



# วงศกษัตริย์กลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาการจัดการธุรกิจถ้วยข้าวกลิ้ง:

กรณีศึกษา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ จ.นครนายก

A Study of Brown Rice Noodles Business Management:

Case Study of Bandongkha House wife's Farmer Group, Changwat Nakhonnayok



T098170

โดย

นางสาววาทีณี ดาวเรือง

ร.พ.

2464ก

2544

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน..... 98170

วัน.เดือน.ปี..... 10 05 2544

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. 2544

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ผลประโยชน์เป็นจำนวนมาก การตลาดไม่กว้างมากนัก ในระยะแรกจึงต้องอาศัยศูนย์วิจัยข้าวบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี เป็นตัวแทนในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มผู้บริโภคในชุมชนใกล้เคียงและต่างจังหวัด นอกจากนี้ก็ได้มีการประชาสัมพันธ์ในหนังสือพิมพ์และโทรทัศน์ มีการร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ ในรูปของการจัดแสดงสินค้า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่าได้รับการสนับสนุนทางด้านเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินงานจากกรมส่งเสริมการเกษตรและจากการรวมหุ้นของสมาชิกภายในกลุ่ม สมาชิกจะต้องคืนรายได้ให้แก่กลุ่มร้อยละ 1 บาทต่อเดือน โดยมีเงื่อนไขในการชำระ 3 เดือนต่อครั้ง เพื่อให้กลุ่มมีเงินทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น จากงบประมาณรายรับ-รายจ่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า ระหว่างวันที่ 1 ตุลาคม ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2543 มีรายได้ของกลุ่มทั้งหมดเท่ากับ 18,000 บาท ส่วนรายจ่ายทั้งหมดของกลุ่มเท่ากับ 13,707 บาท สรุปเป็นรายได้สุทธิ 4,293 บาท และการคำนวณจุดคุ้มทุนได้ประมาณ 488 กิโลกรัม

จากผลการการศึกษาข้างต้น จึงมีข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น คือ ด้านการจัดองค์การควรมีการให้ความรู้แก่สมาชิกในการรวมกลุ่มและหน้าที่ต่าง ๆ ภายในกลุ่ม ด้านการผลิตควรมีการวางแผนการผลิตในแต่ละช่วงเพื่อให้ผู้ผลิตสามารถเตรียมปัจจัยการผลิตให้ทันเวลาและให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ด้านการตลาดสำนักงานเกษตรอำเภอปากพลี ควรให้การสนับสนุนในการจัดตั้งองค์การธุรกิจหรือสถาบันที่จะมาทำหน้าที่ทางด้านการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อแก้ไขปัญหาด้านการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ตลอดจนสนับสนุนให้มีการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาด ด้านการเงินควรมีการระดมหุ้นเกษตรกรในหมู่บ้านให้มากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มเงินทุนในการดำเนินงาน โดยมีการจำหน่ายหุ้นให้แก่เกษตรกรในหมู่บ้าน และมีการปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเหล่านั้น ทั้งนี้การจำหน่ายหุ้นและการปันผลควรอยู่กับการตัดสินใจของกลุ่มและในอัตราที่ยุติธรรม ควรมีการแบ่งเงินปันผลไว้ในการซ่อมและบำรุงเครื่องมือและอุปกรณ์ในการทำงานด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## คำนิยม

การศึกษาและจัดทำปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ รังสรรค์ โนชัย อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ และอาจารย์สุภาวดี ปัทมวีคิงคา กรรมการปัญหาพิเศษ ในการช่วยเหลือ ให้คำแนะนำ ปรึกษา และตรวจแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ผู้ศึกษาขอกราบ ขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ ตลอดจนคุณสุดา รุ่งเรือง พนักงานเคหกิจเกษตร สำนักงานเกษตรอำเภอปากพลี จังหวัดนครนายก และคุณเนาวรัตน์ เทียนงาม ประธานกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรบ้านดงข่า ที่กรุณาให้ข้อมูลเพื่อนำมาใช้ประกอบการศึกษาทำให้การศึกษาครั้งนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และครอบครัว ที่เป็นกำลังใจให้ ตลอดเวลา ขอบคุณเจ้าหน้าที่ควบคุมห้องคอมพิวเตอร์ทุกท่าน และที่ขาดเสียมิได้ขอขอบคุณเพื่อน ๆ ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร ที่คอยเป็นกำลังใจด้วยดีตลอดมา ทำให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้ได้สำเร็จลง อย่างสมบูรณ์

วาทีณี ดาวเรือง

มีนาคม 2544

## สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(4)
สารบัญตารางผนวก	(5)
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	<b>1</b>
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตการศึกษา	4
นิยามศัพท์	4
วิธีการศึกษา	4
<b>บทที่ 2 การตรวจเอกสารและแนวความคิดทางทฤษฎี</b>	<b>6</b>
การตรวจเอกสาร	6
แนวคิดเกี่ยวกับองค์กรชุมชน	9
แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจชุมชน	11
<b>บทที่ 3 การจัดการธุรกิจก๊วยจ๊ับข้าวกล้องของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า</b>	<b>21</b>
สภาพทั่วไปของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า	21
ประวัติของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า	22
วัตถุประสงค์การจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า	22
ขั้นตอนการจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า	23
การจัดองค์การ	23
การจัดการด้านการผลิต	25
การจัดการด้านการตลาด	31

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การจัดการด้านการเงิน

34

## บทที่ 4 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

38

## การวิเคราะห์การจัดองค์การ

38

## การวิเคราะห์การจัดการด้านการผลิต

39

## การวิเคราะห์การจัดการด้านการตลาด

42

## การวิเคราะห์การจัดการด้านการเงิน

44

## บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ

46

## สรุป

46

## ข้อเสนอแนะ

48

## เอกสารอ้างอิง

50

## ภาคผนวก

53



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	เปรียบเทียบคุณค่าทางอาหารระหว่างข้าวกล้องและข้าวขาวในข้าว 100 กรัม	2
2.	ต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ ณ ระดับกำลังการผลิต 150 กิโลกรัม (บาท)	29
3.	งบประมาณรายรับรายจ่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า ระหว่างวันที่ 1 ตุลาคมถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2543 (บาท)	36



## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 โครงสร้างขององค์กร	24
2 แผนผังขั้นตอนการผลิตเส้นก๊วยจั๊บน้ำวกล็อง	28
3 ลักษณะฉลากของเส้นก๊วยจั๊บน้ำวกล็อง	32
4 ช่องทางการจำหน่ายเส้นก๊วยจั๊บน้ำวกล็อง	33



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตารางผนวก

ตารางผนวกที่		หน้า
1.	จำนวนครัวเรือนเกษตรกรแยกตามอำเภอของจังหวัดนครนายก	54
2.	การเคลื่อนย้ายแรงงานออกนอกพื้นที่ของเกษตรกรจังหวัดนครนายก	54
3.	การเป็นสมาชิกสถาบันการเกษตรของเกษตรกรจังหวัดนครนายก	55
4.	รายได้ครัวเรือนของเกษตรกรจังหวัดนครนายก	55
5.	โครงการเพิ่มรายได้ในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจังหวัดนครนายก	56



## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ข้าวเป็นอาหารหลักและเป็นแหล่งอาหารสำคัญที่ให้พลังงาน สารอาหารที่มีมากในข้าว ได้แก่ คาร์โบไฮเดรตและโปรตีน โดยเฉพาะข้าวกล้องซึ่งเป็นข้าวที่ให้คุณค่าทางโภชนาการสูง อันเนื่องมาจากการผ่านกระบวนการขัดสีเพียงครั้งเดียว จึงทำให้ข้าวกล้องสามารถรักษาวิตามินที่มีอยู่ได้สูงกว่าข้าวที่ผ่านกระบวนการขัดสีหลายครั้งหรือที่เรียกกันว่าข้าวขาว นอกจากนี้การผลิตข้าวกล้องยังเป็นการประหยัดพลังงานไฟฟ้า เพราะใช้กระบวนการขัดสีเพียงครั้งเดียว ในขณะที่ข้าวขาวต้องผ่านกระบวนการขัดสีหลายครั้ง ปัจจุบันคนไทยได้มีการตื่นตัวในการรักษาสุขภาพของตนเองมากขึ้น ซึ่งสังเกตได้จากธุรกิจอาหารชีวจิต ธุรกิจผักปลอดสารพิษ ธุรกิจอาหารเสริม เป็นต้น ทั้งนี้เนื่องมาจากการเกิดกระแสทางการแพทย์ที่สนับสนุนให้คนหันมาบริโภคอาหารให้เป็นยา เพื่อเป็นการป้องกันและรักษาโรค อันได้แก่ โรคไขมันในเส้นเลือดสูง โรคเบาหวาน โรคที่เกี่ยวข้องกับหลอดเลือดหัวใจ เป็นต้น อีกทั้งยังเป็นการช่วยลดการใช้จ่ายแผนปัจจุบัน ทำให้เกิดการประหยัดและลดการขาดดุลการค้าในการนำเข้ายาจากต่างประเทศ รวมไปถึงการลดการสะสมสารเคมีจากยาในร่างกาย

ข้าวกล้องนอกจากจะรับประทานในรูปของเมล็ดข้าวแล้วยังสามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ อันได้แก่ เส้นหมี่ เส้นก๋วยเตี๋ยว เส้นก๋วยจั๊บ น้ำข้าวกล้อง อีกทั้งยังนำมาเป็นส่วนประกอบในอาหารชีวจิตประเภทอาหารขบเคี้ยวและเครื่องดื่มต่าง ๆ ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างมากทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ เนื่องจากรับประทานง่ายและให้ประโยชน์ต่อร่างกาย การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าวกล้องเป็นการเพิ่มมูลค่าและพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้ข้าวกล้องเป็นวัตถุดิบ ขณะเดียวกันยังเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมอาชีพให้กับเกษตรกรและสหกรณ์ชุมชนทั่วประเทศ ให้สามารถพึ่งพาตนเองได้ กลุ่มเกษตรกรบ้านดงข่า ซึ่งตั้งอยู่หมู่ที่ 4 ตำบลเกาะโพธิ์ อำเภอปากพลี จังหวัดนครนายก นับเป็นกลุ่มเกษตรกรหนึ่งที่ทำให้ความสนใจในการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าวกล้องจากการใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่าให้กับข้าวกล้อง โดยนำข้าวกล้องมาแปรรูปเป็นเส้นก๋วยจั๊บซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่นำสนใจ และได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอปากพลี จังหวัดนครนายก อันเป็นการสร้างงานและรายได้ให้แก่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบคุณค่าทางอาหารระหว่างข้าวกล้องและข้าวขาวในข้าว 100 กรัม

สารอาหาร	หน่วย	ข้าวกล้อง	ข้าวขาว	ดีกว่า (%)
โปรตีน	กรัม	7.60	6.40	19.00
<b>วิตามินบีรวม</b>				
วิตามินบี 1	มิลลิกรัม	0.34	0.07	385.00
วิตามินบี 2	มิลลิกรัม	0.05	0.03	66.00
ไนอะซิน	มิลลิกรัม	0.62	0.11	463.00
กรดแพนโทเทนิค	มิลลิกรัม	1.50	0.22	81.00
กรดโฟลิก	มิลลิกรัม	20.00	3.00	455.00
<b>เกลือแร่</b>				
เหล็ก	มิลลิกรัม	1.60	0.80	100.00
แคลเซียม	มิลลิกรัม	32.00	24.0	33.00
แมกนีเซียม	มิลลิกรัม	52.00	14.0	271.00
แมงกานีส	มิลลิกรัม	1.50	0.90	67.00
สังกะสี	มิลลิกรัม	1.90	1.50	27.00
โคบอลท์	ไมโครกรัม	4.20	0.90	367.00
ทองแดง	ไมโครกรัม	360.00	230.00	57.00
ซีลีเนียม	ไมโครกรัม	38.80	31.80	22.00
ไอโอดีน	ไมโครกรัม	2.20	2.00	10.00

ที่มา: (เอกสงวน, 2542)

การประกอบธุรกิจชุมชน ในระยะแรก ๆ นั้นย่อมต้องประสบกับปัญหาต่าง ๆ มากมายในหลาย ๆ ด้าน ปัญหาเหล่านั้นอาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนได้ จนอาจทำให้ธุรกิจชุมชนนั้นประสบกับความล้มเหลวได้ โดยเฉพาะปัญหาที่สำคัญคือ การขาดประสิทธิภาพในการจัดการ ซึ่งเป็นเหตุปัจจัยอย่างหนึ่งที่มีจะปรากฏบ่อยที่สุด และสาเหตุแห่งความล้มเหลวอื่น ๆ เช่น อุปสรรคทางการเงิน ขนาดธุรกิจไม่เพียงพอ การขาดความสามารถในการแข่งขัน การขาดความสนใจของสมาชิกและระบบบัญชีที่ไม่สมบูรณ์ ปัจจัยเหล่านี้มักเป็นเหตุสืบเนื่องโดยตรงจากการจัดการธุรกิจที่ไม่มีประสิทธิภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดังนั้นจึงได้ทำการศึกษาการจัดการธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำวกล้าง ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ในสินค้าเกษตรกรรม ที่อาจยังประสบปัญหาทางด้านการจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การจัดการการเงิน รวมไปถึงการจัดการองค์การ ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ก๋วยจั๊บน้ำวกล้างก๋วยจั๊บน้ำวกล้าง โดยผู้ผลิตจะต้องเข้าใจในส่วนต่างๆ ของกิจกรรมดังกล่าว เพื่อสามารถนำผลการดำเนินงานมาวิเคราะห์ความสำเร็จของธุรกิจว่ายังคงคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ ควรมีการปรับปรุงและแก้ไขอย่างไรให้ธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำวกล้างสามารถดำรงอยู่ได้ด้วยค่าตอบแทนที่เหมาะสม รวมไปถึงการส่งเสริมก๋วยจั๊บน้ำวกล้างให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของผู้บริโภค

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาการจัดการธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำวกล้าง ด้านการจัดองค์การ การจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การจัดการการเงิน ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า หมู่ที่ 4 ต.เกาะโพธิ์ อ.ปากพลี จ.นครนายก
2. เพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงานธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำวกล้างของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า หมู่ที่ 4 ต.เกาะโพธิ์ อ.ปากพลี จ.นครนายก

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงการจัดการธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำวกล้าง ด้านการจัดองค์การ การจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การจัดการการเงิน ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า หมู่ที่ 4 ต.เกาะโพธิ์ อ.ปากพลี จ.นครนายก
2. ทำให้ทราบถึงผลการดำเนินงานของธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำวกล้างในสถานการณ์ปัจจุบัน
3. ทำให้ทราบแนวทางที่จะใช้ในการปรับปรุงธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ

### ขอบเขตของการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาถึงการจัดการธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำวกล้างของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า หมู่ที่ 4 ต.เกาะโพธิ์ อ.ปากพลี จ.นครนายก โดยศึกษาข้อมูลด้านการจัดการธุรกิจ คือ การจัดองค์การ การจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การจัดการการเงิน การศึกษาผลการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า ด้านการจัดองค์การ การจัดการการผลิต การจัดการเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การตลาด การจัดการการเงิน ปัญหาและอุปสรรคในด้านต่าง ๆ ตลอดจนแนวทางแก้ไขและข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

### นิยามศัพท์

ก๋วยจั๊บน้ำร้อน หมายถึง ชื่อของอาหารชนิดหนึ่ง ทำด้วยแป้งที่ใช้ทำเส้นก๋วยเตี๋ยว แต่หันเป็นชิ้นใหญ่ ๆ

ข้าวกล้อง หมายถึง ข้าวสารที่ผ่านกระบวนการกะเทาะเอาเปลือกออกจากข้าวเปลือก โดยยังมีส่วนของจมูกข้าวและเปลือกที่ห่อหุ้มเมล็ดข้าวอยู่ โดยมีได้ผ่านกระบวนการขัดสีอื่นใดอีก

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร หมายถึง กลุ่มของภรรยาเกษตรกร หรือบุตรหลานหญิงของเกษตรกร รวมตัวกันขึ้นในด้านความคิด กำลังกาย กำลังทรัพย์และจิตใจเพื่อร่วมกันแก้ปัญหาของครอบครัวเกษตรกรในหมู่บ้านหรือตำบลนั้น ๆ ให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ คือ การกินดีอยู่ดี มีสุขภาพอนามัยสมบูรณ์ มีความมั่นคงของชีวิตครอบครัวอันเป็นสิ่งสำคัญในการช่วยพัฒนาเศรษฐกิจระดับครัวเรือนของเกษตรกรให้ดียิ่งขึ้น

### วิธีการศึกษา

#### การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ คุณสุดา รุ่งเรือง เกษตรกร สำนักงานเกษตรอำเภอปากพลี จังหวัดนครนายก ผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำร้อน และสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตโดยสอบถามเกี่ยวกับการดำเนินงาน การจัดการธุรกิจ ด้านการจัดองค์การ การจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การจัดการการเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคทางการจัดการธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำร้อน

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ได้รวบรวมข้อมูลจากเอกสาร รายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้อง สิ่งพิมพ์ที่สำคัญจากหน่วยงานราชการและเอกชนที่ได้ทำการรวบรวมไว้ เช่น หอสมุดแห่งชาติ ห้องสมุดมหาวิทยาลัย ศูนย์ข้อมูลฐานเศรษฐกิจ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ สภาวิจัยแห่งชาติ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การศึกษาการจัดการธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำวกล็องเป็นการวิเคราะห์ในเชิงพรรณนา (descriptive analysis) โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์ และข้อมูลทุติยภูมิที่ได้อบรมรวมจากเอกสาร และรายงานต่าง ๆ มาอธิบายเพื่อสรุปการจัดการธุรกิจทางด้านการจัดองค์การ การจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การจัดการการเงิน โดยพิจารณาต้นทุนการผลิต ช่องทางการจัดจำหน่าย บัญชีแสดงรายได้และรายจ่าย เป็นต้น

2. การวิเคราะห์ทางด้านการดำเนินงาน โดยวิเคราะห์การดำเนินงานทางด้านการจัดองค์การ การจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การจัดการการเงิน แล้วนำผลการวิเคราะห์มาอธิบายโดยอาศัยตารางและแผนภาพประกอบการอธิบาย และสรุปผลการศึกษา รวมทั้งให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ



## บทที่ 2

### การตรวจเอกสารและแนวความคิดทางทฤษฎี

ในบทนี้เป็นการนำเสนอผลงานการศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ทำการศึกษาการจัดการธุรกิจในครั้งนี้ ตลอดจนแนวคิดเกี่ยวกับองค์กรชุมชนและแนวคิดเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจชุมชน เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์การจัดการธุรกิจด้วยจับข้าวกล้อง ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

#### การตรวจเอกสาร

สรายุทธ เสี่ยม (2537) ได้ทำการวิจัยเรื่องการค้าเงินงานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตกับการพัฒนาชุมชน: ศึกษาเฉพาะกรณีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ตำบลศรีพราน อำเภอแสวงหา จังหวัดอ่างทอง พบว่าการบริหารงานเป็นไปตามหลักการบริหารหรือการจัดการที่ค่อนข้างสมบูรณ์ ทั้งด้านการวางแผน การจัดองค์กร การอำนวยการ และการควบคุมงาน ราษฎรได้ให้ความสำคัญและสมัครเป็นสมาชิกมีจำนวนสูงและเพิ่มมากขึ้นทุกปี การที่กลุ่มให้การสนับสนุนทุนประกอบอาชีพแก่สมาชิกในรูปแบบการกู้ยืมเงินและการกู้ยืมวัสดุบริการด้านการตลาดแก่สมาชิกกลุ่มด้วยการหาตลาดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ จัดตั้งศูนย์สาธิตการตลาดเพื่อจำหน่ายสิ่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็นในราคาท้องตลาดรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกและขายตรงราคาสินค้าในตลาดได้ช่วยให้ฐานะทางเศรษฐกิจของสมาชิกดีขึ้นอย่างเป็นที่น่าสังเกต และคิดว่าผู้ที่มีใจสมาชิก อยากรู้ก็ตาม ทางกลุ่มยังมีปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญบางประการคือ จำนวนเงินผู้กู้ไม่เพียงพอ การขาดความเข้าใจในการติดต่อกับสถาบันการเงิน การขาดความรู้ความเข้าใจในด้านการบัญชีและการเงิน

सानนท์ ฉายเรืองโชติ (2537) ได้ทำการวิจัยเรื่องความคิดเห็นของสมาชิกของสหกรณ์ออมทรัพย์ต่อการดำเนินงานและความสามารถในการดำเนินงานที่พึงพาตนเอง: ศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์ออมทรัพย์ครูอุทัยธานี จำกัด พบว่ามีปัญหาด้านการเงิน ฝ่ายจัดการมักจัดทำบัญชีไม่เรียบร้อย ขาดการตรวจสอบ มีข้อบกพร่องทางการเงิน ส่วนการดำเนินงานของคณะกรรมการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อการขายทรัพย์สินของสหกรณ์ คณะกรรมการมักจะเรียกร้องเอาค่านายหน้าหรือส่วนลดจากการซื้อทรัพย์สินต่าง ๆ ในสหกรณ์ก็มักจะซื้อสูงกว่าราคาในท้องตลาดหรือค่าขายทรัพย์สินก็มักจะขายได้ในราคาที่ต่ำกว่าปกติ และมักเข้าไปมีผลประโยชน์โดยไม่สุจริต ส่วนพนักงานสหกรณ์ก็มักมีผลประโยชน์ในการให้เงินกู้แก่สมาชิกโดยอ้างเหตุผลต่าง ๆ เพื่อเรียกร้องค่าน้ำร้อนน้ำชาจากผู้กู้เงินเหล่านั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เสกสิทธิ์ แสงเรือง (2538) ได้ทำการวิจัยเรื่องการศึกษากระบวนการและปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานสหกรณ์ร้านค้า: ศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์ร้านค้าชุมชนมัธยมศึกษามหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จอมทอง กรุงเทพมหานคร พบว่าปัญหาในการดำเนินงานของสหกรณ์มีดังนี้ (1) ปัญหาเกี่ยวกับฝ่ายบริหาร ได้แก่ สมาชิกมีความรู้เรื่องหลักการสหกรณ์และแสดงบทบาทหน้าที่ที่ย่อย คณะกรรมการฝ่ายบริหาร มีความรู้ในเรื่องประโยชน์ หลักการให้การศึกษาแก่สมาชิก และการจ่ายเงินเฉลี่ยค่าน้อย แสดงบทบาทหน้าที่ในการบริหารงานสหกรณ์ค่อนข้างน้อย (2) ปัญหาเกี่ยวกับฝ่ายจัดการ ได้แก่ ผู้จัดการ ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายคลังสินค้า ฝ่ายการเงินการบัญชี ฝ่ายขายสินค้า มีคุณสมบัติในบทบาทหน้าที่เหมาะสมปานกลาง (3) ปัญหาเกี่ยวกับการบริหารและการจัดการ ได้แก่ โครงสร้างบริหารขององค์กรและระบบการคัดเลือกกรรมการไม่เหมาะสม ขาดส่วนของสมาชิกหรือที่ประชุมใหญ่ การจัดการการซื้อ คือ การจัดซื้อสินค้า การบัญชีและการเงิน การขายสินค้าไม่เหมาะสมและไม่มีประสิทธิภาพ ขาดการควบคุมทางบัญชี ขาดการรายงานผลการปฏิบัติงาน การจัดการเงินทุน ขาดการวางแผนและการจัดการเงินที่ดี ขาดการรักษาและควบคุมการใช้จ่ายเงินที่รัดกุม (4) ปัญหาที่เกิดจากปัจจัยภายนอกสหกรณ์ ได้แก่ นักพัฒนาแสดงบทบาทหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของสหกรณ์เหมาะสมปานกลาง

ไพรัตน์ ฤทธิ์ประเสริฐ (2540) ได้ทำการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิผลขององค์กรประชาชนในการประกอบธุรกิจขนาดย่อมนอกภาคเกษตร: ศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์การเกษตรศรีประจันต์ จำกัด อ.ศรีประจันต์ จ.สุพรรณบุรี พบว่าปัจจัยด้านธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิผลขององค์กรประชาชนในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย 3 ปัจจัยย่อย โดยสรุปได้ดังนี้ (1) ปัจจัยด้านเงินทุน สหกรณ์มีการวางแผนในการใช้เงินที่ดี คือ แบ่งออกเป็นเงินทุนในการเริ่มต้น เงินทุนในการดำเนินงาน ที่สำคัญสหกรณ์มีเงินทุนอย่างเพียงพอโดยไม่จำเป็นต้องระดมทุนจากหน่วยงานภายนอก (2) ปัจจัยด้านบุคคล ทั้งกรรมการ ทั้งผู้จัดการมีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในการทำงานด้านธุรกิจของสหกรณ์สูง (3) ปัจจัยด้านบริหารจัดการ สหกรณ์มีการศึกษาความเป็นไปได้ก่อนที่จะมีการดำเนินการจัดตั้งสถานีสหกรณ์น้ำมัน โดยได้รับความร่วมมือจากเจ้าหน้าที่บริษัทบางจาก การเลือกสรรบุคคลเข้าทำงาน ผู้จัดการได้คัดเลือกพนักงานตลาดที่มีความรู้และความรับผิดชอบสูงเข้าดูแลการค้าสินค้าสหกรณ์น้ำมัน มีการให้ผลตอบแทนและสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ แก่พนักงาน มีการส่งเสริมการตลาด โดยใช้กิจกรรมและบุคคลของสหกรณ์เป็นสื่อในการจูงใจและกระตุ้นผู้บริโภค มีรูปแบบการเก็บบันทึกการเงินการบัญชีที่ง่ายและสะดวกต่อการตรวจสอบการขายโดยผู้จัดการสหกรณ์ และมีการติดต่อสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพราะส่วนใหญ่เป็นคนในท้องถิ่นด้วยกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อารีย์ เชื้อเมืองพาน (2540) ได้ทำการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของธุรกิจชุมชนสะสมทุนในภาคเหนือ สรุปได้ว่าในระยะเวลาที่ผ่านมาชาวบ้านในชุมชนได้อาศัยพึ่งพาเงินทุนจากแหล่งเงินกู้ในระบบ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยสูง ผลที่ได้รับคือ ความยากจนของชาวบ้านยังคงมีอยู่ สภาพชุมชนได้เปลี่ยนแปลงไปจากสังคมที่เคยเอื้ออาทรซึ่งกันและกันกลายเป็นสังคมที่มีแต่ความแก่งแย่งแข่งขัน จากสภาพปัญหาดังกล่าว ภาครัฐและภาคเอกชนได้เข้าไปให้ความช่วยเหลือในการจัดตั้งกลุ่มสะสมทุนในแต่ละชุมชน ซึ่งชาวบ้านจะเป็นผู้ร่วมกันก่อตั้งและชาวบ้านเองจะเป็นผู้ดำเนินการ การจัดตั้งกลุ่มสะสมทุนจะช่วยแก้ไขปัญหาความยากจนได้ แต่สิ่งที่สำคัญก็คือ เป็นจุดเริ่มต้นที่ชาวบ้านได้รวมกันและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน แต่กลุ่มสะสมทุนที่จัดตั้งขึ้นมีส่วนหนึ่งที่สามารถพัฒนาตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีอีกส่วนหนึ่งที่ต้องล้มเลิกไปหรือไม่สามารถพัฒนาต่อไปได้ จากผลการศึกษาจะพบว่าปัจจัยที่สำคัญในการที่กลุ่มสะสมทุนจะพัฒนาต่อไปได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับคนในชุมชนเอง ส่วนเรื่องปัจจัยเงินทุนนั้นเป็นเรื่องรองลงไปทั้งนี้เพราะ หากกลุ่มสะสมทุนใดมีความเข้มแข็งแล้วมักจะได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอื่น เช่น ชุมชนเครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด หรือธนาคารออมสิน เป็นต้น

รังสรรค์ ปิติปัญญา (2541) ได้ทำการวิจัยเรื่องการศึกษาเบื้องต้นเกี่ยวกับผลกระทบของการพัฒนาอุตสาหกรรมต่อการทำธุรกิจชุมชน สรุปได้ว่านอกเหนือจากที่ดินและแรงงานซึ่งเป็นทรัพยากรที่ชุมชนในปัจจุบันส่วนใหญ่มีอยู่แล้ว ทรัพยากร หรือปัจจัยอื่น ๆ ที่จำเป็นในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นทุนความสามารถในการจัดการ เทคโนโลยี และตลาดนั้นยังมีค่อนข้างจำกัดในชุมชน จากกรณีศึกษากลุ่มเจียรไนพลอย ต.หลุมข้าว เจริญปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ แต่ได้รับความช่วยเหลือจากบริษัทควอลิตี้คัลเลอร์ จำกัด ทั้งทางด้านเทคนิคการผลิต เครื่องจักรเครื่องมือ ตลอดจนป้อนวัตถุดิบให้ทำด้วย กลุ่มได้พัฒนาตนเองขึ้น โดยได้ยืมเงินของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านหลุมข้าว พลอยที่เจียรไนแล้วส่วนหนึ่งกลุ่มจะจำหน่ายเอง ณ ที่ทำการของกลุ่มหรือตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ แต่อีกส่วนหนึ่งจะจำหน่ายผ่านตัวแทนที่กระจายอยู่ตามโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ และฝากขายตามร้านค้าและสถานที่ราชการที่เกี่ยวข้อง การดำเนินงานของกลุ่มมีความเจริญก้าวหน้าทำให้สมาชิกของกลุ่มมีงานทำในท้องถิ่น ไม่ต้องอพยพไปทำงานที่อื่น และมีรายได้สม่ำเสมอประมาณ 4,000 บาทต่อคนต่อเดือน ใกล้เคียงกับรายได้ของผู้ที่ออกไปทำงานโรงงาน ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในท้องถิ่นน้อยกว่า กลุ่มได้มีการจัดสร้างสิ่งที่เป็นสาธารณประโยชน์ให้กับชุมชน การเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนาส่วนรวมของชุมชน เป็นต้น

## แนวคิดเกี่ยวกับองค์กรชุมชน

### ความหมาย ความสำคัญและรูปแบบขององค์กรชุมชน

องค์กรชุมชน หมายถึง กลุ่ม หรือชมรม หรือสหกรณ์หรือจะในชื่ออื่นใด โดยจะมีการจดทะเบียนหรือไม่ก็ตามอันจะเป็นองค์กรที่เกิดจากการรวมตัวด้วยความสมัครใจของประชาชนจำนวนหนึ่งที่มีวัตถุประสงค์และอุดมคติร่วมกัน มีมิตรภาพ และความเอื้ออาทรต่อกัน มีการเรียนรู้ร่วมกันอย่างต่อเนื่องในการทำงาน เพื่อแก้ปัญหา และพัฒนาเศรษฐกิจ จิตใจ สังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม มีผู้นำตามธรรมชาติเกิดขึ้นโดยผ่านกระบวนการทำงานร่วมกันดังกล่าว (ประเวศ, 2538: 23)

จากความหมายดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงลักษณะขององค์กรชุมชนว่าเป็นองค์กรที่เกิดขึ้นจากคนในชุมชนเองและจัดการตนเอง ไม่ใช่องค์กรที่คนอื่นสร้างให้หรือยึดเย็ดให้ เกิดขึ้นโดยกระบวนการที่คนในชุมชนมาประชุมปรึกษาหารือแล้วใช้อีกจนปรากฏตัวผู้นำตามธรรมชาติขึ้น มีการจัดองค์กร มีการวิเคราะห์ปัญหา วินิจฉัยปัญหา วิเคราะห์ทางเลือกและตัดสินใจทางเลือกได้ถูกต้อง

องค์กรชุมชน นับว่ามีความสำคัญในการแก้ปัญหาของชุมชน ในฐานะเป็นเครื่องมือที่สำคัญอย่างหนึ่งในการพัฒนาชุมชน โดยมีเป้าหมายอยู่ที่การพึ่งตนเองได้ นอกจากนั้นองค์กรชุมชนยังถือว่าเป็นกลไกในการบริหารและจัดการกิจกรรมการพัฒนาต่าง ๆ ที่ชุมชนจัดตั้งขึ้นซึ่งตรงกับแนวคิดที่สำคัญของการพัฒนาชุมชนที่ว่า “การพัฒนาเพื่อให้เกิดความเข้มแข็งและสามารถพึ่งพาตนเองได้นั้น จะต้องมาจากการมีองค์กรชุมชนที่เข้มแข็ง” (สัมพันธ์ และคณะ, 2540: 6)

การที่องค์กรชุมชนจะเข้มแข็งจนสามารถพึ่งตนเองได้นั้นเกิดจากปัจจัยหลาย ๆ อย่าง แต่ปัจจัยที่สำคัญและขาดเสียมิได้ได้แก่

1. มีการเรียนรู้อย่างมีส่วนร่วม การมีส่วนร่วมนับเป็นปัจจัยสำคัญขององค์กรชุมชนและเป็นตัวแปรสำคัญประการหนึ่งที่น่าไปสู่ความสำเร็จของกลุ่ม เพราะการมีส่วนร่วมจะเป็นหลักประกันได้ว่าความต้องการที่แท้จริงของตนจะได้รับการสนองตอบและที่สำคัญสามารถมั่นใจได้ว่าผู้เข้าร่วมทุกคนจะได้รับผลประโยชน์จากกลุ่มอย่างยุติธรรมและเสมอภาคกัน การมีส่วนร่วมในที่นี้ หมายถึง การเข้าร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เช่น ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมวางแผน ร่วมปฏิบัติการ และร่วมรับผลประโยชน์ที่เกิดขึ้น ซึ่งในกระบวนการดังกล่าวนี้จะก่อให้เกิดการเรียนรู้การแก้ปัญหาร่วมกัน (กาญจนา และกนกศักดิ์, 2540: 154-157)

2. มีการดำเนินกิจกรรมผ่านองค์กรและองค์กรเครือข่าย คำว่า “กิจกรรม” หมายถึง กิจกรรมที่เป็นธุรกิจ และกิจกรรมที่มีใช่ธุรกิจ ในกรณีองค์กรชุมชนที่ดำเนินธุรกิจผ่านองค์กรและองค์กรเครือข่ายแทนการดำเนินธุรกิจเป็นรายบุคคล ย่อมเป็นหลักประกันการพึ่งตนเองได้ประการหนึ่ง เพราะองค์กร คือ ที่มาของอำนาจ เช่น อำนาจทางความรู้ ซึ่งเกิดจากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันในทุก ๆ ด้าน อำนาจทางเศรษฐกิจและการเมือง เกิดจากการที่องค์กรสนับสนุนให้มีการ ระดมทุนภายในให้มีการรวมกันซื้อรวมกันขาย ย่อมมีอำนาจต่อรองกับภายนอกได้มากขึ้น เมื่อ องค์กรได้มีการร่วมมือกับองค์กรอื่น ๆ ในเครือข่าย ไม่ว่าจะเป็นเครือข่ายผู้นำ เครือข่ายกิจกรรม หรือเครือข่ายการเรียนรู้ ก็จะทำให้องค์กรมีอำนาจต่อรองเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะนำไปสู่การพึ่งตนเอง ได้ในที่สุด (ชอบ, 2539: 8)

3. องค์กรมีการดำเนินกิจกรรมหรือธุรกิจแบบครบวงจร อดีตนั้นองค์กรชุมชนหลายองค์กร ที่ประกอบธุรกิจไม่สามารถพึ่งตนเองได้ เพราะดำเนินธุรกิจไม่ครบวงจร เช่น ขาดแคลนเงินทุน ต้องอาศัยเงินทุนจากภายนอก ซึ่งนอกจากจะมีความยุ่งยากในการกู้ยืมแล้ว ยังมีอัตราดอกเบี้ยสูง อีกด้วย การผลิตก็เช่นเดียวกันบุคคลภายนอกเข้าไปส่งเสริมให้ผลิตแต่ไม่มีตลาดจำหน่ายผลผลิต บางอย่างควรมีการแปรรูปก็ไม่สามารถแปรรูปได้ เพราะขาดอุปกรณ์ เช่น โรงงานเครื่องมือ เครื่องจักร เป็นต้น ซึ่งจะเห็นว่า การประกอบกิจกรรมหรือธุรกิจไม่ครบวงจรไม่สามารถพึ่งตนเอง ได้

ส่วนรูปแบบขององค์กรชุมชน มีหลาย ๆ รูปแบบ มีทั้งรูปแบบที่เป็นทางการ ซึ่งหมายถึง กลุ่มหรือองค์กรที่จดทะเบียนกับทางราชการ เช่น กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ เป็นต้น และรูปแบบ ที่ไม่เป็นทางการ หมายถึง กลุ่มหรือองค์กรที่ไม่ได้จดทะเบียนกับทางราชการ เช่น ธนาคารข้าว ธนาคารควาย กลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์ ชมรมผู้เลี้ยงสัตว์ เป็นต้น

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนับเป็นองค์กรชุมชน และเป็นองค์การธุรกิจแบบหนึ่ง ที่เกิดจากการ รวมตัวกันของชาวบ้านที่มีความต้องการอย่างเดียวกันในการที่จะแก้ไขปัญหาของตน โดยเฉพาะ ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ อันเป็นปัญหาที่ใกล้ตัวที่สุด โดยยึดหลักความสมัครใจ หลักประชาธิปไตย หลักความยุติธรรม หลักการศึกษา หลักการช่วยเหลือตัวเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

## แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจชุมชน

### ความหมายและลักษณะของธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชน หมายถึง การรวมตัวกันของคนในชุมชนเป็นกลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ หรือ ธุรกิจขนาดเล็กในชนบท เพื่อดำเนินการทางธุรกิจที่มุ่งพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน ทั้งนี้จะต้องมุ่งส่งเสริมให้เกษตรกรสามารถปรับฐานคิดและวิถีคิด มุ่งเน้นการรวมกลุ่มเพื่อร่วมกันจัดการอย่างครบวงจรทั้งการผลิต การแปรรูป และการตลาด (ขวัญสุวรรณ และอนุชาติ, 2538: 44) ซึ่งการอธิบายความหมายดังกล่าวนี้ สอดคล้องกับการอธิบายลักษณะของธุรกิจชุมชน ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องเหล่านี้ คือ

1. การผลิต การแปรรูป ทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์มากที่สุด โดยไม่ทำลายสภาวะแวดล้อม
  2. การซื้อขาย แลกเปลี่ยน บริการ โดยกลุ่มชาวบ้านทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น และได้รับค่าตอบแทนที่เป็นธรรม
  3. การทำธุรกิจ โดยกลุ่มชาวบ้านเป็นเจ้าของและได้รับผลประโยชน์ร่วมกัน
- นอกจากนั้น ลักษณะของธุรกิจชุมชน จะเป็นการถือหุ้นของมหาชน โดยเจ้าของทุนและคนทำงานเป็นคนคนเดียวกัน ซึ่งทำให้เกิดแรงจูงใจสูงต่อธุรกิจและมีผลกับการควบคุมคุณภาพสินค้าอีกด้วย

จากความหมายและลักษณะของธุรกิจชุมชน ดังกล่าวนี้ จะเห็นว่า ธุรกิจชุมชน มีเอกลักษณ์พิเศษเฉพาะตัว ที่แตกต่างจากกิจกรรมอื่นของชุมชน และธุรกิจโดยทั่วไป กล่าวคือ เมื่อเปรียบเทียบกับกิจกรรมอื่น จะเห็นได้ว่าตัวแปรที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับธุรกิจชุมชน มักจะเป็นตัวแปรจากภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของชาวบ้านค่อนข้างสูง ไม่ว่าจะเป็นความต้องการของตลาด การกำหนดราคา การติดตามข่าวสารข้อมูลจากภายนอก และเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจทั่วไป จะเห็นข้อแตกต่างในเรื่องของการทำกำไร แม้ว่าในการทำธุรกิจชุมชนจะต้องมีเป้าหมายอยู่ที่การทำกำไรเช่นเดียวกัน แต่กำไรก็มิใช่เป้าหมายเพียงประการเดียว เพราะนอกเหนือจากกำไรแล้ว ธุรกิจชุมชนยังมีเป้าหมายเพื่อการพัฒนาคน รวมทั้งต้องเป็นธุรกิจที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (สัมพันธ์และคณะ, 2540: 46)

สรุปได้ว่า ธุรกิจชุมชนเป็นการรวมตัวกันของคนในชุมชนจัดตั้งเป็นองค์การธุรกิจของชุมชน เช่น กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ เป็นต้น เพื่อดำเนินการทางธุรกิจ ที่มุ่งพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน

และเพื่อร่วมกันจัดการอย่างครบวงจรทั้งการผลิต การแปรรูป และการตลาด โดยคนในชุมชนมีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางและร่วมบริหารจัดการกันเอง

ดังนั้นในการศึกษาในครั้งนี้ เนื่องจากการศึกษาลักษณะการจัดการธุรกิจขององค์กรชุมชนในชนบทในรูปของกลุ่มเกษตรกร ผู้ศึกษาจึงจำเป็นต้องศึกษาถึงลักษณะการจัดการธุรกิจในเรื่อง การจัดการองค์การ การจัดการการผลิต การจัดการตลาด การจัดการเงิน เพราะนอกจากจะสอดคล้องกับแนวคิดหลักขององค์กรชุมชนที่เป็นกรณีศึกษาในครั้งนี้แล้ว ยังสอดคล้องกับลักษณะของธุรกิจชุมชนที่เป็นการรวมกลุ่มเพื่อจัดการอย่างครบวงจรทั้งการจัดการองค์การ การจัดการการผลิต การจัดการตลาด และการจัดการเงิน

### การจัดการองค์การ

องค์การ หมายถึง การรวมทรัพยากรทั้งที่เป็นวัตถุและคนเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน หรืออาจสรุปลักษณะขององค์การได้ดังนี้

1. เป็นกลุ่มบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป
  2. รวบรวมทรัพยากร-บุคคลร่วมมือและร่วมแรงกันทำงานในลักษณะกลุ่ม
  3. มุ่งที่จะทำให้กลุ่มทำงานให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์
- วัตถุประสงค์ขององค์การธุรกิจ คือ

1. ความอยู่รอด หมายถึง ความสามารถที่จะดำรงอยู่และดำเนินงานต่อไปได้เป็นปกติและมีประสิทธิภาพ
2. ความเจริญเติบโต หมายถึง ความอยู่รอดเท่านั้น แต่ยังสามารถที่จะเติบโต ขยายกิจการ และแข่งขันกับธุรกิจอื่นได้อีกด้วย

หลักสำคัญของการจัดการองค์การ (คีณีย์, 2528: 60)

1. ผู้ร่วมงานจะต้องทราบว่าการมีวัตถุประสงค์อะไรและมีนโยบายอย่างไร
2. ผู้ร่วมงานจะต้องมีหน้าที่รับผิดชอบและระบุนหน้าที่การงานอย่างชัดเจน
3. จัดให้ระบบการทำงานอย่างเหมาะสม กำหนดสายงานการบังคับบัญชา
4. มีการร่วมประสานงานเป็นอย่างดี (coordination)
5. การจัดการองค์การให้มีความสามารถตอบสนองต่อภาวะการอันแปรผันได้
6. กำหนดและจัดแบ่งอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในการทำงาน

ในส่วนของการบริหารจัดการของธุรกิจชุมชน ส่วนใหญ่จะเน้นระบบการบริหารจัดการกลุ่มที่มีความสอดคล้องกับชุมชน โดยตั้งอยู่บนฐานของการพึ่งตนเอง และการร่วมมือกันในชุมชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รวมทั้งเปิดโอกาสให้สมาชิกได้เรียนรู้การจัดการของกลุ่มในด้านต่าง ๆ สามารถสรุปลักษณะการบริหาร จัดการองค์กรได้ 2 ลักษณะคือ

1. การจัดรูปองค์กรหรือการจัดโครงสร้างองค์กร เน้นให้คนในชุมชนตลอดจนบุคคลภายนอก เข้าร่วมในการติดตามและเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการ
2. การแบ่งหน้าที่ การแบ่งฝ่ายงานและความรับผิดชอบขององค์กรธุรกิจชุมชน จะนำไป เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การดำเนินงานขององค์กร

### การจัดการด้านการผลิต

การผลิต คือ กระบวนการที่จะเปลี่ยนรูปวัตถุดิบให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป การจัดการด้านการผลิตมีวัตถุประสงค์เพื่อ การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดี มีค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนต่ำ ปริมาณเพียงพอ ในระยะเวลาที่พอเหมาะ องค์กรประกอบสำคัญของการจัดการด้านการผลิต (กรองแก้ว และพิมพา, 2538: 68) คือ

1. โรงงาน ในการผลิตจำเป็นต้องมีโรงงานเพื่อเป็นแหล่งอำนวยความสะดวก และเพื่อให้การผลิตดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เพราะสถานที่ตั้งที่เหมาะสม จะมีความสัมพันธ์กับค่าใช้จ่าย กำไร และอื่น ๆ
2. การจัดการเกี่ยวกับวัสดุต่าง ๆ ในโรงงาน ภายในโรงงานนอกจาก เครื่องมือ เครื่องจักร ยังจำเป็นต้องมีวัสดุต่าง ๆ ที่ใช้ในการประกอบการผลิตอีกหลายอย่าง ต้องจัดเตรียมไว้ให้มีใช้ตลอดเวลาและในปริมาณที่พอเหมาะ ไม่น้อยเกินไปจนขาดมือ อันเป็นเหตุให้การดำเนินงานต้องหยุดชะงัก และไม่มากเกินไปจนทำให้ต้องเสียค่าดูแลรักษา ค่าประกันภัยหรือเสื่อมคุณภาพได้
3. การดำเนินการผลิต การดำเนินการผลิตต้องดำเนินไปตามลำดับขั้น เพื่อให้เกิดความต่อเนื่อง และไม่เกิดผลเสียต่อปริมาณผลผลิต มีวิธีที่จะนำทรัพยากรต่าง ๆ มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
4. การควบคุมการผลิต การที่จะทำให้อัตราการผลิตต่ำและได้ผลผลิตเป็นที่น่าพอใจ โรงงานจะต้องหาทางให้ทั้งคนงานและเครื่องจักรทำงาน ให้เต็มที่ ไม่ให้มีการสูญเปล่าเกิดขึ้น ซึ่งจะ เป็นเหตุให้กำไรลดลงหรือเกิดการขาดทุน

### การจัดการด้านการตลาด

การตลาด คือ การประกอบกิจกรรมทางด้านธุรกิจในอันที่จะทำให้สินค้าและบริการ เปลี่ยนจากผู้ผลิต ไปสู่ผู้บริโภค

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การจัดการด้านการตลาดมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนสินค้า เพื่อให้เกิดการกระจายตัวของสินค้า และเพื่อให้การอำนวยความสะดวก องค์กรประกอบสำคัญของการจัดการด้านการตลาด จะพิจารณาถึงส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix) เพื่อให้เข้าใจในพื้นฐานของตลาด คือ

### ผลิตภัณฑ์

หมายถึง สิ่งที่เสนอแก่บุคคลเพื่อสนองความจำเป็นหรือความต้องการของเขา ผลิตภัณฑ์จะรวมถึงสินค้า บริการ บุคคล สถานที่ กิจกรรม องค์กรและความคิด การเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อจะสนองความต้องการของบุคคล ประกอบด้วย การตัดสินใจเกี่ยวกับการออกแบบผลิตภัณฑ์ ชื่อตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ การรับประกัน (ศิริวรรณ และคณะ, 2541: 173)

การบรรจุภัณฑ์และฉลาก

วัตถุประสงค์ของการบรรจุหีบห่อ คือ

1. เพื่อความปลอดภัยของสินค้านั้น จากสภาพดินฟ้าอากาศ การโจรกรรม การกระทบกระแทก การรั่วไหล แดก ซึม ฯลฯ

2. เพื่อความสะดวกในการขนส่ง ไปยังจุดหมายปลายทาง ซึ่งใกล้ไกลต่างกัน

3. เพื่อส่งเสริมหรือกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการ สำคัญมากสำหรับสินค้าผู้บริโภค

เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว การบรรจุหีบห่อให้เหมาะสมจึงควรพิจารณาถึงสิ่งต่อไปนี้

1. สภาพดินฟ้าอากาศของสถานที่ ๆ สินค้าจะต้องถูกส่งไป หรือส่งผ่าน

2. ระยะทางจากโกดังผู้ผลิต ไปยังผู้บริโภค

3. พาหนะ วิธีการ และอุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่ง

4. ต้นทุนในการบรรจุหีบห่อ

5. ระบบการกระจายสินค้า มีการเก็บสินค้าไว้ที่จุดใดจุดหนึ่งนานหรือไม่

6. สภาพของการแข่งขัน เช่น หีบห่อของคู่แข่งเป็นอย่างไร

7. ลักษณะของสินค้า และถ้าเป็นสินค้าสำหรับผู้บริโภคคนสุดท้าย การออกแบบหีบห่อ

ลักษณะที่บรรจุอาจต้องมีการออกแบบสี รูปร่าง ลักษณะเป็นพิเศษ

8. ขนาดของสินค้า ซึ่งขึ้นกับรายได้ของผู้บริโภค ถ้าผู้บริโภคมีรายได้น้อย ก็อาจต้องแบ่งหีบห่อหรือลักษณะที่บรรจุเป็นขนาดเล็ก แต่ถ้าผู้บริโภคส่วนใหญ่มีรายได้สูงก็มีขนาดใหญ่ได้

9. นิสัยในการซื้อของผู้บริโภค ซื้อบ่อยครั้งหรือไม่

10. มีการพัฒนาแบบของหีบห่ออยู่เสมอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับฉลากนั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อแจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้านั้นให้ผู้บริโภคทราบ เช่น น้ำหนัก ส่วนผสม วิธีใช้ วิธีเก็บรักษา เป็นต้น ข้อความในฉลากจะต้องเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดไว้ และอาจเพิ่มเติมได้ตามแต่ความประสงค์ของผู้ผลิต ลักษณะของฉลากจะเป็นข้อความติดอยู่กับหีบห่อในวิธีใดนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะของสินค้าและค่าใช้จ่ายด้วย

### การกำหนดราคา

เป็นสิ่งที่กำหนดมูลค่าของผลิตภัณฑ์ในรูปของเงินตรา ราคาจะมีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค โดยเฉพาะผู้ที่มีรายได้อาจจำกัด และราคาก็มีผลต่อธุรกิจนั้นด้วย

วัตถุประสงค์ในการตั้งราคา (pricing object) จะต้องพิจารณาถึงวัตถุประสงค์ทางองค์การ และวัตถุประสงค์ของตลาดด้วย วัตถุประสงค์ในการตั้งราคาที่สำคัญมีดังนี้ (ศิริวรรณ และคณะ, 2541: 189)

1. การแสวงหากำไร ธุรกิจส่วนใหญ่จะกำหนดวัตถุประสงค์ในรูปกำไรโดยแสดงในรูปจำนวนเงินหรือเป็นเปอร์เซ็นต์ที่เพิ่มขึ้น
2. ความอยู่รอด ธุรกิจจะกำหนดราคาผลิตภัณฑ์เพื่อความอยู่รอด ซึ่งในบางครั้งองค์การหรือธุรกิจจะลดราคาเพื่อจูงใจลูกค้า แม้ว่าจะขาดทุนก็ตาม
3. ผลตอบแทนจากการลงทุนตามเป้าหมาย เป็นการตั้งราคาเพื่อให้ผลตอบแทนที่ต้องการกับเงินลงทุน
4. เป้าหมายส่วนครองตลาด เป็นการกำหนดเป้าหมายในรูปของส่วนครองตลาดของธุรกิจ ส่วนครองตลาดเกิดจากยอดขายของตลาด ต่อยอดขายของอุตสาหกรรมทั้งสิ้น เป้าหมายส่วนครองตลาดประกอบด้วย เป้าหมายเพื่อรักษาส่วนครองตลาดหรือเพิ่มส่วนครองตลาด
5. การตั้งราคาเพื่อคงสภาพเดิม การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ธุรกิจต้องการรักษาสภาพเดิมโดยเฉพาะอุตสาหกรรมซึ่งต้องมีความมั่นคงด้านราคา ซึ่งจะต้องรักษากำไรหรือส่วนครองตลาดเพื่อตอบสนองการแข่งขัน เช่น การตั้งราคาเดียวกับคู่แข่งสำหรับผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกัน

วิธีการตั้งราคา (pricing methods) มีปัจจัยสำคัญ 4 ประการที่มีความสำคัญสำหรับธุรกิจในการกำหนดราคา คือ

1. การยอมรับราคาจากตลาด (ลูกค้า)
2. ต้องรู้จักว่าต้นทุนและยอดขายที่คาดว่าจะขายได้จากการกำหนดราคาโดยไม่ขาดทุน
3. ราคาต่ำสุดซึ่งธุรกิจสามารถขายผลิตภัณฑ์โดยปราศจากการขาดทุน
4. ราคาของคู่แข่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### วิธีการตั้งราคามี 3 วิธี คือ

1. วิธีการตั้งราคาโดยถือเกณฑ์ต้นทุน (cost – based pricing) วิธีการตั้งราคาโดยถือเกณฑ์ต้นทุนบวกกำไรที่ต้องการ เริ่มต้นด้วยกำหนดต้นทุนรวมในการผลิต ต้นทุนต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ ผู้ขายจะต้องบวกจำนวนเงินที่สามารถครอบคลุมต้นทุนบวกด้วยกำไร จำนวนซึ่งบวกเพิ่มเรียกว่าส่วนบวกเพิ่ม (markup) เป็นจำนวนซึ่งผู้ขายบวกเข้าไปในต้นทุนของผลิตภัณฑ์เพื่อพิจารณาราคายพื้นฐาน วิธีการนี้นิยมนำไปใช้ในหลายธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. การตั้งราคาโดยถือเกณฑ์อุปสงค์ (demand – based pricing) เป็นการตั้งราคาโดยมุ่งที่ระดับของความต้องการซื้อหรืออุปสงค์ (demand) ในผลิตภัณฑ์ของลูกค้า ทั้งนี้จะยึดหลักการยอมรับในคุณค่า (perceived value) ผลิตภัณฑ์ของลูกค้า วิธีนี้ถือว่าสอดคล้องกับวิธีการตั้งราคาให้แตกต่างกัน ตัวอย่าง โทรศัพท์ทางไกลส่วนใหญ่ใช้วิธีการตั้งราคาโดยมุ่งที่อุปสงค์นี้ การตั้งราคาที่แตกต่างกันจะสามารถเป็นเกณฑ์พิจารณาถึงเวลาของการซื้อรูปแบบของลูกค้า หรือรูปแบบของช่องทางการจัดจำหน่าย
3. วิธีการตั้งราคาโดยมุ่งที่การแข่งขัน (competition – based pricing) วิธีนี้เป็นการตั้งราคาโดยพิจารณาราคาของกลุ่มแข่งขันใช้ในกรณีที่ผลิตภัณฑ์มีการแข่งขันซึ่งมีความคล้ายคลึงกันมากหรือต่างกันได้ โดยอาจจะเลือกราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งหรือราคาที่สูงกว่าคู่แข่ง หรือระดับราคาเดียวกันกับคู่แข่งก็ได้

### การจัดจำหน่าย

เป็นโครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรมใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์การไปยังตลาด สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมาย ก็คือ สถาบันการตลาด (คนกลาง) ส่วนกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายตัวสินค้า ประกอบด้วย การขนส่ง และการเก็บรักษา ตลอดจนการเลือกคนกลาง จำนวนระดับของคนกลาง ความครอบคลุมในการจัดจำหน่าย ความเชี่ยวชาญของคนกลาง

คนกลางเป็นผู้ที่เข้ามาทำหน้าที่ทางการตลาด ซึ่งอำนวยความสะดวกให้ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค ส่วนสถาบันทางการตลาด คือ สถาบันที่ทำหน้าที่คนกลาง ได้แก่ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก

คนกลางและสถาบันการตลาดทำหน้าที่อำนวยความสะดวกแก่ผู้ผลิตและผู้บริโภค ดังนี้

1. ทำให้สะดวกในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกจะทำหน้าที่นี้จนกว่าจะถึงมือผู้บริโภค ผู้บริโภคเองก็ไม่ต้องซื้อสินค้าจำนวนมากไปเก็บไว้ ผู้ผลิตเองก็ไม่ต้องเก็บรักษาสินค้าไว้นาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ผู้ผลิตได้เงินสดเร็วขึ้นจากการขายให้แก่ผู้ค้าส่ง หรือผู้ค้าปลีก แทนที่จะต้องรอขายเป็นจำนวนย่อย ๆ แก่ผู้บริโภครโดยตรง
3. การขนส่งสินค้าครั้งละมาก ๆ ไม่ว่าจะทำโดยผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีก ทำให้เกิดการประหยัดโดยขนาด
4. คนกลางซื้อสินค้าจากผู้ผลิตได้หลายราย ทำให้ผู้บริโภครได้มีโอกาสซื้อสินค้าได้หลายชนิดด้วยความสะดวก
5. เนื่องจากเป็นตัวกลางระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภครจึงเป็นเสมือนหนึ่งศูนย์รวมข่าวสารและข้อมูลเกี่ยวกับตลาดและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ
6. ผู้ค้าส่งส่วนใหญ่จะให้สินเชื่อกับผู้ค้าปลีก และผู้ค้าปลีกบางรายก็จะให้สินเชื่อกับผู้บริโภครด้วย
7. ลดขั้นตอนและค่าใช้จ่ายในการติดต่อระหว่างผู้ผลิตและลูกค้า

#### การส่งเสริมการตลาด

เป็นเครื่องมือการติดต่อสื่อสารทางการตลาดเพื่อแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติ และพฤติกรรมการซื้อ

รูปแบบที่สำคัญในการส่งเสริมการตลาด ประกอบด้วย

1. การโฆษณา เป็นการเสนอขายสินค้า การบริการ หรือความคิดโดยไม่ใช้บุคคลด้วยเสียงหรือภาพ สามารถระบุผู้อุปถัมภ์รายการ ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายหรือหน่วยงานที่ทำการโฆษณา มีการจ่ายเงินค่าสื่อโฆษณา
2. การส่งเสริมการขาย เป็นกิจกรรมการส่งเสริมที่นอกเหนือจากการโฆษณา การขายโดยใช้พนักงานขายและการให้ข่าว ส่วนใหญ่เป็นกิจกรรมระยะสั้น มุ่งกระตุ้นผู้ซื้อขั้นสุดท้าย (ผู้บริโภครหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม) และพัฒนาการทำงานการตลาดของคนกลางและพนักงานขาย
3. การขายโดยใช้พนักงานขาย เป็นการติดต่อสื่อสารแบบเผชิญหน้าระหว่างผู้ขายและลูกค้าผู้คาดหวัง เป็นการติดต่อสื่อสารแบบ 2 ทาง เป็นเครื่องมือที่สร้างรายได้โดยตรงและนำไปสู่การสร้างงาน เนื่องจากการขายโดยใช้พนักงานขายนั้นเป็นการกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการซื้อสินค้าที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด
4. การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ การให้ข่าวเป็นเครื่องมือในการส่งเสริมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และองค์การ โดยใช้บุคคลในรูปของสุนทรพจน์หรือการให้สัมภาษณ์ซึ่งองค์การเจ้าของข่าวที่ได้รับประโยชน์ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายค่าสื่อ ส่วนการประชาสัมพันธ์ คือความพยายามในการติดต่อสื่อสาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่จะมีอิทธิพลต่อทัศนคติที่ดีต่อองค์กรกลุ่มต่าง ๆ เหล่านี้อาจจะเป็นลูกค้า ผู้ถือหุ้น พนักงาน สหพันธ์ แรงงาน กลุ่มอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรม รัฐบาล ประชาชนในท้องถิ่น หรือกลุ่มอื่น ๆ ในสังคม

วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการจำหน่ายสรุปได้ดังนี้

1. กระจายข่าวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ หน้าที่โดยปกติของ promotion คือการแจ้งข่าวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ไปยังกลุ่มลูกค้าที่สามารถจะซื้อได้ เช่นอุปกรณ์การแพทย์ กิ่งโฆษณาในวารสาร แพทย์ หรืออุปกรณ์ก่อสร้าง กิ่งในวารสารของวิศวกร สถาปนิก เป็นต้น การกระจายข่าวนี้ จำเป็นต้องทำซ้ำและสม่ำเสมอจนแน่ใจได้ว่าเป็นที่รู้จักและคุ้นเคยแก่ผู้บริโภค

2. กระตุ้นอุปสงค์ของผู้บริโภค โดยวิธีการต่าง ๆ เพื่อให้เกิดความต้องการซื้อไปบริโภค เช่น การกระตุ้นผู้บริโภคด้วยของแจก ของแถม หรือส่งตัวอย่างสินค้าไปให้ทดลองใช้ เป็นต้น

3. แสดงให้เห็นความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ หมายถึงการแจ้งให้ผู้บริโภคทราบถึงความแตกต่างระหว่างสินค้าของเรากับของคู่แข่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีที่เป็นสินค้าที่ใช้ทดแทนกันได้ และราคาสินค้าของเราสูงกว่า

4. เน้นคุณค่าของผลิตภัณฑ์ หมายถึงการแจ้งและเน้นคุณค่าของผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภค ทราบว่าคุณสมบัติพิเศษอย่างไรเพื่อเป็นเหตุในการตั้งราคาของสินค้านั้นด้วย

5. เพื่อขายอย่างสม่ำเสมอ ปริมาณการขายของแต่ละธุรกิจ โดยปกติแล้วจะไม่สม่ำเสมอ ตลอดเวลา เนื่องจากเหตุหลายประการ เป็นต้นว่า ฤดูกาล คู่แข่งขัน รายได้ของผู้บริโภค ดังนั้น ธุรกิจจึงจำเป็นต้องศึกษาถึงสาเหตุดังกล่าวและหาวิธีที่จะทำให้ออขายของธุรกิจไม่ถูกระทบกระเทือนมากนักจากสาเหตุดังกล่าว

#### การจัดการด้านการเงิน

ทุน นับเป็นองค์ประกอบสำคัญสำหรับการประกอบธุรกิจทุกประเภท ซึ่งรวมถึงธุรกิจขององค์กรชุมชนเอง ที่ต้องอาศัยเงินทุนทั้งในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ ช่วงดำเนินการ และในช่วงที่มีการขยายกิจการ เป็นต้นว่า การลงทุนในที่ดิน อาคาร เครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์หรือซื้อสินค้ามาไว้เพื่อขาย ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในการประกอบธุรกิจ ดังนั้น จึงมีความจำเป็นในการที่จะต้องจัดการเงินทุน ซึ่งมีแนวคิดที่เกี่ยวข้อง คือ ประเภทหรือลักษณะของเงินทุนที่ใช้ และแหล่งเงินทุนหรือวิธีการจัดหาเงินทุนสำหรับการดำเนินธุรกิจ ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

## ประเภทหรือลักษณะของเงินทุนที่ใช้

ประเภทหรือลักษณะของเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจไว้ใน 5 ลักษณะ (ปาริชาติ, 2540:17) คือ

1. เงินทุนเพื่อเริ่มต้นธุรกิจ มักได้จากเจ้าของกิจการและผู้เป็นหุ้นส่วน นำมาใช้เพื่อจดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วนหรือบริษัท
2. เงินทุนดำเนินงาน กิจการอาจกู้เงินระยะยาวเพื่อจัดซื้ออสังหาริมทรัพย์ ทรัพย์สินถาวร ตลอดจนเครื่องจักร เครื่องมือ และอุปกรณ์ต่างๆ
3. เงินทุนเพื่อใช้ในช่วงฤดูกาลที่มียอดขายมาก กิจการจำเป็นต้องผลิตสินค้าจำนวนมาก เพื่อใช้ในการซื้อสินค้า วัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงานเพื่อการผลิตหรือการขาย
4. เงินทุนเพื่อจัดหาอุปกรณ์ หรือสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่เครื่องจักร อุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์ต่างๆ
5. เงินทุนที่ใช้เพื่อการเจริญเติบโตของกิจการ มักจะใช้เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีการเพิ่มทุน ขยายหุ้น ขายหุ้น และใช้วิธีการกู้เงินแบบระยะยาว เพื่อซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์

ธุรกิจชุมชน จำเป็นต้องอาศัยเงินจากการเข้าร่วมหุ้นขององค์กรหรือบุคคลภายนอก รวมถึงเงินจากการกู้ยืมจากหน่วยงาน ทั้งนี้เนื่องจากคนในชุมชนส่วนใหญ่มีฐานะยากจน ดังนั้นการประกอบธุรกิจโดยอาศัยเงินทุนของคนในชุมชนจึงเป็นไปได้ยาก โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินกิจการเป็นช่วงที่ชาวบ้านส่วนใหญ่ยังไม่มี ความมั่นใจในการลงทุน จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องอาศัยการเข้าร่วมหุ้นหรือเงินสนับสนุนจากภายนอก ต่อมาเมื่อธุรกิจเติบโตชาวบ้านเกิดความมั่นใจในการประกอบการมากขึ้น การเข้าร่วมในการลงทุน หรือความเป็นเจ้าของกิจการก็มากขึ้นด้วย

## แหล่งเงินทุนสำหรับดำเนินธุรกิจชุมชน

แหล่งที่มาของเงินทุนในการดำเนินธุรกิจชุมชนมาจากแหล่งที่สำคัญ 2 แหล่งคือ

1. ทุนเรือนหุ้น โดยการระดมหุ้นจากสมาชิก จากองค์กรพัฒนาหรือจากบุคคลทั่วไป ดังเช่นกรณีของกลุ่มพรรณไม้ จ.ร้อยเอ็ด ซึ่งเป็นตัวอย่างขององค์กรธุรกิจชุมชนที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายผ้าอ้อมสิทธรรมาชาติ ในช่วงก่อตั้งกลุ่ม องค์กรพัฒนาได้เข้าร่วมลงทุนกับกลุ่มโดยมีสัดส่วนของการลงทุนระหว่างหุ้นของชาวบ้านต่อองค์กรพัฒนาเท่ากับ ร้อยละ 25:75 ต่อมาชาวบ้านได้เข้าร่วมในกิจการกลุ่มเพิ่มขึ้น โดยสัดส่วนของการลงทุนได้ปรับเพิ่มเป็น ร้อยละ 31:69 (ปาริชาติ, 2540: 19)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ทุนจากการสนับสนุนของหน่วยงาน หรือองค์กรพัฒนาเอกชน ซึ่งอาจอยู่ในรูปของเงินยืม โดยไม่เสียดอกเบี้ยหรือสินเชื่้อัตราดอกเบี้ยต่ำ เช่น กรณีของสำนักงานพัฒนาชุมชนเมืองที่สนับสนุนสินเชื่อแก่องค์กรชุมชนในเมือง โดยมีลักษณะการใช้สินเชื่อที่หลากหลายกล่าวคือ

2.1 องค์กรเป็นผู้ไปจัดทำโครงการพัฒนาอาชีพโดยองค์กร ได้แก่ สหกรณ์แท็กซี่กรุงเทพฯ จำกัด ซึ่งได้ผู้ไปซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์ให้สมาชิกเช่าซื้อต่อ กลุ่มออมทรัพย์ชุมชนเสื่อใหญ่อุทิศ ผู้ซื้อชาเลี้ยงคิดเครื่องสำหรับสมาชิกที่ประกอบอาชีพรับซื้อของเก่า การตั้งร้านค้าชุมชนของกลุ่มออมทรัพย์ร่วมเกล้าไชยน 8

2.2 องค์กรเป็นผู้ไปให้สมาชิกกู้ลงทุนในรูปแบบเดียวกัน เช่น กลุ่มออมทรัพย์เคหะบางบัว ซึ่งกลุ่มผู้ไปให้สมาชิกแข่งแข่งขายของในตลาดร่วมกัน สหกรณ์เดินรถ ผู้ให้สมาชิกนำไปซื้อและซ่อมรถ เป็นต้น

2.3 องค์กรผู้ไปให้สมาชิกเพื่อลงทุนเป็นรายบุคคล ซึ่งมีทั้งการขยายกิจการอาชีพเดิมและประกอบอาชีพใหม่ เช่น ค้าขาย รับเหมาก่อสร้าง ทำพรมเช็ดเท้า ทำเหล็กตัด เป็นต้น

2.4 องค์กรให้สมาชิกทำกิจการหรือโรงงานขนาดเล็ก จ้างงานในชุมชนหรือแรงงานจากจังหวัดเดียวกัน เช่น การตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป การทำแคบหมู ทำอุปกรณ์ในการทำกายภาพบำบัด เป็นต้น

## บทที่ 3

## การจัดการธุรกิจก๊วยจั๊บน้ำวุ้นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม ประชาชนส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกรรม มีการประกอบการเกี่ยวกับการผลิตสินค้าเกษตรเพื่อใช้ภายในประเทศและส่งออกเป็นจำนวนมาก จึงส่งผลให้ธุรกิจเกษตรมีความสำคัญต่อการพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างยิ่ง เพราะธุรกิจเกษตรสามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นอย่างมากในหลายปีที่ผ่านมา แต่รายได้นั้นมิได้กระจายถึงมือประชาชนอย่างทั่วถึง ดังนั้นจึงได้มีนโยบายเศรษฐกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง เป็นการช่วยเหลือชาวชนบทให้มีรายได้และมีงานทำ ซึ่งในการประกอบการเกี่ยวกับธุรกิจชุมชนนั้นจึงควรที่จะต้องมีการเรียนรู้และศึกษาการจัดการธุรกิจในด้านต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจชุมชนเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ

## สภาพทั่วไปของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า

สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า ประกอบด้วยสมาชิกทั้งหมดจำนวน 18 คน เป็นเพศหญิงทั้งหมดอายุระหว่าง 35-40 ปี กลุ่มแม่บ้านเหล่านี้ส่วนใหญ่มีครอบครัวแล้ว มีบทบาทในการเป็นแม่บ้านให้กับครอบครัว ระดับการศึกษาส่วนใหญ่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีบางคนที่จบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษา ซึ่งเป็นเหตุผลที่สืบเนื่องมาจากในอดีตสมาชิกกลุ่มมีฐานะยากจน ไม่เห็นความสำคัญของการศึกษาเท่าที่ควร อีกทั้งไม่ได้รับการสนับสนุนจากผู้ปกครองด้วย จำนวนโรงเรียนที่มีในหมู่บ้านยังมีน้อย อยู่ห่างไกลและบุคลากรไม่เพียงพอ ทำให้สมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่ได้รับการศึกษาในระดับต่ำ จึงส่งผลต่อคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร อาชีพหลักของครอบครัว คือ การทำนา สมาชิกส่วนใหญ่จะมีที่นาทำกินเป็นของตนเอง ในการทำนาสามีจะเป็นหลักในการประกอบอาชีพดังกล่าว ทำให้แม่บ้านมีเวลาว่างพอที่จะหารายได้ด้วยการทำอาชีพเสริม คือ การเข้าร่วมกลุ่มในการผลิตก๊วยจั๊บน้ำวุ้นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า เพื่อหารายได้เข้ามาช่วยเหลือจุนเจือครอบครัวได้อีกทางหนึ่ง รายได้ครัวเรือนเกษตรกรโดยเฉลี่ยประมาณ 60,000 บาทต่อครัวเรือนต่อปี ซึ่งรายได้ที่ได้นี้ยังไม่สามารถตอบสนองต่อการใช้จ่ายและภาระหนี้สินของครอบครัวได้เท่าที่ควร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ประวัติของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ เกิดขึ้นจากการรวมตัวของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ หมู่ที่ 4 ต.เกาะโพธิ์ อ.ปากพลี จ.นครนายก สมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำมีอาชีพหลัก คือ การทำนา จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม พ.ศ.2543 โดยกรมส่งเสริมการเกษตร ภายใต้ การดูแลของศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบลเกาะโพธิ์ มีสถานที่ตั้งอยู่หมู่ที่ 4 ต.เกาะโพธิ์ อ.ปากพลี จ.นครนายก ก่อตั้งขึ้นเพื่อเป็นอาชีพเสริมสำหรับสมาชิกของกลุ่มหลังจาก ฤดูกาลทำนา เป็นการสร้างรายได้และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

การจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำเกิดขึ้นเนื่องจาก โครงการปลูกข้าวขึ้นน้ำได้เข้ามา ขยายผลมาสู่ที่ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบลเกาะโพธิ์ และทางศูนย์ได้เชิญ ดร.จากรุวรรณ บางแว จากศูนย์วิจัยข้าวปราจีนบุรี อำเภอบ้านสร้างจังหวัดปราจีนบุรี มาเป็น วิทยากรบรรยายเรื่องข้าวพันธุ์ปราจีนบุรี 1 ซึ่งในตอนหลังของการบรรยายได้มีคำถามว่า “ข้าวพันธุ์ ดังกล่าวเมื่อปลูกแล้วสามารถนำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์อะไรได้บ้าง” ดร.จากรุวรรณ บางแว ได้บอก กับกลุ่มชาวบ้านว่าสามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ได้หลายอย่างซึ่งในนั้นก็ คือ การนำมาทำ เป็นเส้นก๋วยเตี๋ยว เส้นก๋วยจั๊บ ดังนั้นต่อมาทางกลุ่มแม่บ้านจึงได้เดินทางไปดูการทำเส้นก๋วยจั๊บ โดยเฉพาะที่ศูนย์วิจัยข้าวปราจีนบุรี ซึ่งเมื่อกลับมาแล้วทางกลุ่มได้ตกลงที่จะทำเส้นก๋วยจั๊บ ข้าวกล้องปราจีนบุรี 1 และเส้นก๋วยจั๊บข้าวขาวใสใบเตยออกขาย โดยมีนางสุตา รุ่งเรือง พนักงานเคหกิจเกษตร ของสำนักงานเกษตรอำเภอปากพลีเป็นผู้ควบคุมดูแลและให้คำปรึกษา

### วัตถุประสงค์การจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ

1. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีการรวมตัวกันแก้ไขปัญหาด้านการเกษตร
2. เพื่อให้สมาชิกแม่บ้านเกษตรกรได้รู้จักการแปรรูปและการถนอมอาหารไว้บริโภคเอง ในครัวเรือนและเหลือไว้จำหน่าย
3. เพื่อให้สมาชิกร่วมดำเนินการในรูปกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตให้เกิดความรักสามัคคี ในหมู่คณะ การพัฒนาคุณภาพชีวิตครอบครัว
4. เพื่อให้สมาชิกใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์หลังจากการทำนาทำการแปรรูปและ ถนอมอาหารจากผลผลิตการเกษตร
5. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของสมาชิกในเรื่องของการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจวางแผน และดำเนินงานกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อครอบครัวและชุมชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้มีส่วนร่วมประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ของกลุ่ม และปรับปรุงกิจกรรมของกลุ่มให้สอดคล้องกับการพัฒนาและความต้องการที่แท้จริง

### ขั้นตอนการจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า

1. ชาวบ้านทำการรวบรวมสมาชิกของกลุ่มเพื่อจัดตั้งกลุ่มในการทำธุรกิจในจำนวนทั้งสิ้น 18 คน
2. ชาวบ้านแจ้งความประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มต่อเจ้าหน้าที่ของสำนักงานเกษตรอำเภอปากพลี
3. เจ้าหน้าที่เข้าร่วมในการคัดเลือกและร่วมจัดตั้งคณะกรรมการในการดำเนินงานของกลุ่มจำนวน 5 คน ซึ่งประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เลขานุการ เภรัญญิก และประชาสัมพันธ์
4. เจ้าหน้าที่จัดหาบุคคลากรที่จะเข้ามาช่วยสอนเทคนิคเกี่ยวกับกิจกรรมที่ชาวบ้านสนใจ และต้องการที่จะประกอบการ
5. สำนักงานเกษตรอำเภอปากพลีจะดำเนินการส่งเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งกลุ่มให้กับสำนักงานเกษตรจังหวัดนครนายกเพื่อพิจารณาและดำเนินการต่อไป
6. สำนักงานเกษตรจังหวัดนครนายกก็จะดำเนินการส่งเรื่องให้กับกรมส่งเสริมการเกษตรเพื่อพิจารณาจัดตั้งกลุ่ม โดยการให้กรอกใบสมัคร แล้วทางกรมส่งเสริมการเกษตรก็จะออกใบอนุญาตในการจัดตั้งกลุ่มให้เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม พ.ศ. 2543

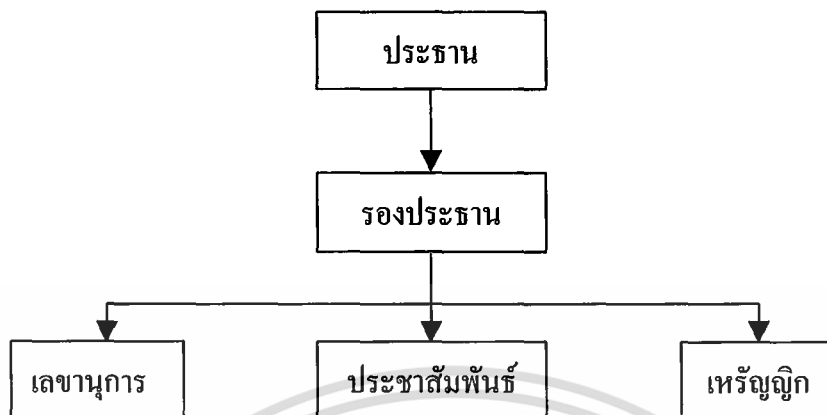
ในส่วนต่อไปนี้เป็นารอธิบายถึงลักษณะองค์ประกอบของการจัดการธุรกิจก๊วยจ๊ับข้าวกล้องของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า โดยมีประเด็นที่เกี่ยวข้องที่สำคัญคือ

#### การจัดองค์การ

เนื่องจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า มีการรวมกลุ่มกันเพื่อดำเนินงาน ทุกคนมีขีดความสามารถและกำลังการผลิตจำกัด ซึ่งจะมีผลกระทบต่อวิธีการผลิต คุณภาพการผลิต ประสิทธิภาพในการผลิตของผลิตภัณฑ์ จึงทำให้มีความจำเป็นต้องมีการจัดการที่ดี

สมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า ประกอบด้วยสมาชิกทั้งหมดจำนวน 18 คน มีลักษณะการจัดองค์การในการทำงานโดยมีการจัดตั้งคณะกรรมการในการดำเนินงานจำนวน 5 คน ซึ่งสามารถแบ่งได้ดังนี้คือ ประธาน รองประธาน เลขานุการ เภรัญญิกและประชาสัมพันธ์ (ภาพที่ 1)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 โครงสร้างขององค์กร

รายชื่อคณะกรรมการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ ประกอบด้วย

- |                           |         |               |
|---------------------------|---------|---------------|
| 1. นางเนาวรัตน์ เทียนงาม  | ตำแหน่ง | ประธานกลุ่ม   |
| 2. นางคิ้ว สุขสวัสดิ์     | ตำแหน่ง | รองประธาน     |
| 3. นางวาสนา ธีระเบียบ     | ตำแหน่ง | เลขานุการ     |
| 4. นางสะอึ่ง ม่วงประเสริฐ | ตำแหน่ง | เหรัญญิก      |
| 5. นางเพลิน ม่วงประเสริฐ  | ตำแหน่ง | ประชาสัมพันธ์ |

#### หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำมีการรวมกลุ่มกันทำงาน และแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้แต่ละคน ดังนี้

**ประธาน** มีหน้าที่ บริหารงานกลุ่มในด้านต่าง ๆ โดยเป็นประธานในการประชุมแต่ละครั้ง ดำเนินงานประชุม ชี้แจงโครงการต่าง ๆ ที่ได้รับ และให้ความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ

**รองประธาน** มีหน้าที่ ทำหน้าที่แทนประธานในกรณีที่ประธานไม่อยู่และสามารถดำเนินการ และตัดสินใจแทนประธานได้ทุกเรื่อง

**เลขานุการ** มีหน้าที่ จดรายงานการประชุมของกลุ่ม และจัดทำรายงานการประชุม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทุกครั้งของการประชุมสมาชิก คณะกรรมการและอำนาจงานการประชุมในแต่ละครั้งให้ที่ประชุมทราบ

เหรียญก มีหน้าที่ ทำบัญชีด้านการเงิน การธนาคารของกลุ่ม โดยจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และดำเนินการจัดทำบัญชี เรื่องเงินทุนให้ถูกต้องครบถ้วน

ประชาสัมพันธ์ มีหน้าที่ นัดแนะสมาชิกในการประชุมแต่ละครั้งให้สมาชิกรับทราบ ประชาสัมพันธ์งานที่เกี่ยวกับกลุ่ม ประชาสัมพันธ์ข่าวสารด้านต่าง ๆ ให้สมาชิกได้รับทราบ

### ปัญหาด้านการจัดการที่กลุ่มแม่บ้านกำลังประสบ

1. สมาชิกขาดความกระตือรือร้นในหน้าที่ ทำให้งานที่ปฏิบัติออกมานั้นไม่มีประสิทธิภาพที่ดีพอ
2. ด้านการศึกษา เนื่องจากสมาชิกมีการศึกษาในระดับที่ค่อนข้างต่ำ ทำให้ไม่มีความรู้ในการปฏิบัติงาน
3. เนื่องจากพื้นฐานจากการที่สมาชิกมีหนี้สินติดตัวอยู่จึงทำให้ไม่มีเงินทุนในการดำเนินงานร่วมกับกลุ่ม
4. สมาชิกขาดความมั่นใจในความมั่นคงของกลุ่มที่ตนเองมีส่วนร่วมในการจัดตั้งขึ้น ทำให้ไม่กล้าที่จะลงทุนในการดำเนินงานแต่ละครั้ง

### การจัดการด้านการผลิต

การจัดการด้านการผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่าประกอบด้วยองค์ประกอบสำคัญของการจัดการด้านการผลิต คือ

### โรงงาน

สถานที่ตั้งของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า ตั้งอยู่หมู่ที่ 4 ตำบลเกาะโพธิ์ อำเภอปากพลี จังหวัดนครนายก เนื่องจากชาวบ้านเพิ่งเริ่มการจัดตั้งกลุ่มทำให้ขาดแคลนทางด้านเงินทุน ไม่มีเงินที่จะสามารถนำมาสร้างโรงงานเพื่อใช้ในการผลิตได้ จึงได้รับการสนับสนุนด้านสถานที่ในการรวมกลุ่มเพื่อใช้ในการผลิตและการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ที่สถานีอนามัยของบ้านดงข่า สมาชิกจะมารวมกลุ่มและทำการผลิตเส้นก๋วยจั๊บน้ำวุ้นและจัดกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม อีกทั้งยังเป็นสถานที่รวบรวมผลผลิตของสมาชิกเพื่อนำออกจำหน่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การจัดการเกี่ยวกับวัสดุต่าง ๆ ในโรงงาน

วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต คือ หม้อต้มน้ำ ผ้าขาวบาง เชือก เตาก๊าซ ตะแกรงสำหรับตาก เครื่องไม้แปรง เครื่องขึ้นถุง เจียงและมิด เป็นต้น สมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่าจะมีการแบ่งหน้าที่กันรับผิดชอบเกี่ยวกับวัสดุต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต หลังจากการผลิตเส้นก๋วยจั๊บข้าวกล็องแล้วแต่ละครั้ง สมาชิกจะช่วยกันทำความสะอาดวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ มีการตรวจนับวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ทุกครั้ง ให้ถูกต้องและครบตามจำนวน มีการดูแลรักษาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตตลอดเวลาเพื่อป้องกันการชำรุดเสียหาย ซึ่งอาจจะเป็นผลให้เสียค่าใช้จ่ายในการตรวจซ่อมและทำให้ต้นทุนในการผลิตเพิ่มสูงขึ้นได้

## การดำเนินการผลิต

เป็นองค์ประกอบที่สำคัญ เพราะการผลิตเป็นการเอาวัตถุดิบที่มีอยู่มาแปรรูปเพื่อให้มีสินค้าออกมาจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค จึงต้องมีการจัดการเกี่ยวกับการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด เพื่อให้กระทบต่อต้นทุนการผลิตให้น้อยที่สุด

### วัสดุและอุปกรณ์ในการทำเส้นก๋วยจั๊บข้าวกล็อง

1. ข้าวกล็องพันธุ์ปราจีนบุรี 1
2. น้ำเปล่า
3. หม้อต้มน้ำ
4. ผ้าขาวบาง
5. เชือก
6. ไม้ไผ่เหลาบาง ๆ (ใช้สำหรับเคาะแป้ง)
7. เตาก๊าซ
8. ตะแกรง (ใช้สำหรับตาก)
9. เจียงและมิด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

ข้าวกล้องพันธุ์ปราจีนบุรี 1 เป็นวัตถุดิบที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตเส้นก๋วยจั๊บน้ำร้อน ข้าวกล้องพันธุ์ดังกล่าวมีคุณสมบัติพิเศษ คือ เส้นก๋วยจั๊บน้ำร้อนที่ผลิตได้จะมีความเหนียว นุ่ม นี้อ่อนและสีที่น่ายรับประทาน สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำได้สั่งซื้อข้าวกล้องส่วนหนึ่งมาจากมาจากศูนย์วิจัยข้าวอำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี และข้าวกล้องอีกส่วนหนึ่งได้มาจากข้าวที่เกษตรกรได้ปลูกขึ้นเอง ส่วนมากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำจะสั่งซื้อข้าวจากศูนย์วิจัยข้าวมากกว่าเพราะข้าวจะมีคุณภาพดี

## ราคาของวัตถุดิบ

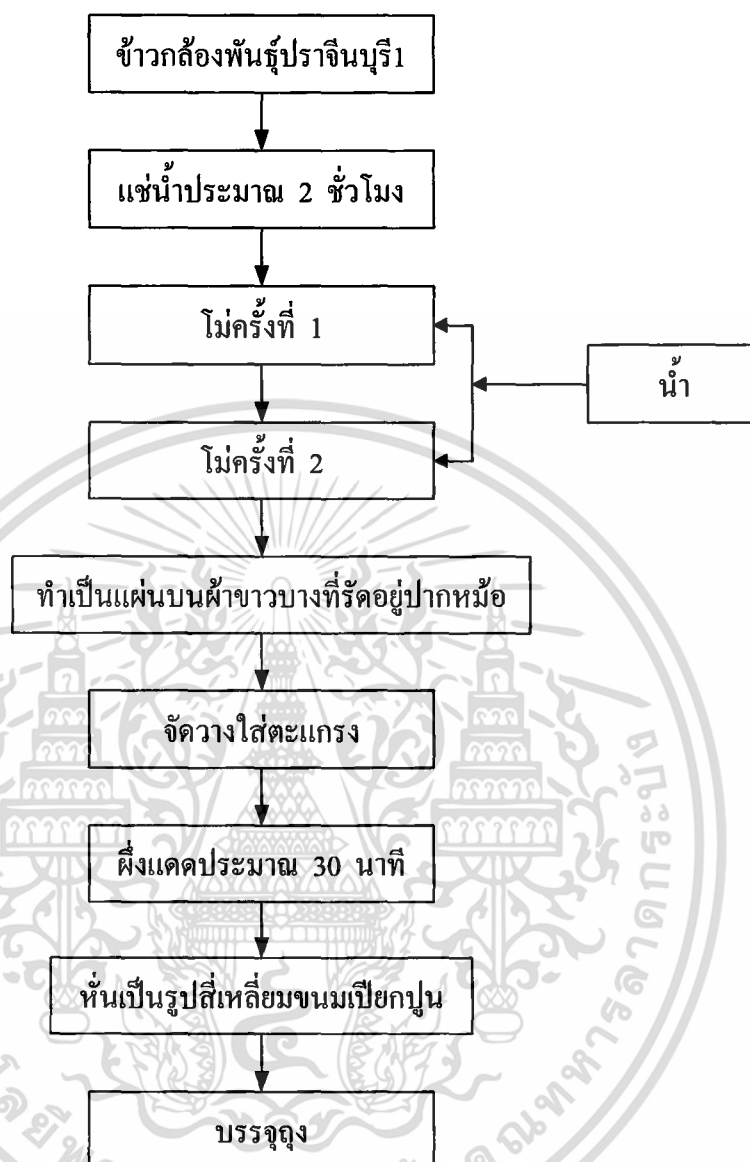
ราคาของวัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ต้องให้ราคารับซื้อวัตถุดิบตามคุณภาพของวัตถุดิบและหาทางใช้ประโยชน์จากวัตถุดิบให้คุ้มค่าที่สุด และพยายามลดต้นทุนการผลิตวัตถุดิบ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำทำการรับซื้อข้าวกล้องพันธุ์ปราจีนบุรี 1 จากศูนย์วิจัยข้าวบ้านสร้างในราคาระดับโลกริมละ 6 บาท ซึ่งราคาที่ทางศูนย์วิจัยข้าวบ้านสร้างจำหน่ายให้แก่กลุ่มแม่บ้านนี้เป็นราคาที่ค่อนข้างต่ำเนื่องจากการช่วยเหลือกลุ่มแม่บ้านเพราะกลุ่มยังใหม่จึงขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินการทำให้สามารถที่จะช่วยลดต้นทุนในการผลิตลงได้ โดยทางศูนย์วิจัยข้าวบ้านสร้างได้ทำการขนส่งวัตถุดิบให้แก่กลุ่มเอง

## ขั้นตอนการทำเส้นก๋วยจั๊บน้ำร้อน

ขั้นตอนการผลิตเส้นก๋วยจั๊บน้ำร้อนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ ประกอบด้วยขั้นตอนต่าง ๆ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. นำข้าวกล้องมาแช่น้ำเปล่านานประมาณ 2 ชั่วโมง
2. นำข้าวกล้องมาโม่ด้วยเครื่องโม่จำนวน 2 ครั้ง โดยเติมน้ำลงพอสมควรก็จะได้แป้งบดที่ละเอียด
3. นำหม้อมาต้มน้ำให้เดือดแล้วนำแป้งบดที่ละเอียดมาตักใส่บนผ้าขาวบาง ที่รัดอยู่ปากหม้อแล้วใช้ฝ่าปิด
4. ใช้ไม้ไผ่บาง ๆ แคะแป้ง แล้วนำมาตากบนตะแกรงที่เตรียมไว้
5. ตากพอหมาด ๆ ก็นำมาหั่นเป็นชิ้นสี่เหลี่ยมขนมเปียกปูนตามต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 2 แผนผังขั้นตอนการผลิตเส้นก๋วยจั๊บน้ำตาล

### ต้นทุนการผลิต

ต้นทุนเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการผลิตเพราะจะส่งผลต่อกำไรของธุรกิจได้ ต้นทุนการผลิตก๋วยจั๊บน้ำตาลประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรต่าง ๆ ที่สามารถแจกแจงละเอียดได้ดังนี้ (ตารางที่ 2)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต้นทุนผันแปร คือ ค่าใช้จ่ายในการผลิตอันเกิดจากการใช้ปัจจัยการผลิตผันแปร ค่าใช้จ่ายผันแปรนี้จะเปลี่ยนแปลงไปตามการผลิต ประกอบด้วย ข้าวกล้องพันธุ์ปราจีนบุรี 1 ค่าน้ำ-ค่าไฟ ค่าขนส่ง (ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถเดินทางมารับสินค้าได้ด้วยตัวเอง) ถูง ฉลาก เป็นต้น

ต้นทุนคงที่ คือ ค่าใช้จ่ายในการผลิตที่เกิดจากการใช้ปัจจัยการผลิตคงที่ ค่าใช้จ่ายผันแปรนี้จะไม่เปลี่ยนแปลงไปตามการผลิต ประกอบด้วย หม้อต้มน้ำ ผ้าขาวบาง เต้าแก๊ส ตะแกรง สำหรับตาก เครื่องชีนถูง เครื่องโม่แป้ง เป็นต้น

ตารางที่ 2 ต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ ณ ระดับกำลังการผลิต 150 กิโลกรัม (บาท)

รายการ	จำนวน
<b>ต้นทุนผันแปร</b>	
ข้าวพันธุ์ปราจีนบุรี 1	1,125
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	80
ค่าถูง	300
ค่าฉลาก	450
ค่าขนส่ง	500
<b>รวมต้นทุนผันแปร</b>	<b>2,455</b>
<b>ต้นทุนคงที่</b>	
ค่าเครื่องโม่แป้ง	3,000
ค่าเครื่องชีนถูง	1,400
ค่าตะแกรง	2,000
ค่าเต้าแก๊ส	1,750
ค่าหม้อต้มน้ำ	400
ค่าผ้าขาวบาง	24
ค่าเสื่อมราคาเครื่องโม่แป้ง	600
ค่าเสื่อมราคาเครื่องชีนถูง	280
ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ	2,087
<b>รวมต้นทุนคงที่</b>	<b>11,541</b>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การควบคุมการผลิต

การควบคุมการผลิต การผลิตถ้วยจับข้าวกล็องแต่ละครั้งสิ่งที่จะต้องควบคุมมีดังนี้ คือ

1. การควบคุมต้นทุนการผลิต คือ การควบคุมการใช้ทรัพยากร (วัตถุดิบ) และเงิน ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุมการผลิตมีความจำเป็นเพราะถ้าต้นทุนการผลิตสูงเกินไปจะน้อยลง ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีการควบคุมเพื่อป้องกันไม่ให้ต้นทุนการผลิตสูงเกินไป การดำเนินการควบคุมเรื่องการใช้ทรัพยากรของกลุ่ม แม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ มีการกำหนดสูตรผสมในการผลิตถ้วยจับข้าวกล็องไว้ทำให้การใช้ทรัพยากรเป็นไปตามที่กลุ่มกำหนดไว้ ส่วนการกำหนดการใช้เงินนั้น บางครั้งแม้จะควบคุมไม่ได้เนื่องจากสมาชิกบางคนของกลุ่มมีหนี้สินติดตัวมาก ทำให้ไม่มีเงินทุนในการดำเนินงาน การผลิตอาจจะน้อยตามไปด้วย กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำไม่ประสบกับปัญหาด้านราคาของวัตถุดิบที่ใช้เนื่องจากสมาชิกได้รับการช่วยเหลือด้านวัตถุดิบจากศูนย์วิจัยข้าวบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี ทำให้ราคาวัตถุดิบนั้นมีราคาถูก ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่ำไปด้วย

2. การควบคุมปริมาณและเวลาในการผลิต การผลิตถ้วยจับข้าวกล็องในแต่ละครั้งจะใช้เวลาประมาณ 1 อาทิตย์ สมาชิกจะผลิตได้ 2 กิโลกรัมต่อวันต่อคน โดยเฉลี่ยใน 1 อาทิตย์ ผลิตได้ 5 กิโลกรัมต่อคน การผลิตยังมีจำกัด เนื่องจากการผลิตต้องใช้แสงแดด บางวันไม่มีแสงแดดก็จะไม่สามารถทำการผลิตได้ จึงไม่สามารถที่จะกำหนดปริมาณและเวลาในการผลิตที่แน่นอนได้

3. การควบคุมแรงงาน สมาชิกผู้ผลิตถ้วยจับข้าวกล็องมีจำนวนทั้งสิ้น 18 คน แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานในครัวเรือน ซึ่งจำนวนสมาชิกนี้เพียงพอต่อการดำเนินการผลิตถ้วยจับข้าวกล็องในแต่ละครั้ง เนื่องจากสมาชิกแต่ละคนสามารถทำงานด้านการผลิตได้

## ปัญหาด้านการจัดการการผลิตที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำกำลังประสบ

1. การขาดการวางแผนที่เป็นลายลักษณ์อักษร ทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนสูงในการผลิต และไม่มีตารางโครงการล่วงหน้าที่จะผลิตเป็นจำนวนเท่าใด แต่จะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในช่วงนั้นที่จะเป็นตัวตัดสินใจในการผลิต

2. การขาดความรู้และทักษะในการผลิต ทำให้เส้นถ้วยจับที่ผลิตออกมามีความแข็งไม่น่ารับประทาน สาเหตุเกิดจากสมาชิกขาดการประยุกต์ใช้วัตถุดิบในการผลิต เนื่องจากข้าวกล็องที่ใช้ในการผลิตมีความแข็งอยู่ในตัวเส้นที่ผลิตออกมาได้นั้นจึงมีความแข็งไปด้วย

3. การผลิตยังมีปริมาณไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภคและการผลิตสินค้าไม่ทันกับความต้องการของลูกค้าในขณะนั้นเท่านั้น ทำให้ต้นทุนในการผลิตสูงเพราะการผลิตในแต่ละครั้งมีการผลิตจำนวนน้อยเกินไป

4. การผลิตมีประสิทธิภาพต่ำเนื่องจากหน่วยธุรกิจมีขนาดเล็กและขาดวิธีการผลิตและเทคโนโลยีในการผลิตที่เหมาะสม

### การจัดการด้านการตลาด

#### ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่าประกอบด้วย เส้นก๋วยจั๊บน้ำวกลีอง เส้นก๋วยจั๊บน้ำวขาวใบเตย ซึ่งบรรจุในถุงเพื่อจำหน่าย 2 ขนาด คือขนาด 250 กรัมราคาถุงละ 10 บาท และขนาด 500 กรัมราคาถุงละ 20 บาท นอกจากนี้ทางกลุ่มยังได้ทำการผลิตปลาร้า ข้าวหลาม ถั่วทอด เป็นผลิตภัณฑ์เสริมเพื่อนำออกจำหน่ายควบคู่กับผลิตภัณฑ์หลักด้วย เพื่อให้สมาชิกไม่ขาดรายได้ในช่วงที่ผลิตภัณฑ์หลักขาดแคลนเนื่องจากการที่ไม่สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายได้

#### การบรรจุภัณฑ์และฉลาก

การบรรจุภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า เป็นการป้องกันเพื่อให้สินค้าเกิดความสูญเสียน้อยที่สุดและสะดวกในการขนส่ง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่าได้มีการใช้ถุงขนาดหนาและเครื่องขึ้นถุงเพื่อมาบรรจุเส้นก๋วยจั๊บน้ำวกลีองทำให้เกิดความสวยงาม สะดวกในการนำออกไปจำหน่ายให้กับลูกค้า และยังเป็นการกระตุ้นดึงดูดให้ลูกค้าเกิดความต้องการซึ่งเป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับสินค้าผู้บริโภค ส่วนฉลากนั้นจะเป็นข้อความติดอยู่กับหีบห่อ โดยจะแจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับชื่อผลิตภัณฑ์ สถานที่ติดต่อ และเบอร์โทรศัพท์ให้แก่ลูกค้าทราบเพื่อเป็นประโยชน์ในการพิจารณาตัดสินใจซื้อของลูกค้า



### ภาพที่ 3 ลักษณะฉลากของเส้นก๊วยจั๊บน้ำวกล้าง

#### การกำหนดราคา

การกำหนดราคาขายเป็นสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคและมีผลต่อกำไรของธุรกิจนั้น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำจะคิดราคาขายจากต้นทุนแล้วขายให้แก่ลูกค้าทั้งที่เป็นผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกในราคาจิโลกรัมละ 40 บาท สำหรับผู้ค้าส่งนั้นอาจจะมีการให้ส่วนลดบ้างแล้วแต่จำนวนในการสั่งซื้อแต่ละครั้งว่ามากน้อยแค่ไหน ซึ่งในการสั่งซื้อแต่ละครั้งนั้นทางกลุ่มยังไม่มีกำหนดอัตราในการลดที่แน่นอน ทางกลุ่มไม่มีนโยบายที่จะขึ้นราคาสินค้า เนื่องจากทางกลุ่มเกรงว่าจะได้รับผลกระทบต่อยอดขายผลิตภัณฑ์ กลุ่มเลือกที่จะขายในปริมาณมากแต่ได้กำไรน้อยมากกว่าที่จะขายให้ได้กำไรมาก ๆ ไปทีเดียว การกำหนดราคาดังกล่าว เป็นการตั้งราคาสินค้าค่อนข้างต่ำ ทั้งนี้กลุ่มต้องการที่จะครองตลาดของผลิตภัณฑ์ให้ได้มากที่สุด

#### ช่องทางการจำหน่าย

เนื่องจากธุรกิจผลิตสินค้านั้นอยู่ ณ ที่ต่าง ๆ กัน และผู้บริโภคก็เช่นเดียวกัน มีอยู่กระจัดกระจายทุกมุมของโลก จึงต้องหาวิธีการที่ดีที่สุดที่จะนำสินค้าต่าง ๆ ออกสู่ตลาดเพื่อให้ลูกค้าได้ซื้อไปบริโภคได้อย่างสะดวก ช่องทางการจำหน่ายก็คือเส้นทางซึ่งนำสินค้าไปสู่ผู้บริโภคโดยผ่านเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คนกลางประเภทต่าง ๆ เท่าที่จำเป็นเพื่อให้เกิดอรรถประโยชน์ในแง่ของเวลา สถานที่ และการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิในสินค้านั้น

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า มี 3 ช่องทางด้วยกัน คือ

1. การจัดจำหน่ายของกลุ่ม ประกอบด้วย ผู้ผลิตและผู้บริโภค เป็นการขายสินค้าโดยตรงให้กับผู้บริโภค โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งรูปแบบในการขายสินค้าโดยตรงให้กับผู้บริโภคของกลุ่มมี 2 รูปแบบ คือการที่ลูกค้ามาซื้อสินค้าที่แหล่งผลิตของกลุ่มโดยตรงโดยที่ลูกค้าจะมีการติดต่อทางโทรศัพท์มาก่อนและการขายส่งทางไปรษณีย์ โดยส่วนมากลูกค้าจะซื้อคราวละมาก ๆ ซึ่งในการสั่งซื้อทางไปรษณีย์ผู้ผลิตจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งทำให้ต้นทุนเพิ่มมากขึ้นซึ่งยังเป็นปัญหาอยู่ในปัจจุบันนี้

2. การจัดจำหน่ายของกลุ่ม ประกอบด้วยผู้ผลิต ร้านค้าปลีกในท้องถิ่น และผู้บริโภค เป็นลักษณะการซื้อขายที่ร้านค้าในท้องถิ่นนำผลิตภัณฑ์ไปขายต่อให้กับผู้บริโภคอีกครั้งหนึ่ง ร้านค้าเหล่านี้สามารถนำไปวางขายในอัตราราคาที่ต่างออกไป

3. การจัดจำหน่ายของกลุ่ม ประกอบด้วยผู้ผลิต ตัวแทนจำหน่าย ห้างสรรพสินค้า ผู้บริโภค เป็นการขายสินค้าโดยมีตัวแทนจำหน่ายมารับผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายให้กับห้างสรรพสินค้าแล้วจึงจะถึงมือผู้บริโภคเป็นอันดับสุดท้าย ซึ่งเป็นการช่วยระบายสินค้าของผู้ผลิตได้



ภาพที่ 4 ช่องทางการจำหน่ายเส้นก๋วยจั๊บข้าวกล็อง

#### การส่งเสริมการตลาด

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่ามีวิธีการส่งเสริมการขายดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. การประชาสัมพันธ์ คือการเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมทุก ๆ กิจกรรมที่ชุมชนจัดให้มีขึ้น หรือชุมชนใกล้เคียง การร่วมงานจะเป็นไปในรูปแบบของการออกร้านนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวางขาย สมาชิกผู้ผลิตของกลุ่มจะประชาสัมพันธ์สินค้าของตัวเองอยู่ตลอดเวลา มีการแต่งตั้งกรรมการขึ้นมา ทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์โดยเฉพาะ

2. การโฆษณา เพื่อเผยแพร่การดำเนินงาน โดยผ่านสื่อสารมวลชนเป็นการลงโฆษณาใน หนังสือพิมพ์ และรายการโทรทัศน์ต่าง ๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักแก่ชาวบ้านต่างชุมชนมากขึ้น เป็นผลให้คนทั่วไปสนใจพร้อมติดต่อ เพื่อขอซื้อผลิตภัณฑ์มากขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก สำหรับบุคคลภายนอกมากขึ้น

### ปัญหาการจัดการด้านการตลาดที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำกำลังประสบ

1. ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ยังไม่สามารถควบคุมตลาดสินค้าที่ผลิตเองได้ รวมทั้งสินค้าไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป
2. ชาวบ้านในท้องถิ่นไม่ได้คำนึงถึงคุณประโยชน์ของสินค้า ทำให้คิดว่าราคาสินค้านั้นมีราคาสูง เมื่อเปรียบเทียบสินค้าปกติ ทำให้ชาวบ้านไม่นิยมซื้อสินค้าจากกลุ่ม
3. ขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาดที่จะมาช่วยวางแผนด้านการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
4. ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูง ในกรณีที่ลูกค้าต้องการให้ส่งสินค้าไปทางไปรษณีย์ ทำให้ต้นทุนในการผลิตของกลุ่มสูงขึ้น บางครั้งอาจจะทำให้ไม่คุ้มทุนในการผลิต
5. การขาดการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบของสื่อต่าง ๆ ทำให้ปริมาณยอดขายต่ำอย่างไม่เป็นที่น่าพอใจของสมาชิก

### การจัดการด้านการเงิน

#### แหล่งที่มาของเงินทุน

เนื่องจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเพิ่งเริ่มมีการรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มในการดำเนินงาน ทำให้ขาดแคลนในเรื่องของเงินที่จะนำมาลงทุนเกี่ยวกับปัจจัยการผลิตเป็นจำนวนมาก อันได้แก่ เครื่องมือ และอุปกรณ์ต่าง ๆ และเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินงาน แหล่งที่มาของเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ มาจากที่สำคัญ 2 แหล่ง คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ทุนของสมาชิก โดยการระดมหุ้นจากสมาชิก สมาชิกจะต้องร่วมลงทุนเพื่อทำกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มคนละ 100 บาท
2. ทุนจากการสนับสนุนของหน่วยงาน กรมส่งเสริมการเกษตรได้ให้การสนับสนุนด้านเงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่มเป็นจำนวนเงิน 20,000 เป็นเงินกองกลางเพื่อให้สมาชิกสามารถกู้ยืมไปใช้ในการผลิตแต่ละครั้ง ซึ่งอยู่ในรูปของเงินยืมโดยไม่เสียดอกเบี้ย

### การบริหารการเงิน

เงินทุนที่สมาชิกได้มาจากแหล่งเงินทุนทั้ง 2 แหล่ง รวมทั้งสิ้นประมาณ 21,800 บาท เงินทุนที่กลุ่มได้รับนี้จะนำมาแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรกสมาชิกจะใช้เพื่อนำมาลงทุนในปัจจัยการผลิต อันประกอบด้วย เครื่องไม้แปรง เครื่องขึ้นตุ้ง ตะแกรง เป็นต้น ซึ่งเงินที่นำมาลงทุนในด้านปัจจัยการผลิตนี้จะเงินในส่วนของการส่งเสริมการเกษตร โดยไม่ต้องนำมาคืนให้กรมส่งเสริมการเกษตร และเงินส่วนที่ 2 จะนำมาใช้เพื่อการดำเนินงานด้านการผลิต โดยจะต้องมีการนำเงินมาคืนตามจำนวนที่ได้ยืมไปส่วนกำไรที่ได้ก็จะนำมาแบ่งปันกัน ในด้านการจัดสรรผลประโยชน์จากการดำเนินการ สมาชิกส่วนใหญ่นำเงินที่ได้ไปใช้เป็นเงินหมุนเวียน (รวมทั้งซื้อวัตถุดิบด้วย) และซื้อเครื่องจักร เครื่องมือ เป็นต้น

งบประมาณรายรับรายจ่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ (ตารางที่ 3) ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ส่วนที่แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับรายได้ของกลุ่มแม่บ้านและส่วนที่แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ ดังต่อไปนี้คือ

1. รายได้หรือรายรับ รายได้ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ ระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม พ.ศ. 2543 ซึ่งเป็นรายได้จากการขายถั่วยัดข้าวกล้อง 450 กิโลกรัม ราคาถั่วยัดข้าวกล้องเฉลี่ยประมาณ 40 บาทต่อกิโลกรัม

2. รายจ่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 หมวดคือ

- 2.1 รายจ่ายในการดำเนินงานหรือรายจ่ายผันแปร ประกอบด้วย ค่าข้าวพันธุ์ปราจีนบุรี ค่าถู ค่าฉลาก ค่าน้ำ-ค่าไฟ ค่าขนส่ง

- 2.2 รายจ่ายคงที่ ประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาเครื่องไม้แปรง ค่าเสื่อมราคาเครื่องขึ้นตุ้ง ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและอุปกรณ์อื่น ๆ

งบประมาณรายรับ-รายจ่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ ระหว่างวันที่ 1 ตุลาคม ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2543 มีรายได้ของกลุ่มทั้งหมดเท่ากับ 18,000 บาท ส่วนรายจ่ายทั้งหมด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของกลุ่มเท่ากับ 13,707 บาท โดยแบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายในการประกอบการเท่ากับ 10,740 บาท หรือร้อยละ 78.35 และค่าใช้จ่ายคงที่เท่ากับ 2,967 บาทหรือร้อยละ 21.65

**ตารางที่ 3** งบประมาณรายรับ-รายจ่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่าระหว่าง วันที่ 1 ตุลาคมถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2543 (บาท)

รายการ	จำนวน
<b>รายได้</b>	
ขายกล้วยข้าวกลิ้ง	18,000
รวมรายได้	18,000
<b>ค่าใช้จ่ายในการประกอบการ</b>	
ค่าข้าว	3,375
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	240
ค่าถุง	2,250
ค่าตลาด	3,375
ค่าขนส่ง	1,500
รวมค่าใช้จ่ายในการประกอบการ	10,740
<b>ค่าใช้จ่ายคงที่</b>	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือเบ่ง	600
ค่าเสื่อมราคาเครื่องขึ้นถุง	280
ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและอุปกรณ์อื่น ๆ	2,087
รวมค่าใช้จ่ายคงที่	2,967
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	13,707
<b>รายได้สุทธิ</b>	4,293

### ข้อตกลงของกลุ่ม

รายได้ที่ได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทั้งหมด เมื่อนำมาหักต้นทุนการผลิตแล้ว ส่วนที่เหลือจะนำมาแบ่งปันให้แก่สมาชิกเท่า ๆ กันทุกคน และสมาชิกจะต้องนำเงินที่ได้คืนให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กับกลุ่มร้อยละ 1 บาท / เดือน โดยมีเงื่อนไขในการชำระคืนคือ ครบ 3 เดือนสมาชิกนำเงินมาชำระคืน 1 ครั้ง เพื่อให้กลุ่มมีเงินทุนเพิ่มขึ้นเพื่อที่จะสามารถนำมาใช้ในการดำเนินงาน

### ปัญหาด้านการจัดการทางการเงินที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำกำลังประสบ

1. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน เพราะธุรกิจไม่สามารถกู้ยืมเงินและได้รับเงินสนับสนุนอย่างเพียงพอ
2. ขนาดธุรกิจเล็ก สมาชิกมีจำนวนน้อย ทำให้ขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินการด้านการผลิตที่ได้ยังมีจำนวนน้อย ผลตอบแทนที่ได้ก็น้อยไปตามลำดับ
3. ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะด้านในการจัดทำงบการเงิน การจัดทำระบบบัญชีที่สมัยใหม่ จึงทำให้เกิดความสับสนขึ้นเมื่อกลุ่มมีการรับ-จ่ายเงิน
4. ขาดความร่วมมือจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ ในการที่จะเข้ามาช่วยในการเสนอขอของบประมาณในการใช้จ่ายเพื่อดำเนินงาน

## บทที่ 4

### การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

ในบทนี้จะกล่าวถึงการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานธุรกิจก๋วยจั๊บน้ำร้อนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ อันได้แก่ ด้านการจัดองค์การ ด้านการจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การจัดการเงิน พร้อมทั้งปัญหาและแนวทางแก้ไขในด้านต่าง ๆ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### การวิเคราะห์การจัดองค์การ

การจัดแผนงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ เป็นการ จัด โดย พิจารณาถึงหน้าที่เป็นหลัก ซึ่งการจัดองค์การในลักษณะนี้เหมาะสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก การแบ่งงานกันตามหน้าที่ช่วยลดปัญหาความขัดแย้งที่อาจจะมีขึ้นลงได้ การบริหารจัดการจะเป็นการบริหารโดยคนในชุมชนที่คัดเลือกจากสมาชิกของกลุ่ม โดยมีเจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอปากพลีเป็นที่ปรึกษาของกลุ่ม คือ คุณสุดา รุ่งเรือง ผู้นำเป็นปัจจัยที่สำคัญของการบังคับบัญชาหรือสั่งการของกลุ่มในที่นี้ คือนางเนาวรัตน์ เทียนงาม ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ ลักษณะการบังคับบัญชาของประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ เป็นผู้ นำแบบประชาธิปไตย โดยให้ความสำคัญเกี่ยวกับความคิดเห็นแต่อำนาจหน้าที่ในการสั่งการจะตกอยู่ที่ประธานกลุ่มเพียงคนเดียว การที่อำนาจในการสั่งการตกอยู่กับประธานกลุ่มเพียงคนเดียวนี้ ได้สร้างความพึงพอใจให้กับสมาชิกกลุ่มมาก ทั้งนี้เนื่องจากสมาชิกกลุ่มเชื่อมั่นในตัวประธานกลุ่มมากกว่าสมาชิกคนอื่น ๆ เพื่อป้องกันมิให้เกิดความสับสนในคำสั่งที่เกิดขึ้น

ในการปฏิบัติงานการบริหารของประธานกลุ่มนั้นต้องการที่จะส่งเสริมให้สมาชิกผู้ผลิตได้แสดงความคิดเห็นและมีโอกาสร่วมตัดสินใจในปัญหาหรือการดำเนินงานภายในกลุ่มตลอดเวลา ทั้งนี้เพื่อเป็นการพัฒนาศักยภาพของสมาชิกผู้ผลิตทุกคนให้มีความสามารถมากขึ้น การประสานงานภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำเป็นการประสานงานเพื่อสร้างความเข้าใจอันดีระหว่างสมาชิกด้วยกันเอง โดยใช้วิธีการประชุมสมาชิกกลุ่ม สมาชิกของกลุ่มจะต้องรายงานการดำเนินงานและปัญหาต่าง ๆ ในการดำเนินงานให้แก่สมาชิกได้รับทราบเพื่อหาแนวทางแก้ไขต่อไป ซึ่งถือเป็นการประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มให้แก่สมาชิกได้รับทราบอย่างทั่วถึงกัน ทุกคนมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นต่อการดำเนินงานตลอดเวลา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การรวมกลุ่มของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำยังไม่เป็นรูปแบบองค์กรที่แน่นอนได้ เนื่องจากกลุ่มไม่มีการกำหนดวันและเวลาในการผลิตอย่างชัดเจนจึงเป็นสาเหตุทำให้กลุ่มไม่สามารถรวมตัวกันได้แน่นอน เพราะสมาชิกบางคนอาจไปผลิตในครัวเรือนของตนเอง เมื่อถึงเวลาจำหน่ายก็นำผลิตภัณฑ์มารวมกันและจำหน่ายต่อไป ทำให้สมาชิกไม่ได้รับข่าวสารเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ของกลุ่มอย่างทั่วถึง และอาจจะไม่ได้เข้าร่วมกับกิจกรรมบางกิจกรรมที่สมาชิกกลุ่มจัดขึ้น เป็นผลทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกด้วยกันลดลง และทำให้สมาชิกเสียผลประโยชน์บางส่วนไปได้

ในการจัดองค์กรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

1. มีการจัดองค์กรกลุ่มโดยแบ่งหน้าที่การทำงานอย่างชัดเจน ทั้งนี้เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความรับผิดชอบในหน้าที่หลักของตนเอง และการผลิตของกลุ่มยังได้มีการแบ่งไปผลิตในครัวเรือนด้วย ส่งผลให้สมาชิกไม่เกี่ยงกันทำงาน ซึ่งการจัดองค์กรดังกล่าวนี้สอดคล้องกับแนวความคิดของ Fayol ที่เชื่อว่า อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบเป็นสิ่งที่แยกจากกันไม่ได้และอำนาจหน้าที่ที่ควรจะมีเท่ากับความรับผิดชอบ นั่นคือ เมื่อผู้ใดได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบต่องานใดงานหนึ่งผู้นั้นก็ควรจะได้รับมอบหมายอำนาจหน้าที่เพียงพอที่จะใช้ปฏิบัติงานนั้นให้สำเร็จลุล่วงไปได้เป็นอย่างดี (พะยอม, 2537: 41)

2. จากโครงสร้างการจัดองค์กรของกลุ่ม (ภาพที่ 1) จะเห็นว่าทุกฝ่ายจะขึ้นตรงกับประธานกลุ่มเพียงคนเดียว การจัดองค์กรลักษณะนี้สอดคล้องกับแนวคิดของ Fayol ที่ว่าการกระทำใด ๆ ควรได้รับคำสั่งจากผู้บังคับบัญชาเพียงคนเดียวเท่านั้น เพื่อป้องกันมิให้เกิดความสับสนในคำสั่งที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับแนวคิดของ Fayol ที่ว่าการจัดการควรจะต้องมีการรวมอำนาจไว้ที่จุดศูนย์กลาง เพื่อที่จะคอยควบคุมส่วนต่าง ๆ ขององค์กรไว้ได้เสมอ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดประโยชน์รวมสูงสุดเท่าที่จะทำได้ (พะยอม, 2537: 41)

### การวิเคราะห์การจัดการด้านการผลิต

การจัดการการผลิตของธุรกิจก๋วยจั๊วก๊อ้งเป็นการดำเนินการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าให้สูงขึ้น พบว่ามีการผลิตใน 2 ลักษณะ คือ

1. การผลิตโดยสมาชิกแบ่งไปผลิตเองในครัวเรือน เป็นการผลิตที่สมาชิกบางส่วนของกลุ่มได้ผลิตก๋วยจั๊วก๊อ้งขึ้นเองภายในครัวเรือนของตน โดยเสียค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์และวัตถุดิบเอง โดยวัตถุดิบอาจจะเป็นผลผลิตของสมาชิกเอง เมื่อทำการผลิตเสร็จแล้วจึงนำผลผลิตที่ได้ไปรวมกันเพื่อนำไปจำหน่ายให้ลูกค้าต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การผลิตโดยสมาชิกจะรวมกลุ่มกันผลิต เป็นการผลิตที่สมาชิกอีกส่วนหนึ่งของกลุ่มได้มาร่วมกันผลิตและกู้ยืมเงินเพื่อใช้ในการผลิตจากเงินกองกลางของกลุ่ม เมื่อทำการผลิตเสร็จแล้วก็จะนำผลผลิตที่ได้ทั้งหมดมารวมกันเพื่อนำไปจำหน่ายให้ลูกค้าต่อไป

ในกระบวนการผลิตแบ่งออกได้เป็น 3 ขั้นตอน คือ การวางแผนการผลิต การดำเนินการผลิต และการควบคุมการผลิต

### การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิตของสมาชิกนับว่าเป็นการวางแผนแบบง่าย ๆ เพราะมิได้เป็นแผนที่เป็นขั้นตอนและเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน แต่เป็นเนื้อหาสาระของการพูดคุยเพื่อให้เกิดความเข้าใจได้ง่ายและที่สำคัญคือ ต้องการสร้างความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้นว่าเป็นอาชีพหนึ่งที่สมาชิกแต่ละคนสามารถทำได้ การผลิตด้วยจับข้าวกล้องในแต่ละครั้งสิ่งที่ต้องเตรียมคือ วัตถุดิบในการผลิตประกอบด้วยข้าวกล้องพันธุ์ปราจีนบุรี 1 และน้ำสะอาด รวมทั้งเครื่องมือในการผลิตด้วย วัตถุดิบในการผลิตไม่ต้องมีการคัดเลือกกันมากเนื่องจากทางศูนย์วิจัยได้มีการคัดเลือกแล้วเหมาะสมสำหรับการทำเส้นก๋วยจั๊บ ทำให้ลดขั้นตอนในการทำงานของกลุ่มลงได้ ทางกลุ่มมีการสั่งซื้อวัตถุดิบโดยการส่งผ่านทางสำนักงานเกษตรอำเภอปากพลี และศูนย์วิจัยข้าวบ้านสร้างจะทำการขนส่งมาให้ทางกลุ่มด้วยตัวเอง ซึ่งทำให้กลุ่มไม่มีปัญหาด้านวัตถุดิบในการผลิต นอกจากการวางแผนเกี่ยวกับส่วนประกอบของการผลิตแล้ว สิ่งที่สำคัญอีกเรื่องหนึ่งคือการจัดสรรกำลังคนเพื่อเข้ามาเป็นผู้ดำเนินการผลิต ซึ่งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่าจะแบ่งแยกงานกันเป็นครั้ง ๆ ไป ไม่เฉพาะเจาะจงว่าใครจะทำอะไร สมาชิกทุกคนสามารถทำงานได้ทุกอย่าง การแบ่งงานมีตัวอย่างดังนี้ เช่น ฝ่ายไม่แป้ง ฝ่ายนำแผ่นแป้งผึ่งแดด ฝ่ายหั่นแผ่นแป้ง ฝ่ายบรรจุถุง เป็นต้น แม้จะมีการแบ่งแยกงานกันแต่เมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งทำหน้าที่ของตนเสร็จแล้วทุกคนจะต้องมาช่วยฝ่ายที่ยังไม่เสร็จ

### การดำเนินการผลิต

การผลิตเป็นการผลิตเฉพาะช่วงจำกัดในการผลิต ช่วงฤดูฝนสมาชิกจะไม่สามารถทำการผลิตเส้นก๋วยจั๊บได้เลยเพราะถ้าผลิตแล้วเส้นก๋วยจั๊บจะขึ้นรา อีกทั้งช่วงระยะเวลาดังกล่าวเป็นช่วงระยะเวลาฤดูของการทำนา ซึ่งการทำนาเป็นอาชีพหลักที่สร้างรายได้หลักให้กับเกษตรกร การผลิตของกลุ่มไม่มีการแต่งเติมสีและกลิ่นที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค สมาชิกสามารถผลิตเส้นก๋วยจั๊บได้ประมาณ 150 กิโลกรัมต่อเดือน การผลิตจะใช้ข้าวที่เป็นวัตถุดิบจำนวน 5 กิโลกรัมต่อการผลิต เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพื่อให้ได้เส้นก๋วยจั๊บจำนวน 4 กิโลกรัม เส้นก๋วยจั๊บข้าวกล้องที่ผลิตออกมาได้นั้นเส้นจะแข็ง เนื่องจากการผลิตเป็นการเน้นการถนอมอาหารเพื่อให้เก็บไว้ได้นานทำให้ต้องเสียเวลาในการรับประทาน เนื่องจากต้องนำไปแช่น้ำก่อนจะนำมาต้มรับประทานได้ ในทางกลับกันเส้นก๋วยจั๊บตามปกติที่จำหน่ายในท้องตลาดได้มีการแช่น้ำแล้วจึงอ่อนนุ่มกว่าผู้บริโภคนิยมที่จะบริโภคเส้นก๋วยจั๊บปกติมากกว่าเนื่องจากไม่ต้องเสียเวลาในการรับประทาน

### การควบคุมการผลิต

ต้นทุนการผลิต เนื่องจากทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ มีการกำหนดสูตรผสม ในการผลิตก๋วยจั๊บข้าวกล้องไว้ทำให้การใช้ทรัพยากรเป็นไปตามที่กลุ่มกำหนดไว้ ส่วนการกำหนด การใช้เงินนั้นบางครั้งแม้จะควบคุมไม่ได้เนื่องจากสมาชิกบางคนของกลุ่มมีหนี้สินติดตัวมาก ทำให้ไม่มีเงินทุนในการดำเนินงาน การผลิตอาจจะน้อยตามไปด้วย กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำไม่ ประสบกับปัญหาด้านราคาของวัตถุดิบที่ใช้เนื่องจากสมาชิกได้รับการช่วยเหลือด้านวัตถุดิบจาก ศูนย์วิจัยข้าวบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี ทำให้ราคาวัตถุดิบนั้นมีราคาถูก ส่งผลให้ต้นทุนการผลิต ต่ำไปด้วย

ปริมาณการผลิตในแต่ละครั้งของการผลิต สมาชิกสามารถจะผลิตได้ 2 กิโลกรัมต่อคน เนื่องจากการผลิตต้องใช้แสงแดด บางวันอากาศไม่ดีไม่มีแสงแดดก็จะไม่สามารถทำการผลิตได้ จึงไม่สามารถที่จะกำหนดปริมาณและเวลาในการผลิตที่แน่นอนได้

แรงงานในครัวเรือนเป็นส่วนประกอบสำคัญในการผลิต เนื่องจากการผลิตเป็นการสมัครใจ ในการทำงานมากกว่าการว่าจ้างการทำงานเพราะสมาชิกจะต้องช่วยกันผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิต จำนวนมากออกจำหน่ายเพื่อให้ยอดขายสูงสุดและต้นทุนในการผลิตต่ำที่สุด โดยเน้นว่าถ้าครัวเรือน ใดผลิตได้มากรายได้ก็จะมากตามไปด้วย การดำเนินงานด้านการผลิตของกลุ่มยังมีปัญหาของการ ไม่มีการวางแผนด้านเวลาในการทำงาน สมาชิกไม่ร่วมมือกันผลิตอย่างเต็มที่ งานจะดำเนินไปทีละอย่างทำให้เสียเวลาและได้ปริมาณผลผลิตจำนวนน้อย ไม่มีการกำหนดปริมาณการผลิตที่แน่นอน ในแต่ละครั้งทำให้สมาชิกต้องเสียผลประโยชน์เป็นจำนวนมากเช่นกัน

จากการศึกษาพบว่าการผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำในปัจจุบันยังไม่ดีเท่าที่ ควร ทางกลุ่มยังไม่มี การวางแผนการผลิตที่แน่นอนทำให้ต้องเสียต้นทุนในการผลิตต่อหน่วยสูง เนื่องจากบางครั้งผลิตจำนวนน้อยเกินไปทำให้ผลประโยชน์ที่เกษตรกรควรจะได้รับน้อยตามไปด้วย อีกทั้งเทคโนโลยีทางด้านเครื่องจักรยังไม่ครบพร้อม สมาชิกผู้ผลิตต้องเสียเวลาในขั้นตอน

การผลิตในแต่ละขั้นค่อนข้างมากส่งผลให้ปริมาณและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ไม่สามารถที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้ผลิตได้

### การวิเคราะห์การจัดการด้านการตลาด

การวิเคราะห์การดำเนินงานการจัดการด้านการตลาดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่าสามารถนำเอาหลักของส่วนประสมทางการตลาด หรือ 4P's มาใช้ในการประกอบการวิเคราะห์ผลทางด้านการตลาด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลักษณะลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่คือกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพเพราะจะเป็นกลุ่มที่ทราบถึงคุณค่าและสารอาหารในข้าวกล้องและต้องการค้นหาสิ่งแปลกใหม่ในตัวของผู้ผลิตที่แปรรูปจากข้าวกล้องเพื่อการบริโภค ลูกค้ามีทั้งลูกค้าที่ซื้อเพื่อบริโภคเองและลูกค้าที่ซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้กับผู้บริโภคอีกครั้ง ลูกค้ามีทั้งลูกค้าที่อยู่ใกล้และไกลชุมชน ได้แก่ ร้านค้าต่าง ๆ ในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียง ร้านค้าในอำเภอเมืองของจังหวัดนครนายก ส่วนชุมชนที่อยู่ห่างไกลชุมชนของกลุ่ม จะอยู่ตามร้านค้าในจังหวัดปราจีนบุรีและกรุงเทพมหานคร

#### ด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีจุดเด่น คือ การผลิตเป็นการผลิตเพื่อเป็นการถนอมอาหารทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสามารถเก็บไว้ได้นาน ปัจจุบันกลุ่มได้ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ขึ้นคือเส้นก๋วยเตี๋ยวข้าวกล้อง เพื่อให้สมาชิกได้มีทางเลือกในการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพิ่มขึ้น ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นสินค้าประเภทเจาะจงซื้อ โดยส่วนใหญ่ลูกค้ามีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปเป็นของฝากของขวัญในเทศกาลต่าง ๆ การได้รับรู้ข้อมูลข่าวสารถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มส่วนใหญ่จะรับรู้ข้อมูลรายการทางโทรทัศน์และการบอกกล่าวจากคนที่เคยใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมาแล้ว ดังนั้นจึงพอสรุปได้ว่าปัจจุบันผลิตภัณฑ์ก๋วยเตี๋ยวข้าวกล้องของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่าเป็นสินค้าประเภทเจาะจงซื้อ และเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

#### ด้านราคา

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า ในปัจจุบันมีการตั้งราคาโดยอัตราราคาคิดจากต้นทุนแล้วตั้งราคาในอัตราราคาภิโกรมละ 40 บาท ทางกลุ่มได้ตั้งราคาไว้ค่อนข้างต่ำเพื่อเพิ่มอำนาจในการซื้อเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของผู้บริโภค ซึ่งการตั้งราคาในระดับนี้กลุ่มจะมีกำไรประมาณ 10-12 บาทต่อกิโลกรัม ลูกค้าสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ในอัตราราคาเดียวกันนี้ทุกคนไม่ว่าจะซื้อไปไว้บริโภคเองหรือซื้อไปเพื่อขาย นอกจากนั้นทางกลุ่มได้มีการบรรจุลงในถุง 2 ขนาด คือ ขนาด 250 กรัมในราคาถุงละ 10 บาท และขนาด 500 กรัม ในราคาถุงละ 20 บาทเพื่อให้ผู้บริโภคทุกระดับสามารถหาซื้อได้

### ด้านการจัดจำหน่าย

ช่วงระยะเริ่มต้นของกิจกรรมการผลิตถ้วยข้าวกล้อง ทางกลุ่มได้อาศัยศูนย์วิจัยข้าว บ้านสร้างให้ความช่วยเหลือ โดยส่งต่อให้แก่ร้านค้าในต่างจังหวัดและห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ นำไปวางขายในงานต่าง ๆ และกระจายสู่ร้านค้าที่สนใจ ปัจจุบันกลุ่มมีเป้าหมายให้มีการเจาะตลาดต่างจังหวัดให้มากขึ้นเนื่องจากลูกค้าประเภทนี้จะสั่งซื้อสินค้าค่อนข้างมากเพราะระยะทางที่จะมาซื้อในแต่ละครั้งนั้นไกล การเจาะตลาดประเภทนี้ซึ่งได้มากเท่าไรสินค้าก็จะขายได้ในปริมาณที่มากและรวดเร็วเท่านั้น

### ด้านส่งเสริมการตลาด

การส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มส่วนใหญ่จะเป็นไปในรูปแบบของการออกร้านนำสินค้าวางจำหน่าย เพราะเป็นวิธีการที่เสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด จากการที่กลุ่มได้มีส่วนร่วมในการออกร้านของงานผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าว จังหวัดปทุมธานี ทำให้ยอดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้นและมีกลุ่มลูกค้าติดต่อซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก การประชาสัมพันธ์โดยหน่วยงานราชการ คือสำนักงานเกษตรอำเภอปากพลี จะทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงานให้หน่วยงานภายนอกเข้ามาศึกษาและดูงานเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่ม การศึกษาดูงานก่อให้เกิดการบอกเล่าต่อ ๆ กันไป ส่งผลให้คนรู้จักกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขามมากขึ้น ทางด้านศูนย์วิจัยข้าวบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรีก็ได้ให้ความช่วยเหลือและสนับสนุน โดยการทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ข่าวสารด้านต่าง ๆ ให้กลุ่มได้รับทราบและให้นำสินค้าออกวางจำหน่ายในกิจกรรมและงานต่าง ๆ ร่วมกับทางศูนย์ด้วย

### การวิเคราะห์การจัดการด้านการเงิน

ทุนเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญในการดำเนินงานทางธุรกิจ ธุรกิจจำเป็นต้องอาศัยเงินจากการเข้าร่วมหุ้นขององค์กรหรือบุคคลภายนอก รวมถึงเงินจากการกู้ยืมจากหน่วยงาน ทั้งนี้เนื่องจากคนในชุมชนส่วนใหญ่มีฐานะยากจน ดังนั้นการประกอบธุรกิจโดยอาศัยเพียงเงินทุนของคนในชุมชนจึงเป็นไปได้ยาก โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินกิจการเป็นช่วงที่ชาวบ้านส่วนใหญ่ยังไม่มี ความมั่นใจในการลงทุน จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องอาศัยการเข้าร่วมหุ้นและเงินสนับสนุนจากภายนอก ต่อมาเมื่อธุรกิจเติบโตชาวบ้านมั่นใจในการประกอบการมากขึ้น การเข้าร่วมในการลงทุนหรือความเป็นเจ้าของกิจการก็จะมากขึ้น

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำได้เริ่มจัดตั้งขึ้นในเดือนพฤษภาคม แต่เนื่องจากการผลิตเส้นก๋วยจั๊บข้าวกล้องต้องใช้แสงแดดในการทำเส้นให้แห้ง กลุ่มแม่บ้านจึงไม่สามารถผลิตเส้นก๋วยจั๊บได้ในเดือนพฤษภาคมถึงเดือนกันยายน เพราะช่วงระยะเวลาดังกล่าวอยู่ในช่วงของฤดูฝน อีกทั้งกลุ่มไม่มีเงินทุนเพียงพอที่จะใช้ในการจัดซื้อเครื่องอบ ดังนั้นช่วงระยะเวลาดังกล่าวจึงไม่มีผลผลิตเพื่อนำออกจำหน่ายกลุ่มจะสามารถผลิตเส้นก๋วยจั๊บได้ในเดือนตุลาคมเป็นต้นไป

ระดับการผลิตของสมาชิกในปัจจุบัน ยังไม่สามารถทำให้ผลตอบแทนเป็นที่น่าพอใจของสมาชิกจึงสมควรที่จะต้องมี การเพิ่มกำลังการผลิต เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้โดยไม่ขาดทุน สมาชิกสามารถทำการผลิตให้คุ้มทุนในการผลิตได้ซึ่งเป็นปริมาณที่รายได้รวมเท่ากับต้นทุนรวม

$$\begin{aligned}
 \text{จุดคุ้มทุน} &= \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย}} \\
 &= \frac{11,541}{40 - 16.37} \\
 &= 488.40 \text{ กิโลกรัม}
 \end{aligned}$$

จากการคำนวณจุดคุ้มทุนประมาณ 488 กิโลกรัมเป็นปริมาณที่ทำรายได้รวมเท่ากับต้นทุนรวม ถ้าสมาชิกขายมากกว่า 488 กิโลกรัม ในราคา กิโลกรัมละ 40 บาท ก็จะทำได้กำไร หากสมาชิกขายต่ำกว่า 488 กิโลกรัม สมาชิกก็จะขาดทุน

จากงบประมาณรายรับ-รายจ่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงขำ ระหว่างวันที่ 1 ตุลาคม ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2543 มีรายได้ของกลุ่มทั้งหมดเท่ากับ 18,000 บาท ส่วนรายจ่ายทั้งหมดของกลุ่มเท่ากับ 13,707 บาท มีกำไรสุทธิเท่ากับ 4,293 บาท ซึ่งรายละเอียดในงบประมาณรายรับ-รายจ่าย เป็นรายได้จากการผลิตก๋วยจั๊บทั้งหมด 450 กิโลกรัม และเมื่อได้เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนวณจุดคุ้มทุนทำให้ทราบว่าปริมาณผลผลิตจำนวน 488 กิโลกรัมเป็นปริมาณคุ้มทุน จากระดับการผลิตปัจจุบันของกลุ่มจึงต้องมีการเพิ่มกำลังการผลิตให้อยู่ในระดับ 488 กิโลกรัมเพื่อที่จะทำให้รายได้รวมเท่ากับต้นทุนรวม แต่หากทางกลุ่มผลิตได้มากกว่า 488 กิโลกรัม ก็จะทำให้ทางกลุ่มได้รับผลกำไร ดังนั้นทางกลุ่มจะต้องทำการผลิตอีกประมาณ 1 เดือน จึงจะคุ้มทุนและได้รับผลกำไร คือ เดือนมกราคม พ.ศ. 2544

จากการศึกษาพบว่า เงินทุนที่สมาชิกรวบรวมได้ทั้งหมดนั้น จะนำมาเป็นเงินหมุนเวียนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต เช่น เครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ รวมทั้งมีการจัดซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตด้วย ส่วนผลประโยชน์ที่สมาชิกผู้ผลิตแต่ละคนได้รับนั้นก็จะเป็นไปเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายส่วนตัวและครอบครัว ชำระหนี้แก่กลุ่ม พร้อมทั้งนำไปใช้เป็นเงินหมุนเวียนเพื่อซื้อวัตถุดิบในการผลิตครั้งต่อไป



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



กันผลิตและกั๊ยืมเงินเพื่อใช้ในการผลิตจากเงินกองกลางของกลุ่ม ซึ่งทั้ง 2 กรณีเมื่อทำการผลิตเสร็จแล้วก็จะนำผลผลิตที่ได้ทั้งหมดมารวมกันเพื่อนำไปจำหน่ายต่อไป สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ร่วมมือกันผลิตเส้นก๋วยจั๊บน้ำแข็ง กำลังการผลิตโดยเฉลี่ยประมาณ 150 กิโลกรัมต่อเดือน การผลิตยังมีจำกัดเนื่องจากต้องใช้แสงแดดในการตากเส้นก๋วยจั๊บน้ำแข็ง ไม่มีเครื่องอบเส้นเพื่อให้เส้นแห้ง ดังนั้นการผลิตจะหยุดชะงักในช่วงฤดูฝน ขาดการวางแผนการผลิต เส้นก๋วยจั๊บน้ำแข็งที่ผลิตได้ไม่ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคในตลาดท้องถิ่นเท่าที่ควรเนื่องจากเส้นที่ผลิตได้แข็งกว่าเส้นก๋วยจั๊บน้ำแข็งที่วางจำหน่ายตามท้องตลาด ไม่มีการควบคุมสินค้าคงคลังทำให้เส้นก๋วยจั๊บน้ำแข็งข้าวกล็องมีปริมาณไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภค

การพิจารณาการจัดการด้านการตลาด ปรากฏว่าการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของเส้นก๋วยจั๊บน้ำแข็งข้าวกล็องประกอบด้วย 3 ช่องทาง คือ ช่องทางที่ 1 ผู้ผลิตสามารถจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคได้โดยตรงซึ่งผู้บริโภคอาจจะมาซื้อด้วยตัวเองหรือจะให้ทางกลุ่มส่งทางไปรษณีย์ไปให้แต่วิธีนี้ผู้ผลิตจะต้องเสียค่าขนส่งให้ ช่องทางที่ 2 ผู้ผลิตจะนำไปจำหน่ายให้แก่ร้านค้าในท้องถิ่นทางร้านค้าก็จะนำไปจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค ช่องทางที่ 3 ผู้ผลิตจะมีตัวแทนมารับสินค้าไปจำหน่ายให้ซึ่งในที่นี้คือศูนย์วิจัยข้าวบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรีซึ่งจะนำไปจำหน่ายต่อให้กับห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดแล้วจึงจะถึงมือผู้บริโภคเป็นอันดับสุดท้าย ราคาที่ตั้งไว้นั้นเป็นราคาที่ค่อนข้างต่ำ เพราะกลุ่มต้องการที่จะครองตลาดของผลิตภัณฑ์ให้ได้มากที่สุด โดยจะจำหน่ายให้กับพ่อค้าส่งราคาและพ่อค้าปลีกในราคา กิโลกรัมละ 40 บาท นอกจากนั้นทางกลุ่มยังได้ทำการบรรจุลงในถุง 2 ขนาด คือ ขนาดถุงละ 10 บาท และขนาดถุงละ 20 บาท ด้านการประชาสัมพันธ์นั้นมีการลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์และรายการโทรทัศน์ มีการจัดแสดงสินค้าร่วมกับงานต่าง ๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ได้เป็นที่รู้จักของบุคคลภายนอกมากขึ้น

การพิจารณาการจัดการด้านการเงิน แหล่งเงินทุนของกลุ่มมีอยู่ 2 กลุ่ม คือ การรวมหุ้นจากสมาชิกคนละ 100 บาท และเงินสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการเกษตรเป็นจำนวนเงิน 20,000 บาท จากงบประมาณรายรับ-รายจ่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า ระหว่างวันที่ 1 ตุลาคม ถึง 31 ธันวาคม พ.ศ. 2543 มีรายได้ของกลุ่มทั้งหมดเท่ากับ 18,000 บาท ส่วนรายจ่ายทั้งหมดของกลุ่มเท่ากับ 13,707 บาท สรุปเป็นรายได้สุทธิ 4,293 บาท จากการคำนวณจุดคุ้มทุนได้ประมาณ 488 กิโลกรัม ซึ่งเป็นปริมาณที่ทำรายได้รวมเท่ากับต้นทุนรวม ถ้าสมาชิกขายมากกว่า 488 กิโลกรัม ในราคา กิโลกรัมละ 40 บาท ก็จะทำได้กำไร หากสมาชิกขายต่ำกว่า 488 กิโลกรัม สมาชิกก็จะขาดทุน หลังจากสมาชิกได้นำรายได้ที่ได้จากการแบ่งปันผลประโยชน์เท่า ๆ กันมาหักต้นทุนแล้ว รายได้ของสมาชิกจะต้องนำมาชดเชยให้กับกลุ่มในอัตราร้อยละ 1 บาท โดยมีเงื่อนไขในการชำระคืน 3 เดือนต่อครั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาการดำเนินงานทางด้านการจัดองค์กร การจัดการการผลิต การจัดการการตลาดการจัดการเงิน ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจกล้วยข้าวกล้องของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดงข่า ทำได้มาซึ่งข้อเสนอแนะ อันเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาและปรับปรุงการจัดการธุรกิจของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรต่อไปในอนาคต

1. ด้านการจัดองค์กร เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มบางคนไม่พอใจในผลตอบแทนที่ตนเองได้รับ มีความคิดว่าการรวมกลุ่มในการผลิตจะต้องได้กำไรเพียงอย่างเดียว ไม่มีความเชื่อมั่นในความมั่นคงของกลุ่ม โดยไม่คำนึงถึงวัตถุประสงค์ในการตั้งกลุ่มอย่างแท้จริง จึงทำให้สมาชิกขาดความรับผิดชอบและตั้งใจจริงในการผลิต ซึ่งอาจจะส่งผลให้ปริมาณผลิตภัณฑ์ไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้เท่าที่ควร ดังนั้นจึงควรมีการประชุมชี้แจงเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการรวมกลุ่มเพื่อให้สมาชิกมีความเข้าใจตรงกันอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

2. ด้านการผลิต ควรมีการวางแผนการผลิตในแต่ละช่วงเพื่อให้ผู้ผลิตสามารถเตรียมปัจจัยการผลิตให้ทันเวลาและให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ผู้ผลิตต้องติดตามข้อมูลเพื่อใช้คาดการณ์และวางแผนการผลิตในแต่ละครั้ง และควรมีการขอเงินสนับสนุนงบประมาณจากกรมส่งเสริมการเกษตรในการจัดซื้อเทคโนโลยีทางด้านเครื่องจักรมาช่วยในการผลิตเพื่อให้การผลิตมีปริมาณและคุณภาพมากขึ้นอันเป็นการช่วยประหยัดเวลาและลดต้นทุนในการผลิต ทำให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

3. ด้านการตลาด เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังใหม่ต่อกลุ่มผู้บริโภค การกระจายผลิตภัณฑ์และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จึงไม่กว้างมากนัก ควรมีการเพิ่มโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ มากขึ้น มีการจัดแสดงสินค้าเพื่อให้สินค้าได้เป็นที่รู้จักของกลุ่มผู้บริโภคและควรมีการร่วมกับหน่วยงานต่าง ๆ ในการศึกษาดูงาน เพื่อเป็นการเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ได้ เนื่องจากสถานที่ตั้งและการคมนาคมขนส่งยังไม่สะดวก ทำให้กลุ่มผู้บริโภคบางส่วนยังไม่รู้จักในตัวของผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ดังนั้นสำนักงานเกษตรอำเภอปากพลีควรมีการช่วยเหลือในการจัดตั้งองค์การธุรกิจหรือสถาบันที่จะมาทำหน้าที่ทางด้านการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเพื่อแก้ไขปัญหาด้านการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่ม ตลอดจนการสนับสนุนให้มีการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาด ซึ่งจะช่วยแก้ปัญหาด้านการจำหน่ายได้อย่างยั่งยืนต่อไป

4. เงินทุนเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินงาน กลุ่มประสบกับปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียน เพราะไม่สามารถที่จะหาแหล่งเงินทุนจากภายนอกกลุ่มได้ ดังนั้นทางกลุ่มจึงควรแก้ปัญหาการขาดเงินทุน ด้วยการระดมหุ้นเกษตรกรในหมู่บ้านให้มากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มเงินทุนในการดำเนินงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยมีการจำหน่ายหุ้นให้แก่เกษตรกรในหมู่บ้าน และมีการปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเหล่านั้น ทั้งนี้การจำหน่ายหุ้นและการปันผลควรอยู่กับการตัดสินใจของกลุ่มและในอัตราที่ยุติธรรม ควรมีการแบ่งเงินปันผลไว้ในการซ่อมและบำรุงเครื่องมือและอุปกรณ์ในการทำงานด้วย

5. การศึกษาในครั้งนี้มีข้อจำกัด คือ เวลาในการศึกษาและข้อมูลทางด้านต่าง ๆ มีไม่มากพอ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่จึงมีการรวบรวมข้อมูลยังไม่เป็นระบบ การวิเคราะห์จึงไม่สมบูรณ์เท่าที่ควร หากมีผู้สนใจจะทำการศึกษาในครั้งต่อไปควรมหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่มีการแปรรูปของกลุ่มแม่บ้านอื่น เพื่อทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบ และทราบถึงแนวทางในการหาทางพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## เอกสารอ้างอิง

กรองแก้ว อยู่สุข และพิมพ์พร ศรายุทธ. 2532. **ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ**. กรุงเทพมหานคร: บริษัท ประชารวรงค์ จำกัด.

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2543 ก. “จำนวนครัวเรือนเกษตรกรแยกตามอำเภอของจังหวัด นครนายก” <http://www.doae.go.th/stat/bsck/kpgweb2/KPG40501.htm>.

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2543 ข. “การเคลื่อนย้ายแรงงานออกนอกพื้นที่ของเกษตรกรจังหวัด นครนายก” <http://www.doae.go.th/stat/bsck/kpgweb2/KPG40504.htm>.

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2543 ค. “การเป็นสมาชิกสถาบันเกษตรกรของเกษตรกรจังหวัด นครนายก” <http://www.doae.go.th/stat/bsck/kpgweb2/KPG40505.htm>.

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2543 ง. “รายได้ครัวเรือนของเกษตรกรจังหวัดนครนายก” <http://www.doae.go.th/stat/bsck/kpgweb2/KPG40513.htm>.

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2543 จ. “โครงการเพิ่มรายได้ในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจังหวัด นครนายก” <http://www.doae.go.th/ni/project/nakhonnayok.htm>.

กาญจนา แก้วเทพ และกนกศักดิ์ แก้วเทพ. 2530. **การพึ่งตนเอง: ศักยภาพในการพัฒนาชนบท**. กรุงเทพมหานคร: รุ่งเรืองศาสน์การพิมพ์.

ขวัญสรอง อติโพธิ์ และอนุชาติ พวงสำลี. 2538. “รายงานการสัมมนาเรื่องบาจา: ธุรกิจเพื่อสังคม ทางเลือกหนึ่งของชุมชนนางรอง”. เอกสารประกอบการสัมมนาสิ่งแวดล้อม ครั้งที่ 4, 21-25 สิงหาคม 2521. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยธรรม-ศาสตร์.

ชอบ เข้มกลัด. 2539. “รายงานการประชุมเรื่องธุรกิจชุมชน: หนทางสู่การพึ่งตนเองของคนจนใน ชนบท: กรณีศึกษาสหกรณ์การเกษตรทำางแนว จำกัด อ.แวงน้อย จ.ขอนแก่น”. เอกสาร **ประกอบการประชุมวิชาการ**. ขอนแก่น: สมาคมนักสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเวศ วะสี. 2538. “บัญญัติ 8 ประการ ชุมชีวิตองค์กรชุมชน งานด่วนที่ต้องทำเพื่อพัฒนาชนบท”. มติชนรายวัน. (21 พฤศจิกายน 2538): น 23.

ปาริชาติ วลัยเสถียร. 2540. โครงการสำรวจสถานะความรู้เกี่ยวกับธุรกิจชุมชน. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

พะยอม วงศ์สารศรี. 2537. องค์กรและการจัดการ. กรุงเทพมหานคร: (ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

ไพรัตน์ ฤทธิ์ประเสริฐ. 2540. ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพขององค์กรประชาชนในการประกอบธุรกิจขนาดย่อมนอกภาคเกษตร: ศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์การเกษตรท่าม่วงแนว จำกัด อ.ศรีประจันต์ จ.สุพรรณบุรี. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

รังสรรค์ ปิติปัญญา. 2541. ผลงานวิจัยเรื่องการศึกษาเบื้องต้นเกี่ยวกับผลกระทบของการพัฒนาอุตสาหกรรมต่อการทำธุรกิจชุมชน. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

ศิณีย์ สังข์รัมย์. 2528. การจัดการธุรกิจเกษตร. กรุงเทพมหานคร: สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541. ธุรกิจทั่วไป: ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: บริษัทริระฟิล์มและโซเท็กซ์จำกัด.

สัมพันธ์ เตชะอธิก และคณะ. 2537. คู่มือและทิศทางการพัฒนาชาวบ้านเพื่อแก้ปัญหาในชนบทศักยภาพและเครือข่ายผู้นำท้องถิ่น. ขอนแก่น: เจริญวิทย์การพิมพ์.

สรายุทธ เสี่ยม. 2537. การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดชลบุรี ภายใต้การควบคุมของกรมการพัฒนาชุมชน ระหว่างปี พ.ศ. 2520-2534. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต, สถาบันเทคโนโลยีสังคม (เกริก).

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

सानนท์ นายเรืองโชติ. 2537. ความคิดเห็นของสมาชิกของสหกรณ์ออมทรัพย์ต่อการดำเนินงาน  
และความสามารถในการดำเนินงานที่พึงพาตนเอง: ศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์ออมทรัพย์  
ครูอุทัยธานี จำกัด. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, สถาบันพัฒนาบริหาร  
ศาสตร์.

เสกสิทธิ์ แสงเรือง. 2538. กระบวนการและปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานสหกรณ์ร้านค้า: ศึกษา  
เฉพาะกรณีสหกรณ์ร้านค้าชุมชนมัธยมศึกษารัฐบาลยาศิน เขตจอมทอง กรุงเทพมหานคร.  
กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยมหิดล.

อารีย์ เชื้อเมืองพาน. 2540. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของธุรกิจชุมชนสะสมทุนใน  
ภาคเหนือ. สำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย.

อุษณีย์ พันธุ์จันทร์อุไร. 2541. “ธุรกิจชุมชน”ทางเลือกใหม่ในการพัฒนาอุตสาหกรรม:กรณีศึกษา  
สถานีบริการน้ำมันบางจาก. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัย  
เกษตรศาสตร์.

เอกสงวน ชูวิสิฐกุล. 2542. ข้าวกล้อง. กรุงเทพมหานคร: ห้างหุ้นส่วนจำกัด พันนี้ พลับปลั๊กซิ่ง.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ภาคผนวก ก

## ตารางผนวก

ตารางผนวกที่ 1 จำนวนครัวเรือนเกษตรกรแยกตามอำเภอของจังหวัดนครนายก

อำเภอ	จำนวน(ครัวเรือน)
เมืองนครนายก	10,142
บ้านนา	8,982
องครักษ์	5,663
บางพลี	3,557
รวม	28,364

ที่มา: (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2543 ก)

ตารางผนวกที่ 2 การเคลื่อนย้ายแรงงานออกนอกพื้นที่ของเกษตรกรจังหวัดนครนายก

ทิศทางการเคลื่อนย้าย	จำนวน(คน)	ร้อยละ
เข้ากรุงเทพมหานคร	1,674	24.74
ไปต่างอำเภอ	3,412	50.44
ไปต่างจังหวัด	1,636	24.19
ไปต่างประเทศ	42	0.62
รวม	6,764	100.00

ที่มา: (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2543 ข)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ตารางผนวกที่ 3 การเป็นสมาชิกสถาบันเกษตรกรของเกษตรกรจังหวัดนครนายก

กลุ่มสมาชิกสถาบันเกษตรกร	จำนวน(ครัวเรือน)	ร้อยละ
กลุ่มเกษตรกร	1,190	4.20
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	828	2.92
กลุ่มยุวเกษตรกร	105	0.37
กลุ่มกิจกรรม	3,613	12.74
กลุ่มสหกรณ์	3,022	10.65
กลุ่ม ธ.ก.ส.	15,473	54.55
ไม่มีสมาชิกกลุ่มใด ๆ	7,062	24.90
<b>รวม</b>	<b>31,293</b>	<b>100.00</b>

ที่มา: (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2543 ค)

### ตารางผนวกที่ 4 รายได้ครัวเรือนของเกษตรกรของจังหวัดนครนายก

แหล่งที่มารายได้	จำนวน(ล้านบาท)	เฉลี่ย(บาท/ครัวเรือน/ปี)
รายได้จากพืช	1,180.63	41,624
รายได้จากการเลี้ยงสัตว์	37.66	50,014
รายได้จากประมง	90.51	39,115
รายได้เกษตรกรอื่น ๆ	80.23	22,956
รายได้ภาคเกษตรกรรมรวม	1,389.04	48,971
รายได้นอกภาคเกษตรกรรมรวม	567.02	19,990
<b>รวม</b>	<b>1,956.06</b>	<b>68,962</b>

ที่มา: (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2543 ง)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 5 แสดงโครงการเพิ่มรายได้ในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจังหวัดนครนายก

อำเภอ	ตำบล	หมู่ที่	ชื่อกลุ่ม	ชนิดผลิตภัณฑ์	ปริมาณ/บรรจุภัณฑ์	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ความสามารถในการผลิตเดือน/ปี/ฤดูกาล
เมือง	สาธิตา	1	กมบ.บ้านดงโชคดี	มะม่วงกวน	½ ก.ก./ถุง	20	มีนาคม-พฤษภาคม
				มะดันเชื่อมแห้ง	½ ก.ก./ถุง	30	มีนาคม-พฤษภาคม
				ผลไม้เชื่อมแห้งตามฤดูกาล	½ ก.ก./ถุง	-	มีนาคม-พฤษภาคม
	ทันตัง	5	กมบ.เขานางบัวสามัคคี	กล้วยฉาบ	2 ซีด/ถุง	20	ตลอดปี
				ดอกไม้จันทร์	-	-	-
				ดอกไม้ประดิษฐ์	-	-	-
				ของชำร่วย	-	10	-
				พวงรีด	-	20	ตลอดปี
				ไม้กวาดจากดอกหญ้า	-	20	ตลอดปี
				กล้วยฉาบ	2 ซีด/ถุง	20	ตลอดปี
	วังกระโจม	4	กมบ.วังกระโจม	มันฉาบ	2 ซีด/ถุง	20	ตลอดปี
				เผือกฉาบ	2 ซีด/ถุง	20	ตลอดปี
กล้วยเบรคแตก				2 ซีด/ถุง	20	ตลอดปี	
เมือง	วังกระโจม	4	กมบ.วังกระโจม	ยาสระผมสมุนไพร	250 ซี.ซี./ขวด	30	ตลอดปี

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

อำเภอ	ตำบล	หมู่ที่	ชื่อกลุ่ม	ชนิดผลิตภัณฑ์	ปริมาณ/บรรจุภัณฑ์	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ความสามารถในการผลิตเดือน/ปี/ฤดูกาล
เมือง	วังกระโจม	4	กมบ.วังกระโจม	ครีมนวดผสมสมุนไพร	250 ซี.ซี./ขวด	30	ตลอดปี
	พรหมณี	11	กมบ.หนองสนามสามัคคี	มะม่วงกวน	1 ก.ก./ถุง	70	มีนาคม-พฤษภาคม
ดงละคร	ดงละคร	10	กมบ.สันตุมเมือง	หน่อไม้คอง	1 ก.ก./ถุง	80	กรกฎาคม-กันยายน
				มะม่วงเชื่อม	½ ก.ก./ถุง	30	ตลอดปี
				มะดันเชื่อม	½ ก.ก./ถุง	30	พฤษภาคม-กันยายน
				กระท้อนเชื่อม	½ ก.ก./ถุง	30	มีนาคม-พฤษภาคม
	6	กมบ.ดงละคร	ขนมกระยาสารท	1/2 ก.ก.,150ถุง	30,10	กรกฎาคม-กันยายน	
คอนขอ	6	กมบ.ชวคมอพัฒนา	น้ำอ้อย	300,750 ซี.ซี./ขวด	5,10	ตลอดปี	
			น้ำมะพร้าว	300,750 ซี.ซี./ขวด	5,10	ตลอดปี	
ปากพลี	ศรีจุฬา	3	กมบ.บางทอง	เสื่อกก	7 คีบ	60	ตลอดปี
	นาหินลาด	5	กมบ.นาหินลาด	ดอกไม้จันทร์	100 ช่อ/ถุง	80	ตลอดปี
	ท่าเรือ	1	กมบ.เกาะกา	ปลา(ปลาร้า)	1 ก.ก.	30	ตลอดปี
				ปลาอุ	1 ก.ก.	70	ตลอดปี
				กมบ.เกาะกา	ยาสระผม	1 ขวด	35
	เกาะหวาย	5	กมบ.บ้านดงแขวน	ข้าวมะลิหอมมือ	2 ก.ก./ถุง	50	ตลอดปี

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

อำเภอ	ตำบล	หมู่ที่	ชื่อกลุ่ม	ชนิดผลิตภัณฑ์	ปริมาณ/บรรจุภัณฑ์	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ความสามารถในการผลิตเดือน/ปี/ฤดูกาล	
ปากพลี	เกาะหวาย	5	กมบ.บ้านมุงเข้สามัคคี	ไม้กวาดดอกหญ้าไม้	1 อัน	25	ตลอดปี	
				กมบ.บ้านโคกกระจาย	ไม้กวาด	1 อัน	25	ตลอดปี
				กมบ.บ้านสันป่าตั้ง	ไข่เค็ม	6 ฟอง	25	ตลอดปี
				กมบ.เบญจพาสรวมใจ	แชมพูมะกรูด	1 ขวด	25	ตลอดปี
				กมบ.บ้านปากพลี	ไม้กวาดจากดอกหญ้า	1 อัน	25	ตลอดปี
บ้านนา	พิบูลออก	8	กมบ.ดอนเปรง	ยาสระผมว่านหางจระเข้	250 ซี.ซี./ขวด	35	ตลอดปี	
				มะกรูด				
				ยาสระผมดอกอัญชัน	250 ซี.ซี./ขวด	35	ตลอดปี	
				ครีมนวดผม	250 ซี.ซี./ขวด	35	ตลอดปี	
				มะม่วงคอง	1 ก.ก./ถุง	20	ตลอดปี	
				ถั่วเคลือบ	2 ซีด/ถุง	10	ตลอดปี	
				ดอกไม้จันทร์	100 ซ่อ/ถุง	80	ตลอดปี	
	ท่าเรือ	8	กมบ.ดอนเปรง	ยาสระผม	1 ขวด	35	ตลอดปี	
				พวงหรีดผ้าขนหนู	1 พวง	200	ตลอดปี	
				กมบ.โปยไผ่	มะม่วงคอง	1 ก.ก./ถุง	20	ตลอดปี
	เขาเพิ่ม							

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

อำเภอ	ตำบล	หมู่ที่	ชื่อกลุ่ม	ชนิดผลิตภัณฑ์	ปริมาณ/บรรจุภัณฑ์	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ความสามารถในการผลิตเดือน/ปี/ฤดูกาล
บ้านนา	เขาเพิ่ม		กมบ.เขาเพิ่ม	พรมเช็ดเท้า	1 ผืน	15	ตลอดปี
				ผ้าปูที่นอน	1 ผืน	150,200	ตลอดปี
องครักษ์	บึงศาล	5	กมบ.ดอนกลาง	กระปุกเล็กตกแต่งด้วยผ้า	1 ชิ้น	-	-
				ตะเกียบคู่พันด้วยผ้า	1 ชิ้น		
				ตะกร้าใบเล็ก ๆ ตกแต่ง	1 ชิ้น		
				ด้วยดอกไม้			
	พระอาจารย์	3	กมบ.บึงหลุมบัว	ไม้กวาดทางมะพร้าว	1 อัน	15-20	ตลอดปี
				พรมเอนกประสงค์	1 ผืน	15	ตลอดปี
	บางสลกเสื่อ	9	กมบ.ศรีอรุณ	ห่อเสื่อกก	1 ผืน	50-120	ตลอดปี
	ศรีษากะบือ	4	กมบ.คลอง 23 พัฒนา	ดอกไม้จันทร์	100 ช่อ/ถุง	80	ตลอดปี
คลองใหญ่	2	กมบ.คลองใหญ่	น้ำยาล้างจาน	1 ขวด	25	ตลอดปี	
ทราบมูล	2	กมบ.คลอง 1 สามัคคี	ปลาอุ	1 ก.ก.	60	ตลอดปี	

ที่มา: (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2543 จ)

## ภาคผนวก ข

## บทบาทของรัฐ

บทบาทของรัฐในระดับปฏิบัติการได้มีส่วนในการสนับสนุนธุรกิจชุมชนใน 7 ด้าน (ปรีชาดี, 2540: 45) ดังต่อไปนี้

1. ด้านการพัฒนาการศึกษา และการวิเคราะห์ข้อมูล
  - 1.1 ศึกษาโอกาสและช่องทางการลงทุนในอุตสาหกรรมประเภทต่าง ๆ
  - 1.2 ศึกษาข้อมูล สถานการณ์ด้านการผลิต การตลาด จัดวางแผนผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับสภาวะการตลาด
  - 1.3 การให้ความสำคัญกับการวิจัยแบบสหวิทยาที่นำไปสู่การพัฒนาระบบการเกษตรที่กลมกลืนกับธรรมชาติ โดยคำนึงถึงภูมิปัญญาท้องถิ่น และความหลากหลายทางชีวภาพ
  - 1.4 การค้นคว้า ทดลองและรวบรวมเทคโนโลยี
2. ด้านการพัฒนาความรู้และทักษะ
  - 2.1 จัดฝึกอบรมสัมมนา และให้คำปรึกษา แนะนำแก่ผู้ประกอบการ
  - 2.2 จัดฝึกอบรมด้านการบริหารจัดการ และเทคนิคการผลิต
3. ด้านการประสานงาน
  - 3.1 ประสานงานระหว่างเกษตรกรกับภาคเอกชน และเกษตรกรกับโรงงานอุตสาหกรรม
  - 3.2 ประสานการจัดหาวัตถุดิบ
4. ด้านเงินทุน
  - 4.1 ให้บริการเงินทุนหมุนเวียน
  - 4.2 มีการกำหนดนโยบายสินเชื่อภาคบังคับ
  - 4.3 ให้เงินดอกเบี้ยต่ำกว่าตลาด
  - 4.4 การรับซื้อลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่เกิดจากการประกอบอุตสาหกรรมขนาดย่อม
5. ด้านการส่งเสริม และเผยแพร่ข้อมูลด้านแหล่งผลิต และการตลาด
  - 5.1 รวบรวมจัดเก็บและเผยแพร่ข้อมูลด้านแหล่งผลิต และการตลาด
  - 5.2 เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิต และบรรจุภัณฑ์
  - 5.3 การรับซื้อผลิตภัณฑ์
  - 5.4 จัดห้องแสดง หรือจัดนิทรรศการผลิตภัณฑ์หัตถกรรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 5.5 จัดประกวดผลิตภัณฑ์

#### 6. ด้านการพัฒนากลุ่ม

6.1 ส่งเสริมเครือข่ายธุรกิจเกษตร

6.2 ส่งเสริมการรวมตัวของเกษตรกร

#### 7. ด้านการแลกเปลี่ยน

1.2 ส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าเกษตรระหว่างองค์กรเกษตรกร

### บทบาทขององค์การพัฒนาเอกชน

บทบาทขององค์การพัฒนาเอกชนในการสนับสนุนธุรกิจชุมชน ใน 5 ด้าน (ปารีชาติ, 2540: 51) คือ

1. ด้านเงินทุน ได้แก่ การสนับสนุนการระดมทุนภายในชุมชน การสนับสนุนสินเชื่อและเงินทุนหมุนเวียนเพื่อพัฒนาอาชีพ รวมถึงการเข้าร่วมถือหุ้นในการดำเนินธุรกิจ
2. ด้านการจัดการ โดยการพัฒนาทักษะ ความสามารถด้านการบริหารจัดการกลุ่มหรือองค์การด้านธุรกิจ รวมทั้งการจัดการด้านการผลิต การเงิน และการตลาด
3. ด้านการผลิต ได้แก่ การสนับสนุนเมล็ดพันธุ์ การส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม รวมทั้งการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์
4. ด้านการพัฒนากลุ่ม โดยการพัฒนาขีดความสามารถของกลุ่มอาชีพและผู้ประกอบการ โดยการจัดหลักสูตรสัมมนาและฝึกอบรม สนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มพื้นฐาน เช่น กลุ่มออมทรัพย์ ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่ม และเครือข่ายเพื่อสร้างอำนาจต่อรอง
5. ด้านการประสานความร่วมมือระหว่างองค์กรอื่น เช่น จัดให้มีการระดมความคิดและแลกเปลี่ยนข้อมูลสินค้าระหว่างชุมชนเมืองและชนบทที่มีสินค้าต่างกัน รมณรงค์เพื่อสร้างกระแสและความเข้าใจในการบริโภคผลผลิตของชุมชน รวมทั้งจัดทำโครงการเพื่อให้ภาคธุรกิจเอกชนเข้าร่วมในกิจกรรมพัฒนาชุมชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### บทบาทของภาคเอกชน

ภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจขนาดย่อมทั้งในระดับนโยบาย และระดับชุมชน โดยในระดับนโยบายจะพบว่ามีกรรวมตัวของผู้ประกอบการขนาดย่อมเป็นสมาคมเพื่อช่วยเหลือกิจการของตนเอง และสร้างอำนาจต่อรองกับรัฐบาล (ปาริชาติ, 2540: 53)

ส่วนในระดับชุมชนพบบทบาทของภาคเอกชนในการสนับสนุนในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ให้สินเชื่อแก่อุตสาหกรรมขนาดย่อม
2. จัดฝึกอบรมในด้านการตลาด การบัญชี และการบริหาร
3. ให้คำปรึกษาสำหรับกิจการที่มีปัญหาในการดำเนินงาน
4. ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการ เพื่อขอความช่วยเหลือในการพัฒนาฝีมือของแรงงาน
5. ช่วยเหลือด้านการจัดการการตลาดของชุมชน
6. ประสานงานกับรัฐและองค์กรพัฒนาเอกชนเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้ธุรกิจอยู่รอดได้ด้วยตัวเอง
7. ให้การค้ำประกันสินเชื่อในส่วนที่ขาดหลักประกันผ่านสถาบันการเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ภาคผนวก ก

#### ผลประโยชน์ของการกระทำธุรกิจชุมชน

การทำธุรกิจชุมชนก่อให้เกิดประโยชน์ต่อทั้งชาวบ้านและบริษัทที่ให้การสนับสนุน ซึ่งผลประโยชน์ที่ได้รับโดยสรุปมีดังนี้ (อุษณีย์, 2541: 40) คือ

1. ชาวบ้านมีโอกาสได้รับความรู้ในด้านอาชีพและฝึกทักษะการทางธุรกิจมากขึ้นจากเดิมที่ทำแต่อาชีพเกษตรกรรม อันจะเป็นการเพิ่มทางเลือกให้แก่ชาวบ้านในท้องถิ่น
2. ชาวบ้านมีรายได้ที่มากขึ้นนั้นย่อมหมายถึง ชาวบ้านมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นด้วย
3. ชาวบ้านสามารถได้รับสินเชื่อ เพื่อนำไปลงทุนในด้านการเกษตรของตน ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ
4. การมีงานทำในท้องถิ่นจะเป็นการลดปัญหาการย้ายถิ่นของเกษตรกรเข้าสู่ตัวเมือง ซึ่งการอพยพย้ายถิ่นของเกษตรกรเข้าสู่เมืองนั้น มักก่อให้เกิดปัญหาความแออัดในเมือง ปัญหาอาชญากรรมต่าง ๆ อันเนื่องจากไม่สามารถหางานทำในตัวเมืองได้และปัญหาอื่น ๆ ที่เป็นปัญหาสังคมอีกมากมาย