ผู้วิจัยจึงขอความร่วมมือจากท่าน โปรดตอบข้อมูลที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด โดยข้อมูลดังกล่าว ผู้วิจัยจะเก็บเป็นความลับ และขอขอบพระคุณในความร่วมมือนมา ณ โอกาสนี้

อดิศร สังข์คร และคณะ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี
ผู้วิจัย

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องแกง

คำชี้แจง โปรดตอบข้อมูลในช่องว่างที่กำหนดให้ หรือเขียนเครื่องหมาย / ลงในช่องว่าง [] ที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

1. ชื่อธุรกิจผู้จำหน่าย.....
2. ชื่อหัวหน้า/ผู้แทนกลุ่ม.....
3. ที่อยู่ของกลุ่ม
บ้านเลขที่ หมู่ที่.....
ถนน ตำบล.....
อำเภอ จังหวัดสุราษฎร์ธานี
โทรศัพท์
4. ประเภทการจัดทะเบียน
[] เจ้าของคนเดียว [] วิสาหกิจชุมชน [] บริษัทจำกัด
5. วัตถุประสงค์ในการรวมกลุ่ม
[] อาชีพเสริม [] อาชีพหลัก [] ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
[] อื่น (โปรดระบุ)
6. สถานะของธุรกิจ
[] กลุ่มผู้ผลิตของชุมชน
[] จัดทะเบียน SMEs
[] กลุ่มผู้ผลิตของชุมชน และจัดทะเบียน SMEs
7. ระยะเวลาในการเปิดดำเนินการ (ตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง) ปี
8. จำนวนสมาชิกของธุรกิจ (กลุ่ม / สถานประกอบการ) คน
9. เงินลงทุนเริ่มแรก บาท
10. ชนิดของผลิตภัณฑ์ (เครื่องแกง)
1)
2)
3)
4)

ตอนที่ 2 ปัจจัยนำเข้าในกระบวนการผลิตของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

1. วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตประกอบด้วย

เครื่องแกงส้ม	เครื่องแกงคั่ว	เครื่องแกงเขียวหวาน
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.
5.	5.	5.
6.	6.	6.
7.	7.	7.
8.	8.	8.
9.	9.	9.
10.	10.	10.

2. ค่าใช้จ่ายในการผลิตเครื่องแกงประกอบด้วย

รายการ	จำนวนบาทต่อเดือน
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	
ค่ายางรัดถุง	
ค่าน้ำประปา	
ค่าไฟฟ้า	
ค่าเงินเดือนพนักงาน..... บาท จำนวน..... คน	
ค่าจ้างคนคนงาน..... บาท จำนวน..... คน	
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	

3. ปริมาณการผลิตเครื่องแกงต่อเดือน

รายการ	ปริมาณการผลิตต่อเดือน (กก.)
เครื่องแกงส้ม	
เครื่องแกงคั่ว	
เครื่องแกงเขียวหวาน	

4. มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการเครื่องแกง

รายการ	จำนวน	มูลค่า (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)
เครื่องบด			
เครื่องหั่น			
เครื่องตีผสม			
เครื่องล้าง			
เครื่องปิดผนึก			
เครื่องปิดผนึกสุญญากาศ			
โรงเรือน			
อื่น ๆ			

ตอนที่ 3 กระบวนการผลิตและการจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี

1. กระบวนการผลิตเครื่องแกง

ขั้นตอนที่ 1

.....

.....

ขั้นตอนที่ 2

.....

.....

ขั้นตอนที่ 3

.....

.....

ขั้นตอนที่ 4

.....

.....

ขั้นตอนที่ 5

.....

.....

2. การจัดระบบมาตรฐานการผลิตที่ดี (Good Manufacturing Practice: GMP)

2.1 ด้านสถานที่ตั้งและอาคารผลิต

- 1) ที่ตั้งของสถานที่ผลิต

☐ อยู่ในละแวกเดียวกับที่อยู่อาศัย	☐ อยู่เป็นเอกเทศห่างจากชุมชนพอสมควร
--	--
- 2) สภาพของสถานที่ผลิต

☐ โรงเรือนหรืออาคารที่สร้างขึ้นโดยเฉพาะ	☐ ต่อเติมหรือดัดแปลงจากที่อยู่อาศัย
☐ ใช้สถานที่ของราชการในการผลิต	
- 3) ลักษณะของอาคาร

☐ อาคารไม้	☐ อาคารคอนกรีต
☐ อาคารกึ่งไม้กึ่งคอนกรีต	
- 4) สถานที่ตั้งตัวอาคารและบริเวณโดยรอบสะอาด

☐ ใช่	☐ ไม่ใช่
------------------------------	---------------------------------
- 5) บริเวณพื้นที่ตั้งตัวอาคารไม่มีน้ำขังแฉะและสกปรก

☐ ใช่	☐ ไม่ใช่
------------------------------	---------------------------------

2.2 ด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต

- 1) มีการเลือกภาชนะอุปกรณ์ที่มีความปลอดภัย

☐ ใช่	☐ ไม่ใช่
------------------------------	---------------------------------
- 2) โต๊ะที่ใช้ในการผลิตทำด้วยวัสดุที่ไม่เกิดสนิมและทำความสะอาดได้ง่าย

☐ ใช่	☐ ไม่ใช่
------------------------------	---------------------------------
- 3) เครื่องมือเครื่องจักรสามารถทำความสะอาดได้ง่าย

☐ ใช่	☐ ไม่ใช่
------------------------------	---------------------------------
- 4) เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์มีเพียงพอต่อการใช้งาน

☐ ใช่	☐ ไม่ใช่
------------------------------	---------------------------------

2.3 ด้านการควบคุมกระบวนการผลิต

- 1) มีการคัดสรรคุณภาพวัตถุดิบมาใช้ในการผลิต

☐ ใช่	☐ ไม่ใช่
------------------------------	---------------------------------
- 2) มีการจัดเก็บวัตถุดิบเป็นอย่างดี

☐ ใช่	☐ ไม่ใช่
------------------------------	---------------------------------

- 3) น้ำที่ใช้ในกระบวนการผลิต
- [] น้ำฝน [] น้ำบาดาล
- [] น้ำประปา
- 4) ในระหว่างการผลิตเครื่องแกงได้มีการควบคุมสภาวะที่เหมาะสม
- [] ใช่ [] ไม่ใช่
- 5) ในระหว่างการผลิต การเก็บรักษา ขนย่ำ และขนส่ง ได้มีการป้องกันการปนเปื้อนและป้องกันการเสื่อมสลายของอาหารและภาชนะบรรจุ
- [] ใช่ [] ไม่ใช่
- 6) มีการจัดทำบันทึกรายงานผลการตรวจวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์เครื่องแกง
- [] ใช่ [] ไม่ใช่
- 7) มีการจดบันทึกชนิด ปริมาณการผลิต และวันเดือนปีที่ผลิตอย่างน้อย 2 ปี
- [] ใช่ [] ไม่ใช่

2.4 ด้านการสุขาภิบาล

- 1) น้ำที่ใช้ภายในโรงงานเป็นน้ำสะอาดที่มีการปรับปรุงคุณภาพตามความเหมาะสม
- [] ใช่ [] ไม่ใช่
- 2) ห้องน้ำห้องส้วมห่างจากพื้นที่ผลิต และไม่เปิดสู่ที่ผลิตโดยตรง
- [] ใช่ [] ไม่ใช่
- 3) มีอ่างล้างมือแยกเฉพาะ
- [] ใช่ [] ไม่ใช่
- 4) มีการพบแมลงหรือสัตว์ในสถานที่ผลิต
- [] ไม่มี [] มี
- 5) ถ้าพบว่ามีแมลงและสัตว์ในสถานที่ผลิตจะมีการกำจัดหรือไม่
- [] ไม่มี [] มี
- 6) ชนิดของขยะที่เกิดขึ้นจากการผลิต
- [] ขยะเปียก [] ขยะแห้ง
- 7) วิธีการกำจัดขยะ
- [] เผา [] ผึ่ง
- [] กองทิ้ง [] นำไปทำปุ๋ย
- 8) การจัดการน้ำเสียจากการผลิต
- [] ไม่มีการจัดการ [] มีระบบบำบัด
- [] มีการจัดการอื่น ๆ เช่น มีบ่อพักน้ำ [] ระบายไปตามทางสาธารณะ

2.5 ด้านการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด

- 1) ตัวอาคารที่ผลิตมีการทำความสะอาดและรักษาให้อยู่ในสภาพสะอาดถูกสุขลักษณะโดยสม่ำเสมอ
☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่
- 2) เครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตมีการตรวจสอบและบำรุงรักษาให้อยู่ในสภาพใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพสม่ำเสมอ
☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่
- 3) การใช้สารเคมีที่ใช้ล้างทำความสะอาด ตลอดจนเคมีวัตถุที่ใช้เกี่ยวข้องกับการผลิตมีความปลอดภัยและมีการเก็บรักษาแยกเป็นสัดส่วนและปลอดภัย
☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่

2.6 ด้านบุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน

- 1) ผู้ปฏิบัติงานในการผลิตไม่เป็นโรคติดต่อหรือโรคนำรังเกียจ หรือมีบาดแผลอันอาจก่อให้เกิดการปนเปื้อนของผลิตภัณฑ์
☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่
- 2) ผู้ปฏิบัติงานมีการสวมเสื้อผ้าที่สะอาดและเหมาะสมต่อการปฏิบัติงาน
☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่
- 3) ผู้ปฏิบัติงานมีการล้างมือทุกครั้งก่อนเริ่มปฏิบัติงานและหลังการปนเปื้อน
☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่
- 4) มีการใช้ถุงมือที่อยู่ในสภาพสมบูรณ์และสะอาดถูกสุขลักษณะ และทำด้วยวัสดุที่ไม่มีสารละลายหลุดออกมาปนเปื้อนอาหาร
☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่
- 5) ผู้ปฏิบัติงานมีการล้างมือ เล็บ แขนให้สะอาดก่อนทำการผลิต
☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่
- 6) ผู้ปฏิบัติงานไม่สวมเครื่องประดับต่าง ๆ ขณะปฏิบัติงาน และดูแลสุขอนามัยของมือและเล็บให้สะอาดอยู่เสมอ
☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่
- 7) ผู้ปฏิบัติงานสวมหมวก หรือผ้าคลุมผมหรือตาข่าย
☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่

- 8) ผู้ปฏิบัติงานมีการฝึกอบรมเกี่ยวกับสัญลักษณ์ทั่วไป และความรู้ทั่วไปในการผลิตอาหารตามความเหมาะสม

[] ใช่

[] ไม่ใช่

ตอนที่ 4 การตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

1. ส่วนประสมทางการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

1.1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เครื่องแกง

- 1) สินค้าของท่านมีตราสินค้าหรือไม่

[] มี

[] ไม่มี

- 2) ธุรกิจของท่านมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงรูปแบบสินค้าหรือผลิตภัณฑ์อย่างไร

[] ไม่มีการพัฒนารูปแบบ

[] มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงบ้างเล็กน้อย

[] มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงรูปแบบอยู่เสมอ

- 3) ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าของท่านมีรูปแบบบรรจุภัณฑ์แบบใด

[] รูปแบบมาตรฐานทางการค้า

[] รูปแบบง่าย ๆ รักษาคุณภาพสินค้าได้ระยะหนึ่งแต่ขนาดรายละเอียดที่ควรระบุตามมาตรฐาน

[] รูปแบบทั่ว ๆ ไป

[] ไม่มีบรรจุภัณฑ์

- 4) ปัญหาด้านขาดความรู้และทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

[] ปานกลาง

[] น้อย

[] ไม่มีเลย

- 5) ผลิตภัณฑ์ที่มีการพัฒนาใหม่ขาดมาตรฐานและไม่เป็นที่ยอมรับของตลาด

[] ปานกลาง

[] น้อย

[] ไม่มีเลย

- 6) ขาดเงินทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

[] ปานกลาง

[] น้อย

[] ไม่มีเลย

1.2 ปัจจัยด้านราคาเครื่องแกง

- 1) วิธีการกำหนดราคา

[] ตั้งตามเป้าหมายในการทำกำไร

[] ตั้งตามต้นทุน

- 2) ระดับการตั้งราคาสินค้า

[] เท่ากับผู้ขายรายอื่นในกลุ่มเดียวกัน

[] ต่ำกว่าผู้ขายรายอื่นในกลุ่มเดียวกัน

3) รูปแบบการขายสินค้า

☐ ขายเงินสด☐ ขายเงินเชื่อ☐ ขายทั้งเงินสดและเงินเชื่อ

4) ระยะเวลาให้เครดิตกรณีขายเงินเชื่อ

☐ ไม่เกิน 15 วัน☐ มากกว่า 15 วัน

5) ปัญหาในการกำหนดหรือการตั้งราคา

☐ มาก☐ ปานกลาง☐ น้อย☐ ไม่มีปัญหาเลย

6) ความเหมาะสมของด้านราคา

☐ มาก☐ ปานกลาง☐ น้อย☐ ไม่มีปัญหาเลย

1.3) ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายเครื่องแกง

1) วิธีการขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ ขายปลีก☐ ขายส่ง☐ ขายฝาก

2) พื้นที่จำหน่ายสินค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ ร้านค้าชุมชน☐ ตลาดภายในจังหวัด☐ ตลาดต่างจังหวัด

3) ความเหมาะสมของช่องทางการจำหน่าย

☐ มาก☐ ปานกลาง☐ น้อย

4) วิธีการหาลูกค้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ โดยกิจกรรมการส่งเสริมการขาย☐ ลูกค้าบอกต่อกันเอง☐ ร่วมงานแสดงสินค้า☐ อื่น ๆ

5) ลักษณะลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ แม่ค้าหรือพ่อค้าคนกลาง☐ ลูกค้าหรือผู้บริโภคในชุมชนและบริเวณใกล้เคียง☐ สมาชิกในกลุ่ม

6) ปัญหาด้านการขาดความรู้ในการหาตลาด

☐ มาก☐ ปานกลาง☐ น้อย☐ ไม่มีปัญหาเลย

7) ปัญหาด้านการขาดสถานที่จำหน่าย

☐ มาก☐ ปานกลาง☐ น้อย☐ ไม่มีปัญหาเลย

1.4) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเครื่องแกง

1) การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด

☐ มี☐ ไม่มี

2) วิธีการส่งเสริมการตลาดของธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ โฆษณา☐ ขายโดยพนักงานหรือสมาชิกในกลุ่ม☐ การส่งเสริมการขาย☐ การร่วมแสดงสินค้า

3) มีการรับประกันสินค้าหรือส่งคืนหรือไม่

☐ ไม่ได้☐ ได้บางอย่าง☐ ได้ทั้งหมด

4) ธุรกิจของท่านมีความเหมาะสมในการใช้การส่งเสริมการขายมากน้อยเพียงใด

☐ มาก☐ ปานกลาง☐ น้อย

5) ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด

☐ มาก☐ ปานกลาง☐ น้อย☐ ไม่มีปัญหาเลย

2. ปริมาณเครื่องแกงที่จำหน่าย

ขายปลีก ปริมาณ..... ร้อยละ.....

ขายส่ง ปริมาณ..... ร้อยละ.....

ขายฝาก ปริมาณ..... ร้อยละ.....

3. ปริมาณการกระจายสินค้า

พ่อค้าปลีก ปริมาณ..... ร้อยละ.....

ตลาดเทศบาล ปริมาณ..... ร้อยละ.....

ตลาดนัด ปริมาณ..... ร้อยละ.....

ขายฝาก ปริมาณ..... ร้อยละ.....

อื่น ๆ โปรดระบุ ปริมาณ..... ร้อยละ.....

ตอนที่ 5 แนวทางการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร

ในการประเมินความการเตรียมความพร้อมในการรองรับมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร ใช้
การประเมินตามเกณฑ์มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนน้ำพริกแกง (มผช.129/2546) จำนวน 4 ด้าน ดังนี้

1. ด้านคุณลักษณะที่ต้องการ

รายการ	ผลการประเมิน	
1. สีผลิตภัณฑ์เป็นไปตามธรรมชาติของส่วนประกอบ	☐ ผ่าน	☐ ไม่ผ่าน
2. กลิ่นของผลิตภัณฑ์ปราศจากกลิ่นอื่นที่ไม่พึงประสงค์	☐ ผ่าน	☐ ไม่ผ่าน
3. การตรวจหาสิ่งแปลกปลอมในผลิตภัณฑ์เครื่องแกง	ไม่มีการตรวจประเมิน	
4. ค่าวอเตอร์แอคทีวี่ ไม่เกิน 0.85	ไม่มีการตรวจประเมิน	
5. ค่าอะฟลาทอกซิน ไม่เกิน 20 (กรณีมีพริกแห้งเป็นส่วนประกอบ)	ไม่มีการตรวจประเมิน	
6. วัตถุเจือปนอาหาร	ไม่มีการตรวจประเมิน	

2. ด้านสุขลักษณะที่ต้องการ

รายการ	ผลการประเมิน	
1. สถานที่ตั้งตัวอาคารและบริเวณโดยรอบสะอาดไม่มีน้ำขังและสกปรก	☐ ผ่าน	☐ ไม่ผ่าน
2. อยู่ห่างจากบริเวณหรือสถานที่ที่ไม่มีฝุ่น เขม่า ค้อน มากผิดปกติ	☐ ผ่าน	☐ ไม่ผ่าน
3. อยู่ห่างจากสถานที่น่ารังเกียจ เช่น บริเวณเพาะเลี้ยงสัตว์ ฯลฯ	☐ ผ่าน	☐ ไม่ผ่าน
4. พื้น ฝาผนัง และเพดานของอาคารที่ทำ ก่อสร้างด้วยวัสดุที่คงทน เรียบ ทำความสะอาด และซ่อมแซมอยู่ในสภาพที่ดีตลอดเวลา	☐ ผ่าน	☐ ไม่ผ่าน
5. แยกบริเวณที่ทำออกเป็นสัดส่วน ไม่อยู่ใกล้ห้องสุขา หรือมีสิ่งของที่ไมใช้แล้วหรือไม่เกี่ยวข้องกับการทำอยู่ในบริเวณที่ทำ	☐ ผ่าน	☐ ไม่ผ่าน
6. พื้นปฏิบัติงานไม่แออัด มีแสงสว่างเพียงพอ และมีการระบายอากาศที่เหมาะสม	☐ ผ่าน	☐ ไม่ผ่าน
7. ภาชนะหรืออุปกรณ์ทำจากวัสดุผิวเรียบ ไม่เป็นสนิม ล้างทำความสะอาดได้ง่าย	☐ ผ่าน	☐ ไม่ผ่าน
8. เครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ สะอาดเหมาะสมกับการใช้งาน ไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อน ติดตั้งได้ง่าย มีปริมาณเพียงพอ รวมทั้งทำความสะอาดได้ง่ายและทั่วถึง	☐ ผ่าน	☐ ไม่ผ่าน

(ต่อ)

รายการ	ผลการประเมิน	
9. วัตถุดิบและส่วนผสมในการทำ สะอาด มีคุณภาพดี มีการล้างหรือทำความสะอาดก่อนนำไปใช้		
10. การเก็บรักษา การขนย้าย และการขนส่ง มีการป้องกันการปนเปื้อนและการเสื่อมเสียของผลิตภัณฑ์	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
11. น้ำที่ใช้ล้างทำความสะอาดเครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ และมือของผู้ทำ เป็นน้ำที่สะอาดและมีปริมาณเพียงพอ	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
12. มีวิธีการป้องกันและกำจัดสัตว์นำเชื้อ แมลงและฝุ่นผง ไม่ให้เข้าในบริเวณที่ทำตามความเหมาะสม	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
13. มีการกำจัดขยะ ส่งสกรปรก และน้ำทิ้ง อย่างเหมาะสม เพื่อไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนกลับลงสู่ผลิตภัณฑ์	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
14. สารเคมีที่ใช้ล้างทำความสะอาด และใช้กำจัดสัตว์นำเชื้อและแมลง ใช้ในปริมาณที่เหมาะสม และเก็บแยกจากบริเวณที่ทำ	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
15. สวมเสื้อผ้าที่สะอาด	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
16. มีผ้าคลุมผมเพื่อป้องกันไม่ให้เส้นผมหล่นลงในผลิตภัณฑ์	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
17. ไม่ไ้ว์เลียบยาว และล้างมือสะอาดทุกครั้งก่อนปฏิบัติงานหลังการใช้ห้องสุขาและเมื่อมือสกปรก	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน

3. ด้านการบรรจุ

รายการ	ผลการประเมิน	
1. บรรจุน้ำพริกแกงในภาชนะบรรจุที่สะอาดแห้ง ผนึกได้เรียบร้อย สามารถป้องกันการปนเปื้อนจากสิ่งสกปรกภายนอกได้ และไม่ดูดซึมไขมันจากน้ำพริกแกง	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
2. น้ำหนักสุทธิของน้ำพริกแกงในแต่ละภาชนะบรรจุ ต้องไม่น้อยกว่าที่ระบุไว้ที่ฉลาก	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน

4. ด้านเครื่องหมายและฉลาก

รายการ	ผลการประเมิน	
1. มีชื่อเรียกผลิตภัณฑ์ เช่น น้ำพริกแกงเขียวหวาน	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
2. มีการระบุน้ำหนักสุทธิ	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
3. มีการระบุ วัน เดือน ปีที่ทำ และวัน เดือน ปีที่หมดอายุ	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
4. มีการระบุวิธีทำเพื่อรับประทาน	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน
5. มีการระบุชื่อผู้ทำ หรือสถานที่ทำ พร้อมสถานที่ตั้ง หรือเครื่องหมายการค้า ที่จดทะเบียน	[] ผ่าน	[] ไม่ผ่าน

----- ขอขอบคุณที่กรุณาตอบแบบสอบถาม -----

การผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

Production Curry Paste of Community Enterprise in Surat Thani Province

อดิศร สังข์คร¹ นงลักษณ์ ผุดผือก²

¹ สาขาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84100

โทร 0-7735-5651 โทรสาร 0-7735-5652 อีเมล ajan_adisorn@windowslive.com

² สาขาวิชาการบัญชี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84100

โทร 0-7735-5651 โทรสาร 0-7735-5652 อีเมล to_nongluck@hotmail.com

Adisorn Sangkhorn¹ Nongluck Phudphuek²

¹ Program in Business Administration, Faculty of Management Science, Suratthani Rajabhat University, Suratthani, 84100, Thailand

Tel: 0-7735-5651, Fax: 0-7735-5652, E-mail: ajan_adisorn@windowslive.com

² Program in Accounting, Faculty of Management Science, Suratthani Rajabhat University, Suratthani, 84100, Thailand

Tel: 0-7735-5651, Fax: 0-7735-5652, E-mail: to_nongluck@hotmail.com

บทคัดย่อ

การศึกษานี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาต้นทุนและกระบวนการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตเครื่องแกงจำหน่าย จำนวน 10 ราย ใช้แบบสอบถามชนิดมีโครงสร้างเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติพื้นฐานและการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา ผลการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนผลิตเครื่องแกงเพื่อจำหน่าย 3 ชนิด ได้แก่ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงคั่ว และเครื่องแกงเขียวหวาน ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มเท่ากับ 101.04 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนเครื่องแกงคั่วเท่ากับ 85.66 บาทต่อกิโลกรัม และต้นทุนเครื่องแกงเขียวหวานเท่ากับ 95.13 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับกระบวนการผลิตเครื่องแกงทั้ง 3 ชนิด มีขั้นตอนการผลิตไม่แตกต่างกันจะแตกต่างกันเพียงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต โดยขั้นตอนการผลิตจะประกอบด้วย การเตรียมวัตถุดิบ การผสมวัตถุดิบ การบดวัตถุดิบ และการบรรจุ

คำสำคัญ : การผลิต เครื่องแกง วิสาหกิจชุมชน สุราษฎร์ธานี

ABSTRACT

The objective of this research was to study the cost and process of curry paste for community enterprise productions in Surat Thani province. Data was collected from 10 cases of community enterprise of curry paste production. Operated by structure questionnaire for collected using by content analysis and basic statistic. The results showed that the total cost of the 3 types of community enterprise of curry paste production. There were yellow curry paste was 101.04 baht per kg., red curry paste was 85.66 baht per kg. and green curry paste was 95.13 baht per kg. For the process of 3 types of curry paste is not different except for ingredients. The production process consists of preparation ingredients, mixed, pounded and packed.

Keywords : production, curry paste, community enterprise, Surat Thani

1. บทนำ

ความนิยมบริโภคเครื่องปรุงอาหารในประเทศไทยที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ตลาดเครื่องปรุงรสอาหารมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว จากการเก็บข้อมูลโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า ในปี 2548 มูลค่าตลาดเครื่องปรุงอาหารในประเทศไทยมีขนาดใหญ่ถึง 9,700 ล้านบาท และมีอัตราการขยายตัวของตลาดในแต่ละปีเฉลี่ยร้อยละ 10 โดยแบ่งตลาดออกเป็น (1) ตลาดระดับบน ลูกค้ายอดนิยม คือ ผู้ที่มีรายได้สูง โรงแรม ร้านอาหาร และภัตตาคารชั้นนำที่ให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพสินค้าเป็นหลัก โดยมีครองส่วนแบ่งทางการตลาดร้อยละ 15 และ (2) ตลาดระดับกลางและล่าง มีส่วนแบ่งทางการตลาดร้อยละ 85

นอกจากบริโภคเครื่องปรุงอาหารในประเทศแล้ว ประเทศไทยยังส่งออกเครื่องปรุงอาหารไปสู่ตลาดโลกซึ่งมีมูลค่า 4,400 ล้านบาท จากสถิติการส่งออกผลิตภัณฑ์ที่ใช้ปรุงอาหารของกรมศุลกากร (สยามธุรกิจ, 2549) พบว่า ประเทศไทยมีการส่งออกผลิตภัณฑ์ปรุงอาหาร ได้แก่ พริก ซอสพริก พริกแห้ง พริกบดหรือป่น และเครื่องแกงสำเร็จรูปเป็นปริมาณรวม 34,653 ตัน คิดเป็นมูลค่า 2,139 ล้านบาท โดยผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกมากที่สุด 3 อันดับแรกได้แก่ (1) พริกแกง มีมูลค่า 1,082 ล้านบาท (2) ซอสพริก มีมูลค่า 866 ล้านบาท และ (3) พริกสดหรือแช่เย็น มีมูลค่า 86 ล้านบาท

จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการส่งออกเครื่องปรุงอาหาร ที่สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับประเทศไทยได้เป็นอย่างดี จนกลายเป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญของประเทศ โดยเฉพาะสถาบันอาหาร กระทรวงอุตสาหกรรม ได้กำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาศูนย์อุตสาหกรรมเครื่องเทศและเครื่องปรุงอาหารของไทยขึ้น โดยมีเป้าหมายการเติบโตปีละ 10 เปอร์เซ็นต์ และในปี พ.ศ. 2560 ประเทศไทยจะสามารถส่งออกเครื่องเทศและเครื่องปรุงรสอาหารได้ประมาณปีละ 10,000 ล้านบาท

นายยุทธศักดิ์ สุภสร ผู้อำนวยการสถาบันอาหาร กล่าวว่า สถาบันได้กำหนดยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเทศและเครื่องปรุงอาหารของไทยในระยะสั้น 5 ปี (2551 – 2555) ที่จะมุ่งขยายตลาด และกระตุ้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับภาพลักษณ์สินค้า จากเดิมเคยถูกมองว่าเครื่องปรุงอาหารนั้นใช้ได้เพียงแค่ปรุงอาหารไทยเท่านั้น ทำให้ถูกจำกัดการใช้งานในวงแคบ ดังนั้น รัฐบาลจึงควรเร่งดำเนินการสร้างภาพลักษณ์ใหม่ให้กับสินค้า ว่าสามารถประยุกต์ใช้กับอาหารได้ทุกเชื้อชาติ เพื่อเป็นการเปิดตลาดใหม่ ขยายความต้องการให้กับสินค้ากลุ่มนี้ รวมถึงตลาดต่างประเทศเพื่อเป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการไทย ซึ่งปัจจุบันมีอาหารไทยอยู่ทั่วโลกกว่า 11,000 แห่ง

สำหรับยุทธศาสตร์ระยะยาว 10 ปี (2551 – 2560) สถาบันตั้งเป้าหมายให้ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกเครื่องเทศแปรรูปและเครื่องปรุงอาหารในระดับคุณภาพสูง (Premium) แห่งหนึ่งของโลก โดยจะเน้นที่การสื่อสารทางการตลาดว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและความปลอดภัยสูง เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีตราสินค้าของตนเอง ส่งเสริมการปลูกและรับซื้อคืนในลักษณะของคอนแทร็กฟาร์มมิ่ง (Contract Farming) รวมถึงยกระดับคุณภาพสินค้าให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล โดยให้การสนับสนุนเรื่องการให้บริการที่ปรึกษาในการจัดทำระบบ GMP, HACCP, ISO 22000 เป็นต้น

จังหวัดสุราษฎร์ธานี ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศไทย มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ โดยมีโครงสร้างเศรษฐกิจหลักของจังหวัด 5 อันดับแรก ในปี พ.ศ. 2550 ได้แก่ สาขาเกษตรกรรม มีสัดส่วนร้อยละ 32.75 สาขาอุตสาหกรรม มีสัดส่วนร้อยละ 14.84 สาขาการขนส่งและการขายปลีก มีสัดส่วนร้อยละ 10.63 สาขาโรงแรมและภัตตาคาร มีสัดส่วนร้อยละ 9.26 และสาขาการขนส่งฯ มีสัดส่วนร้อยละ 8.05

จังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้กำหนดแผนปฏิบัติการ 4 ปี พ.ศ. 2551 – 2554 ซึ่งเป็นประเด็นยุทธศาสตร์สำคัญของจังหวัดไว้ 7 ประการ ได้แก่ 1) การเป็นศูนย์กลางการเกษตรที่มีคุณภาพครบวงจร 2) การเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมที่

ต่อเนื่องจากการเกษตร 3) การเป็นผู้นำการท่องเที่ยวเชิงคุณภาพที่ยั่งยืนในภูมิภาค 4) การเป็นจุดเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมบริเวณภาคใต้ตอนบน 5) การเป็นเมืองน่าอยู่ 6) การเป็นศูนย์กลางการศึกษาและพัฒนาคุณธรรม และ 7) การเรียนรู้และพัฒนาองค์กรเพื่อขับเคลื่อนยุทธศาสตร์

สำหรับยุทธศาสตร์ด้านการเป็นศูนย์กลางการเกษตรที่มีคุณภาพครบวงจร จังหวัดได้กำหนดตัวชี้วัด (KPIs) สำคัญไว้คือ ร้อยละของสถาบันเกษตรที่มีระดับคุณภาพสูงขึ้น โดยกำหนดกลยุทธ์เพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานและบริหารจัดการของสถาบันเกษตรและพัฒนาการดำเนินงานขององค์กรเกษตรเพื่อพัฒนาอาชีพและคุณภาพชีวิต การมีส่วนร่วมของชุมชน

กลุ่มผู้ผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นอีกกลุ่มหนึ่งในภาคเกษตรที่จังหวัดให้การสนับสนุน เนื่องจากเห็นว่าผลิตภัณฑ์เครื่องแกงเป็นสินค้าที่จำเป็นแก่การดำรงชีวิตของประชาชน ทั้งยังสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ถึงปีละหลายล้านบาท โดยเฉพาะสำนักงานพัฒนาชุมชนที่สนับสนุนและผลักดันผลิตภัณฑ์เครื่องแกงของกลุ่มผู้ผลิต ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ที่ได้มาตรฐาน

กลุ่มผู้ผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ส่วนใหญ่เกิดขึ้นจากการรวมตัวกันของเกษตรกรที่ว่างจากการทำเกษตร และหันมาประกอบอาชีพเสริม ปัจจุบันมีผู้ผลิตเครื่องแกงจำหน่ายเป็นจำนวนมาก แต่มีเพียง 10 กลุ่มที่จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแสนสุข กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพนมสามัคคี กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านปากตรัง กลุ่มสตรีและเยาวชน สกย.ควนทันพัฒนา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรศรีสุวรรณ กลุ่มสตรีเครื่องแกงเพื่อจำหน่ายบ้านทือ กลุ่มแม่บ้านย่านยิง กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรบ้านโพธิ์พนา กลุ่มแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านชายศรี และกลุ่มเครื่องแกงสมุนไพรบ้านปากคู (สำนักงานพัฒนาชุมชน, 2552)

ดังนั้น เพื่อเป็นการส่งเสริมยุทธศาสตร์ของจังหวัดและของประเทศ ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาการผลิตของผลิตภัณฑ์เครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อจะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มผู้ผลิตเครื่องแกงในการพัฒนาสินค้า การสร้างมูลค่า และเตรียมความพร้อมสู่การแข่งขันในอนาคต

2. วัตถุประสงค์

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาต้นทุนการผลิตและกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

3. วิธีการวิจัย

3.1 ประชากรในการศึกษา

ประชากรที่นำมาศึกษาในครั้งนี้ ศึกษาจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 10 กลุ่ม ประกอบด้วย กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแสนสุข กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพนมสามัคคี กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านปากตรัง กลุ่มสตรีและเยาวชน สกย.ควนทันพัฒนา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรศรีสุวรรณ กลุ่มสตรีเครื่องแกงเพื่อจำหน่ายบ้านทือ กลุ่มแม่บ้านย่านยิง กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรบ้านโพธิ์พนา กลุ่มแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านชายศรี และกลุ่มเครื่องแกงสมุนไพรบ้านปากคู โดยใช้แบบสอบถามชนิดมีโครงสร้างสร้างเพื่อรวบรวมข้อมูล

3.2 วิธีการเก็บข้อมูล

1) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากบทความวิชาการ วารสาร งานวิจัย เอกสาร และจากการค้นคว้าทางอินเทอร์เน็ต รวมถึงข้อมูลสถิติต่าง ๆ จากหน่วยงานราชการและเอกชน

2) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากแบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง เพื่อรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการตลาดเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ใช้สถิติขั้นพื้นฐาน ได้แก่ จำนวน ร้อยละ ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis)

4. ผลการวิจัยและอภิปราย

รูปแบบกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นการรวมกลุ่มของชาวบ้านในการดำเนินการผลิตเครื่องแกงออกจำหน่าย ส่วนใหญ่ได้รับการส่งเสริมจากองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) จัดสรรงบประมาณเงินลงทุนในส่วนของอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการผลิต เช่น เครื่องบด อาคารสถานที่ (อาคารขององค์การบริหารส่วนตำบล) โดยชาวบ้านจะสลับผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกัน โดยในแต่ละวันที่จำหน่ายได้ เหลือเงินเท่าไรก็จะแบ่งกันระหว่างสมาชิกที่รวมตัวกันทำแต่ละวัน การผลิตเครื่องแกงของกลุ่มมี 3 ชนิดคือ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงคั่ว และเครื่องแกงเขียวหวาน ซึ่งแต่ละชนิดมีต้นทุนการผลิตดังนี้

4.1 ข้อมูลด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องแกง

สินค้าหรือเครื่องแกงที่ผลิตขึ้นมีด้วยกัน 3 ชนิดหลัก ๆ ได้แก่ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงเขียวหวาน และเครื่องแกงคั่ว วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องแกงของแต่ละกลุ่มจะมีความแตกต่างกันไม่มากนัก ประกอบด้วย พริกแห้ง พริกสด ตะไคร้ ขิง ข่า ขมิ้น กระชาย กระเทียม หอมแดง พริกไทย และเกลือ ส่วนใหญ่วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจะซื้อจากเกษตรกรในพื้นที่ก่อน และหากวัตถุดิบไม่เพียงพอที่จะซื้อวัตถุดิบในตลาดสดแทน วัตถุดิบที่ใช้จะไม่มีการกักเก็บหรือ屯ไว้ เป็นลักษณะของการซื้อแบบวันต่อวันหรือต่อครั้งของการผลิต ยกเว้นวัตถุดิบบางชนิดที่เก็บไว้ได้นาน เช่น เกลือ เป็นต้น ดังรายละเอียดในรายการที่ 1

ตารางที่ 1 ปริมาณและราคาวัตถุดิบในการผลิตเครื่องแกงของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

รายการวัตถุดิบ	ราคา (บาท)	เครื่องแกงส้ม		เครื่องแกงคั่ว		เครื่องแกงเขียวหวาน	
		ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)	ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)	ปริมาณ (กก.)	จำนวนเงิน (บาท)
พริกแห้ง	200.00	2.00	400.00	4.00	800.00	2.00	400.00
พริกสด	80.00	12.00	960.00	23.00	1,840.00	33.00	2,640.00
กระเทียม	110.00	2.00	220.00	4.00	440.00	2.00	220.00
หอมแดง	80.00	5.00	400.00	11.00	880.00	1.00	80.00
ขมิ้น	25.00	4.00	100.00	9.00	225.00	10.00	250.00
กระชาย	20.00	2.00	40.00	4.00	80.00	2.00	40.00
เกลือ	10.00	2.00	20.00	4.00	40.00	2.00	20.00
พริกไทย	-	-	-	2.00	360.00	1.00	180.00
ตะไคร้	-	-	-	15.00	75.00	6.00	30.00
ข่า	-	-	-	1.00	20.00	-	-
รวม	-	29.00	2,140.00	77.00	4,760.00	59.99	3,860.00
ปริมาณผลผลิตจริง ต่อครั้ง*		26.00	-	70.00	-	53.00	-

* ปริมาณการผลิตจริงต่อครั้ง คือปริมาณผลผลิตคงเหลือที่ได้จากการตัดแต่งวัตถุดิบและผ่านกระบวนการผลิต

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.2 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนมีการลงทุนในสินทรัพย์จำนวน 4 รายการ ประกอบด้วย เครื่องบด เครื่องหัน เครื่องปัดผักร และโรงเรือน มูลค่ารวม 357,100 บาท สำหรับโรงเรือนนั้น แม้ว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนจะไม่ได้ลงทุนด้วยเงินสดแต่เป็นงบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ก็นับรวมเป็นการลงทุนในสินทรัพย์ อายุการใช้งานสินทรัพย์เฉลี่ย 10.43 ปี ค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 25,995.11 บาทต่อปี และมีค่าเสียโอกาสเงินทุนในเครื่องจักร 25,889.75 บาทต่อปี ดังรายละเอียดในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 มูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน (n = 10)

หน่วย : บาท/ปี					
รายการ	จำนวน (หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสียโอกาสเงินทุนใน เครื่องจักร (บาท/ปี)
เครื่องบด	1	67,600.00	8.70	7,770.11	4,901.00
เครื่องหัน	1	17,500.00	5.00	3,500.00	1,268.75
เครื่องปัดผักร	1	15,000.00	8.00	1,875.00	1,087.50
โรงเรือน	1	257,000.00	20.00	12,850.00	18,632.50
รวม	4	357,100.00	10.43	25,995.11	25,889.75

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

4.3 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1) เครื่องแกงส้ม ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 101.04 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงส้มในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 100 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 18.96 บาทต่อกิโลกรัม และขาดทุนสุทธิจากการขายส่ง 1.04 บาทต่อกิโลกรัม ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

หน่วย : บาท/กิโลกรัม			
รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.48	-	0.48
ค่ายางรัดถุง	0.06	-	0.06
ค่าน้ำประปา	0.18	-	0.18
ค่าไฟฟ้า	0.28	-	0.28
ค่าจ้างคนงาน	7.15	-	7.15
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.85	-	0.85
ค่าวัตถุดิบ	82.31	-	82.31
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	6.85	6.85
รวมต้นทุนผันแปร	91.31	6.85	98.16

(ต่อ) ตารางที่ 3 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงส้มของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

หน่วย : บาท/กิโลกรัม

รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนคงที่			
ค่าสีหรือเครื่องมือเครื่องจักร	-	1.44	1.44
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	1.44	1.44
รวมต้นทุนคงที่	0.00	2.88	2.88
รวมต้นทุนทั้งหมด	91.31	9.73	101.04
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 100 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	18.96
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	(1.04)

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

2) เครื่องแกงคั่ว ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 85.66 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงคั่วในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 100 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 34.34 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรสุทธิจากการขายส่ง 14.34 บาทต่อกิโลกรัม ดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

หน่วย : บาท/กิโลกรัม

รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.48	-	0.48
ค่าयरัดถุง	0.06	-	0.06
ค่าน้ำประปา	0.18	-	0.18
ค่าไฟฟ้า	0.28	-	0.28
ค่าจ้างคนงาน	7.15	-	7.15
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.85	-	0.85
ค่าวัตถุดิบ	68.00	-	68.00
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	5.78	5.78
รวมต้นทุนผันแปร	77.00	5.78	82.78
ต้นทุนคงที่			
ค่าสีหรือเครื่องมือเครื่องจักร	-	1.44	1.44
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	1.44	1.44
รวมต้นทุนคงที่	0.00	2.88	2.88
รวมต้นทุนทั้งหมด	77.00	8.66	85.66

(ต่อ) ตารางที่ 4 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

หน่วย : บาท/กิโลกรัม

รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 100 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	34.34
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	14.34

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

3) เครื่องแกงเขียวหวาน ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานจำนวน 1 กิโลกรัม เท่ากับ 95.13 บาท จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการจำหน่ายเครื่องแกงเขียวหวานในราคาปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม และจำหน่ายส่งในราคา 100 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น ผู้ประกอบการจะได้กำไรสุทธิจากการขายปลีก 24.87 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรสุทธิจากการขายส่ง 4.87 บาทต่อกิโลกรัม ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงเขียวหวานของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน

หน่วย : บาท/กิโลกรัม

รายการ	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม
ต้นทุนผันแปร			
ค่าถุงใส่เครื่องแกง	0.48	-	0.48
ค่ายางรัดถุง	0.06	-	0.06
ค่าน้ำประปา	0.17	-	0.17
ค่าไฟฟ้า	0.28	-	0.28
ค่าจ้างคนงาน	10.72	-	10.72
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	1.27	-	1.27
ค่าวัตถุดิบ	72.83	-	72.83
ค่าเสียโอกาสปัจจัยผันแปร	-	6.44	6.44
รวมต้นทุนผันแปร	85.81	6.44	92.25
ต้นทุนคงที่			
ค่าสึกหรอเครื่องมือเครื่องจักร	-	1.44	1.44
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในเครื่องจักร	-	1.44	1.44
รวมต้นทุนคงที่	0.00	2.88	2.88
รวมต้นทุนทั้งหมด	85.81	9.32	95.13
ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม			
ราคาขายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
ราคาขายส่ง 100 บาทต่อกิโลกรัม	-	-	-
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายปลีกต่อกิโลกรัม	-	-	24.87
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) จากการขายส่งต่อกิโลกรัม	-	-	4.87

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2553

สำหรับต้นทุนการผลิตสินค้าเครื่องแกงแต่ละชนิด พบว่า ต้นทุนการผลิตเครื่องแกงคั่วมีต้นทุนต่ำสุด เท่ากับ 85.66 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนเครื่องแกงเขียวหวาน เท่ากับ 95.13 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนต้นทุนที่สูงที่สุดคือ ต้นทุนเครื่องแกงส้ม เท่ากับ 101.04 บาทต่อกิโลกรัม แต่ถ้าหากวัตถุดิบไม่ได้ซื้อจากในพื้นที่ ต้นทุนในส่วนของค่าน้ำมันจะเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ย ชนิดละ 2 - 3 บาท ซึ่งปริมาณการผลิตเครื่องแกงโดยเฉลี่ยที่มากที่สุดคือ เครื่องแกงคั่ว ประมาณ 750 กิโลกรัม รองลงมาคือ เครื่องแกงส้ม ประมาณ 450 กิโลกรัม และเครื่องแกงเขียวหวาน ประมาณ 300 กิโลกรัม

4.3 กระบวนการผลิตเครื่องแกง

การผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่จะใช้เครื่องบดเพียงอย่างเดียว ทุกกลุ่มจะมีเครื่องบดเพียง 1 เครื่อง แรงงานในการผลิตต่อครั้งอยู่ระหว่าง 3 - 5 คน ปริมาณการผลิต 1,500 กิโลกรัมต่อเดือน ผลิตสัปดาห์ละ 2 วัน ช่วงเวลาในการผลิตคือช่วงสายของวัน เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพเกษตรกรรมอย่างพาราเป็นอาชีพหลัก จึงใช้เวลาหลังจากกรีดยางเสร็จมารวมกลุ่มกันเพื่อผลิตเครื่องแกงจำหน่าย ราคาจำหน่ายปลีก 120 บาทต่อกิโลกรัม จำหน่ายส่ง 100 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับขั้นตอนการผลิตเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีรายละเอียดดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การเตรียมวัตถุดิบ นำวัตถุดิบ ได้แก่ ขมิ้น ข่า กระชาย พริกสด มาทำความสะอาดด้วยการล้างน้ำ เมื่อล้างเสร็จก็จะนำไปพักให้แห้งในภาชนะที่ถ่ายเทได้สะดวก หลังจากนั้นนำตะไคร้ กระเทียม และหอมแดงมาปอกเปลือกและหั่นพักเตรียมไว้

ขั้นตอนที่ 2 การผสมวัตถุดิบ นำวัตถุดิบที่ผ่านการเตรียมไว้แล้วมาชั่งหรือตวงตามสูตรใส่ในภาชนะและผสมให้เข้ากัน

ขั้นตอนที่ 3 การบด นำวัตถุดิบที่ผสมเรียบร้อยแล้วใส่ในเครื่องบด ปริมาณการบดแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับความเหมาะสม แต่โดยส่วนใหญ่มักจะบดครั้งละไม่เกิน 30 กิโลกรัม ใช้เวลาประมาณ 15 นาที จนครบตามปริมาณที่ต้องการแล้วนำไปใส่ภาชนะ

ขั้นตอนที่ 4 การบรรจุ นำเครื่องแกงที่บดเรียบร้อยแล้วในภาชนะรอจำหน่าย ซึ่งหากเป็นการขายปลีกในตลาดนัดหรือตลาดเทศบาลจะใส่ในภาชนะที่เป็นกะละมังอลูมิเนียม ส่วนการขายส่งจะใส่ถุงพลาสติก



ภาพที่ 1 กระบวนการผลิตเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

5. สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

การผลิตเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ทั้ง 10 กลุ่ม ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแสนสุข กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพนมสามัคคี กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านปากตรัง กลุ่มสตรีและเยาวชนสภ.ควนทันพัฒนา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรศรีสุพรรณ กลุ่มสตรีเครื่องแกงเพื่อจำหน่ายบ้านท้อ กลุ่มแม่บ้านย่านยง กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรบ้านโพธิ์พนา กลุ่มแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านชายศรี และกลุ่มเครื่องแกงสมุนไพรบ้านปากคู จะผลิตเครื่องแกงเครื่องแกงเพื่อจำหน่าย 3 ชนิด ได้แก่ เครื่องแกงส้ม เครื่องแกงคั่ว และเครื่องแกงเขียวหวาน ปริมาณการผลิตเครื่องแกงส้มเท่ากับ 450 กิโลกรัม เครื่องแกงคั่วเท่ากับ 750 กิโลกรัม และเครื่องแกงเขียวหวานเท่ากับ 300 กิโลกรัม สำหรับต้นทุนการผลิต พบว่า เครื่องแกงคั่วมีต้นทุนการผลิตต่ำสุด เท่ากับ 85.66 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมาคือเครื่องแกงเขียวหวานมีต้นทุนเท่ากับ 95.13 ส่วนเครื่องแกงส้มจะมีต้นทุนในการผลิตสูงสุดคือเท่ากับ 101.04 บาทต่อกิโลกรัม สาเหตุของเครื่องแกงส้มที่มีต้นทุนสูงกว่าในขณะที่ปริมาณการผลิตต่อครั้งมากกว่าเครื่องแกงเขียวหวานเนื่องมาจากสูตรที่ใช้ในการผลิตต่อครั้งที่เมื่อเทียบวัตถุดิบแล้วจะให้มีปริมาณมากที่สุด โดยเฉพาะพริกสด ทั้งนี้ ราคาและปริมาณของพริกสดจึงเป็นตัวแปรสำคัญของการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของต้นทุน กล่าวคือ พริกสดที่ผู้ผลิตใช้จะเป็นพริกสดที่ได้จากการซื้อจากตลาดค้าส่ง (ตลาดโพธิ์หวาย) เป็นหลัก ราคาจึงมีความผันผวนขึ้นอยู่กับสภาวะต่าง ๆ เช่น ฤดูกาล อุปสงค์และอุปทานพริก รวมถึงภัยธรรมชาติ

ในส่วนของการกระบวนการผลิตเครื่องแกงทั้งสามชนิดนั้น จะประกอบด้วย (1) การจัดเตรียมวัตถุดิบ เป็นการนำวัตถุดิบมาทำความสะอาด ปั่นปอกเปลือก และหั่นพักเตรียมไว้ (2) การผสมวัตถุดิบ เป็นการนำวัตถุดิบที่ได้เตรียมไว้เรียบร้อยแล้วมาชั่งหรือตวงตามสูตรเฉพาะและใส่ภาชนะเตรียมไว้ (3) การบด นำวัตถุดิบที่ผสมเรียบร้อยแล้วใส่ในเครื่องบด ปริมาณการบดแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับความเหมาะสม แต่โดยส่วนใหญ่มักจะบดครั้งละไม่เกิน 30 กิโลกรัม ใช้เวลาประมาณ 15 นาที จนครบตามปริมาณที่ต้องการแล้วนำไปใส่ภาชนะ (4) การบรรจุ นำเครื่องแกงที่บดเรียบร้อยแล้วใส่ในภาชนะรอจำหน่าย ซึ่งหากเป็นการขายปลีกในตลาดสดหรือตลาดเทศบาลจะใส่ในภาชนะที่เป็นกะละมังอลูมิเนียม ส่วนการขายส่งจะใส่ถุงพลาสติก เมื่อศึกษากระบวนการผลิตแล้วจะพบว่า เป็นกระบวนการผลิตตามปกติของผู้ผลิตเครื่องแกงทั่ว ๆ ไป กล่าวคือ แม้ผู้ผลิตจะให้ความสำคัญกับความสะอาด แต่ยังคงขาดองค์ประกอบอื่นอีกมาก โดยเฉพาะองค์ประกอบที่เป็นไปตามหลักเกณฑ์การผลิตที่ดี (Good Manufacturing Practice : GMP) เนื่องจากผู้ผลิตยังขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องเหล่านี้ ซึ่งหากผู้ผลิตสามารถพัฒนากระบวนการผลิตให้เป็นตามหลักเกณฑ์การผลิตที่ดีแล้วจะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานมากขึ้น และเป็นการเพิ่มทางเลือกในการกระจายสินค้าให้กับลูกค้าอีกทางเลือกหนึ่ง

ข้อเสนอแนะ

- 1) วัตถุดิบในการผลิตบางชนิดโดยเฉพาะพริกสดจะมีความผันผวนซึ่งส่งผลทำให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น ผู้ผลิตอาจแก้ปัญหาได้โดยการส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มหรือชาวบ้านในท้องถิ่นปลูกวัตถุดิบขึ้นเอง เช่น ขมิ้น ตะไคร้ และพริก ซึ่งจะช่วยให้แก้ปัญหาความผันผวนของราคาวัตถุดิบได้ อีกทั้งยังเป็นรายได้เสริมให้สมาชิกในกลุ่มได้ด้วย
- 2) ในการผลิตเครื่องแกงของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่ยังไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์วิธีการผลิตที่ดี (GMP) ดังนั้น หาการัฐบาลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้การสนับสนุน เช่น การจัดฝึกอบรมพัฒนาการให้ความรู้ หรือการส่งเสริมด้านงบประมาณ จะทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความเข้มแข็งและยั่งยืน

6. การนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถนำไปเป็นแนวทางการลดต้นทุนและสร้างรายได้ให้กับตนเอง อีกทั้งยังเป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานภาครัฐในช่วยส่งเสริมและสนับสนุนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง

7. กิตติกรรมประกาศ

ในการทำงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) และมหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี ที่ให้การสนับสนุนทุนวิจัย และขอขอบคุณผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่ให้คำแนะนำงานวิจัยครั้งนี้บรรลุวัตถุประสงค์ของการศึกษา

8. เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2552). แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกองทุนฟื้นฟูอาชีพเกษตรกรหลังการพักชำระหนี้ ตำบลห้วยนาง อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง. สำนักงานเกษตรอำเภอห้วยยอด สำนักงานเกษตรจังหวัดตรัง กองวิจัยและพัฒนาางานส่งเสริมการเกษตร.
- นิศา เหลาะดูหวี. (2553). การพัฒนากระบวนการผลิตน้ำพริกแกง กลุ่มแม่บ้านปากคู อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี. วารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย. กรุงเทพฯ.
- สยามธุรกิจ. (2550). ดันเครื่องเทศไทยสู่ศีกตลาดโลก. หนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ ฉบับที่ 834 ประจำวันที่ 6 – 9 ตุลาคม 2550.
- สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2543). การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอุตสาหกรรมผงปรุงรสอาหารสำเร็จรูป. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. กระทรวงอุตสาหกรรม.

กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการนำผลจากโครงการไปใช้ประโยชน์

กิจกรรม	วัน และสถานที่
เผยแพร่ผลงานวิจัยในการประชุมกลุ่มกลุ่มย่อย	10 พฤษภาคม 2555 ณ ศาลาหมู่บ้าน ตำบลบ้านบางพระ อำเภอคีรีรัฐนิคม จังหวัดสุราษฎร์ธานี
เผยแพร่บทความวิจัยเรื่อง “การผลิตเครื่องแกงของ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี” ในการ ประชุมวิชาการ ABC สุราษฎร์ธานี “รู้รอบทิศ อ่าวบ้านดอน”	30 กรกฎาคม 2556 ณ อาคารบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

สัญญาเลขที่ RDG5320033

โครงการ “การศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี”

ตารางเปรียบเทียบวัตถุประสงค์ กิจกรรมที่วางแผนไว้ และกิจกรรมที่ดำเนินการมา และผลที่ได้รับ

แผนที่วางไว้			กิจกรรม ที่ดำเนินการ	ผลที่ได้รับ ตลอดโครงการ
วัตถุประสงค์	กิจกรรมหลัก	กิจกรรมรอง		
1. เพื่อศึกษาปัจจัย นำเข้าใน กระบวนการผลิตของ ธุรกิจเครื่องแกงใน จังหวัดสุราษฎร์ธานี	1) สร้างเครื่องมือใน การรวบรวมข้อมูล 2) เก็บรวบรวมข้อมูล ด้านวัตถุดิบในการ ผลิต	1.1) ทำความเข้าใจ เบื้องต้นกับผู้ผลิต 1.2) เครื่องแกงเพื่อ สร้างความร่วมมือ สร้างเครื่องมือในการ รวบรวมข้อมูล 1.3) หาคูณภาพของ เครื่องมือ	ได้ดำเนินกิจกรรม ตามแผนที่กำหนดไว้	บรรลุวัตถุประสงค์ข้อ ที่ 1 มีการสร้าง เครือข่ายความ ร่วมมือที่ดีระหว่าง ผู้วิจัยและกลุ่มผู้ผลิต เครื่องแกง
2. เพื่อศึกษา กระบวนการผลิต ตามมาตรฐาน GMP ของผู้ประกอบการ เครื่องแกงในจังหวัด สุราษฎร์ธานี	1) รวบรวมข้อมูล ด้านกระบวนการ ผลิตตามมาตรฐาน GMP	1.1) รวบรวมข้อมูล ด้านการผลิตตาม มาตรฐาน GMP	ได้ดำเนินกิจกรรม ตามแผนที่กำหนด แต่เกิดการล่าช้า เนื่องจากเกิดอุทกภัย	บรรลุวัตถุประสงค์ข้อ ที่ 2
3. เพื่อศึกษาส่วน ประสมทางการตลาด ของผลิตภัณฑ์ เครื่องแกงในจังหวัด สุราษฎร์ธานี	1) รวบรวมข้อมูล ด้านปัจจัยส่วน ประสมทางการตลาด ของผลิตภัณฑ์ เครื่องแกง	1.1) รวบรวมข้อมูล ด้านส่วนประสมทาง การตลาด	ได้ดำเนินการตาม แผนที่กำหนดแต่ ล่าช้า	บรรลุวัตถุประสงค์ข้อ ที่ 3
4. เพื่อศึกษาเส้นทาง ขนส่งของผลิตภัณฑ์ เครื่องแกงในจังหวัด สุราษฎร์ธานี	1) รวบรวมข้อมูล ด้านการขนส่ง ผลิตภัณฑ์เครื่องแกง 2) รวบรวมข้อมูล ด้านต้นทุนที่เกิดจาก การขนส่ง	1.1) รวบรวมข้อมูล ด้านการขนส่ง 1.2) รวบรวมข้อมูล ด้านต้นทุน	เป็นการศึกษา เส้นทางการกระจาย สินค้าจากผู้ผลิตไป ยังผู้บริโภคแทน เพื่อให้เห็นถึงห่วงโซ่ อุปทานเครื่องแกงใน จังหวัดสุราษฎร์ธานี	บรรลุวัตถุประสงค์ข้อ ที่ 4 บางส่วน ในส่วน ของกิจกรรมหลักข้อ ที่ 2) จะเป็น การศึกษารวมอยู่ใน ต้นทุนของสินค้าใน วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 แทน

(ต่อ) ตารางเปรียบเทียบวัตถุประสงค์ กิจกรรมที่วางแผนไว้ และกิจกรรมที่ดำเนินการมา และผลที่ได้รับ

แผนที่วางไว้			กิจกรรม ที่ดำเนินการ	ผลที่ได้รับ ตลอดโครงการ
วัตถุประสงค์	กิจกรรมหลัก	กิจกรรมรอง		
5. เพื่อศึกษา แนวทางการเตรียม ความพร้อมของ ผู้ผลิตในการรองรับ มาตรฐานสินค้า เกษตรและอาหาร	1) รวบรวมข้อมูลเพื่อ ศึกษาแนวทางเตรียม ความพร้อม 2) ดำเนินการประชุม กลุ่มย่อย 3) จัดทำรายงาน และคู่มือการเตรียม ความพร้อม	1.1) รวบรวมข้อมูล เพื่อศึกษาแนวทาง เตรียมความพร้อม 1.2) ดำเนินการ ประชุมกลุ่มย่อย 1.3) จัดทำรายงาน และคู่มือการเตรียม ความพร้อม	ได้ดำเนินการตาม แผนที่กำหนด	บรรลุวัตถุประสงค์ข้อ ที่ 5 แต่ในส่วน กิจกรรมหลักข้อที่ 3 ได้มีการจัดทำเพียง รายงานวิจัยฉบับ สมบูรณ์

ลงนาม..... (หัวหน้าโครงการวิจัยผู้รับทุน)

วันที่.....

สัญญาเลขที่ RDG5320033

โครงการ “การศึกษาห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจเครื่องแกงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี”

ตารางเปรียบเทียบ Output

Output		ในกรณีล่าช้า (ผลสำเร็จไม่ถึง 100%) ให้ทำนระบ สาเหตุ และการแก้ไขที่ท่านดำเนินการ
กิจกรรมในข้อเสนอโครงการหรือจากการ ปรับเปลี่ยน	ผลสำเร็จ (%)	
สร้างเครื่องมือ และหาคุณภาพเครื่องมือ ที่ใช้ ในการรวบรวมข้อมูล	100%	
รวบรวมข้อมูลด้านวัตถุดิบในการผลิต	100%	
รวบรวมข้อมูลด้านกระบวนการผลิต มาตรฐาน GMP	100%	
รวบรวมข้อมูลด้านปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาด	100%	
รวบรวมข้อมูลด้านต้นทุนที่เกิดจากการขนส่ง	60%	เป็นการศึกษาช่องทางการกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปยัง ผู้บริโภคแทน เพื่อให้เห็นถึงห่วงโซ่อุปทานเครื่องแกงใน จังหวัดสุราษฎร์ธานี และในส่วนของต้นทุนเป็นการ คำนวณรวมในการคิดต้นทุนเครื่องแกงในวัตถุประสงค์ข้อ ที่ 1
รวบรวมข้อมูลเพื่อศึกษาแนวทางการเตรียม ความพร้อมของผู้ผลิตในการรองรับมาตรฐาน สินค้าเกษตรและอาหาร	100%	
ดำเนินการประชุมกลุ่มย่อยเพื่อหาแนวทาง ร่วมกัน	100%	
จัดทำรายงานและคู่มือการเตรียมความพร้อม ของผู้ผลิตในการรองรับมาตรฐานการผลิต สินค้าเกษตรและอาหาร	50%	ดำเนินการเพียงการจัดทำรายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ เท่านั้น [แนวทางการแก้ไข ขอคำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อพิจารณาการจัดทำคู่มือ]

ลงนาม..... (หัวหน้าโครงการวิจัยผู้รับทุน)

วันที่.....