



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย  
“การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”  
(15 สิงหาคม 2553 – 14 สิงหาคม 2554)

โดย

รองศาสตราจารย์ จุฑาทิพย์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อมิรดี

ภัทราวาท

อุทัยรัตนกิจ

หัวหน้าโครงการวิจัย

หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม

สิงหาคม 2554

## คำนำ

เอกสารรายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ของโครงการ “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop เป็นการรายงานผลการวิจัยในห้วงเวลา 1 ปี (15 สิงหาคม 2553-14 สิงหาคม 2554) ตามแผนการวิจัยที่กำหนดไว้ทุกประการ ดังได้นำเสนอรายละเอียดในเอกสาร

ปัจจุบันได้จัดทำเป็นเครื่องมือบริการ Farmer Shop ในนามมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และมีแผนที่จะขับเคลื่อนการดำเนินการในระยะของการบ่มเพาะธุรกิจในช่วงเวลา 2 ปี ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ตามแผนธุรกิจที่นำเสนอ

ใคร่ขอขอบคุณเป็นอย่างสูงสำหรับท่านรองผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย) ที่ให้คำปรึกษา ผู้ทรงคุณวุฒิ นักวิจัย ผู้ประกอบการ ที่เข้ามามีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนโครงการวิจัย ตลอดจนบุคลากรของคณะเศรษฐศาสตร์ และสถาบันวิชาการ ด้านสหกรณ์ ที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี



(รองศาสตราจารย์ จุฑาทิพย์ ภัทราวาท)

หัวหน้าโครงการวิจัย

สิงหาคม 2554

## บทสรุปผู้บริหาร

การดำเนินการโครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop” มีวัตถุประสงค์ในการออกแบบระบบการดำเนินงานของร้านค้าปลีกทางเลือก ผ่านกลไกการบริหารจัดการใช้อุปทานอย่างบูรณาการที่ครอบคลุมการสร้างเครือข่ายอุปทาน การพัฒนาคุณภาพ-มาตรฐานสินค้าและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การวางระบบจัดหาและตรวจสอบย้อนกลับ การบริหารจัดการร้านค้าปลีก การจัดสรรผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม และการสร้างแบรนด์ Farmer Shop โดยคาดหวังจะให้ร้านค้าปลีกทางเลือกที่ขยายผลไปใช้ประโยชน์ในชุมชน สหกรณ์ และผู้ประกอบการเพื่อแก้ปัญหาและข้อจำกัดที่มาจากนโยบายเปิดเสรีทางการค้าและภาวะการแข่งขันจากตลาดไฮเปอร์มาร์เก็ตที่เป็นอยู่

การดำเนินการวิจัยได้ถูกออกแบบในรูปแบบของโครงการต่อเนื่อง 5 ปี โดยแบ่งเป็น 3 ระยะ ได้แก่ ระยะเตรียมการ ระยะจัดตั้งและดำเนินการโครงการทดลอง และระยะขยายผลไปสู่การใช้ประโยชน์

ผลการดำเนินการวิจัยในระยะเตรียมการ ซึ่งใช้เวลา 1 ปี ได้มีกิจกรรมร่วมกับหน่วยงานและผู้สนใจร่วมทั้งสิ้น 57 กิจกรรม มีผลการดำเนินงานวิจัย ดังนี้

- การคัดสรรผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการ ผลการคัดสรรผู้ประกอบการที่เป็นสหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการSMEs และ OTOP ได้ผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการในฐาณะสมาชิก 127 ราย

- การคัดสรรสินค้าเข้าร่วมโครงการตามเงื่อนไขมาตรฐานที่กำหนด ได้แก่ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน OTOP มาตรฐาน อ.ย. ปรากฏว่ามีสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกจากคณะกรรมการคัดสรรสินค้าโครงการ Farmer Shop จำนวน 215 รายการ

- การพัฒนาตัวสินค้าและบรรจุภัณฑ์ การดำเนินการในระยะเตรียมการได้คัดเลือกสินค้านำร่องที่จะนำเข้าสู่กระบวนการพัฒนาตัวสินค้าและบรรจุภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ “ส้มแขก” ของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตร จ.ยะลา ซึ่งอยู่ระหว่างการประสานงานกับสถาบันอาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

- การพัฒนาระบบบริหารจัดการใช้อุปทานในระดับต้นน้ำ ได้คัดเลือกสินค้านำร่อง ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กล้วยเล็บมือนาง และน้ำพริกแม่เกตุ เพื่อพัฒนาระบบจัดซื้อ จัดหาวัตถุดิบ ในแนวทางการสร้างเครือข่ายอุปทานร่วมกับกลุ่มเกษตรกรผ่านเครือข่าย สปก. และสหกรณ์ในพื้นที่ โดยการแก้ปัญหาคารขาดแคลนวัตถุดิบและการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบ

- การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้า ทีมวิจัยและผู้ประกอบการที่นำร่องโครงการได้จัดกิจกรรม Road Show เพื่อประชาสัมพันธ์และการเรียนรู้เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดสำหรับโครงการ Farmer Shop จำนวนทั้งสิ้น 8 ครั้ง มียอดจำหน่ายรวมทั้งสิ้น 582,607 บาท ซึ่งได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี โดยปัจจุบันโครงการ Farmer Shop ได้เปิดจำหน่ายสินค้าภายใต้แบบ

รนต์ “Farmer Shop” 2 แห่ง ได้แก่ ร้านสหกรณ์พนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด และร้านจำหน่ายสินค้าไร้สุวรรณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

• การพัฒนาระบบร้านค้าปลีก ผลการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมตามแผนการวิจัย ได้นำไปสู่การออกแบบระบบร้านค้าปลีกภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop” ซึ่งมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

- สโลแกน “ไม่ได้หวังที่กำไร แต่อยากให้เป็นลูกค้าประจำ”
- วิสัยทัศน์ “ร้านค้าปลีกที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน”
- พันธกิจ

• ส่งเสริมให้สมาชิกพึ่งพาและร่วมมือกันในการดำเนินธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูป โดยผ่านกระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทาน การหาปัจจัยการผลิต การตลาดและการกระจายสินค้าในแนวทางของระบบธุรกิจที่เป็นธรรม

• สร้างรูปแบบร้าน Farmer Shop ให้เป็นแบรนด์ที่เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพปลอดภัย และต้องการอุดหนุนสินค้าไทยในระบบ Fairness

➢ รายชื่อคณะกรรมการบริหารโครงการ

- |                            |                               |
|----------------------------|-------------------------------|
| 1. คุณกาญจนา คุณากาญจน์    | ประธานกรรมการบริหารโครงการ    |
| 2. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ  | รองประธานกรรมการบริหารโครงการ |
| 3. คุณสุขุม ไวทยธำรงค์     | กรรมการ                       |
| 4. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ | กรรมการ                       |
| 5. คุณสะอาด จึงสมานญาติ    | กรรมการ                       |
| 6. ดร.อัจฉริยา มณีน้อย     | กรรมการ                       |

• แผนธุรกิจ

ปัจจุบันได้จัดทำแผนธุรกิจสำหรับการจัดตั้งและดำเนินงานร้าน Farmer Shop ที่คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ในพื้นที่ 80 ตารางเมตร โดยงบลงทุน 3 ล้านบาท คาดว่าจะมีค่าใช้จ่าย และกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในระยะเวลา 2 ปี (ตุลาคม 2554-สิงหาคม 2556) จำนวน 4 ล้านบาท และ 2 แสนบาท ตามลำดับ นอกจากนี้จะได้ชุดความรู้ในการบริหารจัดการร้านค้าปลีกทางเลือกสำหรับขยายผลไปจัดตั้งและดำเนินงานในชุมชนที่สนใจในระยะต่อไป

• การสร้างแบรนด์ “Farmer Shop”

การดำเนินงานในช่วงระยะเตรียมการได้จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์เผยแพร่ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต Facebook และกลุ่มประชาคมคณะเศรษฐศาสตร์ และหน่วยงานพันธมิตร และในงานนิทรรศการทางวิชาการและการจำหน่ายสินค้าต่างๆ ซึ่งผลการติดตามแบรนด์ได้ผลตอบรับจากผู้บริโภคในระดับ “ดี” โดยเหตุผลที่สนับสนุนเพราะต้องการอุดหนุนสถาบันเกษตรกร สินค้าเกษตรแปรรูปไทย และเชื่อมั่นว่าสินค้าภายใต้ แบรนด์ Farmer Shop มีคุณภาพดีไว้ใจได้ และเห็นด้วยกับแนวทางการสร้างระบบการค้าที่เป็นธรรม

ผลการดำเนินการ ซึ่งให้เห็นว่า การรวมพลังในการขับเคลื่อนโครงการ Farmer Shop นั้น ช่วยยกระดับความสามารถในอำนาจการต่อรองแก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยสามารถลดค่าใช้จ่ายการตลาดได้ 15-20% นอกจากนี้ยังช่วยเปิดโอกาสและช่องทางการตลาดให้กับผู้ประกอบการ SMEs และสถาบันเกษตรกร ในการสร้างแบรนด์ “Farmer Shop” ร่วมกัน ซึ่งถือเป็นการเริ่มเปลี่ยนจากโซ่อุปทานเดิมไปสู่โซ่อุปทานใหม่ที่เกิดจากการวางแผนธุรกิจภายใต้กลไกการจัดการโซ่อุปทาน หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็นการพัฒนากระบวนการเชิงสร้างสรรค์ตามแนวทางของประเด็นยุทธศาสตร์ภายใต้แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 11

การดำเนินการในระยะต่อไปเป็นช่วงเวลาของการดำเนินการโครงการนำร่อง ณ คณะเศรษฐศาสตร์ ซึ่งจะใช้เวลา 2 ปี ในการบ่มเพาะธุรกิจ ในเรื่องการจัดระบบบริหารจัดการ การอบรมบุคลากร การพัฒนาเครือข่ายธุรกิจ การส่งเสริมการขาย การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและการเตรียมการสำหรับการขยายผลนำไปใช้ประโยชน์ในชุมชนและผู้สนใจต่อไป

## สารบัญ

	หน้า
คำนำ	(a)
บทสรุปผู้บริหาร	(b)
สารบัญ	(e)
สารบัญตาราง	(g)
สารบัญรูป	(h)
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	<b>1</b>
ความเป็นมาของโครงการ	1
คำถามวิจัย	5
วัตถุประสงค์การวิจัย	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
นิยามศัพท์	6
ขอบเขตการวิจัย	6
กรอบแนวคิดในการดำเนินการวิจัย	7
กระบวนการวิจัย	9
<b>บทที่ 2 กิจกรรมการวิจัย</b>	<b>12</b>
กิจกรรมการวิจัย	12
การคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการ	28
การจัดประชุมคัดเลือกสินค้าเข้าโครงการ	30
การจัดทำฐานข้อมูลผู้ประกอบการและสินค้าของโครงการ Farmer Shop	32
เวทีเรียนรู้ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกโครงการ	33
การแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop	34
การจัด Road Show และการประชาสัมพันธ์	34
เครื่องหมายบริการ Farmer Shop	43
<b>บทที่ 3 ข้อเสนอโครงการและแผนธุรกิจสำหรับตัวแบบร้าน Farmer Shop</b>	<b>44</b>
บทสรุปผู้บริหาร	44
ภาพรวมของกิจการและแนวคิดธุรกิจ	45

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
<b>บทที่ 4 ผู้ประกอบการและรายการสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ</b>	<b>53</b>
รายชื่อผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกโครงการ	53
รายการสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ	57
<b>บทที่ 5 โปรแกรมสำเร็จรูปที่เลือกใช้ในโครงการ</b>	<b>77</b>
โปรแกรม AdaPos	77
โปรแกรม AdaPos Back	78
โปรแกรม AdaPos Front	96
<b>บทที่ 6 สรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย</b>	<b>99</b>
บทสรุป	99
ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	100
<b>เอกสารอ้างอิง</b>	<b>103</b>
<b>ภาคผนวก</b>	
ภาคผนวกที่ 1 : รายการการประชุมโครงการวิจัย	1-1
ภาคผนวกที่ 2 : ภาพกิจกรรมโครงการวิจัย	2-1
ภาคผนวกที่ 3 : แคตตาล็อกสินค้าโครงการร้าน Farmer Shop ที่ผ่านการคัดเลือก	3-1
ภาคผนวกที่ 4 : มาตรฐานคุณภาพสินค้าของโครงการร้าน Farmer Shop	4-1

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 : การดำเนินกิจกรรมโครงการวิจัย การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ในระยะเตรียมการ (15 ส.ค. 53-14 ส.ค. 54)	12
ตารางที่ 4.1 : รายชื่อผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกโครงการภายใต้เครือข่ายด้านอุปทานของ โครงการ Farmer Shop	53
ตารางที่ 4.2 : รายการสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ	57



## สารบัญรูป

	หน้า
รูปที่ 1.1 : ผลผลิตงานวิจัยในรูปแบบเครือข่ายจำแนกเป็นกลุ่มเครือข่ายด้านอุปทาน เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจและเครือข่ายด้านอุปสงค์	3
รูปที่ 2.1 : ตัวอย่างทำเนียบผู้ประกอบการ	32
รูปที่ 2.2 : ทำเนียบรายการสินค้าโครงการ Farmer Shop	32
รูปที่ 2.3 : ตัวอย่างแคตตาล็อกสินค้าโครงการ Farmer Shop	33
รูปที่ 2.4 : เครื่องหมายร้าน Farmer Shop ที่ได้ทำการจดทะเบียนเครื่องหมายการให้บริการ	43
รูปที่ 3.1 : กรอบคิดการบริหารโซ่อุปทานร้านค้าปลีก ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop	50
รูปที่ 3.2 : โครงสร้างการบริหารงานตัวแบบร้าน Farmer Shop	51
รูปที่ 5.1 : ระบบโปรแกรม AddPos	78
รูปที่ 5.2 : เมนูการจัดการข้อมูล	78
รูปที่ 5.3 : เมนูข้อมูลบริษัท	79
รูปที่ 5.4 : เมนูผู้ใช้สำหรับกำหนดสิทธิ์เข้าใช้งาน	79
รูปที่ 5.5 : เมนูข้อมูลทั่วไป สำหรับบันทึกข้อมูลต่าง ๆ ของสินค้า ลูกค้า และผู้จำหน่าย	80
รูปที่ 5.6 : เมนูสำหรับบันทึกข้อมูลผู้จำหน่าย	80
รูปที่ 5.7 : เมนูสำหรับบันทึกข้อมูลลูกค้า	81
รูปที่ 5.8 : เมนูสำหรับบันทึกข้อมูลพนักงานขาย	81
รูปที่ 5.9 : เมนูสำหรับบันทึกข้อมูลการชำระเงินด้วยบัตรต่าง ๆ	82
รูปที่ 5.10 : เมนูข้อมูลบัตรเครดิตที่ได้รับชำระสินค้าจากลูกค้า	82
รูปที่ 5.11 : เมนูข้อมูลสาขาของร้าน	83
รูปที่ 5.12 : เมนูรอบบัญชี	83
รูปที่ 5.13 : เมนูสำหรับกำหนดภาษีมูลค่าเพิ่ม	83
รูปที่ 5.14 : เมนูสำหรับกำหนดเครื่องจุดขาย	84
รูปที่ 5.15 : เมนูสำหรับกรอกข้อมูลหัวท้ายใบเสร็จอย่างย่อ	84
รูปที่ 5.16 : เมนูควบคุมแบ่นพิมพ์จุดขาย	85
รูปที่ 5.17 : เมนูโปรโมชั่น	85
รูปที่ 5.18 : เมนูกำหนดเหตุผลในการยกเลิกรายการสินค้า และการรับสินค้าเข้าฯ	86

## สารบัญรูป (ต่อ)

	หน้า
รูปที่ 5.19 : เมนูใบสั่งซื้อสำหรับบันทึกข้อมูลการออกใบสั่งซื้อสินค้า	86
รูปที่ 5.20 : เมนูใบรับของ/ใบซื้อสินค้า	87
รูปที่ 5.21 : เมนูใบขอลดหนี้-เจ้าหนี้	87
รูปที่ 5.22 : เมนูสินค้า สำหรับบันทึกข้อมูลและรายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้า	88
รูปที่ 5.23 : เมนูคลังสินค้า	88
รูปที่ 5.24 : เมนูกลุ่มสินค้า สำหรับกำหนดกลุ่มของสินค้า	89
รูปที่ 5.25 : เมนูการตัดจ่ายสินค้าจากสต็อกเนื่องจากสินค้าหายหรือหมดอายุ	89
รูปที่ 5.26 : เมนูปรับราคาขายสินค้า	90
รูปที่ 5.27 : เมนูตรวจนับสินค้าคงเหลือ	90
รูปที่ 5.28 : เมนูรวมเอกสารตรวจนับสินค้า	90
รูปที่ 5.29 : เมนูประมวลผลรวม	91
รูปที่ 5.30 : เมนูประมวลผลรวม	91
รูปที่ 5.31 : เมนูปรับสต็อกจากการขาย/รับคืน	92
รูปที่ 5.32 : เมนูรวมยอดเอกสารอย่างย่อ	92
รูปที่ 5.33 : เมนูยกยอดสิ้นเดือน	93
รูปที่ 5.34 : เมนูปรับปรุงราคาขาย	93
รูปที่ 5.35 : เมนูออกใบกำกับภาษีเต็มรูปให้กับลูกค้า	94
รูปที่ 5.36 : เมนูรายงานรวม	94
รูปที่ 5.37 : เมนูเช็คยอดขายหน้าร้าน	95
รูปที่ 5.38 : เมนูปิดรอบการขาย	95
รูปที่ 5.39 : ฟังก์ชันการบันทึก/สแกนสินค้า/บริการที่ลูกค้าต้องการ	96
รูปที่ 5.40 : ฟังก์ชันการรวมยอดเงินเพื่อแจ้งยอดการชำระค่าสินค้า/บริการกับลูกค้า	97
รูปที่ 5.41 : ฟังก์ชันการรับชำระเงินตามประเภทที่ลูกค้าชำระ	97
รูปที่ 5.42 : การปิดรอบการขาย	98
รูปที่ 6.1 : ผลผลิตการวิจัยในมิติของการสร้างคุณค่าและมูลค่าเพิ่ม	102

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาของโครงการ

ภาคการเกษตรของประเทศไทยมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศมาโดยตลอด ดังจะเห็นได้ว่า รายได้ภาคการเกษตรคิดเป็นร้อยละ 9 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมที่ผลิตได้ภายในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) แรงงานในภาคการเกษตรมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38 เมื่อเปรียบเทียบกับภาคเศรษฐกิจอื่น ๆ นอกจากจะเป็นแหล่งอาหารที่มีเพียงพอต่อการบริโภคในประเทศแล้วยังมีเหลือส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศด้วย ทั้งนี้ไทยครองอันดับการเป็นผู้ส่งออกสินค้าเกษตรและผลิตภัณฑ์ติดอันดับ 8 ของโลก โดยสินค้าส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ ยางพารา ผลิตภัณฑ์ข้าว มันสำปะหลัง ผลิตภัณฑ์กุ้ง และไก่เนื้อ แม้ว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรจะเพิ่มมากขึ้นก็ตาม แต่ต้องเผชิญกับการแข่งขันอย่างมาก ซึ่งเป็นผลมาจากข้อตกลงการค้าที่มีการบังคับใช้มาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี มีการบังคับใช้มาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช ตลอดจนการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

ข้อมูลภายใต้แผนพัฒนาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ชี้ว่า สินค้าเกษตรไทยมีต้นทุนสูงกว่าประเทศคู่แข่ง ทั้งนี้มีสาเหตุมาจากผู้ผลิตเป็นเกษตรกรรายย่อย ขาดการสะสมทุน มีภาระหนี้สิน กอปรกับขาดการวิจัยและพัฒนาที่จะช่วยสนับสนุนการใช้เทคโนโลยีอย่างเหมาะสมและเข้าถึงเกษตรกรอย่างแท้จริง ขาดระบบการบริหารจัดการโซ่อุปทานที่จะช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขัน สินค้าเกษตรส่วนใหญ่จะจำหน่ายในรูปของวัตถุดิบหรือสินค้าเกษตรแปรรูปเบื้องต้น<sup>1</sup>

ข้อมูลจากการวิจัยเกี่ยวกับสถานการณ์การแข่งขันของสินค้าพืช ผัก ผลไม้ และกาแพขของมูลนิธิโครงการหลวงภายใต้การค้าเสรี (ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์, 2552) ชี้ให้เห็นว่า ภาพรวมของการขยายตัวของการส่งออกพืชผัก ผลไม้ และกาแพขของไทยเติบโตในช่วงเวลาเฉลี่ยปี 2549-2551 ต่ำกว่าในช่วงเวลาเฉลี่ยปี 2546-2548 เป็นผลให้ความได้เปรียบดุลการค้าทั้งผักและผลไม้ของไทยมีแนวโน้มหดตัวลง เช่นเดียวกับผลการวิจัยของโครงการเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า (ดวงทิพย์ ระเบียบ, 2552) ได้ชี้ให้เห็นถึงปัญหาและข้อจำกัดของสินค้าชุมชน สินค้าสหกรณ์ และสินค้าโอท็อป ในส่วนของสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสินค้าเกษตร ที่ยังคงเผชิญกับการขาดช่องทางการตลาดที่เข้าถึงผู้บริโภค แม้ว่าที่ผ่านมาสินค้าเหล่านี้บางส่วนจะได้รับการส่งเสริมจากหลายหน่วยงานในด้านการแปรรูป และบรรจุหีบห่อ ตลอดจนการให้การรับรองคุณภาพเบื้องต้น จนสินค้าอยู่ในความสนใจของผู้บริโภคแล้วก็ตาม โดยได้ชี้ประเด็นสำหรับแนวทางการพัฒนาสินค้าสหกรณ์และสินค้าชุมชน ดังนี้<sup>2</sup>

1. กลุ่มผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ จำเป็นต้องได้รับการรับรองมาตรฐานด้านกรรมวิธีในการผลิตความสะอาดถูกหลักอนามัย และได้รับเครื่องหมายควบคุมคุณภาพจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแสดงไว้บนตัวสินค้า/บรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภค

2. กลุ่มผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ จำเป็นต้องสร้างมูลค่าเพื่อให้กับสินค้า โดยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อให้มีความสวยงาม โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ รวมทั้งให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้อย่างชัดเจนครบถ้วน เช่น ไข่เค็มไชยา อาจบรรจุภัณฑ์ให้มีลักษณะเป็นช่องบรรจุไข่ หรือกล่องที่มีสีสันสวยงาม

<sup>1</sup> ดูรายละเอียดจากแผนพัฒนาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (Online)<http://www.moac.go.th/builder/moac02/index.php>

<sup>2</sup> ดูรายละเอียดในบทความ “การสร้างแบรนด์ในสินค้าเกษตร” เอกสารประกอบการนำเสนอในการประชุมวิชาการและเสนอผลงานวิจัยพืชเขตร้อนและกึ่งร้อน ครั้งที่ 4. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี. วันที่ 22 กรกฎาคม 2553.

3. ควรหาช่องทางการจัดจำหน่ายหรือตลาดเพื่อกระจายสินค้าไปสู่เป้าหมายให้ทั่วถึง ได้แก่ หน้าร้าน ตลาดสด ห้างสรรพสินค้า ศูนย์แสดงสินค้า ตัวแทนจำหน่ายร้านค้าที่ภาครัฐและเอกชน ตลอดจนงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นตามโอกาสพิเศษ แต่ให้เพิ่มไปที่ช่องทางการจำหน่ายอย่างต่อเนื่องผ่านหน่วยงานมากกว่าการออกร้านร่วมงานเฉพาะ

4. สร้างตราสินค้าของกลุ่มหรือของผู้ประกอบการให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ให้เกิดการจดจำแก่ผู้บริโภคผ่านสื่อการตลาดต่าง ๆ

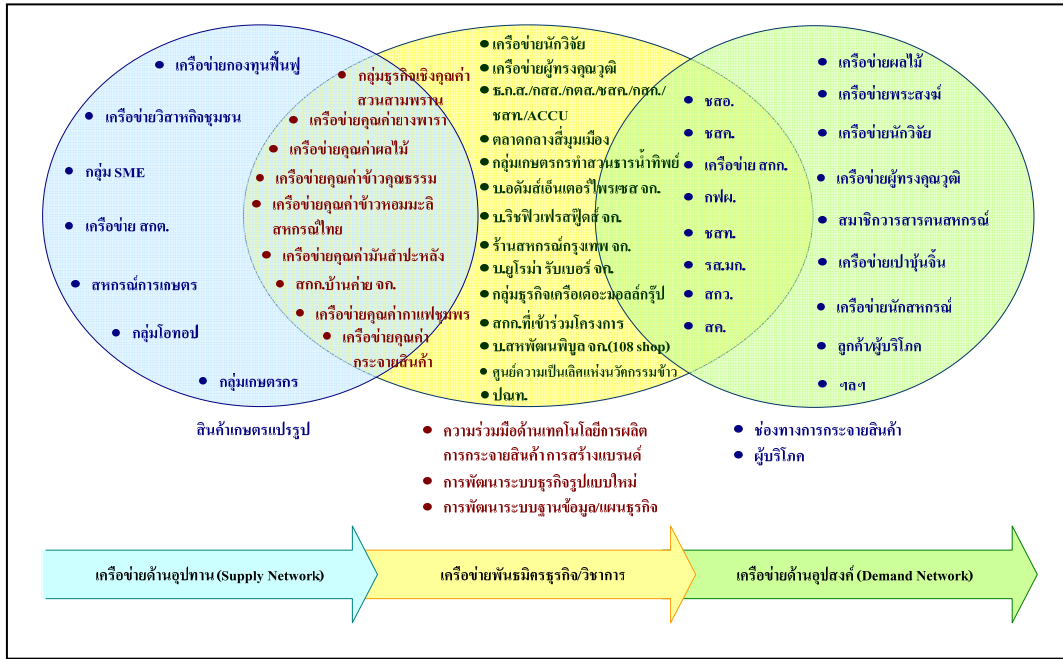
5. ควรให้การสนับสนุนในการวิจัยและพัฒนาสินค้าเดิมให้แตกเป็นสายผลิตภัณฑ์ สนับสนุนเงินทุนและเทคโนโลยี รวมทั้งการพัฒนากระบวนการผลิต และมีมือแรงงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อให้สินค้ามีความหลากหลาย โดยประเด็นที่สำคัญต้องมีการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับกลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มเยาวชน กลุ่มผู้ประกอบการ หรือกลุ่มผู้ผลิตอื่นๆ สามารถนำไปประยุกต์และปรับใช้ต่อไปได้

6. สนับสนุนและส่งเสริมให้มีการจดลิขสิทธิ์/สิทธิบัตรให้แพร่หลาย เพื่อคุ้มครองสิทธิประโยชน์โดยตรง

ข้อเสนอแนะดังกล่าวมีความสอดคล้องกับทิศทางเชิงนโยบายในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในกรอบเวลาของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11<sup>3</sup> ซึ่งมุ่งไปที่การพัฒนาเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ โดยการวิจัยและพัฒนาเพื่อค้นหารูปแบบ วิธีการและนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่จะส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้ประกอบการไทยมีสมรรถนะในการแข่งขัน การรักษาสวนแบ่งการตลาดของสินค้าเกษตรทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนการสร้างคุณค่า (Value Creation) และการเพิ่มมูลค่า (Value Added) แก่สินค้าเกษตรในอนาคต

ในส่วนของการดำเนินการชุดโครงการวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” นั้น มุ่งเน้นไปที่การนำกรอบคิด “การจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ” (Integrated Supply Chain Management) และชุดความรู้ “การเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่า” (Value Chain Connection) ซึ่งเป็นชุดความรู้ที่ได้จากการวิจัยของชุดโครงการมาใช้ในการขับเคลื่อนการวิจัยเพื่อนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงระบบการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ไปในทิศทางของการจัดการโซ่อุปทานเพื่อการลดต้นทุนสินค้า (Production Cost) การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ (Efficiency) การสร้างอำนาจต่อรอง (Bargaining Power) และการยกระดับความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness) ภายใต้สถานการณ์แข่งขันในยุคการค้าเสรี โดยได้มีการดำเนินการในกลุ่มสินค้า (Commodity) ที่สำคัญ ๆ ได้แก่ ข้าวหอมมะลิอินทรีย์ ข้าวหอมมะลิ ยางพารา มันสำปะหลัง ผลไม้ กาแฟ และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสินค้าเกษตร ผลจากการวิจัยเมื่อสิ้นสุดการดำเนินการของชุดโครงการในระยะที่ 3 เมื่อมิถุนายน 2553 ที่ผ่านมามีได้ผลผลิตในรูปแบบของเครือข่ายภายใต้โซ่อุปทาน จำแนกออกเป็นกลุ่มเครือข่ายด้านอุปทาน (Supply Networks) เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ (Strategic Partners) และเครือข่ายด้านอุปสงค์ (Demand Networks) ดังรูปที่ 1.1

<sup>3</sup> ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในร่างกรอบทิศทางของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 (Online) <http://www.nesdb.go.th/Portals/0/news/plan/p11/data/02/data07.pdf>



รูปที่ 1.1 ผลผลิตงานวิจัยในรูปแบบเครือข่ายจำแนกเป็นกลุ่มเครือข่ายด้านอุปทาน เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจและเครือข่ายด้านอุปสงค์

**เครือข่ายอุปทาน** ได้แก่ กลุ่ม/องค์กรและเครือข่ายที่อยู่ในฐานะผู้ผลิตสินค้าเกษตรและสินค้าเกษตรแปรรูป ที่เข้ามามีส่วนร่วมภายใต้ชุดโครงการ ซึ่งประกอบด้วย กลุ่ม/องค์กร/สหกรณ์ที่เข้ามามีส่วนร่วมทั้งสิ้น 394 องค์กร กลุ่ม/องค์กรเหล่านี้ ได้แก่ เครือข่ายกองทุนฟื้นฟู จ.ชัยนาท เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่ม SME เครือข่ายสกต. กลุ่มโอท็อป กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์การเกษตร และกลุ่ม/องค์กรภายใต้โครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่า กรณีสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด เครือข่ายคุณค่าที่ยังพารา เครือข่ายคุณค่าผลไม้ เครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรม เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิ สหกรณ์ไทย เครือข่ายคุณค่ามันสำปะหลัง เครือข่ายคุณค่ากาแฟ เครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า และกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน

**เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ** ได้แก่ พันมิตรธุรกิจและพันธมิตรทางวิชาการที่เข้ามามีส่วนร่วมในชุดโครงการภายใต้โครงการความร่วมมือด้านวิชาการ เทคโนโลยีการผลิต การกระจายสินค้า การสร้างแบรนด์ การพัฒนากระบวนการข้อมูล การจัดทำแผนที่กลยุทธ์ แผนที่ธุรกิจ การพัฒนาระบบธุรกิจรูปแบบใหม่ และการสร้างผู้นำการเปลี่ยนแปลง ได้แก่ เครือข่ายผู้ทรงคุณวุฒิ เครือข่ายนักวิจัย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร(ธ.ก.ส.) ศูนย์ความเป็นเลิศแห่งนวัตกรรมข้าว มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ศูนย์สารสนเทศ กรมส่งเสริมการเกษตร บริษัทไพรซิเนียไทย จำกัด บริษัท อัดมส์ เอ็นเตอร์ไพรเซส จำกัด กรมส่งเสริมสหกรณ์ (กสส.) กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ (กตส.) ชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด (ชสค.) ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด (ชสอ.) ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด (ชสท.) สมาคมสมาพันธ์สหกรณ์ออมทรัพย์และเครดิตยูเนียนแห่งเอเชีย (ACCU) ตลาดกลางสี่มุมเมือง ร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด กลุ่มธุรกิจเครื่องอะไหล่รถจักรยานยนต์ บริษัท สหพัฒน์พิบูล จำกัด (108 Shop) บริษัทพีวีพีเอสฟู้ดส์ จำกัด กลุ่มเกษตรกรทำสวนธารณัททิพย์ บริษัท ยูโรม่า รับเบอร์ จำกัด ประเทศมาเลเซีย

**เครือข่ายด้านอุปสงค์** ได้แก่ กลุ่ม/องค์กร/เครือข่ายที่อยู่ในฐานะตลาดเป้าหมาย (Target Market) และผู้บริโภค ซึ่งประกอบด้วย ชสอ. ชสค. เครือข่ายสหกรณ์การเกษตร ร้านสหกรณ์การไฟฟ้า ฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด ชสท. ชุมนุมร้านสหกรณ์แห่งประเทศไทย จำกัด ร้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (รสมก.) สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สหกรณ์เครดิตยูเนียน (สค.) สมาชิกรวมสหกรณ์ เครือข่ายพระสงฆ์ เครือข่ายผู้ทรงคุณวุฒิ เครือข่ายนักวิจัย เครือข่ายเป่าปูนจีน เครือข่ายนักสหกรณ์ ลูกค้าและผู้บริโภคสินค้าแบรนด์ข้าวคุณธรรม ข้าวเกิดบุญ และกาแฟชุมชน

อาจกล่าวได้ว่าชุดโครงการได้ผลผลิตการวิจัยที่เป็นทั้งทุนทางสังคมและทุนทางเศรษฐกิจที่จะไปสู่การพัฒนาความร่วมมือในการจัดการโซ่คุณค่าร่วมกันโดย **ทุนทางสังคม** (Social Capital) ได้แก่ บุคลากรที่ผ่านกระบวนการเรียนรู้ภายใต้กรอบคิดการจัดการโซ่คุณค่า (Value Chain Management) และมีความรู้ความเข้าใจและเห็นความสำคัญของการจัดการโซ่คุณค่าเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจ-สังคม ภายใต้ นโยบายเปิดเสรีทางการค้า และ**ทุนทางเศรษฐกิจ** (Economic Assets) ประกอบด้วย ทุนดำเนินงาน (Working Capital) ของสหกรณ์/องค์กรต่าง ๆ โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ด้านการผลิตและการตลาด ได้แก่ โรงสี ตลาดกลางพืชผลการเกษตร รถบรรทุก โกดัง โรงงานปุ๋ย ฯลฯ ซึ่งสามารถนำมาพัฒนาในการดำเนินธุรกิจในทิศทางของการบูรณาการธุรกิจภายใต้โซ่คุณค่าได้เป็นอย่างดี

นับเป็นโอกาสดีที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ได้มีโอกาสขนานรับนโยบายของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ในปี 2552 ที่มุ่งบูรณาการการทำงานร่วมกันระหว่างองค์กร 3 ประสาน ได้แก่ เครือข่ายสถาบันเกษตรกร<sup>4</sup> เครือข่ายสาขาของธนาคาร และเครือข่ายภาควิชาการ เพื่อดำเนินงานที่มีคุณภาพและการยกระดับไปสู่การสร้างคุณค่า (Value Creation) และหลังจากได้จัดโครงการสัมมนาเรื่อง “การเชื่อมโยงแผนธุรกิจระหว่างธ.ก.ส.-สกต.” ระหว่างวันที่ 26-27 และ 30-31 กรกฎาคม 2552 จึงได้ข้อสรุปที่ชี้ให้เห็นโอกาสในการยกระดับการเชื่อมโยงธุรกิจด้านการผลิตและการตลาดสำหรับสินค้าของเกษตรกรในรูปแบบของการจัดตั้งและดำเนินการ Farmer Market ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างคุณค่าและมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับสินค้าของเกษตรกร อาทิ การสร้างตราสินค้า การพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน การเปิดช่องทางการตลาดใหม่ที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างกว้างขวาง<sup>5</sup> ซึ่งนอกจากจะเป็นการขับเคลื่อนภารกิจด้านการให้บริการสินเชื่อของธนาคารและการสนับสนุนให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นแล้ว ยังจะเป็นการยกระดับมาตรฐานสินค้าเกษตรเพื่อรองรับนโยบายการเปิดเสรีอาเซียนให้สถาบันเกษตรกรของไทยมีศักยภาพในการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน จึงได้นำไปสู่การจัดทำข้อตกลงความร่วมมือระหว่าง ธ.ก.ส.และสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2552 โดยที่ทั้ง 2 ฝ่ายจะร่วมมือกันสนับสนุนการขับเคลื่อนการดำเนินงาน Farmer Market ในรูปแบบของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม การบริหารจัดการโซ่คุณค่าภายใต้แบรนด์ Farmer Market โดยมีช่วงเวลา 2 ปี<sup>6</sup> นับแต่วันที่ลงนาม

ต่อมาได้มีการนำเสนอรายงานการวิจัยของชุดโครงการการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์ และการค้าที่เป็นธรรม ระยะที่ 3 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2553 ซึ่งได้มีการนำเสนอเรื่องของการขยายโอกาส

<sup>4</sup> เครือข่ายสถาบันเกษตรกร ได้แก่ เครือข่ายสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้าธ.ก.ส. (สกต.) เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ชุมชนต้นแบบตามแนวทางทฤษฎีใหม่ส่งเสริมเกษตรกรรายย่อย

<sup>5</sup> อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมในรายงานสรุปการสัมมนา “การจัดทำแผนธุรกิจระหว่าง สกต.และสนจ.เพื่อเชื่อมโยงงานของสกต.-ธ.ก.ส.-TABCO ” ภายใต้โครงการสกต.ขับเคลื่อนศูนย์การเรียนรู้เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจพอเพียงต้นแบบธ.ก.ส. ระหว่างวันที่ 26-27 และ 30-31 กรกฎาคม 2552 จัดโดย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

<sup>6</sup> อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่าง ธ.ก.ส.กับสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เรื่อง โครงการความร่วมมือทางวิชาการสำหรับแนวทางการจัดตั้งและดำเนินงานตัวแบบ Farmer Market (Online)<http://www.cai.ku.ac.th>

ในการขับเคลื่อนที่จะให้โครงการวิจัย “การจัดตั้งและดำเนินงานตัวแบบ Farmer Shop” โดยมุ่งเน้นไปที่ การนำทุนความรู้ ทุนทางสังคม และทุนทรัพยากรที่เป็นผลผลิตงานวิจัยไปใช้ประโยชน์ โดยคาดหวังจะ นำไปสู่การปรับเปลี่ยนระบบธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ในทิศทางของการจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ ในกลุ่ม สินค้าเกษตรแปรรูป เพื่อการรักษาส่วนแบ่งการตลาดของสินค้าเกษตรแปรรูปในสถานะที่ต้องเผชิญกับคู่แข่ง ทางการค้าจากต่างประเทศในยุคเปิดเสรีอาเซียน อีกทั้งการลดข้อจำกัด/อุปสรรคของสินค้าเกษตรแปรรูปใน เรื่องการพัฒนาช่องทางการตลาดเพื่อการเข้าถึงผู้บริโภค เพื่อให้เกิดการบูรณาการความร่วมมือระหว่าง หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และการนำไปใช้ประโยชน์ สกว.จึงได้เสนอให้มีการประชุมระหว่างผู้แทนธ.ก.ส. ผู้ทรงคุณวุฒิจาก สกว.และที่เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาข้อเสนอโครงการวิจัยเมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2553 ซึ่งที่ ประชุมมีข้อสรุปที่จะให้มีการดำเนินการโครงการวิจัยดังกล่าว โดยในเบื้องต้นทางสกว.จะให้การสนับสนุนทุน วิจัยในส่วนของดำเนินการในระยะเตรียมการ (6-8 เดือน) ซึ่งจะประกอบด้วยการประชุมงานหน่วยงาน/ เครือข่ายเพื่อการคัดสรรและจัดทำฐานข้อมูลธุรกิจ การออกแบบระบบธุรกิจ Farmer Shop ในลักษณะของ ร้านค้าปลีก (Retail Shop) โดยทีมวิจัยจะดำเนินการจัดทำข้อเสนอโครงการลงทุนเพื่อขอการสนับสนุนทุน ดำเนินงานจาก ธ.ก.ส. ในระยะที่ 2 ในลักษณะของโครงการต่อเนื่องประมาณ 5 ปี เพื่อการขยายผลไปจัดตั้ง และดำเนินงานในชุมชน สหกรณ์ และผู้ประกอบการรายย่อยต่อไป

## 1.2 คำถามวิจัย

1) รูปแบบการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกในทิศทางของการจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ เพื่อการรักษาส่วนแบ่งการตลาดและการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของสินค้าเกษตรแปรรูป ควร ดำเนินการอย่างไร

2) ข้อเสนอเชิงนโยบายสำหรับการแก้ปัญหาสินค้าเกษตรอย่างยั่งยืน ควรเป็นอย่างไร

## 1.3 วัตถุประสงค์การวิจัย

1) การออกแบบระบบการดำเนินงานของร้านค้าปลีกสินค้าเกษตรแปรรูปผ่านกลไกของการ บริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop ที่ครอบคลุมระบบจัดหา การ กำหนดราคา สต็อกสินค้า การจัดขึ้นวางจำหน่าย การจัดทำรายงานการเงิน ระบบบริหารจัดการ และการ จัดสรรผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม

2) การจัดตั้งและดำเนินงาน Farmer Shop ในรูปแบบโครงการนำร่อง เพื่อการทดสอบระบบ และการพัฒนาไปสู่การนำไปใช้ประโยชน์ในชุมชน สหกรณ์ และผู้ประกอบการรายย่อย

## 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) ได้ตัวแบบธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ในทิศทางของการบูรณาการโซ่อุปทาน เพื่อนำสินค้าเกษตร แปรรูปของสถาบันเกษตรกร/สหกรณ์ ที่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไขและสนใจเข้าร่วมโครงการ

2) เป็นการต่อยอดการนำทุนความรู้ ทุนสังคม และทุนทรัพยากรภายใต้ชุดโครงการวิจัยและ ขยายผลไปในทิศทางของการพัฒนาระบบธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ตามกรอบทิศทางเชิงนโยบายในการพัฒนา เศรษฐกิจ-สังคมของประเทศ

3) ได้ช่องทางการตลาดใหม่สำหรับสินค้าเกษตรของสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรรายย่อย ซึ่งจะช่วยลดปัญหา/ข้อจำกัดในการเข้าถึงตลาด

4) ผลลัพธ์ในรูปแบบของ “ระบบธุรกิจร้านค้าปลีก” สามารถขยายผลไปใช้ประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยในชุมชน สหกรณ์ และผู้สนใจ เพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพของประชาชนในการแก้ปัญหาความยากจนในอนาคต

5) ภายใต้กระบวนการทำงานในทิศทางของการจัดการโซ่อุปทานไปสู่โซ่คุณค่า (Value Chain) ในการนำคัตสรรสินค้าเกษตรแปรรูป ที่มีคุณภาพของสถาบันเกษตรกร/ชุมชนมาจำหน่ายแก่ผู้บริโภคในราคาเป็นธรรม มาร่วมพลังสร้างสรรค์ธุรกิจใหม่ในสังคม

6) การสร้างดุลยภาพแก่ระบบเศรษฐกิจและสังคม โดยลดการพึ่งพาการส่งออก และการนำเข้า

7) การสานต่อนโยบายการสร้างเสริมเข้มแข็งแก่ภาคการเกษตรไทยภายใต้ยุคการค้าเสรี

## 1.5 นิยามศัพท์

**Farmer Shop** เป็นรูปแบบของร้านค้าปลีกที่มุ่งสร้างระบบธุรกิจภายใต้โซ่คุณค่า (Value Chain) ในการนำคัตสรรสินค้าเกษตรแปรรูป ที่มีคุณภาพของสถาบันเกษตรกร/ชุมชนมาจำหน่ายแก่ผู้บริโภคในราคาเป็นธรรม (Fair Price)

**การจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ** เป็นการเชื่อมโยงพันธมิตรทางธุรกิจเข้าสู่รูปแบบของความร่วมมือของธุรกิจต่างๆ ภายใต้โซ่อุปทาน ก่อเกิดเป็นโครงสร้างของโมเดลการจัดการธุรกิจของโซ่อุปทานซึ่งเป็นผลลัพธ์เชิงกลยุทธ์ความร่วมมือ (Cooperative Strategy) ที่จะส่งผลต่อศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจ เพื่อนำผลิตภัณ์และบริการจากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภค

**การเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่า** เป็นการร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์ขององค์กรธุรกิจที่เป็นพันธมิตร เพื่อสร้างความเข้มแข็งเป็นปึกแผ่นของสหกรณ์

**การสร้างแบรนด์ (Branding)** เป็นกลยุทธ์เพื่อสร้างความแตกต่างในความรู้สึกและการยอมรับของผู้บริโภคและสังคมเพื่อการจดจำคุณค่าของแบรนด์ อันจะนำไปสู่การรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันขององค์กร

**สินค้าเกษตรแปรรูป (Agricultural Processing Products)** หมายถึง ผลิตภัณ์ที่ได้รับการสร้างสรรค์หรือเพิ่มมูลค่าจากสินค้าเกษตร

**การจัดหมวดหมู่สินค้า (Product Categories)** มีวัตถุประสงค์เพื่อการแบ่งกลุ่มประเภทสินค้าเพื่อความสะดวกในการจัดการระบบการจัดการ การจัดการคลังสินค้า การจำหน่าย ตลอดจนการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) และการรับรองคุณภาพของระบบธุรกิจ Farmer Shop

## 1.6 ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยในที่นี่จะเป็นการวิจัยต่อเนื่อง 5 ปี โดยแบ่งออกเป็น 3 ระยะ

**ระยะที่ 1: การเตรียมการ** โดยการสนับสนุนทุนวิจัยจาก สกว. สำหรับการประสานงานกับหน่วยงาน/เครือข่าย/พันธมิตรธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ในการออกแบบระบบและจัดทำข้อเสนอสำหรับโครงการลงทุน โครงการทดลองตัวแบบ Farmer Shop ใช้เวลา 1 ปี

**ระยะที่ 2: การดำเนินการจัดตั้งและดำเนินการโครงการทดลองตัวแบบ Farmer Shop**

การดำเนินการจะเป็นในรูปแบบของการทำธุรกิจร้านค้าปลีก (Retail Shops) ซึ่งจะพัฒนาเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในชุมชน/สหกรณ์/ผู้ประกอบการรายย่อย โดยกำหนดสถานที่ ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ใช้เวลา 2 ปี



### ระยะที่ 3: การขยายผลไปสู่การใช้ประโยชน์ในชุมชน สหกรณ์ สถาบันเกษตรกรและ ผู้ประกอบการรายย่อย

จะประกอบไปด้วยการจัดตั้งและดำเนินงานสถาบันเรียนรู้ Farmer Shop ซึ่งให้การเรียนรู้เกี่ยวกับการพัฒนาสินค้าคุณภาพ การบริหารจัดการธุรกิจ Farmer Shop (การจัดหา- การจัดชั้นวางสินค้า- การกำหนดราคาสินค้า- การบริหารต้นทุนต่อหน่วย- การจัดทำงบการเงิน- การจัดการคลังสินค้า- การบริหารความเสี่ยงในธุรกิจ ฯลฯ) การพัฒนาระบบการรับรองคุณภาพสินค้า การพัฒนาระบบธุรกิจ ในแนวทางของระบบคุณค่าการค้าที่เป็นธรรมภายใต้แบรนด์ Farmer Shop ใช้เวลา 2 ปี

#### 1.7 กรอบแนวคิดในการดำเนินการวิจัย

การดำเนินการโครงการ Farmer Shop จะเป็นไปภายใต้กรอบคิดในรูปที่ 2 ซึ่งเป็นการประยุกต์นำเอาชุดความรู้การเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่า และการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการมาผสมผสานในการออกแบบระบบธุรกิจของร้านค้าปลีกภายใต้แบรนด์ Farmer Shop โดยในระยะแรกจะใช้ทุนทางสังคมที่เป็นผลผลิตงานวิจัย ดังที่ได้นำเสนอไว้ในรูปที่ 1 ซึ่งประกอบด้วยเครือข่ายด้านอุปทาน เครือข่ายพันธมิตรด้านธุรกิจและวิชาการ และเครือข่ายด้านอุปสงค์ เป็นกลุ่มเป้าหมายในการพัฒนาระบบธุรกิจ Farmer Shop ซึ่งได้ถูกออกแบบให้มีการวิจัยและพัฒนาใน 5 ขั้นตอน ได้แก่

**ขั้นตอนที่ 1: การสร้างเครือข่ายอุปทานสำหรับสินค้าเกษตรแปรรูป 3 หมวดยุค ได้แก่** ประเภทอาหาร ประเภทสินค้าอุปโภค และประเภทของใช้-ของที่ระลึก กระบวนการดังกล่าวจะดำเนินการผ่านเวทีคัดเลือกสินค้าโดยผู้เชี่ยวชาญจากสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ(มกอช.) และสถาบันอาหาร

**ขั้นตอนที่ 2: การพัฒนาสินค้าให้ได้คุณภาพ-มาตรฐาน และการพัฒนาบรรพบุรุษภายใต้** กลไก Strategic Partner เช่น สถาบันอาหาร และสถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

**ขั้นตอนที่ 3: การบริหารจัดการเครือข่ายอุปทานที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ** ผ่านกลไกศูนย์เรียนรู้ Farmer Shop เพื่อวางระบบการสั่งซื้อ การจัดส่งสินค้า การวางบิล และการตรวจสอบย้อนกลับสินค้าให้ได้ตามเงื่อนไขที่กำหนด

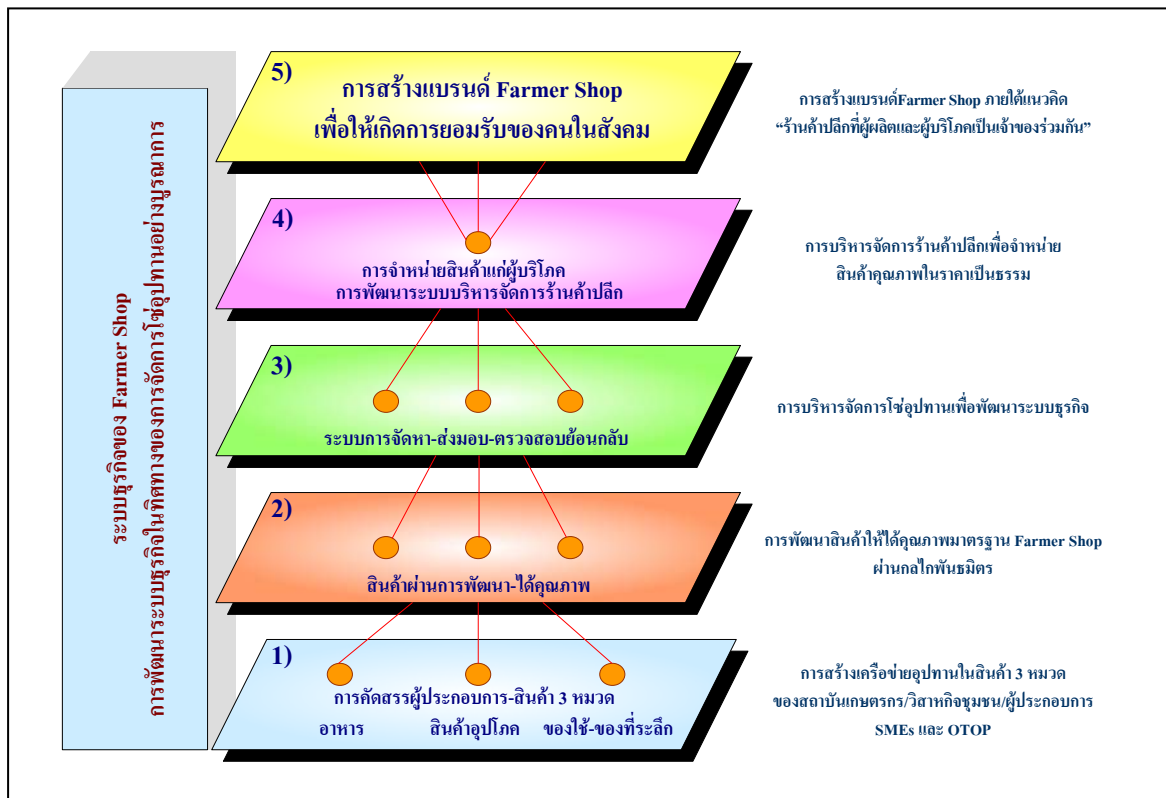
**ขั้นตอนที่ 4: การบริหารจัดการร้านค้าปลีก** ซึ่งมีองค์ประกอบ 3 ส่วน ได้แก่ การวางแผนการดำเนินงาน และการประเมินผล ซึ่งประกอบไปด้วยกิจกรรมที่สำคัญ ได้แก่

- 4.1 การวางกรอบทิศทางดำเนินงาน Farmer Shop (กรอบที่ 1)
- 4.2 การกำหนดสถานที่ตั้ง และการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมเพื่อกำหนดแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายผู้บริโภค
- 4.3 การตกแต่งร้านและการจัดวางสินค้า
- 4.4 การจัดทำหมวดยุค(ประเภท) และรายการสินค้าเพื่อจำหน่าย
- 4.5 การสั่งซื้อ
- 4.6 การกำหนดราคา
- 4.7 การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางตลาดต่าง ๆ เช่น การจำหน่ายหน้าร้าน การจำหน่ายผ่านแคตตาล็อก การขายตรง (Direct Marketing)

- 4.8 การจัดการสินค้าคงคลัง
- 4.9 การบัญชีและการควบคุม
- 4.10 การรายงานผลการดำเนินงาน

**ขั้นตอนที่ 5: การสร้างแบรนด์ Farmer Shop**

การจัดตั้งและดำเนินโครงการตัวแบบ Farmer Shop เป็นเรื่องของการสร้างสรรค์ระบบธุรกิจเชิงคุณค่าที่จะนำไปสู่การพัฒนาระบบการบริหารจัดการโซ่อุปทานที่จะพัฒนาสินค้าเกษตรแปรรูปให้มีคุณค่าและมูลค่าเพิ่ม ตลอดจนการพัฒนาระบบธุรกิจและระบบการจัดการจำหน่ายเพื่อการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภค โดยคาดหวังให้เกิดการลดต้นทุนต่อหน่วยของสินค้าขาย การเพิ่มประสิทธิภาพการกระจายสินค้า และการรณรงค์ให้คนไทยอุดหนุนสินค้าของคนไทย ดังนั้น การสร้างแบรนด์ จึงมีความจำเป็นที่จะให้ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายจดจำแบรนด์ รู้สึกผูกพัน เห็นคุณค่า และอุดหนุนสินค้าอย่างต่อเนื่อง กระบวนการดังกล่าวเป็นเรื่องของการจัดซื้อ การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์ และอื่น ๆ



รูปที่ 1.2 กรอบคิดการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการเพื่อพัฒนาระบบธุรกิจ Farmer Shop

## กรอบที่ 1

วิสัยทัศน์ (Vision):

ร้านค้าปลีกที่ทันสมัย ใส่ใจผู้บริโภค ด้วยสินค้าจากเกษตรกรที่มีคุณภาพในราคาที่เป็นธรรม

พันธกิจ (Mission):

การดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกที่ทันสมัย เพื่อยกระดับภาพลักษณ์สินค้าเกษตรแปรรูปไทย และครองใจผู้บริโภคด้วยแบรนด์ 'Farmer Shop ภายใต้กลไกการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ

วัตถุประสงค์:

1. สร้างระบบการค้าปลีกสำหรับสินค้าเกษตรแปรรูปที่ทันสมัยเพื่อจำหน่ายสินค้าคุณภาพ ราคาเป็นธรรม
2. การสร้างระบบเชื่อมโยงเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจภายใต้โซ่อุปทานในการจัดหา พัฒนา และกระจายสินค้าเกษตรแปรรูปภายใต้แบรนด์ Farmer Shop
3. การพัฒนาระบบการรับรองคุณภาพมาตรฐาน Farmer Shop
4. การรณรงค์ให้คนไทยอุดหนุนสินค้าแบรนด์ Farmer Shop

โครงสร้างการบริหารงาน:

โครงสร้างการบริหารงาน ประกอบด้วย

1. คณะกรรมการบริหาร
2. ที่ปรึกษา
3. ทีมผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ ได้แก่ การพัฒนาสินค้า การพัฒนาระบบมาตรฐาน การพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูป การพัฒนาระบบงาน ฯลฯ
4. ผู้จัดการ
5. พนักงาน ประกอบด้วย ฝ่ายบัญชี การเงิน พนักงานขาย

## 1.8 กระบวนการวิจัย

การดำเนินการโครงการการจัดตั้งและดำเนินงาน Farmer Shop จะเป็นไปในลักษณะของโครงการต่อเนื่อง ระยะเวลา 5 ปี ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ระยะ ดังนี้ (กรอบที่ 2)

**ระยะที่ 1: การเตรียมการ** ใช้เวลา 8-12 เดือน

จะประกอบด้วยดำเนินการในขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

1.1 การประชุมทีมวิจัยเพื่อวางแผนการวิจัย ในขั้นตอนนี้จะประกอบด้วยการประชุมสร้างความเข้าใจในกรอบคิดและกระบวนการวิจัย และการวางแผนปฏิบัติการวิจัย และประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเชิญชวนสถาบันเกษตรกร/ชุมชนและผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์ภายใต้เงื่อนไขและสนใจเข้าร่วมโครงการ โดยเริ่มต้นจากการสร้างเครือข่ายอุปทานเพื่อคัดเลือกผู้ประกอบการและสินค้าเข้าร่วมโครงการ

1.2 การกำหนดเงื่อนไขมาตรฐานคุณภาพสินค้า ภายใต้คำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญจากสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.) และสถาบันอาหาร จากนั้นจึงเป็นกระบวนการคัดสรรสินค้าเบื้องต้นภายใต้ผู้เชี่ยวชาญและทีมวิจัย

1.3 การพัฒนาสินค้าทั้งตัวสินค้าและบรรจุภัณฑ์ ให้อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสมกับการวางจำหน่าย ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop โดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญ

1.4 การวางระบบการสั่งซื้อ-รับ-มอบ-การตรวจสอบย้อนกลับสินค้า และการจัดทำระบบซอฟต์แวร์ร้านค้าปลีกในระบบเหมาเสร็จ (Turn-key project)

1.5 การวางระบบบริหารจัดการร้าน ซึ่งประกอบด้วย ระบบสั่งซื้อ ระบบจัดจำหน่าย ระบบสินค้าคงคลัง ระบบการเงิน-บัญชี ระบบรายงานผลการดำเนินงาน ระบบทะเบียนสมาชิก การออกแบบหน้าร้านและการจัดชั้นวางสินค้า การกำหนดรายการสินค้าตามหมวดหมู่ และบาร์โค้ดภายใต้คำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ

1.6 การจัดทำแผนธุรกิจและข้อเสนอโครงการลงทุน “Farmer Shop”

**ระยะที่ 2: การดำเนินการโครงการนำร่อง Farmer Shop** ใช้เวลา 2 ปี โดยใช้กระบวนการประชุม-สัมมนา ฝึกอบรม-ถ่ายทอดเทคโนโลยี และการติดต่อสื่อสารระหว่างเครือข่ายฯ จะประกอบด้วยขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

2.1 การกำหนดสถานที่ตั้ง การตกแต่งร้าน การจัดชั้นวางสินค้า และการจัดจ้างการอบรมบุคลากรหน้าร้าน ได้แก่ พนักงานขาย พนักงานการเงิน พนักงานบัญชี

2.2 การทดสอบระบบ เป็นเวลา 1 เดือน ควบคู่กับการปรับปรุงระบบบริหารจัดการ

2.3 การดำเนินการ Farmer Shop ควบคู่ไปกับการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรภายใต้โซ่อุปทาน

2.4 การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์ และการติดตามแบรนด์

**ระยะที่ 3: การพัฒนาและขยายผล** จะดำเนินการด้วยกลไกการจัดการความรู้ การถ่ายทอดเทคโนโลยีผ่านกลไกสถาบัน Farmer Shop และเครือข่ายสารสนเทศ เริ่มต้นตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป

3.1 การขยายผลการจัดตั้ง/ดำเนินการ Farmer Shop แก่ชุมชน/ผู้สนใจ โดยทีมที่ปรึกษา

3.2 การขยายผลเครือข่ายด้านอุปทาน และพันธมิตรธุรกิจ

3.3 การพัฒนา/ปรับปรุงระบบธุรกิจ และรูปแบบการกระจายสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

3.4 การพัฒนาโซ่อุปทานสินค้าเกษตรแปรรูปไทย-ต่างประเทศ และการติดตามแบรนด์ Farmer Shop สำหรับการพัฒนา

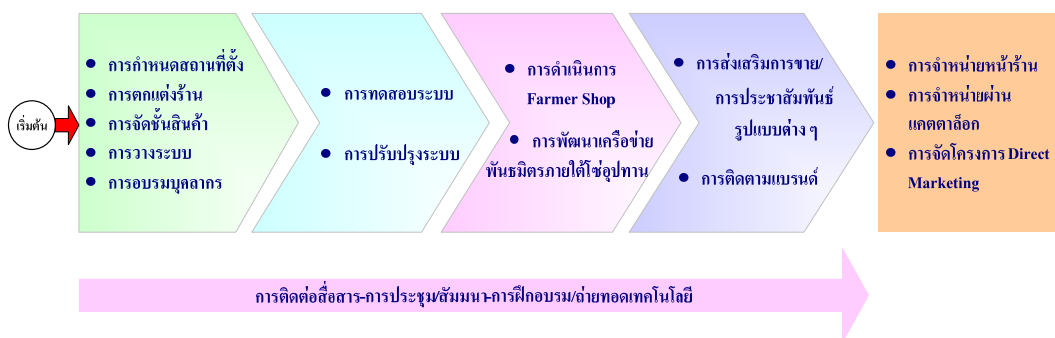
3.5 การถอดบทเรียน เพื่อให้ได้ชุดความรู้และข้อเสนอเชิงนโยบายในการพัฒนาสินค้าและการแปรรูป

## กรอบที่ 2 : ขั้นตอนและกระบวนการวิจัย

### ระยะที่ 1 : ระยะเตรียมการปีที่ 1 (8-12 เดือน)



### ระยะที่ 2 : เริ่มดำเนินการโครงการนำร่อง Farmer Shop (ปีที่ 2-3)



### ระยะที่ 3 : การพัฒนาและขยายผล เริ่มตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป



## บทที่ 2

### กิจกรรมการวิจัย

#### 2.1 กิจกรรมการวิจัย

การดำเนินการวิจัยในระยะเตรียมการ ซึ่งใช้เวลา 1 ปี ได้มีกิจกรรมร่วมกับภาคี ทั้งสิ้น 57 กิจกรรม ดังรายละเอียดในตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 การดำเนินการกิจกรรมโครงการวิจัย การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ในระยะเตรียมการ (15 ส.ค. 53-14 ส.ค. 54)

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
1	21/7/53	การประชุมนำเสนอ ข้อเสโครงการวิจัย แนวทางการ ยกระดับการ เชื่อมโยงธุรกิจ ด้านการผลิตและ การตลาดสำหรับ สินค้าของเกษตรกร : การพัฒนาตัว แบบ Farmer Shop	ผู้ประสาน/ ผู้ทรงคุณวุฒิ/ ทีมวิจัย จำนวน 12 คน	ห้องประชุม 1 สำนักงานกองทุน สนับสนุนการวิจัย ชั้น 14 อาคารเอสเอ็ม ทาวเวอร์	ผอ. นำเสนอวัตถุประสงค์เพื่อนำร่องการสร้างตัว แบบ Farmer shop ในรูปแบบการเชื่อมโยงการ ทำงานของเครือข่ายสถาบันเกษตรกรและ พันธมิตร โดยผู้ทรงคุณวุฒิฯ ต่างให้ข้อเสนอแนะ เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงข้อเสนอต่างๆ และ ดำเนินการตามขั้นตอนต่อไป
2	18/8/53	ประชุมร่วมกับ ผศ.ดร.อภิรดี อุทัย รัตนกิจ ผู้เชี่ยวชาญ ด้านเทคโนโลยีหลัง การเก็บเกี่ยวผัก และผลไม้	ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย จำนวน 2 คน	ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	แนวทางการดำเนินโครงการ Farmer shop และ ร่วมวางแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน เพื่อความ เข้าใจที่ตรงกัน
3	26/8/53	นำเสนอ (ร่าง) รายงานฉบับ สมบูรณ์ - โครงการวิจัย กลุ่มธุรกิจเชิง คุณค่าสวนสาม พราน - โครงการวิจัยเพื่อ พัฒนาตัวแบบ สหกรณ์เชิงคุณค่า : กรณีสหกรณ์ การเกษตรบ้านค่าย จำกัด	ผู้ประสานงาน/ ผู้ทรงคุณวุฒิ/ ทีมวิจัย จำนวน 12 คน	ห้อง 306 ชั้น 3 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	ผู้ทรงคุณแต่ละท่านได้แสดงความคิดเห็นและ ข้อเสนอแนะให้แก่ทีมวิจัยนำไปปรับแก้และ นำไปเป็นแนวทางในการดำเนินงานวิจัยต่อไป
4	8/9/53	ประชุมหารือ ร่วมกับนักวิจัย	ผู้ประสานงาน/ หัวหน้าทีมวิจัย	ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ	การจัดบูท Farmer shop ในงานเสวนาวิชาการ ที่จะจัดขึ้นในวันที่ 15 กันยายน 53 จากนั้นจึง

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
			จำนวน 2 คน	พัฒนา มก.	ได้ร่วมกันหารือเกี่ยวกับการขับเคลื่อน โครงการวิจัยโครงการ Farmer shop ซึ่งจะมีสินค้า อาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคของใช้และของที่ ระลึกซึ่งเป็นสินค้าแปรรูป สินค้าเกษตร สำหรับ สินค้าอุปโภคบริโภค ได้เสนอสินค้าที่ใช้ใน ชีวิตประจำวัน ซึ่งหัวหน้าโครงการวิจัยร่วมจะไป ดำเนินการวางแผน เกี่ยวกับการคัดเลือกสินค้า และการประเมินกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยเบื้องต้น จะมีการเปิดตัวแสดงรูปแบบในงาน
5	10/9/53	การประชุมหารือ การจัดบูทจำลอง Farmer Shop ในงานเสวนา วิชาการและ ประกาศเกียรติคุณ นักสหกรณ์และ สหกรณ์ที่มีคุณค่า แห่งปี 2553	ผู้ประสานงาน/ ทีมวิจัย จำนวน 3 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดทำโบชัวร์เพื่อโปรโมทโครงการและสินค้า ภายในงานนิทรรศการ</li> <li>- บริษัทอดัมส์ ได้เตรียมแผนการจัดบูทและ ผลิตภัณฑ์ โดยทางบริษัทต้องการให้ขายและ แสดงสินค้า</li> <li>- ติดต่อคุณอนงค์นาถมาแนะนำเรื่องเทคนิคใน การขายและช่วยประชาสัมพันธ์</li> </ul>
6	20/9/53	การประชุมหารือ การดำเนิน โครงการวิจัยการ พัฒนาและ ดำเนินการตัวแบบ Farmer shop	ผู้ประสานงาน/ ทีมวิจัย จำนวน 2 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	<p>ได้กรอบแนวคิดรูปแบบร้าน Farmer shop เบื้องต้น มีรายละเอียด อาทิ การประยุกต์แนวคิด ร้านของต่างประเทศกับไทยสินค้ามาตรฐานสินค้า ปลอดภัยมีมาตรฐาน เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจ การเชื่อมโยงเครือข่ายเกษตรกรรายตรง เป็นต้น</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การกำหนดแผนการดำเนินงานขับเคลื่อน โครงการวิจัย</li> <li>- การวางแผนการประสานงานจัดประชุมสนทนา กลุ่มเป้าหมายรูปแบบของ Farmer shop และ มาตรฐานคุณภาพ ในต้นเดือนตุลาคม 2553</li> </ul>
7	28/9/53	ประชุมหารือการ ดำเนินโครงการ	ผู้ประสานงาน/ ทีมวิจัย จำนวน 2 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ร่างและแก้ไขแบบสอบถาม</li> <li>2. Concept คือสินค้าเกษตรแปรรูป เน้นจากวัสดุ ธรรมชาติ</li> <li>3. การกระจายกลุ่มเป้าหมายโดยใช้แบบสอบถาม</li> <li>4. การประกวดการออกแบบเครื่องหมายบริการ</li> <li>5. คัดสรรบริษัทคอมพิวเตอร์เพื่อพัฒนาโปรแกรม</li> <li>6. จัดทำทำเนียบ Supplier นัดหมายหารือครั้ง ต่อไปในวันที่ 6 ตุลาคม 2553</li> </ol>
8	6/10/53	การประชุมหารือ เพื่อทดสอบและดู ตัวแบบโปรแกรม บัญชีร้านค้าปลีก	หัวหน้าโครงการ วิจัยร่วม/นักวิจัย ประจำโครงการ/ ตัวแทนจำหน่าย จำนวน 5 คน	ห้อง 214 อาคารวิจัย และพัฒนา มก.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บอกวัตถุประสงค์แก่ตัวแทนจำหน่าย</li> <li>2. เบื้องต้นโปรแกรมสามารถตรวจสอบเช็คสินค้าจาก ทางหน้าร้านและสามารถแสดงผลไปทาง audit เพื่อติดตามผลได้</li> <li>3. หัวหน้าโครงการวิจัยอยากได้โปรแกรมที่ไม่ สลับซับซ้อนมาก เพื่อต่อไปอาจนำไปใช้ในกลุ่ม ชาวบ้าน</li> <li>4. ความเป็นไปได้ในการจัดทำโปรแกรม ที่สามารถนำไปใช้ได้ในเดือน พ.ย.</li> </ol>

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
					5. ขอให้ทาง บริษัทเสนาของประมาณค่าใช้จ่าย
9	8/10/53	การศึกษาและ สำรวจข้อมูล โปรแกรม ซอฟต์แวร์เกี่ยวกับ ระบบบัญชีสินค้า	ทีมวิจัย จำนวน 2 คน	ไบเทคบางนา	ทีมวิจัยได้มีการสอบถามด้านงบประมาณเกี่ยวกับ โปรแกรมระบบการเงินสินค้า
10	19/10/53	การประชุมหารือ เพื่อทดสอบและดู ตัวแบบโปรแกรม	หัวหน้าโครงการ วิจัยร่วม/นักวิจัย ประจำโครงการ/ ตัวแทนจำหน่าย จำนวน 4 คน	ห้อง 214 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. หัวหน้าโครงการวิจัยได้สอบถามเกี่ยวกับ รายละเอียดของโปรแกรม 2. ตัวแทนนำเสนองานและจำหน่ายโปรแกรมสำเร็จรูป อธิบายลักษณะ และการใช้งานของโปรแกรมโดย ละเอียด 3. มีการสอบถามเรื่องราคาของโปรแกรมรวมทั้ง อุปกรณ์ทั้งหมดโดยทางบริษัท จะทำการส่ง รายละเอียดของโปรแกรม AdaPoS Hypermart/Fashion ให้ภายหลัง
11	27/10/53	การประชุมหารือ เพื่อเตรียมพร้อม สำหรับบูธของ Farmer Shop ใน การเปิดตัว Farmer Market	หัวหน้าโครงการ วิจัยร่วม/นักวิจัย ประจำโครงการ จำนวน 3 คน	ห้อง 214 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. หัวหน้าโครงการวิจัยได้หารือกับหัวหน้า โครงการวิจัยร่วมเกี่ยวกับความคืบหน้าและ วางแผนที่จะคัดสรรสินค้า 2. หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมได้มีการสรุปแบบ ประเมินจากแบบสอบถาม แสดงให้เห็นความ ต้องการของกลุ่มเป้าหมาย 3. หัวหน้าโครงการวิจัยเรียงลำดับความต้องการ ของกลุ่มเป้าหมาย 4. หัวหน้าโครงการวิจัยได้นัดหมายประชุมเพื่อคัด สรรสินค้าเข้าโครงการ Farmer Shop 5. สรุปกระบวนการดำเนินการก่อนเปิดบูธ 6. หารือเรื่องช่องทางการประชาสัมพันธ์
12	1/11/53	การประชุมหารือ เพื่อเตรียมการ เปิดตัวโครงการ Farmer Market และ Farmer Shop	ผู้ประสานงาน โครงการ/หัวหน้า โครงการ วิจัย/นักวิจัย ประจำโครงการ/ เจ้าหน้าที่วิจัย จำนวน 5 คน	ห้อง 214 อาคารวิจัย และพัฒนา มก.	1. หัวหน้าโครงการวิจัย ต้องการหารือเรื่องการ ประชาสัมพันธ์ ขยายผล และวางตำแหน่ง 2. highlight ของงาน ทางสวนสามพรานได้จัดพื้นที่ ไว้สำหรับเป็นศูนย์การเรียนรู้ 3. มีการเตรียมพร้อมในเรื่องของการ ประชาสัมพันธ์ 4. การจัดล๊อค สิทธิขาดทั้งหมดขึ้นอยู่กับหัวหน้า โครงการ 5. เตรียมพื้นที่สำหรับบูธ Farmer Shop 6. ผู้ประสานงานโครงการได้ชี้แจงเกี่ยวกับ ครอบ การบริหารจัดการแบรนด์ 7. ผู้ประสานงานโครงการได้แนะนำเกี่ยวกับ Formatของตารางกิจกรรม การ follow up และ การประเมินผล 8. นัดหมายประชุมหรือในระหว่างการดำเนินการ เพื่อติดตามและประเมินผล
13	2/11/53	การประชุมหารือ	ประธาน/หัวหน้า	ห้อง 214	1. หัวหน้าโครงการวิจัยได้ได้ขับเคลื่อนโครงการ



ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
		เพื่อคัดเลือก เครื่องขยายบริการ Farmer Shop	โครงการวิจัย/ ผู้ทรงคุณวุฒิ/ นักวิจัยประจำ โครงการ จำนวน 7 คน	อาคารวิจัย และพัฒนา มก.	โดยมีการประกวดออกแบบเครื่องขยายบริการ ของ Farmer Shop โดยเชิญคุณทรงวุฒิชอง มก. และผู้ทรงคุณวุฒิของสถาบันฯ มาเพื่อเป็น คณะกรรมการตัดสิน 2. มีผู้เข้าร่วม ส่งผลงานการประกวดทั้งสิ้น 30 ท่าน รวมชิงงานแล้วได้กว่า 63 ชิ้น 3. พิจารณาได้ข้อสรุป เห็นตรงกันว่า โลโก้ของคุณ ยอดศักดิ์นั้นให้ความหมายดี สื่อถึงโครงการมาก ที่สุด จึงติดต่อกับไปทางผู้ส่งผลงานเพื่อ ปรับเปลี่ยนแก้ไข รายละเอียดเล็กน้อย เพื่อให้ภาพ นั้น smooth และง่ายต่อการนำไปใช้ต่อไป
14	10/11/53	การประชุมหารือ เพื่อคัดเลือกสินค้า Farmer Shop	หัวหน้า โครงการวิจัย ร่วม/เจ้าหน้าที่ ศูนย์สารสนเทศ จำนวน 3 คน	ห้อง 204 อาคารวิจัย และพัฒนา มก.	1. พัฒนาบรรจุภัณฑ์ หีบห่อ เป็นกระดาษ เพื่อลด การใช้พรอยด์ 2. หารือเกี่ยวกับเป้าหมายของการคัดเลือกสินค้า 3. หารือเกี่ยวกับเกณฑ์การคัดเลือกของกรรมการ 4. แยกประเภทสินค้า เป็น 3 ประเภท พร้อมทั้งตั้ง รหัสสินค้า
15	16/11/53	การประชุมหารือ เพื่อคัดเลือกสินค้า Farmer Shop	หัวหน้า โครงการวิจัย ร่วม/เจ้าหน้าที่ ศูนย์สารสนเทศ/ นักวิจัยประจำ โครงการ จำนวน 4 คน	ห้อง 204 อาคารวิจัย และพัฒนา มก.	1. ติดตามความคืบหน้าการดำเนินงาน ของ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม 2. หารือเกี่ยวกับกำหนดการในวันคัดเลือกสินค้า Farmer Shop 3. หารือเกี่ยวกับงานแถลงข่าว ตลาดสุขใจ ของ สวนสามพราน และการเปิดตัวของ farmer Shop By สวนสามพราน 4. หารือเกี่ยวกับการเปิดตัวกระเช้าปีใหม่ของ Farmer Shop
16	17/11/53	การประชุมหารือ เพื่อประสานกับ ทางเครือข่ายโอ ท็อป	ที่ปรึกษา โครงการ/นักวิจัย ประจำโครงการ จำนวน 3 คน	ห้อง 214 อาคารวิจัย และพัฒนา มก.	1. ทำหนังสือเชิญประธานเครือข่ายโอท็อปประเทศไทย มาในงานแถลงเปิดตัว Farmer Shop by สวน สามพราน 2. ประสานกับทางประธานเครือข่ายโอท็อป เพื่อ นำผลิตภัณฑ์ มาร่วมจำหน่ายในร้าน Farmer Shop 3. หารือเพื่อเปิดตัวร้าน Farmer Shop ในงาน OTOP City 4. เปิดตัวร้าน Farmer Shop ร่วมกับสินค้า OTOP โดยใช้ชื่อ "Farmer Shop OTOP"
17	18/11/53	การประชุมหารือ เพื่อคัดเลือกสินค้า	หัวหน้า โครงการวิจัย ร่วม/กรรมการ คัดเลือกสินค้า/ เจ้าหน้าที่ โครงการวิจัย/ นักวิจัยประจำ โครงการ จำนวน 30 คน	ห้อง 601 อาคารวิจัย และพัฒนา มก.	1. หัวหน้าโครงการวิจัยแจ้งรายละเอียดของ โครงการ Farmer Shop 2. นำเสนอสินค้าจาก OTOP/SME โดยเจ้าของ ผลิตภัณฑ์หรือตัวแทนจำหน่าย 3. สรุปผลการคัดเลือกจากคณะกรรมการ มีผู้ประกอบการที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการ 22 ราย มีสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกจำนวน 22 รายการจาก 133 4. หารือกับเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือตัวแทนจำหน่าย เกี่ยวกับการจัดส่งสินค้า

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
18	23/11/53	การแถลงข่าว เปิดตัว Farmer Shop By สวนสาม พราน	หัวหน้า โครงการวิจัย ร่วม/เจ้าหน้าที่ โครงการวิจัย/ นักวิจัยประจำ โครงการ จำนวน 6 คน	Rose Garden Riverside สวนสามพราน	1. แถลงข่าวเปิดตัวตลาดสุขใจ และ Farmer Shop By สวนสามพราน 2. โมเดลร้าน Farmer Shop By สวนสามพราน 3. ทหารเรือเกี่ยวกับการบริหารจัดการร้าน Farmer Shop
19	1-2/ 12/53	การจัดนิทรรศการ วันธุรกิจการเกษตร (Agribusiness Day) ประจำปีการศึกษา 2553	จนท.สว.สก. / ผู้เข้าชมบูท จำนวน 50 คน	ณ ห้องโถง ชั้น 2 อาคารปฏิบัติการ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศ าสตร์ บางเขน	ร่วมจัดบูทประชาสัมพันธ์ ร้าน Farmer shop ผู้ เยี่ยมชมสามารถหาซื้อสินค้าภายในร้านได้ มีจำหน่ายผักกอกแฉกปลอดสารพิษ ข้าวหอมมะลิ แบรนด์เกิดบุญ และเพื่อให้เข้ากับเทศกาลเฉลิม ฉลองส่งท้ายปีเก่าต้อนรับปีใหม่ ทางร้าน Farmer shop มีบริการกระเช้าของขวัญให้ผู้สนใจสั่งจองได้ ที่บูทภายในงาน
20	8/12/ 53	ประชุมหารือเพื่อ ดำเนินการ โครงการ	ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย จำนวน 3 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	ประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญในการหารือการเลือกรายการ สินค้าที่จะนำมาจำหน่ายในการเปิดตัวร้าน Farmer shop ทีมมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งประกอบไป ด้วยสินค้า 3 ประเภท คือ ประเภทข้าวของ เครื่องใช้ประจำวัน อาทิ ข้าวคุณธรรม ข้าวเกิดบุญ น้ำตาล น้ำปลา ฯลฯ ประเภทอาหารเครื่องดื่ม อาทิ ผักอินทรีย์ ผักพื้นบ้าน ผลไม้ปลอดภัยคลอง จินดา ฯลฯ และประเภทของขบเคี้ยว /เบ็ดเตล็ด - นอกจากนี้ผู้อำนวยการได้มอบหมายให้ ผศ.ดร. อภิรดี ประสานงานกับ ดร.เบญจมาศ กำหนด คุณสมบัติคุณลักษณะของผลไม้ในการจัดทำ package ของ Fresh Fruit - ทั้งนี้ที่ประชุมได้นัดหมายหารือคัดเลือกสินค้า OTOP เข้าร่วมร้าน Farmer shop ในวันอาทิตย์ที่ 19 ธันวาคมนี้ ณ เมืองทองธานี
21	20/12 /53	การสำรวจสินค้า เพื่อคัดเลือกเข้า โครงการ Farmer Shop	ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย จำนวน 20 คน	ศูนย์แสดงสินค้าและ การประชุมอิมแพค เมืองทองธานี จ. นนทบุรี	สำรวจสินค้าโอท็อปภายในโอท็อปซิติ 2553 เพื่อ คัดเลือกนำมาจำหน่ายในร้าน Farmer shop จาก การเดินทางพบว่าสินค้าที่น่าสนใจมากมาย หลายชนิด ซึ่งนักวิจัยจะได้ประสานงานนำสินค้าที่ มีคุณภาพมาจำหน่ายให้ผู้บริโภคได้ซื้อหากันใน ร้าน Farmer shop
22	27/12 /53	การประชุมคัดเลือก สินค้าภายใต้ โครงการ Farmer Shop ครั้งที่ 1	ผู้ประสานงาน / ผู้ทรงคุณวุฒิ / กลุ่มผู้ประกอบการ OTOP จำนวน 20 คน	ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	- ประชุมภาคีผู้ประกอบการโครงการ Farmer shop โดยมีวัตถุประสงค์สำคัญในการระดม ความคิดและวางกรอบแนวทางการขับเคลื่อน โครงการ Farmer shop ไปสู่การจัดตั้งและ ดำเนินการร้าน Farmer shop โดยมีภาคี มีผู้ประกอบการที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการฯ 13 ราย มีสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกจำนวน 49 รายการ - ผู้ประกอบการเห็นด้วยในปณิธานและ

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
					วัตถุประสงค์ของโครงการ Farmer shop และ สมัครใจเป็นสมาชิกของโครงการเพื่อเข้ามามีส่วน ร่วมในการพัฒนาไปสู่การจัดตั้งและดำเนินการ ร้าน Farmer shop โดยในที่ประชุมได้มีการแต่งตั้ง คณะกรรมการประกอบด้วย ประธานกรรมการคือ คุณกาญจนา คุณากาญจน์ จากบริษัท ซี.เค. อินดัสทรี (2000) จำกัด
23	5-6- 7/12/53	จัดบู๊ทนิทรรศการ โครงการ farmer shop	จนท.สว.สก. / จนท.กฟผ. จำนวน 100 คน	ณ บริเวณโดมชาว อากาศประชาสัมพันธ์ การไฟฟ้าฝ่ายผลิต แห่งประเทศไทย จำกัด	มีผู้เข้าชมบู๊ท จำนวน 100 คน และให้การตอบรับ เป็นอย่างดี โดยจากผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ ความสนใจและให้การสนับสนุน farmer Shop
24	10/1/54	ประชุมหารือกับ คณะกรรมการ บริหาร farmer Shop	ทีมวิจัย / และ คณะกรรมการ บริหาร farmer Shop จำนวน 11 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	ข้อสรุปในที่ประชุม 1. ใช้พื้นที่ของคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สร้างเป็นโชว์รูม (Show Room) ของโครงการร้าน Farmer Shop โดยตั้งร้านค้าที่ตลาดสุขใจ สวนสามพราน และ กฟผ. เป็น Outlet 2. เงินที่จะนำมาลงทุนในการก่อสร้างร้าน ณ คณะเศรษฐศาสตร์ ในเบื้องต้นจะใช้การเปิดรับ บริจาคจากผู้สนับสนุน และผู้ประกอบการ 3. ผู้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหารให้ได้รับ เบี้ยประชุมครั้งละ 1,000 บาท/ราย เพื่อเป็น ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และนัดประชุมทุกวัน จันทร์ที่ 2 และ 4 ของเดือน โดยนัดครั้งต่อไปในวัน จันทร์ที่ 31 ม.ค. 2554 ณ ห้อง 214 ศูนย์ สารสนเทศสหกรณ์ อาคารวิจัยและพัฒนา มก. 4. แนวคิดเด่นของร้าน Farmer Shop คือ สินค้าดี ราคาถูก ซึ่งสินค้าจะเน้นจำพวกสินค้ารักษ์สุขภาพ 5. แจ้งแก่ผู้ประกอบการที่นำสินค้ามาวาง จำหน่ายในร้าน ให้ส่งเรื่องราวของสินค้าที่เป็น จุดเด่นมายังสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (สว.สก.) เพื่อให้เจ้าหน้าที่เก็บข้อมูลและบันทึกไว้ในร้านค้า อิเล็กทรอนิกส์ของเว็บไซต์ <a href="http://cai.ku.ac.th/farmershop/farmershopmain.html">http://cai.ku.ac.th/ farmershop/farmershopmain.html</a> 6. ให้ ดร. อัจฉริยา มณีน้อย นักวิจัยของ โครงการฯ เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารเพิ่ม อีก 1 ท่าน 7. ให้ที่ประชุมร่วมกันเสนอแนวคิดวางภาพ อนาคตที่จะใช้เป็น Wording และวิสัยทัศน์ ในการ สร้างแบรนด์ Farmer Shop 8. งานเกษตรแฟร์ ม. เกษตรศาสตร์ บางเขน ที่ จะจัดขึ้นในวันที่ 28 ม.ค. - 5 ก.พ. 2554 ที่จะถึงนี้ ผู้ประกอบการรายใดสนใจนำสินค้าร่วมแสดงและ จำหน่ายให้ติดต่อเจ้าหน้าที่ สว.สก. เพื่อกำหนด

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
					จำนวนสินค้าที่เหมาะสมเนื่องจากพื้นที่จัดแสดงมี ขนาดจำกัด
25	19/1/54	ประชุมหารือ ร่วมกับ ผศ.ดร.อภิรดี อุทัย รัตนกิจ	ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย จำนวน 3 คน	ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รายงานความคืบหน้าการดำเนินการร้าน Farmer Shop</li> <li>- การขอจดทะเบียนเครื่องหมายบริการ Farmer Shop ใช้เวลาประกาศ 90 วัน หากไม่มีผู้ใดคัดค้าน ทางกรมทรัพย์สินจะดำเนินการให้ไปชำระเงิน</li> <li>- การจัดทำรายงานความก้าวหน้า และการนำเสนอรายงาน มีกำหนดวันที่ 8 มีนาคม 2554</li> <li>- การจัดบู๊ทงานเกษตรแฟร์ ในวันที่ 28 มกราคม - 5 กุมภาพันธ์ 2554 มี 2 จุด คือ บนอาคารจักรพันธ์ และเต็นท์ข้างอาคารจักรพันธ์</li> <li>- เวทีรับฟังความคิดเห็นเพื่อกำหนดทิศทาง Farmer Shop มีกำหนดจัดในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2554 โดยแบ่งเป็น 2 ช่วง คือ เช้าและบ่าย</li> <li>- นัดประชุมทีมวิจัยครั้งต่อไป วันที่ 25 มกราคม 2554</li> </ul>
26	19/1/54	ประชุมหารือ ร่วมกับคณะ กรรมการบริหาร ร้าน Farmer Shop	ผู้ประสานงาน / คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop จำนวน 5 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ประชุมหารือร่วมกันเพื่อเตรียมการดำเนิน การร้าน Farmer Shop</li> <li>- เตรียมการจัดบู๊ทงานเกษตรแฟร์ วันที่ 28 ม.ค. ถึงวันที่ 5 ก.พ. 2554</li> </ul>
27	24/1/54	ประชุมแนวทาง ความร่วมมือกับ ฝ่ายตลาดสด The Mall	ผู้จัดการสรรสรร หาสินค้าตลาด สด The Mall/ นักวิจัยประจำ สถาบันฯ จำนวน 3 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้อำนวยการหารือเรื่องการส่งเสริมการตลาด ชาวคุณธรรม</li> <li>- ผู้จัดการหารือปัญหาเรื่องบรรจุภัณฑ์ของข้าว เกิดบุญ</li> <li>- ผู้จัดการแนะนำช่องทางทางการตลาดให้ทำการทดลองสื่อสารทางการตลาด โดยจัดเป็นสินค้าโปร โมท ซึ่งมีเงื่อนไข “ระบบเครดิต” และ “ระบบฝากขาย”</li> <li>- ข้อเสนอคือ ทาง The Mall ยินได้สนับสนุนส่งเสริม โดยมีแนวทางร่วมมือ</li> <li>1. โครงการจำหน่ายสินค้าในพื้นที่ประจำ</li> <li>2.โครงการ Even Hall โดยได้วาง เป้าหมายร่วมเทศกาลงานอาหารปลอดภัย ระหว่างวันที่ 17-23 มีนาคม 2554 ณ The Mall บางกะปิ</li> </ul>
28	31/1/54	ประชุมหารือ ร่วมกับคณะ กรรมการบริหาร ร้าน Farmer Shop	ผู้ประสานงาน / คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop จำนวน 5 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้อำนวยการชี้แจงเรื่องพื้นที่และการจำหน่ายสินค้า</li> <li>- หารือเพื่อพิจารณาเรื่อง แนวทางการจัด Road Show และการเตรียมการ</li> <li>- หารือเพื่อพิจารณากรอบแนวทางการดำเนินงานโครงการร้าน Farmer Shop</li> </ul>

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
29	3/2/54	การประชุมร่วมกับ คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop	คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop จำนวน 5 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- คณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop ประชุมหารือเพื่อทำความเข้าใจและวางแผนในงาน เกษตรแฟร์</li> <li>- คณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop เชิญ ผู้อำนวยการเข้าร่วมประชุมเพื่อรับฟังและ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น</li> </ul>
30	7/2/54	การประชุมหารือ ร่วมกับ ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้า โครงการวิจัยร่วม จำนวน 3 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- หารือเรื่องรายงานความก้าวหน้า โครงการ Farmer Shop</li> <li>- หารือเพื่อเตรียมงานประชุมผู้ประกอบการ ร้าน Farmer Shop ในวันที่ 21/2/54</li> <li>- หารือเตรียมการวางแผนในการจัดบูท Farmer Shop ในงาน “อาหารปลอดภัย” ณ The Mall รามคำแหง ระหว่างวันที่ 17-23 มี.ค.54</li> </ul>
31	10/2/54	ประชุมแนวทาง ความร่วมมือกับ ฝ่ายตลาดสด The Mall	ผู้จัดการส่วนสรร หาสินค้าตลาด สด The Mall/ คณะกรรมการ การบริหาร Farmer Shop/ ตัวแทนจาก บ. Adums จำนวน 10 คน	The Mall รามคำแหง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ประชุมหารือวางแผนเพื่อเข้าร่วมเทศกาลงาน “อาหารปลอดภัย”</li> <li>- ลงพื้นที่ สถานที่จริงเพื่อสำรวจและประเมิน</li> </ul>
32	14/2/54	ประชุมหารือ ร่วมกับคณะ กรรมการบริหาร ร้าน Farmer Shop วาระพิเศษ	คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop จำนวน 13 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้อำนวยการแจ้งแก่ที่ประชุมว่าทางทีมงานและ คณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop เห็นชอบในการจัด Road Show กับ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ ในงานเทศกาลอาหาร ปลอดภัย ระหว่างวันที่ 17-23 มีนาคม 2554</li> <li>- พิจารณาประเด็นต่างๆในการจัดบูทวางจำหน่าย สินค้า โดยให้เปลี่ยนตัวอักษร Farmer Shop ได้ ภาพ จากเดิมสีเขียวให้เป็นสีน้ำเงินเดียวกับสีน้ำ เงินของรูปภาพ และเพิ่มรายละเอียดด้านบนของ วงกลมให้มีเบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อได้ และด้านล่าง เป็นชื่อเว็บไซต์ <a href="http://cai.ku.ac.th/">http://cai.ku.ac.th/</a></li> <li>- สรุปรายการสินค้าที่จะวางจำหน่ายในงานรวม 15 ชนิด</li> <li>- การจัดทำป้ายเล่าเรื่อง รวบรวมสินค้าแต่ละชนิด มอบหมายให้คุณกมล ทิพย์ (คุณนก) ออกแบบป้ายเล่าเรื่องขนาด A4 โดยให้ผู้ประกอบการทุกท่านเขียนเรื่องราว พิมพ์ ตัวอักษรขนาด 20 จัดวางแนวนอน ส่งให้ คุณกมลทิพย์ทางอีเมลล์ (ภายในวันที่ 20 ก.พ. 2554) เพื่อจัดทำให้อยู่ในรูปแบบเดียวกัน</li> <li>- นัดประชุมอีกครั้งวันอังคารที่ 1 มีนาคม 2554 เวลา 9.00 น. ที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214</li> </ul>

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
					<p>ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. เพื่อติดตามความคืบหน้าในการทำป้ายเล่าเรื่อง พร้อมคู่มืออย่างขนาดป้ายราคาจากคุณกมลทิพย์</p> <p>- ผู้อำนวยการ ขอหารือในที่ประชุมเรื่องการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการ เนื่องจาก <i>คุณธนวีดา สงวนสิน</i> ไม่สามารถเข้าร่วมดำเนินงานกับคณะ ได้จึงขอเชิญ <i>คุณสะอาด จึงสมานญาติ</i> เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารฯ ด้วย และขอเชิญ <i>คุณทิม ไทยทวี</i> ผ่านตัวแทนที่มาเข้าร่วมประชุมในวันนี้คือ <i>คุณธนกฤต</i> ให้เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารฯ อีกท่านหนึ่งด้วย</p> <p>- คุณกมลทิพย์ ขอรูป display ที่ผู้ประกอบการเคยออกมาก่อนหน้าว่ามีลักษณะเป็นอย่างไร โดยให้ส่งรูปไปที่อีเมลล์แอดเดรส <a href="mailto:designsense2004@yahoo.com">designsense2004@yahoo.com</a> เพื่อนำไปออกแบบรูปแบบการจัดวางสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจ</p>
33	21/2/54	การจัดเวทีรับฟังความคิดเห็นเพื่อกำหนดทิศทาง Farmer Shop	คณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop /ผู้ประกอบการ จำนวน 30 คน	ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.	<p>- รศ.จุฑาทิพย์ ประธานในที่ประชุมกล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมและชี้แจงกำหนดการของเวทีรับฟังความคิดเห็นเพื่อกำหนดทิศทาง Farmer Shop</p> <p>- จากนั้น รศ.จุฑาทิพย์ ได้เกริ่นนำ สำหรับการดำเนินโครงการจะเป็นเรื่องของการคัดสรรสินค้าพัฒนาสินค้า การวางแผนการจัดหาและจำหน่าย การบริหารจัดการร้านค้าปลีก ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop</p> <p>- ผศ.ดร.อภิรดี หัวหน้าโครงการ กล่าวเสริมว่า โครงการนี้ต้องการผู้ร่วมงานที่มีความเสียสละ มีแนวคิดเหมือนกัน เพื่อที่จะช่วยให้การดำเนินงานไปด้วยกันได้ คือไม่คิดถึงแต่กำไรเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ต้องคำนึงถึงการให้กลับคืนสู่สังคมด้วย ดังนั้นจึงต้องได้ผลผลิตที่มีคุณภาพต่อผู้บริโภค</p> <p>- จากนั้น รศ.จุฑาทิพย์ กล่าวเชิญ คุณมณฑาทิพย์ ผจก.ทั่วไปกลุ่มธุรกิจครบวงจรเครือเจริญโภคภัณฑ์ เล่าประสบการณ์ร้านค้าปลีกให้แก่ที่ประชุม</p> <p>- เมื่อคุณมณฑาทิพย์แนะนำหลักการเรียบร้อยแล้ว ได้เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมเวทีทุกท่านซักถามแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น โดยมี รศ.จุฑาทิพย์ เป็นผู้ตั้งคำถาม</p> <p>- รศ.จุฑาทิพย์ กล่าวสรุปว่าทุกคนที่เข้ามาในโครงการต้องมองทะลุและเห็นด้วยกับวัตถุประสงค์ของโครงการนี้ และกล่าวขอบคุณ คุณมณฑาทิพย์ ผู้บรรยายพิเศษในวันนี้พร้อมมอบของที่ระลึกและถ่ายภาพร่วมกับคณะกรรมการบริหารฯ</p> <p>- จากนั้นเข้าสู่การชี้แจงรายละเอียดโครงการฯ เพิ่มเติมโดยเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมเวทีแนะนำ</p>

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
					<p>ตัวเองและผลิตภัณฑ์ที่ได้เข้าร่วมโครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เมื่อผู้ประกอบการแนะนำตัวครบทุกคนแล้ว รศ. จุฑาทิพย์ จึงชี้แจงประเด็นที่ต้องเป็นโครงการ Farmer Shop เนื่องจากเคยทำ MOU กับกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เมื่อ 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งขณะนี้อาจจะได้มีอะไรบางอย่างไปเจรจาธุรกิจกับกลุ่มนี้ได้บ้าง เพื่อเป็นจุดคานงัดคานง้าง โดยจะเลือกผู้ประกอบการที่มีใจคิดพึ่งพาตนเอง และร่วมมือกันในการเริ่มต้นตั้งร้าน Farmer Shop ซึ่งต้องให้ผู้ประกอบการวางตำแหน่งเดิมไว้แล้วเข้ามาร่วมงานกับทีมวิจัยของโครงการ</li> <li>- รศ.จุฑาทิพย์ ต้องการถามว่าผู้ประกอบการแต่ละท่านจะมีส่วนช่วยกับร้าน Farmer Shop อย่างไรบ้าง เราจะช่วยเหลือกันได้อย่างไร โดยขณะนี้เรามีสินค้าประมาณ 130 รายการ และจะมีการคัดเลือกต่อไปอีก 3-4 เวที ในอีก 6 เดือนข้างหน้า และมีคำถามว่าผู้บริโภคจะเป็นส่วนหนึ่งของร้านได้อย่างไร</li> <li>- รศ.จุฑาทิพย์ อธิบายถึง พันธกิจ,กลุ่มเป้าหมาย, ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับและปัจจัยสู่ความสำเร็จของโครงการฯ</li> <li>- เข้าสู่เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และรับสมัครสมาชิกผู้ประกอบการ</li> </ul>
34	8/3/54	การประชุมเพื่อนำเสนอรายงานความก้าวหน้าโครงการ	ผู้อำนวยการฝ่าย 4 สกว./หัวหน้าโครงการวิจัย/คณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop/ ผู้ทรงคุณวุฒิ สถาบันฯ/ผู้ประกอบร้าน Farmer Shop/ นักวิจัย/เจ้าหน้าที่โครงการวิจัย จำนวน 39 คน	ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. รายงานความก้าวหน้าโครงการวิจัย</li> <li>2. รับฟัง ข้อเสนอแนะต่างๆ จากผู้ทรงคุณวุฒิ</li> </ol>
35	8/4/54	การประชุมหารือโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop	ผู้ทรงคุณวุฒิ สถาบันฯ จำนวน 6 คน	ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ทราบถึงความคืบหน้าของโครงการวิจัย</li> <li>2. รับฟัง ข้อเสนอแนะต่างๆ จากผู้ทรงคุณวุฒิ</li> </ol>

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
36	11/4/54	การประชุมหารือ ร่วมกับคณะ กรรมการบริหาร Farmer Shop	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop/ คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop/ ผู้อำนวยการศูนย์ ปฏิรูปที่ดิน จำนวน 9 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. สรุปการจัด Road Show โครงการร้าน Farmer Shop ในงานอาหารปลอดภัย ณ เดอะมอลล์ บางกะปิ ปัญหา – อุปสรรค และแนวทางแก้ไข 2. แนวทางในการดำเนินการ Farmer Shop ในอนาคต
37	21/4/54	การประชุมหารือ การจดทะเบียนร้าน Farmer Shop	ผู้ทรงคุณวุฒิ สถาบัน/ กรรมการและ เลขานุการ สหกรณ์ออม ทรัพย์ จำนวน 4 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1.หัวหน้าโครงการ Farmer Shop หารือกับ ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯเกี่ยวกับการจดทะเบียนร้าน Farmer Shop 2.หัวหน้าโครงการ Farmer Shop หารือกับ ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ เกี่ยวกับประเภทของการจด ทะเบียนร้าน Farmer Shop ว่าจะจดทะเบียนใน รูปแบบใดซึ่งเบื้องต้นได้จำแนกออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ 1.) มูลนิธิ 2.) บริษัท 3.) ห้างหุ้นส่วน 4.)สหกรณ์ 3.หัวหน้าโครงการ Farmer Shop หารือกับ ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯเกี่ยวกับการสิทธิของสมาชิก ร้าน Farmer Shop โดยระยะแรกเป็นสมาชิกวงใน และสมาชิกวงนอก 4.หัวหน้าโครงการ Farmer Shop หารือกับ ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯเกี่ยวกับการที่จะให้ มหาวิทยาลัยมาเป็นนายทุนในการสร้างร้าน Farmer Shop 5.หัวหน้าโครงการ Farmer Shop หารือกับ ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯเกี่ยวกับผลกำไรในอนาคต ว่าเมื่อมีกำไรจะออกกฏข้อบังคับอย่างไร
38	10/5/54	การประชุม คณะกรรมการ บริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 5	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop/ คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop จำนวน 8 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. ประเมินผล Road Show ครั้งที่ผ่านมา ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ สาขาบางปะปิ 2. ติดตามความก้าวหน้าการประสานงาน Road Show ณ สอ.วชิรพยาบาล จก. และร้านสหกรณ์ กรุงเทพฯ จก. 3. การจัดตั้งและดำเนินงานโครงการร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ 4. แผน Road Show ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม – ธันวาคม 2554 5.แผนการคัดสินค้า 6.กฎ ระเบียบ ข้อบังคับ 7.การเผยแพร่รายงานของคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop



ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
39	19/5/54	การประชุมหารือ ร่วมกับ คณะกรรมการ บริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 6	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop/ คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop จำนวน 7 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. ติดตามความก้าวหน้าการประสานงาน Road Show ณ สอ.วชิรพยาบาล จก.และร้านสหกรณ์ กรุงเทพฯ จก. 2. การจัดทำกล่องของขวัญปีใหม่ Farmer Shop 3. ทหาหรือการจัดทำ Model ร้าน Farmer Shop สำหรับ Road Show 4. ความก้าวหน้าในการจัดหาเครื่อง Barcode 5. ความก้าวหน้าการติดต่อขอ Barcode
40	19/5/54	การประชุมหารือ ร่วมกับคณะ กรรมการบริหาร Farmer Shop (วาระพิเศษ)	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop/ คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer shop จำนวน 6 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. คณะกรรมการบริหารฯ ได้เดินทางไปพูดคุย รายละเอียดกับตัวแทนร้านสหกรณ์ กฟผ. 2. หาข้อสรุปในการนำสินค้าโครงการ Farmer Shop ไปวางจำหน่ายในร้านสหกรณ์ กฟผ. 3. ท้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วานเสนอให้ ร่วมจัดแสดงสินค้าเพื่อจำหน่ายใน Home Fresh Mart
41	6/6/54	การประชุมคัดเลือก สินค้าร้านFarmer Shop ครั้งที่3	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop/ คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop/ ผู้ประกอบการ จำนวน 26 คน	ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. ผอ.ได้เชิญ คุณนริศ รองกรรมการผู้จัดการ บ.รีเทลลิงค์ จำกัด เข้าร่วมประชุมพร้อมทั้ง บรรยายพิเศษในหัวข้อ “เรื่องเล่าประสบการณ์ ร้านค้าปลีก” มีการเปิดเวทีให้ซักถามและแนะนำ เทคนิคต่างๆ ด้านแผนกลยุทธ์ในการบริหารจัดการ ร้านค้าปลีก 2. ผอ.ได้เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบแนะนำสินค้าที่ นำมาเสนอ เพื่อให้คณะ กรรมการร่วมคัดเลือกสินค้าเพื่อเข้าโครงการ 3. หัวหน้าโครงการเป็นผู้ประกาศผลการคัดเลือก มีผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการฯ 17 ราย มีสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกจำนวน 79 รายการจาก 81 รายการ ซึ่งมีสินค้าที่ไม่ผ่าน จำนวน 2 รายการ ได้แก่สินค้าประเภทของที่ระลึก คือ ที่แขวนโทรศัพท์มือถือ และนาฬิกา จาก หจก. เจโปรดักส์ 4. ผอ.ได้เชิญผู้ประกอบการที่เข้าร่วมเวทีคัดเลือกสินค้า ในวันนี้เข้าร่วมออกบูท ในวันที่ 15 กย. 54 ซึ่งเป็นวัน สถาปนาสถาบันฯ ณ อาคารสารนิเทศ 50 ปี มก.
42	6/6/54	การประชุมหารือ ร่วมกับ คณะกรรมการ บริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 7	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop/ คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop จำนวน 7 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. รศ.จุฑาทิพย์ มอบให้คุณสุขุม แจ้งเรื่องเพื่อ ทราบแก่ที่ประชุมความว่า จากที่ได้ติดต่อกับ ผู้จัดการร้านสหกรณ์ กฟผ. ทางร้าน Farmer Shop ได้ Shelf ในการวางสินค้า ขนาด 180 ซม. 3 ชั้น จำนวน 2 อันและขอกำหนดการนำส่งสินค้า และการไปออกแสดงสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์ ภายในวันที่ 7 มิ.ย.54 2. โครงการร้าน Farmer Shop จะนำสินค้าขึ้น Shelf ที่ร้านสหกรณ์ กฟผ. โดยเริ่มส่งของครั้งแรก ในวันที่ 13 มิ.ย.54 และจัดแสดงสินค้าเพื่อการ ประชาสัมพันธ์ในวันที่ 16-17 มิ.ย.54 กรณีที่ไม่ สะดวกให้เลื่อนเป็นวันที่ 23-24 มิ.ย.54

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
					<p>3. ผอ.ได้มอบให้ คุณสุขุมดำเนินการเรื่องจัดทำป้ายชื่อร้าน Farmer Shop รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า ขนาด 18*14 นิ้ว สำหรับติดตั้งที่ Shelf วางสินค้า โดยใช้งบประมาณของโครงการ</p> <p>4. รศ.จุฑาทิพย์ ได้เสนอให้จัดทำกล่องขนาดเล็กที่เป็นรูปคุณบุญชู โดยใช้บรรจุกล้วยอบเล็บบ้างหนึ่งเป็นการนำร่อง นอกจากนี้อาจทำแถบคาดสินค้าเพื่อใช้คาดสินค้าประเภทที่ลักษณะเป็นขวดต่างๆ อีกด้วย</p> <p>5. มีการกำหนดเวทีคัดเลือกสินค้าร้าน Farmer Shop ครั้งต่อไปวันอังคารที่ 28 มิ.ย.54</p>
43	13/6/54	การประชุมหารือกับตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากโครงการพระราชดำริ	ธุรกิจผลิตภัณฑ์สำหรับโบราณ/เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันฯ จำนวน 3 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.	<p>1. ผอ.สถาบันฯ ขวนคุณอ้อเข้าร่วมเป็นพันธมิตรร้าน Farmer Shop เพื่อหาสินค้าจากแหล่งผลิตโดยตรงที่เป็นกลุ่มสำหรับ 1 shelf (20 รายการ) ซึ่งจะมีการเปิดตัวร้าน ที่คณะเศรษฐศาสตร์ มก.</p> <p>2. ผอ.สถาบันฯ ได้เชิญชวนคุณอ้อนำสินค้ามานำเสนอคัดสินค้าโครงการ Farmer Shop ในวันที่ 28 มิถุนายน 54 พร้อมทั้งแนะนำให้คุณอ้อนำสินค้าตัวอย่างมานำเสนอในรูปแบบ คือ</p> <p>2.1 ใส่ถุงซิปล 20 ซมิต ราคาไม่เกิน 35 บาท โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นนิสิต</p> <p>2.2 อาหารเบรกระหว่างประชุม เช่น ทองม้วน ราคา 5-10 บาท</p> <p>2.3 สินค้าที่เหมาะสมสำหรับจัดวางเป็นกิฟเซตในกล่องตัวอย่าง ราคาประมาณ 200-300 บาทพรีเยียม ราคา 500 บาท</p>
44	14/6/54	การประชุมหารือร่วมกับศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติ	ผอ.ศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติและคณะ จำนวน 7 คน	ชั้น 2 ศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติ (ไร่สุวรรณฯ)	<p>1. ผอ.สถาบันฯ ได้อธิบายเกี่ยวกับโครงการเพื่อให้ทราบถึงเป้าหมายของโครงการ ผอ.ศูนย์ฯ และคณะมีความเห็นตรงกันเรื่องการเข้าร่วมเป็นพันธมิตรของโครงการ Farmer Shop</p> <p>2. ผอ.ศูนย์ฯ มีความประสงค์ที่จะให้ Shelf Farmer Shop ตั้งอยู่ภายในหน้าร้านของทางศูนย์ฯ แล้วจัดทำ Story เกี่ยวกับสินค้าของโครงการ Farmer Shop โดยให้สหกรณ์เป็นกลไกในการเชื่อมโยงกับ มก. ชงจะมีค่าการตลาด 15% ถ้าส่งผ่านทางสหกรณ์ และมีการทดสอบปีละ 2 ครั้ง สัญญาปีต่อปี</p> <p>3. ผอ.สถาบันฯ มีความประสงค์ให้ทางศูนย์ฯ ส่งน้ำข้าวโพดมาจำหน่ายทุกวันพุธ เพื่อทำ Daily Fresh วันต่อวัน</p> <p>4. ผอ.สถาบันฯ ทหาเรื่องข้อมูลย้อนกลับ เพื่อนำมาใช้ในการประเมินผลในรอบ 1 ปี โดยผอ.สถาบันฯ ได้เสนอให้มีการทำ Report ทุกๆ เดือนและทุกๆ 6 เดือนจะมีการประชุมสรุปงาน และผอ.ศูนย์ฯ ได้ขอให้มีเจ้าภาพหลักในการติดต่อประสานงานของทางศูนย์ฯ กับทางสถาบันฯ</p>

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
45	15/6/54	การประชุมหารือ ร่วมกับ ตัวแทน บริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด	Business Development Specialist บ.เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด จำนวน 6 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. ผอ.ได้เชิญคุณวุฒิชัยตัวแทนจาก บ.เอต้าซอฟต์แวร์ เพื่อหารือเรื่อง Software Hardware และเตรียม ความพร้อมสำหรับการวางระบบในร้าน farmer shop 2. คุณวุฒิชัย ได้แนะนำและเปรียบเทียบข้อ แตกต่างสำหรับเครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix กับ Thermal Printer รวมถึงราคาเบื้องต้นสำหรับ จัดเตรียมงบประมาณเพื่อให้ทาง ผอ.พิจารณาใน การสั่งซื้อ 3. ผอ.ได้สอบถามคุณวุฒิชัยเรื่อง Bar Code ซึ่ง คุณวุฒิชัยกล่าวว่าโปรแกรม AdaPos จะรันบน Window XP Service Pack 3 เท่านั้น และถ้าสินค้า ใดไม่มี Bar Code จำเป็นจะต้องสั่งซื้อเครื่องพิมพ์ Bar Code และสติ๊กเกอร์สำหรับพิมพ์ Bar Code รวมถึงเครื่องยิง Bar Code 4. ผอ.สอบถามคุณวุฒิชัย ถึงวิธีการ Training ระบบ Software ซึ่งคุณวุฒิชัยแนะนำว่า การ Training ที่ บ.นั้นมีอุปกรณ์ครบและสามารถให้ ความรู้ได้อย่างเต็มที่ กว่าที่การ Training ก่อนที่จะ ขึ้นระบบที่หน้าร้าน 1 วัน ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ เลือกวิธีนี้เพื่อเป็นการประหยัดเวลา
46	17/6/54	การประชุมหารือ ร่วมกับผู้จัดการ ร้านสหกรณ์ กรุงเทพ จำกัด	นักวิจัย/ ผู้จัดการ ร้านสหกรณ์ กรุงเทพ จำกัด จำนวน 3 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. ผอ.เชิญร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด เข้าร่วม โครงการ Farmer Shop สำหรับการนำสินค้า มาร่วมจำหน่ายในเซฟท์ของโครงการ Farmer Shop ณ Outlet ไร่สุวรรณ และร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มก.บางเขน 2. ผอ.ได้ขอความร่วมมือร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด ในการจัดกระเช้า/ชุดของขวัญปีใหม่ ส่งให้ ทางร้าน Farmer Shop ในช่วงเทศกาลปีใหม่ 3. ผอ.ได้ขอความร่วมมือวิทยากรจากร้านสหกรณ์ กรุงเทพ จำกัด เพื่อให้ความรู้การจัดเซฟท์ให้กับ เจ้าหน้าที่ สว.สก. 4. ผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ ยินดีให้ความ ร่วมมือ ทั้งนี้ได้ขอให้ทาง สว.สก.ทำหนังสือถึง ประธานร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด ในความ ร่วมมือดังกล่าว
47	23/6/54	การประชุมหารือ ร่วมกับ Organize จาก สกว.	นักวิจัย/Organize จาก สกว. จำนวน 7 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	ผอ.หารือร่วมกับ Organize จาก สกว. เกี่ยวกับ Concept ของทาง ร้าน Farmer Shop และตลาดสุข ใจ ในงานมหกรรมสกว.
48	28/6/54	การประชุมคัดเลือก สินค้าร้าน Farmer Shop ครั้งที่ 4	หัวหน้า โครงการวิจัย Farmer Shop/ ผู้ประกอบการ/ Supplier จำนวน 25 คน	ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. ผอ.ชี้แจงรายละเอียดโครงการ Farmer Shop 2. ประชุมหารือการวางระบบจัดซื้อร้าน Farmer Shop 3. นำสินค้าเพื่อให้คณะกรรมการคัดเลือก และ สรุปผลการตัดสินมีผู้ประกอบการที่เข้าร่วมเป็น สมาชิกโครงการ 3 ราย มีสินค้าที่ผ่านการ คัดเลือกจำนวน 13 รายการ

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
49	28/6/54	การประชุมหารือ ร่วมกับ คณะกรรมการ บริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 8	หัวหน้า โครงการวิจัย Farmer Shop/ คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer shop จำนวน 8 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. ผอ.แจ้งในประชุมว่าได้รับเชิญจาก ผอ.ไร่ สุวรรณฯให้นำสินค้าในโครงการ Farmer Shop ไปวางจำหน่ายที่ร้านโดยจะหักค่า GP 15% โดยที่ ประชุมเห็นตกลงจะนำสินค้าไปจำหน่ายบนเซฟท์ที่ ทางไร่สุวรรณฯจัดไว้ให้ 2. หารือเกี่ยวกับความก้าวหน้าในการประสานงาน นำสินค้าวางจำหน่าย ณ ร้านสหกรณ์ กฟผ. จำกัด 3. หารือเรื่องกล่อง Gift Set Farmer Shop 4. หารือการนำสินค้าร้าน Farmer Shop วาง จำหน่ายในร้านไร่สุวรรณฯ 5. การเตรียมการสำหรับการจำหน่ายสินค้าใน ร้าน Farmer Shop คณะเศรษฐศาสตร์ มก. 6. ผอ.ได้แจ้งว่าสินค้าของโครงการที่ยังไม่มี บาร์โค้ดได้ติดต่อขอบาร์โค้ด คาดว่าจะได้ หมายเลขสำหรับสินค้า 100 รายการ หากไม่ เพียงพออาจขอใช้บาร์โค้ดของคุณสะอาดที่เคยขอ มาและไม่ได้ใช้มาสำรองในโครงการ 7. ผอ.ได้ขอให้คณะกรรมการ ร่วมกันจัดทำสรุป ภาพรวมว่าตั้งแต่ออก Road Show ในนาม โครงการร้านมียอดขายและอุปสรรคอย่างไรบ้างมี ข้อเสนอแนะใดบ้าง โดยขอให้คุณสุสม ช่วย รวบรวม
50	8/7/54	การประชุมหารือ ร่วมกับคณะ กรรมการบริหาร ร้าน Farmer Shop ครั้งที่ 9 ตัวแทน ศูนย์วิจัยข้าวโพด และข้าวฟ่างแห่งชาติ (ไร่สุวรรณฯ)	คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop/ ผอ.ไร่สุวรรณฯ และทีมงาน จำนวน 10 คน	ศูนย์วิจัยข้าวโพดและ ข้าวฟ่างแห่งชาติ (ไร่สุวรรณฯ)	ผอ.ได้เชิญคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop เดินทางไปที่ Outlet ไร่สุวรรณฯ เพื่อหารือ กับ ผอ.และทีมงานไร่สุวรรณฯ เพื่อดูสถานที่ ก่อน นำสินค้าในโครงการ Farmer Shop วางจำหน่าย บนเซฟท์ของไร่สุวรรณฯ และหารือเกี่ยวกับวิธีการ จัดส่งสินค้า
51	8/7/54	การประชุมหารือ ร่วมกับช่างร้าน Farmer Shop (หน้าคณะ เศรษฐศาสตร์)	ช่างร้าน Farmer Shop/หัวหน้า โครงการ Farmer Shop/ คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer Shop จำนวน 7 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1.ผอ.เชิญช่างร้าน Farmer Shop มาประชุมร่วมกับ คณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop เพื่อคุย รายละเอียดและต่อลงราคา พร้อมทั้งนัดวันเริ่ม เข้าทำร้านและหารือเรื่องการเซ็นสัญญา
52	12/7/54	ประชุมหารือ ร่วมกับช่างร้าน Farmer Shop (หน้าคณะ เศรษฐศาสตร์)	ช่างร้าน Farmer Shop/หัวหน้า โครงการวิจัย จำนวน 3 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	ผอ.หารือกับช่างทำร้าน Farmer Shopร่วมกับ คณะกรรมการร้าน Farmer Shop เพื่อต่อรอง ราคา นัดวันเข้าทำร้านและการเซ็นสัญญา

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
53	19/7/54	ประชุมหารือ ร่วมกับ ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ (นักวิจัย)	หัวหน้า โครงการวิจัยร่วม จำนวน 2 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1.ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้ เป็นไปตามแผนการดำเนินการวิจัย โดยมี Outline ดังนี้ บทที่ 1 บทนำ บทที่ 2 ผลการดำเนินการวิจัย บทที่ 3 ผลผลิตการวิจัย บทที่ 4 ข้อค้นพบจากงานวิจัย ภาคผนวก
54	25/7/54	การประชุมหารือ ร่วมกับ คณะกรรมการ บริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 10	คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer shop จำนวน 7 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. หัวหน้าโครงการวิจัยได้มอบให้หัวหน้า โครงการวิจัยร่วมนำเสนอร่างรายงานฉบับ สมบูรณ์และพิจารณาข้อเสนอโครงการวิจัย แก่ที่ประชุมเพื่อพิจารณา 2. หัวหน้าโครงการวิจัยตั้งคำถามในที่ประชุมว่า การทำโครงการวิจัยร้าน Farmer Shop นี้มีอะไร เป็นตัวเชื่อมโยงทุกฝ่ายเข้าด้วยกัน 3. ประธานกรรมการร้าน เสนอให้มีการจัดทำ วิดิทัศน์เพื่อนำเสนอเส้นทางความเป็นมาของ ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ แก่กลุ่มเป้าหมายอีกทางหนึ่ง
55	28/7/54	การประชุมหารือ ร่วมกับนักวิจัย โครงการ farmer Shop	นักวิจัยโครงการ Farmer Shop จำนวน 2 คน	ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	ผอ.หารือร่วมกับนักวิจัยโครงการ Farmer Shop เกี่ยวกับการตกแต่งภายในร้าน Farmer Shop ซึ่ง ผอ. ได้มอบนักวิจัยโครงการเกี่ยวกับการทำถุง Farmer Shop และการทำโมเดลคุณบุญชื่อร้าน Farmer Shop
56	2/8/54	การประชุมหารือ ร่วมกับ คณะกรรมการ บริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 11	คณะกรรมการ บริหารร้าน Farmer shop จำนวน 7 คน	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	1. ผอ.หารือร่วมกับคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop เรื่องโจทย์ของโครงการฯ ที่จะทำใน ระยะ 2 ปีต่อไปคือ จะสร้างความประทับใจแก่ กลุ่มลูกค้าและผู้ประกอบการ 2. รายงานความก้าวหน้าการตกแต่งร้าน Farmer Shop ขณะนี้อยู่ระหว่างดำเนินการ คาดว่าจะแล้ว เสร็จส่งงานได้ภายในวันจันทร์ที่ 8 สิงหาคม 2554 โดยจะใช้ไฟแบบ Daylight หลอดยาวเพื่อความ สว่างในร้าน สำหรับร้านจำหน่ายข้าวสารจะยังไม่ นำระบบคอมพิวเตอร์ลงในร้าน โดยจะขายแบบ ใช้การจดบันทึก และนำไปลงบันทึกในระบบ คอมพิวเตอร์ร่วมกับร้าน Farmer Shop ที่จำหน่าย สินค้าเกษตรแปรรูปอีกร้านหนึ่งไปก่อน 3. ผอ.ขอหารือในที่ประชุมเรื่องถุงผ้าของร้าน Farmer Shop ซึ่งได้มอบหมายให้คุณดวงทิพย์ ระเบียบ เป็นผู้ติดต่อร้านตัวแทนจัดทำถุงผ้าที่มีชื่อ ร้านบนตัวถุง โดยนำเสนอแบบให้ที่ประชุมร่วมกัน พิจารณา ซึ่งราคาถุงผ้าที่ติดต่อไว้ในเบื้องต้นใบละ 85 บาท 4. การหักค่าส่วนต่าง (ค่า GP) ให้หักที่ 20% เป็น มาตรฐานของร้าน ยกเว้นของสดและข้าวกล่องคิด

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	กิจกรรม	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
					<p>ตามแต่ละกรณี</p> <p>5. เรื่องสต็อกเกอร์ของ Farmer Shop ที่จะใช้ติดบนตัวสินค้ามัน ที่ประชุมเห็นพ้องให้จำหน่ายแก่ผู้ประกอบการโดยคิดราคาพิเศษ เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปใช้ติดบนตัวสินค้าที่จะวางจำหน่ายในร้าน Farmer Shop และให้คุณสายสุดาติดต่อคุณกิติวรรณ (พีโอม) ตัวแทนร้านจัดทำสต็อกเกอร์เข้าพูดคุยรายละเอียดราคาการผลิต</p> <p>6. เรื่องข้าวแกง ที่คุณสุขุม ไวยธำรงค์ จะเป็นผู้จัดทำเพื่อวางจำหน่ายในร้านนั้น ให้ทำสต็อกเกอร์บอกรายการอาหาร พร้อมสรรพคุณของอาหารในกล่อง และบอกปริมาณแคลอรีไว้หน้ากล่องด้วย โดยถ้าลูกค้าต้องการสั่งอาหารกล่องล่วงหน้า ต้องสั่งล่วงหน้าอย่างน้อย 2 วัน และเก็บมัดจำ 50% ของราคาสินค้า</p> <p>7. เรื่องถุงพลาสติกสำหรับใส่สินค้ามัน รศ.จุฑาทิพย์ ภักธรวาท เสนอว่าต้องการใช้ถุงพลาสติกแบบย่อยสลายได้ คุณกาญจนา จึงติดต่อผู้จัดจำหน่ายเพื่อสอบถามราคา พบว่าถุงย่อยสลายได้นั้นมีอายุเพียง 6 เดือนเท่านั้นจะเริ่มเสื่อมสภาพ นอกจากนี้ต้องสั่งจำนวนอย่างต่ำ 300 กิโลกรัม ที่ประชุมจึงเห็นควรให้ใช้ถุงพลาสติกแบบปกติไปก่อนในเบื้องต้น</p>
57	3/8/54	ประชุมหารือร่วมกับนักวิจัยโครงการ farmer Shop	นักวิจัยโครงการ Farmer Shop จำนวน 2 คน	ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.	ผอ.หารือร่วมกับนักวิจัยโครงการ Farmer Shop เกี่ยวกับการตกแต่งภายในร้าน Farmer Shop ซึ่ง ผอ.ได้มอบนักวิจัยโครงการเกี่ยวกับการทำถุง Farmer Shop และการทำโมเดลคูปองซื้อร้าน Farmer Shop

## 2.2 การคัดสรรผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการ

การคัดสรรผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการจะเป็นไปภายใต้เงื่อนไขคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่กำหนดไว้ว่าเป็นผู้ประกอบการสินค้าเกษตรแปรรูป ในกลุ่มของสหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ SMEs และโอทอป โดยผลิตภัณฑ์จะต้องผ่านการรับรองมาตรฐานใดมาตรฐานหนึ่ง ได้แก่ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) มาตรฐาน ออย. สินค้ามาตรฐานสหกรณ์ (สมส.) มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ เป็นต้น

การคัดสรรผู้ประกอบการในระยะเตรียมการได้ดำเนินการทั้งสิ้น 7 ครั้ง ได้ผู้ประกอบการที่ผ่านเกณฑ์การคัดสรรจำนวนทั้งสิ้น 181 ราย ดังนี้



งาน OTOPI CITY 2553 ครั้งที่ 7  
ระหว่างวันที่ 20-21 ธันวาคม 2553

## 2.2.1 การคัดสรรผู้ประกอบการ ณ งาน OTOPI CITY 2553

การคัดสรรผู้ประกอบการในงาน OTOPI CITY 2553 ครั้งที่ 7 ณ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม อิมแพค เมืองทองธานี จังหวัดนนทบุรี ที่จัดขึ้นระหว่างวันที่ 20-21 ธันวาคม 2553 ได้ผู้ประกอบการทั้งสิ้น 28 ราย

## 2.2.2 การคัดสรรผู้ประกอบการ ณ งานนิทรรศการวังสวนกุหลาบ

การคัดสรรผู้ประกอบการในงานนิทรรศการ ณ สวนอัมพร ที่จัดขึ้นระหว่างวันที่ 21 พฤศจิกายน 2553 ได้ผู้ประกอบการทั้งสิ้นจำนวน 8 ราย



ที่ฟิวเจอร์ปาร์ค รังสิต  
วันที่ 21 พฤศจิกายน 2553

## 2.2.3 การคัดสรรผู้ประกอบการ ณ งานสายใยรัก ที่ฟิวเจอร์ปาร์ค รังสิต ที่จัดขึ้นในวันที่ 21 พฤศจิกายน 2553 ได้ผู้ประกอบการทั้งสิ้นจำนวน 10 ราย



งานนิทรรศการข้าว ณ เมืองทองธานี  
ระหว่างวันที่ 2-6 มีนาคม 2554

## 2.2.4 การคัดสรรผู้ประกอบการ ณ งานนิทรรศการข้าว ณ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม อิมแพค เมืองทองธานี จังหวัดนนทบุรี ระหว่างวันที่ 2-6 มีนาคม 2554 ได้ผู้ประกอบการทั้งสิ้นจำนวน 20 ราย



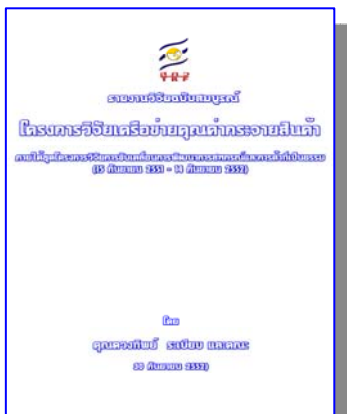
งาน Thai Fex ณ เมืองทองธานี  
ระหว่างวันที่ 25-29 พฤษภาคม

2.2.5 การคัดสรรผู้ประกอบการงาน Thai Fex ณ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม อิมแพค เมืองทองธานี จังหวัดนนทบุรี ระหว่างวันที่ 25-29 พฤษภาคม 2554 ได้ผู้ประกอบการทั้งสิ้นจำนวน 20 ราย



งานเกษตรแฟร์ ปี 2553 ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์  
ระหว่างวันที่ 28 มกราคม - 5 กุมภาพันธ์ 2554

2.2.6 การคัดสรรผู้ประกอบการ ณ งานเกษตรแฟร์ ปี 2553 ที่จัดขึ้น ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ระหว่างวันที่ 28 มกราคม - 5 กุมภาพันธ์ 2554 ได้ผู้ประกอบการทั้งสิ้นจำนวน 37 ราย



โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า

2.2.7 การคัดสรรผู้ประกอบการ จากเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า มีผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือกเข้าสู่เวทีคัดสรรสินค้าภายใต้โครงการ Farmer Shop จำนวน 58 ราย

### 2.3 การจัดประชุมคัดสินค้าเข้าโครงการ

หลังจากได้คัดเลือกผู้ประกอบการที่มีสินค้า/ผลิตภัณฑ์ ที่มีศักยภาพและมีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขของโครงการแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการจัดประชุมคัดเลือกสินค้า ภายใต้การพิจารณาของคณะกรรมการคัดสรรสินค้า จำนวน 4 ครั้ง ได้สินค้าผ่านการคัดสรรร่วมกับสินค้าที่เป็นผลผลิตงานวิจัย 43 รายการ รวมเป็น 215 รายการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

#### 2.3.1 รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิคัดสินค้า

1) คุณพัชรี ตั้งตระกูล ผู้อำนวยการ สถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



2) คุณศรุตฯ โลหะนะ นักวิจัยชำนาญการพิเศษ สถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

3) คุณดวงทิพย์ ระเบียบ หัวหน้าโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า

4) ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

5) รศ. จุฑาทิพย์ ภัทรวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

### 2.3.2 กิจกรรมการคัดเลือกสินค้า ได้ดำเนินการคัดสรร 4 ครั้ง ดังรายละเอียดดังนี้



เวทีคัดเลือกสินค้าครั้งที่ 1

#### 1) เวทีคัดเลือกสินค้าครั้งที่ 1

ได้ดำเนินการ ณ ห้องประชุมอาคารวิจัยและพัฒนา ในวันที่ 18 พฤศจิกายน 2553 มีผู้ประกอบการเข้าร่วมคัดเลือกสินค้า 22 ราย มีสินค้าผ่านการคัดเลือก 22 รายการ



เวทีคัดเลือกสินค้าครั้งที่ 2

#### 2) เวทีคัดเลือกสินค้าครั้งที่ 2

ได้ดำเนินการ ณ ห้องประชุมอาคารวิจัยและพัฒนา ในวันที่ 27 ธันวาคม 2553 มีผู้ประกอบการเข้าร่วมคัดเลือกสินค้า 13 ราย มีสินค้าผ่านการคัดเลือก 49 รายการ



เวทีคัดเลือกสินค้าครั้งที่ 3

#### 3) เวทีคัดเลือกสินค้าครั้งที่ 3

ได้ดำเนินการ ณ ห้องประชุมอาคารวิจัยและพัฒนา ในวันที่ 6 มิถุนายน 2554 มีผู้ประกอบการเข้าร่วมคัดเลือกสินค้า 17 ราย มีสินค้าผ่านการคัดเลือก 88 รายการ



เวทีคัดเลือกสินค้าครั้งที่ 4

#### 4) เวทีคัดเลือกสินค้า ครั้งที่ 4

ได้ดำเนินการ ณ ห้องประชุมอาคารวิจัยและพัฒนา ในวันที่ 28 มิถุนายน 2554 มีผู้ประกอบการเข้าร่วมคัดเลือกสินค้า 3 ราย มีสินค้าผ่านการคัดเลือก 13 รายการ

## 2.4 การจัดทำฐานข้อมูลผู้ประกอบการและสินค้าของโครงการ Farmer Shop

2.4.1 ฐานข้อมูลของผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ Farmer Shop ด้านเครือข่ายอุปทาน จัดทำในรูปของทำเนียบผู้ประกอบการ โดยมีรายละเอียดต่างๆ ได้แก่ รหัสสมาชิก ชื่อ-สกุล ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ อีเมลล์ มาตรฐานการรับรองที่ได้รับ และหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน (รูปที่ 2.1)

### รายงานข้อมูลสมาชิก Farmer Shop

---

**ข้อมูลผู้ประกอบการ**

รหัสสมาชิก: M001	วันที่เข้ารับการคัดเลือก: 18/11/2553
ชื่อกลุ่ม/สหกรณ์/เครือข่าย/บริษัท: กลุ่มสตรีบ้านตรอกนอง	
ชื่อผู้ประสานงาน: คุณศศิธร วิเศษ	
ที่อยู่: 13 หมู่ 4 ต.ตรอกนอง อ.ขลุง จ.จันทบุรี 22110	
เบอร์โทรศัพท์: 039-386020	
เบอร์โทรศัพท์มือถือ: 089-0990405, 081-1757311	เบอร์โทรสาร: -
E-mail: -	
Website: -	
ได้รับรองมาตรฐาน: อย., โรงงานมาตรฐาน GMP	
หน่วยงานที่สนับสนุน: -	

รูปที่ 2.1 ตัวอย่างทำเนียบผู้ประกอบการ

2.4.2 ฐานข้อมูลรายการสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก โดยนำรายการสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกไปจัดทำรายละเอียดและนำไปจัดเก็บในรูปของทำเนียบรายการสินค้าแยกตามฐานข้อมูลผู้ประกอบการ (รูปที่ 2.2)

### ข้อมูลสินค้า

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	รายละเอียดสินค้า	ขนาดบรรจุ	ราคาทุน (บ.)	ราคาขาย(บ.)
M001A01	ทุเรียนอบกรอบ ตราตุ่ม	บรรจุในกล่องกระดาษ รูปบ้าน	200 กรัม	100	110
M001A02	ขนุนอบกรอบ วรรณฤดี ตราดอกบานเย็น	บรรจุในซองพลาสติกใส		180/กน.	200/กน.
M001A03	กล้วยแผ่นอบ วรรณฤดี	บรรจุในซองพลาสติกใส		23	25
M001A04	ทอฟฟี่ถาดมั่งคุดกวน วรรณฤดี	บรรจุในซองพลาสติกใส		25	30
M001A05	ทอฟฟี่ถาดสะระกวน วรรณฤดี	บรรจุในซองพลาสติกใส		23	25
M001A06	ทอฟฟี่ทุเรียน วรรณฤดี	บรรจุในซองพลาสติกใส		25	30
M001A07	ทอฟฟี่กะทิ วรรณฤดี	บรรจุในซองพลาสติกใส		25	30
M001A08	ทอฟฟี่ถั่ว วรรณฤดี	บรรจุในซองพลาสติกใส		25	30

รูปที่ 2.2 ทำเนียบรายการสินค้าโครงการ Farmer Shop

3) แคตล็อกสินค้าโครงการ Farmer Shop เพื่อการเผยแพร่ผ่านทางเว็บไซต์ [www.cai.ku.ac.th](http://www.cai.ku.ac.th) (รูปที่ 2.3)



รูปที่ 2.3 ตัวอย่างแคตล็อกสินค้าโครงการ Farmer Shop

## 2.5 เวทีเรียนรู้ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกโครงการ

การจัดเวทีเรียนรู้แก่ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกโครงการจะเป็นไปภายใต้ชุดความรู้ตามกรอบการพัฒนาาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม (VN&F Platform) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปลูกจิตสำนึกความร่วมมือปรับกระบวนการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน และการให้ความรู้เกี่ยวกับหลักการและแนวทางปฏิบัติที่ดีในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งในช่วงเวลาการขับเคลื่อนการวิจัยในระยะเตรียมการนั้น ได้ดำเนินการจัดเวทีเรียนรู้ ทั้งสิ้น 3 เวทีดังรายละเอียด



เวทีเรียนรู้ครั้งที่ 1

### 1) เวทีเรียนรู้ครั้งที่ 1

ได้จัดขึ้นในวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2554 ณ ห้องประชุม 601 อาคารวิจัยและพัฒนา มีผู้ประกอบการเข้าร่วมเวที 23 ราย ภายใต้หัวข้อเวทีรับฟังความคิดเห็นเพื่อกำหนดทิศทาง Farmer Shop วิชยากร ได้แก่ คุณมณฑาทิพย์ ภักดียาภรณ์ ผู้จัดการทั่วไป กลุ่มธุรกิจครบวงจรเครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด



เวทีเรียนรู้ครั้งที่ 2

## 2) เวทีเรียนรู้ ครั้งที่ 2

ได้จัดขึ้นในวันที่ 6 มิถุนายน 2554 ณ ห้องประชุม 601 อาคารวิจัยและพัฒนา มีผู้ประกอบการเข้าร่วมเวที 17 ราย ภายใต้หัวข้อเรื่องเล่าประสบการณ์ร้านค้าปลีก



เวทีเรียนรู้ครั้งที่ 3

## 3) เวทีเรียนรู้ ครั้งที่ 3

ได้จัดขึ้นในวันที่ 5 กรกฎาคม 2554 ณ ห้องประชุม 601 อาคารวิจัยและพัฒนา มีผู้ประกอบการเข้าร่วมเวที 20 ราย ภายใต้หัวข้อการอบรมหลักสูตร “เทคนิคการขายมืออาชีพ”

## 2.6 การแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

เพื่อให้การขับเคลื่อนการดำเนินการโครงการร้าน Farmer Shop เป็นไปตามแผนการวิจัย ในเวทีตัดสินค้า ครั้งที่ 3 ที่ประชุมจึงได้เห็นชอบให้มีตัวแทนผู้ประกอบการเข้ามามีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนการดำเนินการโครงการร้าน Farmer Shop จำนวน 6 ราย ประกอบด้วย

- |                            |                               |
|----------------------------|-------------------------------|
| 1. คุณกาญจนา คุณากาญจน์    | ประธานกรรมการบริหารโครงการ    |
| 2. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ  | รองประธานกรรมการบริหารโครงการ |
| 3. คุณสุขุม ไวทยธำรง       | กรรมการ                       |
| 4. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ | กรรมการ                       |
| 5. คุณสะอาด จึงสมานญาติ    | กรรมการ                       |
| 6. ดร. อัจฉรียา มณีน้อย    | กรรมการ                       |

## 2.7 การจัด Road Show และการประชาสัมพันธ์

ในห้วงเวลา 1 ปีที่ผ่านมาได้มีการจัดกิจกรรม Road show ภายใต้ความร่วมมือของโครงการวิจัย ผู้ประกอบการที่เข้ามาเป็นหุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์ และหน่วยงานพันธมิตร จำนวน 8 ครั้ง ดังนี้

### 2.7.1 การเปิดตัวโครงการร้าน Farmer Shop ในงานเสวนาวิชาการฯ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

โครงการ Farmer Shop เปิดตัวครั้งแรกในงานเสวนาวิชาการและประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์ที่มีคุณค่า ในวันที่ 15 กันยายน 2553 ณ อาคาร 50 ปี

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน กรุงเทพฯ และได้รับความร่วมมือจากพันธมิตรธุรกิจในการร่วมแสดงสินค้าในครั้งนี้ ซึ่งรูปแบบร้านค้าต้นแบบนั้นได้จัดจำหน่ายสินค้าออกเป็น 3 กลุ่ม คือ สินค้าอุปโภค สินค้าบริโภค และของที่ระลึก โดยมีแนวคิดคือสินค้าเกษตรแปรรูปที่จำหน่ายนั้นจะมุ่งเน้นที่เป็นวัสดุธรรมชาติ ปลอดภัยต่อผู้บริโภค และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

- มีผู้เยี่ยมชมบู๊ทกว่า 400 คน
- มีสินค้าจากผู้ประกอบการ 11 ราย จำนวน 34 รายการ



การเปิดตัวร้าน Farmer Shop ในงานเสวนาวิชาการสถาบันฯ 15 กันยายน 2553

**2.7.2 การเปิดตัวโครงการร้าน Farmer Shop ในงานวันธุรกิจเกษตร ประจำปีการศึกษา 2553 ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน กรุงเทพฯ ในวันที่ 1-2 ธันวาคม 2553**

- มีผู้เยี่ยมชมบู๊ท 200 คน
- มีสินค้าจากผู้ประกอบการ 33 ราย จำนวน 81 รายการ



การเปิดตัวร้าน Farmer Shop ในงานวันธุรกิจเกษตร 1-2 ธันวาคม 2553

**2.7.3 การเปิดตัวโครงการร้าน Farmer Shop ในงานวันฉลองครบรอบ 30 ปี ร้านสหกรณ์ผู้ปฏิบัติงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด ระหว่างวันที่ 5-7 มกราคม 2554**

- มีผู้เยี่ยมชมบู๊ทรวม 360 คน
- มีสินค้าจากผู้ประกอบการ 31 ราย จำนวน 125 รายการ



การเปิดตัวร้าน Farmer Shop ในงานวันฉลองครบรอบ 30 ปี รส.กฟผ. จก. วันที่ 5-7 มกราคม 2554

2.7.4 การเปิดตัวนิทรรศการทางวิชาการ  
โครงการ Farmer Shop ในงานเกษตรแฟร์ ณ อาคาร  
จักรพันธ์ เพ็ญศิริ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน  
ระหว่างวันที่ 28 มกราคม – 5 กุมภาพันธ์ 2554

พระเจ้าวรวงศ์เธอ พระองค์เจ้าศรีรัศมิ์  
พระวรชายาในสมเด็จพระบรมโอรสาธิราช ฯ สยาม  
มกุฎราชกุมาร เสด็จเยี่ยมชมบู๊ทและสนพระทัยสินค้า Farmer  
Shop โดยเฉพาะบร็อคโคลี่ และกระเจี๊ยบอบกรอบ

- มีผู้เยี่ยมชมบู๊ทรวม 496 คน
- มีสินค้าจากผู้ประกอบการ 37 ราย  
จำนวน 127 รายการ



การเปิดตัวร้าน Farmer Shop ในงานนิทรรศการวิชาการ  
เกษตรแฟร์ ประจำปี 2554 วันที่ 28 ม.ค.-5 ก.พ. 54

2.7.5 การเปิดตัวโครงการร้าน Farmer Shop  
ในงานเกษตรแฟร์ บริเวณหน้าอาคารจักรพันธ์ เพ็ญศิริ  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

- มีผู้ประกอบการ จำนวน 6 ราย  
ได้แก่ ผักอินทรีย์ บริษัทอดัมส์ เอ็นเตอร์ไพรเซส จำกัด  
น้ำพริกแม่เกตุ กัลลวยอบเล็บมือนางศรีภา ผลิตภัณฑ์สมุนไพร  
ชมพูพันธ์ทิพย์ ชาเขียวกาญจนา และน้ำสำรองพุทธรักษา

- ยอดจำหน่าย 92,500 บาท
- ผลการสำรวจความคิดเห็นจาก

แบบสอบถาม 130 ชุด ส่วนใหญ่เห็นด้วยที่จะมีการดำเนินการ  
โครงการร้านค้า Farmer Shop และจัดหมวดสินค้า 3 หมวด

คือ หมวดอาหาร หมวดอุปโภคบริโภค และหมวดของใช้-ของที่ระลึก



การเปิดตัวร้าน Farmer Shop ในงานเกษตรแฟร์  
ประจำปี 2554 วันที่ 28 ม.ค.-5 ก.พ. 54

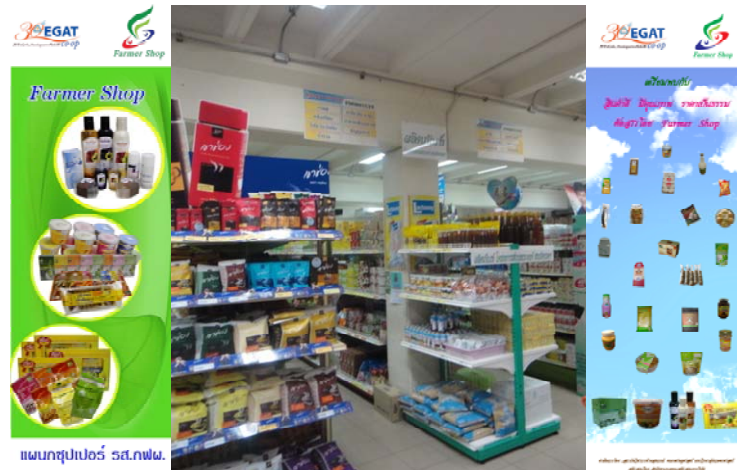
2.7.6 การเปิดตัวโครงการร้าน Farmer Shop ในงานเทศกาลอาหารปลอดภัย ณ  
เดอะมอลล์ สาขาบางกะปิ ระหว่างวันที่ 17-23 มีนาคม 2554

- มีผู้ประกอบการ จำนวน 16 ราย ได้แก่ ผักอินทรีย์ บริษัทอดัมส์ เอ็นเตอร์  
ไพรเซส จำกัด ผักพื้นบ้าน น้ำพริกแม่เกตุ กัลลวยอบเล็บมือนางศรีภา ผลิตภัณฑ์สมุนไพรชมพู  
พันธ์ทิพย์ ชาเขียวกาญจนา หจก.วานิชไทย พฤษยาเวชโฮสเทล กลุ่มธรรมชาติท่ามะขาม SEED OF  
HEALTH กลุ่มสถาบันสุวรรณวาจก ข้าวหอมมะลิเกิดบุญ ไชโปวสามรส ข้าวคุณธรรม ร้านพริทพย์  
จ.ภูเก็ต และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์

- ยอดจำหน่าย 400,000 บาท

### 2.7.7 การเปิดตัว Outlet Farmer Shop ณ ร้านสหกรณ์ผู้ปฏิบัติงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด ตั้งแต่วันที่ 15 มิถุนายน 2554

- มีผู้ประกอบการ จำนวน 4 ราย ประกอบด้วย น้ำพริกแม่เกตุ ก๊วยยอบ เล็บมือนางศรีภา ผลิตภัณฑ์สมุนไพรชมพูพันธ์ทิพย์ และชาเขียวกาญจนา



การเปิดตัว Outlet Farmer Shop ณ ร้านสหกรณ์ผู้ปฏิบัติงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด

### 2.7.8 การเปิดตัว Outlet Farmer Shop ณ ร้านไร่สุวรรณ อ.ปากช่อง ตั้งแต่วันที่ 12 กรกฎาคม 2554

- มีผู้ประกอบการ จำนวน 4 ราย ประกอบด้วย น้ำพริกแม่เกตุ ก๊วยยอบ เล็บมือนางศรีภา ผลิตภัณฑ์สมุนไพรชมพูพันธ์ทิพย์ และชาเขียวกาญจนา



การเปิดตัว Outlet Farmer Shop ณ ร้านไร่สุวรรณ อ.ปากช่อง

### 2.7.9 โครงการของขวัญปีใหม่

เพื่อเปิดตัวโครงการ Farmer Shop ให้เป็นที่รู้จัก ทีมวิจัยจึงได้ดำเนินการโครงการของขวัญปีใหม่ ภายใต้ภารกิจของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ระหว่างเดือนธันวาคม 2553 - มกราคม 2554 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรณรงค์ให้คนไทยอุดหนุนสินค้าเกษตรแปรรูปไทยที่ผ่านการคัดสรรจากเกษตรกร สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน SMEs ที่ได้รับการรับรองคุณภาพ สำหรับเป็นของขวัญปีใหม่และเผยแพร่ผ่านทางเว็บไซต์ [www.cai.ku.ac.th/farmershopgift](http://www.cai.ku.ac.th/farmershopgift), [http://www.ku.ac.th/newwww/newdetail\\_inner.php?NewId=277&catid=1](http://www.ku.ac.th/newwww/newdetail_inner.php?NewId=277&catid=1) และโบชัวร์เผยแพร่ในหน่วยงานมก.และหน่วยงานพันธมิตร รวมทั้งประชาสัมพันธ์ผ่านวารสารคนสหกรณ์ ฉบับที่ 10



**โครงการของขวัญปีใหม่**

วัตถุประสงค์ของโครงการ

- โครงการของขวัญปีใหม่ Farmer Shop
- มีจุดประสงค์เพื่อรณรงค์ให้คนไทยอุดหนุนสินค้าเกษตรแปรรูปไทยที่ได้รับการรับรองคุณภาพ
- มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้คนไทยอุดหนุนสินค้าเกษตรแปรรูปไทยที่ได้รับการรับรองคุณภาพ
- มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้คนไทยอุดหนุนสินค้าเกษตรแปรรูปไทยที่ได้รับการรับรองคุณภาพ

Download ใบสั่งซื้อของขวัญปีใหม่ [ที่นี่](#)

ทั้งของขวัญปีใหม่และใบสั่งซื้อที่ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ชั้น 2 อาคารเรียนสหวิทยาการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน มีตั้งแต่เดือนธันวาคม ถึง 2 มกราคม 2554 โทร. 02-255-6300 ในวันจันทร์-ศุกร์

**ใบสั่งซื้อของขวัญ**

โครงการของขวัญปีใหม่ ..... Farmer Shop

1. ข้อมูลผู้ซื้อ

ชื่อ นามสกุล \_\_\_\_\_

ที่อยู่ \_\_\_\_\_

โทรศัพท์ \_\_\_\_\_

2. รายการของซื้อ

3. ข้อมูลอื่น ๆ

ชื่อ \_\_\_\_\_

ชื่อ \_\_\_\_\_

ชื่อ \_\_\_\_\_

ชื่อ \_\_\_\_\_

สินค้า: ตะกร้าของขวัญ	รหัสสินค้า: A001	ราคา: 900 บาท
สินค้า: ตะกร้าของขวัญ	รหัสสินค้า: A002	ราคา: 400 บาท (1 กิโลกรัม)
สินค้า: ตะกร้าของขวัญ	รหัสสินค้า: A003	ราคา: 120 บาท (1 กิโลกรัม)
สินค้า: ตะกร้าของขวัญ	รหัสสินค้า: B001	ราคา: 200 บาท
สินค้า: ตะกร้าของขวัญ	รหัสสินค้า: B002	ราคา: 400 บาท
สินค้า: ตะกร้าของขวัญ	รหัสสินค้า: B003	ราคา: 200 บาท
สินค้า: ตะกร้าของขวัญ	รหัสสินค้า: B004	ราคา: 50 บาท
สินค้า: ตะกร้าของขวัญ	รหัสสินค้า: B005	ราคา: 3,300 บาท (400 กรัม, 400 กรัม, 500 กรัม)

**รายการของขวัญ ภายใต้โครงการของขวัญปีใหม่**

ตราการค้าสัญลักษณ์ แบบที่ 1 รหัสสินค้า : A001 ราคา 900 บาท

เพียงเลือกสิ่งที่คุณต้องการ

หรือพิมพ์ชื่อสินค้าของคุณ

หรือกรอกเลข "รหัสของขวัญ" ที่คุณต้องการ

หรือกรอกเลข "รหัสของขวัญ" ที่คุณต้องการ

โครงการของขวัญปีใหม่เผยแพร่บนเว็บไซต์และในวารสารคนสหกรณ์ฉบับที่ 10

ผลการดำเนินการได้ผลลัพธ์ดังนี้

- 1) มีผู้สนใจอุดหนุนสินค้าจำนวน 191 รายการ มูลค่า 27,202 บาท
- 2) มีรายได้สุทธิเบื้องต้น 7,473 บาท นำเข้าสมทบโครงการ Farmer Shop
- 3) ทีมวิจัยได้ทดสอบระบบการสั่งซื้อ การจัดทำของขวัญ การเก็บรักษา Stock การคำนวณต้นทุนผลตอบแทน การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และได้กรอบแนวทางการจำหน่ายสินค้าภายใต้โครงการ Farmer Shop



## 2.7.10 การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์โครงการ Farmer Shop

ทีมวิจัยได้จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์โครงการ Farmer Shop ต่าง ๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มคนที่หลากหลาย ทั้งเครือข่ายต่าง ๆ ภายใต้สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ นิสิต นักศึกษาและผู้สนใจทั่วไป

(1) website Farmer Shop : <http://www.cai.ku.ac.th/farmershop/>

[aboutfarmershop.html](http://www.cai.ku.ac.th/farmershop/aboutfarmershop.html)

เว็บไซต์ Farmer Shop นำเสนอรายละเอียดโครงการ ข่าวความเคลื่อนไหวโครงการ Farmer Shop ภาพกิจกรรมสำหรับผู้สนใจทั่วไป และได้นำเสนอแบบฟอร์มสำหรับผู้ประกอบการที่สนใจเสนอสินค้าเข้าร่วมในโครงการ Farmer Shop



ดูรายละเอียดมากขึ้นเกี่ยวกับร้าน Farmer Shop หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่โทรศัพท์ 02-940-6300  
 - กรณีส่งเอกสารด้วยตนเองในวันหรือคืน กรุณา โทร 02-940-6300  
 - กรณีส่งเอกสารด้วยไปรษณีย์ กรุณา โทร 02-940-6300  
 วันเวลา: 02-940-6300  
 หมายเหตุ: สถาบันวิชาการสหกรณ์ฯ ตั้ง 1 อาคารที่เลขที่ 10 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร กรุงเทพฯ 10000  
**สำนักงานพัฒนาสหกรณ์**

ชื่อลูกค้า

ชื่อกลุ่ม/รายบุคคล

ชื่อ

และโทรศัพท์

และมือถือ

วันที่	รายการ	จำนวน	ราคา	รวม	ส่วนลด	สุทธิ

[Save] [New]

เว็บไซต์ Farmer Shop

(2) Facebook : <http://www.facebook.com/farmershopku>

มีสมาชิกจำนวน 404 ราย จำแนกเป็นสมาชิกเครือข่ายภายใต้สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ 65% บุคลากร มก.10% เครือข่ายสหกรณ์ต่างๆ 10% ผู้สนใจทั่วไป 10% และนิสิต/นักศึกษา 5%



(3) โบชัวร์



โบชัวร์ Famer Shop

ใบสั่งซื้อของชำร่วย

**โครงการของขวัญปีใหม่ ..... Farmer Shop**  
 ภายใต้งานประชาสัมพันธ์ของโครงการส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตร  
 ภายใต้การดำเนินงานของศูนย์ส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตร

1. ข้อมูลผู้สั่งซื้อ  
 ชื่อบริษัท \_\_\_\_\_  
 ชื่อผู้ \_\_\_\_\_  
 โทรศัพท์ \_\_\_\_\_  
 อีเมล \_\_\_\_\_

2. รายการสั่งซื้อ (สำหรับใช้ตรวจสอบ ใบสั่งซื้อ)  
 ตามใบสั่งซื้อของชำร่วย (.....) ดังต่อไปนี้

1. รหัส 0011 ขนาดถุง 500 บาท	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท
2. รหัส 0012 ขนาดถุง 500 บาท	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท
3. รหัส 0013 ขนาดถุง 120 บาท	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท
4. รหัส 0014 ขนาดถุง 80 บาท	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท
5. รหัส 0015 ขนาดถุง 220 บาท	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท
6. รหัส 0016 ขนาดถุง 400 บาท	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท
7. รหัส 0017 ขนาดถุง 220 บาท	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท
8. รหัส 0018 ขนาด 50 บาท	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท
9. รหัส 0019 ขนาด 50 บาท	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท
10 รหัส 0020, 10, 500 บาท	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท
รวมทั้งสิ้น	จำนวน _____	ชื่อสินค้า _____	บาท

รหัส \_\_\_\_\_  
 ผู้สั่งซื้อ \_\_\_\_\_  
 รหัส \_\_\_\_\_  
 ผู้รับเงิน \_\_\_\_\_  
 อนุมัติ \_\_\_\_\_



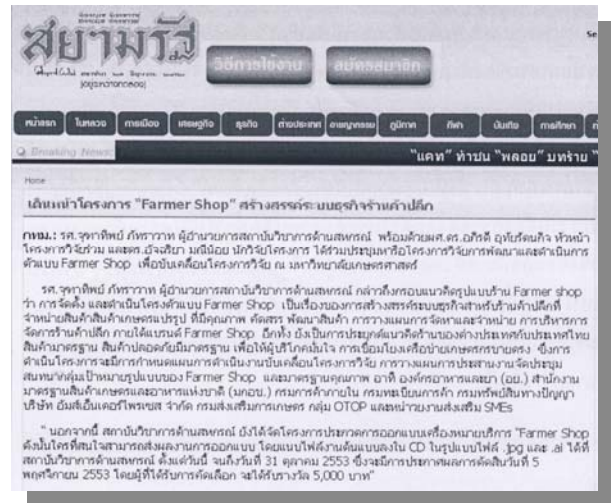
ใบสั่งจองของขวัญปีใหม่

(4) บทความเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการ Farmer Shop

(5) ป้ายประชาสัมพันธ์พันธกิจเชิงชุมชนวิถีและประชามก.เข้าร่วมโครงการ Farmer Shop โดยนิสิตภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะเศรษฐศาสตร์



(6) การประชาสัมพันธ์ Farmer Shop ผ่านสื่อต่าง ๆ



ข่าวประชาสัมพันธ์โครงการ "Farmer Shop"  
แหล่งที่มา : เว็บไซต์สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย วันที่ 5 ตุลาคม 2553

ข่าวประชาสัมพันธ์โครงการ "Farmer Shop"  
แหล่งที่มา : สยามรัฐ ประจำวันที่ 15 ตุลาคม 2553





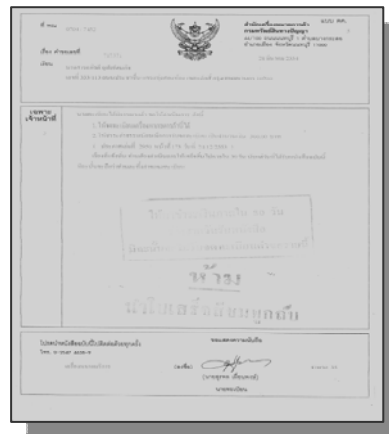
ข่าวประชาสัมพันธ์โครงการ “Farmer Shop”  
 แหล่งที่มา : หนังสือพิมพ์สยามรัฐ  
 ประจำวันที่ 15 มกราคม 2554



ข่าวประชาสัมพันธ์โครงการ “Farmer Shop”  
 แหล่งที่มา : หนังสือพิมพ์สยามรัฐ  
 ประจำวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2554

## 2.8 เครื่องหมายบริการ Farmer Shop

ปัจจุบัน นักวิจัยได้ทำเรื่องโอนเครื่องหมายบริการ “Farmer Shop” ให้แก่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (รูปที่ 2.4)



รูปที่ 2.4 เครื่องหมายร้าน Farmer Shop ที่ได้ทำการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าให้บริการ

## บทที่ 3

### ข้อเสนอโครงการและแผนธุรกิจสำหรับตัวแบบร้าน Farmer Shop

ข้อเสนอโครงการและแผนธุรกิจ สำหรับตัวแบบร้าน Farmer Shop ที่จะดำเนินการ ณ คณะเศรษฐศาสตร์ ในระยะบ่มเพาะธุรกิจซึ่งจะใช้เวลา 2 ปี (15 สิงหาคม 2554–14 สิงหาคม 2556) มีรายละเอียดดังนี้

#### 3.1 บทสรุปผู้บริหาร

โครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ดำเนินการในลักษณะของโครงการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย โดยได้นำกระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการมาใช้เพื่อให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในโซ่อุปทานสินค้าเกษตรแปรรูปได้เข้ามามีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์ **ระบบธุรกิจค้าปลีกทางเลือก** ที่จะช่วยลดข้อจำกัดในเรื่องช่องทางการกระจายสินค้าที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคที่สถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรายย่อยกำลังเผชิญหน้าอยู่ในปัจจุบัน อีกทั้งยังเป็นการยกระดับความสามารถของระบบธุรกิจค้าปลีก ไปในทิศทางของการค้าที่เป็นธรรมที่จะช่วยแก้ปัญหาการประกอบอาชีพของคนในสังคม และการพัฒนาที่ยั่งยืน

ผลการวิจัย ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา ได้นำไปสู่การจดทะเบียนเครื่องหมายบริการ “Farmer Shop” เพื่อใช้เป็นสัญลักษณ์ของร้านค้าปลีกทางเลือกภายใต้สโลแกน **“ไม่ได้หวังที่กำไร แต่อยากให้เป็นลูกค้าประจำ”** โดยผลการจัดกิจกรรมเปิดตัวร่วมกับหน่วยงานภาคีทั้งหน่วยงานราชการ และภาคเอกชน ได้รับความสนใจจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี สินค้าที่จัดจำหน่าย ประกอบด้วย 3 หมวด ได้แก่ หมวดอาหาร สินค้าอุปโภค เครื่องใช้และของใช้ในครัวเรือน โดยปัจจุบันมีผู้ประกอบการสินค้าเกษตรแปรรูปเข้ามาเป็นสมาชิกโครงการฯ 127 ราย มีสินค้าที่ผ่านการคัดสรรแล้วกว่า 215 รายการ โดยมีเป้าหมายที่จะคัดเลือกสินค้าให้ได้ 1,000 รายการ

แผนการดำเนินการในส่วนของการจัดตั้งและดำเนินการตัวแบบ ร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งปัจจุบันได้รับอนุมัติให้ใช้สถานที่สำหรับจัดตั้งและดำเนินการเรียบร้อยแล้วโดยมีพื้นที่ดำเนินการประมาณ 80 ตรม. ภายใต้วิสัยทัศน์ “ร้านค้าปลีกที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน” โดยคาดหวังว่าโครงการพัฒนาตัวแบบร้าน Farmer Shop ดังกล่าวจะเป็นกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้คนในสังคม ชุมชน สถาบันเกษตรกร ภาควิชาการ หน่วยงานรัฐ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจและภาคเอกชนที่มีจิตสำนึกการพึ่งพาและร่วมมือกัน เข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการธุรกิจฐานสังคม (Social Economy Enterprise) ทั้งนี้แผนการดำเนินการที่สำคัญประการหนึ่งคือการขอรับการสนับสนุนจากองค์กรที่มีนโยบายด้านความ

รับผิดชอบขององค์กรต่อสังคม (Corporate Social Responsibility) และ Global Corporate Citizenship สำหรับเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายบริหารจัดการ เพื่อพัฒนาตัวแบบในระยะ 2 ปีแรก ประเมินการว่าจะใช้เงินทุนค่าก่อสร้างและตกแต่งร้านต้นแบบ จำนวน 1 ล้านบาท เงินทุนหมุนเวียนสำหรับสินค้าจำหน่าย จำนวน 2 ล้านบาท โดยคาดว่าจะการป่มเพาะธุรกิจร้าน Farmer Shop ในช่วงเวลา 2 ปี จะได้ทุนความรู้ ทุนเศรษฐกิจ และทุนทรัพยากรมนุษย์ เพื่อการขยายผลนำไปจัดตั้งในชุมชน ร้านสหกรณ์ หรือในหน่วยงานที่สนใจในการสนับสนุนการพัฒนาระบบ ธุรกิจค้าปลีกทางเลือกของคนในสังคมที่ให้ความสำคัญกับการค้าที่เป็นธรรมต่อไป

### 3.2 ภาพรวมของกิจการและแนวคิดธุรกิจ

#### 3.2.1) แนวคิดธุรกิจ

ตัวแบบร้านค้าปลีกทางเลือกภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop” จะครอบคลุมระบบบริหารจัดการตั้งแต่กิจกรรมระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำของโซ่อุปทานสินค้าเกษตรแปรรูป ได้แก่ ระบบจัดหาวัตถุดิบสินค้าเกษตร กิจกรรมการผลิตของผู้ประกอบการที่มีจิตสำนึกการพึ่งพาและร่วมมือกัน (ที่สำคัญ ได้แก่ สหกรณ์ สถาบันเกษตรกร ผู้ประกอบการรายย่อย ผู้ประกอบ OTOP และ SMEs) การพัฒนาคุณภาพ การบรรจุหีบห่อ ระบบการขนส่งและกระจายสินค้า ระบบการบริหารจัดการร้านค้าปลีก (การจัดหา การกำหนดราคาสินค้า การรับรองคุณภาพ และการจำหน่ายสินค้า)

#### 3.2.2) องค์กรที่รับผิดชอบ

Farmer Shop จะดำเนินการภายใต้ความรับผิดชอบต่อสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โดยตัวแบบร้าน Farmer Shop จะจัดตั้งและดำเนินการ ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

#### 3.2.3) วิสัยทัศน์

“ร้านค้าปลีกที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน”

#### 3.2.4) พันธกิจ

มุ่งพัฒนาระบบการจัดการโซ่อุปทาน ผ่านเครือข่ายผู้ประกอบการที่มีจิตสำนึกการพึ่งพาและร่วมมือกันในการจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีคุณภาพ เป็นที่เชื่อถือไว้วางใจแก่ผู้บริโภค และหันมาเป็นลูกค้าประจำ

### 3.2.5) วัตถุประสงค์

- 1) สร้างตัวแบบร้านค้าปลีกที่ทันสมัย เพื่อจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีคุณภาพ ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop ให้เป็นที่เชื่อถือไว้วางใจแก่ผู้บริโภค และหันมาเป็นลูกค้าประจำ
- 2) พัฒนาระบบบริหารจัดการร้านค้าปลีกที่มีประสิทธิภาพ เพื่อขยายผลไปสู่การจัดตั้งและดำเนินงานร้านค้าปลีกแก่ชุมชนที่สนใจ
- 3) การสร้างระบบเครือข่ายพันธมิตรที่เชื่อมโยงโซ่อุปทานในการจัดการพัฒนาและกระจายสินค้า เกษตรแปรรูป เพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการแปรรูปสินค้าเกษตรของไทยในทิศทางของการพัฒนาที่ยั่งยืน
- 4) การพัฒนาระบบการรับรองคุณภาพมาตรฐาน Farmer Shop Thailand เพื่อเตรียมการสำหรับรองรับภาวะการแข่งขันภายใต้นโยบายเปิดเสรี
- 5) การรณรงค์ให้คนไทยอุดหนุนสินค้าแบรนด์ Farmer Shop เพื่อลดการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ

### 3.2.6) กลยุทธ์ธุรกิจ

การเปิดเวทีให้เกิดการมีส่วนร่วม และการรวมพลังสร้างสรรค์ธุรกิจโดยเครือข่าย สถาบันเกษตรกร/สหกรณ์ ผู้ประกอบการรายย่อยและ SMEs และผู้บริโภคในสังคมที่เห็นคุณค่าในกรอบแนวคิด “การค้าที่เป็นธรรม” ภายใต้การนำของ “สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์” ซึ่งได้นำกรอบแนวทางการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการมาใช้ในการขับเคลื่อนการพัฒนาตัวแบบร้าน Farmer Shop เพื่อขยายผลไปสู่การจัดตั้งและดำเนินงาน Farmer Shop ในชุมชนสหกรณ์และหน่วยงานต่างๆ ที่สนใจในอนาคต

### 3.2.7) เป้าหมายการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ในระยะที่ 2

- 1) ผู้ประกอบการสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีจิตสำนึก “การพึ่งพาและร่วมมือกัน” และเห็นชอบในแนวคิด “การค้าที่เป็นธรรม” เข้ามาเป็นสมาชิกในส่วนของกลุ่มผู้ผลิตปีแรก 100 ราย ปีที่สอง 200 ราย
- 2) ผู้บริโภคที่เป็นประชาคม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และภาคีพันธมิตรสมัครเป็นสมาชิกในกลุ่มของผู้บริโภค ปีแรก จำนวน 200 ราย ปีที่ 2 จำนวน 400 ราย
- 3) ยอดจำหน่ายสินค้าในร้าน ปีแรก เดือนละ 50,000 บาท ปีที่สองเดือนละ 100,000 บาท
- 4) สินค้าของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการที่เข้ามาเป็นสมาชิก Farmer Shop ได้รับการพัฒนาด้านกิจกรรมการผลิต การพัฒนาคุณภาพ หรือการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ปีละ 2 รายการสินค้า



5) ผู้ประกอบการและตัวแทนสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการได้เข้าร่วมในเวทีเรียนรู้การพัฒนาธุรกิจ ปีละ 100 ราย

6) ผลการประเมินความคิดเห็นของผู้เข้ามามีส่วนร่วมกับโครงการ Farmer Shop อยู่ในระดับ “ดี”

7) ได้ชุดความรู้และทีมที่เลี้ยง สำหรับการขยายผลการจัดตั้งและดำเนินงานร้าน Farmer Shop ในชุมชน และหน่วยงานที่สนใจ ภายใต้ทีมงานสถาบัน Farmer Shop เมื่อสิ้นสุดการพัฒนาตัวแบบเดือนกันยายน 2556

### 3.2.8) โอกาสของธุรกิจ

**สถาบันเกษตรกร** ได้แก่ สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มเกษตรกร กลุ่มอาชีพต่างๆ และผู้ประกอบการโอท็อป SMEs ในปัจจุบันประสบปัญหาและข้อจำกัดในการจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูป และการเข้าถึงผู้บริโภค อีกทั้งช่องทางการตลาดในส่วนของไฮเปอร์มาร์ท และร้านสะดวกซื้อที่มีค่าใช้จ่ายการตลาดสูงจนไม่สามารถพึ่งพาช่องทางการตลาดดังกล่าวได้ กอปรกับช่องทางการตลาดที่รัฐให้การสนับสนุนก็ไม่ใช้ช่องทางการตลาดที่ต่อเนื่อง อีกทั้งนโยบายการเปิดเสรีที่เปิดโอกาสให้สินค้าจากต่างประเทศเข้ามาวางจำหน่ายเป็นจำนวนมาก ซึ่งส่งผลกระทบต่อดุลการค้าของประเทศและเป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพของเกษตรกรไทย เนื่องจากต้นทุนการผลิตสินค้าเกษตรของไทยสูงกว่า ดังนั้นการพัฒนาตัวแบบร้าน Farmer Shop ในที่นี้ นอกจากจะเป็นการพัฒนา**ระบบธุรกิจค้าปลีกที่เป็นธรรม** ซึ่งจะเป็นทางเลือกใหม่แก่ผู้ผลิต และผู้บริโภคแล้ว ยังเป็นการเปิดพื้นที่เรียนรู้ ให้แก่ผู้ผลิตและผู้บริโภค ในแนวทางของการพัฒนาระบบธุรกิจสร้างสรรค์ที่จะช่วยพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ อีกทั้งเป็นการปลูกฝังค่านิยมให้คนไทยอุดหนุนสินค้าไทย กำไรเป็นของคนในชาติด้วย

### 3.2.9) การวิเคราะห์ธุรกิจ

#### 1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.1) ผู้ประกอบการสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีจิตสำนึกการพึ่งพาและร่วมมือกัน และเห็นชอบในกรอบแนวคิด “การค้าที่เป็นธรรม”

1.2) ประชาคมคณะเศรษฐศาสตร์และผู้บริโภคที่สนใจอุดหนุนสินค้าภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop” ที่มีสินค้าที่มีคุณภาพ ผลิตโดยสถาบันเกษตรกร ผู้ประกอบการรายย่อย และ SMEs ที่สั่งซื้อวัตถุดิบจากเกษตรกรโดยตรง คาดว่าในปีแรกจะมียอดจำหน่ายเดือนละ 50,000 และเดือนละ 100,000 ภายในปีที่ 2

1.3) ผู้บริโภคในสังคม โดยจำหน่ายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายร่วมกับภาคี คาดว่าจะมีรายได้เดือนละ 50,000 บาท และ 100,000 ในปีแรกและปีที่ 2

1.4) เครือข่ายคนรุ่นใหม่ ผ่านช่องทางการประชาสัมพันธ์ ทางเครือข่ายทางสังคม อินเทอร์เน็ต Face book ที่จะสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบขายตรง (Direct Marketing)

1.5) นักธุรกิจและองค์กรที่มีนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคม

## 2. กลยุทธ์การตลาด

### 2.1) ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

สินค้าที่ผ่านการคัดสรรมาจำหน่ายในร้าน จะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน “ผ่านการรับรองโดยคณะกรรมการรับรองคุณภาพของ Farmer Shop” และเป็นสินค้าเกษตรแปรรูปที่ผลิตโดยสถาบันเกษตรกร ผู้ประกอบการรายย่อย SMEs ที่สั่งซื้อวัตถุดิบจากเกษตรกรไทยโดยตรง

### 2.2) กลยุทธ์ด้านราคา

การกำหนดราคาสินค้า จะเป็นไปภายใต้กรอบคิดการค้าที่เป็นธรรมและใช้หลักการ “value pricing” กล่าวคือตั้งราคาตามคุณค่าของสินค้า ที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องตั้งแต่ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ และผู้บริโภคได้รับความเป็นธรรม

### 2.3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

**ระยะแรก** จะจำหน่ายหน้าร้าน ณ ร้านต้นแบบ ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ควบคู่กับการจัดกิจกรรมเปิดตัวร่วมกับหน่วยงานภาคี เพื่อให้รู้จักแพร่หลาย และเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ประชาคมรู้จัก

**ระยะที่สอง** จะขยายผลจัดตั้งและดำเนินงาน Farmer Shop ในร้านสหกรณ์ ร้านค้าชุมชน สหกรณ์ และหน่วยงานที่สนใจ

**ระยะที่สาม** หลังจากพัฒนาระบบ การบริหารจัดการได้ครบวงจรมีสินค้าหลากหลายจนกระทั่งร้าน Farmer Shop มีองค์กรรองรับอย่างชัดเจนจึงจะได้พัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าภายใต้ แปรนต์ Farmer Shop Thailand ไปยังตลาดต่างประเทศโดยจะเริ่มที่ช่องทางของร้านสหกรณ์ (Consumer Cooperative) ที่มีข้อตกลงความร่วมมือกัน

### 2.4) กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

- จัดโครงการส่งเสริมการขายในกิจกรรมวันสำคัญ ได้แก่ เทศกาลปีใหม่ วันแม่ วันพ่อ เพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และสื่อสารให้ผู้บริโภคได้รับรู้
- การจัดกิจกรรมเปิดตัวร่วมกับห้างสรรพสินค้าและหน่วยงานภาคี ทั้งกิจกรรมวิชาการและการส่งเสริมการขาย
- พัฒนาเครือข่าย (Face Book) ในกลุ่มนิสิต นักศึกษา เยาวชน

- การจัดกิจกรรมประกวดแชมป์ธุรกิจ ในกลุ่มนิสิต นักศึกษา สถาบันการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการธุรกิจค้าปลีก

### 3. แผนการบริหารจัดการ

การบริหารจัดการ Farmer Shop อาจจำแนกเป็น 2 ส่วน

**3.1) การพัฒนาระบบธุรกิจโครงการบริหารจัดการโซ่อุปทาน** เพื่อพัฒนาระบบการจัดการ การผลิต การขนส่งกระจายสินค้า การพัฒนาคุณภาพ และบรรจุกฎเกณฑ์ แก่ผู้ประกอบการภายใต้โซ่อุปทาน เพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้า ลดต้นทุนต่อหน่วยของสินค้า และการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยแบ่งออกเป็น 5 ส่วน (รูปที่ 3.1)

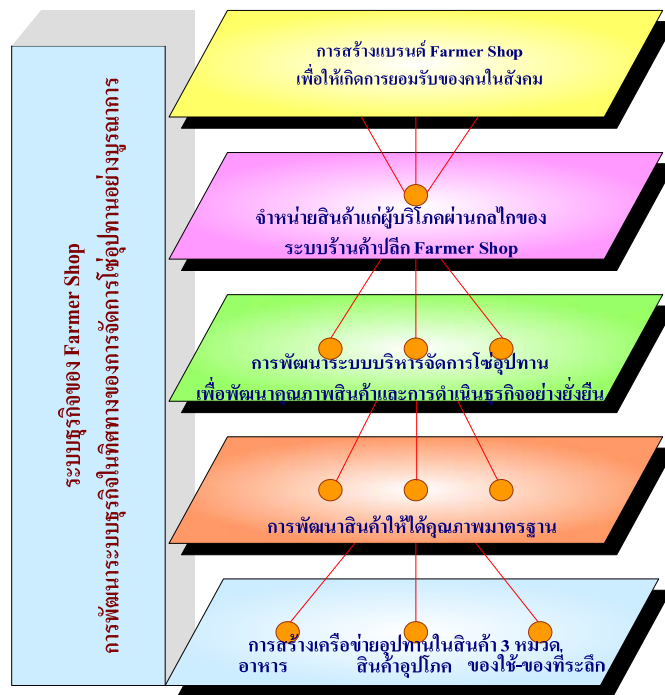
**ส่วนที่ 1** เป็นการสร้างเครือข่ายอุปทานในกลุ่มของผู้ประกอบการที่เห็นชอบในวัตถุประสงค์ของ Farmer Shop และมีคุณสมบัติตามเงื่อนไขและผลิตสินค้าใน 3 หมวด ได้แก่ อาหาร สินค้าอุปโภค และของใช้-ของที่ระลึก

**ส่วนที่ 2** การพัฒนาสินค้าให้ได้คุณภาพมาตรฐาน โดยจะใช้กลไกของคณะกรรมการรับรองคุณภาพ “Farmer Shop” ในการรับรองสินค้า

**ส่วนที่ 3** การพัฒนาระบบบริหารจัดการโซ่อุปทาน ภายใต้กลไกของทีมวิจัยโครงการ Farmer Shop สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยและเครือข่ายนักวิจัยที่เข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาระบบธุรกิจ Farmer Shop ที่จะช่วยพัฒนาคุณภาพสินค้า และแนวทางการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการอย่างยั่งยืน

**ส่วนที่ 4** เป็นการจำหน่ายสินค้าอยู่ในกลไกร้านค้าปลีก Farmer Shop ซึ่งในระยะแรกจะพัฒนาตัวแบบและเมื่อมีระบบที่สมบูรณ์แบบก็จะขยายผลนำไปใช้ประโยชน์ในการจัดตั้งร้านค้าปลีกทางเลือกที่จำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีคุณภาพราคาเป็นธรรมแก่ชุมชน สหกรณ์ หรือหน่วยงานที่สนใจ โดยประสานงานกับสถาบันรหัสสากล เพื่อการจัดให้มีบาร์โค้ดสำหรับสินค้าโครงการ Farmer Shop

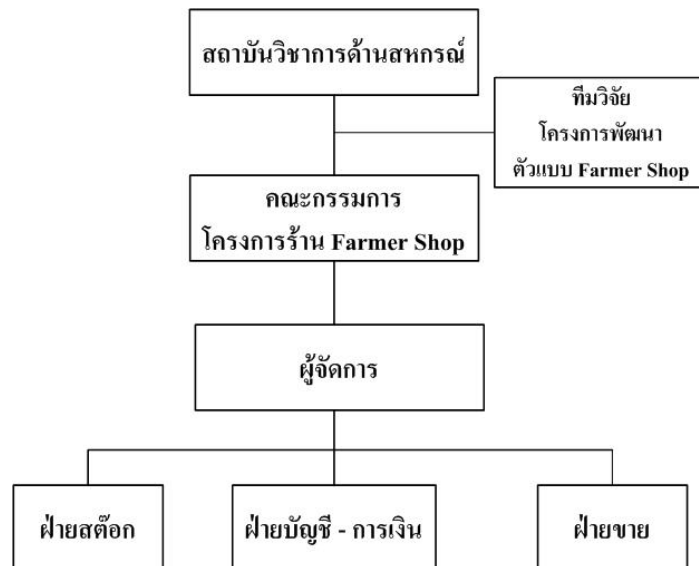
**ส่วนที่ 5** เป็นการรณรงค์ให้คนในสังคมให้ความสนใจและอุดหนุนสินค้าในร้าน “Farmer Shop” บนคุณค่าที่กำหนดไว้ “อุดหนุนสินค้าไทยกำไรเป็นของชาติ”



รูปที่ 3.1 กรอบคิดการบริหารโซ่อุปทานร้านค้าปลีก ภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop”

### 3.2) โครงสร้างการบริหาร

การบริหารจัดการโครงการร้าน Farmer Shop จะเป็นไปภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการโครงการร้าน Farmer Shop ซึ่งอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ และทีมวิจัยโครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop โดยคณะกรรมการโครงการฯ จะทำหน้าที่บริหารจัดการโครงการร้าน Farmer Shop ให้เป็นไปตามแผนธุรกิจและระเบียบปฏิบัติที่ได้รับความเห็นชอบจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โดยมีบุคลากรประจำ 2 คน ได้แก่ ผู้จัดการ ปฏิบัติหน้าที่ด้านบัญชีและการเงิน ตลอดจนรับผิดชอบการดำเนินงานให้เป็นไปตามนโยบายของคณะกรรมการฯ และพนักงานขายที่ดูแลรับผิดชอบด้านการจำหน่ายและสต็อกสินค้า



รูปที่ 3.2 โครงสร้างการบริหารงานตัวแบบร้าน Farmer Shop

#### 4. แผนการดำเนินงาน (ระยะที่ 2)

กิจกรรม	พ.ศ.2554												พ.ศ.2555												พ.ศ.2556											
	ม	ก	ธ	ก	ค	เม	พ	ม	ย	จ	อ	ส	ม	ก	ธ	ก	ค	เม	พ	ม	ย	จ	อ	ส	ม	ก	ธ	ก	ค	เม	พ	ม	ย	จ	อ	ส
1. การก่อสร้าง /ตัวอาคาร/ตกแต่งร้าน*	→																																			
2. การระดมทุนจากภาคี/เงินบริจาค*	→																																			
3. การคัดเลือกพนักงาน*	→																																			
4. การวางระบบบริหารจัดการ/การพัฒนาระบบ													→												→											
5. การจัดหาสินค้า/ปชส.													→												→											
6. การเปิดตัวร้าน farmer Shop													*																							
7. การดำเนินการจำหน่าย/ ทาสมาชิก													→												→											
8. การติดตามประเมินผล													→												→											
9. การสรุปผล/จัดทำคู่มือ													→												→											
10. การพัฒนาทีมงาน													→												→											
11. การขยายผลสู่ชุมชน																									→											

#### 5. ประมาณการเงินลงทุน และเงินทุนหมุนเวียน

งบประมาณเงินลงทุน ประกอบด้วย ค่าเช่าสถานที่ (เดือนละ 12,000 บาท) ค่าตกแต่งสถานที่ และจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ตลอดจนเงินทุนหมุนเวียน รวมทั้งสิ้น 3 ล้านบาท

#### 6 ประมาณการ รายได้ – รายจ่ายดำเนินงาน

ในช่วงเวลาของการพัฒนาตัวแบบร้านค้า Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งมีแผนการเปิดดำเนินการในเดือนสิงหาคม 2554 ใช้เวลาทดสอบ

ระบบ 2 เดือน และเริ่มดำเนินการ เดือนตุลาคม 2554 เป็นต้นไป และใช้เวลาในการป่มเพาะธุรกิจ 2 ปี ภายใต้กระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทานผ่านกลไกเครือข่ายผู้ประกอบการ และผู้บริโภคที่น่าสนใจเข้าเป็นสมาชิก ระหว่างเดือนตุลาคม 2554 – เดือนกันยายน 2556 ซึ่งคาดการณ์ประมาณ รายรับ – รายจ่าย ไว้ดังนี้

### โครงการพัฒนาตัวแบบร้าน Farmer Shop

#### ประมาณการรายได้ – รายจ่าย

ระหว่างเดือนตุลาคม 2554 – เดือนกันยายน 2556

รายการ	ต.ค.54 – ก.ย.55	ต.ค.55 – ก.ย.56
<b>1. รายได้รวม :</b>	<b>1,220,000</b>	<b>3,062,000</b>
1.1 รายได้จากการจำหน่ายสินค้า	600,000	2,400,000
1.2 เงินอุดหนุนค่าจ้างพนักงาน	420,000	462,000
1.3 เงินอุดหนุนอื่นๆ	200,000	200,000
<b>2. รายจ่ายรวม :</b>	<b>1,200,000</b>	<b>2,842,000</b>
2.1 ต้นทุนสินค้าขาย	480,000	1,920,000
2.2 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน		
2.2.1 ค่าใช้จ่ายพนักงาน	420,000	462,000
2.2.2 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน (ค่าสาธารณูปโภค, ค่าใช้จ่ายจัดหาสินค้า และอื่น ๆ)	240,000	360,000
2.2.3 ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (10% ยอดขาย)	60,000	100,000
<b>3. รายได้สุทธิส่วนเกิน (ส่วนขาด)</b>	<b>20,000</b>	<b>220,000</b>

หมายเหตุ : - ประมาณการรายได้จากการจำหน่ายสินค้าปีแรก เดือนละ 50,000 บาท และปีที่สอง เดือนละ 100,000 บาท

## บทที่ 4

### ผู้ประกอบการและรายการสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ

#### 4.1 รายชื่อผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกโครงการ

ผลการดำเนินการผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้น มีผู้ประกอบการจำนวน 127 ราย เข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการ Farmer Shop ในกลุ่มของเครือข่ายด้านอุปทาน ซึ่งมีรายชื่อปรากฏในทำเนียบผู้ประกอบการดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 รายชื่อผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกโครงการภายใต้เครือข่ายด้านอุปทานของโครงการ Farmer Shop

ลำดับที่	ชื่อผู้ประกอบการ	ชื่อกลุ่ม/บริษัท
1	คุณปานเย็น มะโนกิจ	กลุ่มสตรีบ้านตรอกนอง
2	คุณอาทิตย์ ลำจวน	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรอยพระพุทธรบาทปากกล้วย
3	คุณประยูร ทองโสม	วิสาหกิจชุมชนส่งเสริมเกษตรอินทรีย์นาดีน้อย
4	คุณป. ปาณิยา	ซองเคอร์ ไทยออร์แกนิกฟูด
5	คุณยุพิน อนุใจ	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูป บ้านต้นผึ้ง
6	คุณเบญจมาภรณ์ ประคองทรัพย์	ฟาร์มเลี้ยงผึ้งพัฒนานาฉิม ลพบุรี
7	คุณปทุมณา เปรมปรี	พฤษภาเวชโฮสเทล
8	คุณขวัญเรือน อ่อนละห้อย	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและสก.ต.ปลายบาง
9	คุณอรุณวรรณ ประเสริฐสิริสิทธิ์	สันติสมุนไพร
10	คุณกนกวรรณ กลกิจเมธา	สหกรณ์โคมนมนครปฐม
11	คุณชวลี เพชรประภากร	กลุ่มบ้านสมุนไพรศิริวงศ์
12	คุณเกรียงศักดิ์ โชติวิชาศิริกุล	สกต.นครสวรรค์
13	คุณมลลิกา เจริญกาล	วิสาหกิจชุมชน บ้าน2ศิลป์
14	คุณปานชนก	สหกรณ์การเกษตรพิมาย
15	คุณสมทิต สุนากร	บริษัท เคียงมูลพลังงานยั่งยืน
16	คุณศิริวรรณ โชติโยธิน	บริษัท Seeds of Health จำกัด
17	คุณสุชุม ไททอง	บริษัท แม่เกตุ อุตสาหกรรม อาหารไทย จำกัด
18	คุณธนิดา สงวนสิน	ฟาร์มต้นเห็ดปริญญา สัตหีบ
19	คุณสุไอลา แสงจันทร์	ไทยโกทส์ โปรดักส์ ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากน้ำนมแพะ
20	คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์	ชมพู่พันธ์พิพย์
21	คุณชาติชาย รงค์ทอง	กลุ่มไรลออนสารส้ม-สมุนไพรเพื่อสุขภาพ
22	คุณภัสสรณ์ ตัณมณี	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพร บ้านเกาะลอย
23	คุณรัญจวน จิตขาว	ร้านรัญจวน

ลำดับที่	ชื่อผู้ประกอบการ	ชื่อกลุ่ม/บริษัท
24	คุณศรีภา แสงฟ้าสุวรรณ	เอส.ที.ไอ. มาเก็ตติ้ง (1995)
25	คุณกาญจนา คุณากาญจน์	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมอ่างทองร่วมใจ (กาญจนา)
26	คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์	บริษัท พรทิพย์ (ภูเก็ต) จำกัด
27	คุณลัดดา พรหมขุนทอง	วิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำมันมะพร้าว บ้านประจักษ์
28	คุณประไพ แสงสวัสดิ์	ไซโป้วสามรส ครูประไพ
29	คุณพัชร์ฐ อิมปิติวงษ์	อรรถ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเส้นผม สามพราน
30	คุณสะอาด จึงสมานญาติ	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์
31	คุณปิยะ หนูสด	สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร
32	คุณนรรตพร สุโพธิ์	กลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร บ้านบ่อเหมืองน้อย
33	คุณบุญเกิด ภาวนนท์	เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย
34	คุณนิคม เพรชพา	มูลนิธิธรรมะร่วมใจ /เครือข่ายคุณค่าชาวนาคุณธรรม
35	คุณดวงกมล ศรีวงแสน	ฟาร์มสัตว์วิจัย หลวงสุวรรณวาจกกสิกิจ
36	รศ.ดร.วิน เชยชมศรี	ห้างหุ้นส่วนจำกัด วานีไทย
37	คุณเตือนใจ ส่งสุข	สถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร
38	Spencer Leung	อตั้มส์ เอ็นเตอร์ไพรเซส
39	คุณทิวาพร ศรีวรกุล	ศูนย์กิจกรรมธรรมชาติท่ามะขาม
40	คุณทิม ไทยทวี	กลุ่มผู้ปลูกส้มโอบ้านบ่อเหมืองน้อย สวนส้มโอไทยทวี
41	คุณศิริพร คำหว่าง	เกษตรกรรมบ้านหนองบัว
42	คุณประยงค์ วงษ์สกุล	วิสาหกิจชุมชนตำบลดอนตูม
43	คุณภารดี เจริญศรี	เกษตรกรรมเมืองสามหมอก
44	คุณอุบล พรหมรัตน์	กลุ่มนาเหือบาติก
45	คุณโหมส่าเหระะ ซากีรี	กลุ่มอาชีพกระท่อมราย สังกัดสหกรณ์การเกษตรหนองจอก
46	คุณธัญญา มาศ วงศ์ไทย	กลุ่มสตรีสหกรณ์ไทลื้อบ้านดอนมูล
47	คุณภัณฑิลา เหมรักษ์	กลุ่มสตรีสหกรณ์ไทลื้อบ้านดอนมูล
48	คุณสุชาดา สิงห์สถิต	วิสาหกิจชุมชนแปรรูปเนื้อสัตว์
49	คุณศิริรัตน์ ศรีสวย	วิสาหกิจชุมชนสายบัว
50	คุณวีระพล สอนใจ	กลุ่มอาชีพสตรีอาสาพัฒนาเกษตรทุ่งสมอ
51	คุณพรสุรีย์ สารทแก้ว	สตรีสหกรณ์บ้านหนองดินดำ
52	คุณอดิศักดิ์ วงศ์กบ	วิสาหกิจและกลุ่มอาชีพเครื่องประดับแล
53	คุณดวงจันทร์ แผ้วชำนาญ	สตรีสหกรณ์เกษตรภูเขียว
54	คุณอนุสรณ์ อินไชย	กลุ่มสตรีสหกรณ์แปรรูปเนื้อสัตว์บ้านท่าค้ำ
55	คุณชนิกา ไสถานาญ	สตรีสหกรณ์บ้านหลายทุ่ง
56	คุณชนิกานต์ เอมอิม	ออร์คิด ฮัท (Orchid Hut)
57	คุณอัจฉรา วิเศษศักดิ์	กลุ่มสตรีสหกรณ์พัฒนาก้าวไกล
58	คุณบุญส่ง พรหมมนตรี	วิสาหกิจชุมชนดอกไม้ประดิษฐ์กระสา ไบยาง ทุ่งสาธิต78



ลำดับที่	ชื่อผู้ประกอบการ	ชื่อกลุ่ม/บริษัท
59	คุณศิริกาญจน์ รังกลาง	สหกรณ์บริการศุภนิมิตห้วยขวาง
60	คุณรศิษกุล เทเพนทร์	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรคลองสี่
61	คุณเกสร โหระาศาสตร์	กลุ่มอาชีพแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ลำไทร
62	คุณพรรณณี เปรมจิต	กลุ่มอาชีพสตรีดอกไม้ประดิษฐ์หมู่บ้านไวก์เฮาส์
63	คุณไต้รัตน์ พัฒน์นานนท์	เฮือนไต้ทอผ้าพื้นเมืองแม่ฮ่องสอน
64	คุณจินตนา สระสำอาง	กลุ่มสตรีพัฒนากล้วยน้ำว้าไทย
65	คุณอุดม ชันติวงษ์	กลุ่มอาชีพสหกรณ์กล้วยอบแผ่นบางรักน้อย
66	คุณกัณฑ์ชษฐ์ จินแล	สหกรณ์นิคมกุยฝั่ง
67	คุณใบ อินทะประเสริฐ	สตรีสหกรณ์ทอผ้าพื้นเมือง บ้านมะหว้า
68	คุณรันดร เหลินด้ายซ้าย	กลุ่มแม่บ้านหนองผักตบพลังใหม่
69	คุณทวิช จรัสวัชรินทร์	ภาพพิมพ์กระจก
70	คุณประณี แสงศรี	วิสาหกิจชุมชนทำสวนป่าคลอง
71	คุณทักษิณี ศรีคำ	กลุ่มแม่บ้านเกษตรบ้านเลี้ยว
72	คุณเสวก พ่วงปาน	ฟาร์มผึ้งธนฤนทร
73	คุณทักษิณี ศรีคำ	สินค้าในจังหวัดอุตรดิตถ์
74	คุณสมพร ผู้มีจรรยา	วิสาหกิจชุมชนทัพหลวง
75	คุณคำห่อ ศรีกวนชา	สตรีและเยาวชนสหกรณ์บ้านราษฎร์เกษมศรี
76	คุณประจักษ์ จิตมาตย์	ทอผ้าและแปรรูปผ้าพื้นเมืองตำบลโคกหินแฮ่
77	คุณเสาวลักษณ์ สังข์เกษม	บ้านชะแม ชนมพื้นบ้าน ตราลูกตาลโดนด
78	นางไขวัญย์ ตำนานาถพงศ์	ร้านขนมข้าวตังไขวัญย์
79	นางทองเพียร ศรีสว่าง	วิสาหกิจชุมชนบ้านแควแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
80	นางปรุง ขาวขำ	กลุ่มอาชีพสตรีผลิตกล้วยอบแผ่น
81	คุณมณูญ แซ่สร้อย	คอฟฟี่ฟาร์ม เขาทะลุ
82	คุณเกษมศานต์ โชคดี	หจก.แสงทองการค้า
83	นางยุพิน รัตนซ้อน	ร้านขนมบ้านไต่ ไท ไท
84	นางกรรทอง ยืนยงศิริกุล	ชัยพืชเพื่อสุขภาพ
85	นางกัญญา พึ่งพัก	น้ำพริก ชะลอมไข่แปด
86	นายกามนิต อาษาลิงห์	กามนิตผ้าพันส์
87	คุณชวลี เพชรประภากร	บ้านสมุนไพรรศิริวง
88	คุณศศิธร วิเศษ	กลุ่มสหกรณ์แปรรูปเปลือกกัณฑ์บูร
89	คุณวรรณิ บุญสวัสดิ์	ผลิตภัณฑ์กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเขาบายศรี ตราป่าเกลบ
90	คุณสมัคร	วิสาหกิจชุมชนคลองจินดาพัฒนาที่ยั่งยืน
91	คุณศิริโสภา บุญเรืองยศศิริ	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเรืองศิริ
92	คุณพรเลิศ เลี่ยนเครือ	วิสาหกิจเต้าน้ำตาลมะพร้าวหอม กาญจนบุรี
93	คุณวิบูลย์ วีระพิศาลกุล	ผู้ผลิตผักผลไม้ปลอดสารพิษ ต.หนองไม้แก่น

ลำดับที่	ชื่อผู้ประกอบการ	ชื่อกลุ่ม/บริษัท
94	คุณสุรเศรษฐ มีแสงเงิน	กลุ่มแม่บ้านสตรีหลักสอง สมุทรสาคร วางโครงการหลวง
95	คุณอุตร เป็ดแก้ว	อาหารทะเลแปรรูป ตราด
96	คุณโชติกานต์ พานิชสุโข	ดวงตะวันเบเกอรี่
97	คุณมุกดา ธัญญศิริ	สวนแสนอุดม
98	คุณสุกัญญา จำลอย	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสุกัญญา
99	คุณธีระพล ปานศรี	น้ำจิ้มสุกี้ หมูย่างเกาหลี คุณธี
100	คุณณัฐจิรา ตันตราวงศ์	กลุ่มพัฒนาสตรีศรีจันทร์/ณัฐจิราสมุนไพรม
101	คุณธนธรณ์ กองสุผล	ไม้กวาดปานครนารายณ์
102	คุณศศิธร วิเศษ	กลุ่มแปรรูปบ้านปลายคลอง
103	คุณศศิธร วิเศษ	กลุ่มอาชีพสหกรณ์บ้านน้ำโจน
104	คุณศศิธร วิเศษ	กลุ่มเกษตรชีวภาพสอยดาว
105	คุณศศิธร วิเศษ	กลุ่มสตรีทอเสื่อกกบ้านเสม็ดงาม
106	คุณสุกัญญา จัตตพรพงษ์	ศูนย์ค้นคว้าและพัฒนาวิชาการอาหารสัตว์
107	นางแก้ง ศรีเกิด	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านไร่ใหญ่
108	คุณกัญญา เบญจรัตน์พรพรณ	แม่บ้านโปร่งสำโหรง
109	คุณสุนันทา ไบแย้ม	กลุ่มนิสาสมุนไพรม
110	คุณธนพร บัวชม	บ.เทลลาพลัส (ประเทศไทย) จำกัด
111	คุณพิสิธ เลี้ยวศิริวัฒนกุล	PS. สมุนไพรม
112	คุณวิภาวัลย์ อุดมพงษ์พันธ์	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลาอบสมุนไพรม
113	คุณสุภาภรณ์ ตั้งภัทรโชค	ร้านปังพอนด์
114	คุณนพดล แก้วช่วงศรี	วิสาหกิจชุมชนปลาเค็มอบไอเซน
115	คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านชะแม
116	คุณนิดา ตรีสุขน	หจก.เจโปรดัคส์
117	คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์	กลุ่มอาชีพเกลือทะเลกั้งหันทอง
118	คุณกริชฐ์ชัย ภูพิชิต	วิสาหกิจชุมชนผ้านวมบ้านดอนคา
119	คุณกนกวรรณ อรุณวัฒนาไชยา	สายไหมเฮี้ยก่า
120	คุณสมเกียรติ จันทร์เทวาพิชิต	โกลด์ครอสกาบาททอง จำกัด
121	คุณถึง โอบนธิชา	บ.ไทยรสทิพย์ จำกัด
122	คุณสิริกัร ประสาทศรี	สิริกัร เฮอร์เบอร์ ฮับ
123	คุณพูลทรัพย์ พิชิตวิชัย	ข้าวเกรียบปลาสมุนไพรม "ทรัพย์เจริญ"
124	คุณยาใจ อ่ำพันธ์	กลุ่มแปรรูปตาลเตนต ต.หนองกะปุ
125	คุณมณิสรา เจนวากรวงศ์	สำรับโบราณ
126	คุณกมล พูลสวัสดิ์	กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตร
127	คุณจิรายุส เสงแสงรุ่ง	กลุ่มผู้ประกอบการค้าตลาดบ้านเพ

#### 4.2 รายการสินค้าเข้าร่วมการคัดเลือกสินค้า

การคัดเลือกสินค้าของคณะกรรมการคัดเลือกสินค้า Farmer Shop มีสินค้าเข้าร่วมการคัดเลือก จำนวน 567 รายการ มีรายชื่อปรากฏในทำเนียบสินค้า ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 รายการสินค้าที่เข้าร่วมการคัดเลือก

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
1	M001A01	ทุเรียนอบกรอบ ตราดูเน่
2	M001A02	ขนุนอบกรอบ วรรณฤดี ตราดอกบานเย็น
3	M001A03	กล้วยแผ่นอบ วรรณฤดี
4	M001A04	ทอปปี้ถาดมั่งคุดกวน วรรณฤดี
5	M001A05	ทอปปี้ถาดสละกวน วรรณฤดี
6	M001A06	ทอปปี้ทุเรียน วรรณฤดี
7	M001A07	ทอปปี้กะทิ วรรณฤดี
8	M001A08	ทอปปี้ถั่ว วรรณฤดี
9	M002A01	กล้วยอบ
10	M002A02	กล้วยทอดกรอบ
11	M002A03	กล้วยฉาบ
12	M003A01	ข้าวหอมมะลิอินทรีย์ (ข้าวซ้อมมือ)
13	M003A02	ข้าวกล้องหอมมะลิเพาะงอก
14	M003A03	ข้าวซ้อมมือหอมมะลิ
15	M004A01	เครื่องดื่มธัญพืช "ซองเดอร์" ผลมงาดำหวานน้อย
16	M004A02	เครื่องดื่มธัญพืช "ซองเดอร์" ผลมงาดำรสจืด
17	M004A03	เครื่องดื่มธัญพืช "ซองเดอร์" ผลมโกโก้
18	M004A04	ซองเดอร์ เกรนนี่
19	M004A05	ซองเดอร์ เกรนน่า
20	M004A06	โจ๊กข้าวกล้องงอก
21	M005A01	ลำไยอบแห้ง เนื้อสีทอง
22	M005A02	ลำไยอบแห้ง
23	M005A03	เครื่องดื่มกระชายดำสำเร็จรูป
24	M005A04	เครื่องดื่มขิงสำเร็จรูป
25	M005A05	เครื่องดื่มลำไยสำเร็จรูป

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
26	M005A06	เครื่องตีมดอกคำฝอยสำเร็จรูป
27	M005A07	เครื่องตีมนมถั่วเหลืองสำเร็จรูป
28	M005A08	เครื่องตีกล้วยสำเร็จรูปจากธรรมชาติ
29	M006A01	น้ำผึ้งดอกไม้นานาพันธุ์
30	M006A02	เกสรผึ้ง
31	M006B01	ครีมขวดผสมนมผึ้ง
32	M006B02	น้ำผึ้งพระจันทร์
33	M006B03	ครีมขัดผิวเกสร
34	M006B04	ครีมบำรุงผิวผสมนมผึ้ง
35	M006B05	ครีมขวดหน้านมผึ้ง
36	M006B06	แชมพู
37	M006B07	สบู่น้ำผึ้งผสมนมแพะ
38	M006B08	สบู่เกสรผึ้ง
39	M006B09	สบู่น้ำผึ้ง
40	M006B10	สบู่ขัดผิว
41	M007B01	พฤษาเวช ยาหม่อง
42	M007B02	พฤษาเวช ยาตม (ใหญ่)
43	M007B03	พฤษาเวช ยาตม (เล็ก)
44	M007B04	พฤษาเวช น้ำมันเหลือง 24 cc.
45	M007B05	พฤษาเวช น้ำมันเหลือง 3 cc.
46	M008A01	ตราเอิร์บน์ท ข้าวเกรียบกุ้งหน้าหมูหยอง
47	M008A02	ตราเอิร์บน์ท ถั่วลิสงทอดสมุนไพร
48	M008A03	ตราเอิร์บน์ท เม็ดมะม่วงหิมพานต์อบสมุนไพร
49	M008A04	ตราเอิร์บน์ท เม็ดมะม่วงเคลือบงา
50	M008A05	ตราเอิร์บน์ท เม็ดมะม่วงเคลือบโกโก้
51	M008A06	ตราเอิร์บน์ท ถั่วลิสงทอดสมุนไพร (ดั้งเดิม)
52	M009B01	ทิพย์เกสร สเปรย์หอมปรับอากาศ ยูคาลิปตัส
53	M009B02	ทิพย์เกสร ครีมลูกประคบ
54	M009B03	ทิพย์เกสร น้ำมันลูกประคบ
55	M009B04	ทิพย์เกสร ยาน้ำมันสมุนไพร

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
56	M009B05	ทิพย์เกสร เครื่องหอม
57	M010A01	นมปรุงแต่งพาสเจอร์ไรส์ รสตรอบเบอร์รี่
58	M010A02	นมปรุงแต่งพาสเจอร์ไรส์ รสกาแฟ
59	M010A03	นมปรุงแต่งพาสเจอร์ไรส์ รสโกโก้
60	M010A04	นมปรุงแต่งพาสเจอร์ไรส์ รสจืด
61	M010A05	นมปรุงแต่งพาสเจอร์ไรส์ รสหวาน
62	M010A06	นมพาสเจอร์ไรส์ รสหวานผสมวุ้นมะพร้าว
63	M011B01	สบู่มุนไพรมะนาวเปลือกมังคุด (แพ็ก 3 ชิ้น)
64	M011B02	สบู่มุนไพรมะนาวเปลือกมังคุด
65	M011B03	ซีฟิ่งเปลือกมังคุด
66	M011B04	ครีมขวดผสมสบู่มุนไพรมะนาวเปลือกมังคุดผสมตะไคร้
67	M011B05	แชมพูสบู่มุนไพรมะนาวเปลือกมังคุด
68	M011B06	สบู่เปลือกมังคุด ผสมคอลลาเจน
69	M011B07	สบู่มังคุด ผสมตะไคร้
70	M011B08	สบู่มังคุด ผสมแก้วมังกร
71	M011B09	สบู่มุนไพรมะนาวเปลือกมังคุด ผสมมะขาม(ผิวมัน)
72	M011B10	สบู่มุนไพรมะนาวเปลือกมังคุด ผสมขมิ้น(ผิวแห้ง)
73	M011B11	สบู่ส้มแขก
74	M011B12	น้ำมันคลายเส้น
75	M012A01	ข้าวหอมนาปี นครสวรรค์
76	M012A02	ข้าวขาวนาปี นครสวรรค์
77	M012A03	ข้าวหอมมะลิใบเตย
78	M013C01	ขวดสบู่มุนไพรมะนาว
79	M013C02	ทรายสบู่มุนไพรมะนาวกลิ่นตะไคร้หอม
80	M013C03	เทียนหอมกันยุง(เล็ก)
81	M013C04	เทียนหอมกันยุง(เล็ก)
82	M013C05	เทียนหอมกันยุง(ใหญ่)
83	M014A01	ข้าวขาวนาทราย
84	M014A02	ข้าวหอมมะลิ
85	M015B01	เคียงมูล ถ่านดูดกลิ่น

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
86	M015B02	เคียงมูล ผงถ่านไม้ไฟ
87	M015B03	เคียงมูล แคมพูสต์วี่เลี้ยง
88	M015B04	เคียงมูล น้ำส้มควันไม้
89	M016A01	แคปซูลมะรุ้ม สูตร1 (120 แคปซูล)
90	M016A02	แคปซูลมะรุ้ม สูตร2 (120 แคปซูล)
91	M016B01	น้ำมันมะรุ้ม
92	M016B02	น้ำมันมะรุ้ม
93	M016B03	น้ำมันนวดมะรุ้ม
94	M016B04	น้ำมันนวดมะรุ้ม(สเปรย์)
95	M016B05	ซีฟิ่งมะรุ้ม
96	M016B06	ซีฟิ่งมะรุ้ม
97	M016B07	สีฟิ่งมะรุ้ม เปปเปอร์มินท์
98	M016B08	สีฟิ่งมะรุ้ม ส้ม
99	M017A01	พริกแกงมัสมั่น
100	M017A02	พริกแกงส้ม
101	M017A03	พริกแกงกระหรี่
102	M017A04	พริกแกงต้มยำ
103	M017A05	พริกแกงเขียวหวาน
104	M017A06	พริกแกงเผ็ด
105	M017A07	พริกแกงพะแนง
106	M017A08	พริกแกงมัสมั่น
107	M017A09	พริกแกงส้ม
108	M017A10	พริกแกงกระหรี่
109	M017A11	พริกแกงต้มยำ
110	M017A12	พริกแกงเขียวหวาน
111	M017A13	พริกแกงเผ็ด
112	M017A14	พริกแกงพะแนง
113	M017A15	พริกเผาหวาน
114	M018A01	เห็ดโคนญี่ปุ่นในน้ำซอส
115	M018A02	น้ำพริกเห็ดสามอย่าง

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
116	M019B01	สบู่นมแพะ ผสมขมิ้นชัน
117	M019B02	สบู่นมแพะ ผสมมะขาม
118	M019B03	สบู่นมแพะ ผสมเปลือกมังคุด
119	M019B04	สบู่นมแพะ ผสมเมล็ดกาแฟ
120	M019B05	สบู่นมแพะ สูตรธรรมชาติ
121	M020B01	แชมพูอัญชัญ
122	M020B02	แชมพูมะกรูด
123	M020B03	ครีมนวดมะกรูด
124	M020B04	ครีมสμανรอยเท้าแตก
125	M020B05	สมนุไพรระงับกลิ่นกาย
126	M020B06	สมนุไพรระงับกลิ่นเท้า
127	M020B07	สบู่มะเฟือง
128	M020B08	สบู่มังคุด
129	M020B09	Special Shampoo
130	M020B10	Hair Tonic
131	M020B11	แชมพูอัญชัญ
132	M020B12	แชมพูมะกรูด
133	M021B01	โรลออนสารส้ม
134	M021B02	โรลออนสารส้ม (ขาว)
135	M021B03	โรลออนสารส้ม (น้ำเงิน)
136	M021B04	โรลออนสารส้ม
137	M021B05	โรลออนสารส้ม สเปรย์
138	M022A01	น้ำมังคุด
139	M022A02	น้ำสำรอง
140	M022A03	สำรอง แบบผง
141	M022A04	ผักโขม แบบผง
142	M023A01	มะขามแก้ว "รัญจวน" รสกล้วย
143	M023A02	มะขามแก้ว "รัญจวน" รสขิง
144	M023A03	มะขามแก้ว "รัญจวน" รสบัว
145	M023A04	มะขามแก้ว "รัญจวน" รสดั้งเดิม

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
146	M023A05	มะขามแก้ว "รัญจวน" รสขิง
147	M024A01	กล้วยอบเล็บบมีอนาง
148	M024A02	กล้วยอบเล็บบมีอนาง
149	M024A03	กล้วยอบเล็บบมีอนาง ชุดของฝาก
150	M024A04	กล้วยเล็บบมีอนาง(สด)
151	M025A01	ชุดของขวัญซาไบหม่อน
152	M025A02	ชาธรรมชาติ
153	M025A03	ชาสามรส
154	M025A04	ชา ผสมดอกมะลิ
155	M025A05	ชา ผสมกุหลาบ
156	M025A06	ชา ผสมมะตูม
157	M025A07	ชา ผสมดอกคำฝอย
158	M025A08	ชา 100%
159	M025A09	ชาธรรมชาติ
160	M025A10	ชาสามรส
161	M025A11	ถั่วเหลืองอบ รสต้นตำรับ
162	M025A12	ถั่วเหลืองอบ ประจวบ
163	M025A13	ถั่วเหลืองอบ รสพิชซ่า
164	M025A14	ถั่วเหลืองอบ รสต้นตำรับ
165	M025A15	ถั่วเหลืองอบ ประจวบ
166	M025A16	ถั่วเหลืองอบ รสพิชซ่า
167	M026A01	ชุดปลาการ์ตูนของขวัญ(แพ็ค 3) มะม่วงหิมพานต์
168	M026A02	ชุดปลาการ์ตูนของขวัญ(แพ็ค 3) ปลาฉิ่งฉ้าง
169	M026A03	กุ้งเสียบแฟนซี
170	M026A04	ปลาข้าวสารกรอบ
171	M026A05	กุ้งเสียบแฟนซี
172	M026A06	ปลาข้าวสารกรอบ
173	M026A07	น้ำพริกสำเร็จรูป
174	M026A08	น้ำพริกสำเร็จรูป
175	M027A01	น้ำมันมะพร้าว



ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
176	M028A01	ไซปัว 3 รส
177	M029B01	อรรถ แชมพูใบบัวบก
178	M029B02	อรรถ แชมพูมะกรูด
179	M029B03	อรรถ สเปรย์บำรุงผม
180	M029B04	อรรถ โลชั่นใบบัวบก
181	M029B05	อรรถ น้ำมันงา
182	M029B06	อรรถ โลชั่นมะขามป้อม
183	M030A01	ไพโรทิว กระเจี๊ยบกรอบ ดั้งเดิม
184	M030A02	ไพโรทิว กระเจี๊ยบกรอบ สหรัาย
185	M030A03	ไพโรทิว กระเจี๊ยบกรอบ ต้มยำ
186	M030A04	ไพโรทิว กระเจี๊ยบกรอบ ลาบ
187	M030A05	ไพโรทิว กระเจี๊ยบกรอบ วาซาบิ
188	M030A06	ไพโรทิว บร็อกโคลี่กรอบ ดั้งเดิม
189	M030A07	ไพโรทิว บร็อกโคลี่กรอบ สหรัาย
190	M031A01	กาแฟสำเร็จรูป 3 in 1
191	M031A02	กาแฟคั่ว-บด โรบัสต้า
192	M031A03	กาแฟคั่ว-บด เอสเปรสโซ่
193	M031A04	กาแฟคั่ว-บด มอคค่า
194	M032A01	มะคาเดเมีย เกรดA
195	M032A02	มะคาเดเมีย เกรดB
196	M033A01	ข้าวเกิดบุญ
197	M033A02	ข้าวเกิดบุญ
198	M034A01	กล่องข้าวคุณธรรม
199	M034A02	ข้าวคุณธรรม ข้าวหอมมะลิ
200	M034A03	ข้าวคุณธรรม ข้าวกล้อง
201	M034A04	ข้าวคุณธรรม ข้าวหอมมะลิแดง
202	M034A05	ข้าวคุณธรรม ข้าว 150 สายพันธุ์
203	M034A06	ข้าวคุณธรรม การบินไทย
204	M034A07	ข้าวคุณธรรม ข้าวกล้องหอมนิล
205	M034A08	ข้าวคุณธรรม มูลนิธิฯ

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
206	M035A01	ไซโก
207	M036A01	เลือดจระเข้ (30 แคปซูล)
208	M036A02	เลือดจระเข้ (100 แคปซูล)
209	M037A01	โปรตีนเกษตร
210	M037A02	คุกกี้(เจ)
211	M037A03	บะหมี่อบแห้ง
212	M037A04	ข้าวกาบาไรซ์
213	M037A05	ชีวจิตสำเร็จรูป
214	M037A06	นมถั่วเหลือง
215	M037A07	น้ำปลาหวาน
216	M038A01	ผักอินทรีย์
217	M039A01	น้ำพริกข้าว
218	M039A02	ขนมเปียะพริกข้าว
219	M039A03	ขนมเปียะพริกข้าว โรยงา
220	M040A01	ส้มโอ แบบกล่อง
221	M040A02	ส้มโอ
222	M041A01	สาหร่ายแผ่นทรงเครื่อง
223	M041A02	สาหร่ายรสเลิศ
224	M041A03	สาหร่ายปรุงรส
225	M041A04	กล้วยอบม้วนสาหร่าย
226	M041A05	เครื่องดื่มผงสำเร็จรูปสาหร่าย
227	M042A01	มะเขือเทศราชินีสด
228	M042A02	มะเขือเทศราชินี อบแห้ง
229	M042A03	มะเขือเทศราชินี อบแห้ง 3 รส
230	M043A01	ถั่วเหลืองคั่วกรอบ
231	M043A02	ขนมงาหย่อย
232	M043A03	งาบด/งาคั่ว
233	M044A01	เลือดเซ็ด
234	M044A02	เลือดเซ็ดซับผ้าขาว
235	M044A03	ผ้าซับตัดเลือด

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
236	M044A04	ผ้าเช็ดหน้า
237	M044A05	ผ้าพันชายหาด
238	M045A01	แชมพู ครีมนวด(อัญชัน/ประจำตีควาย/ว่านหางจระเข้)
239	M045A02	ครีมอาบน้ำขมิ้น
240	M045A03	แป้งพอกหน้าสมุนไพร
241	M045A04	สเปรย์ตะไคร้กันยุง
242	M045A05	สบู่เซอริน(ขมิ้น/มะขาม/ว่านหางจระเข้)
243	M046C01	เสื้อคอจีนไทลื้อต้นมือ
244	M046C02	ผ้าคลุมไหล่ลายกุญแจจีน
245	M046C03	นาฬิกาผ้าทอ
246	M046C04	สมุดบันทึกผ้าทอใหญ่
247	M046C05	กรอบรูปผ้าทอ
248	M047C01	ผ้าพันคอ
249	M047C02	ปลอกหมอนอิง
250	M047C03	ปลอกก่องกระต่ายทึชชู
251	M047C04	กระเป๋าสะพาย แบบถุงลตโลกร้อน
252	M047C05	กระเป๋าสะพายใบใหญ่
253	M047C06	กระเป๋าใบเล็กใส่เศษเหรียญ
254	M047C07	กระเป๋าใส่ปากกาดินสอ
255	M047C08	กระเป๋าใส่ของจุกจิก
256	M047C09	กระเป๋าใส่เครื่องสำอาง
257	M048A01	หมุยอกระบอกไม้ไผ่
258	M048A02	ไม้กรอกอีสาน, ไม้กรอกทรงเครื่อง
259	M048A03	ไม้จิ้ม
260	M048A04	หม้อเนื้อ, หม้อหมู
261	M048A05	ลูกชิ้นเนื้อ, ลูกชิ้นหมู
262	M049B01	แชมพู ครีมนวด สบู่เหลว
263	M049B02	สบู่ใยบวบ
264	M049B03	ครีมหมักผมงาดำ
265	M049B04	เกลือขัดผิว

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
266	M049B05	สบู่เหลว นมสด
267	M050A01	จุ่มข้าวรุ่งอรุณ 20 ซอง
268	M050A02	จุ่มข้าวรุ่งอรุณ 30 ซอง
269	M050A03	จุ่มข้าวรุ่งอรุณ
270	M051C01	ผ้าไหมมัดหมี่
271	M051C02	ผ้าไหมพื้นเรียบ
272	M051C03	ผ้าฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ
273	M051C04	ผ้าคลุมไหล่ซิด
274	M051C05	ผ้าพันคอ
275	M052C01	สร้อยคอมือเชือกถัก เม็ดเงิน
276	M052C02	สร้อยคอมือเชือกถัก เม็ดเงิน(ยาว)
277	M053A01	ไวท์กระชายดำ
278	M053A02	ไวท์มะเเ
279	M053A03	ซาไบเตย/ไบหม่อน/ดอกอัญชัน
280	M053A04	สูตรเค็ดคนภูเขา เล็ก-ใหญ่
281	M053A05	กราวเครือแดง กราวเครือดำ กระชายดำ
282	M054A01	แหนมหมู
283	M054A02	กุนเชียงหมู
284	M054A03	แหนมซี่โครง
285	M054A04	หมูยอ, ปลาหยอ
286	M055C01	ผ้าทอมือลายน้ำไหล-ไทลื้อ ตัดชุด
287	M055C02	เสื่อไทลื้อ หญิง
288	M055C03	หมวกไทลื้อ
289	M055C04	ผ้าสะไบแดง
290	M055C05	ผ้าสะไบแดง
291	M056C01	ฟาลานนอฟชีส
292	M056C02	ฟาลานนอฟชีส
293	M056C03	แคทลียา
294	M056C04	แคทลียา
295	M056C05	ชิมมิเดียม

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
296	M057B01	สบู่นมแพะฮาละโยเกิร์ตจากนมแพะ
297	M057B02	สบู่นมแพะผสมสมุนไพร
298	M057B03	ครีมอาบน้ำนมแพะ
299	M057B04	โลชั่นนมแพะ
300	M057B05	แชมพูสระผมนมแพะ
301	M058C01	ซากุระเล็ก/กิ่งไม้/ต้นหญ้า/ทิวลิปเล็ก
302	M058C02	ลิลลี่/ทิวลิป/แมคไบเลีย ชุดยางพารา
303	M058C03	ไฮเดรนเยีย
304	M058C04	ซากุระ x 5 กิ่ง
305	M058C05	ซากุระปิด
306	M059C01	โคมไฟขวดพลาสติก (ใหญ่)
307	M059C02	โคมไฟขวดพลาสติก (กลาง)
308	M059C03	โคมไฟขวดพลาสติก (เล็ก)
309	M059C04	โคมไฟขวดพลาสติก (1 ชั้น)
310	M059C05	โคมไฟขวดพลาสติก (2 ชั้น)
311	M060A01	ตะลิ่งปลิงแช่อิ่ม
312	M060A02	คูกี้ไส้ลับประรด
313	M061A01	หมูทุบ, หมูสวรรค์, หมูฝอย (ซอง)
314	M061A02	หมูทุบ, หมูสวรรค์, หมูฝอย (กล่องกระดาษ)
315	M061A03	หมูทุบ, หมูสวรรค์, หมูฝอย (กล่องพลาสติก)
316	M062C01	ดอกบัวประดิษฐ์ (ตัดตบงช/ใหญ่)
317	M062C02	ดอกบัวประดิษฐ์ (ตัดตบงช/เล็ก)
318	M062C03	ดอกบัวประดิษฐ์ (บัวสาย)
319	M063C01	กระโปรงยีนส์ต่อผ้าชาวเขา
320	M063C02	กางเกงผ้าต่อปะชาวเขาสั้น
321	M063C03	กางเกงเลชายาว
322	M063C04	กระโปรงป้าย
323	M063C05	เสื้อ
324	M064A01	บานาน่า รสบาบีคิว
325	M064A02	บานาน่า รสบาห์ราย

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
326	M064A03	บานาน่า รสพิชซ่า
327	M064A04	บานาน่า รสปาปริก้า
328	M064A05	บานาน่า รสลาบ
329	M064A06	ยำเขียว 4 รส
330	M065A01	กล้วยอบแผ่น
331	M065A02	กล้วยอบมัน
332	M065A03	กล้วยกรอบ
333	M066A01	กล้วยอบ "Goody"
334	M066A02	กล้วยมัน "กล้วยแข็ง"
335	M066A03	น้ำผึ้ง
336	M066A04	กล้วยแช่น้ำผึ้ง "กล้วยแข็ง"
337	M066A05	กล้วยซ็อกโกแลต "โบนัส"
338	M067C01	ผ้ามัดหมี่ไหมประดิษฐ์
339	M067C02	ผ้ามัดหมี่ขึ้น
340	M067C03	ผ้าถุงสำเร็จ
341	M067C04	ผ้าขาวม้า
342	M067C05	กางเกงสำเร็จรูป
343	M068A01	กอละแม
344	M068C01	ฝ้ายกมุก
345	M068C02	ฝ้ายคลุมไหล่
346	M068C03	ผ้าพันคอ
347	M068C04	ผ้ามัดหมี่
348	M069C01	ภาพมินิ
349	M069C02	ภาพเล็ก
350	M069C03	ภาพกลาง
351	M069C04	ภาพใหญ่
352	M069C05	ภาพตามขนาดสั่ง (จัมโบ้)
353	M070C01	พวงกุญแจจากยางพารา
354	M070C02	ติดตู้เย็นเล็ก
355	M070C03	ติดตู้เย็นใหญ่

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
356	M070C04	ดาวนวดมือ
357	M071A01	มะขามจืดจัดจ้าน รสบ๊วยต้มยำ
358	M071A02	มะขามสามรส
359	M071A03	มะขามหวานธรรมชาติไม่มีเมล็ด
360	M071A04	มะขามรสบ๊วยไม่มีเมล็ด
361	M071A05	มะขามหวานธรรมชาติมีเมล็ด
362	M072A01	น้ำผึ้ง ขวดกลม
363	M072A02	น้ำผึ้ง ขวดใหญ่
364	M072A03	เกสรน้ำผึ้ง
365	M072B01	สบู่น้ำผึ้ง
366	M073A01	น้ำพริก
367	M073A02	ไข่เค็ม
368	M073A03	กล้วยกวน กระจ่าง
369	M073A04	กล้วยกวน ห่อ
370	M073A05	กล้วยมาเป็นเลิศ
371	M074A01	กะละแม สูตรโบราณ
372	M074A02	กะละแม สูตรธัญพืช
373	M074A03	กะละแม สูตรใบเตย
374	M075C01	ใยบัวบขัดตัว
375	M075C02	พรมเช็ดเท้า
376	M075C03	ตุ๊กตาหมี
377	M075C04	ใยบัวบขัดผิวดำมจับ
378	M075C05	รองเท้าใยบัว
379	M076C01	ฝ้ายกดอก(ตีนชิน)
380	M076C02	ชุดสายเดี่ยว กระโปรง
381	M076C03	เสื้อสูทชาย
382	M076C04	กางเกงขาก๊วยประยุกต์
383	M076C05	ชุดเด็ก เสื้อ กระโปรง
384	M077A01	น้ำตาลโตนด
385	M078A01	ข้าวตั้งหน้างา

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
386	M078A02	น้ำมันงา
387	M078A03	ผลิตภัณฑ์จากงา
388	M079A01	ลำไย อบแห้ง
389	M079A02	มะเขือเทศ อบแห้ง
390	M079A03	ส้ม อบแห้ง
391	M079A04	มะม่วง อบแห้ง
392	M080A01	กล้วยอบม้วน
393	M081A01	กาแฟ
394	M082A01	กาแฟ 3in1
395	M083A01	น้ำมันงาเพื่อสุขภาพ
396	M083A02	ขนมงา
397	M084A01	ถั่วทองอบ งาอบ
398	M084A02	ธัญพืชเพื่อสุขภาพ
399	M085A01	น้ำพริก
400	M085A02	ไข่เค็มอินทรีย์
401	M086C01	ถุงผ้าพันส์
402	M087A01	ส้มแขกตากแห้ง
403	M087A02	มังคุดกวน
404	M088C01	กล่องเซอล่าปอ
405	M088C02	เบาะนั่ง 2 พับ
406	M088C03	ตระกร้ากลม
407	M088C04	ถังผงพับ
408	M088C05	กล่องผ้า
409	M088C06	กล่องผ้า
410	M088C07	กล่องผ้า
411	M088C08	กล่องทิชชู ใหญ่ปอ
412	M088C09	กล่องทิชชู ติดข้าง
413	M088C10	กล่องทิชชู เล็กแบน
414	M088C11	กล่องตัดมุม
415	M089A01	ทอพีที่กล่องรูปหัวใจ รสกะทิ



ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
416	M089A02	ทอพีพีกล่องรูปหัวใจ รสทุเรียน
417	M089A03	ทอพีพีกล่องรูปหัวใจ รสถั่ว
418	M089A04	ทอพีพีกล่องรูปหัวใจ รสแก้วมังกร
419	M089A05	คุกกี้ ลิงคิโปรี
420	M089A06	ทอพีพีถุง รสกะทิ
421	M089A07	ทอพีพีถุง รสทุเรียน
422	M089A08	ทอพีพีถุง รสถั่ว
423	M089A09	ทอพีพีถุง รสแก้วมังกร
424	M089A10	ทองม้วน รสหมูหยองสาหร่ายทะเล
425	M089A11	ทองม้วน รสหมูหยองพริกเผาปลา
426	M089A12	ทองม้วน รสหมูหยองกุ้ง
427	M089A13	ทองม้วน รสหมูหยองตั้งเดิม
428	M089A14	มั่งคุดกวน
429	M089A15	สละกวน
430	M089A16	ขนมฝิง
431	M089A17	มั่งคุดกวน
432	M089A18	สละกวน
433	M089A19	ทุเรียนสดแห้ง "ป้าแกลบ"
434	M090A01	ผลไม้ (กระถางวงเกษตรฯ)
435	M091A01	น้ำข้าวโพด
436	M092A01	น้ำตาลมะพร้าวหอม
437	M093A01	ผักปลอดสารพิษ ไฮโดรโปรนิกส์
438	M094A01	น้ำว่านหางจระเข้
439	M095A01	กึ่งแห้ง
440	M095A02	กะปิ
441	M095A03	ปลาหมึกปรุงรส
442	M096A01	มะขามป้อม
443	M096A02	ขนมปังกรอบ
444	M096A03	ขนมปังกรอบ เค็ม
445	M096A04	ข้าวตั้งน้ำพริกเผา

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
446	M097A01	น้ำฝรั่งแดง
447	M097A02	น้ำมังคุด
448	M097A03	น้ำเสาวรส
449	M097A04	น้ำลูกหม่อน
450	M098B01	ผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผม ผิวพรรณ
451	M099A01	น้ำจิ้ม สุกี้
452	M099A02	น้ำจิ้ม หมูย่างเกาหลี
453	M100B01	สมุนไพรสปาเพื่อสุขภาพ
454	M101C01	ไม้กวาดจากเส้นใยธรรมชาติ
455	M102A01	มังคุดกวน (ตรา ผลาผล)
456	M103B01	กันยามาต แชมพูมะกรูด
457	M103B02	กันยามาต ครีมนวดมะกรูด
458	M103B03	กันยามาต สบู่ขมิ้น ผสมน้ำผึ้ง
459	M103B04	กันยามาต สบู่สมุนไพรชุมเห็ดไทย ผสมน้ำผึ้ง
460	M104B01	Super SAT หัวเชื้อจุลินทรีย์
461	M105C01	เสื้อบุฟองน้ำพับ ลายโกสน
462	M106B01	น้ำหมักมูลสุกร ฝาแดง
463	M106B02	น้ำหมักมูลสุกร ฝาทอง
464	M107A01	เม็ดมะม่วง หิมพานต์
465	M108B01	น้ำมันเหลืองขนาดตัว
466	M108B02	น้ำมันวานาเสลดฟองพอน
467	M108C01	เบาะนั่ง 3 พับ ผ้าร่ม
468	M108C02	เบาะนั่ง ต่างระดับ
469	M108C03	เบาะนั่ง อเนกประสงค์
470	M109B01	แชมพู เทียนกิ่ง
471	M109B02	ครีมนวด เทียนกิ่ง
472	M109B03	แชมพู อัญชัญ
473	M109B04	ครีมนวด อัญชัญ
474	M109B05	แชมพู ว่านหางจระเข้
475	M109B06	ครีมนวด ว่านหางจระเข้

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
476	M109B07	แชมพู มะกรูด
477	M109B08	ครีมนวด มะกรูด
478	M109B09	แชมพู ประคำดีควาย
479	M109B10	ครีมนวด ประคำดีควาย
480	M110A01	ขนมнгаเพื่อสุขภาพ
481	M110A10	ขนมнгаเพื่อสุขภาพ
482	M110A19	ถั่วอบกรอบ ถั่วเหลือง
483	M110A20	ถั่วอบกรอบ ถั่วขาว
484	M110A21	ถั่วอบกรอบ ถั่วเหลืองผิวดำ
485	M110A22	ถั่วเบญจรงค์
486	M110B01	น้ำมันงาสกัดเย็น
487	M111B01	แชมพูผิวมะกรูด
488	M111B02	ครีมนวดผิวมะกรูด
489	M111B03	น้ำมันงาสกัดเย็น
490	M111B04	สบู่เหลวว่านหางจระเข้
491	M111B05	พิมเสน้ำมันมะกรูด
492	M112A01	ปลาจิ้งจ่างอบสมุนไพร
493	M112A02	ปลาจิ้งจ่างรสธรรมชาติ
494	M112A03	ปลาข้าวสารอบกรอบ
495	M112A04	กุ้งเสียบสามรส
496	M113A01	ขนมปังสังขยานมสด ใส้ใบเตย
497	M113A02	ขนมปังสังขยานมสด ใส้ช็อคโกแลต
498	M113A03	ขนมปังสังขยานมสด ใส้ชานม
499	M113A04	ขนมปังไส้หมูหยอง แบบปอนด์
500	M113A05	ขนมปังไส้ลูกเกต แบบปอนด์
501	M113A06	ขนมปังนุ่มนิ่ม หน้าเนยสด
502	M114A01	ปลาเค็มอบไอโซน
503	M114A02	ไข่เค็มน้ำไอโซน
504	M115A01	ข้าวย่ำเพื่อสุขภาพ
505	M115A02	เต้าคั่วเพื่อสุขภาพ

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
506	M115A03	ขนมลากรอบ
507	M115A04	ขนมถั่ววงขาว
508	M115A05	ขนมถั่ววงดำ
509	M115A06	น้ำตาลแว่น
510	M115A07	ขนมโก๋จากตาลโตนด
511	M116A01	เห็ดหอม เจ
512	M116A02	กาแฟเสริมสุขภาพ
513	M116C01	ที่แขวนมือถือ
514	M116C02	นาฬิกาปลุก
515	M117B01	สบู่ดอกเกลือสมุนไพร
516	M117B02	เกลือขัดผิวสมุนไพรพิเศษ
517	M117B03	เกลือขัดหน้าสมุนไพรพิเศษ
518	M117B04	ดอกเกลือสำหรับแช่
519	M117B05	เกลือขัดผิวใมน้ำแร่
520	M117B06	เกลือขัดผิวใมน้ำนม
521	M117B07	โลชั่นบำรุงผิว
522	M117B08	สบู่เหลว
523	M117B09	น้ำมันบำรุงผิว
524	M117B10	ดอกเกลือ
525	M118B01	ผ้าห่มนวมสามฤดู
526	M118B02	ผ้าห่มนวมสามฤดู
527	M118B03	ผ้าห่มนวมสามฤดู พร้อมถุง
528	M118B04	เบาะรองนั่ง
529	M119A01	โรตีสายไหม
530	M119A02	โรตีสกรอบ
531	M119A03	ไอศกรีมผลไม้ตามฤดูกาล
532	M120B01	น้ำมันเหลือง
533	M120B02	น้ำมันเหลือง
534	M120B03	น้ำมันเหลือง
535	M120B04	น้ำมันเหลือง

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
536	M121A01	PINEAPPLE CIDER VINEGAR
537	M121A02	PINEAPPLE CIDER VINEGAR
538	M122B01	น้ำอบไทย จากกุหลาบธรรมชาติ
539	M122B02	น้ำปรุงชาววัง
540	M122B03	น้ำปรุงชาววัง
541	M122B04	น้ำปรุงชาววัง
542	M122B05	น้ำหอมดอกไม้ไทย โมก
543	M122B06	น้ำหอมดอกไม้ไทย ปิบ
544	M122B07	น้ำหอมดอกไม้ไทย ราตรี
545	M122B08	น้ำหอมดอกไม้ไทย มะลิ
546	M122B09	น้ำหอมดอกไม้ไทย สีสาวดี
547	M122B10	น้ำหอมดอกไม้ไทย กุหลาบ
548	M123A01	ข้าวเกรียบปลาสมุนไพร
549	M123A02	ข้าวเกรียบกุ้ง
550	M124A01	น้ำตาลโตนดแท้ หยอดกระปุก
551	M124A02	น้ำตาลโตนดปึก
552	M124A03	น้ำตาลสดแท้
553	M124A04	น้ำตาลสดแท้ พร้อมดื่ม
554	M124A05	ขนมตาล เมืองเพชร
555	M125A01	ผลไม้แท้ 100%
556	M125A02	กล้วยฉัฎฐ์พีชอบกรอบ
557	M125A03	ลับปะรดอบ
558	M125A04	ขนมปัง/ขาไก่ ัฎฐ์พีช
559	M125A05	เม็ดมะม่วงหิมพานต์ น้ำตาลโตนด
560	M125A06	กล้วยกวนข้าวต้มมัด
561	M125A07	ผลไม้ชุบชีค็อกโกแลต
562	M126A01	ลัมแซกกวน
563	M126A02	ลัมแซกแช่ส้ม
564	M126A03	ลัมแซกอบน้ำผึ้งรวง
565	M126A04	แยมลัมแซก

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า
566	M127A01	ทุเรียนทอดกรอบ
567	M127A02	ทุเรียนทอดกรอบ

## บทที่ 5

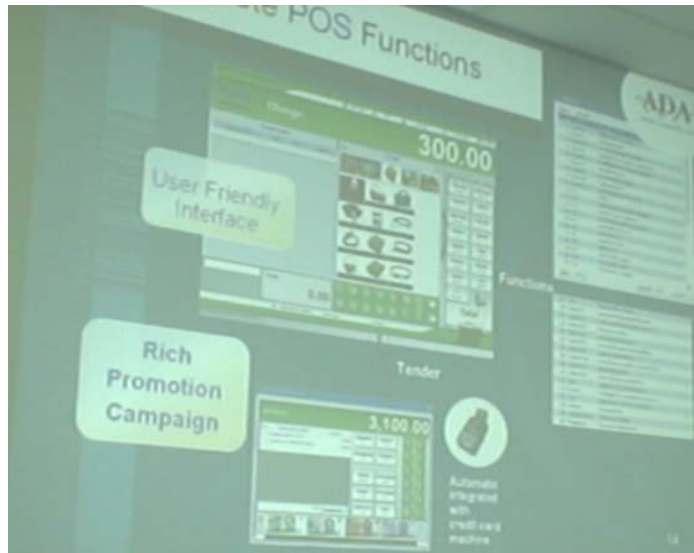
### โปรแกรมสำเร็จรูปที่เลือกใช้ในโครงการ

การคัดเลือกโปรแกรมระบบบริหารธุรกิจร้านค้าปลีกได้ดำเนินการคัดเลือกบริษัทแล้ว 2 ครั้ง คือ ครั้งที่ 1 วันที่ 6 ตุลาคม พ.ศ.2553 โดยตัวแทนบริษัท ดีเค รีเทล จำกัด นำเสนอซอฟต์แวร์ โปรแกรมระบบบริหารธุรกิจร้านค้าปลีก มีความสามารถตรวจเช็คจำนวนสินค้าเข้าและออก และจำนวนสินค้าคงเหลือในสต็อกโดยมีการแสดงผลไปที่ Audit เพื่อที่ทาง Audit สามารถติดตามผลได้ ซึ่งควรจะแยกเป็น 2 ระบบ คือระบบบัญชี งบกำไรขาดทุน งบดุลสต็อก คงเหลือ ครั้งที่ 2 วันที่ 15 มิถุนายน พ.ศ.2554 โดยตัวแทนบริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด นำเสนอซอฟต์แวร์ โปรแกรมบริหารหน้าร้าน (AdaPos Hypermart) เหมาะสำหรับธุรกิจค้าปลีก/ส่ง ที่มีปริมาณข้อมูลเป็นจำนวนมาก ๆ เช่น ดิสเคาน์สโตร์ ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น เพราะสามารถทำงานได้อย่างรวดเร็ว มีโปรแกรมชั้นหลากหลายรูปแบบ รองรับอุปกรณ์ต่างๆ ได้มากขึ้น เช่น เครื่องรูดบัตรเครดิต เครื่องชั่ง และ Hand Held Terminal เป็นต้น

ซึ่งทางคณะกรรมการได้พิจารณาเลือก บริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด เพราะมีระบบบริหารธุรกิจค้าปลีกที่เหมาะสมกับการบริหารจัดการภายในร้าน Farmer Shop ได้เป็นอย่างดี เนื่องจากมีระบบการทำงานที่สำคัญ คือ รองรับการขายสินค้าโดยใช้บาร์โค้ด และรองรับระบบสัมผัส สามารถลดชำระจ สินค้ารายตัว และเป็นรายปีรวมถึงการให้ส่วนลดคูปอง รองรับระบบบริหารสมาชิก รองรับการพักบิลชั่วคราว เพื่อบริการลูกค้ารายต่อไปได้ รองรับการบันทึกข้อมูลพนักงานขาย เพื่อเก็บยอดสะสมของการขาย สามารถดูข้อมูลสินค้าแบบเมตริกซ์ ในแต่ละโมเดลตามสีและขนาด ระบบสินค้าคงคลังแบบ Multi Warehouse เพื่อดูรายงานสินค้าคงคลังของสาขา ระบบการสั่งซื้อสินค้า ระบบการสร้างบาร์โค้ด โปรแกรมชั้นสำหรับกระตุ้นยอดขาย รองรับการขายสินค้า การสั่งซื้อสินค้า การรับเข้าสินค้าและตรวจนับสต็อก โดยใช้ Hand Held Terminal/PDA ระบบงานฝากขาย ระบบสำรองข้อมูลฐานข้อมูลแบบอัตโนมัติ เป็นต้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 5.1 โปรแกรม AdaPos

โปรแกรม AdaPos เป็นโปรแกรมเพื่อการบริหารจัดการธุรกิจค้าปลีก ที่มีการพัฒนาให้ง่ายต่อการใช้งาน และมีความรวดเร็วในการบริการงานขายให้กับลูกค้า มีความถูกต้องแม่นยำ และมีระบบการวิเคราะห์ข้อมูลที่เกิดจากการขายเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อการดำเนินงานของธุรกิจ และมีฐานข้อมูลที่ยืดหยุ่นและรองรับการบันทึกการขายสินค้าได้ในปริมาณมาก โปรแกรม AdaPos ประกอบด้วยการทำงาน 2 ส่วน คือ AdaPos Back และ AdaPos Front (รูปที่ 5.1)



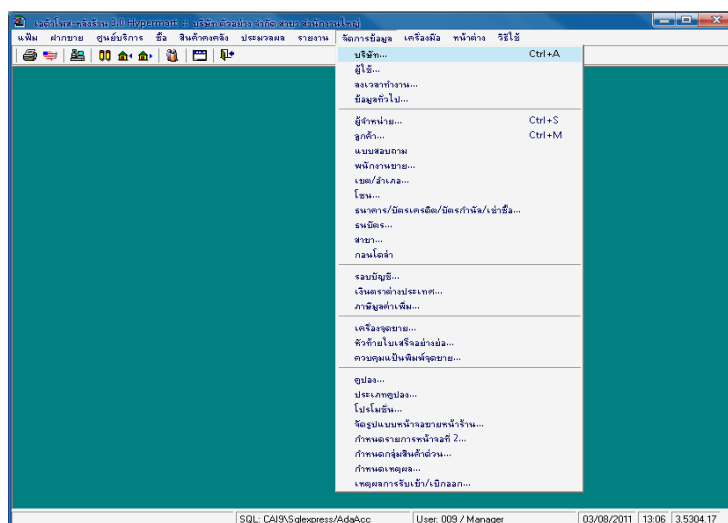
รูปที่ 5.1 ระบบโปรแกรม AdaPos

## 5.2 AdaPos Back

โปรแกรม AdaPos Back เป็นระบบที่ใช้เตรียมข้อมูลให้กับหน้าร้านเพื่อทำการขาย เช่น การจัดการข้อมูล ข้อมูลการซื้อ ข้อมูลสินค้า การประมวลผล และการรายงาน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

### 5.2.1 โปรแกรมการจัดการข้อมูล

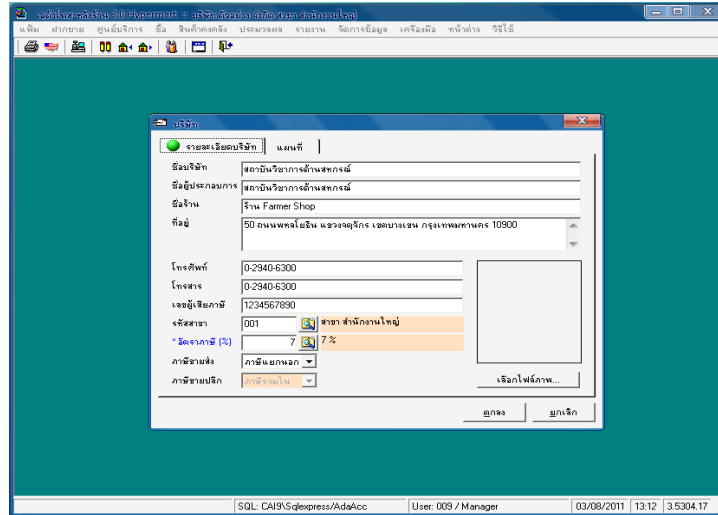
ในส่วนของการจัดการข้อมูล ประกอบด้วย ข้อมูลบริษัท ข้อมูลผู้ใช้ ข้อมูลทั่วไป ข้อมูลผู้จำหน่าย ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลพนักงานขาย ข้อมูลธนาคาร/บัตรเครดิต/บัตรกำนัล ข้อมูลธนบัตร ข้อมูลสาขา รอบบัญชี ภาษีมูลค่าเพิ่ม เครื่องจุดขาย หัวท้ายใบเสร็จจอย่างย่อ คิวควบคุม แป้นพิมพ์จุดขาย โปรโมชัน และการกำหนดเหตุผลในการยกเลิกรายการสินค้า และการรับสินค้าเข้า และการเบิกสินค้าออกจากคลังสินค้า มีรายละเอียดดังนี้ (รูปที่ 5.2)



รูปที่ 5.2 เมนูการจัดการข้อมูล

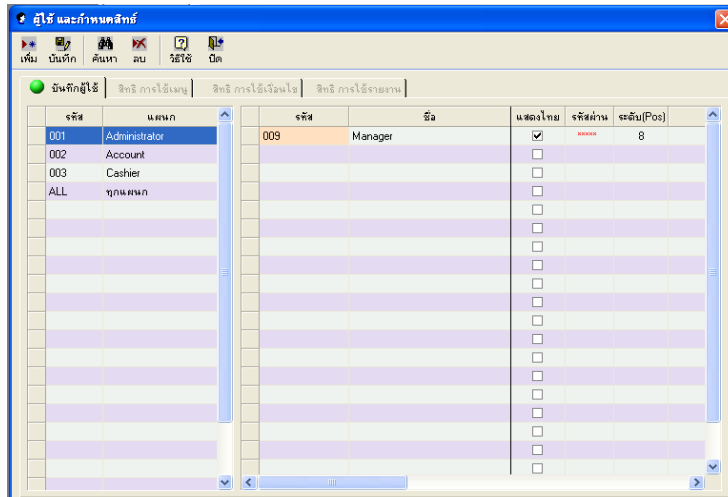


1) ข้อมูลบริษัท เป็นส่วนข้อมูลขององค์กรและข้อมูลร้านค้าประกอบด้วย ชื่อบริษัท ชื่อผู้ประกอบการ ชื่อร้าน ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ เบอร์โทรสาร เลขผู้เสียภาษี รหัสสาขา อัตราภาษี ข้อมูลภาพร้านและภาพแผนที่ตั้งร้าน เป็นต้น (รูปที่ 5.3)



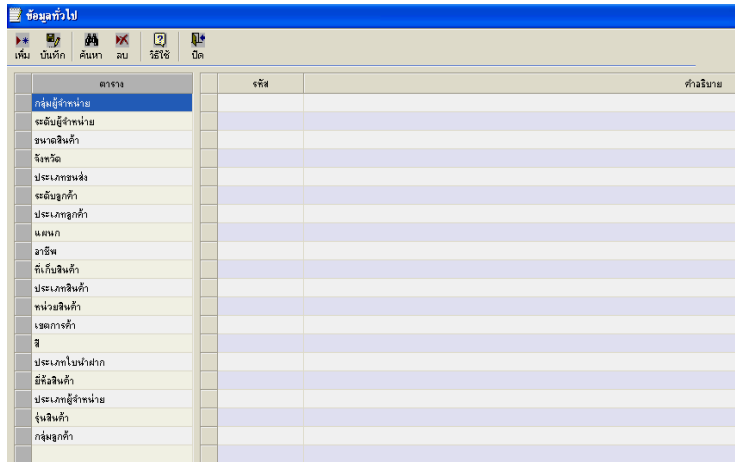
รูปที่ 5.3 เมนูข้อมูลบริษัท

2) เมนูผู้ใช้ สำหรับกำหนดสิทธิ์การใช้งานต่างๆ ภายในโปรแกรม AddPos Back เช่น ผู้จัดการมีสิทธิ์ในการเข้าใช้ได้ทุกเมนู พนักงานคิดเงินมีสิทธิ์เข้าใช้งานโปรแกรมหน้าร้าน Add Pos Front เท่านั้น (รูปที่ 5.4)



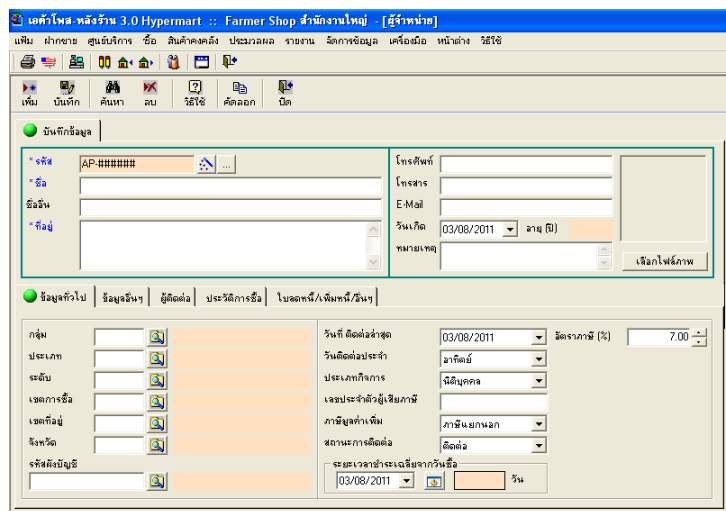
รูปที่ 5.4 เมนูผู้ใช้สำหรับกำหนดสิทธิ์การใช้งาน

3) เมนูข้อมูลทั่วไป สำหรับบันทึกข้อมูลต่าง ๆ ของสินค้า ลูกค้า และผู้จำหน่าย เป็นต้น (รูปที่ 5.5)



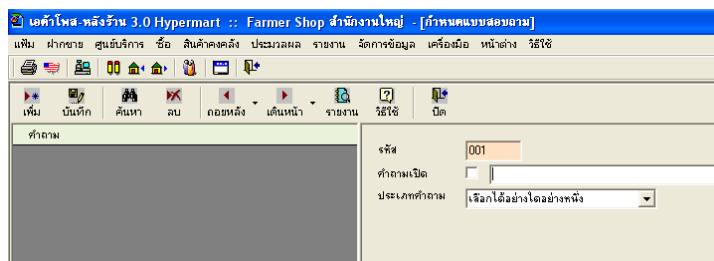
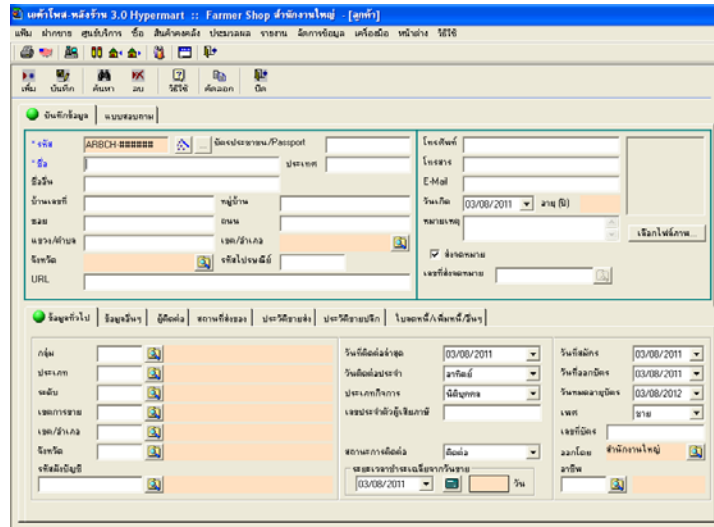
รูปที่ 5.5 เมนูข้อมูลทั่วไป สำหรับบันทึกข้อมูลต่าง ๆ ของสินค้า ลูกค้า และผู้จำหน่าย

4) เมนูข้อมูลผู้จำหน่าย สำหรับกรอกข้อมูลผู้ประกอบการ ในการติดต่อซื้อขาย และการจัดส่งสินค้าเข้าร้าน (รูปที่ 5.6)



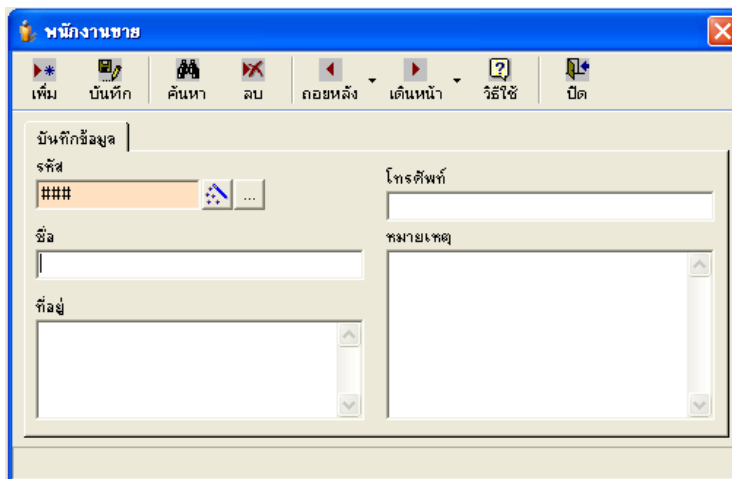
รูปที่ 5.6 เมนูสำหรับบันทึกข้อมูลผู้จำหน่าย

5) เมนูข้อมูลลูกค้า สำหรับกรอกข้อมูลทั่วไปของลูกค้าที่ใช้บริการกับทางร้าน เพื่อเป็นสมาชิกและได้รับสิทธิใช้ส่วนลดในโปรโมชั่นต่าง ๆ ของทางร้านได้ รวมทั้งข้อมูลความคิดเห็นของลูกค้าจากการใช้บริการ (รูปที่ 5.7)



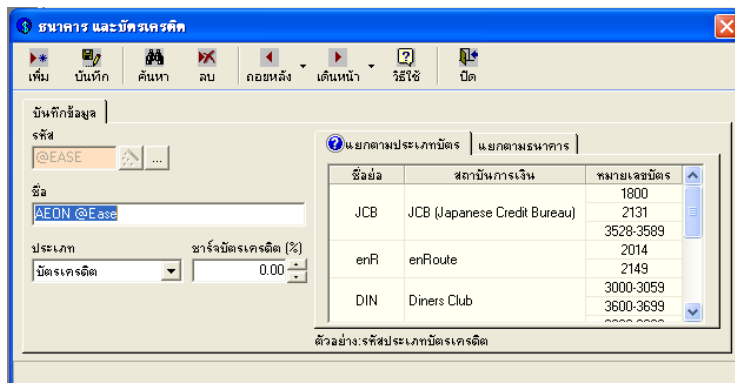
รูปที่ 5.7 เมนูสำหรับบันทึกข้อมูลลูกค้า

6) เมนูข้อมูลพนักงานขาย สำหรับกรอกข้อมูลพนักงานขายเพื่อใช้ในการปฏิบัติงานหน้าร้านโดยใช้รหัสพนักงาน (รูปที่ 5.8)



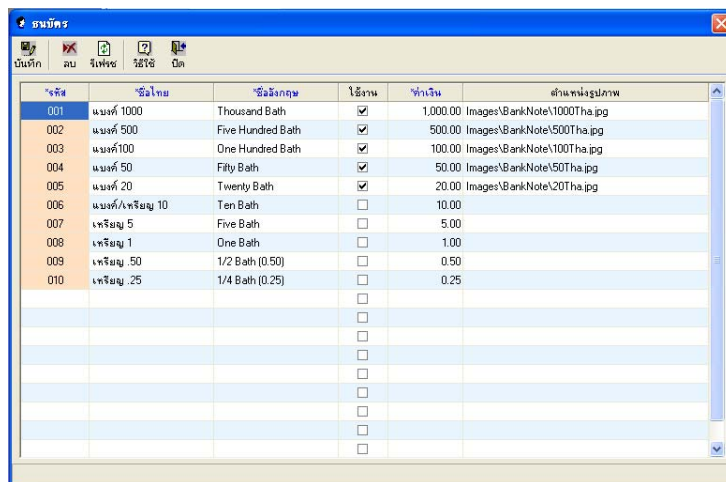
รูปที่ 5.8 เมนูสำหรับบันทึกข้อมูลพนักงานขาย

7) เมนูข้อมูลธนาคาร/บัตรเครดิต/บัตรกำนัล สำหรับบันทึกข้อมูลการชำระเงินจากธนาคาร บัตรเครดิต บัตรกำนัล และบัตรอื่น ๆ (รูปที่ 5.9)



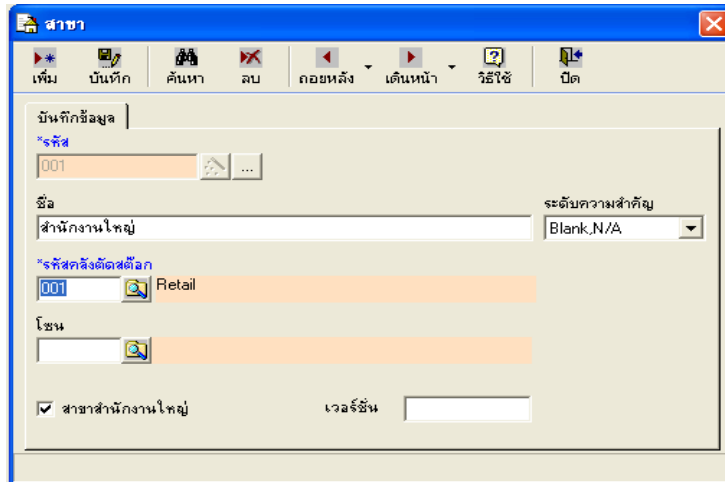
รูปที่ 5.9 เมนูสำหรับบันทึกข้อมูลการชำระเงินด้วยบัตรต่าง ๆ

8) เมนูข้อมูลธนบัตร สำหรับแสดงภาพของธนบัตรภายในโปรแกรมหน้าร้าน Ada Pos Front ที่รับชำระค่าสินค้าจากลูกค้า เพื่อสะดวกในการคิดเงินพนักงานขายสามารถคลิกที่ภาพธนบัตรต่าง ๆ ได้ (รูปที่ 5.10)



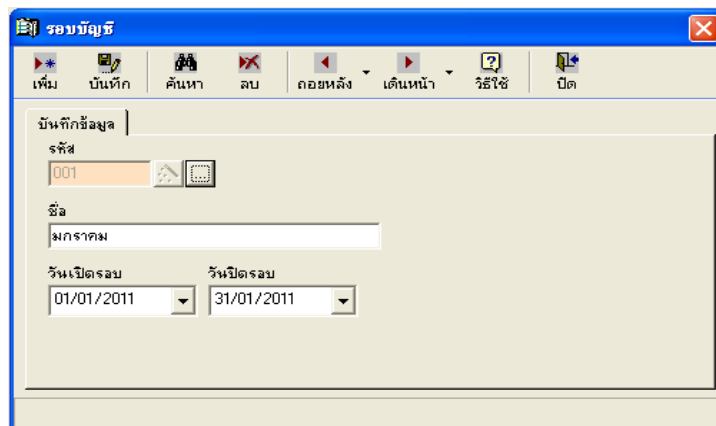
รูปที่ 5.10 เมนูข้อมูลธนบัตรที่ได้รับชำระสินค้าจากลูกค้า

9) เมนูข้อมูลสาขา สำหรับบันทึกข้อมูลสาขาต่างๆ ของร้านในกรณีที่ร้านมีมากกว่า 1 ร้าน โดยกำหนดรหัสสาขา (รูปที่ 5.11)



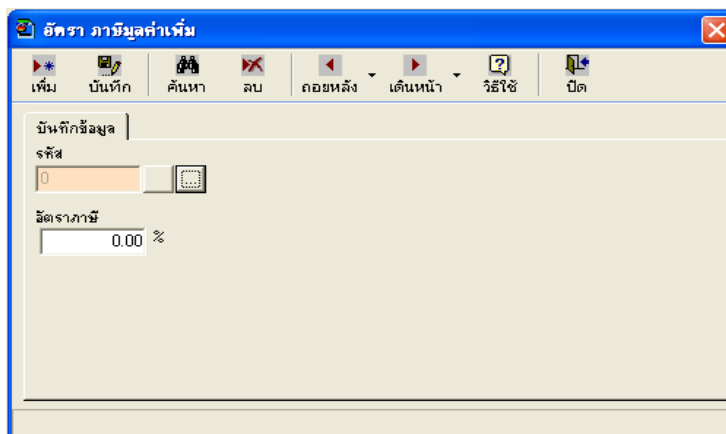
รูปที่ 5.11 เมนูข้อมูลสาขาของร้าน

10) เมื่อบันทึกข้อมูลสำหรับบันทึกข้อมูลวันเริ่มเปิดรอบบัญชีจนถึงวันปิดรอบบัญชี เพื่อใช้สำหรับการแสดงรายงานต่าง ๆ (รูปที่ 5.12)



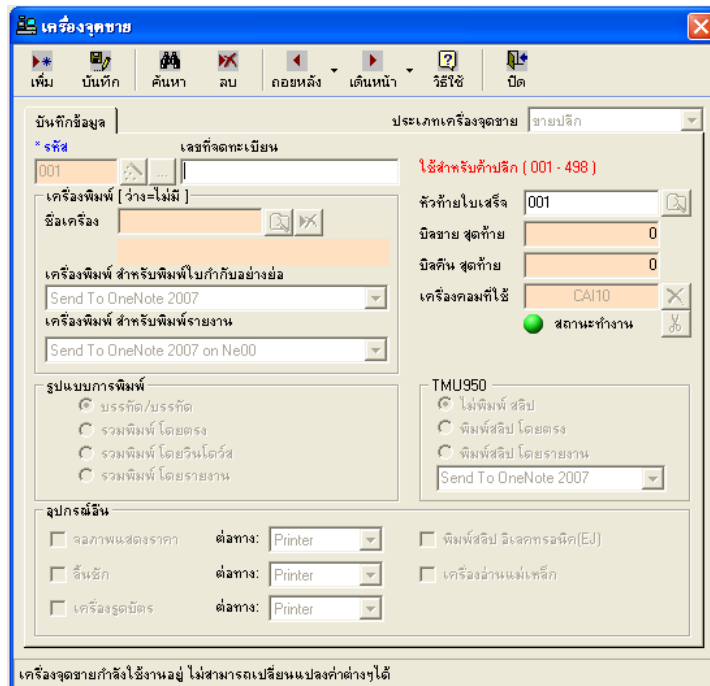
รูปที่ 5.12 เมื่อบันทึกข้อมูล

11) เมื่อกำหนดค่าเพิ่ม สำหรับกำหนดข้อมูลอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มในระบบ (รูปที่ 5.13)



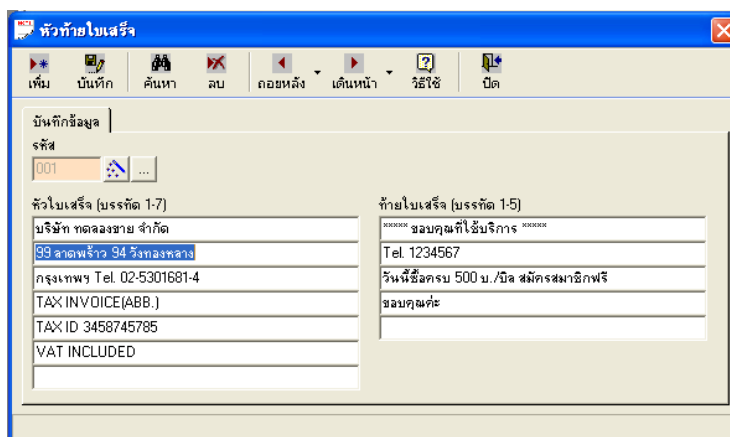
รูปที่ 5.13 เมนูสำหรับกำหนดภาษีมูลค่าเพิ่ม

12) เมนูเครื่องจุดขาย สำหรับกรอกข้อมูลกำหนดอุปกรณ์ที่ใช้ ณ จุดเครื่องขายหน้าร้าน (รูปที่ 5.14)



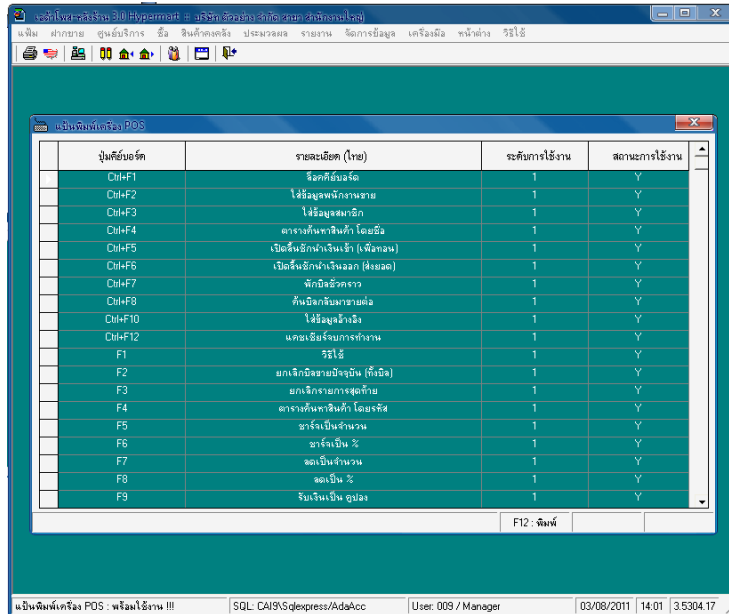
รูปที่ 5.14 เมนูสำหรับกำหนดเครื่องจุดขาย

13) เมนูหัวท้ายใบเสร็จ สำหรับกรอกข้อมูลหัว-ท้ายใบเสร็จรับเงินอย่างย่อ เช่น ข้อมูลชื่อร้าน ชื่อบริษัท และโปรโมชั่นต่าง ๆ (รูปที่ 5.15)



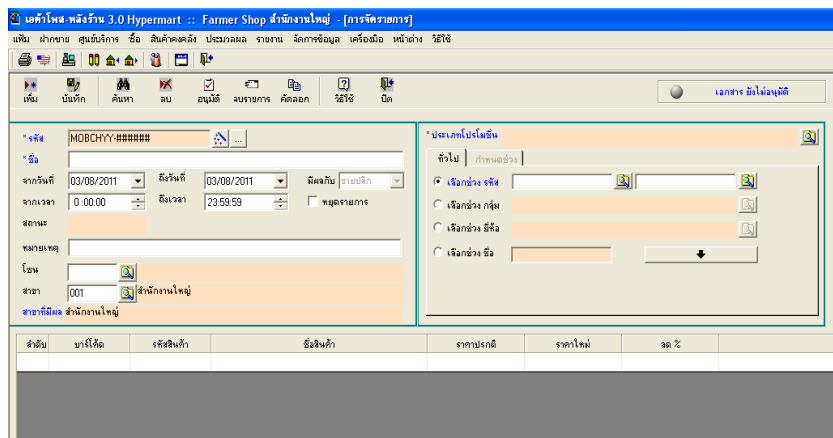
รูปที่ 5.15 เมนูสำหรับกรอกข้อมูลหัวท้ายใบเสร็จอย่างย่อ

14) เมนูควบคุมแป้นพิมพ์จุดขาย สำหรับดูคีย์ลัดในการเข้าใช้งานโปรแกรม Ada Pos 3.0 Hypermart ได้รวดเร็วขึ้น (รูปที่ 5.16)



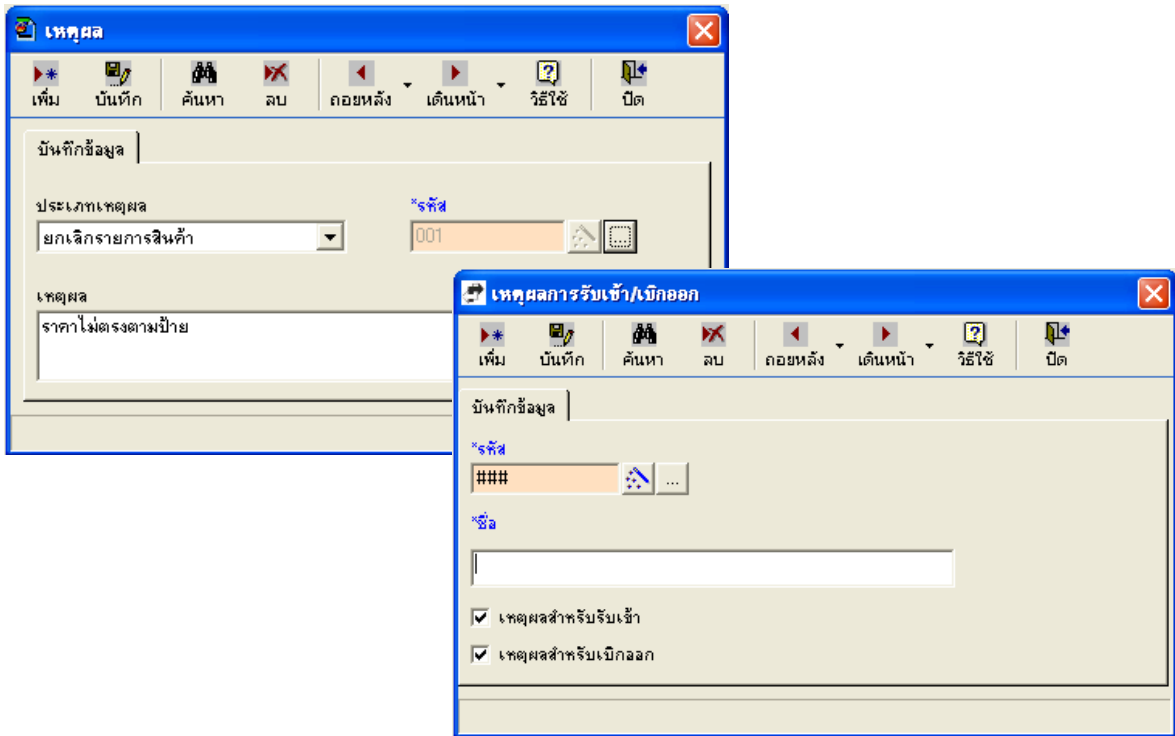
รูปที่ 5.16 เมนูควบคุมแป้นพิมพ์จุดขาย

15) เมนูโปรโมชั่น สำหรับกำหนดโปรโมชั่นและระยะเวลาโปรโมชั่น ของสินค้าที่เข้าร่วมรายการ (รูปที่ 5.17)



รูปที่ 5.17 เมนูโปรโมชั่น

16) เมนูสำหรับกำหนดเหตุผลยกเลิกรายการสินค้า การรับสินค้าเข้าและเบิกสินค้าออกจากคลังสินค้า (รูปที่ 5.18)

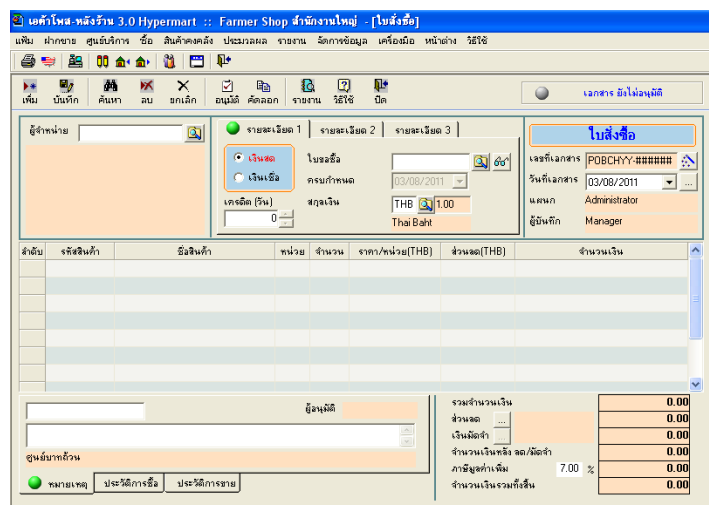


รูปที่ 5.18 เมนูกำหนดเหตุผลในการยกเลิกรายการสินค้า และการรับสินค้าเข้า และการเบิกสินค้าออกจากคลังสินค้า

## 5.2.2 โปรแกรมการซื้อ

โปรแกรมการซื้อ เป็นโปรแกรมสำหรับควบคุมการสั่งซื้อสินค้าเข้าคลังสินค้า ประกอบด้วย เมนูใบสั่งซื้อ เมนูใบรับของ/ใบซื้อสินค้า และเมนูใบขอลดหนี้-เจ้าหนี้ มีรายละเอียดดังนี้

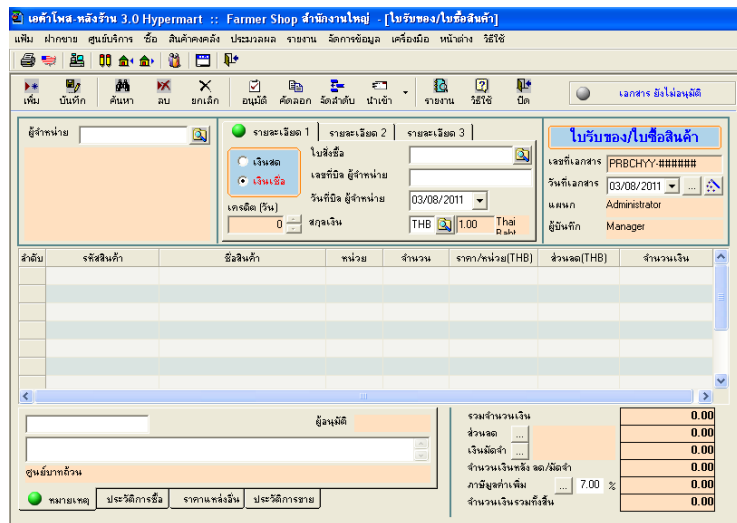
1) เมนูใบสั่งซื้อ สำหรับบันทึกข้อมูลการออกใบสั่งซื้อสินค้ากับทางผู้ประกอบการ เพื่อเบิกสินค้าเข้าคลังสินค้า (รูปที่ 5.19)



รูปที่ 5.19 เมนูใบสั่งซื้อสำหรับบันทึกข้อมูลการออกใบสั่งซื้อสินค้า

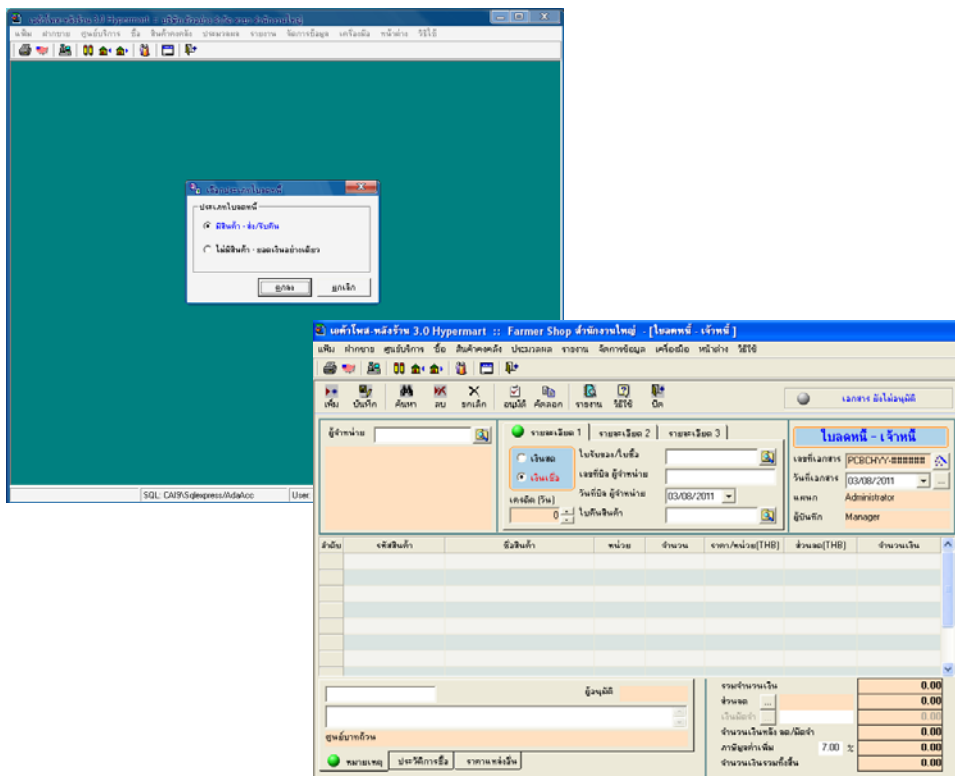


2) เมนูใบรับของ/ใบซื้อสินค้า สำหรับบันทึกข้อมูลการซื้อสินค้ากับผู้จำหน่าย เพื่อนำสินค้าเข้าคลังสินค้า ในกรณีที่จำนวนหรือราคามีการเปลี่ยนแปลงสามารถทำการแก้ไขได้ (รูปที่ 5.20)



รูปที่ 5.20 เมนูใบรับของ/ใบซื้อสินค้า

3) เมนูใบขอลดหนี้-เจ้าหนี้ สำหรับบันทึกข้อมูลการออกเอกสารเพื่อขอลดหนี้ โดยขออนุมัติจากสำนักงานใหญ่ เอกสารการขอลดหนี้ต้องอ้างอิงจากเอกสารใบซื้อกับผู้จำหน่าย โดยตรง (รูปที่ 5.21)

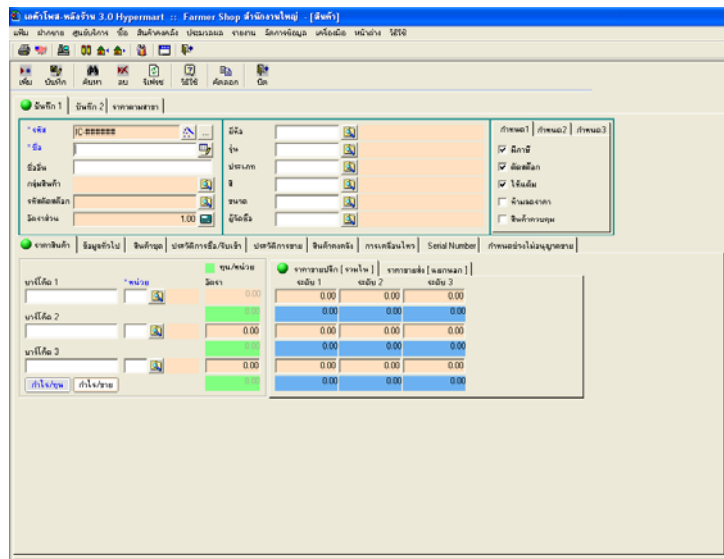


รูปที่ 5.21 เมนูใบขอลดหนี้-เจ้าหนี้

### 5.2.3 โปรแกรมสินค้า

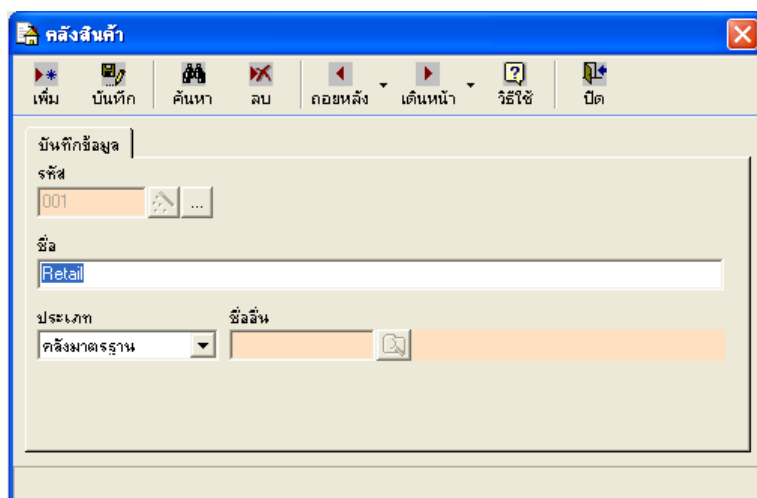
โปรแกรมสินค้า เป็นโปรแกรมที่ใช้สำหรับกำหนดค่าต่าง ๆ ของสินค้าหรือบริการต่าง ๆ ที่มีอยู่ในร้าน ประกอบด้วย เมนูสินค้า เมนูคลังสินค้า เมื่อกู้สินค้า เมนูการตัดจ่ายสินค้า เมนูปรับราคาขายสินค้า เมนูตรวจนับสินค้า และเมนูรวมเอกสารการตรวจนับ มีรายละเอียดดังนี้

1) เมนูสินค้า สำหรับบันทึกข้อมูลและรายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้า ได้แก่ รหัสสินค้า รหัสบาร์โค้ด ชื่อสินค้า หน่วยสินค้า ราคาขายปลีก ราคาขายส่ง และการคำนวณต้นทุนเฉลี่ยของสินค้า (รูปที่ 5.22)



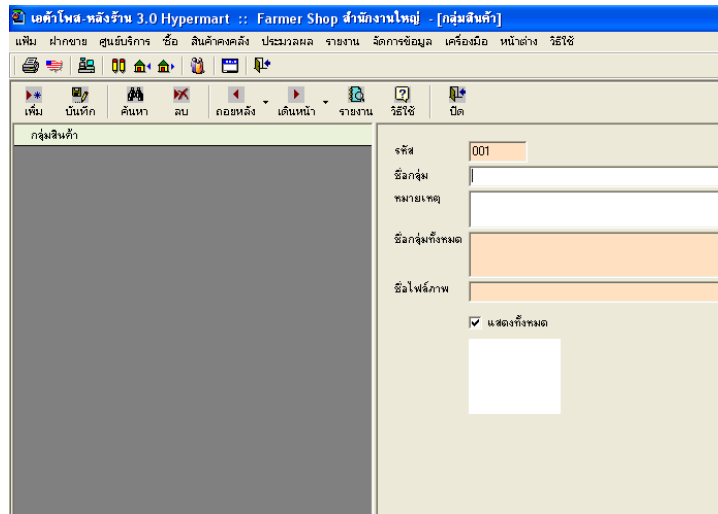
รูปที่ 5.22 เมนูสินค้า สำหรับบันทึกข้อมูลและรายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้า

2) เมนูคลังสินค้า สำหรับบันทึกข้อมูลคลังสินค้า เพื่อดึงข้อมูลของคลังสินค้าไปใช้ในการตรวจนับสต็อกสินค้า (รูปที่ 5.23)



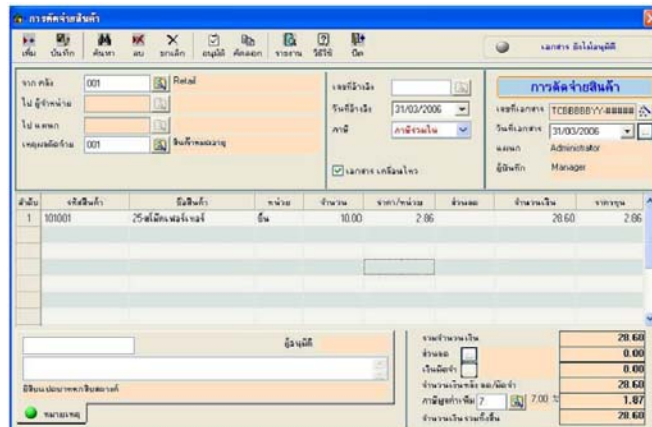
รูปที่ 5.23 เมนูคลังสินค้า

3) เมนูกลุ่มสินค้า สำหรับบันทึกกลุ่มสินค้า เพื่อนำไปเชื่อมโยงกับสินค้าต่าง ๆ ในการกำหนดกลุ่มของสินค้า (รูปที่ 5.24)



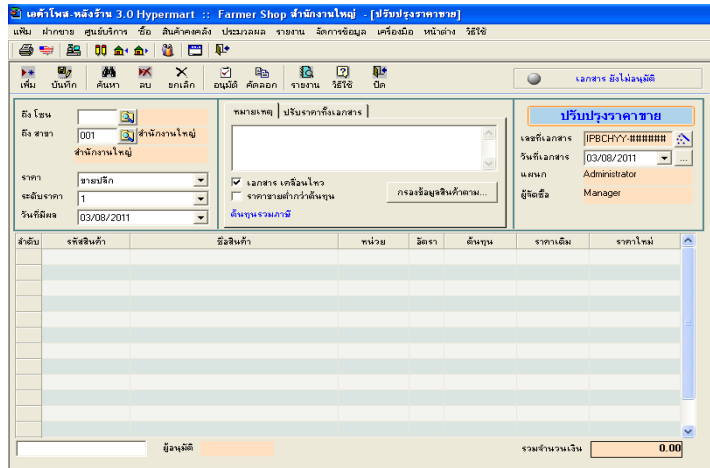
รูปที่ 5.24 เมนูกลุ่มสินค้า สำหรับกำหนดกลุ่มของสินค้า

4) เมนูการตัดจ่ายสินค้า เป็นการบันทึกข้อมูลการตัดจ่าย เนื่องจากสินค้าหายหรือหมดอายุ ซึ่งมีผลต่อสต็อกสินค้า เพราะจำนวนสินค้าจะต้องถูกหักออกจากสต็อก (รูปที่ 5.25)



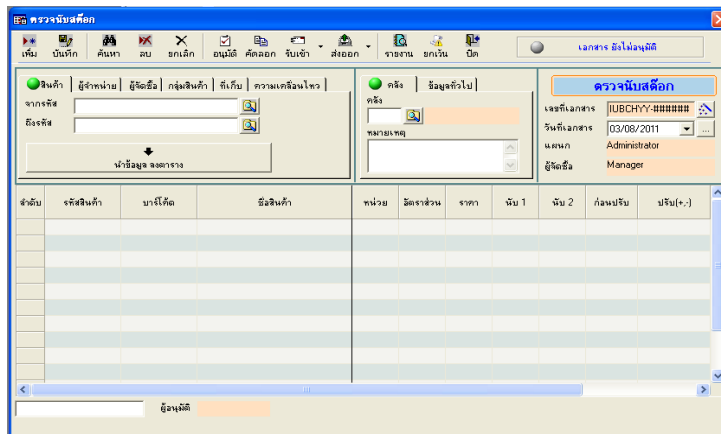
รูปที่ 5.25 เมนูการตัดจ่ายสินค้าจากสต็อกเนื่องจากสินค้าหายหรือหมดอายุ

5) เมนูปรับราคาขายสินค้า สำหรับบันทึกข้อมูลการปรับราคาขายสินค้า เมื่อปรับราคาแล้ว ให้ผู้จัดการหรือผู้ดูแลระบบมีสิทธิ์กดอนุมัติเอกสารได้ (รูปที่ 5.26)



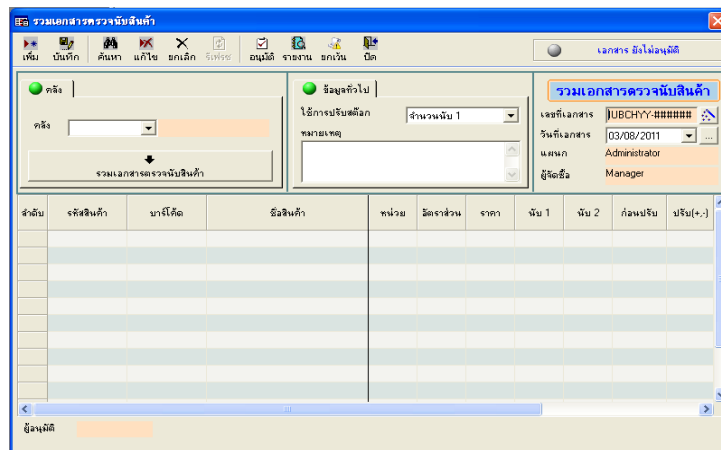
รูปที่ 5.26 เมนูปรับราคาขายสินค้า

6) เมนูตรวจนับสินค้า สำหรับตรวจนับสินค้าคงเหลือในคลังสินค้า โดยสืบค้นจากรหัสสินค้าได้ (รูปที่ 5.27)



รูปที่ 5.27 เมนูตรวจนับสินค้าคงเหลือ

7) เมนูรวมเอกสารตรวจนับสินค้า ทำหน้าที่รวมรวมเอกสารการตรวจนับที่ผ่านการอนุมัติแล้วมาปรับสต็อกสินค้าตามที่นับได้จริง (รูปที่ 5.28)

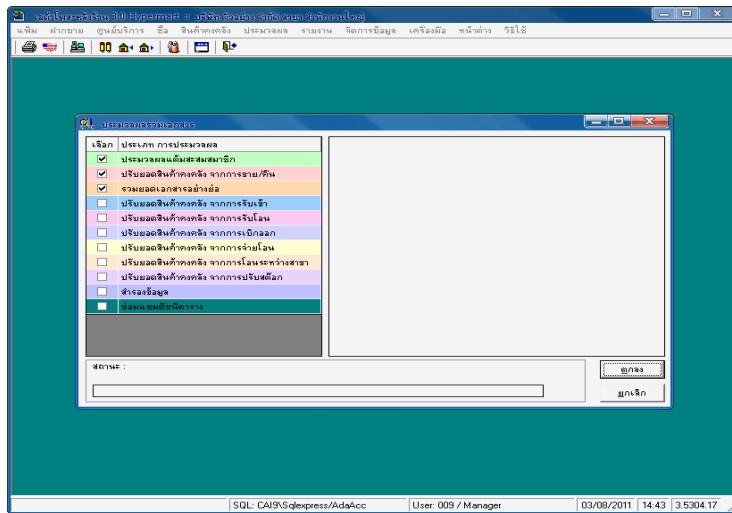


รูปที่ 5.28 เมนูรวมเอกสารตรวจนับสินค้า

## 5.2.4 โปรแกรมการประมวลผล

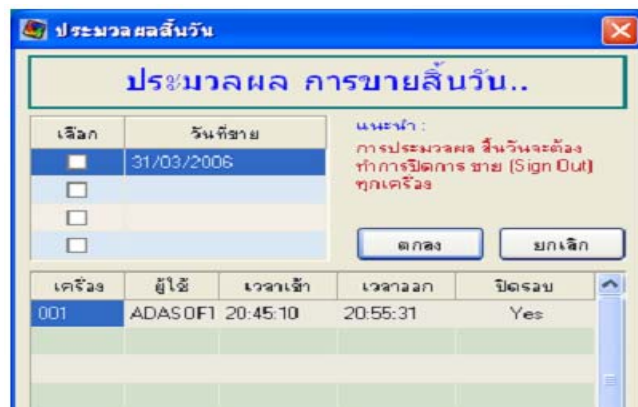
โปรแกรมประมวลผล เป็นเมนูสำหรับปรับปรุงข้อมูลต่างๆ ให้เป็นปัจจุบัน ประกอบด้วย เมนูประมวลผลรวม เมนูขายสิ้นวัน เมนูสรุปยอดขายประจำวัน เมนูการปรับสต็อกจากการขายและรับคืน เมนูรวมยอดเอกสารอย่างย่อ เมนูยกยอดสิ้นเดือน เมนูปรับปรุงราคาขาย และเมนูออกไปกำกับภาษีเต็มรูป มีรายละเอียดดังนี้

1) เมนูประมวลผลรวม เป็นเมนูที่ช่วยให้เกิดความสะดวกในการใช้งาน โดยมีการนำเอกสารประมวลผลในเมนูต่าง ๆ มารวมไว้ที่เมนูประมวลผลรวม (รูปที่ 5.29)



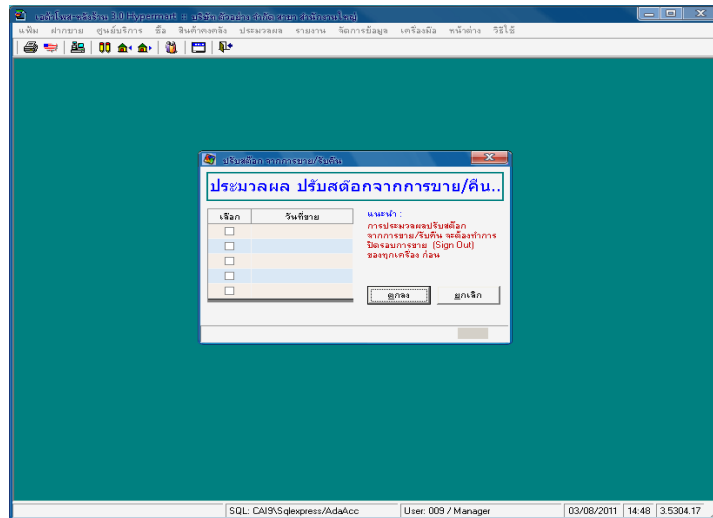
รูปที่ 5.29 เมนูประมวลผลรวม

2) เมนูขายสิ้นวัน เป็นการประมวลผลยอดขายของแต่ละวัน แต่ยังไม่มีการปรับปรุงสต็อกสินค้า จนกว่าจะทำการประมวลผลปรับสต็อก (รูปที่ 5.30)



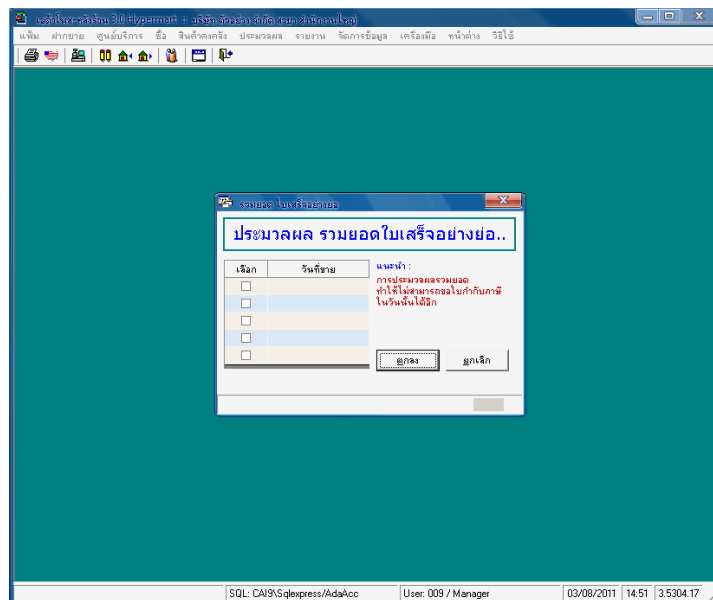
รูปที่ 5.30 เมนูประมวลผลรวม

3) เมนูปรับสต็อกจากการขาย/รับคืน สำหรับประมวลผลการปรับปรุงข้อมูลสต็อกสินค้าภายในร้าน เมื่อปิดรอบการขายในแต่ละวัน (รูปที่ 5.31)



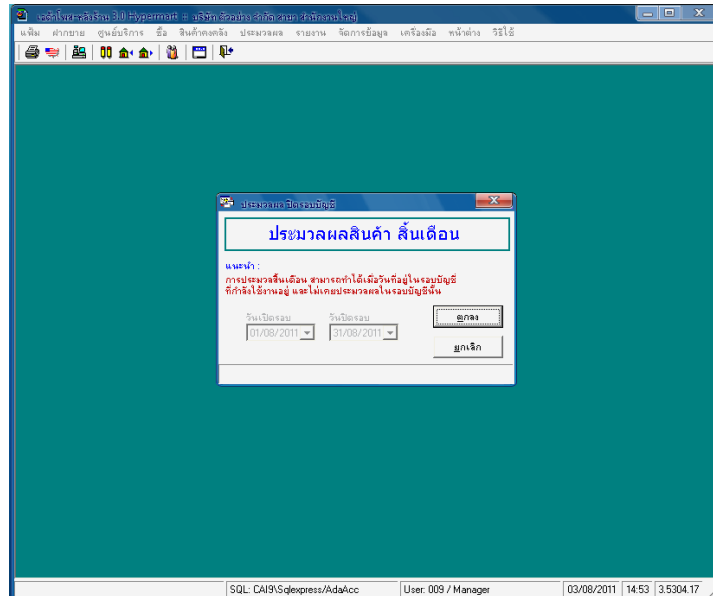
รูปที่ 5.31 เมนูปรับสต็อกจากการขาย/รับคืน

4) เมื่รวมยอดเอกสารอย่างย่อ สำหรับประมวลผลยอดรวมใบเสร็จจอย่างย่อ เมื่อปิดรอบการขายในแต่ละวัน จะสรุปยอดการขายในแต่ละรอบ (รูปที่ 5.32)



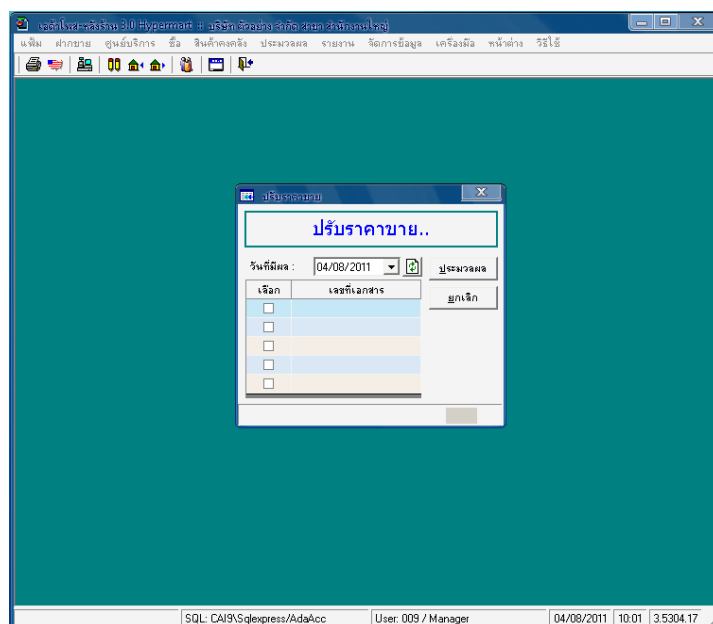
รูปที่ 5.32 เมนูรวมยอดเอกสารอย่างย่อ

5) เมนูยกยอดสิ้นเดือน เป็นการประมวลผลเพื่อนำค่าสต็อกสินค้า ณ สิ้นเดือนมาตั้งต้น โดยจะดำเนินการทุก ๆ ต้นเดือน เมื่อประมวลผลยกยอดสิ้นเดือนแล้ว สามารถตรวจสอบค่าของสต็อกได้จากเมนูสินค้า และรายงานความเคลื่อนไหวสินค้า (รูปที่ 5.33)



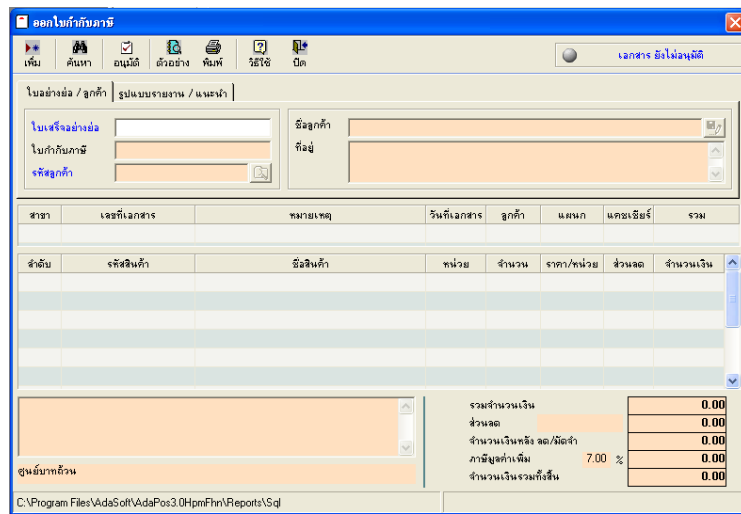
รูปที่ 5.33 เมนูยกยอดสิ้นเดือน

6) เมนูปรับปรุงราคาขาย เป็นการประมวลผลการปรับปรุงฐานข้อมูลราคาขาย (รูปที่ 5.34)



รูปที่ 5.34 เมนูปรับปรุงราคาขาย

7) เมฆออกใบกำกับภาษีเต็มรูป เป็นการพิมพ์ใบกำกับภาษีเต็มรูปแบบ ในกรณีที่ลูกค้าต้องการ (รูปที่ 5.35)

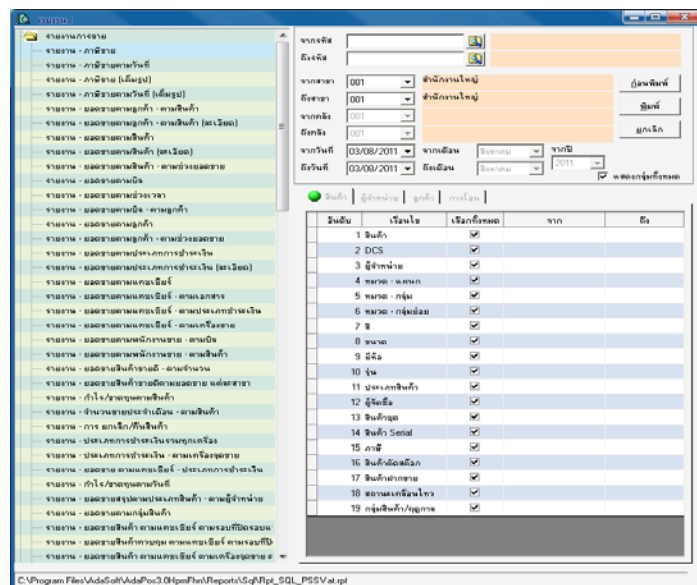


รูปที่ 5.35 เมฆออกใบกำกับภาษีเต็มรูปให้กับลูกค้า

### 5.2.5 โปรแกรมการรายงาน

การรายงาน เป็นแสดงผลรายงานต่างๆ ประกอบด้วย รายงานรวม เช็คยอดขายหน้าร้าน และปิดรอบการขาย มีรายละเอียดดังนี้

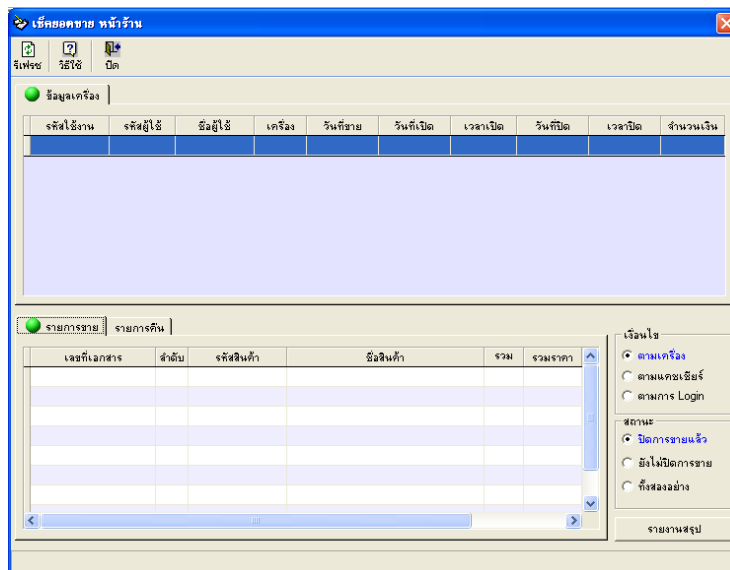
1) เมฆรายงานรวม เป็นการรวบรวมรายงานในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อสะดวกในการใช้งาน เช่น รายงานการขาย รายงานสินค้า รายงานลูกหนี้ และรายงานการจัดการข้อมูล เป็นต้น (รูปที่ 5.36)



รูปที่ 5.36 เมฆรายงานรวม

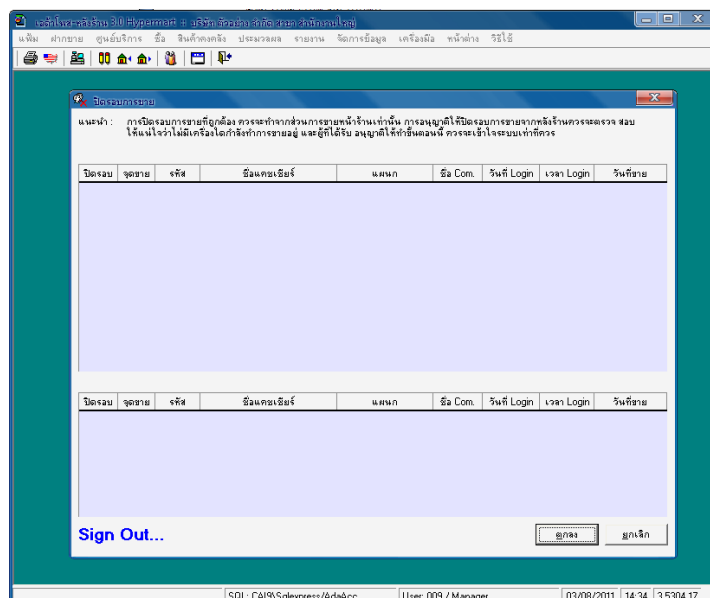


2) เมนูเช็คยอดขายหน้าร้าน จะแสดงรายละเอียดของแต่ละบิลว่าขายอะไร และเป็นยอดเงินทั้งสิ้นเท่าไร (รูปที่ 5.37)



รูปที่ 5.37 เมนูเช็คยอดขายหน้าร้าน

4) เมนูปิดรอบการขาย เพื่อทำการปิดรอบการขาย ระบบจะดำเนินการปลดผู้ใช้ ออกจากระบบ ทำให้ผู้ใช้สามารถเริ่มการทำงานใหม่ได้ โดยการปิดรอบการขายที่ถูกต้อง ควรทำ จากส่วนการขายหน้าร้านเท่านั้น (รูปที่ 5.38)



รูปที่ 5.38 เมนูปิดรอบการขาย

### 5.3 AdaPos Front

โปรแกรม AdaPos Front เป็นระบบช่วยบริการลูกค้าให้ได้รับความสะดวกรวดเร็วในการซื้อสินค้า เป็นเครื่องมือช่วยให้สามารถตรวจสอบการทำงานของแคชเชียร์ได้อย่างละเอียดและช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างลูกค้า และแคชเชียร์ การทำงานของ AdaPos Front จะประกอบด้วย 4 ส่วนหลักคือ การบันทึก/สแกนสินค้า/บริการที่ลูกค้าต้องการ การรวมยอดเงินเพื่อแจ้งยอดการชำระค่าสินค้า/บริการกับลูกค้า การรับชำระเงินตามประเภทที่ลูกค้าชำระ เช่นเงินสด คุปอง บัตรเครดิต เป็นต้น และการปิดรอบการขาย นอกจากนี้แล้วยังมีส่วนประกอบย่อย คือ การคืนสินค้า/บริการจากลูกค้า การพักบิลและคืนคืนบิลเพื่อทำการขายต่อ การบันทึกรายได้/รายจ่ายอื่น การพิมพ์ซ้ำใบกำกับภาษีอย่างย่อ และการใช้ฟังก์ชันอื่น ๆ เช่น เปิดลิ้นชักเก็บเงิน และเครื่องคิดเลข เป็นต้น โดยในแต่ละฟังก์ชันจะถูกกำหนดสิทธิ์การใช้งาน มีรายละเอียดดังนี้

5.3.1 โปรแกรมการบันทึก/สแกนสินค้า/บริการที่ลูกค้าต้องการ เป็นฟังก์ชันที่อำนวยความสะดวก ความรวดเร็วให้กับลูกค้าผ่านระบบสแกนบาร์โค้ด หรือคีย์บาร์โค้ดเพื่อดึงข้อมูลราคาสินค้าจากฐานข้อมูลมาแสดงที่หน้าต่าง (รูปที่ 5.39)



รูปที่ 5.39 ฟังก์ชันการบันทึก/สแกนสินค้า/บริการที่ลูกค้าต้องการ

### 5.3.2 โปรแกรมการรวมยอดเงินเพื่อแจ้งยอดการชำระค่าสินค้า/บริการกับลูกค้า

เมื่อทำการสแกนสินค้าครบทุกรายการ แคชเชียร์จะทำการรวมเงินให้กับลูกค้า โดยจะแสดงยอดของค่าสินค้าที่ลูกค้าต้องชำระ โดยหักส่วนลดต่าง ๆ เรียบร้อยแล้ว (รูปที่ 5.40)



รูปที่ 5.40 ฟังก์ชันการรวมยอดเงินเพื่อแจ้งยอดการชำระค่าสินค้า/บริการกับลูกค้า

### 5.3.3 โปรแกรมการรับชำระเงินตามประเภทที่ลูกค้าชำระ

การรับชำระเงินค่าสินค้าจากลูกค้า สามารถเลือกชำระเป็นเงินสด คุปอง บัตรเครดิต บัตรกำนำล อื่น ๆ เป็นต้น (รูปที่ 5.41)



รูปที่ 5.41 ฟังก์ชันการรับชำระเงินตามประเภทที่ลูกค้าชำระ

### 5.3.4 โปรแกรมการปิดรอบการขาย

แคชเชียร์ต้องทำการปิดรอบการขายเมื่อเสร็จสิ้นการทำงานของตัวเอง หรือเวลาที่ร้านปิดทำการ เพื่อนำเงินที่ขายได้มอบให้กับผู้ดูแลด้านการเงิน หรือผู้จัดการร้าน เพื่อเข้าสู่ระบบใหม่ในรอบ/วันถัดไป (รูปที่ 5.42)



รูปที่ 5.42 การปิดรอบการขาย

## บทที่ 6

### สรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

#### 6.1 บทสรุป

โครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ดำเนินการในลักษณะของโครงการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ในที่นี้ได้นำกระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการมาใช้เพื่อให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในโซ่อุปทานสินค้าเกษตรแปรรูปได้เข้ามามีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์ ระบบธุรกิจค้าปลีกทางเลือก ที่จะช่วยลดข้อจำกัดในเรื่องช่องทางการกระจายสินค้าที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคที่สถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรายย่อยกำลังเผชิญหน้าอยู่ในปัจจุบัน โดยคาดหวังที่จะพัฒนาระบบธุรกิจค้าปลีก ที่จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาเป็นธรรม ภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop”

ผลการดำเนินการในปีแรก ซึ่งเป็นระยะเตรียมการนั้น ได้ก่อเกิดเป็นภาคีสมาชิก Farmer Shop ในด้านเครือข่ายอุปทาน ซึ่งประกอบด้วย สถาบันเกษตรกร สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ SMEs และ OTOP ที่ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปในหมวดอาหาร สินค้าอุปโภคและบริโภค-ของที่ระลึก และเข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการ จำนวน 127 ราย มีสินค้าของผู้ประกอบการที่เป็นภาคีสมาชิกเข้าร่วมการค้าเลือก 567 รายการ และผ่านการคัดเลือกจากคณะกรรมการคัดสรรสินค้า จำนวน 215 รายการ

การขับเคลื่อนการดำเนินการของโครงการตามแผนการวิจัยภายใต้ความร่วมมือของนักวิจัยและคณะกรรมการบริหารโครงการ ได้นำมาสู่การกำหนดกรอบทิศทางการทำงานโครงการ Farmer Shop เพื่อการบรรลุวิสัยทัศน์ร่วม “ร้านค้าที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน” โดยใช้สโลแกน “ไม่ได้หวังที่กำไร แต่อยากให้เป็นลูกค้าประจำ” ซึ่งจะช่วยให้เห็นเอกลักษณ์ของร้าน Farmer Shop ที่เป็นทางเลือกแก่คนในสังคม โดยการจำหน่ายสินค้าคุณภาพ ราคาเป็นธรรม ปัจจุบันได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการ “Farmer Shop” กับกรมทรัพย์สินทางปัญญาในนามของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์แล้ว

กระบวนการวิจัยในระยะเตรียมการได้ข้อสรุปเกี่ยวกับสถานการณ์ที่เป็นข้อจำกัดและอุปสรรคของภาคีที่เป็นสถาบันเกษตรกร สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ SMEs และ OTOP ว่ายังคงเผชิญหน้ากับปัญหาด้านการตลาดที่มีค่าใช้จ่ายด้านการตลาดสูง สำหรับช่องทางการจำหน่ายในไฮเปอร์มาร์ท ตัวเลขค่าการตลาดในระดับ 35 เปอร์เซ็นต์นั้นทำให้ผู้ประกอบการอยู่ในภาวะ “ขาดทุน” และยังคงต้องมีความเสี่ยงในกรณีที่ ยอดจำหน่ายสินค้าไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดก็จะถูกออกจากชั้นวางสินค้าตามข้อตกลง นอกจากนี้ยังพบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ ปัญหาคุณภาพของวัตถุดิบ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการรับรองมาตรฐาน (HACCP, GMP) สูง ปัญหาต่าง ๆ

เหล่านี้ส่งผลกระทบต่อวัฏจักรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) และการเข้าออกจากธุรกิจของผู้ประกอบการตั้งข้อมูลของสำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ปี 2550 มีผู้ประกอบการ SMEs เล็กกิจการและอยู่ในภาวะขาดทุน จำนวน 37,048 ราย

ผลการจัด Road Show ของภาคีสมาชิกผู้ประกอบการ เพื่อการประชาสัมพันธ์โครงการและหาแนวทางการจำหน่ายสินค้า ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop ร่วมกัน ซึ่งได้ดำเนินการไปจำนวน 8 ครั้ง มียอดจำหน่าย รวมทั้งสิ้น 582,607 บาท โดยพบว่า การจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการภายใต้แบรนด์ Farmer Shop สามารถเจรจาต่อรองและลดค่าการตลาดจากปกติได้ 15-20% และผลการประเมินความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อโครงการอยู่ในระดับดี-ดีมาก โดยมีข้อคิดเห็นว่าการสนับสนุนสินค้าของสถาบันเกษตรกร การรับรองคุณภาพสินค้าจากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และนโยบายในการจำหน่ายสินค้าในราคาเป็นธรรม จะเป็นประโยชน์ต่อทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค ปัจจุบัน โครงการ Farmer Shop โดยความร่วมมือของคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop ได้เปิดจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ Farmer Shop ณ ร้านสหกรณ์พนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตจำกัด และร้านจำหน่ายสถาบันไร่สุวรรณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ในช่วงเวลาของการเตรียมการเพื่อหาสถานที่สำหรับการจัดตั้งและดำเนินการตัวแบบร้าน Farmer Shop นั้น โครงการวิจัยได้รับเงินทุนสนับสนุนจากเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย เป็นจำนวน 400,000 บาท และบริษัท อัดัมส์เอ็นเตอร์ไพรเซส จำกัด จำนวน 50,000 บาท เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายตกแต่งร้าน

การดำเนินการโครงการในระยะที่สองนั้น จะมุ่งเน้นไปที่การดำเนินการโครงการทดลอง “ตัวแบบร้าน Farmer Shop” ณ อาคารปฏิบัติการ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ในพื้นที่ 80 ตารางเมตร ภายใต้แผนธุรกิจ ระหว่างตุลาคม 2554 – กันยายน 2556 ที่ประมาณการไว้ว่าจะใช้งบลงทุนประมาณ 3 ล้านบาท มีรายได้รวม ค่าใช้จ่ายรวม และกำไรสุทธิ เป็นเงิน 4.2 ล้านบาท, 4 ล้านบาท และ 2 แสนบาท ตามลำดับ โดยการดำเนินการจะเป็นไปในลักษณะของการปมเพาะธุรกิจเพื่อให้ได้ชุดความรู้ และแนวทางการนำไปใช้ขยายผลในระยะต่อไป

## 6.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

การขับเคลื่อนกระบวนการวิจัย “การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop” นั้น อาจกล่าวได้ว่าเป็นการขับเคลื่อนขบวนการทางสังคม ที่เกิดจากการมีส่วนร่วมของประชาคม 3 ฝ่าย ได้แก่ผู้ประกอบการ นักวิชาการ และผู้บริโภค ในมิติของค่านิยม (Values) และคุณภาพ (Quality) เพื่อสร้างสมดุล ทูทางเศรษฐกิจ ทูทางสังคม และทุนทรัพยากรธรรมชาติ/สิ่งแวดล้อม โดยกระบวนการขับเคลื่อนเป็นไปตามกรอบคิดการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการที่ก่อให้เกิดการพึ่งพาและร่วมมือกันในการพัฒนาระบบธุรกิจสร้างสรรค์ ภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop”

กระบวนการวิจัยในระยะเตรียมการ ที่ใช้เวลา 1 ปีนั้น อาจแสดงให้เห็นคุณค่าของผลผลิตการวิจัย ได้ดังนี้ (รูปที่ 6.1)

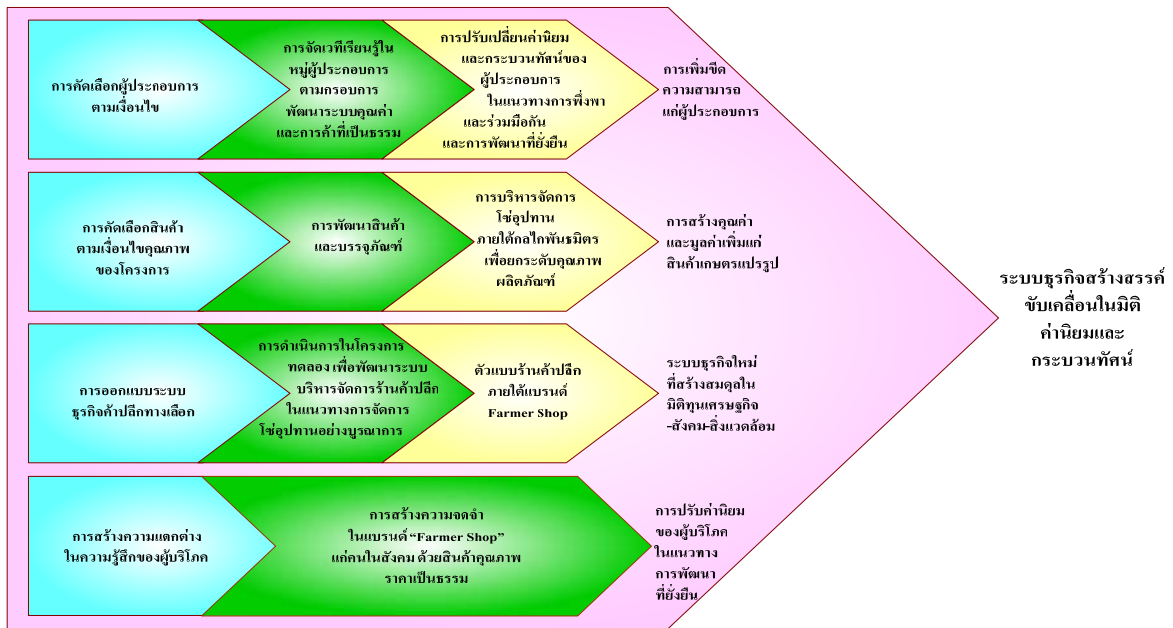
**6.2.1 การสร้างเครือข่ายอุปทานในกลุ่มประชาคมที่เป็นกลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ SMEs และ OTOP** ด้วยการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานตามเงื่อนไขของโครงการ ซึ่งมีจำนวน 127 ราย และนำเข้าสู่กระบวนการเรียนรู้ตามกรอบการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม (VN&F Platform) นั้น อาจกล่าวได้ว่าเป็นกระบวนการปรับเปลี่ยนค่านิยมในแนวทางการพึ่งพาและร่วมมือกัน และการปรับกระบวนการทัศนในแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืน ที่ยึดคนเป็นศูนย์กลางนั้น จะนำไปสู่การพัฒนาทุนทางสังคม ที่จะสนับสนุนการสร้างสังคมคุณภาพ

**6.2.2 การคัดเลือกสินค้าตามเงื่อนไขมาตรฐานคุณภาพที่กำหนด** ภายใต้กลไกของคณะกรรมการคัดเลือกสินค้า ซึ่งในขั้นตอนต่อไปจะเข้าสู่กระบวนการพัฒนาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ และการบริหารจัดการใช้อุปทานเพื่อการยกระดับ “คุณภาพ” ของผลิตภัณฑ์ที่คำนึงถึงความสมดุลทั้งในมิติของการพัฒนาทุนเศรษฐกิจ ทุนทางสังคม และทุนทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม จึงอาจกล่าวได้ว่า เป็นกระบวนการสร้างสรรค์ที่จะก่อให้เกิดคุณค่าและมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าเกษตรของไทย เพื่อรองรับนโยบายเปิดเสรีทางการค้าและการเปิดเสรีอาเซียน

**6.2.3 การพัฒนาระบบบริหารจัดการร้านค้าปลีก** ในรูปแบบของโครงการทดลองสร้างตัวแบบร้านค้าปลีกที่ครอบคลุมการจัดการ การกำหนดราคา การจัดชั้นสินค้า การควบคุมสินค้าคงคลัง การจำหน่าย การประเมินผล และจัดทำรายงานการเงิน โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะนำไปเผยแพร่ ให้จัดตั้งและดำเนินการในชุมชน สถาบันการศึกษา สหกรณ์ และผู้ประกอบการนั้น อาจกล่าวได้ว่าเป็นการพัฒนาธุรกิจสร้างสรรค์ที่เป็นทางเลือกของคนในสังคมในการมีโอกาสซื้อสินค้าที่มีคุณภาพราคาเป็นธรรม ในขณะเดียวกันก็จะช่วยเพิ่มโอกาสและขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับธุรกิจค้าปลีกไทยในสภาพแวดล้อมการเปิดเสรีอาเซียนที่ธุรกิจไทยต้องเผชิญกับการแข่งขัน

#### **6.2.4 การสร้างแบรนด์ “Farmer Shop”**

กระบวนการวิจัยที่ถูกออกแบบให้ขับเคลื่อนกิจกรรมในการสร้างความแตกต่างในความรู้สึกรับและการยอมรับของผู้บริโภคและคนในสังคม เพื่อการจดจำคุณค่าของแบรนด์ Farmer Shop ซึ่งเน้นในมิติของ “ค่านิยม” และ “กระบวนการ” กล่าวคือ Farmer Shop พยายามสื่อสารให้คนในสังคมให้การสนับสนุนร้านค้าปลีกที่เป็นทางเลือกของคนในสังคมที่ต้องการสนับสนุนสินค้าคุณภาพ ราคาเป็นธรรม ที่เป็นธุรกิจสร้างสรรค์ ซึ่งจะช่วยแก้ปัญกระบบเศรษฐกิจแบบพึ่งพาและร่วมมือกัน อันจะก่อให้เกิดสมดุลในมิติเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม การลดข้อจำกัดของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่กำลังเผชิญปัญหาในการเข้าถึงผู้บริโภค และการแก้ปัญหาในภาคการเกษตรควบคู่กันไป



รูปที่ 6.1 ผลผลิตการวิจัยในมิติของการสร้างคุณค่าและมูลค่าเพิ่ม

การดำเนินการโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ดังได้กล่าวมาข้างต้นนั้น จะได้ดำเนินการต่อไปในระยะที่ 2 ซึ่งเป็นช่วงเวลาของการบ่มเพาะธุรกิจ ซึ่งจะต้องขับเคลื่อนกิจกรรมทั้งด้านการพัฒนาความเข้มแข็งของเครือข่ายด้านอุปทาน การบริหารจัดการใช้อุปทานเพื่อพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ และมีระบบการบริหารจัดการใช้อุปทานในทิศทางที่ยั่งยืน การบริหารจัดการร้านค้าปลีกและการสร้างแบรนด์ "Farmer Shop" เพื่อให้คนในสังคมจดจำในคุณค่าที่แตกต่างควบคู่ไปกับการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภคของคนในสังคมในเรื่องอาหารปลอดภัย

การดำเนินการในระยะต่อไปนั้น จะใช้กลไกการมีส่วนร่วมของภาคีพันธมิตร และสมาชิกโครงการทั้งที่เป็นเครือข่ายด้านอุปทานและเครือข่ายด้านอุปสงค์ ซึ่งได้แก่ ผู้บริโภคซึ่งเป็นประชาคมมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์และผู้สนใจ ภายใต้กลไกการจัดกิจกรรมการเรียนรู้แก่ประชาคม การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์และการบ่มเพาะธุรกิจเพื่อการบรรลุเป้าหมายร่วม จะช่วยให้ทีมวิจัยค้นหาคำตอบได้ว่า ทำไมจึงต้องเป็น Farmer Shop และปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการขับเคลื่อน Farmer Shop ที่จะเป็นทางเลือกแก่คนในสังคม ในการสร้างสมดุลทางเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม คืออะไร



## เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2550. “แผนพัฒนาการเกษตร”. (online) [http://www.cpd.go.th/download/plan/plan\\_coop10\\_50-54.pdf](http://www.cpd.go.th/download/plan/plan_coop10_50-54.pdf)
- จุฑาทิพย์ ภัทราวาท. 2553. “การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อการพัฒนาการสหกรณ์”. โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต: กรุงเทพฯ.
- จุฑาทิพย์ ภัทราวาท และคณะ. 2554. รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” ระยะที่ 4 (1 กรกฎาคม 2553 – 30 มิถุนายน 2554). สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. อีดีล้าเนา.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2553. “ร่างกรอบทิศทางของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11” (online)<http://www.nesdb.go.th/Portals/0/news/plan/p11/data/02/data07.pdf>.
- Douglas M. Lambert, Martha Cooper and Janus D Pagh (1998), **Supply Chain Management : Implementation Issues and Research Opportunities**. International journal of Logistics Management, The Vol. 9 Iss : 2 PP.1-20.
- Erick Assadourian and Other. (2010), **State of The World 2010 : Transforming Cultures from Consumerism to Sustainability**. 27<sup>th</sup> edition. MPG Books.
- John Child, David Faulkner and Stephen Tallman (2005), **Cooperative Strategy Managing Alliance, Networks and Joint Ventures**, Oxford University, Press Inc, New york.
- Juthatip Patrawart. 2009. Branding as the marketings strategy for organic product : A case study of “Moral Rice”. **The Approach of Organic Agriculture : New markets, Food Security and a clean Environment**. 19-21 August 2009. National Innovation Agency (NIA).
- Martha. C. Cooper , Douglas M. Lambert, Tanus D Pagh (1997), **Supply Chain Management : More Than a New Nom for Logisties**. International journal of Logisties Management, The Vol. 8 Iss : 1 PP.1-4.
- Robert E. Speakman, John W. Kamnuff Jo, Niklas My hr (1998), **An empirical investigation into supply chain management a prospective on partnerships**. Supply Chain Management : An International Journal, Vol, 3 Iss, 2, PP. 53-67.

# ภาคผนวกที่ 1

รายงานการประชุมโครงการวิจัย

การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

(กรกฎาคม 2553-สิงหาคม 2554)

**รายงานการประชุมพิจารณาข้อเสนอโครงการ**  
**“แนวทางการยกระดับการเชื่อมโยงธุรกิจด้านการผลิตและการตลาดสำหรับสินค้า**  
**ของเกษตรกร : การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop**  
**วันที่ 21 กรกฎาคม 2553 เวลา 9.00-12.00 น.**  
**ณ ห้องประชุม 1 สกว. ชั้น 14 อาคารเอสเอ็ม ทาวเวอร์ พญาไท กรุงเทพฯ**

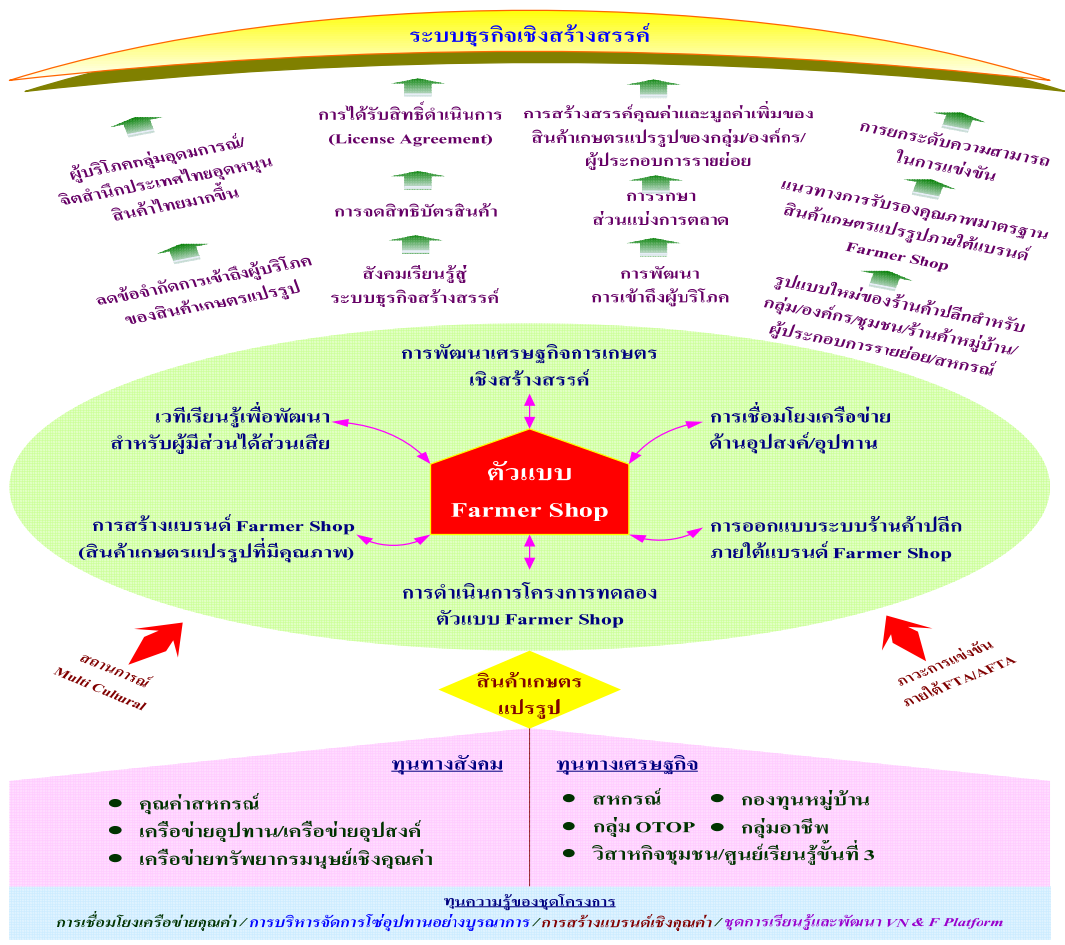
**ผู้เข้าประชุม**

1	รศ.จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2	ดร.สีลาภรณ์	บัวสาย	รองผู้อำนวยการและผู้อำนวยการฝ่าย 4 สกว.
3	ดร.จันทรวีภา	ชนะโสภณ	ที่ปรึกษาการพัฒนาธุรกิจสินค้าเกษตรและตลาด สกว.
4	คุณอำนวย	ปะติเส	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ อ.ก.ส.
5	คุณเอ็นนู	ชี้อสุวรรณ	รองผู้จัดการ อ.ก.ส.
6	อาจารย์ไพโรจน์	สุจินดา	ผู้ทรงคุณวุฒิ
7	อาจารย์สมพร	อิศวิลานนท์	ผู้ทรงคุณวุฒิ
8	คุณนที	ชลีบทอง	ผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ
9	ดร.ปรีชา	สิทธิกรณไกร	ผู้ทรงคุณวุฒิ
10	คุณสายสุดา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
11	คุณสุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
12	คุณมุสตี	กสินเกษร	เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

**เริ่มประชุมเวลา 9.30 น.**

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย รองผู้อำนวยการและผู้อำนวยการฝ่าย 4 สกว. กล่าวเปิดการประชุม และชี้แจงความจำเป็นที่สำคัญในการประชุมพิจารณาข้อเสนอโครงการในครั้งนี้ หลังจากนั้น รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้นำเสนอโครงการแนวทางการยกระดับการเชื่อมโยงธุรกิจด้านการผลิตและการตลาดสำหรับสินค้าของเกษตรกร: การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ต่อที่ประชุม โดยกล่าวถึงที่มาของโครงการที่สืบเนื่องมาจากโครงการสัมมนาเรื่อง “การเชื่อมโยงแผนธุรกิจระหว่าง อกส.-สกต.” ระหว่างวันที่ 26-27 และ 30-31 กรกฎาคม 2552 (ตั้งเอกสารแนบหมายเลข 1) ซึ่งจะเป็นการต่อยอดในการยกระดับการเชื่อมโยงธุรกิจด้านการผลิตและการตลาดสำหรับสินค้าของเกษตรกรในรูปแบบของการจัดตั้งและดำเนินการ farmer market ที่จะนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของเกษตรกร โดยโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop นี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาระบบฐานข้อมูลสำหรับสินค้าของเกษตรกรที่มีศักยภาพ ภายใต้เครือข่ายสถาบันเกษตรกร ออกแบบระบบการดำเนินงานของร้านจำหน่ายสินค้าของเกษตรกร

ภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop” ดำเนินการร้านจำหน่ายของเกษตรกรภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop” รณรงค์ให้ประชาชนรู้จักและอุดหนุนสินค้าของเกษตรกร ภายใต้แบรนด์ “Farmer Shop” และเปิดเวทีเรียนรู้ระหว่างภาคีที่เกี่ยวข้องในการขับเคลื่อนการดำเนินงานร้านจำหน่ายสินค้าของเกษตรกร โดยมีกรอบแนวคิดการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ที่ได้นำเอาแนวคิดในการจัดการใช้ อุทยานเชิงบูรณาการมาใช้ในการออกแบบกระบวนการทำงานที่เชื่อมโยงกิจกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำที่เป็นระบบ เพื่อยกระดับสินค้าของเกษตรกรภายใต้แบรนด์ Farmer Shop (รูปที่ 1)



รูปที่ 1 กรอบแนวคิดการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop

การวิจัยจะเป็นไปในรูปแบบของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม โดยมีแผนงานสำหรับกิจกรรมต้นน้ำ คือการสำรวจจัดทำฐานข้อมูล และการคัดสรรสินค้าเข้าร่วมโครงการ แผนงานสำหรับกิจกรรมกลางน้ำ คือ การออกแบบระบบธุรกิจ Farmer Shop และแผนงานสำหรับกิจกรรมปลายน้ำ คือ การดำเนินการโครงการทดลอง Farmer Shop โดยแผนการดำเนินงานโครงการนี้มีระยะเวลา 2 ปี

Comment :

### ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย

ข้อมูลอะไรจะทำให้สมาชิกเปลี่ยนหรือยกตัวเองขึ้นได้ ในงานวิจัยที่ทำฐานข้อมูลสมาชิก และมีกระบวนการจัดเก็บข้อมูลของสินค้าอย่างไร น่าจะใช้ “ข้อมูล” แทน “ฐานข้อมูล” เพราะข้อมูลเป็นเครื่องมือเชิงยุทธศาสตร์ เพื่อใช้ในการขับเคลื่อนการพัฒนาธุรกิจ แนวคิดโครงการนี้เป็นการทำที่กิจกรรมปลายน้ำ โดยทำที่ Niche Market เป็น Hi end Consumer (ต่างจากแนวคิดของ อ.จันทร์วิภาซึ่งเป็น Lo end consumer) และให้ศึกษาระบบรายจังหวัดว่าจะเกิดปัญหาที่ไหน ซึ่งเป็นปัญหา Conceptual ในการทำธุรกิจ ในมิติของเชิงเศรษฐกิจ Demand site ในพื้นที่ ที่การทำสวัสดิการตำบลดีกว่าระดับจังหวัด ซึ่งการดำเนินโครงการควรให้ความสำคัญอิสระของนักวิจัยมากกว่าให้ไปรับภายใต้ ธ.ก.ส. เพราะจะทำให้ความคิดริเริ่มถูกทอนไป และ Innovation บางอย่างไม่สามารถ create ขึ้นได้ และน่าจะให้อยู่ภายใต้ระบบการจัดการในแบบสกว. แต่เป็นการทำงานร่วมกันระหว่าง สกว.-ธ.ก.ส.ก็ได้ โดยเป็นเวทีที่น้ำจะทำ Dialog ว่าในเรื่องของการทำธุรกิจที่เกิดการเรียนรู้จาก Case ที่ไม่ประสบความสำเร็จ เช่น Lemon farm เพื่อเป็นกรณีศึกษา อย่าไรก็ตามการลงทุนในช่วงแรกนั้น ควรจัดทำ Business Plan เพื่อคว้าวัดต้องใช้งบประมาณเท่าไร อย่างไร ในช่วงอินคิวเบต 6-8 เดือน และทำข้อเสนอโครงการมาใหม่หลังอินคิวเบตแล้ว

### คุณอำนาจ ปะติเส

ให้ประเมินโครงการ ถ้าหากดำเนินการโครงการ Farmer shop และขอกู้เงินกับ Bank นั้นต้องใช้คนเท่าไร ในการดำเนินโครงการ เพราะไม่อยากจะให้มองว่าเป็นแค่งานวิจัย เนื่องจากการวิจัยไม่ได้มุ่งที่ผลกำไร ให้การดำเนินโครงการเป็นเหมือนกับการจัดตั้งบริษัท (การจัดตั้งองค์กร/เครือข่ายขององค์กร) แล้วแบ่งฟังก์ชันออกไปทุกตัวขององค์กร ที่มีทีมปฏิบัติงาน เช่น ทีมการตลาด ซึ่งอยากให้รัฐช่วยสนับสนุนในเรื่องของการตลาด การรับรองคุณภาพ รัฐไม่ควรเข้ามาทำการตลาดในการดำเนินการนั้น เรามี Key success อะไรที่จะทำให้โครงการสำเร็จได้ เพราะเหมือนเป็นการทำธุรกิจที่มีเจ้าของหลายคนไม่เหมือนกับบริษัทที่มีเจ้าของคนเดียว เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น โดยหัวใจของความสำเร็จจริงๆ นั้นอยู่ที่ “คน” ที่ต้องเข้าใจในการดำเนินงาน

### คุณเอ็นนู ชี้อสุวรรณ

เดิมที ธ.ก.ส. ได้ทำเรื่องชุมชนไว้ 3 ขั้นตอน คือ ชุมชน โรงปุ๋ย และธุรกิจ ที่จังหวัดแต่ละแห่ง โดยใช้ สกต. และ TABCO เช่น สกต.อยุธยา เพื่อให้เป็น Outlet โดยคัดเลือกสินค้าประเภทข้าวของ สกต. ผักอินทรีย์ที่ธ.ก.ส.รับรอง มีตรา มก.-ธ.ก.ส. รับสินค้าทั่วไปด้วย ไม่ได้วางเฉพาะสินค้าของธ.ก.ส.เท่านั้น เช่นข้าวสังข์หยด จ.กระบี่ ส่งสินค้าที่ศูนย์ราชการ จัดรายการสินค้า

ให้และใช้กลยุทธ์ในการขาย เพื่อให้เกิดความต้องการ ร้านค้าเช่าของศูนย์ราชการ ซึ่งธ.ก.ส.ได้ไปเปิดร้านที่ศูนย์ราชการเพื่อจำหน่ายสินค้า

### **รศ.สมพร อิศวิลานนท์**

การก้าวไปสู่การค้าเสรีนั้น น่าจะมองไปในส่วนของ External factor เพราะสิ่งที่อยู่ใน Concept ส่วนใหญ่จะมีแต่ Internal factor และต้องมองว่า ใครคือ Target consumer หรือ Stakeholder ซึ่งอาจจะเป็น สกต. หรือ คริวเรือน ซึ่งต้อง Identify ให้ชัดเจน ซึ่งเป็นการวิจัยไม่น่าจะทำทั้งประเทศ ต้องมี Standard ให้สามารถ operate ได้ (การทำธุรกรรมสินค้าทาง Internet สามารถทำได้เพราะมี Standard) น่าจะมองที่ชุมชนเป็นหลัก เพื่อเป็นการยกระดับชุมชนเพื่อให้สู้กับกระแสของการค้าเสรี และในส่วนของ การนำเรื่องฐานข้อมูลมากำหนดไว้วัตถุประสงค์ทำให้ไม่น่าสนใจ แต่เป็น Output ดังนั้นน่าจะกำหนดวัตถุประสงค์ เป็นชื่ออื่นที่น่าสนใจมากกว่า เช่น การพัฒนาช่องทาง การกระจายสินค้า หรือการขับเคลื่อน และน่าจะมึนนวัตกรรมอะไรสักอย่างหนึ่งที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

### **อ.ไพโรจน์ สุจินดา**

ปัญหาอุปสรรคที่ต้องเผชิญในอนาคต ซึ่งจากที่ได้ดำเนินการวิจัยร่วมกับสกต. ทำให้พบสิ่งต่าง ๆ มากมายที่สามารถเป็นต้นทุน เช่น Brand กลุ่มผู้รักประเทศ เพราะฉะนั้นไม่ควรทิ้งกลุ่มเป้าหมายรักชาติ ตัวอย่างเช่นในเกาหลีมีจุดเด่นเรื่องความรักชาติ ซึ่งเขาใช้ความรักชาติมาพัฒนาประเทศ

### **อ.จันทร์วิภา ธนะโสภณ**

ในด้าน supply site นั้นต้องมีฐานข้อมูล ต้องมองรูปแบบของ Farmer shop ว่าควรเป็นอย่างไร ต้องคำนึงถึงสภาพแท้จริงของกลุ่มเกษตรกร วัตถุประสงค์ในท้องถิ่นว่ามีอะไร หากผลิตสินค้าออกสู่ตลาด ต้นทุนต้องสู้กับท้องตลาดได้ วัตถุประสงค์มี Cost ของสินค้า เพื่อให้ผู้ซื้อซื้อสินค้าที่คุณภาพ โดยลูกค้ารายแรกนั้นต้องเป็นกลุ่มสมาชิกเอง การจัดหาสินค้า วัตถุประสงค์ต้องมีความแน่นอนในเรื่องของปริมาณ คุณภาพ และเวลาในการจัดส่ง

### **คุณนที ขลิบทอง**

หากงานนี้เป็นงานวิจัย เมื่อสิ้นสุดโครงการแล้วใครจะเข้ามาดำเนินการต่อ เนื่องจากองค์กรที่จะเข้ามาดำเนินการ ควรเลือกรูปแบบการบริหารจัดการอย่างไร เพื่อให้เกิดการบริหารอย่างยั่งยืนเมื่องานวิจัยเสร็จสิ้นลง และงานวิจัยชิ้นนี้สามารถตอบอะไรได้ เมื่อจบการวิจัยแล้วมีอะไรที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งงานวิจัยควรมีตัวชี้วัดที่ชัดเจน เมื่อดำเนินการแล้วมีการเปลี่ยนแปลง

ในมิติอะไรบ้าง และสามารถตอบสนองความต้องการได้ ต้องมีความชัดเจนของการศึกษาและการเปรียบเทียบให้ชัดเจนว่าจะอะไรจะเกิดขึ้นเมื่อดำเนินการ และเมื่อดำเนินการเสร็จสิ้น ในการดำเนินงานนั้นต้องดูว่ามี Demand chain และ supply chain จะเชื่อมโยงกันอย่างไร และผลงานวิจัยสามารถ Apply ใช้ได้แค่ไหน หากคนที่เข้ามาดำเนินงาน เพียงเพื่อเอาตัวรอด เพราะฉะนั้นผลงานออกมาจะเป็นในอีกรูปแบบหนึ่ง ไม่อยากให้ผลงานวิจัยออกมาปิดเปื้อน อยากให้ชี้ให้เห็นว่าเกิดผลอย่างไร ในงานวิจัยชิ้นนี้เน้นเรื่อง Brand เพราะฉะนั้นควรมองเรื่องการรับรองมาตรฐาน และ Brand เป็นเรื่อง Marketing ด้วย

### **ดร.ปรีชา สิทธิกรณไกร**

โครงการนี้เป็นงานวิจัยที่หวังผลด้านการปฏิบัติ และการสร้าง Model farmer shop ซึ่งสิ่งที่สำคัญคือเรื่ององค์การที่จะมารับหน้าที่ เรื่อง Grading การจัดการราคา การจัดการระบบรับซื้อ ระบบบรรจุภัณฑ์ การแปรรูประดับท้องถิ่น (ชั้นปฐม) กระบวนการจัดการโลจิสติกส์และการกระจายสินค้า เพราะองค์การนี้ต้องมีศักยภาพในการดำเนินการในลักษณะนี้ได้ และกระจายสินค้าที่มีระบบจัดการที่ได้มาตรฐาน ปัจจัยที่ไม่สามารถละเลย คือ หนึ่ง กระบวนการในการบริหารจัดการที่ทรงประสิทธิภาพ ซึ่งต้องการคน/องค์กรจัดการที่เป็นระบบ สอง Model เป็น Know how ในตัวมันเอง ซึ่งต้องปรับตัวในสภาพได้หลายเรื่อง และสามต้องเป็นกลยุทธ์ที่ต้องมีการผสมผสาน ซึ่งไม่สามารถอยู่เดี่ยว ๆ แบบ Lemon farm ได้ ที่เรียกว่า “กลยุทธ์ผสมผสานมหาชน”

หลังจากนั้นได้มีการหารือกันอย่างกว้างขวาง เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน

**เลิกประชุมเวลา 11.45 น.**

รายงานการประชุมนำเสนอ (ร่าง) รายงานฉบับสมบูรณ์  
ชุดโครงการการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม  
วันพฤหัสบดีที่ 26 สิงหาคม 2553 เวลา 9.00-12.30 น.  
ณ ห้องประชุม ชั้น 3 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าประชุม

- |                    |              |   |
|--------------------|--------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์   | ภัทราวาท     | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์  |
| 2. ศ.ดร. โสภิต     | ทองปาน       | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์  |
| 3. รศ. สมพร        | อิศวิลานนท์  | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์  |
| 4. ดร. ปรีชา       | สิทธิกรณ์ไกร | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์  |
| 5. รศ. ศานิต       | แก้วเอี่ยม   | อาจารย์ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร                                     |
| 6. คุณอังคณา       | ใจเลี้ยง     | ตัวแทนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย                                       |
| 7. คุณณฐนนท์       | เมธิพิสิฐกุล | หัวหน้าโครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน                            |
| 8. คุณอรุษา        | นวรราช       | กรรมการผู้จัดการโรงแรมโรสการ์เด็นริเวอร์ไซด์                                  |
| 9. คุณสุทิศ        | จิราวุฒิพงศ์ | ผอ. ฝ่ายสวนโรงแรมโรสการ์เด็นริเวอร์ไซด์                                       |
| 10. คุณศิริดารัตน์ | เลขมาศ       | นักพฤกษศาสตร์โรงแรมโรสการ์เด็นริเวอร์ไซด์                                     |
| 11. คุณสัมพันธ์    | บูรณยาพร     | หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์<br>เชิงคุณค่า กรณี สกก.บ้านค่าย จำกัด |
| 12. คุณทวีศักดิ์   | งาเจือ       | ตัวแทนโครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์<br>เชิงคุณค่า กรณี สกก.บ้านค่าย จำกัด  |
| 13. คุณสายสุดา     | ศรีอุไร      | ผู้ช่วยผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์                                     |

ผู้เข้าร่วมประชุม

- |               |          |   |
|---------------|----------|---|
| 1. คุณณัฐชวัล | บุญเสริม | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์          |
| 2. นายสุพจน์  | สุขสมงาม | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 09.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผอ. สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวต้อนรับผู้มาประชุม  
และเปิดการประชุม โดยเชิญหัวหน้าคณะโครงการวิจัยฯ กล่าวรายงานสรุปการทำงานวิจัยตลอด 1  
ปีที่ผ่านมา



## 1. โครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน

**คุณณฐนนท์** หัวหน้าโครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน กล่าวรายงานสรุปการทำงาน โครงการนี้มีคำถามวิจัยอยู่ด้วยกัน 2 ข้อคือ

1. ตัวแบบในการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าควรเป็นอย่างไร และ

2. กระบวนการในการทำงานร่วมกันของสหกรณ์ ผู้ประกอบการ และชุมชน ภายใต้กลุ่มธุรกิจสหกรณ์ควรเป็นอย่างไร จึงจะบรรลุเป้าหมายร่วมกัน และมีแนวทางปฏิบัติไปในทิศทาง การนำคุณค่าของสมาชิกและชุมชนอีกทั้งก่อให้เกิดการผนึกกำลังเพื่อสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจ

ซึ่งโครงการนี้มีกลุ่มธุรกิจสวนสามพรานเป็นแกนกลาง และมีสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์เป็นที่ปรึกษาในการทำงาน พร้อมกับมีเครือข่ายที่เข้าร่วมอีก 6 กลุ่ม โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานเริ่มจากการจัดเวทีหารือของภาคีในกลุ่มธุรกิจ จากนั้นได้จัดตั้งและดำเนินงานศูนย์เรียนรู้ เพื่อใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจซึ่งมีแผนการดำเนินงานใน 2 ระดับ คือ ระดับกลุ่มธุรกิจและระดับภาคี จากนั้นเป็นการติดตามประเมินผล เพื่อนำมาสู่เวทีสังเคราะห์และถอดบทเรียน

สำหรับผลการดำเนินงานตลอด 1 ปีที่ผ่านมา เริ่มตั้งแต่วันที่ 15 ส.ค.52 ถึง 14 ส.ค. 53 นั้นได้เกิดภาคีธุรกิจขึ้น 9 กลุ่ม ได้แก่

1. สวนสามพราน เป็นแกนกลางของกลุ่มธุรกิจทั้งหมด ได้มีการจัดฝึกอบรมเรื่องการใช้เกษตรอินทรีย์ในสวนสามพราน และมีกิจกรรมต่างๆ เกิดขึ้นมากมาย

2. ศูนย์เรียนรู้ ได้จัดตั้งขึ้น 2 ศูนย์ คือ *ศูนย์เรียนรู้ล่องน้ำลุยสวน* ซึ่งใช้เป็นศูนย์กลางสำหรับติดต่อประสานงาน เรียนรู้ด้านธรรมชาติและเกษตรอินทรีย์ และเปิดเป็นสถานที่ท่องเที่ยว มีกิจกรรมต่างๆ เช่น การพับดอกบัว การทำลูกประคบ และอื่นๆ ช่วยให้เกิดรายได้แก่สวนสามพราน และชุมชนเกษตรกร เป็นสถานที่ศึกษาดูงานของนักเรียน นักศึกษา เกษตรกร และบุคคลที่สนใจ สำหรับอีกหนึ่งศูนย์คือ *ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง* ใช้เป็นศูนย์กลางสำหรับเกษตรทฤษฎีใหม่และเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งหลังจากการเปิดศูนย์เรียนรู้ทั้งสองแล้วได้เกิดเครือข่ายต่างๆ ขึ้น เช่น เกษตรกร นักเรียน นักศึกษา หน่วยงานราชการ และบุคคลที่สนใจ ให้ความสนใจเข้ามาศึกษาเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

3. สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ เป็นหน่วยงานที่ช่วยเสริมความรู้ในด้านวิชาการแก่กลุ่มภาคี แนะนำแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจ การพัฒนาโจทย์แนวทางการวิจัย และปรับกระบวนการวิจัยให้เหมาะสม

4. กลุ่มเกษตรกร มีกิจกรรมต่างๆ หลากหลาย เช่น การเยี่ยมชมสวนเกษตรกรและสำรวจข้อมูลพื้นฐานทางการเกษตรในเขตพื้นที่สามพราน มีการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องการผลิตสินค้าเกษตรปลอดภัย สร้างความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องแก่เกษตรกรในการผลิตสินค้าปลอดภัย และกิจกรรมอื่นๆ ส่งผลให้เกษตรกรเกิดความร่วมมือ

5. ภาคีสหกรณ์ ซึ่งเป็นพนักงานของสวนสามพราน เป็นตัวแบบที่ไม่ได้จดทะเบียน
6. กลุ่มอาชีพและรัฐวิสาหกิจชุมชน มีการเรียนรู้การทำอาชีพจากชุมชนรอบด้านที่สนใจ ขณะนี้เริ่มมีกลุ่มอาชีพต่างๆ นำสินค้ามาวางจำหน่ายในสวนสามพรานแล้ว
7. โรงเรียนและสถาบันการศึกษา มีการสร้างยูวเกษตรกร โดยเน้นให้เด็กนักเรียนได้เข้ามาเรียนรู้ มีการจัดกิจกรรม 1 โรงเรียน 1 ผลิตภัณฑ์
8. มีเครือข่ายสหกรณ์ ซึ่งร่วมกันทำกิจกรรมต่างๆ มากมาย
9. มีเครือข่ายอื่นๆ โดยได้จากงานเกษตรแฟร์ที่ผ่านมามีโอกาสได้เข้าร่วมจัดนิทรรศการ ณ อาคารจักรพันธ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

**คุณศิริรัตน์** กล่าวเพิ่มเติมบทสรุปผลการดำเนินงานในช่วง 6 เดือนหลัง

โดยมีผลการดำเนินงานคือ ได้ 6 เครือข่ายเชื่อมโยงผ่านกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน และมีกลุ่มใหม่ 2 กลุ่มด้วยกัน มีศูนย์เรียนรู้ซึ่งทำงานผ่านเครือข่ายพันธมิตร มีการจัดการอบรมทุกเดือนโดยคัดเลือกนักเรียนจากโรงเรียนท้องถิ่นระดับ ป.5-ป.6 ที่มีผลการเรียนดีแต่ไม่มีโอกาสได้ศึกษาต่อ ให้มาฝึกอบรมอาชีพ เพื่อช่วยเหลือเด็ก ๆ ที่ด้อยโอกาสทางการศึกษาเหล่านั้น

มีการรวมกลุ่มคลองจินดาเข้ากับกลุ่มปลูกข้าว โดยมีผู้ใหญ่ชัยวัฒน์เป็นแกนนำ ซึ่งขณะนี้แต่ละกลุ่มได้มีแนวทางการดำเนินงานที่ชัดเจนแล้ว และสามารถแจ้งแก่แกนนำได้ว่าต้องการทำอะไรบ้าง โดยมีการประชุมล่าสุดเมื่อวันที่ 22 มิ.ย. 53 ที่ผ่านมา จนขณะนี้ได้มีปณิธานร่วมแล้ว คือ *“ภาคีทุกคนมีจิตสำนึกเกษตรอินทรีย์ โดยมีสวนสามพรานเป็นเสาหลักในการให้ความรู้และปัญญา ไปสู่ความกินดีอยู่ดีมีความสุขถ้วนหน้า”* พร้อมกับอุดมการณ์ร่วมในการทำงาน 4 ข้อ คือ *เชื่อมั่นในเกษตรอินทรีย์ ห่วงใยผู้บริโภค เห็นชอบแนวคิดการพัฒนายั่งยืน และเชื่อมั่นในการพึ่งพาและร่วมมือกัน*

สุดท้ายมีงานทดลอง 3 เดือน ที่ได้รับชื่อผลผลิตจากเกษตรกร แต่ต้องมีการสรุปรายละเอียดต่อไป เนื่องจากเกษตรกรยังมีปัญหาเรื่องการจัดการขนส่งสินค้า ซึ่งเพิ่งพบปัญหาล่าสุดในการขนส่งสินค้าแล้วพบความเสียหายจากการขนส่ง

จากการวิเคราะห์พบว่าภาคีเครือข่ายที่เริ่มต้นจาก 9 เครือข่าย มีการรวมกลุ่มเข้าเป็น 6 เครือข่ายใหม่ โดย 6 เครือข่ายนี้จะร่วมกันดำเนินงานตลอดโครงการปีที่ 2 ซึ่งการรวมตัวกันนี้เป็นการรวมกลุ่มกันเองระหว่างเครือข่ายที่มีความคล้ายคลึงกัน ผลผลิตสินค้าใกล้เคียงกันจะรวมตัวกันเองตามกลไก และจากการทดลองวิจัยในการเปิดช่องทางการตลาดให้ภาคีพันธมิตรนั้น ทำให้ทราบปัญหาของภาคีฯ เช่น ต้องการชุดความรู้ต่างๆ จึงเกิดเป็นคำถามวิจัยของโครงการในปีที่ 2 ซึ่งใช้ชื่อโครงการว่า *“โครงการกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพรานปีที่ 2”* ภายใต้คำถามวิจัย 2 ข้อ คือ

1. การขับเคลื่อนการบริหารจัดการกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าให้เกิดประโยชน์ต่อสมาชิกภายใต้เป้าหมายร่วม ควรเป็นอย่างไร
2. การยกระดับการผลิตสินค้าเกษตรสู่ระดับปลอดภัย และอินทรีย์ ควรเป็นอย่างไร

และมีวัตถุประสงค์ อยู่ 3 ข้อ คือ

1. เพื่อพัฒนาระบบบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มเครือข่ายทั้ง 6 เครือข่าย
2. เพื่อพัฒนาระบบการจัดการความรู้สู่ชุมชนของกลุ่มธุรกิจ
3. เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ การจัดการโซ่อุปทานเกษตรปลอดภัย เกษตรอินทรีย์ และการค้าที่เป็นธรรม

ซึ่งประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับนั้นคือ

1. จะเกิดช่องทางการตลาดใหม่และเป็นธรรม เช่น ตลาดสินค้าเกษตรอินทรีย์ บริษัทสายการบิน ตลาดสินค้าอินทรีย์ในเครือโรงแรม และโรงเรียน เป็นต้น
2. เกษตรกรทำเกษตรอินทรีย์อย่างประสบความสำเร็จในระยะยาว อยู่ดีกินดี และอยู่ร่วมกับชุมชนอย่างยั่งยืน พึ่งพาตนเองได้และเข้มแข็ง
3. สินค้าเกษตรถูกยกระดับเป็นสินค้าเกษตรอินทรีย์ ผู้ซื้อได้บริโภคสินค้าที่ปลอดภัยต่อสุขภาพอย่างแท้จริง
4. เกิดเกษตรกรตัวอย่างในเครือข่าย ที่มีศักยภาพมากขึ้นอันเนื่องจากองค์ความรู้ใหม่สามารถนำไปประยุกต์ใช้และถ่ายทอดประสบการณ์ผ่านศูนย์เรียนรู้ของเครือข่ายเพื่อเผยแพร่ต่อเกษตรกรรุ่นต่อไปอย่างแท้จริง

สำหรับขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานนั้นแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ตกผลึกความคิด, วางแผนการทำงานร่วมกัน และมอบหมายภารกิจตามตัวชี้วัด
2. การขับเคลื่อนศูนย์เรียนรู้, การขับเคลื่อนตลาด Farmer Market, การบริหารจัดการธุรกิจภายใต้โซ่อุปทานสู่ช่องทางการตลาดใหม่ และ การพัฒนาระบบรับรองคุณภาพ
3. การประสานหน่วยงาน องค์กร ผู้ประกอบการในการขยายผลกลุ่มธุรกิจ, การศึกษาดูงาน และการสร้างนวัตกรรม การบริหารจัดการใหม่ วิธีการใหม่
4. สรุป, เวทีนำเสนอผลงานวิจัย และ Forum ทีมวิจัย
5. ผลลัพธ์ที่ได้ คือ ระบบธุรกิจของกลุ่ม, ตลาดใหม่สำหรับผลิตภัณฑ์ปลอดภัยกับเกษตรอินทรีย์, พันธมิตรธุรกิจที่เข้ามามีส่วนร่วม และนวัตกรรมใหม่ เช่น ปุ๋ยอินทรีย์สูตรใหม่

**คุณอรุช นวราช** กล่าวเพิ่มเติมเรื่องเกษตรอินทรีย์

ที่ผ่านมาพบว่าผลผลิตอินทรีย์ที่ได้มักพบปัญหาราคาตกต่ำกว่าสินค้าทั่วไป จึงคิดที่จะเป็นตัวกลางหาตลาดให้ เช่น เครือข่ายโรงแรม โรงเรียนเอกชนที่มีศักยภาพในการซื้อผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ ตลาดไท และเครือข่ายซูเปอร์มาร์เก็ตต่างๆ ซึ่งจะมีตัวอย่าง Farmer Market บริเวณหน้าสวนสามพราน เพื่อให้เกษตรกรนำสินค้ามาจำหน่ายสินค้าปลอดภัย เป็นเหมือนโชว์รูม (Show Room) ให้แก่เกษตรกรที่แสดงสินค้า และขณะนี้มีการทดลองซื้อสินค้าปลอดภัยเบื้องต้นมาทดลองใช้ และมีชุดตรวจสารปนเปื้อนไว้ตรวจสอบสินค้าแล้ว ซึ่งต้องการทำมาตรฐานให้เป็นที่

ยอมรับ โดยจะมีเจ้าหน้าที่ไปตรวจพื้นที่เพาะปลูกให้ได้รับความเชื่อถือ เพื่อสร้างแบรนด์ที่เชื่อถือได้  
ในตัวสินค้าเกษตรอินทรีย์

และจะมีเวทีสนทนาเกี่ยวกับเกษตรอินทรีย์ เพื่อให้ผู้ที่เข้ามาชมสินค้าที่ Farmer Market  
ในสวนสามพรานได้รับฟังในวันเสาร์-อาทิตย์ เพื่อได้รับความรู้ที่เกี่ยวข้องด้วย ซึ่งปีนี้คุณอรุณ รับ  
หน้าที่เป็นหัวหน้าโครงการ พร้อมทีมนักวิจัยอีก 3 ท่าน คือ คุณสุทิศ คุณศิริดารัตน์ และนักวิจัยจาก  
สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์อีก 1 ท่าน จะร่วมกันดำเนินงานโครงการในปีที่ 2 นี้ และจะขอเปลี่ยน  
ชื่อโครงการจากคำว่า “สวนสามพราน” มาใช้คำว่า “สามพราน” แทนเพื่อความเหมาะสมด้วย

### ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

#### ศ.ดร. โสภิต ทอปปาน

กล่าวขอบคุณทีมงานที่มีความมุ่งมั่นทุ่มเทให้กับงานวิจัยชิ้นนี้ สำหรับเรื่องชื่อโครงการ  
ที่ใช้คำว่า “สวนสามพราน” นั้น ไม่น่าจะเป็นปัญหาอะไร แต่ถ้าคิดจะเปลี่ยนแปลงชื่อเรื่อง แนะนำให้  
ใช้ชื่อ “สามพรานเน็ตเวิร์ค” ซึ่งอาจสามารถใช้เป็นแบรนด์สินค้าได้ในอนาคตด้วย โดยการที่สินค้าจะ  
ใช้ชื่อ แรนด์นี้ได้นั้นต้องผ่านการตรวจสอบจากแกนนำก่อน และขอสนับสนุนเรื่องการตรวจสอบ  
สารปนเปื้อนในสินค้าเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค

ส่วนเรื่องการตั้งกลุ่มต่างๆ ในรายงานนั้นควรอธิบายการจัดตั้งกลุ่มว่ามีที่มาเป็น  
อย่างไร ขอแนะนำว่าอย่าตั้งกลุ่มย่อยมากเกินไป ให้เลือกแต่กลุ่มที่สนใจเข้ามาติดต่อกันเอง เพราะกลุ่ม  
เหล่านี้จะมีความตั้งใจจริง และทำกลุ่มหลักๆ ให้สมบูรณ์ อย่าทำอะไรเกินความสามารถ เพราะถ้า  
ทำไม่สำเร็จอาจเกิดผลเสียต่อตัวเราเองได้ เพราะฉะนั้นจึงขอเน้นว่าอย่าขยายกลุ่มมากเกินไป และ  
กลุ่มต่างๆ ต้องง่ายต่อการควบคุม

สำหรับเรื่องการตลาด คือการหาสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการซึ่งก็คือการทำมาร์เก็ตติ้ง  
(Marketing) ไม่ใช่การขายของที่ผลิตอะไรก็ได้ไปวางขายข้างถนนอันนี้จะกลายเป็นเพียงการขายของ  
(Sell) เท่านั้น ส่วนการตรวจสอบในขั้นแรกยังไม่ควรให้เกษตรกรชนของมาให้เรา ทีมงานควรลงไปตรวจ  
ที่สวนด้วยตัวเอง เพราะถ้าให้ชนของมาแล้วตรวจไม่ผ่านอาจเป็นผลเสียต่อสวนสามพรานเองก็เป็นได้

ในข้อวัตถุประสงค์ควรตั้งเป้าหมายเล็กๆ มีความพอดี ยังไม่ควรตั้งเป้าไปถึงการกินดี  
อยู่ดีของชาวบ้านเลยน่าจะดีกว่า และการอบรมต่างๆ นั้น อนาคตถ้ามีกลุ่มที่ประสบความสำเร็จแล้ว  
ก็สามารถใช้กลุ่มเหล่านั้นไปอบรมต่อๆ กันจะได้เป็นเครือข่ายค่อยๆ ขยายวงออกไป

#### รศ. สมพร อิศวิลานนท์

เห็นด้วยกับความคิดที่จะเปลี่ยนชื่อจาก “สวนสามพราน” มาใช้ “สามพราน” แทน  
เนื่องจากจะช่วยให้อุณหภูมิไม่เป็นการทำงานเฉพาะกลุ่มธุรกิจเอกชนมากเกินไป และขอชื่นชมใน  
ความสำเร็จที่ทำงานกันมาตลอดหนึ่งปี การทำงานต้องค่อยๆ เป็นค่อยๆ ไป ขอให้ใจเย็นๆ ค่อยๆ

ดำเนินการ เนื่องจากภารกิจที่จะให้เกษตรกรหันมาปลูกพืชแบบเกษตรอินทรีย์นั้นไม่ใช่เรื่องง่ายจะต้องใช้เวลา โดยขณะนี้ต้องเตรียม Story หรือเรื่องราวประวัติความเป็นมาและความสำคัญเพื่อที่จะนำไปสู่การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับ ซึ่งในระยะแรก น่าจะใช้คำว่า “เกษตรปลอดภัย” ไปก่อนจะง่ายกว่าใช้คำว่า “เกษตรอินทรีย์”

สิ่งหนึ่งที่ควรคำนึงถึงคือจะทำอย่างไรให้คนเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของเรา จะต้องสร้างความแตกต่างในตัวสินค้า โดยเราเป็นผู้คัดเลือกสินค้าที่จะไปวางจำหน่ายซึ่งอาจขอความร่วมมือกับกรมวิชาการเกษตรได้ การที่เราจะไปสู่ธุรกิจสินค้าปลอดภัยได้นั้นต้องมีกระบวนการดำเนินงาน การตรวจไร่นา ตรวจสถานที่เก็บได้จริงและมีกระบวนการที่สามารถตรวจสอบและยืนยันได้อย่างเป็นระบบด้วย

สำหรับตลาดในขณะนี้มืออยู่ 2 ระดับ คือ Farmer Market หน้าสวนสามพราน เปรียบเหมือนเป็น สินค้าตลาดล่าง กับอีกกลุ่มคือเครือข่ายโรงแรม และสายการบินต่างๆ เหมือนเป็นตลาดบนที่จะได้ราคาดีแต่ทั้งหมดนี้ต้องสร้างความเชื่อถือจากผู้บริโภคให้ได้ ในอนาคตอาจเกิดเป็นการท่องเที่ยวเชิงสิ่งแวดล้อมได้อีกด้วย สิ่งเหล่านี้จะก่อให้เกิดเครือข่ายคุณค่า ช่วยให้คุณค่าของนครปฐมกลับมาคืนมา แต่ในรายงานยังไม่ค่อยพูดถึงสต็อก (Stock) หรือฐานที่มาของทรัพยากรจากชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องสร้างฐานทรัพยากรไว้ด้วย

สำหรับร่างข้อเสนอโครงการวิจัยปีที่ 2 นั้นมีข้อสงสัยเรื่องการตลาด หรือตลาดเป้าหมายนั้น เราต้องสร้างผลิตภัณฑ์ของเรา และดูว่าจะไปสร้างตลาดเป้าหมายได้อย่างไร ขอแนะนำให้ใช้คำว่า “สินค้าปลอดภัย” ก่อนไปสู่ “สินค้าเกษตรอินทรีย์” ส่วนการรับรอง (Certify) นั้นใครจะเป็นผู้ทำการรับรอง ซึ่งถ้าทำได้ก็จะสามารถนำไปประชาสัมพันธ์ได้ จะทำให้มีทั้ง Social Value และ Business Value กลับมาสู่สวนสามพรานด้วย ถ้าสร้างความเชื่อถือทางสังคมได้ (Community Trust) ก็จะเป็นประโยชน์มาก และขอแนะนำให้เรียนรู้จากชัชวาล ออร์คิดฟาร์ม ซึ่งประสบความสำเร็จในการทำงานแล้ว

ในข้อวัตถุประสงค์มีความเห็นว่าขอให้ตัดข้อ 1 ออกก่อน ข้อ 2 และ 3 คงไว้ และควรเพิ่มเติมอีก 2 ข้อ คือ การสร้างความเชื่อมั่นไว้วางใจในตัวสินค้าของกลุ่ม และ การพัฒนาระบบการรับรองคุณภาพ

ส่วนประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับขอแรก ให้ปรับเปลี่ยนเป็น “เกิดช่องทางการตลาดใหม่ การสร้างตลาดทางเลือกให้กับชุมชน และผู้บริโภคที่มีจิตสำนึกเกษตรอินทรีย์และเกษตรปลอดภัย” ส่วนข้อ 2 ให้ตัดออก และคงข้อ 3 และ 4 ไว้

### **รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท**

ขอให้คุณณัฐนนท์ เพิ่มเติมรายงานในภาคผนวก ในส่วนของข้อสรุปต่างๆ ที่ได้ประชุมกันมา 5-6 เวทีให้เขียนไว้ในรายงานวิจัยด้วย โดยเริ่มจากศูนย์เรียนรู้ 2 ศูนย์มาเป็นเครือข่าย 6 แห่ง

และให้เรียบเรียงการทำกิจกรรมแต่ละอย่าง อธิบายว่าต้นทุนทางสังคมที่สวนสามพรานและทั้ง 6 เครือข่ายมีอยู่คืออะไรบ้าง พร้อมกับสรุปว่ามีใครทำอะไรบ้างซึ่งจะมีประโยชน์ต่อผู้อ่านมาก

สำหรับขั้นตอนและกระบวนการวิจัยที่นำเสนอร่างโครงการวิจัยปีที่ 2 นั้น แนะนำให้เขียนรายละเอียดเพิ่มเติมกิจกรรมต่างๆ ลงในร่างโครงการฯ ด้วย

### **คุณอังคณา ใจเลี้ยง**

แนะนำว่าให้ดูที่วัตถุประสงค์ของงานที่เขียนไว้ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 2 เรื่อง ต้องหาคำตอบและวิเคราะห์ออกมาให้ได้ ที่สำคัญควรชี้แจงด้วยว่าเครือข่ายเดิมเคยมีอยู่หรือไม่ แล้วมารวมกลุ่มกันได้อย่างไร และเมื่อมีโครงการวิจัยนี้แล้วเครือข่ายเกิดความเข้มแข็งขึ้นอย่างไร ส่วนวัตถุประสงค์ข้อ 2 ยังไม่เห็นกระบวนการทำงานวิจัยอย่างชัดเจน ควรปรับการเขียนตามที่ รศ. จุฑาทิพย์ เสนอไว้แล้ว

## **2. โครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่า กรณีสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด**

### **ผู้จัดการสัมพันธ์** หัวหน้าทีมวิจัยฯ เสนอร่างรายงานฉบับสมบูรณ์

จากแนวคิดที่ว่าตั้งสหกรณ์มา 37 ปี แต่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของสมาชิกสหกรณ์ได้ จึงทำให้เกิดโครงการนี้ขึ้นเพื่อนำไปสู่สภาพความฝันของสหกรณ์ โดยมีคำถามวิจัยอยู่ 2 ข้อคือ 1. ทำอย่างไรบุคลากรสหกรณ์จึงจะเข้าใจในคุณค่า หลักการ วิธีการสหกรณ์ และเข้ามามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม เกื้อหนุนการพัฒนาสหกรณ์เพื่อตอบสนองความต้องการของสมาชิกและชุมชน 2. ทำอย่างไรสหกรณ์จึงจะสามารถดำเนินธุรกิจให้บริการแก่สมาชิกชาวสวนยางพารา และสวนผลไม้ในทิศทางที่เกื้อหนุนการประกอบอาชีพของสมาชิกอย่างยั่งยืนภายใต้การค้าเสรีที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาตัวแบบการสร้างกระบวนการเรียนรู้ที่เหมาะสมกับการขับเคลื่อนการพัฒนาสหกรณ์การเกษตรให้เป็นสหกรณ์เชิงคุณค่าที่แท้จริง เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาการศึกษาาระบบการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ให้สามารถแก้ปัญหาให้กับสมาชิก โดยเฉพาะกลุ่มที่ทำสวนยางกับกลุ่มผลไม้ และเพื่อสร้างกระบวนการเรียนรู้ของผู้บริหารและสมาชิกสหกรณ์ในการพัฒนาช่องทางการตลาดสำหรับผลไม้ ยางพารา และบริการของสหกรณ์ในทิศทางที่เอื้ออาหารต่อสมาชิก และชุมชน

สำหรับกรอบคิดการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่า นั้น จะเริ่มต้นขั้นที่ 1 จากการปรับเปลี่ยนความคิดในการขับเคลื่อนการดำเนินงานภายใต้กระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน มีการตั้งศูนย์เรียนรู้ ขั้นที่ 2 คือการพัฒนากระบวนการบริหารจัดการสหกรณ์ให้เกิดความเข้มแข็งและก่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกและชุมชนภายใต้ทีมพี่เลี้ยง คือสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ร่วมกันจัดทำแผนธุรกิจ ดำเนินการตามแผนและติดตาม/ประเมินผล

ผลการวิจัยในรอบปีที่ผ่านมาได้ดำเนินงานตามแผนงานจำนวน 3 โครงการและ 1 กิจกรรม คือ

1. โครงการจัดทำฐานข้อมูลสมาชิกสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด เริ่มจากการประชุมเจ้าหน้าที่สหกรณ์เพื่อชี้แจงความเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของโครงการและข้อมูลที่ต้องการสอบถาม จากนั้นออกแบบสอบถามและทำการทดสอบ เมื่อปรับเปลี่ยนเหมาะสมแล้วจึงจัดประชุมชี้แจง แจกแบบสอบถามให้แก่ประธานกลุ่มและคณะ นำไปแจกแก่สมาชิกในกลุ่ม โดยใช้เวลา 3 เดือน แล้วนำข้อมูลที่ได้ออกมาบันทึก ผลที่ได้พบว่ามีปัญหาอุปสรรคทำให้ไม่ได้รับข้อมูลคือ การไม่พบตัวสมาชิก สมาชิกไม่ยอมให้ข้อมูลเพราะกังวลเรื่องภาษี สมาชิกบางรายอายุมากอ่านหนังสือไม่ออก และบางรายไม่เข้าใจแบบสอบถาม ทำให้ผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายและใช้เวลานานเกินกว่าที่วางแผนไว้

2. โครงการพัฒนาผู้นำกลุ่มสมาชิกสายเลือดใหม่ เป็นการพัฒนาผู้นำและสร้างเครือข่ายสหกรณ์เพื่อให้มีการเรียนรู้ มีการพัฒนาตนเองและกลุ่มให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในโลกปัจจุบัน สามารถสร้างกลุ่มให้แข็งแรง เมื่อเริ่มดำเนินงานก็พบปัญหาคือ ผู้นำส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจถึงความเป็นมาของผู้นำสายเลือดใหม่ เมื่อคัดเลือกมาแล้วส่วนใหญ่จะได้คนที่มีอายุมาก และไม่พร้อมที่จะเสียสละ บุคคลที่ได้มาส่วนมากไม่ได้มาด้วยความเต็มใจ

3. โครงการส่งเสริมการผลิตต้นทุนการผลิตในพืชเศรษฐกิจโดยใช้มูลสุกร ได้มีการเชิญ อ. สุกัญญา จัดตุพรพงษ์ ผู้เชี่ยวชาญในการทำน้ำสกัดมูลสุกรมาอบรมให้แก่สมาชิก เพื่อให้สมาชิกลดการใช้ปุ๋ยเคมีที่มีราคาแพง ซึ่งจากการสำรวจผลที่ได้พบว่าสมาชิกมีความพึงพอใจในการฝึกอบรมแบบเชิงปฏิบัติการมาก

สำหรับกิจกรรมการเรียนรู้ระบบบริหารจัดการสหกรณ์ การสร้างเอกภาพในการทำงานร่วมกันอย่างบูรณาการนั้น ได้มีการจัดเวทีเรียนรู้ร่วมกันระหว่างเจ้าหน้าที่สหกรณ์และผู้เชี่ยวชาญจาก สว.สก. พบว่าในกระบวนการทำงานของแต่ละฝ่ายที่ปฏิบัติกันมาอย่างขาดความร่วมมือกันทางด้านการเชื่อมโยงธุรกิจ จึงได้ร่วมกันวางแผนคิดริเริ่มโครงการประสานความร่วมมือระหว่างฝ่ายสินเชื่อและการตลาด เพื่อขยายธุรกิจการซื้อของสหกรณ์ และโครงการผลิตน้ำสกัดมูลสุกรจำหน่ายเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสหกรณ์ และเป็นการช่วยลดต้นทุนการผลิตให้แก่สมาชิกซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินโครงการ นอกจากนี้ยังประสานงานกับวิทยากรเพื่อจัดอบรมและทำสวนต้นแบบเป็นศูนย์เรียนรู้แก่เกษตรกรและสมาชิกด้วย

ผลที่ได้จากการวิจัยนั้นคือมีการปรับโครงสร้างการบริหารของสหกรณ์ขึ้นใหม่ โดยได้มีทีมกลยุทธ์ ทีมที่ปรึกษา ตัวชี้วัด ประกอบกับการใช้ฐานข้อมูลที่ทำขึ้นเพื่อใช้ในการตัดสินใจ นโยบายและลดข้อจำกัด และกลั่นกรองงาน นอกจากนี้ยังมีการขับเคลื่อนเครือข่ายและกระจายข้อมูลข่าวสารผ่านเครือข่ายกลุ่มและสายเลือดใหม่มีโครงการต่างๆ เกิดขึ้นมากมาย อาทิ โครงการ

ศูนย์เรียนรู้แปลงทดลองเพื่อลดต้นทุนทางการเกษตร โครงการตรวจสุขภาพประจำปีวันประชุมใหญ่  
โครงการปรับปรุงเว็บไซต์สหกรณ์ ฯลฯ

ข้อค้นพบจากการวิจัยนั้นมีอยู่ด้วยกันหลายข้อ อาทิ แนวทางการให้ความรู้แก่สมาชิกที่มีความจำเป็นต้องให้ความรู้และเทคโนโลยีด้านการผลิตเพื่อช่วยลดต้นทุนและพัฒนาการประกอบอาชีพแก่เกษตรกร แนวทางการพัฒนาระบบบันทึกสหกรณ์ การพัฒนาฝ่ายจัดการ การบริหารด้านเงินทุน ฯลฯ

### ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

#### รศ. สมพร อิศวิลานนท์

งานวิจัยนี้มีประโยชน์ที่ทำให้นักวิจัยได้เห็นตัวตนของตัวเอง ว่ามีข้อดี-ข้อด้อย อย่างไรก็ตามซึ่งจุดหลักของระบบสหกรณ์คือ เราไม่สามารถสร้างความเชื่อถือให้เกิดขึ้นได้ เพราะถ้าสร้างได้จะเกิดประโยชน์มาก การที่จะทำให้กลุ่มชาวบ้านหรือสมาชิกก้าวหน้าได้ ควรสร้าง innovation ให้ชาวบ้าน ส่วนเรื่องการตรวจสุขภาพให้แก่ผู้เข้าร่วมประชุมนั้นเป็นการริเริ่มที่ดี และฐานข้อมูลก็เป็นสิ่งสำคัญ ทำให้เป็นสิ่งที่ดี ส่วนเว็บไซต์ที่สร้างไว้ควรมีการอัปเดตให้ทันต่อเหตุการณ์ใหม่ๆ ก็จะเกิดคุณค่าได้ และถ้าสหกรณ์สามารถพัฒนาจนเป็นศูนย์กลางได้จะดีมาก

และมีคำแนะนำเรื่องการสร้างตลาดคุณภาพว่า สหกรณ์ไม่จำเป็นต้องสร้างตลาดเอง แต่ให้ไปอยู่ในกระบวนการสร้างคุณภาพ แล้วจะสามารถดำเนินงานต่อไปได้เอง

#### รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท

กล่าวชื่นชมการทำงานว่าจะมีที่สหกรณ์ที่ได้รับรางวัลมากมาย มีทักษะต่างๆ มากมาย แต่กลับมาเสนอตัวต้องการเข้าร่วมงานวิจัยกับสถาบันฯ ทำให้โครงการนี้เป็นการต่อยอดทุนทางสังคมที่ดี มาร่วมกันขับเคลื่อนยุทธศาสตร์องค์รวมทั้ง 5 ของแผนฯ 2 ซึ่ง สกก. บ้านค่าย ได้มีการทำฐานข้อมูลซึ่งเป็นสิ่งที่ดี มีสหกรณ์ไม่กี่แห่งเท่านั้นที่เห็นคุณค่าตรงจุดนี้ และอนาคตเชื่อว่าสหกรณ์นี้จะสามารถดำเนินงานต่อไปได้ด้วยตัวเอง และเห็นว่าผู้จัดการได้มีการมองแบบองค์รวมแล้ว ซึ่งอนาคตจะมีการบริหารจัดการแบบองค์รวมได้ดี

สำหรับรายงานนั้นให้เรียงลำดับการเขียนใหม่ และปรับเปลี่ยนการเขียนอีกเล็กน้อย เช่น วัตถุประสงค์ข้อ 3.1 มีโครงการอะไรบ้าง ซึ่งอาจใช้เป็นคำตอบตัวแบบได้ ในวัตถุประสงค์ควรเพิ่มเติมว่ามีการพูดคุยและตกลงกัน ทำให้คณะกรรมการสามารถทำงานได้อย่างถูกต้องเหมาะสม ลองเขียนเรียบเรียงใหม่อีกครั้ง บางเรื่องจากการตกลงแล้วสรุปได้ว่ายังไม่ควรดำเนินการ แต่เขียนโครงการเอาไว้ให้เห็นว่าเราคิดจะทำอะไรบ้าง แล้วตัดสินใจไม่ทำเพราะอะไร ให้บอกเหตุผลด้วย

นอกจากนี้สหกรณ์ไม่จำเป็นต้องทำทุกเรื่อง ให้คัดแต่เรื่องที่สามารถทำได้จริง ควรมีการ Share Vision ว่าต่อไปข้างหน้าจะทำอย่างไรให้เกิดคุณค่าซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมาก



### **รศ. ศานิต เก้าเอี้ยน**

แนะนำว่าควรสรุปผลตามวัตถุประสงค์ โดยในบทที่ 2-3 ที่มีโครงการย่อยให้ปรับการเขียนใหม่เพื่อตอบโจทย์วัตถุประสงค์ โครงการย่อยต่างๆ เชื่อมต่อกับโครงการใหญ่อย่างไร และแนะนำให้เก็บข้อมูลเวลาที่มีการประชุมใหญ่ ซึ่งให้สมาชิกเห็นถึงการให้ประโยชน์ในการให้ข้อมูลที่แท้จริง เพื่อสามารถวางแผนทำงานที่เป็นประโยชน์ต่อตัวสมาชิกเองได้

### **คุณอังคณา ใจเสียง**

แนะนำให้ปรับรูปแบบการเขียนใหม่ เพื่อตอบโจทย์ในวัตถุประสงค์ให้ตรงกับที่เขียนไว้

### **ดร. ปรีชา สิทธิกรณ์ไกร**

คนสหกรณ์เป็นนักปฏิบัติ จึงไม่ค่อยสามารถเขียนสรุปรายงานให้คนอ่านเห็นอย่างชัดเจนได้ ต้องค่อยๆ เรียนรู้และปรับเปลี่ยนกันไป ข้อแนะนำคือควรเขียนถึงกระบวนการเรียนรู้ว่าได้อะไร อย่างไร หรือผู้ทำวิจัยได้เรียนรู้อย่างเดียว สมาชิกสหกรณ์ได้อะไรหรือไม่ ในส่วนทำรายงานหัวข้อผลที่จะได้รับนั้นยังไม่ชัดเจน ส่วนข้อค้นพบจากงานวิจัยควรแยกเป็นประเด็นให้ชัดเจน สิ่งที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้นี้ได้อะไรบ้าง ควรมีข้อเสนอแนะและวิธีการแก้ปัญหาเพิ่มเติมด้วย

นอกจากนี้ตัวชี้วัดที่เกี่ยวข้องคืออะไรบ้าง ได้อะไรเพิ่มขึ้นหรือลดลง อย่างไรบ้าง เช่น เรื่องการใช้ปุ๋ยมูลสุกร หลังจากใช้แล้วช่วยลดอะไรได้บ้าง มีอะไรเพิ่มขึ้นมาบ้าง ต้องหาตัวชี้วัดออกมาให้เห็น ในส่วนของหัวข้อ สิ่งที่จะทำ ในรายงานคิดว่าใช้ได้ดีแล้ว

ในวงการสหกรณ์ การพัฒนากระบวนการเรียนรู้นั้นเป็นสิ่งที่ยาก เนื่องจากสมาชิกมักจะนิยมเรื่องง่ายๆ ซึ่งในที่สุดก็จะได้สร้างคุณค่าที่แท้จริง แต่สมาชิกที่พร้อมเข้าสู่กระบวนการเรียนรู้จะได้รับการพัฒนาและคุณภาพเปลี่ยนแปลงไปสู่สิ่งที่ดี ซึ่งสมาชิกต้องมีการปรับตัวด้วย เราเองต้องหาสมาชิกที่พร้อมจะเข้าสู่กระบวนการเรียนรู้เพื่อร่วมดำเนินงานกันต่อไป ถ้าไม่มีการปรับเปลี่ยนก็จะวนเวียนอยู่ในรูปแบบเดิมๆ ไม่มีอะไรพัฒนาขึ้น ช่วงแรกอาจจะดำเนินการยาก เพราะคนสนใจมีน้อย แต่เมื่อเห็นผลแล้วในอนาคตจะมีจำนวนผู้สนใจเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** กล่าวขอบคุณผู้เข้าร่วมประชุมและปิดการประชุม

**เลิกประชุมเวลา** 12.30 น.

## รายงานการประชุมแผนการจัดบู๊ท farmer shop

วันที่ 8 กันยายน 2553 13.30 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### ผู้เข้าร่วมประชุม

- |                               |   |
|-------------------------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท     | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์            |
| 2. ผศ.ดร. อภिरตี อุทัยรัตนกิจ | หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม (โครงการ farmer shop) |
| 3. นายชนวัฒน์ ณะปลื้ม         | นักวิจัยประจำโครงการ                          |

### เริ่มประชุมเวลา 13.30 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ประชุมหารือร่วมกับ ผศ.ดร. อภिरตี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม (โครงการ farmer shop) ในประเด็นสำคัญดังนี้

#### 1. แผนการจัดบู๊ท farmer shop

- ผู้อำนวยการ ได้กำหนดวัตถุประสงค์ที่จะสร้าง farmer shop หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้เสนอเรื่องอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภค เพื่อให้เด็กและผู้สูงอายุสามารถใช้ได้ด้วย สำหรับสินค้าอุปโภคบริโภค ได้เสนอสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
- ผู้อำนวยการ ได้มอบหมายให้ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม เกี่ยวกับการdesign สินค้าและการประเมินกลุ่มลูกค้า
- ส่วนเรื่องกิจกรรมและการวางรายการสินค้า ผู้อำนวยการได้มอบหมายให้ทางทีมงานประสานงานต่อไป
- ผู้อำนวยการได้ประเมินกลุ่มเป้าหมายแล้วจึง จัดทำโมเดลของโครงการ farmer shop ขึ้น เพื่อแสดงในงาน “โครงการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

#### 2. โครงการ farmer shop

- ผู้อำนวยการได้เริ่มสำรวจความต้องการจากกลุ่มเป้าหมายและคัดสรรสินค้าจากหลายหน่วยงานเช่น ธอส. Otop Outlet รัฐวิสาหกิจ ฯลฯ
- ผู้อำนวยการได้เริ่มจัดหา supplier จากโปรแกรม sharp vision ได้ประมาณ 100-200 ราย

- ผู้อำนวยการได้มอบหมายให้หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมจัดหาผู้พัฒนาโปรแกรม retail shop, business class ฯลฯ เพื่อสร้างผังหุ้นส่วนธุรกิจ
- โดยเบื้องต้นทางผู้อำนวยการได้กำหนด size ของร้าน โดยมีจุดประสงค์เพื่อต้องการให้ ทางsupplier จัดการเอง ขายเอง โดยใช้โปรแกรม stock, working capital
- ทางผู้อำนวยการต้องการให้ output ออกมา ในรูปแบบร้าน ระบบการจัดการ เครือข่ายธุรกิจ ทดลอง และสรุป
- โดยทางหัวหน้าโครงการวิจัยร่วมได้รับมอบหมายให้จัดทำ website เพื่อเชิญชวน Supplier
- ผู้อำนวยการและหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมหารือเกี่ยวกับ แปรนต์ โดยต้องการให้เชิญผู้เชี่ยวชาญจากสถาบันอาหาร เพื่อรับรองสินค้าและการันตี ให้นำเชื่อถือและระดมรงค์ให้ใช้สินค้าไทย
- โดย concept ในครั้งนี้คือ ร้านค้าปลีกที่นำเชื่อถือ และ ต้องการให้แปรนต์เป็นที่ติดตลาด ประกอบกับ ให้สอดคล้องกับงบประมาณ
- ผู้อำนวยการและหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมหารือเกี่ยวกับรายละเอียด อื่นๆ เช่นเรื่อง ระบบการส่งมอบ การจัดทำแคตตาล็อก การจัดเวทีวิชาการ ปฏิทินกิจกรรม เพื่อมอบหมายให้ทางทีมงานจัดทำต่อไป
- ผู้อำนวยการได้นับหมายกับทางหัวหน้าโครงการวิจัยร่วมเพื่อหารือเริ่มตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2553 อาทิตย์ละครั้ง ทุกวันอังคาร

**เลิกประชุมเวลา 14.30**

## รายงานการประชุมแผนการจัดบู๊ท Farmer Shop บริเวณชั้น1 หน้าห้องสุพรรณ อาคาร 50

วันที่ 10 กันยายน 2553 13.00 – 15.00 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### ผู้เข้าร่วมประชุม

- |                           |                                    |
|---------------------------|------------------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณดวงทิพย์ ระเบียบ    | นักวิจัย                           |
| 3. ดร. อัจฉริยา มณีน้อย   | บริษัท อดมัส กรุ๊ป                 |
| 4. คุณอนงค์นาถ พลัปลิ่ง   | ผู้ช่วยนักวิจัย                    |
| 5. นายธนวัฒน์ ณะปลื้ม     | นักวิจัยประจำโครงการ               |

### เริ่มประชุมเวลา 13.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ได้ประชุมหารือเป็นครั้งที่ 2 ร่วมกับทีมงานนักวิจัยประจำโครงการ Farmer Shop มีประเด็นสำคัญดังนี้

- ผู้อำนวยการได้จัดทำ โบรชัวร์ ที่เป็น Concept ในการเปิดตัวในงาน มานำเสนอทีมงานนักวิจัย เพื่อให้ตีพิมพ์ ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผู้อำนวยการต้องการ Promote ในงานคือ ผลิตภัณฑ์ข้าวเกิดบุญ และ ข้าวคุณธรรม

- ดร. อัจฉริยา จากบริษัท อดมัส กรุ๊ป ได้เตรียมแผน การจัดบู๊ทมาเสนอในที่ประชุม โดยผลิตภัณฑ์ มีดังนี้ เมล่อน แคนตาลูป พริก (Super Hot) สีเขียว สีแดง ผักสลัด (Cos) กลุ่มผักสลัด เมล็ดพันธ์ (Make to Order) แต่งกว่า ข้าวโพดฝักอ่อน โดย Concept ของท่านในครั้งนี้คือ ขาย+โชว์ ปลอดภัย ช่วยเกษตรกร พัฒนาเครือข่าย และลงสำรวจเกษตรกรจริงๆ

- คุณดวงทิพย์ ได้จัดเตรียมป้ายคุณสมบัติของสินค้า พร้อมกับขอเสนอ ร้านแหลมเนืองหนึ่งร้านเพื่อเรียกคน แล้วยัง Comment โบรชัวร์ที่เป็นตัวอย่างในเบื้องต้น พร้อมทั้งให้ดำเนินการแก้ไข ส่วน Concept ของคุณดวงทิพย์ ในครั้งนี้คือท่านอยากให้การแต่งกายเป็นเสื้อม่อฮ่อม ชุดไทยหรือชุดพื้นบ้าน

- ผู้อำนวยการ ได้หารือกับคุณอนงค์นาถ ซึ่งมาแนะนำเรื่องเทคนิคในการขายและได้ให้คุณอนงค์นาถ มาช่วย Promote เพื่อให้คนทราบ และสนใจในงานนี้

- ต่อมาผู้อำนวยการและทีมงานนักวิจัยทั้งหมด ได้ลงสำรวจพื้นที่ในการจัดงาน เพื่อประเมินและสรุป

### เลิกประชุมเวลา 15.00 น

## รายงานการประชุม ครั้งที่ 4/53

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันอังคารที่ 28 กันยายน 2553 เวลา 15.30-17.00 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

#### ผู้เข้าร่วมประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. ผศ.ดร. อภिरตี อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3. นายธนวัฒน์ ณะปลื้ม	นักวิจัยประจำโครงการ

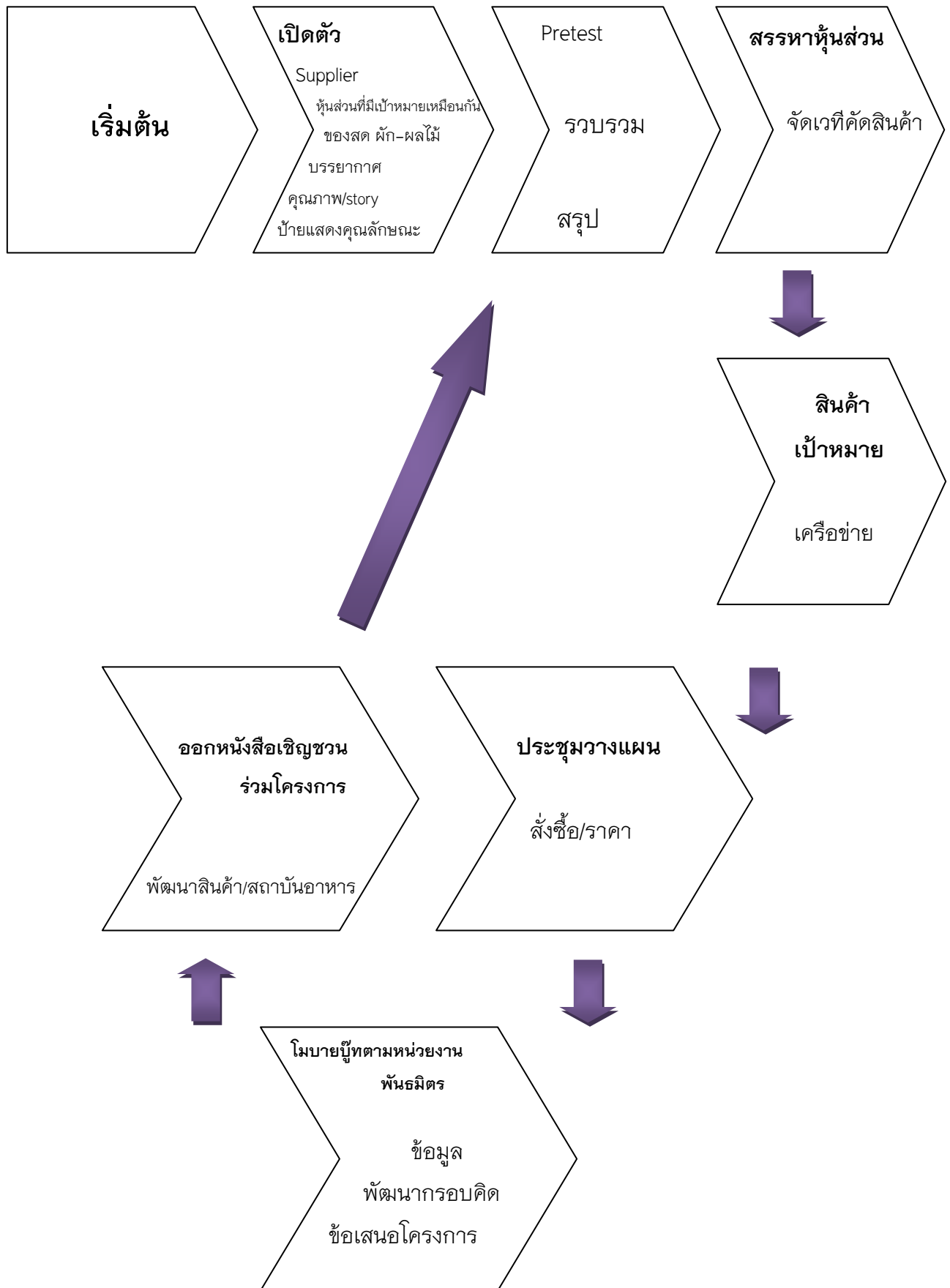
#### เริ่มประชุมเวลา 15.30 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop และ ผศ.ดร. อภिरตี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้เป็นไปตามแผนการดำเนินการวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

1. หัวหน้าโครงการวิจัยได้หารือกับหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ร่างและแก้ไขแบบสอบถามก่อนจะลงสำรวจกลุ่มเป้าหมาย เพื่อประเมินความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
2. Concept ของหัวหน้าโครงการยังคงเดิมคือ สินค้าเกษตรแปรรูปที่เป็นของใช้ โดยเฉพาะสินค้าที่มาจากวัสดุธรรมชาติ
3. หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้เริ่มกระจายกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้หลากหลาย โดยใช้แบบสอบถามประมาณ 100 ชุด ภายใน 1 เดือนเริ่มทำการ
4. หัวหน้าโครงการวิจัยได้มอบหมายให้หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมและนักวิจัยประจำโครงการ ประชาสัมพันธ์การประกวดออกแบบเครื่องหมายบริการให้แก่ร้าน Farmer Shop เพื่อจดทะเบียนเป็นเครื่องหมายบริการต่อไป
5. หัวหน้าโครงการวิจัยได้มอบหมายให้นักวิจัยประจำโครงการ หาข้อมูล website เกี่ยวกับร้านธุรกิจค้าปลีก และหัวหน้าโครงการวิจัยร่วมคัดสรรบริษัทคอมพิวเตอร์เพื่อพัฒนาโปรแกรม
6. หัวหน้าโครงการวิจัยได้ไปทำเนียบ Supplier SME Trader เพื่อหาข้อมูลและได้นัดหมายกับหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม เพื่อหารือครั้งต่อไปในวันพุธที่ 6 ตุลาคม 53

#### เลิกประชุมเวลา 17.00 น.

เรียงลำดับลักษณะงานได้ดังนี้



## รายงานการประชุม ครั้งที่ 5/53

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันพุธที่ 6 ตุลาคม 2553 เวลา 09.00 – 11.00 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

#### ผู้เข้าร่วมประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. ผศ.ดร. อภिरดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3. คุณรุ่งศักดิ์		บ. ดีเค รีเทล จำกัด
4. คุณภาณุรักษ์		บ. ดีเค รีเทล จำกัด
3. นายธนวัฒน์	ธนะปल्लीม	นักวิจัยประจำโครงการ

#### เริ่มประชุมเวลา 15.30 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop ผศ.ดร. อภिरดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม และตัวแทนจากบ.ดีเค รีเทล จำกัดได้ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้เป็นไปตามแผนการดำเนินการวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

1. หัวหน้าโครงการวิจัยและหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้หารือกับตัวแทนจาก บ.ดีเค รีเทล จำกัด เพื่อบอกวัตถุประสงค์ให้ทราบ เพื่อที่จะดำเนินการไปด้วยกัน

2. ในเบื้องต้นโปรแกรมนี้สามารถตรวจเช็คจากทางหน้าร้านได้ว่า เข้าและออก จำนวนเท่าไร และสินค้าใน Stock คงเหลือเท่าไร โดยมีการแสดงผลไปที่ Audit เพื่อที่ทาง Audit สามารถติดตามผลได้

3. รายละเอียดที่หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมต้องการสำหรับโปรแกรม ให้แบ่งเป็น 2 ระบบ คือระบบบัญชี งบกำไรขาดทุน งบดุล Stock คงเหลือเพื่อแสดงแก่ทาง Audit อีกระบบ คืออยากให้ผู้ดูแลการบริหารจัดการหน้าร้านว่ามีสินค้าเข้า-ออกเท่าไร ควรเป็นโปรแกรมใช้งานง่าย ไม่สลับซับซ้อน เพื่อต่อไปอาจพัฒนาไปใช้ในกลุ่มชาวบ้าน

4. ขอรหัสสำหรับ รายละเอียด โปรแกรมสำเร็จรูป Point of Sale การควบคุม Stock และการจัดทำรายงานการเงิน สำหรับหน่วยงาน โดยในอนาคตอาจขยายเป็นการเชื่อมโยงใช้ในระบบสาขา

5. ความเป็นไปได้ในการจัดทำโปรแกรม ที่สามารถนำไปใช้ได้ในเดือน พ.ย.

6. ขอให้ทางบริษัทจัดทำข้อเสนอสำหรับงบประมาณค่าใช้จ่าย

ข้อสรุปที่ประชุมเห็นสมควร ให้นำหมายเพื่อไปดูตัวแบบโปรแกรมที่สำนักงานใหญ่และ  
จุดขายบริเวณห้างโลตัสบางใหญ่ ในเวลา 9.00 น. โดยดร.อภิรดี จะมารับผู้ประสานงานเวลา  
8.00 น.

เลิกประชุมเวลา 11.00 น.



## รายงานการประชุม ครั้งที่ 6/2553

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันอังคารที่ 19 ตุลาคม 2553 เวลา 13.10 – 15.40 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

#### ผู้มาประชุม

- |                          |                                    |
|--------------------------|------------------------------------|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณวุฒิชัย สารยศ      | บริษัท เอต้า ซอฟท์ จำกัด           |
| 3. นายสนธยา สีแดง        | เว็บมาสเตอร์                       |

#### เริ่มประชุมเวลา 13.10 น.

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท) ได้สอบถาม คุณวุฒิชัย สารยศ ถึงการใช้งานของโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารธุรกิจค้าปลีก/ค้าส่ง AdaPos Hypermart/Fashion คุณวุฒิชัย สารยศ ได้นำเสนอถึงโปรแกรมว่ามีทั้งหมดสำหรับกลุ่มธุรกิจ 3 ขนาดคือ ขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ทางบริษัทได้รับมาตรฐานด้านซอฟต์แวร์จาก CMMI ทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นที่ยอมรับ ลูกค้าที่ใช้ซอฟต์แวร์ของบริษัท เอต้าซอฟท์ จำกัด มีบริษัทและร้านค้าที่มีชื่อเสียงมีลูกค้ามากกว่า 2,000 ราย เช่น เดอะมอลล์ สยามพารากอน และร้านแฟมิลีมาร์ท และยังมี Partner ที่เข้าร่วม คือ บริษัท Microsoft Sipd และ IBM เป็นต้น

ในส่วนของหน้าจอโปรแกรมในการเข้าใช้งานแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ Back Office และ Front Office ผู้ใช้งานจะต้องใส่รหัส User และ Password เพื่อเข้าใช้งาน สำหรับพนักงานแคชเชียร์จะเข้าไปใช้ในส่วน Front Office เป็นจุดแคชเชียร์อย่างเดียว ส่วนผู้จัดการร้านจะเข้าไปใช้งานในส่วน Back Office จะใช้งานการ Scan สินค้า การนำเงินเข้า การลด การยกเลิก การเปิดบิล และการคืนสินค้า จะสามารถเช็คสถิติการใช้งานให้กับพนักงานแคชเชียร์ได้ ซึ่งโปรแกรมนี้จะสามารถรับคำสั่งใช้งานได้ทั้ง 2 แบบ คือ ปุ่มแป้นพิมพ์และหน้าจอสัมผัสก็ได้

การใช้งาน Software ผ่านเครื่อง Scanner เมื่อ Scan Bar Code จะขึ้นรายชื่อสินค้าให้ เมื่อ Scan แล้วจะสามารถส่ง Print Slip ได้ทันที คุณวุฒิชัย สารยศ ได้แสดงตัวอย่างการคืนสินค้า เมื่อมีมากกว่า 1 สินค้า และการค้นหาสินค้า จะแสดงรายงานการคำนวณ จำนวนสินค้าคงเหลือ ราคารวม และยกตัวอย่าง กรณีที่มีลูกค้าต่อคิวเยอะ จะมีการตัดบิลเมื่อลูกค้าต้องการสินค้าเพิ่ม และขายให้กับลูกค้าเจ้าต่อไปได้ โปรแกรมนี้สามารถตรวจสอบยอดขายได้ เช็คราคาขายของสินค้า แต่ละกลุ่มได้ เหลือจำนวนเท่าใดบ้าง ถ้าจะมอบส่วนลดในแต่ละชิ้นสินค้า จะลดได้แค่ผู้ที่เป็น Member ลดได้แค่ระดับเดียว คิดลดได้ทุกสินค้าในบิล ถ้าต้องการได้ส่วนลดในแต่ละชิ้นจะคิดเป็น

โปรแกรมชั้นในช่วงเวลานั้น เท่านั้น Member สามารถเช็คยอดได้ แต่ระบบไม่มีการคำนวณเงินปันผล ไม่มีระบบเฉลี่ยคืน แต่มีระบบสะสม รายเดือน และรายปี เช่น ยอดซื้อสะสมของนายสมชายภายในปี จำนวน 800,000 บาท

การยกเลิกสินค้าจะยกเลิกได้ 3 รูปแบบ คือ ยกเลิกบางรายการ ยกเลิกรายการสุดท้าย และยกเลิกทั้งบิล จะมีให้เลือกเหตุผลในการยกเลิกบิล ซึ่งตัวโปรแกรมสามารถให้เพิ่มสาเหตุได้ และจะคืนสินค้าเข้า Stock สามารถตั้งสรุปการปิดรอบการขายได้ 2 ช่วง คือ ช่วงเช้า-เที่ยง และช่วงเที่ยง-เย็น เพื่อพิมพ์สรุปรายงานยอดขายในแต่ละวัน และการตรวจสอบจำนวนสินค้า ยอดขายในแต่ละวัน ซึ่งคุณวุฒิชัย สารยศ ได้ทดสอบการกรอกจำนวนเงินเข้าระบบ แคชเชียร์ควรทำการตรวจยอดขายให้ตรงกับจำนวนเงินที่โปรแกรมจะสรุปยอดรวมให้

การแสดงผลสรุปรายงานปุ่มประมวลผลโดย Back Office จะสรุปรายงานคำนวณภาษีให้ ซึ่งแยกเป็นรายงานยอดขาย รายงานการคืนสินค้า รายงานยอดซื้อ และรายงานการสะสมแต้ม ในตารางจะมีชื่อสินค้า รหัสสินค้า กลุ่มสินค้า ยอดขาย ส่วนลด ราคาต่อหน่วย และสามารถเลือกช่วงวันได้ สามารถ Export เป็น Excel ได้ สรุปรายงานสินค้าคงคลังได้ และแยกเป็นกลุ่มของสินค้า จำนวนรวมสินค้า

คุณวุฒิชัย สารยศ ได้ทดสอบการกรอกสินค้าเข้า เมื่อซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่าย จะได้ส่วนลดแล้วสรุปราคา ซึ่งถ้าพนักงานแคชเชียร์เป็นผู้สั่งซื้อจะแสดงสถานะว่ายังไม่สามารถอนุมัติได้ ผู้จัดการร้านต้องตรวจสอบและจึงอนุมัติสินค้าที่สั่งซื้อได้ จะแสดงสถานะว่าอนุมัติซื้อแล้ว จะแสดงรายงานการสั่งซื้อ ของจึงจะเข้า Stock

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราราท ได้สอบถามว่า ในทุกวันที่ 15 ของเดือน ต้องการตรวจสอบสินค้าใน Stock จะทำอย่างไร ซึ่งคุณวุฒิชัย สารยศ ได้ตอบว่าจะโชว์เป็น Report และทดสอบโปรแกรมแสดง Report สรุปทุกรายการสินค้า มีเมนูตรวจสอบ Stock แสดงจำนวนสินค้าที่จัดซื้อ และสินค้าคงเหลือใน Stock

ในส่วนของ Back Office สามารถเข้าใช้โปรแกรมตรวจเช็คยอดขายทั้งหมดได้ สามารถตั้งชื่อสินค้า กำหนดราคาขายได้ ซึ่งแบ่งเป็น 2 ระดับ คือ ระดับราคาทั่วไป กับ ระดับราคาสมาชิก สามารถตรวจสอบประวัติการซื้อ-ขาย มีเมนูตรวจนับสินค้าใน Stock สามารถตรวจสอบจากรายการสินค้า กลุ่มสินค้า และผู้ขาย จะแจ้งสรุปรายงานได้ ซึ่งทางบริษัท จะ Training การใช้งานโปรแกรมให้ด้วย โปรแกรมนี้สามารถตรวจนับสินค้าและปรับ Stock สินค้า การปรับราคาต้นทุนสินค้า ปรับราคาขายสินค้า (ในกรณีราคาสินค้าเพิ่ม) ซึ่งสามารถเชื่อมต่อใช้กับโปรแกรมด้านบัญชี Formula Winning ได้ เป็นโปรแกรมสำเร็จรูปอีกชุดที่ต้องจ่ายเพิ่มเติมเป็นค่าเชื่อมต่อโปรแกรม

คุณวุฒิชัย สารยศ ได้ทดสอบการแสดงผลการสั่งพิมพ์รายงานที่น่าสนใจในโปรแกรม การแจ้งจำนวนสินค้าคงเหลือ ซึ่งต้องกำหนดจำนวนสินค้าต่ำสุดและสูงสุด เมื่อจำนวนสินค้าต่ำกว่าที่กำหนดไว้จะแจ้งเตือนให้จัดซื้อสินค้าเข้า Stock เพิ่ม และสามารถกำหนดให้พิมพ์รายงานตาม

ช่วงเวลาในการเปิดใช้เครื่องได้ เมื่อช่วงเวลาที่มิชู้กค้าเข้าใช้บริการจำนวนมาก ต้องเปิดใช้เครื่อง คิดเงินในจุดอื่นเพิ่มเติมหรือไม่ คุณวุฒิชัย สารยศ ได้กล่าวถึงต้นทุนในการใช้เครื่องพิมพ์ควรรใช้ เครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix ราคาถูกกว่า อายุการใช้งาน 5 ปี

ถ้าตกลงจะซื้อจะกำหนดราคาด้าน Software ราคา 35,000 บาท ส่วนลด 15% เหลือ 29,750 บาท และราคาด้าน Hardware ประกอบไปด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ Small PC ยี่ห้อ Lenovo (ราคา 17,900 บาท) จอมอนิเตอร์ (ราคา 4,850 บาท) ลิ้นชักใส่เงิน (ราคา 3,000 บาท) Scanner (ราคา 4,500 บาท) และ Printer (ราคา 8,500 บาท) รวมทั้งสิ้นราคา 38,750 บาท ยังไม่รวมภาษี และวัสดุอื่นๆ ที่ยังไม่รวมในชุดนี้ เช่น กระดาษม้วนราคาม้วนละ 30 บาท ส่วนเครื่องคอมพิวเตอร์ ขนาดเล็ก ยี่ห้อ Fujitsu ที่ใช้ในร้าน Seven-Eleven ร้าน Family Mart ทั้งชุดราคา รวม 89,000 บาท ยังไม่รวมภาษี ซึ่งมีอายุการใช้งานนานกว่า จากที่ข้อตกลงเปรียบเทียบชุดเครื่องคอมพิวเตอร์ทั้ง 2 ชุดนี้ ซึ่งได้ตกลงราคาในชุดเครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดเล็ก ยี่ห้อ Fujitsu โดยภายในชุดประกอบไปด้วย

- เครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดเล็ก ยี่ห้อ Fujitsu
- เครื่อง Scanner
- โปรแกรม AdaPos Hypermart/Fashion

รวมทั้งสิ้น ราคา 123,250 บาท/ 1 ชุด ซึ่งในชุดเครื่องคอมพิวเตอร์ Small PC ยี่ห้อ Lenovo จะนำไปใช้งานใน Back Office และชุดเครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดเล็ก ยี่ห้อ Fujitsu จะนำไปใช้งานใน Front Office

คุณวุฒิชัย สารยศ ได้สอบถามถึงการ Training การใช้งานโปรแกรมให้จัดฝึกอบรมที่ ใด และให้ประเด็นเรื่องของการบริหารจัดการร้านค้าปลีก เรื่องการคุมสินค้าต้อง Train ให้กับผู้คุม สินค้าใน Stock และทางบริษัทจะดำเนินการส่งรายงานโปรแกรม AdaPos Hypermart/Fashion ให้ใน ภายหลัง

**เลิกการประชุม**

เวลา 15.40 น.

## รายงานการประชุม ครั้งที่ 7/53

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันพุธที่ 27 ตุลาคม 2553 เวลา 09.00 – 11.00 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

#### ผู้เข้าร่วมประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท	ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. ผศ.ดร. อภिरตี อุทัยรัตนกิจ	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3. นายธนวัฒน์ ณะปะลิ้ม	ณะปะลิ้ม	นักวิจัยประจำโครงการ

#### เริ่มประชุมเวลา 09.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop ผศ.ดร. อภिरตี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้เป็นไปตามแผนการดำเนินการวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

1. หัวหน้าโครงการวิจัยได้มีการหารือกับหัวหน้าโครงการวิจัยร่วมเกี่ยวกับความคืบหน้าและวางแผนที่จะคัดสรรสินค้า พร้อมทั้งประสานไปทางผู้ร่วมมือในโครงการเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับบู๊ทของ Farmer Shop ในการเปิดตัว Farmer market ในวันที่ 27-28 พ.ย. 53 นี้ ณ โรงแรมโรสการ์เด้น ริเวอร์ไซด์ สวนสามพราน

2. หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม มีการสรุปแบบประเมินจากแบบสอบถาม แสดงให้เห็นความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยสิ่งที่คนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ เรียงลำดับความต้องการดังนี้

- 2.1 คุณภาพ
- 2.2 ราคา
- 2.3 สินค้ามาจากเกษตรกร
- 2.4 การบริการ

โดยกลุ่มเป้าหมายในระยะแรก แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) กลุ่มวัยทำงาน อาจต้องการสินค้าจำพวกของใช้ ส่วนอีกกลุ่ม เป็น 2) กลุ่มวัยทำงาน ซึ่งอาจต้องสร้างกระแสก่อนจึงจะดึงดูดลูกค้ากลุ่มนี้ได้ โดย Concept คือ 1) สินค้าที่ทานประจำ 2) สินค้าฟื้นฟูที่ใช้ประจำ 3) กลุ่มเป้าหมายที่รักสุขภาพและรักธรรมชาติ โดยเป็นสินค้าของมหาวิทยาลัยและเกษตรกร

3. โดยในช่วงแรกนี้ ภาพที่ออกมาคือ อยากรู้ให้ผู้เข้ามาร่วมต้องไม่ผิดหวังโดย Image ที่อยากให้เป็นคือ 1) เรื่องของคุณภาพ 2) เรื่องของราคา 3) เรื่องของสินค้าจากเกษตรกร 4) บริการประทับใจ 5) การตกแต่งร้าน 6) ส่วนลด พร้อมทั้งมอบหมายให้หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมดำเนินการเรื่องส่งใบสมัครเพื่อขอใช้โลโก้

4. ในวันที่ 18 พ.ย. 53 จะมีการประชุมเพื่อคัดสรรสินค้าเข้าโครงการ Farmer Shop ได้แก่กลุ่มที่ผลิตและต้องการช่องทางการตลาด โดยการคัดเลือกสินค้า มีอยู่ 3 ช่องทางสำหรับผู้ประกอบการที่สนใจจะเข้าร่วมโครงการ 1) ฝากขาย 2) หุ้นส่วน 3) ซื้อมา และนำสินค้าของแต่ละที่มาเปรียบเทียบ เพื่อกำหนดมาตรฐาน โดยมีเป้าหมายสำหรับรายการสินค้าที่จะเข้าร่วมโครงการทั้งหมด 54 รายการ

5. สรุปกระบวนการดำเนินการ ก่อนเปิดตัวบูทในวันที่ 27-28 พ.ย. 53 นี้ โดยในต้นน้ำ มีการคัดสรรสินค้า กลางน้ำ มีการวางแผนกระบวนการการทำงาน การจัดตั้งบูทสำหรับคัดเลือกสินค้า มีการศึกษาและทดสอบ Software สำหรับเก็บฐานข้อมูล

6. หาหรือเรื่องการประชาสัมพันธ์ หาช่องทางในการประชาสัมพันธ์ เช่น Facebook เพื่ออธิบายว่าสิ่งที่เรากำลังทำนั้นคืออะไร จึงได้มีการประสานกับทาง สถาบันรามจิตติ เพื่อปรึกษาในเรื่องของ Facebook โดยต้องการให้เครือข่ายเยาวชนร่วมสร้างสรรค์โครงการ Farmer Shop

7. เบื้องต้นทางหัวหน้าโครงการวิจัย ได้มอบหมายให้หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม เพื่อประสานงานกับ ผอ. เพื่อทำโครงการความร่วมมือ ช่วยประสานงานกับผู้ประกอบการ เปิดตัวงานต่างๆ ในรอบปี และเชิญมาเป็นพี่เลี้ยงช่วยในกระบวนการคิดและเข้าร่วมประชุม

**เลิกประชุมเวลา 11.00 น.**

## รายงานการประชุม Farmer Market ตลาดสุขใจ

วันจันทร์ที่ 1 พฤศจิกายน พ.ศ. 2553 เวลา 10.00 – 12.00 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### ผู้เข้าร่วมประชุม

- |                           |   |
|---------------------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์      |
| 2. คุณอรุช นวราช          | หัวหน้าโครงการวิจัย                     |
| 3. คุณศิริดารัตน์ เลขมาศ  | นักวิจัย                                |
| 4. คุณวิชัย มีสวัสดิ์     | เจ้าหน้าที่ส่งเสริม                     |
| 5. นายธนวัฒน์ ชนะปลื้ม    | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

### เริ่มประชุมเวลา 10.00

ตามที่ได้นัดหมาย เพื่อหารือเตรียมการที่จะเปิดตัวโครงการ Farmer Market และพิจารณาในเรื่องของปฏิทินกิจกรรมเรียนรู้ ภายในระยะเวลา (6 เดือน) รวมทั้งรายละเอียดต่างๆ ตามวาระดังต่อไปนี้

#### ➤ หารือเพื่อเตรียมการโครงการ Farmer Market

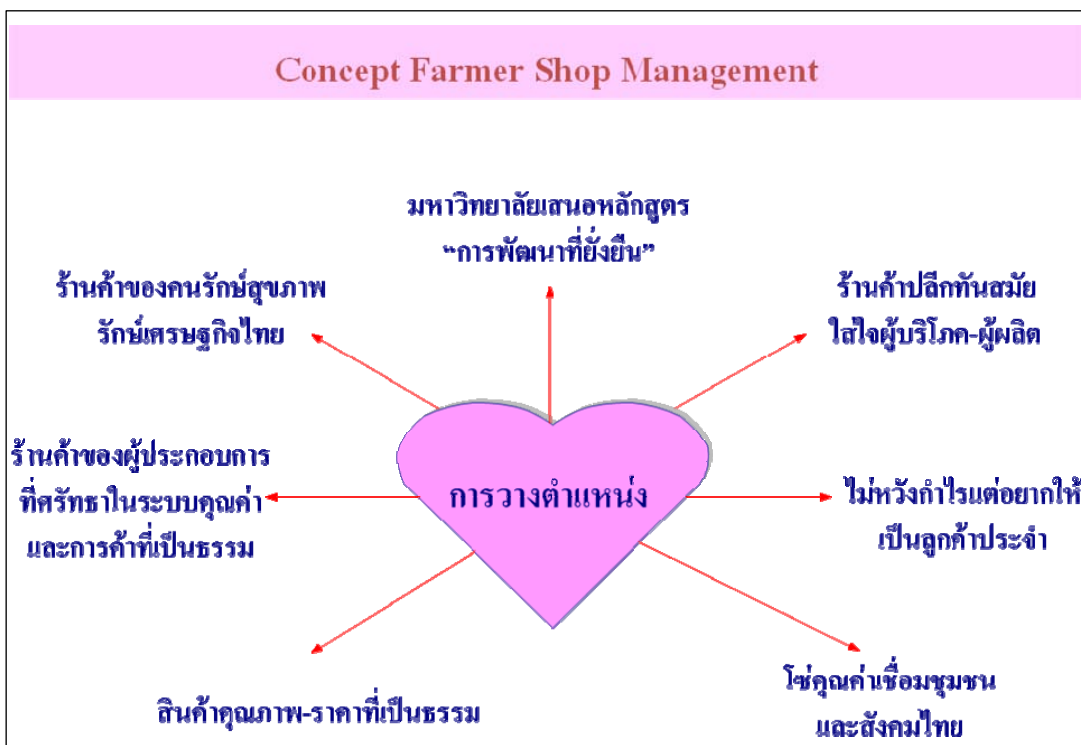
- คุณอรุช นวราช หัวหน้าโครงการวิจัย ต้องการที่จะหารือเรื่องการประชาสัมพันธ์ โดยต้องการ การแนะนำและความคิดเห็นจาก ผู้อำนวยการสถาบันฯ โดยทางสถาบันฯ มีแผนที่จะเปิดตัวโครงการ Farmer Shop ในงานนี้ด้วย จึงมีการหารือกัน โดยทางคุณอรุชเห็นด้วยกับการเปิดตัวโครงการ Farmer Shop Concept ในการหารือในวันนี้คือ ขยายผล/การวางตำแหน่ง
- highlight ของงานในครั้งนี้ ทางสวนสามพรานมีการจัดพื้นที่ไว้สำหรับใช้เป็นศูนย์การเรียนรู้และสื่อกลาง โดยมีจุดตรวจสินค้าที่สามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลาถ้าลูกค้าต้องการ โดยจะตรวจสอบเคมีกำจัดแมลง ที่ตกค้างในผัก ผลไม้และธัญพืช กลุ่มออร์แกนิกฟอสเฟต, คาร์บาเมท, ไพเรทรอยด์, ออร์แกนอคลอรีน โดยจะต้องผ่านการรับรองมาตรฐาน โดยผ่านชุดตรวจสอบ MJP, GAP, GI และ Organic ส่วนเรื่องค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบสินค้านั้นทางกรมการหารือกันแล้วสรุปได้ว่าทางลูกค้าจะเสียค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ 50% อีก 50% ทางผู้ประกอบการจะเป็นผู้ออกให้
- การประชาสัมพันธ์ ทางสวนสามพรานได้มีการประสานงานในเรื่องการประชาสัมพันธ์ทางสื่อ เช่นเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับ Green โดยล่าสุดได้มีการนัดหมายกับทางคุณณัฏศรี เพื่อสัมภาษณ์เกี่ยวกับรายละเอียดของโครงการ Farmer Market ซึ่งก่อนหน้านี้ทางผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้มีการให้สัมภาษณ์กับทางหนังสือพิมพ์สยามรัฐ บน website ของสถาบันฯ และประชาสัมพันธ์ไปทางเครือข่าย เกี่ยวกับโครงการนี้แล้ว

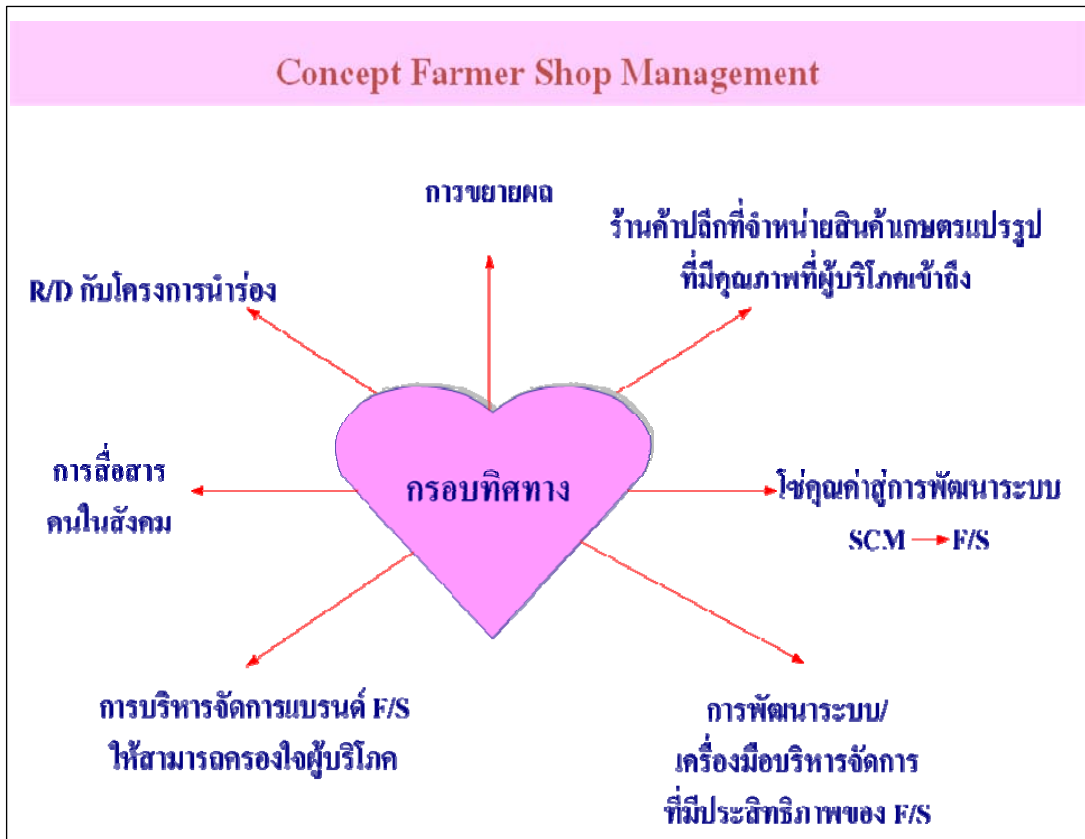
- การจัดล๊อคและกฎระเบียบต่างๆ ของทางผู้ประกอบการร้านค้านั้น ได้มีการหารือในที่ประชุมสรุปได้ว่า ผลิตภัณฑ์ที่นำมาจะต้องมีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อมมาจำหน่ายถึงมือผู้บริโภคในราคาที่เป็นธรรม ส่วนการจัดล๊อคสำหรับผู้ประกอบการนั้น เริ่มแรกทางสวนสามพรานเสนอให้ใช้การจับฉลาก เพื่อความเท่าเทียมกัน ในที่ประชุมจึงได้หารือและสรุปว่า ลิขิตขาดทั้งหมดขึ้นอยู่กับทางหัวหน้าโครงการ เพื่อให้ภาพโดยรวมนั้นออกมาสวยงามและดูเป็นระเบียบ

- จากทั้งหมด 31 บูธ (ลด - เพิ่มได้ตามสมควร) การเตรียมพื้นที่บูธ Farmer Shop ทางสวนสามพรานได้มีการเตรียมพื้นที่สำหรับบูธ Farmer Shop โดยมีการเตรียมป้ายร้าน ชั้นวางสินค้าต่างๆ ไว้แล้ว โดยทางสถาบันฯ ขอพื้นที่เพียง 3\*3 ตารางเมตร สำหรับสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายในบูธ Farmer Shop นั้นอยู่ในระหว่างการพิจารณาจากคณะกรรมการและผู้ทรงคุณวุฒิ โดยจะมีการคัดสรรสินค้า ขึ้นในวันที่ 18 พ.ย. 53 โดยให้ทางผู้ประกอบการร้านค้าและผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมโครงการ นำสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ มาร่วมคัดสรรสินค้าได้ ณ ห้องประชุม ชั้น6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

➤ **กรอบการบริหารจัดการแบรนด์**

- กรอบทิศทางและการวางตำแหน่ง





➤ **พิจารณาปฏิทินกิจกรรมเรียนรู้ (6 เดือน)**

- รายละเอียดสำหรับการปฏิบัติ Format ของตารางกิจกรรม การ Follow up และ ประเมินผล

วิทยากร ว-ค-ป	หลักสูตร	กลุ่ม	จุดมุ่งหมาย	ผลการ ประเมิน	ข้อเสนอแนะ	กิจกรรม	Follow up
	เกษตรธรรมชาติ	เครือข่าย วิทยุ กองทัพบก (50 คน)	- ให้ความรู้ เรื่องการเลือก ซื้อและบริโภค พืชผัก ปลอดภัยและ สุขภาพที่ดี	-ประเมิน ความ คิดเห็น	- ความ คิดเห็นของ ผู้เข้าอบรม	- ฟังบรรยาย - รับเอกสาร - คู่มือสาริต	- หลังจาก 1 เดือน ติดตาม การนำไปใช้ ประโยชน์
	การจัดการหลัง การเก็บเกี่ยว						
	GAP						
	การรับรองอาหาร ปลอดภัย						
	ปุ๋ยสั่งตัด						



➤ **นัดหมาย**

- ระหว่างวันที่ 15-19 พ.ย. 53 นัดพบ คุณสุกัญญา น้าหมักมุลสุกร
- ถ้าเป็นไปได้ ทุกอาทิตย์ในระหว่างดำเนินโครงการ มาประชุมกันเพื่อหารือและ

ติดตามประเมินผล

- 9 พ.ย. 53 ก็นทนา นัดสัมภาษณ์ 9.00 น.
- 18 พ.ย. 53 ประชุมเพื่อตัดสรรสินค้า

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

## รายงานการประชุม ครั้งที่ 9/53 โครงการคัดเลือกสินค้า Farmer Shop

วันพุธที่ 10 พฤศจิกายน 2553 เวลา 09.00 – 11.00 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### ผู้เข้าร่วมประชุม

1.รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย
2.ผศ.ดร.อภिरดี อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3.นางสาวธนภรณ์ ผ่องประทุม	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศ

### เริ่มประชุมเวลา 09.00 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการวิจัยพัฒนาและคัดเลือกสินค้า Farmer Shop ผศ.ดร.อภिरดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้เป็นไปตามแผนการวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

1. การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ของญี่ปุ่น มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ห่อขนมเป็นกระดาษ ซึ่งลดการใช้ฟรอยด์ได้มากกว่าครึ่ง สามารถลดปัญหาสิ่งแวดล้อมได้เป็นอย่างดี แต่วัตถุดิบมีราคาแพงกว่าฟรอยด์ทั้งหมด แต่จากการสอบถาม ของบริษัทที่ผลิตห่อขนมของไต้หวันนั้น ยังไม่มีเครื่องมือที่สามารถทำได้ แต่อนาคตควรจะมีเป็นอย่างยิ่ง
2. เป้าหมายของการคัดเลือกสินค้า Farmer Shop
  - 2.1 คัดเลือกสินค้าและผู้ผลิตที่ตั้งใจจะร่วมมือกับโครงการ โดยไม่ได้หวังแต่กำไรส่วนตัว มีเป้าหมายร่วมกัน
  - 2.2 ทำความเข้าใจกับรายละเอียดโครงการ และเป็นSupplier ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ หรือOTOP และ Green
  - 2.3 มองการตลาดเพื่อสังคม “การพัฒนาที่ยั่งยืน” ไม่ใช่เพื่อกำไร
  - 2.4 สร้างแบรนด์ ที่เป็นแบรนด์ของคนไทย
  - 2.5 คุณภาพของสินค้าได้มาตรฐาน
  - 2.6 เป็นสินค้าที่ช่วยสนับสนุนได้
  - 2.7 หุ่นส่วน ช่วยจัดการ ทำร้านค้าโครงการ Farmer Shop
  - 2.8 เราจะเป็นได้ทั้งตลาดที่แน่นอนของสินค้านั้นๆ หรือสามารถฝากขายสินค้าได้ และซื้อขาดได้

3.การลงคะแนนของกรรมการ คือมีเกณฑ์ดังนี้ ทุกๆข้อต้องได้ระดับคะแนนไม่ต่ำกว่า 2 คะแนน ถ้าต่ำกว่านี้ถือว่าคัดออก

4.การแยกประเภทสินค้าแบ่งเป็น 3 ประเภทคือ

4.1 อาหาร รหัสคือ A000

4.2 สินค้าอุปโภค รหัสคือ B000

4.3 ของที่ระลึก รหัสคือ C000

การใส่รายละเอียดสินค้าควรระบุจังหวัดที่แน่นอน เพราะอาจเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค

เลิกประชุมเวลา 11.00 น.

## รายงานการประชุม ครั้งที่ 10/53

### โครงการคัดเลือกสินค้า Farmer Shop

วันอังคารที่ 16 พฤศจิกายน 2553 เวลา 14.00 – 16.00 น.

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

#### ผู้เข้าร่วมการประชุม

1. รศ.จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. ผศ.ดร.อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3. นายธนวัฒน์	ชนะปल्ली	นักวิจัยประจำโครงการ
4. นางสาวธนภรณ์	ผ่องประทุม	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศ

#### เริ่มประชุมเวลา 14.00 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการวิจัยพัฒนาและคัดเลือกสินค้า Farmer Shop ผศ.ดร.อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ได้ร่วมประชุมหารือเพื่อขับเคลื่อนโครงการวิจัยให้เป็นไปตามแผนการวิจัย โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

#### 1. ความคืบหน้าที่ได้รับมอบหมาย ของหัวหน้าโครงการและหัวหน้าโครงการร่วม

- คุณวิชัย ได้ส่งตาราง ของศูนย์การเรียนรู้ มาแล้ว
- ในที่ประชุมหารือว่า ยังไม่เอากลุ่มผ้าไหม เพราะการเปิดตัวอยากได้ สินค้า

อุปโภคและบริโภค ก่อน

- หัวหน้าโครงการวิจัยร่วมได้ทำหนังสือ จาก มกท. เพื่อขอความอนุเคราะห์ ส่ง ผู้อำนวยการ สำนัก

- หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม ยังไม่ได้ประสานงานกับคุณศิริดารัตน์ เพราะไม่สามารถติดต่อได้

- หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม รายงานว่าทาง บ.Adum ยังไม่ได้รับการประสานงาน ทาง สวนสามพราน

2. การประชุมเพื่อคัดเลือกสินค้า เข้าสู่ร้าน Farmer Shop ในวันพฤหัสบดีที่ 18 พ.ย. 53 ที่ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. จึงได้มีการประชุมหารือเพื่อเตรียมการ

- มีการมอบรางวัลแก่ผู้ที่ชนะเลิศ การประกวดเครื่องหมายบริการของร้าน Farmer Shop โดยได้รับเกียรติจาก รองผู้อำนวยการ สกว. เป็นผู้มอบรางวัล

- มีการประชุมผู้ที่ต้องการเข้าร่วมคัดเลือกสินค้า เข้าสู่ร้าน Farmer Shop โดยทาง สถาบันฯ ได้รับข้อมูลจากทาง Website สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ทางแฟกซ์และ E-Mail โดยมีผู้เข้าร่วมคัดเลือก 21 ท่าน และมีสินค้าเข้าร่วม 52 รายการ

- การคัดเลือกสินค้าจะเริ่มเวลา 13.30 น. โดยมี ผู้อำนวยการจากสถาบันอาหาร และผู้ทรงคุณวุฒิ ร่วมเป็นกรรมการคัดเลือก

- โดยจำแนกผลิตภัณฑ์ ออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ อาหาร (A) สินค้าอุปโภค (B) ของที่ระลึก (C)

- มีการลงรายละเอียดของโครงสร้างของแบบประเมิน ในการคัดเลือกสินค้า

### 3. งานแถลงข่าว เปิดตัวตลาดสุขใจและเปิดตัวตลาดสุขใจ

- คุณสุชาดา ได้เชิญ ท่านรองฯ ไพบุลย์ รองนายกฯ มากล่าวเปิดงาน และบรรยาย พิเศษ พร้อมทั้งเชิญ รศ. จุฑาทิพย์ และ ดร. ศรีลาภรณ์ มาร่วมในงานแถลงข่าว เปิดตัวตลาดสุขใจ ในเวลา 10.00 น.

- หลังจากคัดสินค้าสู่ร้าน Farmer Shop แล้ว จะมีการนำสินค้าบางส่วนที่ได้รับการคัดเลือก นำมาเป็นผลิตภัณฑ์เปิดตัวร้าน Farmer Shop by สวนสามพราน

- หัวหน้าโครงการ ได้วางตัว ดร. อัจฉริยา เพื่อแนะนำเรื่องตรวจสอบเคมี ในศูนย์เรียนรู้ ซึ่งเป็น highlight ในงานนี้

- เปิดตัว ตลาดสุขใจ และ Farmer Shop by สวนสามพราน ในวันที่ 27-28 พฤศจิกายน 53 ทางสถาบันฯ ประสาน กับทางองคมนตรี เปิดงาน ในเวลา 13.00 น.

### 4. เปิดตัวกระเช้าอวยพรปีใหม่ จัดจำหน่ายโดย Farmer Shop

- คาดว่าจะเปิดตัวได้ใน วันที่ 15 ธ.ค. 53

- 1-2 ธ.ค. 53 รองฯ ปิติ ได้ขอ ให้ Farmer Shop ไปเปิดตัวที่ คณะเศรษฐศาสตร์ มก. โดย Concept คือ กระเช้าอวยพรปีใหม่ จัดจำหน่ายโดย Farmer Shop

- จำแนก Size ตามราคาของกระเช้าอวยพรปีใหม่ ออกเป็น 4 แบบ คือ 200/500/900/1200

- Concept คือ สินค้าภายในกระเช้า สามารถใช้ได้ทั้งปี เพื่อสุขภาพและมีคำว่า Farmer Shop อยู่ในกระเช้า

- กระบวนการ ในการจัดทำโมเดล เพื่อนำเสนอ

- คณะเศรษฐศาสตร์

- สถาบันฯ

- สกว.

- ร้านสหกรณ์/ศูนย์หนังสือ

- ธกส. ชุมนุมสหกรณ์การเกษตร

- มีการหารือเกี่ยวกับ โบว์ชัว ลักษณะของใบสั่งซื้อ กระเช้าอวยพรปีใหม่ อาจเป็น ใบสั่งซื้อสินค้า จากทาง Website หรือเป็น แบบฟอร์ม จากทางร้าน

- มีการหารือเกี่ยวกับ การทำป้ายโฆษณา กระเช้าอวยพรปีใหม่ อาจทำเป็น โบว์  
ชั้ว ป้ายตั้งตามสถานที่ต่างๆ เช่น เครื่องช่าย หรือในรูปของแคตตาล็อก
- ซึ่งหลังจาก ได้คัดเลือกสินค้าแล้ว ในที่ประชุมหารือว่า ควรประชาสัมพันธ์ แก่  
เจ้าของผลิตภัณฑ์ในเรื่องของ บรรจุภัณฑ์หีบห่อ ให้ตรงกับ Concept กระเช้าอวยพรปีใหม่

เลิกประชุมเวลา 16.00 น.

## รายงานการประชุม ครั้งที่ 11/53

โครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันพุธที่ 17 พฤศจิกายน 2553 เวลา 11.30 – 13.30 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### ผู้เข้าร่วมประชุม

- |                 |           |                              |
|-----------------|-----------|------------------------------|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท  | หัวหน้าโครงการวิจัย          |
| 2. คุณพรพล      | เอกอรรถพร | ที่ปรึกษาโครงการ Farmer Shop |
| 3. นายธนวัฒน์   | ชนะปल्ली  | นักวิจัยประจำโครงการ         |

### เริ่มประชุมเวลา 11.30 น.

1. ผู้อำนวยการสถาบันฯ ทำหนังสือเชิญ คุณพรพล เอกอรรถพร ประธานเครือข่ายไอทอปประเทศไทย ในงานแถลงข่าวเปิดตัวตลาดสุขใจ ณ โรงแรมสวนสามพราน ในวันที่ 23 พ.ย. 53 เวลา 10.00 น. ที่จะเปิดตัวในวันที่ 27-28 พ.ย. 53 ซึ่งในงานนี้ ได้มีการเปิดตัวร้าน Farmer Shop by สวนสามพราน ในวันที่ 27-28 พ.ย. 53 เช่นกัน
2. คุณพรพล ได้ประสานกับทางเครือข่ายไอทอป เพื่อนำผลิตภัณฑ์ ร่วมจำหน่ายในร้าน Farmer Shop by สวนสามพราน อีกด้วย ประกอบไปด้วย 1) หนึ่งปลากรอบ 2) เม็ดมะม่วงหิมพานต์บัวราณ
3. ผู้อำนวยการสถาบันฯหารือ กับคุณพรพล เพื่อเปิดตัว Farmer Shop ในงาน OTOP City ที่เมืองทองธานี ที่จะขึ้นในวันที่ 18-26 ธ.ค. 53 ภายใต้สโลแกน “ผ้าไทยใช้สบาย สไตส์สากล”
4. ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้เชิญ คุณพรพล ประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย มาเป็นที่ปรึกษาโครงการ Farmer Shop เพื่อที่จะเปิดตัว ร้าน Farmer Shop ร่วมกับ สินค้า OTOP ในงาน OTOP City โดยใช้ชื่อ “Farmer Shop OTOP”

### เลิกประชุมเวลา 13.30 น.

**รายงานการประชุมคัดเลือกสินค้า Farmer Shop**  
**วันพฤหัสบดีที่ 18 พฤศจิกายน 2553 เวลา 13.40-17.00 น.**  
**ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์**

**ผู้มาประชุม**

- |                                |  |
|--------------------------------|--|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท      | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์                                     |
| 2. น.ส. สายสุดา ศรีอุไร        | รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร                                       |
| 3. ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ | หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม  |
| 4. คุณพัชรี ตั้งตระกูล         | ผู้อำนวยการสถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ |
| 5. คุณจิตรลดา นาคสุสุข         | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ   |
| 6. คุณอังคณา ใจเลี้ยง          | สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย   |

**ผู้เข้าร่วมประชุม**

- |                           |   |
|---------------------------|---|
| 1. นายสุพจน์ สุขสมงาม     | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. นางสาวธราภรณ์ศรีงาม    | เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป              |
| 3. นางสาวมุสดี กลิ่นเกษร  | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์          |
| 4. นายสนธยา สีแดง         | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์          |
| 5. นางสาวธนภรณ์ผ่องประทุม | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์          |
| 6. นางสาวพรติมา คงศรี     | เจ้าหน้าที่การเงินและบัญชี              |
| 7. นายธนวัฒน์ ณะปลื้ม     | นักวิจัยประจำโครงการ                    |

**เริ่มประชุมเวลา 13.40 น.**

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุม และชี้แจงรายละเอียดการดำเนินงานร้าน Farmer Shop ที่มีแนวคิดเป็น “ร้านค้าปลีกที่ทันสมัย ใส่ใจผู้บริโภค ด้วยสินค้าจากเกษตรกรที่มีคุณภาพ ในราคาที่เป็นธรรม” สำหรับการจัดตั้งและดำเนินโครงการตัวแบบ Farmer Shop เป็นเรื่องของการสร้างสรรค์ระบบธุรกิจสำหรับร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าเกษตรแบบไทยที่มีคุณภาพ โดยการดำเนินงานจะเป็นเรื่องของการคัดสรรสินค้า พัฒนาสินค้า การวางแผนจัดหาและจำหน่าย การบริหาร การจัดการร้านค้าปลีก ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop โดยมีคำถามว่าจะทำอย่างไรให้แน่ใจได้ว่า สินค้านี้ผลิตมาจากวัตถุดิบของ



เกษตรกรไทยอย่างแท้จริง จากนั้นได้แนะนำคณะกรรมการคัดเลือกสินค้าทั้ง 4 ท่าน คือ ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ คุณพัชรี ตั้งตระกูล คุณจิตจรลดา นาคสุสุข และคุณอังคณา ใจเลี้ยง

**ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ** กล่าวรายงานความก้าวหน้าของการดำเนินงาน ซึ่งขณะนี้ Farmer Shop ได้ผู้ชนะเลิศการประกวดออกแบบเครื่องหมายบริการ และดำเนินการขอจดเครื่องหมายการค้าไว้แล้วในนามของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และจะเริ่มต้นตั้งร้านไว้ในมหาวิทยาลัยเกษตร ศาสตร์ แล้วจะขยายไปยังชุมชนต่างๆ ในอนาคต

รศ. จุฑาทิพย์ กล่าวว่าวันที่ 23 พ.ย. ที่จะถึงนี้จะมีการเปิดตัวร้าน Farmer Shop ที่โรงแรมสวนสามพรานซึ่งมี Farmer Market ตั้งอยู่ในแบรนด์ตลาดสุขใจ โดยจะขายสินค้าเกษตรทุกวันเสาร์-อาทิตย์ โดยร้านในระยะแรกจะอยู่ในรูปแบบร้าน mobile และมีโครงการเปิดตัวทำกระเช้าสินค้าสำหรับปีใหม่ให้ส่งทำได้

**ผอ. พัชรี ตั้งตระกูล** ชี้แจงว่าสถาบันฯ จะเน้นด้านอาหาร ซึ่งเป็นการต่อยอดงานวิจัยของสถาบันฯ เอง พยายามสร้างแบรนด์เคยู ฟู้ด โดยพยายามรับสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้านเช่นกัน สำหรับปัญหาที่พบบ่อยๆ คือ เรื่องคุณภาพ สำหรับอาหารต้องคำนึงถึงความปลอดภัยด้วย โดยงานนี้จะทำหน้าที่รับสินค้าไปตรวจสอบคุณภาพให้หากต้องการให้มีการตรวจสอบ

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมคัดเลือกสินค้าทั้ง 16 กลุ่มได้เสนอสินค้าของแต่ละกลุ่ม ซึ่งมีทั้งสินค้าอุปโภค/ บริโภค และของที่ระลึก โดยให้แนะนำชื่อสินค้า/ คุณสมบัติที่โดดเด่น ซึ่งผู้ทรงคุณวุฒิทั้ง 4 ท่านจะเป็นผู้ให้คะแนนและทำการคัดเลือกสินค้า

เมื่อผู้เข้าร่วมเสนอสินค้าเพื่อคัดเลือกได้แนะนำสินค้าครบทั้ง 16 กลุ่มแล้ว ระหว่างรอการคัดเลือกของคณะกรรมการ รศ. จุฑาทิพย์ ได้ดำเนินเวทีปรึกษาขอความคิดเห็นจากผู้เข้าร่วมทั้งหมดว่าเห็นด้วยหรือไม่ที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์จะเป็นแกนนำในการสร้างร้านค้าเพื่อรองรับสินค้าจากเกษตรกรไทย ซึ่งในที่ประชุมมีความเห็นพ้องกันว่าเป็นสิ่งดี จากนั้นได้เปิดประเด็นขั้นตอนการทำงานว่าภายในสัปดาห์หน้าจะเปิดตัวโครงการฯ มีบูท Farmer Shop ที่ตลาดสุขใจ ในพื้นที่บริเวณหน้าโรงแรมสวนสามพราน ซึ่งจะมีการแถลงข่าวเปิดตัวด้วย

โดยการทำร้าน Farmer Shop นี้บาง Shelf จะให้หน่วยงานเข้ามาจัดทำเอง จึงขอฝากให้ผู้เข้าร่วมทุกท่านว่าจะมีส่วนร่วมกับร้านอย่างไร สำหรับปีใหม่มีความคิดว่าอยากจะทำโครงการของขวัญปีใหม่ โดยการจัดกระเช้าของขวัญ ซึ่งต้องการแนวคิดว่าจะทำกระเช้ารูปแบบใดที่เป็นเอกลักษณ์ที่น่าจดจำและน่าประทับใจ และถ้าใครมีแนวคิดดีๆ ให้ลองนำมาเสนอได้ ถ้าผ่านการพิจารณาแล้ว Farmer Shop จะรับผิดชอบดูแลเรื่องการเปิดตัวและการเก็บเงินให้ เช่น ผลิตภัณฑ์น้ำมันเหลืองจาก จ.ตราด ลองคิดหาตะกร้าน่ารักๆ หรือ package ดีๆ ที่น่าสนใจมานำเสนอได้ แต่สิ่งหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงด้วยคือ ถ้ามีการสั่งของจำนวนมากจะต้องสามารถผลิตได้ทันต่อความต้องการด้วย

รศ. จุฑาทิพย์ ได้เน้นย้ำว่าการทำงานนี้จะเป็นแบบระยะยาว ซึ่งต้องมีการสร้างเรื่องราว (Story) ของสินค้าและการดำเนินงาน ซึ่งจะเป็นแนวทางการพัฒนาระบบเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน โดย Farmer Shop จะเป็นตัวรับประกันว่าสินค้าแบรนด์นี้มีมาตรฐาน มีคุณภาพที่รับประกันได้

สุดท้ายเป็นการประกาศผลการคัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดสรรจากคณะกรรมการ ในเบื้องต้นมีสินค้าจำนวน 22 รายการที่ผ่านการคัดเลือก

เมื่อการประกาศผลเสร็จสิ้น รศ.จุฑาทิพย์ จึงขอปรึกษากับผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกเพื่อจัดเตรียมสินค้าไปแสดงในงานเปิดตัวการจัดทำสินค้าเพื่อความเข้าใจที่ตรงกัน จากนั้นจึงกล่าวขอปิดการประชุมและขอบคุณทุกท่านที่เข้าร่วมการคัดเลือกในวันนี้

**เลิกประชุมเวลา 17.00 น.**

รายงานการประชุมหารือความร่วมมือระหว่างเครือข่าย OTOP และ farmer shop

วันจันทร์ที่ 20 ธันวาคม 2553 เวลา 12.00-13.00 น.

ณ อาคารชาเลนจ์เจอร์ เมืองทองธานี จ.นนทบุรี

ผู้เข้าร่วมประชุม

1	รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราราท	ผู้ประสานงาน/ผอ.สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2	ดร. อภिरดี	อุทัยรัตน์กิจ	หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
3	คุณ พรพล	เอกอรรถพร	ประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย
4	คุณ กิตติภาพ	นิลคำ	รองประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย (ภาคกลาง) ประธานเครือข่ายฯ จ.ประจวบคีรีขันธ์
5	คุณ นิพนธ์	แก้วกาหลง	รองประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย (ภาคอีสาน) ประธานเครือข่ายฯ จ.ร้อยเอ็ด
6	คุณ นที	แดงหน้า	รองประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย (ภาคใต้) ประธานเครือข่ายฯ จ.กระบี่
7	คุณ เกษมสันต์	เตียวกุล	รองประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย (ฝ่ายประสานงาน)
8	คุณ ชนิสลา	พรหมรัตน์	เลขานุการเครือข่าย OTOP ประเทศไทย
9	คุณ พวงพรรณ	ธนาชาติบรรจง	ประธานเครือข่ายฯ จ.ระนอง
10	คุณ สุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
11	คุณ ผุสดี	กลิ่นเกษร	เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

เริ่มประชุมเวลา 12.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราราท ผู้ประสานงานโครงการ farmer shop และ คุณพรพล เอกอรรถพร ประธานเครือข่าย OTOP ประเทศไทย พร้อมคณะ ได้ร่วมประชุมปรึกษาหารือถึงแนวทางในการร่วมมือกันระหว่างเครือข่าย OTOP และโครงการ farmer shop โดยมีประเด็นในการปรึกษาหารือกัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ในการร่วมมือกันระหว่าง โครงการ Farmer shop และเครือข่าย OTOP ในรูปแบบของร้านค้าปลีก ที่เป็นศูนย์รวมในการจำหน่ายสินค้าชุมชนและสินค้าเกษตรแปรรูป เพื่อเป็นการยกระดับสินค้าที่ผ่านกระบวนการคัดสรรแล้ว

2. กรอบแนวทางความร่วมมือระหว่าง โครงการ Farmer shop และเครือข่าย OTOP ที่จะร่วมมือกันในการดำเนินงานร้านค้าปลีกภายใต้แบรนด์ Farmer shop โดยสินค้าภายใน

ร้านนั้น จะเป็นสินค้าที่ผ่านการคัดสรรของกลุ่ม OTOP ที่มีชื่อเสียงในแต่ละจังหวัด และมีจำนวนสต็อกของสินค้าที่สามารถจัดส่งให้ได้ตามที่ทางร้านต้องการ และสินค้าอีกส่วนหนึ่งจะเป็นสินค้าที่ผ่านการคัดสรร จากโครงการ Farmer shop เพื่อเป็นการร่วมมือกัน

3. การดำเนินงานที่ต้องครอบคลุมตั้งแต่ระบบจัดหา การกำหนดราคา ระบบสต็อกสินค้า ระบบการบริหารจัดการซึ่งจะมีการวางระบบร่วมกัน และให้มีการจัดทำ Model ต้นแบบ เพื่อเป็นการทดสอบระบบในเบื้องต้นก่อน

4. ในส่วนของพื้นที่ที่จะเปิดร้าน Farmer shop นั้น ทาง เครือข่าย OTOP เสนอให้เป็นศูนย์กลางใหญ่ที่กรุงเทพฯ ก่อน แล้วจึงกระจายตัวสู่ศูนย์ อบจ. ในแต่ละจังหวัด

หลังจากนั้น ทางคุณพรพล ได้มีการฝากให้โครงการ Farmer shop และเครือข่าย OTOP ไปหาแนวทางเพิ่มเติม เพื่อมาปรึกษาหารือกัน และมีการนัดประชุมกันประมาณหลังปีใหม่ ก่อนกลางเดือนมกราคม

**เลิกประชุม 13.00 น.**

## รายการประชุมโครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันจันทร์ที่ 27 ธันวาคม 2553 เวลา 9.30-12.15 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. น.ส. สายสุดา ศรีอุไร รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร
3. ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม
4. คุณกัญฐิกา ปนสันเทียะ ร้านพรทิพย์ จังหวัดภูเก็ต
5. คุณศรีภา แสงฟ้าสุวรรณ ร้านกล้วยอบเล็บมือนาง จังหวัดชุมพร
6. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ ร้านกล้วยอบเล็บมือนาง จังหวัดชุมพร
7. คุณลดาวัลย์ จิตขาว ร้านมะขามแก้ว จังหวัดแพร่
8. คุณวิษณุ พรลักษณ์พิมล ร้านมะขามแก้ว จังหวัดแพร่
9. คุณอภิญญา แสงสวัสดิ์ ร้านไซโปวสามรส ครูประไพ จังหวัด  
ฉะเชิงเทรา
10. คุณธนิดา สงวนสิน ฟาร์มต้นเห็ดปริญญา จังหวัดชลบุรี
11. คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ร้านชาเขียวใบหม่อน GMP เกษตรอินทรีย์
12. คุณสุขุม ไวทยธำรงค์ ดำหรับแท้เครื่องแกงไทย ตราแม่เกตุ
13. คุณลัดดา พรหมขุนทอง กลุ่มผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ประจำตำบล
14. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์ ร้านผลิตภัณฑ์ระงับกลิ่น 'Lalake'
15. คุณพัชร์รัฐ อิมปีตวงษ์ “อรรถ” ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเส้นผม  
นครปฐม
16. คุณพรเทพ แสงจันทร์ กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากนมแพะ  
นราธิวาส
17. คุณสุไฉจา แสงจันทร์ กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากนมแพะ  
นราธิวาส
18. คุณภัสสร ตันมณี กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพร บ้านเกาะลอย  
จันทบุรี
19. คุณชาติชาย รงค์ทอง กลุ่มโรลออนสารส้มและสมุนไพร ลพบุรี

## ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายสุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. นางสาวผุสดี	กลิ่นเกษร	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
3. นายสนธยา	สีแดง	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
4. นายธนวัฒน์	ชนะปลื้ม	นักวิจัยประจำโครงการ

## เริ่มประชุม เวลา 09.30 น.

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุม พร้อมแนะนำหัวหน้าโครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop: ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ และชี้แจงรายละเอียดการดำเนินงานร้าน Farmer Shop ที่มีแนวคิดเป็น “ร้านค้าปลีกที่ทันสมัย ใส่ใจผู้บริโภค ด้วยสินค้าจากเกษตรกรที่มีคุณภาพ ในราคาที่เป็นธรรม” ซึ่งมีแนวคิดที่จะเชื่อมโยงผู้ประกอบการกับผู้บริโภค ให้ผู้ประกอบการได้มีอาชีพอย่างยั่งยืน และให้ผู้บริโภคได้กินอาหารและใช้สินค้าที่ปลอดภัย โดยการประชุมในวันนี้จะเป็นการประชุมเพื่อรับฟังความคิดเห็นจากผู้ประกอบการ

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้แนะนำสินค้า ซึ่งมีทั้งสินค้าอุปโภคและบริโภค พร้อมกับอธิบายลักษณะการทำงานและปัญหาที่พบในการทำงานของแต่ละกลุ่มรวมทั้งหมด 13 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

1. คุณสุขุม ตัวแทนจากผลิตภัณฑ์ “ตำหรับแท้เครื่องแกงไทย ตราแม่เกตุ” เป็นสินค้าประเภทเครื่องแกงสำเร็จรูปบรรจุหีบห่ออย่างดี สินค้ามีอายุ 1 ปี มีตลาดเป้าหมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้รับการสนับสนุนเรื่องผลิตภัณฑ์จากอาจารย์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ไม่มีปัญหาเรื่องวัตถุดิบ

2. คุณธนิดา สงวนสิน จาก “ฟาร์มต้นเห็ดปริญา จังหวัดชลบุรี” เป็นผลิตภัณฑ์เห็ดโคนในน้ำซอส ซึ่งเดิมต้องทำเองทั้งหมดครบวงจร แต่ปัจจุบันเริ่มกระจายงานให้แก่เกษตรกรท้องถิ่นและแหล่งใกล้เคียงให้เป็นผู้เพาะปลูกเห็ดโคนโดยนำหัวเชื้อไปปลูกและจะรับซื้อคืนทั้งหมด โดยมีการประกันราคาให้ สำหรับปัญหาที่พบคือ ภาชนะบรรจุที่ต้องเก็บไว้ในขวดแก้วทำให้มีต้นทุนสูง และน้ำหนักมากส่งผลกระทบต่อภาระขนส่งและขวดแตกง่าย และยังไม่มีส่วนขยายที่แน่นอน แต่ข้อดีคือยังมีคู่แข่งในตลาดน้อย

3. คุณสุไธจา และ คุณพรเทพ แสงจันทร์ จาก “กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากนมแพะ นราธิวาส” กลุ่มนี้มีปัญหาคือวัตถุดิบ (นมนมแพะ) ที่ได้มีจำนวนไม่แน่นอน บางครั้งขาดตลาด บางครั้งมีปริมาณล้นตลาด และแพะที่เกษตรกรเลี้ยงมักตายโดยไม่ทราบสาเหตุ และชาวบ้านเองก็ไม่เอาใจใส่เนื่องจากไม่รู้แหล่งว่าเมื่อได้นมนมแพะมาแล้วจะเอาไปทำอะไรหรือขายให้ใครต่อไป นอกจากนี้ยังมีแหล่งวางจำหน่ายที่แน่นอนเช่นกัน

4. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์ จาก “ร้านผลิตภัณฑ์ระงับกลิ่น Lalake” เป็นผลิตภัณฑ์ที่สกัดจากไพร วาน และสมุนไพวจีน โดยได้วิชาความรู้จากบรรพบุรุษที่มาจากประเทศจีน แล้วมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีกลิ่นหอมน่าใช้ ปัจจุบันยังอยู่ระหว่างดำเนินการรับรองมาตรฐาน GMP

5. คุณชาติชาย รงค์ทอง จาก “กลุ่มโรวลออนสารส้มและสมุนไพรวัดตุติบคือสารส้ม” สังกัดสมุทรปราการ เน้นลูกค้าในประเทศ

6. คุณภัทสธร ตันมณี จาก “กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพร บ้านเกาะลอย จันทบุรี” เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มน้ำสำรองบรรจุกระป๋อง โดยการรวมกลุ่มของชาวบ้านในอำเภอแก่งหางแมว ซึ่งมีลูกค้าสำรองอยู่ในท้องที่เป็นจำนวนมากและคาดว่าอนาคตจะมีวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากกำลังดำเนินการให้เกษตรกรปลูกต้นสำรองเพิ่มเติมด้วย นอกจากนี้ยังทำเป็นเครื่องดื่มสำรองชนิดผงสำเร็จรูป ชงน้ำร้อน ซึ่งได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเป็นอย่างมากเนื่องจากไม่มีน้ำตาล เหมาะที่จะใช้เป็นเครื่องดื่มสำหรับทุกเพศทุกวัย และยังมีน้ำมัจจุตโดยผลิตจากมังคุดอินทรีย์เท่านั้น ล่าสุดยังได้ทำผักโขมจีนผง ซึ่งมีวิตามินและเกลือแร่สูง โดยรับซื้อวัตถุดิบจากในอำเภอแก่งหางแมว ได้รับความสนใจมากเช่นกัน แต่ยังมีปัญหาคือวัตถุดิบยังไม่มีตลอดทั้งปีซึ่งต้องหาทางพัฒนากันต่อไป

7. คุณลดาวัลย์ จิตขาว จาก “ร้านมะขามแก้ว จังหวัดแพร่” เป็นสินค้าที่มีข้อจำกัดคือต้องวางสินค้าไว้ในห้องแอร์เท่านั้น เพราะถ้าโดนอากาศร้อนจะทำให้เสียรูปไป และปัญหาอีกข้อหนึ่งคือปัจจุบันน้ำตาลขาดตลาดเป็นอย่างมาก แต่สำหรับมะขามนั้นไม่มีปัญหาแต่อย่างใด ส่วนบรรจุภัณฑ์ที่เป็นหีบห่อกะทัดรัดน่ารักนั้นลูกสาวเจ้าของเป็นคนออกแบบเอง

8. คุณบรรหาร จาก “ร้านกล้วยอบเล็บบี๋นาง จังหวัดชุมพร” พบปัญหาคือวัตถุดิบคือกล้วยเล็บบี๋นางนั้นไม่เพียงพอ เมื่อพยายามขยายฐานการปลูกกล้วยไปยังพื้นที่อื่นๆ เช่น เดิมปลูกที่ จ. ชุมพร เมื่อทดลองไปปลูกที่ จ. กาญจนบุรี ก็พบปัญหาในการปลูกทำให้ได้ผลผลิตน้อย จึงกำลังหาทางแก้ปัญหาเหล่านี้

9. คุณกาญจนา คุณากาญจน์ จาก “ร้านชาเขียวใบหม่อน GMP เกษตรอินทรีย์” เป็นกลุ่มสหกรณ์ ที่ร่วมลงทุนนำเข้าเครื่องจักรที่ทันสมัยจากต่างประเทศ และได้มาตรฐานการผลิต แต่ที่พบปัญหาคือ สถานที่วางจำหน่ายที่มักจะต้องเสียค่าธรรมเนียมแพงมากเกินควร จึงต้องการหาตลาดที่วางจำหน่ายอย่างเหมาะสม

10. คุณกัญฐกา จาก “ร้านพรทิพย์ จังหวัดภูเก็ต” เป็นร้านค้าที่มีเริ่มเครื่องจักรได้มาตรฐานการผลิตเช่นกัน แต่ที่พบคือปัญหาวัตถุดิบ และอายุของผลิตภัณฑ์ที่ได้จะมีอายุการเก็บได้ไม่นาน แต่ผู้บริโภคหรือร้านค้าที่นำไปวางจำหน่ายมักต้องการอายุการเก็บที่นานมากกว่า 1 ปี

11. คุณลัดดา พรหมขุนทอง จาก “กลุ่มผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ประดู่ลาย” เป็นการรวมกลุ่มที่ อ. ทับสะแก ผู้ปลูกมะพร้าวแหล่งใหญ่ของประเทศ นำมาสกัดเป็นน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ ซึ่งส่วนมากเป็นที่ต้องการของร้านสปา แต่ปัญหาที่พบคือกลุ่มไม่มีผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด เมื่อมีบริษัทจากต่างประเทศให้ความสนใจจึงยังไม่มีโอกาสได้เข้าไปพูดคุยตกลงเรื่อง

การตลาด และขณะนี้สวนมะพร้าวก็ประสบปัญหาภาวะแล้ง และแมลงศัตรูพืชทำให้ได้ผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการอีกด้วย

12. คุณอภิญา แสงสวัสดิ์ จาก “ร้านไซโปวสามรส คุรุประไพ จังหวัดระยอง” เป็นการรวมกลุ่มชาวบ้านช่วยกันผลิต ซึ่งวัตถุดิบได้จากท้องถิ่น แต่ยังมีแหล่งวางจำหน่ายที่แพร่หลาย เนื่องจากปัจจุบันวางจำหน่ายที่ตลาดน้ำจังหวัดระยองแห่งเดียวเท่านั้น

13. คุณพัชรวิทย์ อิมปีติวงษ์ จาก “อรรถ: ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเส้นผม นครปฐม” เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ ตั้งใจทำเพื่อใช้เป็นของขวัญของฝากแบบไทยๆ แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายเนื่องจากยังไม่มีสถานที่วางจำหน่ายอย่างกว้างขวางเท่าใดนัก

เมื่อตัวแทนจากผู้ประกอบการทั้ง 13 กลุ่มได้แนะนำสินค้าเรียบร้อยแล้ว รศ.จุฑาทิพย์ ได้กล่าวถึงรายละเอียดในการดำเนินงานภายใต้โจทย์ที่ว่า จะทำอย่างไรให้ผู้บริโภคยอมรับมาตรฐานคุณภาพของสินค้าในร้านว่ามีคุณภาพดี ซึ่งจะต้องให้ชื่อร้าน Farmer Shop นั้นเป็นตัวรับประกันการคัดเลือกสินค้าเข้าร้าน โดยสินค้าในร้านนั้นจะมีทั้งสินค้าอุปโภค /บริโภค และของที่ระลึก

ปัจจุบันเริ่มเปิดขายอยู่ที่ตลาดสุขใจ ในบริเวณพื้นที่ของโรงแรมสวนสามพราน จ. นครปฐม ซึ่งเปิดขายทุกวันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ และมีการวางแผนจะไปจัดร้านที่ กฟผ. ในวันที่ 5-7 ม.ค. 2554 เพื่อประชาสัมพันธ์โครงการด้วย จากนั้นได้เปิดเวทีขอความคิดเห็นจากผู้ประกอบการว่ามีความคิดเห็นอย่างไรกับโครงการนี้ซึ่งทุกคนสรุปตรงกันว่าเห็นด้วยกับการเข้าร่วมโครงการในการนำสินค้าเข้ามาวางจำหน่ายที่ร้าน Farmer Shop และมีความเชื่อมั่นในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จึงได้ร่วมกันคัดเลือกตัวแทนกลุ่มให้เป็นผู้ประสานงานของกลุ่ม 2 ดังต่อไปนี้

1. คุณกาญจนา คุณกาญจน์ หัวหน้ากลุ่ม กลุ่ม 2
2. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ ผู้ช่วยประสานงาน กลุ่ม 2
3. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์ คณะกรรมการกลุ่ม 2
4. คุณสุขุม ไวทยธำรงค์ คณะกรรมการกลุ่ม 2
5. คุณธนิดา สงวนสิน คณะกรรมการกลุ่ม 2

จากนั้น รศ.จุฑาทิพย์ ได้ชี้แจงกำหนดการประชาสัมพันธ์ร้าน Farmer Shop อีก 2 ครั้งคือ

1. วันที่ 5-7 ม.ค. 2554 ที่ กฟผ. หากสนใจฝากสินค้าวางแสดงและจำหน่ายได้กับสถาบันฯ
2. งานเกษตรแฟร์ ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน จะมีการตั้งร้านที่อาคารจักรพันธ์

เลิกประชุมเวลา 12.30 น.



## การประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 2/2554

วันจันทร์ที่ 10 มกราคม 2554 เวลา 9.30-15.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

### ผู้มาประชุม

- |                                |                                    |
|--------------------------------|------------------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท      | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. น.ส. สายสุดา ศรีอุไร        | รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร   |
| 3. ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ | หัวหน้าโครงการ Farmer Shop         |
| 4. คุณกาญจนา คุณากาญจน์        | ประธานกรรมการบริหาร                |
| 5. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ      | รองประธานกรรมการฯ                  |
| 6. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ุ์   | กรรมการบริหาร                      |
| 7. คุณสุขุม ไวทยธำรงค์         | กรรมการบริหาร                      |
| 8. คุณพีรพงศ์ จาตุรงค์กุล      | ที่ปรึกษาโครงการฯ                  |

### ผู้เข้าร่วมประชุม

- |                          |                                |
|--------------------------|--------------------------------|
| 1. นางสาวมุสดี กลิ่นเกษร | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ |
| 2. นายธนวัฒน์ ณะปลื้ม    | นักวิจัยประจำโครงการ           |

เริ่มประชุม เวลา 09.30 น.

### วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมแจ้งให้ที่ประชุมทราบความคืบหน้าของโครงการ Farmer Shop ซึ่งมีโครงการแสดงสินค้า ณ สถานที่ 4 แห่ง ดังต่อไปนี้

1. การจัดนิทรรศการงานวิจัย ที่อาคารจักรพันธ์ ในงานเกษตรแฟร์ปี 2554 ณ มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ บางเขน (วันที่ 28 ม.ค. – 5 ก.พ. 2554) อยู่ระหว่างการเตรียมงาน

2. โครงการ Farmer Shop ณ ตลาดสุขใจ สวนสามพราน จ. นครปฐม มีการวางจำหน่ายสินค้าการเกษตรจาก บริษัท ADAMS ซึ่งเป็นผักออแกนิกส์ โดยเปิดตลาดทุกวันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์

3. โครงการ Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาของคณะกรรมการฯ ซึ่งคาดว่าจะได้พื้นที่ 44 ตร.ม. มาปลูกสร้างเป็นร้าน Farmer Shop พร้อมกับนำร่างแบบการก่อสร้างร้านแบบต่างๆ มาให้ที่ประชุมร่วมกันพิจารณา

4. โครงการ Farmer Shop ณ กฟผ. ซึ่งทีมงานของ สว.สก. ได้ไปจัดบู๊ทแสดงสินค้า เมื่อวันที่ 5-7 ม.ค. 2554 ที่ผ่านมา ได้รับการตอบรับเป็นที่น่าพอใจ พร้อมกับได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์จากการทำแบบสอบถามข้อคิดเห็นจากผู้เข้าชม

**วาระที่ 2** รับรองรายงานการประชุม

**รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 1/2554**  
เมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2553 ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับรองรายงานการประชุม

**วาระที่ 3** เรื่องสืบเนื่อง

การแสดงสินค้า ณ กฟผ. เมื่อวันที่ 5-7 ม.ค. 2554 มีสินค้าวางแสดงและจำหน่าย จำนวน 117 รายการ มียอดขายตลอด 3 วันโดยรวมทั้งสิ้นประมาณ 23,000 บาท (ไม่รวมรายได้ของข้าวเกิดบุญและผักอแกนิกส์ของบริษัท ADAMS) และได้ทำแบบสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลจากผู้เข้าชมงาน พบว่าทุกคนให้ความสนใจร้าน Farmer Shop สำหรับปัญหาที่พบคือเจ้าหน้าที่ประจำร้านยังมีความเข้าใจในตัวสินค้าอยู่น้อยเนื่องจากไม่มีข้อมูลจากผู้ประกอบการจึงไม่สามารถแนะนำสินค้าให้แก่ผู้เข้าชมได้

**วาระที่ 4** เรื่องเพื่อพิจารณา

รศ. จุฑาทิพย์ ได้นำเสนอการวางกรอบแนวทางการบริหารของโครงการ Farmer Shop พร้อมให้ที่ประชุมร่วมกันพิจารณากรอบพันธกิจ วัตถุประสงค์ และทิศทางคร่าวๆ ของโครงการ โดยสรุปได้ดังต่อไปนี้

#### **พันธกิจ**

1. ส่งเสริมให้สมาชิกพึ่งพา และร่วมมือในการดำเนินธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูป โดยผ่านกระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทาน การจัดหาปัจจัยการผลิต การผลิต การตลาด การกระจายสินค้าในแนวทางของระบบธุรกิจที่เป็นธรรม
2. สร้างรูปแบบร้าน Farmer Shop ให้เป็นแบรนด์ที่เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย ที่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และต้องการอุดหนุนสินค้าไทย ในระบบ Fairness

#### **วัตถุประสงค์**

1. ส่งเสริมความรู้ และให้คำปรึกษาวิทยาการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการโซ่อุปทานระบบธุรกิจเกษตรแปรรูป ร้านค้าปลีกแก่สมาชิก
2. เสริมสร้างศักยภาพแก่สมาชิกให้สามารถดำเนินธุรกิจเพื่อการแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล

3. สร้างแบรนด์ Farmer Shop ในการขับเคลื่อนระบบธุรกิจของสมาชิกในแนวทางของ Fairness และการพัฒนาที่ยั่งยืน

4. แสวงหาช่องทางและโอกาสทางธุรกิจภายในแบรนด์ Farmer Shop เพื่อพัฒนาระบบธุรกิจค้าปลีกทางเลือกให้กับประชาคมทั้งใน-ต่างประเทศ

**กลุ่มเป้าหมาย** มี 2 กลุ่ม ได้แก่

1. ผู้ประกอบการ ได้แก่ สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการโอท็อปและSMEs ที่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไข

2. ผู้บริโภค ที่สนใจบริโภคสินค้าคุณภาพ ปลอดภัย และต้องการสนับสนุนสินค้าไทย และผู้ประกอบการที่มีจิตสำนึก การค้าที่เป็นธรรม และการพัฒนาที่ยั่งยืน

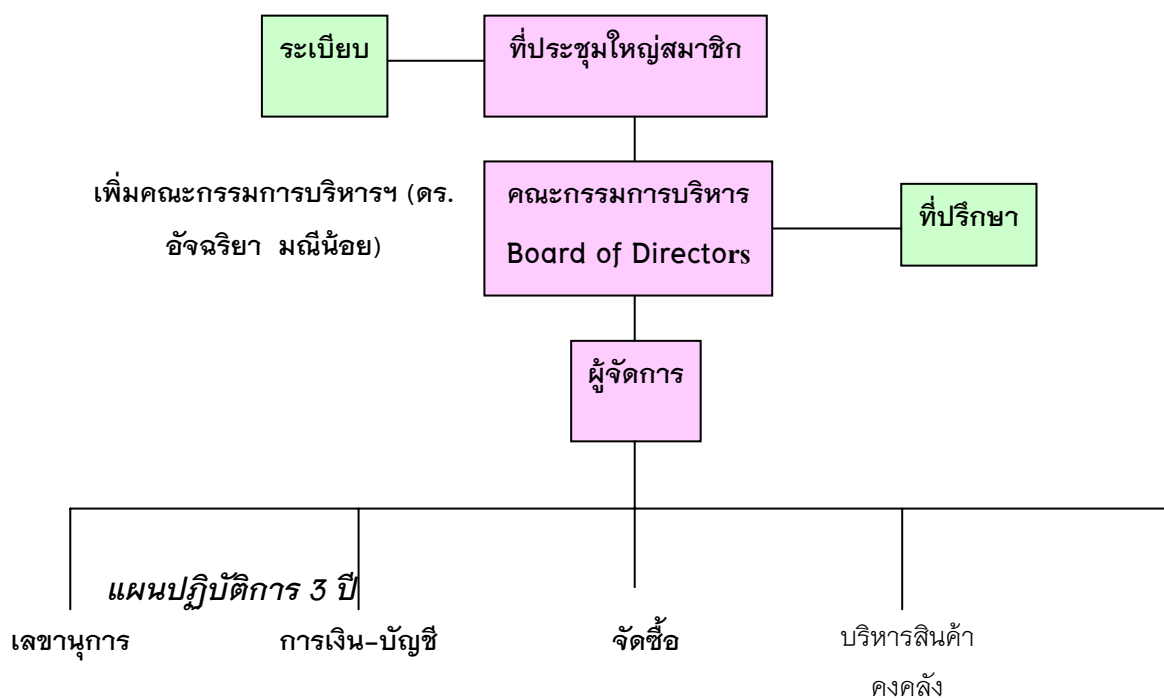
**ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

1. ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ จะผนึกกำลังความร่วมมือในระบบธุรกิจร่วมกัน ซึ่งจะสามารถลดต้นทุน ค่าใช้จ่าย และใช้ Brand Farmer Shop ในการขับเคลื่อนธุรกิจสู่เป้าหมายร่วมกัน

2. ผู้บริโภคจะมีทางเลือกในการจับจ่ายใช้สอยสินค้าคุณภาพ ปลอดภัย ที่ได้รับการรับรองและราคาที่เป็นธรรม

3. เป็นการเตรียมการเพื่อรองรับนโยบายที่เปิดเสรีอาเซียนที่ Farmer Shop จะช่วยลดปัญหาการขาดดุลการค้าจากสินค้าจากต่างประเทศ

### โครงสร้างการบริหารจัดการ



ปีที่ 1:

1. พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและระบบงานตามวัตถุประสงค์
2. พัฒนาระบบงานจัดซื้อ และฐานข้อมูล
3. พัฒนาระบบร้านค้าปลีก

ปีที่ 2:

1. พัฒนารูปแบบร้านค้าให้ทันสมัยภายใต้แบรนด์ Farmer Shop
2. ส่งเสริม สนับสนุน ผู้ประกอบการที่มีจิตสำนึกการค้าที่เป็นธรรม และการพัฒนาที่ยั่งยืน
3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีตราสินค้า Farmer Shop ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและได้

การรับรองมาตรฐาน

ปีที่ 3:

1. พัฒนารูปแบบร้านค้าให้มีศักยภาพมากขึ้น
2. ขยายผลช่องทางการดำเนินธุรกิจ Farmer Shop ทั้งใน-ต่างประเทศ

#### **การวัดและประเมินผล**

1. จำนวนผู้ประกอบการเข้ามามีส่วนร่วมในฐานะสมาชิก
2. จำนวนผู้ประกอบการได้รับการพัฒนาด้านการผลิต-การตลาด
3. จำนวนลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคเพิ่มขึ้น
4. จำนวนลูกค้าที่เข้ามาเป็นสมาชิกเพิ่มขึ้น
5. ยอดขายเพิ่มขึ้น
6. การเจริญเติบโตทางธุรกิจของร้านต้นแบบ
7. ความพึงพอใจของสมาชิกที่เป็นผู้ประกอบการ/ผู้บริโภค

#### **ปัจจัยสู่ความสำเร็จ**

1. ความเป็นเอกภาพของผู้ประกอบการที่เข้ามาเป็นสมาชิก
2. รูปแบบการบริหารจัดการอย่างมีแบบแผน ภายใต้โซ่อุปทาน
3. การมีนวัตกรรม และผลผลิตสร้างสรรค์ที่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและคนในสังคม

พร้อมกันนี้ ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ หัวหน้าโครงการฯ ได้จดทะเบียนโลโก้ของร้าน Farmer Shop ที่กรมทรัพย์สินไว้แล้ว ดังภาพ



## Farmer Shop

แนวความคิดในการออกแบบเครื่องหมายบริการ Farmer Shop

- ตัวอักษร F ย่อมาจาก Farmer ออกแบบให้มีลักษณะธรรมชาติเพื่อสื่อถึงร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูป
  - รูปคนอยู่ในวงรีลักษณะจับมือกัน สื่อความหมายถึงกลไกของระบบธุรกิจที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน มีส่วนร่วมกันในการคิดสรร พัฒนาสินค้า การบริหารจัดการธุรกิจ
  - ลักษณะเส้นปลายพุ่งขึ้นสื่อถึงความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจ
  - การใช้สี โทนสีเขียวเพื่อสื่อถึงสินค้าเกษตรและความปลอดภัย
- กลุ่มสีแดง ขาว น้ำเงิน แสดงถึงความเป็น Brand ของธุรกิจไทย

จากนั้นคุณพิรวงค์ จาตุรงค์กุล ที่ปรึกษาโครงการฯ ได้แสดงข้อคิดเห็นว่าโครงการ Farmer Shop จะจัดตั้งเป็นหน่วยงานในการบริหารด้านการเกษตรเพื่อเป็นการยกระดับ โดยทำหน้าที่เชื่อมโยงระหว่าง ผู้ผลิตกับผู้บริโภค ซึ่งร้าน Farmer Shop จะเพิ่มศักยภาพขีดการแข่งขันของสินค้า และทุกคนเหมือนเป็นคณะกรรมการบริหารของโครงการ นอกจากนี้ยังมีจุดแข็งที่พอจะมีงบประมาณต้นทุนอยู่บ้างแล้ว และมีผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ ทั้งผู้ประกอบการและเครือข่าย แต่สิ่งที่ยังต้องคำนึงถึงคือ

1. มีร้านต้นแบบหลายร้าน เช่น ร้านในตลาดสุขใจ สวนสามพราน จ. นครปฐม ที่เราเหมือนเป็นผู้สนับสนุนโดยมีสวนสามพรานเป็นผู้จัดการ แต่ที่เรากำลังจะเริ่มทำต่อไปนี้จะป็นร้านหลักซึ่งต้องมีความรอบคอบในการดำเนินงาน

2. ค่าใช้จ่ายที่จะต้องเสีย และจะต้องมีการเตรียมการไว้ล่วงหน้า

3. ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมแต่ละรายนั้นไม่ได้เข้าร่วมกับโครงการฯ เป็นแห่งแรก แต่จะมีธุรกิจเป็นของตัวเองอยู่แล้ว ดังนั้นจึงควรลดราคาลงนิดหน่อยเพื่อเป็นจุดเด่นในการดึงดูดลูกค้า

สำหรับจุดเด่นของร้าน Farmer Shop คือ

1. เป็นผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพที่ดี (Food Healthy Products)

2. มีความยุติธรรม (Fairness) ทั้งต่อผู้ประกอบการและผู้บริโภค

และเสนอให้โครงการ Farmer Shop นี้เป็น Fairness Project พร้อมแนะนำเกี่ยวกับโลโก้ร้านโดยให้เพิ่มขนาดวงรีที่เป็นรูปคนจับมือกันได้ตัวเอน เพื่อให้ดูมีพลังมากขึ้น และได้เสนอความคิด

ให้ทำมาสดคอตประจำร้าน โดยที่ประชุมพิจารณาแล้วเห็นพ้องกันว่าให้ใช้รูป “ความยิ้ม” เป็นสัญลักษณ์

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ประธานกรรมการบริหาร ได้แสดงข้อคิดเห็นไว้ว่า

1. เราต้องเตรียมคำตอบสำหรับร้านอื่นที่ผู้ประกอบการนำสินค้าไปวางจำหน่ายด้วยว่าร้าน Farmer Shop เน้นความเป็นธรรมทั้งต่อผู้ประกอบการและผู้บริโภค
2. สินค้าที่จะเข้ามาวางจำหน่ายในร้าน ควรต้องผ่านการรับรองมาตรฐานอย่างหนึ่งอย่างใดมาก่อน เพื่อยืนยันความมีคุณภาพของร้าน
3. เสนอให้มีสโลแกนของหน่วยงานเพื่อความน่าสนใจและสามารถตอบโจทย์ของผู้บริโภคได้ เช่น “ของดีและราคาเป็นธรรมต่อผู้ผลิตและผู้บริโภค” หรือ “สังคมได้กำไร คนไทยได้ประโยชน์”
4. คณะกรรมการบริการงานต้องมีความแข็งแรง สามารถแสดงความคิดเห็นอย่างตรงไปตรงมา เพื่อหาสิ่งที่ดีที่สุดให้แก่ร้าน
5. สิ่งที่คุณคณะกรรมการวิตกมากที่สุดกับโครงการนี้ คือ จำนวนคนผู้รับผิดชอบการทำงาน เนื่องจากเกรงว่าจะมีคนทำงานน้อยไม่เพียงพอต่อปริมาณงานที่ต้องทำ และระบบงานยังไม่เป็นรูปธรรม จึงยังไม่สามารถก้าวไปสู่ความสำเร็จได้ ซึ่งเหล่านี้ต้องร่วมกันหาทางแก้ไขอุปสรรคต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น เพื่อให้งานเป็นไปอย่างราบรื่นได้

### **ข้อสรุปในที่ประชุม**

1. ใช้พื้นที่ของคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สร้างเป็นโชว์รูม (Show Room) ของโครงการร้าน Farmer Shop โดยตั้งร้านค้าที่ตลาดสุขใจ สวนสามพราน และ กฟผ. เป็น Outlet
2. เงินที่จะนำมาลงทุนในการก่อสร้างร้าน ณ คณะเศรษฐศาสตร์ ในเบื้องต้นจะใช้การเปิดรับบริจาคจากผู้สนับสนุน และผู้ประกอบการ
3. ผู้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหารให้ได้รับเบี้ยประชุมครั้งละ 1,000 บาท/ราย เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และนัดประชุมทุกวันจันทร์ที่ 2 และ 4 ของเดือน โดย**นัดครั้งต่อไปในวันจันทร์ที่ 31 ม.ค. 2554 ณ ห้อง 214 ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ อาคารวิจัยและพัฒนา มก.**
4. แนวคิดเด่นของร้าน Farmer Shop คือ สินค้าดี ราคาถูก ซึ่งสินค้าจะเน้นจำหน่ายสินค้ารักษ์สุขภาพ
5. แจ้งแก่ผู้ประกอบการที่นำสินค้ามาวางจำหน่ายในร้าน ให้ส่งเรื่องราวของสินค้าที่เป็นจุดเด่นมายังสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (สว.สก.) เพื่อให้เจ้าหน้าที่เก็บข้อมูลและบันทึกไว้ในร้านค้าอิเล็กทรอนิกส์ของเว็บไซต์ <http://cai.ku.ac.th/farmershop/farmershopmain.html>

6. ให้ ดร. อัจฉริยา มณีน้อย นักวิจัยของโครงการฯ เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหาร อีก 1 ท่าน

7. ให้ที่ประชุมร่วมกันเสนอแนวคิดวางภาพอนาคตที่จะใช้เป็น Wording และวิสัยทัศน์ ในการสร้างแบรนด์ Farmer Shop

8. งานเกษตรแฟร์ ม. เกษตรศาสตร์ บางเขน ที่จะจัดขึ้นในวันที่ 28 ม.ค. – 5 ก.พ. 2554 ที่จะถึงนี้ผู้ประกอบการรายใดสนใจนำสินค้าร่วมแสดงและจำหน่ายให้ติดต่อเจ้าหน้าที่ สว.สก. เพื่อกำหนดจำนวนสินค้าที่เหมาะสมเนื่องจากพื้นที่จัดแสดงมีขนาดจำกัด

**เลิกประชุมเวลา 15.00 น**

รายงานการประชุมหารือแนวทางความร่วมมือกับ ฝ่ายตลาดสด The mall  
วันจันทร์ที่ 24 มกราคม พ.ศ. 2553 เวลา 09.45–12.00 น.  
ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน

**ผู้เข้าร่วมประชุม**

- |                           |   |
|---------------------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์      |
| 2. นางสาวสุนันทา ศรีคำนวน | ผู้จัดการส่วนสรรหาสินค้าตลาดสด The mall |
| 3. นายสุพจน์ สุขสมงาม     | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

**เริ่มประชุมเวลา 09.45 น.**

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวแนะนำความเป็นมาของโครงการวิจัย โดยที่ประชุมได้หารือประเด็นที่สำคัญ คือ การส่งเสริมการตลาดข้าวคุณธรรม ในปัจจุบันขาดความต่อเนื่อง มีสาเหตุมาจากขาดความต่อเนื่องในการประสานงาน ในส่วนของ The mall ก็มีการปรับเปลี่ยนตำแหน่งของบุคลากรในองค์กร อีกทั้งทางเกษตรกรข้าวคุณธรรมมีจุดอ่อนเรื่องการทำการตลาด ขาดการประสานงานแตกต่างจาก supplier ที่เป็นบริษัทเอกชนจะมีเซลล์เข้าไปติดต่ออย่างต่อเนื่องตลอดเวลา

ข้าวเกิดบุญ ยังไม่สามารถจำหน่ายใน The mall ได้เพราะติดปัญหาเรื่องบรรจุภัณฑ์ อีกทั้งการบริหารงานใน The mall มี 2 ส่วนคือ ฝ่ายตลาดสด และฝ่ายโกลด์สตรีย์ ซึ่งข้าวเกิดบุญที่มีน้ำหนัก 5 กก.จะถูกจำหน่ายสินค้าไปอยู่ฝ่ายโกลด์สตรีย์ ช่องทางการนำสินค้า Farmer shop ใน The mall มี 2 ช่องทาง คือ

1. เข้าในรูปแบบแบรนด์ของสินค้าเอง ผลิตโดยเกษตรกร จำหน่ายโดย ร้าน Farmer shop
2. เข้ามาเช่าพื้นที่ออกบูท

แนะนำให้ทำการทดลองสื่อสารทางการตลาดก่อน โดยจัดเป็นสินค้าโปรโมท โดยทาง The mall มีรูปแบบเงื่อนไข คือ

1. ระบบเครดิต โดยทาง The mall เครดิต 15 วัน สามารถส่งสินค้าได้เมื่อมีออเดอร์เท่านั้น

2. ระบบฝากขาย โดยทาง The mall จัดสรรพื้นที่ให้ ผู้ค้าดูแลจัดร้านเอง

จากการประชุมในครั้งนี้มีข้อสรุปคือ The mall ยินดีให้การสนับสนุนส่งเสริม ร้าน Farmer shop ซึ่งจะจัดพื้นที่ที่มีศักยภาพในการโปรโมทสินค้านำร้าน Farmer shop โดย มีแนวทางความร่วมมือ 2 ช่องทาง คือ

1. โครงการจำหน่ายสินค้าในพื้นที่ประจำโดย Gluemet market



2. โครงการจัด Even Hall แสดงสินค้า ซึ่งจะเตรียมซุ้มแสดงสินค้าขนาด 3x3 เมตร โดยร้าน Farmer shop จะใช้อุปกรณ์ตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ ที่ทาง The mall จัดให้ โดยจะมีการส่งเจ้าหน้าที่ไปอบรมการขายกับทาง The mall (มีอายุบัตร 1 ปี)

ทั้งนี้คุณสุมณฑา ได้นำเสนอแผนการจัด Even hall ประจำปี 54 ของ The mall เพื่อกำหนดเวลาในการโปรโมทสินค้า Farmer shop โดยได้วางเป้าหมายร่วมเทศกาลงานอาหารปลอดภัย ระหว่างวันที่ 17-23 มีนาคม ที่ The mall บางกะปิ

**เลิกประชุมเวลา 16.00 น.**

## รายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 3/2554

วันจันทร์ที่ 31 มกราคม 2554 เวลา 9.30-14.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

### ผู้มาประชุม

- |                                |                                    |
|--------------------------------|------------------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท      | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. น.ส. สายสุดา ศรีอุไร        | รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร   |
| 3. ผศ. ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ | กรรมการบริหาร (แทน)                |
| 4. คุณกาญจนา คุณากาญจน์        | ประธานกรรมการบริหาร                |
| 5. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ      | รองประธานกรรมการฯ                  |

เริ่มประชุม เวลา 09.30 น.

### วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมมอบหมายให้คุณสายสุดารายงานรายละเอียดการจัด Road Show ในงานเกษตรแฟร์ ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน โดยได้ทำการจัดบู๊ทนิทรรศการเกี่ยวกับร้านค้าปลีกต้นแบบ Farmer Shop บนอาคารจักรพันธ์ และบู๊ทพื้นที่ด้านล่างข้างอาคารจักรฯ ได้มอบให้คณะกรรมการบริหารชั่วคราว ร้าน Farmer Shop ให้ออกแบบและจัดร้านเพื่อจำหน่ายสินค้าในระหว่างวันหยุดที่ 27 ม.ค. 54 ถึงวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2554 แต่ไม่มีข้อมูลหรือเรื่องราวที่อธิบายจุดเด่นของสินค้าแต่ละชนิดที่มาวางจำหน่าย และการจัดวางสินค้าไม่สามารถดึงดูดความสนใจของผู้เข้าชมงาน เนื่องจากสัดส่วนของขนาดพื้นที่และจำนวนสินค้าไม่สมดุลกัน นอกจากนี้ผู้เข้าชมงานยังแนะนำให้นำสินค้าไปวางจำหน่ายในร้านค้าย่อย หรือโครงการหลวง ไม่น่าจะต้องลงทุนทำร้านใหม่เองซึ่งผู้ชมงานเป็นสมาชิกอยู่แล้วแต่มีความสนใจที่จะซื้อสินค้าเหล่านี้เพื่อจะช่วยเหลือเกษตรกรไทย

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ได้ชี้แจงว่าทางโครงการ ได้พื้นที่จัดวางจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นจากเดิมหน้ากว้าง 6 เมตร เป็น 12 เมตร โดยกะทันหันจึงไม่ได้เตรียมโปสเตอร์รายละเอียดสินค้าแต่ละชนิดมาเป็น Highlight เพื่อดึงดูดผู้ชมงานได้ จึงต้องนำโปสเตอร์ของข้าวเกิดบุญและข้าวคุณธรรมที่มีอยู่เดิมมาเป็นฉากด้านหลังแทนไปก่อน และทางคณะกรรมการบริหารชั่วคราวได้ช่วยกันติดตั้งสัญลักษณ์โครงการ Farmer Shop รอบๆ บริเวณเด่นที่จำหน่ายสินค้า เพื่อช่วยประชาสัมพันธ์ให้ผู้เข้าชมงานทราบ

## วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ครั้งที่ 2/2554 เมื่อวันที่ 10 มกราคม 2554 ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับรองรายงานการประชุม

## วาระที่ 3 เรื่องเพื่อพิจารณา

### 3.1 แนวทางการจัด Road Show และการเตรียมการ

เนื่องจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (สว.สก.) ได้ประสานงานกับตัวแทนจากห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ (The Mall Group) โดยฝ่ายจัดงานอีเว้นท์ (Event) ให้ความสนใจกับงานของ Farmer Shop จึงขอเชิญให้ไปจัดบู๊ทจำหน่ายสินค้าร่วมกับห้างเดอะมอลล์ในนามของร้าน Farmer Shop ซึ่งมีโปรแกรมการจัดบู๊ทแสดงและจำหน่ายสินค้าในแต่ละเดือนสลับเปลี่ยนไปตามสาขาต่างๆ ทั้งสาขาบางกะปิ บางแค และงามวงศ์วาน เป็นต้น ซึ่งครั้งแรกจะจัดวันที่ 17-23 มีนาคม 2554 นี้ ภายใต้หัวข้อ “อาหารปลอดภัย” ประธานฯ จึงขอความเห็นในที่ประชุมคณะกรรมการบริหารว่าโครงการ Farmer Shop มีความประสงค์จะไปจัดออกร้านในงานนี้หรือไม่ โดยทางเดอะมอลล์จะคิดค่าธรรมเนียมเพียง 25% จากปกติ 35% เพราะไปในนามโครงการ Farmer Shop และจะมีแนวทางในการวางระบบการจำหน่ายสินค้าและการจัดการร้านอย่างไร

### ☉ ข้อเสนอในที่ประชุม

คณะกรรมการบริหารชั่วคราวได้เห็นพ้องให้จัด Road Show ร่วมกับห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ วันที่ 17-23 มีนาคม 2554 จัดทำสติ๊กเกอร์ “By Farmer Shop” ติดเพิ่มลงไปบนผลิตภัณฑ์ที่นำมาวางจำหน่ายเพื่อสร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันภายใต้ชื่อ “โครงการร้าน Farmer Shop” ซึ่งเบื้องต้นจะใช้สินค้า 5 ชนิดของคณะกรรมการฯ และผักอินทรีย์จากบริษัท ADAMS เป็นสินค้าหลักของร้าน และจะคัดเลือกสินค้าเพิ่มเติมในขั้นต่อไป โดยใช้หลักการเดิมคือ จะไม่มีสินค้าซ้ำซ้อนกันและต้องมีสินค้าครบครันทั้งสินค้าอุปโภค บริโภค และของที่ระลึก หลังจากนั้นจะนำข้อมูลที่ได้จากการจัดบู๊ทต่างๆ ในอีก 6 เดือนต่อจากนี้ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงรูปแบบการดำเนินงานของร้าน Farmer Shop ต่อไป

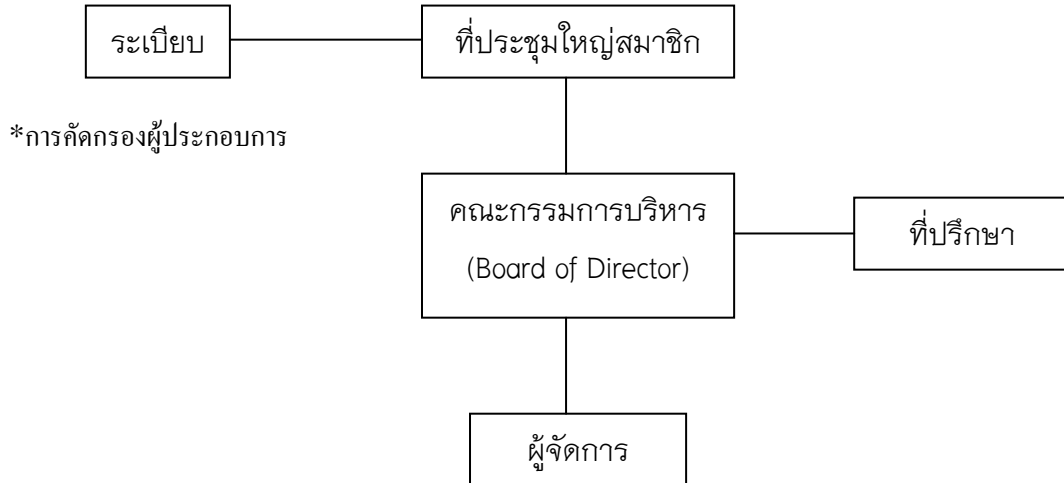
### 3.2 พิจารณากรอบแนวทางการดำเนินงานโครงการร้าน Farmer Shop

#### พันธกิจ

1. ส่งเสริมให้สมาชิกพึ่งพา และร่วมมือในการดำเนินธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูป โดยผ่านกระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทาน การจัดหาปัจจัยการผลิต การผลิต การตลาด การกระจายสินค้าในแนวทางของระบบธุรกิจที่เป็นธรรม

2. สร้างรูปแบบร้าน Farmer Shop ให้เป็นแบรนด์ที่เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย ที่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และต้องการอุดหนุนสินค้าไทย ในระบบ Fairness

### รูปแบบโครงสร้างการบริหารจัดการ



### ➔ ข้อสรุปในที่ประชุม

1. การคัดเลือกผู้ประกอบการที่จะเข้าร่วมโครงการร้านฯ ต้องเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางหรือขนาดเล็ก ที่ผ่านการคัดกรองจากกฎระเบียบ และต้องมีความเข้าใจในหลักการ (Concept) ของโครงการที่เน้นการพึ่งพาและร่วมมือกันอย่างแท้จริง เห็นชอบในเป้าหมายร่วม และมีแผนธุรกิจของผู้ประกอบการร่วมกัน

2. ควรจัดเวทีเรียนรู้สร้างความเข้าใจเรื่อง “สินค้าที่ดี และสินค้าคุณภาพ” ว่าเป็นอย่างไร เพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน

3. โครงการนี้เน้น การสร้างคุณค่าให้กับทุกส่วนที่เกี่ยวข้องในระบบการผลิตสินค้าทั้งคุณค่าสินค้าและคุณค่าทางด้านจิตใจ นับตั้งแต่เกษตรกรที่อยู่ต้นน้ำ ผู้ผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ผู้ประกอบการ / โรงงาน ที่ผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐาน และผู้บริโภคต้องการส่งเสริมให้เกษตรกรที่ตั้งใจทำดีได้รับสิ่งดีๆ ย้อนกลับไปยังเกษตรกรเหล่านั้น

### วาระที่ 4 อื่นๆ

1. มาตรฐานของวัตถุดิบเพื่อแปรรูปกล้วยเล็บมือนาง *คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ* จะจัดอบรมเกษตรกรที่จะปลูกกล้วยเล็บมือนาง สำหรับส่งโรงงาน เพื่อสร้างความเข้าใจที่ตรงกันในเรื่องของมาตรฐานของวัตถุดิบแปรรูป ซึ่งมีผลต่อการผลิต และมาตรฐานของสินค้าที่ดี แล้วเก็บข้อมูลหลังการอบรมว่าเมื่อนำไปทำแล้วได้ผลเป็นอย่างไร มีปัญหาอะไร นอกจากนี้อาจมีแปลงสาธิตการผลิตกล้วยเล็บมือนาง เพื่อให้เป็นศูนย์การเรียนรู้ของเกษตรกรที่ต้องการเพิ่มผลผลิตและมีการจัดการที่เหมาะสมโดยอาจให้ สว.สก. เป็นผู้ช่วยประสานงานการจัดเวทีอบรม หรือถ้าติดต่อกับ

ธ.ก.ส. ไว้แล้ว อาจจะทำเนื้องานทั้งสองทางหรือเชิญตัวแทน ธ.ก.ส. ให้เข้ามาร่วมเวทีที่ สว.สก. จะจัดขึ้นด้วย แล้วสุดท้ายให้เกษตรกรเป็นผู้เลือกเองว่าจะดำเนินงานไปทิศทางใด

2. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เสนอว่าควรจัดทำเอกสารรายละเอียดโครงการร้าน Farmer Shop สำหรับแจกแก่ผู้ประกอบการที่จะมาเข้าร่วมการคัดเลือกสินค้าของโครงการฯ เพื่อความเข้าใจที่ตรงกัน

3. การจัดหาผู้จัดการร้าน Farmer Shop เพื่อติดต่อประสานงานในการจัดบู๊ทจำหน่ายสินค้า ร่วมกับห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์และสำหรับในอนาคตที่จะมีการจัด Road Show ครั้งต่อไป ซึ่งในที่ประชุมสรุปว่าจะจัดประชุมรอบเพื่อสรรหาผู้จัดการร้านสำหรับดูแลโครงการฯ กับห้างเดอะมอลล์ก่อนในเบื้องต้น ส่วนรูปแบบการจัดร้านต้องรอบปรึกษาคุณพิรวงค์เพื่อประมาณการค่าใช้จ่าย ทั้งหมดโดย สว.สก.จะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายให้ 50% และผู้ประกอบการที่จะนำสินค้าเข้ามาวางจำหน่ายจะร่วมกันออกอีก 50%

4. ในเบื้องต้นการจัดบู๊ทที่ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ สาขาบางกะปิ ในวันที่ 17-23 มี.ค. 54 นี้ต้องนำเจ้าหน้าที่ของแต่ละบริษัทมาอบรม เพื่อให้มีความเข้าใจในหลักการของโครงการฯ และมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าทั้งหมดที่จะนำไปจำหน่าย โดยคณะกรรมการทั้ง 6 ท่าน จะผลัดเปลี่ยนกันไปดูแลร้าน พร้อมเก็บข้อมูลและอุปสรรคต่างๆ ในการทำงาน

5. คุณกาญจนา คุณากาญจน์ เสนอให้เจ้าหน้าที่ประจำร้าน Farmer Shop สวมหมวกและเสื้อที่มีสัญลักษณ์ของร้าน Farmer Shop เพื่อความเป็นเอกลักษณ์และประชาสัมพันธ์โครงการ

6. ซึ่งวัตถุประสงค์ของการจัด Road Show เพื่อให้โครงการร้าน Farmer Shop เป็นที่รู้จักผู้บริโภค และในอนาคตอาจจะไปจัดแสดงจำหน่ายสินค้าในที่ชุมชนต่างๆ ในลักษณะร้านเคลื่อนที่สะดวกซื้อ Mobile Unit เช่น ในโรงพยาบาล และสถานที่ราชการต่างๆ เป็นต้น

การประชุมคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop ครั้งต่อไป วันจันทร์ที่ 7 ก.พ. 2554 เวลา 9.00 น. และจัดการประชุมใหญ่สมาชิก ในวันจันทร์ที่ 21 ก.พ. 2554

**เลิกประชุมเวลา 14.00 น.**

## ประชุมหารือการจัด Event โครงการร้าน Farmer Shop

ร่วมกับทีมงาน The Mall (ฝ่ายบริหารสินค้าตลาดสด)

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2554 เวลา 14.30-16.30 น.

ณ ห้องประชุมบริหารสินค้าตลาดสด ชั้น 5 เดอะมอลล์รามคำแหง หัวหมาก กรุงเทพฯ

### ผู้มาประชุม :

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท   | หัวหน้าโครงการวิจัย                         |
| 2. คุณกาญจนาคุณากาญจน์     | ประธานกรรมการ                               |
| 3. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ | กรรมการ                                     |
| 4. คุณสุขุม ไวกยธำรงค์     | กรรมการ                                     |
| 5. คุณหญิง                 | ผู้แทนกรรมการ (บ.อดัมส์เอ็นเตอร์ไพรเซส จก.) |
| 6. คุณสุนิสา ไม้สนธิ์      | ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบริหารสินค้าตลาดสด       |
| 7. คุณสมุณฑา ศรีคำนวง      | ผู้จัดการส่วนสรรหาสินค้าตลาดสด              |
| 8. คุณเทพรส                | เจ้าหน้าที่บริหารสินค้าตลาดสด               |
| 9. คุณสุภัทรา เรืองเลขา    | เจ้าหน้าที่บริหารสินค้าตลาดสด               |
| 10. คุณศุภกานต์            | เจ้าหน้าที่บริหารสินค้าตลาดสด               |
| 11. คุณฝน                  | เจ้าหน้าที่บริหารสินค้าตลาดสด               |
| 12. คุณวรา                 | เจ้าหน้าที่บริหารสินค้าตลาดสด               |
| 13. คุณเอกพันธ์อุปถัม      | เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการขาย Fresh Market      |
| 3. น.ส.สายสุดา ศรีอุไร     | เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์          |

### เริ่มประชุมเวลา 14.30 น.

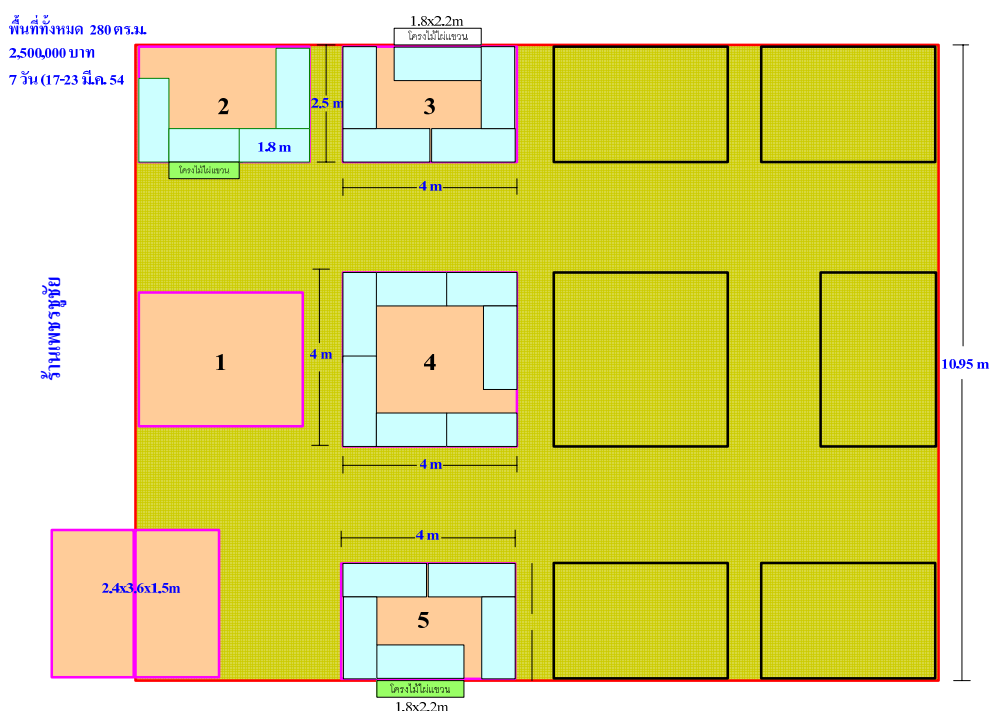
รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท และคณะกรรมการ เข้าร่วมประชุมกับคุณสุนิสา ไม้สนธิ์ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบริหารสินค้าตลาดสด และทีมงาน เพื่อหารือการจัด Event ในเทศกาลอาหารปลอดภัยร่วมกับ The Mall

ที่ประชุมเห็นชอบให้ดำเนินการจัด Event ในงานเทศกาลอาหารปลอดภัย ระหว่างวันที่ 17-23 มีนาคม 2554 ณ The Mall บางกะปิ พื้นที่จัดงานครึ่งหนึ่งของ Hall จากพื้นที่ทั้งหมด 280 ตารางเมตร จำนวน 5 ซุ้ม (ดังรูปที่ 1) เพื่อเป็นการซุ่มและถือเป็นการวิจัยเพื่อดูผลตอบรับจากผู้บริโภคก่อนจัด Event “Fresh From Farm” ระหว่างวันที่ 4-10 สิงหาคม 2554 ณ The Mall งามวงศ์วาน ซึ่งอาจจะมีการเปลี่ยน Theme เรื่องจาก “Fresh From Farm” เป็น “Farmer Shop” โดยใน

เบื้องต้นทาง The Mall จะคิด GP จาก Farmer Shop ร้อยละ 25 ทั้งนี้จะขออนุญาตที่ประชุมเพื่อหารือกับผู้ใหญ่ที่อัตรา ร้อยละ 20 ตามที่ รศ.จุฑาทิพย์ ภักธราวาท เสนออีกครั้งหนึ่ง

ทาง The Mall จะดำเนินการจัดทำบาร์โค้ดในนามร้าน Farmer Shop โดยได้จัดเตรียมกล่องเก็บเงินซุ้มละ 1 กล่อง และมีเจ้าหน้าที่คอยบริการเก็บทุก 2 ชั่วโมง เพื่อนำเข้าเครื่องแคชเชียร์รวมทั้งให้ Credit Term 15 วัน (วางบิลวันที่ 20 วันที่ 30 รับเงิน)

การเข้าจัดบู๊ทในช่วงงานนั้นสามารถเข้าจัดได้ตั้งแต่ห้าทุ่มของวันพุธจนถึงเก้าโมงเช้าของวันพฤหัสบดี (ทุก Event งานเริ่มวันพฤหัสบดี) สามารถขนย้ายของได้ตลอดช่วงระยะเวลาของงาน และสามารถ Stock สินค้าได้ที่ใต้โต๊ะภายในซุ้ม และสามารถฝากสินค้าแช่ตู้เย็น หรือมีตู้แช่เองขอให้อำนาจขนาดของตู้แช่และกำลังไฟที่ต้องใช้ให้ทาง The Mall ทราบ เพื่อจัดเตรียมต่อไป



รูปที่ 1 Lay out บริเวณจัดงาน ณ The Mall บางกะปิ

คณะกรรมการ Farmer Shop ได้มีมติมอบหมายให้คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ เปิดบัญชีภายใต้ชื่อ “คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ โครงการร้าน Farmer Shop” เพื่อใช้ในการโอนเงินระหว่าง The Mall และโครงการร้าน Farmer Shop

ทีมงาน The Mall ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัด Event 3 ประการ คือ “1.สินค้าต้องเพียงพอ 2. พนักงานขายต้องพร้อม และ 3. ต้องมีกิจกรรมเพื่อดึงดูดลูกค้า” และขอให้ทางทีม Farmer Shop Confirm จำนวนและรายการสินค้าภายในสัปดาห์หน้า ซึ่งทางทีม Farmer Shop ได้นัดประชุมเพื่อสรุปจำนวนและรายการสินค้าในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2554 เวลา 13.00 น. ณ สถาบัน

วิชาการด้านสหกรณ์ และที่ประชุมได้นัดหมายประชุมการเตรียมการจัดงานในวันที่ 3 มีนาคม 2554 เวลา 13.00 น. ณ The Mall บางกะปิ

**เลิกประชุมเวลา 16.30 น.**

หลังจากปิดการประชุมแล้ว คุณสุนงษา ศรีคำนวน และทีมงาน ได้นำรศ.จุฑาทิพย์ ภัทรวาท และคณะกรรมการดูชมตัวอย่างในห้าง The Mall รามคำแหง ดังรูป





## การประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop

### วาระพิเศษ

วันจันทร์ที่ 14 กุมภาพันธ์ 2554 เวลา 13.00–17.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

### ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. น.ส. สายสุดา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร
3. ผศ. ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop
4. คุณกาญจนา	คุณกาญจน์	ประธานกรรมการบริหาร
5. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการฯ
6. คุณสุขุม	ไวยธำรง	กรรมการบริหารฯ
7. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	กรรมการบริหารฯ
8. ดร. อัจฉริยา	มณีน้อย	กรรมการบริหารฯ
9. คุณสะอาด	จึงสมานญาติ	ผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ (ไพโรทิพย์)
10. คุณกัลยา	จึงสมานญาติ	ผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ (ไพโรทิพย์)
11. คุณธนภุต	ไทยทวี	ผู้ประกอบการกลุ่มส้มโอไทยทวี
12. คุณกมลทิพย์	อุทาวุฒิพงศ์	ที่ปรึกษาคณะกรรมการ

เริ่มประชุม เวลา 13.00 น.

### วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท แจ้งแก่ที่ประชุมว่าทางทีมงานและคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop เห็นชอบในการจัด Road Show กับห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ ในงานเทศกาลอาหารปลอดภัย ระหว่างวันที่ 17–23 มีนาคม 2554 ซึ่งได้พื้นที่ในการจัดวางสินค้ารวมทั้งหมด 5 ชุ้มและอีก 1 ชุ้มสำหรับแสดงสินค้าเชิงวิชาการ โดยในวันนี้เป็นการประชุมวาระพิเศษเพื่อสรุปรายการสินค้าที่จะนำไปแสดงและวางจำหน่ายในงานว่ามีกี่ชนิด อะไรบ้าง เพื่อแจ้งแก่ฝ่ายจัดงานของเดอะมอลล์ได้รับทราบต่อไป

### วาระที่ 2 เรื่องเพื่อพิจารณา

พิจารณาประเด็นต่างๆ ในการจัดบู๊ทวางจำหน่ายสินค้ามีดังต่อไปนี้

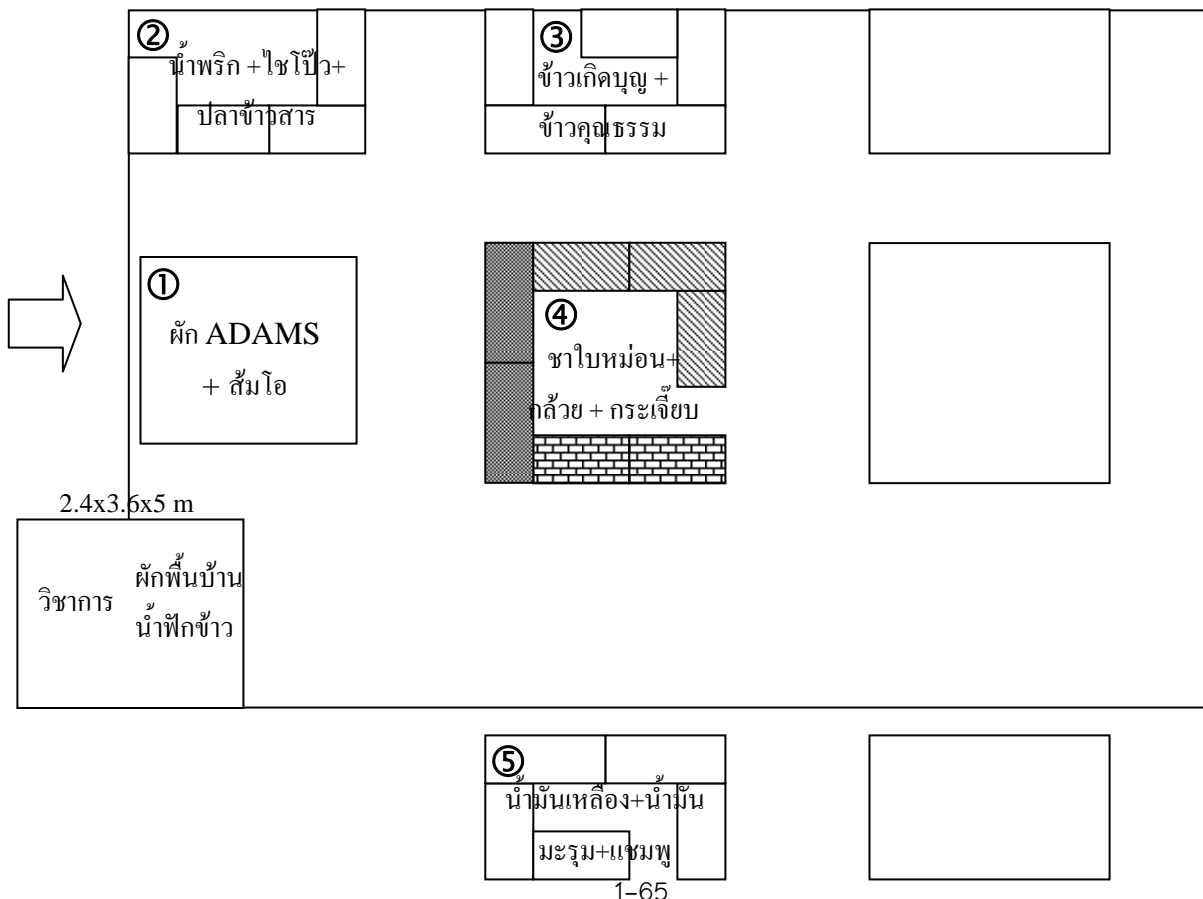
1. ขนาดของสติ๊กเกอร์โลโก้ร้าน Farmer Shop ที่ใช้ติดบนผลิตภัณฑ์สำหรับจำหน่ายในงานที่ประชุมเห็นพ้องกันว่าให้ใช้เป็นสติ๊กเกอร์พีวีซี (PVC) กั้นน้ำ รูปวงกลมขนาดใหญ่กว่าเหรียญ 5 บาทเล็กน้อย โดยให้เปลี่ยนตัวอักษร Farmer Shop ได้ภาพ จากเดิมสีเขียวให้เป็นสีน้ำเงินเดียวกันกับสีน้ำเงินของรูปภาพ และเพิ่มรายละเอียดด้านบนของวงกลมให้มีเบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อดี และด้านล่างเป็นชื่อเว็บไซต์ <http://cai.ku.ac.th/> ด้วย ซึ่งในขั้นต้นให้จัดทำจำนวน 10,000 ดวง

2. ชุดฟอร์มของทีมงานผู้ขายสินค้าให้ใช้เสื้อเชิ้ตสีขาว (แบบเดิมที่มีอยู่แล้ว) และหมวกแก๊ปสกปรินโลโก้ Farmer Shop

3. สรุปรายการสินค้าที่จะวางจำหน่ายในงานรวม 15 ชนิด ได้แก่

- |                        |                        |
|------------------------|------------------------|
| 3.1 ผักพื้นบ้าน ทิวาพร | 3.9 ข้าวคุณธรรม        |
| 3.2 น้ำผักข้าว         | 3.10 ชาใบหม่อน         |
| 3.3 ผัก ADAMS          | 3.11 กลัวยเล็บมือนาง   |
| 3.4 ส้มโอ นครปฐม       | 3.12 กระจับปไพรทิว     |
| 3.5 น้ำพริกแม่เกตุ     | 3.13 น้ำมันเหลือง ตราด |
| 3.6 ไซโป้ว แปดริ้ว     | 3.14 น้ำมันมะรุม       |
| 3.7 ปลาข้าวสาร พรทิพย์ | 3.15 แชมพูพันธ์ทิพย์   |
| 3.8 ข้าวเกิดบุญ        |                        |

โดยการจัดบู๊ทให้เป็นไปตามแผนผังด้านล่าง



4. ปริมาณและการจัดวางสินค้าให้ผู้ประกอบการพิจารณานำมาวางจำหน่ายให้เหมาะสมเพียงพอและสวยงามสำหรับงานทั้งหมดรวม 7 วัน

5. การจัดทำป้ายเล่าเรื่องราวของสินค้าแต่ละชนิด มอบหมายให้คุณกมลทิพย์ (คุณนก) ออกแบบป้ายเล่าเรื่องขนาดเอ4 (A4) โดยให้ผู้ประกอบการทุกท่านเขียนเรื่องราว พิมพ์ตัวอักษรขนาด 20 จัดวางแนวนอน ส่งให้คุณกมลทิพย์ทางอีเมลล์ (ภายในวันที่ 20 ก.พ. 2554) เพื่อจัดทำให้อยู่ในรูปแบบเดียวกัน และคุณนกจะจัดทำป้ายสำหรับเขียนราคาติดที่สินค้ามาให้เลือกใช้ 3 ขนาด โดยให้ผู้ประกอบการระบุขนาดและจำนวนที่ต้องการ

6. สำหรับวัสดุตกแต่งต่างๆ ให้ติดต่อถามกับตัวแทนเดอะมอลล์ว่ามีอะไรบ้าง เพื่อทางทีมงานจะได้จัดเตรียมอุปกรณ์ได้พร้อมหากไม่มีเตรียมไว้ให้ และให้ผู้ประกอบการแจ้งแก่ตัวแทนด้วยว่าต้องการใช้ไฟเพิ่มพิเศษเท่าไร อย่างไรบ้าง

7. วันที่ 3 มีนาคม 2554 เวลา 11.00 น. ที่ประชุมนัดคณะกรรมการและผู้เกี่ยวข้องทุกท่านให้พบกันที่เดอะมอลล์ บางกะปิ เพื่อดูพื้นที่จัดงานและหารือเบื้องต้น หลังจากนั้นเวลา 13.00 น. เข้าพบตัวแทนฝ่ายจัดงานเพื่อสรุปรายละเอียดการจัดงานอีกครั้ง

8. วันที่ 17 มีนาคม 2554 นัดคณะกรรมการทุกท่านพร้อมกันที่บูทขายสินค้า เวลา 10.00 น. ซึ่งเป็นวันแรกของงานที่จะจัดขึ้นตั้งแต่วันที่ 17-23 มี.ค. 54 โดยมอบหมายให้คุณสมพงษ์ ช่วยเข้าดูแลความเรียบร้อยของงานตลอด 7 วัน สำหรับคณะกรรมการท่านอื่นๆ ให้สลับกันไปในแต่ละวัน

### วาระที่ 3 อื่นๆ

1. นัดประชุมอีกครั้งวันอังคารที่ 1 มีนาคม 2554 เวลา 9.00 น. ที่ศูนย์สารสนเทศ สหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. เพื่อติดตามความคืบหน้าในการทำป้ายเล่าเรื่อง พร้อมดูตัวอย่างขนาดป้ายราคาจากคุณกมลทิพย์

2. รศ. จุฑาทิพย์ ขอรื้อในที่ประชุมเรื่องการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการ เนื่องจากคุณธนิศา สงวนสิน ไม่สามารถเข้าร่วมดำเนินงานกับคณะฯ ได้จึงขอเชิญคุณสะอาด จึงสมานญาติ เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารฯ ด้วย และขอเชิญคุณทิม ไทยทวี ผ่านตัวแทนที่มาเข้าร่วมประชุมในวันนี้คือคุณธนภฤต ให้เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารฯ อีกท่านหนึ่งด้วย

3. คุณกมลทิพย์ ขอรูป display ที่ผู้ประกอบการเคยออกงานมาก่อนหน้านี้ว่ามีลักษณะเป็นอย่างไร โดยให้ส่งรูปไปที่อีเมลล์แอดเดรส [designsense2004@yahoo.com](mailto:designsense2004@yahoo.com) เพื่อนำไปออกแบบรูปแบบการจัดวางสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจ

เลิกประชุมเวลา 17.00 น

## เวทีรับฟังความคิดเห็นเพื่อกำหนดทิศทาง Farmer Shop

วันจันทร์ที่ 21 กุมภาพันธ์ 2554 เวลา 8.00–16.00 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

### ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. ผศ. ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop
3. คุณมณฑาทิพย์	ภักทยาภรณ์	ผจก.ทั่วไป กลุ่มธุรกิจครบวงจรเครือเจริญโภคภัณฑ์
4. คุณกาญจนา	คุณากาญจน์	ประธานกรรมการบริหาร
5. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการฯ
6. คุณสุขุม	ไวทยธำรงค์	กรรมการบริหารฯ
7. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	กรรมการบริหารฯ
8. น.ส. สายสุดา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร

เริ่มประชุม เวลา 9.30 น.

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** ประธานในที่ประชุมกล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุมและชี้แจงกำหนดการของเวทีรับฟังความคิดเห็นเพื่อกำหนดทิศทาง Farmer Shop ดังนี้

8.00 – 9.00 น.	ลงทะเบียน
9.00 – 9.30 น.	ชี้แจงวัตถุประสงค์การประชุม โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท
9.30 – 10.30 น.	เรื่องเล่าประสบการณ์ร้านค้าปลีก โดย คุณมณฑาทิพย์ ภักทยาภรณ์ บริษัทเครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด
10.30 – 10.45 น.	รับประทานอาหารว่าง
10.45 – 12.00 น.	ชี้แจงรายละเอียดโครงการ Farmer Shop โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท
12.00 – 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 14.30 น.	เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และรับสมัครสมาชิกผู้ประกอบการ (หุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์)
14.30 – 14.45 น.	รับประทานอาหารว่าง
14.45 – 16.00 น.	เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ฯ (ต่อ)
16.00 น.	ปิดการประชุม

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ ได้เกริ่นนำเรื่องราวได้ภาคการเกษตรที่คิดเป็นร้อยละ 9 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมที่ผลิตได้ภายในประเทศ โดยแรงงานในภาคการเกษตรมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็น

ร้อยละ 38 และไทยครองอันดับการเป็นผู้ส่งออกสินค้าเกษตรและผลิตภัณฑ์ติดอันดับ 8 ของโลก ซึ่งจากข้อมูลเหล่านี้ทำให้สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้ริเริ่มโครงการร้านค้าปลีก Farmer Shop โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อออกแบบระบบการดำเนินงานของร้านค้าปลีกสินค้าเกษตรแปรรูป สำหรับการดำเนินโครงการจะเป็นเรื่องของการคัดสรรสินค้า พัฒนาสินค้า การวางแผนการจัดหาและจำหน่าย การบริหารจัดการร้านค้าปลีก ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop

โดยระยะเวลา 6 เดือนที่ผ่านมา การดำเนินงานขั้นแรกคือ การคัดสรรสินค้าครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 18 พ.ย. 2553 ซึ่งทีมงานได้คัดสรรสินค้าจากงานแสดงสินค้า SMEs และ สินค้า OTOPs เข้ามาในโครงการโดยแต่ละแบรนด์สินค้าจะไม่ได้ผ่านการคัดเลือกทุกชนิดสินค้า เนื่องจากมีการตั้งเงื่อนไขในการคัดเลือกไว้ ซึ่งก่อนหน้านี้ได้เปิดตัวร้าน Farmer Shop ครั้งแรกในงานเวทีเสวนาวิชาการเมื่อวันที่ 15 ก.ย. 2553 ณ อาคารสารนิเทศ 50 ปี ม.เกษตรศาสตร์ จากนั้นได้ไปออกร้าน Farmer Shop เพื่อประชาสัมพันธ์ในที่ต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ร้าน Farmer Shop ณ ตลาดสุขใจ โรงแรมสวนสามพราน จ. นครปฐม ซึ่งเป็นร้านต้นแบบแห่งแรกของโครงการฯ
2. วันที่ 1-2 ธ.ค. 2553 ที่คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
3. วันที่ 5-7 ธ.ค. 2553 ครบรอบ 30 ปี สหกรณ์ร้านค้า กฟผ. บางกรวย จ.นนทบุรี
4. วันที่ 28 ม.ค. - 5 ก.พ. 2554 งานเกษตรแฟร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน

**ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ** หัวหน้าโครงการ Farmer Shop กล่าวเสริมว่าโครงการนี้ต้องการผู้เข้าร่วมงานที่มีความเสียสละ มีแนวคิดเหมือนกัน เพื่อที่จะช่วยให้การดำเนินงานไปด้วยกันได้ คือไม่คิดถึงแต่กำไรเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ต้องคำนึงถึงการให้กลับคืนสู่สังคมด้วย ดังนั้นจึงต้องได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดีต่อผู้บริโภค

จากนั้น รศ.จุฑาทิพย์ กล่าวเชิญ **คุณมณฑาทิพย์ ภัคยาภรณ์** ผจก.ทั่วไป กลุ่มธุรกิจครบวงจรเครือเจริญโภคภัณฑ์ เล่าประสบการณ์ร้านค้าปลีกให้แก่ที่ประชุม ความว่า

ความรู้พื้นฐานสำหรับผู้ที่เปิดร้านค้าปลีกที่ต้องทราบนั้นมีอยู่ด้วยกัน 4 ข้อคือ

1. **ขั้นตอนการเปิดร้านใหม่** ต้องตอบโจทย์ What/ Where/ When/ Why/ How ซึ่งต้องมีรายละเอียดสำหรับสินค้าแต่ละตัว คือ

➡ **ขายอะไร:** ต้องกำหนดสินค้าที่จะขายให้ชัดเจน จุดเด่นของสินค้า สัดส่วนของสินค้าแต่ละกลุ่ม และรูปแบบการเสนอขายสินค้า

➡ **ที่ไหน:** ทำเลที่ตั้งเป็นหัวใจของความสำเร็จ จุดที่ตั้งจะพิจารณาจากความหนาแน่นของประชากร สภาพแวดล้อม ระดับการแข่งขันในธุรกิจ และแนวโน้มในอนาคต

➡ **เมื่อไหร่:** ต้องมีการกำหนดการเปิดดำเนินการ และช่วงเวลาเปิด-ปิดทำการให้เหมาะสม

➡ **ทำไม:** ทบทวนวัตถุประสงค์ของการเปิดร้าน และกำหนดนโยบาย แผนงาน และรูปแบบการดำเนินงานให้เหมาะสม

➡ **ทำอย่างไร:** ต้องพิจารณา 3 อย่างคือ ร้านค้า ระบบการจัดการ และกำลังคน โดยแต่ละอย่างต้องพิจารณารายละเอียดต่อไปนี้

- **ร้านค้า** ประกอบด้วยการออกแบบร้าน ก่อสร้างตกแต่ง อุปกรณ์ในการดำเนินงาน สินค้า และรูปแบบการจัดเรียงสินค้า

- **ระบบการจัดการ** ต้องมีระบบการปฏิบัติการร้าน (System) ที่ดีและเหมาะสม

- **กำลังคน** ต้องกำหนดคุณสมบัติในแต่ละตำแหน่ง หน้าที่ความรับผิดชอบ และนโยบายการปฏิบัติงานและการควบคุม ซึ่งพนักงานต้องมีทัศนคติที่ดีต่อการขาย นายจ้างต้องส่งเสริมให้มีการอบรมเพื่อพัฒนาคุณภาพตลอดเวลา และงานต้องมีความก้าวหน้า

➡ **ขายใคร:** ต้องมีจุดหมายในการขาย รายละเอียดลูกค้า เช่น เพศ อายุ อาชีพ การศึกษา ดูพฤติกรรมและรูปแบบการเลือกซื้อสินค้า พร้อมกำลังซื้อของลูกค้า ข้อมูลต่างๆ ใช้การติดตามข้อมูลเมื่อเปิดร้านช่วงระยะเพื่อพิจารณาความเหมาะสม

2. **การบริหารจัดการพื้นที่ร้านค้าปลีก** ประกอบด้วย พื้นที่บริเวณหน้าร้านซึ่งสิ่งสำคัญคือหน้าร้านต้องสะอาดเสมอ พื้นที่ภายในร้าน และพื้นที่หลังร้านที่ควรแบ่งเป็นจุดรับสินค้าและคลังสินค้า โดยเฉพาะพื้นที่จัดเก็บของบริโภคต้องมีพื้นที่จัดเก็บให้เหมาะสมโดยจะใช้พื้นที่ประมาณ 20% ของพื้นที่ทั้งหมด พร้อมยกตัวอย่างการจัดร้านค้า ซึ่งสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงสำหรับการบริหารจัดการภายในร้านเป็นสิ่งสำคัญคือ

- โល่ง โปรง สะอาด และมีแสงสว่างเพียงพอ จะช่วยให้ร้านน่าเดิน
- แบ่งประเภทสินค้าให้ชัดเจน ของสด/ของแห้ง
- มีป้ายตกแต่งสื่อสารชัดเจน เพื่อสื่อสารให้ลูกค้าทราบชัดเจนกับสินค้าที่ต้องการว่า อยู่ตรงไหน

3. **การบริหารจัดการสินค้าในร้าน**

- การคัดเลือกสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้าน ต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด หรืออาจมีสินค้าใหม่ที่กำลังนิยม สินค้าเทศกาล หรือสินค้าพิเศษ/สินค้าเฉพาะ
- การกำหนดรอบการส่งสินค้า ต้องคำนึงถึงประเภทสินค้า เช่น สินค้าเน่าเสียง่าย สินค้าหมุนเร็ว หรือสินค้าหมุนช้า

- การจัดเรียงสินค้า ต้องมีรูปแบบการจัดเรียงสินค้าโดยคำนึงถึงความสะดวกของลูกค้าและความสวยงาม มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน เรียงสินค้าในจุดที่ลูกค้าสามารถซื้อได้โดยไม่ตั้งใจเพื่อเพิ่มยอดขาย เช่น บริเวณเคาน์เตอร์แคชเชียร์ และต้องเรียงสินค้าในจุดที่โดดเด่นเพื่อดึงดูดใจให้ซื้อ เช่น จัดพื้นที่พิเศษสำหรับสินค้าที่จัดรายการส่งเสริมการขาย หรือสินค้าใหม่ต้องการแนะนำ เป็นต้น
- การจัดการสินค้าคงคลัง ต้องสั่งสินค้าในปริมาณที่เหมาะสม แยกหมวดหมู่อย่างชัดเจน First In First Out

#### 4. การบริหารจัดการร้านให้ได้ตามเป้าหมาย

- กำหนดเป้าหมายของธุรกิจอย่างชัดเจน
- กำหนดแผนการตลาดให้สอดคล้องกับเป้าหมาย
- กำหนดเป้าหมายยอดขายและผลกำไรเป็นรายปี/ รายเดือน/ รายวัน เมื่อกำหนดต่อวันแล้วต้องติดตาม เทียบเดือนว่าถึงเป้าที่ตั้งไว้หรือยัง พนักงานหน้าร้านต้องรู้เป้าหมายรายวันเพื่อให้ทราบเป้าหมาย ซึ่งแต่ละเดือนอาจกำหนดเป้าไม่เท่ากัน เนื่องจากบางเดือนมีวันเทศกาลอยู่ด้วย
- ติดตามผลการดำเนินงานเปรียบเทียบกับเป้าหมายรายวัน
- วิเคราะห์ข้อมูลการขายทุกด้านเพื่อปรับเปลี่ยนแผนกลยุทธ์ให้เหมาะสม หลักการ 20/80 ยังคงใช้ได้อยู่ คือสินค้า 20 รายการเป็นสินค้าทำเงินประจำของร้าน โดยสร้างรายได้ให้เราถึง 80% และอีก 80 รายการสินค้าจะสร้างรายได้ให้เรา 20%
- ดูแลพื้นที่ขายและสินค้าให้สมบูรณ์พร้อมสำหรับการจำหน่าย โดยสินค้าหมดอายุหรือสินค้าเสื่อมสภาพต้องไม่มีอยู่ในร้านเลย
- สร้างความเปลี่ยนแปลงและแปลกใหม่อยู่เสมอ
- สร้างขวัญกำลังใจ และทัศนคติที่ดีในการทำงานให้แก่พนักงาน
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า (Customer Relationship Management) พ่อค้าและแม่ค้า ต้องดูแลลูกค้าให้ดีที่สุด

เมื่อคุณมณฑาทิพย์แนะนำหลักการเรียบร้อยแล้ว ได้เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมเวทีทุกท่านซักถาม แลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น โดย รศ. จุฑาทิพย์ ภักธราวาท ตั้งคำถามดังต่อไปนี้

**ถาม:** สินค้าอะไรที่ขายดี ติดกระแสในปัจจุบัน

**ตอบ:** ขณะนี้กระแสเปลี่ยนเร็ว เช่น จากน้ำลูกยอ มาเป็นชาเขียว ข้าวกล้องงอก น้ำทับทิมกำลังเริ่มติดกระแส สำหรับสินค้าประเภทอาหารตามกระแสนั้นต้องให้ความรู้แก่ลูกค้า สำหรับสินค้าบางอย่าง เช่น มะรุ้ม ที่มีปัญหาว่า อย. ยังไม่รับรอง เนื่องจากจะมีพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค โดยผู้ผลิตและผู้จำหน่ายจะต้องรับผิดชอบกับสินค้าที่ผู้บริโภคซื้อไป ปัจจุบันตามห้างสรรพสินค้าจะต้องทำเงื่อนไขให้ผู้ประกอบการรับผิดชอบต่อลูกค้าทั้งหมด แต่ผู้ประกอบการที่เป็นรายใหญ่เองก็จะทำเงื่อนไขคืนว่า ผู้ค้าต้องจัดเก็บสินค้าให้เหมาะสมด้วยเช่นกัน เพราะฉะนั้นการคัดเลือกสินค้าต้องใช้ความระมัดระวังเป็นอย่างมาก

**ถาม:** ให้จินตนาการ ถ้าจะเปิดร้าน Farmer Shop ควรจะมีสินค้าอะไรบ้าง

**ตอบ:** เราต้องรู้ว่าผู้บริโภคต้องการซื้ออะไร ถ้าจะเปิดที่คณะเศรษฐศาสตร์ มก. โดยพื้นฐานคงต้องมี

1. เครื่องดื่ม อาจจะทำให้ผลไม้เป็นจุดเด่นของร้าน
2. ขนม อาจใช้ขนมทานเล่นเป็นจุดเด่นของร้านสำหรับนักศึกษา หรือคนทำงานซื้อกินเล่นได้
3. อาหารสด ควรใช้ภาชนะที่ง่ายต่อการรับประทานได้ทันที
4. สินค้าอื่นๆ ขึ้นอยู่กับการรวบรวมของผู้ประกอบการ ว่าได้มากน้อยแค่ไหน ถ้าร้านแรกเป็น ร้านต้นแบบ อาจเปิดร้านก่อนแล้วมาศึกษาข้อมูลว่าสินค้าใดจะเป็นสินค้าเด่นของร้านแล้วนำตัวอื่นให้ขายได้ด้วย

**ถาม:** ร้าน Farmer Shop ขายข่าวสารด้วยจะดีหรือไม่

**ตอบ:** สำหรับข่าวเกิดบุญ/ ข่าวคุณธรรม อยู่ในกลุ่มสินค้าเด่น ต้องดูว่า product mix ของ Farmer Shop จะเป็นอะไร

**ถาม:** โดยคุณกาญจนา คุณหากาญจน์: ประธานบริหารร้านค้า Farmer Shop

ในความรู้สึกของคุณมณฑาทิพย์ ถ้ามาเป็นลูกค้าของร้าน Farmer Shop คิดว่าร้านแตกต่างอย่างไรกับร้านอื่นๆ ขอให้ช่วยแสดงความคิดเห็น (จะสร้างจุดเด่นของร้านอย่างไรดี)

**ตอบ:** ถ้าร้านใน มก. เป้าหมายเป็นนักศึกษา ข้าราชการ อาจารย์ พนักงาน หรือผู้อาศัยบริเวณใกล้เคียงมหาวิทยาลัย ต้องมีสินค้าที่น่าสนใจโดดเด่น เช่น น้ำพริกข้าว ที่ต้องมาอยู่ในร้านแน่นอน ถ้าเป็นคนที่อยู่ใน มก. ต้องเป็นร้านที่ตกแต่งใหม่มีความโดดเด่น มีความดึงดูดให้หน้าเข้าร้าน และเมื่อเข้าร้านแล้วพบพนักงานที่บริการดี ประทับใจ ก็จะกลับมาเข้าร้านอีก สิ่งสำคัญคือร้านต้องดึงจุดเด่นของร้านออกมาให้ได้ นอกจากนี้การกำหนดราคาขายก็เป็นอีกองค์ประกอบหนึ่งในการตัดสินใจซื้อ



**ถาม:** โดยคุณบุญล้วน อุดมพันธ์: ทีมกลยุทธ์โครงการวิจัยคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย

1. ในความคิดเห็นของคุณมณฑาทิพย์มองว่าการเปิดร้าน Farmer Shop เป็นสิ่งที่ดีหรือไม่ดีอย่างไร
2. เรื่องราคา ถ้าในร้าน Farmer Shop กับร้านค้าทั่วไป ควรจะมีราคาแตกต่างกันหรือไม่
3. จุดขายของร้าน Farmer Shop น่าจะได้เปรียบร้านอื่นหรือไม่
4. ถ้าสินค้าได้เข้าร้าน Farmer Shop แล้วคิดว่า package มีความสำคัญหรือไม่

- ตอบ:**
1. เห็นว่าดี การเปิดร้าน Farmer Shop เป็นจุดรวมของเจ้าของสินค้ามาเปิดขายสินค้าเองดี มาก จะเป็นร้านของผู้ประกอบการเอง จะได้เป็นที่ทดลองขายสินค้า หากสินค้าใดไปไม่รอด ก็เอาออกไม่ต้องอาย
  2. เรื่องราคานั้น เนื่องจากเราเป็นเจ้าของสินค้า เราสามารถกำหนดราคาเองให้ถูกกว่าได้ แต่ไม่ควรทำ เพราะร้านอื่นจะไม่เอาสินค้าเราไปขายแข่ง ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่ดีต่อเราเอง ควรขายเท่ารายอื่นหรืออาจถูกกว่าเล็กน้อยได้ แต่ไม่ควรขายแพงกว่า ซึ่งถ้าเราขายเท่ากับที่อื่นเรา ได้เปรียบที่เราไม่ต้องเสียค่านายหน้า แล้วถ้าสินค้าดีมีความสม่ำเสมอก็จะเป็นผลดีต่อตัวเอง จากนั้นพยายามพัฒนาสินค้าที่เพิ่มคุณค่าให้สินค้ามาเสนอกับ Farmer Shop จะได้เปรียบ คู่แข่ง
  3. เรื่องหีบห่อสินค้าก็เป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญ ตามที่ผู้ขายเห็นสมควร ถ้าหีบห่อดีก็จะช่วย เสริมความน่าสนใจ

**รศ. จุฑาทิพย์** กล่าวว่าในอนาคตเราคาดหวังจะให้คนในสังคมเข้ามาเป็นลูกค้าของร้าน Farmer Shop ด้วย ไม่เฉพาะคนในบริเวณ มก. เท่านั้น และมีความคิดที่จะทำเป็นรูปแบบบริการส่ง ตรงถึงบ้าน (Delivery) ด้วย

**คุณสุขุม ไวทยธำรงค์:** คณะกรรมการบริหารร้านฯ เล่าประสบการณ์จากการขาย เครื่องแกงแม่เกตุในงานเกษตรแฟร์ ที่ผ่านมาพบว่า จากการขายสินค้าเพียงวัตถุดิบเริ่มต้นเช่น เครื่องแกงนั้นจะขายได้ยากมาก แต่เมื่อได้ทดลองนำน้ำพริกนั้นมาทำเป็นแกงสำเร็จมาขายด้วย สามารถขายแกงสำเร็จได้หมดภายใน 1 ชั่วโมงเท่านั้น จึงพบว่าถ้ามีสินค้าสำเร็จควบคู่ไปกับสินค้าที่เป็นวัตถุดิบจะช่วยส่งเสริมการขายได้

**คุณณิศา สงวนสิน:** ร้านฟาร์มต้นเห็ดปริญญา จ.ชลบุรี กล่าวเสริมจากกรณีของคุณ สุขุมว่า เห็นด้วยกับความคิดที่ว่าสินค้าสำเร็จรูปจะขายได้ดีกว่ามาก เช่นเดียวกับสินค้าของร้านที่เป็นเห็ดโคนญี่ปุ่นในน้ำซอสจะขายได้ยาก แต่เมื่อนำไปออกงานแสดงสินค้าแล้วทำยำเห็ดโคนญี่ปุ่น เป็นการส่งเสริมการขายควบคู่ไปด้วยจะขายได้ดีมาก

**คุณมณฑาทิพย์** กล่าวว่านี่คือความสำเร็จจากการทดสอบตลาดว่าจะได้รับความนิยมหรือไม่ แต่ระยะแรกยังไม่ควรทำเรื่องการส่งถึงบ้าน เพราะผู้บริโภคยังนิยมการได้เลือกซื้อสินค้าด้วยตัวเองมากกว่าเนื่องจากสินค้าจะมีหลากหลายชนิด และถ้าต่อไปในอนาคตลูกค้าติดสินค้าแล้ว อาจรับการสั่งล่วงหน้าได้

**ถาม:** (รศ. จุฑาทิพย์) ในเบื้องต้นอยากให้คนใน มก. ที่มีอยู่ประมาณ 30,000 คน ได้ซื้อสินค้าไปฝากพ่อแม่พี่น้อง และเครือญาติ เราควรใช้ระบบสมาชิกหรือไม่

**ตอบ:** (คุณมณฑาทิพย์) ระบบสมาชิกเป็นสิ่งที่ได้ จะได้สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าได้สะดวกต่อการซื้อ ให้มีกิจกรรมส่งเสริมการขายเมื่อซื้อสินค้าครบเท่าไรจะได้อะไร หรือแลกอะไรได้บ้าง แต่การทำระบบนี้ต้องเก็บข้อมูลด้วยระบบอะไร ต้องคำนึงถึงและเตรียมการด้วย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นส่วนลดให้ลูกค้าที่ 0.5%

**ถาม:** โดย **คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์** คณะกรรมการบริหาร คุณสมบัติของคนขายควรเป็นอย่างไร บริษัทซีพี เคยกำหนดคุณสมบัติเหล่านี้หรือไม่

**ตอบ:** ให้คิดถึงความต้องการของเราว่าอยากเจอคนลักษณะอย่างไรเมื่อเดินเข้าร้าน สำหรับการฝึกฝนสามารถพัฒนาต่อไปได้จากการอบรมต่อเนื่อง แต่คนขายควรต้องใส่ใจสินค้าและลูกค้า ต้องมีใจรักการบริการ (Service mind) นอกจากนี้สินค้าเกษตรจะเป็นสินค้าของคนเดียวไม่ได้ ควรต้องมีสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ เมื่อลูกค้าเข้าร้านแล้วต้องมีสินค้าติดมือกลับไปเสมอ

**ถาม:** โดย **คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ** คณะกรรมการบริหาร ตลาด Modern Trade ในประเทศไทยจะมีการเติบโตหรือไม่

**ตอบ:** อนาคตเพิ่มแน่นอน แต่อาจจะไม่เติบโตมากเท่าในอดีต ซึ่งยอดส่วนหนึ่งจะมาจากการเปิดสาขาเพิ่มมากขึ้นจากภาพรวม โดยการจับทำเลที่ดี แต่การจะขยายสาขาจะต้องมีความพร้อมอย่างมาก

**รศ. จุฑาทิพย์** กล่าวสรุปว่าทุกคนที่เข้ามาในโครงการต้องมองทะลุและเห็นด้วยกับวัตถุประสงค์ของโครงการนี้ และกล่าวขอบคุณ **คุณมณฑาทิพย์ ภัคยาภรณ์** ผู้บรรยายพิเศษในวันนี้ พร้อมมอบของที่ระลึกและถ่ายภาพร่วมกับคณะกรรมการบริหาร

จากนั้นเข้าสู่การชี้แจงรายละเอียดโครงการ เพิ่มเติมโดยเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมเวทีแนะนำตัวเองและผลิตภัณฑ์ที่ได้เข้าร่วมโครงการซึ่งประกอบด้วย

1. คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ประธานบริหารร้าน Farmer Shop ชาเขียวใบหม่อน

2. คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ รองประธานบริหารฯ	กล้วยอบเล็บบี๋นาง
3. คุณสุขุม ไวทยธำรงค์ คณะกรรมการบริหารฯ	น้ำพริกแม่เกตุ
4. คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ คณะกรรมการบริหารฯ	แชมพูชมพู่พันธ์ทิพย์
5. คุณศิริวรรณ บริษัท Seed of Health	น้ำมันมะรุม
6. คุณประยูร ทองโสม	วิสาหกิจชุมชนส่งเสริมเกษตรอินทรีย์นาดีน้อย ข้าวหอมมะลิซ้อมมือ
7. คุณศิริกาญจน์ วังกลาง	สหกรณ์บริหารศุภนิมิตห้วยขวางพรมเช็ดเท้าไร่โชค
8. คุณบุญส่ง	กลุ่มพื้นที่เขต 2 พระเขนง ดอกไม้ประดิษฐ์กระดาษสา
9. คุณบุญธนา เปรมปรี	กลุ่มน้ำมันเหลือง พฤษภาเวช น้ำมันเหลือง ทราย
10. คุณภาวดี เจริญศรี	กลุ่มแม่บ้านสหกรณ์เมืองสามหมอก น้ำมันงาออร์แกนิก
11. คุณภัสสธร ตันมณี	กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพรบ้านเกาะลอย น้ำสำรอง น้ำมันคุด
12. คุณพรเทพ แสงจันทร์	กลุ่มผู้ผลิตสบู่ น้ำมันมะพร้าว สบู่ น้ำมันมะพร้าว
13. คุณวิเชียร ดวงศรี	สหกรณ์โคนม นครปฐม นมสดพาสเจอร์ไรส์
14. คุณสังวาลย์ ทิมหอม	สหกรณ์โคนม นครปฐม นมสดพาสเจอร์ไรส์
15. คุณลัดดา พรหมขุนทอง	กลุ่มผู้ผลิตน้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ประดู่ลาย
16. คุณชนภรณ์ กองสุผล	กลุ่มไม้กวาดปานครนารายณ์ ไม้กวาดปานครนารายณ์
17. คุณศิริโสภา	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเรืองศิริ น้ำข้าวโพด
18. คุณบุญล้วน อุดมพันธ์	สหกรณ์การเกษตรเกษตรพิสัย ข้าวเกิดบุญ
19. คุณธนิดา สงวนสิน	ร้านฟาร์มต้นเห็ดปริญญา เห็ดโคนญี่ปุ่นในน้ำซอส
20. คุณศิริรัตน์ ศรีสวย	วิสาหกิจชุมชนสายบัว แชมพู สบู่ สมุนไพร
21. คุณอภิญา แสงสวัสดิ์	ร้านไซโปวสามารถ ไซโปวสามารถ
22. คุณวิบูลย์ วีริพิศาลกุล	วิสาหกิจชุมชนปลูกผักผลไม้ปลอดสารพิษ อ.แปลงยาว
23. คุณสุวรรณ จิววัฒนโทยุสย์ (ตัวแทน) บ.ซองเดอร์ไทยออร์แกนิก ฟูด จำกัด	
24. คุณกัญจิกา ปานสันเทียะ บ.พรทิพย์ภูเก็ต จำกัด	อาหารทะเลแปรรูป
25. คุณทิวาพร ศรีวรกุล ศูนย์กสิกรรมธรรมชาติท่ามะขาม	น้ำผักข้าว ผักปลอดสารพิษ

เมื่อผู้ประกอบการแนะนำตัวครบทุกคนแล้ว รศ.จุฑาทิพย์ จึงชี้แจงประเด็นที่ต้องเป็นโครงการ Farmer Shop เนื่องจากเคยทำ MOU กับกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เมื่อ 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งขณะนี้ อาจจะได้มีอะไรบางอย่างไปเจรจาธุรกิจกับกลุ่มนี้ได้บ้าง เพื่อเป็นจุดคานงัดคานง้าง โดยจะเลือกผู้ประกอบการที่มีใจคิดพึ่งพาตนเอง และร่วมมือกันในการเริ่มต้นตั้งร้าน Farmer Shop ซึ่งต้องให้ผู้ประกอบการวางตำแหน่งเดิมไว้แล้วเข้ามาร่วมงานกับทีมวิจัยของโครงการฯ

การทำงานทั้งหมดของโครงการจะมีอยู่ 5 ขั้นตอนด้วยกันคือ

1. การคัดเลือกสินค้า 3 หมวด ได้แก่ อาหาร สินค้าอุปโภค และของใช้-ของที่ระลึก
2. การพัฒนาสินค้าให้ได้คุณภาพมาตรฐานและยั่งยืน

3. การพัฒนาระบบบริหารจัดการโซ่อุปทาน
4. การจำหน่ายสินค้าแก่ผู้บริโภค (การพัฒนาระบบบริการจัดการร้านค้าปลีก)
5. การสร้างแบรนด์ Farmer Shop

ซึ่งทั้งหมดนี้ทุกท่านต้องสำรวจตัวเองว่าใช้หนึ่งในพวกเราหรือไม่ ในระยะยาวสินค้าเราต้องมีต้นทุนต่ำ แต่มีคุณภาพแข่งขันกับรายอื่นและแข่งขันกับต่างประเทศได้ โดยกระบวนการสร้างความมั่นใจจะเป็นงานของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์และพันธมิตร แต่หวังให้ผู้ประกอบการเข้ามาร่วมเป็นหุ้นส่วนทางกลยุทธ์ด้วย ขณะนี้โครงการได้ดำเนินงานผ่านมา 6 เดือน มีการเตรียมซอฟต์แวร์ (Software) เร็วระบบไว้แล้ว โดยจะนำทุกอย่างที่เป็นทุนความรู้เข้ามาใช้ในงานนี้ ระบบทุกอย่างต้องเตรียมการอย่างดีซึ่งจะอยู่ในโครงการ Farmer Shop ซึ่งทุกท่านต้องเข้ามาอยู่ในระบบ

*ดร.อมริศ* กล่าวเสริมว่า โครงการต้องการคนที่มีแนวร่วมและทัศนคติที่เหมือนกัน พูดภาษาเดียวกันรู้เรื่อง มองไกลตัวออกไปอย่ามองแต่สินค้าในมือของตัวเองเท่านั้น เพราะจะไปด้วยกันยาก คนที่เข้ามาต้องออกแรงและเสียสละอะไรบ้าง งานในระยะเริ่มต้นคงเป็นเรื่องยากเพราะฉะนั้นต้องร่วมมือกัน เพื่อการก้าวไปอย่างยั่งยืน ในเวทีนี้ใครมีอะไรสงสัยให้ถามให้กระจ่าง ใครอยากทราบเรื่องอะไรให้ถามเพื่อความเข้าใจที่ตรงกัน ทุกคนที่เข้ามามีสิทธิเท่าเทียมกัน 1 คน 1 สิทธิ คณะกรรมการบริหาร ไม่ได้มีสิทธิ์มากกว่าคนอื่น

*คุณบุญล้วน* เล่าเรื่องการที่กลุ่มสหกรณ์การเกษตรเกษตรพิสัย ได้เข้าร่วมงานกับสถาบันฯ ที่เข้าช่วยเหลือกลุ่มเกษตรกร เมื่อทราบข่าวว่าจะสร้างร้าน Farmer Shop จึงได้นำเรื่องเข้าที่ประชุม 16 สหกรณ์ จาก 5 จังหวัดที่ร่วมงานในโครงการวิจัยเครือข่ายข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย จนได้ข้อสรุปว่าจะร่วมกันออกเงินสมทบทุนการก่อสร้างร้านครั้งนี้จำนวน 4 แสนบาท โดยพร้อมที่จะเดินทางไปกับงานของสถาบันฯ ด้วยความเชื่อมั่นและมั่นใจ

*รศ.จุฑาทิพย์* กล่าวว่านี่คือตัวอย่างที่ดีที่สุดในการเป็นหุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์ของเรา จึงต้องการถามว่าผู้ประกอบการแต่ละท่านจะมีส่วนช่วยกับร้าน Farmer Shop อย่างไรบ้าง เราจะช่วยเหลือกันได้อย่างไร โดยขณะนี้เรามีสินค้าประมาณ 130 รายการ และจะมีการคัดเลือกต่อไปอีก 3-4 เวที ในอีก 6 เดือนข้างหน้า และมีคำถามว่าผู้บริโภคจะเป็นส่วนหนึ่งของร้านได้อย่างไร

สำหรับ**พันธกิจของโครงการ**นี้มีอยู่ 2 ข้อ คือ

1. ส่งเสริมให้สมาชิกพึ่งพา และร่วมมือกันในการดำเนินธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูป โดยผ่านกระบวนการบริหารจัดการโซ่อุปทาน การจัดหาปัจจัยการผลิต การผลิต การตลาด การกระจายสินค้าในแนวทางของระบบธุรกิจที่เป็นธรรม

2. สร้างรูปแบบร้านค้า Farmer Shop ให้เป็นแบรนด์ที่เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพปลอดภัย และต้องการอุดหนุนสินค้าไทยในระบบ Fairness

**กลุ่มเป้าหมาย** มี 2 กลุ่ม ได้แก่

1. ผู้ประกอบการ ได้แก่ สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการโอท็อปและSMEs ที่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไข

2. ผู้บริโภค ที่สนใจบริโภคสินค้าคุณภาพ ปลอดภัย และต้องการสนับสนุนสินค้าไทย และผู้ประกอบการที่มีจิตสำนึก การค้าที่เป็นธรรม และการพัฒนาที่ยั่งยืน

**ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

1. ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ จะฝึกกำลังความร่วมมือในระบบธุรกิจร่วมกัน ซึ่งจะสามารถลดต้นทุน ค่าใช้จ่าย และใช้ Brand Farmer Shop ในการขับเคลื่อนธุรกิจสู่เป้าหมายร่วมกัน

2. ผู้บริโภคจะมีทางเลือกในการจับจ่ายใช้สอยสินค้าคุณภาพ ปลอดภัย ที่ได้รับการรับรองและราคาที่เป็นธรรม

3. เป็นการเตรียมการเพื่อรองรับนโยบายที่เปิดเสรีอาเซียนที่ Farmer Shop จะช่วยลดปัญหาการขาดดุลการค้าจากสินค้าจากต่างประเทศ

**ปัจจัยสู่ความสำเร็จ** ได้แก่

1. ความเป็นเอกภาพของผู้ประกอบการที่เข้ามาเป็นสมาชิก

2. รูปแบบการบริหารจัดการอย่างมีแบบแผนภายใต้โซ่อุปทาน

3. การมีนวัตกรรม และผลผลิตสร้างสรรค์เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและคนในสังคม

12.20 น. **พักรับประทานอาหารกลางวัน**

13.00 น. เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และรับสมัครสมาชิกผู้ประกอบการ (หุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์)

**คุณกาญจนา คุณหาญจน์** ประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop ทำหน้าที่ประธานในที่ประชุมในภาคบ่าย โดยเล่ารายละเอียดการเริ่มต้นเข้าทำงานในโครงการนี้ จากการประชุมหลายๆ ครั้งที่ผ่านมาพบว่าสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกส่วนมากจะผ่านการรับรองมาตรฐานแล้วระดับหนึ่ง ซึ่งกิจกรรมก่อนที่จะมีหน้าร้านนั้น จะมีการออกงานแสดงสินค้า (Road Show) โดยอยากขอความร่วมมือจากผู้ประกอบการทุกท่าน ร่วมกันผลิตสินค้าที่ดีมีคุณภาพเพื่อชื่อเสียงของร้าน Farmer Shop

**คุณสุขุม ไวทยธำรงค์** คณะกรรมการบริหาร เล่าประสบการณ์ของตนเองก่อนเข้ามา  
ร่วมงานกับโครงการฯ ว่าที่จริงแล้วมีหน้าร้านเป็นของตัวเอง พร้อมประสบการณ์ติดต่อกับห้างร้าน  
ต่างๆ ในการนำสินค้าไปวางจำหน่าย ซึ่งประสบปัญหาการเอาต์เอาเปรียบจากห้างร้านเป็นอย่าง  
มาก แต่ที่เข้ามาในโครงการนี้ไม่ได้หวังกำไรเนื่องจากการที่คิดว่าเข้าร่วมโครงการนี้แล้วจะขายได้  
ยอดเพิ่มขึ้นคงเป็นไปได้ยาก เพราะร้านเปรียบเหมือนกับเด็กเล็กที่ต้องค่อยๆ ดำเนินการตามขั้นตอน  
เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน ผู้ประกอบการที่อยู่ในเวทีนี้ส่วนมากจะไม่มีหน้าร้านเอง มักจะไปฝากขาย  
ซึ่งกว่าจะได้เงินก็ต้องรอนาน หรือการไปออกงานแสดงสินค้ายกตัวอย่างของตนเองนั้น เมื่อไป  
แสดงสินค้าส่วนมากแทบจะขายสินค้าในงานไม่ได้เลย แต่สิ่งที่ได้ตามมาหลังจากงานจบงานแล้วจะ  
ได้รับการสั่งซื้อเป็นล็อตๆ ไปซึ่งทั่วไปแล้วจะขายตามห้างร้านหรือหน่วยงานที่ต้องใช้เครื่องแกง  
จำนวนมาก จากที่เล่ามาแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีช่องทางการขายที่แตกต่างกัน  
ไป และที่เข้ามาโครงการ Farmer Shop นี้จะได้พันธมิตร ไม่ได้เน้นการขายเอากำไรจากร้านนี้ อีกทั้ง  
อยากให้ร้าน Farmer Shop ได้เกิดขึ้นมาอย่างยั่งยืน เพื่อที่สมาชิกทุกท่านจะได้มีที่วางจำหน่ายสินค้า  
อย่างยั่งยืน

**คุณปยุตธนา เปรมปรี** ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์น้ำมันเหลือง จ.ตราด เห็นด้วยกับ  
กรณีที่ต้องนำสินค้าไปฝากขายนั้นจะต้องใช้เวลานานกว่าจะได้รับเงิน ส่วนการออกงานแสดงสินค้า  
โดยทอปจะได้เงินเร็วแต่ไม่ยั่งยืน จึงมีความหวังว่าถ้าได้เข้าร้าน Farmer Shop แล้วจะได้มีร้านจำหน่าย  
ที่ยั่งยืนและมีความยุติธรรมต่อผู้ประกอบการด้วย

**คุณทิวาพร ศรีวรกุล** เสนอว่าสมาชิกผู้ประกอบการที่เข้าโครงการฯ ทั้งสมาชิกเก่าและ  
ใหม่ อาจต้องปรับความคิดหาเป้าหมายให้ตรงกัน โดย Farmer Shop ต้องมีเอกลักษณ์ของตัวเอง  
โดยต้องมีสินค้าตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งร้านจะเป็นเครื่องมือหนึ่งในการแสดงสินค้า  
หรือการขาย เราควรมาช่วยกันพิจารณาว่าจุดแข็งของเราคืออะไร คือการขายของคุณภาพดีใช่  
หรือไม่ และจุดอ่อนของเราอยู่ตรงไหน อยู่ที่อายุสินค้า หรือต้นทุนใช่หรือไม่

**คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์** กรรมการบริหารฯ ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์แชมพูชมพู  
พันธ์ทิพย์ กล่าวว่ ครั้งแรกที่เข้าประชุมคณะกรรมการ ทุกคนมีความสงสัยว่างานนี้คืออะไร จะไป  
รอดหรือไม่ แต่คำว่า Farmer Shop นั้นเข้าใจง่าย มีความหมายอยู่ในชื่อแล้ว จึงอยากให้ทุกคนมั่นใจ  
ในงานนี้ ที่ต้องการสร้างระบบการค้าใหม่ เพื่อคิดค้นการค้ารูปแบบใหม่ให้สอดคล้องกับคำว่า  
“สินค้าดีแต่หาซื้อยาก เนื่องจากไม่มีที่วางจำหน่าย” คาดว่าภายใน 2 ปี น่าจะสามารถขยายสาขาได้  
เพราะฉะนั้นเราต้องมาช่วยกันคิดว่าจะทำอย่างไรให้สามารถดำเนินงานให้สำเร็จได้ภายในเวลา  
อันรวดเร็ว

**รศ. จุฑาทิพย์** อธิบายเพิ่มเติมว่า แผนงานจริงๆ ของโครงการในปีแรกนี้ จะเป็นการคัดสินค้าทั้งหมด 6 เวที เพื่อนำเข้าร้าน Farmer Shop แต่ได้ทำเกินแผนงานในการไปจัด Road Show ควบคู่กันเพื่อประชาสัมพันธ์ไปด้วย จึงขอชี้แจงว่าการวางระบบนั้นเราต้องชักชวนคนที่การติดต่อประสานงานสั้นๆ และติดต่อได้ง่ายก่อน ซึ่งครั้งแรกที่จัดแสดงสินค้าที่คณะเศรษฐศาสตร์ จึงต้องเลือกสินค้าที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย และครั้งที่สอง ต้องเลือกสินค้าให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายที่ กฟผ. ซึ่งเหล่านี้ก็อยากให้มีมั่นใจว่าเราต้องเลือกสินค้าด้วยหลายๆ ปัจจัย

**คุณณิศา สงวนสิน** จากร้านฟาร์มต้นเห็ดปริญญา แสดงความเห็นว่าร้าน Farmer Shop จะเป็นร้านของพวกเรา ดังนั้นเราจะต้องตรวจสอบคุณภาพ (QC) สินค้าของเราให้มั่นใจได้ด้วยตัวเราเองเพื่อรักษาชื่อเสียงของร้านและของตัวเองไว้ นอกจากนี้เงินทุกบาทที่ได้จะส่งกลับถึงเกษตรกรจริงๆ ขอให้พวกเราผู้ประกอบการลองรวมพลังสร้างร้าน Farmer Shop ให้ตั้งขึ้นมาได้อย่างยั่งยืนจริงๆ

กระแสรักษ์สุขภาพกำลังมาแรงมากๆ การโปรโมทสินค้าน่าจะทำได้ง่าย อาจใช้โลกอินเตอร์เน็ตเป็นเครื่องมือประชาสัมพันธ์อีกทางหนึ่งด้วย เช่น ใช้เครือข่าย Facebook ช่วยสร้างความเข้าใจกับผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ

**คุณวิบูลย์ วีระพิศาลกุล** เกรงว่าร้านจะล้มเหมือนกรณีร้านโอท็อปที่ล้มกันมากแล้ว

**คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์** กล่าวว่าผลิตภัณฑ์ร้านโอท็อปที่ล้มไป เนื่องจากไม่มีระบบที่ดี และไม่เป็นมืออาชีพ เพราะฉะนั้นร้านของเราจะไม่เป็นเช่นนั้น ผลิตภัณฑ์ของเราจะขายความน่าเชื่อถือ เราต้องมีภาพลักษณ์ที่ดี แล้วสิ่งต่างๆ จะตามมา

**รศ. จุฑาทิพย์** อธิบายว่าเมื่อผู้ประกอบการติดต่อกับระบบเอกชน หรือห้างสรรพสินค้าแล้วไม่เหลืออะไรกลับมา รัฐจึงต้องเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค แต่ด้วยข้อจำกัดและอุปสรรคต่างๆ ทำให้ล้มเหลวเนื่องจากเราไม่มีระบบการสั่งซื้อสินค้า การวางสต็อก การวางบิล หรือแม้กระทั่งสินค้าล้าสมัย ทำให้เห็นว่างานนี้ต้องมีหลายๆ ส่วนซึ่งรัฐบาลมักจะทำแต่หน้าร้านอย่างเดียว แต่เราจะเตรียมระบบ ทั้งหน้าร้าน หลังร้าน และทุกๆ อย่างให้พร้อม ซึ่งประเด็นที่มักพบเจอคือ วัตถุประสงค์ไม่ได้ ดังนั้นเราจึงต้องมีกลุ่มช่วยเหลือจัดหาวัตถุดิบที่ยั่งยืน สำหรับเรื่องทุนที่วิตกว่าจะมาจากไหนยังไม่น่าเป็นห่วง เพราะเราอยากได้หุ้นส่วนหลายๆ ด้าน แต่สิ่งที่เราขาดคือ การทำงานอย่างมีแบบแผนและเป็นระบบ

นอกจากนี้เรื่องการประชาสัมพันธ์ผ่านระบบอินเตอร์เน็ตนั้นทางสถาบันฯ ได้จัดทำ facebook ไว้แล้ว โดยสามารถเข้าผ่านทางหน้าเว็บไซต์ของสถาบันฯ หรือค้นหาด้วยคำว่า Farmer

Shop ก็จะมาพบหน้าเว็บไซต์ของ facebook เช่นกัน พร้อมให้คุณสนทนา สีแดง เจ้าหน้าที่ศูนย์  
สารสนเทศของสถาบันฯ แสดงหน้าเว็บไซต์ให้ที่ประชุมได้ดูรายละเอียดต่างๆ พร้อมแนะนำการเข้า  
ใช้ และขอให้คุณธนิดาเป็นแกนนำในการช่วยรณรงค์เรื่อง facebook ด้วย

**คุณทิวาพร ศรีวรกุล** เล่าว่าเคยทำร้านค้าชุมชนที่สุดท้ายก็ไปไม่รอด ทั้งๆ ที่วางแผนมา  
อย่างดี ตัวอย่างที่ จ.กาญจนบุรี เมื่อมีร้านค้าหมู่บ้านแล้วแต่คนในชุมชนไม่ซื้อของในร้านค้าชุมชน  
กลับไปซื้อของตามตลาดนัดที่เข้ามาขายแบบชั่วคราวแล้วเมื่อของมีปัญหาที่ไม่สามารถหา  
ผู้รับผิดชอบได้ เพราะร้านในตลาดนัดนั้นกลับไปแล้ว ทำให้คิดกลับมาซื้อของในร้านค้าชุมชนซึ่งก็  
สายเกินไปแล้ว เนื่องจากร้านต้องล้มไปเพราะไม่มีคนซื้อ นี่คือนอกเหนือปัญหาสำคัญ ที่คนในชุมชนไม่  
ช่วยเหลือกันเอง ดังนั้นเป้าหมายแรกคือ เราต้องมีลูกค้า โดยต้องมีการวางแผนการผลิตให้ต่อเนื่อง  
ลูกค้าจะพอใจเพราะมีสินค้ารองรับให้อย่างต่อเนื่องตามความต้องการ ระบบการจัดการต่างๆ ต้อง  
ดีและมีความพร้อม และเมื่อเรามีร้านค้าปลีกของเราเองแล้วจะต้องรักษาไว้ให้ได้ เพราะสิ่งสำคัญ  
ของโลกในอนาคตคือ ความมั่นคงทางอาหาร เพราะฉะนั้นต้องรักษาผู้ผลิตอาหารซึ่งก็คือ เกษตรกร  
ไว้ให้ได้

สำหรับเรื่อง facebook นั้นขอเสนอว่าน่าจะลองขอความเห็นจากสมาชิกว่าต้องการให้  
Farmer Shop ของเรามีสินค้าอะไร อยากเห็นหน้าตาร้านเป็นอย่างไร ตั้งอยู่ที่ไหน ให้ช่วยเสนอความ  
คิดเห็น ซึ่งทั่วไปแล้วผู้บริโภคมักต้องการให้ร้านอยู่ใกล้ๆ เพื่อซื้อของได้ง่าย โดย Farmer Shop ต้อง  
เป็นการยึดโยงผู้ผลิตและผู้บริโภค ให้มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน

**คุณประยูร ทองโสม** จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่งเสริมเกษตรอินทรีย์นาดีน้อย ผู้ปลูก  
ข้าวกล้องหอมมะลิ กล่าวว่าสินค้าข้าวกล้องของกลุ่มขายได้ในตัวจังหวัด แต่ตลาดยังแคบ กลุ่มเกษตร  
อินทรีย์นี้ไม่เน้นกำไรมาก แต่ขายให้พออยู่ได้ เพราะมีอุดมการณ์ร่วมอยากให้คนไทยได้บริโภค  
อาหารที่ปลอดภัย

**คุณธนภรณ์ กองสุผล** กลุ่มไม้กวาดป่าครุนารายณ์ เสนอช่องทางว่า Farmer Shop  
ต้องมีอาหารปลอดภัยโดยอาจมีราคาสูงนิดหน่อย และร้านต้นแบบต้องดี และเลือกขายสินค้าให้ตรง  
กลุ่มผู้ซื้อ ตัวอย่างจากประสบการณ์ของตนเองที่ได้ผลิตไม้กวาดที่มีลักษณะเฉพาะโดดเด่นและมี  
ราคาสูง เมื่อนำไปฝากวางขายตามร้านค้า พ่อค้านั้นได้นำไปวางไว้กับไม้กวาดทั่วไปทำให้ไม่สามารถ  
จำหน่ายได้เลย แต่เมื่อตนเองเลือกเจาะกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการสินค้าที่โดดเด่นคุณภาพดีมี  
เอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยยอมรับกับราคาที่สูงกว่าปกติได้ ทำให้ไม้กวาดป่าครุนารายณ์สามารถ  
จำหน่ายได้ด้วยดี



**รศ. จุฑาทิพย์** ได้ขอให้ **คุณธนภรณ์** ผลิตสินค้าไม้กวาดที่มีความโดดเด่นและมีลักษณะเฉพาะสำหรับร้าน Farmer Shop ได้หรือไม่ และสรุปว่าสินค้าจะต้องเลือกวางในตำแหน่งลูกค้าที่มีกำลังซื้อ ตั้งแต่ระดับกลางไปจนถึงระดับสูง แต่สำหรับร้านเรานั้นลูกค้าทั่วไปก็สามารถเข้าร้าน Farmer Shop ได้ที่สำคัญคือสินค้าต้องมีเรื่องราวความเป็นมา จึงจะช่วยเพิ่มความน่าสนใจ

**คุณธนิดา สงวนสิน** มีคำถามว่า คำว่า Farmer Shop จะเข้าไปอยู่ส่วนใดของผลิตภัณฑ์ และเสนอว่าเราน่าจะมีใบอนุญาตหรือใบรับรอง จาก ม.เกษตรศาสตร์ เพื่อปกป้องแบรนด์ของ Farmer Shop หรือน่าจะมีแบรนด์เฉพาะหรือทำหีบห่อที่เป็นของ Farmer Shop เอง

**รศ. จุฑาทิพย์** ชี้แจงเรื่องโลโก้ Farmer Shop นั้นเราจะมี House Brand ของเราโดยเราอาจใช้การติดสติ๊กเกอร์ที่ตัวสินค้าไปก่อน แล้วในอนาคตถ้าการดำเนินงานร้านเป็นไปด้วยดี เราอาจคิดทำบรรจุภัณฑ์ที่มีโลโก้ของเราเองได้ต่อไป ส่วนเรื่องการปกป้องแบรนด์ของเรานั้นทางโครงการฯ กำลังศึกษากระบวนการรับรองคุณสมบัติตามเงื่อนไขของ Farmer Shop ซึ่งเป็นการทำงานวิจัยแบบเร่งด่วนว่าการจะให้ใช้เครื่องหมาย Farmer Shop ควรจะมีเงื่อนไขอะไร หรือมาตรการอะไร/อย่างไร ขอเวลาอีกประมาณสองเดือนครึ่ง น่าจะมีคำตอบสำหรับกรณีนี้ได้ ซึ่งโลโก้นี้จะใช้ได้เฉพาะสินค้าตัวที่ผ่านการคัดเลือกเท่านั้น ไม่สามารถใช้กับผลิตภัณฑ์อื่นของผู้ประกอบการเดียวกันได้

**คุณศิริโสภา** กลุ่มผู้ผลิตน้ำข้าวโพด ยังเป็นห่วงเรื่องการติดแบรนด์ Farmer Shop จะต้องทำหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์ใหม่หรือไม่ เพราะเกรงว่าจะไม่สามารถทำได้

**คุณศิริวรรณ** จากบริษัท ซีดีส์ ออฟ เฮลท์ เสนอให้จัดทำทำเนียบกลุ่มย่อย ที่เป็นชนิดสินค้าใกล้เคียงกัน หรือประเภทเดียวกัน เพื่อให้ง่ายต่อการติดต่อ และขอร้องว่าเราน่าจะนำชื่อ Farmer Shop ไปใช้ประกอบการทำงานของเราเลยได้หรือไม่

**ดร. อภิรดี** อธิบายว่าไม่อยากให้กังวลเรื่องโลโก้ เพราะจะไม่ต้องเสียเงินสร้างหีบห่อใหม่ แต่ขอให้เน้นเรื่องคุณภาพ ต้องรักษาให้สม่ำเสมอ อย่าลดประสิทธิภาพการผลิต ต้องให้มีมาตรฐานสม่ำเสมอ สำหรับคำถามคุณศิริวรรณนั้นยังไม่อยากให้ก้าวเร็วเกินไป กรณีนี้ขอปรึกษา รศ. จุฑาทิพย์ ก่อน และถ้าผู้ประกอบการมีความชำนาญเรื่องใด ขอให้ลงชื่อไว้ที่เจ้าหน้าที่เพื่อช่วยเหลือกัน จะได้ทราบว่าแต่ละท่านมีความถนัดด้านใด ขอเบอร์โทรศัพท์ติดต่อไว้ด้วย

**คุณลัดดา พรหมขุนทอง** กล่าวว่าที่มาร่วมเวทีในวันนี้เข้าใจว่างาน Farmer Shop สำเร็จแล้ว แต่เมื่อยังไม่สำเร็จแล้วต้องการความร่วมมือก็พร้อมให้ความร่วมมือ

**คุณศิริรัตน์ ศรีสวย** เห็นด้วยกับหลักการของร้าน Farmer Shop และมีความเห็นว่าควรทำร้านให้น่ารักและน่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้าด้วย

**คุณพรเทพ แสงจันทร์** กลุ่มผู้ผลิตสมุนไพร เสนอว่าอยากได้ข้อมูลก่อนการเข้าพูดคุยในเวที โดยขอให้ส่งแผนการดำเนินงานให้สมาชิกทราบก่อน เพื่อจะได้เตรียมข้อมูลมาเสนอความคิดเห็นในเวทีครั้งต่อไป

**คุณบุญล้วน อุดมพันธ์** แสดงข้อคิดเห็นว่า ตั้งแต่เริ่มแรกที่ได้คุยกับ รศ.จุฑาทิพย์ ว่าโครงการ Farmer Shop จะเป็นอย่างไรแล้ว จึงเห็นว่างานนี้ทุกคนต้องสมัครใจและต้องช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยช่วยกันดึงลูกค้า แนะนำสินค้าของกลุ่มเรา ช่วยกันปากต่อปากจะเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการประชาสัมพันธ์ ซึ่งการประชาสัมพันธ์เป็นสิ่งสำคัญ นอกจากนั้นเรื่องคุณภาพก็ต้องคงที่สม่ำเสมอ และต้องมีวัตถุประสงค์ครบถ้วนโดยตลอด ซึ่งเรื่องเหล่านี้เราจะคอยให้คนอื่นช่วยเราไม่ได้ เราต้องคิดหาทางช่วยเหลือตัวเองกันก่อน สิ่งที่น่าเป็นห่วงคือ เมื่อตัวมาแล้วใจต้องมาด้วย

วันนี้รู้สึกดีใจที่ได้พบกับคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop ในฐานะผู้ร่วมงานรู้สึกภูมิใจที่เห็นทีมงานทำงานอย่างเต็มที่ ขอให้เราก้าวไปพร้อมกัน ถ้าสำเร็จก็สำเร็จด้วยกัน อย่ามองว่าเราออกเงินให้ส่วนหนึ่งแล้วจะมีสิทธิ์มากกว่าคนอื่น ทุกอย่างทำด้วยใจเพื่อให้พวกเราทุกคนได้เกิดสิ่งดีๆ ในวงการสหกรณ์

**คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ** กล่าวว่าสิ่งที่ รศ.จุฑาทิพย์ เป็นห่วงคือเรื่องเราต้องมีใจให้กับงานโครงการ Farmer Shop และต้องเข้าใจกับงานนี้ด้วย

**คุณสุขุม ไชยธำรงค์** กล่าวว่าคณะกรรมการบริหารฯ จะคิดทุกอย่างอย่างถี่ถ้วนระมัดระวัง ก่อนใช้เงินทุกบาททุกสตางค์ เพื่อให้คุ้มค่าเกิดประโยชน์ต่องานนี้ให้มากที่สุด แต่อยากฝากผู้ประกอบการทุกท่านว่าต้องมีสินค้าที่มีคุณภาพดี มีบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูด และควรคิดหากิจกรรมแนะนำตัว เพื่อกระตุ้นยอดขาย และให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าอย่างกว้างขวาง

**คุณสุวรรณ** ตัวแทนจากบริษัทของเดอริไทยออร์แกนิก ฟูด ถามว่าเราจะดีกว่าคู่แข่ง เช่น ร้าน Golden Place หรือ Lemon farm อย่างไร

**คุณกาญจนา** ชี้แจงว่าสินค้าที่ได้การรับรองโดยมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ก็น่าจะเป็นข้อได้เปรียบอย่างดี เนื่องจาก ม.เกษตรฯ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของประชาชนด้านการเกษตรอยู่แล้ว เมื่อประชาสัมพันธ์สินค้า Farmer Shop by KU อีกทั้งยังเป็นงานวิจัยเพื่อประโยชน์ทั้ง ต้นน้ำ

กลางน้ำ และปลายน้ำ ซึ่งทีมวิจัยจะช่วยแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับต้นน้ำ คือผู้ผลิตวัตถุดิบเพื่อช่วยเหลือเกษตรกร เพราะฉะนั้นใครมีปัญหาอะไร ทางทีมงานวิจัยจะช่วยหาทางแก้ปัญหาให้ ดังนั้นเราต้องพัฒนาการสื่อสารสิ่งเหล่านี้ให้ประชาชนเข้าใจ

**คุณบุญล้วน** กล่าวที่เราดีกว่าคู่แข่งตรงที่เราเป็นเจ้าของเอง ผลิตเอง สามารถยืนยันเรื่องคุณภาพ และรักษาคุณภาพให้ได้ดี โดยสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ เราจะมอบสินค้าที่ดีต่อผู้บริโภค เราจะเป็นห่วงต่อลูกค้า ดังนั้นคนเข้า Farmer Shop จะต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและซื่อสัตย์ต่อตัวเองด้วย และเห็นด้วยกับคุณสุขุมที่ว่า การขายของต้องมีการทำการทดลองให้ชิม จะเป็นการช่วยกระตุ้นยอดขายได้อย่างดี และสรุปว่าการจัดกิจกรรมในร้านเป็นสิ่งดี คงต้องมีอย่างแน่นอน

**คุณธนภรณ์** ขอทราบกำหนดการเปิดร้านต้นแบบว่าจะสร้างเสร็จพร้อมเปิดเมื่อไหร่

**ดร.อภิรดี** คาดการณ์ว่าอย่างรวดเร็วที่สุดน่าจะหลังจากเสร็จสิ้นโครงการในปีที่ 1 คืออย่างน้อยอีก 6 เดือน เนื่องจากเหลือเวลาอีก 6 เดือนที่จะต้องคัดเลือกสินค้าอีก 4 ครั้ง สำหรับเรื่องโครงสร้างนั้นได้วาดแบบไว้เรียบร้อยแล้ว พร้อมกับมีทุนจำนวนหนึ่งแล้ว ระยะเวลาจะเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้า ประชาชน เข้าใจวัตถุประสงค์และรู้จักร้าน Farmer Shop ให้มากขึ้น

**คุณวิบูลย์** ถามว่าขนาดตราร้าน Farmer Shop จะมี gift shop อะไรขายเหมือนทั่วๆ ไปหรือไม่

**คุณชนิดา** แสดงความคิดเห็นว่าร้าน Farmer Shop คือร้านค้าปลีกสินค้าเกษตรแปรรูป ดังนั้นถ้าสินค้าเป็นสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีคุณภาพ ผ่านเกณฑ์ที่กำหนดของ Farmer Shop ก็น่าจะขายได้

**คุณกาญจนา** ประธานที่ประชุม (ภาคบ่าย) กล่าวขอบคุณผู้เข้าร่วมเวทีทุกท่านที่ร่วมแสดงความคิดเห็น และหวังว่างานของเราจะไปได้ด้วยดี หากใครมีคำแนะนำดีๆ สามารถทำได้เสมอ พวกเราพร้อมจะก้าวไปด้วยกัน

**ดร.อภิรดี** กล่าวปิดการประชุมโดยขอบคุณทุกท่านที่เสียสละเวลามาร่วมแสดงความคิดเห็นในวันนี้

เลิกประชุมเวลา

15.30 น.

## การประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop

### วาระพิเศษ

วันจันทร์ที่ 21 กุมภาพันธ์ 2554 เวลา 16.00–17.30 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

### ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. น.ส. สายสุดา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร
3. ผศ. ดร. อภิรดี	อุทัยรัตนกิจ	หัวหน้าโครงการ Farmer Shop
4. คุณกาญจนา	คุณกาญจนา	ประธานกรรมการบริหาร
5. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการฯ
6. คุณสุขุม	ไวยธำรงค์	กรรมการบริหารฯ
7. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็ญพันธ์	กรรมการบริหารฯ

เริ่มประชุม เวลา 16.00 น.

### วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** แจ้งแก่ที่ประชุม

1. เรื่องขอเลื่อนนัดการประชุมจากเดิมวันที่ 1 มี.ค. 54 ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ห้อง 214 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. เป็นวันที่ 3 มี.ค. 54 ที่ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ เวลา 11.00 น. บริเวณหน้าร้านเพชรชัชชัยซึ่งเป็นพื้นที่สำหรับการจัดบู๊ทกับห้างเดอะมอลล์

2. แจ้งเรื่องการขอนำผลิตภัณฑ์เลือดจระเข้ ไปออกบู๊ทในงานวันที่ 17–23 มี.ค. 54 นี้ด้วย โดยวางจำหน่ายรวมอยู่ในกลุ่มวิชาการ และเปลี่ยนน้ำพักข้าวกับผักพื้นบ้านทิวาพร ไปรวมอยู่ในบู๊ทผัก ADAMS และส้มโอ

### วาระที่ 2 เรื่องเพื่อพิจารณา

1. คณะกรรมการขอเรื่องการออกงานแสดงสินค้า ให้นำของรับประทานได้ มีกลิ่นเชิญชวนให้บริโภคได้ทันทีไปวางจำหน่ายด้วย

2. มอบให้คุณบรรหารติดต่อคุณกมลทิพย์ เพื่อทราบเรื่องการเปลี่ยนวันนัดหมายการประชุมให้ไปพร้อมกันที่ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ในวันที่ 3 มี.ค. 54

3. สรุปการทำสต็อกเกอร์ติดบนผลิตภัณฑ์เป็นสต็อกเกอร์โลโก้ Farmer Shop ขนาดเหรียญ 5 บาทโดยมอบหมายให้คุณสายสุดาสอบถามเรื่องราคาของสต็อกเกอร์รูปวงกลมกับรูปสี่เหลี่ยมว่ามีราคาแตกต่างกันหรือไม่/ อย่างไร

4. เรืองหมวกสำหรับพนักงานขายประจำบู๊ทมอบหมายให้ ดร. อภิรดี เป็นผู้จัดซื้อ โดยใช้เป็นหมวกสีขาวล้วน ยังไม่ต้องปักโลโก้ใดๆ จำนวน 24 ใบ

5. ให้ผู้ประกอบการที่จะไปออกบู๊ทจัดทำรายการสิ่งของที่ต้องการใช้ เช่น ต้องการใช้ภาชนะอะไรบ้าง แล้วแจ้งแก่ผู้ประสานกับฝ่ายจัดงาน ในวันที่ 3 มี.ค. 54 ที่จะมีการประชุมกับฝ่ายจัดงานของห้างเดอะมอลล์ เวลา 13.00 น.

### วาระที่ 3 อื่นๆ

1. คุณกาญจนา รายงานสถานการณ์ในการประชุมเวทีรับฟังความคิดเห็น Farmer Shop เรื่องคุณธนิดา สงวนสิน อดีตคณะกรรมการบริหารที่ไม่ได้เข้าร่วมการประชุมครั้งที่ผ่านๆ มา เนื่องจากมีปัญหาส่วนตัว จึงไม่สามารถเดินทางมาเข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการฯ ได้ และผู้เข้าร่วมเวทีเสนอว่าหากมีการประชุมครั้งต่อไป ขอรายละเอียดการประชุมเพื่อจะได้เตรียมข้อมูลมาเสนอในที่ประชุมได้

2. รศ.จุฑาทิพย์ ขอให้ผู้ประกอบการนำสินค้าไปแสดงไว้ในลิโอบบี้ของโรงแรมสวนสามพรานเพื่อประชาสัมพันธ์นักท่องเที่ยวและลูกค้าโรงแรม โดยคุณกาญจนาเสนอให้จัดเป็นบู๊ทแสดงสินค้าพร้อมแล้วเรื่องราวสินค้า จะดึงดูดความสนใจมากกว่า ซึ่ง รศ.จุฑาทิพย์ ขอนำเรื่องนี้ไปปรึกษากับคุณสุชาดา ผู้บริหารโรงแรมสวนสามพรานอีกครั้งหนึ่ง

3. คุณบรรหารขอปรึกษาที่ประชุมเรื่องการนำสินค้าไปวางจำหน่าย ณ KU Shop ที่ ม.เกษตรศาสตร์ กำแพงแสน ว่า Farmer Shop ควรจะนำสินค้าไปจำหน่ายหรือไม่ ซึ่งที่ประชุมสรุปว่าหากผู้ประกอบการรายใดสนใจสามารถนำสินค้าของตนเองไปวางได้แต่จะไม่ใช้แบรนด์ Farmer Shop

4. ในวันที่ 8 มี.ค. 54 จะมีการรายงานความก้าวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop ณ ห้องประชุมชั้น 6 ห้อง 601 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. ขอให้คณะกรรมการบริหารฯ เข้าร่วมเวทีด้วย

5. รศ. จุฑาทิพย์ แจ้งแก่ที่ประชุมว่าหน้าที่ของโครงการฯ ขณะนี้คือการหาซอฟต์แวร์ที่เหมาะสม การคัดเลือกสินค้า ภายใต้หลักการให้คนซื้อของประจำ โดยมีระยะเวลาเหลืออีก 6 เดือนในการคัดเลือกสินค้า ทดสอบระบบ และให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการเรื่องระบบการดำเนินงานร้านค้าปลีก การเคลียร์บิล-รอบบิล และต้องให้ความรู้เบื้องต้นในการบริหารธุรกิจ เพื่อจะได้ชุดความรู้ไปเสนอรายงานแก่ผู้ให้ทุนสนับสนุนงานวิจัย

**เลิกประชุมเวลา** 17.30 น.

## การนำเสนอรายงานความก้าวหน้า

โครงการวิจัยเครือข่ายธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน ระยะที่ 2, การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop, โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่างานพารา ระยะที่ 2 และข้อเสนอโครงการวิจัยเครือข่าย

### คุณค่าข้าวคุณธรรม

วันอังคารที่ 8 มีนาคม 2554 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### ผู้มาประชุม

- |                               |               |   |
|-------------------------------|---------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์              | ภัทราวาท      | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์                        |
| 2. ดร. สีลาภรณ์               | บัวสาย        | ผู้อำนวยการ ฝ่าย 4 สกว.                                   |
| 3. นายแพทย์สมเกียรติ ชาติวีธร |               | ผู้ทรงคุณวุฒิ   |
| 4. อาจารย์ไพโรจน์             | สุจินดา       | ผู้ทรงคุณวุฒิ   |
| 5. ดร.จันทรวินิตา             | ชนะโสภณ       | ผู้ทรงคุณวุฒิ   |
| 6. คุณเอ็นนู                  | ชื้อสุวรรณ    | ผู้ทรงคุณวุฒิ   |
| 7. ศ.ดร.อภิชัย                | นันทเสน       | ผู้ทรงคุณวุฒิ   |
| 8. ศ.ดร.โสภิต                 | ทองปาน        | ผู้ทรงคุณวุฒิ   |
| 9. รศ.ดร.ธงชัย                | สุวรรณลิขิต   | ผู้ทรงคุณวุฒิ   |
| 10. คุณอังคณา                 | ใจเลี้ยง      | เจ้าหน้าที่บริหารโครงการ                                  |
| 11. คุณอรุณ                   | นวราช         | หัวหน้าโครงการวิจัยเครือข่ายธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน       |
| 12. คุณสุทธิศ                 | จิราวุฒิพงศ์  | นักวิจัยโครงการฯ  |
| 13. คุณดิษยา                  | ยศพล          | นักวิจัยโครงการฯ  |
| 14. คุณวิชัย                  | มีสวัสดิ์     | นักวิจัยโครงการฯ  |
| 15. คุณสมัคร                  | กุลสุขเกษม    | ผู้ประกอบการ  |
| 16. คุณวรินทร์                | แสงย่อย       | ผู้ประกอบการ  |
| 17. ผศ.ดร.อภิรดี              | อุทัยรัตน์กิจ | หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop |
| 18. คุณกาญจนา                 | คูหากาญจน์    | ประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop                       |
| 19. คุณบรรหาร                 | แสงฟ้าสุวรรณ  | กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop                             |
| 20. คุณสมพงษ์                 | ชุ่มเพ็ญพันธ์ | กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop                             |
| 21. คุณสุชุม                  | ไวทยธำรงค์    | กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop                             |
| 22. คุณสะอาด                  | จึงสมานญาติ   | กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop                             |

23. รศ.ดร.วีน	เชยชมศรี	หจก.วานิไทย
24. คุณอนิวรรณ	บุญปัญญา	หจก.วานิไทย
25. รศ.ศานิต	เก้าเอี่ยม	หัวหน้าโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าทางพารา
26. ผศ.ดร.ปิติ	กันตังกุล	นักวิจัย
27. คุณนุชรินทร์	อยู่อำไพ	ผู้จัดการ สกก.ย่านตาขาว จำกัด
28. คุณพอวิจิตร	บุญสูง	หัวหน้าโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรม
29. คุณนิคม	เพชรผา	นักวิจัย
30. คุณจุฬาร	กรชนทรัพย์	นักวิจัย
31. คุณอเล็กซ์	คัสฟแมน	นักวิจัย
32. คุณบงกช	ภูษาสร	เครือข่ายคนกินข้าวเกี๋ยงกุลชาวนา บ.ที่วิบูลรพา จก.
33. คุณสายสุตา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร

### ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายสุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่วิจัย
2. นางสาวมุสดี	กลิ่นเกษร	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
3. นายสนธยา	สีแดง	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
4. นางสาวชนภรณ์	พ่องประทุม	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
5. นายธนวัฒน์	ชนะปลื้ม	เจ้าหน้าที่โครงการวิจัย
6. นางสาวธราภรณ์	ศรีงาม	เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป

### เริ่มประชุม เวลา 09.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เรียนเชิญ ดร.ลีลาภรณ์ บัวสาย ผู้อำนวยการ ฝ่าย 4 สกว. กล่าวเปิดเวทีการรายงานความก้าวหน้าโครงการวิจัย

รศ. จุฑาทิพย์ ในฐานะผู้ประสานงานโครงการกล่าวถึงชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” ระยะที่ 4 ซึ่งได้รับการสนับสนุนจาก สกว. อย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อคิดค้นนวัตกรรมที่สนับสนุนการพัฒนาวงการสหกรณ์ และได้นำชุดความรู้มาใช้เป็นแนวทางการดำเนินงาน สำหรับแผนงานวิจัยปีนี้มีอยู่หลายโครงการซึ่งบางโครงการได้รายงานความก้าวหน้าไปแล้ว ได้แก่ โครงการเครือข่ายคุณค่าผลไม้ และโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย และในวันนี้เป็นการรายงานความก้าวหน้าระยะ 6 เดือนอีก 3 โครงการ ได้แก่ โครงการวิจัยเครือข่ายธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าทางพารา และโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop นอกจากนี้จะมีการนำเสนอร่างโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรมเพื่อขอรับการสนับสนุนจาก สกว. อีกด้วย เมื่อผู้เข้าร่วมเวทีได้แนะนำตัวในที่ประชุมเรียบร้อยแล้ว จึงเริ่มการรายงานความก้าวหน้าของแต่ละโครงการดังนี้

## ❶ โครงการวิจัยเครือข่ายธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน ระยะที่ 2

**คุณอรุณ นวราช** หัวหน้าโครงการฯ แนะนำที่มวิจัยและรายงานความก้าวหน้า โดยโครงการมีเป้าหมายสูงสุดเพื่อยกระดับเกษตรกรในพื้นที่โดยรอบสวนสามพรานให้หันมาทำเกษตรอินทรีย์ ซึ่งมีคำถามวิจัยคือทำอย่างไรที่จะยกระดับเกษตรกรให้หันมาทำเกษตรอินทรีย์ได้ มีการดำเนินงาน 4 กิจกรรมหลักได้แก่ 1.) กิจกรรมวางแผนขับเคลื่อนโครงการวิจัย เริ่มต้นจากการปรึกษาหารือกับผู้เกี่ยวข้องก่อนการรวมกลุ่ม ทั้งนักวิชาการ นักวิจัย กลุ่มเครือข่ายชาวบ้าน 2.) กิจกรรมขับเคลื่อนตลาดสุขใจ 3.) กิจกรรมการประชาสัมพันธ์ และ 4.) กิจกรรมขับเคลื่อนศูนย์เรียนรู้

ตลาดสุขใจ เป็นหนึ่งกิจกรรมในโครงการวิจัยฯ ซึ่งปัจจุบันมีภาคีเครือข่าย 12 กลุ่ม รวม 43 ราย มีการร่วมตรวจสินค้าที่เข้ามาขายทุก 2 สัปดาห์ พร้อมกับกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในตลาดสุขใจ เมื่อตลาดปิดพ่อค้าแม่ค้าจะมาร่วมกันให้ข้อมูลแลกเปลี่ยนเพื่อร่วมพัฒนาตลาด และแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่ลูกค้าแนะนำไว้ โดยตลาดจะเปิดทุกวันเสาร์อาทิตย์ ตั้งแต่เปิดตลาดมีผู้เข้าเยี่ยมชมประมาณวันละ 200 ราย สำหรับการประชาสัมพันธ์ได้มีการจัดทริปท่องเที่ยวแนะนำคณะสื่อมวลชนประมาณ 20 ท่าน เยี่ยมชมตลาดสุขใจและสวนส้มโอไทยทิวซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มเครือข่ายตลาดเมื่อวันที่ 21-22 ม.ค. 2554 ที่ผ่านมา ส่วนกิจกรรมขับเคลื่อนศูนย์การเรียนรู้นั้นมีคุณวิชัย เป็นผู้ดูแลแลกเปลี่ยนแนวคิดการผลิตปุ๋ยชีวภาพใช้เองเพื่อลดต้นทุนการผลิตที่โรงปุ๋ยหมัก มีนักวิจัยลงพื้นที่ศึกษาข้อมูลของศูนย์เรียนรู้ เยี่ยมชมสวนส้มโอไทยทิว และให้การอบรมต่างๆ

สำหรับแผนการดำเนินงานในระยะต่อไปคือ การพัฒนากลุ่มธุรกิจ พัฒนาระบบการรับรองคุณภาพ การขับเคลื่อนศูนย์เรียนรู้ ส่งเสริมสนับสนุนองค์ความรู้ และทำการประชาสัมพันธ์กิจกรรมของตลาดอย่างต่อเนื่อง

*รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท* สรุปวัตถุประสงค์ของโครงการวิจัยที่มี 3 ข้อหลักคือ

1. พัฒนาระบบการจัดการความรู้สู่ชุมชนของกลุ่มธุรกิจ
2. ศึกษารูปแบบและแนวทางการยกระดับคุณภาพการผลิตสินค้าเกษตรสู่เกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์
3. ศึกษารูปแบบและแนวทางการจัดการใช้อุทยานเกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์ภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจสามพราน

และเปิดโอกาสให้ตัวแทนเกษตรกรที่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในตลาดสุขใจแสดงความคิดเห็นที่มีต่อโครงการ

*คุณสมภาร กุลสุขเกษม* ตัวแทนผู้ประกอบการมีความรู้สึกยินดีที่ได้เข้าร่วมโครงการและได้ร่วมงานกับโรงแรมสวนสามพรานในตลาดสุขใจ ขอขอบคุณสวนสามพรานที่เข้ามาช่วยแรงจูงใจให้กลุ่ม



ต่างๆ หันมาลด ละ เลิก การใช้สารเคมีในการทำเกษตร และใช้วิถีเกษตรอินทรีย์แทน ขอขอบคุณที่ให้โอกาสแก่เกษตรกรในพื้นที่ด้วย

### ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

#### ๑ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

รู้สึกมีความประทับใจเพราะเป็นการเรียนรู้ใหม่ ซึ่งยังมองไม่เห็นภาพอะไรที่เป็นอุปสรรคหรือปัญหาแต่คาดว่ามันจะมีมากพอสมควร เป็นกระบวนการเรียนรู้เพื่อความลงตัวของผู้ผลิต ผู้ขายและผู้บริโภคที่เข้ามาสร้างตลาดขึ้นมา เป็นสิ่งใหม่สำหรับภาคธุรกิจที่ไม่ได้มีฐานรากจากเกษตรกร แต่เข้ามาเป็นตัวเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ซึ่งรูปแบบต่างๆ ไม่น่าจะตายตัว จากรายงานเห็นว่าลงเอยที่ผลตอบแทนที่ได้รับซึ่งมีรายได้เฉลี่ยต่อ 8 วันเท่ากับ 32,000 บาท ซึ่งมีคำถามว่าที่บางคนได้บางคนไม่ได้มัน ผู้เข้าร่วมจะอยู่ได้ยาวซักแค่ไหน สำหรับผู้ที่ไม่ประสบความสำเร็จในการขาย ไม่ทราบว่าได้ดูตรงจุดนี้หรือไม่ว่าเกษตรกรพอใจยอดขายเหล่านี้หรือไม่

**คุณอรุณ นวราช** ตอบคำถามนี้ว่า จุดมุ่งหมายของโครงการต้องการให้ตลาดมีรายได้หมุนเวียนมากกว่านี้ ช่วงเปิดตลาดแรกๆ มีรายได้ดีพอใช้ แต่ช่วงปีใหม่นั้นมันผิดความคาดหมายที่ไม่ค่อยมีคนมาตลาดเนื่องจากคนออกไปเที่ยวไกลๆ ทำให้รายได้ลดลง ผู้ประกอบการหลายรายเห็นว่าไม่คุ้ม แต่ก็เข้าใจว่าระยะแรกเปิดตลาดใหม่ๆ คงต้องใช้ความอดทนอย่างมาก ระยะ 2 สัปดาห์ที่ผ่านมาเริ่มดีขึ้น เนื่องจากได้ทำการปรับเส้นทางในโรงแรมสวนสามพรานให้นักท่องเที่ยวผ่านตลาดสุขใจได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้โรงแรมสวนสามพรานเองก็จะเน้นช่วยซื้อของจากตลาดสุขใจไปใช้ในงานโรงแรมอีกทางหนึ่งด้วย

**คุณวรินทร์ แสงย่อย** ตัวแทนจากแม่ค้าในตลาดสุขใจเล่าว่า แม่ค้าอยู่กันดี เข้ามาขายแล้วไม่ค่อยอยากออก และขอบคุณมากสำหรับที่มีตลาดให้แก่เกษตรกร

#### ๒ ศ.ดร. โสภิต ทองปาน

ถ้าโครงการนี้สำเร็จสามารถดำเนินการไปเรื่อยๆ ตลาดสุขใจมีสินค้าคุณภาพดีเป็นที่รู้จักและรักษาคุณภาพไว้ คิดว่าอีกซักระยะหนึ่งจะทำให้ผู้ขายมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ความเป็นอยู่ในชุมชนดีขึ้น นี่คือการมีน้ำใจและความเอื้ออาทรของสามพรานที่อยู่ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว จะได้มีชื่อเสียงไปยังที่อื่นๆ ว่าโรงแรมมีความเอื้ออาทรต่อชุมชนรอบๆ และคำนึงถึงความเป็นอยู่ของชุมชนอีกด้วย แยกที่มาพักจะได้มีส่วนช่วยสนับสนุนชุมชนให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ซึ่งไม่ใช่ว่าโรงแรมที่ไหนคิดจะทำแล้วทำกันดี สำหรับเรื่องตลาดดอนหวายนั้นไม่ควรเป็นห่วงว่าจะแย่งลูกค้ากับเรา เพราะตลาดดอนหวายนั้นกลายเป็นเยาวราชของร้านอาหารไปแล้วไม่น่าเป็นห่วง ต่อไปอาจมีสติ๊กเกอร์ว่าเป็นของจากตลาดสุขใจ สินค้าเราไม่ได้ปรงเพราะเป็นพืชผัก แต่ต้องอย่าลืมว่าเกษตรอินทรีย์มีพบได้ทั่วไป ดังนั้นเราอาจต้องใช้การประชาสัมพันธ์อย่างมาก และควรเน้นให้ความสัมพันธ์กับเครือข่าย

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

**คุณอรุณ นวราช** ชี้แจงเรื่องตลาดสุขใจนั้นมีอาหารปลอดภัยจำหน่ายอยู่ด้วย ซึ่งมีข้อกำหนดว่าต้องเป็นของตัวเอง ไม่ใส่ผงชูรสหรือสารกันบูด แต่อาหารที่มาขายจะมีปริมาณน้อย เพราะจะเป็นของที่ตัวเองทำเท่านั้น

### ➡ นายแพทย์สมเกียรติ ชาติธีรธร

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

### ➡ คุณเอ็นนู ชือสุวรรณ

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

ใจต่างกับตลาดคอนกรีต ต้องรู้ว่าเป้าหมายตลาดของตัวเองเป็นอย่างไร ตัวเองต้องเรียนรู้ตัวเอง ด้วยว่ามีผลิตภัณฑ์อะไร

### ➡ ศ.ดร. อภิชัย นันทเสน

เรื่องตลาดได้มีคนพูดไปหลายคนแล้ว ขอมองเรื่องเครือข่าย (Networking) ของผู้ประกอบการ ถ้าผู้ประกอบการโรงแรมหันมาให้ความสนใจกับเกษตรกรและชุมชนจะได้ประโยชน์ด้วยกันทั้งคู่ เช่นเดียวกับชุมชนพรวคานา ที่สามารถทำรูปแบบนี้ได้เช่นกัน ขอฝาก รศ.จุฑาทิพย์ ในฐานะผู้วิจัย น่าจะสร้างเครือข่ายให้ผู้ประกอบการและทีมงานแต่ละแห่งได้มีโอกาสเข้ามาแลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็นกัน โดยแต่ละแห่งจะมีลักษณะเฉพาะของตัวเอง แต่เชื่อว่าน่าจะนำมาเป็นความรู้ปรับใช้ด้วยกันได้ ชาวบ้านกับโรงแรมต้องคุยกันว่าสินค้าส่วนหนึ่งจะสามารถนำมาใช้ในโรงแรมได้ ถ้าโรงแรมสามารถใช้พืชผักปลอดสารพิษหรือผลิตภัณฑ์ออร์แกนิกได้จะเป็นผลดีอย่างยิ่ง การเชื่อมความรู้ระหว่างโรงแรมหรือรีสอร์ทที่สนใจเรื่องแบบนี้สร้างให้เป็นเครือข่ายในวงกว้าง ถ้าสามารถทำได้แล้วนำมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ปัญหาและอุปสรรคได้จะเป็นผลดีมากขึ้น

### ➡ รศ.ดร. ธงชัย สุวรรณลิขันธ์

**ประเด็นแรก** อยากเห็นข้อมูลเชิงคุณค่าว่ามีอะไรบ้าง กลุ่มที่รวมตัวขึ้นมาได้ประโยชน์หรือคุณค่าอะไร ผู้บริโภคได้อะไร **ประเด็นที่สอง** เรื่องของตลาดสุขใจความหมายต้องชัดเจนว่าเน้นขายสินค้าเกษตรปลอดภัยหรือฟังก์ชันว่าอาหารปลอดภัยด้วย ต้องให้ผู้บริโภครายว่าเน้นอะไร ต้องมีความโดดเด่นให้เห็นชัดเจนว่าแตกต่างจากตลาดคอนกรีตอย่างไร ต้องประชาสัมพันธ์ให้เห็นภาพชัดเจน ต้องมีการสร้างแบรนด์ตลาดสุขใจ **ประเด็นที่สาม** การควบคุมที่แสดงให้ผู้บริโภคเห็นว่าตรวจสอบให้เชื่อมั่นว่าเป็นสินค้าเกษตรปลอดภัยอย่างไร น่าจะให้ส่วนวิชาการเข้ามาช่วยในจุดนี้ ควรให้ทราบว่าเกษตรกรท่านใดได้มาตรฐานอะไรบ้าง **ประเด็นที่สี่** เรื่อง Demand-Supply พบว่ามี การคาดหวังว่าจะไปสู่ตลาดต่างประเทศด้วย แต่ปัญหาสินค้าหมดและไม่พอขายมีหรือไม่ ต้องมี Demand-Supply ชัดเจน **ประเด็นที่ห้า** ตลาดควรแยกส่วนอาหารที่ถูกสุขลักษณะ ปลอดภัยต่อการบริโภค แต่หลักๆ ต้องเป็นสินค้าเกษตรอินทรีย์

อยากเห็นสิ่งที่คิดขึ้นมาและเป็นระบบการจัดการความรู้สู่ชุมชนมีระบบขั้นตอนอย่างไร ให้เป็นตัวแบบให้ชุมชนอื่นได้เป็นตัวอย่าง ควรมีแนวทางการบริหารจัดการ ถ้าสินค้ามีปริมาณมากจะจัดการอย่างไร และถ้าสินค้าไม่พอขายจะจัดการอย่างไร

### ➡ ดร. สีสภรณ์ บัวสาย

ข้อสังเกตมี 3 ประเด็นคือ

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

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

3. งานนี้มีลักษณะที่อยู่ในบริบทเฉพาะ เราสามารถนำกระบวนการทำงานไปขยายต่อได้ เช่น การเชื่อมข้อใช้การทำงานมีที่ท่อน แต่ละท่อนจัดการอย่างไร มีกระบวนการอย่างไร มีการฟ้องถ่ายความรู้และงานอย่างไร อะไรควรทำไม่ควรทำ ทั้งหมดสามารถนำไปใช้ได้

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

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** ซึ่งแจ้งในฐานะผู้ประสานงานโครงการ เรื่องที่ **ดร. อภิชัย** กล่าวถึง โรงแรมมีที่ทำงานแบบนี้เเยะนั้น งานนี้เป็นเฟสแรกนักวิจัยต้องการพัฒนามากกลุ่มธุรกิจ จากนั้นกลุ่มธุรกิจเริ่มมีพันธมิตรร่วมนำมาสู่การเรียนรู้งานนี้อย่างเต็มตัว และสถาบันฯ เองเชื่อว่าการพัฒนางานสหกรณ์ต้องคัดเลือกคนก่อนเป็นอันดับแรกเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งมั่นใจว่าสถาบันฯ ได้คนที่มีคุณภาพเข้ามาร่วมงานนี้ดังเช่นคุณอรุณ หัวหน้าโครงการฯ

## ๒ โครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop

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

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

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

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

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เปิดโอกาสให้ตัวแทนผู้ประกอบการได้เล่าถึงประสบการณ์ของแต่ละท่าน ดังนี้

**คุณกาญจนา คุณกาญจน์** ประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop จากกลุ่มแม่บ้าน จ. กาญจนบุรี ที่ร่วมกันผลิตซาไบหม่อนมากกว่า 10 ปี ซึ่งปัญหาที่มักพบคือด้านการตลาด ที่ต้องออกงานตามงานต่างๆ ที่ไม่สม่ำเสมอ แต่รายได้หลักก็ต้องหวังจากร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ เช่น เทสโก้โลตัส คาร์ฟูร์ หรือบิ๊กซี แต่เหล่านี้จะได้กำไรน้อยมาก หรือบางครั้งก็ขาดทุน ทั้งๆ ที่ทางกลุ่มทำทุกอย่างเพื่อให้ผ่านมาตรฐานทุกประเภท แต่ปัจจุบันอยู่รอดยากเนื่องจากการตลาดรุนแรงจนแทบไม่เหลือต้นทุน การได้เข้าร่วมโครงการนี้เหมือนการได้เห็นโอกาส ช่องทางที่จะพัฒนาการตลาด ซึ่งเป็นโครงการที่มีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการรายย่อย ซึ่งผู้ประกอบการเองก็ต้องเข้ามาร่วมโครงการฯ ด้วยใจเพื่อให้งานประสบความสำเร็จ

**คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ** กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop จากผู้ประกอบการกล้วยอบเล็บมือนาง เห็นว่าโครงการนี้ช่วยลดอดีตโซอุปทานทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ จึงเข้าร่วมโครงการที่ต้องการเปลี่ยนวิถีทัศน์ให้ต้นน้ำซึ่งก็คือเกษตรกรได้รับประโยชน์อย่างยุติธรรมด้วยขอขอบคุณทีมงานที่ได้คิดโครงการนี้ขึ้นมาเพื่อช่วยพวกเราอย่างแท้จริง

**คุณสุขุม ไทยธำรงค์** กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop จากผู้ประกอบการน้ำพริกแม่เกตุ ซึ่งไม่มีปัญหาเรื่องการตลาดแต่อย่างไร แต่เห็นว่าห้างสรรพสินค้า หรือร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ จะเอาเปรียบผู้ประกอบการรายย่อยเป็นอย่างมาก เมื่อมีโครงการจึงเข้าร่วมด้วยหวังว่าจะเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ให้ผู้ประกอบการได้มีตลาดให้แก่พวกเราอย่างยุติธรรม โดยในเบื้องต้นช่วง 1-2 ปี แรกของการดำเนินโครงการนี้คาดว่าน่าจะยังไม่มีกำไรอะไรมากนัก แต่ถ้าไม่มีคนเสียสละเข้าร่วมงานโครงการก็จะไม่สามารถเกิดขึ้นได้เลย

**คุณสะอาด จึงสมานญาติ** กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop จากผู้ประกอบการกระเจี๊ยบอบกรอบ ได้เข้าร่วมโครงการสืบเนื่องจากโครงการเครือข่ายกระจายสินค้า ที่หวังว่าจะไม่ต้องไปพึ่งพาร้านค้าปลีกสมัยใหม่ที่ขนาดใหญ่ เพื่อหาช่องทางการตลาดใหม่ๆ ในการกระจายสินค้า

**คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์** กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop จากผู้ประกอบการแชมป์สมุนไพร ชมพูพันธุ์ทิพย์ ขอขอบคุณผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่จะให้ข้อคิดดีๆ พวกเราคณะกรรมการบริหารพร้อมเต็ม 100 ในการร่วมผลักดันโครงการฯ จากประสบการณ์ในแวดวงโอท็อปมาหลายปี เห็นจุดอ่อนของโอท็อปคือช่องทางการจัดจำหน่าย สำหรับโครงการนี้เห็นว่าเป็นช่องทางหนึ่งที่จะช่วยเรื่องการตลาดให้ผู้ประกอบการรายย่อย แต่เงื่อนไขคือต้องเป็นสินค้าที่คุณภาพดี

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

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

### ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

#### ☞ ศ.ดร. อภิชัย นันทเสน

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

ตั้งแต่ทำแคมเปญของสินค้าบางชนิด ทำ Hold Sell ในบางจุด และทำร้านค้าปลีกในบางสินค้า น่าจะไปได้ดีกว่าที่จะทำร้านค้าปลีกเพียงอย่างเดียว

### ➤ นายแพทย์สมเกียรติ ชาติธีร

ร้านค้าเป็นโซ่ช้อกลางระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค โครงสร้างของสหกรณ์แห่งประเทศไทยได้วางไว้เป็นอย่างดีทำให้สหกรณ์ร้านค้าเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าของสหกรณ์ แต่ไม่บรรลุเป้าหมาย เป็นเรื่องของขนาดที่เมื่อขนาดเล็กจะมีปัญหาน้อย เมื่อขยายใหญ่ขึ้นจะเกิดปัญหาตามมา คำถามที่ต้องตอบคือ จะให้ Farmer Shop มีขนาดใหญ่หรือเล็ก ถ้าขนาดใหญ่จะเกิดปัญหาทันที หากจะให้ใหญ่ต้องมีวิธีคิดอีกแบบหนึ่ง อาจจะเป็นแบบสาขาก็ได้ กรณีศึกษาดูได้จากร้าน Lemon Farm ว่าทำไมโมโตสามารถใช้เป็นกรณีศึกษาได้ ส่วนกรณี Feasibility study ของอาจารย์จุฑาทิพย์ เช่นเดียวกัน ต้องใช้ตั้งแต่เริ่มต้นนับหนึ่ง เรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ สิ่งที่เกี่ยวข้อง ส่วนเรื่องทุนนั้น สอ.วชิระพยาบาลพร้อมให้ความช่วยเหลือสนับสนุนถ้าท่านสามารถรวมตัวกันแล้วเป็นนิติบุคคลได้ในเชิงสหกรณ์ มีการจัดการบริหารที่ดี ระบบบัญชีที่เข้มแข็งก็ขอเชิญเข้ามาคุยกับ สอ.รพ.วชิระได้ มีคำถามเดียวคือจะทำให้ใหญ่เชิงปริมาณหรือไม่

### ➤ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

เห็นภาพ Farmer Shop ว่าจะเดินทางอย่างไร เห็นว่าความรู้ความเข้าใจมีอยู่ แต่สิ่งสำคัญคือการบริหารจัดการเป็นเรื่องที่คนเข้ามาทำต้องมีความรู้ความเข้าใจ คนที่จะอยู่ในงานร้านค้าแบบนี้ต้องทุ่มเทและมีจิตใจเต็มที่ ความซื่อสัตย์เป็นเรื่องสำคัญต้องระมัดระวัง

### ➤ รศ.ดร. ธงชัย สุวรรณลิขันธ์

1. กรอบแนวคิดค่อนข้างคลุมเครือ ว่าการดำเนินธุรกิจนี้จะเน้นเรื่องแบรนด์หรือร้านค้าหรือทั้ง 2 ประเด็น คือถ้าเน้นเรื่องแบรนด์คือสินค้าที่ได้รับแบรนด์สามารถวางขายที่ไหนก็ได้หรืออย่างไร ยังสงสัยว่าสินค้าจากภาคีธุรกิจต่างๆ มาด้วยคุณภาพในแง่ใด สินค้าใน Farmer Shop ต้องมีความแตกต่างจากที่อื่นมากๆ มิฉะนั้นจะไม่มี ความแตกต่างจาก Lemon Farm ฯลฯ ส่วนเรื่องทันสมัยใส่ใจผู้บริโภค จะเน้นแนวไหน ในความรู้สึกส่วนตัวเห็นว่าชื่อ Farmer Shop ยังไม่กระตุ้นให้เกิดความน่าสนใจ และจะขายแนวคิดอย่างไรในการดำเนินธุรกิจ

2. เรื่องต้นทุนคุณภาพของสินค้าที่เข้ามา ใครจะเป็นผู้รับผิดชอบในการตรวจสอบซึ่งจะต้องมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลถึงวิสัยทัศน์ราคาที่เป็นธรรมของร้าน Farmer Shop

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



กลไกเหล่านี้ก็จะทำให้ธุรกิจมีความแตกต่างจากร้านค้าอื่นๆ เช่น ควรเน้นเรื่องคุณค่าและความปลอดภัย

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

### ๑) คุณเอ็นนู ซื่อสุวรรณ

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

### ๒) นายแพทย์สมเกียรติ ชาติธีร

ตัวแปรสำคัญที่สุดคือกลไกราคา เช่นโลตัสขายของหมดเพราะคุณภาพไม่ต่ำและราคาถูกให้จุดแข็งของเขานำมาปรับใช้กับงานของเรา

### ๓) คุณเอ็นนู ซื่อสุวรรณ

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

### ๔) ศ.ดร. โสภิต ทองปาน

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

### ๑๓. ดร. จันทรวีภา ธนะโสภณ

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

### ๑๔. ดร. สีสภรณ์ บัวสาย

การรวมตัวของกลุ่มเกษตรกร ขณะนี้จะขึ้นมาเป็น SMEs ไปติดกับของพ่อค้ารายใหญ่จนผู้ประกอบการแทบจะไม่เหลืออะไรเลย แต่จากประสบการณ์งานวิจัยที่ผ่านมาพบว่าการเปลี่ยนแปลงดีๆ นั้นจะเกิดจากปัจจัย 3 อย่าง ตามลำดับคือ

1. เครือข่าย
2. ความรู้
3. เงิน

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

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

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

### ๓ โครงการเครือข่ายวิจัยเชิงคุณค่าทางพารา

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

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

ในปัจจุบันเกษตรกรชาวสวนยางจะขายผลผลิตยางให้แก่เกษตรกรเป็นส่วนใหญ่ ทั้งขายให้แก่สหกรณ์โดยตรง หรือขายให้แก่กลุ่มเครือข่ายและนำกลุ่มนำมาขายต่อให้แก่สหกรณ์อีกทอดหนึ่ง และทางโครงการมีสวนยางพาราต้นแบบเพิ่มขึ้นจากปีแรก 3 สวน รวมเป็นสวนยางต้นแบบ 6 สวนแล้ว

**คุณนุชรินทร์ อยู่อำไพ** ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว กล่าวเพิ่มเติมเรื่องการทำธุรกิจยางพาราของสหกรณ์ เนื่องจากปีนี้เป็นปีทองของเรื่องยางพารา ราคาขึ้นสูงสุดถึง กก.ละ 189 บาท แต่ชาวบ้านยังไม่พอใจในราคานี้กลับต้องการให้ราคาขึ้นสูงถึง 200 บาท/กก. ซึ่งได้อธิบายว่าไม่น่าจะเป็นไปได้ ซึ่งราคาสูงขนาดนี้พ่อค้ายางก็ไม่อยากรับซื้อยางแล้ว ขณะนี้ สกก.ย่านตาขาวได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานทุกฝ่ายในจังหวัดเนื่องจากได้รับความเชื่อถือเป็นอย่างมาก กลุ่มต่างๆ จึงนำยางมาขายให้แก่สหกรณ์จนโรงเก็บยางจะไม่เพียงพอ นอกจากนี้เกิดปัญหาพ่อค้าส่งออกรวมตัวกันผลิตประมูลเพียงแห่งเดียวในลักษณะการฮั้วกันทำให้ไม่มีการแข่งขัน ส่งผลให้ราคาขายตกลงไป นี่เป็นจุดหนึ่งที่ทำให้สหกรณ์ตัดสินใจเก็บยางไว้ไม่ขายให้แก่พ่อค้าเหล่านั้นแล้ว แต่เรายังมีทางเลือกอื่นๆ ในการส่งยางออกขายไม่ต้องจ้อพ่อค้าเหล่านั้น เราใช้ราคาขายจากตลาดกลางของรัฐ ทำธุรกิจอย่างยุติธรรมกับเกษตรกรจึงได้รับความไว้วางใจนำยางมาขายให้กับเรา ทางสหกรณ์ต้องมีข้อมูลรอบด้านเพื่อให้ทันต่อการทำธุรกิจยาง

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

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

### ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

#### ☞ ศ.ดร. โสภิต ทองปาน

มีคำถามว่า เครือข่ายที่กล่าวถึงในรายงานนั้นคืออะไร กลุ่มใด และที่ว่าส่งออก 300 ตัน มีกระบวนการอย่างไร ส่งออกในรูปอะไร ต้องผ่านคนอื่นหรือไม่

**คุณนุชรินทร์ อยู่อำไพ** ตอบคำถามทั้งสองข้อคือ

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

ขายยางกับเรา เพราะทาง สกก. ยานตาขาวได้รับความน่าเชื่อถือจากเกษตรกรชาวสวนยางในการรับซื้อยางชนิดต่างๆ

2. เรื่องที่ส่งออก 300 ตันนั้น ส่งออกในนาม กลุ่มเกษตรกรธรรมาภิบาล อ. เบตง จ. ยะลา เนื่องจากเรายังไม่เคยทำตลาดกับจีน และเราอยากทดสอบว่าคุณภาพยางของเราว่าใช้ได้หรือไม่ จึงส่งผ่านธรรมาภิบาล พร้อมกับคำตอบรับที่ดี เป็นที่พอใจของตลาดจีน แต่ถ้าเราต้องไปทำการค้าตรงกับจีนนั้นจะทำได้ยาก เพราะจีนจะไม่ทำธุรกิจกับรายที่ไม่รู้จัก และธรรมาภิบาลเองก็ไม่ได้คิดค่านายหน้าหรือหักเปอร์เซ็นต์กับยานตาขาวเลย เพราะเป็นเครือข่ายช่วยเหลือกันอยู่โดยตลอด

### ☞ ศ.ดร. โสภิต ทอพาน ถามเพิ่มเติม

1. การขายยางของเครือข่ายนั้นเป็นแบบที่เค้าแจ้งมาว่าจะขายยางเท่าไร ส่วนการรวบรวมอะไรต่างๆ เป็นเรื่องของกลุ่ม เราไม่ต้องเกี่ยวข้อง เค้าเอายางมาส่งอย่างเดียว ใช้หรือไม่
2. ราคาที่ขายผ่านธรรมาภิบาล เรารู้ราคาก่อนหรือไม่ว่าเขาขายได้ราคาเท่าไร  
*คุณนุชรินทร์ อยู่อำไพ* ตอบคำถามทั้งสองข้อคือ
  1. ใช่
  2. ต้องตกลงกันก่อน และต้องเป็นราคาที่เรพอใจ จึงจะตกลงขายให้โดยผ่าน บ. ธรรมาภิบาล

### ☞ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

มีคำถามว่าทีมงานโครงการได้มองเห็นทะลุหรือไม่ว่า ขณะที่ธุรกิจยางดีแบบนี้ มีข้อดี/ข้อเสีย อย่างไรต่อสหกรณ์ เพราะเหตุการณ์ราคาขายสูงนี้เป็นเหตุการณ์ที่ไม่ปกติ

อ. ปิติ กันตังกุล นักวิจัยโครงการฯ ตอบว่า ขณะที่ราคาขายเพิ่มสูงขึ้น ธรรมชาติของการขึ้นราคาจะค่อยๆ ไต่ระดับขึ้น แต่เวลาราคาตกจะลงอย่างรวดเร็ว ในเชิงของการทำธุรกิจ โดย สกก. ยานตาขาวจะพยายามไม่เก็บยางไว้มากเกินไป เมื่อราคาตกอย่างกะทันหันและรวดเร็ว จะมีการขาดทุนที่ไม่สามารถปรับตัวได้ทัน ปกติผู้ส่งออกจะทำสัญญาซื้อ-ขายยางล่วงหน้าไว้ก่อน เพราะฉะนั้นถ้าราคาตกจะได้เปรียบ แต่เมื่อราคาขึ้นจะเสียเปรียบมาก จากบทเรียนเหล่านี้เราพยายามทำตลาดโซ่อุปทานตั้งแต่ต้นน้ำยังปลายน้ำ แต่ทางปลายน้ำยังไม่สามารถทำได้

*คุณนุชรินทร์ อยู่อำไพ* ผจก. สกก. ยานตาขาว ตอบว่าข้อดีที่ราคาขายสูงนั้น ทำให้สหกรณ์ได้กำไรเพิ่มมากขึ้น สมาชิกใช้หนี้ได้มากขึ้น ส่งผลให้ชาวบ้านเข้ามาถือหุ้นมากกว่าเงินฝากเพราะทราบว่าการได้กำไรมากจะมีเงินปันผลค่าหุ้นสูง แต่ข้อเสียคือแรงงานหายาก ส่วนมากจะไปรับจ้างกรีดยางกันหมด

## ๑ คุณเอ็นนู ชื่อสุวรรณ

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

## ๒ นายแพทย์สมเกียรติ ชาติธีร

1. ขอเตือนว่าอย่าลืมหลักการสหกรณ์ ที่รัฐบาลให้สิทธิยกเว้นเรื่องการเสียภาษีนั่นเพราะต้องการให้สหกรณ์ช่วยสมาชิก อย่าคิดทำธุรกิจเพียงอย่างเดียวต้องคิดทำเรื่องสวัสดิการให้แก่สมาชิกด้วย ส่วนเรื่องการผูกขาดราคายาง ที่ผู้รับซื้ออย่างรวมตัวกันผูกขาดราคานั้นไม่สามารถทำได้ เป็นเรื่องผิดกฎหมาย

2. อยากให้สหกรณ์การเกษตรมีขนาดใหญ่จะได้มีอำนาจการต่อรอง เป็นหน้าที่ของสหกรณ์ที่ต้องพยายามขยายให้ใหญ่

3. ราคายางต้องหาข้อมูลเพื่อเจาะตลาดจีน ให้หาข้อมูลว่าเป็นอย่างไร

4. อยากให้สหกรณ์ตั้งกองทุนประกันราคายาง ให้กันเงินกำไรจากเงินปันผล มาใช้เป็นกองทุนสำรองประกันราคายางเพื่อรองรับความเสี่ยง

คุณนุชรินทร์ อยู่อำเภอไพ ชี้แจงเพิ่มเติมว่าสหกรณ์ได้ตั้งกองทุนประกันความเสี่ยงจากกำไรไว้ 10% ของปีที่แล้ว และกองทุนเรียนรู้เรื่องยางเพื่อพัฒนาสู่สากล 1 ล้านบาท

## ๓ ดร. สีสภรณ์ บัวสาย

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

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

**รศ. จุฑาทิพย์ ภักธราวาท** เกรียนนำความเป็นมาของเครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรม ที่เคยทำโครงการวิจัยกับชุดโครงการฯ ที่ไม่ได้เพียงแบรนด์ข้าวคุณธรรมหรือขายข้าวเพียงอย่างเดียว แต่ขายศูนย์เรียนรู้อีก 20 กว่าศูนย์ กลายเป็น ผอ. ศูนย์เรียนรู้ ที่ทั้งในและต่างประเทศต้องการเข้ามาเรียนรู้ ในครั้งนี้เครือข่ายข้าวคุณธรรมได้มานำเสนอขอเสนอโครงการวิจัยใหม่ดังนี้

**4 การนำเสนอร่างโครงการวิจัยเรื่อง “รูปแบบที่เหมาะสมของระบบการตรวจรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์คุณธรรมที่ชาวนาสามารถดำเนินการได้ด้วยตนเองและได้รับความน่าเชื่อถือในระดับสากล”**

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

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

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

เป้าหมายที่ 3 คือเราอยากให้มาตรฐานที่เราสร้างขึ้นนี้เป็นที่ยอมรับทั่วไปถึงระดับสากล

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

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

4. มีองค์การที่คอยดูระบบมาตรฐานอินทรีย์ต้นแบบ
5. ได้ข้อเสนอเชิงนโยบายนำไปสู่การสนับสนุนที่เป็นรูปธรรม

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** เพิ่มเติมว่าทีมวิจัยนี้ได้้นำโครงการเข้าปรึกษากับกรมวิชาการ เกษตร และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหลายหน่วยงานแล้ว เห็นแนวทางที่น่าจะเป็นไปได้ และกรมวิชาการฯ เองยังขาดบุคลากรที่จะทำงานในส่วนนี้ เมื่อมีกลุ่มชาวนาที่คิดจะทำจึงถือว่าเป็นนวัตกรรมหนึ่งเช่นกัน

### ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

#### ☉ ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ

สำหรับคำว่ามาตรฐานนั้น ก่อนอื่นเราต้องยอมรับว่าจะซื้อ-ขาย เราต้องมีตัวกลาง ซึ่งตัวกลางที่จะนำมาใช้ต้องมีหลายอย่าง แต่เราจะทำอย่างไรที่จะทำให้เป็นที่ยอมรับในสังคม หรือในการค้าได้

การที่คิดจะทำมาตรฐานเองนั้นสามารถทำได้ แต่การที่คนจะยอมรับนำไปใช้และเกิดประโยชน์มากนักยอแค่ไหนเป็นสิ่งที่ต้องนำมาคิด เรารู้ว่าแบบฟอร์มของการตรวจสอบมาตรฐานแต่ละอย่างเป็นอย่างใด ซึ่งเราสามารถทำเองได้ แต่ถ้าเราคิดจะรับรองตัวเองเราต้องมองว่าเครดิตของเราอยู่ตรงไหน อยากสนับสนุนว่าเป็นแนวคิดที่ดี แต่อย่ามองว่าของคนอื่นไม่ดี เราต้องมองว่าของเราจะดีกว่ามาตรฐานอื่นตรงไหน การที่ผู้ตรวจสอบมาตรฐานเข้ามาตรวจสอบเราปีละครั้งนั้นคือเค้ามายด้วยความเชื่อใจเรา เราอาจไปรวบรวมข้อมูลมาตรฐานต่างๆ ก่อนว่ามีข้อดีข้อเสียอย่างไรจะช่วยลดการทำงานของเราได้ จึงขอฝากคำถามไว้ว่าเราจะทำเป็นกลุ่มหรือไม่หรือจะเป็นรายเดียว

#### ☉ นายแพทย์สมเกียรติ ชาติธีรธร

มาตรฐานของผลผลิตของเราเรารู้ดีที่สุด เหตุใดต้องให้ต่างชาติมารับรอง ดังนั้นเราจึงต้องเลือกใช้อย่าง วิถีคิดของโครงการนี้ดี ต้องตามด้วยวิธีการต่อไปโดยใช้ข้อมูลที่เป็นจริงและวิเคราะห์อย่างตรงไปตรงมา

#### ☉ ศ.ดร. ไสภิน ทองปาน

จากวัตถุประสงค์ในร่างโครงการวิจัย มีคำถามว่าถ้าจะทำกันเองทำไมต้องให้สากลยอมรับ ในเมื่อลูกค้าเราอยู่ในพื้นที่ และมีสิ่งที่หนักใจคือใครจะมารับรองว่าเราปฏิบัติตนยึดหลักศีล 5 จริง ต้องมีคนรับรองตรงนี้ได้

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** ตอบว่าชุดโครงการมองเรื่องตั้งรับการเปิดนโยบายเสรีที่มุ่งสู่สากลจะได้เป็นตัวแบบสำหรับชาวนาที่ปฏิบัติตนดี



## ๑ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

เรื่องนี้เป็นเรื่องที่ทำหาย ของกระบวนการชีวิตความเป็นอยู่ของไทย จุดนี้จะเป็นแนวคิดธุรกิจรูปใหม่ คือผู้ผลิตและผู้บริโภคยอมรับซึ่งกันและกัน แล้วจะเป็นมาตรฐานของเราเองต่อไป ต้องค่อยๆ เดินกันไป อยากเห็นงานนี้เพื่อจะให้เห็นว่าเศรษฐกิจพอเพียงของเราอยู่ได้

## ๑ ศ.ดร. อภิชัย นันทเสน

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

## ๑ คุณเอ็นนู ซื่อสุวรรณ

โครงการนี้น่าสนับสนุน สิ่งที่น่าสนใจคือเมื่อลงมือทำแล้วอยากให้ได้กระบวนการที่ทำให้คนยอมปรับเปลี่ยนและคงอยู่ได้ คนที่หายไปเพราะอะไร คนที่ทำได้และยังอยู่เพราะอะไร เหล่านี้ค่อนข้างเป็นนามธรรมมาก ถ้าเราแปลงเป็นรูปธรรมได้จะเป็นสิ่งที่ดีมาก ถ้าเราได้ตรงนี้เป็น process ที่เห็นได้จะได้นวัตกรรมที่ไม่มีใครกล้าทำมาก่อน อยากได้ข้อมูลเหล่านี้ ปัจจัยที่มีผลต่อการปรับเปลี่ยนของคนเหล่านี้คืออะไร

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

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

คุณวิจิตร บุญสูง ชี้แจงเรื่องการตรวจศีล 5 นั้นพวกเราตรวจกันเอง จากพฤติกรรมที่จะบอกความจริง

## ๑ ดร. สีลาภรณ์ บัวสาย

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

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

คุณวิจิตร บุญสูง เราได้ตั้งธงไว้ 3 ประเด็น อยากทำเรื่องนี้ก่อนแล้วเรื่องอื่นๆ จะค่อยๆ ตามมา คนที่จะเข้ามาต้องสมัครสมาชิกกองทุนหนุนเกื้อก่อน แล้วจะสามารถทำเรื่องใหญ่ๆ ต่อไปได้

## ๑ ดร. สีลาภรณ์ บัวสาย

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

สำหรับข้อ 1 แนวคิดเรื่องเครื่องมือของการสร้างระบบการทำเกษตรอินทรีย์เชิงคุณธรรมที่เน้นความเกื้อกูล ให้จับว่าอะไรมาหลัก อะไรเป็นรอง

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอน้อมรับคำแนะนำและข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่าน และขอขอบคุณนักวิจัยทุกท่านที่เข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการ ขอปิดการประชุม

เลิกประชุมเวลา 16.00 น.

## การประชุมหารือโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop

วันศุกร์ที่ 8 เมษายน 2554 เวลา 11.30 – 12.30 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### ผู้มาประชุม

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

### ผู้เข้าร่วมประชุม

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

**เริ่มประชุม** เวลา 11.30 น.

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

1. ภาครัฐต้องหยุดใช้สหกรณ์เป็นเครื่องมือ เนื่องจากต้องทำตามตัวชี้วัดทำให้เกษตรกรต้องหยุดทำงานของตัวเอง กลับมาทำงานให้หน่วยงานรัฐแทนทำให้งานไม่ก้าวหน้า ดังนั้นรัฐต้องหยุดใช้สหกรณ์เป็นเครื่องมือแต่ให้เป็นกลไก คือภาครัฐต้องทำบางเรื่องและไม่ควรทำบางเรื่อง

2. อัตลักษณ์ของสหกรณ์ในประเทศไทยกำลังหลงทาง

3. คนของสหกรณ์ไม่มีจิตวิญญาณสหกรณ์ และเมื่อกรรมการสหกรณ์ที่เลือกตั้งเข้ามาได้แล้ว กลับหาประโยชน์เข้าตนเอง ทำให้ทุนทางเศรษฐกิจไม่ได้ลงถึงสมาชิกอย่างแท้จริง

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

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

### ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

#### ๑ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

เป็นโครงการดีที่จะสร้างสินค้าเกษตรที่ดี มีวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ประเด็นสำคัญคือต้องหาคนที่มีความมุ่งมั่นที่จะทำงานให้สำเร็จเข้ามาทำงานนี้ หากทีมงานให้มีคุณภาพ ต้องยึดมั่นในอุดมการณ์และความคิด

#### ๒ คุณเอ็นนู ชี้อสุวรรณ

มีข้อกังวลเช่นเดียวกับอาจารย์ไพโรจน์ในเรื่องคนที่เข้ามาทำงาน ถ้าไม่มุ่งมั่นทุ่มเทจะค่อนข้างเสี่ยง ส่วนเรื่องการขายสินค้ายกตัวอย่างกรณีอาหาร ที่ผู้บริโภคต้องกินทุกวัน ความผูกพันจะสูงกว่า เช่น ข้าว พืชผัก ผลไม้ จะขายได้ง่ายกว่า แต่ของที่ให้ผู้บริโภคได้รับไปต้องมีความพิเศษกว่าของทั่วไป ต้องแตกต่างจากตลาดทั่วไปจะช่วยให้คนเข้ามาติดสินค้าเรา อีกกรณีคือต้องไม่ใช่ day to day ยกตัวอย่างกรณีการรวมกลุ่มซื้อผักปลอดสารของอาจารย์ในมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ที่จะมีการสั่งให้มาส่งทุกสัปดาห์ จนมีการขยายผลไปสู่ร้านอาหารในโรงอาหารของมหาวิทยาลัย

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

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

คิดเตรียมทีมพี่เลี้ยงเพื่อช่วยแนะนำชุดความรู้ให้แก่ผู้ที่ต้องการทำร้านค้าปลีกในชุมชน เพื่อลดการสูญเสียทางเศรษฐกิจในชุมชนได้ เราจะมีผู้ประกอบการที่เข้ามาร่วม ทำเป็นธรรมเนียมสืบสินค้ามีรหัสสินค้าไว้เป็นแคตตาล็อก

### ➡ อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา

แนะนำให้ทีมงานออกไปศึกษาดูงานจากหลายๆ มหาวิทยาลัยที่ได้ทำลักษณะนี้ เพื่อศึกษาวิธีการและจะได้รู้ว่าอะไรที่มีประโยชน์กับการทำงานของเราบ้าง จะช่วยให้งานวิจัยนี้ดำเนินไปได้ด้วยดี ส่วนเรื่องการเงินและการร่วมมือกันนั้นจะต้องตีโจทย์ให้แตกด้วย

### ➡ คุณเอ็นนู ชือสุวรรณ

แนะนำให้คนในเครือข่ายกลุ่มเดียวกันร่วมกันซื้อสินค้าของพวกเขาเองโดยเฉพาะสินค้าที่ต้องกินต้องใช้ เพราะในสถานการณ์ที่คนเดือดร้อนไม่ช่วยเหลือซึ่งกันและกันก่อนนั้นจะไปไม่รอด ถ้าคนกลุ่มนี้ช่วยกันเองก่อนแล้วคิดว่าน่าจะไปได้

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

เลิกประชุมเวลา 12.30 น.

## การประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop

ครั้งที่ 4/2554

วันจันทร์ที่ 11 เมษายน 2554 เวลา 9.00-13.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

### ผู้มาประชุม

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

### ผู้เข้าร่วมประชุม

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

เริ่มประชุม เวลา 09.00 น.

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

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

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

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

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

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

## วาระที่ 2 เรื่องเพื่อพิจารณา

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

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

*คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์* กล่าวเพิ่มเติมกรณีผู้ประกอบการทั้ง 2 รายที่หยุดขายก่อนงานจบนั้น ได้พูดคุยกับผู้ประกอบการแล้ว กรณี อ.ทิวาพร ให้เหตุผลว่าต้องไปต้อนรับผู้เข้าชมกิจการ ทั่วๆ ที่ได้สอบถามก่อนแล้วว่าจะขายจนจบงานเลยหรือไม่ ซึ่งส่งผลให้ทางคุณสมพงษ์ที่ได้ยืนยันกับตัวแทนห้างเดอะมอลล์ไปก่อนหน้าแล้วนั้นเสียความน่าเชื่อถือเป็นอย่างมาก ส่วนกรณีไซโป้วสามรสที่ถอนตัวไปก่อนงานจบเช่นกันโดยอ้างว่าเตรียมสินค้ามาขายสำหรับงานทั้ง 7 วัน แต่เมื่อสินค้าขายดีจนหมดก่อนงานเลิกจึงไม่นำสินค้ามาจำหน่ายเพิ่มเติม แต่ได้ไปออกงานที่ อ.บางคล้าแทน เหล่านี้คือปัญหาเดิมๆ ที่ผู้ประกอบการพบเจอกันเป็นประจำ จึงคิดว่าต้องมีบทลงโทษและมาตรการป้องกัน

*คุณสุขุม ไวทยธำรงค์* กล่าวเพิ่มเติมว่าสิ่งสำคัญของร้าน Farmer Shop คือต้องคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีใจและเข้มแข็ง มีความรับผิดชอบ และเสนอให้ทำกติกาให้ผู้ประกอบการลงนามรับรู้ก่อนจะร่วมงานกับโครงการฯ

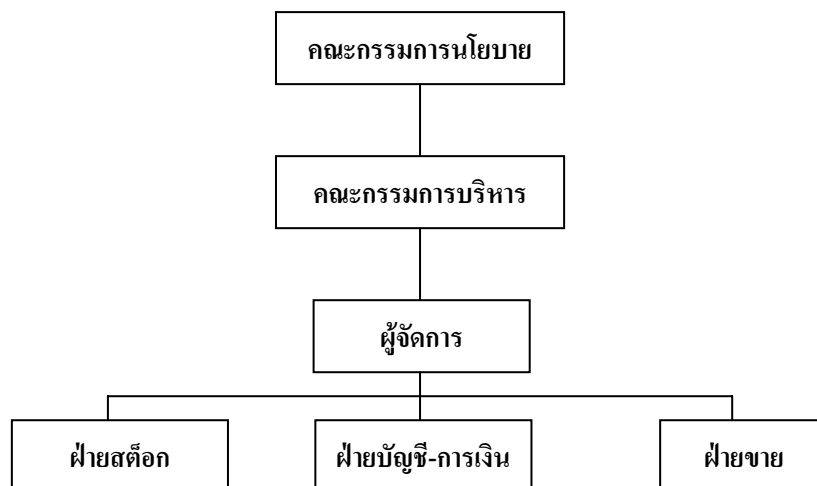
*คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ* เสนอว่าปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นเพราะเราไม่มีมาตรฐานการลงโทษ  
*รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท* เห็นว่าเราต้องมีการวางตำแหน่ง ซึ่งเราจะทำอย่างไรในการชักชวนผู้ประกอบการแต่ละรายให้เข้าร่วมงานบางงาน แต่บางงานไม่เชิญ ต้องหาข้อสรุปหรือคำชี้แจงให้ได้ว่าทำไมผู้ประกอบการบางรายได้รับเชิญบางรายไม่ได้รับเชิญ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

## 2.2 แนวทางในการดำเนินการ Farmer Shop ในอนาคต

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทธราวาท นำเสนอวิสัยทัศน์ และพันธกิจ ที่ได้ปรับเปลี่ยน พร้อมขอความคิดเห็นจากผู้เข้าร่วมประชุมว่าวิสัยทัศน์ที่วางไว้จะเป็นไปได้หรือไม่

**วิสัยทัศน์ “ร้านค้าที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน”**  
**พันธกิจ “มุ่งพัฒนาระบบการจัดการโซ่อุปทานผ่านเครือข่ายผู้ประกอบการ  
ที่มีจิตสำนึกการพึ่งพาและร่วมมือกันในการจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีคุณภาพ  
เป็นที่เชื่อถือไว้วางใจแก่ผู้บริโภค และหันมาเป็นลูกค้าประจำ”**

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



โครงสร้างการบริหารงานตัวแบบร้าน Farmer Shop

ผอ. สุรศักดิ์ สุขศิริ แสดงความคิดเห็นว่าระบบสหกรณ์เป็นแนวคิดที่ดี แต่คนก็นำไปปฏิบัติทำไม่ดีและไม่ถูกต้อง ซึ่งการจะให้ผู้ผลิตมีคุณธรรมนั้นทำได้ยาก ต้องค่อยๆ สร้างจิตสำนึกต่อไป



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

คุณสมพงษ์ เสนออยากให้มีตารางงานเป็น guideline ของงานแต่ละปีว่ามีอะไรบ้าง เพื่อการ เตรียมตัวที่ดี

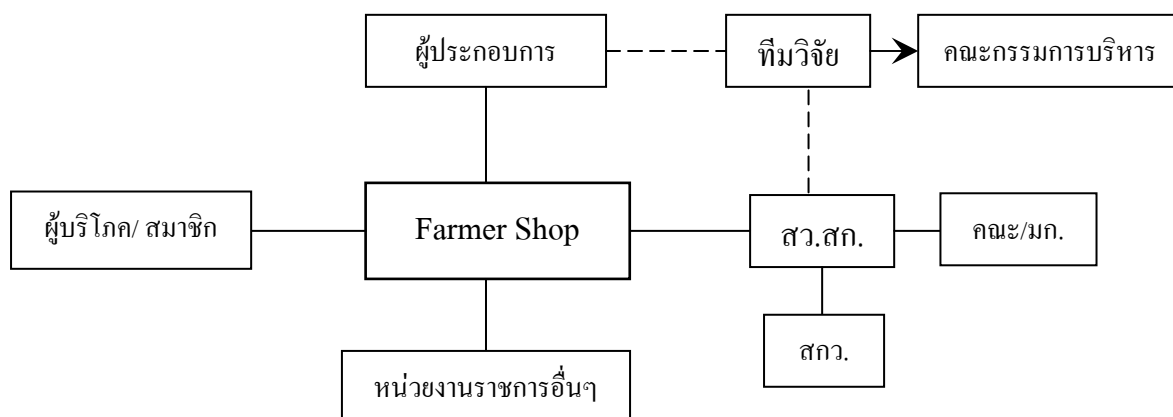
คุณบรรหาร ขอปรึกษาว่าที่ทีมงานร้านควรจะทำงานในรูปแบบใดดี ระหว่างรูปแบบสหกรณ์ กับการดำเนินงานแบบบริษัท

รศ. จุฑาทิพย์ ตอบว่าการดำเนินงานด้านพุดินัยเป็นสหกรณ์ แต่ดินัยเป็นบริษัท แต่ ประเด็นคือท่านคิดว่า ท่านมีภารกิจอะไร ให้ทุกคนมองให้ดีเราต้องเตรียมการให้พร้อม

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

ผอ.สุรศักดิ์ สุขศิริ เห็นว่าคนไทยมีความเชื่อมั่นในระบบสหกรณ์ค่อนข้างน้อย ดังนั้นถ้าจะนำ ระบบสหกรณ์มาใช้ตั้งแต่เริ่มจะเป็นอุปสรรคตั้งแต่แรก ควรจะค่อยๆ ขยายให้รู้ทีหลังจะดีกว่า

รศ. จุฑาทิพย์ เขียนแผนภาพสรุปการเชื่อมโยงเครือข่ายการทำงานของร้าน Farmer Shop และถามข้อสรุปโจทย์ในวันนี้สิ่งที่คณะกรรมการผู้ประกอบการคาดหวังและสิ่งที่สถาบันฯ คาดหวัง ตรงกันหรือไม่



แผนภาพสรุปการเชื่อมโยงเครือข่ายการทำงานของ Farmer Shop

คุณกาญจนา ตอบในฐานะประธานกรรมการบริหารฯ สรุปว่าทิศทางที่เราเดินทางคิดว่าตรงกันแล้ว ซึ่งถ้าเป็นไปได้อยากให้ทีมงานร่วมกันสรุปขั้นตอนในการดำเนินงานต่อไป

### วาระที่ 3 เรื่องอื่นๆ

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

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

3. ให้ทดลองนำสินค้าไปวางจำหน่ายในร้านสหกรณ์กรุงเทพ สาขาปิ่นเกล้า โดยให้คุณสายสุดาติดต่อผู้จัดการร้าน และคุณกาญจนาเป็นตัวแทนพูดคุยในรายละเอียดต่อไป

4. คุณกาญจนาเสนอให้ทำนามบัตรของร้าน Farmer Shop เพื่อใช้ในการติดต่อกับหน่วยงานต่างๆ

5. เรื่องการออกแบบป้ายประชาสัมพันธ์ต่างๆ ขอให้นำเรื่องเข้าที่ประชุมเพื่อพิจารณางบประมาณในการจัดทำก่อนทุกครั้ง

**เลิกประชุมเวลา** 13.00 น.

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

**ผู้เข้าร่วมประชุม**

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท   | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์            |
| 2. คุณสุรจิตต์ แก้วชิงดวง  | ผู้ทรงคุณวุฒิ                                 |
| 3. คุณสุรศักดิ์ นาคสวัสดิ์ | คณะกรรมการและเลขานุการ สอ.ข้าราชการ<br>สหกรณ์ |
| 4. นางสาววสินธรา ขวายน     | นักวิจัยประจำโครงการ                          |

**เริ่มประชุมเวลา 14.00 น.**

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

**วาระการประชุม**

**วาระที่ 1 โครงสร้างชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์**

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

อุดมการณ์สหกรณ์ โดยที่ปัญหาเหล่านี้เป็นปัญหาที่เริ่มลุกลามในวงกว้าง ดังนั้น ผู้อำนวยการสถาบันและผู้ทรงคุณวุฒิได้หารือกันในโครงสร้างของสหกรณ์ออมทรัพย์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

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

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

หน้าที่ในการบริหารจัดการส่วนเหลือเหล่านี้ ซึ่งที่ประชุมได้มีความคิดเห็นตรงกันว่า ชุมชนสหกรณ์ออมทรัพย์ควรจะทำงานด้านการบริหารจัดการเงินส่วนเหลือนี้ ให้มีความรอบคอบและกระจายความเสี่ยงในการลงทุนต่างๆ ด้วยความระมัดระวัง และในสหกรณ์ชั้นปทุม ทั้งคณะกรรมการ และสมาชิกต้องมีจิตวิญญาณของสหกรณ์ และส่งเสริมวินัยทางการเงินให้สมาชิกต้องไม่จัด Promotion ที่ส่งเสริมให้สมาชิกเป็นหนี้เพิ่มมากขึ้น ทั้งยังต้องใส่ใจว่าเมื่อ สมาชิกเกษียณอายุไปยังต้องชำระหนี้สินอีกหรือไม่ และยังต้องมีสวัสดิการให้สมาชิก จำกัดเงินปันผล เนื่องจากสมาชิกมุ่งหวังให้ได้เงินปันผลมากๆ แต่ทางผู้ทรงคุณวุฒิมีความเห็นว่า ควรชี้แจงให้สมาชิกทราบว่า สมาชิกควรจะได้เงินเฉลี่ยคืนมากกว่าเงินปันผล เนื่องจากเงินปันผลนั้นให้แก่คนรวย (คนที่น่าเงินมาฝาก) แต่เงินเฉลี่ยคืนนั้นให้แก่คนที่กู้เงิน(เงินที่มาทำธุรกิจกับสหกรณ์) ดังนั้นเงินส่วนเหลือที่ได้ก็มาจากผู้ที่ขอกู้เหล่านี้ ดังนั้น ทางคณะกรรมการควรชี้แจงให้สมาชิกเห็นว่าเงินเฉลี่ยคืนควรได้มากกว่าเงินปันผล อีกนัยหนึ่งหากให้เงินปันผลมากๆนั้น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงตามไปด้วย แต่ถ้าให้ความสำคัญที่เงินเฉลี่ยคืน อัตราดอกเบี้ยจะถูกกว่าธนาคารพาณิชย์ คุณสุรจิตต์ได้เสนอว่า ในช่วง 10ปีแรก ควรจะให้เงินปันผลน้อย และนำส่วนเหลือที่เหลือมาส่งเสริมให้องค์กรสหกรณ์เข้มแข็ง แต่คุณสุรศักดิ์ มองต่างมุมว่าองค์กรสหกรณ์นั้นให้มีส่วนเหลือแค่พอจะสร้างองค์กรได้ แต่ไม่ควรเน้นหนักให้นำเงินไปที่ตัวองค์กรทั้งหมด แต่ให้นำกลับคืนสู่สมาชิกส่งเสริมให้สมาชิกเข้มแข็งมากกว่าการเป็นองค์กรที่เข้มแข็ง

ในที่ประชุมยังได้กล่าวถึงบทบาทของคณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติ (คพช.) นายทะเบียนสหกรณ์ กรมส่งเสริมสหกรณ์ ดังนี้

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

- บุคลากรในกรมตรวจเองยังไม่เข้าคุณค่าของสหกรณ์
- กรมตรวจ ควรจะมีทีมกฎหมายเพื่อเป็นที่ปรึกษา

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

## วาระที่ 2 การขอจดทะเบียนร้าน Farmer Shop

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

ประเด็นที่ 1 จะจดทะเบียน Farmer Shop ในรูปแบบของธุรกิจอะไรดี

ผู้ทรงคุณวุฒิได้เสนอแนะข้อดี-ข้อเสียของรูปแบบของธุรกิจที่ Farmer Shop สามารถจะจัดตั้งได้ ดังนี้

- มูลนิธิ มีข้อเสียตรงที่ไม่สามารถจะประกอบธุรกิจค้าขายได้ แต่ว่ามูลนิธิสามารถจะ

จัดตั้งบริษัทขึ้นมาเพื่อค้าขายและนำเงินรายได้ส่วนหนึ่งเข้ามูลนิธินั้นสามารถกระทำได้ เช่น มูลนิธิโครงการหลวง ก็ได้จัดตั้งบริษัท ดอยคำผลิตภัณฑ์อาหาร จำกัด เพื่อรับซื้อผลผลิตทางการเกษตรจากมูลนิธิ และเกษตรกรในพื้นที่ ด้วยราคาที่เป็นธรรม นำมาผลิต และ จัดจำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปภายใต้ตราสัญลักษณ์ “ดอยคำ” เป็นต้น

- บริษัท มีข้อเสียในเรื่องการเสียภาษีกำไร และ Farmer Shop ไม่มีตัวนายทุนที่จะจดทะเบียนในรูปแบบของบริษัท

- ห้างหุ้นส่วน การจดทะเบียนในรูปแบบนี้พอมีความเป็นไปได้ แต่จะมีสิทธิด้วยกว่า

บริษัท และการจัดตั้งเป็นห้างหุ้นส่วนนั้น ไม่ได้เพื่อแต่นำเงินมาลงหุ้นเท่านั้น แต่อาจนำแรงงานมาลงหุ้นด้วยก็ได้

- สหกรณ์ ข้อดีของการจดทะเบียนในรูปแบบของสหกรณ์ คือ ไม่ต้องเสียภาษีกำไร และ

สามารถจะรวมกันได้ในระดับชั้นปฐม ( สมาชิกรายบุคคล ) ส่วนข้อเสียขึ้นอยู่กับที่การบริหารจัดการสหกรณ์ กฎระเบียบ และข้อบังคับต่างๆของสหกรณ์นั้นค่อนข้างเยอะ

ประเด็นที่ 2 ถ้าหากจะจดทะเบียน Farmer Shop ในรูปแบบสหกรณ์นั้น ควรจะจดทะเบียนเป็นสหกรณ์ประเภทใด

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

ประเด็นที่ 3 สิทธิของผู้ประกอบการหรือบุคคลภายนอกที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกของ Farmer Shop

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

ประเด็นที่ 4 ข้อเสนอแนะ การให้มหาวิทยาลัยเป็นนายทุนในการจัดตั้งบริษัท

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

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

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

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

ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้เล่าประสบการณ์จากสหกรณ์หลายๆแห่ง หากมีกำไร ก็  
จะทำให้คนบางกลุ่มเข้ามาดูและในที่สุด Farmer Shop จะเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ดังนั้น จึง  
อยากให้ Farmer Shop เป็นสินทรัพย์ของมหาวิทยาลัย จะได้เป็นการตัดไฟเสียแต่ต้นลม ในการนี้  
ผู้ทรงคุณวุฒิได้เน้นย้ำไปที่ข้อบังคับ และกฎระเบียบต่างๆ ให้มีความรัดกุมและชัดเจนมากที่สุด  
เหตุการณ์ที่ผู้อำนวยการสถาบันได้กล่าวก็จะไม่เกิดในอนาคต

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

**เลิกประชุมเวลา 18.00 น.**



**การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop**  
**ครั้งที่ 5/2554**

วันอังคารที่ 10 พฤษภาคม 2554 เวลา 9.00–16.50 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

**ผู้มาประชุม**

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

**ผู้เข้าร่วมประชุม**

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

**เริ่มประชุม** เวลา 09.00 น.

**วาระที่ 1** เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** ประธานในที่ประชุมแจ้งเรื่องเพื่อทราบแก่ที่ประชุมดังต่อไปนี้

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

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

3. จากการประชุมกับนักกฎหมายของกรมส่งเสริมฯ เพื่อหารือเรื่องการจัดตั้ง Farmer Shop ได้รับคำแนะนำให้เป็นโครงการวิจัยในมหาวิทยาลัยไปก่อนเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน

4. สถาบันฯ ได้จัดทำหนังสือถึงผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จก. สาขาปิ่นเกล้าแล้วและได้รับการตอบรับให้สามารถตั้งชั้นวางจำหน่ายสินค้า Farmer Shop ในร้านสหกรณ์ได้

5. รศ.จุฑาทิพย์ ได้ติดต่อกับ นพ.สมเกียรติ ชาติวีธร ประธานกรรมการฯ สอ. รพ.วชิรพยาบาล เพื่อขอไปตั้งร้านจำหน่ายสินค้า Farmer Shop ซึ่งได้รับการตอบรับแล้ว โดยอาจไปออกบูทจำหน่ายสินค้าเดือนละครั้ง

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

## วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

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

## วาระที่ 3 เรื่องเพื่อพิจารณา

### 3.1 ประเมินผล Road Show ครั้งที่ผ่านมา ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ สาขาบางกะปิ

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ในฐานะประธานกรรมการฯ มีข้อสังเกตการออกบูทจำหน่ายสินค้าดังต่อไปนี้

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

- เรื่องจำนวนร้านที่ไปแสดงยังมีจำนวนน้อยเกินไป ถ้าจะตั้งร้านอย่างจริงจังในครั้งต่อไป ควรต้องมีการเพิ่มจำนวนให้มากขึ้น เพื่อดึงดูดความน่าสนใจและช่วยแก้ปัญหาหากเกิดกรณีที่บางร้านไม่ให้ความร่วมมือในการขายสินค้าครบตามเวลาที่กำหนดไว้

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

คุณสุขุม ไวทยธำรงค์ กล่าวถึงกรณีตัวอย่าง ผลิตภัณฑ์โซโซโป๊ว ฉะเชิงเทรา ที่ในวันแรกจำหน่ายได้น้อย แต่เมื่อเริ่มมีการนำเสนอสินค้า (present) ทำให้ได้รับความสนใจ จนจำหน่ายหมดในเวลาอันรวดเร็ว จึงต้องการคนขายส่วนกลางที่มีความสามารถในการนำเสนอสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจ เพื่อเพิ่มยอดขาย

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท สรุปประเด็นดังนี้

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

#### **สรุปโมเดล (Model) การออก Road Show ดังต่อไปนี้**

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

### **สรุปข้อแตกต่างระหว่างร้าน Farmer Shop กับร้านค้าปลีกทั่วไป**

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

### **Farmer Shop แตกต่างจาก OTOP อย่างไร**

1. โอบอ้อมเป็นการสร้างผู้ประกอบการใหม่สู่ความยั่งยืน แต่ Farmer Shop พัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพในรูปแบบใหม่ สมาชิกได้ร่วมแชร์ความคิด วิจัยและพัฒนาตั้งแต่ต้นน้ำ เป็นการเพิ่มศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการ และสร้างสรรค์สิ่งที่ดีแก่ผู้บริโภค
2. Farmer Shop เป็นการสร้างสรรค์ร้านค้าปลีกทางเลือก ที่มีกระบวนการเชื่อมโยงการพัฒนากระบวนการธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูปตลอดโซ่อุปทาน

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

#### **- กรณี Road Show ณ สอ. วชิรพยาบาล สรุปว่า**

1. ให้คุณกาญจนา พร้อมทีมงานไปพูดคุยกับ นพ.สมเกียรติ ชาติวีธร และคุณสถานี่ เพื่อกำหนดเวลาในการจัดบู๊ทออกงาน ซึ่งจากการประสานงานของ รศ.จุฑาทิพย์ ในเบื้องต้นทาง สอ. ให้พื้นที่ในอาคารปิด มีโต๊ะให้วางสินค้า
2. ที่ประชุมพิจารณาการจัดบู๊ทเห็นควรให้มีป้ายแสดงความเป็น Farmer Shop และมีรูปแบบเหมือนร้านโครงการหลวง ณ สยามพารากอน โดยใช้โครงเหล็กหรือเสาไม้ประกอบเป็นเสา ล้อมรอบร้านค้าให้อยู่ในพื้นที่เดียวกัน และมีจุดเก็บเงินเพียงจุดเดียว เป็นพื้นที่เก็บเงินรวมที่หน้าร้าน โดยมอบหมายให้ *คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์* รับผิดชอบออกแบบมานำเสนอในครั้งต่อไป พร้อมประมาณการงบประมาณเพื่อให้ที่ประชุมร่วมพิจารณา
3. ระยะเวลาในการออกบู๊ทจำหน่ายสินค้า รอสรุปจากการพูดคุยของคุณกาญจนา กับ นพ.สมเกียรติ อีกครั้งหนึ่ง อาจกำหนดขายครั้งละ 3 วัน ทุกสิ้นเดือน เป็นต้น

#### **- กรณี ร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ จำกัด สาขาปิ่นเกล้า สรุปว่า**

1. ที่ประชุมเห็นพ้องให้นำสินค้าไปวางจำหน่ายในชั้นวางของ Farmer Shop โดยประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าจาก สอ.วชิรพยาบาล สามารถหาซื้อสินค้าของร้านได้ในร้านสหกรณ์ กรุงเทพฯ

2. มอบหมายให้คณาจารย์ และทีมงาน เข้าพูดคุยในรายละเอียดกับผู้จัดการร้าน สหกรณ์กรุงเทพ สาขาปิ่นเกล้า อีกครั้งเพื่อหาข้อสรุปในเรื่องพื้นที่การจัดวางชั้นสินค้า Farmer Shop

### 3.3 การจัดตั้งและดำเนินงานโครงการร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์

ขณะนี้อยู่ระหว่างการเข้าที่ประชุมคณะกรรมการกายภาพของมหาวิทยาลัย ซึ่งคาดว่าจะไม่น่าจะมีปัญหา แต่ต้องมีการปรับรูปแบบร้าน Farmer Shop เล็กน้อย ซึ่งอยู่ระหว่างการหารือกับฝ่ายออกแบบของ มหาวิทยาลัย

### 3.4 แผน Road Show ตั้งแต่เดือน พฤษภาคม – ธันวาคม 2554

1. วันที่ 4-10 สิงหาคม 2554 ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน ชื่องาน Fresh From Farm อยู่ระหว่างการพูดคุยรายละเอียดกับตัวแทนเดอะมอลล์ในเรื่องพื้นที่และการจัดงาน

2. เปิดตัวร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์ อยู่ระหว่างการพิจารณาแบบแปลน และดำเนินการก่อสร้าง

3. วันที่ 23-27 พฤศจิกายน 2554 งานมหกรรม สกว. ณ เมืองทองธานี

4. ออกบูทจำหน่ายสินค้า ณ สอ.วชิรพยาบาล อยู่ระหว่างพูดคุยและรอกำหนดเวลา

5. ร้านค้าสหกรณ์กรุงเทพ จก. สาขาปิ่นเกล้า อยู่ระหว่างพูดคุยรายละเอียด และเวลาให้สินค้าเป็นที่รู้จักในระดับหนึ่งแล้วจึงนำสินค้าไปวางจำหน่ายในชั้นวางสินค้า ของ Farmer Shop

6. โครงการของชาวนปีใหม่ กำหนดเดือนตุลาคม 2554 รายละเอียดทุกอย่างต้องแล้วเสร็จ เช่น แคตตาล็อกสินค้า กล่องใส่ของ ฯลฯ ซึ่งคาดว่าจะเดือนพฤศจิกายนสินค้าควรสามารถออกวางจำหน่ายได้ โดยมอบหมายให้กรรมการแต่ละท่านร่วมกันออกแบบกล่องของชาวนสำหรับบรรจุสินค้ามานำเสนอในการประชุมครั้งต่อไป

### 3.5 แผนการคัดเลือกสินค้า

- การคัดเลือกสินค้าครั้งที่ 3 กำหนดวันจันทร์ที่ 6 มิถุนายน 2554 เวลา 9.00 น. ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

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

โดยมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารฯ ร่วมกันชักชวนผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมงานกับโครงการฯ มารับการคัดเลือกสินค้าในวันและเวลาดังกล่าว

### 3.6 กฎ ระเบียบ ข้อบังคับ (ที่ประชุมได้อภิปรายเพื่อนำไปใช้ในอนาคต) ดังต่อไปนี้

#### 1. ระเบียบการเป็นสมาชิก

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

#### 1.2 การสมัครเป็นสมาชิก

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

#### 1.3 คุณสมบัติของการเป็นสมาชิก

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

#### 1.3 สิทธิของสมาชิก

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

#### 1.4 หน้าที่ของสมาชิก

1. ปฏิบัติตามระเบียบ และมติของคณะกรรมการ
2. เข้าร่วมประชุม

## 2. บทบาท หน้าที่ของคณะกรรมการโครงการร้าน Farmer Shop

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

#### 2.2 การพ้นจากตำแหน่ง.....

#### 2.3 อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการ

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

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

### 3. ระเบียบในการออกบู๊ทสำหรับผู้ประกอบการ

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

### 4. ระเบียบในการฝากขายสินค้า

คิดค่าบริหารจัดการ 3-5% จากยอดขาย ระยะเวลาการชำระเงินไม่เกิน 30 วัน หรือตามเงื่อนไขของสถานที่จำหน่ายแต่ละแห่ง

### 3.7 การเผยแพร่รายงานของคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop

ที่ประชุมร่วมกันพิจารณาแล้วเห็นชอบให้สามารถนำเอกสารบันทึกการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop เผยแพร่สู่สาธารณชนผ่านทางเว็บไซต์ [www.cai.ku.ac.th](http://www.cai.ku.ac.th) ในหัวข้อ “รายงานการประชุมคณะกรรมการบริหาร Farmer Shop” ได้ แต่ขอให้ ผศ.ดร.อมิรดี อุทัยรัตน์กิจ ช่วยกลั่นกรองก่อนนำลงหน้าเว็บไซต์ทุกครั้ง

### วาระที่ 4 เรื่องอื่นๆ

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

เลิกประชุมเวลา

16.50 น.

**การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop**  
**ครั้งที่ 6/2554**

วันพฤหัสบดีที่ 19 พฤษภาคม 2554 เวลา 09.20-13.30 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

**ผู้มาประชุม**

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

**ผู้เข้าร่วมประชุม**

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

**เริ่มประชุม** เวลา 09.20 น.

**วาระที่ 1** เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** ประธานในที่ประชุมแจ้งเรื่องเพื่อทราบแก่ที่ประชุมดังต่อไปนี้

1. จากการประชุมร่วมกับประธานฯ และนักวิจัยของบริษัทอโต้มส์ ได้เห็นว่าทางบริษัทสนใจนำสินค้าของโครงการฯ ไปวางจำหน่ายร่วมกับผักออร์แกนิกของบริษัทที่มีวางจำหน่ายในพื้นที่ว่างของสำนักงานบริษัทอยู่แล้ว นอกจากนี้ประธานฯ ให้ความสนใจที่จะช่วยนำผลิตภัณฑ์ซาไบหม่อนไปเป็นสินค้าส่งออกอีกด้วย

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

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



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

## วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

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

## วาระที่ 3 เรื่องเพื่อพิจารณา

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

กรณี สอ.วิชิรพยาบาล จก. ที่มอบหมายให้คุณกาญจนา และทีมงานไปพูดคุยที่ประชุม สรุปเห็นควรให้ชะลอการออก Road Show ณ สอ.วิชิรพยาบาล ออกไปก่อนเพื่อรอความพร้อมอีกครั้ง

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

### 3.2 กล่องของขวัญปีใหม่ Farmer Shop

จากการอภิปรายกลุ่มเป้าหมาย และจุดมุ่งหมายในการทำกล่องของขวัญ สรุปเบื้องต้นได้ ความว่า ให้ทำกล่องที่มีสัญลักษณ์คุณบุญเลิศ (โลโก้ควายยิ้ม) แต่มีข้อสังเกตในการวางตำแหน่งซึ่ง อาจต้องมีการปรับเปลี่ยนให้สวยงาม โดยหัวหน้าโครงการฯ รศ.จุฑาทิพย์ ได้รับไปประสานงาน ติดต่อผู้ออกแบบ และที่ประชุมได้เห็นชอบให้ผลิตถุงผ้าสำหรับใส่สินค้า ซึ่งถุงผ้าจะเป็นลักษณะ คล้าย gift set ให้ลูกค้าเลือกสินค้าที่ต้องการเพื่อนำไปเป็นของขวัญของฝากได้ โดยจะมีเชือกผูกเป็น โบว์ที่ปากถุง

### 3.3 Model ร้าน Farmer Shop สำหรับ Road Show

คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์ ได้นำแบบร่างโมเดลร้านมานำเสนอแก่ที่ประชุม ซึ่งที่ประชุมได้ อภิปราย พร้อมแสดงความคิดเห็น สรุปได้ว่าให้คุณสายสุดา ติดต่อร้านออกแบบที่รังสิต เพื่อให้ช่วย ออกแบบมานำเสนอในการประชุมครั้งต่อไป โดยมี concept ว่าต้องหยิบยกง่าย ติดตั้งง่าย และมีความทนทาน ไม่ทรุดโทรมง่าย

### 3.4 ความก้าวหน้าในการจัดหาเครื่อง Barcode

ผศ.ดร.อภिरดี อุทัยรัตนกิจ ได้ตรวจสอบราคาเครื่องบาร์โค้ดพบว่ามีความเหมาะสมเกินกว่า บาท ซึ่งประกอบด้วยชุดคอมพิวเตอร์ และที่ยิงบาร์โค้ด ยังไม่รวมโปรแกรมสำหรับการใช้งาน

### 3.5 ความก้าวหน้าการติดต่อขอ Barcode

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

## วาระที่ 4 เรื่องอื่นๆ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ในฐานะหัวหน้าโครงการฯ ได้สอบถามความคิดเห็นจากคณะกรรมการบริหารฯ ในเรื่องสิ่งทีคาดหวังจากโครงการนี้ และคิดว่ามีอะไรที่ยังไม่ได้ทำบ้าง

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ในฐานะประธานกรรมการฯ ได้สรุปว่าทุกอย่างที่ต้องการนั้น กำลังดำเนินการอยู่ แต่ยังไม่แล้วเสร็จ ซึ่งก็คือการมีร้านค้าปลีก ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เลิกประชุมเวลา

13.30 น.

## การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

### วาระพิเศษ

วันพฤหัสบดีที่ 19 พฤษภาคม 2554 เวลา 16.20-18.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

### ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop
2. น.ส. สายสุดา	ศรีอุไร	นักวิจัย
3. คุณกาญจนา	คุณกาญจน์	ประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
4. คุณบรรหาร	แสงฟ้าสุวรรณ	รองประธานกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
5. คุณสุขุม	ไวทยธำรงค์	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop
6. คุณสมพงษ์	ชุ่มเพ็งพันธ์	กรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

### ผู้เข้าร่วมประชุม

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

เริ่มประชุม เวลา 16.20 น.

### วาระที่ 1 เรื่องเพื่อพิจารณา

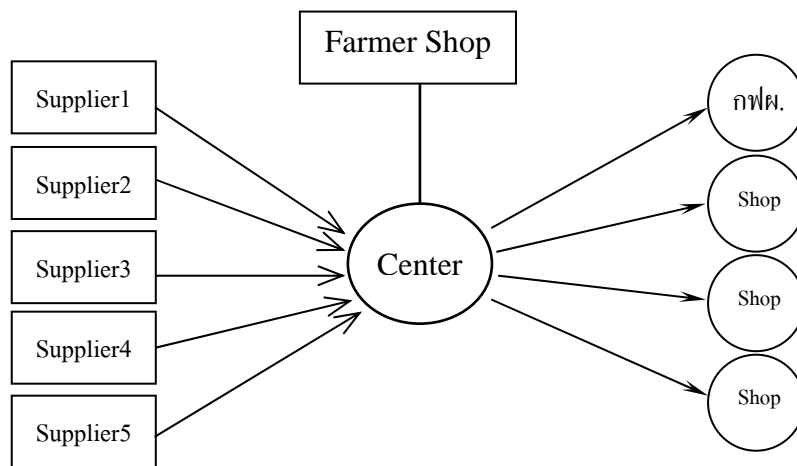
คุณกาญจนา คุณกาญจน์ และคณะกรรมการบริหารฯ ได้เดินทางไปพูดคุยรายละเอียดกับตัวแทนร้านสหกรณ์ กฟผ. ได้ความว่า

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

จากการประชุมเพื่อหาข้อสรุปในการนำสินค้าโครงการ Farmer Shop ไปวางจำหน่ายในร้านสหกรณ์ กฟผ. สรุปได้ว่า

1. เนื่องด้วยร้านสหกรณ์ กฟผ. ต้องการเอกสารเปิดหัวบิลในชื่อโครงการ Farmer Shop แต่โครงการยังไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ที่ประชุมจึงเห็นควรให้โครงการฯ ออกหนังสือมอบอำนาจให้คุณสุชุม เป็นผู้ดำเนินการแทน โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท หัวหน้าโครงการจะทำหนังสือมอบอำนาจให้คุณสุชุม วิทยธำรงค์ เป็นตัวแทนการดำเนินงานเรื่องบัญชี และการออกบิลต่างๆ

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



สรุปเส้นทางเดินของ Farmer Shop โดย รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท

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

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

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

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

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

## วาระที่ 2 เรื่องอื่นๆ

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

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

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

ที่ประชุมเห็นพ้องว่าไม่ควรออก Road Show ตามที่ได้ห้างเดอะมอลล์ได้เสนอดังกล่าว

เลิกประชุมเวลา

18.00 น.

## การประชุมคัดเลือกสินค้า Farmer Shop ครั้งที่ 3

วันจันทร์ที่ 6 มิถุนายน 2554 เวลา 9.30-14.00 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### ผู้มาประชุม

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

## ผู้เข้าร่วมประชุม

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

เริ่มประชุม เวลา 09.30 น.

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

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

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

เว้นๆ นั้นจะมีเพียง 2,000 รายการเท่านั้น โดยให้อิสระแก่ร้านแต่ละแห่งสามารถเลือกสินค้าเข้าร้าน จากสินค้าทั้งหมดได้เอง เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการในแต่ละพื้นที่ นอกจากนั้นยังมีการสร้าง แรงดึงดูดใจโดยการปรับเปลี่ยนหมุนเวียนสินค้าทุกเดือน เดือนละ 50 รายการ

สำหรับการคัดเลือกสินค้าเข้าร้านนั้นมีหลักการดังนี้

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

อย่างต่อเนื่องชัดเจน

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

นอกจากนี้อีกส่วนหนึ่งที่ร้านค้าปลีกควรลงทุนคือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ที่ช่วยให้การทำงานจัดเก็บข้อมูลสะดวกรวดเร็วขึ้น ได้แก่

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

**คุณนริศ ธรรมเกื้อกุล** เปิดโอกาสให้ผู้ฟังตั้งคำถาม

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** ถามว่าจะเปิดร้าน Farmer Shop ควรทำอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ

**คุณนริศ** แนะนำว่าถ้าจะเปิดร้าน Farmer Shop ต้นแบบนั้นต้องควบคุมตัวแปรให้ได้ และไม่ ควรจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย เนื่องจากจะไม่ว่าร้านสำเร็จเพราะสินค้าของเราหรือเพราะ โปรโมชั่นที่จัดกันแน่ ส่วนถ้าจะนำเรื่องหลักการมาเป็นตัวตั้ง นั่นคือสินค้าเป็นจำพวกผลิตภัณฑ์ เกษตรแปรรูปจาก OTOPs, SMEs หรือวิสาหกิจชุมชน เหล่านี้ควรต้องมีทำเลที่ตั้งดี ต้องให้คนเห็น สินค้าของเรา และตัวสินค้าต้องมี Product Champion

สำหรับเทคนิคการบริหารจัดการร้านค้าปลีกทันสมัยนั้นมีหลักการดังนี้

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



1.2 ยึดหลักการออกสำรวจโดยตรงจากกลุ่มเป้าหมาย แล้วกลับมาวางแผนบริหารจัดการ (Out side in)

## 2. ส่วนแบ่งตลาด

2.1 ตลาดอยู่ที่ไหน ใครคือลูกค้า

2.2 ลูกค้ามีกี่กลุ่ม (Target)

2.3 แต่ละกลุ่มมีความเหมือน / แตกต่างกันอย่างไร กำหนดตลาดเป้าหมาย (Target Market)

### **คุณสมบัติ ชุ่มเพ็งพันธุ์** ขอเทคนิคการจัด Shelf ให้น่าสนใจ

*คุณนริศ* กล่าวว่าธรรมชาติของลูกค้า จะมองจากซ้ายไปขวา และจากบนลงล่าง ดังนั้น Golden Line จะอยู่ตรงกลาง นั่นคือที่วางสินค้าขายดี ให้โปรโมทสินค้าเป็นรายตัว ซึ่งสินค้าขายดี ควรให้หน้าพื้นที่ (Face) มากๆ จากประสบการณ์ที่ผ่านมาเมื่อเพิ่มหนึ่ง Face จะมียอดขายเพิ่มขึ้นถึง 20% และที่ควรระวัง คือสินค้าที่ Out of Shelf แล้วเติมไม่ทันจะทำให้เสียโอกาสในการขายไปด้วย ส่วนสินค้าบางชนิดต้องมีการเปลี่ยนลักษณะหีบห่อ เช่น จากเดิมสินค้าบรรจุอยู่ในกระป๋อง เมื่อเปลี่ยนรูปลักษณ์ใหม่ให้สินค้าบรรจุในซอง สามารถเพิ่มยอดขายได้มากขึ้น ซึ่งเหล่านี้หมายถึง อาจต้องมีการปรับเปลี่ยนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อเพิ่มยอดขายสินค้าของเราด้วย

**คุณกาญจนา คุณากาญจน์** มีคำถามว่าถ้าเรามั่นใจว่าสินค้าของเรามีคุณภาพดี ผ่านการรับรองมาตรฐานครบครัน แต่ด้อยกว่าเรื่องชื่อเสียง (Brand) เราควรทำอย่างไรให้ได้รับความสนใจจากฝ่ายจัดซื้อ

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

**รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท** ถามว่าเราจะมียุทธศาสตร์ในการพัฒนา SMEs ให้ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสนใจสินค้าของเราได้อย่างไร

*คุณนริศ* กล่าวว่าปัจจุบันบริษัทซีพี มีการติดต่อกับสินค้า SMEs อยู่แล้ว แต่ขอแนะนำเพิ่มเติมว่าให้ผู้ประกอบการรู้จักการหาวิถีตลาดต้นทุนของตัวเอง เช่น วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบให้เพียงพอตลอดเวลา เมื่อวัตถุดิบมีปริมาณมากให้จัดซื้อและหาสถานที่จัดเก็บให้เหมาะสม เมื่อถึงช่วง

ระยะเวลาที่วัตถุดิบขาดแคลนหรือมีน้อย จะช่วยให้ไม่ประสบปัญหาในการผลิต โดยเฉพาะสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปผลผลิตด้านการเกษตรที่มักออกตามฤดูกาล ผู้ผลิตควรจัดซื้อและเก็บไว้ให้เพียงพอกับความต้องการของผู้สั่งด้วย ซึ่งเหล่านี้จะช่วยลดต้นทุนการผลิตในภาวะที่วัตถุดิบขาดแคลนได้เป็นอย่างดี และอีกวิธีหนึ่งที่ขอแนะนำคือสินค้า SMEs ควรพัฒนาหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์ให้มีรูปลักษณ์ที่ดึงดูดใจ ที่หาได้จากท้องถิ่นเพื่อเพิ่มความน่าสนใจ และลดต้นทุนในการใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีต้นทุนสูงอีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้กรณีการตั้งร้าน Farmer Shop นั้นขอแนะนำให้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านเว็บไซต์ด้วยน่าจะไปได้ดี ถ้าเราคิดไกลที่จะส่งขายทั่วโลก อาจไม่ต้องมีหน้าร้านมากนัก หากสามารถไปเชื่อมต่อกับเว็บไซต์ของการท่องเที่ยว ให้นักท่องเที่ยวสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ก่อนกลับบ้าน พร้อมกับติดต่อไปรษณีย์ไทยเรื่องการส่งสินค้าด้วย เหล่านี้ น่าจะสามารถทำได้และไปได้ดี และที่สำคัญคือสินค้าที่อยู่ในแคตตาล็อกควรมีโค้ดเรื่องเล่าอยู่ด้านล่างของสินค้า เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าสินค้าของเรามีเรื่องเล่าที่น่าสนใจอีกด้วย

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

โลโก้ของร้าน Farmer Shop ที่ได้จดทะเบียนการค้าไว้เรียบร้อยแล้ว มีลักษณะเป็นรูปตัวเอสสี่เหลี่ยม ล้อมรอบด้านล่างด้วยเส้นโค้งสองเส้น เปรียบเป็นหนึ่งผู้ประกอบการ และอีกหนึ่งคือเกษตรกรที่จับมือร่วมกันผลิตสินค้าที่ดีมีคุณภาพเพื่อผู้บริโภค ด้านล่างของรูปภาพมีตัวอักษรคำว่า Farmer Shop สี่เหลี่ยม โดยมีวิสัยทัศน์คือ “ร้านค้าที่ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน” ซึ่งเบื้องหลังของหน้าร้านคือ ความต้องการจัดการโซ่อุปทาน

สำหรับระเบียบการเป็นสมาชิคนั้นมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

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

*การสมัครเป็นสมาชิก*

1. กรอกใบสมัคร เพื่อขอเข้าร่วมโครงการคัดเลือกสินค้า

2. ชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้าการเป็นสมาชิกเมื่อผ่านการคัดเลือก จำนวน 100 บาท ที่โครงการ Farmer Shop สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
  3. ได้รับหลักฐานการเป็นสมาชิก พร้อมรหัสสมาชิก  
*คุณสมบัติของการเป็นสมาชิก*
    1. ต้องเป็นผู้ประกอบการ/ เจ้าของผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป และมีหลักฐานยืนยัน
    2. เห็นชอบและปฏิบัติตามระเบียบร้าน Farmer Shop และไม่ประพฤติ ปฏิบัติที่ก่อให้เกิดความเสื่อมเสียต่อภาพลักษณ์ของร้าน Farmer Shop หรือมติที่ประชุม  
*สิทธิของสมาชิก*
      1. ได้รับแจ้งข่าวสาร และเข้าร่วมประชุมประจำปีตามที่ได้รับเชิญ ปีละ 1 ครั้ง
      2. เข้าร่วมเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในการพัฒนาธุรกิจ
      3. นำเสนอผลิตภัณฑ์เข้ารับการคัดเลือกเป็นสินค้า Farmer Shop
      4. มีโอกาสได้รับการคัดเลือกส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามแผนงานของร้าน Farmer Shop
- ระหว่างนี้ผู้ประกอบการท่านหนึ่งมีคำถามว่าโครงการร้าน Farmer Shop คืออะไร และมีช่องทางการตลาดอย่างไร

*คุณกาญจนา คุณากาญจน์* เป็นตัวแทนตอบว่า Farmer Shop จะแตกต่างจากร้านค้าปลีกอื่นๆ คือ โครงการฯ และผู้ประกอบการจะก้าวไปด้วยกัน พัฒนาไปพร้อมๆ กัน เช่น กรณีผู้ประกอบการรายใดมีปัญหาเรื่องขาดวัตถุดิบ ทางโครงการฯ จะเข้ามาช่วยหาวิธีแก้ปัญหากับผู้ประกอบการด้วย ซึ่งต่างจากร้านค้าปลีกอื่นๆ ที่มีหน้าที่ส่งสินค้าจากผู้ประกอบการไปจำหน่ายเพียงเท่านั้น

*รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท* กล่าวต่อไปว่า ผู้ประกอบการจะได้ช่องทางการตลาดใหม่เพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน แต่นั่นไม่ใช่งานของโครงการฯ

*คุณสุชุม ไวกยธำรงค์* กล่าวเสริมว่าคณะกรรมการฯ เองนั้น มาจากผู้ประกอบการที่เข้าร่วมการคัดสรรเช่นเดียวกับผู้ประกอบการทุกท่าน ซึ่งจุดมุ่งหมายของพวกเราคือ เราต้องการขายสินค้าที่มีคุณภาพให้แก่ผู้บริโภค เนื่องจากตนเองนั้นเคยผ่านการติดต่อกับห้างร้านขนาดใหญ่มาแล้ว และมองเห็นประโยชน์แล้วว่าถ้าสามารถรวมกลุ่มเป็นร้าน Farmer Shop ได้นั้นเราจะมีพลังในการต่อรองเพิ่มมากขึ้น

นอกจากนี้ได้เล่าประสบการณ์ในการออก Road Show ร่วมในนามร้าน Farmer Shop ครั้งที่ผ่านมาซึ่งพบว่าจะมีอำนาจการต่อรองในการออกแสดงสินค้า ซึ่งจะได้รับเครดิตมากกว่าการไปติดต่อของตัวเองเพียงรายเดียว

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ซึ่งแจ่มเพิ่มเติมว่าทางโครงการฯ ได้มีแนวคิดที่ผู้ประกอบการรายย่อยจะอยู่อย่างไร หรือจะทำอย่างไรเมื่อประเทศมีการเปิดการค้าเสรี ซึ่งพวกเราจะคอยให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการเพียงฝ่ายเดียวไม่ได้ แต่เราต้องพึ่งพาและร่วมมือกันพัฒนาไปด้วยกัน นั่นคือสิ่งที่เราจะร่วมกันทำได้ พร้อมกับตั้งคำถามแก่ผู้ประกอบการว่าปัจจุบันโครงสร้างพื้นที่ที่รัฐบาลมีให้อยู่แล้วเพียงพอหรือไม่

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

ผศ.ดร. อภิรดี อุทัยรัตนกิจ กล่าวเพิ่มเติมว่าเรื่องของโครงการฯ จะมีระบบตรวจสอบคุณภาพ เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกสินค้าระดับหนึ่ง แล้วเมื่อผ่านไปจะมีมาตรฐานสูงขึ้นในขั้นต่อไป ไปได้คุณภาพและมาตรฐานอย่างแท้จริง

คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์ ผู้ประกอบการกลุ่มอาชีพเกลือทะเลกึ่งหันทอง กล่าวว่ากลุ่มตนเองต้องการความช่วยเหลือด้านงานวิจัยเกลือว่าจะมีประโยชน์หรือจะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้อย่างไรบ้าง

คุณดวงทิพย์ ระเบียบ หัวหน้าโครงการ Logistic กับไปรษณีย์ไทย ชี้ว่าสินค้าของคุณสมพงษ์มีหีบห่อที่สวยงามน่าสนใจมาก แนะนำว่าสินค้าจำพวกเกลือนั้นคงต้องมีการพัฒนากันไป ส่วนเรื่องโครงการกับไปรษณีย์ที่ผ่านมานั้น ได้ร่วมมือกันซึ่งมีการกระจายสินค้าได้ทั่วประเทศภายใน 24 ชั่วโมง ซึ่งเป็นประโยชน์ในการกระจายสินค้าได้ดีมาก เช่น กรณีหมุยอกระบอกไม้ไผ่ ซึ่งเป็นสินค้าท้องถิ่นจากจังหวัดเลย ได้ประโยชน์จากงานนี้เป็นอย่างมากที่สามารถส่งสินค้าให้แก่ผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วทั้งๆ ที่อยู่กันคนละภาคของประเทศ

คุณสุขุม ไวกยธำรงค์ มีคำถามว่าร้าน Farmer Shop ที่จะเปิด ณ คณะเศรษฐศาสตร์ ม.เกษตรศาสตร์นี้จะมีพื้นที่เท่าไร

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

คุณสุชุม ไททยธำรงค์ จึงถามต่อว่าจากการคัดสรรสินค้าจำนวนมากเข้าโครงการฯ นี้จะสามารถนำสินค้าวางจำหน่ายในร้านนี้ได้หมดหรือไม่ เนื่องจากพื้นที่จำกัดมาก

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

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

คุณสุชุม ไททยธำรงค์ จึงกล่าวสรุปว่าจะเห็นได้ว่าโครงการฯ นี้มีช่องทางการตลาดที่หลากหลาย ทั้งหน้าร้าน การขายผ่านแคตตาล็อก และการประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของสถาบัน วิชาการด้านสหกรณ์อีกด้วย

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ ภัทธราวาท จึงเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการแนะนำสินค้าที่นำมาเสนอ เพื่อให้คณะกรรมการร่วมคัดสรร ซึ่งมีผู้ประกอบการเข้าร่วมเสนอสินค้าดังต่อไปนี้

1. กลุ่มแม่บ้านโปร่งสำโหรง จ.ประจวบคีรีขันธ์ เสนอสินค้า เบาะรองนั่ง และน้ำมันเหลือง
2. ร้าน ไท-ไท แบรินด์ เสนอสินค้า ขนมงาอบไม่ใส่น้ำตาล โดยจะใช้น้ำอ้อยหรือน้ำผึ้งให้ความหวานแทน มีแหล่งผลิตอยู่ที่ จ. แม่ฮ่องสอน และตลาดศูนย์กลางอยู่ในกรุงเทพฯ
3. วิสาหกิจชุมชนชนปลาทอบสมุนไพร อ.ตะกั่วป่า เสนอสินค้าจำพวกปลาทะเลทอด เช่น ปลาข้าวสารทอด โดยจะมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ไม่แข็งกระด้าง เก็บได้นาน 3 เดือน
4. บริษัท ไทยรสทิพย์ จำกัด เสนอสินค้าน้ำส้มสายชูหมักจากธรรมชาติ ใช้เป็นน้ำส้มสายชูเทียม และเป็นเครื่องดื่มดูแลสุขภาพทดแทนพวกแอปเปิ้ลไซเดอร์ได้
5. กลุ่มเพื่อนสิริกร ผลิตเครื่องหอม บางสีทอง เป็นน้ำปรุงชาววังโดยใช้กลีบดอกไม้ไทยต่างๆ
6. ร้านสายไหม เขียวกำ อ.บางกรวย ผลิตขนมโรตีสายไหมปลอดสารพิษ, โรตีสีกรอบ และไอศกรีมจากผลไม้ท้องถิ่นตามฤดูกาล

7. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านชะแม ผลิตภัณฑ์โกโก้โบราณ ขนมถั่ววงขาว/ งาดำ ใช้น้ำตาลโตนด ขนมรากรอบ ข้าวย่ำ ข้าวคั่ว
8. กลุ่มอาชีพเกลือทะเลกึ่งหันทอง อ.บ้านแหลม ผลิตสินค้าจากเกลือทะเล ได้แก่ ดอกเกลือ (เกลือบริสุทธิ์) เหมาะสำหรับคนเป็นโรคไต เกลือขัดผิวในน้ำแร่/ น้ำนม เกลือสมุนไพรหน้า/ขัดผิว และสบู่จากดอกเกลือ
9. วิสาหกิจชุมชนผ้าท่มนวมบ้านดอนขาว ผลิตผ้าท่มนวม 3 ฤดู มีคุณสมบัติตัวผ้าเป็นผ้าฝ้าย ด้านในเป็นใยสังเคราะห์ สามารถซักเครื่องได้ ใยไม่พอง ผ้าไม่เป็นขุย สินค้ารับรองคุณภาพ
10. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เจโปรดัคส์ ผลิตอาหารมังสวิรัต เช่น เห็ดหอม พริกทองหยอง เหมาะกับผู้สูงอายุ และกาแฟเสริมสุขภาพ โดยใช้นมถั่วเหลืองแทนนมวัว และเสนอสินค้าของที่ระลึก 2 รายการคือ ที่ใส่โทรศัพท์มือถือ และนาฬิกา
11. ร้านปังพอนด์ ผลิตขนมปังสังขยาปลอดสารกันบูด ขนมปังเนยสดเนื้อนุ่ม และขนมปังไส้หมูหยองพิเศษรสชาติดี
12. วิสาหกิจชุมชนปลาเค็มอบไอโซน ผลิตปลาทุเค็มอบไอโซน แพ็คใส่ถุงพลาสติกสุญญากาศ เก็บได้ 1 เดือนโดยไม่ต้องแช่ตู้เย็น
13. ร้าน P.S. สมุนไพร ผลิตแชมพูผิวมะกรูดป้องกันรังแค น้ำมันหอมระเหยปราศจากสารปนเปื้อน ว่านหางจระเข้ และงาดำสกัดสำหรับทาหน้า สินค้าผ่านมาตรฐาน ออย.
14. น้ำมันเหลืองตราโกลด์ครอส ผลิตน้ำมันเหลืองแก้ลม วิงเวียนศีรษะ เป็นยาแผนโบราณที่ได้รับการขึ้นทะเบียนยาเรียบร้อยแล้ว ตั้งแต่ปี 2536 และได้รับรางวัลต่างๆ ผลิตภัณฑ์บางชนิดวางจำหน่ายที่ศูนย์หมิง ประเทศจีน
15. นิสาสมุนไพร ผลิตแชมพูอัญชัน คุณสมบัติช่วยชะลอผมหงอก ว่านหางจระเข้สำหรับเคลือบเส้นผม ประค้ำดีควาย และแชมพูจากเทียนกิ่ง
16. กลุ่มข้าวเกรียบปลาสมุนไพร “ทรัพย์เจริญ” จ. เพชรบุรี ผลิตข้าวเกรียบสมุนไพรรสชาติต่างๆ ทั้งพริกไทย งาดำ
17. กลุ่มแปรรูปตาลโตนด ต.หนองกะป๋ อ. บ้านลาด จ. เพชรบุรี ผลิตน้ำตาลสดไม่ใส่สารกันบูด และน้ำตาลเคี้ยวแห้ง

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

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

**เลิกประชุมเวลา** 14.00 น.

## การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

ครั้งที่ 7/2554

วันจันทร์ที่ 6 มิถุนายน 2554 เวลา 14.45 – 18.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

### ผู้มาประชุม

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

### ผู้เข้าร่วมประชุม

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

เริ่มประชุม เวลา 14.45 น.

### วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประธานในที่ประชุมมอบหมายให้คุณสุขุม ไวทยธำรงค์ แจ้งเรื่องเพื่อทราบแก่ที่ประชุมความว่า ได้ติดต่อพูดคุยกับผู้จัดการร้านสหกรณ์ กฟผ. อีกครั้ง สรุปว่าจะได้ Shelf ในการวางสินค้าของร้าน Farmer Shop ขนาด 180 ซม. 3 ชั้น จำนวน 2 อัน และขอ กำหนดการนำส่งสินค้าและการไปออกแสดงสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์ จึงนำมาหารือในที่ประชุม เพื่อได้ข้อสรุปนำแจ้งแก่ผู้จัดการร้านสหกรณ์ กฟผ. ภายในวันพรุ่งนี้ (วันอังคารที่ 7 มิ.ย. 2554)

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

3. คาดว่าจะสามารถเปิดร้าน Farmer Shop ที่อาคารปฏิบัติการ คณะเศรษฐศาสตร์ได้ ภายในต้นเดือนสิงหาคม 2554 เนื่องจากปัจจัยอยู่ที่คณะที่ต้องผ่านกระบวนการต่างๆ โดยคาดว่าจะการตกแต่งร้านจะแล้วเสร็จภายในเดือนกรกฎาคมนี้ เบื้องต้นขอความร่วมมือคณะกรรมการฯ ช่วย



คัดเลือกสินค้าที่จะนำเข้าจำหน่ายในร้าน และต้องการหาเจ้าหน้าที่ที่สามารถทำวิจัยเพื่อหาลูกค้าในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ได้ นอกจากนี้คาดว่าจะต้องซื้อรถไฟฟ้าเพื่อใช้ในการขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าในมหาวิทยาลัยด้วย

## วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

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

## วาระที่ 3 เรื่องเพื่อพิจารณา

### 3.1 ที่ประชุมร่วมกันพิจารณาเรื่องวันและเวลาการนำสินค้าไปวางจำหน่ายและจัดแสดงสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์ ณ ร้านสหกรณ์ กฟผ. ได้ข้อสรุปดังนี้

1. โครงการร้าน Farmer Shop จะนำสินค้าขึ้น Shelf ที่ร้านสหกรณ์ กฟผ. โดยเริ่มส่งของครั้งแรกในวันที่ 13 มิ.ย. 2554 และจัดแสดงสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์ในวันที่ 16-17 มิ.ย. 2554 ในกรณีที่ไม่สามารถดำเนินการได้ทันตามกำหนดดังกล่าว ให้เลื่อนการจัดแสดงสินค้าออกไปเป็นวันที่ 23-24 มิ.ย. 2554

2. กำหนดวันออกแสดงสินค้าเพื่อประชาสัมพันธ์ที่ร้านสหกรณ์ กฟผ. ทุกวันพฤหัสบดีและวันศุกร์

3. เรื่องการทำป้ายชื่อร้าน Farmer Shop รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า ขนาด 18x14 นิ้ว สำหรับติดตั้งที่ Shelf วางสินค้า มอบให้คุณสุขุมติดต่อร้านจัดทำโดยใช้งบประมาณของโครงการ

4. สำหรับפקออร์แกนิกของบริษัทอ้อมส์ จะส่งเข้าจำหน่ายทุกวันศุกร์ โดยมอบให้ ผศ.ดร.อภิรดี อุทัยรัตน์กิจ เป็นผู้ประสานงานกับตัวแทนบริษัทอ้อมส์

5. การนำสินค้าวางจำหน่ายให้นำสินค้าของคณะกรรมการบริหารโครงการฯ จำนวน 4 รายการส่งสินค้าเข้าร้านสหกรณ์ กฟผ. ก่อนในเบื้องต้น

### 3.2 เรื่องกล่องของขวัญ

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

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ ขอรายละเอียดกล่องของขวัญ เช่น เนื้อกระดาษ และขนาด เพื่อนำไปติดต่อบริษัทผู้จัดทำ สำหรับเปรียบเทียบคัดเลือกผู้ผลิตที่ให้ราคาที่เหมาะสม

### 3.3 เรื่องการใช้สโลแกนของร้าน Farmer Shop

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

### 3.4 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าของร้าน Farmer Shop

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

### 3.5 วางแผนการจำหน่ายสินค้าในร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์

1. สินค้าที่จะนำเข้ามาวางจำหน่ายในร้านเบื้องต้น ได้แก่ ชาใบหม่อน กล้วยอบเล็บมือนาง แยมพู่ของชมพู่พันธ์ทิพย์ พริกแกงสำเร็จรูปแม่เกตุ เห็ดโคนญี่ปุ่นในซีอิ๊ว น้ำตาลโตนด เป็นต้น
2. วัสดุที่ใช้ตกแต่งชั้นวางสินค้าและจัดเก็บสต็อกสินค้าในร้านจะใช้เป็นไม้ทั้งหมด โดยขอให้คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์ ช่วยวาดแบบให้โดยนัดดูพื้นที่จริงในวันพุธที่ 8 มิ.ย. 2554 และได้ติดต่อช่างเสงเป็นผู้ดำเนินการจัดทำ
3. ร้าน Farmer Shop จะแบ่งออกเป็น 2 ห้อง ห้องหนึ่งจำหน่ายสินค้าจำพวกข้าวสาร ส่วนอีกห้องจำหน่ายสินค้าที่ผ่านการคัดสรรจากโครงการฯ โดยมีเจ้าหน้าที่ขายประจำร้านห้องละ 1 คน แต่จะมีระบบการคิดบัญชีร่วมกันในนามโครงการร้าน Farmer Shop

### วาระที่ 4 เรื่องอื่นๆ

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

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

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

**เลิกประชุมเวลา**            18.00 น.

## รายงานการประชุมโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer shop

: สำหรับโบราณ คุณอ้อ

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

ณ ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน

### ผู้เข้าร่วมประชุม

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

### เริ่มประชุมเวลา 16.15 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวแนะนำความเป็นมาของโครงการวิจัย และคุณอ้อได้นำสินค้าที่น่าสนใจมาแนะนำเสนอให้ผู้อำนวยการพิจารณา ซึ่งเป็นสินค้าผลิตภัณฑ์ขนมไทย ภูมิปัญญาท้องถิ่น อาทิ มะม่วงกวน ทุเรียนกวน เสื่อปฏิบัติธรรม ตุ๊กตาผ้าเช็ดมือ หลังจากนั้นได้หารือมีประเด็นที่สำคัญคือ

คุณอ้อได้แนะนำการดำเนินธุรกิจของตัวเอง เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากโครงการพระราชดำริและกลุ่มแม่บ้านภาคต่างๆ มีธุรกิจ 2 รูปแบบ คือ

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

2. ส่งร้านอาหาร Premium

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

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

ในส่วนของการบริหารความเสี่ยงยังไม่มี ของเสียหรือการเกิดรา มีครั้งเดียวแต่ไม่ได้เกิดที่เรา แต่เกิดจากการจัดเก็บของลูกค้าเองที่เก็บไม่ดี

ในเรื่องของ อย. เป็นที่ทราบกันดีในประเทศไทย จะตรวจ อย. แต่ครั้งเดียวตอนยื่นขอ ไม่ได้เข้มงวดเหมือนในต่างประเทศ

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

โดยได้เชิญชวนคุณอ้อนำสินค้ามาแนะนำเสนอคัดสินค้าเข้าร่วมโครงการในวันที่ 28 มิถุนายน 2554 นี้ พร้อมทั้งแนะนำให้คุณอ้อนำสินค้าตัวอย่างมาแนะนำเสนอในรูปแบบ คือ

- 1.ใส่ถุงซิปล 20 ชนิด ราคาไม่เกิน 35 บาท โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นนิสิต
2. อาหารเบรคระหว่างประชุม เช่น ทองม้วน ราคา 5-10 บาท
3. สินค้าที่เหมาะสมสำหรับจัดวางเป็นกิฟเซตในกล่องตัวอย่าง ราคา ประมาณ 200-300 บาท ฟรีเมียม ราคา 500 บาท

**เลิกประชุมเวลา            16.00 น.**

## รายงานการประชุมหารือร่วมกับศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติ

### โครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันที่ 14 มิถุนายน 2554 เวลา 10.30 – 11.30 น.

ณ ศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา

#### ผู้เข้าประชุม

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

#### ผู้เข้าร่วมประชุม

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

#### เริ่มประชุมเวลา 10.30 น.

ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้หารือกับ ผอ.ศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติและคณะ เพื่อเชิญชวนศูนย์ฯ เข้าร่วมเป็นภาคีในการขับเคลื่อนโครงการ Farmer Shop โดยมีใจความสำคัญ ดังนี้

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

และลดปัญหาเรื่องการมีตลาดแล้ววัตถุดิบไม่มี ซึ่งทางศูนย์ฯ กำลังดำเนินการ Set Lab ในการตรวจคุณภาพต่อไป

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

**เลิกประชุมเวลา 11.30**

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

**ผู้เข้าร่วมประชุม**

- |                   |           |                                       |
|-------------------|-----------|---------------------------------------|
| 5. รศ.จุฑาทิพย์   | ภัทราวาท  | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์    |
| 6. คุณวุฒิชัย     | สารยศ     | Bussiness Development Specialist      |
| 7. นางสาวสายสุดา  | ศรีอุไร   | รองผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 8. นายสนธยา       | สีแดง     | เว็บมาสเตอร์                          |
| 9. นายธนวัฒน์     | ชนะป्ली่ม | นักวิจัยประจำโครงการ                  |
| 10. นางสาววสินธรา | ขวยเขิน   | นักวิจัยประจำโครงการ                  |

**เริ่มประชุมเวลา 10.00 น.**

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

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

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

ผอ.สว.สก. ได้ถามความคิดเห็นของคุณวุฒิชัย ซึ่งคุณวุฒิชัยแนะนำเครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix เนื่องจากราคาเครื่องที่ถูกกว่า และต้นทุนต่อหน่วยของใบเสร็จถูกกว่า 30 – 40% อีกทั้ง



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

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

สำหรับเครื่องรูดบัตรสมาชิกและบัตรสมาชิกนั้น คุณวุฒิชัยได้อธิบายว่า เครื่องรูดบัตรราคา 3,500 บาท และราคาบัตรสมาชิก ขึ้นต่ำอยู่ที่ใบละ 15 บาท ซึ่งรอง ผอ.สว.สก. ได้สอบถามว่า สามารถนำ โลโก้ Farmer Shop พิมพ์ลงใบบัตรได้หรือไม่ คุณวุฒิชัยได้กล่าวว่า จะต้องขอติดต่อบริษัทที่ผลิตบัตรก่อน ซึ่ง ผอ.สว.สก. ได้ฝากให้คุณวุฒิชัยสอบถามราคาของบัตรสมาชิก ซึ่งต้องการราคาที่ดีที่สุด

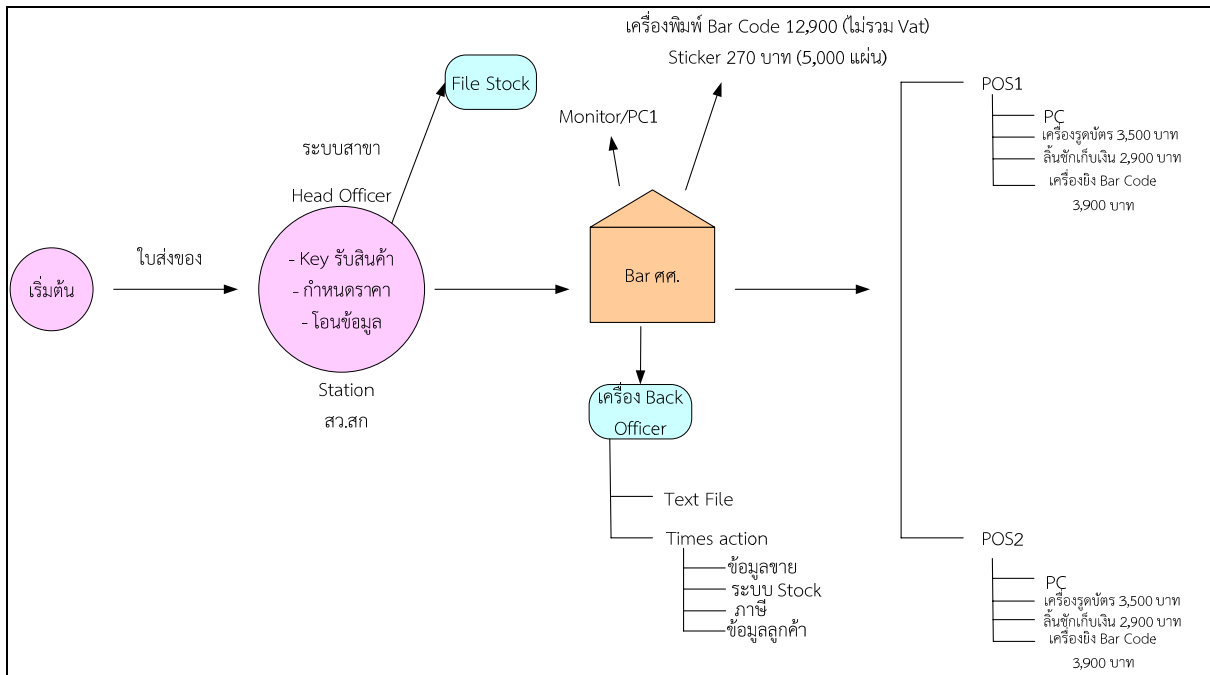
ผอ.สว.สก. ได้สอบถามว่า ร้านค้าของโครงการ Farmer Shop จะมี 2 ร้าน ร้านหนึ่งเป็นร้านข้าวสาร อีกร้านหนึ่งนั้นเป็นร้าน Farmer Shop จะใช้ Server ตัวเดียวกันได้หรือไม่ ซึ่งคุณวุฒิชัยได้ชี้แจงว่า การใช้ Server ตัวเดียวกันเพียงพอแล้ว และหากเกิดระบบ Lan ชัดช่อง ถ้าสามารถแก้ไขระบบ Lan ได้แล้ว โปรแกรมของทางบริษัท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

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

คุณวุฒิชัยได้ชี้แจงว่า ข้อมูลที่กรอกเสร็จนั้นจะอัปเดตทันที แต่แนะนำให้ กรอกข้อมูลสินค้าให้เสร็จ ก่อนที่ร้านจะเปิดทำการ เนื่องจากระบบอาจมีความล่าช้าในการอัปเดตข้อมูลอยู่บ้าง

การใช้งาน Software นั้น คุณวุฒิชัยได้แสดงตัวอย่างการกำหนดชื่อ บริษัท ซึ่งต้องกรอกให้ตรงกับหนังสือรับรองเท่านั้น การกำหนดชื่อ Supplier กำหนดชื่อสมาชิก กำหนดหมวดสินค้า ซึ่งสามารถกำหนดหมวดสินค้าเองได้ กำหนด Bar Code และชื่อสินค้า โดยประเทศไทยรหัส Bar Code จะขึ้นต้นด้วย 885 ถ้าสร้างด้วย Program ของตนเอง จะขึ้นต้นด้วย 9 เท่านั้น และการลงข้อมูลโปรแกรมชั้นต่างๆ อีก 11 โปรแกรม ซึ่งเป็นโปรแกรมที่มีทั่วไปในประเทศไทย ไม่สามารถกำหนดเพิ่มเองได้ต้องให้บริษัท เอต้าซอฟท์ จำกัด เป็นผู้แก้ไขให้

จากนั้น ผอ.สว.สก. ยกกรณีตัวอย่าง หากลูกค้าไม่ต่อแถว แล้ววางเงินไว้ที่จุดชำระเงิน หากเกิดเหตุการณ์อย่างนี้จะทำอย่างไร คุณวุฒิชัยกล่าวว่า เหตุการณ์แบบนี้ตนเองเคยพบเจอหลายครั้ง ซึ่งได้แนะนำว่า ถ้าเป็นเช่นนั้นไม่สมควรขายให้กับลูกค้าท่านนั้นเลย เนื่องจากผิดระเบียบ และพนักงานคิดเงินจะได้รับความเดือดร้อน อีกทั้ง หากปล่อยให้เกิดเหตุการณ์แบบนี้ จะส่งผลกระทบต่อ จำนวนสินค้าคงเหลือ และการทุจริตของพนักงานได้ ดังนั้นทางที่ดีที่สุด จึงไม่สมควรขายให้แก่ลูกค้าท่านนั้นๆ พร้อมกับต้องอธิบายและกล่าว ขอโทษลูกค้าท่านนั้นด้วยว่าทางร้านไม่สามารถจะให้บริการได้ ในท้ายของการประชุม คุณวุฒิชัย ได้แนะนำว่า ในระยะนี้ ทาง สว.สก. สามารถดาวน์โหลดโปรแกรม AdaPos 3.0 Hypermart ได้ทาง [www.ada-soft.com](http://www.ada-soft.com) เพื่อทดลองใช้โปรแกรมบริหารร้านค้าปลีกก่อนที่ทางบริษัท เอต้าซอฟท์ จำกัด จะทำการติดตั้งในร้านข้าวและร้าน Farmer Shop ในวันที่ 25 กรกฎาคม 2554 และคุณวุฒิชัย กล่าวว่าหาก สว.สก. ชื่อเครื่องคอมพิวเตอร์เองนั้น สามารถจะส่งไปให้บริษัท เอต้าซอฟท์ จำกัด ทำการติดตั้งโปรแกรมให้เสร็จสิ้น ก่อนจะมาติดตั้งที่ร้านข้าวและร้าน Farmer Shop จะดีกว่าการนำโปรแกรมมาติดตั้งที่ร้านข้าวและร้าน Farmer Shop ในวันขึ้นระบบที่หน้าร้าน เนื่องจากทางบริษัท เอต้าซอฟท์ จำกัด จะได้ตรวจสอบโปรแกรมเพื่อไม่ให้เกิดข้อผิดพลาดได้ ซึ่ง ผอ.สว.สก. ได้ขอให้คุณวุฒิชัยจัดส่งใบเสนอราคาไปที่ สว.สก. พร้อมกันนี้ ผอ.สว.สก. ได้วาดแผนภาพการเชื่อมโยงระบบที่จะวางในร้านข้าวสาร, ร้าน Farmer Shop และ ศูนย์กลาง (สว.สก.) ดังนี้



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

1. Training ที่บริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด ซึ่งคุณวุฒิชัย กล่าวว่า จะเป็นทางเลือกที่ดีกว่า

เนื่องจากที่บริษัท เอต้าซอฟต์แวร์ จำกัด นั้น มีอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ครบครัน และสามารถให้ความรู้ได้อย่างเต็มที่

2. Training ก่อนที่จะขึ้นระบบที่หน้าร้าน 1 วัน ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเลือกวิธีนี้

เนื่องจากประหยัดเวลา และความสะดวกของผู้ประกอบการแต่ละราย

เลิกประชุมเวลา 11.30 น.

## อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในร้าน Farmer Shop

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

## รายงานการประชุมหารือ

ความร่วมมือระหว่างร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด กับโครงการร้าน Farmer Shop

วันที่ 17 มิถุนายน 2554 เวลา 10.30 น.

ณ ห้องประชุมศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา

### ผู้มาประชุม

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

### เริ่มประชุมเวลา 10.30 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ และคุณอุษา ณ ตลิ่ง ผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด ร่วมหารือความร่วมมือการค้าโครงการร้าน Farmer Shop มีข้อสรุปดังนี้

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

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

3. ผู้อำนวยการได้ขอความร่วมมือวิทยากรจากร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด เพื่อให้ความรู้การจัดเซล์ฟให้กับเจ้าหน้าที่สว.สก.เพื่อการเตรียมการสำหรับการจัดเซล์ฟสินค้าโครงการร้าน Farmer Shop

ผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด ยินดีให้ความร่วมมือ ทั้งนี้ได้ขอให้ทางสว.สก.จัดทำหนังสือถึงประธานกรรมการดำเนินการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด ในความร่วมมือดังกล่าว

เลิกประชุมเวลา 11.40 น.

## การประชุมหรือการวางระบบจัดซื้อสินค้าร้าน Farmer Shop

วันอังคารที่ 28 มิถุนายน 2554 เวลา 9.00-12.30 น.

ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### ผู้มาประชุม

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

27. คุณดารณี มีระคุณ บ.ศิริธาน

### ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายสุพจน์	สุขสมงาม	เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. นางสาวผุสดี	กลิ่นเกษร	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
3. นายสนทยา	สีแดง	เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
4. นายธนวัฒน์	ชนะป्ली่ม	เจ้าหน้าที่โครงการวิจัย
5. นางสาวณัฐธิดา	ภัทธรพิกร	เจ้าหน้าที่โครงการวิจัย

### เริ่มประชุม เวลา 09.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทรวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ในฐานะหัวหน้าโครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop กล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุมหารือการวางระบบจัดซื้อสินค้าร้าน Farmer Shop โดยมีกำหนดการดังต่อไปนี้

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

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

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

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

คุณสุชুম ไวทยธำรงค์ กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop เล่าประสบการณ์ในการเข้าร่วมงานกับโครงการฯ ที่ได้รวบรวมสินค้าจำนวนมากแล้วนำไปจำหน่ายในนามโครงการร้าน Farmer Shop ทำให้ผู้ประกอบการมีพลังการต่อรองมากขึ้น ร้าน Modern Trade ต่างๆ ยอมพูดคุยกับเรา ให้เครดิตโครงการฯ มากกว่าการที่ผู้ประกอบการรายเดียวจะไปขอเจรจาการค้า แต่ข้อเสียที่พบคือ บางครั้งสินค้าที่มากชนิดที่มาจากผู้ประกอบการหลากหลายทำให้เกิดปัญหา จึงอยากให้ผู้ประกอบการทุกท่านมองว่าร้าน Farmer Shop เป็นของพวกเรา ให้ประโยชน์กับพวกเรา ดังนั้นผู้ประกอบการที่จะเข้าร่วมโครงการควรมีใจให้กับร้านอย่างเต็มที่ การดำเนินงานต้องใช้เวลา แล้วพวกเราจะเป็นเหมือนกลุ่มเครือข่ายพัฒนา หรือซีพี ที่มีเครือข่ายสินค้ามากมายหลายชนิด แต่สิ่งที่สำคัญคือผู้ประกอบการต้องผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตลอดเวลา เพื่อรักษาชื่อเสียงของ Farmer Shop ซึ่งพวกเราเตรียมงานค่อนข้างมาก ถ้าผ่านไปได้และร้าน Farmer Shop ดำเนินไปได้ด้วยดีแล้วคาดว่าเวทีการค้าในประเทศน่าจะได้รับการจับตามองร้าน Farmer Shop ของพวกเรา

คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop กล่าวว่าเข้าร่วมโครงการฯ เนื่องจากสินค้ามีปัญหาในเรื่องวัตถุดิบขาดแคลน เมื่อได้เข้าร่วมโครงการฯ ก็ได้รับคำแนะนำต่างๆ นักวิจัยร่วมหาทางแก้ปัญหา ซึ่งเห็นว่าโครงการนี้ทำงานตั้งแต่ต้นน้ำ คือการช่วยเหลือวัตถุดิบสำหรับผู้ประกอบการที่มีปัญหา อีกทั้งเรายังได้รับความรู้ด้านการผลิตที่ถูกต้อง จึงเห็นว่าผู้ประกอบการที่จะเข้าร่วมโครงการฯ ควรมีใจให้กับการเข้าร่วมโครงการฯ นี้ด้วย

คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธุ์ กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop จากเริ่มแรกที่ได้เห็นโครงการวิจัยนี้ ก็เกิดความสนใจและเห็นว่ามีความเป็นไปได้สูง ที่สำคัญคือผู้ประกอบการเช่นพวกเรา



ยังขาดศักยภาพจากหน่วยงานราชการ เมื่อผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ได้มาร่วมมือกับนักวิจัยจาก ม.เกษตรศาสตร์ ซึ่งชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยเป็นที่ยอมรับอยู่แล้ว จึงเชื่อว่าผู้ประกอบการที่ได้รับคัดเลือกเข้าร่วมโครงการฯ จะมีความสามารถที่จะก้าวไปด้วยกันกับโครงการได้

*คุณสะอาด จึงสมานญาติ* กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop อีกท่านหนึ่งกล่าวว่า สินค้าแปรรูปทางการเกษตรนั้นมีปัญหาเรื่องวัตถุดิบและการผลิตอยู่แล้ว อีกทั้งยังไม่มียุทธศาสตร์ นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายในการนำสินค้าเข้าวางขายในห้างสรรพสินค้ายังสูงมาก ตนเองเคยนำสินค้าเข้าวางขายในห้างแล้วพบปัญหามากมาย เมื่อมาพบกับโครงการฯ ในช่วงแรกยังไม่ค่อยเชื่อถือนัก แต่ปัจจุบันมั่นใจแล้วว่า Farmer Shop จะสามารถก้าวต่อไปได้เรื่อยๆ จึงอยากให้ผู้ประกอบการแต่ละรายเป็นเพื่อนที่สามารถแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันได้ ทั้งการผลิตและองค์ความรู้ด้านต่างๆ สำหรับการขอมาตรฐานต่างๆ อาจให้สถาบันฯ ช่วยให้คำแนะนำได้ เมื่อผู้ประกอบการเราพบปัญหา ก็จะมีโครงการนี้คอยช่วยเหลือ ร่วมกันหาทางแก้ปัญหาด้วยกัน คาดว่าทุกคนที่ได้เข้าร่วมกับโครงการ Farmer Shop จะอยู่รอดได้ เหมือนสโลแกนของร้านที่ว่า “ไม่ได้หวังกำไร” แต่เราจะอยู่รอดได้ในภาวะการค้าปัจจุบัน

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

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

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

*คุณพัชร์รัฐ อิมปีดิวงษ์* จาก อรรถ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเส้นผม สามพราน กล่าวว่าถ้ามองในแง่การคัดเลือกสินค้าเข้าร่วมโครงการ Farmer Shop นี้อยากให้เป็นแบบที่ว่าถ้าลูกค้าเข้าร้าน Farmer Shop แล้วสามารถเลือกหยิบสินค้าได้เลยโดยไม่ต้องกังวลอะไรอีก ต้องการให้สินค้าที่เข้าร่วมโครงการได้รับความน่าเชื่อถือได้ทันที

คุณณิสรฯ เจนวารวงศ์ จากร้านสำหรับโบราณ เห็นว่าสินค้าด้านการเกษตรแปรรูปนั้น อยากรู้ให้พัฒนาด้านออร์แกนิก ซึ่งน่าจะได้รับความนิยมมากขึ้นในอนาคต และได้รับความน่าเชื่อถือ มากกว่า ส่วนเรื่องราคานั้นคาดว่าผู้บริโภคจะยอมรับได้ถ้าเป็นสินค้าออร์แกนิก ซึ่งเมื่อได้รับการ บอกรับก็กันไปก็จะได้เป็นลูกค้าประจำกับร้าน Farmer Shop

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

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ กล่าวว่า จากที่ได้กล่าวนำไปแล้วว่าโครงการร้าน Farmer Shop ของเราไม่ได้เน้นเรื่องการขายเพียงอย่างเดียว แต่เราจะร่วมกันแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ นอกจากนี้สิ่งที่ประทับใจคือเราต้องต่อสู้เพื่อคนไทย สู้กับการค้าเสรีอาเซียน และประทับใจที่ ผู้ประกอบการสามารถขอความช่วยเหลือจากโครงการฯ จากนักวิจัยได้ ซึ่งเห็นว่าเป็นกำไรของผู้ประกอบการที่ได้เข้าร่วมโครงการเป็นอย่างมาก

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

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

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

คุณธีระพงษ์ นาคแบน เลขชาฯ สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จ.ชุมพร กล่าวว่ากาแฟชุมพรได้เข้าร่วมงานกับ บ.โปรษณีย์ไทย อยู่ก่อนหน้าแล้ว แต่เมื่อมีโครงการนี้เกิดขึ้น ก็จะได้ช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้นอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งสหกรณ์เห็นว่าโครงการนี้เป็นโครงการที่ดี ที่จะคัดเลือกสินค้าคุณภาพเข้ามาวางจำหน่าย หน่วยงานตนเองสามารถส่งสินค้าได้ตามปกติ เนื่องจากมีการขายในกรุงเทพฯ อยู่แล้ว แต่ทางกลุ่มมีปัญหาในเรื่องของหีบห่อบรรจุกาแฟ 3in1 จึงต้องการคำแนะนำในด้านหีบห่อที่ไม่มีความโดดเด่น และไม่มีชื่อเสียงจึงสู้กับกาแฟแบรนด์ดังไม่ได้ ทางสหกรณ์จึงหวังเพียงว่ากาแฟของสหกรณ์จะมีตลาดรองรับ

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

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

คุณจิรายุส เฮงแสงรุ่ง จากกลุ่มผลิตภัณฑ์พื้นบ้านตลาดบ้านเพ จ.ระยอง ตอบเรื่องการเข้ามาดูสินค้าที่ขึ้นวางจำหน่ายใน ม.เกษตรศาสตร์นี้ ต้องขอคุณสถานการณ์ก่อนว่าจะสามารถเดินทางมาดูสินค้าได้ทุกเดือนหรือไม่

คุณประพันธ์ ตัวแทนจากร้านรัฐจวน ผู้จำหน่ายมะขามแก้วรัฐจวน กล่าวว่าต้องการมาดูสินค้าทุก 15 วันอาจมีปัญหาบ้าง เพราะไม่ได้ทำงานอย่างเดียวจึงอาจไม่สามารถมาตรวจสอบสินค้าทุก 15 วันได้ แต่เห็นด้วยกับการรวมกลุ่มเพื่อนผู้ประกอบการในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ อยากให้เกิดการช่วยเหลือกันเพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการบรรจุหีบห่อที่ดี หรือไม่มีบในการโฆษณาปกติแล้วร้านรัฐจวนจะส่งสินค้าตามห้างและร้านค้าสหกรณ์อยู่แล้ว จึงไม่มีปัญหาในการขนส่ง และเห็นว่าร้าน Farmer Shop จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการขยายตลาด

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

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

คุณมณิสรา เจนวาทกรวงศ์ จากร้านสำหรับโบราณ เห็นว่าสินค้าที่เข้าร่วมกับโครงการร้าน Farmer Shop น่าจะเป็นสินค้าที่หายาก หรือสินค้าแปลกใหม่ ซึ่งจะช่วยสร้างความน่าสนใจและมีเอกลักษณ์ของร้าน เรื่องการขนส่งไม่มีปัญหา แต่อาจต้องสั่งจำนวนหนึ่งตามที่ควร ซึ่งสินค้าบางอย่างเป็นสินค้าจากกลุ่มชาวบ้านซึ่งอาจไม่สามารถเดินทางมาดูสินค้าที่ร้านได้ด้วยตนเอง

คุณพัชรัศม์ อิมปีตวิงษ์ จาก อรรถ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเส้นผม สามพราน กล่าวว่าสินค้าของร้านสามารถมาส่งได้ และเข้ามาดูสินค้าได้ไม่มีปัญหา

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

คุณชนธรรณ กองสุผล ไม้กวาดปานครนารายณ์ กล่าวว่าไม่มีปัญหาในการขนส่ง พร้อมเสนอความเห็นที่ไม่อยากให้สินค้าคุณภาพต่ำอยู่ในร้าน การขายสินค้าต้องมีกำไร และควรเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ และลูกค้าต้องรับได้ในราคาสินค้าที่ต้องมีราคาสูงกว่าสินค้าปกติเล็กน้อยแต่มีคุณภาพดี และเห็นว่าในช่วงแรกๆ ของการเปิดร้านใหม่ควรเป็นการฝากขายทั้งหมดไปก่อนเพราะช่วยประหยัดต้นทุนได้ เรื่องการให้ผู้ประกอบการมาดูสินค้าตัวเองทุกเดือนเห็นว่าเป็นสิ่งดี เพื่อเป็นการตรวจบัญชีและดูแลสินค้าของตนเองด้วย

คุณแสงดาว ตันดีไพจิตร บริษัทชองเดอร์ไทยออร์แกนิกฟู้ด จำกัด กล่าวว่าสำหรับสินค้าของบริษัทไม่มีปัญหาในการขนส่ง และสามารถเข้ามาดูแลสินค้าได้เสมอ

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

คุณสุชัม ไททยธำรงค์ กรรมการโครงการวิจัย Farmer Shop กล่าวว่าประเด็นคือ ราคาที่เหมาะสม ไม่ใช่ถูกหรือแพง ถ้าผู้ประกอบการมีสินค้าวางขายในห้างอยู่ก่อนแล้ว เมื่อมาขายในร้าน

Farmer Shop อาจมีราคาเท่ากันหรือเมื่อมาอยู่กับร้าน Farmer Shop นั้นค่า GP เราจะไม่มาก ดังนั้นเราอาจจำหน่ายสินค้าได้ในราคาที่ถูกลงกว่าปกติเล็กน้อย แต่ไม่ส่งผลกับประเด็นต้องขายสินค้าราคาถูก

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

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

จากนั้น รศ. จุฑาทิพย์ ภักธราวาท นำเข้าสู่การเสนอสินค้ารายใหม่ที่ผู้ประกอบการนำมาเข้าร่วมการคัดเลือกในครั้งนี้ ดังต่อไปนี้

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

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

**เลิกประชุมเวลา**

12.30 น.

การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop  
ครั้งที่ 8/2554

วันจันทร์ที่ 28 มิถุนายน 2554 เวลา 13.00 – 15.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

**ผู้มาประชุม**

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

**เริ่มประชุม** เวลา 13.00 น.

**วาระที่ 1** เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

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

**วาระที่ 2** รับรองรายงานการประชุม

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

### วาระที่ 3 เรื่องเพื่อพิจารณา

#### 3.1 ความก้าวหน้าการประสานงานนำสินค้าวางจำหน่าย ณ ร้านสหกรณ์ กฟผ. จำกัด

คุณสุขุม ไททยธำรงค์ ผู้ประสานงานแจ้งแก่ที่ประชุมความว่า

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

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

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

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

“เตรียมพบกับ สินค้าดี มีคุณภาพ ราคาเป็นธรรม คัดสรรโดย Farmer Shop”

- รูปสินค้าให้เริ่มจากด้านบนเป็นรูปขนาดเล็ก ไล่เรียงลงมาเหมือนสายฝนที่ตกลงมาจากฟ้า (ก้อนเมฆ) ด้านล่างสุดเป็นสินค้านำร่องทั้ง 4 ชนิด ซึ่งมีขนาดใหญ่ที่สุด คือ ซาไบหม่อน น้ำพริกแม่เกตุ กล้วยอบเล็บมือนาง และแชมพูชมพู่พันธ์ทิพย์

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



### 3.2 เรื่องกล่อง Gift Set Farmer Shop

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

### 3.3 การนำสินค้า Farmer Shop วางจำหน่ายในร้านไร่สุวรรณ อ.ปากช่อง จ. นครราชสีมา

ที่ประชุมร่วมกันพิจารณาสินค้าที่จะนำไปวางจำหน่ายที่ร้านไร่สุวรรณ อ.ปากช่อง ในเบื้องต้นสรุปได้ดังนี้คือ

1. ชาใบหม่อน
2. กล้วยอบเล็บบมีอนาง
3. น้ำพริกแม่เกตุ
4. แยมพุ่มพูนท์ทิพย์
5. บร็อกโคลี่กรอบ กระจับปกรอบ
6. สินค้าของ บ. ชองเคอร์
7. ถั่วทอดสมุนไพร เฮอร์บัท
8. ทูเรียนทอด
9. ข้าวสาร (ทุกชนิด)

สำหรับเรื่องการขนส่งสินค้าอาจใช้บริการขนส่งภาคเอกชนที่คุณสะดวก จึงขออนุญาตใช้บริการขนส่งอยู่ โดยจะพิจารณาถึงความปลอดภัยของสินค้าและราคาค่าขนส่งเป็นหลัก

### 3.4 การเตรียมการสำหรับการจำหน่ายสินค้าในร้าน Farmer Shop คณะเศรษฐศาสตร์ มก.

คุณสายสุดา ศรีอุไร รายงานความคืบหน้าของการเตรียมการสรุปว่าช่างได้ทำการออกแบบตกแต่งทั้ง 2 ร้านเรียบร้อยแล้ว ขณะนี้กำลังรอพิจารณาแบบพร้อมการประเมินราคาอีกครั้ง

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

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

#### วาระที่ 4 เรื่องอื่นๆ

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

2. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอให้คณะกรรมการ ร่วมกันจัดทำสรุปภาพรวมว่าตั้งแต่โครงการร้าน Farmer Shop ได้ออก Road Show ประชาสัมพันธ์สินค้าในนามโครงการร้านฯ นั้น มียอดขายเท่าไร มีอุปสรรคในการดำเนินงานอย่างไรบ้าง มีข้อเสนอแนะอย่างไร และมีอะไรที่ต้องปรับปรุงแก้ไขบ้าง โดยขอให้คุณสุชุม ไชยทรัพย์ ช่วยรวบรวมให้ด้วย

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

เลิกประชุมเวลา 15.00 น.

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

**ผู้มาประชุม**

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

**เริ่มประชุม** เวลา 14.30 น.

**วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ**

-

**วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม**

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

**วาระที่ 3 เรื่องสืบเนื่อง**

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

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

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

## วาระที่ 4 เรื่องเพื่อพิจารณา

### 4.1 การตกแต่งร้าน Farmer Shop ณ คณะเศรษฐศาสตร์

คุณสมคิด แซ่มศรีดิษฐ์ ได้นำแบบและใบเสนอราคาร้าน Farmer Shop มาเสนอที่ประชุมร่วมพิจารณา

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

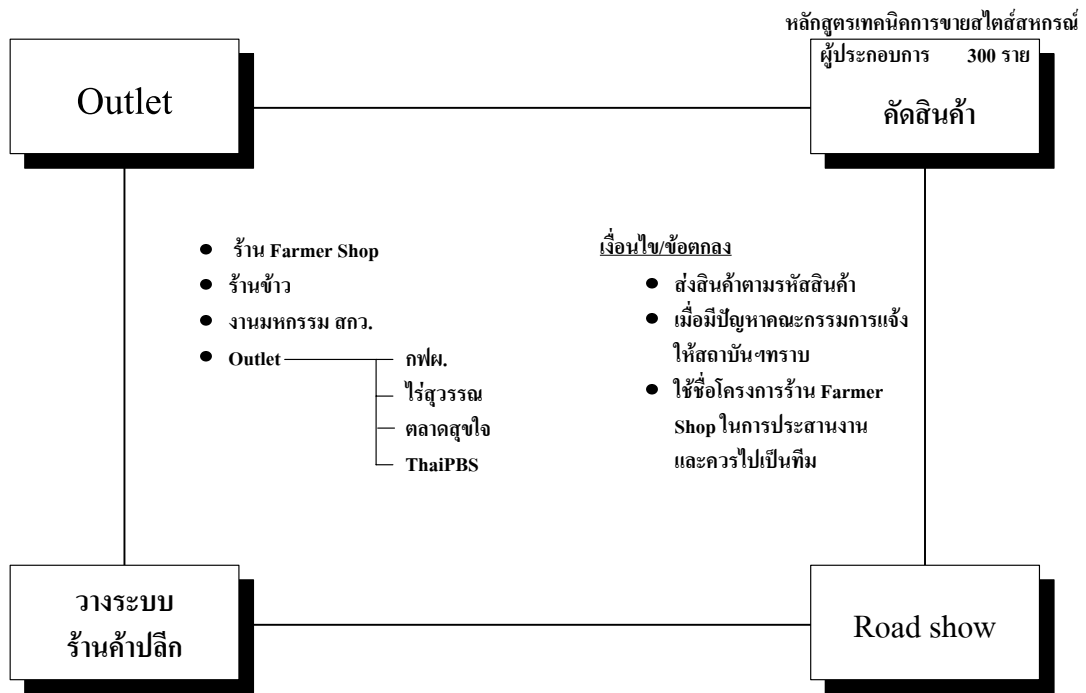
- (1) สีผนัง และสีฝ้าใช้สีขาววันบุหรี ลามิเนท
- (2) กระเบื้องยางสีไม้ตะแบก มีบัว และให้ระบุการรับประกัน 1 ปี
- (3) ตู้ใช้สีสักทอง กิ่งเงา กิ่งดำน
- (4) ติดไฟตรงจุดเทียนนา และเคาน์เตอร์
- (5) ตู้แขวนบานเปิดเป็นกระจกบุฝ้า

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

### 4.2 การบริหารจัดการร้าน Farmer Shop ณ Outlet ต่าง ๆ

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

- การติดต่อประสานงานกับ Outlet ต่าง ๆ หากมีปัญหาต้องแจ้งให้สถาบันฯทราบ
- กรณีผู้ประกอบการนำสินค้ามาเพิ่มจากที่เคยนำมาคัดสินค้าให้คณะกรรมการพิจารณา เฉพาะสินค้าที่มีรหัสสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกเท่านั้น
- สำหรับผู้ประกอบการที่มีการทำผิดเงื่อนไขให้มีการเตือน 2 ครั้ง และตัดสิทธิ์ออกจากกร เป็นสมาชิก
- สำหรับบาร์โค้ดนั้น หากผู้ประกอบการมีบาร์โค้ดแล้วให้ใช้บาร์โค้ดของผู้ประกอบการเองได้
- การออก Outlet เพื่อสร้างกระแสให้คนในสังคมนั้น สินค้าต้องมีคุณภาพ โดยใช้ชื่อ “โครงการร้าน Farmer Shop” และใช้ Outlet ที่มีอยู่ทำให้คนในสังคมรู้จัก Farmer Shop



รูปที่ 1 กรอบการดำเนินงานโครงการร้าน Farmer Shop

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

คุณสุขุมได้เสนอว่าโครงการ Farmer Shop Outlet ไร่สุวรรณจะมีการทดลองระบบกระจายสินค้า ที่ประชุมเห็นชอบ แต่ขอให้กำหนดไว้เป็นภารกิจของแผนปีหน้า เนื่องจากในปีหน้ายังเป็นช่วงเวลาตั้งต้น อาจจะไม่เหมาะสมที่จะต้องดำเนินการหลายอย่างในช่วงเวลาเดียวกัน

วาระที่ 5 เรื่องอื่นๆ

5.1 การเขียนบทความลงวารสารคนสหกรณ์

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

5.2 นัดประชุมครั้งต่อไป

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

เลิกประชุมเวลา 17.00 น

## การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

ครั้งที่ 10/2554

วันจันทร์ที่ 25 กรกฎาคม 2554 เวลา 13.30 – 15.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

### ผู้มาประชุม

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

เริ่มประชุม เวลา 13.30 น.

**วาระที่ 1** เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

-

**วาระที่ 2** เรื่องเพื่อพิจารณา

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

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

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

#### วาระที่ 4 เรื่องอื่นๆ

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ เสนอให้มีการจัดทำวีดิทัศน์เพื่อนำเสนอเส้นทางความเป็นมาของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อเพิ่มความน่าสนใจและเป็นการประชาสัมพันธ์ให้แก่กลุ่มเป้าหมายอีกทางหนึ่ง ซึ่ง รศ. จุฑาทิพย์ คาดว่าอาจมีการจัดทำวีดิทัศน์ดังกล่าวในเร็วๆ นี้ โดยความร่วมมือกับสถานีโทรทัศน์ช่องไทยพีบีเอส ที่ขณะนี้มีการติดต่อประสานงานเบื้องต้นแล้ว

เลิกประชุมเวลา 15.00 น.

## การประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop

ครั้งที่ 11/2554

วันอังคารที่ 2 สิงหาคม 2554 เวลา 9.30 – 14.30 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

### ผู้มาประชุม

- |                  |                |   |
|------------------|----------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท       | หัวหน้าโครงการวิจัย Farmer Shop               |
| 2. คุณสายสุดา    | ศรีอุไร        | นักวิจัย                                      |
| 3. คุณกาญจนา     | คุณกาญจน์      | ประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop    |
| 4. คุณบรรหาร     | แสงฟ้าสุวรรณ   | รองประธานกรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop |
| 5. คุณสุชุม      | ไวทยธำรงค์     | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop          |
| 6. คุณสมพงษ์     | ชุ่มเพ็งพันธุ์ | กรรมการบริหารโครงการร้าน Farmer Shop          |

### เริ่มประชุม

เวลา 9.30 น.

### วาระที่ 1

เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท แจ้งแก่ที่ประชุม ดังนี้

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

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

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

และผลที่คาดว่าจะได้รับเมื่อจบโครงการวิจัยในปีที่ 2 คือ



- รายงานสรุปการขับเคลื่อนโครงการในระยะบ่มเพาะธุรกิจ
- คู่มือการจัดตั้งและดำเนินการร้าน Farmer Shop เพื่อการขยายผลในชุมชน
- ข้อเสนอเชิงนโยบายสำหรับการขยายผลในชุมชน สหกรณ์ และผู้ประกอบการ

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

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

## วาระที่ 2 เรื่องเพื่อพิจารณา

### 2.1 แนวทางการดำเนินงานของโครงการร้าน Farmer Shop

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

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

คุณกาญจนา คุณากาญจน์ เสนอให้จัดทำป้ายแสดงสรรพคุณของสินค้าแต่ละชนิดที่มีความโดดเด่น/แปลกใหม่ไว้ในร้าน เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคอีกทางหนึ่ง

### 2.2 ถุงผ้าของร้าน Farmer Shop

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

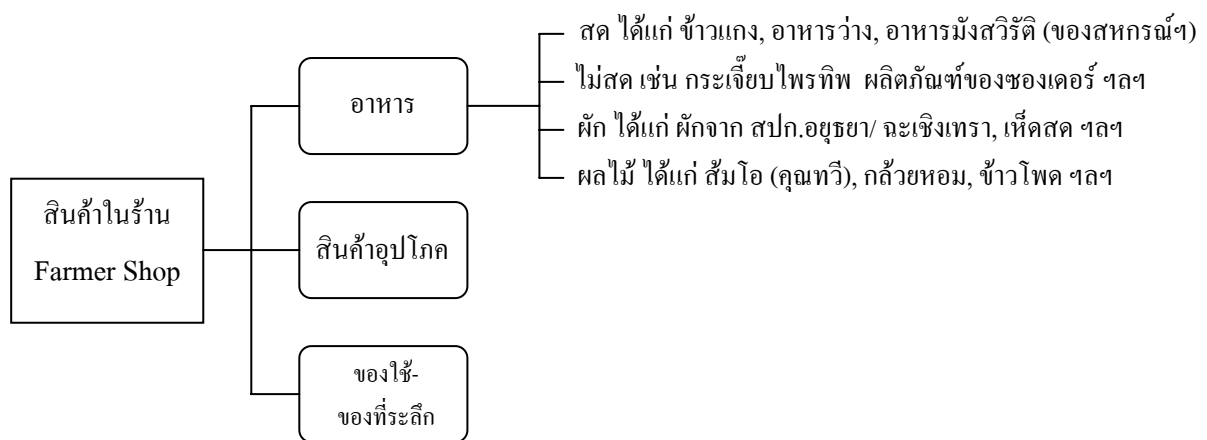
**ประชุม** เห็นพ้องกันว่าให้เปลี่ยนลักษณะตัวอักษรและสี จากเดิมสีน้ำเงิน เปลี่ยนเป็นสีเขียวตัดขอบ เพื่อเพิ่มความเด่นชัดให้แก่ตัวอักษร

## 2.3 การคัดเลือกสินค้าสำหรับวางจำหน่ายในร้าน Farmer Shop ณ คณะ

### เศรษฐศาสตร์

ที่ประชุมหารือรายละเอียดต่างๆ แล้วสรุปได้ ดังต่อไปนี้

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



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

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

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

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

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

### วาระที่ 3 เรื่องอื่นๆ

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

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

**เลิกประชุมเวลา** 14.30 น.

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

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



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



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



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

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



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



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



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

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



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



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



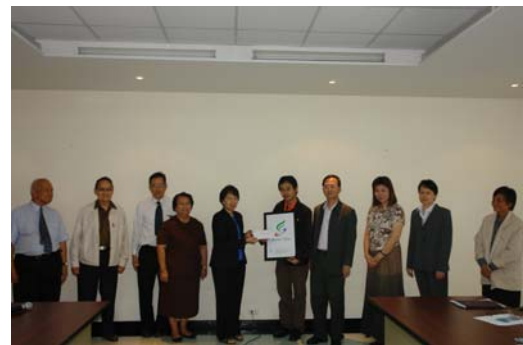
การประชุมร่วมกับทีมวิจัย เพื่อหารือการเตรียมการประชุมโครงการคัดเลือกสินค้า  
และงานแถลงข่าวเปิดตัวร้าน Farmer Shop ณ ตลาดสุขใจ  
วันที่ 16 พฤศจิกายน 2553 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



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



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



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



## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



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



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



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

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การจัดบู๊ทประชาสัมพันธ์ร้าน Farmer Shop

วันที่ 5-6 มกราคม 2554 ณ บริเวณโดมขาว อาคารประชาสัมพันธ์การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด



การประชุมหารือร่วมกันระหว่างทีมวิจัยและคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

วันที่ 10 มกราคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การประชุมหารือร่วมกันระหว่างทีมวิจัยและคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

เพื่อจัดเตรียมบู๊ทนิทรรศการในงานเกษตรแฟร์ ประจำปี 2553

วันที่ 19 มกราคม 2554 ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



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



การประชุมหารือร่วมกันระหว่างทีมวิจัยและตัวแทนฝ่ายสรรหาตลาดสด บริษัท เดอะมอลล์กรุ๊ป  
วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2554 ณ เดอะ มอลล์ สาขารามคำแหง



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

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



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



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



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

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



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



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



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

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



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



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



การประชุมร่วมกับศูนย์วิจัยข้าวโพดและข้าวฟ่างแห่งชาติ  
วันที่ 14 มิถุนายน 2554 ณ ศูนย์วิจัยข้าวฟ่างและข้าวโพด ไร่สุวรรณ

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



การประชุมสร้างภาคีเครือข่ายร่วมกับผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด  
วันที่ 17 มิถุนายน 2554 ณ ศูนย์วิจัยข้าวฟ่างและข้าวโพด ไร่สุวรรณ



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



การประชุมร่วมกับผู้ประกอบการ เพื่อคัดเลือกสินค้า ครั้งที่ 4  
ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



และการประชุมที่มวิจัยร่วมกับคณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop เกี่ยวกับการ Road Show และการนำสินค้าวางจำหน่าย ณ ร้านสหกรณ์ผู้ปฏิบัติการการไฟฟ้าฝ่ายผลิต จำกัด วันที่ 28 มิถุนายน 2554 ณ ศูนย์วิจัยข้าวฟ่างและข้าวโพด ไร่สุวรรณ



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



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



## ภาพกิจกรรม

### โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop



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



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



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

การประชุมเพื่อคัดเลือกผู้รับเหมาตกแต่งร้าน Farmer Shop  
ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



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



ร้าน Farmer Shop จำหน่ายข้าวสาร



ร้าน Farmer Shop จำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูป

ภาคผนวกที่ 4

มาตรฐานคุณภาพสินค้า  
ของโครงการร้าน Farmer Shop

## มาตรฐานคุณภาพสินค้าของโครงการร้าน Farmer Shop

### 1. มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)



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

### 2. มาตรฐาน อ.ย.



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

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

1. อาหารควบคุมเฉพาะ เช่น นมดัดแปลงสำหรับทารกและนมดัดแปลงสูตรต่อเนื่องสำหรับทารกและเด็กเล็ก อาหารสำหรับผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก เครื่องดื่มในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท อาหารในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท นมปรุงแต่ง ผลิตภัณฑ์ของนม ไอศกรีม เป็นต้น

2. อาหารกำหนดคุณภาพหรือมาตรฐาน เช่น ชา ชาสมุนไพร กาแฟ น้ำนมถั่วเหลืองในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท น้ำมันมะพร้าว น้ำมันปาล์ม น้ำส้มสายชู น้ำผึ้ง อาหารกึ่งสำเร็จรูป ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร รอยัลเยลลี่และผลิตภัณฑ์รอยัลเยลลี่ เป็นต้น

3. อาหารที่ต้องมีฉลาก เช่น วนสำเร็จรูปและขนมเยลลี่ ขนมปัง ซอสในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท ผลิตภัณฑ์จากเนื้อสัตว์ วัตถุแต่งกลิ่นรส อาหารพร้อมปรุงและอาหารสำเร็จรูปที่พร้อมบริโภคทันที เป็นต้น

4. อาหารทั่วไป ได้แก่อาหารที่นอกเหนือจากกลุ่มที่ 1-3

#### การขออนุญาตรับเลขสารบบอาหาร

อาหารที่ต้องทำการขออนุญาตรับเลขสารบบอาหาร นั้นได้แก่ อาหารควบคุมเฉพาะ อาหารกำหนดคุณภาพหรือมาตรฐานและอาหารที่ต้องมีฉลาก ซึ่งจึงจำเป็นต้องขออนุญาตสถานที่ผลิตอาหารขอขึ้นทะเบียนตำรับอาหาร จดทะเบียนอาหาร หรือแจ้งรายละเอียดของอาหารแต่ละชนิดแล้วแต่กรณี ได้ที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา หรือสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด หากเป็นอาหารที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา มอบให้สำนักงานสาธารณสุขเป็นผู้ดำเนินการอนุญาต

## มาตรฐานคุณภาพสินค้าของโครงการร้าน Farmer Shop

### 3. สินค้ามาตรฐานสหกรณ์ (สมส.)



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

### 4. มาตรฐานเกษตรอินทรีย์

ผลิตภัณฑ์อินทรีย์ที่ได้รับการรับรอง หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่มาจากฟาร์มหรือสถานประกอบการที่มีการจัดการดิน น้ำ ระบบการผลิตพืช และการเก็บเกี่ยวโดยไม่ใช้สารเคมีสังเคราะห์ต้องห้าม เน้นการปรับปรุงดินด้วยอินทรีย์วัตถุและป้องกันการปนเปื้อนของสารเคมีจากภายนอกฟาร์ม และให้ความสำคัญพืชนทรีย์และสัตว์ การเก็บรักษาและการขนส่งผลิตผลต้องแยกออกจากผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่เกษตรอินทรีย์อย่างชัดเจนตลอดกระบวนการ จนถึงมือผู้บริโภค ส่วนการแปรรูปผลิตภัณฑ์นั้นวัตถุดิบต้องมาจากกระบวนการผลิตเกษตรอินทรีย์ที่ผ่านการรับรอง และกระบวนการผลิตสินค้าแปรรูปต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและมาตรฐานของหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์นั้นๆ

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



มาตรฐาน IFOAM



มาตรฐาน USDA



มาตรฐาน JAS

ภาคผนวกที่ 3

แคตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

โครงการร้าน Farmer Shop

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ข้าวหอมมะลิอินทรีย์

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



ข้าวซ้อมมือหอมมะลิ

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

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เครื่องดื่มธัญพืช “ซองเดอร์”

ชื่อสินค้า : เครื่องดื่มธัญพืช “ซองเดอร์”  
รหัสสินค้า : M004A01  
รหัสผู้ประกอบการ : M004  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ซองเดอร์ไทยออกานิก  
คพุด จำกัด  
จังหวัด : นนทบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณ ป.ปาณิยา  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-5662-8483



ลำยองแห้งสีทอง

ชื่อสินค้า : ลำยองแห้งสีทอง “บ้านต้นผึ้ง”  
รหัสสินค้า : M005A01  
รหัสผู้ประกอบการ : M005  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูป บ้านต้นผึ้ง  
จังหวัด : ลำพูน  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณยุพิน อนุใจ  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-4739-8273



แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เครื่องดื่มลำไยสำเร็จรูป “บ้านต้นผึ้ง”

ชื่อสินค้า : เครื่องดื่มลำไยสำเร็จรูป “บ้านต้นผึ้ง”  
รหัสสินค้า : M005A05 / M005A08  
รหัสผู้ประกอบการ : M005  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูป บ้านต้นผึ้ง  
จังหวัด : ลำพูน  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณยุพิน อนุใจ  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-4739-8273



น้ำผึ้งดอกไม้นานาพันธุ์

ชื่อสินค้า : น้ำผึ้งดอกไม้นานาพันธุ์  
รหัสสินค้า : M006A01  
รหัสผู้ประกอบการ : M006  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มฟาร์มเลี้ยงผึ้งพัฒนา  
นิคม  
จังหวัด : ลพบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณเบญจมาภรณ์ ประคองทรัพย์  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-7116-0469

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำมันเหลือง “พุกษาเวช”

ชื่อสินค้า : น้ำมันเหลือง “พุกษาเวช”

รหัสสินค้า : M007B04

รหัสผู้ประกอบการ : M007

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มน้ำมันเหลือง ตราพุกษาเวช

จังหวัด : ตราด

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปณณภา เปรมปรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9098-4145



ข้าวเกรียบกุ้งหน้าหมูหยอง “เชิรับหนัท”

ชื่อสินค้า : ข้าวเกรียบกุ้งหน้าหมูหยอง “เชิรับหนัท”

รหัสสินค้า : M008A01

รหัสผู้ประกอบการ : M008

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และ สภ.ต.ปลายบาง

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณขวัญเรือน อ่อนละห้อย

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1925-6267

แต่ตัดตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ถั่วลิสงทอดสมุนไพร "เฮิร์บนัท"

ชื่อสินค้า : ถั่วลิสงทอดสมุนไพร "เฮิร์บนัท"  
รหัสสินค้า : M008A02  
รหัสผู้ประกอบการ : M008  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร  
และ สภ.ต.ปลายบาง  
จังหวัด : นนทบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณขวัญเรือน อ่อนละห้อย  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-1925-6267



สบู่สมุนไพร

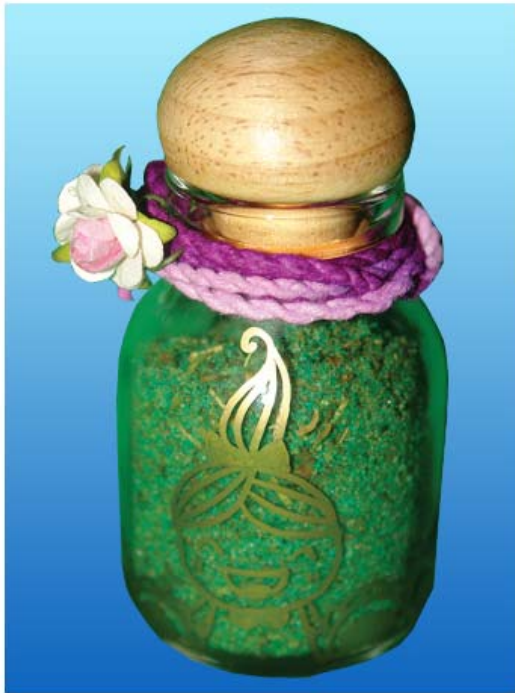
ชื่อสินค้า : สบู่สมุนไพร "กลุ่มบ้านสมุนไพรศิริวง"  
รหัสสินค้า : M011B01  
รหัสผู้ประกอบการ : M011  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มบ้านสมุนไพรศิริวง  
จังหวัด : นครศรีธรรมราช  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณชวลี เพชรประภากร  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-1968-3851

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สบู่เปลือกมังคุด

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



ขวดทรายสมุนไพรมะลิรีวง

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

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ถ่านอูดกลิ้ง “เคียงมูล”

ชื่อสินค้า : ถ่านอูดกลิ้ง “เคียงมูล”

รหัสสินค้า : M015B01

รหัสผู้ประกอบการ : M015

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เคียงมูลพลังงาน  
ยั่งยืน จำกัด

จังหวัด : อุบลราชธานี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมทิต สุนากร

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2488



ผงถ่านไม้ไผ่ “เคียงมูล”

ชื่อสินค้า : ผงถ่านไม้ไผ่ “เคียงมูล”

รหัสสินค้า : M015B02

รหัสผู้ประกอบการ : M015

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เคียงมูลพลังงาน  
ยั่งยืน จำกัด

จังหวัด : อุบลราชธานี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมทิต สุนากร

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2488

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



แชมพูสัตว์เลี้ยง “เคียงมูล”

ชื่อสินค้า : แชมพูสัตว์เลี้ยง “เคียงมูล”

รหัสสินค้า : M015B03

รหัสผู้ประกอบการ : M015

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เคียงมูลพลังงาน  
ยั่งยืน จำกัด

จังหวัด : อุบลราชธานี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมทิต สุนากร

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2488



น้ำส้มควันไม้ “เคียงมูล”

ชื่อสินค้า : น้ำส้มควันไม้ “เคียงมูล”

รหัสสินค้า : M015B04

รหัสผู้ประกอบการ : M015

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เคียงมูลพลังงาน  
ยั่งยืน จำกัด

จังหวัด : อุบลราชธานี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมทิต สุนากร

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2488

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



แคปซูลใบมะรุม สูตร 2

ชื่อสินค้า : แคปซูลใบมะรุม สูตร 2

รหัสสินค้า : M016A02

รหัสผู้ประกอบการ : M016

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท Seed of Health จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณศิริวรรณ โชติโยธิน

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



น้ำมันมะรุม บีบเย็นเข้มข้น

ชื่อสินค้า : น้ำมันมะรุม บีบเย็นเข้มข้น

รหัสสินค้า : M016B02

รหัสผู้ประกอบการ : M016

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท Seed of Health จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณศิริวรรณ โชติโยธิน

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

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำมันนวดมะรุม

ชื่อสินค้า : น้ำมันนวดมะรุม  
รหัสสินค้า : M016B03  
รหัสผู้ประกอบการ : M016  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท Seed of Health จำกัด  
จังหวัด : กรุงเทพมหานคร  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณศิริวรรณ โชติโยธิน  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-2444-8283, 08-7718-6010



พริกแกงสำเร็จรูป “แม่เกตุ”

ชื่อสินค้า : พริกแกงสำเร็จรูป “แม่เกตุ” (ชนิดซอง)  
รหัสสินค้า : M017A01-M017A07  
รหัสผู้ประกอบการ : M017  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท ตำหรับแท้ เครื่องแกงไทย จำกัด  
จังหวัด : กรุงเทพมหานคร  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสุขุม ไวทยำรงค์  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-9895-0620



แต่ตัดตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



พริกแกงสำเร็จรูป “แม่เกตุ”

ชื่อสินค้า : พริกแกงสำเร็จรูป “แม่เกตุ” (ชนิดกระปุก)

รหัสสินค้า : M017A08-M017A15

รหัสผู้ประกอบการ : M017

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท ดำหรับแท้  
เครื่องแกงไทย จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสุขุม ไวทยำรงค์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9895-0620



เห็ดโคนญี่ปุ่นในซีอิ๊ว “ต้นเห็ดปริญา”

ชื่อสินค้า : เห็ดโคนญี่ปุ่นในซีอิ๊ว “ต้นเห็ดปริญา”

รหัสสินค้า : M018A01

รหัสผู้ประกอบการ : M018

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ฟาร์มต้นเห็ดปริญา ลัด  
หีบ

จังหวัด : ชลบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณธนิศา สงวนสิน

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1818-1041

แต่ตลาดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สินค้า : สบู่หมแพะ “มะลิลา”  
รหัสสินค้า : M019B01-M019B05  
ผู้ประกอบการ : M019  
องค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มสตรีสหกรณ์พัฒนาข้าวไกล  
จังหวัด : นราธิวาส  
ผู้ประกอบการ : คุณสุไอลา แสงจันทร์  
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2373-6853, 0-2373-6487, 08-5140-



ชื่อสินค้า : แชมพูดอกอัญชัน “ชมพูปันทิพย์”  
รหัสสินค้า : M020B01  
รหัสผู้ประกอบการ : M020  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพูปันทิพย์  
จังหวัด : นนทบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์  
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2526-4158, 08-9034-4437

คัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



แชมพูประจำตัวดีควาย, มะกรูด

ชื่อสินค้า : แชมพูประจำตัวดีควาย, มะกรูด “แชมพูพันทิพย์”

รหัสสินค้า : M020B02

รหัสผู้ประกอบการ : M020

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพู่พันทิพย์

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์

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



ครีมหัวนมมะกรูด

ชื่อสินค้า : ครีมหัวนมมะกรูด “แชมพูพันทิพย์”

รหัสสินค้า : M020B03

รหัสผู้ประกอบการ : M020

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพู่พันทิพย์

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์

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

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ครีมสมุนไพรแดงแตก ลาลาเก้

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



สมนไพรระงับกลิ่นกาย

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

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สมุนไพรระงับกลิ่นเท้า

ชื่อสินค้า : สมุนไพรระงับกลิ่นเท้า “ชมพูปันทิพย์”

รหัสสินค้า : M020B06

รหัสผู้ประกอบการ : M020

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพูปันทิพย์

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์

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



สบู่มะเฟือง

ชื่อสินค้า : สบู่มะเฟือง “ชมพูปันทิพย์”

รหัสสินค้า : M020B07

รหัสผู้ประกอบการ : M020

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มชมพูปันทิพย์

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ ชุ่มเพ็งพันธ์

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

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”

 <p style="text-align: center;">โรลออนสารส้ม</p>	<p>ชื่อสินค้า : โรลออนสารส้ม รหัสสินค้า : M021B01-M021B05 รหัสผู้ประกอบการ : M021 ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : โรลออนสารส้ม- สมุนไพรมือเพื่อสุขภาพ จังหวัด : ลพบุรี ชื่อผู้ประกอบการ : คุณชาติชาย รงค์ทอง เบอร์โทรศัพท์ : 036-489358, 08-9900-3198, 08-0128-9009</p>
--	---

 <p style="text-align: center;">น้ำมังคุด</p>	<p>ชื่อสินค้า : น้ำมังคุด “พุทธรักษา” รหัสสินค้า : M022A01 รหัสผู้ประกอบการ : M022 ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพรรักษา ตราพุทธรักษา จังหวัด : จันทบุรี ชื่อผู้ประกอบการ : คุณภัทสรณ์ ตันมณี เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2766, 08-1984-2355</p>
--	--

แต่ตตาลีอกลินค้ำที่ผ่านการค้ดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาคและดำนเินการต้วแบบ Farmer Shop”



น้ำส้ารอง

ช้ือสินค้ำ : น้ำส้ารอง “พศรธิรักษา”

รหัสสินค้ำ : M022A02

รหัสผู้ประกอบการ : M022

ช้ือองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผู้ผลิตพีชสมนไพโร  
ตราพศรธิรักษา

จ้งหวัด : จันทบุรี

ช้ือผู้ประกอบการ : คุณภัสสร ตันมณี

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



ส้ารองผง

ช้ือสินค้ำ : เคอ้ดอ้ดิมส้ารองผง “พศรธิรักษา”

รหัสสินค้ำ : M022A03

รหัสผู้ประกอบการ : M022

ช้ือองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผู้ผลิตพีชสมนไพโร  
ตราพศรธิรักษา

จ้งหวัด : จันทบุรี

ช้ือผู้ประกอบการ : คุณภัสสร ตันมณี

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

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ชื่อสินค้า : ผักโขมผง “พุทธรักษา”  
รหัสสินค้า : M022A04  
รหัสผู้ประกอบการ : M022  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผู้ผลิตพืชสมุนไพร  
ตราพุทธรักษา  
จังหวัด : จันทบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณภัสส์ธร ต้นมณี  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-1619-2766, 08-1984-2355



ชื่อสินค้า : มะขามแก้ว “รัฐจวน” (ชนิดกล่อง)  
รหัสสินค้า : M023A01-M023A04  
รหัสผู้ประกอบการ : M023  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ร้านรัฐจวน  
จังหวัด : แพร่  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลดาวลัย จิตขาว  
เบอร์โทรศัพท์ : 054-620209, 054-534652



คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



กล้วยอบเล็บบมีอนาง

ชื่อสินค้า : กล้วยอบเล็บบมีอนาง “ศรีภา” (กล่อง  
กิฟเซต)

รหัสสินค้า : M024A03

รหัสผู้ประกอบการ : M024

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มกล้วยอบเล็บบมีอนาง  
ตราศรีภา

จังหวัด : ชุมพร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณบรรหาร แสงฟ้าสุวรรณ

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2889-3596, 08-6511-9577



ชุดของงวัญชาใบหม่อนผสมดอกไม้นานาพันธุ์

ชื่อสินค้า : ชุดของงวัญชาใบหม่อนผสมดอกไม้นานา  
พันธุ์

รหัสสินค้า : M025A01

รหัสผู้ประกอบการ : M025

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถ้ำ  
มังกรทองร่วมใจ

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คูหากาญจน์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก

ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ชาเขียวใบหม่อน “กาญจนา”

ชื่อสินค้า : ชาเขียวใบหม่อน “กาญจนา”

รหัสสินค้า : M025A02-M025A03

รหัสผู้ประกอบการ : M025

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถ้ำมังกรทองร่วมใจ

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839



ชาเขียวใบหม่อนผสมดอกไม้ “กาญจนา”

ชื่อสินค้า : ชาเขียวใบหม่อนผสมดอกไม้ “กาญจนา”

รหัสสินค้า : M025A04-M025A08

รหัสผู้ประกอบการ : M025

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถ้ำมังกรทองร่วมใจ

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ชาเขียวใบหม่อน “กาญจนา”

ชื่อสินค้า : ชาเขียวใบหม่อน “กาญจนา”

รหัสสินค้า : M025A09-M025A10

รหัสผู้ประกอบการ : M025

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถ้ำ  
มังกรทองร่วมใจ

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839



ถั่วเหลืองอบกรอบ “กาญจนา”

ชื่อสินค้า : ถั่วเหลืองอบกรอบ “กาญจนา” (ชนิดขวด  
แก้ว)

รหัสสินค้า : M025A11-M025A13

รหัสผู้ประกอบการ : M025

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถ้ำ  
มังกรทองร่วมใจ

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ชื่อสินค้า : ถั่วเหลืองอบกรอบ “กาญจนา” (ชนิดซอง)  
รหัสสินค้า : M025A14-M025A16  
รหัสผู้ประกอบการ : M025  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรถำ  
มังกรทองร่วมใจ  
จังหวัด : กาญจนบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกาญจนา คุณากาญจน์  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-1944-5839



ชื่อสินค้า : กุ้งเสียบแฟนซี “พรทิพย์”  
รหัสสินค้า : M026A03  
รหัสผู้ประกอบการ : M026  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พรทิพย์ ภูเก็ต จำกัด  
จังหวัด : ภูเก็ต  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ปลาข้าวสารกรอบ “พริทไฟฟ์”

ชื่อสินค้า : ปลาข้าวสารกรอบ “พริทไฟฟ์” (ชนิดกล่อง  
พลาสติก)

รหัสสินค้า : M026A04

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พริทไฟฟ์ ภูเก็ต  
จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417



งำกุ้งกรอบ “พริทไฟฟ์”

ชื่อสินค้า : งำกุ้งกรอบ “พริทไฟฟ์”

รหัสสินค้า : M026A05

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พริทไฟฟ์ ภูเก็ต  
จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ปลาข้าวสารกรอบ “พรทิพย์”

ชื่อสินค้า : ปลาข้าวสารกรอบ “พรทิพย์” (ชนิดซอง)

รหัสสินค้า : M026A06

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พรทิพย์ ภูเก็ต จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417



น้ำพริกสำเร็จรูป “พรทิพย์”

ชื่อสินค้า : น้ำพริกสำเร็จรูป “พรทิพย์” (ชนิดกระปุกแก้ว)

รหัสสินค้า : M026A07

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พรทิพย์ ภูเก็ต จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417

แต่ตตาสลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำพริกสำเร็จรูป “พรทิพย์”

ชื่อสินค้า : น้ำพริกสำเร็จรูป “พรทิพย์” (ชนิดกล่อง  
พลาสติก)

รหัสสินค้า : M026A08

รหัสผู้ประกอบการ : M026

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พรทิพย์ ภูเก็ต  
จำกัด

จังหวัด : ภูเก็ต

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปพนวัฒน์ ฉินธนทรัพย์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-9871-1417



น้ำมันมะพร้าว บริสุทธิ

ชื่อสินค้า : น้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ

รหัสสินค้า : M027A01

รหัสผู้ประกอบการ : M027

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : วิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิต  
น้ำมันมะพร้าว

บริสุทธิ ประดู่ลาย

จังหวัด : ประจวบคีรีขันธ์

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลัดดา พรหมขุนทอง

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

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ไชโป้ว 3 รส

ชื่อสินค้า : ไชโป้ว 3 รส “ครูประไพ”

รหัสสินค้า : M028A01

รหัสผู้ประกอบการ : M028

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มครูประไพ

จังหวัด : ฉะเชิงเทรา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณอภิญา แสงสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-0607-8728



แชมพูใบบัวบก

ชื่อสินค้า : แชมพูใบบัวบก “อรรถ”

รหัสสินค้า : M029B01

รหัสผู้ประกอบการ : M029

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิว  
และเส้นผม “อรรถ”

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพัชร์ อิมปีติวงษ์

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



คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”

 <p data-bbox="363 1048 646 1108">แชมพูมะกรูดสด</p>	<p>ชื่อสินค้า : แชมพูมะกรูดสด “อรรถ”</p> <p>รหัสสินค้า : M029B02</p> <p>รหัสผู้ประกอบการ : M029</p> <p>ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิว และเส้นผม “อรรถ”</p> <p>จังหวัด : กรุงเทพมหานคร</p> <p>ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพัชร์รัฐ อิมปีติวงษ์</p> <p>เบอร์โทรศัพท์ : 0-2864-7212, 08-1306-2827, 08-9690-6220</p>
---	--

 <p data-bbox="383 1937 630 1998">โลชั่นไบบัวบก</p>	<p>ชื่อสินค้า : โลชั่นไบบัวบก “อรรถ”</p> <p>รหัสสินค้า : M029B04</p> <p>รหัสผู้ประกอบการ : M029</p> <p>ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิว และเส้นผม “อรรถ”</p> <p>จังหวัด : กรุงเทพมหานคร</p> <p>ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพัชร์รัฐ อิมปีติวงษ์</p> <p>เบอร์โทรศัพท์ : 0-2864-7212, 08-1306-2827, 08-9690-6220</p>
--	--

คัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำมันงาผสมเก๋าทอง

ชื่อสินค้า : น้ำมันงาผสมเก๋าทอง “อรรณ”

รหัสสินค้า : M029B05

รหัสผู้ประกอบการ : M029

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิว  
และเส้นผม “อรรณ”

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพัชรรัฐ อิมปิดิวงษ์

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



โลชั่นมะขามป้อม

ชื่อสินค้า : โลชั่นมะขามป้อม “อรรณ”

รหัสสินค้า : M029B06

รหัสผู้ประกอบการ : M029

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิว  
และเส้นผม “อรรณ”

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพัชรรัฐ อิมปิดิวงษ์

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

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



กระเจี๊ยบกรอบ “ไพรทิพ”

ชื่อสินค้า : กระเจี๊ยบกรอบ “ไพรทิพ”

รหัสสินค้า : M030A01 –M030A05

รหัสผู้ประกอบการ : M030

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนนาม  
จันทร์

จังหวัด : นครปฐม

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสะอาด จึงสมานญาติ

เบอร์โทรศัพท์ : 034-218367, 08-9616-7521



บร็อกโคลี่กรอบ “ไพรทิพ”

ชื่อสินค้า : บร็อกโคลี่กรอบ “ไพรทิพ”

รหัสสินค้า : M030A06 –M030A07

รหัสผู้ประกอบการ : M030

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนนาม  
จันทร์

จังหวัด : นครปฐม

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสะอาด จึงสมานญาติ

เบอร์โทรศัพท์ : 034-218367, 08-9616-7521

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”

 <p data-bbox="320 1041 671 1104">กาแฟชุกรวม 3 in 1</p>	<p>ชื่อสินค้า : กาแฟชุกรวม 3 in 1</p> <p>รหัสสินค้า : M031A01</p> <p>รหัสผู้ประกอบการ : M031</p> <p>ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มสหกรณ์การเกษตรผู้ปลูกกาแฟชุกรวม</p> <p>จังหวัด : ชุมพร</p> <p>ชื่อผู้ประกอบการ : คุณปิยะ หนูสด</p> <p>เบอร์โทรศัพท์ : 077-599683</p>
---	---

 <p data-bbox="368 1915 603 2000">ข้าวเกิดบุญ</p>	<p>ชื่อสินค้า : ข้าวเกิดบุญ</p> <p>รหัสสินค้า : M033A02</p> <p>รหัสผู้ประกอบการ : M033</p> <p>ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย</p> <p>จังหวัด : ร้อยเอ็ด</p> <p>ชื่อผู้ประกอบการ : คุณบุญเกิด ภาวนนท์</p> <p>เบอร์โทรศัพท์ : 043-589190</p>
--	--

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ชื่อสินค้า : ข้าวคุณธรรม (ข้าวหอมมะลิ)  
รหัสสินค้า : M034A02  
รหัสผู้ประกอบการ : M034  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : มูลนิธิธรรมะรวมใจ  
จังหวัด : ยโสธร  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณนิคม เพชรผา  
เบอร์โทรศัพท์ : 045-795505, 045-795048



ชื่อสินค้า : เลือดจระเข้แคปซูล “วานีไทย”  
รหัสสินค้า : M036A01-M036A02  
รหัสผู้ประกอบการ : M036  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ห้างหุ้นส่วนจำกัด วานีไทย  
จังหวัด : กรุงเทพมหานคร  
ชื่อผู้ประกอบการ : รศ.ดร.วิน เชยชมศรี  
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2955-1556, 0-2942-8924

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำผักขาว

ชื่อสินค้า : น้ำผักขาว

รหัสสินค้า : M039A01

รหัสผู้ประกอบการ : M039

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ศูนย์กสิกรรมธรรมชาติ  
ท่ามะขาม

จังหวัด : กาญจนบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณทิวาพร ศรีวรกุล

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1857-2500



ถังผงพับ

ชื่อสินค้า : ถังผงพับ

รหัสสินค้า : M088C04

รหัสผู้ประกอบการ : M088

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปเสื่อกกจันทบูร

จังหวัด : จันทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณศศิธร วิเศษ

เบอร์โทรศัพท์ : 08-6142-7125

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ทุเรียนสดแห้ง “ป้าแกลบ”

ชื่อสินค้า : ทุเรียนสดแห้ง “ป้าแกลบ”

รหัสสินค้า : M089A19

รหัสผู้ประกอบการ : M089

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ผลิตภัณฑ์กลุ่มแม่บ้าน  
เกษตรกรเขาบายศรี

ตราป้าแกลบ

จังหวัด : จันทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณวราณี บุญสวัสดิ์

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



ซาร์ดีเอ็มอี ธาตุอาหารเสริมสำหรับพืช

ชื่อสินค้า : ซาร์ดีเอ็มอี ธาตุอาหารสำหรับพืช

รหัสสินค้า : M106B01-M106B02

รหัสผู้ประกอบการ : M106

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ศูนย์ค้นคว้าและพัฒนา  
วิชาการอาหารสัตว์

จังหวัด : นครปฐม

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสุกัญญา จัดตุพรพงษ์

เบอร์โทรศัพท์ : 034-352035, 08-1845-3371

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เม็ดมะม่วงหิมพานต์

ชื่อสินค้า : เม็ดมะม่วงหิมพานต์

รหัสสินค้า : M107A01

รหัสผู้ประกอบการ : M107

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร  
บ้านไร่ใหญ่

จังหวัด : กระบี่

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมะแท้ ศรีเกิด

เบอร์โทรศัพท์ : 075-636620, 08-6276-8401



น้ำมันเหลืองหวดตัว

ชื่อสินค้า : น้ำมันเหลืองหวดตัว

รหัสสินค้า : M108B01

รหัสผู้ประกอบการ : M108

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : แม่บ้านโปร่งลำไทร

จังหวัด : ประจวบคีรีขันธ์

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกัญญา เบญจรัตน์พรหม

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



คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำมันหวานเสลดพังพอน

ชื่อสินค้า : น้ำมันหวานเสลดพังพอน

รหัสสินค้า : M108B02

รหัสผู้ประกอบการ : M108

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : แม่บ้านโปร่งสำโรง

จังหวัด : ประจวบคีรีขันธ์

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกัญญา เบญจรัตน์พรหม

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



เบาะนั่งอเนกประสงค์

ชื่อสินค้า : เบาะนั่งอเนกประสงค์

รหัสสินค้า : M108C01-M108C03

รหัสผู้ประกอบการ : M108

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : แม่บ้านโปร่งสำโรง

จังหวัด : ประจวบคีรีขันธ์

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกัญญา เบญจรัตน์พรหม

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

แต่ิตตาสลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



แชมพูสะมนไพร

ชื่อสินค้า : แชมพูสะมนไพร  
รหัสสินค้า : M109B01- M109B10  
รหัสผู้ประกอบการ : M109  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มนิสาสะมนไพร  
จังหวัด : นนทบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสุนันทา ไบรัมย์  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-9455-4336



ขนมงาเพื่อสุขภาพ

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

แต่ตตาลีอกลินค้ำที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ถั่วอบกรอบ

ชื่อสินค้า : ถั่วอบกรอบ

รหัสสินค้า : M110A19-M110A22

รหัสผู้ประกอบการ : M110

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เทลลาพลัส  
(ประเทศไทย) จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณธนพร บัวชม

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



น้ำมันงาสกัดเย็น

ชื่อสินค้า : น้ำมันงาสกัดเย็น

รหัสสินค้า : M110B01

รหัสผู้ประกอบการ : M110

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท เทลลาพลัส  
(ประเทศไทย) จำกัด

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณธนพร บัวชม

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

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



แชมพูและครีมนวดผิวมะกรูด

ชื่อสินค้า : แชมพูและครีมนวดผิวมะกรูด  
รหัสสินค้า : M111B01-M111B02  
รหัสผู้ประกอบการ : M111  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พีเอส. สมุนไพร  
จังหวัด : สมุทรปราการ  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพิสิฐ เลี้ยวศิริวัฒนกุล  
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2754-7322, 08-3491-1978



น้ำมันงาสกัดเย็น

ชื่อสินค้า : น้ำมันงาสกัดเย็น  
รหัสสินค้า : M111B03  
รหัสผู้ประกอบการ : M111  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พีเอส. สมุนไพร  
จังหวัด : สมุทรปราการ  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพิสิฐ เลี้ยวศิริวัฒนกุล  
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2754-7322, 08-3491-1978

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สบู่เหลวว่านหางจระเข้

ชื่อสินค้า : สบู่เหลวว่านหางจระเข้

รหัสสินค้า : M111B04

รหัสผู้ประกอบการ : M111

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พีเอส. สมุนไพร

จังหวัด : สมุทรปราการ

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพิสิธ เลี้ยวศิริวัฒนกุล

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



พิมเสนน้ำมะกรูด

ชื่อสินค้า : พิมเสนน้ำมะกรูด

รหัสสินค้า : M111B05

รหัสผู้ประกอบการ : M111

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท พีเอส. สมุนไพร

จังหวัด : สมุทรปราการ

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพิสิธ เลี้ยวศิริวัฒนกุล

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

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ปลาอบสมุนไพร

ชื่อสินค้า : น้ำมันงาสกัดเย็น

รหัสสินค้า : M112A01-M112A04

รหัสผู้ประกอบการ : M112

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลา  
อบสมุนไพร

จังหวัด : พังงา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณวิภาวัลย์ อุดมพงษ์พันธ์

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



ขนมปังสังขยาผสมสด

ชื่อสินค้า : ขนมปังสังขยานมสด

รหัสสินค้า : M113A01-M113A06

รหัสผู้ประกอบการ : M113

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ร้านปังพอนด์

จังหวัด : นครปฐม

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสุภาภรณ์ ตั้งภัทรโชค

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

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ปลาเค็มอบโอโซน

ชื่อสินค้า : ปลาเค็มอบโอโซน

รหัสสินค้า : M114A01

รหัสผู้ประกอบการ : M114

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : วิสาหกิจชุมชนปลาเค็ม  
อบโอโซน

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณนพดล แก้วช่วงศรี

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



ไข่เค็มน้ำโอโซน

ชื่อสินค้า : ไข่เค็มน้ำโอโซน

รหัสสินค้า : M114A02

รหัสผู้ประกอบการ : M114

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : วิสาหกิจชุมชนปลาเค็ม  
อบโอโซน

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณนพดล แก้วช่วงศรี

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

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ข้าวง่ำเพื่อสุขภาพ

ชื่อสินค้า : ข้าวง่ำเพื่อสุขภาพ

รหัสสินค้า : M115A01

รหัสผู้ประกอบการ : M115

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน  
ชะแม

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7036-4825



เต้าคั่วเพื่อสุขภาพ

ชื่อสินค้า : เต้าคั่วเพื่อสุขภาพ

รหัสสินค้า : M115A02

รหัสผู้ประกอบการ : M115

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน  
ชะแม

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7036-4825



แต่ตตาลีอกลินค้ำที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ขนมลากรอบ

ชื่อสินค้า : ขนมลากรอบ

รหัสสินค้า : M115A03

รหัสผู้ประกอบการ : M115

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน  
ชะแม

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7036-4825



ขนมถั่วขาว-งาดำ

ชื่อสินค้า : ขนมถั่วขาว-งาดำ

รหัสสินค้า : M115A04-M115A05

รหัสผู้ประกอบการ : M115

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้าน  
ชะแม

จังหวัด : กรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณลาวัลย์ สุวรรณเรืองศรี

เบอร์โทรศัพท์ : 08-7036-4825

แก้ตตลลอกลลนค้ทที่ผ้ทงการค้ตเลอ  
 ภายใต้ค้รทงการว้จ้ย “การพ้ฒนลและด้ทเนนการด้วแบบ Farmer Shop”



น้ำตาลแวง่ ตาลค้ท

ช้ขอลลนค้ท : น้ำตาลแวง่ ตาลค้ท

รห้สลลนค้ท : M115A06

รห้สผ้ประกอบการ : M115

ช้ขอค้กร/ผ้ประกอบการ : กลุ่ทว้สาทก้จ้ช้ทชนบ้าน  
 ชะแม

จ้ทหว้ด : กร้ทงเทพทมหานคร

ช้ขอผ้ประกอบการ : ค้ณลว้ลย้ สุวรรณเรอองค้รี

เบอร์โทรค้ทพ้ท : 08-7036-4825



ทนมโก้ ตาลค้ท

ช้ขอลลนค้ท : ทนมโก้ ตาลค้ท

รห้สลลนค้ท : M115A07

รห้สผ้ประกอบการ : M115


ช้ขอค้กร/ผ้ประกอบการ : กลุ่ทว้สาทก้จ้ช้ทชนบ้าน  
 ชะแม

จ้ทหว้ด : กร้ทงเทพทมหานคร

ช้ขอผ้ประกอบการ : ค้ณลว้ลย้ สุวรรณเรอองค้รี

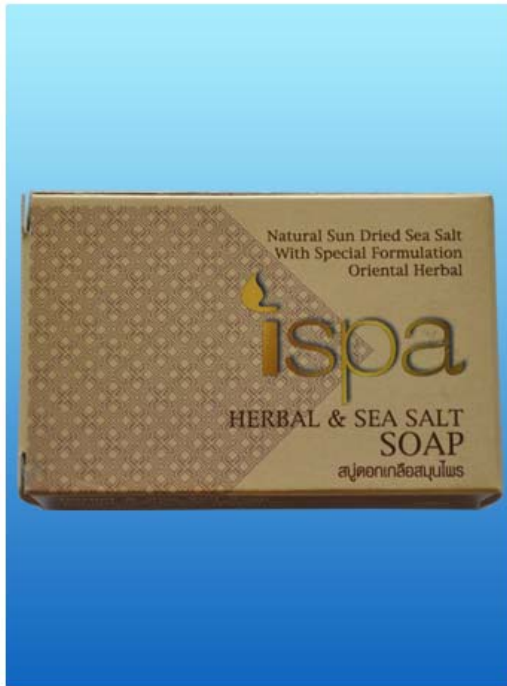
เบอร์โทรค้ทพ้ท : 08-7036-4825

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”

 <p>เห็นดของ เจ</p>	<p>ชื่อสินค้า : เห็นดของ เจ รหัสสินค้า : M116A01 รหัสผู้ประกอบการ : M116 ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : หจก. เจโปรดักส์ จังหวัด : กรุงเทพมหานคร ชื่อผู้ประกอบการ : คุณนิดา ตริสุขน เบอร์โทรศัพท์ : 0-2248-6613, 08-1649-7377</p>
---	---

 <p>กาแฟเสริมสุขภาพ</p>	<p>ชื่อสินค้า : กาแฟเสริมสุขภาพ รหัสสินค้า : M116A02 รหัสผู้ประกอบการ : M116 ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : หจก. เจโปรดักส์ จังหวัด : กรุงเทพมหานคร ชื่อผู้ประกอบการ : คุณนิดา ตริสุขน เบอร์โทรศัพท์ : 0-2248-6613, 08-1649-7377</p>
--	---

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สบู่ดอกเกลือสมุนไพร

ชื่อสินค้า : สบู่ดอกเกลือสมุนไพร

รหัสสินค้า : M117B01

รหัสผู้ประกอบการ : M117

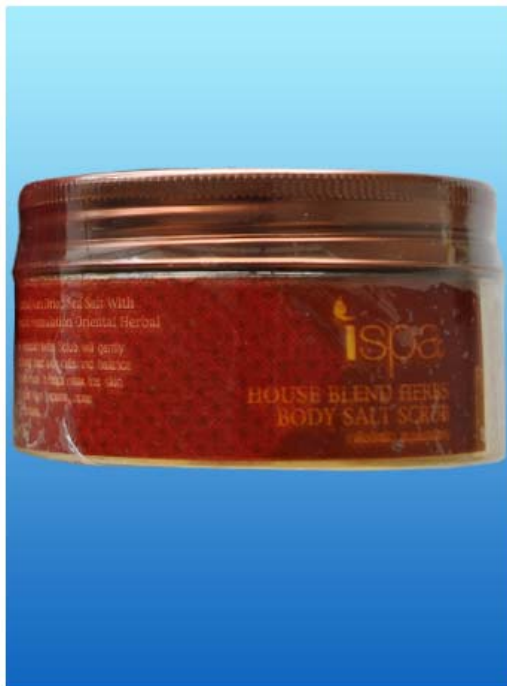
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล

กั๊กหันทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

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



เกลือขัดผิว สมุนไพรพิเศษ

ชื่อสินค้า : เกลือขัดผิวสมุนไพรพิเศษ

รหัสสินค้า : M117B02

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล

กั๊กหันทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

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

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เกลือขัดหน้า สมุนไพรพิเศษ

ชื่อสินค้า : เกลือขัดหน้าสมุนไพรพิเศษ

รหัสสินค้า : M117B03

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล

กิ่งหันทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

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



ดอกเกลือสำหรับแช่

ชื่อสินค้า : ดอกเกลือสำหรับแช่

รหัสสินค้า : M117B04

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล

กิ่งหันทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

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

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



เกลือขัดผิวในน้ำแร่

ชื่อสินค้า : เกลือขัดผิวในน้ำแร่

รหัสสินค้า : M117B05

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล

กั้งหันทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

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



เกลือขัดผิวในน้ำนม

ชื่อสินค้า : เกลือขัดผิวในน้ำนม

รหัสสินค้า : M117B06

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล

กั้งหันทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

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

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



สบู่เหลวดอกเกลือสมุนไพรและ  
โคลชันสมุนไพรบำรุงผิว

ชื่อสินค้า : สบู่เหลวดอกเกลือสมุนไพรและโคลชัน  
สมุนไพรบำรุงผิว

รหัสสินค้า : M117B07-M117B08

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล  
กั้งหันทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

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



น้ำมันบำรุงผิว

ชื่อสินค้า : น้ำมันบำรุงผิว

รหัสสินค้า : M117B09

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล  
กั้งหันทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

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

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ดอกเกลือ

ชื่อสินค้า : ดอกเกลือ

รหัสสินค้า : M117B10

รหัสผู้ประกอบการ : M117

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มอาชีพเกลือทะเล

กัณฑ์ทอง

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมพงษ์ หนูศาสตร์

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



ผ้าหม่นวมสามฤดู

ชื่อสินค้า : ผ้าหม่นวมสามฤดู

รหัสสินค้า : M118C01-M118C04

รหัสผู้ประกอบการ : M118

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : วิสาหกิจชุมชนผ้าหม่นวมชา  
นิตอนคา

จังหวัด : สุพรรณบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกริชรุชชัย ภูพิชิต

เบอร์โทรศัพท์ : 035-421248, 08-0580-9177



แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



โรตีสายไหมและโรตีสกรอบ

ชื่อสินค้า : โรตีสายไหมและโรตีสกรอบ

รหัสสินค้า : M119A01-M119A02

รหัสผู้ประกอบการ : M119

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สายไหมเฮียก่า

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกนกวรรณ อรุณวัฒนาโชธา

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



ไอศกรีมผลไม้ตามฤดูกาล

ชื่อสินค้า : ไอศกรีมผลไม้ตามฤดูกาล

รหัสสินค้า : M119A03

รหัสผู้ประกอบการ : M119

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สายไหมเฮียก่า

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกนกวรรณ อรุณวัฒนาโชธา

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

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ยาน้ำมันเหลือง

ชื่อสินค้า : ยาน้ำมันเหลือง

รหัสสินค้า : M120B01-M120B04

รหัสผู้ประกอบการ : M120

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : โกลด์ครอสจากบาททอง  
จำกัด

จังหวัด : สมุทรสาคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสมเกียรติ จันทร์เทวาพิชิต

เบอร์โทรศัพท์ : 034-494197, 08-1985-8942,  
08-1825-6339



น้ำส้มสายชูหมักจากสับปะรด

ชื่อสินค้า : น้ำส้มสายชูหมักจากสับปะรด

รหัสสินค้า : M121A01-M121A02

รหัสผู้ประกอบการ : M121

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : บริษัท ไทยรสทิพย์  
จำกัด

จังหวัด : สมุทรสาคร

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณถึง โอบนิธิชา

เบอร์โทรศัพท์ : 0-2431-3064, 0-2810-2451,  
08-5442-9985

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำอบไทย จากกุหลาบธรรมชาติ

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



น้ำปรุง

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

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำหอมดอกไม้ไทย

ชื่อสินค้า : น้ำหอมดอกไม้ไทย

รหัสสินค้า : M122B05

รหัสผู้ประกอบการ : M122

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สิริกร เฮอริเบอร์ ฮับ

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณสิริกร ประสาทศรี

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



ข้าวเกรียบสมุนไพรมะพร้าว

ชื่อสินค้า : ข้าวเกรียบสมุนไพรมะพร้าว

รหัสสินค้า : M123A01-M123A02

รหัสผู้ประกอบการ : M123

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : ข้าวเกรียบปลาสมุนไพรมะพร้าว  
“ทรัพย์เจริญ”

จังหวัด : เพชรบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณพูลทรัพย์ พิษิตวิชัย

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

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำตาลโตนดแท้ หยอดกระปุก

ชื่อสินค้า : น้ำตาลโตนดแท้ หยอดกระปุก  
รหัสสินค้า : M124A01  
รหัสผู้ประกอบการ : M124  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปตาลโตนด  
ตำบลหนองกะปุ  
จังหวัด : เพชรบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณยาใจ อัมพันธ์  
เบอร์โทรศัพท์ : 032-440062, 08-5178-4862,  
08-5147-4650



น้ำตาลโตนดปึก

ชื่อสินค้า : น้ำตาลโตนดปึก  
รหัสสินค้า : M124A02  
รหัสผู้ประกอบการ : M124  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปตาลโตนด  
ตำบลหนองกะปุ  
จังหวัด : เพชรบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณยาใจ อัมพันธ์  
เบอร์โทรศัพท์ : 032-440062, 08-5178-4862,  
08-5147-4650

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



น้ำตาลสดแท้

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



ขนมตาล เมืองเพชร

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

ตลาดลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ผลไม้แท้ 100%

ชื่อสินค้า : ผลไม้แท้ 100%  
รหัสสินค้า : M125A01  
รหัสผู้ประกอบการ : M125  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ  
จังหวัด : นนทบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมณิสรา เจนวาการวงศ์  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724



กล้วยฉาบพีชอบกรอบ

ชื่อสินค้า : กล้วยฉาบพีชอบกรอบ  
รหัสสินค้า : M125A02  
รหัสผู้ประกอบการ : M125  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ  
จังหวัด : นนทบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมณิสรา เจนวาการวงศ์  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724

แค็ตตาล็อกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ขนมปังงาโก้ ธัญพืช

ชื่อสินค้า : ขนมปัง/ขาโก้ ธัญพืช

รหัสสินค้า : M125A04

รหัสผู้ประกอบการ : M125

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมณิสรา เจนวารวงศ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724



เม็ดมะม่วงหิมพานต์ น้ำตาลโตนด

ชื่อสินค้า : เม็ดมะม่วงหิมพานต์ น้ำตาลโตนด

รหัสสินค้า : M125A05

รหัสผู้ประกอบการ : M125

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ

จังหวัด : นนทบุรี

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมณิสรา เจนวารวงศ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724



ติดตามลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



กล้วยงกวนข้าวต้มมัด

ชื่อสินค้า : กล้วยงกวนข้าวต้มมัด  
รหัสสินค้า : M125A06  
รหัสผู้ประกอบการ : M125  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ  
จังหวัด : นนทบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมณิสรา เจนวาการวงศ์  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724



ผลไม้ชุบซอคโกแลต

ชื่อสินค้า : ผลไม้ชุบซอคโกแลต  
รหัสสินค้า : M125A07  
รหัสผู้ประกอบการ : M125  
ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : สำหรับโบราณ  
จังหวัด : นนทบุรี  
ชื่อผู้ประกอบการ : คุณมณิสรา เจนวาการวงศ์  
เบอร์โทรศัพท์ : 08-1421-4724

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ส้มแขกกวน

ชื่อสินค้า : ส้มแขกกวน

รหัสสินค้า : M126A01

รหัสผู้ประกอบการ : M126

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์  
การเกษตร

จังหวัด : ยะลา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกมล พูลสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-5799-1272



ส้มแขกแช่อิ่ม

ชื่อสินค้า : ส้มแขกแช่อิ่ม

รหัสสินค้า : M126A02

รหัสผู้ประกอบการ : M126

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์  
การเกษตร

จังหวัด : ยะลา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกมล พูลสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-5799-1272

คัดเลือกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ส้มแขกอบน้ำผึ้งรวง

ชื่อสินค้า : ส้มแขกอบน้ำผึ้งรวง

รหัสสินค้า : M126A03

รหัสผู้ประกอบการ : M126

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์  
การเกษตร

จังหวัด : ยะลา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกมล พูลสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-5799-1272



แยมส้มแขก

ชื่อสินค้า : แยมส้มแขก

รหัสสินค้า : M126A04

รหัสผู้ประกอบการ : M126

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์  
การเกษตร

จังหวัด : ยะลา

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณกมล พูลสวัสดิ์

เบอร์โทรศัพท์ : 08-5799-1272

ติดตามสินค้าที่ผ่านการคัดเลือก  
ภายใต้โครงการวิจัย “การพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop”



ทุเรียนทอดกรอบ

ชื่อสินค้า : ทุเรียนทอดกรอบ

รหัสสินค้า : M127A01-M127A02

รหัสผู้ประกอบการ : M127

ชื่อองค์กร/ผู้ประกอบการ : กลุ่มผู้ประกอบการค้า  
ตลาดบ้านเพ

จังหวัด : ระยอง

ชื่อผู้ประกอบการ : คุณจิรายุส เสงแสงรุ่ง

เบอร์โทรศัพท์ : 08-6848-6500