

ต่างๆ หั่นมาลด ละ เลิก การใช้สารเคมีในการทำเกษตร และใช้วิถีเกษตรอินทรีย์แทน ขอขอบคุณที่ให้โอกาสแก่เกษตรกรในพื้นที่ด้วย

ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

๑ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

รู้สึกมีความประทับใจเพราะเป็นการเรียนรู้ใหม่ ซึ่งยังมองไม่เห็นภาพอะไรที่เป็นอุปสรรคหรือปัญหาแต่คาดว่าจะมีมากพอสมควร เป็นกระบวนการเรียนรู้เพื่อความลงตัวของผู้ผลิต ผู้ขายและผู้บริโภคที่เข้ามาสร้างตลาดขึ้นมา เป็นสิ่งใหม่สำหรับภาคธุรกิจที่ไม่ได้มีฐานรากจากเกษตรกร แต่เข้ามาเป็นตัวเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ซึ่งรูปแบบต่างๆ ไม่น่าจะตายตัว จากรายงานเห็นว่าลงเอยที่ผลตอบแทนที่ได้รับซึ่งมีรายได้เฉลี่ยต่อ 8 วันเท่ากับ 32,000 บาท ซึ่งมีคำถามว่าที่บางคนได้บางคนไม่ได้นั้น ผู้เข้าร่วมจะอยู่ได้ยาวซักแค่ไหน สำหรับผู้ที่ไม่ประสบความสำเร็จในการขาย ไม่ทราบว่าได้ตรงจุดนี้หรือไม่ว่าเกษตรกรพอใจยอดขายเหล่านี้หรือไม่

คุณอรุณ นวราช ตอบคำถามนี้ว่า จุดมุ่งหมายของโครงการต้องการให้ตลาดมีรายได้หมุนเวียนมากกว่านี้ ช่วงเปิดตลาดแรกๆ มีรายได้ดีพอใช้ แต่ช่วงปีใหม่นั้นเกิดความคาดหวังที่ไม่ค่อยมีคนมาตลาดเนื่องจากคนออกไปเที่ยวไกลๆ ทำให้รายได้ลดลง ผู้ประกอบการหลายรายเห็นว่าไม่คุ้ม แต่ก็เข้าใจว่าระยะแรกเปิดตลาดใหม่ๆ คงต้องใช้ความอดทนอย่างมาก ระยะ 2 สัปดาห์ที่ผ่านมาภาวะดีขึ้น เนื่องจากได้ทำการปรับเส้นทางในโรงแรมสวนสามพรานให้นักท่องเที่ยวผ่านตลาดสุขใจได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้โรงแรมสวนสามพรานเองก็จะเน้นช่วยซื้อของจากตลาดสุขใจไปใช้ในงานโรงแรมอีกทางหนึ่งด้วย

คุณวรินทร์ แสงย้อย ตัวแทนจากแม่ค้าในตลาดสุขใจเล่าว่า แม่ค้าอยู่กันดี เข้ามาขายแล้วไม่ค่อยอยากออก และขอบคุณมากสำหรับที่มีตลาดให้แก่เกษตรกร

๑ ศ.ดร. โสภณ ทองปาน

ถ้าโครงการนี้สำเร็จสามารถดำเนินการไปเรื่อยๆ ตลาดสุขใจมีสินค้าคุณภาพดีเป็นที่รู้จักและรักษาคุณภาพไว้ คิดว่าอีกสักระยะหนึ่งจะทำให้ผู้ขายมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ความเป็นอยู่ในชุมชนดีขึ้น นี่คือการมีน้ำใจและความเอื้ออาทรของสามพรานที่อยู่ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว จะได้มีชื่อเสียงไปยังที่อื่นๆ ว่าโรงแรมมีความเอื้ออาทรต่อชุมชนรอบๆ และคำนึงถึงความเป็นอยู่ของชุมชนอีกด้วย แยกที่มาพักจะได้มีส่วนช่วยสนับสนุนชุมชนให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ซึ่งไม่ใช่ว่าโรงแรมที่ไหนคิดจะทำแล้วทำกันไม่ได้ สำหรับเรื่องตลาดดอนหวายนั้นไม่ควรเป็นห่วงว่าจะแย่งลูกค้ากับเรา เพราะตลาดดอนหวายนั่นกลายเป็นเยาวราชของร้านอาหารไปแล้วไม่น่าเป็นห่วง ต่อไปอาจมีสตีกเกอร์ว่าเป็นของจากตลาดสุขใจ สินค้าเราไม่ได้ปรงเพราะเป็นพืชผัก แต่ต้องอย่าลืมว่าเกษตรกรอินทรีย์มีพบได้ทั่วไป ดังนั้นเราอาจต้องใช้การประชาสัมพันธ์อย่างมาก และควรเน้นให้ความสัมพันธ์กับเครือข่าย

เราควรตรวจสอบย้อนกลับได้ ไม่ควรใช้วิธีการตรวจสอบสารตกค้างเพียงอย่างเดียว ซึ่งคงไม่สามารถตรวจสอบได้ทั้งหมด ต่อไปเครือข่ายต้องเข้มแข็ง สมาชิกต้องเชื่อใจกัน สามารถตรวจสอบได้ว่าผักนี้มาจากไหน รู้ที่มาที่ไป และให้ระวังการปลอมปน ขอให้กำลังใจทุกท่านที่เกี่ยวข้องเพราะยังมีงานอีกมากที่จะต้องทำให้ตลาดสุขใจเข้าที่เข้าทาง และอาจจะมีการขายของกินเป็นอาหารของตลาดสุขใจเอง โดยเป็นอาหารปลอดภัย ไม่ใส่ผงชูรส ก็เป็นไปได้

คุณอรุษ นวราช ชี้แจงเรื่องตลาดสุขใจนั้นมีอาหารปลอดภัยจำหน่ายอยู่ด้วย ซึ่งมีข้อกำหนดว่าต้องเป็นของตัวเอง ไม่ใส่ผงชูรสหรือสารกันบูด แต่อาหารที่มาขายจะมีปริมาณน้อย เพราะจะเป็นของที่ตัวเองทำเท่านั้น

๒ นายแพทย์สมเกียรติ ชาติธีรธร

มีข้อสังเกตว่าโครงการนี้ไม่ได้บอกเป้าหมายเชิงปริมาณ หรือตัวชี้วัด จึงน่าจะมีตัวชี้วัดว่าชุมชนมีคนเข้าร่วมกี่ราย ใช้อะไรเป็นตัวชี้วัดความสำเร็จ ซึ่งโครงการนี้แบบนี้ต้องใช้ความสมัครใจเข้าร่วม ประเด็นการตลาดนั้นไม่น่าจะเป็นประเด็นถ้ายังอยู่ในโครงการวิจัย แต่ถ้าหมดโครงการไปแล้วต้องเป็นเรื่องการตลาดที่สำคัญ อีกเรื่องคือการที่โรงแรมสวนสามพรานลงมาทำงานนี้เป็นทั้งวิกฤตและโอกาส ที่เป็นนักธุรกิจเข้ามาเล่นกับชุมชน เป็นประโยชน์กับชุมชนนับเป็นโอกาสอันดี แต่การเป็นนักธุรกิจแล้วลงมาแนวราบแบบ Top down ซึ่งกลุ่มล่างจะไม่สามารถพัฒนาตัวเองขึ้นมาได้ ต้องเตรียมให้ชาวบ้านสามารถดำเนินการขยายงานได้ด้วยตัวเองจะเป็นเรื่องดีมาก และเรื่องพ่อค้าที่ขายไม่ดีแล้วปลิกตัวออกไป อาจต้องมีการเตรียมตัวรับไว้ด้วยว่าต้องแก้ไขข้อเสียอะไรจึงจะดี

๓ คุณเอ็นนู ชือสุวรรณ

ต้องขอบคุณโรงแรมสวนสามพรานที่เข้ามาทำเรื่องนี้ซึ่งเป็นตัวอย่างธุรกิจหนึ่งที่น่าสนใจจากรายงานเห็นว่าโครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 3 เรื่องด้วยกัน คือ เรื่องพัฒนาระบบการจัดการความรู้ ศึกษารูปแบบยกระดับคุณภาพการผลิต และรูปแบบการจัดการเรื่องโซ่อุปทาน สำหรับเรื่องจัดการองค์ความรู้นั้นเป็นสิ่งที่ดีมาก มีการให้ใช้พื้นที่โรงแรมให้ความรู้แก่ชุมชน ในรายงานเห็นมีการทำกิจกรรมต่างๆ มากมาย ส่วนเรื่องการพัฒนาคุณภาพการผลิต อาจต้องคิดทำกิจกรรมอะไรซักอย่างที่จะแสดงให้เห็นพ่อค้าเห็นว่า ถ้าเค้าทำดีขึ้นจะได้อะไรเพิ่มขึ้น น่าจะคิดทำกิจกรรมเพิ่มเติมในส่วนนี้ ส่วนเรื่องห่วงโซ่อุปทานนั้น การประสัมพันธ์ให้ติดตลาดต้องใช้เวลา แนะนำให้ใช้เครือข่ายวิทยุชุมชน จะได้เผยแพร่ความรู้สู่ชุมชนด้วย ควรใช้จุดแข็งของโรงแรมให้เป็นประโยชน์ในการเข้าไปขอความร่วมมือกับผู้ว่าฯ หรือส่วนที่เกี่ยวข้องระดับจังหวัด เช่น อบจ. ให้คุยกันว่าจะร่วมกันทำอะไรได้บ้าง ซึ่งอาจคิดทำกิจกรรมต่างๆ แล้วรายงานว่าเมื่อทำแล้วเกิดอะไรขึ้น เป็นผลหรือไม่เป็นผลหวังผลระยะสั้นหรือระยะยาว นำมาเขียนรายงานได้ ส่วนเรื่องแม่ค้าที่เข้ามาแล้วไม่ยอมขาย ก็ต้องให้เค้าเรียนรู้ด้วยตัวเองว่าเค้าต้องการอะไร ต้องเรียนรู้กลุ่มเป้าหมายและเรียนรู้ตัวเองด้วย ตลาดสุข

ใจต่างกับตลาดดอนหวาย ต้องรู้ว่าเป้าหมายตลาดของตัวเองเป็นอย่างไร ตัวเองต้องเรียนรู้ตัวเอง ด้วยว่ามีผลิตภัณฑ์อะไร

➡ ศ.ดร. อภิชัย นันทเสน

เรื่องตลาดได้มีคนพูดไปหลายคนแล้ว ขอมองเรื่องเครือข่าย (Networking) ของผู้ประกอบการ ถ้าผู้ประกอบการโรงแรมหันมาให้ความสนใจกับเกษตรกรและชุมชนจะได้ประโยชน์ด้วยกันทั้งคู่ เช่นเดียวกับชุมพรคานา ที่สามารถทำรูปแบบนี้ได้เช่นกัน ขอฝาก รศ.จุฑาทิพย์ ในฐานะผู้วิจัย น่าจะสร้างเครือข่ายให้ผู้ประกอบการและทีมงานแต่ละแห่งได้มีโอกาสเข้ามาแลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็นกัน โดยแต่ละแห่งจะมีลักษณะเฉพาะของตัวเอง แต่เชื่อว่าน่าจะนำมาเป็นความรู้ปรับใช้ด้วยกันได้ ชาวบ้านกับโรงแรมต้องคุยกันว่าสินค้าส่วนหนึ่งจะสามารถนำมาใช้ในโรงแรมได้ ถ้าโรงแรมสามารถใช้พืชผักปลอดสารพิษหรือผลิตภัณฑ์ออร์แกนิกได้จะเป็นผลดียิ่ง การเชื่อมความรู้ระหว่างโรงแรมหรือรีสอร์ทที่สนใจเรื่องแบบนี้สร้างให้เป็นเครือข่ายในวงกว้าง ถ้าสามารถทำได้แล้วนำมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ปัญหาและอุปสรรคได้จะเป็นผลดีมาก

➡ รศ.ดร. ธงชัย สุวรรณลิขันธ์

ประเด็นแรก อยากเห็นข้อมูลเชิงคุณค่าว่ามีอะไรบ้าง กลุ่มที่รวมตัวขึ้นมานั้นได้ประโยชน์หรือคุณค่าอะไร ผู้บริโภคได้อะไร **ประเด็นที่สอง** เรื่องของตลาดสุขใจความหมายต้องชัดเจนว่าเน้นขายสินค้าเกษตรปลอดภัยหรือพ่วงคำว่าอาหารปลอดภัยด้วย ต้องให้ผู้บริโภคทราบว่าเน้นอะไร ต้องมีความโดดเด่นให้เห็นชัดเจนว่าแตกต่างจากตลาดดอนหวายอย่างไร ต้องประชาสัมพันธ์ให้เห็นภาพชัดเจน ต้องมีการสร้างแบรนด์ตลาดสุขใจ **ประเด็นที่สาม** การควบคุมที่แสดงให้ผู้บริโภคเห็นว่าตรวจสอบให้เชื่อมั่นว่าเป็นสินค้าเกษตรปลอดภัยอย่างไร น่าจะมีส่วนวิชาการเข้ามาช่วยในจุดนี้ ควรให้ทราบว่าเกษตรกรท่านใดได้มาตรฐานอะไรบ้าง **ประเด็นที่สี่** เรื่อง Demand-Supply พบว่าการคาดหวังจะไปสู่ตลาดต่างประเทศด้วย แต่ปัญหาสินค้าหมดและไม่พอขายมีหรือไม่ ต้องมี Demand-Supply ชัดเจน **ประเด็นที่ห้า** ตลาดควรแยกส่วนอาหารที่ถูกลักษณะ ปลอดภัยต่อการบริโภค แต่หลักๆ ต้องเป็นสินค้าเกษตรอินทรีย์

อยากเห็นสิ่งที่คิดขึ้นมาและเป็นระบบการจัดการความรู้สู่ชุมชนมีระบบขั้นตอนอย่างไร ให้เป็นตัวแบบให้ชุมชนอื่นได้เป็นตัวอย่าง ควรมีแนวทางการบริหารจัดการ ถ้าสินค้ามีปริมาณมากจะจัดการอย่างไร และถ้าสินค้าไม่พอขายจะจัดการอย่างไร

➡ ดร. สีสวรรณ์ บัวสาย

ข้อสังเกตมี 3 ประเด็นคือ

1. เรื่องคุณค่า เราไม่ได้พูดถึงตลาดในแง่ของการตลาด แต่เราพูดถึงตลาดในฐานะ Space ที่เป็นพื้นที่ของ Interaction ระหว่างชาวบ้านกับนักธุรกิจ ซึ่งคาดหวังให้กระบวนการนี้เปลี่ยนความสัมพันธ์ของคนที่เข้ามามีปฏิสัมพันธ์ร่วมกัน มีคำถามที่น่าสนใจคือมันเปลี่ยนจากอะไรเป็นอะไร ความสัมพันธ์เดิมคืออะไรแล้วเปลี่ยนเป็นอะไร บทบาทของธุรกิจเป็นอะไร กลุ่มเกษตรกรเครือข่ายมีบทบาทอะไร เช่น ฝ่ายธุรกิจทำเรื่องที่ดินโดยไม่คิดค่าเช่า ให้เกษตรกรมาขาย คุณกตีกา การตรวจสอบคุณภาพสินค้า การลงทุนประชาสัมพันธ์ การรับซื้อสินค้าที่เหลือ (มากน้อยแค่ไหน ควรมีการบันทึกรายงาน) และกลุ่มเกษตรกรทำอะไรบ้าง เช่น ผลผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ช่วยสร้างกตีกา ควรบันทึกว่าวันนี้เกษตรกรทำอะไรอยู่ วันข้างหน้าอยากเปลี่ยนเป็นอะไร จะทำอะไร ได้เรียนรู้อะไรบ้าง เกษตรกรควรเรียนรู้วิธีคิดจากกลุ่มธุรกิจ ไม่ใช่หวังพึ่งแต่กลุ่มธุรกิจ เกษตรกรควรพยายามยกระดับตัวเอง เรื่องความไว้วางใจ เชื่อใจ คุณค่าต่างๆ เหล่านี้เปลี่ยนไปอย่างไรบ้าง ดูจากสินค้าที่ปลอมปนลดลงหรือไม่ ความสัมพันธ์เป็นอย่างไร

2. การสร้างสังคมเรียนรู้ ถ้ามองว่าเกษตรกรควรเรียนรู้อะไรเพิ่มขึ้นบ้าง เช่น ธรรมเนียมของผู้บริโภค วินัย การจัดการความเสี่ยง เรียนรู้ที่ต้องยกระดับความสามารถด้านใดบ้าง ฝ่ายธุรกิจควรเรียนรู้อะไร เช่น สารเคมีอันตรายอย่างไร ให้ความรู้อะไรบ้าง เป็นการเรียนรู้ที่ดี เช่น สารเคมีอันตรายต่อคนอย่างไร สารเคมีที่ทั่วไปนิยมใช้แต่ตลาดนี้ไม่ใช่ ซึ่งจะเป็นการเรียนรู้ของผู้บริโภคด้วย นอกจากนี้จัดการเรื่อง Demand-Supply อย่างไร ก็เป็นการเรียนรู้เช่นกัน

3. งานนี้มีลักษณะที่อยู่ในบริบทเฉพาะ เราสามารถนำกระบวนการทำงานไปขยายต่อได้ เช่น การเชื่อมข้อใช้การทำงานมีกี่ท่อน แต่ละท่อนจัดการอย่างไร มีกระบวนการอย่างไร มีการแบ่งถ่ายความรู้และงานอย่างไร อะไรควรทำไม่ควรทำ ทั้งหมดสามารถนำไปใช้ได้

อีกประเด็นที่สามารถเกิดจากตัว design นี้คือ มีเกษตรกรต้องการเข้าร่วมงานอีก ภาคการทำเกษตรอินทรีย์ถ้าให้เกษตรกรเป็นคนทำเองจะทำได้ยาก เนื่องจากไม่สามารถรวมตัวกันเองได้ เพราะฉะนั้นงานนี้ถ้าสามารถเดินหน้าต่อไปอาจมี Chain connection ไปจำหน่ายขยายตลาดได้อีก เกษตรกรกลุ่มบุกเบิกอาจต้องเรียนรู้เรื่องการคัดกรอง การตรวจสอบย้อนกลับ เพื่อไม่ให้เครือข่ายเสียชื่อเสียง แต่ถ้าลดความเสี่ยงโดยไม่รับคนอื่นเข้ามาร่วมงานก็จะกลายเป็นไม่เอื้อเพื่อไป ถ้าเกษตรกรสามารถยกระดับการจัดการเชิงธุรกิจได้ จะทำให้เกิดความก้าวหน้าแต่ใครจะช่วยยกระดับ ต้องหาคำตอบออกมา

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ชี้แจงในฐานะผู้ประสานงานโครงการ เรื่องที่ **ดร. อภิชัย** กล่าวถึง โรงแรมมีที่ทำงานแบบนี้เอย่นั้น งานนี้เป็นเฟสแรกนักวิจัยต้องการพัฒนากลุ่มธุรกิจ จากนั้นกลุ่มธุรกิจเริ่มมีปณิธานร่วมนำมาสู่การเรียนรู้กันอย่างเต็มตัว และสถาบันฯ เองเชื่อว่าการพัฒนางานสหกรณ์ต้องคัดเลือกคนก่อนเป็นอันดับแรกเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งมั่นใจว่าสถาบันฯ ได้คนที่มีคุณภาพเข้ามาร่วมงานนี้ดังเช่นคุณอรุณ หัวหน้าโครงการฯ

๒ โครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เกริ่นนำความเป็นมาของโครงการฯ เริ่มต้นจากข้อมูลต่างๆ ที่สถาบันฯ ได้ทำงานวิจัยตลอด 10 ปีที่ผ่านมาพบว่ารายได้ภาคการเกษตรคิดเป็นเพียงร้อยละ 9 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมที่ผลิตได้ภายในประเทศ แต่แรงงานในภาคการเกษตรมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 38 ซึ่งปัญหาที่พบคือเกษตรกรไทยมีต้นทุนการผลิตสูง ที่ผ่านมาสถาบันฯ เข้าไปใช้องค์การสหกรณ์เป็นกลไกในการแก้ปัญหาผลิตภัณฑ์การเกษตร เมื่อมาถึงระยะที่ 4 จึงเปลี่ยนจุดคานงัดคานงัดมาที่จุดกลางน้ำของโซ่อุปทาน โจทย์คราวนี้เรามองว่าการนำสินค้าเกษตรแปรรูปที่เป็นธุรกิจค้าปลีกคิดเป็นร้อยละ 13.7 ของจีดีพี แต่ผู้ประกอบการขาดช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภคจึงส่งผลให้ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกของคนไทยเริ่มลดน้อยลงเนื่องจากสู้กับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่ดำเนินงานโดยต่างชาติไม่ไหว โครงการนี้จึงเกิดขึ้นมาพร้อมคำถามวิจัยที่ว่าจะมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจค้าปลีกในทิศทางของการจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการเพื่อจะรักษาส่วนแบ่งการตลาดและการยกระดับความสามารถในการแข่งขันสินค้าเกษตรแปรรูปอย่างไร นำไปสู่วัตถุประสงค์การวิจัยระยะแรกเพื่อการออกแบบระบบการดำเนินงานของร้านค้าปลีกสินค้าเกษตรแปรรูป จัดตั้งและดำเนินงาน Farmer Shop ซึ่งเป็นแบรนด์ร้านค้าปลีกทางเลือกในลักษณะนำร่องที่จะใช้ขยายผลสู่ชุมชนในอนาคต

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับคือน่าจะได้ตัวแบบธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ที่เป็นผลจากการบริหารจัดการจัดการโซ่อุปทานในกลุ่มสินค้าเกษตรแปรรูป โดยกลุ่มเป้าหมายของเราจะเป็นกลุ่มเกษตรกรวิสาหกิจชุมชน โอท็อป SMEs ต่างๆ ที่ต้องมีคุณสมบัติตามเงื่อนไขและมีใจเข้าร่วมโครงการ นอกจากนี้ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับอื่นๆ คือ จะเป็นการต่อยอดการนำทุนความรู้ ทุนทางสังคม ฯลฯ ได้ช่องทางการตลาดใหม่สำหรับสินค้าเกษตร ผลลัพธ์ในรูปแบบของ “ระบบธุรกิจร้านค้าปลีก” ภายใต้กรอบคิดการบริหารจัดการโซ่อุปทาน 5 ขั้นตอนคือ 1.) การคัดเลือกสินค้าโดยแยกเป็นสินค้าอาหาร สินค้าอุปโภค และของใช้ของที่ระลึก 2.) สินค้าผ่านการพัฒนา-ได้คุณภาพ 3.) ระบบการจัดหา-ส่งมอบ-ตรวจสอบย้อนกลับ 4.) การจำหน่ายสินค้าแก่ผู้บริโภคและพัฒนาแบบร้านค้าปลีก 5.) กิจกรรมการสร้างแบรนด์ โดยใช้สื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ

ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการฯ (ร่วม) รายงานผลการดำเนินงานในรอบ 6 เดือนที่ผ่านมา เริ่มต้นจากการประชุมทีมวิจัยเพื่อกำหนดมาตรฐานการคัดสินค้า ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และคัดเลือกสินค้าแบ่งเป็น 3 หมวด โดยกำหนดเงื่อนไขมาตรฐานคุณภาพสินค้า เช่นต้องมี อย. โอท็อป เป็นต้น มีการดำเนินการคัดสรรสินค้าทั้งหมด 4 ครั้ง ได้สินค้า 71 รายการ รวมกับสินค้าเดิมจากเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้าที่มีอยู่แล้วรวมเป็น 452 รายการ จากผู้ประกอบการสมาชิก 116 ราย มีการประชุมหารือความร่วมมือได้ตัวแทนผู้ประกอบการเข้ามาเป็นคณะกรรมการบริหารชั่วคราว Farmer Shop ที่มีการประชุมกันทุกเดือนเพื่อระดมสมองในการออกบู๊ทแสดงสินค้าประชาสัมพันธ์สินค้า Farmer Shop โดยเปิดตัวครั้งแรกที่ตลาดสุขใจ และใน

ระยะ 6 เดือนที่ผ่านมาได้จัด Road Show จำนวน 5 ครั้ง ตามที่ต่างๆ ได้แก่ งานเสวนาวิชาการของสถาบันฯ เมื่อวันที่ 15 ก.ย. 2553 งานวันธุรกิจเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มก. งานฉลองครบรอบ 30 ปี กฟผ. บางกรวย งานเกษตรแฟร์ ม.เกษตรฯ บางเขน และโครงการของขวัญปีใหม่ที่มีจุดหมายให้ประชาสัมพันธ์ใน ม. เกษตรฯ และรณรงค์ให้คนไทยอุดหนุนสินค้าเกษตรแปรรูป ซึ่งที่ผ่านมาทีมงานได้เรียนรู้การจัดการวัตถุดิบ โมเดลของขวัญ การเก็บสต็อกสินค้า และการทำบัญชีรายรับ-จ่าย นอกจากนี้ยังมีการศึกษาหาระบบซอฟต์แวร์สำหรับบริหารจัดการร้านที่เหมาะสม และยื่นขอจดทะเบียนเครื่องหมายบริการร้านค้าปลีก Farmer Shop ภายใต้การดูแลของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เปิดโอกาสให้ตัวแทนผู้ประกอบการได้เล่าถึงประสบการณ์ของแต่ละท่าน ดังนี้

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop จากกลุ่มแม่บ้าน จ. กาญจนบุรี ที่ร่วมกันผลิตชาใบหม่อนมากกว่า 10 ปี ซึ่งปัญหาที่มักพบคือด้านการตลาด ที่ต้องออกงานตามงานต่างๆ ที่ไม่สม่ำเสมอ แต่รายได้หลักก็ต้องหวังจากร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ เช่น เทสโก้โลตัส คาร์ฟูร์ หรือบิ๊กซี แต่เหล่านี้จะได้อะไรน้อยมาก หรือบางครั้งก็ขาดทุน ทั้งๆ ที่ทางกลุ่มทำทุกอย่างเพื่อให้ผ่านมาตรฐานทุกประเภท แต่ปัจจุบันอยู่รอดยากเนื่องจากการตลาดรุนแรงจนแทบไม่เหลือต้นทุน การได้เข้าร่วมโครงการนี้เหมือนการได้เห็นโอกาส ช่องทางที่จะพัฒนาการตลาด ซึ่งเป็นโครงการที่มีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการรายย่อย ซึ่งผู้ประกอบการเองก็ต้องเข้ามาร่วมโครงการฯ ด้วยใจเพื่อให้งานประสบความสำเร็จ

คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop จากผู้ประกอบการกล้วยอบเล็บบ่อนาง เห็นว่าโครงการนี้ช่วยลดค่าใช้จ่ายทุกด้านทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ จึงเข้าร่วมโครงการที่ต้องการเปลี่ยนวิถีทัศน์ให้ต้นน้ำซึ่งก็คือเกษตรกรได้รับประโยชน์อย่างยุติธรรมด้วยขอขอบคุณทีมงานที่ได้คิดโครงการนี้ขึ้นมาเพื่อช่วยพวกเราอย่างแท้จริง

คุณสุขุม ไวกยธำรงค์ กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop จากผู้ประกอบการน้ำพริกแม่เกตุ ซึ่งไม่มีปัญหาเรื่องการตลาดแต่อย่างใด แต่เห็นว่าห้างสรรพสินค้า หรือร้านค้าปลีกขนาดใหญ่จะเอาเปรียบผู้ประกอบการรายย่อยเป็นอย่างมาก เมื่อมีโครงการจึงเข้าร่วมด้วยหวังว่าจะเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ให้ผู้ประกอบการได้มีตลาดให้แก่พวกเราอย่างยุติธรรม โดยในเบื้องต้นช่วง 1-2 ปีแรกของการดำเนินโครงการนี้คาดว่าจะยังไม่มีกำไรอะไรมากนัก แต่ถ้าไม่มีคนเสียสละเข้าร่วมงานโครงการก็จะไม่สามารถเกิดขึ้นได้เลย

คุณสะอาด จึงสมานญาติ กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop จากผู้ประกอบการกระเจียบอบกรอบ ได้เข้าร่วมโครงการสืบเนื่องจากโครงการเครือข่ายกระจายสินค้า ที่หวังว่าจะไม่ต้องไปพึ่งพาร้านค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีขนาดใหญ่ เพื่อหาช่องทางการตลาดใหม่ๆ ในการกระจายสินค้า

คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop จากผู้ประกอบการชมพูนุไพร ชมพูนุพันธ์ ขอขอบคุณผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่จะให้ข้อคิดดีๆ พวกเราคณะกรรมการบริหารพร้อมเต็ม 100 ในการร่วมผลักดันโครงการฯ จากประสบการณ์ในแวดวงโอท็อปมาหลายปี เห็นจุดอ่อนของโอท็อปคือช่องทางการจัดจำหน่าย สำหรับโครงการนี้เห็นว่าเป็นช่องทางหนึ่งที่จะช่วยเรื่องการตลาดให้ผู้ประกอบการรายย่อย แต่เงื่อนไขคือต้องเป็นสินค้าที่คุณภาพดี

รศ.ดร. วิน เชยชมศรี ตัวแทนจาก หจก. วาณีไทย ผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เลือดจระเข้ ขอขอบคุณหัวหน้าโครงการที่ให้โอกาสเข้าร่วมเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งในโครงการ สำหรับผลิตภัณฑ์เลือดจระเข้ได้รับการรับรองจาก อย. แล้วและมีการขายเทคโนโลยีสู่บริษัทเอกชนที่เลี้ยงจระเข้ เมื่อเข้าร่วมโครงการนี้จึงเห็นว่า Farmer Shop นั้นไม่ได้ทำเพียงแค่เรื่องพืชเท่านั้น แต่เรื่องของสัตว์ที่เป็นสัตว์สมุนไพรและมีคุณภาพดีเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคก็สามารถเข้ามาร่วมโครงการได้ด้วยเช่นกัน

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท กล่าวเพิ่มเติมสำหรับแผนงานวิจัยในระยะ 6 เดือนที่เหลือต่อไป จะมี Road Show กับห้างสรรพสินค้า The Mall ในวันที่ 17-23 มี.ค. 2554 เพื่อประชาสัมพันธ์ร้านและเก็บข้อมูลต่างๆ โดยทีมงานได้จัดทำสติกเกอร์เป็น House Brand ของ Farmer Shop เรียบร้อยแล้ว นอกจากนี้ยังมีการประสานงานกับคณะเศรษฐศาสตร์เตรียมการออกแบบร้านที่คณะให้พื้นที่ โดยเครือข่ายข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทยได้แสดงความจำนงบริจาคเงินทุนค่าก่อสร้างเบื้องต้นเป็นจำนวนสี่แสนบาทไว้แล้ว นอกจากนี้จะดำเนินการสนับสนุนผู้ประกอบการหาปัจจัยการผลิตสำหรับรายที่ต้องการการช่วยเหลือ ทำการพัฒนาเพื่อกำหนดระบบมาตรฐาน อีกทั้งจะจัดทำ Feasibility study และจัดเวทีถกผลึกความคิดเห็นข้อเสนอเชิงนโยบายสำหรับผู้เกี่ยวข้องทั้งในระดับรัฐและภาคเอกชนในการพัฒนาระบบธุรกิจค้าปลีกทางเลือกต่อไป

ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

๑ ศ.ดร. อภิชัย นันทเสน

จากการฟังโครงการฯ เห็นว่า Farmer Shop เกิดมาจากปัญหา outlet ของสินค้า การที่ ม. เกษตรฯ จะมาทำเรื่องนี้แล้วได้เปรียบคือ มีความรู้และฐานข้อมูล แต่ข้อเสียคือไม่มีเงิน ดังนั้นถ้าจะเริ่มโดยเป็นร้านค้าปลีกอาจมีปัญหาพอสมควร เนื่องจากว่าร้านค้าปลีกต้องมีเงินทุนรองรับพอควร ถ้าหากเราทำในลักษณะที่จะให้มีความได้เปรียบนั้น ขอยกตัวอย่างเพื่อนในเยอรมัน ทำชาในตลาดโดยเลือกชาที่ดีคุณภาพดี มารับออเดอร์แล้วขายครั้งเดียว บรรจุถุงละ 1 กิโลกรัม ค่าจัดการต่างๆ จะต่ำลงมาก ดังนั้นถ้าเรารู้ว่ามีสินค้าที่ไหนแล้วทำแคมเปญแบบนี้อาจจะช่วยได้ อีกลักษณะหนึ่งคือทำเป็น Hold Sell เพื่อลดต้นทุน หรือหากต้องมี outlet หากมีสมาชิกที่มีฐานะพอจะเปิดร้านได้ แต่เราต้องหาพื้นที่ที่ไม่มีพวกร้าน Lemon Farm หรือ Golden Place ปัญหาสำคัญอีกอย่างหนึ่งคือ Finance ไม่ทราบว่าจะมีทางทำเป็นนิติบุคคลแล้วหาผู้ยืมเงินมาเป็นทุนเริ่มต้นจะได้หรือไม่ การทำเรื่อง Logistic ของกลุ่มนี้เป็นการใช้ความได้เปรียบทางวิชาการ ฐานข้อมูล หากมีหลากหลายรูปแบบ

ตั้งแต่ทำแคมเปญของสินค้าบางชนิด ทำ Hold Sell ในบางจุด และทำร้านค้าปลีกในบางสินค้า น่าจะไปได้ดีกว่าที่จะทำร้านค้าปลีกเพียงอย่างเดียว

๑ นายแพทย์สมเกียรติ ชาติธีร

ร้านค้าเป็นโซ่ขอลงระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค โครงสร้างของสหกรณ์แห่งประเทศไทยได้วางไว้อย่างดีทำให้สหกรณ์ร้านค้าเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าของสหกรณ์ แต่ไม่บรรลุเป้าหมาย เป็นเรื่องของขนาดที่เมื่อขนาดเล็กจะมีปัญหาน้อย เมื่อขยายใหญ่ขึ้นจะเกิดปัญหาตามมา คำถามที่ต้องตอบคือ จะให้ Farmer Shop มีขนาดใหญ่หรือเล็ก ถ้าขนาดใหญ่จะเกิดปัญหาทันที หากจะให้ใหญ่ต้องมีวิธีคิดอีกแบบหนึ่ง อาจจะเป็นแบบสาขาก็ได้ กรณีศึกษาได้จากร้าน Lemon Farm ว่าทำไมไม่โตสามารถใช้เป็นกรณีศึกษาได้ ส่วนกรณี Feasibility study ของอาจารย์จุฑาทิพย์ เช่นเดียวกัน ต้องใช้ตั้งแต่เริ่มต้นนับหนึ่ง เรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ สิ่งที่เกี่ยวข้อง ส่วนเรื่องทุนนั้น สอ.วชิระพยาบาลพร้อมให้ความช่วยเหลือสนับสนุนถ้าท่านสามารถรวมตัวกันแล้วเป็นนิติบุคคลได้ในเชิงสหกรณ์ มีการจัดการบริหารที่ดี ระบบบัญชีที่เข้มแข็งก็ขอเชิญเข้ามาคุยกับ สอ.รพ.วชิระได้ มีคำถามเดียวคือจะทำให้ใหญ่เชิงปริมาณหรือไม่

๑ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

เห็นภาพ Farmer Shop ว่าจะเดินทางอย่างไร เห็นว่าความรู้ความเข้าใจมีอยู่ แต่สิ่งสำคัญคือการบริหารจัดการเป็นเรื่องที่คนเข้ามาทำต้องมีความรู้ความเข้าใจ คนที่จะอยู่ในงานร้านค้าแบบนี้ต้องทุ่มเทและมีจิตใจเต็มที่ ความซื่อสัตย์เป็นเรื่องสำคัญต้องระมัดระวัง

๑ รศ.ดร. ธงชัย สุวรรณสินธุ์

1. กรอบแนวคิดค่อนข้างคลุมเครือ ว่าการดำเนินธุรกิจนี้จะเน้นเรื่องแบรนด์หรือร้านค้า หรือทั้ง 2 ประเด็น คือถ้าเน้นเรื่องแบรนด์คือสินค้าที่ได้รับแบรนด์สามารถวางขายที่ไหนก็ได้หรืออย่างไร ยังสงสัยว่าสินค้าจากภาคีธุรกิจต่างๆ มาด้วยคุณภาพในแง่ใด สินค้าใน Farmer Shop ต้องมีความแตกต่างจากที่อื่นมากๆ มิฉะนั้นจะไม่มีแตกต่างจาก Lemon Farm ฯลฯ ส่วนเรื่องทันสมัยใส่ใจผู้บริโภค จะเน้นแนวไหน ในความรู้สึกส่วนตัวเห็นว่าชื่อ Farmer Shop ยังไม่กระตุ้นให้เกิดความน่าสนใจ และจะขายแนวคิดอย่างไรในการดำเนินธุรกิจ

2. เรื่องต้นทุนคุณภาพของสินค้าที่เข้ามา ใครจะเป็นผู้รับผิดชอบในการตรวจสอบซึ่งจะต้องมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลถึงวิสัยทัศน์ราคาที่เป็นธรรมของร้าน Farmer Shop

3. การขายสินค้าใน Farmer Shop จะเป็นแบบไหน ความสดใหม่ เป็นสิ่งสำคัญ packaging เรื่องขนาดก็สำคัญ ดังนั้นกลไกที่จะทำให้สินค้าร้าน Farmer Shop แตกต่างจากร้านอื่นๆ เราต้องหา

กลไกเหล่านี้ที่จะทำให้ธุรกิจมีความแตกต่างจากร้านค้าอื่นๆ เช่น ควรเน้นเรื่องคุณค่าและความปลอดภัย

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทรวาท ชี้แจงกรณีนี้ที่ อ.ธงชัย ถามว่าจะทำอย่างไรให้สินค้าเกษตรแปรรูปถึงผู้บริโภคได้ โจทย์นี้เรามองกลุ่มเป้าหมายก่อน แล้วเป็นแบรนด์ Farmer Shop ซึ่งเป็นสินค้าเกษตรแปรรูป ต้องทำการประชาสัมพันธ์โดยมีการเปิดตัวสินค้า เราจึงต้องมีหน้าร้านซึ่งมีทางเลือกหลายแห่ง เช่น หน้าร้านที่คณะเศรษฐศาสตร์ หน้าร้านที่โรงแรมสวนสามพราน หรือหน้าร้านที่ กฟผ. ซึ่งเราได้ทำวิจัยสำรวจผู้บริโภคว่าสินค้าในชั้นวางจะต้องมีอะไร เราทำทำเนียบผู้ประกอบการ มีการวิจัยตลาด เพื่อใช้วางแผนว่าจะกระจายสินค้าอย่างไรให้ต้นทุนต่ำที่สุด ขณะนี้โครงการยังอยู่ในปีแรกกำลังวางแผนระบบต่างๆ เพื่อดำเนินการในขั้นตอนต่อไป

๑ คุณเอ็นนู ซื่อสุวรรณ

ขอฝากว่าต้องวางแผนวิจัยพื้นที่ว่าต้องการสินค้าอะไร ผู้ประกอบการจะมีวิธีวัดคุณภาพที่ง่ายที่สุดคือถ้าเราจะขายคนทั่วไป ให้เริ่มหาข้อมูลในกลุ่มเราก่อน ว่าจะมีคนซื้อสินค้าแต่ละชนิดกี่คน ในกลุ่มพวกเราเองเหล่านี้คือหลักการสหกรณ์ เมื่อเราจะทำตรงนี้ต้องเริ่มในกลุ่มเราเองก่อน โดยทำวิจัยง่ายๆ ว่ามีคนซื้อข้าวของเรากี่คน ชื่อน้ำพริกกี่คน ในกลุ่มของพวกเราที่มาลงชั้นร่วมกัน ใช้หลักการ Back to Basic ว่าเราจะ Self help กันหรือไม่ เรามั่นใจในสินค้าของเพื่อนๆ เราหรือไม่ ลองเปลี่ยนตัวเองจากการเป็นผู้ขายไปเป็นผู้ซื้อกันเองหรือไม่ ขอเป็นกำลังใจให้กับโครงการนี้เนื่องจากเป็นงานยากและงานใหญ่มาก

๑ นายแพทย์สมเกียรติ ชาติธีร

ตัวแปรสำคัญที่สุดคือกลไกราคา เช่นโลตัสขายของหมดเพราะคุณภาพไม่ต่ำและราคาถูกให้ดูจุดแข็งของเขานำมาปรับใช้กับงานของเรา

๑ คุณเอ็นนู ซื่อสุวรรณ

ขณะที่ มสธ. มีกลุ่มอาจารย์ที่คณะเกษตรสาขาส่งเสริม ได้ทำที่มประชาสัมพันธ์ใน มสธ. ทำสินค้าตลาดนัดสีเขียว โดยจะมีลูกค้าประจำจ่ายเงินล่วงหน้าเพื่อสั่งซื้อสินค้าเช่น ผักสด นำมาส่งทุกวันศุกร์ หรือที่ธรรมชาติก็ทำเช่นเดียวกันนี้ แล้วเริ่มขยายวงกว้างออกไป ซึ่งถ้าเราสร้างสิ่งเหล่านี้ได้บ้างอาจจะเป็นผลดีกับงานของเราตามสโลแกนของเราที่ว่า “ไม่หวังกำไร แต่อยากให้เป็นลูกค้าประจำ”

๑ ศ.ดร. โสภิต ทองปาน

เครือข่ายในบัญชีจำนวน 117 รายการ ถือว่ามีสินค้าเยอะและหลากหลาย ถ้าเกิดเหตุการณ์ของขายไม่หมด เราจะเกิดปัญหาว่าจะรักษาสินค้า หรือการขนส่งสินค้า จะทำอย่างไร เหล่านี้เป็นเรื่องใหญ่มาก เนื่องจากของเหล่านี้มีขอบเขตอายุ ยิ่งของสดจะมีอายุการขายสั้นโดยเฉพาะผักสด ดังนั้นการที่จะถามว่ามีสินค้าอะไรที่ซื้อประจำนั้นไม่สามารถบอกได้ เช่น ข้าวสารอาจซื้อประจำ แต่คงไม่สามารถขายได้ง่ายนักเพราะมีคู่แข่งเยอะ และการทำหีบห่อขนาดเล็กก็ยิ่งเพิ่มต้นทุนสูงขึ้น

๑๑๑ ดร. จันทรวีภา ณะโสภณ

โครงการนี้เป็นต้นแบบการนำร่องที่ดี น่าประทับใจ จึงแนะนำว่าฝ่ายอุตสาหกรรมมีงบช่วยพัฒนาสินค้า หรือรูปแบบ packaging จึงขอประชาสัมพันธ์วันที่ 23 – 27 พ.ย. 2554 จะมีการจัดงานโดย สกว. ครอบคลุม 2 ทศวรรษ ขอเรียนเชิญ Farmer Shop และตลาดสุขใจ สวนสามพรานร่วมออกบูธร้านค้าเป็นเวลา 5 วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ

๑๑๒ ดร. สีสภรณ์ บัวสาย

การรวมตัวของกลุ่มเกษตรกร ขณะนี้จะขึ้นมาเป็น SMEs ไปติดกับของพ่อค้ารายใหญ่จนผู้ประกอบการแทบจะไม่เหลืออะไรเลย แต่จากประสบการณ์งานวิจัยที่ผ่านมาพบว่าการเปลี่ยนแปลงดีๆ นั้นจะเกิดจากปัจจัย 3 อย่าง ตามลำดับคือ

1. เครือข่าย
2. ความรู้
3. เงิน

งานนี้ท้าทายมาก แนะนำว่าให้ไปเรียนรู้พาร์ทความรู้ ตอนนี้อาจจะยังไม่ชัดว่าเราทำเครือข่ายใครกับใคร จะทำเครือข่ายกับผู้บริโภคหรือไม่ ถ้าทำจะต่างกับสหกรณ์ร้านค้าหรือไม่ บทเรียนของสหกรณ์ร้านค้าคืออะไร บทเรียนของนักธุรกิจค้าปลีกคืออะไร ลองตั้งคำถามแล้วไปหาความรู้ อาจเชิญผู้เชี่ยวชาญมาคุยให้ความรู้ จะช่วยให้เราจัดการความเสี่ยงได้ ต้องระบุให้ได้ว่าความรู้ที่เราต้องการคืออะไร ส่วนสิ่งที่ยึดโยงเครือข่ายยังไม่ค่อยชัดเจนนัก พูดถึงสินค้าที่แตกต่าง การค้าที่แตกต่าง หรือแบรนด์ของร้านที่แตกต่างถ้าเรากำหนดได้ว่าจะเจาะตลาดไหน ตรงกับสินค้าเราหรือไม่ คู่แข่งมีหรือไม่ จะเปิดร้านที่ไหน ราคาแตกต่างหรือไม่ ลูกค้านักกลุ่มไหนที่เราต้องการ เหล่านี้คือเราต้องหาจุดเด่นของร้านของเรา

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ชี้แจงว่าเป็นความบกพร่องของทีมงานเองที่เตรียมการนำเสนอที่ไม่ชัดเจน ประเด็นที่เราทำตามวัตถุประสงค์ 3 ข้อนั้นเรามอง 3 ระดับ คือ ระดับ Macro เรามองที่ Supply Chain เช่น แดงโมหนึ่งลูกมีราคาแพงอาจเนื่องจากค่าขนส่ง หรือค่าแบรนด์ ซึ่งเราจะใช้โครงการ Farmer Shop สร้างความเข้าใจให้แก่คนในสังคม และระดับ Macro อีกอันหนึ่งคือผู้ผลิตผู้ประกอบการ ที่เราต้องเข้าไปช่วยแก้ไขปัญหา บางรายต้องแก้ที่ต้นน้ำ บางรายต้องแก้ที่ปลายน้ำ

เราจะเรียนรู้โดยใช้ Farmer Shop ชวนคนมาเรียนรู้ด้วยกัน สินค้า 452 รายการยังไม่เพียงพอ แต่เราจะไม่เอาสินค้าเข้าร้านทั้งหมด เราต้องสำรวจสินค้าที่เหมาะสมต่อพื้นที่ที่จะไปวางขาย และบางครั้งถ้าเราคิดสต็อกเกอร์สินค้าแบรนด์เรา ก็สามารถนำไปวางขายในห้างอื่นได้ โดยใช้แบรนด์การันตีโดย ม.เกษตรศาสตร์ และภาคีพันธมิตรได้ ซึ่งเราต้องแก้ไขความไม่เข้าใจตรงกันของคนสังคมให้ได้

๓ โครงการเครือข่ายวิจัยเชิงคุณค่าทางพารา

อ. ศานิต แก้วเอี่ยม หัวหน้าโครงการฯ รายงานความก้าวหน้าโครงการปีที่ 2 ในระยะ 6 เดือนแรก จากเดิมโครงการปีแรกมีเครือข่ายอยู่ประมาณ 8 แห่ง โดยมี สกก. ย่านตาขาวเป็นแกนหลัก ทำแผนธุรกิจการลงทุน เชื่อมโยงพันธมิตรทำธุรกิจส่งออกยาง ซึ่งประโยชน์ที่รับรู้จากการเป็นเครือข่ายกับสหกรณ์ คือ ช่วยลดค่าใช้จ่าย ได้เงินเฉลี่ยคืน ได้เงินทุนหมุนเวียนจากสหกรณ์ที่ไม่คิดดอกเบี้ย สหกรณ์เป็นผู้รับความเสี่ยงด้านราคา เมื่อก้าวสู่ปีที่ 2 จึงมีคำถามวิจัยเพื่อศึกษาหาข้อมูลต้นทุน หาแผนที่ดี และรวบรวมจุดอ่อนของการดำเนินงาน ภายใต้วัตถุประสงค์ 3 ข้อคือ เพื่อนำข้อมูลพื้นฐานที่มีไปใช้ในการวางแผนธุรกิจสหกรณ์ให้สามารถแข่งขันกับเอกชนได้ ศึกษาแนวทางการทำธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน และวิเคราะห์ธุรกิจภายใต้ช่องทางการตลาดต่างๆ โดยคำนึงถึงความเสี่ยงธุรกิจ ซึ่งผลลัพธ์ที่คาดหวังคือได้ฐานข้อมูล แผนธุรกิจ แผนการบริหารความเสี่ยง มีศูนย์เรียนรู้ และ สกก. ย่านตาขาวพัฒนาไปสู่องค์การแห่งการเรียนรู้เรื่องยางพารา เหล่านี้คือขบวนการวิจัยในปีที่ 2

สำหรับการดำเนินงานได้มีการจัดเวทีการเรียนรู้ ระดมความคิด ทำแผนธุรกิจเบื้องต้น มีการเข้าร่วมเสวนาวิชาการประจำปี ประชุมกับฝ่ายจัดการ มีการทำสวนต้นแบบ จัดเก็บฐานข้อมูลสมาชิกเพิ่มเติม มีการคัดเลือกการใช้ปุ๋ยและอบรมฝึกวิธีการตรวจสอบหาสภาพสารอาหารในดิน ซึ่งผลวิจัยที่ได้คือ มีการทำแผนธุรกิจ วิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของสหกรณ์ในการทำธุรกิจยางพารา อุปสรรคการดำเนิน งานที่ต้องแข่งขันกับภาคเอกชน วิเคราะห์เป้าหมายธุรกิจ กลยุทธ์การตลาดว่าสหกรณ์มีความได้เปรียบเสียเปรียบอย่างไรบ้าง วิเคราะห์แผนความเสี่ยงในเรื่องความผันผวนของราคายาง นอกจากนี้ได้มีเกษตรกรที่สนใจให้ทีมงานไปวิเคราะห์ดินให้ จึงได้เชิญวิทยากรที่มีความรู้ไปให้ความรู้แก่เกษตรกรชาวสวนยาง พร้อมให้ความรู้ในการเลือกใช้ปุ๋ยในพื้นที่ของตัวเองเพื่อให้เลือกใช้ปุ๋ยเท่าที่จำเป็น ซึ่งช่วยลดต้นทุนในการผลิตได้มากขึ้น และเกษตรกรได้มีการเลี้ยงสัตว์ในสวนยาง พร้อมกับปลูกพืชแซมในสวนยาง เช่น ถั่วลิสง ข้าว สับปะรด เพื่อเป็นรายได้เสริมระหว่างการรอผลผลิตยางพารา

ในปัจจุบันเกษตรกรชาวสวนยางจะขายผลผลิตยางให้แก่เกษตรกรเป็นส่วนใหญ่ ทั้งขายให้แก่สหกรณ์โดยตรง หรือขายให้แก่กลุ่มเครือข่ายและนำกลุ่มนำมาขายต่อให้แก่สหกรณ์อีกทอดหนึ่ง และทางโครงการมีสวนยางพาราต้นแบบเพิ่มขึ้นจากปีแรก 3 สวน รวมเป็นสวนยางต้นแบบ 6 สวนแล้ว

คุณนุชรินทร์ อยู่อำไพ ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว กล่าวเพิ่มเติมเรื่องการทำธุรกิจยางพาราของสหกรณ์ เนื่องจากปีนี้เป็นปีทองของเรื่องยางพารา ราคาขึ้นสูงสุดถึง กก.ละ 189 บาท แต่ชาวบ้านยังไม่พอใจในราคานี้กลับต้องการให้ราคาขึ้นสูงถึง 200 บาท/กก. ซึ่งได้อธิบายว่าไม่น่าจะเป็นไปได้ ซึ่งราคาสูงขนาดนี้พ่อค้ายางก็ไม้อยากรับซื้อยางแล้ว ขณะนี้ สกก.ย่านตาขาวได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานทุกฝ่ายในจังหวัดเนื่องจากได้รับความเชื่อถือเป็นอย่างมาก กลุ่มต่างๆ จึงนำยางมาขายให้แก่สหกรณ์จนโรงเก็บยางจะไม่เพียงพอ นอกจากนี้เกิดปัญหาพ่อค้าส่งออกรวมตัวกันผลิตประมูลเพียงแห่งเดียวในลักษณะการฮั้วกันทำให้ไม่มีการแข่งขัน ส่งผลให้ราคายางตกลงไป นี่เป็นจุดหนึ่งที่ทำให้สหกรณ์ตัดสินใจเก็บยางไว้ไม่ขายให้แก่พ่อค้าเหล่านั้นแล้ว แต่เรายังมีทางเลือกอื่นๆ ในการส่งยางออกขายไม่ต้องจ้อพ่อค้าเหล่านั้น เราใช้ราคายางจากตลาดกลางของรัฐ ทำธุรกิจอย่างยุติธรรมกับเกษตรกรจึงได้รับความไว้วางใจนำยางมาขายให้กับเรา ทางสหกรณ์ต้องมีข้อมูลรอบด้านเพื่อให้ทันต่อการทำธุรกิจยาง

ในอนาคตเรามีเป้าหมายว่าอยากมียางส่งออกเอง สหกรณ์ใน จ.ตรัง สามารถรวมกลุ่มช่วยเหลือกันอย่างเหนียวแน่นจึงค่อนข้างไม่มีปัญหาเรื่องเงินทุน เราพยายามกระจายให้ชาวบ้านมีอาชีพกันทุกคน ซึ่งจะส่งผลให้สมาชิกให้ความร่วมมือกับสหกรณ์ สามารถนำเงินมาใช้หนี้กับสหกรณ์ ส่วนเรื่องความรู้ด้านปุ๋ยที่สหกรณ์ร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญด้านปุ๋ยให้ความรู้แก่เกษตรกร ช่วยให้เกษตรกรลดต้นทุนการผลิตยางลงได้เป็นอย่างดี ส่งผลให้ได้รับความเชื่อถือจากเกษตรกรเพิ่มมากขึ้นเช่นกัน

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เพิ่มเติมว่างานนี้คือตัวแบบของการทำเครือข่ายคุณค่าในระยะที่ 2 จากระยะแรกที่ได้ไปเชื่อมต่อกับบริษัทธารน้ำทิพย์ไปติดต่อกับตลาดกับประเทศจีน ส่วนในระยะที่ 2 นี้ สกก. ย่านตาขาวเป็นแกนนำพร้อมเครือข่าย มีการเชื่อมกระบวนการเรียนรู้ผ่านเครือข่าย ทั้งเกษตรกร ผู้ประกอบการ นักธุรกิจ ได้ชุดความรู้ใหม่ๆ ซึ่งมีนักวิชาการจากคณะเศรษฐศาสตร์ ม.เกษตรฯ เข้าไปร่วมดำเนินงานด้วย จึงอยากขอข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิหาแนวทางการดำเนินงานต่อไปในอีก 6 เดือนที่เหลือข้างหน้า

ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

➡ ศ.ดร. โสภิต ทองปาน

มีคำถามว่า เครือข่ายที่กล่าวถึงในรายงานนั้นคืออะไร กลุ่มใด และที่ว่าส่งออก 300 ตัน มีกระบวนการอย่างไร ส่งออกในรูปแบบอะไร ต้องผ่านคนอื่นหรือไม่

คุณนุชรินทร์ อยู่อำไพ ตอบคำถามทั้งสองข้อคือ

1. คำว่าเครือข่ายนั้นหมายถึง กลุ่มเกษตรกรที่รวมตัวกัน กลุ่มละ 120-200 คน อีกกลุ่มคือกลุ่มสหกรณ์ กองทุนสวนยาง ซึ่งในส่วนของการเครือข่ายมีทั้งคนที่ไม่ใช่สมาชิกสหกรณ์ และสมาชิกสหกรณ์ และยังมีเครือข่ายมาจากพื้นที่ใกล้เคียงกับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวที่ต้องการเข้ามา

ขายยางกับเรา เพราะทาง สกก. ยานตาขาวได้รับความน่าเชื่อถือจากเกษตรกรชาวสวนยางในการรับซื้อยางชนิดต่างๆ

2. เรื่องที่ส่งออก 300 ตันนั้น ส่งออกในนาม กลุ่มเกษตรกรธรรมาทิพย์ อ. เบตง จ. ยะลา เนื่องจากเรายังไม่เคยทำตลาดกับจีน และเราอยากทดสอบว่าคุณภาพยางของเราว่าใช้ได้หรือไม่ จึงส่งผ่านธรรมาทิพย์ พร้อมกับคำตอบรับที่ดี เป็นที่พอใจของตลาดจีน แต่ถ้าเราต้องไปทำการค้าตรงกับจีนนั้นจะทำได้ยาก เพราะจีนจะไม่ทำธุรกิจกับรายที่ไม่รู้จัก และธรรมาทิพย์เองก็ไม่ได้คิดค่านายหน้าหรือหักเปอร์เซ็นต์กับยานตาขาวเลย เพราะเป็นเครือข่ายช่วยเหลือกันอยู่โดยตลอด

➡ ศ.ดร. โสภิตา ทองปาน ถามเพิ่มเติม

1. การขายยางของเครือข่ายนั้นเป็นแบบที่เค้าแจ้งมาว่าจะขายยางเท่าไร ส่วนการรวบรวมอะไรต่างๆ เป็นเรื่องของกลุ่ม เราไม่ต้องเกี่ยวข้อง เค้าเอายางมาส่งอย่างเดียว ใช้หรือไม่
 2. ราคาที่ขายผ่านธรรมาทิพย์ เรารู้ราคาก่อนหรือไม่ว่าเขาขายได้ราคาเท่าไร
- คุณนุชรินทร์ อยู่อำไพ ตอบคำถามทั้งสองข้อคือ
1. ใช่
 2. ต้องตกลงกันก่อน และต้องเป็นราคาที่เรพอใจ จึงจะตกลงขายให้โดยผ่าน บ. ธรรมาทิพย์

➡ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

มีคำถามว่าทีมงานโครงการได้มองเห็นทะลุหรือไม่ว่า ขณะที่ธุรกิจยางดีแบบนี้ มีข้อดี/ข้อเสีย อย่างไรต่อสหกรณ์ เพราะเหตุการณ์ราคาที่สูงนี้เป็นเหตุการณ์ที่ไม่ปกติ

อ. ปิติ กันตังกุล นักวิจัยโครงการฯ ตอบว่า ขณะที่ราคายางเพิ่มสูงขึ้น ธรรมชาติของการขึ้นราคาจะค่อยๆ ไต่ระดับขึ้น แต่เวลาราคาตกจะลงอย่างรวดเร็ว ในเชิงของการทำธุรกิจ โดย สกก. ยานตาขาวจะพยายามไม่เก็บยางไว้มากเกินไป เมื่อราคายางตกอย่างกะทันหันและรวดเร็ว จะมีการขาดทุนที่ไม่สามารถปรับตัวได้ทัน ปกติผู้ส่งออกจะทำสัญญาซื้อ-ขายยางล่วงหน้าไว้ก่อน เพราะฉะนั้นถ้าราคากดจะได้เปรียบ แต่เมื่อราคาขึ้นจะเสียเปรียบมาก จากบทเรียนเหล่านี้เราพยายามทำตลาดโซ่อุปทานตั้งแต่ต้นน้ำยังปลายน้ำ แต่ทางปลายน้ำยังไม่สามารถทำได้

คุณนุชรินทร์ อยู่อำไพ ผจก. สกก. ยานตาขาว ตอบว่าข้อดีที่ราคาที่สูงนั้น ทำให้สหกรณ์ได้กำไรเพิ่มมากขึ้น สมาชิกใช้หนี้ได้มากขึ้น ส่งผลให้ชาวบ้านเข้ามาถือหุ้นมากกว่าเงินฝากเพราะทราบว่า สหกรณ์ได้กำไรมากจะมีเงินปันผลค่าหุ้นสูง แต่ข้อเสียคือแรงงานหายาก ส่วนมากจะไปรับจ้างกรีดยางกันหมด

๑ คุณเอ็นนู ชี้อุวรรณ

เป็นเรื่องที่ดีที่ สกก. ทำธุรกิจได้ดี แต่สิ่งที่เป็นห่วงคือ ยางที่มี ถ้าเราแปลงเงินให้เป็นคุณภาพชีวิตให้แก่สมาชิกสหกรณ์ได้ จะเป็นเรื่องที่ดี ให้สวัสดิการชาวสวนยาง หรือเรื่องความรู้ แทนเรื่องเงินปันผลสูงๆ กระบวนการสหกรณ์น่าจะพัฒนาระบบทุนนิยมได้ส่วนหนึ่ง ทำให้มีความสมดุล เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันให้แก่สมาชิก และเรื่องระบบบริหารความเสี่ยง ใช้หลักการอะไรควรจะถอดบทเรียนออกมา “การบริหารความเสี่ยง เป็นหัวใจของการทำธุรกิจ” สุดท้ายตัวระบบการจัดการเป็นอย่างไร ให้ถอดบทเรียนออกมา

๑ นายแพทย์สมเกียรติ ชาติธีร

1. ขอเตือนว่าอย่าลืมหลักการสหกรณ์ ที่รัฐบาลให้สิทธิยกเว้นเรื่องการเสียภาษีนั่นเพราะต้องการให้สหกรณ์ช่วยสมาชิก อย่าคิดทำธุรกิจเพียงอย่างเดียวต้องคิดทำเรื่องสวัสดิการให้แก่สมาชิกด้วย ส่วนเรื่องการผูกขาดราคายาง ที่ผู้รับซื้ออย่างรวมตัวกันผูกขาดราคานั้นไม่สามารถทำได้ เป็นเรื่องผิดกฎหมาย

2. อยากให้สหกรณ์การเกษตรมีขนาดใหญ่จะได้มีอำนาจการต่อรอง เป็นหน้าที่ของสหกรณ์ที่ต้องพยายามขยายให้ใหญ่

3. ราคายางต้องหาข้อมูลเพื่อเจาะตลาดจีน ให้หาข้อมูลว่าเป็นอย่างไร

4. อยากให้สหกรณ์ตั้งกองทุนประกันราคายาง ให้กันเงินกำไรจากเงินปันผล มาใช้เป็นกองทุนสำรองประกันราคายางเพื่อรองรับความเสี่ยง

คุณนุชรินทร์ อยู่อำไพ ชี้แจงเพิ่มเติมว่าสหกรณ์ได้ตั้งกองทุนประกันความเสี่ยงจากกำไรไว้ 10% ของปีที่แล้ว และกองทุนเรียนรู้เรื่องยางเพื่อพัฒนาสู่สากล 1 ล้านบาท

๑ ดร. สีสภรณ์ บัวสาย

1. จากประสบการณ์คนทำสวนยางในภาวะที่ราคายางสูงขึ้น ทำให้คนเริ่มลดคุณภาพการทำงานลง แสดงว่าเกิดความประมาท ต้องมีการเรียนรู้เตรียมตัวรับสภาวะตกต่ำ ให้รู้สภาวะน้ำขึ้น/น้ำลง ต้องตั้งรับได้ มีแผนรองรับอะไร ควรตั้งอยู่บนความไม่ประมาท เช่นเรื่องยางคอมปาวด์ ที่มีแต่ประเทศจีนรับซื้อแห่งเดียวเท่านั้น ถ้าเกิดกรณีจีนยกเลิกการสั่งซื้อแล้วเราจะทำอย่างไร มีแผนรองรับหรือไม่

2. ควรมีกุุ่มนี้เป็นกลุ่มแถวหน้าเรื่องการประกอบการยาง ทำงานให้กลุ่มสวนยางจริงๆ นำไปเสนอต่อรัฐฯ ได้ว่าควรทำอะไรและไม่ควรทำอะไร ควรเป็นข้อมูลจากผู้จัดการสหกรณ์จริงๆ ถ้าชี้ให้เห็นได้ว่าความแตกต่างเหล่านี้ต้องลงทุนด้วยอะไรบ้าง ใช้เวลาเท่าไร ใช้ความรู้อะไร จึงจะทำให้เกษตรกรเก็บส่วนต่างเหล่านี้ได้ และกองทุนสงเคราะห์สวนยางควรทำอะไร ให้ถอดบทเรียนออกมาเสนอไว้ว่าทำอะไรจะได้ประโยชน์

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เกรียนำความเป็นมาของเครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรม ที่เคยทำโครงการวิจัยกับชุดโครงการฯ ที่ไม่ได้เพียงแบรนด์ข้าวคุณธรรมหรือขายข้าวเพียงอย่างเดียว แต่ขายศูนย์เรียนรู้อีก 20 กว่าศูนย์ กลายเป็น ผอ. ศูนย์เรียนรู้ ที่ทั้งในและต่างประเทศต้องการเข้ามาเรียนรู้ ในครั้งนี้เครือข่ายข้าวคุณธรรมได้นำเสนอข้อเสนอโครงการวิจัยใหม่ดังนี้

4 การนำเสนอร่างโครงการวิจัยเรื่อง “รูปแบบที่เหมาะสมของระบบการตรวจรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์คุณธรรมที่ชาวนาสามารถดำเนินการได้ด้วยตนเองและได้รับความเชื่อถือในระดับสากล”

คุณพ่อวิจิตร บุญสูง กล่าวว่าจากการทำโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรมที่ผ่านมา พบว่าเรื่องข้าวในประเทศไทย ความน่าเชื่อถือไม่ได้อยู่ที่คนไทยกลับไปตกอยู่ที่คนต่างชาติ ที่ต้องให้หน่วยงานต่างชาติเข้ามาทำการรับรองมาตรฐานให้ จึงได้มีความคิดว่าจะมีมาตรฐานหนึ่งที่คนไทยรับได้และคนต่างชาติก็รับได้ จึงได้มีทีมงานหนึ่งที่สนใจจะทำมาตรฐานข้าวคุณธรรมที่ชาวนาเริ่มขึ้น โดยมีฝ่ายวิชาการมีส่วนเกี่ยวข้องด้วย โดยเฉพาะ สกว. ที่ทีมงานอยากให้เข้ามามีส่วนช่วยสนับสนุนในเชิงวิชาการ

เป้าหมายแรกของโครงการเป็นเป้าหมายเชิงคุณค่าของโครงการคือจะสร้างคุณค่าเชิงเกื้อกูลให้สังคมในมาตรฐานได้อย่างไร ขณะนี้ได้เริ่มดำเนินงานไปบ้างแล้ว เริ่มต้นที่เกิด “เครือข่ายคนกินข้าวเกื้อกูลกับชาวนา” ซึ่งเป็นลูกค้าข้าวคุณธรรมของเราที่ซื้อข้าวไปแล้วชักชวนกันเป็นกลุ่มลูกค้า เป็นการเริ่มต้นแนวคิดที่ว่าไม่ใช่แค่ซื้อข้าวไปกิน หรือขายข้าวให้กินเท่านั้น คนกลุ่มเล็กๆ นี้ร่วมกันมา 2 ปีแล้ว

เป้าหมายที่ 2 คือ เป้าหมายเชิงการบริหารจัดการเน้นที่ตัวผู้ผลิต เพราะที่ผ่านมามองแค่การรับรองมาตรฐานจะใช้ผู้ตรวจสอบลงไปตรวจสอบ และชาวนามีหน้าที่รอรับการตรวจสอบปีละครั้ง แต่ของเราต้องการบริหารจัดการร่วมกันระหว่างผู้ผลิต ผู้บริโภค นักวิชาการ และผู้เกี่ยวข้อง ร่วมกันสร้างมาตรฐานนี้ขึ้นมาที่หลายฝ่ายมีส่วนร่วม ซึ่งต้นน้ำการตรวจสอบน่าจะอยู่ที่ชาวนา

เป้าหมายที่ 3 คือเราอยากให้มาตรฐานที่เราสร้างขึ้นนี้เป็นที่ยอมรับทั่วไปถึงระดับสากล

คุณนิคม เพ็ชรผา นำเสนอหลักการและเหตุผลของโครงการซึ่งเกิดจากการขอมาตรฐาน IFOAM ต้องเสียค่าตรวจรับรองปีละมากกว่า 60,000 บาท จึงมีความคิดอยากหามาตรฐานการตรวจรับรองของตัวเองที่มีคุณค่าเชิงคุณค่าได้เกื้อกูลกัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบ ระบบวิธีการตรวจรับรองมาตรฐานที่มีอยู่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อกำหนดรูปแบบและพัฒนากระบวนการตรวจรับรองของเราเองที่เหมาะสมที่สุดสำหรับชาวตะวันออกโดยคนตะวันออกยอมรับด้วย เรามีกรอบคิดเชิงระบบ ซึ่งผลคาดว่าจะได้รับคือ

1. ข้อมูลชุดความรู้เกี่ยวกับรูปแบบ ระบบ วิธีตรวจรับรองมาตรฐานอินทรีย์ที่มีอยู่ในโลก
2. ได้องค์ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการที่ได้จากการทดลองรูปแบบที่เหมาะสม
3. ได้คู่มือในการทำงานเป็นวิธีปฏิบัติที่ชัดเจน น่าเชื่อถือ

4. มีองค์การที่คอยดูระบบมาตรฐานอินทรีย์ต้นแบบ
5. ได้ข้อเสนอเชิงนโยบายนำไปสู่การสนับสนุนที่เป็นรูปธรรม

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เพิ่มเติมว่าทีมวิจัยนี้ได้้นำโครงการเข้าปรึกษากับกรมวิชาการ เกษตร และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหลายหน่วยงานแล้ว เห็นแนวทางที่น่าจะเป็นไปได้ และกรมวิชาการฯ เองยังขาดบุคลากรที่จะทำงานในส่วนนี้ เมื่อมีกลุ่มชาวนาที่คิดจะทำจึงถือว่าเป็นนวัตกรรมหนึ่งเช่นกัน

ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

➡ ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ

สำหรับคำว่ามาตรฐานนั้น ก่อนอื่นเราต้องยอมรับว่าจะซื้อ-ขาย เราต้องมีตัวกลาง ซึ่งตัวกลางที่จะนำมาใช้ต้องมีหลายอย่าง แต่เราจะทำอย่างไรที่จะทำให้เป็นที่ยอมรับในสังคม หรือในการค้าได้

การที่คิดจะทำมาตรฐานเองนั้นสามารถทำได้ แต่การที่คนจะยอมรับนำไปใช้และเกิดประโยชน์มากนักยอแค่ไหนเป็นสิ่งที่ต้องนำมาคิด เรารู้ว่าแบบฟอร์มของการตรวจสอบมาตรฐานแต่ละอย่างเป็นอย่างไร ซึ่งเราสามารถทำเองได้ แต่ถ้าเราคิดจะรับรองตัวเองเราต้องมองว่าเครดิตของเราอยู่ตรงไหน อยากสนับสนุนว่าเป็นแนวคิดที่ดี แต่อย่ามองว่าของคนอื่นไม่ดี เราต้องมองว่าของเราจะดีกว่ามาตรฐานอื่นตรงไหน การที่ผู้ตรวจสอบมาตรฐานเข้ามาตรวจสอบเราปีละครั้งนั้นคือเค้ามามีความเชื่อใจเรา เราอาจไปรวบรวมข้อมูลมาตรฐานต่างๆ ก่อนว่ามีข้อดีข้อเสียอย่างไรจะช่วยลดการทำงานของเราได้ จึงขอฝากคำถามไว้ว่าเราจะทำเป็นกลุ่มหรือไม่หรือจะเป็นรายเดียว

➡ นายแพทย์สมเกียรติ ชาติธีร

มาตรฐานของผลผลิตของเราเรารู้ดีที่สุด เหตุใดต้องให้ต่างชาติมารับรอง ดังนั้นเราจึงต้องเลือกใช้อย่าง วัตถุประสงค์ของโครงการนี้คือ ต้องตามด้วยวิธีการต่อไปโดยใช้ข้อมูลที่เป็นจริงและวิเคราะห์อย่างตรงไปตรงมา

➡ ศ.ดร. โสภณ ทองปาน

จากวัตถุประสงค์ในร่างโครงการวิจัย มีคำถามว่าถ้าจะทำกันเองทำไมต้องให้สากลยอมรับ เมื่อลูกค้าเราอยู่ในพื้นที่ และมีสิ่งที่หนักใจคือใครจะมารับรองว่าเราปฏิบัติตามยึดหลักศีล 5 จริง ต้องมีคนรับรองตรงนี้ได้

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ตอบว่าชุดโครงการมองเรื่องตั้งรับการเปิดนโยบายเสรีที่มุ่งสู่สากล จะได้เป็นต้นแบบสำหรับชาวนาที่ปฏิบัติตนดี

๑ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

เรื่องนี้เป็นเรื่องที่ท้าทาย ของกระบวนการชีวิตความเป็นอยู่ของไทย จุดนี้จะเป็นแนวคิดธุรกิจรูปแบบใหม่ คือผู้ผลิตและผู้บริโภคยอมรับซึ่งกันและกัน แล้วจะเป็นมาตรฐานของเราเองต่อไป ต้องค่อยๆ เดินกันไป อยากเห็นงานนี้เพื่อจะได้เห็นว่าเศรษฐกิจพอเพียงของเราอยู่ได้

๑ ศ.ดร. อภิชัย นันทเสน

การทำมาตรฐานแบบนี้ไม่ใช่เรื่องยาก และหากมาตรฐานนี้จะใช้เป็นเครื่องมือเพื่อขยายความคิดนี้ไปสู่ชนวนจำนวนมากอื่นๆ แต่มีคำถามว่าต้องมีมาตรฐานนี้เป็นเครื่องมือจึงจะขยายได้ หรือถ้าไม่มีจะขยายได้หรือไม่ และมีคำถามเช่นเดียวกับ ดร.โสภณว่าใครจะมารับรองมาตรฐานศีล 5 ของเรา เรื่องจำเป็นที่น่าทำของงานนี้คือ จะศึกษามาตรฐานที่คนอื่นทำว่าเค้าทำอย่างไร เมื่อสรุปว่าเมื่อเราทำงานแล้วเทียบกับมาตรฐานที่มีอยู่จากการไปดูงานมาแล้วดูว่าเราต้องปรับตัวอะไรหรือไม่ อันนี้จึงอาจจะต้องมี International Conference และเรื่องนี้เป็นตัวแบบเศรษฐกิจพอเพียงแบบ plus-plus ที่มีความช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน

๑ คุณเอ็นนู ซื่อสุวรรณ

โครงการนี้น่าสนับสนุน สิ่งที่น่าสนใจคือเมื่อลงมือทำแล้วอยากให้ได้กระบวนการที่ทำให้คนยอมปรับเปลี่ยนและคงอยู่ได้ คนที่หายไปเพราะอะไร คนที่ได้และยังอยู่เพราะอะไร เหล่านี้ค่อนข้างเป็นนามธรรมมาก ถ้าเราแปลงเป็นรูปธรรมได้จะเป็นสิ่งที่ดีมาก ถ้าเราได้ตรงนี้เป็น process ที่เห็นได้จะได้นวัตกรรมที่ไม่มีใครกล้าทำมาก่อน อยากได้ข้อมูลเหล่านี้ ปัจจัยที่มีผลต่อการปรับเปลี่ยนของคนเหล่านี้คืออะไร

คุณอเล็กซ์ คลีฟแมน นักวิจัยโครงการฯ เล่าว่าเคยทำงานเกี่ยวกับมาตรฐานแรงงานในเมืองไทยมา 10 กว่าปี พบว่ากระทรวงแรงงานอยากสร้างมาตรฐานของตัวเองแต่พบว่ากว่า 80% ลอกแบบมาจากต่างชาติ จึงเห็นว่ากลุ่มนี้จะเป็นโอกาสของเมืองไทยที่จะได้สร้างมาตรฐานของตัวเอง เข้าใจว่ามาตรฐานศีล 5 ทำได้ยากและตรวจสอบยาก แต่คิดว่าเป็นโอกาสอันดีที่เราอาจจะได้สร้างเครือข่าย เช่นที่ในอเมริกามีเครือข่าย Moral Rice

คุณจุฬาร วรรณทรัพย์ นักวิจัยโครงการฯ เป็นดีลเลอร์รถยนต์ฮอนด้า ที่ จ.ศรีสะเกษ เมื่อได้เริ่มเข้ามาทำวิจัยเรื่องข้าว จ.ยโสธร ที่มีเกษตรอินทรีย์อยู่หลายๆ กลุ่ม แล้วพบว่ากลุ่มนี้ทำเรื่องอินทรีย์อย่างจริงจังและมีอีกหนึ่งมาตรฐานเรื่องของคุณธรรม จากการลงพื้นที่ปีกกว่าทำให้เห็นว่าสมาชิกแต่ละคนมีปัจจัยอะไร ให้เปลี่ยนแปลงมาถือศีล 5 นั่นคือกิเลส และคิดว่าเมื่อเราอยากขายข้าวก็ต้องขายในประเทศ จึงอยากสร้างสังคมผู้ผลิต-ผู้บริโภคที่เชื่อมโยงกัน เราอยากทำมาตรฐาน moral ขายในไทย ถ้าเราค่อยๆ เดินทาง และถ้าเราผลิตสินค้าที่ดีจริงๆ ไม่จำเป็นต้องโฆษณามาก

คุณวิจิตร บุญสูง ชี้แจงเรื่องการตรวจศีล 5 นั้นพวกเราตรวจกันเอง จากพฤติกรรมที่จะบอกความจริง

๑ ดร. สีสภรณ์ บัวสาย

จากการนำเสนอโครงการวิจัยตัวที่สำคัญคือ เป้าหมายของโครงการที่นำเสนอไว้ 3 เรื่อง มีคำถามว่าใน 3 เรื่องที่กล่าวว่าข้อใดสำคัญที่สุด อันหนึ่งบอกว่าต้องการสร้างมาตรฐานเชิงเกื้อกูลอันนี้คือของใหม่ และอีกตัวหนึ่งคือมาตรฐานให้ได้รับการยอมรับจากสากล เห็นว่าทั้ง 2 ข้อไม่ไปด้วยกันเท่าไร ถ้าเราต้องการลดต้นทุนที่ต้องเสียเงินให้ IFOAM ก็ต้องมีเป้าหมายเป็นข้อที่ 3 คือการลดต้นทุน ถ้าจะเอาข้อ 1 เรื่องการสร้างมาตรฐานเชิงเกื้อกูลกันในสังคม คิดว่าไทยผลิตสินค้าหลายๆ อย่างเป็นอันดับต้นๆ ของโลก เช่น มังคุด เกิดคำถามว่าทำไมเราไม่สร้างมาตรฐานของตัวเอง แต่กรณีนี้ไม่สามารถใช้หลักการนี้ได้ เพราะฉะนั้นคิดว่า การเสนอเรื่องมาตรฐานนี้เป็นเรื่องเฉพาะกลุ่มเครือข่ายที่ทำ Moral rice ไม่ใช่ชาว General และจะนำไปสู่คำถามถัดมาว่าสิ่งที่เราต้องการมากกว่า คือการขยายเครือข่ายของการเกื้อกูลกันระหว่างคนกินกับคนผลิตใช้หรือไม่ โดยจะใช้มาตรฐานนี้เป็นเครื่องมือ มีคำถามคือมีเครื่องมืออื่นที่ดีกว่าวิธีนี้หรือไม่ในการขยายเครือข่าย เช่นการสร้างแบรนด์ ที่จะไปได้ดีกว่ามาตรฐานหรือไม่ โจทย์คือการค้นหาเครื่องมือเพื่อขยายเครือข่ายการเกื้อกูลกันและการสร้าง continuous improvement และขยายเครือข่ายออกไปให้กว้าง เชื่อมผู้ผลิตและผู้บริโภค ปัญหาต่างๆ ของเครือข่ายคืออะไร ตกลงว่าปัญหาอยู่ตรงไหน ลองทบทวนให้ชัดว่าควรทำตัวไหน เพื่อจะได้เลือกใช้เครื่องมือที่ถูกต้อง

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอปรึกษาว่าเป็นไปได้หรือไม่ ถ้าจะเริ่มในเรื่องของการสืบค้นข้อมูลว่า มาตรฐานต่างๆ ที่เราอยากรู้ว่ามีขั้นตอนอย่างไร ตกผลึกแล้วมาร่วมกันคิดว่าจะทำขั้นตอนต่อไปอย่างไร ซึ่งกลุ่มนี้อาสาทำเครื่องมือและระบบใหม่ที่ง่ายขึ้น และจะนำไปถ่ายทอดสู่เครือข่าย ซึ่งกลุ่มนี้ได้รับมาตรฐานทั้ง IFOAM และมาตรฐานคุณธรรมที่รับรองโดยมูลนิธิ และการรับรองด้วยการตรวจสอบกันเอง

คุณวิจิตร บุญสูง เราได้ตั้งธงไว้ 3 ประเด็น อยากทำเรื่องนี้ก่อนแล้วเรื่องอื่นๆ จะค่อยๆ ตามมา คนที่จะเข้ามาต้องสมัครสมาชิกกองทุนหนุนเกื้อก่อน แล้วจะสามารถทำเรื่องใหญ่ๆ ต่อไปได้

๑ ดร. สีสภรณ์ บัวสาย

แสดงว่าโครงการจะเน้นข้อ 1 เป็นหลัก คือการขยายเครือข่าย เพื่อขยายการรับรู้ของคนให้เข้ามาร่วมกัน ไม่ใช่การพยายามเรียนรู้เรื่องมาตรฐาน เปรียบเทียบแล้วงานนี้เหมือนการประกันคุณภาพภายในกับการรับรองมาตรฐานภายนอก จะทำอันไหนกันแน่ แล้วพยายาม set value set สู่สังคม ซึ่งแนวทางของเราคือ การสร้างมาตรฐานของเราเอง แล้วยกระดับขยายตัวไปสู่ภายนอก

สำหรับข้อ 1 แนวคิดเรื่องเครื่องมือของการสร้างระบบการทำเกษตรอินทรีย์เชิงคุณธรรมที่เน้นความเกื้อกูล ให้จับว่าอะไรเป็นหลัก อะไรเป็นรอง

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอน้อมรับคำแนะนำและข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่าน และขอขอบคุณนักวิจัยทุกท่านที่เข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการ ขอปิดการประชุม

เลิกประชุมเวลา 16.00 น.

การประชุมหารือโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop

วันศุกร์ที่ 8 เมษายน 2554 เวลา 11.30 – 12.30 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้มาประชุม

- | | | |
|-------------------|------------|------------------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. อาจารย์ไพโรจน์ | สุจินดา | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| 3. คุณเอ็นนู | ชื้อสุวรรณ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| 4. คุณสายสุตา | ศรีอุไร | รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร |

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|----------------|-----------|--------------------------------|
| 1. นางสาวมุสดี | กลิ่นเกษร | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ |
| 2. นายสนธยา | สีแดง | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ |

เริ่มประชุม เวลา 11.30 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เกริ่นนำเรื่องโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ซึ่งหลังจากการทำงานมาร่วม 10 ปี ทำให้เห็นว่าคานงัดคานง้างไม่ได้อยู่ที่สหกรณ์ เนื่องจากเรามีความรู้เรื่องงานวิจัยด้านงานสหกรณ์แต่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่ได้นำไปใช้ ดังนั้นสิ่งที่เราอยากขอฝากท่านรองเอ็นนูคือ

1. ภาครัฐต้องหยุดใช้สหกรณ์เป็นเครื่องมือ เนื่องจากต้องทำตามตัวชี้วัดทำให้เกษตรกรต้องหยุดทำงานของตัวเอง กลับมาทำงานให้หน่วยงานรัฐแทนทำให้งานไม่ก้าวหน้า ดังนั้นรัฐต้องหยุดใช้สหกรณ์เป็นเครื่องมือแต่ให้เป็นกลไก คือภาครัฐต้องทำบางเรื่องและไม่ควรทำบางเรื่อง

2. อัตลักษณ์ของสหกรณ์ในประเทศไทยกำลังหลงทาง

3. คนของสหกรณ์ไม่มีจิตวิญญาณสหกรณ์ และเมื่อกรรมการสหกรณ์ที่เลือกตั้งเข้ามาได้แล้ว กลับหาประโยชน์เข้าตนเอง ทำให้ทุนทางเศรษฐกิจไม่ได้ลงถึงสมาชิกอย่างแท้จริง

เราควรทำอย่างไรให้ผู้จัดการสหกรณ์ หรือฝ่ายจัดการสหกรณ์จะทำงานเชื่อมโยงโซ่อุปทานอย่างที่คุณศศิธรทำแบบ สกก.คิชฌกูฏ และ สกก.มะขาม กำลังดำเนินการอยู่ เพราะส่วนมากไม่มีชุดความรู้การจัดการโซ่อุปทาน ดังนั้นสถาบันฯ คิดว่าเรามีเพื่อน มีเครือข่ายอยู่จำนวนมาก จึงต้องการร่วมกันสร้างวิชาการการจัดการโซ่อุปทานในธุรกิจสหกรณ์เพื่อใช้เป็นวิชาหนึ่งในภาควิชา จึงขอเสนอโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop เพื่อขอความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิด้วย ซึ่ง ณ ขณะนี้เราจึงหันมาช่วยเกษตรกรโดยใช้การพึ่งพาและร่วมมือกัน โดยใช้โครงการ Farmer Shop ซึ่งมีวิสัยทัศน์คือ “ร้านค้าที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน” และมีพันธกิจที่ว่า “มุ่งพัฒนาระบบการจัดการโซ่อุปทาน ผ่านเครือข่ายผู้ประกอบการที่มีจิตสำนึกการพึ่งพาและการ

ร่วมมือกันในการจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีคุณภาพเป็นที่เชื่อถือไว้วางใจแก่ผู้บริโภค และหันมาเป็นลูกค้าประจำ” โดยมีผู้ประกอบการร่วมโครงการแล้ว 106 ราย และจะคัดเลือกเพิ่มเติมในอนาคตซึ่งมีเป้าหมายให้มีประมาณ 300 ราย และเรามีพื้นที่ในคณะเศรษฐศาสตร์ 40 ตร.ม. คาดว่าภายในเดือนสิงหาคมที่จะถึงนี้เราจะสร้างร้านค้าปลีกทางเลือกในพื้นที่ของคณะเศรษฐศาสตร์ มก. ได้สำเร็จ ขณะนี้ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับหน่วยทรัพย์สินทางปัญญาเรียบร้อยแล้ว และจากการออก Road Show แสดงสินค้ากับห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์เมื่อเดือน มี.ค. ที่ผ่านมาทำให้รู้ว่าถ้าเรารวมตัวกันอย่างเข้มแข็งจะทำให้เรามีพลังในการต่อรองได้มากขึ้น จึงขอความคิดเห็นจากผู้ทรงคุณวุฒิว่ามีความคิดเห็นหรือคำแนะนำกับโครงการนี้อย่างไร

ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

➡ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

เป็นโครงการดีที่จะสร้างสินค้าเกษตรที่ดี มีวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ประเด็นสำคัญคือต้องหาคนที่มีไฟแรง มีความมุ่งมั่นที่จะทำงานให้สำเร็จเข้ามาทำงานนี้ หาทีมงานให้มีคุณภาพ ต้องยืนหยัดในอุดมการณ์และความคิด

➡ คุณเอ็นนู ชือสุวรรณ

มีข้อกังวลเช่นเดียวกับอาจารย์ไพโรจน์ในเรื่องคนที่จะเข้ามาทำงาน ถ้าไม่มุ่งมั่นทุ่มเทจะค่อนข้างเสี่ยง ส่วนเรื่องการขายสินค้ายกตัวอย่างกรณีอาหาร ที่ผู้บริโภคต้องกินทุกวัน ความผูกพันจะสูงกว่า เช่น ข้าว พืชผัก ผลไม้ จะขายได้ง่ายกว่า แต่ของที่จะให้ผู้บริโภคได้รับไปต้องมีความพิเศษกว่าของทั่วไป ต้องแตกต่างจากตลาดทั่วไปจะช่วยให้คนเข้ามาติดสินค้าเรา อีกกรณีคือต้องไม่ใช่ day to day ยกตัวอย่างกรณีการรวมกลุ่มซื้อผักปลอดสารของอาจารย์ในมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ที่จะมีการสั่งให้มาส่งทุกสัปดาห์ จนมีการขยายผลไปสู่ร้านอาหารในโรงอาหารของมหาวิทยาลัย

สำหรับการดำเนินงานจะต้องคิดเผื่อทางถอยไว้ด้วย อาจต้องสร้าง fan club ไว้รองรับในระดับหนึ่งก่อนจึงน่าจะไปได้ดี เพราะร้านค้าปลีกนั้นทำได้ไม่ถนัด นอกจากนี้อาจทำเรื่อง “ตลาดผูกพัน” คือให้คนใหม่ๆ ได้เข้าไปเห็นแปลงผักหรือแหล่งผลิต ได้พูดคุยกับตัวเกษตรกรผู้ผลิตโดยตรงแล้วจะเกิดความผูกพันกลายเป็นเพื่อนทำให้เกิดความอยากซื้อสินค้ากับร้านเราและไม่ทอดทิ้งกัน ถ้าเป็นร้านขนาดเล็กต้องมีความผูกพันและสร้างน้ำใจ ซึ่งเหล่านี้คือวิญญานสหกรณ์

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าจริงๆ แล้วร้านของเราจะเป็นแบบ community shop คือร้านของเราอยู่ในมหาวิทยาลัย เป้าหมายหลักคือคนในมหาวิทยาลัย ร้านจะมีขนาดประมาณ 40 ตร.ม. และสิ่งที่ทำเราหาทางถอยไว้ด้วยเช่นกัน เราจะคัดเลือกของดีๆ เน้นอาหารสุขภาพ ใจทย์ของเราไม่ได้มุ่งทำหน้าร้านเพียงอย่างเดียว แต่เราจะเข้าช่วยแก้ปัญหาตลอดโซ่อุปทาน ผู้ประกอบการรายใดมีปัญหาเรื่องวัตถุดิบเราจะเข้าไปช่วยหาทางแก้ไขให้ด้วยเช่นกัน เรายัง

คิดเตรียมทีมพี่เลี้ยงเพื่อช่วยแนะนำชุดความรู้ให้แก่ผู้ที่ต้องการทำร้านค้าปลีกในชุมชน เพื่อลดการสูญเสียทางเศรษฐกิจในชุมชนได้ เราจะมีผู้ประกอบการที่เข้ามาร่วม ทำเป็นธรรมเนียมสืบค้นคำมีรหัสสินค้าไว้เป็นแคตตาล็อก

➡ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

แนะนำให้ทีมงานออกไปศึกษาดูงานจากหลายๆ มหาวิทยาลัยที่ได้ทำลักษณะนี้ เพื่อศึกษาวิธีการและจะได้รู้ว่าอะไรที่มีประโยชน์กับการทำงานของเราบ้าง จะช่วยให้งานวิจัยนี้ดำเนินไปได้ด้วยดี ส่วนเรื่องการพึ่งพาและการร่วมมือกันนั้นจะต้องตีโจทย์ให้แตกด้วย

➡ คุณเอ็นนู ชือสุวรรณ

แนะนำให้คนในเครือข่ายกลุ่มเดียวกันร่วมกันซื้อสินค้าของพวกเดียวกันก่อน เช่น กลุ่มผู้ประกอบการที่เข้ามาร่วมกับโครงการนั้นต้องช่วยกันซื้อสินค้าของพวกเราเองโดยเฉพาะสินค้าที่ต้องกินต้องใช้ เพราะในสถานการณ์ที่คนเดือดร้อนไม่ช่วยเหลือซึ่งกันและกันก่อนนั้นจะไปไม่รอด ถ้าคนกลุ่มนี้ช่วยกันเองก่อนแล้วคิดว่าน่าจะไปได้

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอรับคำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่าน และเห็นด้วยว่าต้องหาทางถอยไว้เพื่อตอบโจทย์ให้แก่ สกว. ผู้ให้ทุนไว้ด้วย โดยขณะนี้เราได้เริ่มทำงานมาประมาณ 6 เดือน มีกลุ่มคณะกรรมการที่ตั้งขึ้นมาเพื่อร่วมกันดำเนินงาน ซึ่งกระบวนการต่างๆ จะเป็นงานวิจัยที่น่าจะได้ชุดความรู้ออกมาในที่สุด ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์

เลิกประชุมเวลา 12.30 น.

การประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop

ครั้งที่ 4/2554

วันจันทร์ที่ 11 เมษายน 2554 เวลา 9.00–13.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. น.ส. สายสุตา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร
3. ผศ. ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop
4. คุณสุรศักดิ์	สุขศิริ	ผู้อำนวยการศูนย์ปฏิรูปที่ดิน
5. คุณกาญจนา	คูหากาญจน์	ประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
6. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการร้าน Farmer Shop
7. คุณสุขุม	ไวทยธำรงค์	คณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
8. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	คณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายธนวัฒน์	ชนะปลื้ม	นักวิจัยประจำโครงการ
---------------	----------	----------------------

เริ่มประชุม เวลา 09.00 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมแนะนำ **คุณสุรศักดิ์ สุขศิริ** ผู้อำนวยการศูนย์ปฏิรูปที่ดิน ซึ่งจะเข้าร่วมงานกับโครงการฯ เป็นการสนับสนุนด้านการส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตวัตถุดิบส่งให้แก่ผู้ประกอบการสินค้าเกษตรแปรรูปอีกทางหนึ่ง โดยท่านมีหน้าที่หลักในการฝึกเกษตรกรในการพัฒนาที่ดิน และคาดว่าผู้ประกอบการบางรายน่าจะได้ประโยชน์จากผลผลิตของเกษตรกรเหล่านี้ นอกจากนี้ประธานฯ ยังมีเรื่องแจ้งเพื่อทราบดังนี้

1. **ผศ.ดร.อภิรดี** ได้ประสานงานกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา จัดทะเบียนเครื่องหมายการค้าครบ 90 วันแล้ว ต้องไปชำระเงินเพื่อรับสิทธิ์นั้นมาซึ่งมีค่าใช้จ่ายสูงมาก โดยทางมหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์จะเป็นผู้ดำเนินการ

2. **รศ.จุฑาทิพย์** ได้เดินทางไปศึกษาดูงานที่ประเทศอังกฤษเมื่อเดือนมีนาคมที่ผ่านมา ในส่วนของการดำเนินงานร้านค้าปลีกสินค้าเกษตรของ The Fair Traders Cooperative ซึ่งดำเนินงานเหมือน Farmer Shop โดยแสดงภาพร้านค้าที่เป็นเหมือนโชว์รูม (Show Room) ของร้าน แต่จะขายผ่านแคตตาล็อกและระบบ e-commerce ซึ่งสินค้าที่เป็น Community จะสามารถเอามาขายได้โดยไม่ต้องผ่านการรับรองมาตรฐาน

3. คุณกาญจนา สรุปลยอดขายจากเทศกาลอาหาร ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ ตั้งแต่วันที่ 17-23 มีนาคม 2554 รายได้รวม 407,545.50 บาท โดยมียอดขายรวมหลังหัก GP เป็น 305,659.13 บาท

4. ทางคณะกรรมการประจำคณะเศรษฐศาสตร์ มก. ได้ทำเรื่องไปยังฝ่ายพัฒนากายภาพของมหาวิทยาลัยเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และกำลังเปลี่ยนแปลงโครงสร้างร้านค้าให้มีการเก็บสินค้าไว้บนเพดาน โดยกำลังสรรหาผู้เชี่ยวชาญด้านสถาปัตยกรรมให้ช่วยออกแบบใช้เป็นที่เก็บของ โดยจะใช้ประโยชน์จากพื้นที่ 40 ตร.ม. เป็น Show room ของร้าน Farmer Shop

วาระที่ 2 เรื่องเพื่อพิจารณา

2.1 สรุปการจัด Road Show โครงการร้าน Farmer Shop ในงานอาหารปลอดภัย ณ เดอะมอลล์ บางกะปิ ระหว่างวันที่ 17-23 มี.ค. 2554 ปัญหา-อุปสรรค และแนวทางแก้ไข

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ประธานกรรมการฯ สรุปภาพโดยรวมเห็นว่ามีปัญหาเล็กน้อย แต่อาจต้องรอให้ได้เงินจากเดอะมอลล์เข้าบัญชีของร้านก่อนจึงต้องพิจารณาอีกครั้งหนึ่งว่าจะมีปัญหาหรือไม่ ส่วนกรณีผู้ประกอบการที่มาร่วมเปิดร้านขายของแล้วหยุดไปก่อนจบงานนั้นมี 2 ราย คือ น้ำผักข้าวของ อ.ทิวาพร และไซโป้ว จากฉะเชิงเทรา ซึ่งปัญหานี้ต้องมีมาตรฐานรองรับและแก้ไขพร้อมเสนอให้ทำแบบตอบรับจากผู้ประกอบการว่าแต่ละรายมีความพร้อมแค่ไหน และมีความรับผิดชอบแค่ไหนเพื่อเป็นเครื่องยืนยันความรับผิดชอบเบื้องต้นของผู้ประกอบการเอง

คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ กล่าวเพิ่มเติมกรณีผู้ประกอบการทั้ง 2 รายที่หยุดขายก่อนงานจบนั้น ได้พูดคุยกับผู้ประกอบการแล้ว กรณี อ.ทิวาพร ให้เหตุผลว่าต้องไปต้อนรับผู้เข้าชมกิจการ ทั้งๆที่ได้สอบถามก่อนแล้วว่าจะขายจนจบงานเลยหรือไม่ ซึ่งส่งผลให้ทางคุณสมพงษ์ที่ได้ยืนยันกับตัวแทนห้างเดอะมอลล์ไปก่อนหน้านี้แล้วนั้นเสียความน่าเชื่อถือเป็นอย่างมาก ส่วนกรณีไซโป้วสามารถที่ถอนตัวไปก่อนงานจบเช่นกันโดยอ้างว่าเตรียมสินค้ามาขายสำหรับงานทั้ง 7 วัน แต่เมื่อสินค้าขายดีจนหมดก่อนงานเลิกจึงไม่นำสินค้ามาจำหน่ายเพิ่มเติม แต่ได้ไปออกงานที่ อ.บางคล้าแทน เหล่านี้คือปัญหาเดิมๆ ที่ผู้ประกอบการพบเจอกันเป็นประจำ จึงคิดว่าต้องมีบทลงโทษและมาตรการป้องกัน

คุณสุชุม ไชยธรรม์ กล่าวเพิ่มเติมว่าสิ่งสำคัญของร้าน Farmer Shop คือต้องคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีใจและเข้มแข็ง มีความรับผิดชอบ และเสนอให้ทำกติกาให้ผู้ประกอบการลงนามรับรู้ก่อนจะร่วมงานกับโครงการฯ

คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ เสนอว่าปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นเพราะเราไม่มีมาตรฐานการลงโทษ รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เห็นว่าเราต้องมีการวางตำแหน่ง ซึ่งเราจะทำอย่างไรในการชักชวนผู้ประกอบการแต่ละรายให้เข้าร่วมงานบางงาน แต่บางงานไม่เชิญ ต้องหาข้อสรุปหรือคำชี้แจงให้ได้ว่าทำไมผู้ประกอบการบางรายได้รับเชิญบางรายไม่ได้ เราทำอะไรพลาดไปหรือไม่ มีการวางตำแหน่งผู้ประกอบการแต่ละรายผิดพลาดไปหรือไม่

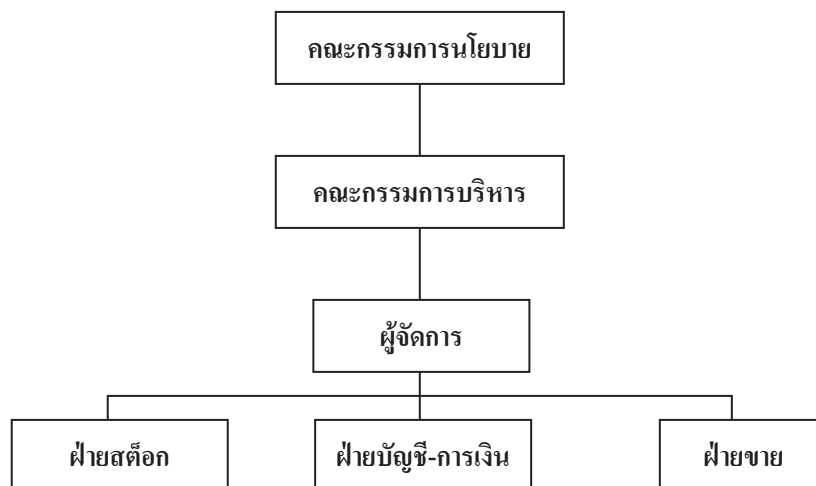
2.2 แนวทางในการดำเนินการ Farmer Shop ในอนาคต

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท นำเสนอวิสัยทัศน์ และพันธกิจ ที่ได้ปรับเปลี่ยน พร้อมขอความคิดเห็นจากผู้เข้าร่วมประชุมว่าวิสัยทัศน์ที่วางไว้จะเป็นไปได้หรือไม่

วิสัยทัศน์ “ร้านค้าที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน”

พันธกิจ “มุ่งพัฒนาระบบการจัดการโซ่อุปทานผ่านเครือข่ายผู้ประกอบการ
ที่มีจิตสำนึกการพึ่งพาและร่วมมือกันในการจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีคุณภาพ
เป็นที่เชื่อถือไว้วางใจแก่ผู้บริโภค และหันมาเป็นลูกค้าประจำ”

สำหรับวัตถุประสงค์ กลยุทธ์ธุรกิจ และรายละเอียดต่างๆ จะส่งให้ทุกท่านในภายหลัง ซึ่งกล่าวโดยรวมสำหรับกลยุทธ์ธุรกิจคือ การเปิดเวทีให้เกิดการมีส่วนร่วมและการรวมพลังสร้างสรรค์ธุรกิจโดยเครือข่าย สถาบันเกษตรกร สหกรณ์ ผู้ประกอบการรายย่อย SMEs และผู้บริโภคในสังคม ที่เห็นคุณค่าในกรอบแนวคิด “การค้าที่เป็นธรรม” ภายใต้การนำของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ 1) ผู้ประกอบการสินค้าเกษตรแปรรูป 2) ประชาคมคณะเศรษฐศาสตร์ 3) ผู้บริโภคในสังคม 4) เครือข่ายคนรุ่นใหม่ผ่านช่องทางการประชาสัมพันธ์ และ 5) นักธุรกิจและองค์กรที่มีนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคม



โครงสร้างการบริหารงานตัวแบบร้าน Farmer Shop

ผอ.สุรศักดิ์ สุขศิริ แสดงความคิดเห็นว่าระบบสหกรณ์เป็นแนวคิดที่ดี แต่คนก็นำไปปฏิบัติทำไม่ดีและไม่ถูกต้อง ซึ่งการจะให้ผู้ผลิตมีคุณธรรมนั้นทำได้ยาก ต้องค่อยๆ สร้างจิตสำนึกต่อไป

คุณกาญจนา กล่าวว่าปัญหาที่มักพบคือ ผู้ประกอบการรายเล็กมักไม่ส่งสินค้า และไม่มี ความสม่ำเสมอ ดังนั้นกฎระเบียบจึงเป็นสิ่งสำคัญ ต้องแจ้งให้ผู้ประกอบการรับรู้ตั้งแต่เริ่มต้นก่อน เข้าร่วมงาน นอกจากนี้ส่วนราชการที่เข้ามาส่งเสริมมักไม่ให้ความรู้ที่จำเป็นแก่ผู้ประกอบการราย เล็ก เช่น เรื่องการเสียภาษี 7% ที่ควรคิดรวมไว้ตั้งแต่ตั้งราคาทุนเริ่มต้น

คุณสมพงษ์ เสนออยากให้มีตารางงานเป็น guideline ของงานแต่ละปีว่ามีอะไรบ้าง เพื่อการ เตรียมตัวที่ดี

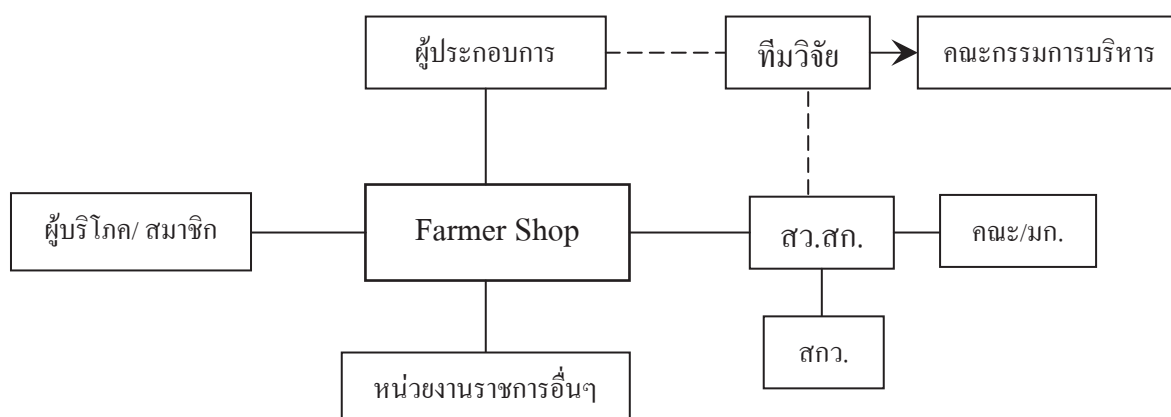
คุณบรรหาร ขอปรึกษาว่าทีมงานร้านควรจะทำงานในรูปแบบใดดี ระหว่างรูปแบบสหกรณ์ กับการดำเนินงานแบบบริษัท

รศ. จุฑาทิพย์ ตอบว่าการดำเนินงานด้านพุดินัยเป็นสหกรณ์ แต่ดินัยเป็นบริษัท แต่ ประเด็นคือท่านคิดว่า ท่านมีภารกิจอะไร ให้ทุกคนมองให้ดีเราต้องเตรียมการให้พร้อม

ผศ.ดร. อภิรดี กล่าวว่าไม่ควรยึดติดเรื่องรูปแบบ ให้มองที่เป้าหมายร่วม เมื่อคิดว่าจะไป ด้วยกันแล้วต้องเอาความคิดใส่เข้ามา อย่าเพิ่งเอากำไรเป็นตัวตั้ง ให้มองว่าการรวมตัวกันนั้นจะได้มี อำนาจการต่อรองเยอะ ให้มองว่าเป้าหมายอยากให้เป็นอะไร แล้วเดินไปด้วยกัน ระบบรูปแบบ บริษัทนั้นจะมีความคล่องตัวค่อนข้างมาก ซึ่งระบบราชการจะมีกฎระเบียบครอบงำทำให้บางอย่าง ไม่สามารถทำได้ ดังนั้นทุกคนต้องช่วยกันออกแรง

ผอ.สุรศักดิ์ สุขศิริ เห็นว่าคนไทยมีความเชื่อมั่นในระบบสหกรณ์ค่อนข้างน้อย ดังนั้นถ้าจะนำ ระบบสหกรณ์มาใช้ตั้งแต่เริ่มจะเป็นอุปสรรคตั้งแต่แรก ควรจะค่อยๆ ขยายให้รู้ทีหลังจะดีกว่า

รศ. จุฑาทิพย์ เขียนแผนภาพสรุปการเชื่อมโยงเครือข่ายการทำงานของร้าน Farmer Shop และถามข้อสรุปโจทย์ในวันนี้สิ่งที่คณะกรรมการผู้ประกอบการคาดหวังและสิ่งที่สถาบันฯ คาดหวัง ตรงกันหรือไม่



แผนภาพสรุปการเชื่อมโยงเครือข่ายการทำงานของ Farmer Shop

คุณกาญจนา ตอบในฐานะประธานกรรมการบริหารฯ สรุปว่าทิศทางที่เราเดินทางคิดว่าตรงกันแล้ว ซึ่งถ้าเป็นไปได้อยากให้ทีมงานร่วมกันสรุปขั้นตอนในการดำเนินงานต่อไป

วาระที่ 3 เรื่องอื่นๆ

1. ที่ประชุมเห็นด้วยในการออก Road Show ครั้งต่อไปกับห้างเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน ในวันที่ 4-10 สิงหาคม 2554 โดยให้คุณสายสุดาติดต่อตอบตกลงกับตัวแทนห้างเดอะมอลล์ และให้คุณกาญจนาและทีมงานเป็นผู้พูดคุยรายละเอียด

2. เลื่อนการประชุมครั้งต่อไปจากเดิมวันจันทร์ที่ 25 เม.ย. 2554 เป็น วันศุกร์ที่ 6-เสาร์ที่ 7 พ.ค. 2554 ณ โรงแรมโรสการ์เด็น สวนสามพราน นครปฐม โดยนัดพบบริเวณล็อบบี้โรงแรมเวลา 9.00 น. เพื่อพูดคุยเรื่องแผนการดำเนินงานในช่วงเวลาที่เหลือ และมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารฯ ร่วมกันหารายชื่อผู้ประกอบการหรือภาคร่วมมานำเสนอเพื่อคัดเลือกสินค้าในครั้งต่อไปด้วย

3. ให้ทดลองนำสินค้าไปวางจำหน่ายในร้านสหกรณ์กรุงเทพ สาขาปิ่นเกล้า โดยให้คุณสายสุดาติดต่อผู้จัดการร้าน และคุณกาญจนาเป็นตัวแทนพูดคุยในรายละเอียดต่อไป

4. คุณกาญจนาเสนอให้ทำนามบัตรของร้าน Farmer Shop เพื่อใช้ในการติดต่อกับหน่วยงานต่างๆ

5. เรื่องการออกแบบป้ายประชาสัมพันธ์ต่างๆ ขอให้นำเรื่องเข้าที่ประชุมเพื่อพิจารณางบประมาณในการจัดทำก่อนทุกครั้ง

เลิกประชุมเวลา 13.00 น.

รายงานการประชุมหารือร่วมกับผู้ทรงคุณวุฒิ
การขอจดทะเบียนร้าน Farmer Shop
วันพฤหัสบดีที่ 21 เมษายน 2554 เวลา 14.00 – 17.30 น.
ณ ห้อง 214 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|------------------------|------------|---|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณสุรจิตต์ | แก้วชิงดวง | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| 3. คุณสุรศักดิ์ | นาควัสน์ | คณะกรรมการและเลขานุการ สอ.ข้าราชการ
สหกรณ์ |
| 4. นางสาววลินธรา ขวายน | | นักวิจัยประจำโครงการ |

เริ่มประชุมเวลา 14.00 น.

ผู้อำนวยการ และผู้ทรงคุณวุฒิ (ประกอบด้วย 1.คุณสุรจิตต์ แก้วชิงดวง ผู้ทรงคุณวุฒิ 2.คุณสุรศักดิ์ นาควัสน์ คณะกรรมการและเลขานุการ สอ.ข้าราชการสหกรณ์) ร่วมประชุมหารือ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

วาระการประชุม

วาระที่ 1 โครงสร้างชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์

เดิมนั้นชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์มีโครงสร้าง 2 ระดับ คือ ระดับชั้นปฐม คือ สหกรณ์ที่แบ่งตามลักษณะอาชีพได้ 8 กลุ่ม ได้แก่ สหกรณ์ออมทรัพย์ราชการ สหกรณ์ออมทรัพย์ตำรวจ สหกรณ์ออมทรัพย์ทหาร สหกรณ์ออมทรัพย์ครู สหกรณ์ออมทรัพย์มหาวิทยาลัย สหกรณ์ออมทรัพย์โรงพยาบาล /สาธารณสุข สหกรณ์ออมทรัพย์รัฐวิสาหกิจ และสหกรณ์ออมทรัพย์เอกชน ระดับชั้นมัธยม คือ ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย (ชสอ.) แต่ในปัจจุบันโครงสร้างของชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์ มี 3 ระดับคือ ระดับชั้นปฐม ระดับมัธยม และระดับชาติ โดยได้เกิดชุมนุมสหกรณ์ประเภทต่างๆขึ้น หลังจากที่ได้มีการแก้ไขกฎหมายในปี พ.ศ. 2542 ซึ่งสหกรณ์ชั้นปฐม 5 สหกรณ์ขึ้นไปสามารถรวมตัวกันตั้งชุมนุมสหกรณ์ได้ ในปัจจุบันชุมนุมสหกรณ์หลายๆแห่งได้เลิกละเจตนารมณ์ของการเป็นองค์กรชั้นมัธยมที่จะช่วยส่งเสริมสหกรณ์ชั้นปฐม อีกทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีกระบวนการที่ขัดแย้งกับเจตนารมณ์เดิมของกฎหมาย ทำให้สหกรณ์ออมทรัพย์ในปัจจุบันมีแนวคิดในการบริหารงานค่อนข้างไปทางทุนนิยม รวมถึงตัวสมาชิกเองก็ขาดความรู้ คุณค่า

อุดมการณ์สหกรณ์ โดยที่ปัญหาเหล่านี้เป็นปัญหาที่เริ่มลุกลามในวงกว้าง ดังนั้น ผู้อำนวยการสถาบันและผู้ทรงคุณวุฒิได้หารือกันในโครงสร้างของสหกรณ์ออมทรัพย์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชุมนุมสหกรณ์ในปัจจุบันไม่ได้เกิดขึ้นโดยความสมัครใจ หรือระบบ Bottom Up แต่เกิดจากข้อบังคับทางกฎหมาย ทำให้ตัวชุมนุมสหกรณ์เองนั้นไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ที่ชุมนุมสหกรณ์ควรจะพึงกระทำ ชุมชนสหกรณ์ต้องมีการเชื่อมโยงระหว่างสหกรณ์ออมทรัพย์ชั้นปฐมและชลอ. ในพระราชบัญญัติสหกรณ์ พศ. 2542 ได้เอื้อให้เกิดชุมนุมสหกรณ์ขึ้น เนื่องจากมีเจตนารมณ์ให้สหกรณ์ในหลายประเภทมาร่วมมือช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยรวมตัวกัน 5 สหกรณ์ขึ้นไปเพื่อจัดตั้งชุมนุมสหกรณ์ แต่ในปัจจุบันนั้นชุมนุมสหกรณ์มีสหกรณ์ชั้นปฐมเพียงประเภทเดียวเท่านั้น ทั้งยังจัดตั้งชุมนุมเพื่อมาแข่งขันทางธุรกิจกันเองด้วย ดังนั้น จึงไม่ตอบโจทย์ในการให้เกิดชุมนุมสหกรณ์เท่าที่ควร และการที่ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์เน้นที่ตัวเงินมากกว่าหลักการของสหกรณ์ควรจะแก้ไขอย่างไรดี ผู้ทรงคุณวุฒิได้ให้ข้อเสนอว่า สหกรณ์ออมทรัพย์ในปัจจุบันกำลังหลงทิศทางของหลักการการเกิดสหกรณ์ ฉะนั้นควรจะต้องฟื้นแนวคิดหลักโดยเน้นที่การออม โดยคุณสุรศักดิ์ ได้นำประสบการณ์มาแล้วให้ที่ประชุมได้รับฟังโดยยกตัวอย่างของสหกรณ์ในประเทศอังกฤษ มีปัญหาคือข้อของแพง ดังนั้น พวกเขาจึงรวมตัวกันเพื่อตั้งสหกรณ์เกิดเป็นสหกรณ์แรกของโลกคือ สหกรณ์รอกเซล ส่วนสหกรณ์ในประเทศไทยแห่งแรก คือ สหกรณ์วัดจันทร์ไม่จำกัดสินใช้ ชาวบ้านไม่มีเงินทุนและไม่มีที่ดินทำกิน แต่ปัญหาอยู่ตรงที่ทุกคนอยากจะกู้เงิน แต่ธนาคารในขณะนั้นไม่อยากจะปล่อยเงินกู้ให้ชาวบ้านเหล่านี้ ดังนั้น ชาวบ้านจึงจำเป็นต้องรวมตัวกันเพื่อจดทะเบียน และปัญหาต่อมาคือ ต้องจดทะเบียนตามกฎหมายอะไร เพราะในสมัยนั้นไม่มีพระราชบัญญัติสหกรณ์ เลยต้องอิงกฎหมายสมาคม และได้ใช้ชื่อว่า สมาคมสหกรณ์ แต่ก็เกิดคำถามขึ้นอีกว่า แล้วสมาคมสหกรณ์คืออะไร เนื้อแท้ใช้สหกรณ์หรือไม่ ทางคุณสุรศักดิ์ ได้ให้ความเห็นว่า เนื้อหานั้นไม่ใช่สหกรณ์ เป็นเพียงแค่ตัวแทน (คล้ายๆกับนิติบุคคล) เท่านั้น เพราะฉะนั้น สมาคมสหกรณ์เป็นแค่ตัวจัดการแต่จริงๆ ชัดกับหลักสหกรณ์ และเป็นเรื่องบังเอิญในปัจจุบันตั้งชื่อเป็นสหกรณ์ ทำให้เกิดความเข้าใจคลาดเคลื่อนตั้งแต่แรกเริ่มแล้ว

การร่างแผนสหกรณ์นั้นควรจะให้สมาชิกมีส่วนร่วม เพื่อที่จะได้เป็นแผนที่ตรงกับปัญหาและความต้องการของสมาชิกที่เดือดร้อนอย่างแท้จริง ในที่ประชุมได้หารือเรื่อง การนำเงินส่วนเหลือมไปลงทุนในสหกรณ์อื่น ตามมาตราที่ 62(5) ซึ่งคณะกรรมการสหกรณ์ออมทรัพย์จะนำเงินไปให้สหกรณ์อื่นๆ กู้โดยไม่ได้คำนึงถึงความต้องการของสมาชิก ไม่ค่อยต้องการให้สมาชิกเข้ามามีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นในการนำเงินส่วนเหลือมไปลงทุน ทำให้การตัดสินใจในเงินส่วนเหลือมนั้นถูกตัดสินใจโดยผู้ถือเงินมิใช่เจ้าของเงิน อีกทั้งกลุ่มของคณะกรรมการเมื่อเป็นหลายๆ วาระ ก็ไม่อยากจะสับเปลี่ยนตำแหน่งให้บุคคลอื่นเข้ามาเป็นคณะกรรมการ ดังนั้นจึงมีการตกลงให้เป็นคณะกรรมการ 1 ปี เว้นวรรค 1 ปี พอหลายๆเข้าจะเริ่มเป็นพวก “Free Rider” นั่นเอง ดังนั้น ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้ขอความคิดเห็นว่าควรให้ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์ทำ

หน้าที่ในการบริหารจัดการส่วนเหลือมเหล่านี้ ซึ่งที่ประชุมได้มีความคิดเห็นตรงกันว่า ชุมชนสหกรณ์ออมทรัพย์ควรจะทำงานด้านการบริหารจัดการเงินส่วนเหลือมนี้ ให้มีความรอบคอบและกระจายความเสี่ยงในการลงทุนต่างๆ ด้วยความระมัดระวัง และในสหกรณ์ชั้นปทุม ทั้งคณะกรรมการ และสมาชิกต้องมีจิตวิญญาณของสหกรณ์ และส่งเสริมวินัยทางการเงินให้สมาชิกต้องไม่จัด Promotion ที่ส่งเสริมให้สมาชิกเป็นหนี้เพิ่มมากขึ้น ทั้งยังต้องใส่ใจว่าเมื่อ สมาชิกเกษียณอายุไปยังต้องชำระหนี้สินอีกหรือไม่ และยังต้องมีสวัสดิการให้สมาชิก จำกัดเงินปันผล เนื่องจากสมาชิกมุ่งหวังให้ได้เงินปันผลมากๆ แต่ทางผู้ทรงคุณวุฒิมีความเห็นว่า ควรชี้แจงให้สมาชิกทราบว่า สมาชิกควรจะได้เงินเฉลี่ยคืนมากกว่าเงินปันผล เนื่องจากเงินปันผลนั้นให้แก่คนรวย (คนที่น่าเงินมาฝาก) แต่เงินเฉลี่ยคืนนั้นให้แก่คนที่กู้เงิน(เงินที่มาทำธุรกิจกับสหกรณ์) ดังนั้นเงินส่วนเหลือมที่ได้ก็มาจากผู้ที่ขอกู้เหล่านี้ ดังนั้น ทางคณะกรรมการควรชี้แจงให้สมาชิกเห็นว่าเงินเฉลี่ยคืนควรได้มากกว่าเงินปันผล อีกนัยหนึ่งหากให้เงินปันผลมากๆนั้น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จะสูงตามไปด้วย แต่ถ้าให้ความสำคัญที่เงินเฉลี่ยคืน อัตราดอกเบี้ยจะถูกกว่าธนาคารพาณิชย์ คุณสุรจิตต์ได้เสนอว่า ในช่วง 10ปีแรก ควรจะให้เงินปันผลน้อย และนำส่วนเหลือมที่เหลือมาส่งเสริมให้องค์กรสหกรณ์เข้มแข็ง แต่คุณสุรศักดิ์ มองต่างมุมว่าองค์กรสหกรณ์นั้นให้มีส่วนเหลือมแค่พอจะสร้างองค์กรได้ แต่ไม่ควรเน้นหนักให้นำเงินไปที่ตัวองค์กรทั้งหมด แต่ให้นำกลับคืนสู่สมาชิกส่งเสริมให้สมาชิกเข้มแข็งมากกว่าการเป็นองค์กรที่เข้มแข็ง

ในที่ประชุมยังได้กล่าวถึงบทบาทของคณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติ (คพช.) นายทะเบียนสหกรณ์ กรมส่งเสริมสหกรณ์ ดังนี้

- คณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติ (คพช.)
 - ไม่ใช่ข้อมูลข่าวสารที่มีอยู่ และการประชุมแต่ละครั้ง ไม่ได้ยึดหลักสหกรณ์แต่ยึดหลักของแต่ละบุคคล
 - ทีมเลขานุการไม่เตรียมวาระที่สำคัญในการประชุม
 - ไม่ได้เปิดเวทีรับฟังความคิดเห็นว่าแผนพัฒนาสหกรณ์ฯ ควรปรับปรุงอะไรบ้าง
 - ควรทบทวนโครงสร้างของสหกรณ์ว่าที่ใช้ในปัจจุบันเป็นผลดีต่อขบวนการสหกรณ์หรือไม่
- นายทะเบียนสหกรณ์
 - ต้องกล้าที่จะตัดสินใจอะไรที่ถูกต้อง หรือผิด
 - ถ้าสิ่งไหนผิด สั่งระงับ ตามมาตราที่ 22
- กรมตรวจบัญชีสหกรณ์
 - ไม่ทำงานด้วยจิตวิญญาณสหกรณ์

- บุคลากรในกรมตรวจเองยังไม่เข้าคุณค่าของสหกรณ์
- กรมตรวจ ควรจะมีทีมกฎหมายเพื่อเป็นที่ปรึกษา

ในท้ายของการประชุมหารือได้กล่าวถึง มาตรา 42(2) เนื่องจากมาตรานี้ทำให้สหกรณ์อยู่เหนืออำนาจพิพากษาของศาล เนื่องจากได้ระบุไว้ว่าไม่ให้มีการบังคับหนี้กับสมาชิกสหกรณ์ ซึ่งจะเกิดผลดีกับผู้กู้เงิน แต่ไม่เกิดผลดีกับผู้ฝากเงิน และได้มีการหยิบยกสมาคมพัฒนาปณิกสงเคราะห์มาวิพากษ์ในที่ประชุมหารือ ซึ่งสมาคมพัฒนาปณิกสงเคราะห์ได้ถูกมองว่าเป็นฐานเสี่ยงของคนบางกลุ่มเป็นการนำเงินในอนาคตมาใช้ อีกทั้งยังขัดต่อกฎหมายพัฒนาปณิกสงเคราะห์ เนื่องจากเจตนารมณ์จริงๆของสมาคมนี้เพื่อให้สมาชิกที่เสียชีวิตมีเงินในการจัดทำศพ แต่ในปัจจุบันผู้ที่รับผลประโยชน์กลับไม่ได้เป็นสมาชิกแต่เป็นสหกรณ์ต้นสังกัด ทำให้สมาคมพัฒนาปณิกสงเคราะห์นี้ไม่ได้ถูกปิดเปื้อนและเป็นเพียงแค่เครื่องมือของคนบางกลุ่มเท่านั้น

วาระที่ 2 การขอจดทะเบียนร้าน Farmer Shop

Farmer Shop เป็นรูปแบบของร้านค้าปลีกที่เป็นศูนย์รวมและจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีคุณภาพที่ผ่านกระบวนการคัดสรร พัฒนาผลิตภัณฑ์จากสินค้าของผู้ประกอบการขนาดเล็กที่เป็นสหกรณ์ , SMEs , วิสาหกิจชุมชน , และสินค้า OTOP โดยผู้ประกอบการเหล่านี้ได้ผลิตสินค้าและพยายามจะนำสินค้าเข้าไปจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า แต่ประสบปัญหาขาดทุนแทบทุกราย อีกทั้งเงินลงทุนของผู้ประกอบการเหล่านี้ได้มาจากการกู้ยืมเงินมาลงทุน ทำให้ไม่สามารถที่จะล้มเลิกธุรกิจได้ง่าย ดังนั้น สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์จึงได้พยายามรวบรวมผู้ประกอบการขนาดเล็กเพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และการกระจายสินค้าไปยังสมาชิกและผู้ใช้บริการรายอื่น ซึ่งที่ประชุมได้หารือถึงประเด็น ดังต่อไปนี้

ประเด็นที่ 1 จะจดทะเบียน Farmer Shop ในรูปแบบของธุรกิจอะไรดี

ผู้ทรงคุณวุฒิได้เสนอแนะข้อดี-ข้อเสียของรูปแบบของธุรกิจที่ Farmer Shop สามารถจะจัดตั้งได้ ดังนี้

- มูลนิธิ มีข้อเสียตรงที่ไม่สามารถจะประกอบธุรกิจค้าขายได้ แต่ว่ามูลนิธิสามารถจะจัดตั้งบริษัทขึ้นมาเพื่อค้าขายและนำเงินรายได้ส่วนหนึ่งเข้ามูลนิธินั้นสามารถทำได้ เช่น มูลนิธิโครงการหลวง ก็ได้จัดตั้งบริษัท ดอยคำผลิตภัณฑ์อาหาร จำกัด เพื่อรับซื้อผลผลิตทางการเกษตรจากมูลนิธิ และเกษตรกรในพื้นที่ ด้วยราคาที่เป็นธรรม นำมาผลิต และ จัดจำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปภายใต้ตราสัญลักษณ์ “ดอยคำ” เป็นต้น
- บริษัท มีข้อเสียในเรื่องการเสียภาษีกำไร และFarmer Shop ไม่มีตัวนายทุนที่จะจดทะเบียนในรูปแบบของบริษัท

- ห้างหุ้นส่วน การจดทะเบียนในรูปแบบนี้พอมีความเป็นไปได้ แต่จะมีสิทธิด้วยกว่า

บริษัท และการจัดตั้งเป็นห้างหุ้นส่วนนั้น ไม่ได้เพื่อแต่นำเงินมาลงหุ้นเท่านั้น แต่อาจนำแรงงานมาลงหุ้นด้วยก็ได้

- สหกรณ์ ข้อดีของการจดทะเบียนในรูปแบบของสหกรณ์ คือ ไม่ต้องเสียภาษีกำไร และ

สามารถจะรวมกันได้ในระดับขั้นปฐม (สมาชิกรายบุคคล) ส่วนข้อเสียขึ้นอยู่กับที่การบริหารจัดการสหกรณ์ กฎระเบียบ และข้อบังคับต่างๆของสหกรณ์นั้นค่อนข้างเยอะ

ประเด็นที่ 2 ถ้าหากจะจดทะเบียน Farmer Shop ในรูปแบบสหกรณ์นั้น ควรจะจดทะเบียนเป็นสหกรณ์ประเภทใด

ผู้ทรงคุณวุฒิได้เสนอแนะว่า การจดทะเบียน Farmer Shop ในรูปแบบของสหกรณ์ โดยจัดตั้งเป็น ร้านสหกรณ์ ซึ่งดำเนินการรวบรวมสินค้ามาจำหน่ายให้สมาชิกและบุคคลภายนอก โดยผู้ซื้อสินค้าก็สามารถเป็นสมาชิกของร้านสหกรณ์ได้ ซึ่งทำร้านสหกรณ์ Farmer Shop มีสมาชิก 2 กลุ่มคือ 1. สมาชิกผู้ผลิต 2. สมาชิกผู้บริโภค ทั้งนี้ผู้ทรงคุณวุฒิได้เน้นย้ำให้ ผูกอบรมผู้ที่เข้ามาบริหารร้าน Farmer Shop ต้องมีความรู้และความเข้าใจในการบริหารงานแบบสหกรณ์ โดยยึดจุดแข็งของ Farmer Shop ตรงที่ นำการฝีมือของสมาชิก มาจำหน่ายให้สมาชิก

ประเด็นที่ 3 สิทธิของผู้ประกอบการหรือบุคคลภายนอกที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกของ Farmer Shop

ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้หารือกับผู้ทรงคุณวุฒิเรื่องการเป็นสมาชิกของ Farmer Shop เนื่องจากอยากให้คนวงในและคนวงนอก เหตุด้วยอยากให้คนวงในเป็นผู้มีส่วนร่วมในการออกเสียงและมีสิทธิเท่ากับสมาชิกสามัญทั่วไป แต่คนวงนอก ซึ่งคือ บุคคลภายนอกอื่นๆที่มีใช้ผู้ประกอบการ SMEs ผู้ผลิตสินค้า OTOP กลุ่มแม่บ้าน และวิสาหกิจชุมชน เป็นแค่สมาชิกสมทบ ไม่มีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมใหญ่ แต่ผู้ทรงคุณวุฒิได้เสนอว่า ให้บุคคลภายนอกเหล่านั้นเป็นสมาชิกสามัญเช่นเดียวกับ ผู้ประกอบการ SMEs ผู้ผลิตสินค้า OTOP กลุ่มแม่บ้าน และวิสาหกิจชุมชน แต่ให้กำหนดคุณสมบัติของสมาชิกสามัญให้ชัดเจนและรัดกุม อีกทั้งผู้ทรงคุณวุฒิได้เปิดประเด็นของสิทธิผู้ที่เป็นสมาชิกกับผู้ซื้อสินค้าทั่วไป ว่าสมาชิกควรจะต้องมีสิทธิพิเศษกว่า เช่น มีส่วนลด 5% เป็นต้น ซึ่งผู้อำนวยการสถาบันฯจะได้นำหารือในครั้งต่อไป

ประเด็นที่ 4 ข้อเสนอแนะ การให้มหาวิทยาลัยเป็นนายทุนในการจัดตั้งบริษัท

ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้หารือกับผู้ทรงคุณวุฒิว่า ถ้านายทุนเป็นมหาวิทยาลัยจะ
ได้หรือไม่และถ้าจัดตั้งเป็นบริษัทแต่จัดวิญญานเป็นสหกรณ์นั้นสมควรหรือไม่ ผู้ทรงคุณวุฒิได้ตั้ง
ข้อสังเกตว่า ถ้ามหาวิทยาลัยจะเป็นนายทุนนั้นสามารถกระทำได้ แต่การควบคุมสินค้าโดยผู้ถือหุ้น
/ สมาชิกจะทำได้อย่างไร และการจะตั้งบริษัทแต่จัดวิญญานเป็นสหกรณ์นั้น ผู้ทรงคุณวุฒิเห็นว่า
ไม่สมควรจัดตั้งเป็นบริษัท แต่ให้จัดตั้งเป็นร้านค้า โดยให้จดทะเบียนการค้าในนามของ
มหาวิทยาลัย และอาจไม่ต้องจดทะเบียนเป็นร้านสหกรณ์ เพียงแต่ให้เป็นร้านค้าขายสินค้า Farmer
Shop ไปก่อน ในภายหลังอาจจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลรูปแบบอื่นๆ ตามสมควร

ประเด็นที่ 5 ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้ขอความเห็นในเรื่องการให้ Brand Farmer
Shop แก่ชุมชนที่จะมาขอใช้ Brand Farmer Shop ด้วย

ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้ชี้แจงแก่ผู้ทรงคุณวุฒิว่า มีชุมชนบางแห่งได้มีความสนใจ
ขอใช้ Brand Farmer Shop ด้วย แต่ไม่สามารถให้ใช้ Brand Farmer Shop ได้ ผู้ทรงคุณวุฒิ เห็น
ด้วยตามคำชี้แจงดังกล่าวและกล่าวว่า เป็นเรื่องที่ต้องถ่วงแล้ว เนื่องจากโครงการ Farmer Shop นี้
เป็นแค่ตัวแบบของร้านค้าขนาดเล็กในชุมชน อีกทั้งทางมหาวิทยาลัยมีหน้าที่เพียงแค่เผยแพร่ความรู้
เท่านั้น

ประเด็นที่ 6 ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้ขอคำแนะนำหาก Farmer Shop มีผล
กำไรในอนาคต จะมีคนบางกลุ่มเข้ามาทำให้ Farmer Shop เปลี่ยนแปลงไป

ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้เล่าประสบการณ์จากสหกรณ์หลายๆแห่ง หากมีกำไร ก็
จะทำให้คนบางกลุ่มเข้ามาวุ่นวายและในที่สุด Farmer Shop จะเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ดังนั้น จึง
อยากให้ Farmer Shop เป็นสินทรัพย์ของมหาวิทยาลัย จะได้เป็นการตัดไฟเสียแต่ต้นลม ในการนี้
ผู้ทรงคุณวุฒิได้เน้นย้ำไปที่ข้อบังคับ และกฎระเบียบต่างๆ ให้มีความรัดกุมและชัดเจนมากที่สุด
เหตุการณ์ที่ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้กล่าวก็จะไม่เกิดในอนาคต

กล่าวโดยสรุป ผู้ทรงคุณวุฒิได้เสนอแนะให้จดทะเบียนการค้าในนามมหาวิทยาลัย
โดยเน้นย้ำที่ผู้บริหารจัดการร้านค้าต้องมีความรู้และความเข้าใจในการบริหารงานแบบสหกรณ์
ส่วนบุคคลภายนอกก็เป็นสมาชิกสามัญเช่นเดียวกับ ผู้ประกอบการ SMEs ผู้ผลิตสินค้า OTOP กลุ่ม
แม่บ้าน และวิสาหกิจชุมชน แต่ให้กำหนดคุณสมบัติของสมาชิกสามัญให้ชัดเจนและรัดกุม อีกทั้ง
ผู้ทรงคุณวุฒิได้เปิดประเด็นของสิทธิผู้ที่เป็นสมาชิกกับผู้ซื้อสินค้าทั่วไป ว่าสมาชิกควรจะต้องมีสิทธิ
พิเศษกว่า เช่น มีส่วนลด 5% เป็นต้น ซึ่งการที่ไม่สามารถให้บางชุมชนที่ขอใช้ Brand Farmer
Shop ได้ เนื่องจากโครงการ Farmer Shop นี้เป็นแค่ตัวแบบของร้านค้าขนาดเล็กในชุมชน อีกทั้ง
ทางมหาวิทยาลัยมีหน้าที่เพียงแค่เผยแพร่ความรู้เท่านั้น

เลิกประชุมเวลา 18.00 น.

การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop
ครั้งที่ 5/2554

วันอังคารที่ 10 พฤษภาคม 2554 เวลา 9.00–16.50 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop
2. ผศ. ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม Farmer Shop
3. คุณสายสุตา	ศรีอุไร	นักวิจัย
4. คุณกาญจนา	คูหากาญจน์	ประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
5. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
6. คุณสุขุม	ไวยธำรงค์	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
7. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายชนวัฒน์	ชนะปลื้ม	นักวิจัยประจำโครงการ
---------------	----------	----------------------

เริ่มประชุม เวลา 09.00 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมแจ้งเรื่องเพื่อทราบแก่ที่ประชุมดังต่อไปนี้

1. คณบดี คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์จะนำเรื่องแบบก่อสร้างร้าน Farmer Shop ต้นแบบ เข้าที่ประชุมคณะกรรมการกายภาพของมหาวิทยาลัยเพื่อพิจารณาในวันนี้ (วันอังคารที่ 10 พ.ค. 2554) ซึ่งคาดว่าจะผ่านที่ประชุมได้เรียบร้อย

2. การประสานเรื่องงบการลงทุนก่อสร้างและตกแต่งร้าน Farmer Shop ต้นแบบ ในเบื้องต้นยังสามารถดูแลได้ ส่วนแผนเดิมที่กำหนดเปิดร้านในเดือนสิงหาคม 2554 นี้ คาดว่าต้องเลื่อนกำหนดออกไป เนื่องจากการก่อสร้างและตกแต่งอาจยังไม่แล้วเสร็จในเดือนดังกล่าว

3. จากการประชุมกับนักกฎหมายของกรมส่งเสริมฯ เพื่อหารือเรื่องการจัดตั้ง Farmer Shop ได้รับคำแนะนำให้เป็นโครงการวิจัยในมหาวิทยาลัยไปก่อนเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน

4. สถาบันฯ ได้จัดทำหนังสือถึงผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จก. สาขาปิ่นเกล้าแล้วและได้รับการตอบรับให้สามารถตั้งชั้นวางจำหน่ายสินค้า Farmer Shop ในร้านสหกรณ์ได้

5. รศ.จุฑาทิพย์ ได้ติดต่อกับ นพ.สมเกียรติ ชาติธีรธร ประธานกรรมการฯ สอ. รพ.วชิรพยาบาล เพื่อขอไปตั้งร้านจำหน่ายสินค้า Farmer Shop ซึ่งได้รับการตอบรับแล้ว โดยอาจไปออกบูธจำหน่ายสินค้าเดือนละครั้ง

6. สกว. ขอความร่วมมือให้โครงการร้าน Farmer Shop ไปจัดบูธแสดงสินค้าเป็นโมเดลต้นแบบในงานของ สกว. ที่จะถึงในวันที่ 23-27 พฤศจิกายน 2554 นี้ ณ เมืองทองธานี

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 4/2554 เมื่อวันจันทร์ที่ 11 เมษายน 2554 ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับรองรายงานการประชุม และที่ประชุมเห็นชอบให้ลงรหัสเอกสารรายงานการประชุมเป็น RX/2554 ที่มุมบนด้านขวามือ เพื่อให้ง่ายต่อการอ้างอิงในครั้งต่อไป (R= Report, X =ครั้งที่ของการประชุม)

วาระที่ 3 เรื่องเพื่อพิจารณา

3.1 ประเมินผล Road Show ครั้งที่ผ่านมา ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ สาขาบางกะปิ

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ในฐานะประธานกรรมการฯ มีข้อสังเกตการออกบูธจำหน่ายสินค้าดังต่อไปนี้

- ทางห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ ควรระบุเวลาในการจ่ายเงินให้แน่นอน ไม่ควรเลื่อนกำหนดวันออกไปเรื่อยๆ เนื่องจากเป็นสาเหตุให้ผู้ประกอบการของร้าน Farmer Shop แต่ละรายเกิดความสับสนในเรื่องการขอรับเงินคืน ส่วนเรื่องรูปแบบการจ่ายเงินนั้นจะเป็นรูปแบบไหน หรือจะกำหนดเป็นระยะเวลา 30 หรือ 45 วัน ก็ควรระบุให้ชัดเจน

- เรื่องจำนวนร้านที่ไปแสดงยังมีจำนวนน้อยเกินไป ถ้าจะตั้งร้านอย่างจริงจังในครั้งต่อไป ควรต้องมีการเพิ่มจำนวนให้มากขึ้น เพื่อดึงดูดความน่าสนใจและช่วยแก้ปัญหาหากเกิดกรณีที่บางร้านไม่ให้ความร่วมมือในการขายสินค้าครบตามเวลาที่กำหนดไว้

- เรื่องการคัดสินค้าไปออกบูธนั้นสิ่งสำคัญคือความรับผิดชอบ ผู้ประกอบการหลายรายไม่มีความรับผิดชอบ มาจำหน่ายสินค้าไม่ครบตามวัน-เวลาที่กำหนด ทำให้โครงการเกิดความเสียหาย จึงเสนอให้มีเอกสารเพื่อกรอกรายละเอียด เช่น สามารถส่งสินค้าได้หรือไม่ สามารถเข้าร่วมงานได้ทุกวัน เป็นต้น ถ้าร้านเปิดขายแล้วมีของจำนวนน้อยจะทำให้ร้านไม่น่าสนใจ และเงินหมุนเวียนน้อย อาจทำให้เกิดปัญหาในเรื่องยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้

คุณสุชุม ไชยธำรงค์ กล่าวถึงกรณีตัวอย่าง ผลิตภัณฑ์โซ้ปัว ฉะเชิงเทรา ที่ในวันแรกจำหน่ายได้น้อย แต่เมื่อเริ่มมีการนำเสนอสินค้า (present) ทำให้ได้รับความสนใจ จนจำหน่ายหมดในเวลาอันรวดเร็ว จึงต้องการคนขายส่วนกลางที่มีความสามารถในการนำเสนอสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจเพื่อเพิ่มยอดขาย

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท สรุปประเด็นดังนี้

- กรณีที่ผู้ประกอบการเลิกจำหน่ายก่อนกำหนดเวลานั้นต้องมีการตั้งเงื่อนไขและมาตรการสำหรับผู้ประกอบการที่จะมาเข้าร่วม Road Show ในครั้งต่อไป
- ถ้าสินค้าไม่โดดเด่น ไม่ดึงดูดผู้บริโภค ไม่หลากหลายหรือมีจำนวนน้อยเกินไป แล้ว Road Show ครั้งต่อไปจะทำอย่างไร ดังนั้นต้องตกลงก่อนที่จะคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมงานในครั้งต่อไป
- การออก Road Show ทุกครั้งต้องมี Highlight เพื่อใช้ดึงดูดความน่าสนใจ โดยจะต้องมีการประชุมก่อนทุกครั้งเพื่อกำหนดประเด็นหลัก (Theme) แผนงาน และการคัดเลือกผู้ประกอบการพร้อมชนิดสินค้า

สรุปโมเดล (Model) การออก Road Show ดังต่อไปนี้

1. วัตถุประสงค์เพื่อเปิดตัวแบรนด์ Farmer Shop ให้ผู้บริโภครู้จัก และประทับใจ จึงต้องมีการสาธิตแสดงสินค้า ขายสินค้าที่มีคุณภาพ สินค้าในร้านเป็นสินค้าปลอดภัย และต้องมีสินค้าไฮไลท์มาวางจำหน่าย สร้างจุดขายในแต่ละงานให้เหมาะสม
2. ต้องมีบุคลากรที่ทำหน้าที่นำเสนอสินค้า (Present) อาจใช้นิสิต หรือเจ้าหน้าที่ โดยแสดงในช่วงเวลา peak time และต้องสร้างเอกลักษณ์ของ Farmer Shop
3. ร้าน Farmer Shop ต้องเป็นโมเดลของร้านค้าร้านเดียว มีจุดเก็บเงินจุดเดียวกัน สินค้าทุกชนิดเป็นของร้าน Farmer Shop ลักษณะคล้ายซูเปอร์มาเก็ต (supermarket)
4. ควรมีถุงใส่สินค้าเป็นของร้าน Farmer Shop เอง อาจทำเป็นถุงผ้าเพื่อจำหน่าย และให้นำกลับมาใช้ได้ครั้งต่อไป หรือทำเป็นถุงพลาสติกใส่ของที่มีสัญลักษณ์ของ Farmer Shop ซึ่งที่ประชุมฝากให้กรรมการทุกท่านร่วมกันคิดหาเอกลักษณ์ของ Farmer Shop มาแนะนำเสนอในครั้งต่อไป
5. การออกบู๊ทแสดงและจำหน่ายสินค้าแต่ละครั้งต้องมีแบบสอบถามการประเมินโครงการร้าน Farmer Shop ทุกครั้ง
6. ระบบการเก็บเงินให้มีจุดเก็บเงินจุดเดียวที่ประชุมเห็นพ้องให้จัดซื้อเครื่องเก็บเงินรวม และเครื่องยิงบาร์โค้ด พร้อมขอรหัสสินค้าในรูปแบบบาร์โค้ดสำหรับสินค้าที่ยังไม่มีบาร์โค้ด โดยมอบหมายให้คุณกาญจนา เป็นผู้รับผิดชอบเรื่องการยื่นเรื่องขอรหัสบาร์โค้ด และร่วมกับคุณสายสุดาติดต่อผู้ประกอบการต่างๆ ข้างต้น

สรุปข้อแตกต่างระหว่างร้าน Farmer Shop กับร้านค้าปลีกทั่วไป

1. Farmer Shop มีภาพลักษณ์ด้านความซื่อสัตย์ มีราคาที่เป็นธรรมต่อทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค
2. เป็นร้านค้าที่เกิดจากการรวมตัวของผู้ประกอบการสินค้าเกษตรแปรรูป
3. เป็นสถาบันการเรียนรู้ของผู้ประกอบการ เสริมสร้างพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการให้ยั่งยืน และกระจายโอกาสในการพัฒนาอาชีพของเกษตรกร
4. มีการแบ่งปันประสบการณ์เพื่อการพัฒนาธุรกิจ

Farmer Shop แตกต่างจาก OTOP อย่างไร

1. โอท็อปเป็นการสร้างผู้ประกอบการใหม่สู่ความยั่งยืน แต่ Farmer Shop พัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพในรูปแบบใหม่ สมาชิกได้ร่วมแชร์ความคิด วิจัยและพัฒนาตั้งแต่ต้นน้ำ เป็นการเพิ่มศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการ และสร้างสรรค์สิ่งที่ดีแก่ผู้บริโภค
2. Farmer Shop เป็นการสร้างสรรค์ร้านค้าปลีกทางเลือก ที่มีกระบวนการเชื่อมโยง การพัฒนาระบบธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูปตลอดโซ่อุปทาน

3.2 ติดตามความก้าวหน้าการประสานงาน Road Show ณ สอ.วชิรพยาบาล จก. และร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ จก.

- กรณี Road Show ณ สอ. วชิรพยาบาล สรุปว่า

1. ให้คุณกาญจนา พร้อมทีมงานไปพูดคุยกับ นพ.สมเกียรติ ชาติวีธร และคุณสถานที่เพื่อกำหนดเวลาในการจัดบู๊ทออกงาน ซึ่งจากการประสานงานของ รศ.จุฑาทิพย์ ในเบื้องต้นทาง สอ. ให้พื้นที่ในอาคารปิด มีโต๊ะให้วางสินค้า
2. ที่ประชุมพิจารณาการจัดบู๊ทเห็นควรให้มีป้ายแสดงความเป็น Farmer Shop และรูปแบบเหมือนร้านโครงการหลวง ณ สยามพารากอน โดยใช้โครงเหล็กหรือเสาไม้ประกอบเป็นเสา ล้อมรอบร้านค้าให้อยู่ในพื้นที่เดียวกัน และมีจุดเก็บเงินเพียงจุดเดียว เป็นพื้นที่เก็บเงินรวมที่หน้าร้าน โดยมอบหมายให้คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ รับผิดชอบออกแบบนำเสนอในครั้งต่อไป พร้อมประมาณการงบประมาณเพื่อให้ที่ประชุมร่วมพิจารณา
3. ระยะเวลาในการออกบู๊ทจำหน่ายสินค้า รอสรุ้จากการพูดคุยของคุณกาญจนา กับ นพ.สมเกียรติ อีกครั้งหนึ่ง อาจกำหนดขายครั้งละ 3 วัน ทุกสิ้นเดือน เป็นต้น

- กรณี ร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ จำกัด สาขาปิ่นเกล้า สรุปว่า

1. ที่ประชุมเห็นพ้องให้นำสินค้าไปวางจำหน่ายในชั้นวางของ Farmer Shop โดยประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าจาก สอ.วชิรพยาบาล สามารถหาซื้อสินค้าของร้านได้ในร้านสหกรณ์ กรุงเทพฯ

2. มอบหมายให้คณาจารย์ และทีมงาน เข้าพูดคุยในรายละเอียดกับผู้จัดการร้าน สหกรณ์กรุงเทพ สาขาปิ่นเกล้า อีกครั้งเพื่อหาข้อสรุปในเรื่องพื้นที่การจัดวางชั้นสินค้า Farmer Shop

3.3 การจัดตั้งและดำเนินงานโครงการร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์

ขณะนี้อยู่ระหว่างการเข้าที่ประชุมคณะกรรมการกายภาพของมหาวิทยาลัย ซึ่งคาดว่าจะไม่น่าจะมีปัญหา แต่ต้องมีการปรับรูปแบบร้าน Farmer Shop เล็กน้อย ซึ่งอยู่ระหว่างการหารือกับฝ่ายออกแบบของ มหาวิทยาลัย

3.4 แผน Road Show ตั้งแต่เดือน พฤษภาคม – ธันวาคม 2554

1. วันที่ 4-10 สิงหาคม 2554 ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน ชื่องาน Fresh From Farm อยู่ระหว่างการพูดคุยรายละเอียดกับตัวแทนเดอะมอลล์ในเรื่องพื้นที่และการจัดงาน
2. เปิดตัวร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ อยู่ระหว่างการพิจารณาแบบแปลน และดำเนินการก่อสร้าง
3. วันที่ 23-27 พฤศจิกายน 2554 งานมหกรรม สกว. ณ เมืองทองธานี
4. ออกบู๊จำหน่ายสินค้า ณ สอ.วชิรพยาบาล อยู่ระหว่างพูดคุยและรอกำหนดเวลา
5. ร้านค้าสหกรณ์กรุงเทพ จก. สาขาปิ่นเกล้า อยู่ระหว่างพูดคุยรายละเอียด และเวลาให้สินค้าเป็นที่รู้จักในระดับหนึ่งแล้วจึงนำสินค้าไปวางจำหน่ายในชั้นวางสินค้า ของ Farmer Shop
6. โครงการของขั้วปีใหม่ กำหนดเดือนตุลาคม 2554 รายละเอียดทุกอย่างต้องแล้วเสร็จ เช่น แคตตาล็อกสินค้า กล้องใส่ของ ฯลฯ ซึ่งคาดว่าจะเดือนพฤศจิกายนสินค้าควรสามารถออกวางจำหน่ายได้ โดยมอบหมายให้กรรมการแต่ละท่านร่วมกันออกแบบกล่องของขั้วปีสำหรับบรรจุสินค้ามานำเสนอในการประชุมครั้งต่อไป

3.5 แผนการคัดสินค้า

- การคัดเลือกสินค้าครั้งที่ 3 กำหนดวันจันทร์ที่ 6 มิถุนายน 2554 เวลา 9.00 น. ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
 - การคัดเลือกสินค้าครั้งที่ 4 กำหนดวันจันทร์ที่ 20 มิถุนายน 2554 หรือวันอังคารที่ 28 มิถุนายน 2554 เวลา 9.00 น. ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา ม.เกษตรศาสตร์
- โดยมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารฯ ร่วมกันชักชวนผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมงานกับโครงการฯ มารับการคัดเลือกสินค้าในวันและเวลาดังกล่าว

3.6 กฎ ระเบียบ ข้อบังคับ (ที่ประชุมได้อภิปรายเพื่อนำไปใช้ในอนาคต) ดังต่อไปนี้

1. ระเบียบการเป็นสมาชิก

1.1 สมาชิก หมายถึง ผู้ประกอบการ/สหกรณ์/กลุ่มอาชีพ/วิสาหกิจชุมชน/ปัจเจกบุคคลที่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไขของ Farmer Shop และได้ผ่านความเห็นชอบของที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ที่มีการประชุมเดือนละ 1 ครั้ง

1.2 การสมัครเป็นสมาชิก

1. กรอกใบสมัคร เพื่อขอเข้าร่วมโครงการคัดเลือกสินค้า
2. ชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้าการเป็นสมาชิกเมื่อผ่านการคัดเลือก จำนวน 100 บาท ที่โครงการ Farmer Shop สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
3. ได้รับหลักฐานการเป็นสมาชิก พร้อมรหัสสมาชิก

1.3 คุณสมบัติของการเป็นสมาชิก

1. ต้องเป็นผู้ประกอบการ/ เจ้าของผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป และมีหลักฐานยืนยัน
2. เห็นชอบและปฏิบัติตามระเบียบร้าน Farmer Shop และไม่ประพฤติ ปฏิบัติที่ก่อให้เกิดความเสื่อมเสียต่อภาพลักษณ์ของร้าน Farmer Shop หรือมติที่ประชุม

1.3 สิทธิของสมาชิก

1. ได้รับแจ้งข่าวสาร และเข้าร่วมประชุมประจำปีตามที่ได้รับเชิญ ปีละ 1 ครั้ง
2. เข้าร่วมเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในการพัฒนาธุรกิจ
3. นำเสนอผลิตภัณฑ์เข้ารับการคัดเลือกเป็นสินค้า Farmer Shop
4. มีโอกาสได้รับการคัดเลือกส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามแผนงานของร้าน Farmer Shop

1.4 หน้าที่ของสมาชิก

1. ปฏิบัติตามระเบียบ และมติของคณะกรรมการ
2. เข้าร่วมประชุม

2. บทบาท หน้าที่ของคณะกรรมการโครงการร้าน Farmer Shop

2.1 คณะกรรมการ หมายถึง ผู้ที่ได้รับการแต่งตั้งจาก.....ให้บริหารจัดการร้าน Farmer Shop ให้เป็นไปตามเป้าหมาย..... มีระยะเวลาดำรงตำแหน่งคราวละ.....ปี

2.2 การพ้นจากตำแหน่ง.....

2.3 อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการ

1. พิจารณาเรื่องรับสมาชิก และสมาชิกออกจากร้าน Farmer Shop ดูแลให้สมาชิกปฏิบัติตามระเบียบ และประกาศ
2. ดำเนินการเกี่ยวกับการประชุมสมาชิก การเสนอรายงานผลการดำเนินงานประจำปี
3. พิจารณาจัดทำแผนงานงบประมาณรายจ่าย

4. จัดจ้างผู้จัดการและเจ้าหน้าที่
5. กำหนดระเบียบร้าน Farmer Shop
6. พิจารณาแต่งตั้งอนุกรรมการ หรือคณะทำงาน
7. กำกับดูแลการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ให้เป็นไปตามระเบียบ

3. ระเบียบในการออกบู๊ทสำหรับผู้ประกอบการ

1. กำหนดกรอบการดำเนินงานโดยผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการก่อนออกบู๊ทในแต่ละงาน
2. แต่งกายตามระเบียบของ Farmer Shop
3. ปิด-เปิดร้านตามเวลาที่กำหนดของแต่ละงาน
4. ตัดสิทธิ์การเข้าร่วม Road Show อย่างถาวร ในกรณีที่ออกบู๊ทอยู่ไม่ครบกำหนด
5. จัดให้มีกองทุนส่วนกลางเพื่อการดำเนินงาน (โครงการสมทบ 5,000 บาท)
6. มีรายงานสรุป (ยอดขาย/ ค่าใช้จ่าย/ โอกาส/ ปัญหา/ อุปสรรค/ ข้อจำกัด/ คักยภาพ) และมีการประเมิน Road Show ทุกครั้งหลังเสร็จสิ้นงาน

4. ระเบียบในการฝากขายสินค้า

คิดค่าบริหารจัดการ 3-5% จากยอดขาย ระยะเวลาการชำระเงินไม่เกิน 30 วัน หรือตามเงื่อนไขของสถานที่จำหน่ายแต่ละแห่ง

3.7 การเผยแพร่รายงานของคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop

ที่ประชุมร่วมกันพิจารณาแล้วเห็นชอบให้สามารถนำเอกสารบันทึกการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop เผยแพร่สู่สาธารณชนผ่านทางเว็บไซต์ www.cai.ku.ac.th ในหัวข้อ “รายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop” ได้ แต่ขอให้ ผศ.ดร.อมริดี อุทัยรัตนกิจ ช่วยกลั่นกรองก่อนนำลงหน้าเว็บไซต์ทุกครั้ง

วาระที่ 4 เรื่องอื่นๆ

1. กำหนดการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งต่อไปวันพฤหัสบดีที่ 19 พฤษภาคม 2554 เวลา 9.00 น. ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.
2. ทหารเรือเกี่ยวกับการแก้ปัญหาเรื่องวัดตูดิบกล้วยเล็บมือนางของ *คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ* ที่ประสบปัญหาผลิวัดตูดิบไม่เพียงพอต่อความต้องการ สรุปให้คุณบรรหารทำบันทึกถึงโครงการวิจัยฯ แล้วจะนำเรื่องไปดำเนินการเพื่อหาทางแก้ไข โดยอาจต้องทำ feasibility ให้ในกรณีนี้ ซึ่งคาดว่าเมื่อจบโครงการในเฟสแรกนั้นจะสามารถหาคำตอบได้ว่า จะแก้ปัญหาได้อย่างไร

เลิกประชุมเวลา 16.50 น.

การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

ครั้งที่ 6/2554

วันพฤหัสบดีที่ 19 พฤษภาคม 2554 เวลา 09.20-13.30 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop
2. ผศ. ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม Farmer Shop
3. น.ส. สายสุดา	ศรีอุไร	นักวิจัย
4. คุณกาญจนา	คุณกาญจน์	ประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
5. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
6. คุณสุขุม	ไวยธำรงค์	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
7. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายธนวัฒน์	ชนะปลื้ม	นักวิจัยประจำโครงการ
---------------	----------	----------------------

เริ่มประชุม เวลา 09.20 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมแจ้งเรื่องเพื่อทราบแก่ที่ประชุมดังต่อไปนี้

1. จากการประชุมร่วมกับประธานฯ และนักวิจัยของบริษัทอค์มส์ ได้ทราบว่าทางบริษัทสนใจนำสินค้าของโครงการฯ ไปวางจำหน่ายร่วมกับผักออร์แกนิกของบริษัทที่มีวางจำหน่ายในพื้นที่ว่างของสำนักงานบริษัทอยู่แล้ว นอกจากนี้ประธานฯ ให้ความสนใจที่จะช่วยนำผลิตภัณฑ์ชาใบหม่อนไปเป็นสินค้าส่งออกอีกด้วย

2. ที่ประชุมกรรมการกายภาพของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มีมติไม่อนุญาตให้สร้างร้าน Farmer Shop ณ พื้นที่ในคณะเศรษฐศาสตร์ จึงขอเปลี่ยนเป็นการเช่าพื้นที่ ณ อาคารปฏิบัติการของคณะเศรษฐศาสตร์ ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาตกลงเรื่องค่าเช่าพื้นที่

3. จากการส่งแคตตาล็อกสินค้าของโครงการร้าน Farmer Shop ให้แก่ Mr. Mark ซึ่งเป็นผู้จัดการร้าน FairTraders Cooperative พิจารณาแล้ว ได้รับความสนใจที่จะนำสินค้าเข้าร่วมจำหน่าย แต่ได้มีคำถามกลับมาทางโครงการฯ ด้วยว่าจะมั่นใจได้อย่างไรว่าสินค้านั้นมาจาก 1)

Community 2) Fairtrade และ 3) คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม ทางสถาบันฯ จึงมอบหมายให้คุณกมลศักดิ์ ทำโครงการวิจัยเพื่อสรรหาลินค้าที่ตอบโจทย์เหล่านี้ได้ ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในเดือนสิงหาคมนี้

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 5/2554 เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2554 ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับรองรายงานการประชุม

วาระที่ 3 เรื่องเพื่อพิจารณา

3.1 ติดตามความก้าวหน้าการประสานงาน Road Show ณ สอ.วิชิรพยาบาล จก. และร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ จก.

กรณี สอ.วิชิรพยาบาล จก. ที่มอบหมายให้คุณกาญจนา และทีมงานไปพูดคุยนั้น ที่ประชุมสรุปเห็นควรให้ชะลอการออก Road Show ณ สอ.วิชิรพยาบาล ออกไปก่อนเพื่อรอความพร้อมอีกครั้ง

กรณีร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ จก. อยู่ระหว่างการดำเนินงานเพื่อติดต่อขอนำสินค้าไปวางบน Shelf กรณีร้านสหกรณ์ กฟผ. จากการพูดคุยเบื้องต้นได้พื้นที่การวางจำหน่ายสินค้าขนาด 2x3 เมตร และอยู่ระหว่างการพูดคุยของคณะกรรมการบริหารฯ ในรายละเอียดกับร้านสหกรณ์ ซึ่งคาดว่าจะต้องทำเรื่องการส่งเสริมการขายที่ร้านสหกรณ์ กฟผ. ด้วย

3.2 กล้องของขวัญปีใหม่ Farmer Shop

จากการอภิปรายกลุ่มเป้าหมาย และจุดมุ่งหมายในการทำกล้องของขวัญ สรุปเบื้องต้นได้ความว่า ให้ทำกล้องที่มีสัญลักษณ์คุณบุญเลิศ (โลโก้ควายยิ้ม) แต่มีข้อสังเกตในการวางตำแหน่งซึ่งอาจต้องมีการปรับเปลี่ยนให้สวยงาม โดยหัวหน้าโครงการฯ รศ.จุฑาทิพย์ ได้รับไปประสานงานติดต่อผู้ออกแบบ และที่ประชุมได้เห็นชอบให้ผลิตถุงผ้าสำหรับใส่สินค้า ซึ่งถุงผ้าจะเป็นลักษณะคล้าย gift set ให้ลูกค้าเลือกสินค้าที่ต้องการเพื่อนำไปเป็นของขวัญของฝากได้ โดยจะมีเชือกผูกเป็นโบว์ที่ปากถุง

3.3 Model ร้าน Farmer Shop สำหรับ Road Show

คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ ได้นำแบบร่างโมเดลร้านมานำเสนอแก่ที่ประชุม ซึ่งที่ประชุมได้อภิปราย พร้อมแสดงความคิดเห็น สรุปได้ว่าคุณสายสุดา ติดต่อร้านออกแบบที่รังสิต เพื่อให้ช่วยออกแบบนำเสนอในการประชุมครั้งต่อไป โดยมี concept ว่าต้องหยิบยกง่าย ติดตั้งง่าย และมีความทนทาน ไม่ทรุดโทรมง่าย

3.4 ความก้าวหน้าในการจัดหาเครื่อง Barcode

ผศ.ดร.อภिरดี อุทัยรัตนกิจ ได้ตรวจสอบราคาเครื่องบาร์โค้ดพบว่ามีความเหมาะสมกว่าบาท ซึ่งประกอบด้วยชุดคอมพิวเตอร์ และที่ยิงบาร์โค้ด ยังไม่รวมโปรแกรมสำหรับการใช้งาน

3.5 ความก้าวหน้าการติดต่อขอ Barcode

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ แจ้งแก่ที่ประชุมว่า จากการติดต่อสอบถามได้ความว่าถ้าขอเลขที่บาร์โค้ดหลายหมายเลข จะต้องเสียค่าใช้จ่ายปีละประมาณ 8,000 บาท ซึ่งขอให้คุณสายสุดา ติดต่อพูดคุยรายละเอียดอีกครั้งที่หมายเลขโทรศัพท์ 02-345-1000

วาระที่ 4 เรื่องอื่นๆ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ในฐานะหัวหน้าโครงการฯ ได้สอบถามความคิดเห็นจากคณะกรรมการบริหารฯ ในเรื่องสิ่งทีคาดหวังจากโครงการนี้ และคิดว่ามีอะไรที่ยังไม่ได้ทำบ้าง

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ในฐานะประธานกรรมการฯ ได้สรุปว่าทุกอย่างที่ต้องการนั้นกำลังดำเนินการอยู่ แต่ยังไม่แล้วเสร็จ ซึ่งก็คือการมีร้านค้าปลีก ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เลิกประชุมเวลา

13.30 น.

การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

วาระพิเศษ

วันพฤหัสบดีที่ 19 พฤษภาคม 2554 เวลา 16.20-18.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทรวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop
2. น.ส. สายสุตา	ศรีอุไร	นักวิจัย
3. คุณกาญจนา	คุณกาญจน์	ประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
4. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
5. คุณสุขุม	ไวยธำรงค์	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
6. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายธนวัฒน์	ชนะปลื้ม	นักวิจัยประจำโครงการ
---------------	----------	----------------------

เริ่มประชุม เวลา 16.20 น.

วาระที่ 1 เรื่องเพื่อพิจารณา

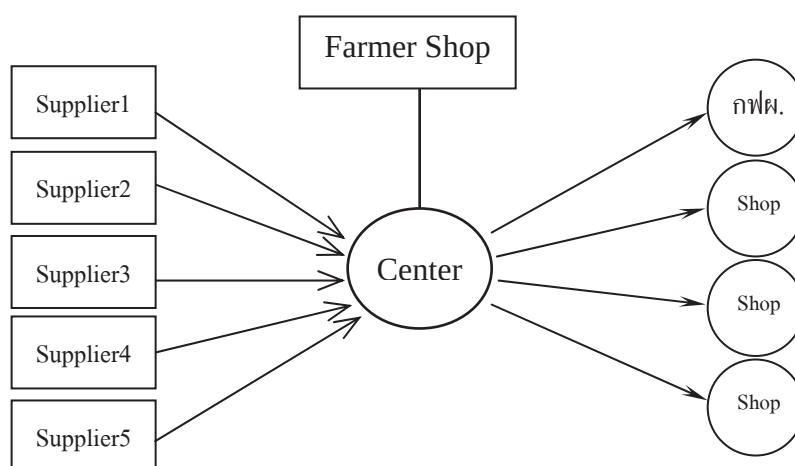
คุณกาญจนา คุณกาญจน์ และคณะกรรมการบริหารฯ ได้เดินทางไปพูดคุยรายละเอียดกับตัวแทนร้านสหกรณ์ กฟผ. ได้ทราบว่า

1. ร้านสหกรณ์ กฟผ. ต้องการให้โครงการฯ ออกปิลในนามโครงการ Farmer Shop ซึ่งโครงการฯ ต้องเป็นนิติบุคคล
2. พื้นที่ในชั้นวางสินค้าส่วนของโครงการฯ ที่ร้านสหกรณ์จะจัดสรรให้มีขนาดเล็กมาก คาดว่าอาจมีพื้นที่ไม่เพียงพอในการวางสินค้าจำนวนมากๆ ได้
3. ร้านสหกรณ์ กฟผ. แจ้งว่ามีโครงการจะขยายพื้นที่ของร้านสหกรณ์ ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จประมาณเดือนกันยายน อาจทำให้ได้พื้นที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต
4. ร้านสหกรณ์ฯ ขอให้โครงการฯ ทำเรื่องเสนอราคา โดยมีรายละเอียดของรายการสินค้า ราคาขายส่ง และขายปลีก ให้แก่ทางร้านด้วย

จากการประชุมเพื่อหาข้อสรุปในการนำสินค้าโครงการ Farmer Shop ไปวางจำหน่ายในร้านสหกรณ์ กฟผ. สรุปได้ว่า

1. เนื่องจากร้านสหกรณ์ กฟผ. ต้องการเอกสารเปิดตัวบิลในชื่อโครงการ Farmer Shop แต่โครงการยังไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ที่ประชุมจึงเห็นควรให้โครงการฯ ออกหนังสือมอบอำนาจให้คุณสุชุม เป็นผู้ดำเนินการแทน โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการจะทำหนังสือมอบอำนาจให้คุณสุชุม ไวยาฑ์วงศ์ เป็นตัวแทนการดำเนินงานเรื่องบัญชี และการออกบิลต่างๆ

2. จากเดิมโครงการร้าน Farmer Shop ไม่มีแผนการส่งสินค้า แต่เมื่อได้ติดต่อกับร้านสหกรณ์ กฟผ. แล้ว จึงต้องสร้างสายการส่งสินค้า โดยระยะแรกมอบหมายให้คุณสุชุม เป็นผู้รวบรวมสินค้าและนำส่งให้แก่อร้านสหกรณ์ กฟผ. ก่อน เนื่องจากอยู่บริเวณใกล้เคียงกับร้านสหกรณ์ และในระยะยาวอาจต้องจ้างเจ้าหน้าที่เข้ามาทำงานในหน่วยสต็อกสินค้าด้วย



สรุปเส้นทางการเดินของ Farmer Shop โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท

3. เนื่องจากพื้นที่ของชั้นวางสินค้าในร้านสหกรณ์มีขนาดเล็กมาก เบื้องต้นที่ประชุมมีมติให้นำสินค้าของคณะกรรมการบริหารจำนวน 4 รายไปวางจำหน่ายเพื่อทดลองระบบเป็นระยะเวลา 3 เดือน หากไม่มีปัญหาใดๆ จึงขยายเพิ่ม ซึ่งสอดคล้องตามแผนการขยายพื้นที่ของร้านสหกรณ์ฯ เอง ที่คาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนกันยายนนี้ โดย 3 เดือนแรกอาจต้องมีการออก event ณ ร้านสหกรณ์ กฟผ. เพื่อกระตุ้นยอดขายด้วย

4. เรื่องการชำระภาษี 7% นั้นที่ประชุมเห็นพ้องให้ผู้ประกอบการแต่ละรายชำระเงินตามจริงจากบิล โดย รศ.จุฑาทิพย์ จะร่วมสมทบทุนกองกลางไว้จำนวน 20,000 บาท เพื่อเป็นเงินทุนสำรอง

5. สินค้าจากผู้ประกอบการนำร่องทั้ง 4 ราย จะสามารถนำไปวางจำหน่ายได้ภายในต้นเดือนมิถุนายน 2554 และสัปดาห์หน้าคณะกรรมการบริหารฯ จะเข้าพบตัวแทนร้านสหกรณ์ กฟผ. เพื่อพูดคุยในรายละเอียดต่างๆ อีกครั้ง

6. รศ. จุฑาทิพย์ ได้สอบถามไปยังคุณพงษ์ศักดิ์ ตัวแทน กฟผ. เรื่อง credit term ซึ่งได้คำตอบว่าสามารถเคลียร์บิลได้ภายใน 30 วัน และพร้อมรับเงินภายใน 7 วัน

7. คุณสุขุม ไวกยธำรงค์ สอบถามในกรณีการเปิดบัญชีรับเงินในนามตนเองนั้น เกรงว่าจะเกิดปัญหาการตรวจสอบภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาย้อนหลัง ซึ่ง รศ. จุฑาทิพย์ ได้รับรองแสดงความรับผิดชอบหากเกิดปัญหาขึ้นในภายหลัง แต่ขอให้เก็บเอกสารต่างๆ ไว้แสดงรายละเอียดการรับจ่ายเงินอย่างถูกต้อง และจะเข้าปรึกษากับสรรพากร เขตพระนคร เพื่อศึกษาเรื่องการเสียภาษีเงินได้ฯ ต่อไป

วาระที่ 2 เรื่องอื่นๆ

คุณสายสุตา ศรีอุไร แจ้งแก่ที่ประชุมเรื่องการออก Road Show ในวันที่ 4-10 สิงหาคม 2554 ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน ชื่องาน Fresh From Farm ตามที่ได้วางแผนไว้ นั้น จำเป็นต้องยกเลิกไปเนื่องจากได้รับการชี้แจงจากตัวแทนว่าได้มอบพื้นที่ให้แก่ผู้ประกอบการรายอื่นไปแล้ว แต่ได้เสนอให้ร่วมจัดแสดงสินค้าเพื่อจำหน่ายใน Home Fresh Mart โดยมี 2 ช่วงเวลา คือ

วันที่ 1-15 มิ.ย. 2554 ที่สาขา ท่าพระ หรือ บางแค

วันที่ 16-30 มิ.ย. 2554 ที่สาขา ห้วยหมาก งามวงศ์วาน หรือ บางกะปิ

ที่ประชุมเห็นพ้องว่าไม่ควรออก Road Show ตามที่ได้ห้างเดอะมอลล์ได้เสนอดังกล่าว

เลิกประชุมเวลา

18.00 น.

การประชุมคัดเลือกสินค้า Farmer Shop ครั้งที่ 3

วันจันทร์ที่ 6 มิถุนายน 2554 เวลา 9.30–14.00 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop
2. ผศ. ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม Farmer Shop
3. คุณดวงทิพย์	ระเปียบ	ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
4. คุณนริศ	ธรรมเกื้อกูล	รองกรรมการผู้จัดการบริษัท รีเทลลิงค์ จำกัด
5. คุณสายสุตา	ศรีอุไร	นักวิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
6. คุณกาญจนา	คูหากาญจน์	ประธานกรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop
7. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop
8. คุณสุขุม	ไวทยธำรงค์	กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop
9. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธุ์	กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop
10. คุณกนกวรรณ	อรุณวัฒนาโชค	ร้านสายไหม เขียวเก่า
11. คุณกริชฐ์ชัย	ภูพิชิต	วิสาหกิจชุมชนผ้าไหมนวมบ้านดอนขาว
12. คุณผุสดี	จวนเย็น	กลุ่มแม่บ้านโป่งสำโหร่ง
13. คุณถิร	โอบนิธิชา	บริษัทไทยรสทิพย์ จำกัด
14. คุณนพดล	แก้วช่วงศรี	วิสาหกิจชุมชนปลาเค็มอบไอโซน
15. คุณพิสิฐ	เลี้ยวศิริวัฒนกุล	ร้าน P.S. สมุนไพร
16. คุณพูลทรัพย์	พิชิตวิชัย	กลุ่มข้าวเกรียบปลาสมุนไพร “ทรัพย์เจริญ”
17. คุณยาใจ	อำพันธ์	กลุ่มแปรรูปน้ำตาลโตนด ตำบลหนองกะป๋
18. คุณลาวัลย์	สุวรรณเรืองศรี	กลุ่มแม่บ้านชะแม
19. คุณวิภาวัลย์	อุดมพงษ์พันธ์	วิสาหกิจชุมชนปลาอบสมุนไพร
20. คุณสมเกียรติ	จันทร์เทวาลิขิต	น้ำมันเหลืองตราโกลด์ครอส
21. คุณสมพงษ์	หนูศาสตร์	กลุ่มอาชีพเกลือทะเลกังหันทอง
22. คุณสุนันทา	ใบแย้ม	นิสาสมุนไพร
23. คุณสุภาภรณ์	ตั้งภัทรโชค	ร้านบั้งพอนด์
24. คุณธนพร	บัวชุม	ร้าน ไท-ไท แบรนต์
25. คุณนิดา	ตรีสุขน	หจก. เจโปรดัคส์
26. คุณสิริกร	ประสาทศรี	เครื่องหอมบางสีทอง

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายสุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. นางสาวสุสดี	กลิ่นเกษร	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
3. นายสนธยา	สีแดง	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
4. นายธนวัฒน์	ชนะปริ่ม	เจ้าหน้าที่โครงการวิจัย
5. นางสาววสินธรา	ขวยเขิน	เจ้าหน้าที่โครงการวิจัย
6. นางสาวณัฐธิดา	ภักตรพิกร	เจ้าหน้าที่โครงการวิจัย

เริ่มประชุม เวลา 09.30 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ในฐานะหัวหน้าโครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop กล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุม พร้อมแนะนำ **คุณนริศ ธรรมเกื้อกุล** รองกรรมการผู้จัดการบริษัท รีเทลลิงค์ (ไทยแลนด์) จำกัด ผู้บรรยายพิเศษ หัวข้อ “เรื่องเล่าประสบการณ์ร้านค้าปลีก” และชี้แจงกำหนดการของเวทีในวันนี้อย่างต่อเนื่อง

8.30 – 9.00 น.	ลงทะเบียน
9.00–10.00 น.	การบรรยายพิเศษ “เรื่องเล่าประสบการณ์ร้านค้าปลีก” โดยคุณนริศ ธรรมเกื้อกุล รองกรรมการผู้จัดการ บริษัทรีเทลลิงค์ (ไทยแลนด์) จำกัด
10.00 – 10.30 น.	ชี้แจงรายละเอียดโครงการ Farmer Shop โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท, ผศ.ดร.อภิรดี อุทัยรัตนกิจ และคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
10.30 – 12.00 น.	นำเสนอสินค้าเพื่อให้คณะกรรมการคัดเลือก โดยคณะกรรมการคัดเลือกสินค้าโครงการร้าน Farmer Shop
12.00–12.30 น.	สรุปผลการตัดสินใจคัดเลือกสินค้า Farmer Shop จากคณะกรรมการ โดย ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ
12.30–13.30 น.	รับประทานอาหารกลางวัน

จากนั้น **คุณนริศ ธรรมเกื้อกุล** เริ่มการบรรยายพิเศษ โดยได้กล่าวถึง Key Success ของการบริหารร้านค้าปลีก จากประสบการณ์ที่ผ่านมาจะเกี่ยวข้องกับ 2 เรื่องคือ ด้านงานวิจัย และด้านการตลาด ซึ่งจากการบริหารงานร้านเซเว่นอีเลฟเว่นที่ผ่านมาจะใช้ทุนในการทำงานวิจัยมากที่สุด ซึ่งบริษัทซีพีเองจะมีการทำวิจัยและการสำรวจหาข้อมูลอยู่ตลอดเวลา นอกจากนั้นซีพียังมีกลยุทธ์ที่หลากหลายในการบริหาร เช่น ซีพีจะมีสินค้าในมืออยู่ประมาณ 20,000 รายการ แต่สินค้าในร้านเซ

เว้นๆ นั้นจะมีเพียง 2,000 รายการเท่านั้น โดยให้อิสระแก่ร้านแต่ละแห่งสามารถเลือกสินค้าเข้าร้านจากสินค้าทั้งหมดได้เอง เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการในแต่ละพื้นที่ นอกจากนั้นยังมีการสร้างแรงดึงดูดใจโดยการปรับเปลี่ยนหมุนเวียนสินค้าทุกเดือน เดือนละ 50 รายการ

สำหรับการคัดเลือกสินค้าเข้าร้านนั้นมีหลักการดังนี้

1. ต้องเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดี (Best Quality)
2. มีแบรนด์ที่เข้มแข็ง มีชื่อเสียง (Brand Image & Loyalty)
3. สินค้าติดอันดับขายดี Top Three ของตลาด
4. มีการทำกิจกรรมการตลาด (Marketing Activity) และแผนการตลาด (Marketing Plan)

อย่างต่อเนื่องชัดเจน

5. อัตรากำไรดี (Gross Profit)
6. การจัดเก็บไม่ซับซ้อนหรือยากจนเกินไป และมีค่าการจัดเก็บ (Handling Cost) ต่ำ
7. การเสื่อมสภาพยาก หีบห่อทันสมัย
8. Pack Size ไม่มากเกินไป
9. การเปลี่ยนคืนไม่ยุ่งยาก
10. ค่าขนส่งต่ำ และไม่ยุ่งยากซับซ้อน ไม่เสียหายง่าย

นอกจากนี้อีกส่วนหนึ่งที่ร้านค้าปลีกควรลงทุนคือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ที่ช่วยให้การทำงานจัดเก็บข้อมูลสะดวกรวดเร็วขึ้น ได้แก่

1. เครื่องบันทึกเงินสด (Cash Register): ECR
2. เครื่องบันทึกการขาย (Point of Sell): POS
3. เครื่องบันทึกการส่ง/ รับสินค้า (Electronic Ordering Board): EOB

คุณนริศ ธรรมเกื้อกุล เปิดโอกาสให้ผู้ฟังตั้งคำถาม

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ถามว่าจะเปิดร้าน Farmer Shop ควรทำอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ

คุณนริศ แนะนำว่าถ้าจะเปิดร้าน Farmer Shop ต้นแบบนั้นต้องควบคุมตัวแปรให้ได้ และไม่ควรจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย เนื่องจากจะไม่ว่าร้านสำเร็จเพราะสินค้าของเราหรือเพราะโปรโมชั่นที่จัดกันแน่ ส่วนถ้าจะนำเรื่องหลักการมาเป็นตัวตั้ง นั่นคือสินค้าเป็นจำพวกผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูปจาก OTOPs, SMEs หรือวิสาหกิจชุมชน เหล่านี้ควรต้องมีทำเลที่ตั้งดี ต้องให้คนเห็นสินค้าของเรา และตัวสินค้าต้องมี Product Champion

สำหรับเทคนิคการบริหารจัดการร้านค้าปลีกทันสมัยนั้นมีหลักการดังนี้

1. เอาลูกค้าเป็นตัวตั้ง (Customer Centric)
 - 1.1 สำรวจความต้องการของลูกค้า ได้แก่ ความจำเป็น, ความต้องการ, อารมณ์ที่อยากจ่าย และความสามารถในการจ่าย (Need, Want, Willing to Pay, Ability to Pay)

1.2 ยึดหลักการออกสำรวจโดยตรงจากกลุ่มเป้าหมาย แล้วกลับมาวางแผนบริหารจัดการ (Out side in)

2. ส่วนแบ่งตลาด

2.1 ตลาดอยู่ไหน ใครคือลูกค้า

2.2 ลูกค้ามีกี่กลุ่ม (Target)

2.3 แต่ละกลุ่มมีความเหมือน / แตกต่างกันอย่างไร กำหนดตลาดเป้าหมาย (Target Market)

คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์ ขอเทคนิคการจัด Shelf ให้น่าสนใจ

คุณนริศ กล่าวว่าธรรมชาติของลูกค้า จะมองจากซ้ายไปขวา และจากบนลงล่าง ดังนั้น Golden Line จะอยู่ตรงกลาง นั่นคือที่วางสินค้าขายดี ให้โปรโมทสินค้าเป็นรายตัว ซึ่งสินค้าขายดีควรให้หน้าพื้นที่ (Face) มากๆ จากประสบการณ์ที่ผ่านมาเมื่อเพิ่มหนึ่ง Face จะมียอดขายเพิ่มขึ้นถึง 20% และที่ควรระวัง คือสินค้าที่ Out of Shelf แล้วเดิมนั้นจะทำให้เสียโอกาสในการขายไปด้วย ส่วนสินค้าบางชนิดต้องมีการเปลี่ยนลักษณะหีบห่อ เช่น จากเดิมสินค้าบรรจุอยู่ในกระป๋อง เมื่อเปลี่ยนรูปลักษณ์ใหม่ให้สินค้าบรรจุในซอง สามารถเพิ่มยอดขายได้มากขึ้น ซึ่งเหล่านี้หมายถึงอาจต้องมีการปรับเปลี่ยนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อเพิ่มยอดขายสินค้าของเราด้วย

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ มีคำถามว่าถ้าเรามั่นใจว่าสินค้าของเรามีคุณภาพดี ผ่านการรับรองมาตรฐานครบครัน แต่ด้อยกว่าเรื่องชื่อเสียง (Brand) เราควรทำอย่างไรให้ได้รับความสนใจจากฝ่ายจัดซื้อ

คุณนริศ กล่าวว่า ต้องถามผู้ประกอบการก่อนว่าสินค้าชนิดเดียวกันนั้นมีอยู่ในตลาดแล้วหรือไม่ เพราะหากสินค้าเราดี แต่ซ้ำกับผู้ประกอบการรายอื่นที่มีชื่อเสียงอยู่ก่อนแล้ว ลูกค้าย่อมจะเลือกซื้อสินค้าที่มีชื่อเสียงมาก่อน ดังนั้นวิธีเดียวที่จะทำให้สามารถแข่งขันได้คือการขายราคาต่ำกว่าครึ่งหนึ่ง ผู้ประกอบการกล้าทำเช่นนั้นหรือไม่ หรืออีกทางหนึ่งคือ ผู้ประกอบการต้องมี Customer Reference มาช่วยยืนยันคุณภาพและความต้องการซื้อสินค้า หรืออีกทางหนึ่งคือต้องมีคนที่น่าเชื่อถือช่วยแนะนำสินค้าเข้าไป

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ถามว่าเราจะมีกลยุทธ์ในการพัฒนา SMEs ให้ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสนใจสินค้าของเราได้อย่างไร

คุณนริศ กล่าวว่าปัจจุบันบริษัทซีพี มีการติดต่อกับสินค้า SMEs อยู่แล้ว แต่ขอแนะนำเพิ่มเติมว่าให้ผู้ประกอบการรู้จักการหาวิธีลดต้นทุนของตัวเอง เช่น วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบให้เพียงพอตลอดเวลา เมื่อวัตถุดิบมีปริมาณมากให้จัดซื้อและหาสถานที่จัดเก็บให้เหมาะสม เมื่อถึงช่วง

ระยะเวลาที่วัตถุดิบขาดแคลนหรือมีน้อย จะช่วยให้ไม่ประสบปัญหาในการผลิต โดยเฉพาะสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปผลผลิตด้านการเกษตรที่มักออกตามฤดูกาล ผู้ผลิตควรจัดซื้อและเก็บไว้ให้เพียงพอกับความต้องการของผู้สั่งด้วย ซึ่งเหล่านี้จะช่วยลดต้นทุนการผลิตในภาวะที่วัตถุดิบขาดแคลนได้เป็นอย่างดี และอีกวิธีหนึ่งที่ขอแนะนำคือสินค้า SMEs ควรพัฒนาหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์ให้มีรูปลักษณ์ที่ดึงดูดใจ ที่หาได้จากท้องถิ่นเพื่อเพิ่มความน่าสนใจ และลดต้นทุนในการใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีต้นทุนสูงอีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้กรณีการตั้งร้าน Farmer Shop นั้นขอแนะนำให้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านเว็บไซต์ด้วยน่าจะไปได้ดี ถ้าเราคิดไกลที่จะส่งขายทั่วโลก อาจไม่ต้องมีหน้าร้านมากนัก หากสามารถไปเชื่อมต่อกับเว็บไซต์ของการท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยวสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ก่อนกลับบ้าน พร้อมกับติดต่อไปรษณีย์ไทยเรื่องการส่งสินค้าด้วย เหล่านี้ น่าจะสามารถทำได้และไปได้ดี และที่สำคัญคือสินค้าที่อยู่ในแคตตาล็อกควรมีโค้ดเรื่องเล่าอยู่ด้านล่างของสินค้า เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าสินค้าของเรามีเรื่องเล่าที่น่าสนใจอีกด้วย

เมื่อจบการบรรยายพิเศษ รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท กล่าวขอบคุณวิทยากร และคุณกาญจนา คุณากาญจน์ ประธานกรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop เป็นตัวแทนมอบของที่ระลึกและถ่ายรูปร่วมกัน จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขออนุญาตในฐานะตัวแทนของโครงการร้าน Farmer Shop นำที่ประชุมเข้าสู่เวทีการคัดเลือกสินค้า โดยได้แนะนำคณะกรรมการตัดสินร่วมอีก 2 ท่าน คือ ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม Farmer Shop และ **คุณดวงทิพย์ ระเบียบ** ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ จากนั้นเรียนเชิญผู้เข้าร่วมเวทีฯ แนะนำตัว แล้วจึงกล่าวถึงรายละเอียดความเป็นมาของโครงการวิจัย Farmer Shop ดังนี้

โลโก้ของร้าน Farmer Shop ที่ได้จดทะเบียนการค้าไว้เรียบร้อยแล้ว มีลักษณะเป็นรูปตัวเอส สีเขียว ล้อมรอบด้านล่างด้วยเส้นโค้งสองเส้น เปรียบเป็นหนึ่งผู้ประกอบการ และอีกหนึ่งคือเกษตรกรที่จับมือร่วมกันผลิตสินค้าที่ดีมีคุณภาพเพื่อผู้บริโภค ด้านล่างของรูปภาพมีตัวอักษรคำว่า Farmer Shop สีเขียว โดยมีวิสัยทัศน์คือ “ร้านค้าที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน” ซึ่งเบื้องหลังของหน้าร้านคือ ความต้องการจัดการโซ่อุปทาน

สำหรับระเบียบการเป็นสมาชิกรับมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

คำว่า “สมาชิก” หมายถึง ผู้ประกอบการ/สหกรณ์/กลุ่มอาชีพ/วิสาหกิจชุมชน/ปัจเจกบุคคล ที่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไขของ Farmer Shop และได้ผ่านความเห็นชอบของที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ที่มีการประชุมเดือนละ 1 ครั้ง

การสมัครเป็นสมาชิก

1. กรอกใบสมัคร เพื่อขอเข้าร่วมโครงการคัดเลือกสินค้า

2. ชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้าการเป็นสมาชิกเมื่อผ่านการคัดเลือก จำนวน 100 บาท ที่
โครงการ Farmer Shop สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

3. ได้รับหลักฐานการเป็นสมาชิก พร้อมรหัสสมาชิก

คุณสมบัติของการเป็นสมาชิก

1. ต้องเป็นผู้ประกอบการ/ เจ้าของผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป และมีหลักฐานยืนยัน

2. เห็นชอบและปฏิบัติตามระเบียบร้าน Farmer Shop และไม่ประพฤติ ปฏิบัติที่ก่อให้เกิด
ความเสื่อมเสียต่อภาพลักษณ์ของร้าน Farmer Shop หรือมติที่ประชุม

สิทธิของสมาชิก

1. ได้รับแจ้งข่าวสาร และเข้าร่วมประชุมประจำปีตามที่ได้รับเชิญ ปีละ 1 ครั้ง

2. เข้าร่วมเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในการพัฒนาธุรกิจ

3. นำเสนอผลิตภัณฑ์เข้ารับการคัดเลือกเป็นสินค้า Farmer Shop

4. มีโอกาสได้รับการคัดเลือกส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามแผนงานของร้าน Farmer Shop

ระหว่างนี้ผู้ประกอบการท่านหนึ่งมีคำถามว่าโครงการร้าน Farmer Shop คืออะไร และมี
ช่องทางการตลาดอย่างไร

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ เป็นตัวแทนตอบว่า Farmer Shop จะแตกต่างจากร้านค้าปลีก
อื่นๆ คือ โครงการฯ และผู้ประกอบการจะก้าวไปด้วยกัน พัฒนาไปพร้อมๆ กัน เช่น กรณี
ผู้ประกอบการรายใดมีปัญหาเรื่องขาดวัตถุดิบ ทางโครงการฯ จะเข้ามาช่วยหาวิธีแก้ปัญหา
ผู้ประกอบการด้วย ซึ่งต่างจากร้านค้าปลีกอื่นๆ ที่มีหน้าที่ส่งสินค้าจากผู้ประกอบการไปจำหน่าย
เพียงเท่านั้น

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท กล่าวต่อไปว่า ผู้ประกอบการจะได้ช่องทางการตลาดใหม่เพิ่มขึ้น
อย่างแน่นอน แต่นั่นไม่ใช่งานของโครงการฯ

คุณสุขุม ไชยธรรม กล่าวเสริมว่าคณะกรรมการฯ เองนั้น มาจากผู้ประกอบการที่เข้าร่วม
การคัดสรรเช่นเดียวกับผู้ประกอบการทุกท่าน ซึ่งจุดมุ่งหมายของพวกเราคือ เราต้องการขายสินค้า
ที่มีคุณภาพให้แก่ผู้บริโภค เนื่องจากตนเองนั้นเคยผ่านการติดต่อกับห้างร้านขนาดใหญ่มาแล้ว และ
มองเห็นประโยชน์แล้วว่าถ้าสามารถรวมกลุ่มเป็นร้าน Farmer Shop ได้นั้นเราจะมีพลังในการต่อรอง
เพิ่มมากขึ้น

นอกจากนี้ได้เล่าประสบการณ์ในการออก Road Show ร่วมในนามร้าน Farmer Shop ครั้งที่
ผ่านมาซึ่งพบว่าจะมีอำนาจการต่อรองในการออกแสดงสินค้า ซึ่งจะได้รับเครดิตมากกว่าการไป
ติดต่อของตัวเองเพียงรายเดียว

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทธรวาท ชี้แจงเพิ่มเติมว่าทางโครงการฯ ได้มีแนวคิดที่ผู้ประกอบการรายย่อยจะอยู่อย่างไร หรือจะทำอย่างไรเมื่อประเทศมีการเปิดการค้าเสรี ซึ่งพวกเราจะคอยให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการเพียงฝ่ายเดียวไม่ได้ แต่เราต้องพึ่งพาและร่วมมือกันพัฒนาไปด้วยกัน นั่นคือสิ่งที่เราจะร่วมกันทำได้ พร้อมกับตั้งคำถามแก่ผู้ประกอบการว่าปัจจุบันโครงสร้างพื้นที่ที่รัฐบาลมีให้อยู่แล้วเพียงพอหรือไม่

คุณสมเกียรติ จันทร์เทวาลิขิต ผู้ประกอบการน้ำมันเหลืองตราโกลด์ทรอส แสดงความคิดเห็นว่า ผู้ประกอบการต้องผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ และตามด้วยแบรนด์สินค้าซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ผู้ผลิตควรต้องพยายามผลิตสินค้าให้ผ่านมาตรฐาน GMP ซึ่งจะช่วยให้สามารถดำเนินงานต่อไปได้ด้วยดี หากใครยังไม่ได้มาตรฐานควรไปศึกษาจากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง และอยากให้ ม.เกษตรศาสตร์ ช่วยเหลือคำแนะนำด้านความปลอดภัย หรือด้านเกษตรอินทรีย์ เพื่อจะได้มีความรู้ความน่าเชื่อถือมากขึ้น

ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ กล่าวเพิ่มเติมว่าเรื่องของโครงการฯ จะมีระบบตรวจสอบคุณภาพ เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกสินค้าระดับหนึ่ง แล้วเมื่อผ่านไปจะมีมาตรฐานสูงขึ้นในขั้นต่อไป เพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐานอย่างแท้จริง

คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์ ผู้ประกอบการกลุ่มอาชีพเกลือทะเลกังหันทอง กล่าวว่ากลุ่มตนเองต้องการความช่วยเหลือด้านงานวิจัยเกลือว่าจะมีประโยชน์หรือจะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้อย่างไรบ้าง

คุณดวงทิพย์ ระเบียบ หัวหน้าโครงการ Logistic กับไพรชณีย์ไทย ชี้ว่าสินค้าของคุณสมพงษ์มีหีบห่อที่สวยงามน่าสนใจมาก แนะนำว่าสินค้าจำพวกเกลือนั้นคงต้องมีการพัฒนากันไป ส่วนเรื่องโครงการกับไพรชณีย์ที่ผ่านมานั้น ได้ร่วมมือกันซึ่งมีการกระจายสินค้าได้ทั่วประเทศภายใน 24 ชั่วโมง ซึ่งเป็นประโยชน์ในการกระจายสินค้าได้ดีมาก เช่น กรณีหมูยอกระบอกไม้ไผ่ ซึ่งเป็นสินค้าท้องถิ่นจากจังหวัดเลย ได้ประโยชน์จากงานนี้เป็นอย่างมากที่สามารถส่งสินค้าให้แก่ผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วทั่วๆ ที่อยู่กันคนละภาคของประเทศ

คุณสุขุม ไวกยธำรงค์ มีคำถามว่าร้าน Farmer Shop ที่จะเปิด ณ คณะเศรษฐศาสตร์ ม.เกษตรศาสตร์นี้จะมีพื้นที่เท่าไร

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ตอบว่าพื้นที่ที่จะเปิด ณ อาคารปฏิบัติการ คณะเศรษฐศาสตร์นั้น จะมี 2 ห้อง พื้นที่ประมาณ 80 ตารางเมตร โดยห้องแรกเป็นพื้นที่สำหรับวางจำหน่ายสินค้าจำพวก ข้าว และอีกห้องหนึ่งเป็นสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกของโครงการ

คุณสุชุม ไชยธรรม์ จึงถามต่อว่าจากการคัดสรรสินค้าจำนวนมากเข้าโครงการฯ นี้จะสามารถนำสินค้าวางจำหน่ายในร้านนี้ได้หมดหรือไม่ เนื่องจากพื้นที่จำกัดมาก

ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ ตอบกรณีนี้ว่า โครงการฯ จะคัดเลือกสินค้าตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งจะต้องมีการทำวิจัยกลุ่มเป้าหมาย และมีการจัดลำดับความต้องการของผู้ซื้อ/ ลูกค้า เป็นเกณฑ์ แต่สินค้าทุกตัวจะมีอยู่ในแคตตาล็อกของโครงการร้าน Farmer Shop อย่างแน่นอน

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เพิ่มเติมว่าปัจจุบันโครงการฯ กำลังจะไปเปิด Shelf ที่ร้านสหกรณ์ กฟผ.โดยนำร่องด้วยสินค้าของคณะกรรมการฯ ก่อนเพื่อเป็นการสร้างแบรนด์ Farmer Shop ให้เป็นที่รู้จักแล้วจะได้ขยายเพิ่มเติมกันในโอกาสต่อไป

คุณสุชุม ไชยธรรม์ จึงกล่าวสรุปว่าจะเห็นได้ว่าโครงการฯ นี้มีช่องทางการตลาดที่หลากหลาย ทั้งหน้าร้าน การขายผ่านแคตตาล็อก และการประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของสถาบัน วิชาการด้านสหกรณ์อีกด้วย

จากนั้น รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท จึงเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการแนะนำสินค้าที่นำมาเสนอ เพื่อให้คณะกรรมการร่วมคัดสรร ซึ่งมีผู้ประกอบการเข้าร่วมเสนอสินค้าดังต่อไปนี้

1. กลุ่มแม่บ้านโปร่งลำโพง จ.ประจวบคีรีขันธ์ เสนอสินค้า เบาะรองนั่ง และน้ำมันเหลือง
2. ร้าน ไท-ไท แบรินด์ เสนอสินค้า ขนมางอบไม้ใส่น้ำตาล โดยจะใช้น้ำอ้อยหรือน้ำผึ้งให้ความหวานแทน มีแหล่งผลิตอยู่ที่ จ. แม่ฮ่องสอน และตลาดศูนย์กลางอยู่ในกรุงเทพฯ
3. วิสาหกิจชุมชนปลาอบสมุนไพร อ.ตะกั่วป่า เสนอสินค้าจำพวกปลาทะเลทอด เช่น ปลาข้าวสารทอด โดยจะมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ไม่แซ่บกระด้าง เก็บได้นาน 3 เดือน
4. บริษัท ไทยรสทิพย์ จำกัด เสนอสินค้า น้ำส้มสายชูหมักจากธรรมชาติ ใช้เป็นน้ำส้มสายชูเทียม และเป็นเครื่องดื่มดูแลสุขภาพทดแทนพวกแอปเปิ้ลไซเดอร์ได้
5. กลุ่มเพื่อนสิริกร ผลิตเครื่องหอม บางสีทอง เป็นน้ำปรุงชาววังโดยใช้กลีบดอกไม้ไทยต่างๆ
6. ร้านสายไหม เฮียกำ อ.บางกรวย ผลิตขนมโรตีสายไหมปลอดสารพิษ, โรตีสกรอบ และไอศกรีมจากผลไม้ท้องถิ่นตามฤดูกาล

7. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านชะแม ผลิตภัณฑ์โก๋โบราณ ขนมถั่ววงขาว/ งาดำ ใช้น้ำตาลโตนด ขนมรากรอบ ข้าวย่ำ ข้าวคั่ว
8. กลุ่มอาชีพเกลือทะเลกังหันทอง อ.บ้านแหลม ผลิตภัณฑ์จากเกลือทะเล ได้แก่ ดอกเกลือ (เกลือบริสุทธิ์) เหมาะสำหรับคนเป็นโรคไต เกลือขัดผิวในน้ำแร่/ น้ำนม เกลือสมุนไพรขัดหน้า/ขัดผิว และสบู่น้ำจากดอกเกลือ
9. วิสาหกิจชุมชนผ้าห่มนวมบ้านดอนขาว ผลิตภัณฑ์ผ้าห่มนวม 3 ฤดู มีคุณสมบัติตัวผ้าเป็นผ้าฝ้าย ด้านในเป็นใยสังเคราะห์ สามารถซักเครื่องได้ ใยไม่พอง ผ้าไม่เป็นขุย สินค้ารับรองคุณภาพ
10. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เจโปรดัคส์ ผลิตภัณฑ์มังสวิรัต เช่น เห็ดหอม พริกหอม หอม เหมาะกับผู้สูงอายุ และกาแฟเสริมสุขภาพ โดยใช้นมถั่วเหลืองแทนนมวัว และเสนอสินค้าของที่ระลึก 2 รายการคือ ที่ใส่โทรศัพท์มือถือ และนาฬิกา
11. ร้านปังพอนด์ ผลิตภัณฑ์ปังสังขยาปลอดสารกันบูด ขนมปังเนยสดเนื้อนุ่ม และขนมปังไส้หมูหยองพิเศษรสชาติดี
12. วิสาหกิจชุมชนปลาเค็มอบโอโซน ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มอบโอโซน แพ็คใส่ถุงพลาสติกสุญญากาศ เก็บได้ 1 เดือนโดยไม่ต้องแช่ตู้เย็น
13. ร้าน P.S. สมุนไพร ผลิตภัณฑ์พืชมะกรูดป้องกันรังแค น้ำมันหอมระเหยปราศจากสารปนเปื้อน วานหางจระเข้ และงาดำสกัดสำหรับทาหน้า สินค้าผ่านมาตรฐาน ออย.
14. น้ำมันเหลืองตราโกลด์ครอส ผลิตภัณฑ์น้ำมันเหลืองแก้ลม วิงเวียนศีรษะ เป็นยาแผนโบราณที่ได้รับการขึ้นทะเบียนยาเรียบร้อยแล้ว ตั้งแต่ปี 2536 และได้รับรางวัลต่างๆ ผลิตภัณฑ์บางชนิดวางจำหน่ายที่ศูนย์หมิง ประเทศจีน
15. นิสาสมุนไพร ผลิตภัณฑ์สมุนไพรชั้น คุณสมบัตินำมาช่วยชะลอผมหงอก วานหางจระเข้สำหรับเคลือบเส้นผม ประค้ำดีความ และสมุนไพรจากเทียนกิ่ง
16. กลุ่มข้าวเกรียบปลาสมุนไพร “ทรัพย์เจริญ” จ. เพชรบุรี ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบสมุนไพรรสชาติต่างๆ ทั้งพริกไทย งาดำ
17. กลุ่มแปรรูปตาลโตนด ต.หนองกะป๋ อ. บ้านลาด จ. เพชรบุรี ผลิตภัณฑ์น้ำตาลสดไม่ใส่สารกันบูด และน้ำตาลเคี้ยวแห้ง

หลังจากการนำเสนอสินค้าของผู้ประกอบการทั้ง 17 รายเสร็จสิ้นจึงเป็นการพักรับประทานอาหารกลางวันร่วมกัน เพื่อให้คณะกรรมการพิจารณาตัดสินสินค้า จากนั้น ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ เป็นผู้ประกาศผลการตัดสิน ซึ่งมีสินค้าที่ไม่ผ่านการตัดสินจำนวน 2 รายการ คือ สินค้าประเภทของที่ระลึก ได้แก่ ที่ใส่โทรศัพท์มือถือ และนาฬิกา จาก หจก. เจโปรดัคส์ ส่วนสินค้าอื่นๆ ได้ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมเป็นสินค้าของ Farmer Shop

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประกาศเชิญชวนผู้ประกอบการเข้าร่วมเวทีวันที่ 15 ก.ย. 2554 วันสถาปนาสถาบันฯ ณ อาคารสารนิเทศ 50 ปี ม.เกษตรศาสตร์ ซึ่งจะมีการเปิดตัวร้าน Farmer Shop อีกครั้ง และงานออกบู๊ท Road Show เดือนพฤศจิกายน 2554 ที่เมืองทองธานี ซึ่งจะมีการประสานงานกับผู้ประกอบการแต่ละรายต่อไป แล้วจึงกล่าวขอบคุณผู้เข้าร่วมเวทีพร้อมปิดเวทีการคัดเลือกสินค้า Farmer Shop ครั้งที่ 3

เลิกประชุมเวลา 14.00 น.

การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

ครั้งที่ 7/2554

วันจันทร์ที่ 6 มิถุนายน 2554 เวลา 14.45 – 18.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | | |
|-------------------|---------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop |
| 2. ผศ. ดร. อภิรดี | อุทัยรัตนกิจ | หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม Farmer Shop |
| 3. คุณสายสุดา | ศรีอุไร | นักวิจัย |
| 4. คุณกาญจนา | คูหากาญจน์ | ประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 5. คุณบรรหาร | แสงฟ้าสุวรรณ | รองประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 6. คุณสุขุม | ไวยธำรงค์ | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 7. คุณสมพงษ์ | ชุ่มเพ็ญพันธ์ | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|---------------|----------|----------------------|
| 1. นายธนวัฒน์ | ชนะปลื้ม | นักวิจัยประจำโครงการ |
|---------------|----------|----------------------|

เริ่มประชุม เวลา 14.45 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมมอบหมายให้คุณสุขุม ไวยธำรงค์ แจ้งเรื่องเพื่อทราบแก่ที่ประชุมความว่า ได้ติดต่อพูดคุยกับผู้จัดการร้านสหกรณ์ กฟผ. อีกครั้ง สรุปว่าจะได้ Shelf ในการวางสินค้าของร้าน Farmer Shop ขนาด 180 ซม. 3 ชั้น จำนวน 2 อัน และขอกำหนดการนำส่งสินค้าและการไปออกแสดงสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์ จึงนำมาหารือในที่ประชุมเพื่อได้ข้อสรุปนำแจ้งแก่ผู้จัดการร้านสหกรณ์ กฟผ. ภายในวันพรุ่งนี้ (วันอังคารที่ 7 มิ.ย. 2554)

2. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท แจ้งแก่ที่ประชุมเรื่องที่ได้ทำหนังสือส่งถึงกรรมการผู้จัดการร้านสหกรณ์ กฟผ. เพื่อมอบรายชื่อผู้ประกอบการจำนวน 11 รายที่เป็นภาคีพันธมิตรร่วมกับโครงการร้าน Farmer Shop

3. คาดว่าจะสามารถเปิดร้าน Farmer Shop ที่อาคารปฏิบัติการ คณะเศรษฐศาสตร์ได้ภายในต้นเดือนสิงหาคม 2554 เนื่องจากปัจจัยอยู่ที่คณะที่ต้องผ่านกระบวนการต่างๆ โดยคาดว่าจะการตกแต่งร้านจะแล้วเสร็จภายในเดือนกรกฎาคมนี้ เบื้องต้นขอความร่วมมือคณะกรรมการฯ ช่วย

คัดเลือกสินค้าที่จะนำเข้าจำหน่ายในร้าน และต้องการหาเจ้าหน้าที่ที่สามารถทำวิจัยเพื่อหาลูกค้าในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ได้ นอกจากนี้คาดว่าจะอาจต้องซื้อรถไฟฟ้าเพื่อใช้ในการขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าในมหาวิทยาลัยด้วย

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ พุธที่ 19 พฤษภาคม 2554 ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับรองรายงานการประชุม

วาระที่ 3 เรื่องเพื่อพิจารณา

3.1 ที่ประชุมร่วมกันพิจารณาเรื่องวันและเวลาการนำสินค้าไปวางจำหน่ายและจัดแสดงสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์ ณ ร้านสหกรณ์ กฟผ.ได้ข้อสรุปดังนี้

1. โครงการร้าน Farmer Shop จะนำสินค้าขึ้น Shelf ที่ร้านสหกรณ์ กฟผ. โดยเริ่มส่งของครั้งแรกในวันที่ 13 มิ.ย. 2554 และจัดแสดงสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์ในวันที่ 16-17 มิ.ย. 2554 ในกรณีที่ไม่สามารถดำเนินการได้ทันตามกำหนดดังกล่าว ให้เลื่อนการจัดแสดงสินค้าออกไปเป็นวันที่ 23-24 มิ.ย. 2554
2. กำหนดวันออกแสดงสินค้าเพื่อประชาสัมพันธ์ที่ร้านสหกรณ์ กฟผ. ทุกวันพุธที่สัปดาห์และวันศุกร์
3. เรื่องการทำป้ายชื่อร้าน Farmer Shop รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า ขนาด 18x14 นิ้ว สำหรับติดตั้งที่ Shelf วางสินค้า มอบให้คุณสุขุมติดต่อร้านจัดทำโดยใช้งบประมาณของโครงการ
4. สำหรับผักออร์แกนิกของบริษัทออดัมส์ จะส่งเข้าจำหน่ายทุกวันศุกร์ โดยมอบให้ ผศ.ดร.อภิรดี อุทัยรัตนกิจ เป็นผู้ประสานงานกับตัวแทนบริษัทออดัมส์
5. การนำสินค้าวางจำหน่ายให้นำสินค้าของคณะกรรมการบริหารโครงการฯ จำนวน 4 รายการส่งสินค้าเข้าร้านสหกรณ์ กฟผ. ก่อนในเบื้องต้น

3.2 เรื่องกล่องของขวัญ

รศ. จุฑาทิพย์ ภักธราวาท ได้นำตัวอย่างกล่องของขวัญ 2 แบบ ให้แก่ที่ประชุมร่วมกันพิจารณา และมอบหมายให้คณะกรรมการฯ ร่วมกันคัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดสรรของโครงการเพื่อนำเข้ากล่องของขวัญ โดยมีเป้าหมายให้ผู้บริโภคซื้อไปเป็นของขวัญของฝาก และให้แยกประเภทระหว่างกล่องสินค้าอุปโภคกับสินค้าบริโภคด้วย

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ขอรายละเอียดกล่องของขวัญ เช่น เนื้อกระดาษ และขนาด เพื่อนำไปติดต่อผู้จัดทำ สำหรับเปรียบเทียบคัดเลือกผู้ผลิตที่ให้ราคาที่เหมาะสม

3.3 เรื่องการใช้สโลแกนของร้าน Farmer Shop

จากการอธิบายของคณะกรรมการบริหารร้านฯ ในที่ประชุมสรุปเห็นควรให้ใช้สโลแกน **“ไม่ได้หวังกำไร แต่อยากให้เป็นลูกค้าประจำ”** ซึ่งหมายถึงตัวโครงการวิจัยร้าน Farmer Shop นี้ไม่ได้หวังกำไรแต่เป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการให้มีสถานที่วางจำหน่ายสินค้าที่ดี มีคุณภาพแก่ผู้บริโภค โดยได้รับความเป็นธรรมทั้งผู้ผลิต ผู้ประกอบการ และผู้บริโภค

3.4 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าของร้าน Farmer Shop

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เสนอให้จัดทำกล่องขนาดเล็กที่เป็นรูปคุณบุญชื่อ (โลโก้ควายยิ้ม) เพื่อใช้ใส่สินค้าของร้าน Farmer Shop โดยนำร่องที่ผลิตภัณฑ์กล้วยอบเล็บบ่มองของคุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ นอกจากนี้อาจทำแถบคาดสินค้าเป็นรูปคุณบุญชื่อเพื่อใช้คาดสินค้าประเภทที่ลักษณะเป็นขวดต่างๆ โดยคุณสุขุม ไชยธำรงค์ เสนอแนวคิดให้หักเงินค่ากล่องเหล่านี้เมื่อจำหน่ายสินค้าได้ไว้เป็นกองกลางเพื่อผลิตกล่องล็อตต่อไป เช่น ต้นทุนการผลิตกล่องละ 5 บาท สินค้าราคา 10 บาท จำหน่ายสินค้าในราคา 15 บาท ให้หักเก็บ 5 บาทไว้ผลิตล็อตต่อไป เป็นต้น

3.5 วางแผนการจำหน่ายสินค้าในร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์

1. สินค้าที่จะนำเข้ามาวางจำหน่ายในร้านเบื้องต้น ได้แก่ ซาโปหม่อน กล้วยอบเล็บบ่มอง แยมพุดของชมพูนัฏทิพย์ พริกแกงสำเร็จรูปแม่เกตุ เห็ดโคนญี่ปุ่นในซีอิ๊ว น้ำตาลโตนด เป็นต้น
2. วัสดุที่ใช้ตกแต่งชั้นวางสินค้าและจัดเก็บสต็อกสินค้าในร้านจะใช้เป็นไม้ทั้งหมด โดยขอให้คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์ ช่วยวาดแบบให้โดยนัดดูพื้นที่จริงในวันพุธที่ 8 มิ.ย. 2554 และได้ติดต่อช่างเส่งเป็นผู้ดำเนินการจัดทำ
3. ร้าน Farmer Shop จะแบ่งออกเป็น 2 ห้อง ห้องหนึ่งจำหน่ายสินค้าจำพวกข้าวสาร ส่วนอีกห้องจำหน่ายสินค้าที่ผ่านการคัดสรรจากโครงการฯ โดยมีเจ้าหน้าที่ขายประจำร้านห้องละ 1 คน แต่จะมีระบบการคิดบัญชีร่วมกันในนามโครงการร้าน Farmer Shop

วาระที่ 4 เรื่องอื่นๆ

1. การคัดเลือกสินค้า Farmer Shop ครั้งต่อไปกำหนดเป็นวันอังคารที่ 28 มิ.ย. 2554 เวลา 9.00 น. ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา ม.เกษตรศาสตร์
2. ที่ประชุมเห็นพ้องให้มีการจัดกิจกรรมโดยเชิญให้ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของโครงการร้าน Farmer Shop เข้าร่วมเพื่อพัฒนาตนเอง และมอบให้ ผศ.ดร.อภินันท์ อุทัยรัตนกิจ จัดทำ Platform ปฏิทินกิจกรรมสำหรับผู้ประกอบการทุก 3 เดือน พร้อมสรุปวันเวลาการประชุม และจัดแสดงสินค้าต่างๆ มานำเสนอในการประชุมครั้งต่อไป

3. คุณสุชุม ไชยธำรงค์ มีคำถามแก่ที่ประชุมว่า ในฐานะผู้ประกอบการจะขายสินค้าโดยออกบิลให้แก่ใคร ซึ่ง รศ. จุฑาทิพย์ เสนอให้ใช้ชื่อ “โครงการร้าน Farmer Shop” ไปก่อน แล้วจะต้องขอปรึกษากับสำนักกฎหมายเพื่อศึกษาเรื่องการเปิดบิล และการเสียภาษีต่างๆ อีกครั้ง

4. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอหารือในที่ประชุมเรื่องการชักชวนผู้ประกอบการให้เข้าร่วมคัดเลือกสินค้า โดยคุณกาญจนา เสนอผู้ประกอบการ 4 ราย จากจังหวัดกาญจนบุรี ได้แก่ ร้านบานาน่า ผู้ผลิตกล้วยทอดกรอบ 16 รสชาติ ผู้ผลิตทองม้วน ผู้ผลิตมะขามแก้ว และผู้ผลิตไม้ธูปพื้นไฮเทค โดยจะชักชวนให้เข้าร่วมการคัดเลือกในครั้งต่อไป และได้ฝากให้คณะกรรมการบริหารฯ ร่วมกันชักชวนผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมงานกับโครงการฯ มารับการคัดเลือกสินค้าในวันและเวลาดังกล่าว

เลิกประชุมเวลา 18.00 น.

รายงานการประชุมโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer shop

: สำหรับโบราณ คุณอ้อ

วันจันทร์ที่ 13 มิถุนายน พ.ศ. 2553 เวลา 16.15–17.00 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|------------------|-------------|--|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณมณิสรา | เจนวากรวงศ์ | เจ้าของธุรกิจผลิตภัณฑ์สำหรับโบราณ คุณอ้อ |
| 3. นายสุพจน์ | สุขสมงาม | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 16.15 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวแนะนำความเป็นมาของโครงการวิจัย และคุณอ้อได้นำสินค้าที่น่าสนใจมานำเสนอให้ผู้ร่วมประชุมพิจารณา ซึ่งเป็นสินค้าผลิตภัณฑ์ขนมไทย ภูมิปัญญาท้องถิ่น อาทิ มะม่วงกวน ทุเรียนกวน เสือบปฏิบัติธรรม ตักตักผ้าเช็ดมือ หลังจากนั้นได้หารือมีประเด็นที่สำคัญคือ

คุณอ้อได้แนะนำการดำเนินธุรกิจของตัวเอง เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากโครงการพระราชดำริและกลุ่มแม่บ้านภาคต่างๆ มีธุรกิจ 2 รูปแบบ คือ

1.ส่งตามร้านขายของฝากประจำจังหวัดต่างๆ จังหวัดละ 1 แห่ง เช่น ร้านเอกชัย จ.สุพรรณบุรี, ร้านริน จ.ฉะเชิงเทรา , จ.เชียงราย, จ.นครราชสีมา พื้นที่เขาใหญ่

2.ส่งร้านอาหาร Premium

ในความคิดของคุณอ้อนั้นการนำสินค้าไปจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าต่างๆ ไม่ได้กำไร แต่ได้การเรียนรู้ เคยไปจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า เป็นเวลา 12 วันมียอดขาย 300,000 บาท ให้ห้างไป 100,000 บาท หักต้นทุน ค่าจ้างพนักงานขาย เหลือกำไรไม่มาก

ที่ผ่านมาจะเกิดปัญหาเกี่ยวกับผู้ผลิต/ชาวบ้าน ไม่คิดจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือยกระดับตัวเอง ทำให้วางแผนไม่ได้ เคยรับออเดอร์มาเยอะ แล้วมาสั่งให้กลุ่มแม่บ้านผลิต แต่ผลิตให้ไม่ทัน ชาวบ้านก็ไม่บอก ไม่ประสานว่าผลิตไม่ทัน เลยไม่มีของส่งลูกค้า

ในส่วนของการบริหารความเสี่ยงยังไม่มี ของเสียหรือการเกิดรา มีครั้งเดียวแต่ไม่ได้เกิดที่เรา แต่เกิดจากการจัดเก็บของลูกค้าเองที่เก็บไม่ดี

ในเรื่องของ อย. เป็นที่ทราบกันดีในประเทศไทย จะตรวจ อย. แต่ครั้งเดียวตอนยื่นขอ ไม่ได้เข้มงวดเหมือนในต่างประเทศ

ในช่วงท้าย ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้เชิญคุณอ้อเข้าร่วมเป็นพันธมิตรร้าน Farmer shop ซึ่งจะมีการเปิดตัวร้าน Farmer shop ที่คณะเศรษฐศาสตร์ มก. ในเดือนสิงหาคม เบื้องต้นจะให้คุณอ้อหาสินค้าจากแหล่งผลิตโดยตรงที่เป็นกลุ่มสำหรับ 1 shelf (20 รายการ)

โดยได้เชิญชวนคุณอ้อนำสินค้ามาแนะนำเสนอคัดสินค้าเข้าร่วมโครงการในวันที่ 28 มิถุนายน 2554 นี้ พร้อมทั้งแนะนำให้คุณอ้อนำสินค้าตัวอย่างมาแนะนำเสนอในรูปแบบ คือ

1. ใส่ถุงซีป 20 ชนิด ราคาไม่เกิน 35 บาท โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นนิสิต
2. อาหารเบรกระหว่างประชุม เช่น ทองม้วน ราคา 5-10 บาท
3. สินค้าที่เหมาะสมสำหรับจัดวางเป็นกิฟเซตในกล่องตัวอย่าง ราคา ประมาณ 200-300 บาท ฟรีเมี่ยม ราคา 500 บาท

เลิกประชุมเวลา 16.00 น.

รายงานการประชุมหารือร่วมกับศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติ

โครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันที่ 14 มิถุนายน 2554 เวลา 10.30 – 11.30 น.

ณ ศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา

ผู้เข้าประชุม

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. รศ.ดร.สมชาย ธนสินชยกุล | ผอ.สถาบันอินทรีจันทร์สถิตย์เพื่อการค้นคว้าและพัฒนาพืชศาสตร์ |
| 3. นางพูนทรัพย์ บุญจำพรรณ | เลขานุการสถาบันอินทรีจันทร์สถิตย์เพื่อการค้นคว้าและพัฒนาพืชศาสตร์ |

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|------------------------|----------------------|
| 4. นายธนวัฒน์ ณะปลื้ม | นักวิจัยประจำโครงการ |
| 5. นางสาววสินธรา ขวดยะ | นักวิจัยประจำโครงการ |

เริ่มประชุมเวลา 10.30 น.

ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้หารือกับ ผอ.ศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติและคณะ เพื่อเชิญชวนศูนย์ฯ เข้าร่วมเป็นภาคีในการขับเคลื่อนโครงการ Farmer Shop โดยมีใจความสำคัญ ดังนี้

1. ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้อธิบายเกี่ยวกับโครงการ เพื่อให้ทราบถึงเป้าหมาย/ตลาดของเราคือใคร และการขับเคลื่อนโครงการรวมถึงการจัดการโซ่อุปทาน ว่ามีการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการร้าน Farmer Shop แล้ว มีการจัดเวทีคัดเลือกสินค้า 3 เวที มี Supplier ที่สามารถประสานงานสั่งซื้อสินค้าได้ทั้งสิ้น 55 ราย โดยเบื้องต้นผู้ที่ผ่านการคัดเลือกนั้น สินค้าจะต้องผ่านมาตรฐานใดมาตรฐานหนึ่ง ต่อมาจะต้องผ่าน อย. รวมถึงการพัฒนาสินค้าต่อไป
2. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ และคณะมีความเห็นตรงกัน เรื่องการเข้าร่วมเป็นพันธมิตรของโครงการ Farmer Shop โดยทาง ผอ.ศูนย์ฯ อธิบายว่า ศูนย์ฯ มีนโยบายสนับสนุนสินค้าที่มาจาก มก. หรือ สหกรณ์จาก มก.
3. โดยทางศูนย์ฯ ได้อธิบายว่า ทางหน้าร้านของศูนย์ฯ นั้น ส่วนใหญ่มาจาก 1) ผลิตภัณฑ์ที่มาจากไร่สุวรรณ 2) ผลิตภัณฑ์จากคนในไร่ 3) ผลิตภัณฑ์จากคนในท้องถิ่น 4) ผลิตภัณฑ์จากสหกรณ์ต่างๆ 5) ผลิตภัณฑ์ใน มก. จะเน้นสินค้าที่ทำเอง ไม่มีผงชูรส และประสานงานกับผู้ผลิตโดยตรง เพื่อสามารถตรวจสอบคุณภาพได้

และลดปัญหาเรื่องการมีตลาดแล้ววัตถุดิบไม่มี ซึ่งทางศูนย์ฯ กำลังดำเนินการ Set Lab ในการตรวจคุณภาพต่อไป

4. เบื้องต้นทางศูนย์ฯ สนใจข้าว “คุณธรรม” เพราะเห็นว่า เป็นแบรนด์เชิงคุณค่า ช่วยชาวนา/เกษตรกร มี Story สอนคนกิน และมีความประสงค์ที่จะให้ Shelf Farmer Shop ตั้งอยู่ภายในหน้าร้านของทางศูนย์ฯ แล้วจัดทำ Story เกี่ยวกับสินค้าของโครงการ Farmer Shop โดยให้สหกรณ์เป็นกลไกในการเชื่อมโยงกับ มก. ซึ่งมีค่าใช้จ่าย 15% ถ้าส่งผ่านทางสหกรณ์ ซึ่งนำมาเป็นค่าเช่าสถานที่ และค่าใช้จ่าย ฯลฯ และมีการทดสอบปีละ 2 ครั้ง สัญญาปีต่อปี ทาง ผอ.ศูนย์ฯ เน้นเรื่องความต่อเนื่องในการขาย คือสามารถส่งสินค้าได้ตลอดไม่ขาดหาย
5. ผอ.สถาบันฯ มีความประสงค์จะให้ทาง ศูนย์ฯ ส่งน้ำข้าวโพดมาจำหน่ายทุกวันพุธ เพื่อทำ Daily fresh วันต่อวันโดยยังไม่ระบุจำนวน แล้วแต่ความต้องการของร้าน Farmer Shop โดยทาง ผอ.สถาบันฯ ต้องการให้มีการส่งเสริมการขาย โดยการ Delivery อีกด้วย
6. ผอ.สถาบันฯ หารื้อเรื่องข้อมูลย้อนกลับ เพื่อนำมาใช้ในการประเมินผลในรอบ 1 ปี โดย ผอ.สถาบันฯ ได้เสนอให้มีการทำ Report ทุกๆ เดือนและทุกๆ 6 เดือนจะมีการประชุมสรุปงาน และผอ.ศูนย์ฯ ได้ขอให้มีเจ้าภาพหลักในการติดต่อประสานงานของทางศูนย์ฯ กับทางสถาบันฯ

เลิกประชุมเวลา 11.30

รายงานการประชุมหารือร่วมกับบริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด
วันพฤหัสบดีที่ 15 มิถุนายน 2554 เวลา 10.00 – 11.30 น.
ณ ห้อง 214 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|----------------------------|---------------------------------------|
| 5. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 6. คุณวุฒิชัย สารยศ | Bussiness Development Specialist |
| 7. นางสาวสายสุดา ศรีอุไร | รองผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 8. นายสนธยา ลีแดง | เว็บมาสเตอร์ |
| 9. นายธนวัฒน์ ณะปลื้ม | นักวิจัยประจำโครงการ |
| 10. นางสาววลินธรา ขวัญเงิน | นักวิจัยประจำโครงการ |

เริ่มประชุมเวลา 10.00 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ได้ประชุมหารือร่วมกับ คุณวุฒิชัย สารยศ ตัวแทนจากบริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด เพื่อสาธิตการใช้โปรแกรมบริหารร้านค้าปลีกเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการวางระบบในร้าน Farmer Shop ซึ่งจะเปิดในปลายเดือนสิงหาคมนี้ โดยได้หารือ เรื่อง Hardware และ Software ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

จุดชำระเงินของร้านข้าวสารและร้าน Farmer Shop นั้น ผอ.สว.สก.ได้หารือกับคุณวุฒิชัย ในเรื่องอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่จะสั่งซื้อทั้ง Hardware และ Software จากบริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด ว่าจะต้องสั่งซื้ออะไรบ้าง โดยหารือเรื่องเครื่องพิมพ์ใบเสร็จเป็นลำดับแรก ซึ่งคุณวุฒิชัยได้เปรียบเทียบข้อแตกต่างระหว่างเครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix และ Thermal Printer ดังนี้

ข้อเปรียบเทียบ	Dot Matrix	Thermal Printer
ราคา /เครื่อง	8,500 บาท	9,000 บาท
ราคากระดาษ	แบบไม่มี Copy ประมาณ 10บาท/ม้วน (แต่สามารถจะสร้าง file ภาพบันทึกในเครื่องได้) แบบมี Copy ประมาณ 30 บาท/ม้วน	ประมาณ 40 บาท /ม้วน
ราคาหมึก	ประมาณ 120 บาท/กล่อง (ใช้กระดาษประมาณ 3-4 ม้วน)	ไม่ใช้หมึก แต่ใช้ความร้อนในการพิมพ์

ผอ.สว.สก. ได้ถามความคิดเห็นของคุณวุฒิชัย ซึ่งคุณวุฒิชัยแนะนำเครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix เนื่องจากราคาเครื่องที่ถูกลงกว่า และต้นทุนต่อหน่วยของใบเสร็จจะถูกกว่า 30 – 40% อีกทั้ง

ร้าน Farmer Shop ยังไม่ได้มีปริมาณการขายที่เยอะมากนัก จากนั้นที่ประชุมได้พิจารณาข้อเปรียบเทียบและความคิดเห็นตามที่คุณวุฒิชัยได้ชี้แจง และสรุปว่า จะสั่งซื้อเครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix และฝากให้คุณวุฒิชัย คำนวณต้นทุนต่อหน่วยของใบเสร็จที่พิมพ์จากเครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix และ Thermal Printer เพื่อประกอบการพิจารณาในการประชุมหารือต่อไปด้วย

ผอ.สว.สก. ได้สอบถามคุณวุฒิชัยเรื่องของ Bar Code ซึ่งคุณวุฒิชัยกล่าวว่า โปรแกรม AdaPos 3.0 Hypermart จะรันบน Window XP Service Pack 3 เท่านั้น และถ้าสินค้าชนิดใดไม่มี Bar Code จำเป็นจะต้องสั่งซื้อเครื่องพิมพ์ Bar Code (ราคา 12,900 บาท) สติกเกอร์สำหรับพิมพ์ Bar Code (มีประมาณ 5,000 แผ่น ราคาประมาณ 270 บาท คิดเป็น 5 สตางค์/แผ่น) และเครื่องยิง Bar Code (ราคา 3,900 บาท) ซึ่งจะต่อกับ POS1 และ POS2 นอกจากนี้ ยังต้องสั่งซื้อลิ้นชักเก็บเงิน อีกจำนวน 2 ชุด (ชุดละ 2,900 บาท) ต่อกับ POS1 และ POS2 แต่ก่อนที่จะใช้ Bar Code ได้นั้น จะต้องขอจดทะเบียนกับกรมสรรพากร ซึ่งทางบริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด ไม่ได้ดำเนินการให้ แต่คุณวุฒิชัยกล่าวว่า จะปรึกษากับฝ่ายบัญชี เพื่อส่งรายละเอียดเอกสารที่ใช้ประกอบการขอจดทะเบียนที่กรมสรรพากรให้แก่ทาง สว.สก.ต่อไป

สำหรับเครื่องรูดบัตรสมาชิกและบัตรสมาชิกนั้น คุณวุฒิชัยได้อธิบายว่า เครื่องรูดบัตรราคา 3,500 บาท และราคาบัตรสมาชิก ขึ้นอยู่กับที่ใบละ 15 บาท ซึ่งรอง ผอ.สว.สก. ได้สอบถามว่า สามารถนำ โลโก้ Farmer Shop พิมพ์ลงในบัตรได้หรือไม่ คุณวุฒิชัยได้กล่าวว่า จะต้องขอติดต่อบริษัทที่ผลิตบัตรก่อน ซึ่ง ผอ.สว.สก. ได้ฝากให้คุณวุฒิชัยสอบถามราคาของบัตรสมาชิก ซึ่งต้องการราคาที่ต่ำที่สุด

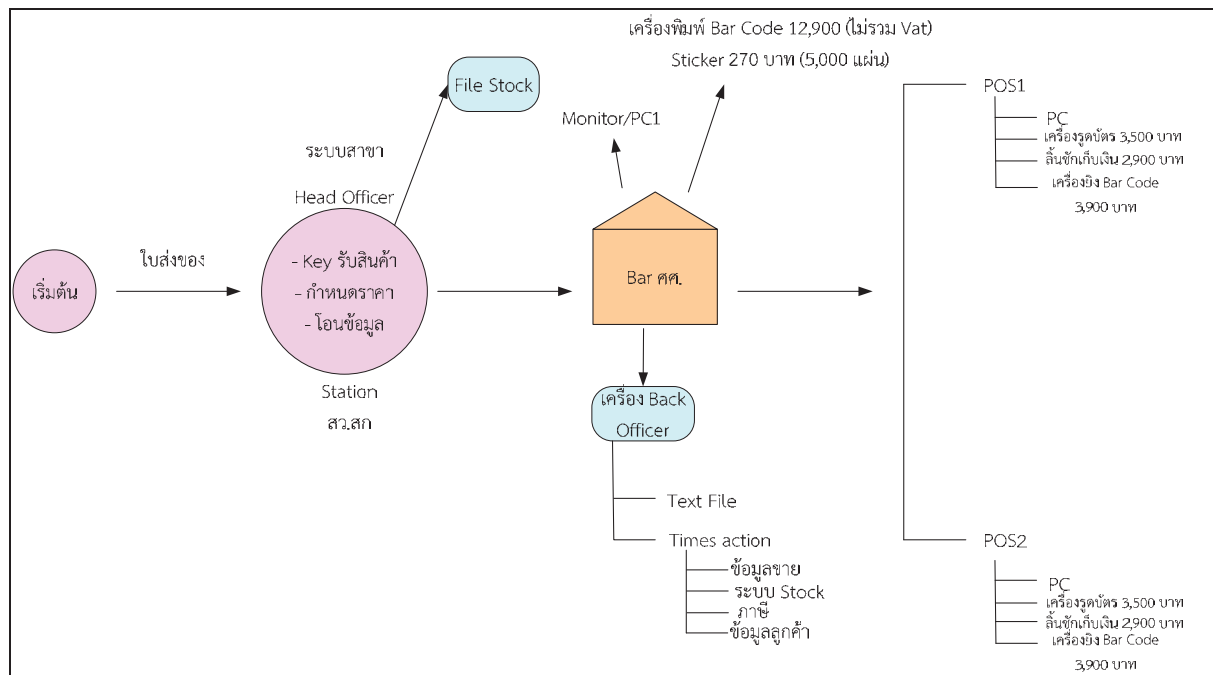
ผอ.สว.สก. ได้สอบถามว่า ร้านค้าของโครงการ Farmer Shop จะมี 2 ร้าน ร้านหนึ่งเป็นร้านข้าวสาร อีกร้านหนึ่งนั้นเป็นร้าน Farmer Shop จะใช้ Server ตัวเดียวกันได้หรือไม่ ซึ่งคุณวุฒิชัยได้ชี้แจงว่า การใช้ Server ตัวเดียวกันเพียงพอแล้ว และหากเกิดระบบ Lan ชัดข้อง ถ้าสามารถแก้ไขระบบ Lan ได้แล้ว โปรแกรมของทางบริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด ก็สามารถจะใช้งานได้เป็นปกติไม่มีปัญหาแต่อย่างใด

ผอ.สว.สก. ได้หารือเรื่องเครื่องคอมพิวเตอร์ที่จะใช้ในจุดชำระเงิน ซึ่งคุณวุฒิชัยได้กล่าวว่า หากสว.สก.มีเครื่องคอมพิวเตอร์อยู่แล้วนั้น สามารถจะใช้ได้เลยแต่ขอให้มี Parallel Port ในเครื่องคอมพิวเตอร์ด้วย ซึ่งที่ประชุมมีข้อสรุปว่า จะจัดหาเครื่องคอมพิวเตอร์เอง ซึ่งผอ.สว.สก. ได้กล่าวว่า อยากได้เครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีขนาดเล็ก กะทัดรัด เนื่องจากข้อจำกัดด้านพื้นที่ของร้าน จากนั้น รอง ผอ.สว.สก. ได้สอบถามการทำงานของโปรแกรมในเครื่องคอมพิวเตอร์ที่อยู่ศูนย์กลางว่าจะเป็น Real Time หรือไม่ คุณวุฒิชัย กล่าวว่า จากประสบการณ์ที่ผ่านมา ผู้ประกอบการรายอื่นไม่นิยมใช้แบบ Real Time เนื่องจากหากเกิดปัญหาอินเทอร์เน็ตล่ม โปรแกรมจะเกิดปัญหามากกว่าผลดี โดยรอง ผอ.สว.สก. ได้สอบถามต่อว่า เมื่อทำการกรอกข้อมูลราคาสินค้าเสร็จสิ้นแล้วนั้น ข้อมูลที่จะส่งไปถึงเครื่อง Back Office จะสามารถอัพเดทข้อมูลได้เลยหรือไม่

คุณวุฒิชัยได้ชี้แจงว่า ข้อมูลที่กรอกเสร็จนั้นจะอัปเดตทันที แต่แนะนำให้ กรอกข้อมูลสินค้าให้เสร็จ ก่อนที่ร้านจะเปิดทำการ เนื่องจากระบบอาจมีความล่าช้าในการอัปเดตข้อมูลอยู่บ้าง

การใช้งาน Software นั้น คุณวุฒิชัยได้แสดงตัวอย่างการกำหนดชื่อ บริษัท ซึ่งต้อง กรอกให้ตรงกับหนังสือรับรองเท่านั้น การกำหนดชื่อ Supplier กำหนดชื่อสมาชิก กำหนดหมวด สินค้า ซึ่งสามารถกำหนดหมวดสินค้าเองได้ กำหนด Bar Code และชื่อสินค้า โดยประเทศไทยรหัส Bar Code จะขึ้นต้นด้วย 885 ถ้าสร้างด้วย Program ของตนเอง จะขึ้นต้นด้วย 9 เท่านั้น และการลง ข้อมูลโปรโมชั่นต่างๆ อีก 11 โปรโมชั่น ซึ่งเป็นโปรโมชั่นที่มีทั่วไปในประเทศไทย ไม่สามารถกำหนด เองได้ต้องให้บริษัท เอต้าซอฟท์ จำกัด เป็นผู้แก้ไขให้

จากนั้น ผอ.สว.สก. ยกกรณีตัวอย่าง หากลูกค้าไม่ต่อแถว แล้ววางเงินไว้ที่จุดชำระเงิน หากเกิดเหตุการณ์อย่างนี้จะทำอย่างไร คุณวุฒิชัยกล่าวว่า เหตุการณ์แบบนี้ตนเองเคยพบเจอหลาย ครั้ง ซึ่งได้แนะนำว่า ถ้าเป็นเช่นนั้นไม่สมควรขายให้กับลูกค้าท่านนั้นเลย เนื่องจากผิดระเบียบ และ พนักงานคิดเงินจะได้รับความเดือดร้อน อีกทั้ง หากปล่อยให้เกิดเหตุการณ์แบบนี้ จะส่งผลกระทบต่อ จำนวนสินค้าคงเหลือ และการทุจริตของพนักงานได้ ดังนั้นทางที่ดีที่สุด จึงไม่สมควรขายให้แก่ ลูกค้าท่านนั้นๆ พร้อมกับต้องอธิบายและกล่าว ขอโทษลูกค้าท่านนั้นด้วยว่าทางร้านไม่สามารถ จะให้บริการได้ ในท้ายของการประชุม คุณวุฒิชัย ได้แนะนำว่า ในระยะนี้ ทาง สว.สก. สามารถ ดาวน์โหลดโปรแกรม AdaPos 3.0 Hypermart ได้ทาง www.ada-soft.com เพื่อทดลองใช้โปรแกรม บริหารร้านค้าปลีกก่อนที่ทางบริษัท เอต้าซอฟท์ จำกัด จะทำการติดตั้งในร้านข้าวและร้าน Farmer Shop ในวันที่ 25 กรกฎาคม 2554 และคุณวุฒิชัย กล่าวว่าหาก สว.สก. ซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์เอง นั้น สามารถจะส่งไปให้บริษัท เอต้าซอฟท์ จำกัด ทำการติดตั้งโปรแกรมให้เสร็จสิ้น ก่อนจะมาติดตั้ง ที่ร้านข้าวและร้าน Farmer Shop จะดีกว่าการนำโปรแกรมมาติดตั้งที่ร้านข้าวและร้าน Farmer Shop ในวันขึ้นระบบที่หน้าร้าน เนื่องจากทางบริษัท เอต้าซอฟท์ จำกัด จะได้ตรวจสอบโปรแกรมเพื่อไม่ให้ เกิดข้อผิดพลาดได้ ซึ่ง ผอ.สว.สก. ได้ขอให้คุณวุฒิชัยจัดส่งใบเสนอราคาไปที่ สว.สก. พร้อมกันนี้ ผอ.สว.สก. ได้วาดแผนภาพการเชื่อมโยงระบบที่จะวางในร้านข้าวสาร, ร้าน Farmer Shop และ ศูนย์กลาง (สว.สก.) ดังนี้



ผอ.สว.สก. สอบถามคุณวุฒิชัย ถึงวิธีการ Traning ระบบ Software คุณวุฒิชัยกล่าวว่า การ Traning มี 2 รูปแบบคือ

1. Traning ที่บริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด ซึ่งคุณวุฒิชัย กล่าวว่า จะเป็นทางเลือกที่ดีกว่า

เนื่องจากที่บริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด นั้น มีอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ครบครัน และสามารถให้ความรู้ได้อย่างเต็มที่

2. Traning ก่อนที่จะขึ้นระบบที่หน้าร้าน 1 วัน ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเลือกวิธีนี้

เนื่องจากประหยัดเวลา และความสะดวกของผู้ประกอบการแต่ละราย

เลิกประชุมเวลา 11.30 น.

อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในร้าน Farmer Shop

ตำแหน่งที่ตั้ง	อุปกรณ์	ราคา
จุดชำระเงิน (POS1,POS2)	PC (จอ+ CPU) * 2 ชุด	
	เครื่องรูดบัตร *2 ชุด	3,500บาท/เครื่อง
	เครื่องยิง Bar Code * 2ชุด	3,900บาท/เครื่อง
	ลิ้นชักเก็บเงิน * 2 ชุด	2,900บาท/ชุด
เครื่อง Back Officer	PC (จอ+CPU)	
	เครื่องพิมพ์ Bar Code	12,900 บาท(ไม่รวม Vat) / เครื่อง
	Sticker สำหรับพิมพ์ Bar Code	270 บาท/5,000 แผ่น
Head Officer	PC (จอ+CPU)	

รายงานการประชุมหารือ
ความร่วมมือระหว่างร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด กับโครงการร้าน Farmer Shop
วันที่ 17 มิถุนายน 2554 เวลา 10.30 น.
ณ ห้องประชุมศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา

ผู้มาประชุม

1. รศ.จุฑาทิพย์	ภัทรวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. คุณอุษา	ณ ตลิ่ง	ผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด
3. น.ส.สายสุดา	ศรีอุไร	สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

เริ่มประชุมเวลา 10.30 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทรวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ และคุณอุษา ณ ตลิ่ง ผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด ร่วมหารือความร่วมมือการดำเนินการโครงการร้าน Farmer Shop มีข้อสรุปดังนี้

1. ผู้อำนวยการสว.สก.ขอเชิญร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด เข้าร่วมโครงการร้าน Farmer Shop สำหรับการนำสินค้ามาร่วมจำหน่ายในเซล์ฟของโครงการ Farmer Shop ณ Outlet ไร่สุวรรณ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา และร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน โดยผู้อำนวยการได้มอบหมายให้คุณอุษาลิสต์รายชื่อสินค้าแบรนด์สหกรณ์ที่วางเซล์ฟแล้วคืบเนื่องจาก Outlet ไร่สุวรรณจะคิดค่าวางสินค้า 15%

2. เทศกาลปีใหม่ ผู้อำนวยการได้ขอความร่วมมือผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด ในการจัดกระเช้า/ชุดของขวัญปีใหม่ ส่งให้กับร้าน Farmer Shop ในช่วงเทศกาลปีใหม่

3. ผู้อำนวยการได้ขอความร่วมมือวิทยากรจากร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด เพื่อให้ความรู้การจัดเซล์ฟให้กับเจ้าหน้าที่สว.สก.เพื่อการเตรียมการสำหรับการจัดเซล์ฟสินค้าโครงการร้าน Farmer Shop

ผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด ยินดีให้ความร่วมมือ ทั้งนี้ได้ขอให้ทางสว.สก.จัดทำหนังสือถึงประธานกรรมการดำเนินการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด ในความร่วมมือดังกล่าว

เลิกประชุมเวลา 11.40 น.

การประชุมหรือการวางระบบจัดซื้อสินค้าร้าน Farmer Shop

วันอังคารที่ 28 มิถุนายน 2554 เวลา 9.00–12.30 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทรวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop
2. ผศ. ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม Farmer Shop
3. คุณศรุตตา	โลหะนะ	นักวิจัยชำนาญการพิเศษ สถาบันคั่นคว้าและ พัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร
4. คุณสายสุตา	ศรีอุไร	นักวิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
5. คุณกาญจนา	คูหากาญจน์	ประธานกรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop
6. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop
7. คุณสุขุม	ไวทยธำรงค์	กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop
8. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธุ์	กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop
9. คุณขวัญเรือน	อ่อนละห้อย	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและ สภ.ต.ปลายบาง
10. คุณชาติชาย	รงค์ทอง	กลุ่มโรลออนสารส้ม-สมุนไพรเพื่อสุขภาพ
11. คุณธนธรณ์	กองสุผล	ไม้กวาดป่านศรนารายณ์
12. คุณพัชรรัฐ	อิมปิติวงษ์	อรรถ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเส้นผม สามพราน
13. คุณภัสสร	ตันมณี	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพร บ้านเกาะลอย
14. คุณประพันธ์		ร้านรัฐจวน (ตัวแทนคุณรัฐจวน จิตชาว)
15. คุณสะอาด	จึงสมานญาติ	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์
16. คุณจิรายุส	เฮงแสงรุ่ง	กลุ่มผลิตภัณฑ์พื้นบ้านตลาดบ้านเพ ระยอง
17. คุณณภัทร	ฉลาดเลิศกุล	ฉัตรการเกษตร
18. คุณณณิสรา	เจนวาทวงศ์	สำหรับโบราณ
19. คุณวิบูลย์	จิระพิศาลกุล	ผู้ผลิตผักผลไม้ปลอดสารพิษ ต.หนองไม้แก่น
20. คุณกมล	พูลสวัสดิ์	กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตร
21. คุณเจริญ	สมบุญโมท	กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตร
22. คุณวาสนา	สมบุญโมท	กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตร
23. คุณนัด	ดวงใส	ประธานสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จ.ชุมพร
24. คุณวรพันธ์	วรดิษฐ์	เหรียญเกียรติผู้ปลูกกาแฟ จ.ชุมพร
25. คุณธีระพงษ์	นาคนั่น	เลขาฯ สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จ.ชุมพร
26. คุณแสงดาว	ตันติไพจิตร	บริษัทของเตอร์ไทยออร์กานิคฟู้ด จำกัด

27. คุณดารณี

มีระคุณ

บ.ศิริธาน

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายสุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. นางสาวสุสดี	กลิ่นเกษร	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
3. นายสนทยา	สีแดง	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
4. นายธนวัฒน์	ชนะปริ่ม	เจ้าหน้าที่โครงการวิจัย
5. นางสาวณัฐธิดา	ภัคตรพิกร	เจ้าหน้าที่โครงการวิจัย

เริ่มประชุม

เวลา 09.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ในฐานะหัวหน้าโครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop กล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุมหรือการวางระบบจัดซื้อสินค้าร้าน Farmer Shop โดยมีกำหนดการดังต่อไปนี้

8.30 – 9.00 น.	ลงทะเบียน
9.00–10.00 น.	ชี้แจงรายละเอียดโครงการ Farmer Shop โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท, ผศ.ดร.อภินันท์ อุทัยรัตนกิจ และคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
10.00 – 11.00 น.	ประชุมหารือการวางระบบจัดซื้อสินค้าร้าน Farmer Shop
11.00 – 12.30 น.	นำเสนอสินค้าเพื่อให้คณะกรรมการคัดเลือก และสรุปผลการตัดสินใจ โดย ผศ.ดร.อภินันท์ อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมฯ
12.30 – 13.30 น.	รับประทานอาหารกลางวัน

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ชี้แจงรายละเอียดโครงการ Farmer Shop ที่มีแนวความคิดการสร้างแบรนด์ โดยเริ่มจากการทำงานวิจัยตลอด 10 ปีที่ผ่านมา ปัจจุบันประเทศไทยกำลังเข้าสู่การค้าเสรีอาเซียน จึงเกิดความคิดว่าผู้ประกอบการของไทยจะมีอำนาจต่อรองกับต่างชาติอย่างไร จะทำธุรกิจอย่างไรให้สามารถยืนหยัดอยู่ได้ในสภาวะการค้าเสรี และต้องการทำงานด้วยการแก้ปัญหาอย่างยั่งยืนระยะยาว จึงเกิดโครงการร้าน Farmer Shop ขึ้น แต่ทำอย่างไรให้ผู้บริโภคมาเข้าร้านของเราได้ ซึ่งเราต้องเน้นสินค้าคุณภาพดี มีมาตรฐาน ราคาเป็นธรรม โดยเร็วๆ นี้จะมีร้านค้าถาวรแห่งแรกใน ม.เกษตรศาสตร์ เพื่อนิสิต อาจารย์ และประชาคมใน มก. สำหรับสินค้าทุกชนิดอาจไม่ได้วางจำหน่ายในร้านนี้ แต่สินค้าที่ผ่านการคัดเลือกจะได้อยู่ในแคตตาล็อกสินค้าของโครงการฯ นอกจากนี้เร็วๆ นี้เราจะได้มีเซฟต์วางสินค้าเพื่อจำหน่ายในร้านไร้สุวรรณ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา อีกด้วย

ผศ.ดร.อภิรดี อุทัยรัตนกิจ กล่าวเพิ่มเติมเรื่องร้าน Farmer Shop ว่าจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้ประกอบการ โดยเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการกระจายสินค้า ซึ่งผู้ประกอบการต้องผลิตสินค้าให้มีคุณภาพได้มาตรฐานที่ยั่งยืน ถ้าท่านเข้าเป็นสมาชิกแล้วก็เหมือนเป็นเจ้าของร่วมกัน ค่อยๆ เรียนรู้ไปด้วยกัน นักวิจัยอาจมีจุดอ่อนในเรื่องการค้าขาย แต่เราจะช่วยให้ความรู้ ช่วยพัฒนาบรรทัดฐาน ตลอดจนการผลิตและการแก้ไขปัญหาต่างๆ เราจึงต้องมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยกัน ก้าวไปด้วยกัน เพื่อให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นในสินค้าจากผู้ประกอบการรายเล็ก

คุณกาญจนา คุณหาญจณ์ ประธานกรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop กล่าวเพิ่มเติมว่า ในฐานะผู้ประกอบการรายหนึ่งเห็นว่าพวกเรามีหลายช่องทางในการส่งสินค้า แต่หลายแห่งที่ผู้ประกอบการส่งสินค้าให้ เช่น ร้าน Modern Trade จะพบว่ามูลค่า GP ที่สูงมากจนทำให้ผู้ประกอบการแทบไม่เหลือกำไร เมื่อได้มีโอกาสเข้าร่วมกับโครงการฯ นี้ทำให้เห็นช่องทางการตลาดใหม่ และเมื่อได้เข้าเป็นส่วนหนึ่งในคณะกรรมการบริหารโครงการร้านยิ่งพบว่า เป็นโครงการที่มีความมั่นคง ช่วยแก้ปัญหาให้ผู้ประกอบการตลอดสายโซ่อุปทาน ที่เริ่มตั้งแต่ต้นน้ำในการช่วยแก้ปัญหาวัตถุดิบ ซึ่งนักวิจัยพร้อมให้คำแนะนำช่วยแก้ปัญหาด้านต่างๆ จึงคิดว่าถ้าพวกเราผู้ประกอบการที่มีปณิธานที่ดีจะได้ช่วยเราได้มากกว่าเพียงช่องทางการขายเพียงอย่างเดียว

คุณสุชุม ไชยธรรม กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop เล่าประสบการณ์ในการเข้าร่วมงานกับโครงการฯ ที่ได้รับรวมสินค้าจำนวนมากแล้วนำไปจำหน่ายในนามโครงการร้าน Farmer Shop ทำให้ผู้ประกอบการมีพลังการต่อรองมากขึ้น ร้าน Modern Trade ต่างๆ ยอมพูดคุยกับเรา ให้เครดิตโครงการฯ มากกว่าการที่ผู้ประกอบการรายเดียวจะไปขอเจรจาการค้า แต่ข้อเสียที่พบคือ บางครั้งสินค้าที่มากชนิดที่มาจากผู้ประกอบการหลากหลายทำให้เกิดปัญหา จึงอยากให้ผู้ประกอบการทุกท่านมองว่าร้าน Farmer Shop เป็นของพวกเรา ให้ประโยชน์กับพวกเรา ดังนั้นผู้ประกอบการที่จะเข้าร่วมโครงการควรมีใจให้กับร้านอย่างเต็มที่ การดำเนินงานต้องใช้เวลา แล้วพวกเราจะเป็นเหมือนกลุ่มเครือข่ายสหกรณ์ หรือซีพี ที่มีเครือข่ายสินค้ามากมายหลายชนิด แต่สิ่งที่สำคัญคือผู้ประกอบการต้องผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตลอดเวลา เพื่อรักษาชื่อเสียงของ Farmer Shop ซึ่งพวกเราเตรียมงานค่อนข้างมาก ถ้าผ่านไปได้และร้าน Farmer Shop ดำเนินไปได้ด้วยดีแล้วคาดว่าเวทีการค้าในประเทศน่าจะได้รับการจับตามองร้าน Farmer Shop ของพวกเรา

คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop กล่าวว่าเข้าร่วมโครงการฯ เนื่องจากสินค้ามีปัญหาในเรื่องวัตถุดิบขาดแคลน เมื่อได้เข้าร่วมโครงการฯ ก็ได้รับคำแนะนำต่างๆ นักวิจัยร่วมหาทางแก้ปัญหา ซึ่งเห็นว่าโครงการนี้ทำงานตั้งแต่ต้นน้ำ คือการช่วยเหลือวัตถุดิบสำหรับผู้ประกอบการที่มีปัญหา อีกทั้งเรายังได้รับความรู้ด้านการผลิตที่ถูกต้อง จึงเห็นว่าผู้ประกอบการที่จะเข้าร่วมโครงการฯ ควรมีใจให้กับร้านอย่างเต็มที่ การดำเนินงานต้องใช้เวลา

คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์ กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop จากเริ่มแรกที่ได้เห็นโครงการวิจัยนี้ ก็เกิดความสนใจและเห็นว่ามีความเป็นไปได้สูง ที่สำคัญคือผู้ประกอบการเช่นพวกเรา

ยังขาดศักยภาพจากหน่วยงานราชการ เมื่อผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ได้มาร่วมมือกับนักวิจัยจาก ม.เกษตรศาสตร์ ซึ่งชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยเป็นที่ยอมรับอยู่แล้ว จึงเชื่อว่าผู้ประกอบการที่ได้รับคัดเลือกเข้าร่วมโครงการฯ จะมีความสามารถที่จะก้าวไปด้วยกันกับโครงการได้

คุณสะอาด จิ่งสมานญาติ กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop อีกท่านหนึ่งกล่าวว่า สินค้าแปรรูปทางการเกษตรนั้นมีปัญหาเรื่องวัตถุดิบและการผลิตอยู่แล้ว อีกทั้งยังไม่มียุทธศาสตร์ นอกจากนี้อาจใช้ในการนำสินค้าเข้าวางขายในห้างสรรพสินค้ายังสูงมาก ตนเองเคยนำสินค้าเข้าวางขายในห้างแล้วพบปัญหามากมาย เมื่อมาพบกับโครงการฯ ในช่วงแรกยังไม่ค่อยเชื่อถือนัก แต่ปัจจุบันมั่นใจแล้วว่า Farmer Shop จะสามารถก้าวต่อไปได้เรื่อยๆ จึงอยากให้ผู้ประกอบการแต่ละรายเป็นเพื่อนที่สามารถแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันได้ ทั้งการผลิตและองค์ความรู้ด้านต่างๆ สำหรับการขอมาตรฐานต่างๆ อาจให้สถาบันฯ ช่วยให้คำแนะนำได้ เมื่อผู้ประกอบการเราพบปัญหาก็จะมีโครงการนี้คอยช่วยเหลือ ร่วมกันหาทางแก้ปัญหาด้วยกัน คาดว่าทุกคนที่ได้เข้าร่วมกับโครงการ Farmer Shop จะอยู่รอดได้ เหมือนสโลแกนของร้านที่ว่า “ไม่ได้หวังกำไร” แต่เราจะอยู่รอดได้ในภาวะการค้าปัจจุบัน

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท กล่าวชี้แจงเรื่องสโลแกนของโครงการร้าน Farmer Shop ที่ว่า “ไม่ได้หวังกำไร แต่อยากให้เป็นลูกค้าประจำ” นั้นหมายถึงถ้าเราผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดี เราจะได้ยิ่งกว่ากำไร และโครงการ Farmer Shop นี้เป็นการดำเนินธุรกิจจริง ดังนั้นผู้ประกอบการไม่ต้องวิตกกังวลว่าจะกลายเป็นแบบสังคมสงเคราะห์ แต่โครงการฯ จะให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในฐานะนักเศรษฐศาสตร์ เราจะช่วยให้ข้อมูลรอบด้านที่เป็นกระบวนการทั้งหมด ไม่ใช่เน้นที่การขายเพียงอย่างเดียวเท่านั้น จากนั้นจึงเปิดเวทีให้ผู้เข้าร่วมประชุมซักถาม และแสดงความคิดเห็นกับโครงการ Farmer Shop

คุณจิรายุส เฮงแสงรุ่ง จากกลุ่มผลิตภัณฑ์พื้นบ้านตลาดบ้านเพ จ.ระยอง ผู้ผลิตและจำหน่ายทุเรียนทอดที่ปกติได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวอยู่แล้ว แต่เป็นการขายในระดับตลาดพื้นบ้าน หรือเป็นของฝากให้นักท่องเที่ยวเท่านั้น ในวันนี้จึงสนใจเข้าร่วมฟังแนวความคิดของโครงการร้าน Farmer Shop ว่าเป็นอย่างไร มีจุดมุ่งหมายอะไร

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท กล่าวชี้แจงว่าสำหรับผลิตภัณฑ์ทุเรียนทอดนี้ หากนักท่องเที่ยวที่ได้ซื้อมาบริโภคแล้วเกิดติดใจ ต้องการซื้ออีกจะไปหาซื้อได้ที่ไหน นอกจากต้องกลับไปที่บ้านเพ จ.ระยอง อีก ซึ่งจุดนี้โครงการ Farmer Shop จะเป็นอีกจุดหนึ่งสำหรับตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้

คุณพัชรวิทย์ อิมปีติวงษ์ จาก อรรถ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเส้นผม สามพราน กล่าวว่าถ้ามองในแง่การคัดเลือกสินค้าเข้าร่วมโครงการ Farmer Shop นี้อยากให้เป็นแบบที่ว่าถ้าลูกค้าเข้าร้าน Farmer Shop แล้วสามารถเลือกหยิบสินค้าได้เลยโดยไม่ต้องกังวลอะไรอีก ต้องการให้สินค้าที่เข้าร่วมโครงการได้รับความน่าเชื่อถือได้ทันที

คุณมนิสรา เจนวาการวงศ์ จากร้านสำหรับโบราณ เห็นว่าสินค้าด้านการเกษตรแปรรูปนั้น
อยากให้พัฒนาด้านออร์แกนิก ซึ่งน่าจะได้รับความนิยมมากขึ้นในอนาคต และได้รับความน่าเชื่อถือ
มากกว่า ส่วนเรื่องราคาดันนั้นคาดว่าผู้บริโภคจะยอมรับได้ถ้าเป็นสินค้าออร์แกนิก ซึ่งเมื่อได้รับการ
บอกต่อๆ กันไปก็จะได้เป็นลูกค้าประจำกับร้าน Farmer Shop

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท กล่าวเพิ่มเติมว่า คุณกาญจนา คุณหากาญจน์ เคยถามว่าร้าน
Farmer Shop นี้แตกต่างกับร้านค้าปลีกอื่นๆ เช่น ร้านสุพรรณชาติ หรือร้านเลมอนฟาร์มอย่างไร จึง
ขอให้คุณกาญจนาได้อธิบายตามความเข้าใจ

คุณกาญจนา คุณหากาญจน์ กล่าวว่า จากที่ได้กล่าวมาแล้วว่าโครงการร้าน Farmer Shop
ของเราไม่ได้เน้นเรื่องการขายเพียงอย่างเดียว แต่เราจะร่วมกันแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ
นอกจากนี้สิ่งที่ประทับใจคือเราต้องต่อสู้เพื่อคนไทย สู้กับการค้าเสรีอาเซียน และประทับใจที่
ผู้ประกอบการสามารถขอความช่วยเหลือจากโครงการฯ จากนั้นก็วิจัยได้ ซึ่งเห็นว่าเป็นกำไรของ
ผู้ประกอบการที่ได้เข้าร่วมโครงการเป็นอย่างมาก

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท อธิบายเพิ่มเติมว่า สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้เข้ามาดูแล
โครงการ Farmer Shop โดยจะช่วยดูแลและพัฒนาสินค้าไปพร้อมๆ กันกับผู้ประกอบการ อยากฝาก
ประเด็นคือ เราไม่ได้หวังกำไร เรามีหน้าที่หาทุนวิจัยเพื่อช่วยสร้างสรรค์ให้โครงการร้าน Farmer
Shop แตกต่างจากร้านค้าปลีกทั่วไป โดยท่านผู้ประกอบการอาจวางตัวเป็นเพียง Supplier ผู้ส่ง
สินค้าเท่านั้นก็ได้ หรือตัดสินใจสมัครเป็นสมาชิกโครงการ Farmer Shop ท่านจะสามารถเข้าร่วมการ
ออก Road Show แต่ทั้งนี้ผู้ประกอบการต้องให้ความร่วมมืออยู่ร่วมงานทุกวันให้ครบตาม
กำหนดเวลา จึงจะถือว่าได้เข้ามาเป็นคนวงในกับโครงการเรา เราต้องร่วมลงทุนกันก่อน ดังเช่นที่
คณะกรรมการฯ ของเราร่วมลงทุนลงแรงกับโครงการมาโดยตลอด เพื่อให้ผู้บริโภคมองเห็น
โครงการร้าน Farmer Shop ของพวกเราเพื่อเป็นพลังของประเทศได้ต่อไป

จากนั้นได้เปิดประเด็นถามผู้ประกอบการว่าหากร้าน Farmer Shop จะเปิดในเดือนสิงหาคม
ที่จะถึงนี้ และได้ติดต่อไปยังผู้ประกอบการให้มาส่งสินค้ากับเราจะได้หรือไม่ ท่านมีปัญหาเรื่องการ
ขนส่งหรือไม่/อย่างไร ท่านคิดว่าต้องการขายสินค้ากับเราอย่างไร จะเป็นการฝากขายหรือต้องการ
ขายขาด กรณีถ้าต้องการฝากขายจะต้องมีเครดิตทอมอย่างไรจึงจะเหมาะสม นอกจากนี้ถ้า
ต้องการให้ผู้ประกอบการเข้ามาดูสินค้าของตนเองในชั้นวางจำหน่ายทุกเดือนจะสามารถทำได้
หรือไม่ และต้องส่งสินค้าจำนวนเท่าไรจึงจะไม่กระทบกระเทือนต่อผู้ประกอบการ อีกทั้งจะมี
ปัญหาเรื่องวัตถุดิบหรือไม่ โดยร้านของเราที่คณะเศรษฐศาสตร์จะเป็นศูนย์เรียนรู้ที่คาดว่าใน
ระยะเวลา 2 ปีถ้ากระบวนการต่างๆ สำเร็จตามที่ตั้งไว้ เราจะสามารถส่งรูปแบบเหล่านี้ไปยัง
เครือข่ายของพวกเราได้ แต่สิ่งที่สำคัญคือเราจะมี การขนส่งอย่างไร จึงขอเปิดเวทีให้ผู้ประกอบการ
ทุกท่านได้ตอบคำถามและแสดงความคิดเห็นประเด็นเหล่านี้

คุณณภัทร ฉลาดเลิศกุล จากภัทรการเกษตร กล่าวว่าได้พบกับโครงการร้าน Farmer Shop ครั้งแรกในงานเกษตรแฟร์ 54 เมื่อต้นปีที่ผ่านมาแล้วพบว่าตรงกับหลักการในพื้นที่ที่ต้องการอยากให้มีร้านค้าประเภทนี้เกิดขึ้นในประเทศไทยบ้าง ตนเองเคยเป็นหนึ่งในคณะกรรมการดำเนินงานเกี่ยวกับโอท็อป เห็นว่าร้าน Farmer Shop ควรเป็นการรับฝากขาย โดยให้เครดิต 15 วัน เพื่อให้ผู้ประกอบการเอาใจใส่กับสินค้าของตัวเองที่นำมาวางจำหน่าย

คุณธีระพงษ์ นาคแป้น เลขานุการสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จ.ชุมพร กล่าวว่ากาแฟชุมพรได้เข้าร่วมงานกับ บ.โปรชนีย์ไทย อยู่ก่อนหน้านี้แล้ว แต่เมื่อมีโครงการนี้เกิดขึ้น ก็จะได้ช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้นอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งสหกรณ์เห็นว่าโครงการนี้เป็นโครงการที่ดี ที่จะคัดเลือกสินค้าคุณภาพเข้ามาวางจำหน่าย หน่วยงานตนเองสามารถส่งสินค้าได้ตามปกติ เนื่องจากการขายในกรุงเทพฯ อยู่แล้ว แต่ทางกลุ่มมีปัญหาในเรื่องของหีบห่อบรรจุกาแฟ 3in1 จึงต้องการคำแนะนำในด้านหีบห่อที่ไม่มีความโดดเด่น และไม่มีชื่อเสียงจึงสู้กับกาแฟแบรนด์ดังไม่ได้ ทางสหกรณ์จึงหวังเพียงว่ากาแฟของสหกรณ์จะมีตลาดรองรับ

คุณกมล พูลสวัสดิ์ กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตร เป็นกลุ่มเกษตรกรกรหน้าใหม่ที่เข้ามาขอเรียนรู้และคำแนะนำ เนื่องจากชุมชนอยู่ในถิ่นกันดาร ใต้สุดของประเทศไทย ซึ่งมีวัตถุดิบทางการเกษตรจำนวนมาก เช่น ส้มแขก ที่นำมาแปรรูปอบแห้ง ทางกลุ่มมีเป้าหมายต้องการทำชาส้มแขก แต่ยังมีปัญหาเรื่ององค์ความรู้ในการผลิต และมีปัญหาสถานการณ์ความไม่สงบในพื้นที่อีกด้วย

ตัวแทนคุณขวัญเรือน อ่อนละห้อย จากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและสภ.ต.ปลายบาง ผู้ผลิตถั่วทอดสมุนไพร กล่าวว่า เนื่องจากเป็นกลุ่มของชาวบ้าน จึงไม่แน่ใจในเรื่องการขนส่งและกำลังการผลิตว่าจะสามารถเข้ามาดูสินค้าทุก 15 วันได้หรือไม่

คุณจิรายุส เฮงแสงรุ่ง จากกลุ่มผลิตภัณฑ์พื้นบ้านตลาดบ้านแพ จ.ระยอง ตอบเรื่องการเข้ามาดูสินค้าที่ขึ้นวางจำหน่ายใน ม.เกษตรศาสตร์นี้ ต้องขออภัยก่อนว่าจะสามารถเดินทางมาดูสินค้าได้ทุกเดือนหรือไม่

คุณประพันธ์ ตัวแทนจากร้านรัฐจวน ผู้จำหน่ายมะขามแก้วรัฐจวน กล่าวว่าความต้องการมาดูสินค้าทุก 15 วันอาจมีปัญหาบ้าง เพราะไม่ได้ทำงานอย่างเดียวจึงอาจไม่สามารถมาตรวจสอบสินค้าทุก 15 วันได้ แต่เห็นด้วยกับการรวมกลุ่มเพื่อนผู้ประกอบการในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ อยากให้เกิดการช่วยเหลือกันเพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการบรรจุหีบห่อที่ดี หรือไม่มีงบในการโฆษณา ปกติแล้วร้านรัฐจวนจะส่งสินค้าตามห้างและร้านค้าสหกรณ์อยู่แล้ว จึงไม่มีปัญหาในการขนส่ง และเห็นว่าร้าน Farmer Shop จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการขยายตลาด

คุณชาติชาย รงค์ทอง จากกลุ่มโรลออนสารส้ม-สมุนไพรเพื่อสุขภาพ กล่าวว่าไม่สามารถเข้ามาดูสินค้าทุก 15 วันได้เพราะมีงานมาก ขอเสนอว่าหน่วยงาน Farmer Shop น่าจะขอไปแสดงสินค้า ณ ที่ต่างๆ ได้โดยนำแคตตาล็อกสินค้าไปเสนอตามงานต่างๆ

คุณภัสสร ตันมณี กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตพืชสมุนไพร บ้านเกาะลอย กล่าวว่าการไปแสดงสินค้าตามงานนั้นผู้ประกอบการต้องไปเอง เพราะเราจะให้ใครไปชี้แจงรายละเอียดสินค้าของเราแทนได้ และเห็นว่า Farmer Shop อาจเกิดปัญหาในการบริหารจัดการร้าน เพราะมีสินค้าหลากหลายมาก และสินค้าบางตัวอาจมีเงื่อนไขเยอะ และอยากถามว่าสินค้านั้นต้องมียาถูกกว่าร้านค้าทั่วไปหรือไม่

คุณมนิสรา เจนวากรวงศ์ จากร้านสำหรับโบราณ เห็นว่าสินค้าที่เข้าร่วมกับโครงการร้าน Farmer Shop น่าจะเป็นสินค้าที่หายาก หรือสินค้าแปลกใหม่ ซึ่งจะช่วยสร้างความน่าสนใจและมีเอกลักษณ์ของร้าน เรื่องการขนส่งไม่มีปัญหา แต่อาจต้องสั่งจำนวนหนึ่งตามที่ควร ซึ่งสินค้าบางอย่างเป็นสินค้าจากกลุ่มชาวบ้านซึ่งอาจไม่สามารถเดินทางมาดูสินค้าที่ร้านได้ด้วยตนเอง

คุณพัชรวิทย์ อิมปิวิงษ์ จาก อรรถ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเส้นผม สามพราน กล่าวว่าสินค้าของร้านสามารถมาส่งได้ และเข้ามาดูสินค้าได้ไม่มีปัญหา

คุณวิบูลย์ จีระพิศาลกุล ผู้ผลิตผักผลไม้ปลอดสารพิษ ต.หนองไม้แก่น อ.แปลงยาว กล่าวว่าจะมีปัญหาในการต้องเดินทางไกล ถ้าต้องเดินทางมาอย่างเดียวยังคงไม่สามารถทำได้ เพราะขณะนี้สินค้าจำหน่ายในตัวอำเภอ จังหวัดฉะเชิงเทราเท่านั้น ซึ่งตลาดตอบรับดีมากทำให้ผลิตขายไม่ค่อยทันต่อความต้องการ

คุณธนธรณ์ กองสุผล ไม้กวาดป่านศรนารายณ์ กล่าวว่าไม่มีปัญหาในการขนส่ง พร้อมเสนอความเห็นที่ไม่อยากให้สินค้าคุณภาพต่ำอยู่ในร้าน การขายสินค้าต้องมีกำไร และควรเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ และลูกค้าต้องรับได้ในราคาสินค้าที่ต้องมีราคาสูงกว่าสินค้าปกติเล็กน้อยแต่มีคุณภาพดี และเห็นว่าในช่วงแรกๆ ของการเปิดร้านใหม่ควรเป็นการฝากขายทั้งหมดไปก่อนเพราะช่วยประหยัดต้นทุนได้ เรื่องการให้ผู้ประกอบการมาดูสินค้าตัวเองทุกเดือนเห็นว่าเป็นสิ่งดี เพื่อเป็นการตรวจบัญชีและดูแลสินค้าของตนเองด้วย

คุณแสงดาว ตันติไพจิตร บริษัทซองเดอร์ไทยออร์แกนิกฟู้ด จำกัด กล่าวว่าสำหรับสินค้าของบริษัทไม่มีปัญหาในการขนส่ง และสามารถเข้ามาดูแลสินค้าได้เสมอ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท กล่าวชี้แจงว่าสิ่งที่โครงการต้องทำคือ การบริหารจัดการสินค้าให้มีต้นทุนต่ำที่สุด ซึ่งต้องมีการขนส่งที่ดี และเรื่องการออกงานแสดงสินค้าที่บางท่านแนะนำนั้นคงต้องขอเวลาอีก 2 เดือน สำหรับการเปิดร้าน Farmer Shop เต็มรูปแบบที่คณะเศรษฐศาสตร์ มก. ก่อน เพราะเรายังไม่มีฝ่ายบริหารจัดการ จึงขอเวลาให้ระบบต่างๆ มีความพร้อม และมีเอกลักษณ์ที่ชัดเจน เมื่อจะไปออกงานแสดงสินค้าเราต้องไปอย่างมีพลัง สำหรับคำว่า “การค้าที่เป็นธรรม” นั้นไม่ใช่สินค้านั้นถูก จึงขอให้คณะกรรมการฯ ร่วมแสดงความคิดเห็นเรื่องนี้

คุณสุชุม ไชยธำรงค์ กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop กล่าวว่าประเด็นคือ ราคาที่เหมาะสม ไม่ใช่ถูกหรือแพง ถ้าผู้ประกอบการมีสินค้าวางขายในห้างอยู่ก่อนแล้ว เมื่อมาขายในร้าน

Farmer Shop อาจมีราคาเท่ากันหรือเมื่อมาอยู่กับร้าน Farmer Shop นั้นค่า GP เราจะไม่มาก ดังนั้นเราอาจจำหน่ายสินค้าได้ในราคาที่ถูกลงกว่าปกติเล็กน้อย แต่ไม่ส่งผลกับประเด็นต้องขายสินค้าราคาถูก

ตัวแทนคุณขวัญเรือน อ่อนละห้อย จากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและ สภ.ต.ปลายบาง เล่าถึงประสบการณ์การฝากขายสินค้าในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ที่พบปัญหาว่าไม่สามารถส่งสินค้าต่อได้เนื่องจากไม่มีใครเป็นผู้ดูแลสินค้าของเราว่ามีจำนวนเท่าไร ครบตามยอดขายและคงเหลือหรือไม่ เมื่อเกิดปัญหา ตัวผู้ประกอบการต้องเสียเวลา 2-3 วัน กับยอดขายหลักพันที่ได้มาไม่คุ้มค่ากับเวลาที่เสียไป ซึ่งเหล่านี้คือปัญหาที่ผู้ประกอบการหลายรายพบเจออยู่เป็นประจำ

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ กล่าวเสริมว่าตนเองเคยมีประสบการณ์กับห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์กรณีเดียวกันนี้เช่นกัน นี่คือการการค้าที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งตามความเข้าใจของตนเองนั้นเห็นว่า “การค้าที่เป็นธรรม” ของโครงการนี้คือ ให้พวกเราผู้ประกอบการได้มาพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งไม่จำเป็นต้องมาทุกครั้งหากไม่มีเวลา แต่ถ้ามีโอกาสได้มาจะพบว่าท่านจะได้ฟังวิทยากรผู้มีประสบการณ์มาให้ความรู้ที่หาได้ยาก สำหรับการฝากขายสินค้ากับโครงการนี้คิดว่าไม่เกิดปัญหาดังกล่าวแน่นอน เราจะต้องมีระบบการจัดการให้แก่ผู้ประกอบการ ส่วนคำว่า “ไม่หวังกำไร” นี่คือนโยบายของโครงการวิจัย Farmer Shop ซึ่งเป็นสิ่งที่นักวิจัยไม่ได้หวังกำไร แต่ตั้งร้านขึ้นเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อยและผู้บริโภคให้ได้สินค้าที่ดีมีคุณภาพในราคาที่เป็นธรรม นั่นคือผู้ประกอบการเองมีหน้าที่ผลิตสินค้าคุณภาพดี ในราคาที่เป็นธรรมต่อผู้ผลิตและผู้บริโภคนั่นเอง

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ ภัทรวาท นำเข้าสู่การเสนอสินค้ารายใหม่ที่ผู้ประกอบการนำมาเข้าร่วมการคัดเลือกในครั้งนี้ ดังต่อไปนี้

1. สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จ.ชุมพร ผู้ผลิตกาแฟสำเร็จรูป 3in1 กาแฟควบด กาแฟควบมบด ที่สามารถทำตามการสั่งซื้อของลูกค้าได้ ซึ่งได้มาตรฐานโอท็อป มพช. และฮาลาล โดยปัจจุบันวางจำหน่ายทั่วไปใน จ. ชุมพร และขายผ่านโปรชเนียไทยด้วย
2. ร้านสำรับไทย ผู้จำหน่ายผลไม้แปรรูปต่างๆ เช่น มะม่วงกวน สับปะรดกวน และผลิตภัณฑ์สมุนไพรหลากหลายชนิด
3. ผู้ผลิตผักปลอดสารพิษ อ.แปลงยาว สามารถส่งสินค้าฝากขายได้ โดยอาจใช้การกำหนดวันส่งสินค้าประจำทุกวันใดวันหนึ่งของสัปดาห์ก็ได้
4. กลุ่มผลิตภัณฑ์พื้นบ้านตลาดบ้านเพ จ.ระยอง ผู้ผลิตทุเรียนทอด คาดว่าอาจต้องแก้ไขเรื่องการบรรจุหีบห่อเพื่อให้มีขนาดเหมาะสมสำหรับนิสิต และบุคลากรใน ม.เกษตรศาสตร์ ซึ่งสามารถฝากขายได้
5. กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตร จ.ยะลา ผู้ผลิตผลไม้แปรรูปต่างๆ ซึ่งวัตถุดิบหาได้ในพื้นที่ เช่น ส้มแขกอบแห้ง

เมื่อผู้ประกอบการรายใหม่นำเสนอสินค้าเรียบร้อยแล้ว ระหว่างรอผลการพิจารณาจาก คณะกรรมการคัดเลือกสินค้า รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท จึงเชิญทุกท่านรับประทานอาหารกลางวัน ร่วมกัน และกล่าวสรุปปิดเวทีการประชุมโดยขอเรียนเชิญทุกท่านเข้าร่วมเวทีเสวนาวิชาการประจำปี ของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ในวันที่ 15 กันยายน 2554 ซึ่งจะมีการจัดร้าน Farmer Shop ที่ หน่วยงานด้วย

เลิกประชุมเวลา

12.30 น.

การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

ครั้งที่ 8/2554

วันจันทร์ที่ 28 มิถุนายน 2554 เวลา 13.00 – 15.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | | |
|-------------------|----------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop |
| 2. ผศ. ดร. อภิรดี | อุทัยรัตนกิจ | หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม Farmer Shop |
| 3. คุณสายสุดา | ศรีอุไร | นักวิจัย |
| 4. คุณกาญจนา | คุณกาญจน์ | ประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 5. คุณบรรหาร | แสงฟ้าสุวรรณ | รองประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 6. คุณสุขุม | ไวยธำรงค์ | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 7. คุณสมพงษ์ | ชุ่มเพ็ญพันธุ์ | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 8. คุณสะอาด | จึงสมานญาติ | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |

เริ่มประชุม เวลา 13.00 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมแจ้งแก่ที่ประชุมทราบว่า ได้รับเชิญจาก ผอ. ไร่สุวรรณฯ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมาให้นำสินค้าจากโครงการร้าน Farmer Shop ไปวางจำหน่ายที่ร้าน โดยจะมีใบเป็นรูปตัวแอลให้วางสินค้าและหักค่า GP 15% จึงขอแจ้งเรื่องที่ประชุมเพื่อรับฟังความคิดเห็นจากคณะกรรมการบริหารฯ ซึ่งที่ประชุมเห็นพ้องกันให้นำสินค้าไปวางจำหน่ายและรับเรื่องไว้สู่เรื่องเพื่อพิจารณาในรายละเอียดต่อไป

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 7/2554 เมื่อวันจันทร์ที่ 6 มิถุนายน 2554 ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับรองรายงานการประชุม

3.1 ความก้าวหน้าการประสานงานนำสินค้าวางจำหน่าย ณ ร้านสหกรณ์ กฟผ. จำกัด

คุณสุชม ไวทยธำรงค์ ผู้ประสานงานแจ้งแก่ที่ประชุมความว่า

1. ได้เริ่มส่งของครั้งแรกในวันที่ 13 มิ.ย. 2554 และจัดแสดงสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์ในวันที่ 16-17 มิ.ย. 2554 ที่ผ่านมามาตามกำหนดในที่ประชุมครั้งที่ 7/2554 เรียบร้อยแล้ว โดยมีสินค้านำร่องไปจัดบู๊ทประชาสัมพันธ์ 4 ชนิด คือ ซาโปหม่อน น้ำพริกแม่เกตุ กล้วยอบเล็บมือนาง และแฮมพูชมพูนั้ท์ทิพย์

2. จากผลการจัดบู๊ทประชาสัมพันธ์สินค้าของโครงการร้าน Farmer Shop ครั้งแรกในวันพฤหัสบดีที่ 16 และศุกร์ที่ 17 มิ.ย. 2554 พบว่ายอดจำหน่ายในวันพฤหัสบดีเป็นที่น่าพอใจของคณะกรรมการฯ แต่ในวันศุกร์พนักงาน กฟผ. ไม่นิยมจับจ่ายสินค้า จึงได้ประสานงานกับตัวแทน กฟผ. ขอเปลี่ยนวันออกบู๊ทเป็นทุกวันพุธ-พฤหัสบดี แทนกำหนดเดิมซึ่งได้รับอนุมัติแล้ว สัปดาห์ที่ผ่านมาจึงไปจัดบู๊ทแสดงสินค้าในวันพุธที่ 22 และพฤหัสบดี 23 มิ.ย. 2554 ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีขึ้นกว่าครั้งแรก และในวันพรุ่งนี้ (พุธที่ 29 มิ.ย.-พฤหัสบดีที่ 30 มิ.ย. 2554) จะไปจัดบู๊ทแสดงสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์เป็นครั้งที่ 3

3. เรื่องป้ายธงญี่ปุ่นเพื่อการประชาสัมพันธ์โครงการร้าน Farmer Shop นั้นได้รับการติดต่อจากตัวแทนร้าน กฟผ. เมื่อวันที่ 16 มิ.ย. 2554 ว่าต้องการให้โครงการฯ เป็นผู้สนับสนุนเงินทุนจัดทำธงญี่ปุ่นจำนวน 8 จุด มีขนาดตามที่กำหนด จึงได้ตอบตกลงไป โดยคุณสายสุดาได้รับรายละเอียดขนาดและรูปแบบป้ายเรียบร้อยแล้ว จึงได้ทำแบบ (ร่าง) ตัวอย่างเสนอให้ที่ประชุมร่วมกันพิจารณา ซึ่งที่ประชุมได้ร่วมกันพิจารณาแล้วให้แก้ไขรายละเอียดเล็กน้อย ดังนี้

- ด้านบนสุดมีโลโก้ของ EGAT และ Farmer Shop วางคู่กันบนพื้นขาว
- ถัดลงมาเป็นพื้นสีฟ้าของท้องฟ้า และมีก้อนเมฆเหมือนเดิม
- ตัดข้อความเดิมบนป้ายออกทั้งหมด เปลี่ยนคำพูดด้านบนของรูปภาพสินค้าเป็น

“เตรียมพบกับ สินค้าดี มีคุณภาพ ราคาเป็นธรรม คัดสรรโดย Farmer Shop”

- รูปสินค้าให้เริ่มจากด้านบนเป็นรูปขนาดเล็ก ไล่เรียงลงมาเหมือนสายฝนที่ตกลงมาจากฟ้า (ก้อนเมฆ) ด้านล่างสุดเป็นสินค้านำร่องทั้ง 4 ชนิด ซึ่งมีขนาดใหญ่ที่สุด คือ ซาโปหม่อน น้ำพริกแม่เกตุ กล้วยอบเล็บมือนาง และแฮมพูชมพูนั้ท์ทิพย์

คุณกาญจนา คูหากาญจน์ ได้เสนอในที่ประชุมว่า อนาคตเรื่องการจัดบู๊ทประชาสัมพันธ์สินค้า ณ ร้านสหกรณ์ กฟผ. นั้น อาจต้องขอเว้นระยะการจัดบู๊ทออกไป เนื่องจากมีต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ สูงมาก ซึ่งที่ประชุมเห็นพ้องว่าในอนาคตเมื่อสินค้าโครงการร้าน Farmer Shop เป็นที่รู้จักแล้ว จะเว้นระยะการจัดประชาสัมพันธ์ออกไป

3.2 เรื่องกล่อง Gift Set Farmer Shop

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอรับหน้าที่ประสานงานจัดสั่งผลิตกล่อง Gift Set ลีอตแรก เพื่อใช้เปิดตัวร้าน Farmer Shop ในเดือนสิงหาคม 2554 พร้อมจัดสั่งทำถุงผ้าเพื่อใส่กล่อง Gift Set ได้ด้วย

3.3 การนำสินค้า Farmer Shop วางจำหน่ายในร้านไร่สุวรรณ อ.ปากช่อง จ. นครราชสีมา

ที่ประชุมร่วมกันพิจารณาสินค้าที่จะนำไปวางจำหน่ายที่ร้านไร่สุวรรณ อ.ปากช่อง ในเบื้องต้นสรุปได้ดังนี้คือ

1. ชาใบหม่อน
2. กล้วยอบเล็บบ่มอง
3. น้ำพริกแม่เกตุ
4. แชมพูชมพู่พันธ์ทิพย์
5. บร็อกโคลี่กรอบ กระเจี๊ยบกรอบ
6. สินค้าของ บ. ชองเดอร์
7. ถั่วทอดสมุนไพร เฮอร์เบนท์
8. ทุเรียนทอด
9. ข้าวสาร (ทุกชนิด)

สำหรับเรื่องการขนส่งสินค้าอาจใช้บริการขนส่งภาคเอกชนที่คุณสะดวก จึงสมานญาติใช้บริการขนส่งอยู่ โดยจะพิจารณาถึงความปลอดภัยของสินค้าและราคาค่าขนส่งเป็นหลัก

3.4 การเตรียมการสำหรับการจำหน่ายสินค้าในร้าน Farmer Shop คณะเศรษฐศาสตร์ มก.

คุณสายสุดา ศรีอุไร รายงานความคืบหน้าของการเตรียมการสรุปว่าช่างได้ทำการออกแบบตกแต่งทั้ง 2 ร้านเรียบร้อยแล้ว ขณะนี้กำลังรอพิจารณาแบบพร้อมการประเมินราคาอีกครั้ง

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอหารือในที่ประชุมเรื่องการจ้างพนักงานประจำร้าน 2 ตำแหน่งว่าเหมาะสมและเพียงพอหรือไม่ และเวลาที่เหมาะสมในการเปิด-ปิดร้าน ซึ่งที่ประชุมเห็นพ้องกันว่าให้ทดลองจ้างพนักงานประจำร้านละ 1 คนไปก่อน จากนั้นจึงจะนำมาพิจารณาอีกครั้งว่าเพียงพอต่อการทำงานหรือไม่ สำหรับเวลาการเปิด-ปิดเห็นควรให้เปิดเวลา 9.00 น. และปิด 20.00 น.

เรื่องบาร์โค้ดสำหรับสินค้าของโครงการที่ยังไม่มีบาร์โค้ดเป็นของตัวเอง ที่ประชุมมอบให้ ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ เป็นผู้ติดต่อขอเลขบาร์โค้ดจากสภาอุตสาหกรรมในงบประมาณ 3,000 บาท ซึ่งคาดว่าจะได้หมายเลขบาร์โค้ดสำหรับสินค้า 100 หมายเลข และหากไม่เพียงพออาจขอใช้เลขบาร์โค้ดของคุณสะอาด จึงสมานญาติที่เคยขอไว้และไม่ได้ใช้ มาใช้สำรองในโครงการร้าน Farmer Shop ด้วย

วาระที่ 4 เรื่องอื่นๆ

1. เรื่องการจัดหาแหล่งผลิตวัตถุดิบกล้วยเล็บมือนางของคุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ นั้น รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท แนะนำให้คุณบรรหารติดต่อประสานงานกับคุณนัด ดวงใส ประธานสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จังหวัดชุมพร เพื่อพูดคุยรายละเอียดต่างๆ แล้วสถาบันฯ จะเขียนโครงการความร่วมมือเพื่อการจัดหาที่ดินใน จ.ชุมพร เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานต่อไป

2. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอให้คณะกรรมการฯ ร่วมกันจัดทำสรุปภาพรวมว่าตั้งแต่โครงการร้าน Farmer Shop ได้ออก Road Show ประชาสัมพันธ์สินค้าในนามโครงการร้านฯ นั้น มียอดขายเท่าไร มีอุปสรรคในการดำเนินงานอย่างไรบ้าง มีข้อเสนอแนะอย่างไร และมีอะไรที่ต้องปรับปรุงแก้ไขบ้าง โดยขอให้คุณสุขุม ไชยธรรมศาสตร์ ช่วยรวบรวมให้ด้วย

3. การประชุมคณะกรรมการบริหารฯ ครั้งต่อไปจะเดินทางไปยังร้านไร่สุวรรณ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา เพื่อดูสถานที่จริงในการวางจำหน่ายสินค้า โดยกำหนดวันศุกร์ที่ 8 ก.ค. 2554 พร้อมกันที่อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เลิกประชุมเวลา 15.00 น.

การประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 9/2554 (วาระพิเศษ)
โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop
วันศุกร์ที่ 8 กรกฎาคม 2554 เวลา 14.30-17.00 น.
ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop
2. ผศ.ดร.อภิรดี อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม Farmer Shop
3. คุณกาญจนา คุณากาญจน์	ประธานกรรมการบริหาร
4. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการฯ
5. คุณสุขุม ไวกยธำรงค์	กรรมการบริหาร
6. น.ส. สายสุตา ศรีอุไร	นักวิจัย

เริ่มประชุม เวลา 14.30 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

-

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการ Farmer Shop ครั้งที่ 8/2554 เมื่อวันศุกร์ที่ 8 กรกฎาคม 2554 ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับรองรายงานการประชุม

วาระที่ 3 เรื่องสืบเนื่อง

3.1 Outlet Farmer Shop ณ ไร่สุวรรณ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา

จากที่หัวหน้าโครงการวิจัย หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม และคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop ได้เดินทางไปดูสถานที่สำหรับวางสินค้า Farmer Shop จำหน่ายที่ร้านค้าไร่สุวรรณ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา ในช่วงเช้านั้น ที่ประชุมได้ร่วมพิจารณาสินค้าที่จะนำไปจำหน่ายที่ได้มีการคัดเลือกไว้เมื่อคราวการประชุมคณะกรรมการบริหาร ครั้งที่ 8/2554 นั้นเพียงพอหรือไม่

ที่ประชุม ได้มอบหมายให้ ผศ.ดร.อภิรดี อุทัยรัตนกิจ คัดเลือกสินค้าจากทำเนียบเพิ่มเติม เพื่อทดลองวางจำหน่ายในรอบ 3 เดือนแรก พร้อมทั้งได้เพิ่มรหัสสินค้าของคุณสุขุม ไวกยธำรงค์ อีก 3 รายการ คือ ข้าวตังน้ำพริกเผาหมูหยอง ข้าวตังเนยสด ข้าวตังเนยสดโรยงา ข้าวตังเนยกระเทียม และข้าวตังธัญพืช

วาระที่ 4 เรื่องเพื่อพิจารณา

4.1 การตกแต่งร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์

คุณสมคิด แซ่มศรีดิษฐ์ ได้นำแบบและใบเสนอราคาร้าน Farmer Shop มาเสนอที่ประชุมร่วมพิจารณา

ที่ประชุมร่วมพิจารณาราคาค่าจ้างตกแต่งร้าน Farmer Shop ทั้ง 2 ร้าน ภายใต้งบประมาณ 500,000 บาท (ห้าแสนบาทถ้วน) เป็นราคาที่ตกลงกันหลังจากที่ได้มีการต่อรองราคาจากงบประมาณเดิม 600,000 บาท (หกแสนบาทถ้วน) นั้น โดยได้ระบุรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้

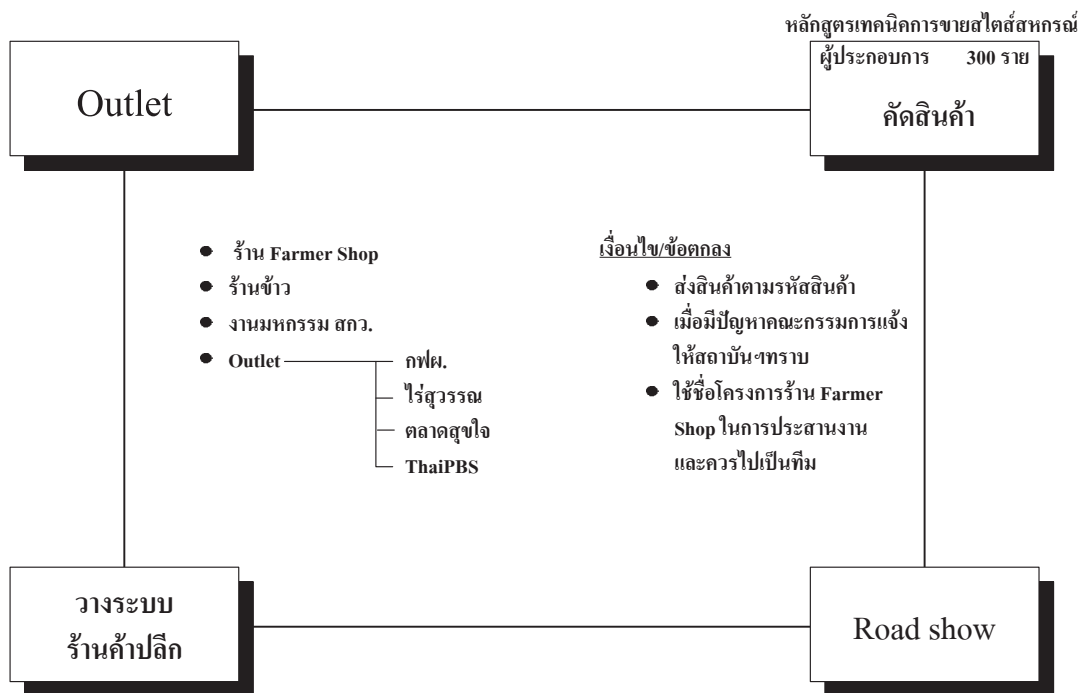
- (1) สีผนัง และสีฝ้าใช้สีขาววันบุหรี ลามิเนท
- (2) กระเบื้องยางสีไม้ตะแบก มีบัว และให้ระบุการรับประกัน 1 ปี
- (3) ตู้ใช้สีสักทอง กิ่งเงา กิ่งดำ
- (4) ติดไฟตรงจุดเทียนนา และเคาน์เตอร์
- (5) ตู้แขวนบานเปิดเป็นกระจกบุฝ้า

โดยกำหนดให้มีการเซ็นสัญญาการจัดจ้าง และจ่ายเงินค่าจ้างล่วงหน้าร้อยละ 20 เป็นเงิน 100,000 บาท (หนึ่งแสนบาทถ้วน) ให้ช่างเริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 8 กรกฎาคม 2554 และให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 31 กรกฎาคม 2554 พร้อมทั้งกำหนดวันเพื่อเข้าทำงานสี งานปูกระเบื้อง และงานติดตั้งตู้ เพื่อที่สถาบันฯจะได้ดำเนินการประสานงานแจ้งผู้รับผิดชอบสถานที่ ที่คณะเศรษฐศาสตร์ต่อไป โดยจะเริ่มเข้าดำเนินการตั้งแต่วันที่ 14 กรกฎาคม 2554 เพื่อดำเนินการงานสี งานปูกระเบื้อง และงานติดตั้งตู้ตามลำดับ

4.2 การบริหารจัดการร้าน Farmer Shop ณ Outlet ต่าง ๆ

ที่ประชุมได้ร่วมหารือแนวทางการบริหารจัดการร้าน Farmer Shop ที่มีการดำเนินการในกิจกรรมต่าง ๆ อาทิ การคัดสินค้า การวางระบบร้านค้าปลีก Road show และการวางสินค้าใน Outlet ต่าง ๆ (ดังรูป) มีข้อสรุปดังนี้

- การติดต่อประสานงานกับ Outlet ต่าง ๆ หากมีปัญหาต้องแจ้งให้สถาบันฯทราบ
- กรณีผู้ประกอบการนำสินค้ามาเพิ่มจากที่เคยนำมาคัดสินค้าให้คณะกรรมการพิจารณาเฉพาะสินค้าที่มีรหัสสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกเท่านั้น
- สำหรับผู้ประกอบการที่มีการทำผิดเงื่อนไขให้มีการเตือน 2 ครั้ง และตัดสิทธิ์ออกจากการเป็นสมาชิก
- สำหรับบาร์โค้ดนั้น หากผู้ประกอบการมีบาร์โค้ดแล้วให้ใช้บาร์โค้ดของผู้ประกอบการเองได้
- การออก Outlet เพื่อสร้างกระแสให้คนในสังคมนั้น สินค้าต้องมีคุณภาพ โดยใช้ชื่อ “โครงการร้าน Farmer Shop” และใช้ Outlet ที่มีอยู่ทำให้คนในสังคมรู้จัก Farmer Shop



รูปที่ 1 กรอบการดำเนินงานโครงการร้าน Farmer Shop

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ได้แจ้งที่ประชุมว่าในอนาคตจะมี Outlet ของ ThaiPBS เพื่อประชาสัมพันธ์อีก 1 แห่ง โดยคุณกาญจนา เสนอให้รายการของ ThaiPBS ถ่ายทำสินค้าต่าง ๆ ตั้งแต่ต้นน้ำ โดยที่ประชุมเห็นชอบและจะนำไประบุเป็นแผนการดำเนินงานในปีหน้า

คุณสุขุมได้เสนอว่าโครงการ Farmer Shop Outlet ไร่สุวรรณจะมีการทดลองระบบกระจายสินค้า ที่ประชุมเห็นชอบ แต่ขอให้กำหนดไว้เป็นภารกิจของแผนปีหน้า เนื่องจากในปีหน้ายังเป็นช่วงเวลาตั้งต้น อาจจะไม่เหมาะสมที่จะต้องดำเนินการหลายอย่างในช่วงเวลาเดียวกัน

วาระที่ 5 เรื่องอื่นๆ

5.1 การเขียนบทความลงวารสารคนสหกรณ์

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ได้มอบหมายให้คุณกาญจนา คุณากาญจน์ เขียนบทความ “การเข้าร่วมโครงการ Farmer Shop ท่านได้อะไรที่แตกต่าง” เพื่อลงวารสารคนสหกรณ์

5.2 นัดประชุมครั้งต่อไป

ที่ประชุมนัดหมายการประชุมครั้งต่อไปในวันที่ 25 กรกฎาคม 2554 ณ ห้องประชุม 5315 เวลา 13.00 น. ทั้งนี้ รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ได้เรียนเชิญคณะกรรมการร่วมทานอาหารกลางวัน ณ ห้องอาหาร เค.ยู.โฮม เวลา 12.00 น.

เลิกประชุมเวลา 17.00 น

การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

ครั้งที่ 10/2554

วันจันทร์ที่ 25 กรกฎาคม 2554 เวลา 13.30 – 15.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | | |
|-------------------|---------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop |
| 2. ผศ. ดร. อภิรดี | อุทัยรัตนกิจ | หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม Farmer Shop |
| 3. คุณสายสุดา | ศรีอุไร | นักวิจัย |
| 4. คุณกาญจนา | คูหากาญจน์ | ประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 5. คุณบรรหาร | แสงฟ้าสุวรรณ | รองประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 6. คุณสุขุม | ไวยธำรงค์ | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 7. คุณสมพงษ์ | ชุ่มเพ็ญพันธ์ | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |

เริ่มประชุม เวลา 13.30 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

–

วาระที่ 2 เรื่องเพื่อพิจารณา

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท นำเสนอ (ร่าง) รายงานฉบับสมบูรณ์และพิจารณาข้อเสนอโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop จากนั้นมอบให้ ผศ.ดร.อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการ (ร่วม) เป็นผู้รายงานผลการวิจัย และอ่านรายงานบทสรุปผู้บริหาร จำนวน 3 หน้า ให้แก่ที่ประชุมร่วมกันพิจารณา

มติที่ประชุม ให้แก้ไขข้อมูลจำนวนสมาชิกผู้ประกอบการ และจำนวนสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกโดยคณะกรรมการ ให้แก้ไขโดยใช้ข้อมูลอัปเดตล่าสุด และการนำเสนอ (ร่าง) รายงานฯ ในวันอังคารที่ 26 กรกฎาคม 2554 นี้จะใช้ภาพกรอบคิดการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการของร้านค้าปลีกภายใต้แบรนด์ Farmer Shop ที่มี 5 ขั้นตอนดำเนินงาน และขยายความแต่ละขั้นว่าทำอะไรไปบ้าง โดยเสนอภาพประกอบการรายงานด้วย

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ตั้งคำถามแก่คณะกรรมการบริหารฯ ในที่ประชุมว่า การทำโครงการวิจัยร้าน Farmer Shop นี้มีอะไรเป็นตัวเชื่อมโยงทุกฝ่ายเข้าด้วยกัน ฝากให้คณะกรรมการช่วยกันคิดคำตอบเพื่อรายงานในเวทีวันพรุ่งนี้ (วันอังคารที่ 26 ก.ค. 2554)

วาระที่ 4 เรื่องอื่นๆ

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ เสนอให้มีการจัดทำวิทัศน์เพื่อนำเสนอเส้นทางความเป็นมาของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อเพิ่มความน่าสนใจและเป็นการประชาสัมพันธ์ให้แก่กลุ่มเป้าหมายอีกทางหนึ่ง ซึ่ง รศ. จุฑาทิพย์ คาดว่าอาจมีการจัดทำวิทัศน์ดังกล่าวในเร็วๆ นี้ โดยความร่วมมือกับสถานีโทรทัศน์ช่องไทยพีบีเอส ที่ขณะนี้มีการติดต่อประสานงานเบื้องต้นแล้ว

เลิกประชุมเวลา 15.00 น.

การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

ครั้งที่ 11/2554

วันอังคารที่ 2 สิงหาคม 2554 เวลา 9.30 – 14.30 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | | |
|------------------|----------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop |
| 2. คุณสายสุตา | ศรีอุไร | นักวิจัย |
| 3. คุณกาญจนา | คุณกาญจน์ | ประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 4. คุณบรรหาร | แสงฟ้าสุวรรณ | รองประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 5. คุณสุขุม | ไวยธำรงค์ | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 6. คุณสมพงษ์ | ชุ่มเพ็ญพันธุ์ | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |

เริ่มประชุม

เวลา 9.30 น.

วาระที่ 1

เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท แจ้งแก่ที่ประชุม ดังนี้

1. เรื่องโจทย์ของโครงการฯ ที่จะทำให้ในระยะ 2 ปีต่อไปคือ จะสร้างความประทับใจแก่กลุ่มลูกค้าและผู้ประกอบการ โดยจะจัดตั้งศูนย์เรียนรู้เพื่อช่วยสร้างความเข้าใจกับกลุ่มเครือข่ายด้านอุปทาน และร้าน Farmer Shop จะมองผู้บริโภคเป็นหลัก ต้องพยายามยกระดับความผูกพันระหว่างร้าน Farmer Shop กับผู้บริโภค ซึ่งขั้นต่อไปจะตั้งงบประมาณสำหรับค่าใช้จ่ายเดินทางเพื่อคณะกรรมการด้วย

จากการนำเสนอข้อเสนอโครงการวิจัยแก่ สกว. ไปแล้วนั้น ทางโครงการฯ มีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ คือ การจัดตั้งร้านค้าปลีกต้นแบบ Farmer Shop ที่คณะเศรษฐศาสตร์ และการสร้างแบรนด์ Farmer Shop โดยมีผลที่คาดว่าจะได้รับในปีที่ 2 ในระยะงานวิจัย 6 เดือนแรกดังต่อไปนี้

- ผลการพัฒนาคุณภาพสินค้าภายใต้โครงการ
- ข้อเสนอแนะไขมาตรฐานคุณภาพ Farmer Shop
- รายงานผลการขับเคลื่อนกิจกรรมเชิงเศรษฐกิจ-สังคม
- รายงานผลการดำเนินงานโครงการ

และผลที่คาดว่าจะได้รับเมื่อจบโครงการวิจัยในปีที่ 2 คือ

- รายงานสรุปการขับเคลื่อนโครงการในระยะบ่มเพาะธุรกิจ
- คู่มือการจัดตั้งและดำเนินการร้าน Farmer Shop เพื่อการขยายผลในชุมชน
- ข้อเสนอเชิงนโยบายสำหรับการขยายผลในชุมชน สหกรณ์ และผู้ประกอบการ

ซึ่งโครงการฯ ได้จัดทำประมาณการรายได้-รายจ่ายของตัวแบบร้าน Farmer Shop ที่คณะเศรษฐศาสตร์ไว้ โดยปีแรกตั้งแต่เดือน ต.ค. 2554- ก.ย. 2555 ประมาณการรายได้สุทธิ 20,000 บาท และปีถัดไปตั้งแต่เดือน ต.ค. 55- ก.ย. 56 ประมาณการรายได้สุทธิ 220,000 บาท

2. รายงานความก้าวหน้าการตกแต่งร้าน Farmer Shop ขณะนี้อยู่ระหว่างดำเนินการ คาดว่าจะแล้วเสร็จส่งงานได้ภายในวันจันทร์ที่ 8 สิงหาคม 2554 โดยจะใช้ไฟแบบ Daylight หลอดยาวเพื่อความสว่างในร้าน สำหรับร้านจำหน่ายข่าวสารจะยังไม่นำระบบคอมพิวเตอร์ลงไว้ในร้าน โดยจะขายแบบใช้การจดบันทึก และนำไปลงบันทึกในระบบคอมพิวเตอร์ร่วมกับร้าน Farmer Shop ที่จำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปอีกร้านหนึ่งไปก่อน

วาระที่ 2 เรื่องเพื่อพิจารณา

2.1 แนวทางการดำเนินงานของโครงการร้าน Farmer Shop

ที่ประชุมได้ร่วมกันอภิปรายแนวทางการดำเนินงานของโครงการร้าน Farmer Shop และได้ข้อสรุปว่า ร้าน Farmer Shop จะรณรงค์ให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงหลักการของร้านที่ว่าเป็นร้านค้าปลีกสำหรับจำหน่าย “สินค้ามีคุณภาพ ราคาเป็นธรรม” โดยจะมีข้อแตกต่างจากร้านค้าปลีกอื่นๆ คือ ผู้ประกอบการสามารถเข้าเป็นหุ้นส่วนร่วมคิด ร่วมดำเนินการร้าน และยกระดับตัวเองได้ในทุกเรื่องตามที่ต้องการ

และ รศ. จุฑาทิพย์ เสนอให้ร้าน Farmer Shop มีการจัดทำระบบสมาชิก (member card) โดยสามารถสมัครสมาชิกได้ฟรี และจะมีเงินเฉลี่ยคืนตามมูลค่าการซื้อจริง

คุณกาญจนา คุณกาญจน์ เสนอให้จัดทำป้ายแสดงสรรพคุณของสินค้าแต่ละชนิดที่มีความโดดเด่น/แปลกใหม่ไว้ในร้าน เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคอีกทางหนึ่ง

2.2 ถุงผ้าของร้าน Farmer Shop

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอหารือในที่ประชุมเรื่องถุงผ้าของร้าน Farmer Shop ซึ่งได้มอบหมายให้คุณดวงทิพย์ ระเบียบ เป็นผู้ติดต่อร้านตัวแทนจัดทำถุงผ้าที่มีชื่อร้านบนตัวถุง โดยนำเสนอแบบให้ที่ประชุมร่วมกันพิจารณา ซึ่งราคาถุงผ้าที่ติดต่อไว้ในเบื้องต้นใบละ 85 บาท **มติที่**

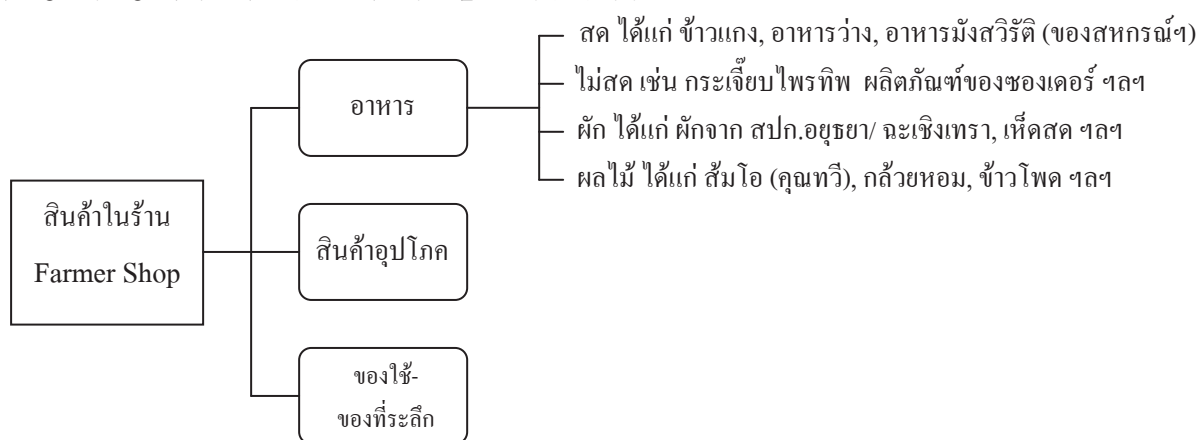
ประชุม เห็นพ้องกันว่าให้เปลี่ยนลักษณะตัวอักษรและสี จากเดิมสีน้ำเงิน เปลี่ยนเป็นสีเขียวตัดขอบ เพื่อเพิ่มความเด่นชัดให้แก่ตัวอักษร

2.3 การคัดเลือกสินค้าสำหรับวางจำหน่ายในร้าน Farmer Shop ณ คณะ

เศรษฐศาสตร์

ที่ประชุมหารือรายละเอียดต่างๆ แล้วสรุปได้ ดังต่อไปนี้

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท และคุณดวงทิพย์ ระเบียบ จะเป็นผู้คัดเลือกสินค้าเพื่อวางจำหน่าย และจะจัดทำหนังสือแจ้งแก่ผู้ประกอบการที่ได้รับคัดเลือกให้นำสินค้ามาส่งในวันจันทร์ที่ 15 ส.ค. 54 ที่จะถึงนี้ โดยแบ่งสินค้าเป็น 3 หมวด คือ



โดยสินค้าแต่ละชนิดจะวางบนชั้นจำนวน 1 โหล และสต็อกที่เหลือเก็บไว้ในตู้ชั้นล่าง ซึ่งจำนวนสินค้าที่จะสั่งขึ้นกับการพิจารณาของ รศ. จุฑาทิพย์ ว่าตัวสินค้ามีขนาดเท่าไร และมีพื้นที่เพียงพอในการจัดเก็บหรือไม่ และจะมีหนึ่งชั้นวางไว้สำหรับจัดวางสินค้าจำพวก Gift Set ของสินค้าทุกชนิดรวมกัน

2. การหักค่าส่วนต่าง (ค่า GP) ให้หักที่ 20% เป็นมาตรฐานของร้าน ยกเว้นของสด และข้าวกล่องคิดตามแต่ละกรณี

3. เรื่องสติ๊กเกอร์ของ Farmer Shop ที่จะใช้ติดบนตัวสินค้านั้น ที่ประชุมเห็นพ้องให้จำหน่ายแก่ผู้ประกอบการโดยคิดราคาพิเศษ เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปใช้ติดบนตัวสินค้าที่จะวางจำหน่ายในร้าน Farmer Shop และให้คุณสายสุดาติดต่อคุณกิตติวรรณ (พีโอม) ตัวแทนร้านจัดทำสติ๊กเกอร์เข้าพูดคุยรายละเอียดราคการผลิต

4. เรื่องข้าวแกง ที่คุณสุขุม ไชยธำรงค์ จะเป็นผู้จัดทำเพื่อวางจำหน่ายในร้านนั้น ให้ทำสติ๊กเกอร์บอกรายการอาหาร พร้อมสรรพคุณของอาหารในกล่อง และบอกปริมาณแคลอรีไว้หน้ากล่องด้วย โดยถ้าลูกค้าต้องการสั่งอาหารกล่องล่วงหน้า ต้องสั่งล่วงหน้าอย่างน้อย 2 วัน และเก็บมัดจำ 50% ของราคาสินค้า

5. เรื่องถุงพลาสติกสำหรับใส่สินค้านั้น รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เสนอว่าต้องการใช้ถุงพลาสติกแบบย่อยสลายได้ คุณกาญจนา จึงติดต่อผู้จัดจำหน่ายเพื่อสอบถามราคา พบว่าถุงย่อยสลายได้นั้นมีอายุเพียง 6 เดือนเท่านั้นจะเริ่มเสื่อมสภาพ นอกจากนี้ต้องสั่งจำนวนอย่างต่ำ 300 กิโลกรัม ที่ประชุมจึงเห็นควรให้ใช้ถุงพลาสติกแบบปกติไปก่อนในเบื้องต้น

วาระที่ 3 เรื่องอื่นๆ

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท กล่าวเชิญ คุณกาญจนา คุณากาญจน์ พร้อมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop ให้เข้าร่วมงานเสวนาวิชาการ ในวันที่ 15 กันยายน 2554 โดย เชิญคุณกาญจนา และคุณสุขุม ร่วมขึ้นเวทีพูดคุยแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในภาคบ่าย ภายใต้หัวข้อ “ขบวนการนำคุณค่าสู่ทางเลือกของคนในชาติ” นอกจากนี้ทางสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์จะจัดทำหนังสือเชิญผู้ประกอบการที่เป็นเครือข่ายสมาชิกโครงการฯ ทั้งหมด 127 ราย เข้าร่วมเวทีในครั้งนี้ด้วย

2. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ นัด รศ.จุฑาทิพย์ เพื่อนำสินค้าประเภทไข่เค็มมาให้พิจารณาคัดเลือกรูปแบบบรรจุภัณฑ์ ในวันที่ 11 สิงหาคม 2554

เลิกประชุมเวลา 14.30 น.

ภาคผนวกที่ 2
ภาพกิจกรรมโครงการวิจัย
การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop
(กรกฎาคม 2553-สิงหาคม 2554)

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การประชุมเพื่อพิจารณาข้อเสนอโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop
วันที่ 21 กรกฎาคม 2553 ณ ห้องประชุมสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย อาคารเอสเอ็ม ทาวเวอร์ พญาไท



การประชุมร่วมกับ ผศ.ดร.อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนา
และดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop
วันที่ 18 สิงหาคม 2553 ณ ห้อง 204 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมทีมวิจัยเพื่อหารือการจัดบูท Farmer Shop
ในงานประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์ที่มีคุณค่า แห่งปี 2553
วันที่ 10 กันยายน 2553 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การประชุมทีมวิจัยเพื่อหารือกรอบแนวคิดรูปแบบร้าน Farmer Shop
วันที่ 28 กันยายน 2553 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมทีมวิจัยเพื่อจัดทำแบบสอบถาม และการประกวดออกแบบโลโก้ ร้าน Farmer Shop
วันที่ 20 กันยายน 2553 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมทีมวิจัยร่วมกับตัวแทนบริษัท เอต้า ซอฟท์ จำกัด (โปรแกรมบัญชีร้านค้าปลีก)
วันที่ 6 ตุลาคม 2553 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การประชุมทีมวิจัยเพื่อเตรียมการจัดบู๊ท Farmer Shop ในการเปิดตัว Farmer Market
วันที่ 27 ตุลาคม 2553 ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมผู้ทรงคุณวุฒิ และทีมวิจัย เพื่อคัดเลือกเครื่องหมายบริการ Farmer Shop
วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมร่วมกับทีมวิจัย เพื่อหารือการเตรียมการประชุมโครงการคัดเลือกสินค้า
และงานแถลงข่าวเปิดตัวร้าน Farmer Shop ณ ตลาดสุขใจ
วันที่ 16 พฤศจิกายน 2553 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การประชุมหารือร่วมกับเครือข่าย OTOP แห่งประเทศไทย เพื่อนำผลิตภัณฑ์เข้าร่วมจำหน่ายในร้าน Farmer shop
วันที่ 17 พฤศจิกายน 2553 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมร่วมกับผู้ประกอบการเพื่อคัดเลือกสินค้า
และการมอบรางวัลการประกวดเครื่องหมายบริการ Farmer Shop
วันที่ 18 พฤศจิกายน 2553 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



งานแถลงข่าวเปิดตัวร้าน Farmer Shop ณ ตลาดสุขใจ จังหวัดนครปฐม
วันที่ 23 พฤศจิกายน 2553 ณ ตลาดสุขใจ โรงแรมโรสการ์เด็นท์ รีเวอร์ไซด์ อ.สามพราน จ.นครปฐม

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การจัดบู๊ธนิทรรศการร้าน Farmer Shop เพื่อการประชาสัมพันธ์
ภายในงานโครงการวันธุรกิจการเกษตร (Agribusiness Day) ประจำปี 2553
วันที่ 1-2 ธันวาคม 2553 ณ อาคารปฏิบัติการคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



ทีมวิจัยร่วมสำรวจสินค้า OTOP ภายในงาน OTOP CITY 2553
วันที่ 20 ธันวาคม 2553 ณ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุมอิมแพค เมืองทองธานี จังหวัดนนทบุรี



การประชุมร่วมกับผู้ประกอบการเพื่อคัดเลือกสินค้า และได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
วันที่ 27 ธันวาคม 2553 ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การจัดบู๊ทประชาสัมพันธ์ร้าน Farmer Shop

วันที่ 5-6 มกราคม 2554 ณ บริเวณโดมขาว อาคารประชาสัมพันธ์การไฟฟ้าผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด



การประชุมหารือร่วมกันระหว่างทีมวิจัยและคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

วันที่ 10 มกราคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมหารือร่วมกันระหว่างทีมวิจัยและคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

เพื่อจัดเตรียมบู๊ทนิทรรศการในงานเกษตรแฟร์ ประจำปี 2553

วันที่ 19 มกราคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การประชุมร่วมกับตัวแทนฝ่ายตลาดสด บริษัท เดอะมอลล์กรุ๊ป เพื่อหารือในการเพิ่มช่องทางการตลาด
วันที่ 24 มกราคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมหารือร่วมกันระหว่างทีมวิจัยและตัวแทนฝ่ายสรรหาตลาดสด บริษัท เดอะมอลล์กรุ๊ป
วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2554 ณ เดอะ มอลล์ สาขารามคำแหง



การประชุมหารือร่วมกันระหว่างทีมวิจัยและคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
ในการทำ Road Show สินค้าอาหารปลอดภัย
วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การบรรยายพิเศษ หัวข้อ “ร้านค้าปลีก” โดย คุณมณฑาทิพย์ ภัคยาภรณ์ จากกลุ่มธุรกิจครบวงจรเครือเจริญโภคภัณฑ์ และการประชุมเวทีรับฟังความคิดเห็นเพื่อกำหนดทิศทาง Farmer Shop ร่วมกับผู้ประกอบการ
วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมนำเสนอรายงานก้าวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop
วันที่ 8 มีนาคม 2554 ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมรายงานก้าวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop แก่ผู้ทรงคุณวุฒิ
วันที่ 8 เมษายน 2554 ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การประชุมร่วมกับคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop เพื่อหารือการดำเนินการร้าน Farmer Shop ในอนาคต
วันที่ 11 เมษายน 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมร่วมกับผู้ทรงคุณวุฒิ และคุณสุรศักดิ์ นาคสวัสดิ์ เรื่องการจดทะเบียนร้าน Farmer Shop
วันที่ 21 เมษายน 2554 ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมร่วมกับคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop การจัดตั้งร้านบริเวณคณะเศรษฐศาสตร์
วันที่ 10 พฤษภาคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การประชุมร่วมกับคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop การจัด Road Show และการจัดทำ Barcode
วันที่ 19 พฤษภาคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมร่วมกับผู้ประกอบการ เพื่อคัดเลือกสินค้า ครั้งที่ 3
วันที่ 6 มิถุนายน 2554 ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมร่วมกับศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติ
วันที่ 14 มิถุนายน 2554 ณ ศูนย์วิจัยข้าวฟ่างและข้าวโพด ไร่สุวรรณ

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การประชุมสร้างภาคีเครือข่ายร่วมกับผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด
วันที่ 17 มิถุนายน 2554 ณ ศูนย์วิจัยข้าวฟ่างและข้าวโพด ไร่สุวรรณ



การประชุมร่วมกับ Organize จากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
เพื่อจัดนิทรรศการประชาสัมพันธ์ร้าน Farmer Shop
วันที่ 23 มิถุนายน 2554 ณ ศูนย์วิจัยข้าวฟ่างและข้าวโพด ไร่สุวรรณ



การประชุมร่วมกับผู้ประกอบการ เพื่อคัดเลือกสินค้า ครั้งที่ 4
ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



และการประชุมที่วิจัยร่วมกับคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop เกี่ยวกับการ Road Show
และการนำสินค้าวางจำหน่าย ณ ร้านสหกรณ์ผู้ปฏิบัติการไฟฟ้าฝ่ายผลิต จำกัด
วันที่ 28 มิถุนายน 2554 ณ ศูนย์วิจัยข้าวฟ่างและข้าวโพด ไร่สุวรรณ



การประชุมร่วมกับคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop เพื่อหารือการจัดส่งและวางสินค้า
ที่ Outlet ศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติ (ไร่สุวรรณ)
วันที่ 8 กรกฎาคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมร่วมกับคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
เพื่อหารือการนำเสนอรายงานฉบับสมบูรณ์ และขอเสนอโครงการ
วันที่ 25 กรกฎาคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การประชุมร่วมกับคุณดวงทิพย์ ระเบียบ เพื่อหารือการจัดทำถุงร้าน Farmer Shop และมาสคอตส์
วันที่ 28 กรกฎาคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมร่วมกับคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
เพื่อหารือความก้าวหน้าดำเนินการตกแต่งร้าน Farmer Shop
วันที่ 2 สิงหาคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมร่วมกับคุณดวงทิพย์ ระเบียบ เพื่อหารือความก้าวหน้าการจัดทำถุงร้าน Farmer Shop และมาสคอตส์
วันที่ 8 สิงหาคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

การประชุมเพื่อคัดเลือกผู้รับเหมาตกแต่งร้าน Farmer Shop
ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การดำเนินการตกแต่งร้านต้นแบบ Farmer Shop
ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ระหว่างวันที่ 14 กรกฎาคม - 8 สิงหาคม 2554



ร้าน Farmer Shop จำหน่ายข้าวสาร



ร้าน Farmer Shop จำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูป

ภาคผนวกที่ 4

มาตรฐานคุณภาพสินค้า
ของโครงการร้าน Farmer Shop

มาตรฐานคุณภาพสินค้าของโครงการร้าน Farmer Shop

1. มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)



เป็นข้อกำหนดคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยชุมชนซึ่งสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม เป็นผู้กำหนดมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และให้การรับรองด้วยการอนุญาตให้แสดงเครื่องหมายผลิตภัณฑ์ชุมชน แล้วจะติดตามผลโดยเก็บตัวอย่างมาทดสอบ จึงเป็นการการันตีถึงคุณภาพของสินค้า โดยมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนจะครอบคลุมผลิตภัณฑ์ 5 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์สิ่งทอ กลุ่มผลิตภัณฑ์จักสานเส้นใยพืช กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารและสมุนไพร กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา และกลุ่มผลิตภัณฑ์ศิลปประดิษฐ์และหัตถกรรม ถึงแม้ว่ามาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) จะเป็นใบรับรองมาตรฐานชุมชนของสินค้าในประเทศไทย แต่ในบางกรณีถ้าผู้ซื้อในต่างประเทศต้องการใบรับรองมาตรฐานสินค้า เครื่องหมาย หรือใบรับรอง มผช. ผู้ประกอบการที่ได้เครื่องหมาย มผช. แล้วสามารถให้ทางสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรมออกเอกสารการรับรองฉบับภาษาอังกฤษได้ โดยมีค่าใช้จ่ายหน้าละ 100 บาท ทั้งนี้การยื่นคำขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนและการรับรองไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น สามารถยื่นคำขอต่อสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม หรือสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังแสดงในภาคผนวก

2. มาตรฐาน อ.ย.



“อาหาร” ในพระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522 หมายถึง “วัตถุทุกชนิดที่คนกิน ดื่ม หรือนำเข้าสู่ร่างกาย แต่ไม่รวมถึงยา วัตถุออกฤทธิ์ต่อจิตประสาท หรือยาเสพติดให้โทษ นอกจากนี้อาหารยังรวมถึงวัตถุที่ใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตอาหาร วัตถุเจือปนอาหาร สี เครื่องปรุงแต่งกลิ่นรสด้วย”

ปัจจัยเสี่ยงต่อความปลอดภัยด้านอาหารเกิดขึ้นได้ในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การผลิตวัตถุดิบไปจนกระทั่งอาหารถึงมือผู้บริโภค ดังนั้น ต้องดำเนินการควบคุมตรวจสอบอย่างเข้มงวด ในทุกขั้นตอนการผลิต จากปัจจัยความเสี่ยงในแต่ละขั้นตอนการผลิตสินค้าอาหาร ให้มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภคทั้งด้านจุลินทรีย์ (จุลินทรีย์ที่ทำให้เกิดโรค และสารพิษที่เกิดจากจุลินทรีย์) ด้านเคมี (สารพิษตกค้าง ยาปฏิชีวนะ และสารห้ามใช้ในอาหาร) และด้านกายภาพ (โลหะ พลาสติก หิน และทราย) ซึ่งอาหารตามพระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522 แบ่งเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

1. อาหารควบคุมเฉพาะ เช่น นมดัดแปลงสำหรับทารกและนมดัดแปลงสูตรต่อเนื่องสำหรับทารกและเด็กเล็ก อาหารสำหรับผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก เครื่องดื่มในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท อาหารในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท นมปรุงแต่ง ผลิตภัณฑ์ของนม ไอศกรีม เป็นต้น
2. อาหารกำหนดคุณภาพหรือมาตรฐาน เช่น ชา ชาสมุนไพร กาแฟ น้ำมันถั่วเหลืองในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท น้ำมันมะพร้าว น้ำมันปาล์ม น้ำส้มสายชู น้ำผึ้ง อาหารกึ่งสำเร็จรูป ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร รอยัลเยลลี่และผลิตภัณฑ์รอยัลเยลลี่ เป็นต้น
3. อาหารที่ต้องมีฉลาก เช่น วนสำเร็จรูปและขนมเยลลี่ ขนมปัง ซอสในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท ผลิตภัณฑ์จากเนื้อสัตว์ วัตถุแต่งกลิ่นรส อาหารพร้อมปรุงและอาหารสำเร็จรูปที่พร้อมบริโภคทันที เป็นต้น
4. อาหารทั่วไป ได้แก่อาหารที่นอกเหนือจากกลุ่มที่ 1-3

การขออนุญาตรับเลขสารบบอาหาร

อาหารที่ต้องทำการขออนุญาตรับเลขสารบบอาหาร นั้นได้แก่ อาหารควบคุมเฉพาะ อาหารกำหนดคุณภาพหรือมาตรฐานและอาหารที่ต้องมีฉลาก ซึ่งจึงจำเป็นต้องขออนุญาตสถานที่ผลิตอาหารขอขึ้นทะเบียนตำรับอาหาร จดทะเบียนอาหาร หรือแจ้งรายละเอียดของอาหารแต่ละชนิดแล้วแต่กรณี ได้ที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา หรือสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด หากเป็นอาหารที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา มอบให้สำนักงานสาธารณสุขเป็นผู้ดำเนินการอนุญาต

มาตรฐานคุณภาพสินค้าของโครงการร้าน Farmer Shop

3. สินค้ามาตรฐานสหกรณ์ (สมส.)



เครื่องหมายสินค้ามาตรฐานสหกรณ์ (สมส.) เป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานสินค้าว่าเป็นสินค้าที่ผลิตจากกลุ่มสหกรณ์ / เกษตรกรโดยแท้จริง และเป็นสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับ โดยก่อนที่จะได้รับเครื่องหมายสินค้ามาตรฐานสหกรณ์ (สมส.) สินค้าดังกล่าวจะต้องได้รับการรับรองจากสถาบันที่เชื่อถือได้ เช่น มาตรฐาน "อย.", "มผช.", "OTOP", "Q" ก่อน สำหรับสินค้าที่จะได้รับการพิจารณารับรองเป็นสินค้ามาตรฐานสหกรณ์ (สมส.) ต้องเป็นสินค้าที่ผลิตโดยสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร วิสาหกิจชุมชน หรือกลุ่มผู้ผลิตอื่นในสังกัดสหกรณ์หรือกลุ่มเกษตรกร ซึ่งมุ่งการผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิต ผลิตรายได้ของเกษตรกร โดยอาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นหลัก มีการบริหารจัดการโปร่งใส และแบ่งผลประโยชน์ต่อสมาชิกด้วยความเป็นธรรมตามหลักการและวิธีการสหกรณ์ ซึ่งสินค้าต้องมีการบรรจุหีบห่อเรียบร้อย ฉลากแสดงข้อความตามหลักเกณฑ์ให้ชัดเจน ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าจากคณะกรรมการอาหารและยาหรือมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) จากกระทรวงอุตสาหกรรม หรือ มอก. โดยสินค้าต้องผลิตและมีจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง

4. มาตรฐานเกษตรอินทรีย์

ผลิตภัณฑ์อินทรีย์ที่ได้รับการรับรอง หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่มาจากฟาร์มหรือสถานประกอบการที่มีการจัดการดิน น้ำ ระบบการผลิตพืช และการเก็บเกี่ยวโดยไม่ใช้สารเคมีสังเคราะห์ต้องห้าม เน้นการปรับปรุงดินด้วยอินทรีย์วัตถุและป้องกันการปนเปื้อนของสารเคมีจากภายนอกฟาร์ม และให้ความสำคัญพลิติมมนุษย์และสัตว์ การเก็บรักษาและการขนส่งผลผลิตต้องแยกออกจากผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่เกษตรอินทรีย์อย่างชัดเจนตลอดกระบวนการ จนถึงมือผู้บริโภค ส่วนการแปรรูปผลิตภัณฑ์นั้นวัตถุดิบต้องมาจากระบบการผลิตเกษตรอินทรีย์ที่ผ่านการรับรอง และกระบวนการผลิตสินค้าแปรรูปต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและมาตรฐานของหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์นั้นๆ

เกษตรอินทรีย์เป็นระบบการผลิตที่เกษตรกรต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับที่กำหนดไว้ในแต่ละชนิดมาตรฐาน เช่น มาตรฐาน USDA, JAS และ IFOAM เป็นต้น และมีการตรวจสอบรับรองจากองค์กรที่มีหน้าที่ตรวจสอบรับรองสินค้านั้นจึงจะได้รับอนุญาตให้ติดฉลากเกษตรอินทรีย์บนบรรจุภัณฑ์ ทั้งนี้ มาตรฐานการผลิตพืชอินทรีย์ของประเทศไทยมีองค์กร 2 หน่วยงานทำหน้าที่ตรวจสอบรับรอง คือ สถาบันพืชอินทรีย์ กรมวิชาการเกษตร และสำนักงานมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ (มกท) ซึ่งเป็นองค์กรภาคเอกชนสำหรับองค์กรต่างประเทศที่ทำหน้าที่ตรวจสอบรับรองสินค้าเกษตรอินทรีย์ในประเทศไทย ได้แก่ บริษัท OMIC, BSC และ P&S AGRO CONTROL



มาตรฐาน IFOAM



มาตรฐาน USDA



มาตรฐาน JAS

ภาคผนวกที่ 3

แคตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

โครงการร้าน Farmer Shop

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ข้าวหอมมะลิอินทรีย์

ชื่อสินค้า : ข้าวหอมมะลิอินทรีย์ (ข้าวซ้อมมือ)
รหัสสินค้า : M003A01
รหัสผู้ประกอบการ : M003
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : วิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์นาดีน้อย
จังหวัด : ยโสธร
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณประยูร ทองโสม
เบอร์โทรศัพท์ : 08-7241-7232



ข้าวซ้อมมือหอมมะลิ

ชื่อสินค้า : ข้าวซ้อมมือหอมมะลิ
รหัสสินค้า : M003A03
รหัสผู้ประกอบการ : M003
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : วิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์นาดีน้อย
จังหวัด : ยโสธร
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณประยูร ทองโสม
เบอร์โทรศัพท์ : 08-7241-7232

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เครื่องดื่มธัญพืช “ซองเดอร์”

ชื่อสินค้า : เครื่องดื่มธัญพืช “ซองเดอร์”

รหัสสินค้า : M004A01

รหัสผู้ประกอบการ : M004

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ซองเดอร์ไทยออกาณี
คพด จำกัด

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณ ป.ปาณียา

เบอร์โทรศัพท์ : 08-5662-8483



ลำใยอบแห้งสีทอง

ชื่อสินค้า : ลำใยอบแห้งสีทอง “บ้านตันผึ้ง”

รหัสสินค้า : M005A01

รหัสผู้ประกอบการ : M005

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูป
บ้านตันผึ้ง

จังหวัด : ลำพูน

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณยุพิน อนุใจ

เบอร์โทรศัพท์ : 08-4739-8273

แต่ตาสลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เครื่องดื่มลำไยสำเร็จรูป “บ้านต้นผึ้ง”

ชื่อสินค้า : เครื่องดื่มลำไยสำเร็จรูป “บ้านต้นผึ้ง”

รหัสสินค้า : M005A05 / M005A08

รหัสผู้ประกอบการ : M005

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูป บ้านต้นผึ้ง

จังหวัด : ลำพูน

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณยุพิน อนุใจ

เบอร์โทรศัพท์ : 08-4739-8273



น้ำผึ้งดอกไม้นานาพันธุ์

ชื่อสินค้า : น้ำผึ้งดอกไม้นานาพันธุ์

รหัสสินค้า : M006A01

รหัสผู้ประกอบการ : M006

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มฟาร์มเลี้ยงผึ้งพัฒนา นิคม

จังหวัด : ลำพูน

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณเบญจมาภรณ์ ประคองทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7116-0469

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำมันเหลือง “พอกซาเวซ”

ชื่อสินค้า : น้ำมันเหลือง “พอกซาเวซ”

รหัสสินค้า : M007B04

รหัสผู้ประกอบการ : M007

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มน้ำมันเหลือง ตราพอกซาเวซ

จังหวัด : ตราด

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปณณภา เปรมปรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9098-4145



ข้าวเกรียบกุ้งหน้าหมูหยอง “เอิร์บหนัท”

ชื่อสินค้า : ข้าวเกรียบกุ้งหน้าหมูหยอง “เอิร์บหนัท”

รหัสสินค้า : M008A01

รหัสผู้ประกอบการ : M008

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และ สก.ต.ปลายบาง

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณขวัญเรือน อ่อนละห้อย

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1925-6267

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ถั่วลิสงทอดสมุนไพร “เฮิร์บนัท”

ชื่อสินค้า : ถั่วลิสงทอดสมุนไพร “เฮิร์บนัท”

รหัสสินค้า : M008A02

รหัสผู้ประกอบการ : M008

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
และ สภ.ต.ปลายบาง

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณขวัญเรือน อ่อนละห้อย

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1925-6267



สบู่สมุนไพร

ชื่อสินค้า : สบู่สมุนไพร “กลุ่มบ้านสมุนไพรศิริวง”

รหัสสินค้า : M011B01

รหัสผู้ประกอบการ : M011

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มบ้านสมุนไพรศิริวง

จังหวัด : นครศรีธรรมราช

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณชวลี เพชรประภากร

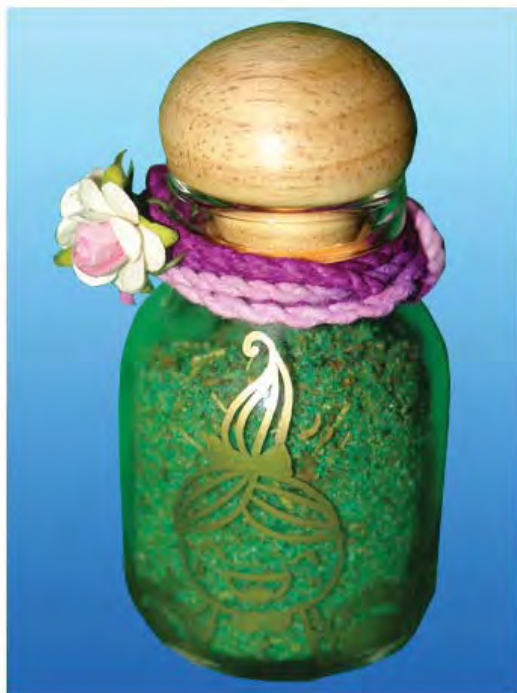
เบอร์โทรศัพท์ : 08-1968-3851

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สบู่เปลือกมังคุด

ชื่อสินค้า : สบู่เปลือกมังคุด “กลุ่มบ้านสมุนไพรรื่น”
รหัสสินค้า : M011B02
รหัสผู้ประกอบการ : M011
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มบ้านสมุนไพรรื่น
จังหวัด : นครศรีธรรมราช
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณชวลี เพชรประภากร
เบอร์โทรศัพท์ : 08-1968-3851



ขวดทรายสมุนไพรรื่นไคร้หอม

ชื่อสินค้า : ขวดทรายสมุนไพรรื่นไคร้หอม
รหัสสินค้า : M013C01
รหัสผู้ประกอบการ : M013
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน
สองศิลป์
จังหวัด : กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมัลลิกา เจริญกาล
เบอร์โทรศัพท์ : 08-5164-1313

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ถ่านดูดกลิ่น “เคียงมูล”

ชื่อสินค้า : ถ่านดูดกลิ่น “เคียงมูล”

รหัสสินค้า : M015B01

รหัสผู้ประกอบการ : M015

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เคียงมูลพลังงาน
ยั่งยืน จำกัด

จังหวัด : อุบลราชธานี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมทิต สุนากร

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2488



ผงถ่านไม้ไผ่ “เคียงมูล”

ชื่อสินค้า : ผงถ่านไม้ไผ่ “เคียงมูล”

รหัสสินค้า : M015B02

รหัสผู้ประกอบการ : M015

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เคียงมูลพลังงาน
ยั่งยืน จำกัด

จังหวัด : อุบลราชธานี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมทิต สุนากร

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2488

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



แชมพูสัตว์เลี้ยง “เคียงมูล”

ชื่อสินค้า : แชมพูสัตว์เลี้ยง “เคียงมูล”

รหัสสินค้า : M015B03

รหัสผู้ประกอบการ : M015

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เคียงมูลพลังงาน
ยั่งยืน จำกัด

จังหวัด : อุบลราชธานี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมทิต สุนากร

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2488



น้ำส้มควันไม้ “เคียงมูล”

ชื่อสินค้า : น้ำส้มควันไม้ “เคียงมูล”

รหัสสินค้า : M015B04

รหัสผู้ประกอบการ : M015

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เคียงมูลพลังงาน
ยั่งยืน จำกัด

จังหวัด : อุบลราชธานี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมทิต สุนากร

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2488

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



แคปซูลใบมะรุม สูตร 2

ชื่อสินค้า : แคปซูลใบมะรุม สูตร 2

รหัสสินค้า : M016A02

รหัสผู้ประกอบการ : M016

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท Seed of Health จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณศิริวรรณ โชติโยธิน

เบอร์โทรศัพท์ : 08-2444-8283, 08-7718-6010



น้ำมันมะรุม บีบเย็นเข้มข้น

ชื่อสินค้า : น้ำมันมะรุม บีบเย็นเข้มข้น

รหัสสินค้า : M016B02

รหัสผู้ประกอบการ : M016

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท Seed of Health จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณศิริวรรณ โชติโยธิน

เบอร์โทรศัพท์ : 08-2444-8283, 08-7718-6010

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำมันหว่าดมะรุม

ชื่อสินค้า : น้ำมันหว่าดมะรุม

รหัสสินค้า : M016B03

รหัสผู้ประกอบการ : M016

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท Seed of Health จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณศิริวรรณ โชติโยธิน

เบอร์โทรศัพท์ : 08-2444-8283, 08-7718-6010



พริกแกงสำเร็จรูป “แม่เกตุ”

ชื่อสินค้า : พริกแกงสำเร็จรูป “แม่เกตุ” (ชนิดซอง)

รหัสสินค้า : M017A01-M017A07

รหัสผู้ประกอบการ : M017

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท ตำหรับแท้ เครื่องแกงไทย จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสุชุม ไชยธำรงค์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9895-0620

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



พริกแกงสำเร็จรูป “แม่เกตุ”

ชื่อสินค้า : พริกแกงสำเร็จรูป “แม่เกตุ” (ชนิดกระปุก)

รหัสสินค้า : M017A08-M017A15

รหัสผู้ประกอบการ : M017

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท ดำหรับแท้
เครื่องแกงไทย จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสุขุม ไวทยำรงค์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9895-0620



เม็ดโชนญี่ปุ่นในซีอิ๊ว “ตันเห็ดปริญา”

ชื่อสินค้า : เห็ดโคนญี่ปุ่นในซีอิ๊ว “ตันเห็ดปริญา”

รหัสสินค้า : M018A01

รหัสผู้ประกอบการ : M018

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ฟาร์มตันเห็ดปริญา ลัด
หีบ

จังหวัด : ชลบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณธนิศา สงวนสิน

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1818-1041

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สบู่หมแพะ "มะลิลา"

ค้า : สบู่หมแพะ “มะลิลา”

นค้า : M019B01-M019B05

ประกอบการ : M019

คร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มสตรีสหกรณ์พัฒนาก้าวหน้าไกล

ด : นราธิวาส

ระกอบการ : คุณสุไอลา แสงจันทร์

โทรศัพท์ : 0-2373-6853, 0-2373-6487, 08-5140-



แชมพูดอกอัญชัน

ชื่อสินค้า : แชมพูดอกอัญชัน “ชมพูนันทิพย์”

รหัสสินค้า : M020B01

รหัสผู้ประกอบการ : M020

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพูนันทิพย์

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2526-4158, 08-9034-4437

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



แชมพูประจำตัวควาย, มะกรูด

ชื่อสินค้า : แชมพูประจำตัวควาย, มะกรูด “ชมพูนันทิพย์”

รหัสสินค้า : M020B02

รหัสผู้ประกอบการ : M020

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพูนันทิพย์

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2526-4158, 08-9034-4437



ครีมนวดมะกรูด

ชื่อสินค้า : ครีมนวดมะกรูด “ชมพูนันทิพย์”

รหัสสินค้า : M020B03

รหัสผู้ประกอบการ : M020

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพูนันทิพย์

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2526-4158, 08-9034-4437

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ครีมสมุนไพร ลาลาเก้

ชื่อสินค้า : ครีมสมุนไพร ลาลาเก้
รหัสสินค้า : M020B04
รหัสผู้ประกอบการ : M020
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพูนันทิพย์
จังหวัด : นนทบุรี
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2526-4158, 08-9034-4437



สุมพูนระจับกลิ่นกาย

ชื่อสินค้า : สุมพูนระจับกลิ่นกาย “ชมพูนันทิพย์”
รหัสสินค้า : M020B05
รหัสผู้ประกอบการ : M020
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพูนันทิพย์
จังหวัด : นนทบุรี
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2526-4158, 08-9034-4437

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สมุนไพรระงับกลิ่นเท้า

ชื่อสินค้า : สมุนไพรระงับกลิ่นเท้า “ชมพูปันทิพย์”

รหัสสินค้า : M020B06

รหัสผู้ประกอบการ : M020

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพูปันทิพย์

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2526-4158, 08-9034-4437



ชมพูปันทิพย์

ชื่อสินค้า : ชมพูปันทิพย์ “ชมพูปันทิพย์”

รหัสสินค้า : M020B07

รหัสผู้ประกอบการ : M020

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพูปันทิพย์

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2526-4158, 08-9034-4437

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”

 โรลออนสารส้ม	ชื่อสินค้า : โรลออนสารส้ม รหัสสินค้า : M021B01-M021B05 รหัสผู้ประกอบการ : M021 ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : โรลออนสารส้ม-สมุนไพรเพื่อสุขภาพ จังหวัด : ลพบุรี ชื่อผู้ประกอบการ : คุณชาติชาย รงค์ทอง เบอร์โทรศัพท์ : 036-489358, 08-9900-3198, 08-0128-9009
--	---

 น้ำมังคุด	ชื่อสินค้า : น้ำมังคุด “พุทธรักษา” รหัสสินค้า : M022A01 รหัสผู้ประกอบการ : M022 ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพรตราพุทธรักษา จังหวัด : จันทบุรี ชื่อผู้ประกอบการ : คุณภัสสร ตันมณี เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2766, 08-1984-2355
--	--

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำสำรอง

ชื่อสินค้า : น้ำสำรอง “พุทธรักษา”

รหัสสินค้า : M022A02

รหัสผู้ประกอบการ : M022

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพร
ตราพุทธรักษา

จังหวัด : จันทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณภัสสร ตันมณี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2766, 08-1984-2355



สำรองผง

ชื่อสินค้า : เครื่องดื่มสำรองผง “พุทธรักษา”

รหัสสินค้า : M022A03

รหัสผู้ประกอบการ : M022

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพร
ตราพุทธรักษา

จังหวัด : จันทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณภัสสร ตันมณี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2766, 08-1984-2355

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ผักโขมผง

ชื่อสินค้า : ผักโขมผง “พุทธรักษา”

รหัสสินค้า : M022A04

รหัสผู้ประกอบการ : M022

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพร
ตราพุทธรักษา

จังหวัด : จันทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณภัสสร ตันมณี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2766, 08-1984-2355



มะขามแก้ว “รังจวน”

ชื่อสินค้า : มะขามแก้ว “รังจวน” (ชนิดกล่อง)

รหัสสินค้า : M023A01-M023A04

รหัสผู้ประกอบการ : M023

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ร้านรังจวน

จังหวัด : แพร่

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลดาวัลย์ จิตขาว

เบอร์โทรศัพท์ : 054-620209, 054-534652

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”

 กล้วยอบเลิ็บมือนาง	ชื่อสินค้า : กล้วยอบเลิ็บมือนาง “ศรีภา” (กล่อง กิฟเซต) รหัสสินค้า : M024A03 รหัสผู้ประกอบการ : M024 ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มกล้วยอบเลิ็บมือนาง ตราศรีภา จังหวัด : ชุมพร ชื่อผู้ประกอบการ : คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ เบอร์โทรศัพท์ : 0-2889-3596, 08-6511-9577
--	--

 ชุดของขวัญชาใบหม่อนผสมดอกไม้นานาพันธุ์	ชื่อสินค้า : ชุดของขวัญชาใบหม่อนผสมดอกไม้นานาพันธุ์ รหัสสินค้า : M025A01 รหัสผู้ประกอบการ : M025 ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถ้ำมังกรทองร่วมใจ จังหวัด : กาญจนบุรี ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์ เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839
---	--

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ชาเขียวใบหม่อน “กาญจนา”

ชื่อสินค้า : ชาเขียวใบหม่อน “กาญจนา”

รหัสสินค้า : M025A02-M025A03

รหัสผู้ประกอบการ : M025

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถ้ำ
มังกรทองร่วมใจ

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839



ชาเขียวใบหม่อน “กาญจนา”

ชื่อสินค้า : ชาเขียวใบหม่อนผสมดอกไม้นานาพันธุ์
“กาญจนา”

รหัสสินค้า : M025A04-M025A08

รหัสผู้ประกอบการ : M025

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถ้ำ
มังกรทองร่วมใจ

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ชาเงิงวใบหม่อน “กาญจนา”

ชื่อสินค้า : ชาเงิงวใบหม่อน “กาญจนา”

รหัสสินค้า : M025A09-M025A10

รหัสผู้ประกอบการ : M025

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถ้ำ
มังกรทองร่วมใจ

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839



ถั่วเหลืองอบกรอบ “กาญจนา”

ชื่อสินค้า : ถั่วเหลืองอบกรอบ “กาญจนา” (ชนิดขวด
แก้ว)

รหัสสินค้า : M025A11-M025A13

รหัสผู้ประกอบการ : M025

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถ้ำ
มังกรทองร่วมใจ

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839

แต่ตลาดล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ถั่วเหลืองอบกรอบ “กาญจนา”

ชื่อสินค้า : ถั่วเหลืองอบกรอบ “กาญจนา” (ชนิดซอง)

รหัสสินค้า : M025A14-M025A16

รหัสผู้ประกอบการ : M025

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรร่ำ
มังกรทองร่วมใจ

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839



กุ้งเสียบแผ่นซี “พรทิพย์”

ชื่อสินค้า : กุ้งเสียบแผ่นซี “พรทิพย์”

รหัสสินค้า : M026A03

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พรทิพย์ ภูเก็ต
จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417

แต่ตลาดล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ปลาข้าวสารกรอบ “พริตพิพย์”

ชื่อสินค้า : ปลาข้าวสารกรอบ “พริตพิพย์” (ชนิดกล่องพลาสติก)

รหัสสินค้า : M026A04

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พรทิพย์ ภูเก็ต จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417



ยำกุ้งกรอบ “พริตพิพย์”

ชื่อสินค้า : ยำกุ้งกรอบ “พริตพิพย์”

รหัสสินค้า : M026A05

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พรทิพย์ ภูเก็ต จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ปลาข้าวสารกรอบ “พริกไทย”

ชื่อสินค้า : ปลาข้าวสารกรอบ “พริกไทย” (ชนิดซอง)

รหัสสินค้า : M026A06

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พรทิพย์ ภูเก็ต จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417



น้ำพริกสำเร็จรูป “พริกไทย”

ชื่อสินค้า : น้ำพริกสำเร็จรูป “พริกไทย” (ชนิดกระปุกแก้ว)

รหัสสินค้า : M026A07

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พรทิพย์ ภูเก็ต จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำพริกหัวเส้งบอบ “พรทิพย์”

ชื่อสินค้า : น้ำพริกหัวเส้งบอบ “พรทิพย์” (ชนิดกล่องพลาสติก)

รหัสสินค้า : M026A08

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พรทิพย์ ภูเก็ต จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417



น้ำมันมะพร้าว บริสุทธิ์

ชื่อสินค้า : น้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์

รหัสสินค้า : M027A01

รหัสผู้ประกอบการ : M027

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : วิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตน้ำมันมะพร้าว

บริสุทธิ์ ประดู่ลาย

จังหวัด : ประจวบคีรีขันธ์

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลัดดา พรหมขุนทอง

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9475-8217, 08-5227-2080

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ไซโป้ว 3 รส

ชื่อสินค้า : ไซโป้ว 3 รส “ครูประไพ”

รหัสสินค้า : M028A01

รหัสผู้ประกอบการ : M028

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มครูประไพ

จังหวัด : ฉะเชิงเทรา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณอภิญา แสงสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-0607-8728



แชมพูใบบัวบก

ชื่อสินค้า : แชมพูใบบัวบก “อรรธ”

รหัสสินค้า : M029B01

รหัสผู้ประกอบการ : M029

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิว
และเส้นผม “อรรธ”

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพัชรรัฐ อิมปิติกษ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2864-7212, 08-1306-2827,
08-9690-6220

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำหอมมะกรูดสด

ชื่อสินค้า : น้ำหอมมะกรูดสด “อรรธ”

รหัสสินค้า : M029B02

รหัสผู้ประกอบการ : M029

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิว
และเส้นผม “อรรธ”

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพัชรวิฐ อิมปิติวงษ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2864-7212, 08-1306-2827,
08-9690-6220



โลชั่นใบบัวบก

ชื่อสินค้า : โลชั่นใบบัวบก “อรรธ”

รหัสสินค้า : M029B04

รหัสผู้ประกอบการ : M029

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิว
และเส้นผม “อรรธ”

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพัชรวิฐ อิมปิติวงษ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2864-7212, 08-1306-2827,
08-9690-6220

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำมันงาผสมเก๋าทอง

ชื่อสินค้า : น้ำมันงาผสมเก๋าทอง “อรรธ”

รหัสสินค้า : M029B05

รหัสผู้ประกอบการ : M029

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิว
และเส้นผม “อรรธ”

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพัชรรัฐ อิมปิติกษ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2864-7212, 08-1306-2827,
08-9690-6220



โลชั่นมะขามป้อม

ชื่อสินค้า : โลชั่นมะขามป้อม “อรรธ”

รหัสสินค้า : M029B06

รหัสผู้ประกอบการ : M029

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิว
และเส้นผม “อรรธ”

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพัชรรัฐ อิมปิติกษ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2864-7212, 08-1306-2827,
08-9690-6220

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



กระเจี๊ยบกรอบ “ไพรทิพ”

ชื่อสินค้า : กระเจี๊ยบกรอบ “ไพรทิพ”

รหัสสินค้า : M030A01 –M030A05

รหัสผู้ประกอบการ : M030

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์

จังหวัด : นครปฐม

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสะอาด จิ่งสมานญาติ

เบอร์โทรศัพท์ : 034-218367, 08-9616-7521



บร็อคโคลี่กรอบ “ไพรทิพ”

ชื่อสินค้า : บร็อคโคลี่กรอบ “ไพรทิพ”

รหัสสินค้า : M030A06–M030A07

รหัสผู้ประกอบการ : M030

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์

จังหวัด : นครปฐม

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสะอาด จิ่งสมานญาติ

เบอร์โทรศัพท์ : 034-218367, 08-9616-7521

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



กาแฟชุกรพร 3 in 1

ชื่อสินค้า : กาแฟชุกรพร 3 in 1

รหัสสินค้า : M031A01

รหัสผู้ประกอบการ : M031

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มสหกรณ์การเกษตรผู้
ปลูกกาแฟชุกรพร

จังหวัด : ชุกรพร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปิยะ หนูสด

เบอร์โทรศัพท์ : 077-599683



ข้าวเกิดบุญ

ชื่อสินค้า : ข้าวเกิดบุญ

รหัสสินค้า : M033A02

รหัสผู้ประกอบการ : M033

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : เครือข่ายคุณค่าข้าวหอม
มะลิสหกรณ์ไทย

จังหวัด : ร้อยเอ็ด

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณบุญเกิด ภาณุนท์

เบอร์โทรศัพท์ : 043-589190

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ข้าวคุณธรรม

ชื่อสินค้า : ข้าวคุณธรรม (ข้าวหอมมะลิ)

รหัสสินค้า : M034A02

รหัสผู้ประกอบการ : M034

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : มูลนิธิธรรมะร่วมใจ

จังหวัด : ยโสธร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณนิคม เพชรพา

เบอร์โทรศัพท์ : 045-795505, 045-795048



เลือดจระเข้แคปซูล "วานีไทย"

ชื่อสินค้า : เลือดจระเข้แคปซูล “วานีไทย”

รหัสสินค้า : M036A01-M036A02

รหัสผู้ประกอบการ : M036

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ห้างหุ้นส่วนจำกัด วานีไทย

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : รศ.ดร.วิน เชยชมศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2955-1556, 0-2942-8924

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำผักข้าว

ชื่อสินค้า : น้ำผักข้าว

รหัสสินค้า : M039A01

รหัสผู้ประกอบการ : M039

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ศูนย์กสิกรรมธรรมชาติ
ท่ามะขาม

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณทิวาพร ศรีวรกุล

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1857-2500



ถังผงพับ

ชื่อสินค้า : ถังผงพับ

รหัสสินค้า : M088C04

รหัสผู้ประกอบการ : M088

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปเลือกจันทบุรี

จังหวัด : จันทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณศศิธร วิเศษ

เบอร์โทรศัพท์ : 08-6142-7125

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ทุเรียนสดแช่ด “น้ำตาล”

ชื่อสินค้า : ทุเรียนสดแช่ด “น้ำตาล”

รหัสสินค้า : M089A19

รหัสผู้ประกอบการ : M089

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ผลิตภัณฑ์กลุ่มแม่บ้าน
เกษตรกรเขาบายศรี

ตราน้ำตาล

จังหวัด : จันทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณวรรณี บุญสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2736-9966, 08-1818-7044



ซาร์ดีเอ็มอี ธาตุอาหารเสริมสำหรับพืช

ชื่อสินค้า : ซาร์ดีเอ็มอี ธาตุอาหารเสริมสำหรับพืช

รหัสสินค้า : M106B01-M106B02

รหัสผู้ประกอบการ : M106

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ศูนย์ค้นคว้าและพัฒนา
วิชาการอาหารสัตว์

จังหวัด : นครปฐม

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสุกัญญา จัดตุพรพงษ์

เบอร์โทรศัพท์ : 034-352035, 08-1845-3371

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เม็ดมะม่วงหิมพานต์

ชื่อสินค้า : เม็ดมะม่วงหิมพานต์

รหัสสินค้า : M107A01

รหัสผู้ประกอบการ : M107

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
บ้านไร่ใหญ่

จังหวัด : กระบี่

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมะแท้ง ศรีเกิด

เบอร์โทรศัพท์ : 075-636620, 08-6276-8401



น้ำมันเหลืองหวดตัว

ชื่อสินค้า : น้ำมันเหลืองหวดตัว

รหัสสินค้า : M108B01

รหัสผู้ประกอบการ : M108

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : แม่บ้านโป่งลำไทรง

จังหวัด : ประจวบคีรีขันธ์

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกัญญา เบญจรัตน์พรณ

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2290-5161, 08-9920-3349

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำมันหวานเสลดพังพอน

ชื่อสินค้า : น้ำมันหวานเสลดพังพอน

รหัสสินค้า : M108B02

รหัสผู้ประกอบการ : M108

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : แม่บ้านโป่งสำโหรง

จังหวัด : ประจวบคีรีขันธ์

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกัญญา เบญจรัตน์พรณ

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2290-5161, 08-9920-3349



เบาะนั่งอเนกประสงค์

ชื่อสินค้า : เบาะนั่งอเนกประสงค์

รหัสสินค้า : M108C01-M108C03

รหัสผู้ประกอบการ : M108

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : แม่บ้านโป่งสำโหรง

จังหวัด : ประจวบคีรีขันธ์

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกัญญา เบญจรัตน์พรณ

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2290-5161, 08-9920-3349

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



แชมพูสมุนไพร

ชื่อสินค้า : แชมพูสมุนไพร
รหัสสินค้า : M109B01- M109B10
รหัสผู้ประกอบการ : M109
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มนิสาสมุนไพร
จังหวัด : นนทบุรี
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสุนันtha ใบแย้ม
เบอร์โทรศัพท์ : 08-9455-4336



ขนมงาเพื่อสุขภาพ

ชื่อสินค้า : ขนมงาเพื่อสุขภาพ
รหัสสินค้า : M110A01-M110A18
รหัสผู้ประกอบการ : M110
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เทลลาพลัส (ประเทศไทย) จำกัด
จังหวัด : กรุงเทพมหานคร
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณธนพร บัวชม
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2991-2937, 08-6544-2614

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ถั่วอบกรอบ

ชื่อสินค้า : ถั่วอบกรอบ

รหัสสินค้า : M110A19-M110A22

รหัสผู้ประกอบการ : M110

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เทลลาพลัส
(ประเทศไทย) จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณธนพร บัวชม

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2991-2937, 08-6544-2614



น้ำมันงาสกัดเย็น

ชื่อสินค้า : น้ำมันงาสกัดเย็น

รหัสสินค้า : M110B01

รหัสผู้ประกอบการ : M110

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เทลลาพลัส
(ประเทศไทย) จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณธนพร บัวชม

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2991-2937, 08-6544-2614

แต่ตลาดล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



แชมพูและครีมนวดผิวมะกรูด

ชื่อสินค้า : แชมพูและครีมนวดผิวมะกรูด

รหัสสินค้า : M111B01-M111B02

รหัสผู้ประกอบการ : M111

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พีเอส. สมุนไพร

จังหวัด : สมุทรปราการ

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพิสิฐ เลี้ยวศิริวัฒนกุล

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2754-7322, 08-3491-1978



น้ำมันงาสกัดเย็น

ชื่อสินค้า : น้ำมันงาสกัดเย็น

รหัสสินค้า : M111B03

รหัสผู้ประกอบการ : M111

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พีเอส. สมุนไพร

จังหวัด : สมุทรปราการ

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพิสิฐ เลี้ยวศิริวัฒนกุล

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2754-7322, 08-3491-1978

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สบู่เหลวว่านหางจระเข้

ชื่อสินค้า : สบู่เหลวว่านหางจระเข้

รหัสสินค้า : M111B04

รหัสผู้ประกอบการ : M111

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พีเอส. สมุนไพร

จังหวัด : สมุทรปราการ

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพิสิฐ เลี้ยวศิริวัฒนกุล

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2754-7322, 08-3491-1978



พืมน้ำมันมะกรูด

ชื่อสินค้า : พืมน้ำมันมะกรูด

รหัสสินค้า : M111B05

รหัสผู้ประกอบการ : M111

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พีเอส. สมุนไพร

จังหวัด : สมุทรปราการ

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพิสิฐ เลี้ยวศิริวัฒนกุล

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2754-7322, 08-3491-1978

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ปลาอบสมุนไพร

ชื่อสินค้า : น้ำมันงาสกัดเย็น

รหัสสินค้า : M112A01-M112A04

รหัสผู้ประกอบการ : M112

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลา
อบสมุนไพร

จังหวัด : พังงา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณวิภาวัลย์ อุดมพวงพันธ์

เบอร์โทรศัพท์ : 076-421057, 076-422078, 08-
4689-0536



ขนมปังสังขยาหมสด

ชื่อสินค้า : ขนมปังสังขยาหมสด

รหัสสินค้า : M113A01-M113A06

รหัสผู้ประกอบการ : M113

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ร้านปังพอนด์

จังหวัด : นครปฐม

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสุภาภรณ์ ตั้งภัทรโชค

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2256-3712, 08-5822-8489

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ปลาเค็มอบโอโซน

ชื่อสินค้า : ปลาเค็มอบโอโซน

รหัสสินค้า : M114A01

รหัสผู้ประกอบการ : M114

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : วิสาหกิจชุมชนปลาเค็ม
อบโอโซน

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณนพดล แก้วช่วงศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2921-0497, 08-9769-3823



ไข่เค็มน้ำโอโซน

ชื่อสินค้า : ไข่เค็มน้ำโอโซน

รหัสสินค้า : M114A02

รหัสผู้ประกอบการ : M114

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : วิสาหกิจชุมชนปลาเค็ม
อบโอโซน

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณนพดล แก้วช่วงศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2921-0497, 08-9769-3823

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ข้าวง่ำเพื่อสุขภาพ

ชื่อสินค้า : ข้าวง่ำเพื่อสุขภาพ

รหัสสินค้า : M115A01

รหัสผู้ประกอบการ : M115

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน
ชะแม

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7036-4825



เต้าคั่วเพื่อสุขภาพ

ชื่อสินค้า : เต้าคั่วเพื่อสุขภาพ

รหัสสินค้า : M115A02

รหัสผู้ประกอบการ : M115

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน
ชะแม

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7036-4825

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ขนมลากรอบ

ชื่อสินค้า : ขนมลากรอบ

รหัสสินค้า : M115A03

รหัสผู้ประกอบการ : M115

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน
ชะแม

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7036-4825



ขนมถั่วขาว-งาดำ

ชื่อสินค้า : ขนมถั่วขาว-งาดำ

รหัสสินค้า : M115A04-M115A05

รหัสผู้ประกอบการ : M115

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน
ชะแม

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7036-4825

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำตาลแว่น ตาลโตนด

ชื่อสินค้า : น้ำตาลแว่น ตาลโตนด

รหัสสินค้า : M115A06

รหัสผู้ประกอบการ : M115

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน
ชะแม

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7036-4825



ขนมโก้ ตาลโตนด

ชื่อสินค้า : ขนมโก้ ตาลโตนด

รหัสสินค้า : M115A07

รหัสผู้ประกอบการ : M115

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน
ชะแม

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7036-4825

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เห็ดหยอง เจ

ชื่อสินค้า : เห็ดหยอง เจ

รหัสสินค้า : M116A01

รหัสผู้ประกอบการ : M116

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : หจก. เจโปรดักส์

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณนิดา ตรีสุน

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2248-6613, 08-1649-7377



กาแฟเสริมสุขภาพ

ชื่อสินค้า : กาแฟเสริมสุขภาพ

รหัสสินค้า : M116A02

รหัสผู้ประกอบการ : M116

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : หจก. เจโปรดักส์

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณนิดา ตรีสุน

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2248-6613, 08-1649-7377

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”

 สบู่ดอกเกลือสมุนไพร	ชื่อสินค้า : สบู่ดอกเกลือสมุนไพร รหัสสินค้า : M117B01 รหัสผู้ประกอบการ : M117 ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล กัณฑ์ทอง จังหวัด : เพชรบุรี ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์ เบอร์โทรศัพท์ : 032-405100, 032-405238, 08-6544-4473
---	--

 เกลือขัดผิว สบู่สมุนไพรพิเศษ	ชื่อสินค้า : เกลือขัดผิวสมุนไพรพิเศษ รหัสสินค้า : M117B02 รหัสผู้ประกอบการ : M117 ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล กัณฑ์ทอง จังหวัด : เพชรบุรี ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์ เบอร์โทรศัพท์ : 032-405100, 032-405238, 08-6544-4473
---	--

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เกลือขัดหน้า สมุนไพรพิเศษ

ชื่อสินค้า : เกลือขัดหน้าสมุนไพรพิเศษ

รหัสสินค้า : M117B03

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล
กัณฑ์ทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

เบอร์โทรศัพท์ : 032-405100, 032-405238, 08-
6544-4473



ดอกเกลือสำหรับแช่

ชื่อสินค้า : ดอกเกลือสำหรับแช่

รหัสสินค้า : M117B04

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล
กัณฑ์ทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

เบอร์โทรศัพท์ : 032-405100, 032-405238, 08-
6544-4473

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เกล็ดขัดผิวในน้ำแร่

ชื่อสินค้า : เกล็ดขัดผิวในน้ำแร่

รหัสสินค้า : M117B05

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล
กัณฑ์ทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

เบอร์โทรศัพท์ : 032-405100, 032-405238, 08-
6544-4473



เกล็ดขัดผิวในน้ำนม

ชื่อสินค้า : เกล็ดขัดผิวในน้ำนม

รหัสสินค้า : M117B06

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล
กัณฑ์ทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

เบอร์โทรศัพท์ : 032-405100, 032-405238, 08-
6544-4473

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สบู่เหลวดอกเกลิอสมุนไพรรและ
โลชั่นสุมไพรรำรุงผิว

ชื่อสินค้า : สบู่เหลวดอกเกลิอสมุนไพรรและโลชั่น
สุมไพรรำรุงผิว

รหัสสินค้า : M117B07-M117B08

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล
กั้งหันทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

เบอร์โทรศัพท์ : 032-405100, 032-405238, 08-
6544-4473



น้ำมันบำรุงผิว

ชื่อสินค้า : น้ำมันบำรุงผิว

รหัสสินค้า : M117B09

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล
กั้งหันทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

เบอร์โทรศัพท์ : 032-405100, 032-405238, 08-
6544-4473

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ดอกเกลือ

ชื่อสินค้า : ดอกเกลือ

รหัสสินค้า : M117B10

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล
กัณฑ์ทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

เบอร์โทรศัพท์ : 032-405100, 032-405238, 08-
6544-4473



ผ้าห่มนวมสามฤดู

ชื่อสินค้า : ผ้าห่มนวมสามฤดู

รหัสสินค้า : M118C01-M118C04

รหัสผู้ประกอบการ : M118

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : วิสาหกิจชุมชนผ้าห่มชา
นิตอนคา

จังหวัด : สุพรรณบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกริชฐชัย ภูพิชิต

เบอร์โทรศัพท์ : 035-421248, 08-0580-9177

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



โรตีสายไหมและโรตีกกรอบ

ชื่อสินค้า : โรตีสายไหมและโรตีกกรอบ

รหัสสินค้า : M119A01-M119A02

รหัสผู้ประกอบการ : M119

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สายไหมเสียว้า

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกนกวรรณ อรุณวัฒนาโชยา

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2446-7582, 08-1922-0243



ไอศกรีมผลไม้ตามฤดูกาล

ชื่อสินค้า : ไอศกรีมผลไม้ตามฤดูกาล

รหัสสินค้า : M119A03

รหัสผู้ประกอบการ : M119

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สายไหมเสียว้า

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกนกวรรณ อรุณวัฒนาโชยา

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2446-7582, 08-1922-0243

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ยาน้ำมันเหลือง

ชื่อสินค้า : ยาน้ำมันเหลือง
รหัสสินค้า : M120B01-M120B04
รหัสผู้ประกอบการ : M120
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : โกลด์ครอสกาบาทอง
จำกัด
จังหวัด : สมุทรสาคร
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมเกียรติ จันทร์เทวาพิชิต
เบอร์โทรศัพท์ : 034-494197, 08-1985-8942,
08-1825-6339



น้ำส้มสายชูหมักจากสับปะรด

ชื่อสินค้า : น้ำส้มสายชูหมักจากสับปะรด
รหัสสินค้า : M121A01-M121A02
รหัสผู้ประกอบการ : M121
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท ไทยรสทิพย์
จำกัด
จังหวัด : สมุทรสาคร
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณถึง โอบนิธิชา
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2431-3064, 0-2810-2451,
08-5442-9985

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำอบไทย จากกุหลาบธรรมชาติ

ชื่อสินค้า : น้ำอบไทย จากกุหลาบธรรมชาติ
รหัสสินค้า : M122B01
รหัสผู้ประกอบการ : M122
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สิริกร เฮอริเบอร์ ฮับ
จังหวัด : นนทบุรี
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสิริกร ประสาทศรี
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2447-2939, 08-1732-7971



น้ำปรุง

ชื่อสินค้า : น้ำปรุง
รหัสสินค้า : M122B02-M122B04
รหัสผู้ประกอบการ : M122
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สิริกร เฮอริเบอร์ ฮับ
จังหวัด : นนทบุรี
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสิริกร ประสาทศรี
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2447-2939, 08-1732-7971

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำหอมดอกไม้ไทย

ชื่อสินค้า : น้ำหอมดอกไม้ไทย

รหัสสินค้า : M122B05

รหัสผู้ประกอบการ : M122

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สิริกร เฮอร์เบอรัล ฮับ

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสิริกร ประสาทศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2447-2939, 08-1732-7971



ข้าวเกรียบสมุนไพร

ชื่อสินค้า : ข้าวเกรียบสมุนไพร

รหัสสินค้า : M123A01-M123A02

รหัสผู้ประกอบการ : M123

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ข้าวเกรียบปลาสมุนไพร
“ทรัพย์เจริญ”

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพูลทรัพย์ พิษิตวิชัย

เบอร์โทรศัพท์ : 032-407091, 032-407071, 08-1833-6741

น้ำตาลโตนดแท้ หยอดกระปุก

ชื่อสินค้า : น้ำตาลโตนดแท้ หยอดกระปุก

รหัสสินค้า : M124A01

รหัสผู้ประกอบการ : M124

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปตาลโตนด ตำบลหนองกะป๋

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณยาใจ อัมพันธ์

เบอร์โทรศัพท์ : 032-440062, 08-5178-4862, 08-5147-4650



แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำตาลสดแท้

ชื่อสินค้า : น้ำตาลสดแท้
รหัสสินค้า : M124A03-M124A04
รหัสผู้ประกอบการ : M124
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปตาลโตนด
ตำบลหนองกะปุ
จังหวัด : เพชรบุรี
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณยาใจ อำพันธ์
เบอร์โทรศัพท์ : 032-440062, 08-5178-4862,
08-5147-4650



ขนมตาล เมืองเพชร

ชื่อสินค้า : ขนมตาล เมืองเพชร
รหัสสินค้า : M124A05
รหัสผู้ประกอบการ : M124
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปตาลโตนด
ตำบลหนองกะปุ
จังหวัด : เพชรบุรี
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณยาใจ อำพันธ์
เบอร์โทรศัพท์ : 032-440062, 08-5178-4862,
08-5147-4650

ตลาดสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ผลไม้แท้ 100%

ชื่อสินค้า : ผลไม้แท้ 100%

รหัสสินค้า : M125A01

รหัสผู้ประกอบการ : M125

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมนิสรา เจนวาทวงศ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724



กล้วยฉาบพีชอบกรอบ

ชื่อสินค้า : กล้วยฉาบพีชอบกรอบ

รหัสสินค้า : M125A02

รหัสผู้ประกอบการ : M125

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมนิสรา เจนวาทวงศ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ขนมปังงาไก่ ธัญพืช

ชื่อสินค้า : ขนมปัง/ขาไก่ ธัญพืช

รหัสสินค้า : M125A04

รหัสผู้ประกอบการ : M125

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมนิสรา เจนวาทวงศ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724



เม็ดมะม่วงหิมพานต์ น้ำตาลโตนด

ชื่อสินค้า : เม็ดมะม่วงหิมพานต์ น้ำตาลโตนด

รหัสสินค้า : M125A05

รหัสผู้ประกอบการ : M125

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมนิสรา เจนวาทวงศ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724

ติดตามเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



กล้วยหวานข้าวต้มมัด

ชื่อสินค้า : กล้วยหวานข้าวต้มมัด

รหัสสินค้า : M125A06

รหัสผู้ประกอบการ : M125

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมนิสรา เจนวาทวงศ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724



ผลไม้ชุบซอคโกแลต

ชื่อสินค้า : ผลไม้ชุบซอคโกแลต

รหัสสินค้า : M125A07

รหัสผู้ประกอบการ : M125

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมนิสรา เจนวาทวงศ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ส้มแขกหวาน

ชื่อสินค้า : ส้มแขกหวาน

รหัสสินค้า : M126A01

รหัสผู้ประกอบการ : M126

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์
การเกษตร

จังหวัด : ยะลา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกมล พูลสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-5799-1272



ส้มแขกแช่อิ่ม

ชื่อสินค้า : ส้มแขกแช่อิ่ม

รหัสสินค้า : M126A02

รหัสผู้ประกอบการ : M126

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์
การเกษตร

จังหวัด : ยะลา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกมล พูลสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-5799-1272

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ส้มแขกอบน้ำผึ้งรวง

ชื่อสินค้า : ส้มแขกอบน้ำผึ้งรวง

รหัสสินค้า : M126A03

รหัสผู้ประกอบการ : M126

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์

การเกษตร

จังหวัด : ยะลา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกมล พูลสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-5799-1272



แยมส้มแขก

ชื่อสินค้า : แยมส้มแขก

รหัสสินค้า : M126A04

รหัสผู้ประกอบการ : M126

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์

การเกษตร

จังหวัด : ยะลา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกมล พูลสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-5799-1272

ติดตามสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ทุเรียนทอดกรอบ

ชื่อสินค้า : ทุเรียนทอดกรอบ

รหัสสินค้า : M127A01-M127A02

รหัสผู้ประกอบการ : M127

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผู้ประกอบการค้า
ตลาดบ้านเพ

จังหวัด : ระยอง

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณจิรายุส เสงแสงรุ่ง

เบอร์โทรศัพท์ : 08-6848-6500