



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย

การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย

โดย

ศานิต แก้วเอี่ยม และคณะ

มีนาคม 2559

โครงการวิจัยการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมมะลิของเกษตรกรรายย่อย

สัญญาเลขที่ RDG5840001-(4)

รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการ

การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย

คณะผู้วิจัย	สังกัด
หัวหน้าโครงการวิจัย: ศานิต แก้วเอี่ยม	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
2.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
3.อดุลย์ โคลนพันธ์	เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ
4.ลำพูน ชันทอง	เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ
5.จำปา สุวะไกร	เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ

ชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ระยะที่ 8

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว.ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

โครงการวิจัย “การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย”

คำนำ

คณะวิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่ได้ให้ทุนอุดหนุนในการจัดทำโครงการนี้ ขอขอบพระคุณผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่กรุณาให้ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ ที่มีกลยุทธ์ของสถาบันวิชาการสหกรณ์ ชาวนาที่เข้าโครงการทุกท่านที่ให้ข้อมูลหน่วยราชการในพื้นที่ ตลอดจนคุณอรุณ นวราช และเครือข่ายโรงแรมและศูนย์ประชุมทั้ง 12 แห่ง

คณะผู้วิจัย

มีนาคม 2559

บทสรุปผู้บริหาร

การผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์โดยเริ่มตั้งแต่ปลูกจนถึงแปรรูปเป็นข้าวสารเพื่อขายในตราหรือยี่ห้อต่างๆ ในแต่ละท้องถิ่นนั้นต่างก็มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความแตกต่างและความเชื่อถือให้กับผู้บริโภคและสามารถสร้างความแตกต่างของข้าวสารที่ผลิตในสายตาผู้บริโภคได้ ทำให้ผู้ผลิตสามารถกำหนดราคาขายโดยคำนึงถึงต้นทุนการผลิตได้ ทำให้ชาวนาสามารถลดความเสี่ยงในเรื่องของการขาดทุนลงได้ แต่ในหลายปีที่ผ่านมา มีการปลูกข้าวอินทรีย์และแปรรูปเป็นข้าวสารบรรจุถุงในลักษณะของชาวนารายคน กลุ่ม วิชาหกิจชุมชนและสหกรณ์เป็นต้นเพิ่มขึ้นอย่างมาก ทำให้มีการแข่งขันกันมาก ซึ่งการทำนาอินทรีย์ต้องมีการรวมกลุ่มผลิต รวมกลุ่มแปรรูป และรวมกลุ่มขายจึงจะมีความสำเร็จและยั่งยืนเพื่อแก้ปัญหาที่เกษตรกรรายย่อยต้องซื้อปัจจัยการผลิตในราคาขายปลีกและขายผลผลิตในราคาขายส่ง นอกจากนี้เกษตรกรยังเป็นผู้จ่ายค่าใช้จ่ายการตลาด โดยเฉพาะค่าขนส่ง ดังนั้นจึงต้องมีการรวมกลุ่มการผลิตและรวมกลุ่มการแปรรูปแล้วรวมกลุ่มการขายซึ่งเป็นการเพิ่มปริมาณความต้องการปัจจัย และปริมาณผลผลิตจะทำให้สามารถซื้อปัจจัยในราคาที่ถูกลงและขายผลผลิตได้ในราคาที่สูงขึ้น ดังนั้นจึงต้องมีการวิจัยถึงแนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มเพื่อให้การส่งเสริมให้ชาวนาทำการผลิตข้าวอินทรีย์เกิดความสำเร็จได้

คำถามวิจัย

คำถามวิจัยในการศึกษานี้มี 2 ประการได้แก่

1. แนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ เพื่อนำประโยชน์สู่เกษตรกรรายย่อยอย่างเป็นธรรมและยั่งยืน ควรดำเนินการอย่างไร
2. ระบบสนับสนุนที่จำเป็นต่อการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์แก่เกษตรกรรายย่อย มีองค์ประกอบอะไรบ้าง และควรดำเนินการในรูปแบบใด

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

วัตถุประสงค์ในการศึกษานี้มี 2 ประการได้แก่

1. เพื่อศึกษาแนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ผ่านกลไกเครือข่ายวิชาหกิจชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์อำเภอนาเจริญ
 2. เพื่อหาแนวทางการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริมชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์อย่างยั่งยืน
- การดำเนินงานการวิจัยในรอบ 12 เดือน (1 มีนาคม 2558 – 29 กุมภาพันธ์ 2559)**
 การดำเนินงานการวิจัยในรอบ 12 เดือน ตั้งแต่ 1 มีนาคม 2558 ถึง 29 กุมภาพันธ์ 2559 ซึ่งเป็นการวิจัยปีที่สอง โครงการวิจัยได้ดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ตามขั้นตอนของการวิจัยสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. ต้นทุนการผลิต

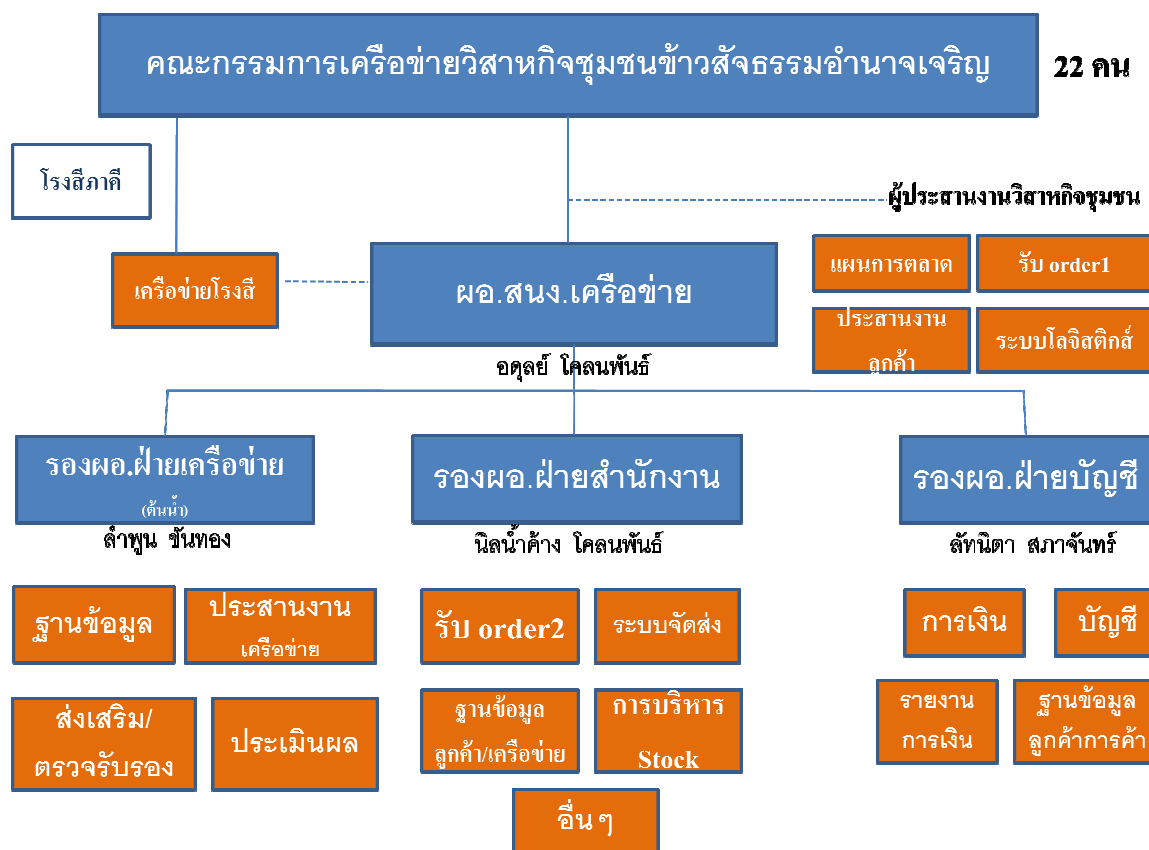
ต้นทุนการผลิต ได้นำข้อมูลต้นทุนและผลตอบแทนในปีการผลิต 2556 มาวิเคราะห์โดยแยกตามขนาดเนื้อที่ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์พบว่าชาวนาที่มีเนื้อที่ปลูก 1 ถึง 10 ไร่ ได้ผลผลิตข้าวเปลือกเฉลี่ยต่อไร่สูงสุดไร่

ละ 445.02 กิโลกรัม แต่มีต้นทุนต่อกิโลกรัมสูงสุดเท่ากับ 13.77 บาท สำหรับขนาดเนื้อที่ปลูก 11 ถึง 20 ไร่เป็นขนาดที่มีต้นทุนต่อกิโลกรัมต่ำที่สุดเท่ากับ 8.73 บาท โดยได้ผลผลิตไร่ 411.03 กิโลกรัม

สำหรับผลการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการวิจัยในปีการผลิต 2557 ได้ทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนผลตอบแทนระหว่างนาดำและนาหว่าน พบว่านาดำมีต้นทุนเฉลี่ยทั้งหมดเท่ากับไร่ละ 3,681.50 บาท ส่วนนาหว่านเท่ากับไร่ละ 2,634.97 บาท ผลตอบแทนจากการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์โดยเฉลี่ยต่อไร่ ปีการผลิต 2557 ชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาดำได้ผลผลิตต่อไร่เฉลี่ย 295.14 กิโลกรัม ขายได้ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 15.38 บาท ได้กำไรไร่ละ 857.81 บาท ซึ่งน้อยกว่าชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาหว่านที่ได้ผลผลิตต่อไร่เฉลี่ยเท่ากับ 389.65 กิโลกรัม ขายได้ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 14.67 บาท และได้กำไรไร่ละ 3,081.21 บาท จะเห็นได้ว่าการทำนาแบบนาหว่านได้กำไรเฉลี่ยต่อไร่ที่มากกว่านาดำ จากการสอบถามชาวนาในการใช้ปัจจัยแรงงานและเมล็ดพันธุ์ในการทำนาดำและนาหว่านพบว่าในการทำนาดำใช้แรงงานมากกว่าการทำนาหว่าน แต่ใช้เมล็ดพันธุ์น้อยกว่านาหว่าน กล่าวคือการทำนาดำใช้แรงงานในกิจกรรมหว่านกล้า ถอนกล้า และปักดำรวมไร่ละ 1.73 วันงานโดยเฉลี่ย และใช้เมล็ดพันธุ์ไร่ละ 1.78 กิโลกรัม แต่การทำนาหว่านใช้แรงงานในการหว่านเมล็ดพันธุ์เฉลี่ยไร่ละ 0.06 วันงาน และใช้เมล็ดพันธุ์ไร่ละ 6 กิโลกรัม

2. การบริหารงานของเครือข่าย

จากขอบเขตชาวนาที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการวิจัยทั้งสิ้น 50 รายในปีแรก (ปี 2557) ได้เป็นสมาชิกในเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญทั้งสิ้น 300 รายในปีที่ 2 (ปี 2558) สาเหตุจากปีการผลิต 2557/58 ไม่มีโครงการรับจำนำข้าวทำให้เกษตรกรมีความต้องการขายข้าวให้กลุ่มมากขึ้นทำให้มีความต้องการเปลี่ยนมาผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์มากขึ้น เนื่องจากกลุ่มนี้ยังไม่มีรูปแบบการบริหารที่ชัดเจน หัวหน้าชุดโครงการหลักและหัวหน้าโครงการย่อยพร้อมทั้งกลุ่มแกนนำเกษตรกร จึงได้ประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อกำหนดแผนโครงสร้างการบริหารงานของเครือข่ายและแผนธุรกิจร่วมกันในการประชุมครั้งที่ 4/2558 โดยที่ประชุมมีมติออกแบบแผนโครงสร้างการบริหารงานและดำเนินงานร่วมกัน โดยมีคุณอดุลย์ โคลนพันธ์ ทำหน้าที่เป็นผู้อำนวยการสำนักงานเครือข่าย มีหน้าที่ในการดูแลประสานงานกับวิสาหกิจชุมชนทั้ง 22 แห่ง พร้อมทั้งดูแลความเรียบร้อยของเครือข่ายโรงสี และติดต่อประสานงานกับฝ่ายต่างๆ เพื่อให้การทำงานเป็นไปด้วยดี คุณลำพูน ชันทอง ทำหน้าที่เป็นรองผู้อำนวยการฝ่ายเครือข่าย รับผิดชอบการบริหารงานในส่วนของต้นน้ำ ระบบฐานข้อมูลเกษตรกร การส่งเสริมและการตรวจรับรองทั้งหมด คุณนิลนาคำ โคลนพันธ์ ทำหน้าที่เป็นรองผู้อำนวยการฝ่ายสำนักงาน จัดทำระบบฐานข้อมูลลูกค้า การบริหารสต็อกสินค้า การรับออเดอร์และระบบจัดส่ง คุณลัทธินิตา สุภาจันทร์ ทำหน้าที่เป็นรองผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี ดูแลเรื่องการเงิน การบัญชี ฐานข้อมูลการค้า และรายงานทางการเงินดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 โครงสร้างการบริหารงานเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมดาอำนาจเจริญ

3. ผลการวิเคราะห์ SWOT

ในการจัดเวทีประชุมเชิงปฏิบัติการ : ประเด็นยุทธศาสตร์การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมอำนาจเจริญ ณ ห้องประชุมสำนักงานพาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญ เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2558 เพื่อกำหนดแนวทางดำเนินงานของกลุ่มเครือข่ายผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ ที่ประชุมได้ตั้งเป้าหมายการดำเนินงาน ในช่วงปี 2558 ถึง 2560 โดยกำหนดปณิธานของกลุ่มเครือข่าย “ มุ่งสร้างเครือข่ายคุณค่าเพื่อยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์อำนาจเจริญสู่สากล ” โดยจะดำเนินจัดหาตลาดและมีความสามารถรวบรวมข้าวเปลือกหอมมะลิอินทรีย์จากสมาชิกเครือข่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80 ของข้าวเปลือกสมาชิกที่ผลิตได้ในแต่ละปี

สำหรับผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมดาอำนาจเจริญ มีผลดังต่อไปนี้

จุดแข็ง

1. ได้รับการรับรองเป็นเครือข่าย “เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมดาอำนาจเจริญ” เมื่อปี 2554 มีโครงสร้างการบริหารเครือข่ายโดยมีสำนักงานพาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญเป็นพี่เลี้ยง
2. มีผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง IFORM (195 ราย) ใช้ระบบตรวจรับรองภายใน
3. มีภาคีพันธมิตรธุรกิจ (แม่ศรีเรือน ที่วีบุรพา Farmer shop กลุ่มธุรกิจเชิงพาณิชย์ สวนสามพราน

โครงการผูกปิ่นโตข้าว และราชธานีอโศกเป็นต้น)

4. มีเครือข่ายโรงสีชุมชนกระจายในการแปรรูปข้าวของเกษตรกรในเครือข่าย 6 แห่ง
5. แหล่งเก็บสต็อกข้าวเปลือกของกลุ่ม
 - 5.1 โนนค้อทุ่ง
 - 5.2 หนองเม็ก
 - 5.3 โคกกลาง
 - 5.4 เฉลี่ยเกษตรกรเก็บข้าวเปลือกไว้คนละ 5 - 10 ตัน

จุดอ่อน

1. ยังไม่มีการจัดทำแผนธุรกิจ
2. ยังขาดเงินทุนหมุนเวียนธุรกิจ รับซื้อข้าวเปลือกหอมมะลิจากสมาชิกได้ทั้งหมดในช่วงต้นฤดูเก็บเกี่ยวซึ่งต้องใช้เงินทุนปีละประมาณ 10 ล้านบาท
3. ศักยภาพโรงสียังไม่ได้มาตรฐานต้นทุนการแปรรูปยังสูง
4. ขาดระบบการบริหารจัดการเครือข่ายตามแผนธุรกิจ
กรรมการและบุคคลากรยังเป็นอาสาสมัคร
5. ขาดสำนักงานเครือข่าย (ปัจจุบันใช้สำนักงานพาณิชย์จังหวัด และร้านต้นข้าว)

โอกาส

1. นโยบายรัฐให้การสนับสนุนการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร
2. มีหน่วยงานราชการในท้องถิ่นให้การสนับสนุน
3. มีภาคีส่งเสริมมาตรฐานเกษตรอินทรีย์
4. คนในสังคมช่วยบริโภคสินค้าชุมชน
5. พาณิชย์จังหวัดให้การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการตรวจรับรองปลูกข้าวอินทรีย์รายละ 300 บาท และให้ถุงบรรจุข้าวฟรี

อุปสรรค

1. แผนการปฏิบัติงานการส่งเสริมของภาครัฐเป็นอุปสรรค เช่น การแจกปัจจัยการผลิตที่ไม่ทราบแหล่งที่มา
2. โครงสร้างการตลาดไม่เอื้ออำนวยต่อผู้ผลิตรายย่อย
3. มีผู้ผลิตข้าวหอมมะลิแปรรูปบรรจุถุงจำนวนมาก ทั้งรายย่อยและรายใหญ่
4. นโยบายของรัฐ มีโครงการหลากหลายลงในพื้นที่เดียวกัน

4. สรุปต้นทุนการแปรรูปและส่วนเหลือการตลาด

ส่วนเหลือการตลาดแบ่งตามชนิดของข้าวและมาตรฐานอินทรีย์ วิเคราะห์ภายใต้ข้อตกลงราคาขายกับกลุ่มโรงแรม โดยมีขนาดบรรจุกระสอบละ 50 กิโลกรัม ขนส่งโดยรถบรรทุกสี่ล้อ พบว่า การขายข้าวยิ่งผสมปลายข้าวหักมาก กำไรต่อกิโลกรัมยิ่งลดลง เนื่องจากราคาที่ขายได้ลดลงมากกว่าต้นทุนการแปรรูปที่ลดลง เช่นข้าวขาวชนิด 100%ชนิดปรับเปลี่ยนขายได้กิโลกรัมละ 40 บาทแต่ถ้าเป็นชนิด 60 % ขายได้กิโลกรัมละ 30 บาท จะเห็นว่าราคาลดลงถึง 10 บาท แต่ต้นทุนการแปรรูปลดลงเพียง 6.58 บาทต่อกิโลกรัมดังตารางที่ 1

ตารางที่1 ต้นทุนการแปรรูปและต้นทุนการตลาดข้าวขาวขนาดบรรจุถุง 50 กิโลกรัม

ชนิดข้าวสาร	ต้นทุนแปรรูปต้นข้าว บาท/กก.	ต้นทุนการตลาด บาท/กก.	ราคาขายได้ บาท/กก.	ผลตอบแทนสุทธิ บาท/กก.
1.ข้าวสารชนิด 100%				
ปรับเปลี่ยน	26.45	32.79	40	7.21
I-FOAM	28.45	34.79	40	5.21
EU	30.45	36.79	40	3.21
2.ข้าวสารชนิด 80%				
ปรับเปลี่ยน	23.16	29.5	35	5.5
I-FOAM	24.76	31.1	35	3.9
EU	26.36	32.7	35	2.3
3.ข้าวสารชนิด 60%				
ปรับเปลี่ยน	19.87	26.21	30	3.79
I-FOAM	21.07	27.41	30	2.59
EU	22.27	28.61	30	1.39

5. การขายข้าวให้ภาคีพันธมิตรธุรกิจ

ข้าวของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญมีข้าวเปลือกรวมทั้งสิ้น 1,500 - 1,800 ตันต่อปี โดยที่ทางกลุ่มจะทำการรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิกในราคาที่สูงกว่าท้องตลาด กล่าวคือ ในปี 2557 ราคารับซื้อข้าวเปลือกในท้องตลาดกิโลกรัมละ 13 บาท ทางกลุ่มรับซื้อข้าวเปลือกอินทรีย์ของสมาชิกใน

ราคา กิโลกรัมละ 16 บาท ถ้าหากอยู่ใน ช่วงปรับเปลี่ยนรับซื้อในราคา 14 และ 15 บาท สำหรับการปรับเปลี่ยน ช่วงปีที่ 1 และ 2 ตามลำดับ แล้วนำมาแปรรูปเป็นข้าวสารบางส่วน การขายข้าวของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจ ชุมชน กลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญแบ่งการขายออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1. ขายเป็นข้าวเปลือก 60 %

โดยขายเปลือกให้แก่ไร่ทอง Organic เอเดน กรุ๊ป อีสานไทย Organic ไร่ยเอ็ด พลาซ่าและโรงแรมสามพราน ริเวอร์ไซด์ รวมประมาณ 220 ตันต่อปี

2. ขายเป็นข้าวสาร 40 %

ปริมาณข้าวสารที่ขายได้เฉลี่ย 770 ตันต่อปี โดยขายข้าวสารให้แก่ที่วิบูลรพา สหกรณ์ โคนม นครปฐม Farmer Shop (สถาบันวิชาการสหกรณ์) งานมหกรรมทั่วไป ผูกปิ่นโตข้าว และแม่ศรีเรือน

6. การเจรจาขายข้าวให้กลุ่มโรงแรม

การดำเนินการวิจัยโครงการ “การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย” และ กลุ่ม สามพราน โมเดล ที่ได้มีความร่วมมือกัน ซึ่งคุณอรุษา นวราชได้ไปขอความร่วมมือจากเครือข่ายโรงแรมและศูนย์ ประชุม 12 แห่ง ในการเป็นผู้นำร่องรับซื้อข้าวสารจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญ ซึ่งความร่วมมือลักษณะนี้เป็นแบบอุปสงค์มาพบอุปทานซึ่งเรียกว่า The Demand Driven Supply Network (ดังภาพที่ 2)



ภาพที่ 2 The Demand Driven Supply Network

โดยในปี 2559 คุณอรุณ นวราช ได้เข้ามาช่วยเจรจาในการซื้อข้าวสารจากกลุ่มสหกรณ์และภาคีเครือข่ายโรงแรม 12 แห่ง ได้แก่ โรงแรมอนันตรา เดอะ เซ็นต์ รีจิส ดุสิตธานี อวานี เอเทรียม ดุสิตธานี เดอะทวิน ทาวเวอร์ แกรนด์ ไดมอนด์ สวีท รายาวดี พลาซ่า แอททินี ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ อิมแพ็ค เมืองทองธานี Siam Paragon ข้าวอินทรีย์ที่กลุ่มสามพรานโมเดลและภาคีเครือข่ายจะสั่งซื้อมี 3 ชนิด คือข้าวอินทรีย์ชนิด 100% จำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 40 บาท ข้าวอินทรีย์ชนิด 80% จำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 35 บาท และข้าวอินทรีย์ชนิด 60% จำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 30 บาท โดยโรงแรมและศูนย์ประชุมที่ได้มีคำสั่งซื้อข้าวทั้ง 3 ชนิดจากเครือข่ายฯ มี 9 แห่งดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ปริมาณข้าวที่โรงแรมรับซื้อในปี 2559

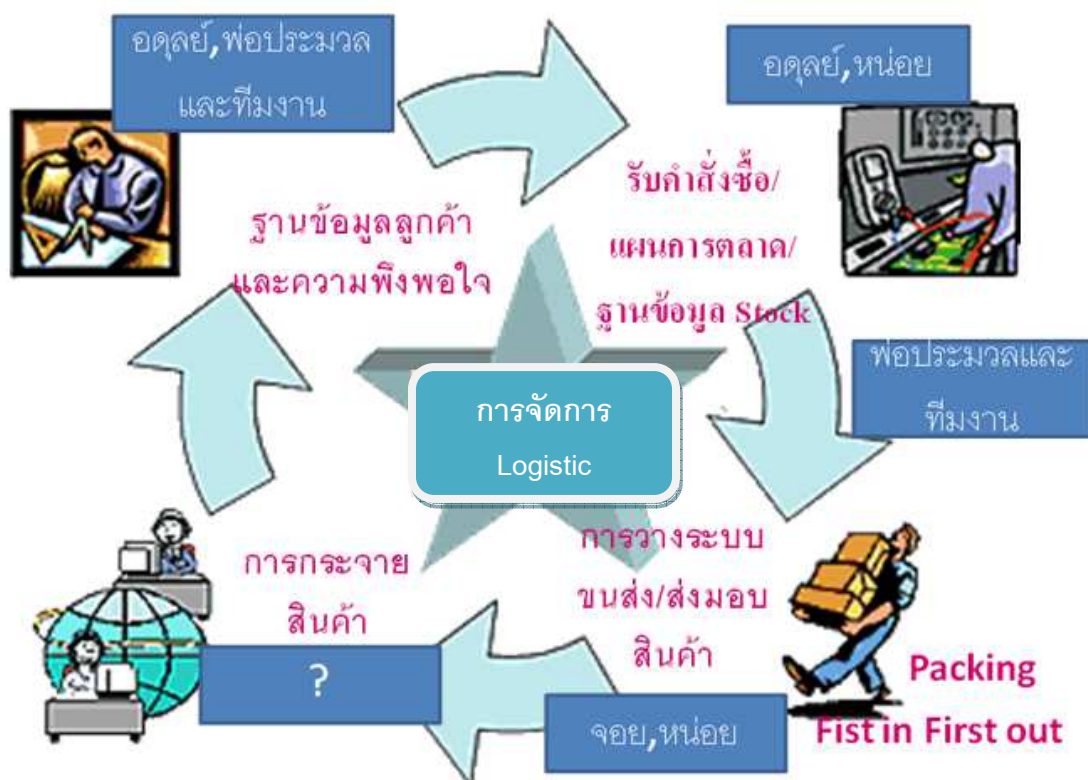
ลำดับ ที่	รายชื่อ	ชนิดข้าวและปริมาณที่สั่งซื้อ			จำนวนครั้ง ที่มาส่ง : เดือน
		ข้าวอินทรีย์ 100%	ข้าวอินทรีย์ 80%	ข้าวอินทรีย์ 60%	
1	IMPACT ARENA	-	3-10 ตัน	3-6 ตัน	1
2	BITEC	-	5 ตัน	-	1
3	TWIN TOWER	-	2.5 ตัน	-	1
4	RAMA GARDEN HOTEL	-	-	2 ตัน	2
5	SUKOSOL BANGKOK	1.25 ตัน	-	1.25 ตัน	2
6	Queen Sirikit National Convention Center : QSNCC	980 กิโลกรัม	-	-	2
7	PLZZA ATHENEE BANGKOK	-	800 กิโลกรัม	1.2 ตัน	2
8	DUSIT BANGKOK	-	2 ตัน	-	1
9	SAMPRAN RIVERSIDE	-	1 ตัน	-	1
รวม		2.23 ตัน	14.3-21.3 ตัน	7.45-10.45 ตัน	

7. การให้ความรู้ในการบริหารจัดการสต็อกข้าว

เมื่อทางกลุ่มต้องมีการขายข้าวที่เป็นมืออาชีพมากขึ้นจึงจำเป็นต้องมีความรู้ในการบริหารจัดการสต็อกเพราะข้าวที่ขายมีความหลากหลายมากขึ้นตามความต้องการของกลุ่มโรงแรม โดยหน้าที่และผู้รับผิดชอบของกลุ่มเกิดจากการประชุมเชิงปฏิบัติการ แบ่งออกเป็น 7 ฝ่ายดังภาพที่ 3 ได้แก่

1. ระบบฐานข้อมูล matching demand-supply
2. รับคำสั่งซื้อ จัดทำแผนการตลาด

3. วางระบบขนส่ง ตามข้อตกลงของลูกค้าแต่ละราย
4. ระบบส่งมอบสินค้า
5. การกระจายสินค้า
6. การชำระเงิน /credit term
7. การประเมินความพึงพอใจของลูกค้า



ภาพที่ 3 หน้าที่และผู้รับผิดชอบในการขายข้าวสารของกลุ่ม

8. ผลการทดลองตลาดการขายข้าว

ได้นำข้าวสารที่แปรรูปโดยกลุ่มที่เข้าร่วมโครงการวิจัย ใช้แบรนด์โครงการซื้อข้าวจากชาวนาออกแบบโดยโครงการ FARMER SHOP สถาบันวิชาการสหกรณ์(ภาพที่ 4) มาทำการทดลองตลาดขายข้าวใน ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ทุกวันจันทร์สัปดาห์ที่ 1 และ 3 ของทุกเดือนในช่วงระยะแรก เนื่องจากมีวันหยุดในช่วงวันจันทร์สัปดาห์ที่ 1 และ 3 บ่อยครั้ง จึงได้ปรับเป็นขายทุกวันจันทร์เว้นจันทร์แทน ทั้งนี้ทั้งนั้นเพื่อเป็นการระบายผักอินทรีย์ที่มาขายพร้อมกันด้วย โดยขายในช่วงเวลา 7.00 น. – 14.00 น. ภายใต้โครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชนชนบทเกษตรกร จัดโดยสถาบันวิชาการสหกรณ์ ได้ดำเนินการมาแล้วจำนวน 17 ครั้ง มียอดขายรวม 347 กิโลกรัม แยกเป็นข้าวขัดขาว 138 กิโลกรัม ขายในราคา กิโลกรัมละ 55 บาท และเป็นข้าวกล้องจำนวน 209 กิโลกรัม ขายในราคา กิโลกรัมละ 60 บาท รวมรายได้ที่ขายได้เป็นเงินทั้งสิ้น 20,130 บาท



ภาพที่ 4 ข้าวในโครงการซื้อข้าวจากชาวนา สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

นอกจากนี้ยังได้มีการสอบถามความคิดเห็นจากผู้มาซื้อข้าวด้วย ซึ่งพบว่าผู้บริโภคทั้งหมดไม่รู้จักข้าวหอมมะลิอินทรีย์จากจังหวัดอำนาจเจริญมาก่อน และที่ตัดสินใจซื้อเพราะคิดว่าเป็นข้าวที่มีคุณภาพ เป็นการซื้อข้าวจากเกษตรกรโดยตรง โดยไม่ผ่านมือพ่อค้าคนกลาง ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อข้าวกล้องมากกว่าข้าวขัดขาว โดยขายข้าวกล้องได้ทั้งหมด 209 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 60.23 ของปริมาณข้าวที่ขายได้ทั้งหมดและมีความพึงพอใจกับคุณภาพและราคาข้าวที่ขาย

9. แนวทางการยกระดับมูลค่าข้าวอินทรีย์เพื่อนำประโยชน์สู่เกษตรกรรายย่อย

ต้นน้ำ

ผลิตข้าวเปลือกหอมมะลิอินทรีย์ที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของแต่ละการรับรอง ควรทำมาด้วยความรู้และข้อมูลข่าวสารในการตัดสินใจการผลิตมากกว่าใช้ความเคยชินในการผลิตเหมือนที่ผ่านมา ต้องเอาใจใส่ลงแรงในการดูแลมากขึ้น ต้องประเมินต้นทุนและผลตอบแทนจากการทำนา โดยมีการจัดเก็บข้อมูลบัญชีรายรับ - รายจ่าย และผลผลิตที่ได้จากการผลิต เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาคุณภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตของตนเองได้ในฤดูกาลปลูกข้าวครั้งต่อไป ควรศึกษาการใช้เครื่องทุ่นแรงในการทำนา เช่นการใช้เครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ ที่ทำให้ประหยัดการใช้เมล็ดพันธุ์มากยิ่งขึ้นหรือการศึกษาเปรียบเทียบรูปแบบการทำนาที่แตกต่างเช่นการทำนาดำกับนาหว่านเป็นต้น

กลางน้ำ

กลุ่มเครือข่ายรัฐวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญควรสร้างกิจกรรมร่วมกัน เพื่อเสริมสร้างความผูกพันของสมาชิกในกลุ่ม รับซื้อข้าวจากสมาชิกในราคาที่เป็นธรรม ทางกลุ่มควรจะต้องมีแผนธุรกิจในแต่ละปี ต้องประกอบไปด้วย แผนการผลิต แผนการแปรรูป แผนการตลาดตามช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อวางแผนการผลิตตามการรับรองมาตรฐานอินทรีย์แต่ละประเภท การแปรรูปข้าวแต่ละชนิด และการกระจายการขายตามช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ โดยมีข้อมูลที่ถูกต้องใช้ในการวางแผน เสร็จจากทางธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการคิดราคาขาย ควรแยกตามประเภทการรับรองการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ ขนาดบรรจุแต่ละขนาด ควรขายในราคาที่แตกต่างกันและไม่ควรใช้วิธีลดราคาข้าวเปลือกที่รับซื้อจากสมาชิกเพื่อทำให้สามารถขายข้าวให้แก่ลูกค้าได้ในราคาถูกลง ต้องมีการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่เชื่อถือแก่ผู้บริโภค เนื่องจากธุรกิจ

การทำข้าวถุงขายในตลาดมีผู้ผลิตจำนวนมากทั้งรายย่อยและรายใหญ่ ทางกลุ่มจึงต้องมีการบริหารจัดการ และการแปรรูปให้ต้นทุนลดลงจะได้แข่งขันได้

ปลายน้ำ

ทางกลุ่มจะต้องมีเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่รับซื้อข้าวสารในปริมาณและราคาตามข้อตกลงที่เจรจาในแต่ละปี โดยฝ่ายจัดซื้อข้าวของเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจจะต้องเปลี่ยนแนวคิดจากเดิมที่มุ่งเรื่อง ต้นทุนต่ำสุดเป็นตัวตั้งในการเจรจาซื้อข้าวให้เป็นการซื้อในระดับราคาที่เป็นธรรมเนื่องจากเป็นข้าวที่มีคุณภาพ ผลิตตามมาตรฐานข้าวอินทรีย์ และทราบแหล่งที่มาของผลผลิต ซึ่งอาจจะซื้อในราคาสูงกว่าระดับราคาในท้องตลาดทั่วไป ปริมาณการส่งมอบข้าวในแต่ละครั้งและการชำระเงินที่ยืดหยุ่นมากกว่าการซื้อจากตลาดทั่วไปมีความเข้าใจถึงบริบทของเครือข่ายที่เป็นหน่วยการผลิตเป็นรายย่อยซึ่งเป็นการช่วยเหลือให้เกษตรกร รายย่อยสามารถอยู่ได้

10. แนวทางการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริมชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์

ต้นน้ำ

กิจกรรมการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิต

1. ช่วยให้ความรู้ในการปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิต ปัจจัยการผลิต ปรับปรุงโครงสร้างการผลิตพื้นฐาน เช่น แหล่งน้ำ เครื่องจักรกลการเกษตร เมล็ดพันธุ์ และการบำรุงดิน เป็นต้น

กลางน้ำ

กิจกรรมการลดต้นทุนการตลาด

1. สถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อข้าวเปลือกให้แก่เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญ
2. สนับสนุนเทคโนโลยีการแปรรูปข้าว เช่น โรงสีข้าวที่ได้มาตรฐานมากขึ้น
3. ช่วยลดต้นทุนการตลาด เช่น การสนับสนุนรายจ่ายในการตรวจรับรองมาตรฐานอินทรีย์
4. อบรมเชิงปฏิบัติการให้ความรู้เรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม ระบบจัดการ การกระจายสินค้า และการขนส่ง และการการสร้างแบรนด์เป็นต้น

ปลายน้ำ

กิจกรรมเพิ่มปริมาณและราคาซื้อข้าว

1. รัฐควรมีมาตรการจูงใจให้เอกชนในการทำธุรกิจกับกลุ่มเกษตรกร เช่น การลดหย่อนภาษี
2. ช่วยในการเจรจาทำความเข้าใจทางธุรกิจระหว่างเครือข่ายเกษตรกร และเครือข่ายภาคีพันธมิตรธุรกิจภาคเอกชน

11. ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะสำหรับเกษตรกร

1.1 วิธีการผลิต

ควรทำนาด้วยความรู้และข้อมูลข่าวสารในการตัดสินใจการผลิตมากกว่าใช้ความเคยชินในการผลิตเหมือนที่ผ่านมา ต้องประเมินต้นทุนและผลตอบแทนจากการทำนา โดยมีการจัดเก็บข้อมูลบัญชีรายรับ – รายจ่าย และผลผลิตที่ได้จากการผลิต เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาคุณภาพการผลิตและลดต้นทุนการเพาะปลูกของตนเองได้ในฤดูกาลปลูกข้าวครั้งต่อไป ควรศึกษาการใช้เครื่องทุ่นแรงในการทำนา เช่นการใช้เครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ ที่ทำให้ประหยัดการใช้เมล็ดพันธุ์มากยิ่งขึ้น

2. ข้อเสนอแนะสำหรับกลุ่ม

2.1 การทำธุรกิจแบบเครือข่ายจะสำเร็จและเจริญก้าวหน้าอย่างยั่งยืนได้นั้น จะต้องผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ การทำงานภายในกลุ่มที่ได้รับความความร่วมมือและความจริงจังจากทุกฝ่าย และทุกฝ่ายต้องจะได้รับผลตอบแทนที่ได้รับอย่างเป็นธรรม ตามสัดส่วนที่ควรจะได้รับ

2.2 การตรวจรับรองมาตรฐานอินทรีย์ จะต้องเป็นไปตามข้อกำหนดตามมาตรฐานเกษตรอินทรีย์อย่างเคร่งครัด

2.3 เนื่องจากในกลุ่มมีกิจกรรมเพิ่มขึ้น ทั้งทางการส่งเสริมการเพาะปลูก การตรวจมาตรฐาน การแปรรูปข้าวหอมมะลิ การขนส่ง การขาย การติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมที่ต้องทำตามกิจกรรมของรัฐบาลที่ลงมาในพื้นที่ จึงควรเตรียมรับเพิ่มคน โดยให้แกนนำของกลุ่มย่อยทั้ง 22 กลุ่มและสมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการงานมากขึ้น เพื่อเป็นการกระจายภาระงาน เพื่อไม่ให้งานหลักของกลุ่มเสียหาย และเป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็งภายในกลุ่มให้มั่นคงยิ่งขึ้น

2.4 สร้างแรงจูงใจอย่างอื่นนอกจากราคาข้าวเปลือกที่รับซื้อสูงกว่าท้องตลาด เพื่อให้สมาชิกผลิตข้าวเปลือกที่มีคุณภาพ ได้ตรงตามมาตรฐานอินทรีย์ เช่น มีการคืนกำไรให้แก่สมาชิกในแต่ละปี

2.5 เนื่องจากการแปรรูปข้าวสารอินทรีย์บรรจุถุง มีผู้ผลิตจำนวนมาก ทางกลุ่มจะต้องพัฒนาสร้างแบรนด์ที่มีมาตรฐานและคุณภาพที่แตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น เช่น ในถุงบรรจุจะต้องระบุถึงเรื่องราวการผลิตข้าว คุณสมบัติของข้าว เพื่อสร้างความแตกต่างในสายตาผู้บริโภค โดยเฉพาะข้าวสารขนาดบรรจุ 1 กก. และ 5 กก.

2.6 การกำหนดราคาขายควรตั้งราคาให้แตกต่างกันตามมาตรฐานการตรวจรับรองและประเภทของข้าวเช่นราคาข้าวอินทรีย์ชนิด 100% ที่ได้รับการรับรองตามมาตรฐาน EU ควรตั้งราคาสูงสุด เพราะมีต้นทุนการตลาดสูงสุดเช่น ราคา 50 บาทต่อกิโลกรัม เพราะมีต้นทุนการตลาดสูงสุด

2.7 การบริหารของกลุ่ม จะต้องมีการมีข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องเพื่อใช้ในการตัดสินใจวางแผนการผลิตให้สมาชิกกลุ่ม การแปรรูปและการขายของกลุ่ม เช่นการตัดสินใจแปรรูปเป็นข้าวขัดขาวชนิด 100 %

80% และ 60 % หรือจะแปรรูปเป็นข้าวกล้อง โดยคำนึงถึงปริมาณความต้องการในตลาดและผลตอบแทนที่ได้รับ

3. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

3.1 รัฐควรให้การสนับสนุนด้านลดต้นทุนการผลิตโดยการสนับสนุนปัจจัยการผลิตแนะนำ ส่งเสริมให้มีการปรับปรุงบำรุงดินเพื่อให้ผลผลิตเพิ่มขึ้น ช่วยเหลือเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิกในอัตราดอกเบี้ยแบบพิเศษต่ำกว่าท้องตลาด ด้านการตลาดช่วยเจรจาและจัดหาตลาด และด้านการแปรรูปสนับสนุนโรงสีให้แปรรูปได้ต้นข้าวมากขึ้นมากกว่าร้อยละ 50 ก็จะทำให้กลุ่มสามารถแปรรูปจากข้าวเปลือกเป็นข้าวสารสูงได้ในต้นทุนที่ลดลงเช่นให้เงินทุนปลอดดอกเบี้ยเพื่อปรับปรุงโรงสีให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

3.2 รัฐมีนโยบายการลดหย่อนภาษีให้กับเอกชนที่เข้ามารับซื้อข้าวสารจากกลุ่มเกษตรกรในราคาที่เป็นธรรม

3.3 รัฐเป็นผู้ประสานงานให้เกษตรกรผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ได้รวมกัน

3.4 สถานการณ์การแปรรูปข้าวสารบรรจุถุงขนาด 1 กิโลกรัม ในปัจจุบันมีการส่งเสริมให้เกษตรกรรวมกลุ่มเพื่อแปรรูปข้าว จนทำให้เกิดแบรนด์ที่หลากหลาย การผลิตเป็นไปอย่างกระจัดกระจายต่างคนต่างทำ และผลผลิตมีจำนวนน้อย ทำให้ต้นทุนสูง เนื่องจากไม่มีการประหยัดทางขนาด ประกอบกับในอนาคตอาจทำให้เกิดการแข่งขันกันเองในกลุ่มของเกษตรกรผู้แปรรูปข้าว ในด้านราคา เนื่องจากเป็นสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ จึงควรส่งเสริมให้ผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์รวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มใหญ่ เพื่อให้เกิดการประหยัดทางขนาด ลดต้นทุนในการแปรรูป ลดคู่แข่งทางธุรกิจ ง่ายต่อการโปรโมทแบรนด์และการจัดจำหน่ายของผู้บริโภค

3.5 นโยบายส่งเสริมเกี่ยวกับการผลิตข้าวอินทรีย์ของข้าราชการในพื้นที่ควรต่อเนื่องจากของเดิม ไม่ควรเปลี่ยนแปลงตามนโยบายของผู้มาใหม่ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความสับสนของผู้บริโภค

การทำธุรกิจแบบเครือข่ายจะประสบความสำเร็จและยั่งยืนได้ จะต้องได้รับความร่วมมืออย่างจริงจังจากทุกฝ่าย ปารศจากผลประโยชน์ทับซ้อนและทุกฝ่ายจะต้องได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรมตามสัดส่วนที่สมควรจะได้รับ นอกจากนี้ ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องจะต้องเข้าใจตรงกันว่าในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายเพื่อทางเลือกในการผลิต การตลาด และคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
คำนำ	I
บทสรุปผู้บริหาร	II
สารบัญตาราง	X VI
สารบัญภาพ	XVII
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
คำถามวิจัย	3
วัตถุประสงค์	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 กรอบแนวคิดในการวิจัย	5
แนวคิดการเพิ่มมูลค่า	6
การดำเนินการวิจัย	13
กลุ่มเป้าหมายการวิจัย	14
บทที่ 3 ลักษณะการผลิตและการขายข้าวหอมมะลิอินทรีย์	15
การใช้ปัจจัยการผลิต	15
ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์	17
การกระจายผลผลิต แหล่งขาย และราคา	25
การผลิตข้าวของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญปีการผลิต2558/2559	27
ปัจจัยที่มีผลทำให้กำไรของเกษตรกรแตกต่างกัน	27
บทที่ 4 เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญ	28
ความเป็นมา	28
การบริหารงาน	31
กิจกรรมของกลุ่ม	32
เครือข่ายภาคีพันธมิตรของกลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญ	33
การขายข้าวให้กลุ่มโรงแรม	35
การรวบรวมข้าวเปลือกของเครือข่ายและการส่งมอบข้าวให้แก่เครือข่ายโรงแรม	35
รายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญ	36
เป้าหมายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญปี 2558-2560	36
ความคิดเห็นของนักวิจัยที่เกี่ยวข้องกับประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมงานวิจัย	36

สารบัญ (ต่อ)

เรื่อง	หน้า
การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค	37
บทที่ 5 การแปรรูปและการตลาดของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ	39
การแปรรูปข้าว	39
ต้นทุนการผลิตข้าวสารหอมมะลิอินทรีย์	40
ต้นทุนค่าขนส่ง	41
ต้นทุนการตลาด	42
การวิเคราะห์ส่วนเหลือมการตลาด	42
ส่วนเหลือมการตลาดแบ่งตามชนิดของข้าวและมาตรฐานอินทรีย์	43
การขายข้าวสารของกลุ่มสังข์ธรรมอำนาจเจริญ	45
การทดลองตลาดขายข้าวของโครงการวิจัย	49
บทที่ 6 แนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มและการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริม	54
แนวทางการยกระดับมูลค่าข้าวอินทรีย์เพื่อนำประโยชน์สู่เกษตรกรรายย่อย	54
แนวทางการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริมชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์	55
บทที่ 7 สรุปและข้อเสนอแนะ	57
สรุป	57
ข้อเสนอแนะ	63
เอกสารอ้างอิง	66
ภาคผนวก	67
ภาคผนวก ก. : ตารางกิจกรรมการทำวิจัยของโครงการ	68
ภาคผนวก ข. : รายงานการประชุม	73
ภาคผนวก ค. : รายงานการขายข้าว	102
ภาคผนวก ง. : ข้อมูลเพิ่มเติม	123

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3.1 ต้นทุนและผลตอบแทนที่ชาวนาได้รับจากการปลูกข้าวนาปีหอมมะลิอินทรีย์ ในจังหวัดอำนาจเจริญ	17
3.2 ผลตอบแทนการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ ในปีเพาะปลูก 2556	19
3.3 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบ่งตามขนาดเนื้อที่ปลูก ของเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการใน จังหวัดอำนาจเจริญปีการผลิต 2556	20
3.4 ต้นทุนการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาดำ ของเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการใน จังหวัดอำนาจเจริญปีการผลิต 2557	20
3.5 ต้นทุนการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาหว่าน ของเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการใน จังหวัด อำนาจเจริญปีการผลิต 2557	22
3.6 ผลตอบแทนข้าวหอมมะลิอินทรีย์ของเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการในจังหวัดอำนาจเจริญ ปีการผลิต 2557	24
3.7 ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างชาวนาเรื่องการใช้จ่ายและแรงงานเปรียบเทียบระหว่าง นาหว่านและนาดำปีการผลิต 2558	24
3.8 การกระจายผลผลิตข้าวเปลือกที่ผลิตได้ในปี 2557 และชาวนาในจังหวัดอำนาจเจริญ	25
3.9 แหล่งขายผลผลิตข้าวเปลือกหอมมะลิของชาวนาในจังหวัดอำนาจเจริญ ปีการผลิต 2557	26
3.10 ราคาข้าวเปลือกหอมมะลิที่ขายได้โดยเฉลี่ยต่อกิโลกรัม ปี 2557 ในจังหวัดอำนาจเจริญ	26
4.1 สมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ปี 2558	30
5.1 ต้นทุนการจัดซื้อและการแปรรูปข้าวเปลือกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ 1 ตันปีการผลิต 2557	39
5.2 อัตราส่วนการแปรรูปข้าวเปลือกข้าวหอมมะลิและรายได้จากส่วนประกอบของข้าว จากข้าวเปลือกข้าวหอมมะลิ 1 ตัน	40
5.3 ต้นทุนการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสาร 1 กิโลกรัม แต่ละประเภท	41
5.4 การคิดราคาระบบขนส่งต่อหน่วยจากโรงสีข้าวโนนค้อทุ่ง มายัง โรงแรม 12 แห่ง ในกรุงเทพมหานคร	41
5.5 ต้นทุนการตลาดของการแปรรูปข้าวชาอินทรีย์ ที่ได้รับมาตรฐาน EU บรรจุถุงสามขนาด ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ	42
5.6 ต้นทุนการตลาดของการแปรรูปข้าวชาอินทรีย์ ที่ได้รับมาตรฐาน EU บรรจุถุงสามขนาด ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ	43
5.7 ต้นทุนการตลาดในการขายข้าวอินทรีย์ จากจังหวัดอำนาจเจริญมาขายใน จังหวัดกรุงเทพมหานครขนาดบรรจุกระสอบละ 50 กิโลกรัม โดยรถบรรทุกสี่ล้อ	44

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่	หน้า
5.8 ปริมาณการรับซื้อข้าว(หน่วย:กิโลกรัม) และราคา(หน่วย:บาท/กิโลกรัม)ของภาคีพันธมิตรธุรกิจ ในปี 2558 และ 2559	47
5.9 ปริมาณการสั่งซื้อข้าวจากกลุ่มสามพรานโมเดลและภาคีเครือข่าย	49
5.10 ปริมาณข้าวสารที่ขายได้ในแต่ละครั้งของโครงการวิจัย	50
5.11 รายชื่อผู้ต้องการทำธุรกิจกับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ	53

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 แนวคิดการยกระดับมูลค่าเพิ่ม (Moving up the value chain)	5
2.2 การไต่ระดับมาตรฐานการผลิตข้าวอินทรีย์	6
2.3 ราคาที่ได้รับและต้นทุนการผลิตของเกษตรกรแต่ละราย	9
2.4 ส่วนเหลือจากการตลาด	10
2.5 ส่วนเหลือจากการตลาดลดลง	11
2.6 ส่วนประสมการตลาด (4 P's)	13
2.7 กรอบแนวทางการวิจัยโครงการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์สู่สากลปีที่ 2	14
4.1 ปณิธานและเป้าหมายร่วมกันของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ	28
4.2 แผนภาพสมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ปี 2558	29
4.3 กลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ แบ่งตามเขตพื้นที่	31
4.4 โครงสร้างการบริหารงานเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ	32
4.5 ความสัมพันธ์ระหว่างต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำ	34
4.6 รูปแบบการขายข้าวให้กลุ่มโรงแรม	35
5.1 หน้าที่และผู้รับผิดชอบในการขายข้าวสารของกลุ่ม	45
5.2 The Demand Driven Supply Network	48
5.3 ข้าวในโครงการซื้อข้าวจากชาวนา สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์	51
6.1 แนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มและการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริม	56

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

ข้าวยังคงเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย มีเกษตรกรผู้ปลูกข้าวจำนวน 3.7 ล้านครัวเรือน และนอกจากข้าวจะเป็นอาหารหลักประจำวันของคนไทยกว่า 65 ล้านคนแล้ว ยังมีเหลือส่งออกจำหน่ายไปยังต่างประเทศ ทำให้ไทยติดอันดับเป็นประเทศผู้ส่งออกข้าวเป็นอันดับหนึ่งของโลกมานานกว่า 30 ปี และทำรายได้ปีละกว่า 2 แสนล้านบาท (กระทรวงพาณิชย์, 2554) แต่ปัจจุบันไทยได้สูญเสียตำแหน่งการเป็นผู้นำการส่งออกให้แก่คู่แข่ง ได้แก่ ประเทศเวียดนาม และอินเดีย ซึ่งมีต้นทุนการผลิตและราคาส่งออกต่ำกว่าของข้าวไทย ประกอบกับนโยบายของประเทศคู่ค้าที่เล็งเห็นความสำคัญในเรื่องความมั่นคงทางอาหาร และมีนโยบายส่งเสริมการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า เช่นกรณีของจีนและอินโดนีเซีย ซึ่งย่อมส่งผลกระทบต่อปริมาณและมูลค่าส่งออกของไทยในอนาคต

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการตลาดของประเทศผู้ผลิตและผู้นำเข้าข้าวดังกล่าวข้างต้นย่อมส่งผลกระทบต่อการผลิตและการค้าข้าวของไทยในอนาคต ด้วยเหตุนี้รัฐบาลจึงมีนโยบายและเป้าหมายในการส่งเสริมการผลิตและการส่งออกข้าวที่ยั่งยืน โดยมุ่งไปที่การเป็นผู้นำด้านข้าวที่ได้คุณภาพมาตรฐาน รวมทั้งผลิตภณฑ์ข้าวของโลก และยุทธศาสตร์ที่สำคัญประการหนึ่งคือ ข้าวอินทรีย์ (กระทรวงพาณิชย์, 2550) นับตั้งแต่ปี 2533-2534 ที่กระแสตื่นตัวด้านสุขภาพและสิ่งแวดล้อมของผู้บริโภคไทย จึงได้ริเริ่มผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์เพื่อการส่งออกไปยังสหภาพยุโรป อเมริกา ญี่ปุ่นและสิงคโปร์ โดยมีข้าวเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญอันดับหนึ่ง ตามด้วยผัก ผลไม้ ข้าวโพด สมุนไพร และเครื่องเทศ

แหล่งปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่ดีที่สุดของไทยอยู่ที่จังหวัดพะเยา เชียงราย นุรีรัมย์ อุบลราชธานี ร้อยเอ็ด อำนาจเจริญ ศรีสะเกษ ยโสธร สุรินทร์ เพชรบูรณ์ และมหาสารคาม (กระทรวงพาณิชย์, 2550) กระทรวงพาณิชย์มีภารกิจสำคัญในการส่งเสริมการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่มีคุณภาพและมาตรฐานสากล เผยแพร่ภาพลักษณ์ข้าวหอมมะลิอินทรีย์ไทยให้เป็นที่รู้จักกว้างขวางขึ้นทั้งในและต่างประเทศ ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการในระดับจังหวัดมีช่องทางการจำหน่ายให้มากขึ้น ควบคู่กับการพัฒนาให้มีความรู้ความสามารถด้านการผลิต มาตรฐานผลผลิต ความรู้ทางการค้าและศักยภาพในการส่งออกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ไทยเพื่อสร้างรายได้เข้าประเทศ (สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์, 2550)

ข้อค้นพบจากการวิจัยของชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม (จุฑาทิพย์ ภัทราวาท และคณะ, 2556) ว่าด้วยการสร้างระบบธุรกิจทางเลือกให้แก่กลุ่มชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ จ.ยโสธร ภายใต้แบรนด์ “ข้าวคุณธรรม” ซึ่งได้ริเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 โดยได้นำเอาแนวคิดการจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ (Integrated Value Chain Management) ภายใต้กระบวนการพัฒนาที่รู้จัก

กันใ้ในนามของการพัฒนาตามกรอบระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม (จุฑาทิพย์ ภัทราวาท, 2555) เพื่อยกระดับมูลค่าเพิ่มให้แก่ข้าวหอมมะลิอินทรีย์และการแก้ไขปัญหาการค้าตกต่ำจนเป็นผลสำเร็จ จนถึงปัจจุบันกลุ่มชาวนาคูณธรรมสามารถแก้ปัญหาเรื่องราคาผลผลิตได้อย่างเป็นรูปธรรม โดยยกระดับผลิตภัณฑ์ (Product upgrading) การยกระดับกระบวนการผลิต (Process upgrading) ด้วยการสร้างภาคีพันธมิตรธุรกิจ ภายใต้เป้าหมายร่วม และการยกระดับไปสู่กิจกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น (Functional upgrading) ได้แก่ การสร้างแบรนด์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ จนทำให้กลุ่มชาวนาคูณธรรมสามารถจำหน่ายผลผลิตได้สูงถึงเกวียนละ 50,000 บาท (นิคม เพชรผา และคณะ, 2556) มีระบบการจัดสรรผลประโยชน์ไปสู่การจัดสวัสดิการและการสะสมทุนภายใต้กลไกกองทุนหนุนเกื้อ และการดำเนินงานศูนย์วิจัยไ้บ้านเพื่อพัฒนาพันธุ์ข้าวลูกผสมที่มีผลผลิตต่อไร่สูงขึ้น และการสร้างความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness) ซึ่งปัจจุบันกลุ่มชาวนาคูณธรรมได้จัดตั้งศูนย์เรียนรู้มีชีวิตข้าวคูณธรรมเพื่อเป็นแหล่งเรียนรู้แก่สาธารณชน

เพื่อขานรับนโยบายการส่งเสริมการผลิตและการค้าข้าวอินทรีย์ของประเทศ การดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ จึงเป็นไปเพื่อนำทุนความรู้ที่ได้จากชุดโครงการขยายผลไปศึกษาแนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่ม (Moving up value chain) แก่เกษตรกรผู้ปลูกข้าวอินทรีย์สู่สากลในรูปแบบของ Global value chain ซึ่งจะก่อให้เกิดเป็นเครือข่ายธุรกิจข้าวอินทรีย์ที่ได้มาตรฐานสากล และเชื่อมโยงภาคีพันธมิตรธุรกิจ (Strategic partner) ในแนวทางของการยกระดับมูลค่าเพิ่มตลอดทั้งโซ่คุณค่า เพื่อนำประโยชน์สู่เกษตรกรรายย่อยและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโซ่อุปทานได้มีความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน

สถาบันวิชาการสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ได้ดำเนินการชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ระยะที่ 7 โดยได้ออกแบบการวิจัยต่อเนื่องเป็นเวลา 3 ปี ซึ่งโครงการวิจัยการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์สู่สากล เป็นโครงการหนึ่งในชุดโครงการนี้ และได้แบ่งระยะการวิจัยออกเป็น 3 ปี โดยในปีที่ 1 (ปี 2557) ทำการวิจัยโดยเริ่มจากการรวมกลุ่มเกษตรกรชาวนาที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการวิจัยการยกระดับมูลค่าเพิ่มจากผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ มีชาวนาเข้าร่วมโครงการจำนวน 50 รายในพื้นที่สองอำเภอคือ อำเภอเมืองอำนาจเจริญ และอำเภอเสนางคนิคม จังหวัดอำนาจเจริญ การวิจัยในปีที่หนึ่งได้ทำการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตการตลาด โดยเฉพาะเรื่องต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ได้มีการจัดเวทีเสวนาและจัดการประชุมเชิงปฏิบัติการให้ผู้นาชาวนาตระหนักในเรื่องของต้นทุนและผลตอบแทนและสามารถคำนวณวิเคราะห์ได้ นอกจากนี้ยังได้มีการจัดเวทีถอดบทเรียนและทำแผนธุรกิจ และได้เริ่มมีการเจรจาธุรกิจขายข้าวสารที่แปรรูปโดยกลุ่มเกษตรกรโดยได้ตั้งชื่อกลุ่มว่ากลุ่ม “เครือข่ายวิสาหกิจชาวนาอำนาจเจริญ” ให้กับเครือข่ายต่างๆ เช่น ธกส.และ สหกรณ์โคนมนครปฐม เป็นต้น

ข้อค้นพบจากการวิจัยวิจัยในปีที่ 1 พบว่าเกษตรกรชาวนาที่ร่วมโครงการส่วนใหญ่ การทำนาในแต่ละปียังไม่มีการคิดถึงต้นทุนและผลตอบแทนหรือนำข้อมูลมาวางแผนผลิตในฤดูต่อไป และการใช้ปัจจัยการผลิตต่างๆด้วยความเคยชินทั้งชนิดและปริมาณที่ใช้ทำให้ไม่สามารถวิเคราะห์ตัวเองได้ว่าทำนาแล้วได้กำไรหรือขาดทุนเท่าไร ทำให้ชาวนาแต่ละคนไม่ทราบว่ามีกำไรหรือขาดทุนจากสาเหตุอะไร เป็นปัญหาที่ต้นทุน ผลผลิตที่ผลิตได้หรือราคาที่ขายได้ จากผลการวิจัยพบว่าชาวนาที่ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่เข้าร่วมโครงการวิจัย ได้

กำไรอย่างน้อยแตกต่างกันมากตั้งแต่ 1 ถึง 16 บาท แสดงให้เห็นว่าชาวนาแต่ละคนมีต้นทุนการผลิตและผลผลิตข้าวเปลือกที่ผลิตได้แตกต่างกันมาก เกิดจากสภาพความรู้ความสามารถและสภาพพื้นที่ที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตามพบว่าต้นทุนที่เป็นเงินสดมีเพียงร้อยละ 25 ของต้นทุน แต่ขายข้าวได้ราคาสูงกว่าปลูกข้าวแบบไม่อินทรีย์

การทำนาอินทรีย์น่าจะเป็นทางออกให้กับชาวนารายย่อยได้ และการจะเพิ่มมูลค่าได้จะต้องมีการแปรรูปขายเป็นข้าวสาร สมาชิกชาวนาที่เข้าร่วมโครงการวิจัยจึงได้มีการรวมกลุ่มโดยเรียกว่า กลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชาวนาอำนาจเจริญ มีการรวบรวมข้าวเปลือกจากสมาชิกมาแปรรูปขายแต่ก็ยังไม่เห็นแผนการตลาดที่ชัดเจนและจากการถอดบทเรียนต้นทุนการแปรรูปของโรงสีชุมชนที่กลุ่มใช้แปรรูปและบรรจุถุงขายยังมีต้นทุนสูงเพราะเป็นโรงสีขนาดเล็กทำให้แข่งขันยาก เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจแปรรูปข้าวถุงขายมีผู้ประกอบการมากทั้งที่เป็นบริษัทเอกชน กลุ่มเกษตรกรต่าง และสหกรณ์ เป็นต้นและมีความหลากหลายในตัวผลิตภัณฑ์ มีตรายี่ห้อต่างๆในท้องตลาดมาก ดังนั้นทางออกจึงต้องมีการเจรจาทำธุรกิจผ่านเครือข่ายจึงจะยั่งยืน และปรับปรุงโรงสีให้มีประสิทธิภาพจะได้มีต้นทุนที่ต่ำในการแปรรูปและรวบรวมข้าวจะได้แข่งขันได้ และชาวนาผู้ผลิตข้าวจะต้องได้ประโยชน์ด้วยจึงจำเป็นที่จะได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่างๆ ดังนั้นการวิจัยในปีที่ 2 (ปี 2558) จึงเป็นการวิจัยเพื่อค้นหาแนวทางให้เกษตรกรชาวนานำร่อง มีการวางแผนการผลิตโดยอาศัยข้อมูลต้นทุนผลตอบแทนในปีที่ผ่านมาในการตัดสินใจการใช้ปัจจัยการผลิต แนวทางเพิ่มมูลค่าที่นาที่เป็นประโยชน์แก่เกษตรกรรายย่อย ให้กลุ่มทำธุรกิจอย่างมีแผนโดยการจัดทำแผนธุรกิจแก่เครือข่ายนำร่อง และหาแนวทางการพัฒนาระบบการสนับสนุน

คำถามวิจัย

1. แนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ เพื่อนำประโยชน์สู่เกษตรกรรายย่อยอย่างเป็นธรรมและยั่งยืน ควรดำเนินการอย่างไร
2. ระบบสนับสนุนที่จำเป็นต่อการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์แก่เกษตรกรรายย่อย มีองค์ประกอบอะไรบ้าง และควรดำเนินการในรูปแบบใด

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาแนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ผ่านกลไกเครือข่ายวิสาหกิจชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์อำนาจเจริญ
2. เพื่อหาแนวทางการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริมชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์อย่างยั่งยืน

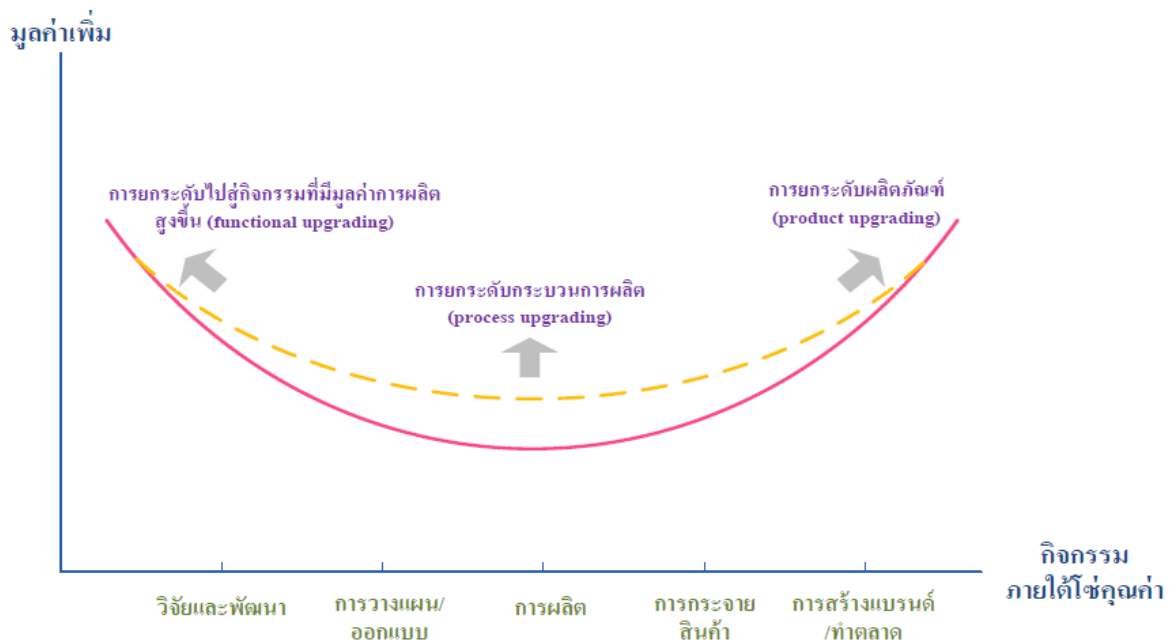
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. การยกระดับสมรรถนะในการแข่งขันแก่เกษตรกรรายย่อยที่ผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ อันจะนำมาซึ่ง การลดต้นทุน เพิ่มรายได้ การยกระดับมาตรฐานการผลิตที่เป็นสากล และการมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี
2. การปรับโครงสร้างการผลิตและการตลาดข้าวหอมมะลิอินทรีย์ให้สอดคล้องกับการบริโภคและการส่งออกต่างประเทศ
3. มาตรการและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการส่งเสริมการผลิตและการค้าข้าวหอมมะลิอินทรีย์ตามยุทธศาสตร์ของไทย

บทที่ 2

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การดำเนินการวิจัยจะเป็นไปในรูปแบบของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมใน ลักษณะของการต่อยอดและขยายผลจากฐานงานวิจัยเดิมที่ก่อเกิดเป็นต้นแบบธุรกิจ ฐานสังคมที่มีการเชื่อมโยงพันธมิตร (Strategic partner) ภายใต้โซ่อุปทานสำหรับสินค้าและผลิตภัณฑ์บางชนิด อีกทั้งการใช้ประโยชน์จากทุนความรู้ของชุดโครงการฯ และแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ อาทิ ศูนย์เรียนรู้ข้าวคุณธรรม นำมาประยุกต์ในการยกระดับมูลค่าเพิ่ม (Moving up value chain) แก่กลุ่มเป้าหมายที่เป็นภาคีเครือข่าย ภายใต้โซ่อุปทาน โดยประยุกต์จากแนวคิด Stan Shin' Smiling Curve (Shih, 1992) ดังภาพที่ 2.1



// (functional upgrading) (product upgrading) (process upgrading)

ภาพที่ 2.1 แนวคิดการยกระดับมูลค่าเพิ่ม(Moving up the value chain) ประยุกต์จาก Stan Shih's Smiling Curve ภายใต้โซ่อุปทาน

อ้างอิง : Shih, Stan (1992). Stan's Concept. 1992

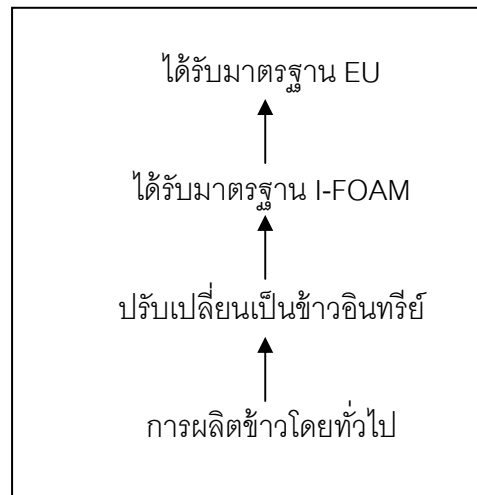
แนวคิดการเพิ่มมูลค่า

เพื่อให้ได้ผลการวิจัยเป็นไปตามแนวคิดภาพที่ 2.1

ระดับต้นน้ำ

ปรับเปลี่ยนเป็นข้าวที่ได้มาตรฐานสูงขึ้น

แนวทางหนึ่งในการเพิ่มราคาขายทำได้โดยปรับเปลี่ยนโดยการผลิตข้าวอินทรีย์ให้ได้รับมาตรฐานที่สูงขึ้นตามการรับรองของ I-FOAM และ EU ดังภาพที่ 2.2



ภาพที่ 2.2 การไต่ระดับมาตรฐานการผลิตข้าวอินทรีย์

ปรับลดต้นทุนการผลิต

ระดับต้นน้ำหรือชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์จะต้องทำการผลิตให้ได้ต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยผลผลิตลดลงโดยการลดต้นทุนต่อไร่หรือทำการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตต่อไร่เพิ่มขึ้นจึงต้องมีการวิเคราะห์ถึงโครงสร้างต้นทุนการผลิต

ต้นทุนและผลตอบแทน

แนวคิดทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนมีดังต่อไปนี้

1. ประเภทของปัจจัยการผลิต

ประเภทของปัจจัยการผลิตมี 2 ประเภท

1.1 ปัจจัยคงที่

ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงปริมาณการใช้ได้ในช่วงระยะเวลาการผลิต ไม่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณผลผลิต

1.2 ปัจจัยผันแปร

เปลี่ยนแปลงปริมาณการใช้ได้ในช่วงระยะเวลาการผลิตและเปลี่ยนแปลงตามปริมาณการผลิต

2. ประเภทของต้นทุน

2.1 ต้นทุนคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณผลผลิต

2.1.1) ต้นทุนคงที่ที่เป็นตัวเงิน เกษตรกรต้องจ่ายจริง เช่น ค่าเช่าที่ดิน และค่าภาษีที่ดิน

2.1.2) ต้นทุนคงที่ที่ไม่เป็นตัวเงิน เกษตรกรไม่ได้จ่ายจริง เช่น ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การเกษตร และค่าใช้ที่ดินเป็นต้น

2.2 ต้นทุนผันแปร เปลี่ยนแปลงตามปริมาณผลผลิต

2.2.1) ต้นทุนผันแปรที่เป็นตัวเงิน เช่น ค่าเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยเคมี ค่าจ้างแรงงาน

2.2.2) ต้นทุนผันแปรที่ไม่เป็นตัวเงิน เช่น ค่าแรงงานในครอบครัว เมล็ดพันธุ์ที่เก็บไว้ใช้เอง และปุ๋ยคอกที่ผลิตเองเป็นต้น

3. การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต

3.1 วัดในรูปของต้นทุนทั้งหมดต่อครัวเรือน เป็นบาทต่อครัวเรือน

3.2 วัดในรูปของต้นทุนเฉลี่ยต่อไร่

$$\text{ต้นทุนเฉลี่ยต่อไร่} = \frac{\text{ต้นทุนทั้งหมด}}{\text{เนื้อที่ปลูก}}$$

3.3 วัดในรูปของต้นทุนเฉลี่ยต่อผลผลิตหนึ่งกิโลกรัม

$$\text{ต้นทุนเฉลี่ยต่อผลผลิต} = \frac{\text{ต้นทุนทั้งหมด}}{\text{ผลผลิตทั้งหมด}}$$

4. การวิเคราะห์หาผลตอบแทน

4.1 รายได้ทั้งหมด ที่ได้จากผลผลิตที่ผลิตได้

$$\text{รายได้ทั้งหมด} = \text{ผลผลิตทั้งหมด} \times \text{ราคาที่ขายได้}$$

4.2 รายได้เฉลี่ยต่อไร่

$$\text{รายได้เฉลี่ยต่อไร่} = \frac{\text{รายได้ทั้งหมด}}{\text{เนื้อที่ปลูก}}$$

4.3 รายได้สุทธิ

$$\text{รายได้สุทธิทั้งหมด} = \text{รายได้ทั้งหมด} - \text{ต้นทุนผันแปรทั้งหมด}$$

4.4 กำไร

$$\text{กำไร} = \text{รายได้ทั้งหมด} - \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

4.5 ผลตอบแทนเหนือต้นทุนที่เป็นเงินสดทั้งหมด

$$= \text{รายได้ทั้งหมด} - \text{ต้นทุนที่เป็นเงินสดทั้งหมด}$$

4.6 การวิเคราะห์หาจุดคุ้มทุน

$$\text{รายได้} = \text{รายจ่าย}$$

$$\text{ราคา} \times \text{ปริมาณผลผลิต} = \text{ต้นทุนการผลิตทั้งหมด}$$

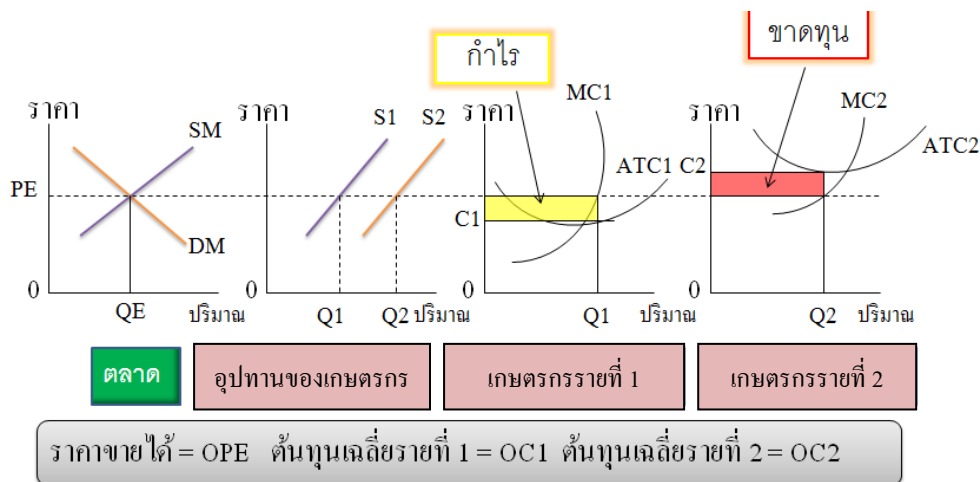
$$4.6.1) \text{ระดับผลผลิตต่อไร่คุ้มทุน} = \frac{\text{ต้นทุนทั้งหมดเฉลี่ยต่อไร่}}{\text{ราคาขายได้}}$$

$$4.6.2) \text{ระดับราคาคุ้มทุน} = \frac{\text{ต้นทุนทั้งหมดต่อไร่}}{\text{ผลผลิตต่อไร่}}$$

$$4.6.3) \text{ระดับต้นทุนต่อไร่ที่คุ้มทุน} = \text{ผลผลิตต่อไร่} \times \text{ราคาขายได้}$$

4.7 ราคาที่เกษตรกรได้รับ

ผลผลิตสินค้าเกษตรอยู่ในตลาดแข่งขันสมบูรณ์ ราคาที่เกษตรกรขายได้จะขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานรวมของตลาด ดังนั้นเกษตรกรแต่ละคนจะได้กำไรมากน้อยหรือขาดทุนขึ้นอยู่กับต้นทุนเฉลี่ยแต่ละคนดังภาพที่ 2.3 เกษตรกรรายที่ 1 ได้กำไร ส่วนรายที่ 2 ขาดทุน



ภาพที่ 2.3 ราคาที่ได้รับและต้นทุนการผลิตของเกษตรกรแต่ละราย

ระดับกลางน้ำและปลายน้ำ

สำหรับกลุ่มผู้แปรรูป ก็ต้องลดค่าใช้จ่ายการตลาดเช่นค่าแปรรูปเก็บรักษาและขนส่งเป็นต้นเพื่อให้ส่วนเหลือมการตลาดลดลงจะมีผลทำให้ราคาฟาร์มสูงและราคาที่ผู้บริโภคซื้อลดลงได้จะเป็นผลดีกับทุกฝ่าย สำหรับแนวคิดเรื่องการตลาดมีดังนี้

ต้นทุนการตลาด ส่วนเหลือมการตลาด ส่วนแบ่งของเกษตรกร

ความหมายของต้นทุนการตลาด ส่วนเหลือมการตลาด ส่วนแบ่งของเกษตรกร มีดังต่อไปนี้

1. ต้นทุนการตลาด (Marketing Cost)

ต้นทุนการตลาด เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการทำหน้าที่การตลาดต่างๆของพ่อค้าคนกลางในการนำสินค้าจากผู้ผลิตไปถึงผู้บริโภค ซึ่งอาจแบ่งตามหน้าที่เป็นค่าขนส่ง ค่ากักเก็บ และค่าแปรรูป ซึ่งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นอาจจะเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณธุรกิจการตลาดได้แก่ ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์ ยานพาหนะและอื่นๆ ส่วนค่าใช้จ่ายที่ไม่คงที่เปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนหรือปริมาณธุรกิจการตลาด ถ้าปริมาณธุรกิจมากหรือมีจำนวนสินค้าที่ซื้อขายมาก ค่าใช้จ่ายส่วนนี้จะมากขึ้นตามไปด้วย ได้แก่ ค่าจ้างแรงงาน ค่าภาษีหนึบหน้อ ค่าบริการขนส่ง หรือค่าน้ำมันรถและอื่นๆเป็นต้น นอกจากนี้อาจแบ่งค่าใช้จ่ายการตลาดที่เกิดจากการทำหน้าที่การตลาดในตลาดระดับต่างๆ

$$MC = \text{ค่าการแปรรูป} + \text{ค่าเก็บรักษา} + \text{ค่าขนส่ง} + \text{อื่นๆ}$$

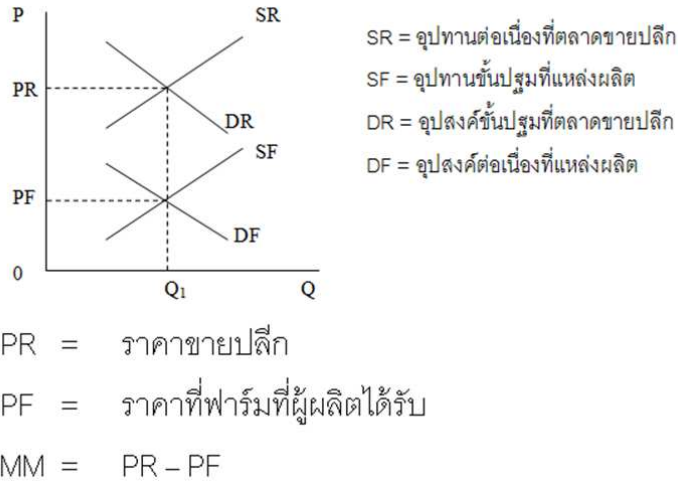
2. ส่วนเหลือมการตลาด (Marketing margin)

ส่วนเหลือมการตลาด หมายถึง ความแตกต่างระหว่างราคาสินค้าที่ผู้บริโภคจ่าย (Consumer Price) กับราคาจากผู้ผลิตได้รับ (Farm Price) ในหน่วยเดียวกัน และเป็นสินค้าชนิดเดียวกัน (ภาพที่ 2.4)

MM = เป็นความแตกต่างของราคาระหว่าง 2 ระดับตลาด เช่น ราคาที่ผู้บริโภคจ่ายในตลาดขายปลีกกับราคาจากผู้ผลิตได้รับในตลาดแหล่งผลิต

MM = ราคาขายปลีก-ราคาขายส่ง

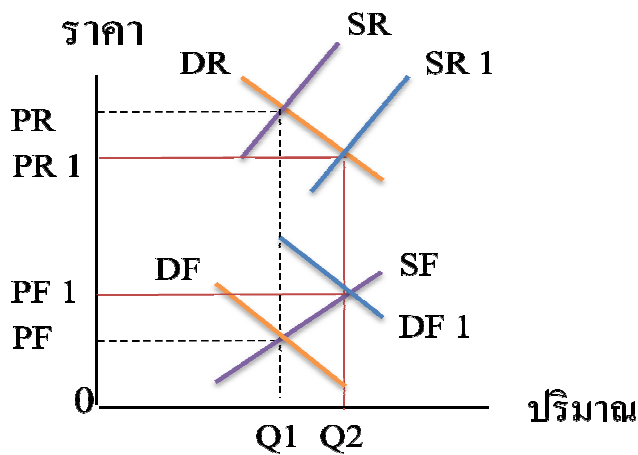
MM = ต้นทุนการตลาด (MC) + กำไรของผู้ประกอบการ



ภาพที่ 2.4 ส่วนเหลือของการตลาด

2.1 การเปลี่ยนแปลงของส่วนเหลือการตลาด

ถ้าหากสามารถทำให้ส่วนเหลือการตลาดลดลงได้จะเกิดผลดีสองประการ คือ ทำให้ราคาขายปลีกลดลง และทำให้ราคาที่เกษตรกรขายได้หรือราคาฟาร์มเพิ่มขึ้น เช่นค่าขนส่งลดลง ก็จะส่งผลให้ส่วนเหลือการตลาดลดลง จะทำให้ราคาขายปลีกลดลงจาก PR เป็น PR1 และราคาฟาร์มที่เกษตรกรขายได้เพิ่มขึ้นจาก PF เป็น PF1 (ภาพที่ 2.5)



ภาพที่ 2.5 ส่วนเหลือการตลาดลดลง

3. ส่วนแบ่งของเกษตรกร (Farmer's Share)

ส่วนแบ่งของผู้เกษตรกร หรือที่เกษตรกรได้รับ จะเกิดจากราคาที่ผู้ผลิตได้รับ โดยคิดเทียบเป็นร้อยละของราคาผู้บริโภคจ่าย ทั้งนี้เพื่อให้ทราบว่า ราคาสินค้าที่ผู้บริโภคจ่ายจะตกแก่เกษตรกรมากน้อย

เพียงใด ซึ่งมีค่าใช้จ่ายการตลาดมาก หรือมีส่วนเหลือการตลาดมาก ราคาที่ผู้บริโภคจ่ายก็จะตกแก่
เกษตรกรมาก

$$\text{ส่วนแบ่งของเกษตรกร} = (\text{ราคาที่เกษตรกรได้รับ} / \text{ราคาที่ผู้บริโภคจ่าย}) \times 100$$

การลดต้นทุนลงได้อีกแนวคิดหนึ่งสำหรับผู้ผลิตและผู้แปรรูปรายย่อยจะต้องรวมกลุ่มเป็น
พันธมิตรเครือข่ายทำธุรกิจและจะยั่งยืนต้องมีการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรคและจัดทำกล
ยุทธ์และการจัดทำแผนธุรกิจและการสร้างแบรนด์

4. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ SWOT ประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก
บริษัท ซึ่งการวิเคราะห์ภายในจะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง (Strengths) และจุดอ่อน (Weakness)
ของบริษัทที่สำคัญ เช่น ผลการดำเนินงานและทรัพยากรด้านการเงิน ทรัพยากรด้านบุคคล สิ่งอำนวยความสะดวก
สะดวกและขีดความสามารถในการผลิต และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น ส่วนการวิเคราะห์ภายนอกจะ
เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่เป็นโอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของบริษัทที่สำคัญ เช่น
ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าและสภาพการแข่งขัน สภาพทางเศรษฐกิจของด้านสังคม และกฎข้อบังคับของรัฐบาล
 เป็นต้น โดยการวิเคราะห์ SWOT อย่างเหมาะสม จะช่วยเป็นแนวทางในการวางแผนกลยุทธ์อันจะนำความ
เปรียบทางการแข่งขันมาสู่องค์กร

4.1 จุดแข็ง (Strengths) เป็นปัจจัยภายในขององค์กรที่เป็นข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่ง
แข่งขัน ซึ่งองค์กรสามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการดำเนินงานธุรกิจ เพื่อสร้างความเป็นไปได้ในตลาดหรือ
อุตสาหกรรม หรือเป็นความแข็งแกร่ง หรือข้อดีที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายใน เช่นจุดแข็งทางด้านส่วน
ประสมทางการตลาด (4P's) จุดแข็งด้านการเงิน จุดแข็งด้านการผลิต จุดแข็งในการบริหารงานและการ
จัดองค์กร

4.2 จุดอ่อน (Weakness) เป็นปัจจัยภายในองค์กรที่เป็นข้อเสียเปรียบ หรือมี
ข้อด้อยกว่าคู่แข่ง ซึ่งจะเป็นปัญหาหรืออุปสรรคต่อการดำเนินงาน ดังนั้นองค์กรจะต้องหาวิธีการแก้ไขปัญหา
เหล่านั้น

4.3 โอกาส (opportunities) เป็นปัจจัยภายนอกองค์กรสามารถนำมาใช้ประโยชน์
หรือมีส่วนช่วยให้องค์กรสามารถใช้ความพยายามเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้ หรือเป็นข้อได้เปรียบ ซึ่ง
วิเคราะห์จากปัจจัยภายนอกที่องค์กรแสวงหาโอกาสจากสิ่งแวดล้อมในด้านใดด้านหนึ่งมากำหนดกลยุทธ์ทาง
การตลาดที่เหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมภายนอก ประกอบด้วย สภาพการณ์แข่งขัน ตลาดและลูกค้า
ประชากรศาสตร์ เศรษฐกิจ สังคม เป็นต้น

4.4 อุปสรรค (Threats) เป็นปัจจัยภายนอกองค์กรอาจเป็นอุปสรรคหรือภัยคุกคามที่มีผลกระทบต่อการทำงานขององค์กร ทำให้บริษัทประสบความล้มเหลวหรือไม่บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ หรือเป็นข้อจำกัดที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมภายนอก ซึ่งธุรกิจจำเป็นต้องมีการปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้อง และขจัดอุปสรรคต่างๆที่เกิดขึ้น

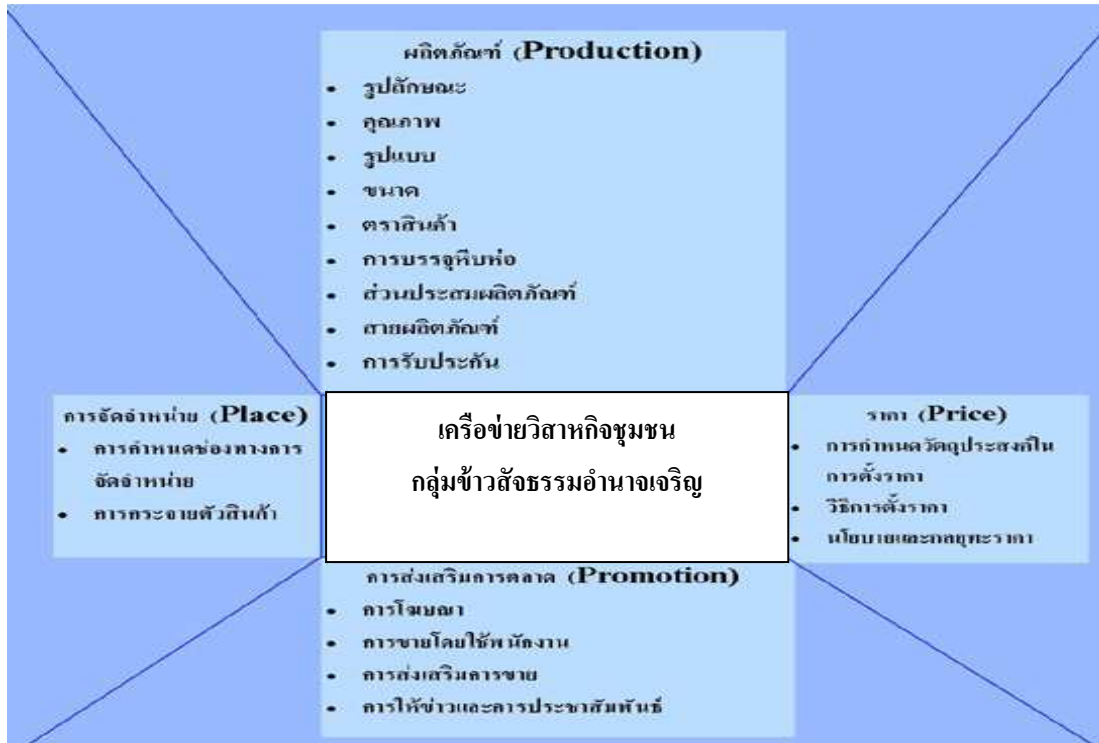
5. แนวคิดการจัดการสินค้าเกษตรในระดับครัวเรือนและชุมชน

- 5.1 เพิ่มมูลค่าเพิ่ม (Value Added)
- 5.2 ผลิตสินค้าให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงความต้องการของผู้บริโภค
- 5.3 ศึกษาข้อดีข้อเสียของลักษณะสินค้าที่จะผลิตขาย
- 5.4 เพิ่มช่องทางการจำหน่าย
- 5.5 เพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา
- 5.6 การจัดการระบบโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุนการตลาด
- 5.7 ทำการตลาดแบบเครือข่าย
- 5.8 ส่วนประสมการตลาด (4P's)

6. ส่วนประสมการตลาด (4P's)

ส่วนประสมการตลาด ประกอบด้วยด้านผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่จัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด (ภาพที่ 2.7)

- 6.1 ตัวผลิตภัณฑ์ (Product) คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาด เช่น ตรา ขนาดบรรจุ ชนิดข้าว มาตรฐาน
- 6.2 ราคา (Price) คือ การกำหนดราคาขาย ใช้การเจรจาต่อรองโดยอยู่บนพื้นฐานต้นทุนการแปรรูปและต้นทุนการตลาดอื่นๆ โดยแตกต่างกันตามชนิดของผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่าย
- 6.3 สถานที่จัดจำหน่าย (Place) คือ ขบวนการนำสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ซึ่งมีผลต่อราคาขายได้และต้นทุนการตลาด โดยเฉพาะค่าขนส่ง
- 6.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion) คือ กิจกรรมการส่งเสริมเพื่อเพิ่มยอดขายจัดจำหน่ายสินค้า



ภาพที่ 2.6 ส่วนประสมการตลาด (4 P's)

วิธีการดำเนินการวิจัย

การดำเนินการวิจัยประกอบด้วยขั้นตอนสำคัญ ได้แก่

1. ลงพื้นที่พบปะเกษตรกรผู้ปลูกข้าวและตลาดเขียว ประชุมจัดสนทนากับภาคีเกษตรกรกลุ่มเป้าหมาย เครือข่ายต่างๆและผู้เกี่ยวข้องของหน่วยงานต่างๆในจังหวัดอำนาจเจริญ
2. ประชุมถอดบทเรียนในพื้นที่เพื่อการจัดการความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำการขับเคลื่อนตามแผนธุรกิจของเครือข่าย
3. การเชื่อมโยงภาคีพันธมิตรธุรกิจเพื่อการตลาดและกระจายสินค้าสู่การบรรลุเป้าหมายร่วมภายใต้ข้อตกลง จัดทำ Road Show และสร้างแบรนด์
4. เปิดตลาดทดลองขายข้าวสารและข้าวกล้องบรรจุถุงสุญญากาศ ขนาด 1 กิโลกรัม (ภาคผนวก ค.)
5. เจาะธุรกิจกับกลุ่มโรงแรม (ภาคผนวก ข. รายงานการประชุมครั้งที่ 7 - 8)
6. การติดตามประเมินผล และจัดเวทีถอดบทเรียนเพื่อประเมินข้อจำกัด - อุปสรรค และข้อเสนอเชิงนโยบายของงานวิจัย



ภาพที่ 2.7 กรอบแนวทางการวิจัยโครงการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์สู่สากลปีที่ 2

กลุ่มเป้าหมายการวิจัย

เกษตรกรชาวนาผู้ปลูกข้าว จังหวัดอำนาจเจริญ ที่ได้เข้าร่วมโครงการในปีการผลิต 2557 และปี 2558 ซึ่งเป็นแหล่งผลิตข้าวอินทรีย์ที่สำคัญของประเทศ และอยู่ในแผนดำเนินงานของศูนย์ข้าวคุณธรรมโนนค้อทุ่ง ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงสีชุมชนเพื่อแปรรูป โดยในการวิจัยปีหนึ่งได้มีข้อตกลงจะใช้ชื่อกลุ่มว่า "เครือข่ายวิสาหกิจชาวนาอำนาจเจริญ" และต่อมามีมติจากที่ประชุมผู้นำเครือข่ายเมื่อ 14 กรกฎาคม 2558 ที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญ ให้ใช้ชื่อกลุ่มว่า "เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ" ซึ่งมีสมาชิกเครือข่ายประกอบด้วยกลุ่มผู้ผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ 22 กลุ่ม

บทที่ 3

ลักษณะการผลิตข้าวของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ

การใช้ปัจจัยการผลิต

การใช้ปัจจัยการผลิตในการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์โดยทั่วไปของเกษตรกรชาวนาใน จ.อำนาจเจริญ มีการใช้ปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

1.สภาพพื้นที่นา

พื้นที่นาแบ่งตามสภาพภูมิประเทศ

1.1 นาที่ราบลุ่ม เป็นพื้นที่รองรับน้ำ เมื่อฝนตกจะมีน้ำเพียงพอสำหรับการปลูกข้าวเป็นพื้นที่แรก

1.2 นาที่ราบสูง (นาโคก/นาดอน) ใช้น้ำฝนในปริมาณที่มาก

2.สภาพดิน

2.1 ดินเหนียว สามารถอุ้มน้ำได้ดี แต่เครื่องจักรกลเกษตร รถยนต์ หรือ รถไถ ดิ้นหล่นง่าย

2.2 ดินร่วน มีแร่ธาตุเหมาะสมกับการเจริญเติบโตของข้าว

2.3 ดินทราย ไม่มีความสามารถในการอุ้มน้ำ

3.การปรับปรุงพื้นที่

3.1 ไถ นอกจากไถนาเพื่อเตรียมดินสำหรับปลูกข้าวแล้ว การไถเพื่อปรับขนาดและระดับพื้นนา และคันนาก็เป็นสิ่งจำเป็น ไม่ได้ทำทุกปี ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมจนกว่าจะลงตัวก็就不用การปรับพื้นที่อีก

3.2 ซ่อมคันนา เมื่อฝนตกหนัก คันนาจะขาด เก็บน้ำไม่อยู่ มีการดูแลซ่อมแซมอยู่เสมอ

3.3 ท่อระบายน้ำ สำหรับวางท่อบริเวณนาแต่ละแปลง เพื่อควบคุมปริมาณน้ำ

เข้า – ออกแปลงนา

4.พันธุ์ข้าวที่นิยมปลูก

4.1 ข้าวหอมมะลิ

4.2 ข้าวเหนียว

4.3 ข้าวดอ (อายุการเก็บเกี่ยวสั้นกว่า มักปลูกในนาที่ราบสูง)

4.4 ข้าวกำ (ข้าวเหนียวดำ) ปลูกแซมเพียง 1-2 แปลง ไม่นิยมปลูกเต็มพื้นที่ทุกแปลงนา

4.5 ข้าวไรซ์เบอร์รี่

5.น้ำที่ใช้ทำนา

5.1 น้ำฝน เป็นแหล่งน้ำหลักในการปลูกข้าวของเกษตรกร ผู้ปลูกข้าวในจังหวัดอำนาจเจริญ

5.2 ประปาเพื่อการเกษตร (บ้านนาผาง) สามารถแก้ปัญหาฝนแล้งได้ในระดับหนึ่ง ครอบคลุมพื้นที่น้อยส่วนมากเป็นโครงการนำร่อง

5.3 บ่อน้ำ/สระน้ำ

5.4 ห้วย /คลอง /บึงธรรมชาติ

5.5 คลองชลประทาน

6.แรงงานคน

แรงงานคนแบ่งเป็น

6.1 แรงงานในครอบครัว

6.2 การลงแขก

6.3 จ้าง

การจ้างแรงงาน มีทั้งที่จ้างคนรู้จักกัน คนอื่น หรือแรงงานจากประเทศลาว ในบางกรณีต้องมีที่พักพร้อมรถรับ – ส่ง และอาหาร เป็นต้นทุนนอกเหนือจากค่าจ้าง ลักษณะการจ้างงาน มีทั้งแบบจ้างเหมาเป็นไร่ คิดจากพื้นที่ทั้งหมด จ้างรายวัน หรืออื่นๆตามแต่จะตกลงกัน

7.แรงงานเครื่องจักร

7.1 รถไถ เดินตาม/รถอีแต๊ก

7.2 รถไถเล็ก

7.3 รถเกี่ยวข้าว/นวดข้าว มี 2 ประเภท คือ รถเกี่ยวข้าวพร้อมนวดและรถนวดข้าวอย่างเดียว

8.ปุ๋ยทำเองและซื้อ

8.1 ปุ๋ยอินทรีย์

8.2 ปุ๋ยพืชสด ในพื้นที่จังหวัดอำนาจเจริญ นิยมปลูกพืชตระกูลถั่ว เช่น ถั่วพุ่มและถั่วลิสง

8.3 ปุ๋ยหมักชีวภาพ ทำเองจากวัตถุดิบที่แต่ละคนมี ในบางปีเกษตรกรจังหวัดมีการแจกถังหมัก เสียค่าใช้จ่ายจากการซื้อกากน้ำตาล

ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์

ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ ในปีเพาะปลูก 2556

ชาวนาที่เข้าร่วมโครงการมีต้นทุนการผลิตทั้งหมดเฉลี่ยต่อไร่ของชาวนาที่ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์เท่ากับ 3,954.82 โดยเป็นต้นทุนที่เป็นเงินสด 992.64 คิดเป็นร้อยละ 25.09 และไม่เป็นเงินสดไร่ละ 2,962.18 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 74.90 ของต้นทุนทั้งหมด จะเห็นได้ว่าชาวนาใช้ต้นทุนเงินสดน้อยกว่าต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสดมากเพราะมีหลายปัจจัยการผลิต ชาวนาไม่ต้องจ่ายจริง เช่น ค่าแรงงานในครอบครัว เมล็ดพันธุ์ที่เก็บไว้เอง และปุ๋ยอินทรีย์ต่างๆที่ผสมใช้เองดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 ต้นทุนและผลตอบแทนที่ชาวนาได้รับจากการปลูกข้าวนาปีหอมมะลิอินทรีย์ในจังหวัดอำนาจเจริญ

รายการ	(หน่วย : บาท/ไร่)			
	เป็นเงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	990.64	2,124.33	3,114.97	78.76
1) ค่าแรงงาน	554.92	1,402.62	1,957.54	49.50
ไถเตรียมแปลงเพาะกล้า	19.35	10.28	29.63	0.75
เตรียมแปลงนา เฝ้าฟาง	24.56	17.65	42.21	1.07
ไถกลบฟาง	44.37	31.63	76.00	1.92
หว่านเมล็ดพันธุ์	2.27	22.55	24.82	0.63
หว่านเมล็ดข้าว กรณีนาหว่าน	3.00	10.01	13.01	0.33
ถอนกล้า	77.41	162.95	240.36	6.08
สูบน้ำเข้านา	7.61	13.23	20.84	0.53
ดำนา	94.49	461.63	556.12	14.06
ใส่ปุ๋ย	-	51.43	51.43	1.30
ถอนหญ้า/ฆ่าหญ้า/คุมหญ้า	1.47	99.16	100.63	2.54
กำจัดศัตรูข้าว	-	6.01	6.01	0.15
ถอนข้าวดีด	-	7.61	7.61	0.19
ตรวจแปลงนาเปิดปิดน้ำเข้า	-	59.26	59.26	1.50
เก็บเกี่ยวและนวด	233.28	346.52	579.80	14.66
ขนไปตากและเก็บในยุ้งฉาง	4.14	67.26	71.40	1.81

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

รายการ	(หน่วย : บาท/ไร่)			
	เป็นเงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	ร้อยละ
ค่าสีข้าว	41.64	23.69	65.33	1.65
การขนส่ง	1.33	8.41	9.74	0.25
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	-	3.34	3.34	0.08
2) ค่าวัสดุการเกษตร	287.81	721.71	1,009.52	25.53
ค่าเมล็ดพันธุ์ข้าวหอมมะลิ	10.29	74.84	85.13	2.15
ค่าปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15	-	-	-	-
ค่าปุ๋ยเคมีสูตร 16-16-18	-	-	-	-
ค่าปุ๋ยเคมีสูตร 46-0-0	-	-	-	-
ค่าปุ๋ยเคมีสูตร ไคโตซาน	-	-	-	-
ค่าปุ๋ยพืชสด	2.34	16.78	19.12	0.48
ค่าปุ๋ยคอก	48.04	343.58	391.63	9.90
ค่าปุ๋ยหมัก	6.61	165.62	172.23	4.35
ค่าปุ๋ยชีวภาพ	102.14	110.81	212.95	5.38
ค่าน้ำหมักชีวภาพ	42.71	10.08	52.78	1.33
ค่าถอนหญ้า/ฆ่าหญ้า	-	-	-	-
ค่าการจัดการกับศัตรูข้าว	1.20	-	1.20	0.03
ค่าซื้ออุปกรณ์สิ้นเปลืองในการทำงานที่ มีอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี	3.74	-	3.74	0.09
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	70.74	-	70.74	1.79
3) ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์การเกษตร	147.91	-	147.91	3.74
ต้นทุนคงที่	2.00	837.85	839.85	21.24
ค่าใช้ที่ดิน	-	222.00	222.00	5.61
ค่าภาษีที่ดิน	2.00	-	-	0.05
ค่าเสื่อมอุปกรณ์การเกษตร	-	615.85	615.85	15.57
รวมต้นทุนทั้งหมด	992.64	2,962.18	3,954.82	100.00

ผลตอบแทนจากการผลิตข้าวหอมมะลินิทรีย์โดยเฉลี่ยต่อไร่ ปีการผลิต 2556 โดยชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลินิทรีย์ได้ผลผลิตต่อไร่เฉลี่ย 353.38 กิโลกรัม ขายได้ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 18.36 บาท ได้รายได้ ไร่

ละ 6,488.06 บาท ได้รายได้สุทธิ 3,373.09 บาท (หักค่าใช้จ่ายเฉพาะต้นทุนผันแปร) โดยได้กำไรไร่ละ 2,533.24 บาท และถ้าหากพิจารณาเฉพาะต้นทุนที่เป็นเงินสดทั้งหมดเท่านั้น ชาวนาาก็จะได้ผลตอบแทนเหนือต้นทุนที่เป็นเงินสดทั้งหมดเท่ากับไร่ละ 5,495.42 บาท ดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ผลตอบแทนการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ ในปีเพาะปลูก 2556

รายการ	บาท/ไร่
ต้นทุนทั้งหมด	3,954.82
1.1 ต้นทุนผันแปร	3,114.97
1.2 ต้นทุนคงที่	839.85
ต้นทุนที่เป็นเงินสดทั้งหมด	992.64
ผลผลิตต่อไร่ (กก.)	353.38
ราคาที่ขายได้	18.36
รายได้	6,488.06
รายได้สุทธิ	3,373.09
กำไร	2,533.24
ผลตอบแทนเหนือต้นทุนที่เป็นเงินสดทั้งหมด	5,495.42
ผลผลิตค้ำคูณ (กก./ไร่)	215.40
ราคาค้ำคูณ	11.19

เมื่อแยกวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ ตามขนาดเนื้อที่ปลูก พบว่า ชาวนาที่มีขนาดเนื้อที่ 1 ถึง 10 ไร่ มีต้นทุนต่อไร่เฉลี่ยสูงสุดเท่ากับ 5,709.65 บาท และได้ผลผลิตต่อไร่สูงสุดเฉลี่ย 445.02 กิโลกรัมต่อไร่ ขนาดเนื้อที่ 21 ถึง 30 ไร่ มีต้นทุนเฉลี่ยต่อไร่ต่ำสุดเท่ากับไร่ละ 3,323.33 บาท แต่ก็ได้ผลผลิตเฉลี่ยต่ำที่สุดเท่ากับ 267.08 กิโลกรัมต่อไร่ แต่เมื่อพิจารณาถึงต้นทุนเฉลี่ยต่อผลผลิตพบว่า ขนาดพื้นที่ 11 ถึง 20 ไร่ มีต้นทุนเฉลี่ยต่อกิโลกรัมต่ำที่สุดเท่ากับ 8.73 บาทต่อกิโลกรัม และได้กำไรสูงสุดเท่ากับ 10 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนชาวนาที่มีขนาดเนื้อที่ 1 ถึง 10 ไร่ มีต้นทุนเฉลี่ยต่อผลผลิตสูงสุดเท่ากับ 13.77 บาทต่อกิโลกรัม ทำให้ได้กำไรต่ำที่สุดเท่ากับ 5 บาทต่อกิโลกรัม

ตาราง 3.3 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบ่งตามขนาดเนื้อที่ปลูกของเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการใน จังหวัดอำนาจเจริญปีการผลิต 2556

ขนาดพื้นที่ปลูก (ไร่)	เนื้อที่เฉลี่ย	ผลผลิต (กก./ไร่)	ต้นทุนทั้งหมด		ราคาขาย บาท/กก.	กำไร บาท/กก.
	(ไร่)		บาท/ไร่	บาท/กก.		
1-10	6.22	445.02	5,709.65	13.77	18.81	5
11-20	15.2	411.03	3,541.01	8.73	18.84	10
21-30	23.8	267.08	3,323.33	12.24	20	7.76
31-40	36.33	278.75	3,337.93	12.54	19.88	7.34

ต้นทุนการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ ปีการผลิต 2557

ในปีการผลิต 2557 ได้ทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนผลตอบแทนระหว่างนาดำและนาหว่าน พบว่า นาดำมีต้นทุนเฉลี่ยทั้งหมดเท่ากับ 3,681.50 ส่วนนาหว่านเท่ากับ 2,634.97 บาท ดังตารางที่ 3.4 และ ตารางที่ 3.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.4 ต้นทุนการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาดำ ของเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการใน จังหวัดอำนาจเจริญปีการผลิต 2557

รายการ	เป็นเงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	1,627.56	1,450.00		83.60
1.) ค่าแรงงาน	1,076.99	940.24		54.79
เตรียมแปลงเพาะกล้า	22.45	26.17	48.62	1.32
เตรียมแปลงนา	154.95	67.48		6.04
หว่านเมล็ดพันธุ์	5.99	5.36	11.35	0.31
สูบน้ำเข้านา	25.10	14.44	39.54	1.07
ถอนกล้าและปักดำ	349.66	394.46		20.21
ใส่ปุ๋ย	2.36	36.33	38.69	1.05
กำจัดศัตรูข้าว	-	1.90	1.90	0.05
ถอนข้าวดีด	-	2.18	2.18	0.06
ตรวจแปลงนาเปิดปิดน้ำเข้าแปลงนา	-	95.91	95.91	2.61

ตารางที่ 3.4 (ต่อ)

รายการ	เป็นเงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	ร้อยละ
เก็บเกี่ยวและนวด	474.53	215.80	690.33	18.75
ขนไปตากและเก็บในยุ้งฉาง	10.70	44.69	55.39	1.50
ขนไปขายและค่ารถ	9.48	0.64	10.12	0.27
สีข้าวขายเป็นข้าวสาร	15.15	-	15.15	0.41
ขนข้าวสารไปขาย	-	-	-	-
ถอนหญ้า/ฆ่าหญ้า/คุมหญ้า	-	32.70	32.70	0.89
อื่น...	6.62	2.18	8.80	0.24
2) ค่าวัสดุการเกษตร	202.57	509.76	712.33	19.35
ค่าเมล็ดพันธุ์ข้าวหอมมะลิ	17.66	51.45	69.11	1.88
ค่าน้ำหมักชีวภาพ	-	53.88	53.88	1.46
ค่าปุ๋ยคอก	13.12	164.21	177.33	4.82
ค่าปุ๋ยชีวภาพ	153.13	98.29	251.42	6.83
ค่าปุ๋ยพืชสด	1.09	77.66	78.75	2.14
ค่าปุ๋ยหมัก	2.82	53.59	56.41	1.53
ค่าปุ๋ยอินทรีย์	11.12	0.98	12.10	0.33
ค่าการถอนหญ้า/ฆ่าหญ้า/คุมหญ้า	-	9.63	9.63	0.26
ค่าซื้ออุปกรณ์ดินแปลงที่อายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี	3.63	-	3.63	0.10
ค่าจัดการกับศัตรูข้าวเช่น แมลง หอย หนู	-	0.07	0.07	0.00
3) ค่าซ่อมอุปกรณ์	348.00	-	348.00	9.45
ต้นทุนคงที่	365.80	238.14	603.94	16.40
ค่าเสื่อมของอุปกรณ์	-	220.00	220.00	5.98
ค่าที่ดิน	365.80	18.14	383.94	10.43
รวมต้นทุนทั้งหมด	1,993.36	1,688.14	3,681.50	100.00

ตารางที่ 3.5 ต้นทุนการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาหว่าน ของเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการใน จังหวัด
อำนาจเจริญปีการผลิต 2557

รายการ	เป็นเงิน	ไม่เป็นเงินสด	รวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	1,601.91	506.62	2,108.53	80.02
1.) ค่าแรงงาน	780.93	343.02	1,123.95	42.66
เตรียมแปลงเพาะกล้า	1.86	13.95	15.81	0.60
เตรียมแปลงนา	270.93	116.28	387.21	14.70
หว่านเมล็ดพันธุ์	-	34.88	34.88	1.32
สูบน้ำเข้านา	23.26	-	23.26	0.88
ถอนกล้าและปักดำ	-	-	-	-
ใส่ปุ๋ย	-	41.86	41.86	1.59
กำจัดศัตรูข้าว	-	-	-	-
ถอนข้าวดีด	-	-	-	-
ตรวจแปลงนาเปิดปิดน้ำเข้าแปลงนา	-	48.84	48.84	1.85
เก็บเกี่ยวและนวด	484.88	48.84	533.72	20.26
ขนไปตากและเก็บในยุ้งฉาง	-	38.37	38.37	1.46
ขนไปขายและค่ารถ	-	-	-	-
สีข้าวขายเป็นข้าวสาร	-	-	-	-
ขนข้าวสารไปขาย	-	-	-	-
ถอนหญ้า/ฆ่าหญ้า/คุมหญ้า	-	-	-	-
อื่น...	-	-	-	-
2) ค่าวัสดุการเกษตร	731.98	163.60	895.58	33.99
ค่าเมล็ดพันธุ์ข้าวหอมมะลิ	218.02	38.95	256.97	9.75
ค่าน้ำหมักชีวภาพ	-	-	-	-
ค่าปุ๋ยคอก	479.07	93.02	572.09	21.71
ค่าปุ๋ยชีวภาพ	34.88	-	34.88	1.32
ค่าปุ๋ยพืชสด	-	31.63	31.63	1.21
ค่าปุ๋ยหมัก	-	-	-	-
ค่าปุ๋ยอินทรีย์	-	-	-	-

ตารางที่ 3.5 (ต่อ)

รายการ	เป็นเงิน	ไม่เป็นเงินสด	รวม	ร้อยละ
ค่าการถอนหญ้า/ฆ่าหญ้า/คุมหญ้า	-	-	-	-
ค่าซื้ออุปกรณ์สิ้นเปลืองที่อายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี	-	-	-	-
ค่าจัดการกับศัตรูข้าวเช่น แมลง หอย ปู หนู	-	-	-	-
3) ค่าซ่อมอุปกรณ์	89.00	-	89.00	3.38
ต้นทุนคงที่		526.44	526.44	19.98
ค่าเสื่อมของอุปกรณ์	-	142.50	142.50	5.41
ค่าที่ดิน	-	383.94	383.94	14.57
รวมต้นทุนทั้งหมด	1,601.91	1,033.06	2,634.97	100.00

ผลตอบแทนจากการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์โดยเฉลี่ยต่อไร่ ปีการผลิต 2557 โดยชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาดำได้ผลผลิตต่อไร่เฉลี่ย 295.14 กิโลกรัม ขายได้ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 15.38 บาท โดยได้กำไรไร่ละ 857.81 บาท ซึ่งน้อยกว่าชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาหว่านที่ได้ผลผลิตต่อไร่เฉลี่ย 2,389.65 กิโลกรัม ขายได้ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 14.67 บาท และได้กำไรไร่ละ 3,081.21 บาท ดังตารางที่ 3.6

นอกจากนี้ จากการสอบถามชาวนาในการใช้ปัจจัยแรงงานและเมล็ดพันธุ์ในการทำนาดำและทำนาหว่านพบว่า ในการทำนาดำใช้แรงงานมากกว่าการทำนาหว่าน แต่ใช้เมล็ดพันธุ์น้อยกว่านาหว่าน ซึ่งการทำนาดำใช้แรงงานในกิจกรรมหว่านกล้า ถอนกล้า และปักดำรวมไร่ละ 1.73 วันงานโดยเฉลี่ย และใช้เมล็ดพันธุ์ไร่ละ 1.78 กิโลกรัม แต่การทำนาหว่านใช้แรงงานในการหว่านเมล็ดพันธุ์เฉลี่ยไร่ละ 0.06 วันงาน และใช้เมล็ดพันธุ์ไร่ละ 6 กิโลกรัม (ตารางที่ 3.7)

ตารางที่ 3.6 ผลตอบแทนข้าวหอมมะลิอินทรีย์ของเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการในจังหวัดอำนาจเจริญปีการผลิต 2557

รายการ	นาดำ	นาหว่าน
	บาท/ไร่	บาท/ไร่
1. ต้นทุนทั้งหมด	3,681.50	2,634.97
1.1 ต้นทุนผันแปร	3,077.50	2,108.47
1.2 ต้นทุนคงที่	604.00	526.50
2. ต้นทุนที่เป็นเงินสดทั้งหมด	1,993.37	1,601.91
3. ผลผลิตต่อไร่ (กก.)	295.14	389.65
4. ราคาที่ขายได้	15.38	14.67
5. รายได้	4,539.31	5,716.18
6. รายได้สุทธิ	1,461.81	3,607.71
7. กำไร	857.81	3,081.21
8. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนที่เป็นเงินสดทั้งหมด	2,545.93	4,114.28
9. ผลผลิตค้ำทุน (กก./ไร่)	239.37	179.62
10. ราคาค้ำทุน	12.47	6.76

ตารางที่ 3.7 ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างชาวนาเรื่องการใช้ปัจจัยและแรงงานเปรียบเทียบระหว่างนาหว่านและนาดำปีการผลิต 2558

รายการ	นาหว่าน	นาดำ
	วันงาน/ไร่	วันงาน/ไร่
หว่านเมล็ดพันธุ์	0.06	-
หว่านกล้าพันธุ์	-	0.01
ถอนกล้า	-	0.29
ปักดำ(จ้างวันละ 300/คน)	-	1.43
รวม	0.06	1.73

การกระจายผลผลิต แหล่งขาย และราคา

การกระจายผลผลิตข้าวเปลือกหอมมะลิที่ผลิตได้โดยเฉลี่ยต่อไร่ ซึ่งผู้ปลูกข้าวหอมมะลินทรีย์แบบนา ดำได้ผลผลิตต่อไร่เท่ากับ 295.14 กิโลกรัม จะนำไปขายในตลาดทั่วไปมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 86.83 ของผลผลิตทั้งหมด หรือเท่ากับ 256.29 กิโลกรัมต่อไร่ รองลงมาคือบริโภคร้อยละ 11.7 ของผลผลิตทั้งหมดหรือเท่ากับไร่ละ 34.51 กิโลกรัม นอกจากนี้ยังเก็บไว้ทำพันธุ์และเลี้ยงสัตว์ เท่ากับร้อยละ 1.11 และ 0.36 ของผลผลิตทั้งหมด ตามลำดับ (ตารางที่ 3.8)

สำหรับผู้ปลูกข้าวหอมมะลิแบบนาหว่านในปี จะนำไปขายในตลาดทั่วไปมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 88.84 ของผลผลิตทั้งหมด หรือเท่ากับ 346.19 กิโลกรัมต่อไร่ รองลงมาคือบริโภคร้อยละ 6.77 ของผลผลิตทั้งหมดหรือเท่ากับไร่ละ 26.37 กิโลกรัม นอกจากนี้ยังเก็บไว้ทำพันธุ์ร้อยละ 4.39 ของผลผลิตทั้งหมด (ตารางที่ 3.8)

ตารางที่ 3.8 การกระจายผลผลิตข้าวเปลือกที่ผลิตได้ในปี 2557 และชาวนาในจังหวัดอำนาจเจริญ

	นาดำ		นาหว่าน	
	กก./ไร่	%	กก./ไร่	%
ผลผลิตต่อไร่	295.14	100	389.65	100
ทำพันธุ์	3.27	1.11	17.09	4.39
บริโภค	34.51	11.7	26.37	6.77
เลี้ยงสัตว์	1.07	0.36	-	-
ขายทั่วไป	256.29	86.83	346.19	88.84

แหล่งขายข้าวเปลือกของชาวนา ชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลินทรีย์แบบนาดำในปี 2557 ขายผลผลิตข้าวเปลือกที่บ้านชาวนามากที่สุด จำนวน 15 รายคิดเป็นร้อยละ 46.88 ของผู้ปลูกข้าวหอมมะลินทรีย์ทั้งหมด รองลงมาคือขายให้กับกลุ่มข้าวสังข์ธรรมจำนวน 8 รายคิดเป็นร้อยละ 25.00 นอกจากนี้ยังขายให้กับโรงสีสมาคมเกษตรก้าวหน้า กลุ่มเกษตรกรและญาติ ส่วนชาวนาที่ปลูกข้าวหอมมะลินทรีย์แบบนาหว่าน ขายข้าวเปลือกที่บ้านชาวนาและขายให้กับกลุ่มข้าวสังข์ธรรมเป็นจำนวน 1 และ 2 ราย จากชาวนาทั้งหมด 3 ราย ตามลำดับ (ตารางที่ 3.9)

ตารางที่ 3.9 แหล่งขายผลผลิตข้าวเปลือกหอมมะลิของชาวนาในจังหวัดอำนาจเจริญ ปีการผลิต 2557

แหล่งขาย	นาดำ				นาหว่าน			
	ราย	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
จำนวนเกษตรกร	32	100.00	124,560	100	3	100	11,556	100
กลุ่มสำรวจรวม	8	25.00	33,395	26.81	1	33.33	1,366	11.82
ขายที่บ้านชาวนา	15	46.88	59,389	47.68	2	66.67	10,190	88.18
โรงสี	7	21.88	19,708	15.82	-	-	-	-
สมาคมเกษตรกรก้าวหน้า	3	9.38	10,316	8.28	-	-	-	-
เกษตรกร/ญาติ	2	6.25	1,752	1.41	-	-	-	-

ราคาข้าวเปลือกหอมมะลินทรีย์แบบนาดำที่ชาวนาขายได้โดยเฉลี่ยในปี 2557 เท่ากับกิโลกรัมละ 15.38 บาท โดยเกษตรกรส่วนใหญ่ขายได้ในราคา กิโลกรัมละ 16 บาท มากที่สุด เท่ากับ 14 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 43.75 ของชาวนาที่ปลูกข้าวหอมมะลินทรีย์แบบนาดำ โดยมีชาวนาขายได้ราคาต่ำสุดเท่ากับ 12.92 บาทต่อกิโลกรัม และขายได้ราคาสูงสุดเท่ากับกิโลกรัมละ 16.67 บาท (ตารางที่ 3.10)

ส่วนราคาข้าวเปลือกหอมมะลินทรีย์แบบนาหว่าน ชาวนาขายได้ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 14.67 บาท ต่ำกว่าข้าวเปลือกหอมมะลินทรีย์แบบนาหว่านกิโลกรัมละ 0.71 บาท โดยชาวนาที่ปลูกข้าวหอมมะลินทรีย์แบบนาหว่านขายได้ราคาต่ำสุดเท่ากับกิโลกรัมละ 14 บาท และขายได้ราคาสูงสุดเท่ากับ 15 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 3.10 ราคาข้าวเปลือกหอมมะลิที่ขายได้โดยเฉลี่ยต่อกิโลกรัม ปี 2557 ในจังหวัดอำนาจเจริญ

ช่วงราคา (บาท/กก.)	นาดำ		นาหว่าน	
	ราย	%	ราย	%
จำนวนเกษตรกร	32	100.00	3	100.00
10-13.99	4	12.50	-	-
14-15.99	12	37.50	3	100.00
16	14	43.75	-	-
>16	5	15.63	-	-
ต่ำสุด (บาท/กก.)	12.92		14	
สูงสุด (บาท/กก.)	16.67		15	
เฉลี่ย (บาท/กก.)	15.38		14.67	

ปีการผลิต 2557 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิก ในราคา กิโลกรัมละ 14 -16 บาท ตามประเภทของการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ และในปี 2558 รับซื้อข้าวในราคา ลดลงโดยรับซื้อในราคา กิโลกรัมละ 13-15 บาท

การผลิตข้าวของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญปีการผลิต2558/2559

ในปีการผลิต 2558 มีสมาชิกในเครือข่ายที่ผ่านการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ทั้งหมด 242 คน จากทั้งหมด 300 คน การคาดการณ์ผลผลิตปีการผลิต 2558/2559 พบว่าพื้นที่ที่ได้รับการรับรองเกษตรอินทรีย์ และปริมาณผลผลิตรวมประมาณ 1,654 ตันแบ่งออกเป็น

1. พื้นที่ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน EU มีพื้นที่รวม 946 ไร่ 383 ตัน
2. พื้นที่ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน IFORM มีพื้นที่รวม 2,157 ไร่ 842 ตัน
3. พื้นที่ที่อยู่ในช่วงปรับเปลี่ยนมีพื้นที่รวม 1,075 ไร่ 429 ตัน

ปัจจัยที่มีผลทำให้กำไรของเกษตรกรแตกต่างกัน

ปัจจัยที่มีผลทำให้กำไรของเกษตรกรแตกต่างกันได้ขึ้นอยู่กับ

1. ต้นทุนการผลิต

ต้นทุนการผลิตจะมากจะน้อยขึ้นอยู่กับ

- 1.1 ชนิดของปัจจัย
- 1.2 ปริมาณการใช้ปัจจัย
- 1.3 ราคาที่ซื้อ

2. ผลผลิตที่เกษตรกรได้รับ

ผลผลิตข้าวเปลือกต่อไร่ที่เกษตรกรได้รับจะมากจะน้อยขึ้นอยู่กับ

- 2.1 ปัจจัยธรรมชาติ เช่น ความอุดมสมบูรณ์ของดิน แหล่งน้ำ
- 2.2 คุณภาพ ปริมาณและชนิดของปัจจัยที่ใช้ เช่น เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยและแรงงาน เป็นต้น

3. รายได้ที่เกษตรกรได้รับ

รายได้ที่เกษตรกรได้รับจะมากจะน้อยขึ้นอยู่กับ

- 3.1 คุณภาพและปริมาณผลผลิตต่อไร่ที่ผลิตได้
- 3.2 ราคาที่ขายได้ ซึ่งแตกต่างตามคุณภาพของข้าวและแหล่งขาย

4. กำไรที่เกษตรกรได้รับ

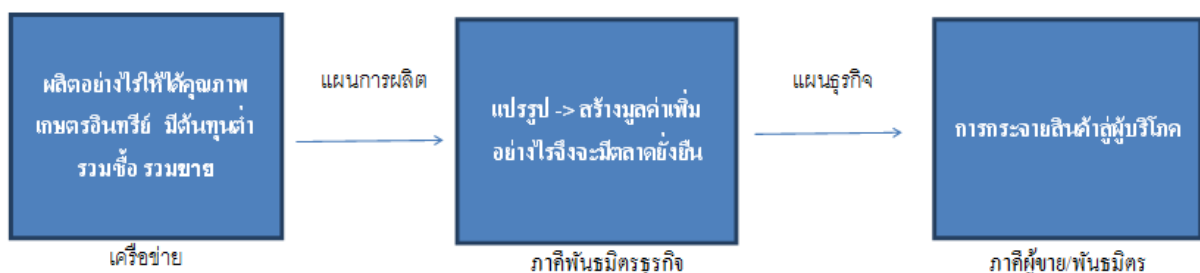
กำไรที่เกษตรกรได้รับจะมากจะน้อยขึ้นอยู่กับต้นทุนการผลิตกับรายได้ที่เกษตรกรได้รับ

บทที่ 4

เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ

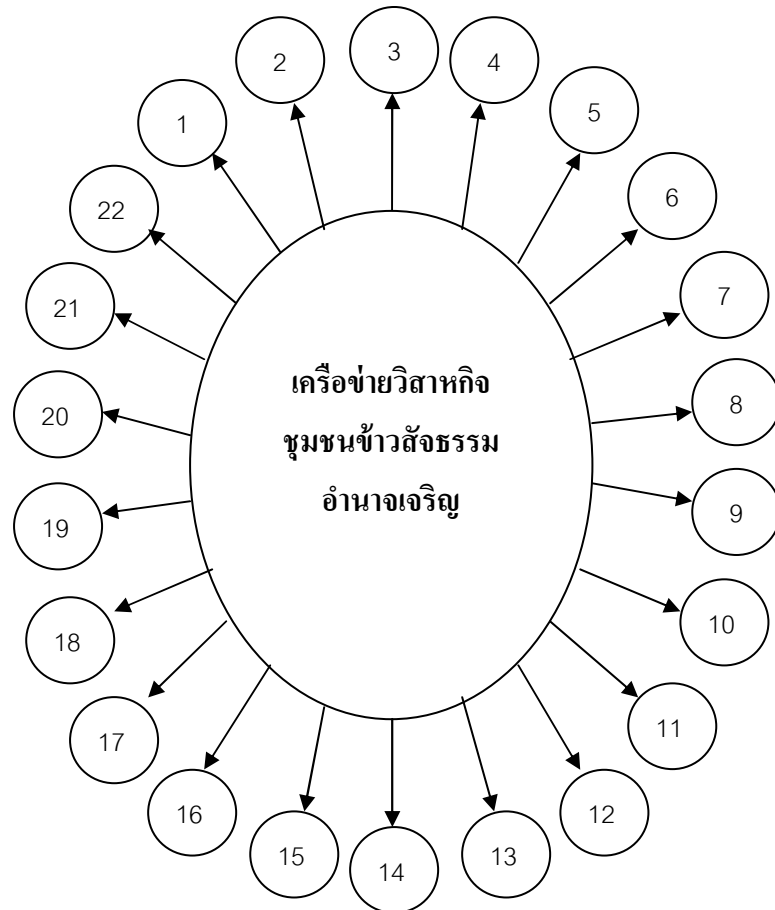
ความเป็นมา

สถาบันวิชาการสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ได้ดำเนินการชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ระยะที่ 7 โดยออกแบบการวิจัยต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 3 ปี ซึ่งโครงการวิจัยการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์สู่สากล เป็นโครงการหนึ่งในชุดโครงการนี้ และได้แบ่งระยะการวิจัยออกเป็น 3 ปี โดยในปีที่ 1 (ปี 2557) ทำการวิจัยโดยเริ่มจากการรวมกลุ่มเกษตรกรชาวนาที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการวิจัยการยกระดับมูลค่าเพิ่มจากผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ มีชาวนาเข้าร่วมโครงการจำนวน 50 รายในพื้นที่สองอำเภอคือ อำเภอเมืองอำนาจเจริญ และอำเภอเสนางคนิคม จังหวัดอำนาจเจริญ การวิจัยในปีที่หนึ่งได้ทำการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตและการตลาด โดยเฉพาะเรื่องต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ได้มีการจัดเวทีเสวนาและจัดการประชุมเชิงปฏิบัติการให้ชาวนาตระหนักในเรื่องของต้นทุนและผลตอบแทนและสามารถคำนวณวิเคราะห์ได้ นอกจากนี้ยังได้มีการจัดเวทีถอดบทเรียนและทำแผนธุรกิจ และได้เริ่มมีการเจรจาธุรกิจขายข้าวสารที่แปรรูปโดยกลุ่มเกษตรกรโดยได้ตั้งชื่อกลุ่มว่า กลุ่ม “เครือข่ายวิสาหกิจชาวนาอำนาจเจริญ” ให้กับเครือข่ายต่างๆ เช่น ธกส.และ สหกรณ์โคกมนนครปฐม โดยที่สมาชิกของเครือข่ายวิสาหกิจชาวนาอำนาจเจริญทั้งหมดเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มผู้นำและชาวนาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ดังนั้นแล้วในการดำเนินการชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรมระยะที่ 8 ในระยะการวิจัยปีที่ 2 (ปี 2558) ในการประชุมครั้งที่ 5/2558 ที่จังหวัดอำนาจเจริญ (ภาคผนวก ก : รายงานการประชุม) ที่ประชุมมีมติให้ใช้ชื่อกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการวิจัยตามชื่อ “เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ” ซึ่งเป็นชื่อกลุ่มดั้งเดิมของเกษตรกรผู้ปลูกข้าวอินทรีย์ทั้งหมดภายในจังหวัดอำนาจเจริญ ทั้งนี้เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความสับสนเนื่องจากเกษตรกรทั้งหมดคือกลุ่มเดียวกัน มีแกนนำ มีปณิธานและเป้าหมายร่วมกันในการยกระดับมูลค่าข้าวตั้งแต่ต้นน้ำจนกระทั่งปลายน้ำ (ภาพที่ 4.1)



ภาพที่ 4.1 ปณิธานและเป้าหมายร่วมกันของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ

กลุ่ม "เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ" จัดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนเมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2556 ปัจจุบันมีกลุ่มสมาชิกทั้งหมด 22 กลุ่ม รวม 300 คน (ตารางที่ 4.1) กระจายตัวอยู่ใน 5 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองอำนาจเจริญ อำเภอเสนางคนิคม อำเภอหัวตะพาน อำเภอพนา และอำเภอปทุมราชวงศา (ภาพที่ 4.3)



ภาพที่ 4.2 แผนภาพสมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ปี 2558

ตารางที่ 4.1 สมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ปี 2558

ลำดับ	กลุ่มวิสาหกิจ	อำเภอ	ติดต่อ	สมาชิก (ราย)
1	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านโคกกลาง ตำบลนาเวียง	เสนางคนิคม	089-8021596	22
2	กลุ่มรวมพลังสร้างสรรค์โนนหนามแท่ง ต.นาเวียง	เสนางคนิคม	087-2411951	22
3	กลุ่มบ้านหนองเม็ก ต.คึมใหญ่	เมือง	081-1859652	12
4	กลุ่มเกษตรอินทรีย์ตำบลน้ำปลีก	เมือง	084-3011635	4
5	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนร่วมใจโนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย	หัวตะพาน	085-6136985	24
6	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านนาผาง ต.ห้วย	ปทุมราชวงศา	084-4179905	14
7	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านหนองสามสี	เสนางคนิคม	083-3828582	17
8	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์ตำบลบุ่ง	เมือง	093-4130659	8
9	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์ตำบลไถ่คำ	เมือง		40
10	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านหนองตาไถ่ ต.ห้วยไร่	เมือง		5
11	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านนาสะอาด ต.เสนางนิคม	เสนางคนิคม		11
12	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านหนองไฮน้อย	ปทุมราชวงศา		10
13	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านปลาข้าว	เมือง		22
14	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านโพนเมือง ต.ไม้กลอน	พนา		10
15	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์ตำบลนาจิก	เมือง		5
16	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านถ่อนใหญ่ ต.ปลาข้าว	เมือง		22
17	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านกุดกินน้ำ ต.นาแต่	เมือง		5
18	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านน้อยหม้อทอง	พนา		2
19	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านถ่อน ต.ไม้กลอน	พนา		5
20	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์นิคมบูรณาการตำบลคำพระ	หัวตะพาน		18
21	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์ตำบลห้วยไร่	เมือง		16
22	กลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์บ้านโนนสูง	เสนางคนิคม		6
	รวม			300

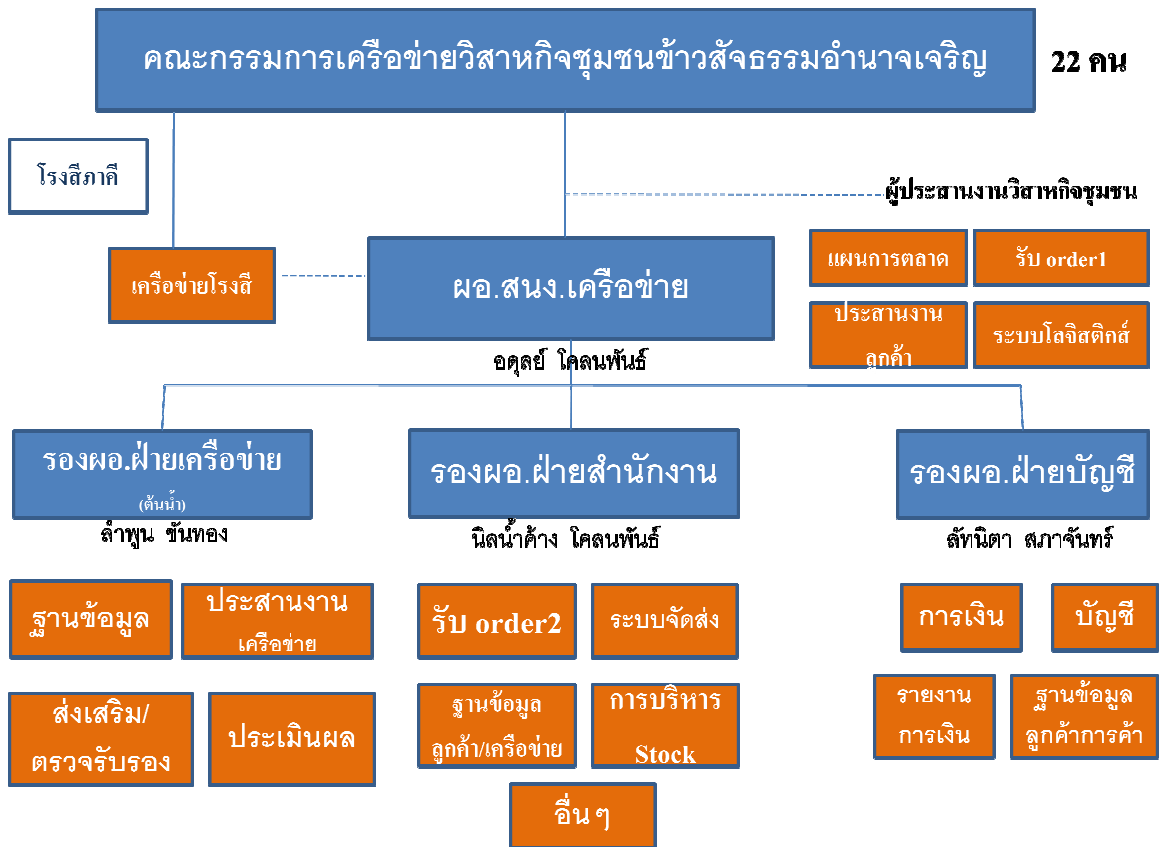


ภาพที่ 4.3 กลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ แบ่งตามเขตพื้นที่

การบริหารงาน

จากขอบเขตชาวนาที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการวิจัยทั้งสิ้น 50 รายในปีแรก (ปี2557) ได้กลายเป็นชาวนาในเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญทั้งสิ้น 300 รายในปีที่2 (ปี 2558) ท่าน อ. จุฑาทิพย์ ภัทรวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยสหกรณ์และหัวหน้าชุดโครงการหลักและท่าน อ.ศานิต แก้วเอี่ยม หัวหน้าโครงการ พร้อมทั้งกลุ่มแกนนำเกษตรกร ได้ประชุมหารือเพื่อกำหนดแผนโครงสร้างการบริหารงานของเครือข่ายและแผนธุรกิจร่วมกันในการประชุมครั้งที่ 4/2558 (ภาคผนวก : รายงานการประชุม) โดยที่ประชุมมีมติออกแบบแผนโครงสร้างการบริหารงานและดำเนินงานร่วมกัน (ภาพที่ 4.4) โดยมีคุณอดุลย์ ไคลนพันธ์ ทำหน้าที่เป็น ผู้อำนวยการสำนักงานเครือข่าย มีหน้าที่ในการดูแลประสานงานกับวิสาหกิจชุมชนทั้ง 22 แห่ง พร้อมทั้งดูแลความเรียบร้อยของเครือข่ายโรงสี และติดต่อประสานงานกับฝ่ายต่างๆ เพื่อให้การทำงานเป็นไปด้วยดี คุณลำพูน ชันทอง ทำหน้าที่เป็นรองผู้อำนวยการฝ่ายเครือข่าย รับผิดชอบการบริหารงานในส่วนของต้นน้ำ ระบบฐานข้อมูลเกษตรกร การส่งเสริมและการตรวจรับรองทั้งหมด คุณนิลน้ำค้าง ไคลนพันธ์ ทำหน้าที่เป็นรองผู้อำนวยการฝ่ายสำนักงาน จัดทำระบบฐานข้อมูลลูกค้า การบริหารสต็อกสินค้า การรับออร์

เดอร์และระบบจัดส่ง คุณลัทธิตา สุภาจันทร์ทำหน้าที่เป็นรองผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี ดูแลเรื่องการเงิน การบัญชี ฐานข้อมูลการค้า และรายงานทางการเงิน



ภาพที่ 4.4 โครงสร้างการบริหารงานเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มชาวสังขละบุรีอำนาจเจริญ

กิจกรรมของกลุ่ม

ขั้นตอนการทำงานกับสมาชิกชาวนาผู้ปลูกข้าว

1. การรับสมัครสมาชิก ดำเนินงานโดยกลุ่มเครือข่าย 22 กลุ่ม รับสมัครจนถึง 20 กุมภาพันธ์ 2559 โดยในปี 2559 รับสมาชิกได้สูงสุด 350 คน ซึ่ง ณ วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2559 มีสมาชิกรวมแล้วทั้งสิ้น 320 คน
2. กรรมการกลางกลุ่มสังขละบุรี ออกนิเทศน์ เยี่ยมเยียน และทำความเข้าใจเกี่ยวกับการปลูกข้าวอินทรีย์ และดำเนินการให้สมาชิกกรอกใบสมัครและสอบถามข้อมูลรายละเอียดที่ตั้งแปลงนาก่อนที่จะทำการเข้าตรวจ ก่อนถึงฤดูทำการเพาะปลูก
3. กรรมการกลางลงพื้นที่ตรวจสอบแปลงนาโดยไม่แจ้งให้ทราบล่วงหน้า ในช่วงฤดูการเพาะปลูก ส่งเสริมการปลูกผักอินทรีย์

ทางพาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญได้เปิดตลาดสีเขียว บริเวณหอนาฬิกา จังหวัดอำนาจเจริญ เพื่อให้สมาชิกผู้ปลูกข้าวอินทรีย์ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มชาวสังขละบุรีอำนาจเจริญ ได้นำผลผลิตทางการเกษตรออกมาขายในทุกวันพุธ เวลา 15.00 -18.00 น. เพื่อเป็นการสร้างอาชีพและเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรอีกช่องทางหนึ่ง พร้อมทั้งได้ร่วมมือกับทางสาธารณสุขจังหวัด และโรงพยาบาลอำนาจเจริญในการสุ่มตรวจ

สารพิษตกค้างในผัก จึงทำให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นในคุณภาพ อีกทั้งยังทำให้สมาชิกกลุ่ม เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ได้มีโอกาสพบปะพูดคุยกันเป็นประจำ

เครือข่ายภาคีพันธมิตรของกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ

หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญได้แก่

1. สำนักงานจังหวัดอำนาจเจริญ

ให้งบประมาณในการดำเนินงานและสนับสนุน

2. สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเจริญ

เป็นที่ปรึกษาด้านการตลาด การดำเนินงานของกลุ่ม การออกแบบถุงข้าว และเปิดตลาดสีเขียว

3. เกษตรจังหวัดอำนาจเจริญ

เป็นที่เลี้ยงในกระบวนการต้นน้ำ

4. สถาบันวิชาการสหกรณ์และทุนวิจัยจาก สกว.

ประชุมปฏิบัติการให้ความรู้เรื่องการรวมกลุ่ม การแบ่งโครงสร้างภาระงาน สร้างตลาด เจรจาทางธุรกิจ ทดลองขายผลิตภัณฑ์และการสร้างแบรนด์

กิจกรรมต้นน้ำ

สมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ทั้ง 22 เครือข่ายทุกคน จะต้องเสียค่าสมาชิกปีละ 200 บาท เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายและค่าดำเนินงานกิจกรรมของกลุ่ม โดยกิจกรรมหลักในส่วนของต้นน้ำคือการตรวจรับรองแปลง ซึ่งต้องมีการอธิบายทำความเข้าใจ เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ข้อบังคับในทุกๆปี พร้อมกับกับการรับสมัครใหม่และการลงพื้นที่ตรวจแปลงโดยไม่แจ้งให้ทราบล่วงหน้า

กิจกรรมกลางน้ำ

โรงสีหลักคือ โนนค้อทุ่งทำหน้าที่รวบรวมข้าวเปลือกสมาชิกจากสมาชิกและ แปรรูปขาย โดยมีสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเป็นที่เลี้ยงในเรื่องการตลาดและถุงบรรจุภัณฑ์

กิจกรรมปลายน้ำ

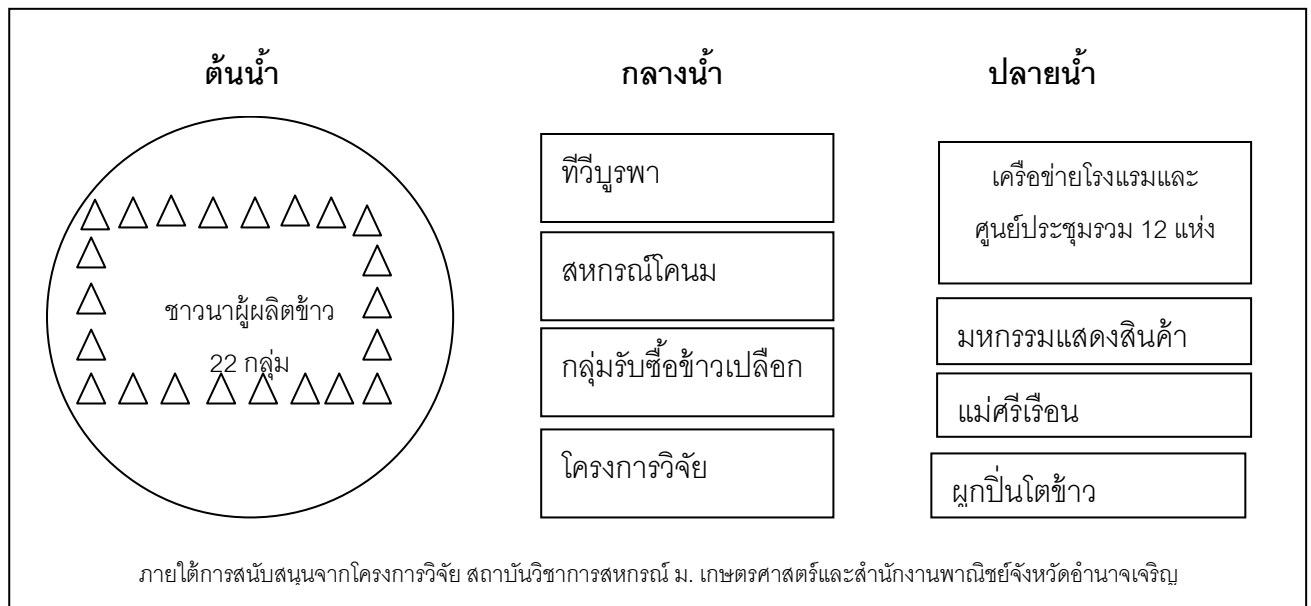
กลุ่มภาคีพันธมิตรทางธุรกิจในการขายข้าวได้แก่

ไร่ทอง Organic เอเดน กรู๊ป อีสานไทย Organic ที่วิบูลพา สหกรณ์โคนม นครปฐม Farmer Shop (สถาบันวิชาการสหกรณ์) ร้อยเอ็ดพลาซ่า งานนมहरกรรมทั่วไป ผูกปั่นโตข้าวและแม่ศรีเรือน

สำหรับกลุ่มโรงแรมสามพราน ริเวอร์ไซด์และเครือข่ายโรงแรมและศูนย์ประชุม เกิดจากความร่วมมือระหว่างโครงการวิจัยย่อยของชุดโครงการ โดยมีเครือข่ายโรงแรมและศูนย์ประชุมเข้าร่วมชื่อข้าวสารจากกลุ่มรวม 11 รายดังนี้

1. โรงแรมอนันตรา
2. โรงแรม เดอะ เซ็นต์ รีจิส
3. โรงแรมอวานี เอเทรียม
4. โรงแรมดุสิตธานี
5. โรงแรมเดอะทวิน ทาวเวอร์
6. โรงแรม แกรนด์ ไดมอนด์ สวีท
7. โรงแรมรอยาวดี
8. โรงแรมพลาซ่า แอทธินี
9. ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์
10. อิมแพ็ค เมืองทองธานี
11. Siam Paragon

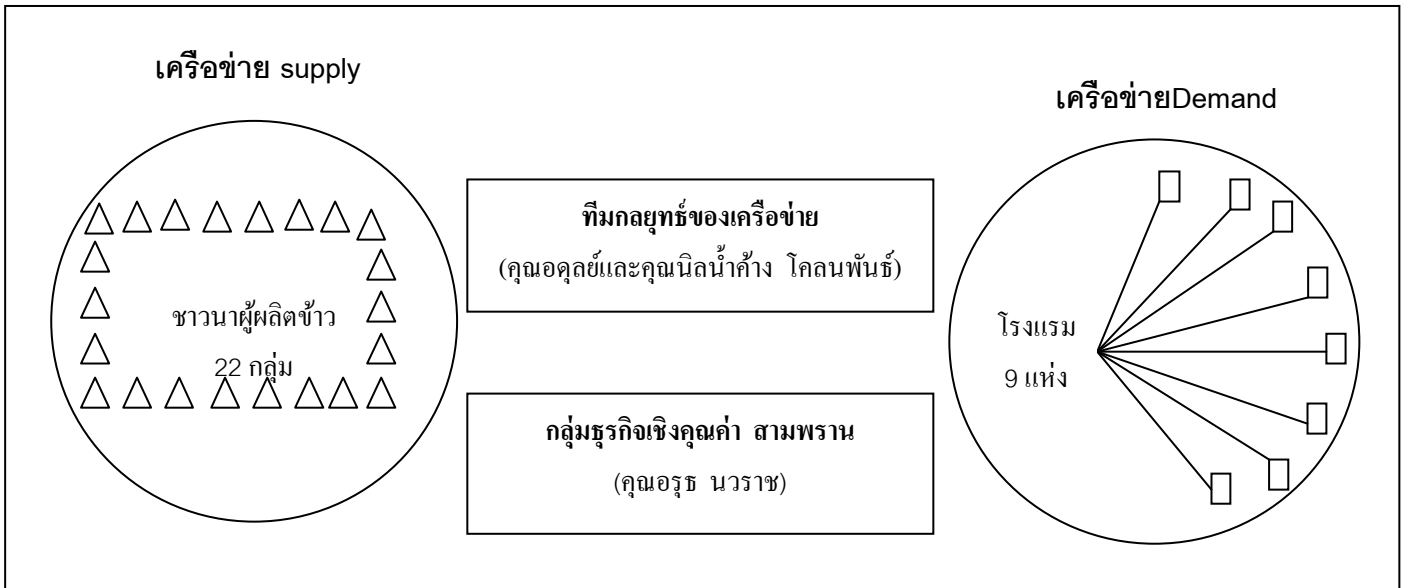
ทั้งนี้ทั้งนั้น สามารถสรุปความสัมพันธ์ระหว่างต้นน้ำ กลางน้ำอันได้แก่พ่อค้าคนกลางที่ซื้อไปขายต่อ หรือทำวิจัยการตลาดและปลายน้ำซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อไปเพื่อใช้ประโยชน์เอง โดยมีสถาบันวิชาการ สหกรณ์และสำนักงานพาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญ ดังภาพที่ 4.5



ภาพที่ 4.5 ความสัมพันธ์ระหว่างต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำ

การขายข้าวให้กลุ่มโรงแรม

ข้าวที่ขายให้กลุ่มโรงแรม จะมาจากเครือข่าย supply ซึ่งเป็นกลุ่มชาวนาผู้ผลิตข้าวหอมมะลิทั้ง 22 กลุ่มในจังหวัดอำนาจเจริญ โดยมีคุณอดุลย์และคุณนิลน้ำค้ำง โคลนพันธ์ เป็นแกนนำทีมกลยุทธ์เครือข่ายในการเจรจาธุรกิจกับกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่า สามพราน และเครือข่าย Demand ผู้ต้องการใช้ข้าวหอมมะลินทรีย์ อันได้แก่โรงแรม 9 แห่งในปี 2559 เป็นระยะเริ่มต้น ที่มีลักษณะความต้องการชนิดข้าวขาวและปริมาณที่แตกต่างกันดังภาพที่ 4.6



ภาพที่ 4.6 รูปแบบการขายข้าวให้กลุ่มโรงแรม

การรวบรวมข้าวเปลือกของเครือข่ายและการส่งมอบข้าวให้แก่เครือข่ายโรงแรม

จากการประชุมครั้งที่ 8/2558 การวางแผนระบบ Logistic ของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสัจธรรมอำนาจเจริญในการส่งมอบข้าวกับกลุ่มสามพราน โมเดล คณะทำงานเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสัจธรรมอำนาจเจริญได้รายงานความคืบหน้าของเครือข่ายฯ โดยในขณะนี้การทำงานอยู่ในขั้นตอนการวางแผนรวบรวมผลผลิต ซึ่งจะมี 4 แห่ง เป็นศูนย์ของเครือข่าย 3 แห่ง คือ ศูนย์โนนค้อทุ่ง ศูนย์โคกกลาง ศูนย์หนองเม็ก และ 1 โรงสีที่จะเข้ามาช่วยเครือข่ายฯ ในการรวบรวมโดยจะมีเนื้อที่ในการรวบรวม 1,000 ตัน แต่ในขณะนี้ทางโรงสีกำลังทำเรื่องขอรับรอง มกท. ทีมกลยุทธ์จึงได้แนะนำให้ใช้ข้าวจากศูนย์โนนค้อทุ่งของเครือข่ายฯ ก่อนในการส่งมอบ เนื่องจากมีการรวบรวมที่ได้ผ่านมาตรฐาน มกท. แล้ว ในปัจจุบันได้มีการส่งมอบข้าวให้แก่ทางเครือข่ายโรงแรมในกรุงเทพมหานครเดือนละสองครั้งโดยใช้รถบรรทุก 6 ล้อ 1 คัน วิ่งส่งข้าวในเขตรอบนอก และรถกระบะ 1 คันส่งข้าวในเขตกลางเมือง

รายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ

รายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญได้รับรายได้จากค่าธรรมเนียมรายปีโดยแบ่งออกเป็น

1. ค่าแกร็บ 60,000
2. ค่าขายปัจจัยการผลิต (ปุ๋ย)
3. ค่าสนับสนุนจากรัฐ 200,000

ปัจจุบันแกนนำกลุ่มไม่มีเงินเดือน ได้รับรายได้จากการตรวจแปลง

เป้าหมายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญปี 2558-2560

“มุ่งสร้างเครือข่ายคุณค่าเพื่อยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์อำนาจเจริญสู่สากล” โดยมีการจัดหาตลาดมีความสามารถรวบรวมข้าวและจัดการผลผลิตข้าวอินทรีย์ของสมาชิกเครือข่ายไม่น้อยกว่า 80 % ซึ่งมีแนวทางกำดำเนินการโดย

1. การจัดการฐานข้อมูล
 - 1.1 การจัดการฐานข้อมูลเครือข่ายเพื่อการวางแผนโครงการและฐานข้อมูลสมาชิก
 - 1.2 การผลิตข้าวอินทรีย์ที่ได้มาตรฐาน มกท.
2. การวางแผนธุรกิจ
3. สร้างแบรนด์เครือข่ายและแบรนด์ข้าวให้ผู้บริโภคมั่นใจ (Trust)
4. เชื่อมโยงภาคีพันธมิตรเครือข่ายกระจายสินค้าตามระบบ Fair Trade (FT)
5. การสร้างสังคมฐานความรู้ (Smart farmer)

ความคิดเห็นของนักวิจัยที่เกี่ยวข้องกับประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมงานวิจัย

อดุลย์ : เป็นสิ่งที่ดี ทำให้คนรู้จักเรามากขึ้น และความน่าเชื่อถือของโครงการข้าวสังข์ธรรมมีมากขึ้น เพราะมีสถาบันมารับรอง กับงานวิจัยรองรับ ลูกค้าน่าจะมีมากขึ้นและความน่าเชื่อถือของผู้บริโภคมากขึ้น ราคาเพิ่มขึ้น ทำให้ต่อรองได้เป็นที่น่าพอใจ ก่อนไม่มีโครงการสะเปะสะปะ ไม่มีหลักการ ตอนนี้มีแนวทางและแผนการดำเนินงานชัดเจน ทำให้น่าเชื่อถือ ลูกค้าหรือคู่ค้าเชื่อถือ ขายผลผลิตได้

แม่จำปา : ถ้าพูดถึงว่าเข้าร่วมโครงการทำให้ดีขึ้นไหม ดีขึ้น ทำให้เกษตรกรอุ่นใจว่ามีคนอยู่ข้างหลังคอยสนับสนุนและให้แนะนำ ทำให้มั่นใจว่ามาถูกทางแล้ว เพราะชาวนาเกษตรกรจะไม่ค่อยรู้ข่าวสารเชิงลึก เวลาลงไปประชุม อ.จุฑาทิพย์จะมีข้อมูลคนช่วยทำให้เกษตรกรรู้ทัน ทำให้เกษตรกรเปิดรับและเปลี่ยนความคิดยกระดับขึ้นมา ทำให้ความเป็นอยู่ของเกษตรกรดีขึ้น เรายอมรับว่ามีโครงการนี้เข้ามาทำให้เกษตรกรมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ตัดสินใจมั่นใจขึ้น เนื่องจากมีข้อมูลรองรับ

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค

จากที่ประชุมเชิงปฏิบัติการ เมื่อวันที่ 14 ก.ค. 2558 ที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญ มีหน่วยงานที่เข้าร่วมคือ เกษตรกรเครือข่าย สำนักงานพาณิชย์จังหวัด สำนักงานเกษตรจังหวัด สำนักงานปศุสัตว์จังหวัด สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด และทีมวิจัย (ภาคผนวก : รายงานการประชุมครั้งที่ 5/2558) วิเคราะห์ผู้ผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ เครือข่ายข้าวสังข์ธรรมได้คือ

จุดแข็งของกลุ่มผู้ผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ เครือข่ายข้าวสังข์ธรรม

1. ได้รับการรับรองเป็นเครือข่าย “ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ” เมื่อปี 2554 เกษตรกรมีจิตสำนึกเกษตรอินทรีย์ ผ่านระบบเกษตรอินทรีย์ มีพื้นที่ผลิตรวม 5,000 ไร่ โดยเป็นการปลูกข้าวหอมมะลิทั้งหมด 3,000 ไร่จากฐานข้อมูลของ มกท. มีโครงสร้างการบริหารเครือข่ายภายใต้พี่เลี้ยงโดยมีพี่เลี้ยงคือ สนง.พาณิชย์จังหวัดและ สกว.ให้การสนับสนุน
2. มีผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรอง IFORM (195ราย) ใช้ระบบตรวจรับรองภายใน ภายใต้การสนับสนุนและช่วยเหลือของสำนักงานเกษตรจังหวัดและสำนักงานพาณิชย์จังหวัด
3. มีภาคีพันธมิตรธุรกิจ (แม่ศรีเรือน ที่วิบูลรพา Farmer shop กลุ่มธุรกิจเชิงพาณิชย์ สวนสามพราน โครงการผูกปิ่นโตข้าว และราชธานีโศกเป็นต้น)
4. มีเครือข่ายโรงสีชุมชนกระจายในการแปรรูปข้าวของเกษตรกรในเครือข่าย 6
5. สัตว์อเค็บข้าว ได้แก่
 - 5.1 โนนค้อทุ่ง
 - 5.2 หนองเม็ก
 - 5.3 โคกกลาง
 - 5.4 เฉลี่ยเกษตรกรเก็บข้าวเปลือกไว้คนละ 5-10 ตัน

จุดอ่อน

1. ยังขาดแผนธุรกิจ
2. ยังขาดเงินทุนหมุนเวียนธุรกิจ ฤดูกาลละ 10 ล้านบาท
3. ศักยภาพโรงสียังไม่ได้มาตรฐาน
4. ขาดระบบการบริหารจัดการเครือข่ายตามแผนธุรกิจ ซึ่งในปัจจุบันกรรมบุคคลากรยังเป็นอาสาสมัคร
5. ขาดสำนักงานเครือข่าย (ปัจจุบันใช้ สำนักงานพาณิชย์จังหวัด และร้านต้นข้าว)

6. ชวนนายังขาดทักษะการเป็นผู้ประกอบการ
7. ต้นทุนต่อหน่วยธุรกิจสูง

โอกาส

1. นโยบายรัฐสนับสนุนการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร ลดความเหลื่อมล้ำเพื่อให้เกษตรกรมีรายได้ที่เป็นธรรม
2. ภาครัฐส่งเสริมมาตรฐานเกษตรอินทรีย์
3. คนในสังคมช่วยบริโภคสินค้าชุมชน เช่น สำนักงานพาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญได้สนับสนุนให้เปิดตลาดสีเขียว

อุปสรรค

1. แผนการปฏิบัติงานเป็นอุปสรรค
2. โครงสร้างการตลาดไม่เอื้ออำนวย
3. ในชุมชนยังขาดไฟฟ้าแรงสูง (ไฟ 3 เฟส)
4. นโยบายของรัฐ มีโครงการหลากหลายลงในพื้นที่เดียวกัน

บทที่ 5

การแปรรูปและการตลาดของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ

การแปรรูปข้าว

การแปรรูปข้าวกรณีศึกษาในนาคอทุ่ง จังหวัดอำนาจเจริญ ได้ใช้ข้อมูลจากการประชุมถอดบทเรียน เมื่อ 29 ธันวาคม 2557 โดยวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์ทางกลุ่มรับซื้อข้าวเปลือกหอมมะลินทรีย์ที่ผ่านการรับรองแล้วจากสมาชิกที่เข้าร่วมโครงการวิจัยจำนวน 46 ราย ซึ่งอยู่ใน เครือข่ายวิสาหกิจข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ โดยทางกลุ่มได้กู้เงินตามโครงการชดเชยดอกเบี้ยให้ผู้ประกอบการค้าข้าวในการเก็บสต็อกปีการผลิต 2557/58 จำนวน 3 ล้านบาท เสียดอกเบี้ยร้อยละ 6 โดยจะรวบรวมซื้อข้าวเปลือกจำนวน 300 ตันมาเก็บสต็อกที่วิสาหกิจร่วมใจในนาคอทุ่งเพื่อแปรรูปเป็นข้าวขาวขาย ซึ่งทางกลุ่มจะรับซื้อข้าวเปลือกหอมมะลินทรีย์ในปี 2558 แบ่งตามมาตรฐานอินทรีย์ ในระยะปรับเปลี่ยน I-FORM และ EU ในราคา กิโลกรัมละ 14 15 และ 16 บาทต่อกิโลกรัม ที่ความชื้นไม่เกิน 15 เปอร์เซ็นต์ โดยให้ราคาสูงกว่าท้องตลาด ข้าวอินทรีย์ช่วงปรับเปลี่ยน I-FORM และ EU 1 บาท 2 บาท และ 3 บาทตามลำดับ ส่วนวิธีการหักความชื้นและสิ่งเจือปน ใช้วิธีรับซื้อโดยชั่งน้ำหนักเพิ่มขึ้น 2% แทนการตัดน้ำหนักสิ่งเจือปน 2% เช่น ข้าวเปลือก 102 กิโลกรัม แต่จ่ายเงินค่าข้าวเปลือกในปริมาณ 100 กิโลกรัม ตามธรรมเนียมปฏิบัติในท้องถิ่น ซึ่งมีต้นทุนในการรวบรวมข้าวเปลือก 1,000 กิโลกรัม ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 ต้นทุนการจัดซื้อและการแปรรูปข้าวเปลือกข้าวหอมมะลินทรีย์ 1 ตัน ปีการผลิต 2557

ประเภทของต้นทุน	ปรับเปลี่ยน		IFORM		EU	
	บาท/กก.	บาท/ตัน	บาท/กก.	บาท/ตัน	บาท/กก.	บาท/ตัน
1. ค่าใช้จ่ายในการรวบรวมข้าวเปลือก						
ค่าข้าวเปลือก	14	14,000	15	15,000	16	16,000
ดอกเบี้ยจากเงินกู้	0.6	600	0.6	600	0.6	600
ค่าจัดการรวบรวมผลผลิต	0.5	500	0.5	500	0.5	500
2. ค่าใช้จ่ายในการแปรรูป						
ค่าสี	1	1,000	1	1,000	1	1,000
ต้นทุนรวม		16,100		17,100		18,100

การแปรรูปข้าวเปลือก 1 ตัน สีแบบขัดขาวจะได้ข้าวสารต้นข้าว 100 เปอร์เซ็นต์ 500 กิโลกรัม แกลบ 250 รำข้าว 80 และข้าวหักอีก 170 กิโลกรัม ตามลำดับ สีเป็นข้าวกล้องเป็นข้าวสารต้นข้าว 100 เปอร์เซ็นต์ 650 กิโลกรัม เป็นแกลบ 350 กิโลกรัม ดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 อัตราส่วนการแปรรูปข้าวเปลือกข้าวหอมมะลิและรายได้จากส่วนประกอบของข้าว จากข้าวเปลือกข้าวหอมมะลิ 1 ตัน

ชนิดการแปรรูป	ข้าวขัดขาว				ข้าวกล้อง			
	ร้อยละ	ปริมาณ (กก.)	ราคา (บาท/กก.)	รายได้ (บาท)	ร้อยละ	ปริมาณ (กก.)	ราคา (บาท/กก.)	รายได้ (บาท)
1. ต้นข้าว	50	500			65	650		
2. แกลบ	25	250	1.5	375	35	350	1.5	525
3. รำข้าว	8	80	10	800	0	0	10	0
4. ข้าวหัก	17	170	10	1,700	0	0	10	0
รวม	100	1,000		2,875	100	1,000		525

ต้นทุนการผลิตข้าวสารหอมมะลิอินทรีย์

ต้นทุนการผลิตข้าวสารหอมมะลิอินทรีย์ทั้งข้าวขัดขาวและข้าวกล้อง ได้แบ่งตามมาตรฐานการรับรองข้าวอินทรีย์ คือช่วงปรับเปลี่ยน การได้รับรองมาตรฐาน I-FORM และมาตรฐาน EU นอกจากนี้ยังได้แบ่งข้าวเป็นชนิด 100 % 80 % และ 60 % พบว่าข้าวขาวชนิด 100% ได้รับมาตรฐาน EU มีต้นทุนต่อกิโลกรัมมากที่สุดเท่ากับกิโลกรัมละ 30.45 บาท โดยข้าวขาวแบบปรับเปลี่ยน ชนิด 60% มีต้นทุนต่ำที่สุดเท่ากับกิโลกรัมละ 19.87 บาท สำหรับข้าวกล้องพบว่าแบบที่ได้รับมาตรฐาน EU มีต้นทุนสูงสุดเท่ากับกิโลกรัมละ 27.04 บาท ตารางที่ 5.3

ตารางที่ 5.3 ต้นทุนการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสาร 1 กิโลกรัม แต่ละประเภท

ต้นทุน	ข้าวขาว			ข้าวกล้อง		
	ปรับเปลี่ยน	I-FORM	EU	ปรับเปลี่ยน	I-FORM	EU
ต้นทุนการแปรรูปรวม	16,100	17,100	18,100	16,100	17,100	18,100
รายได้จากส่วนอื่นๆของข้าว	2,875	2,875	2,875	525	525	525
ต้นทุนสุทธิ	13,225	14,225	15,225	15,575	16,575	17,575
ปริมาณข้าวสาร(kg)	500	500	500	650	650	650
ต้นทุนต้นข้าวบาทต่อกิโลกรัม	26.45	28.45	30.45	23.96	25.50	27.04
ต้นทุนข้าวหักบาทต่อกิโลกรัม	10	10	10			
ต้นทุนการแปรรูปข้าว 80:20	23.16	24.76	26.36			
ต้นทุนการแปรรูปข้าว 60:40	19.87	21.07	22.27			

ต้นทุนค่าขนส่ง

ต้นทุนค่าขนส่งในการขนข้าวจากจังหวัดอำนาจเจริญมาขายในตลาดกรุงเทพมหานครได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 3 ลักษณะตามชนิดของรถขนส่ง คือ 4 ล้อ 6 ล้อ และ 10 ล้อพบว่า ค่าขนส่งโดยใช้รถ 10 ล้อมีค่าขนส่งเฉลี่ยต่ำที่สุดเท่ากับ 0.88 บาทต่อกิโลกรัม และการขนส่งด้วยรถบรรทุก 4 ล้อ มีค่าขนส่งแพงที่สุด กิโลกรัมละ 3.2 บาท ดังตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.4 การคิดราคาระบบขนส่งต่อหน่วยจากโรงสีข้าวโนนค้อทุ่ง มายัง โรงแรม 12 แห่งในกรุงเทพมหานคร

รถขนส่ง	ปริมาณข้าวที่ขนส่งได้ (ตัน)	ค่าขนส่ง (บาท)	ค่าแรงงาน (บาท)	รวม (บาท)	ค่าขนส่งเฉลี่ย (บาท/กก)
4 ล้อ	2.5	6,400	1,600	8,000	3.2
6 ล้อ	8	8,000	2,400	10,400	1.3
10 ล้อ	15	10,000	3,200	13,200	0.88

ต้นทุนการตลาด

การวิเคราะห์ต้นทุนการตลาด แบ่งตามประเภทขนส่งและประเภทการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ ข้าวขัดขาว 100 %ขนาดบรรจุ 1 กิโลกรัม พบว่าการขนส่งข้าว EU ด้วยรถ 4 ล้อ มีต้นทุนแพงที่สุดกิโลกรัมละ 40.65 บาท ในขณะที่การขนส่งข้าวแบบปรับเปลี่ยนด้วยรถบรรทุก 10 ล้อมีต้นทุนถูกที่สุดกิโลกรัมละ 34.33 บาทดังตารางที่ 5.5

ตารางที่ 5.5 ต้นทุนการตลาดข้าวขัดขาวขนาด 1 กิโลกรัมแบ่งตามมาตรฐานอินทรีย์และประเภทขนส่ง จากจังหวัดอำนาจเจริญมากรุงเทพมหานคร

ประเภท	ปรับเปลี่ยน	I-FORM	EU
4 ล้อ	36.65	38.65	40.65
6 ล้อ	34.75	36.75	38.75
10 ล้อ	34.33	36.33	38.33

หมายเหตุ คำนวณมาจาก ต้นทุนการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสาร 1 กิโลกรัม ในตารางที่ 5.3 บวกด้วย ต้นทุนการตลาดจากตารางที่ 5.6 และบวกค่าขนส่งจากตารางที่ 5.4

การวิเคราะห์ส่วนเหลือการตลาด

ในการวิเคราะห์ส่วนเหลือการตลาดครั้งนี้ใช้กรณีข้าวขัดขาว 100 % ได้มาตรฐาน EU ขนส่งโดยรถบรรทุก 4 ล้อ หากขายได้ราคา กิโลกรัมละ 40 บาท แบ่งตามขนาดบรรจุเป็น 1 กิโลกรัม 5 และ 10 กิโลกรัม โดยยังไม่ได้รวมค่าบริหารจัดการ มีผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 5.6 พบว่า ขนาดบรรจุ 1 กิโลกรัมจะขาดทุน กิโลกรัมละ 0.65 บาท แต่ขนาดบรรจุ 50 กิโลกรัม จะได้กำไรมากที่สุดกิโลกรัมละ 3.21 บาท

ตารางที่ 5.6 ต้นทุนการตลาดของการแปรรูปข้าวขาวอินทรีย์ที่ได้รับมาตรฐาน EU บรรจุถุงสามขนาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสวรรค์อานาจเจริญ

รายการ	บาทต่อ ขนาด1 กก.	บาทขนาด 5 กก.	บาทต่อขนาด 50 กก.
1.ค่าแปรรูปข้าวสาร	30.45	152.25	1,522.5
2.ค่าแรงงานคัดคุณภาพ	1.00	5.00	50.00
3.ค่าแรงงานบรรจุถุง	2.00	10.00	100.00
4.ค่าถุงบรรจุ	4.00	7.00	7.00
5.ค่าขนส่ง(รถบรรทุก 4 ล้อ)	3.20	16.00	160.00
6.รวมต้นทุนการตลาด(บาทต่อถุง)	40.65	190.25	1,839.50
7.ต้นทุนการตลาด เฉลี่ยต่อกก.	40.65	38.05	36.79
8.ราคาขาย (บาทต่อถุง)	40.00	200.00	2,000.00
9.ผลตอบแทนสุทธิ (บาทต่อถุง)	-0.65	9.75	160.50
10.ผลตอบแทนสุทธิ (บาทต่อกก.)	-0.65	1.95	3.21

ส่วนเหลือการตลาดแบ่งตามชนิดของข้าวและมาตรฐานอินทรีย์

ส่วนเหลือการตลาดแบ่งตามชนิดของข้าวและมาตรฐานอินทรีย์ วิเคราะห์ภายใต้ข้อตกลงราคาขายกับกลุ่มโรงแรม (ภาคผนวก ข. : รายงานการประชุมครั้งที่ 8) โดยมีขนาดบรรจุกระสอบละ 50 กิโลกรัม ขนส่งโดยรถบรรทุกสี่ล้อ พบว่า การขายข้าวยังผสมปลายข้าวหักมาก ถ้าไรต่อกิโลกรัมยิ่งลดลง เนื่องจากราคาที่ขายได้ลดลงมากกว่าต้นทุนการแปรรูปที่ลดลง เช่น ในกรณีในข้าวสารขัดขาว 100 % แบบปรับเปลี่ยนขายได้ราคาต่อกิโลกรัมละ 40 บาท มีต้นทุนการตลาด 32.79 บาท ผลตอบแทนสุทธิ เท่ากับ 7.21 บาทต่อกิโลกรัม ถ้าหากขายเป็นข้าวสารขัดขาวชนิด 60% ขายได้ราคาต่อกิโลกรัมละ 30 บาท มีต้นทุนการตลาด 26.21 บาท ผลตอบแทนสุทธิ เท่ากับ 3.79 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งลดลงไปต่อกิโลกรัมละ 3.42 บาท โดยข้าวสารขัดขาวชนิด 100 % แบบปรับเปลี่ยนมีต้นทุนต้นข้าว 26.45 บาท แต่ข้าวสารขัดขาวชนิด 60 % แบบปรับเปลี่ยนมีต้นทุนต้นข้าว 19.87 บาท ซึ่งลดลงต่อกิโลกรัมละ 6.58 บาท แต่ขายได้ในราคาที่ลดลงถึงต่อกิโลกรัมละ 10 บาท ดังตารางที่ 5.7

ตารางที่ 5.7 ต้นทุนการตลาดในการขายข้าวอินทรีย์ จากจังหวัดอำนาจเจริญมาขายในจังหวัด กรุงเทพมหานครขนาดบรรจุกระสอบละ 50 กิโลกรัม โดยรถบรรทุกสี่ล้อ

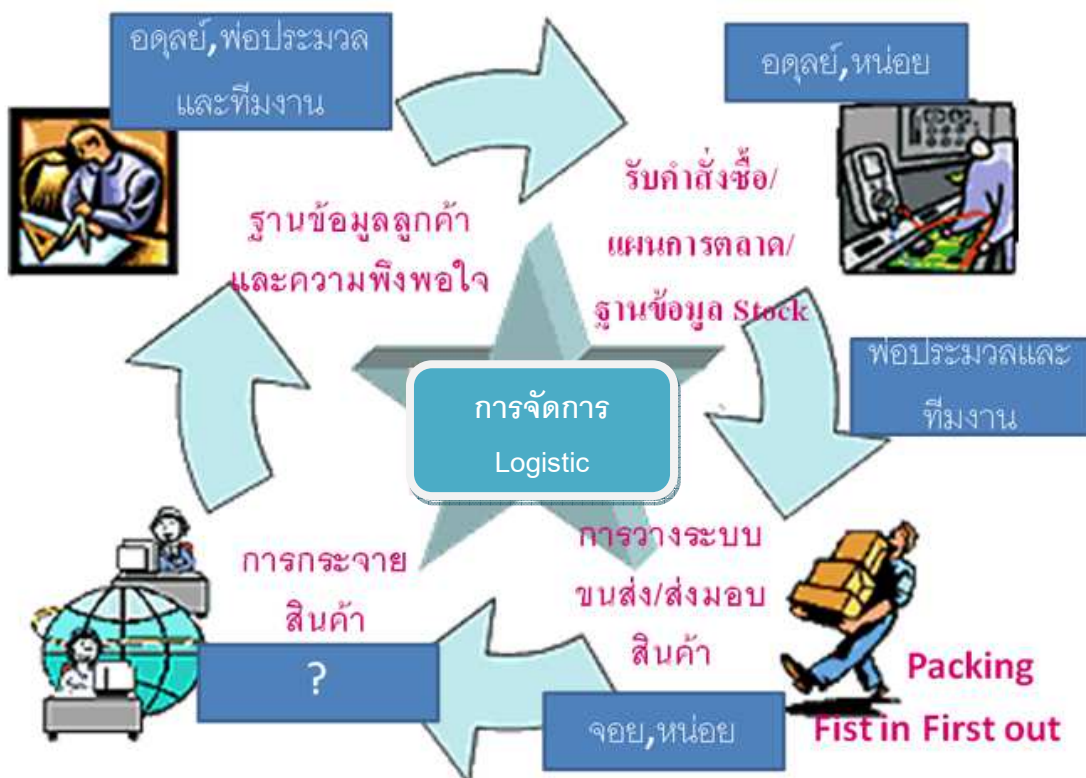
ชนิดข้าวสาร	ต้นทุนแปรรูปต้นข้าว บาท/กก.	ต้นทุนการตลาด บาท/กก.	ราคาที่ขายได้ บาท/กก.	ผลตอบแทนสุทธิ บาท/กก.
1.ข้าวสารชนิด 100%				
ปรับเปลี่ยน	26.45	32.79	40	7.21
I-FOAM	28.45	34.79	40	5.21
EU	30.45	36.79	40	3.21
2.ข้าวสารชนิด 80%				
ปรับเปลี่ยน	23.16	29.5	35	5.5
I-FOAM	24.76	31.1	35	3.9
EU	26.36	32.7	35	2.3
3.ข้าวสารชนิด 60%				
ปรับเปลี่ยน	19.87	26.21	30	3.79
I-FOAM	21.07	27.41	30	2.59
EU	22.27	28.61	30	1.39

การขายข้าวสารของกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ

หน้าที่และผู้รับผิดชอบในการขายข้าวสารของกลุ่ม

หน้าที่และผู้รับผิดชอบเกิดจากการประชุมเชิงปฏิบัติการ (ภาคผนวก ข. รายงานการประชุมครั้งที่ 7/2558) แบ่งออกเป็น 7 ฝ่ายได้แก่

1. ระบบฐานข้อมูล matching demand-supply
2. รับคำสั่งซื้อ จัดทำแผนการตลาด
3. วางระบบขนส่ง ตามข้อตกลงของลูกค้าแต่ละราย
4. ระบบส่งมอบสินค้า
5. การกระจายสินค้า
6. การชำระเงิน /credit term
7. การประเมินความพึงพอใจของลูกค้า



ภาพที่ 5.1 หน้าที่และผู้รับผิดชอบในการขายข้าวสารของกลุ่ม

ข้าวของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญมีข้าวเปลือกรวมทั้งสิ้น 1,500 - 1,800 ตันต่อปี โดยที่ทางกลุ่มจะทำการรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิกในราคาที่สูงกว่าท้องตลาด กล่าวคือ ในปี

2557 ราคาซื้อขายข้าวเปลือกในท้องตลาดกิโลกรัมละ 13 บาท ทางกลุ่มรับซื้อข้าวเปลือกอินทรีย์ของสมาชิกในราคา กิโลกรัมละ 16 บาท ถ้าหากอยู่ใน ช่วงปรับเปลี่ยนรับซื้อในราคา 14 และ 15 บาท สำหรับการปรับเปลี่ยนช่วงปีที่ 1 และ 2 ตามลำดับ แล้วนำมาแปรรูปเป็นข้าวสารบางส่วน การขายข้าวของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญแบ่งการขายออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1. ขายเป็นข้าวเปลือก 60 %
2. ขายเป็นข้าวสาร 40 %

กลุ่มภาคีพันธมิตรทางธุรกิจที่รับซื้อข้าวเปลือกมากที่สุดไร้ทอง Organic เอเดน กู๊ป และ อีสานไทย Organic ซื้อข้าวเปลือกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่ได้รับมาตรฐาน EU ในราคา กิโลกรัมละ 16-16.5 บาท จำนวนรวม 200 ตัน ในขณะที่เครือข่ายโรงแรม 12 แห่ง มีแผนการณ์จะรับซื้อข้าวสารขัดขาวที่สุดในปี 2559 มากที่สุดจำนวน 33.98 ตันต่อปี ดังตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.8 ปริมาณการรับซื้อข้าว(หน่วย:กิโลกรัม) และราคา(หน่วย:บาท/กิโลกรัม)ของภาคีพันธมิตรธุรกิจ ในปี 2558 และ 2559

สถานที่ขาย	ชนิดข้าว	ขนาดบรรจุ (กก.)	ปี 2558						คาดว่าปี 2559					
			ข้าวขาว		ข้าวกล้อง		ข้าวเปลือก		ข้าวขาว		ข้าวกล้อง		ข้าวเปลือก	
			ราคา	ปริมาณ	ราคา	ปริมาณ	ราคา	ปริมาณ	ราคา	ปริมาณ	ราคา	ปริมาณ	ราคา	ปริมาณ
ไร่ทอง Organic	EU,IFORM	Bigbag											16	200,000
เอเดน กรู๊ป													16.5	
อีสานไทย Organic													16.5	
ทีวีบูรพา	IFORM	1	55	10,000	55	10,000								
สามพราน	IFORM	50/bigbag						10,000						
Farmer Shop	IFORM	1	55		60									
ร้อยเอ็ดพลาซ่า	IFORM	50/bigbag						16	10,000					
งานมหกรรมทั่วไป	IFORM	1												
ผูกปิ่นโตข้าว	IFORM, ปรับเปลี่ยน	1	45	2,000	45	1,000			45	1,000	45	1,000		
แม่ศรีเรือน	ปรับเปลี่ยน	50	40	12,000										
สหกรณ์โคนม	ปรับเปลี่ยน	1,5	40	6,000										
โรงแรม 12 แห่ง	ปรับเปลี่ยน	50							40	33,980	40	-		

การดำเนินการวิจัยโครงการ “การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย” และกลุ่มสามพราน โมเดล ที่ได้มีความร่วมมือกัน ซึ่งคุณอรุษา นวราชได้ไปขอความร่วมมือจากเครือข่ายโรงแรมและศูนย์ประชุม 12 แห่ง ในการเป็นผู้นำร่องรับซื้อข้าวสารจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ซึ่งความร่วมมือลักษณะนี้เป็นแบบอุปสงค์มาพบอุปทานซึ่งเรียกว่า The Demand Driven Supply Network (ดังภาพที่ 5.2)



ภาพที่ 5.2 The Demand Driven Supply Network

ข้าวอินทรีย์ที่กลุ่มสามพรานโมเดลและภาคีเครือข่ายจะสั่งซื้อมี 3 ชนิด คือข้าวอินทรีย์ 100% จำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 40 บาท ข้าวอินทรีย์ 80% : 20% จำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 35 บาท และข้าวอินทรีย์ 60% : 40% จำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 30 บาทโดยโรงแรมและศูนย์ประชุมที่ได้มีคำสั่งซื้อข้าวทั้ง 3 ชนิดจากเครือข่ายฯ มี 9 แห่งดังตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.9 ปริมาณการสั่งซื้อข้าวจากกลุ่มสามพรานโมเดลและภาคีเครือข่ายฯ

ลำดับ ที่	รายชื่อ	ชนิดข้าวและปริมาณที่สั่งซื้อ			จำนวนครั้ง ที่มาส่ง : เดือน
		ข้าวอินทรีย์ 100%	ข้าวอินทรีย์ 80% : 20 %	ข้าวอินทรีย์ 60% : 40 %	
1	IMPACT ARENA	-	3-10 ตัน	3-6 ตัน	1
2	BITEC	-	5 ตัน	-	1
3	TWIN TOWER	-	2.5 ตัน	-	1
4	RAMA GARDEN HOTEL	-	-	2 ตัน	2
5	SUKOSOL BANGKOK	1.25 ตัน	-	1.25 ตัน	2
6	Queen Sirikit National Convention Center : QSNCC	980 กิโลกรัม	-	-	2
7	PLZZA ATHENEE BANGKOK	-	800 กิโลกรัม	1.2 ตัน	2
8	DUSIT BANGKOK	-	2 ตัน	-	1
9	SAMPRAN RIVERSIDE	-	1 ตัน	-	1
รวม		2.23 ตัน	14.3-21.3 ตัน	7.45-10.45 ตัน	

การทดลองตลาดขายข้าวของโครงการวิจัย

โครงการวิจัยได้ทดลองตลาด โดยการนำข้าวสารที่แปรรูปโดยกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าว
 สัจธรรมอำนาจเจริญ ซึ่งมีทั้งข้าวขัดขาวและข้าวกล้องหอมมะลิอินทรีย์ บรรจุสุญญากาศขนาด 1 กิโลกรัม
 โดยใช้แบรนด์ โครงการซื้อข้าวจากชาวนา ซึ่งออกแบบโดยโครงการ Farmer shop สถาบันวิชาการด้าน
 สหกรณ์ ดังภาพที่ 5.3 โดยวางจำหน่ายที่โรงอาหารกลาง 2 ภายใต้โครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชน
 เกื้อหนุนเกษตรกร จัดโดยสถาบันวิชาการสหกรณ์ ระหว่างเวลา 07.00 น. ถึง 14.00 น. ทุกวันจันทร์-ศุกร์ที่
 1 และ 3 ของเดือน โดยมีเป้าหมายคือขายให้บุคลากรในมหาวิทยาลัย หน่วยงานอื่นที่อยู่ภายในมหาวิทยาลัย
 และผู้ปกครองนักเรียนโรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งได้ดำเนินการมาแล้วจำนวน 17 ครั้ง มี
 ยอดขายรวม 347 กิโลกรัม แยกเป็นข้าวขัดขาว 138 กิโลกรัม ขายในราคา กิโลกรัมละ 55 บาท และเป็นข้าว
 กล้องจำนวน 209 กิโลกรัม ขายในราคา กิโลกรัมละ 60 บาท (ตารางที่ 5.9)

ตารางที่ 5.10 ปริมาณข้าวสารที่ขายได้ในแต่ละครั้งของโครงการวิจัย

ครั้งที่	วันที่	ปริมาณข้าวกล้อง	ปริมาณข้าวขัดขาว	รวม
		กิโลกรัม	กิโลกรัม	กิโลกรัม
1	8 มิถุนายน 2558	10	10	20
2	6 กรกฎาคม 2558	23	17	40
3	20 กรกฎาคม 2558	17	8	25
4	3 สิงหาคม 2558	14	10	24
5	17 สิงหาคม 2558	6	8	14
6	14 กันยายน 2558	20	4	24
7	28 กันยายน 2558	16	8	24
8	12 ตุลาคม 2558	8	3	11
9	2 พฤศจิกายน 2558	13	2	15
10	16 พฤศจิกายน 2558	9	6	15
11	30 พฤศจิกายน 2558	6	15	21
12	14 ธันวาคม 2558	9	18	27
13	28 ธันวาคม 2558	15	6	21
14	11 มกราคม 2559	9	12	21
15	25 มกราคม 2559	19	1	20
16	8 กุมภาพันธ์ 2559	5	2	7
17	29 กุมภาพันธ์ 2559	10	8	18
รวม		209	138	347



ภาพที่ 5.3 ข้าวในโครงการซื้อข้าวจากชาวนา สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

จากการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร 15 ครั้งที่ผ่านมาพบว่า ผู้บริโภคหลัก คือ กลุ่มผู้ประกอบการนักเรียนโรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์และบุคลากรจากหน่วยงานภายในมหาวิทยาลัย อายุระหว่าง 35 ถึง 70 ปี

ความคิดเห็นและความต้องการของผู้บริโภค

1. ผู้บริโภคทั้งหมดไม่รู้จักข้าวหอมมะลินธุ์ 60- จากจังหวัดอำนาจเจริญมาก่อน ตัดสินใจซื้อเพราะคิดว่าเป็นข้าวที่มีคุณภาพ ได้ซื้อข้าวจากเกษตรกรโดยตรง โดยไม่ผ่านมือพ่อค้าคนกลาง
2. ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อข้าวกล้องมากกว่าข้าวขัดขาว โดยขายข้าวกล้องได้ทั้งหมด 209 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 60.23 ของปริมาณข้าวที่ขายได้ทั้งหมด
3. ผู้บริโภคพึงพอใจกับคุณภาพและราคาข้าวที่ขาย ผู้บริโภคบางท่านบอกว่าราคาสามารถขายได้มากกว่านี้

การส่งเสริมเสริมการขาย

1. ในการขายข้าวครั้งที่ 3 และครั้งที่ 5 (ภาคผนวก: รายงานการขายข้าว) ได้หุงข้าวให้ผู้บริโภคที่สนใจซื้อข้าวได้มีโอกาสลองชิมข้าว ก่อนที่จะตัดสินใจเลือกซื้อ

ปัจจัยที่ส่งผลต่อปริมาณข้าวที่ขายได้

ปัจจัยภายนอก

1. ชนิดและความหลากหลายของสินค้าอื่นที่ร่วมขายในแต่ละครั้ง เช่นในการขายข้าวครั้งที่ 5 มีผักหลากหลายชนิด ก็มีผลพลอยได้ทำให้ข้าวขายได้ปริมาณมากตามไปด้วย แต่ในสัปดาห์ที่มีลูกพลับมาขาย ก็ส่งผลให้ปริมาณข้าวที่ขายได้ลดลงเช่นกัน
2. สถานที่ขาย จำกัดผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มและช่วงเวลา กล่าวคือ สามารถขายได้เฉพาะผู้ที่ตัดสินใจมาบริโภคอาหารที่โรงอาหารกลาง 2 ขายได้ในช่วงเวลา 07.00 น. - 08.30 น. และ 11.30-13.00 น.

3. ผู้บริโภคมีทัศนคติที่ดีต่อการซื้อข้าวจากเกษตรกรรายย่อย เข้าใจและพร้อมจะสนับสนุน

ปัจจัยภายใน

รสชาติและคุณลักษณะของข้าวหอมมะลิอินทรีย์ จากจังหวัดอำนาจเจริญ สามารถทำให้ผู้บริโภคที่เคยซื้อ กลับมาซื้ออีกได้

ข้อจำกัด

ถุงข้าวบรรจุสุญญากาศแตกเสียหายง่าย จากขนาดบรรจุ 10 ถุงต่อกล่อง พบถุงเสียหาย 1 ถุงต่อกล่อง เกิดจากการกระทบกระแทกระหว่างการขนส่ง

ความพึงพอใจของผู้บริโภค

ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญ เห็นได้จากการซื้อซ้ำ และการซื้อเพื่อนำไปเป็นของฝากในช่วงปีใหม่ จากลูกค้ารายเดิม

ข้อเสนอแนะ

ควรมีการจัดทำรายละเอียดของข้าว และนามบัตรเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มช่องทางในการขายและเพื่อให้ผู้ซื้อถึงคุณลักษณะและประโยชน์ของข้าวแต่ละชนิด ทั้งนี้สืบเนื่องมาจากผู้บริโภคเป็นจำนวนมากยังไม่เข้าใจเรื่องข้าวขัดขาวและข้าวกล้อง โดยที่ผู้บริโภคคิดว่าข้าวกล้องเป็นพันธุ์ข้าวชนิดหนึ่ง ซึ่งความเป็นจริงแล้วข้าวกล้องคือข้าวที่ผ่านการสีแบบไม่ขัดขาว ซึ่งจะเป็นข้าวกล้องของข้าวพันธุ์ใดก็ได้ เนื่องจากขึ้นอยู่กับ การขัดสี ในขั้นตอนของการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสารนั่นเอง

รายชื่อและรายละเอียดผู้ที่สนใจข้าวหอมมะลิอินทรีย์ อำนาจเจริญเพิ่มเติม ที่มาจากโครงการทดลองขายข้าว ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ตั้งตารางที่ 5.10

ตารางที่ 5.11 รายชื่อผู้ต้องการทำธุรกิจกับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์รวมอำนาจเจริญ

ลำดับที่	ผู้ติดต่อ	สถาบัน/องค์กร	ติดต่อ	รายละเอียด
1	คุณป๋ม		089- 9677036	สนใจที่จะสั่งซื้อข้าวในปริมาณ 700 ถึง 1,000 เพื่อนำไปใช้ใน ร้านอาหาร
2	พนักงาน AIA ประกันภัย และลูกค้า ทั่วไป			สนใจซื้อข้าวไปเป็นของขวัญ ของ ข้าวสวย ครั้งละ 5-40 กิโลกรัม
3	เภสัชกร			สนใจซื้อข้าวเพื่อนำไปขายปลีกใน กรุงเทพมหานคร ครั้งแรกอยาก ลองเริ่มที่ 50 -100 กิโลกรัม
4	คุณจิรศักดิ์		099- 7899536	สนใจซื้อข้าวไปเป็นของขวัญปีใหม่ 20-30 กิโลกรัม
5	คุณอำนวยการ	สถาบันวิจัย ข้าวลพบุรี	089- 1887787	สนใจซื้อข้าวเปลือกครั้งละ 1-2 ตัน หรือรับข้าวสารแพค 1 กิโลกรัม ไป วางขาย
6	คุณสุรัชย์			สนใจซื้อข้าวสารไปทำแบรนด์เอง

บทที่ 6

แนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มและการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริม

แนวทางการยกระดับมูลค่าข้าวอินทรีย์เพื่อนำประโยชน์สู่เกษตรกรรายย่อย

จากผลการวิจัยพบว่าแนวทางการยกระดับมูลค่าข้าวอินทรีย์เพื่อนำประโยชน์สู่เกษตรกรรายย่อยอย่างเป็นธรรมและยั่งยืนเนื่องจากเกษตรกรแต่ละรายมีผลผลิตขายไม่มากทำให้ต้องขายผลผลิตในราคาขายส่งและแต่ละรายใช้ปัจจัยการผลิตไม่มากทำให้ต้องซื้อในราคาขายปลีกและยังต้องจ่ายค่าใช้จ่ายการตลาดอีกด้วย ดังนั้นการจะยกระดับมูลค่าเพิ่มได้นั้นเกษตรกรจะต้องรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายตลอดโซ่อุปทาน ตั้งแต่กระบวนการผลิต การแปรรูป การขาย และการบริโภคกล่าวคือ เป็นการสร้างเครือข่ายกลุ่มภาคีพันธมิตรระหว่างผู้ผลิต ผู้แปรรูปและผู้ซื้อหรือผู้บริโภค การทำธุรกิจแบบเครือข่ายจะประสบความสำเร็จและยั่งยืนได้นั้น จะต้องได้รับความร่วมมืออย่างจริงจังจากทุกฝ่าย ปราศจากผลประโยชน์ทับซ้อนและทุกฝ่ายจะต้องได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรมตามสัดส่วนที่สมควรจะได้รับ นอกจากนี้ ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องจะต้องเข้าใจตรงกันว่าในบริบทของการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายเพื่อเป็นทางเลือกในการผลิต การตลาด และคุณภาพชีวิตที่ดีกว่าเดิม (ภาพที่ 6.1)

ต้นน้ำ

ผลิตข้าวเปลือกหอมมะลิอินทรีย์ที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของแต่ละการรับรอง ควรทำนาด้วยความรู้และข้อมูลข่าวสารในการตัดสินใจการผลิตมากกว่าใช้ความเคยชินในการผลิตเหมือนที่ผ่านมา ต้องเอาใจใส่ลงแรงในการดูแลมากขึ้น ต้องประเมินต้นทุนและผลตอบแทนจากการทำนา โดยมีการจัดเก็บข้อมูลบัญชีรายรับ – รายจ่าย และผลผลิตที่ได้จากการผลิต เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาคุณภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตของตนเองได้ในฤดูกาลปลูกข้าวครั้งต่อไป ควรศึกษาการใช้เครื่องทุ่นแรงในการทำนา เช่นการใช้เครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ ที่ทำให้ประหยัดการใช้เมล็ดพันธุ์มากยิ่งขึ้นหรือการศึกษาเปรียบเทียบรูปแบบการทำนาที่แตกต่างเช่นการทำนาดำกับนาหว่านเป็นต้น

กลางน้ำ

กลุ่มเครือข่ายรัฐวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญควรสร้างกิจกรรมร่วมกัน เพื่อเสริมสร้างความผูกพันของสมาชิกในกลุ่ม รับซื้อข้าวจากสมาชิกในราคาที่เป็นธรรม ทางกลุ่มควรจะต้องมีแผนธุรกิจในแต่ละปี ต้องประกอบไปด้วย แผนการผลิต แผนการแปรรูป แผนการตลาดตามช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อวางแผนการผลิตตามการรับรองมาตรฐานอินทรีย์แต่ละประเภท การแปรรูปข้าวแต่ละชนิด และการกระจายการขายตามช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ โดยมีข้อมูลที่ถูกต้องใช้ในการวางแผน เปรียบเทียบราคาขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการคิดราคาขาย ควรแยกตามประเภทการรับรองการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ ขนาดบรรจุแต่ละขนาด ควรขายในราคาที่แตกต่างกัน เนื่องจากต้นทุนข้าวเปลือกไม่เท่ากัน โดยเฉพาะข้าวขาวอินทรีย์ 100% มาตรฐาน EU ขนาดบรรจุ 1 กิโลกรัมมีต้นทุนการตลาดสูงสุด 40.65 บาทถ้าขายเท่ากับชนิดอื่นในราคา 40 บาทก็จะขาดทุน ดังนั้นจึงควรตั้งราคาขายสูงกว่าชนิดอื่นๆ ไม่ควรใช้วิธีลดราคาข้าวเปลือกที่รับซื้อจาก

สมาชิกเพื่อทำให้สามารถขายข้าวให้แก่ลูกค้าได้ในราคาถูกลง ต้องมีการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่เชื่อถือแก่ผู้บริโภค เนื่องจากธุรกิจการทำข้าวถุงขายในตลาดมีผู้ผลิตจำนวนมากทั้งรายย่อยและรายใหญ่ ทางกลุ่มจึงต้องมีการบริหารจัดการและการแปรรูปให้ต้นทุนลดลงจะได้แข่งขันได้ ในอนาคตควรพัฒนาสู่การส่งออก เนื่องจากข้าวเปลือกได้รับมาตรฐาน EU ซึ่งปัจจุบันขายเป็นข้าวเปลือกให้กับบริษัทแปรรูปเพื่อส่งออก ซึ่งได้ส่วนต่างแค่เพียงกิโลกรัมละ 1-1.50 บาท

ปลายน้ำ

ทางกลุ่มจะต้องมีเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่รับซื้อข้าวสารในปริมาณและราคาตามข้อตกลงที่เจรจาในแต่ละปี โดยฝ่ายจัดซื้อข้าวของเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจจะต้องเปลี่ยนแนวคิดจากเดิมที่มุ่งเรื่องต้นทุนต่ำสุดเป็นตัวตั้งในการเจรจาซื้อข้าวให้เป็นการซื้อในระดับราคาที่เป็นธรรมเนื่องจากเป็นข้าวที่มีคุณภาพผลิตตามมาตรฐานข้าวอินทรีย์ และทราบแหล่งที่มาของผลผลิต ซึ่งอาจจะซื้อในราคาสูงกว่าระดับราคาในท้องตลาดทั่วไป ปริมาณการส่งมอบข้าวในแต่ละครั้งและการชำระเงินที่ยืดหยุ่นมากกว่าการซื้อจากตลาดทั่วไปมีความเข้าใจถึงบริบทของเครือข่ายที่เป็นหน่วยการผลิตเป็นรายย่อยซึ่งเป็นการช่วยเหลือให้เกษตรกรรายย่อยสามารถอยู่ได้

แนวทางการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริมชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์

แนวทางการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริมชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์อย่างยั่งยืนนั้น แต่ละโครงการของหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่เข้ามาส่งเสริมพัฒนาจะต้องไม่เป็นการเพิ่มภาระเรื่องหนี้สินให้แก่เกษตรกร มุ่งเน้นให้กลุ่มเข้มแข็ง โดยไม่ไปแย่งเวลาทำกินของเกษตรกร ไม่เป็นโครงการที่เพิ่มภาระงานแก่เกษตรกรเพื่อมุ่งให้ได้ตัวชี้วัดของหน่วยงาน ซึ่งงานของฝ่ายสนับสนุนควรเป็นกิจกรรมที่ให้ความรู้ทักษะต่าง การต้นทุนการผลิต การเพิ่มผลผลิต การลดต้นทุนการตลาด และชักนำให้ผู้บริโภคเจอกับผู้ผลิต โดยมีแนวทางการดำเนินการดังต่อไปนี้

ต้นน้ำ

กิจกรรมการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิต

1. ช่วยให้ความรู้ในการปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิต ปัจจัยการผลิต ปรับปรุงโครงสร้างการผลิต พื้นฐาน เช่น แหล่งน้ำ เครื่องจักรกลการเกษตร เมล็ดพันธุ์ และการบำรุงดิน เป็นต้น

กลางน้ำ

กิจกรรมการลดต้นทุนการตลาด

1. สถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อข้าวเปลือกให้แก่เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญ
2. สนับสนุนเทคโนโลยีการแปรรูปข้าว เช่น โรงสีข้าวที่ได้มาตรฐานมากขึ้น
3. ช่วยลดต้นทุนการตลาด เช่น การสนับสนุนรายจ่ายในการตรวจรับรองมาตรฐานอินทรีย์

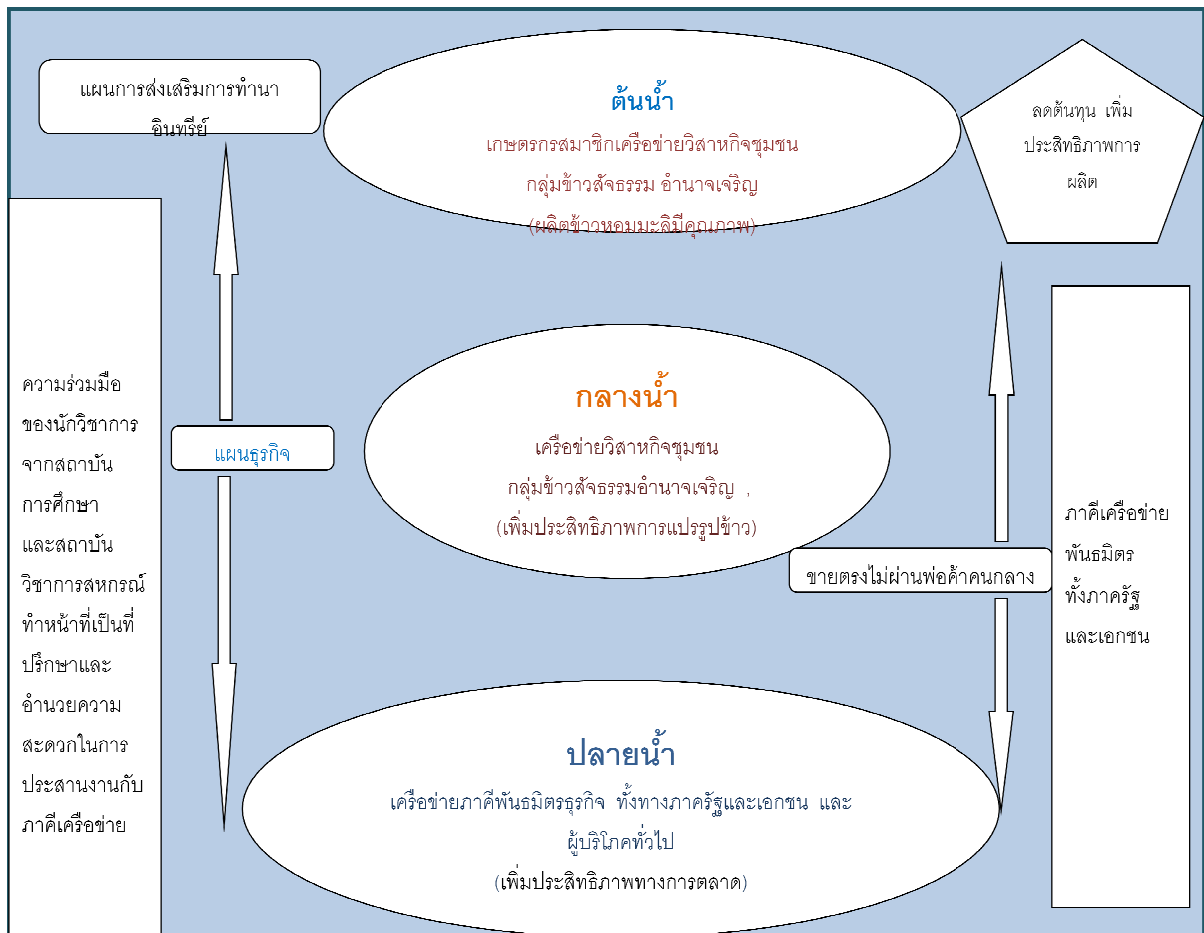
4. อบรมเชิงปฏิบัติการให้ความรู้เรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม ระบบจัดการ การกระจายสินค้า และการขนส่ง และการการสร้างแบรนด์เป็นต้น

ปลายน้ำ

กิจกรรมเพิ่มปริมาณและราคาซื้อข้าว

1. รัฐควรมีมาตรการจูงใจให้เอกชนในการทำธุรกิจกับกลุ่มเกษตรกร เช่น การลดหย่อนภาษี
2. ช่วยในการเจรจาทำความเข้าใจทางธุรกิจระหว่างเครือข่ายเกษตรกร และเครือข่ายภาคีพันธมิตร

ธุรกิจภาคเอกชน



ภาพที่ 6.1 แนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มและการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริม

สรุปแนวทางการเพิ่มมูลค่าเพิ่มแก่เกษตรกรรายย่อย ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ สามารถมีมูลค่าเพิ่มตาม เส้น Smiling Curve ภายใต้โซ่คุณค่าตามบทที่ 2 ได้นั้น คือต้นน้ำต้องทำให้รายได้มากขึ้น โดยลดต้นทุนก็จะสามารถทำให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ส่วนกลางน้ำ ถ้าลดต้นทุนการตลาดได้ ก็จะมีผลตอบแทนสุทธิเพิ่มขึ้น ส่วนปลายน้ำก็ได้สินค้าที่มีคุณภาพ

บทที่ 7

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

การผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์โดยเริ่มตั้งแต่ปลูกจนถึงแปรรูปเป็นข้าวสารเพื่อขายในตราหรือยี่ห้อต่างๆ ในแต่ละท้องถิ่นนั้นต่างก็มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความแตกต่างและความเชื่อถือให้กับผู้บริโภคและสามารถสร้างความแตกต่างของข้าวสารที่ผลิตในสายตาผู้บริโภคได้ ทำให้ผู้ผลิตสามารถกำหนดราคาขายโดยคำนึงถึงต้นทุนการผลิตได้ทำให้อาณาสามารถลดความเสี่ยงในเรื่องของการขาดทุนลงได้แต่ในหลายปีที่ผ่านมาได้มีการปลูกข้าวอินทรีย์และแปรรูปเป็นข้าวสารบรรจุถุงในลักษณะของชาวนารายคน กลุ่ม วิชากิจชุมชนและสหกรณ์เป็นต้นเพิ่มขึ้นอย่างมากทำให้มีการแข่งขันกันมาก ซึ่งการทำนาอินทรีย์ต้องมีการรวมกลุ่มผลิตรวมกลุ่มแปรรูป และรวมกลุ่มขายจึงจะมีความสำเร็จและยั่งยืนเพื่อแก้ปัญหาที่เกษตรกรรายย่อยต้องซื้อปัจจัยการผลิตในราคาขายปลีกและขายผลผลิตในราคาขายส่งนอกจากนี้เกษตรกรยังเป็นผู้จ่ายค่าใช้จ่ายการตลาดโดยเฉพาะค่าขนส่ง ดังนั้นจึงต้องมีการรวมกลุ่มการผลิตและรวมกลุ่มการแปรรูปแล้วรวมกลุ่มการขายซึ่งเป็นการเพิ่มปริมาณความต้องการปัจจัย และปริมาณผลผลิตจะทำให้สามารถซื้อปัจจัยในราคาที่ถูกลงและขายผลผลิตได้ในราคาที่สูงขึ้น ดังนั้นจึงต้องมีการวิจัยถึงแนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มเพื่อให้การส่งเสริมให้ชาวนาทำการผลิตข้าวอินทรีย์เกิดความสำเร็จได้

คำถามวิจัยในการศึกษานี้มี 2 ประการได้แก่

1. แนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ เพื่อนำประโยชน์สู่เกษตรกรรายย่อยอย่างเป็นธรรมและยั่งยืน ควรดำเนินการอย่างไร
2. ระบบสนับสนุนที่จำเป็นต่อการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์แก่เกษตรกรรายย่อย มีองค์ประกอบอะไรบ้าง และควรดำเนินการในรูปแบบใด

วัตถุประสงค์ในการศึกษานี้มี 2 ประการได้แก่

1. เพื่อศึกษาแนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ผ่านกลไกเครือข่ายวิชากิจชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์อำเภอนาเจิญ
2. เพื่อหาแนวทางการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริมชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์อย่างยั่งยืน สำหรับผลการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการวิจัยในปีการผลิต 2557 ได้ทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนผลตอบแทนระหว่างนาดำและนาหว่าน พบว่านาดำมีต้นทุนเฉลี่ยทั้งหมดเท่ากับไร่ละ 3,681.50 บาท ส่วนนาหว่านเท่ากับไร่ละ 2,634.97 บาท ผลตอบแทนจากการผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์โดยเฉลี่ยต่อไร่ ปีการผลิต 2557 ชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาดำได้ผลผลิตต่อไร่เฉลี่ย 295.14 กิโลกรัม ขายได้ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 15.38 บาท ได้กำไรไร่ละ 857.81 บาท ซึ่งน้อยกว่าชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาหว่านที่ได้ผลผลิตต่อไร่เฉลี่ยเท่ากับ 389.65 กิโลกรัม ขายได้ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ

14.67 บาท และได้กำไรไร่ละ 3,081.21 บาทจะเห็นได้ว่าการทำนาแบบนาหว่านได้กำไรเฉลี่ยต่อไร่ที่มากกว่านาดำ จากการสอบถามชาวนาในการใช้ปัจจัยแรงงานและเมล็ดพันธุ์ในการทำนาดำและทำนาหว่านพบว่าในการทำนาดำใช้แรงงานมากกว่าการทำนาหว่าน แต่ใช้เมล็ดพันธุ์น้อยกว่านาหว่าน กล่าวคือการทำนาดำใช้แรงงานในกิจกรรมหว่านกล้า ถอนกล้า และปักดำรวมไร่ละ 1.73 วันงานโดยเฉลี่ย และใช้เมล็ดพันธุ์ไร่ละ 1.78 กิโลกรัม แต่การทำนาหว่านใช้แรงงานในการหว่านเมล็ดพันธุ์เฉลี่ยไร่ละ 0.06 วันงาน และใช้เมล็ดพันธุ์ไร่ละ 6 กิโลกรัม

จากขอบเขตชาวนาที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการวิจัยทั้งสิ้น 50 รายในปีแรก (ปี2557) ได้เป็นสมาชิกในเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญทั้งสิ้น 300 รายในปีที่2 (ปี 2558)สาเหตุจากปีการผลิต 2557/58ไม่มีโครงการรับจำนำข้าวทำให้เกษตรกรมีความต้องการขายข้าวให้กลุ่มมากขึ้นทำให้มีความต้องการเปลี่ยนมาผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์มากขึ้น หน่วยงานของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ “ มุ่งสร้างเครือข่ายคุณค่าเพื่อยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์อำนาจเจริญสู่สากล ” โดยจะดำเนินจัดหาตลาดและมีความสามารถรวบรวมข้าวเปลือกหอมมะลิอินทรีย์จากสมาชิกเครือข่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80 ของข้าวเปลือกสมาชิกที่ผลิตได้ในแต่ละปี สำหรับผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)ของ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ มีผลดังต่อไปนี้

จุดแข็ง

6. ได้รับการรับรองเป็นเครือข่าย “เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ” เมื่อปี 2554 มีโครงสร้างการบริหารเครือข่ายโดยมีสำนักงานพาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญเป็นพี่เลี้ยง
7. มีผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรอง IFORM (195 ราย) ใช้ระบบตรวจรับรองภายใน
8. มีภาคีพันธมิตรธุรกิจ (แม่ศรีเรือน ที่วิบูลพา Farmer shop กลุ่มธุรกิจเชิงพาณิชย์ สวนสามพราน โครงการผูกปิ่นโตข้าว และราชธานีอโศกเป็นต้น)
9. มีเครือข่ายโรงสีชุมชนกระจายในการแปรรูปข้าวของเกษตรกรในเครือข่าย 6 แห่ง
10. แหล่งเก็บสต็อกข้าวเปลือกของกลุ่ม
 - 5.1 โนนค้อทุ่ง
 - 5.2 หนองเม็ก
 - 5.3 โคกกลาง
 - 5.4 เฉลี่ยเกษตรกรเก็บข้าวเปลือกไว้คนละ 5 - 10 ตัน

จุดอ่อน

6. ยังไม่มีการจัดทำแผนธุรกิจ

7. ยังขาดเงินทุนหมุนเวียนธุรกิจ รับผิดชอบต่อเปลือกหอมมะลิจากสมาชิกได้ทั้งหมดในช่วงต้นฤดูเก็บเกี่ยวซึ่งต้องใช้เงินทุนปีละประมาณ 10 ล้านบาท
8. ศักยภาพโรงสียังไม่ได้มาตรฐานต้นทุนการแปรรูปยังสูง
9. ขาดระบบการบริหารจัดการเครือข่ายตามแผนธุรกิจ
กรรมการและบุคคลากรยังเป็นอาสาสมัคร
10. ขาดสำนักงานเครือข่าย (ปัจจุบันใช้สำนักงานพาณิชย์จังหวัด และร้านต้นข้าว)

โอกาส

6. นโยบายรัฐให้การสนับสนุนการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร
7. มีหน่วยงานราชการในท้องถิ่นให้การสนับสนุน
8. มีภาคีส่งเสริมมาตรฐานเกษตรอินทรีย์
9. คนในสังคมช่วยบริโภคสินค้าชุมชน
10. พาณิชย์จังหวัดให้การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการตรวจรับรองปลูกข้าวอินทรีย์รายละ 300 บาท และให้ถุงบรรจุข้าวฟรี

อุปสรรค

5. แผนการปฏิบัติงานการส่งเสริมของภาครัฐเป็นอุปสรรค เช่น การแจกปัจจัยการผลิตที่ไม่ทราบแหล่งที่มา
6. โครงสร้างการตลาดไม่เอื้ออำนวยต่อผู้ผลิตรายย่อย
7. มีผู้ผลิตข้าวหอมมะลิแปรรูปบรรจุถุงจำนวนมาก ทั้งรายย่อยและรายใหญ่
8. นโยบายของรัฐ มีโครงการหลากหลายลงในพื้นที่เดียวกัน

เนื่องจากกลุ่มนี้ยังไม่มีรูปแบบการบริหารที่ชัดเจน หัวหน้าชุดโครงการหลักและหัวหน้าโครงการย่อย พร้อมทั้งกลุ่มแกนนำเกษตรกร จึง ได้ประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อกำหนดแผนโครงสร้างการบริหารงานของเครือข่ายและแผนธุรกิจร่วมกัน โดยมีคุณอดุลย์ โคลนพันธ์ ทำหน้าที่เป็น ผู้อำนวยการสำนักงานเครือข่าย มีหน้าที่ในการดูแลประสานงานกับวิสาหกิจชุมชนทั้ง 22 แห่ง พร้อมทั้งดูแลความเรียบร้อยของเครือข่ายโรงสี และติดต่อประสานงานกับฝ่ายต่างๆ เพื่อให้การทำงานเป็นไปด้วยดี คุณลำพูน ชันทอง ทำหน้าที่เป็นรองผู้อำนวยการฝ่ายเครือข่าย รับผิดชอบการบริหารงานในส่วนของต้นน้ำ ระบบฐานข้อมูลเกษตรกร การส่งเสริม และการตรวจรับรองทั้งหมด คุณนิลน้ำค้าง โคลนพันธ์ ทำหน้าที่เป็นรองผู้อำนวยการฝ่ายสำนักงาน จัดทำระบบฐานข้อมูลลูกค้า การบริหารสต็อกสินค้า การรับออเดอร์และระบบจัดส่ง คุณลัทธินิตา สุภาจันทร์ ทำหน้าที่เป็นรองผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี ดูแลเรื่องการเงิน การบัญชี ฐานข้อมูลการค้า และรายงานทางการเงิน

ข้าวของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญมีข้าวเปลือกรวมทั้งสิ้น 1,500 - 1,800 ตันต่อปี โดยที่ทางกลุ่มจะทำการรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิกในราคาที่สูงกว่าท้องตลาด กล่าวคือ ในปี

2557 ราคาซื้อข้าวเปลือกในท้องตลาดกิโลกรัมละ 13 บาท ทางกลุ่มรับซื้อข้าวเปลือกอินทรีย์ของสมาชิกในราคา กิโลกรัมละ 16 บาท ถ้าหากอยู่ใน ช่วงปรับเปลี่ยนรับซื้อในราคา 14 และ 15 บาท สำหรับการปรับเปลี่ยนช่วงปีที่ 1 และ 2 ตามลำดับ แล้วนำมาแปรรูปเป็นข้าวสารบางส่วน การขายข้าวของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญแบ่งการขายออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1. ขายเป็นข้าวเปลือก 60 %

โดยขายเปลือกให้แก่ไร้ทอง Organic เอเดน ก๊อปปี้ อีสานไทย Organic ร้อยเอ็ดพลาซ่า และโรงแรมสามพราน ริเวอร์ไซด์ รวมประมาณ 220 ตันต่อปี

2. ขายเป็นข้าวสาร 40 %

ปริมาณข้าวสารที่ขายได้เฉลี่ย 770 ตัน โดยขายข้าวสารให้แก่ที่วิบูลพา สหกรณ์โคนม นครปฐม, Farmer Shop (สถาบันวิชาการสหกรณ์) งานมหกรรมทั่วไป ผูกปิ่นโตข้าวและแม่ศรีเรือน คุณอรุษา นวราชได้ช่วยกระตุ้น Demand โดยช่วยหาตลาดให้ไปถึงผู้บริโภค ในความร่วมมือเป็นรูปแบบ The Demand Driven Supply Network ในการเจรจาขายข้าวให้กลุ่มโรงแรมในปี 2559 ให้กับเครือข่ายโรงแรมและศูนย์ประชุม 12 แห่ง ได้แก่ โรงแรมอนันตรา เดอะ เซ็นต์ รีจิส ดุสิตธานี อวานี เอเทรียม ดุสิตธานี เดอะทวิน ทาวเวอร์ แกรนด์ ไดมอนด์ สวีท รวยาวดี พลาซ่า แอทินี ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ อิมแพ็ค เมืองทองธานี Siam Paragon คุณอรุษา นวราช ได้เข้ามาช่วยเจรจาในการซื้อข้าวสารจากกลุ่มสังฆกรรมจนเป็นผลสำเร็จคือมีการสั่งซื้อข้าว 3 ชนิด คือข้าวขาวชนิด 100% ปริมาณเฉลี่ยเดือนละ 2.23 ตัน ขายราคา กิโลกรัมละ 40 บาท ข้าวขาวชนิด 80% ปริมาณเฉลี่ยเดือนละ 14.3-21.3 ตัน ขายราคา กิโลกรัมละ 35 บาท และข้าวขาวชนิด 60% ปริมาณเฉลี่ยเดือนละ 7.45 - 10.45 ตัน ขายราคา กิโลกรัมละ 30 บาท โดยในช่วงแรกโรงแรมและศูนย์ประชุมที่ได้มีคำสั่งซื้อข้าวมี 9 แห่ง

เมื่อทางกลุ่มต้องมีการขายข้าวที่เป็นมืออาชีพมากขึ้นจึงจำเป็นต้องมีความรู้ในการบริหารจัดการสต็อกเพราะข้าวที่ขายมีความหลากหลายมากขึ้นตามความต้องการของกลุ่มโรงแรมหน้าที่และผู้รับผิดชอบเกิดจากการประชุมเชิงปฏิบัติการ แบ่งออกเป็น 7 ฝ่ายได้แก่

1. ระบบฐานข้อมูล matching demand-supply
2. รับคำสั่งซื้อ จัดทำแผนการตลาด
3. วางระบบขนส่ง ตามข้อตกลงของลูกค้าแต่ละราย
4. ระบบส่งมอบสินค้า
5. การกระจายสินค้า
6. การชำระเงิน /credit term
7. การประเมินความพึงพอใจของลูกค้า

การทดลองขายข้าวที่แปรรูปโดยกลุ่มที่เข้าร่วมโครงการวิจัย ใช้แบรนด์โครงการซื้อข้าวจากชาวนา ออกแบบโดยโครงการ FARMER SHOP สถาบันวิชาการสหกรณ์ มาทำการทดลองตลาดขายข้าวใน ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ทุกวันจันทร์สัปดาห์ที่ 1 และ 3 ของทุกเดือนในช่วงระยะแรก เนื่องจากมีวันหยุดในช่วงวันจันทร์สัปดาห์ที่ 1 และ 3 บ่อยครั้ง จึงได้ปรับเป็นขายทุกวันจันทร์เว้นจันทร์แทน ทั้งนี้ทั้งนั้นเพื่อเป็นการระบายผักอินทรีย์ที่มาขายพร้อมกันด้วย โดยขายในช่วงเวลา 7.00 น. – 14.00 น. ภายใต้โครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชนชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร จัดโดยสถาบันวิชาการสหกรณ์ ได้ดำเนินการมาแล้วจำนวน 17 ครั้ง มียอดขายรวม 347 กิโลกรัม แยกเป็นข้าวขัดขาว 138 กิโลกรัม ขายในราคา กิโลกรัมละ 55 บาท และเป็นข้าวกล้องจำนวน 209 กิโลกรัม ขายในราคา กิโลกรัมละ 60 บาท รวมรายได้ที่ขายได้เป็นเงินทั้งสิ้น 20,130 บาท

นอกจากนี้ยังได้มีการสอบถามความคิดเห็นจากผู้มาซื้อข้าวด้วย ซึ่งพบว่าผู้บริโภคทั้งหมดไม่รู้จักข้าวหอมมะลิอินทรีย์จากจังหวัดอำนาจเจริญมาก่อน และที่ตัดสินใจซื้อเพราะคิดว่าเป็นข้าวที่มีคุณภาพ เป็นการซื้อข้าวจากเกษตรกรโดยตรง โดยไม่ผ่านมือพ่อค้าคนกลาง ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อข้าวกล้องมากกว่าข้าวขัดขาว โดยขายข้าวกล้องได้ทั้งหมด 209 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 60.23 ของปริมาณข้าวที่ขายได้ทั้งหมดและมีความพึงพอใจกับคุณภาพและราคาข้าวที่ขาย

ส่วนเหลือจากการตลาดแบ่งตามชนิดของข้าวและมาตรฐานอินทรีย์ วิเคราะห์รายได้ข้อตกลงราคาขายกับกลุ่มโรงแรม โดยมีขนาดบรรจุกระสอบละ 50 กิโลกรัม ขนส่งโดยรถบรรทุกสี่ล้อ พบว่า การขายข้าวยิ่งผสมปลายข้าวหักมาก กำไรต่อกิโลกรัมยิ่งลดลง เนื่องจากราคาที่ขายได้ลดลงมากกว่าต้นทุนการแปรรูปที่ลดลง เช่นข้าวขาวชนิด 100%ชนิดปรับเปลี่ยนขายได้ กิโลกรัมละ 40 บาท แต่ถ้าเป็นชนิด 60 % ขายได้ กิโลกรัมละ 30 บาท จะเห็นว่าราคาลดลงถึง 10 บาท แต่ต้นทุนการแปรรูปลดลงเพียง 6.58 บาทต่อกิโลกรัม

แนวทางการยกระดับมูลค่าข้าวอินทรีย์เพื่อนำประโยชน์สู่เกษตรกรรายย่อย

ต้นน้ำ

ผลิตข้าวเปลือกหอมมะลิอินทรีย์ที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของแต่ละการรับรอง ควรทำนาดด้วยความรู้และข้อมูลข่าวสารในการตัดสินใจการผลิตมากกว่าใช้ความเคยชินในการผลิตเหมือนที่ผ่านมา ต้องเอาใจใส่ลงแรงในการดูแลมากขึ้น ต้องประเมินต้นทุนและผลตอบแทนจากการทำนา โดยมีการจัดเก็บข้อมูลบัญชีรายรับ – รายจ่าย และผลผลิตที่ได้จากการผลิต เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาคุณภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตของตนเองได้ในฤดูกาลปลูกข้าวครั้งต่อไป ควรศึกษาการใช้เครื่องทุ่นแรงในการทำนา เช่นการใช้เครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ ที่ทำให้ประหยัดการใช้เมล็ดพันธุ์มากยิ่งขึ้นหรือ การศึกษาเปรียบเทียบรูปแบบการทำนาที่แตกต่างเช่นการทำนาดำกับนาหว่านเป็นต้น

กลางน้ำ

กลุ่มเครือข่ายรัฐวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังฆกรรมอำนาจเจริญควรสร้างกิจกรรมร่วมกัน เพื่อเสริมสร้างความผูกพันของสมาชิกในกลุ่ม รับซื้อข้าวจากสมาชิกในราคาที่เป็นธรรม ทางกลุ่มควรจะต้องมี

แผนธุรกิจในแต่ละปี ต้องประกอบไปด้วย แผนการผลิต แผนการแปรรูป แผนการตลาดตามช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อวางแผนการผลิตตามการรับรองมาตรฐานอินทรีย์แต่ละประเภท การแปรรูปข้าวแต่ละชนิด และการกระจายการขายตามช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ โดยมีข้อมูลที่ต้องใช้ในการวางแผน เสร็จจากธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการคิดราคาขาย ควรแยกตามประเภทการรับรองการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ ขนาดบรรจุแต่ละขนาด ควรขายในราคาที่แตกต่างกันและไม่ควรใช้วิธีลดราคาข้าวเปลือกที่รับซื้อจากสมาชิกเพื่อให้สามารถขายข้าวให้แก่ลูกค้าได้ในราคาถูกลง ต้องมีการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค เนื่องจากธุรกิจการทำข้าวถุงขายในตลาดมีผู้ผลิตจำนวนมากทั้งรายย่อยและรายใหญ่ ทางกลุ่มจึงต้องมีการบริหารจัดการและการแปรรูปให้ต้นทุนลดลงจะได้แข่งขันได้

ปลายน้ำ

ทางกลุ่มจะต้องมีเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่รับซื้อข้าวสารในปริมาณและราคาตามข้อตกลงที่เจรจาในแต่ละปี โดยฝ่ายจัดซื้อข้าวของเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจจะต้องเปลี่ยนแนวคิดจากเดิมที่มุ่งเรื่องต้นทุนต่ำสุดเป็นตัวตั้งในการเจรจาซื้อข้าวให้เป็นการซื้อในระดับราคาที่เป็นธรรมเนื่องจากเป็นข้าวที่มีคุณภาพผลิตตามมาตรฐานข้าวอินทรีย์ และทราบแหล่งที่มาของผลผลิต ซึ่งอาจจะซื้อในราคาสูงกว่าระดับราคาในท้องตลาดทั่วไป ปริมาณการส่งมอบข้าวในแต่ละครั้งและการชำระเงินที่ยืดหยุ่นมากกว่าการซื้อจากตลาดทั่วไปมีความเข้าใจถึงบริบทของเครือข่ายที่เป็นหน่วยการผลิตเป็นรายย่อยซึ่งเป็นการช่วยเหลือให้เกษตรกรรายย่อยสามารถอยู่ได้

แนวทางสนับสนุนเกษตรกร

แนวทางการพัฒนาระบบสนับสนุนส่งเสริมชาวนาผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์

ต้นน้ำ

กิจกรรมการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิต

1. ช่วยให้ความรู้ในการปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิต ปัจจัยการผลิต ปรับปรุงโครงสร้างการผลิตพื้นฐาน เช่น แหล่งน้ำ เครื่องจักรกลการเกษตร เมล็ดพันธุ์ และการบำรุงดิน เป็นต้น

กลางน้ำ

กิจกรรมการลดต้นทุนการตลาด

1. สถาบันการเงินให้การสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อข้าวเปลือกให้แก่เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ
2. สนับสนุนเทคโนโลยีการแปรรูปข้าว เช่น โรงสีข้าวที่ได้มาตรฐานมากขึ้น
3. ช่วยลดต้นทุนการตลาด เช่น การสนับสนุนรายจ่ายในการตรวจรับรองมาตรฐานอินทรีย์
4. อบรมเชิงปฏิบัติการให้ความรู้เรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม ระบบจัดการ การกระจายสินค้า และการขนส่ง และการสร้างแบรนด์เป็นต้น

ปลายน้ำ

กิจกรรมเพิ่มปริมาณและราคาซื้อข้าว

1. รัฐควรมีมาตรการจูงใจให้เอกชนในการทำธุรกิจกับกลุ่มเกษตรกร เช่น การลดหย่อนภาษี
2. ช่วยในการเจรจาทำความเข้าใจทางธุรกิจระหว่างเครือข่ายเกษตรกร และเครือข่ายภาคี

พันธมิตรธุรกิจภาคเอกชน

สรุปแนวทางการเพิ่มมูลค่าเพิ่มแก่เกษตรกรรายย่อย ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ สามารถมีมูลค่าเพิ่มตาม เส้น Smiling Curve ภายใต้ใช้คุณค่าตามบทที่ 2 ได้นั้น คือต้นน้ำต้องทำให้รายได้มากขึ้น โดยลดต้นทุนก็จะสามารถทำให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ส่วนกลางน้ำ ถ้าลดต้นทุนการตลาดลงได้ ก็จะมีผลตอบแทนสุทธิเพิ่มขึ้น ส่วนปลายน้ำก็ได้สินค้าที่มีคุณภาพ

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะสำหรับเกษตรกร

1.1 วิธีการผลิต

ควรทำนาด้วยความรู้และข้อมูลข่าวสารในการตัดสินใจการผลิตมากกว่าใช้ความเคยชินในการผลิตเหมือนที่ผ่านมา ต้องประเมินต้นทุนและผลตอบแทนจากการทำนา โดยมีการจัดเก็บข้อมูลบัญชีรายรับ – รายจ่าย และผลผลิตที่ได้จากการผลิต เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาคุณภาพการผลิตและลดต้นทุนการเพาะปลูกของตนเองได้ในฤดูกาลปลูกข้าวครั้งต่อไป ควรศึกษาการใช้เครื่องทุ่นแรงในการทำนา เช่น การใช้เครื่องหยอดเมล็ดพันธุ์ ที่ทำให้ประหยัดการใช้เมล็ดพันธุ์มากยิ่งขึ้น และต้องมีการปลูกพืชบำรุงดิน เช่น ปอเทืองและถั่วพุ่ม เป็นต้น

1.2 ทำอาชีพเสริม ยกตัวอย่างเช่นปลูกผัก เพื่อตอบสนองต่อโครงการตลาดนัดสีเขียวของหน่วยงานภาครัฐภายในพื้นที่

2. ข้อเสนอแนะสำหรับกลุ่ม

2.1 การทำธุรกิจแบบเครือข่ายจะสำเร็จและเจริญก้าวหน้าอย่างยั่งยืนได้นั้น จะต้องผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ การทำงานภายในกลุ่มที่ได้รับความร่วมมือและความจริงใจจากทุกฝ่าย และทุกฝ่ายต้องจะได้รับผลตอบแทนที่ได้รับอย่างเป็นธรรม ตามสัดส่วนที่ควรจะได้รับ

2.2 การตรวจรับรองมาตรฐานอินทรีย์ จะต้องเป็นไปตามข้อกำหนดตามมาตรฐานเกษตรอินทรีย์อย่างเคร่งครัด

2.3 เนื่องจากในกลุ่มมีกิจกรรมเพิ่มขึ้น ทั้งทางการส่งเสริมการเพาะปลูก การตรวจมาตรฐาน การแปรรูปข้าวหอมมะลิ การขนส่ง การขาย การติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมที่ต้องทำตามกิจกรรมของรัฐบาลที่ลงมาในพื้นที่ จึงควรเตรียมรับเพิ่มคน โดยให้แกนนำของกลุ่มย่อย ทั้ง 22 กลุ่มและสมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการงานมากขึ้น เพื่อเป็นการกระจายภาระงาน เพื่อไม่ให้งานหลักของกลุ่มเสียหาย และเป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็งภายในกลุ่มให้มั่นคงยิ่งขึ้น

2.4 สร้างแรงจูงใจอย่างอื่นนอกจากราคาข้าวเปลือกที่รับซื้อสูงกว่าท้องตลาด เพื่อให้สมาชิกผลิตข้าวเปลือกที่มีคุณภาพ ได้ตรงตามมาตรฐานอินทรีย์ เช่น มีการคืนกำไรให้แก่สมาชิกในแต่ละปี

2.5 เนื่องจากการแปรรูปข้าวสารอินทรีย์บรรจุถุง มีผู้ผลิตจำนวนมาก ทางกลุ่มจะต้องพัฒนาสร้างแบรนด์ที่มีมาตรฐานและคุณภาพที่แตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น เช่น ในถุงบรรจุจะต้องระบุถึงเรื่องราวการผลิตข้าว คุณสมบัติของข้าว เพื่อสร้างความแตกต่างในสายตาผู้บริโภค โดยเฉพาะข้าวสารขนาดบรรจุ 1 กิโลกรัม และ 5 กิโลกรัม

2.6 การบริหารของกลุ่ม จะต้องต้องมีข้อมูลข้าวสารที่ถูกต้องเพื่อใช้ในการตัดสินใจวางแผนการผลิตให้สมาชิกกลุ่ม การแปรรูปและการขายของกลุ่ม เช่นการตัดสินใจแปรรูปเป็นข้าวขัดขาวชนิด 100 % 80% และ 60 % หรือจะแปรรูปเป็นข้าวกล้อง โดยคำนึงถึงปริมาณความต้องการในตลาดและผลตอบแทนที่ได้รับ

2.7 รับซื้อข้าวจากสมาชิกในราคาที่เป็นธรรม ทางกลุ่มควรจะต้องมีแผนธุรกิจในแต่ละปี ต้องประกอบไปด้วย แผนการผลิต แผนการแปรรูป แผนการตลาดตามช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อวางแผนการผลิตตามการรับรองมาตรฐานอินทรีย์แต่ละประเภท การแปรรูปข้าวแต่ละชนิด และการกระจายการขายตามช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ โดยมีข้อมูลที่ถูกต้องใช้ในการวางแผน เຈຈາทางธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการคิดราคาขาย ควรแยกตามประเภทการรับรองการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ ขนาดบรรจุแต่ละขนาด

2.8 ควรขายข้าวสารแปรรูปในราคาที่แตกต่างกัน เนื่องจากต้นทุนข้าวเปลือกไม่เท่ากัน โดยเฉพาะข้าวขาวอินทรีย์ 100% มาตรฐาน EU ขนาดบรรจุ 1 กิโลกรัมมีต้นทุนการตลาดสูงสุด 40.65 บาท ถ้าขายเท่ากับชนิดอื่นในราคา 40 บาทก็จะขาดทุน ดังนั้นจึงควรตั้งราคาขายสูงกว่าชนิดอื่นๆ

2.9 พัฒนาแปรรูปเพื่อการส่งออก เนื่องจากสมาชิกสามารถผลิตข้าวเปลือกที่ได้รับมาตรฐาน EU แล้ว

3. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

3.1 รัฐควรให้การสนับสนุนด้านลดต้นทุนการผลิตโดยการสนับสนุนปัจจัยการผลิตแนะนำ ส่งเสริมให้มีการปรับปรุงบำรุงดินเพื่อให้ผลผลิตเพิ่มขึ้น

3.2 ช่วยเหลือเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิกในอัตราดอกเบี้ยแบบพิเศษต่ำกว่าท้องตลาด

3.3 ด้านการแปรรูปสนับสนุนโรงสีให้แปรรูปได้ต้นข้าวมากขึ้นมากกว่าร้อยละ 50 ก็จะทำให้กลุ่มสามารถแปรรูปจากข้าวเปลือกเป็นข้าวสารถุงได้ในต้นทุนที่ลดลงเช่นให้เงินทุนปลอดดอกเบี้ยเพื่อปรับปรุงโรงสีให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

3.4 รัฐมีนโยบายการลดหย่อนภาษีให้กับเอกชนที่เข้ามารับซื้อข้าวสารจากกลุ่มเกษตรกรในราคาที่เป็นธรรม

3.5 รัฐเป็นผู้ประสานงานให้เกษตรกรผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ได้รวมกันในการเจรจาและช่วยเหลือตลาด

3.6 สถานการณ์การแปรรูปข้าวสารบรรจุถุงขนาด 1 กิโลกรัม ในปัจจุบันมีการส่งเสริมให้เกษตรกรรวมกลุ่มเพื่อแปรรูปข้าว จนทำให้เกิดแบรนด์ที่หลากหลาย การผลิตเป็นไปอย่างกระจัดกระจาย ต่างคนต่างทำ และผลผลิตมีจำนวนน้อย ทำให้ต้นทุนสูง เนื่องจากไม่มีการประหยัดทางขนาด ประกอบกับในอนาคตอาจทำให้เกิดการแข่งขันกันเองในกลุ่มของเกษตรกรผู้แปรรูปข้าว ในด้านราคา เนื่องจากเป็นสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ จึงควรส่งเสริมให้ผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์รวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มใหญ่ เพื่อให้เกิดการประหยัดทางขนาด ลดต้นทุนในการแปรรูป ลดคู่แข่งทางธุรกิจ ง่ายต่อการโปรโมทแบรนด์และการจัดจำหน่ายของผู้บริโภค

3.7 นโยบายส่งเสริมเกี่ยวกับการผลิตข้าวอินทรีย์ของข้าราชการในพื้นที่ควรต่อเนื่องจากของเดิม ไม่ควรเปลี่ยนแปลงตามนโยบายของผู้มาใหม่ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความสับสนของผู้บริโภค

3.8 สนับสนุนทางนวัตกรรมและเทคโนโลยีการผลิต แปรรูป ในด้านความรู้และปัจจัยการผลิต โดยให้หน่วยงานทางวิชาการ ภาครัฐหรือเอกชนเข้าส่งเสริมเรื่องเหล่านี้ เช่น เครื่องทุนแรงประเภทต่างๆ มาสอนให้เกษตรกรสร้างเอง หรือสอนให้ใช้ให้เป็น

เอกสารอ้างอิง

ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เศรษฐศาสตร์เกษตรเบื้องต้น.—กรุงเทพฯ : ภาควิชาฯ, 2558

ศุภางค์ศรี อ่ำสุดใจ. **หลักการตลาด.**—กรุงเทพฯ : บริษัท ทองพูล พรินติ้ง จำกัด, 2547

ศานิต แก้วเอี่ยม และคณะ. 2558. **รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการวิจัยการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย.**

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก. : ตารางกิจกรรมการทำวิจัยของโครงการ

สัญญาเลขที่ RDG5840001-(4)

โครงการ “การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย”

สรุปรายงานฉบับสมบูรณ์

ชื่อผู้รับทุน : นายศานิต เก้าเอี้ยน

โครงการเริ่มวันที่ 1 มีนาคม 2558 รวมเวลาที่ทำการวิจัยทั้งสิ้น 12 เดือน

รายละเอียดผลการดำเนินงานโครงการตามแผนงานโดยสรุป (1 มีนาคม 2558 – 1 มีนาคม 2559)

ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วันเดือน ปี	กลุ่มเป้าหมาย จำนวนผู้เข้าร่วม	ผลการดำเนินงาน
1.	ประชุมเตรียมความพร้อม	17 เม.ย. 2558	หัวหน้าโครงการหลัก หัวหน้าชุดโครงการวิจัย	ได้รายงานเบื้องต้น
2.	ประชุมหารือระหว่างนักวิจัย	8 พ.ค. 2558	หัวหน้าโครงการหลัก หัวหน้าชุดโครงการวิจัย และทีมวิจัย	ได้แผนการดำเนินการวิจัย
3.	ลงพื้นที่ดูความคืบหน้าและ แผนการดำเนินงานเกี่ยวกับข้าว อินทรีย์ของหน่วยงานราชการใน จังหวัดอำนาจเจริญ	28-29 พ.ค. , 2 มิ.ย. 2558	ไปพบเกษตรกรจังหวัด พาศิษย์จังหวัดและ กลุ่มชาวนาในโครงการ	ได้ข้อมูลเกี่ยวกับการช่วยเหลือ ด้านการผลิตและการตลาด และได้ตามไปดูการตรวจ รับรองแปลงข้าวอินทรีย์ มาตรฐาน มกท. ของ โดยแกน นำของเกษตรกร
4.	ประชุมหารือระหว่างนักวิจัย	5 มิ.ย. 2558	หัวหน้าโครงการหลัก หัวหน้าชุดโครงการวิจัย และทีมวิจัย	
5.	ขายข้าวครั้งที่ 1	8 มิ.ย 2558	บุคลากรใน มหาวิทยาลัยและ ผู้ปกครองนักเรียน รร. สาธิตฯ	ขายได้ 20 กิโลกรัม
6.	ประชุมสอบถามความก้าวหน้า และร่วมกันออกแบบโครงสร้าง การบริหารงานของเครือข่าย เกษตรกรผู้ปลูกข้าวอินทรีย์	12 มิ.ย 2558	หัวหน้าโครงการหลัก หัวหน้าชุดโครงการวิจัย และทีมวิจัย ตัวแทน เครือข่ายเกษตรกรผู้	ได้แผนการดำเนินงานของกลุ่ม

ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วันเดือน ปี	กลุ่มเป้าหมาย จำนวนผู้เข้าร่วม	ผลการดำเนินงาน
			ปลูกข้าวอินทรีย์	
7.	ขายข้าวครั้งที่ 2	6 ก.ค. 2558	บุคลากรใน มหาวิทยาลัยและ ผู้ปกครองนักเรียน รร. สาธิตฯ	ขายได้ 40 กิโลกรัม
8.	ประชุมเสวนา การยกระดับ มูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ อำนาจเจริญ	14 ก.ค. 2558	หัวหน้าโครงการหลัก หัวหน้าชุดโครงการวิจัย และทีมวิจัย ตัวแทน เครือข่ายเกษตรกรผู้ ปลูกข้าวอินทรีย์ และ หน่วยงานราชการใน พื้นที่	ได้ผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนโอกาสและอุปสรรค ของกลุ่ม ได้กลุ่มเป้าหมายของเกษตรกร ที่แน่นอนคือกลุ่มข้าวสังข์รวม
9.	ลงพื้นที่สอบถามข้อมูล กลุ่ม บ้านนาผาง	13,16 ก.ค. 2558	ผู้นำกลุ่มบ้านนาผาง	ได้ข้อมูลเกี่ยวกับการ ดำเนินงานของกลุ่มและ โครงการในพื้นที่
10.	ขายข้าวครั้งที่ 3	20 ก.ค. 2558	บุคลากรใน มหาวิทยาลัยและ ผู้ปกครองนักเรียนรร. สาธิตฯ	ขายได้ 25 กิโลกรัม
11.	ขายข้าวครั้งที่ 4	3 ส.ค. 2558	บุคลากรใน มหาวิทยาลัยและ ผู้ปกครองนักเรียนรร. สาธิตฯ	ขายได้ 24 กิโลกรัม
12.	ขายข้าวครั้งที่ 5	17 ส.ค. 2558	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 14 กิโลกรัม
13.	จัดทำร่างรายงานความก้าวหน้า	ส.ค. 2558	ทีมวิจัย	ได้ร่างรายงานความก้าวหน้า 6 เดือน
14..	นำเสนอรายงานความก้าวหน้า	2 ก.ย.	ผู้ทรงคุณวุฒิ	ได้ข้อคิดเห็นจากผู้ทรงคุณวุฒิ

ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วันเดือน ปี	กลุ่มเป้าหมาย จำนวนผู้เข้าร่วม	ผลการดำเนินงาน
		2558		
15.	ขายข้าวครั้งที่ 6	14 ก.ย. 2558	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 24 กิโลกรัม
16.	ประชุมหารือระหว่างนักวิจัย	15 ก.ย. 2558	ทีมวิจัย	แนวทางการดำเนินงาน
17.	ขายข้าวครั้งที่ 7	28 ก.ย. 2558	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 24 กิโลกรัม
18.	ขายข้าวครั้งที่ 8	11 ต.ค. 2558	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 11 กิโลกรัม
19.	ขายข้าวครั้งที่ 9	2 พ.ย. 2558	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 15 กิโลกรัม
20	ประชุมปฏิบัติการ "ปรับ โครงสร้างเพื่อรองรับระบบ Logistic"	10 พ.ย. 2558	หัวหน้าโครงการหลัก หัวหน้าชุดโครงการวิจัย และทีมวิจัย ตัวแทน เครือข่ายเกษตรกรผู้ ปลูกข้าวอินทรีย์	แผนผังโครงสร้างการ ดำเนินงานของกลุ่ม
21.	ขายข้าวครั้งที่ 10	16 พ.ย. 2558	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 15 กิโลกรัม
22.	ตัวแทนนักวิจัยลงพื้นที่ช่วงเก็บ เกี่ยวข้าว	22 พ.ย. 2558	ทีมวิจัย ตัวแทน เครือข่ายเกษตรกรผู้ ปลูกข้าวอินทรีย์	สภาพทั่วไปหลังการเก็บเกี่ยว
21.	ขายข้าวครั้งที่ 11	30 พ.ย. 2558	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 21 กิโลกรัม
22.	การวางแผนระบบ Logistic	4 ธ.ค.	หัวหน้าโครงการหลัก	ปริมาณข้าวที่ตกลงซื้อขายกัน

ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วันเดือน ปี	กลุ่มเป้าหมาย จำนวนผู้เข้าร่วม	ผลการดำเนินงาน
		2558	หัวหน้าชุดโครงการวิจัย และทีมวิจัย ตัวแทน เครือข่ายเกษตรกรผู้ ปลูกข้าวอินทรีย์ และ กลุ่มสามพรานโมเดล	เบื้องต้น ราคา และการขนส่ง
23.	ขายข้าวครั้งที่ 12	14 ธ.ค. 2558	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 27 กิโลกรัม
24.	งานเกษตรอินทรีย์ ณ สวนสามพราน	18-20 ธ.ค. 2558	เกษตรกร ภาคี พันธมิตรธุรกิจ	เจรจาตกลงซื้อขายข้าวกับกลุ่ม เครือข่าย 12 โรงแรม
25.	ขายข้าวครั้งที่ 13	28 ธ.ค. 2558	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 21 กิโลกรัม
26.	ขายข้าวครั้งที่ 14	11 ม.ค. 2559	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 21 กิโลกรัม
27.	ขายข้าวครั้งที่ 15	25 ม.ค. 2559	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 20 กิโลกรัม
28.	ขายข้าวครั้งที่ 16	8 ก.พ. 2559	บุคลากรมหาวิทยาลัย และผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 8 กิโลกรัม
29.	ขายข้าวครั้งที่ 17	29 ก.พ. 2559	บุคลากรและผู้ปกครอง นักเรียนรร.สาธิตฯ	ขายได้ 17 กิโลกรัม

ภาคผนวก ข. : รายงานการประชุม

รายงานการประชุมครั้งที่ 1/2558
Kick Off “โครงการวิจัยการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย”
วันศุกร์ที่ 17 เมษายน พ.ศ. 2558
ณ ห้องประชุม 214 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้ร่วมประชุม

- | | |
|--------------------------|---------------------------------------|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. รศ.ศานิต เก้าเอี้ยน | หัวหน้าโครงการวิจัย |
| 3. น.ส.สายสุดา ศรีอุไร | รองผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 4. น.ส.อรวิภา มากมิ่ง | นักวิจัย |

เริ่มประชุมเวลา 14.00 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ในฐานะผู้ประสานงานชุดโครงการการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ระยะที่ 8 เข้าร่วมประชุมกับหัวหน้าโครงการวิจัย “โครงการวิจัยการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย” รศ.ศานิต เก้าเอี้ยน มีจุดประสงค์เพื่อ Kick off โครงการวิจัย และการจัดเตรียม Inception Report

จาก Proposal ของโครงการวิจัยฯ ผลลัพธ์ที่คาดหวัง 6 เดือน ในเรื่องแนวทางการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์เพื่อนำประโยชน์สู่เกษตรกรรายย่อยอย่างเป็นธรรมและยั่งยืน หัวหน้าโครงการฯ จะใช้ดำเนินการโดยการลดต้นทุนตั้งแต่ระดับต้นน้ำและการสร้างเครือข่ายที่จะต้องมีการสนับสนุนที่จำเป็นต่อการยกระดับ

การวิจัยในปีที่ 2 จะมีการสนทนากลุ่ม โดยใช้ข้อมูลจากปีที่แล้วมาต่อยอดและสังเคราะห์ มีการวิเคราะห์ Swotวิเคราะห์โครงสร้างกลุ่มเกษตรกรตามแผนงานยุทธศาสตร์ ผลลัพธ์ 12 เดือน ที่คาดหวัง จะได้ข้อเสนอเชิงนโยบาย โดยต้องมีการ Literature Review มีการจัดการความรู้ให้คำปรึกษาและประชุม ถอดบทเรียน โดยเครื่องมือที่ได้จากงานวิจัยคือ ความรู้ใหม่จากภาคี บทสังเคราะห์สถานการณ์ และสถานการณ์แวดล้อมโดยหัวหน้าโครงการฯ ต้องวิเคราะห์สถานการณ์และทำการบันทึกรายละเอียดระหว่างการดำเนินการวิจัยเพื่อให้เกิดคุณค่าในกระบวนการวิจัย

ผู้ประสานงานโครงการ ได้มอบหมายให้หัวหน้าโครงการส่ง Inception Report มีรายละเอียดกิจกรรม มี Logical Framework ภายในวันศุกร์ที่ 24 เมษายน 2558

เลิกประชุมเวลา 15.30 น.

อรวิภา มากมิ่ง
 ผู้บันทึกการประชุม

รายงานการประชุมครั้งที่ 2/2558
โครงการวิจัยยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย
วันศุกร์ที่ 8 พฤษภาคม พ.ศ. 2558
ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. รศ. ศานิต	แก้วเอี่ยม	หัวหน้าโครงการวิจัย
3. น.ส. สุเพ็ญพร	พันธ์สุวรรณ	ผู้ช่วยนักวิจัย

เริ่มประชุมเวลา 09.20 น.

สิ่งที่ต้องเตรียมและทำความเข้าใจก่อนเริ่มดำเนินงานต่อไปในปีนี้เป็นคือ

1. สรุปต้นทุนต่อหน่วยของปีที่แล้ว วิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส อุปสรรค ของตัวเกษตรกร
2. ให้ทราบถึงข้อมูลการจัดตั้งกลุ่มและเครือข่ายของเกษตรกรผู้ปลูกข้าวอินทรีย์ในจังหวัดอำนาจเจริญ ในปัจจุบัน
3. สรุปสถานการณ์การผลิต ข้อจำกัด อุปสรรค และความต้องการของกลุ่มตัวอย่างปีที่แล้ว
4. นโยบายของภาครัฐและหน่วยงานในพื้นที่ต่อการผลิตข้าวอินทรีย์ ในจังหวัดอำนาจเจริญ
5. สังเคราะห์ Flow การขายข้าวของกลุ่มเกษตรกรตัวอย่าง วิเคราะห์ว่าน่าจะไปในทิศทางใด
6. มีหน่วยงานใดบ้างที่รับผิดชอบเกี่ยวกับนโยบายข้าวอินทรีย์ในจังหวัดอำนาจเจริญ
7. ทิศทางของข้าวหอมมะลิอินทรีย์ในอนาคต โอกาสและอุปสรรค

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้เสนอแนวคิดการจัด Road show เพื่อเป็นช่องทางในการขายข้าวและให้มีระบบสมาชิกสำหรับผู้บริโภคเพื่อเป็นฐานการตลาดของข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่แน่นอน ณ ตลาดของ Farmer Shop ใน ม.เกษตรศาสตร์ ซึ่งจะจัดขึ้นเดือนละ 1 วัน อีกทั้งควรมีแบบสอบถามความพึงพอใจจากผู้บริโภคสำหรับพัฒนาผลิตภัณฑ์และคุณภาพข้าวหอมมะลิต่อไป

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

สุเพ็ญพร พันธ์สุวรรณ
ผู้จัดบันทึกการประชุม

รายงานการประชุมครั้งที่ 3/2558
 โครงการวิจัยยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย
 วันศุกร์ที่ 5 มิถุนายน พ.ศ. 2558
 ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

3. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
4. รศ. ศานิต	แก้วเอี่ยม	หัวหน้าโครงการวิจัย
5. น.ส. สุเพ็ญพร	พันธ์สุวรรณ	ผู้ช่วยนักวิจัย

เริ่มประชุมเวลา 14.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้สรุปที่มาแนวทางการวิจัยและผลการวิจัยและการดำเนินงานของโครงการในปีที่ 1 โดยสรุปได้ว่า เครือข่ายวิสาหกิจชาวนา อำนาจเจริญได้จัดตั้งขึ้นจากกลุ่มผู้ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ส่วนหนึ่งในจังหวัดอำนาจเจริญ โดยผู้เข้าร่วมโครงการอยู่ในพื้นที่ดำเนินงานของศูนย์ข้าวข้าวคุณธรรมโนนค้อทุ่ง ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงสีชุมชน โดยได้มอบหมายให้คุณอดุลย์ โคลนพันธุ์เป็นผู้ช่วยนักวิจัยและเป็นหัวเรี่ยวหัวแรงหลักในการสรรหาคนเพื่อเข้าร่วมโครงการ โดยในโครงการยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมมะลิอินทรีย์ในเกษตรกรรายย่อย ได้อาศัยการแบบจำลองสถานการณ์ เพื่อจัดโครงสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชาวนา จ.อำนาจเจริญได้ดังนี้ คือ



สิ่งที่ต้องดำเนินการ

1. เขียน Situation analysis

- ความเป็นมาของกลุ่มปีที่ 1
- ตารางรายชื่อเกษตรกรและรายละเอียดการผลิต
- ข้อตกลง

- เป้าหมาย

2. นิยามคำศัพท์ การยกระดับมูลค่าเพิ่ม
3. วิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทน ปัญหา ข้อจำกัด ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำและ ปลายน้ำของเครือข่าย
วิสาหกิจชาวนา อำนาจเจริญ

โดย รศ. ศานิต แก้วเอี่ยม จะเป็นผู้กำหนดวาทกรรมนิยามคำศัพท์ “ การยกระดับมูลค่าเพิ่ม” และ
วิเคราะห์ Economy of scale และแรงจูงใจในเชิงการค้าของผู้ที่เกี่ยวข้องใน Chain

อีกทั้ง รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ได้โทรศัพท์ติดต่อกับ คุณอดุลย์ โคลนพันธุ์และคณะ เพื่อมาร่วม
ประชุมเพื่อปรึกษาหารือและสอบถามสถานการณ์และความคืบหน้าในวันศุกร์ที่ 12 มิถุนายน 2558 ซึ่งคุณ
อดุลย์ โคลนพันธุ์และคณะตอบตกลง และขอมาพักที่ Recop ในคืนวันพฤหัสบดีที่ 11 มิถุนายน 2558 จำนวน 2
ห้อง

เลิกประชุมเวลา 16.00 น.

สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

ผู้จัดบันทึกการประชุม

รายงานการประชุมครั้งที่ 4/2558
โครงการวิจัยยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมมะลินิเวศน์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย
วันศุกร์ที่ 12 มิถุนายน พ.ศ. 2558
ณ ห้องประชุม 214 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. รศ. ศานิต แก้วเอี่ยม	หัวหน้าโครงการวิจัย
3. นายประมวล ชันเพชร	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
4. นายอดุลย์ โคลนพันธุ์	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
5. นายลำพูน ชันเงิน	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
6. น.ส. ลัทธิตา สุภาจันทร์	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
7. น.ส. สายสุตา ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
8. น.ส. อรวีภา มากมิ่ง	นักวิจัย
9. น.ส. สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ	ผู้ช่วยนักวิจัย

เริ่มประชุมเวลา 09.30 น.

ประวัติของกลุ่มเกษตรกร

ปัจจุบัน เครือข่ายวิสาหกิจชาวนาผู้ปลูกข้าวอินทรีย์อำนาจเจริญเป็นกลุ่มของรัฐวิสาหกิจชุมชน (เครือข่ายรัฐวิสาหกิจชุมชนโนนค้อทุ่ง จดทะเบียนเมื่อปี พ.ศ. 2547) ยังไม่ได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ ที่มาเริ่มต้นมาจากโครงการสำเภา เป็นโครงการพักชำระหนี้เกษตรกร โดยใช้หลักสูตรสัจธรรมชีวิต ต่อมาได้มีโครงการข้าวคุณธรรม โดย " อดุลย์ ประจักษ์ มนตรี " 4 คนเป็นนักวิชาการส่งเสริม มีสมาชิก 137 คน มีโรงสีดาวกระจาย 13 แห่งในโครงการ หนึ่งในนั้นคือโรงสีโนนค้อทุ่ง จนกระทั่งในปี 2554 สำนักงานพาณิชย์จังหวัดได้รวบรวมเกษตรกรที่ทำนาอินทรีย์จัดตั้งกลุ่มข้าวสัจธรรม เพื่อขอใบรับรองมาตรฐาน โดยที่พาณิชย์จังหวัดช่วยจ่ายค่าตรวจการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ให้ ในปีแรกมีเกษตรกรเข้าร่วมทั้งหมด 5 กลุ่มคือ

1. กลุ่มนาเวียง (พ่อวินิจ)
2. กลุ่มนาผาง (ธีรวัฒน์)
3. กลุ่มโนนหนามแท่ง (พ่อคำโถม)
4. กลุ่มโนนค้อทุ่ง (พ่อประมวล)
5. กลุ่มหนองแม่็ก (แม่จำปา)

ปัจจุบันได้ผ่านการรับรองมาตรฐาน IFORM แล้ว แต่ก็ยังต้องมีการตรวจทุกปี

ลักษณะการขายข้าว

ข้าวเครือข่ายวิสาหกิจชาวนาผู้ปลูกข้าวอินทรีย์อำนาจเจริญมีข้าวเปลือกรวมทั้งสิ้น 1,500 - 1,800 ตันต่อปี แบ่งการขายออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1. ขายเป็นข้าวเปลือก 60 %
2. ขายเป็นข้าวสาร 40 %
1. ออกร้านตามงาน ใช้ถุงของจังหวัด
2. ส่งแม่ศรีเรือนเดือนละ 4 ตัน
3. ส่งทีวีบูรพา (ข้าวหอมคุณธรรม)
4. โครงการผูกปิ่นโตข้าว
5. โครงการ Farmer Shop

โดยที่ทางกลุ่มจะทำการรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิกในราคาที่สูงกว่าท้องตลาด กล่าวคือ ในปี 2557 ราคารับซื้อข้าวเปลือกในท้องตลาดกิโลกรัมละ 13 บาท ทางกลุ่มรับซื้อข้าวเปลือกอินทรีย์ของสมาชิกในราคา กิโลกรัมละ 16 บาท ช่วงปรับเปลี่ยนรับซื้อในราคา 14 และ 15 บาท สำหรับการปรับเปลี่ยนช่วงปีที่ 1 และ 2 ตามลำดับ

ความต้องการของกลุ่มเกษตรกร

เครื่องจักรที่ใช้ในการแปรรูปข้าว ให้ได้มาตรฐาน มูลค่าการลงทุนประมาณ 30 ล้านบาท กำลังการผลิตเฉลี่ย 20 ตัน/วัน

ความไม่พร้อมของเกษตรกร

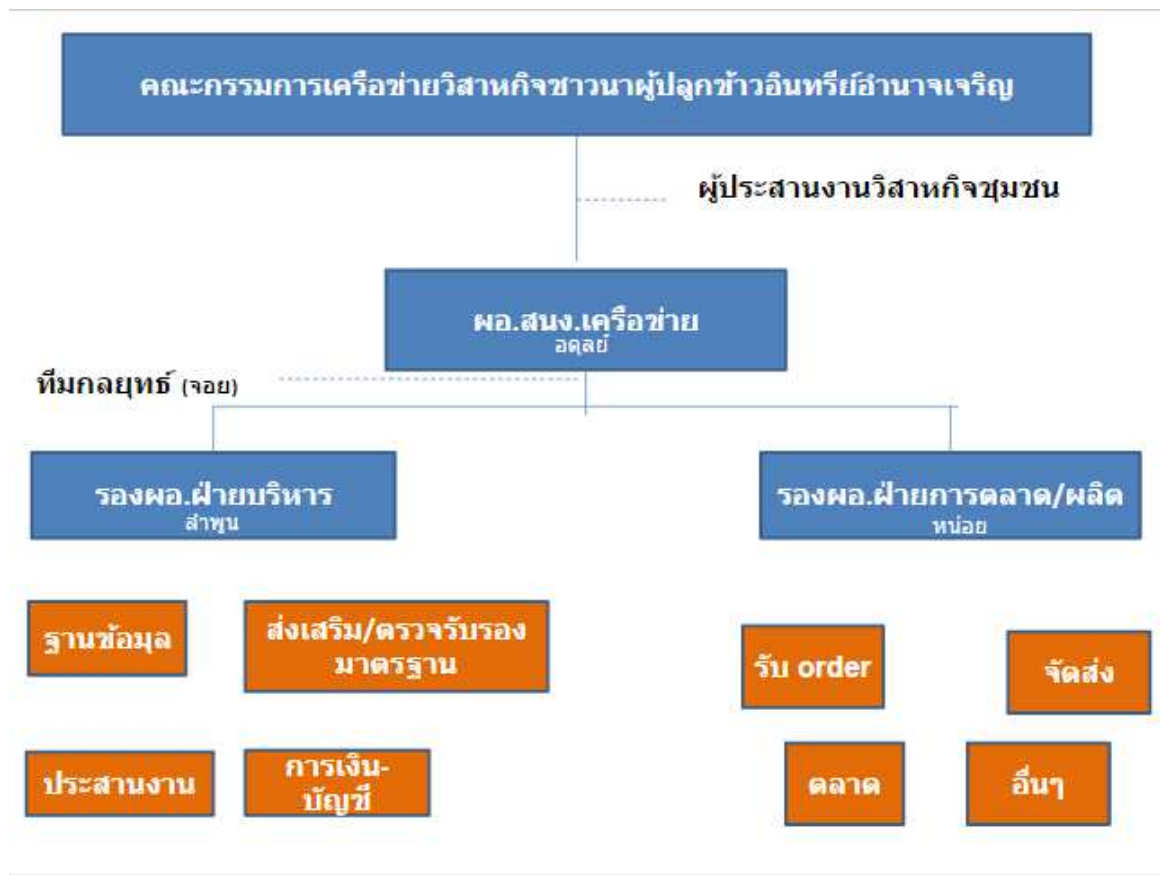
1. คน (มีอาชีพ)
2. ระบบ
3. กระบวนการที่ได้คุณภาพ
4. การบริหารจัดการที่เหมาะสม

ปัจจุบันการขายข้าวเป็นไปในแบบ Direct Marketing ที่กำลังเข้าไปอยู่ในตลาดที่มีการแข่งขันสูง เกษตรกรจึงต้องการให้ช่วยเหลือในเรื่องที่ขาดอันได้แก่ Packaging , โรงสี, การตั้งราคา , Logistic , การตลาด, การบริหารจัดการ และสถานที่ขาย

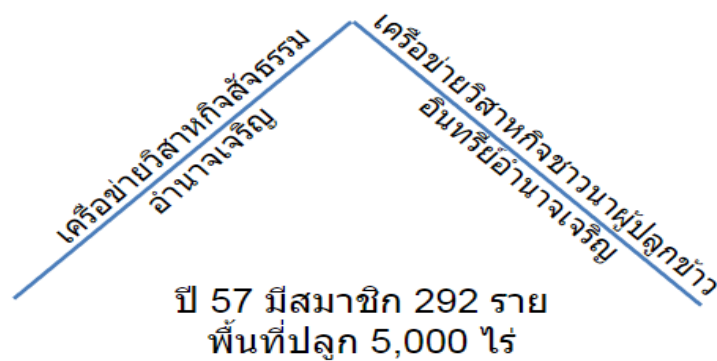
รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้เสนอให้มีการสร้าง Brand โดยแบ่งเป็นสองประเภทคือ

1. Brand องค์กร
2. Brand ผลิตภัณฑ์

จากนั้นได้มีการร่วมกันตั้งชื่อเครือข่าย ออกแบบโครงสร้างการบริหารงานของเครือข่ายและแผนธุรกิจร่วมกันในที่ประชุม คือ



ลักษณะโครงสร้างของกลุ่มเกษตรกร



- พาณิชย์จังหวัด: ช่วยเรื่องเครื่องจักร, เครื่อง pack, เครื่องมือตรวจคุณภาพข้าว
- ภาครัฐ: ทุนในการรับรอง และเครื่องมือ

วิสาหกิจ 22 แห่ง

แผนธุรกิจ : กิจกรรมต้นน้ำ

เกษตรกรจังหวัด : (ส่งเสริม)

การรับรอง มกท.

การส่งเสริม ดำเนินงานกิจกรรมเกี่ยวกับการเพาะปลูกข้าว

อ.ศานิต สกว. : (R&D งานวิจัย)

ระบบสารสนเทศการผลิต

พาณิชย์จังหวัด : (บูรณาการ)

จังหวัด : (ให้งบ)

ปัจจุบันมีโรงสีกระจายในเครือข่ายทั้งสิ้น 7 โรง สามารถขับเคลื่อนได้ 4 โรง การเก็บข้าวเปลือกจะเก็บไว้ที่โรงสีและยุ่งตามบ้านของเกษตรกร ข้าวอินทรีย์จะสีเก็บไว้ไม่ได้ สีแล้วต้องส่งลูกค้าภายใน 7 วัน

แผนธุรกิจ : กิจกรรมกลางน้ำ

สำนักงาน

ต้องมี ข้อมูลการ Stock ข้าว และมีการ Update ตลอดเวลา

มีฐานข้อมูล

บัญชีรายรับ - รายจ่าย

อ.ศานิต สกว.

ทำแผนจุดคุ้มทุน ทำเป็น brech mark ให้ (จำเป็นต้องรู้ รายจ่าย ต่อเดือน/ปี)

หาช่องทางการขายให้

แผนธุรกิจ : กิจกรรมปลายน้ำ

Direct Marketing

ทีวีบูรพา (5 ตัน/เดือน)

Farmer Shop

สหกรณ์โคนม นครปฐม

ผูกปิ่นโตข้าว (2 ตัน/เดือน)

แม่ศรีเรือน (4 ตัน/เดือน)

อื่นๆ (1 ตัน/เดือน)

ข้าวเปลือก

ขายให้ข้าวคุณธรรม 300 ตัน ปัจจุบันเหลือข้าวเปลือกอยู่ประมาณ 200 ตัน

ข้อสรุปของการประชุม

1. วางแผนสนทนากลุ่มเป้าหมาย หาข้อสรุปเชิงนโยบาย วันที่ 14 กรกฎาคม 2558
2. ขอมติที่ประชุมลงบันทึกเป็นทางการ
3. ขอปรับข้อบังคับให้มีส่วนร่วมมากขึ้น
4. มองเรื่องการสร้างแบรนด์
5. แผนการตลาด
6. มอบวารสารคนสหกรณ์ให้กับเครือข่ายฯ 23 เล่ม เริ่มฉบับที่ 28

7. ก่อนประชุมมอบน.ส. ลัทธินิตา สุภาจันทร์ (จอย)ขอเอกสารเผยแพร่มายังสถาบันฯและส่ง
ฐานข้อมูลพื้นที่เพาะปลูก
เลิกประชุมเวลา 14.00 น.

น.ส. สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ
ผู้จัดบันทึกการประชุม

รายงานการประชุมครั้งที่ 5/2558
โครงการวิจัยยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมมะลินิเวศน์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย
วันศุกร์ที่ 14 กรกฎาคม พ.ศ. 2558
ณ ห้องประชุมสำนักงานพาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญ

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท		ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. รศ. ศานิต	แก้วเอี่ยม	หัวหน้าโครงการวิจัย
3. นายอดุลย์	โคลนพันธุ์	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
4. นายลำพูน	ชันเงิน	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
5. นางจำปา	สุวะไกร	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
6. นางบัวลี	ชุมทอง	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
7. น.ส. ลัทธิตา	สุภาจันทร์	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรม (เสนางคนนิคม)
8. น.ส. พิมพ์ชนก	ผูกพันธ์	สนง. อุตสาหกรรมจังหวัดอำนาจเจริญ
9. นายฉัตรชัย	หล่าบรรเทา	สนง. เกษตรจังหวัดอำนาจเจริญ
10. นายสิริวัฒน์	กลม่อมปัญญา	ศูนย์วิจัยและพัฒนา ปศุสัตว์ที่ 3 กรมปศุสัตว์
11. น.ส. วรวัชชี	กัลปวี	สนง. พาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญ
12. น.ส. สุนทรีย์	วรงค์ชี	สนง. พาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญ
13. น.ส. จุไรรัตน์	ศรีตระกูล	สนง. พาณิชย์จังหวัดอำนาจเจริญ
14. น.ส. สุเพ็ญพร	พันธ์สุวรรณ	ผู้ช่วยนักวิจัย/นิสิต ม.เกษตรศาสตร์

เริ่มประชุมเวลา 09.30 น.

ในการประชุมมีเป้าหมายเพื่อที่จะช่วยกันกำหนดประเด็นยุทธศาสตร์ และมองระบบธุรกิจข้าวว่าจะต้องทำอะไร เพื่อที่จะทำให้เกษตรกรสามารถพึ่งพิงตัวเองได้อย่างยั่งยืนโดยมีโจทย์คือ การยกระดับความสามารถในการแข่งขัน ลดความเหลื่อมล้ำให้เกษตรกรมีรายได้ที่เป็นธรรม นโยบายสามปีต่อจากนี้ของจังหวัดอำนาจเจริญ มีพืชยุทธศาสตร์ที่สำคัญคือข้าวหอมมะลิ ซึ่งเป็นข้าวหอมมะลิคุณภาพดี ทั้งนี้ทั้งนั้นก็มี ความพยายามที่จะสนับสนุนให้ปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตเป็นข้าวหอมมะลินิเวศน์ ในปัจจุบันพื้นที่ปลูกข้าวหอมมะลิทั้งหมดมีประมาณ 1 ล้านไร่ ในขณะที่พื้นที่ปลูกข้าวหอมมะลินิเวศน์มีประมาณ 3,000 ไร่ ซึ่งทางคณะทำงานมองว่าเป็นโอกาสและความท้าทายที่จะส่งเสริมให้เกษตรกรหันมาปลูกข้าวหอมมะลินิเวศน์ได้เพิ่มขึ้นอีกมาก การทำการวิจัยในปีนี้ Fogus on กลุ่มข้าวสัจธรรมอำนาจเจริญ เพราะเป็นกลุ่มหลักที่รวมกลุ่มผู้ผลิตข้าวหอมมะลินิเวศน์ในจังหวัดอำนาจเจริญเข้าไว้ด้วยกัน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างของเกษตรกร ในการศึกษา

วิจัยทั้งสองปีที่ผ่านมา ก็เป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มสังเคราะห์ อำนาจเจริญ โดยในการวิเคราะห์ประเด็นทางยุทธศาสตร์ของกลุ่มผู้ผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ เครือข่ายข้าวสังเคราะห์ มีใจความสำคัญดังนี้

จุดแข็งของกลุ่มผู้ผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ เครือข่ายข้าวสังเคราะห์

1. ได้รับการรับรองเป็นเครือข่าย "...ข้าวสังเคราะห์..." เมื่อปี 2554 เกษตรกรมีจิตสำนึกเกษตรอินทรีย์ ผ่านระบบเกษตรอินทรีย์ มีพื้นที่ผลิตรวม 5,000 ไร่ โดยเป็นการปลูกข้าวหอมมะลิทั้งหมด 3,000 ไร่จากฐานข้อมูลของ มกท. มีโครงสร้างการบริหารเครือข่ายภายใต้พี่เลี้ยงโดยมีพี่เลี้ยงคือ
 - สนง.พาณิชย์จังหวัดให้การสนับสนุน(โครงการข้าวสังเคราะห์อำนาจเจริญ)
 - สกว. (โครงการข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญ – โครงการข้าวหอมมะลิคุณภาพดี – ข้าวหอมมะลิอินทรีย์)
2. มีผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง IFORM (195ราย) ใช้ระบบตรวจรับรองภายใน ภายใต้การสนับสนุนและช่วยเหลือของสำนักงานเกษตรจังหวัดและสำนักงานพาณิชย์จังหวัด
3. มีภาคีพันธมิตรธุรกิจ (แม่ศรีเรือน ที่วิบูลรพา Farmer shop กลุ่มธุรกิจเชิงพาณิชย์ สวนสามพราน , โครงการผูกปิ่นโตข้าว และราชธานีอโศก เป็นต้น)
4. มีเครือข่ายโรงสีชุมชนกระจายในการแปรรูปข้าวของเกษตรกรในเครือข่าย 6 แห่ง กำลังการผลิต 3 ตัน
 - หนองเม็ก และ โคกกลาง 1 ตัน
 - หนองไฮน้อย 2 ตัน
5. มีสต็อกข้าวรายเกษตรกร /โรงสี 5 แห่ง
 - โนนค้อฟุ้ง 300 ตัน
 - หนองเม็ก 50 ตัน
 - โคกกลาง 50 ตัน
 - เฉลี่ยเกษตรกรเก็บข้าวเปลือกไว้คนละ 5-10 ตัน

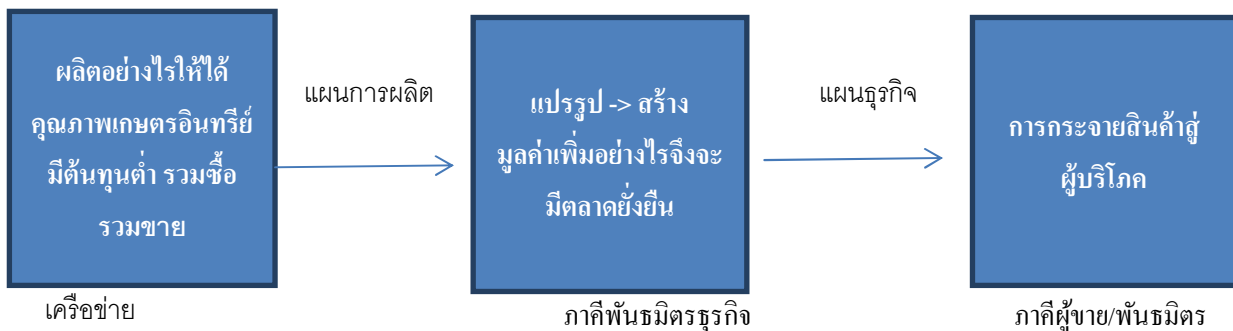
จุดอ่อน

1. ยังขาดแผนธุรกิจ
2. ยังขาดเงินทุนหมุนเวียนธุรกิจ ฤดูกาลละ 10 ล้านบาท
3. ศักยภาพโรงสียังไม่ได้มาตรฐาน
4. ขาดระบบการบริหารจัดการเครือข่ายตามแผนธุรกิจ
 - กรรมการและบุคคลากรยังเป็นอาสาสมัคร
5. ขาดสำนักงานเครือข่าย (ปัจจุบัน ใช้ สนง.พาณิชย์จังหวัด / ร้านต้นข้าว)

6. ต้นทุนต่อหน่วยธุรกิจสูง
7. ชวณายังขาดทักษะการเป็นผู้ประกอบการ

โอกาส

1. นโยบายรัฐสนับสนุนการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร ลดความเหลื่อมล้ำเพื่อให้เกษตรกรมีรายได้ที่เป็นธรรม
2. กระแสโลกาภิวัตน์ เสรี/การจัดการโซ่อุปทาน
3. ภาครัฐส่งเสริมมาตรฐานเกษตรอินทรีย์
4. คนในสังคมช่วยบริโภคสินค้าชุมชน
5. นวัตกรรมเครือข่าย / คุณค่า มุ่งผลิตข้าวอินทรีย์สู่สากลอย่างยั่งยืน
6. มีพันธมิตรและเป้าหมายร่วมกันคือ



อุปสรรค

1. แผนการปฏิบัติงานเป็นอุปสรรค
2. โครงสร้างการตลาดไม่เอื้ออำนวย
3. วิชาเทคนิคชุมชนขาดไฟฟ้าแรงสูง (ไฟฟ้า 3 เฟส)

โดย อ. จุฑาทิพย์ ได้เสนอแนะแนวทาง “LEAN /SCORE Model”

เป้าหมาย 2558-2560

“มุ่งสร้างเครือข่ายคุณค่าเพื่อยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์อำนาจเจริญสู่สากล”โดยมีการจัดหาตลาดมีความสามารถรวบรวมข้าวและจัดการผลผลิตข้าวอินทรีย์ของสมาชิกเครือข่ายไม่น้อยกว่า80 %ซึ่งมีแนวทางดำเนินการโดย

1.การจัดการฐานข้อมูล

1.1 การจัดการฐานข้อมูลเครือข่ายเพื่อการวางแผน

โครงการฐานข้อมูลสมาชิก

1.2 การผลิตข่าวอินทรีย์ที่ได้มาตรฐาน มกท.

2.การวางแผนธุรกิจ

3.สร้างแบรนด์

สร้างแบรนด์เครือข่ายและแบรนด์ข่าวให้ผู้บริโภคมั่นใจ (Trust)

4. เชื่อมโยงภาคีพันธมิตรเครือข่ายกระจายสินค้าตามระบบ Fair Trade (FT)

5.การสร้างสังคมฐานความรู้

Smart farmer

ผลลัพธ์

1. แผนธุรกิจ
2. การวิเคราะห์โครงการการลงทุน
3. แผนอบรมคณะกรรมการเครือข่ายในการขับเคลื่อนกลยุทธ์สู่แนวทางปฏิบัติ
4. แผนการสร้างแบรนด์สินค้า
5. แผนการเชื่อมโยงธุรกิจกับภาคีพันธมิตรธุรกิจ

เลิกประชุมเวลา 15.00 น.

น.ส. สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

ผู้จัดบันทึกการประชุม

รายงานการประชุมครั้งที่ 6/2558
 โครงการวิจัยยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมมะลินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย
 อังคาร ที่ 15 กันยายน พ.ศ. 2558
 ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

10. ร.ศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
11. ร.ศ. ศานิต	แก้วเอียน	หัวหน้าโครงการฯ
12. น.ส.สายสุดา	ศรีอุไร	รองผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
4. น.ส.อรวิภา	มากมิ่ง	นักวิจัย
5. น.ส. สุเพ็ญพร	พันธ์สุวรรณ	ผู้ช่วยนักวิจัย/นิสิต ม.เกษตรศาสตร์

เริ่มประชุมเวลา 10.00 น.

Scope ของงานอีก 5 เดือน

1. กิจกรรม Activity
2. รายงานผลการขับเคลื่อน input - output
 - ต้นทุนต่อหน่วย
 - ทำเป็นค่าเฉลี่ย Normal Test
 - เน้นเรื่องแรงงาน (คิดเป็นกี่ % ของต้นทุน)
 - เป็นไปได้ไหมที่จะทำเป็น Pool resource แทนการจ้างแรงงาน
 - อยากให้ชาวนามีการวางแผน
 - ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย
3. กรอบแนวคิด (Moving value chain)
 - ถอดบทเรียนของกลุ่มสหกรณ์
 - แผนผังการไต่บันไดสู่มาตรฐาน IFORM
 - การไต่บันไดราคาตามมาตรฐาน IFORM (Diagram)
 - Platform ของกลุ่มสหกรณ์ ใครเป็นคนกำหนด อยากให้เล่าเรื่องเก่า เขียนเป็นฉากๆ การตั้งชื่อ การตั้งกลุ่มของเขา การที่เขาเอาแผนผังจากการประชุมไปใช้ เล่าเป็นปีๆ เถารายงานการประชุมแต่ละช่วงมาเขียนเป็นข้อมูลเชิงประจักษ์ ต้องเขียนวิเคราะห์และอธิบายตั้งแต่แรก
 - วิเคราะห์ ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ
 - ต้องวิเคราะห์ให้ดีกว่าวันนี้กลุ่มสหกรณ์มีพันธมิตรคือใครบ้าง

- วิเคราะห์กระบวนการ + ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง (ใครทำอะไร ใครไปช่วยอะไรเขาบ้าง) ในต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ
- วิเคราะห์ราคา/ต้นทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอน
- อยากให้อ.ศานิตช่วยวิจารณ์ด้วยการที่เราช่วย ณ ตรงจุดนี้มันดีหรือไม่ดียังไง เห็นช่องว่างอะไรที่เราต้องปรับปรุงใหม่ หรือดีอยู่แล้ว

4. ผลการวิเคราะห์ที่เป็น Highlight

เรื่องที่คุณกรรมการเคย Comment จากการรายงานความก้าวหน้า

- ขายแต่ละที่ได้ margin เท่าไหร่ (แม้แต่น่าจะเป็นคนที่แม่นข้อมูล) ปัญหาวิกฤตที่ชาวนาต้องเผชิญในอนาคตคืออะไร
- ชาวนาไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง
- อยากให้อ.ศานิตพูดถึง เรื่องที่ชาวนาควรรู้การที่หน่วยงานต่างๆมาส่งเสริม มีผลดีผลเสียอย่างไร แล้วจะเป็นยังไงต่อไป.... (โดยถอดจากบทเรียนของเรา)

5. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

เน้นการพัฒนาสมรรถนะของคน

- เนื่องจากเราเรียนรู้มาแล้วว่าอุปสรรคของชาวนาคือ ตัวของเขาเองและนโยบายของรัฐ
- อยากให้มองภาพใหญ่ของข้าวอินทรีย์ว่าตอนนี้เป็นอย่างไง แล้วมาเจาะภาพเล็กของเราว่าเป็นอย่างไรร
- กู้ต้องเขียน Diagram ออกมา อธิบายเพิ่ม(กลุ่มข้าวสังฆกรรม + โรงสี) เราต้องเขียนถึงจะเห็นว่าเราทำอะไรไปบ้าง นักวิชาการต้องสะท้อนกรณีที่มีโอกาสจะสวมสิทธิ์ข้าวจากการเก็บข้าวในนาที่ไม่เป็นระบบ

เพิ่มเติม : การสร้าง brand

ต้องเขียนแผนการขายข้าว

สร้าง trust

Present มี มาสคอต

ติดตามคนที่ซื้อ

คิดต้นทุนการวิจัย

เลิกประชุมเวลา 11.30 น.

น.ส. สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

ผู้จัดบันทึกการประชุม

รายงานการประชุมครั้งที่ 7/2558
การประชุมปฏิบัติการ ปรับโครงสร้างเพื่อรองรับระบบ Logistic
โครงการวิจัยยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย
อังคาร ที่ 10 พฤศจิกายน พ.ศ. 2558
ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

13. ร.ศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
14. ร.ศ. ศานิต	แก้วเอี่ยม	หัวหน้าโครงการฯ
15. นายอดุลย์	โคลนพันธุ์	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
16. นายลำพูน	ชันเงิน	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
17. นางนิลน้ำค้าง	โคลนพันธุ์	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
18. น.ส. ลัทธินดา	สุภาจันทร์	เครือข่ายข้าวอินทรีย์ สัจธรรมอำนาจเจริญ
19. น.ส. สายสุดา	ทองอุไร	นักวิจัย
20. น.ส. อรวิภา	มากมิ่ง	นักวิจัย
21. น.ส. สุเพ็ญพร	พันธ์สุวรรณ	ผู้ช่วยวิจัย/นิสิต ม.เกษตรศาสตร์

การเจรจาขายข้าว

- คุณโอส่งข้าวเปลือก (18 บาท/kg) เดือนละ 4 ตัน ทั้งหมด 2 เดือน รวมเป็นข้าวเปลือกทั้งหมด 8 ตัน โดยปกติแล้วข้าวเปลือกที่ขายที่โนนคือทุ่งก็ขายกิโลละ 18-19 บาท ที่ตัดสินใจขายราคานี้ให้กับคุณโอ เนื่องจากต้องการเชื่อมตลาด โดยมีคุณโอเป็นผู้ตัดสินใจ
- คุณโอได้ติดต่อโรงแรมไว้ 12 แห่งในเครือ ACOR และเครือ Minor Group เป็นโรงแรมในย่านสีลม โดยทั้ง 12 โรงแรม กระจายตัวกันอยู่ในรัศมีไม่เกิน 30 km โรงแรมมีต้องการซื้อข้าวสารโดยให้จัดส่งที่โรงแรมสัปดาห์เว้นสัปดาห์แบบบรรจุกระสอบ กระสอบละ 50 กิโลกรัม ปริมาณโรงแรมละ 500 kg ในราคากิโลกรัมละ 40 บาท ให้ทางอ.ศานิต แก้วเอี่ยมและโครงการวิจัย ฯ ช่วยเรื่องการวางระบบ Logistic

จากการเจรจาขายข้าวสารกับโรงแรมทั้ง 12 แห่ง อ.จุฑาทิพย์ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ได้แสดงความห่วงใยใน 3 เรื่องคือ

1. ไม่ยั่งยืน
2. ขาดทุน
3. กระทบกับกิจกรรม และวิถีชีวิตประจำวันของเกษตรกรมาก หากเกษตรกรเป็นผู้ดำเนินการในการขนส่งผลผลิตด้วยตนเอง

วิเคราะห์ต้นทุนการจัดการ

- การจัดการแบบ Just in time
- ระบบ LEAN
 - ลดความสูญเสียให้น้อยที่สุด
 - ลดอุปสรรค ทำให้มีประสิทธิภาพ
 - ใช้เวลา น้อย

การรับรองมาตรฐานอินทรีย์

มีสมาชิกในเครือข่ายที่ผ่านการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ทั้งหมด 242 คน จากทั้งหมด 300 คน การคาดการณ์ผลผลิตปีการผลิต 2558/2559 พบว่าพื้นที่ที่ได้รับการรับรองเกษตรอินทรีย์และปริมาณผลผลิตรวมประมาณ 1,654 ตัน

- มาตรฐาน EU มีพื้นที่รวม 946 ไร่ 383 ตัน
- มาตรฐาน IFORM มีพื้นที่รวม 2,157 ไร่ 842 ตัน
- พื้นที่ที่อยู่ในช่วงปรับเปลี่ยน 1,075 ไร่ 429 ตัน

งบประมาณมาจากจังหวัด โดยขอรับรองจาก มกท. 120,000 มกท. จะมาสุ่มตรวจแปลงนาและมาให้ข้อมูลใหม่ๆ เช่น การปรับเปลี่ยนมาตรฐานพร้อมทั้งเป็นที่เลี้ยงให้แก่แกนนำกลุ่มสังฆกรรมในการตรวจแปลงนาอีกส่วนให้กลุ่มสังฆกรรมสำหรับการตรวจแปลง ค่าเบี้ยเลี้ยงและการจัดการ 200,000 บาท

ภาคีพันธมิตรธุรกิจ (ที่ได้เจรจาไว้แล้วสำหรับผลผลิตในปีการเพาะปลูก 2558/2559)

แบ่งตามการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ ได้ดังนี้

- มาตรฐาน EU (383 ตัน)
 - ขายส่งออก คุยไว้ 3 บริษัท คือ
 - ไร่ทอง Organic
 - เอเดน กรู๊ป
 - อีสานไทย Organic
- มาตรฐาน IFORM (842 ตัน)
 - ไร่ทอง Organic
 - เอเดน กรู๊ป
 - อีสานไทย Organic
 - ทีวีบูรพา
 - สามพราน
 - Farmer Shop
 - ร้อยเอ็ดพลาซ่า

งานมหกรรมทั่วไป

ผูกปิ่นโตข้าว

- ปรับเปลี่ยน (429 ตัน)

แม่ศรีเรือน

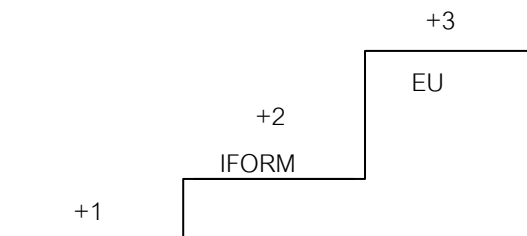
สหกรณ์โคนม

ผูกปิ่นโตข้าว

โรงแรมในเครือ Acor และ โรงแรมในเครือ minor group

การตั้งราคา

ผู้บริหาร/ผู้จัดการเครือข่ายร่วมตั้งราคากับสำนักงานพาณิชย์จังหวัด
แผนผังการได้ราคา (บวกราคาเพิ่มจากราคาตลาด หน่วย:บาท/kg)



Stock ข้าว

ปรับเปลี่ยน

- โนนค้อทุ่ง 200-300 ตัน (กลุ่มโนนค้อทุ่ง กู้ ธกส. :: แม่บัวรี)
- โคกกลาง 10 ตัน (จอย ลัทธินิตา)
- หนองไฮน้อย 15 ตัน (พีรจ เพ็ญศรี)
- หนองแม่็ก 10 ตัน (แม่จำปา)

โรงสีทุกโรงมีใบรับรองโรงสี มีการบันทึกความเคลื่อนไหวของการสีข้าวใน Excel และต้องแจ้งแกนนำกลุ่มทุกครั้ง

ทางกลุ่มมีแนวคิดเกี่ยวกับการจัดเก็บข้าวว่า “ข้าวเปลือกจะต้องออกจากมือของเกษตรกร” ทางคณะกรรมการเครือข่ายที่มีพาณิชย์จังหวัดเป็นพี่เลี้ยงจึงได้ทำ MOU กับโรงสีเสนางคนิคม เนื่องจากเป็นโรงสีข้าวอินทรีย์ขนาดใหญ่ มีความจุ 3,000 ตัน สามารถสีข้าวได้วันละ 15 ตันข้าวสาร

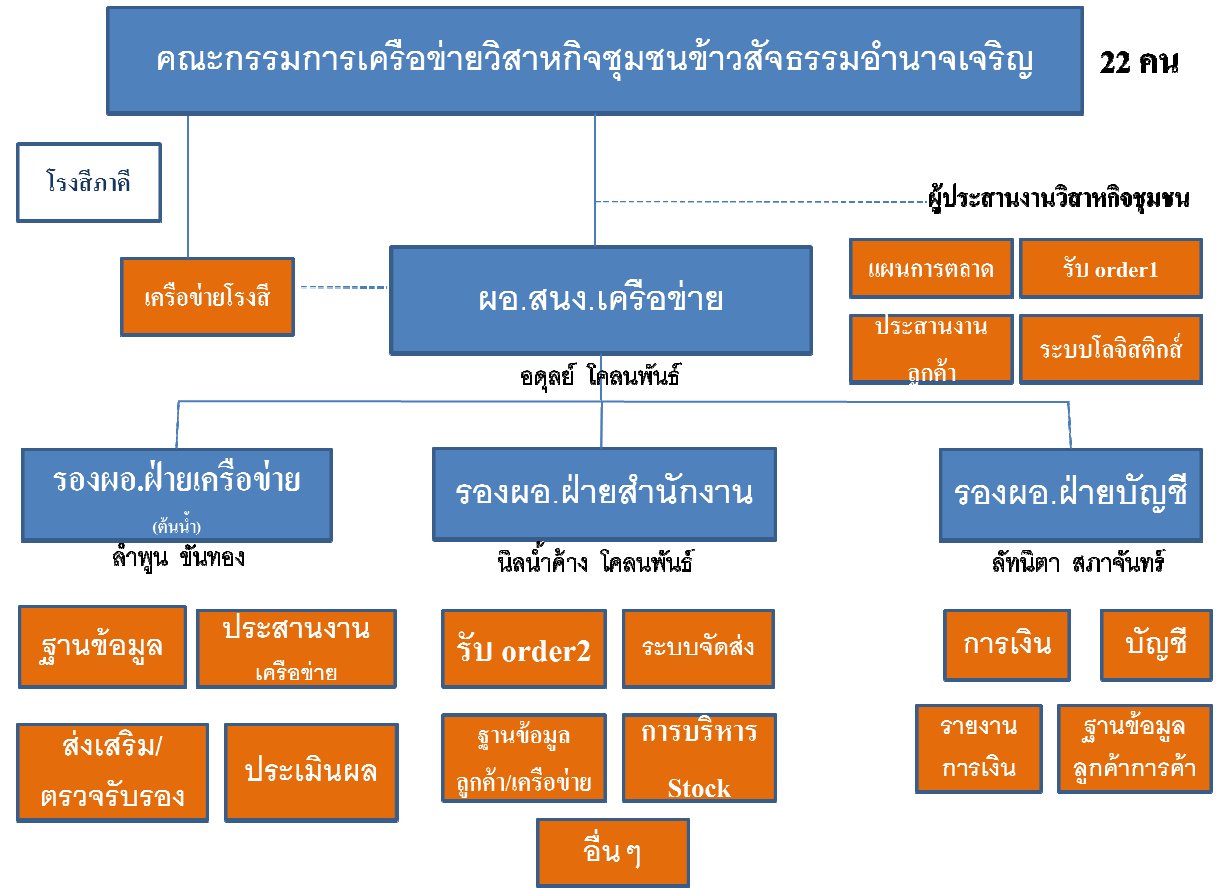
ปริมาณข้าวใน Stock ที่คาดการณ์ปี 2558/2559 มาจาก ข้าวค้าง Stock 20 ตันและปริมาณผลผลิตที่คาดว่าจะเก็บเกี่ยวได้ 1,654 ตัน มีปริมาณรวมทั้งสิ้น 1,674 ตัน

รายได้จากค่าธรรมเนียมรายปี

- ค่าแรกรับ 60,000
- ค่าขายปัจจัยการผลิต (ปุ๋ย)
- ค่าสนับสนุนจากรัฐ 200,000

ตอนนี้แกนนำกลุ่มไม่ได้มีเงินเดือน ได้รายได้จากการตรวจแปลง

คณะกรรมการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ



หน้าที่ความรับผิดชอบ:

ผอ.สนง.เครือข่าย (อดุลย์ ไคลอนพันธ์)

รับผิดชอบในส่วนของปลายน้ำ วางแผนร่วมกับฝ่ายบริหารและตลาด ในเรื่องปริมาณการรวบรวมข้าวเปลือกจากสมาชิกและภาคี วางแผนการตลาด เป็นผู้ประสานงานกับลูกค้าและรองผอ.ฝ่ายสำนักงานในการบริหารจัดการ Stock เป็นผู้ตัดสินใจในการรับ Order และรับผิดชอบเรื่องระบบ Logistic

รองผอ.ฝ่ายเครือข่าย (ลำพูน ชัยทอง)

รับผิดชอบในส่วนของต้นน้ำ ทำการส่งเสริมกิจกรรมการตรวจแปลง การรับรองมาตรฐานในพื้นที่จัดทำฐานข้อมูลจำนวนสมาชิก พื้นที่ และมาตรฐานการรับรอง เป็นแกนนำประสานงานกิจกรรมภายในเครือข่าย เป็นผู้ประสานงานกับภาครัฐ และบริหารเงินสนับสนุนจากภาครัฐ มีหน้าที่ยกวางแผนรวบรวมผลผลิตเสนอผอ.สนง.เครือข่าย

รองผอ.ฝ่ายสำนักงาน (นิลน้ำค่าง ไคลอนพันธ์)

เป็นเลขาสำนักงาน ทำหน้าที่ในการบริหาร Stock ข้าว เป็นผู้ติดตามความเคลื่อนไหวของโรงสีในเครือข่าย จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าและเครือข่าย รับ Order และรับผิดชอบดูแลติดตามระบบ Logistic รองผอ.ฝ่ายบัญชี (ลัทนิตา สุภาจันทร์)

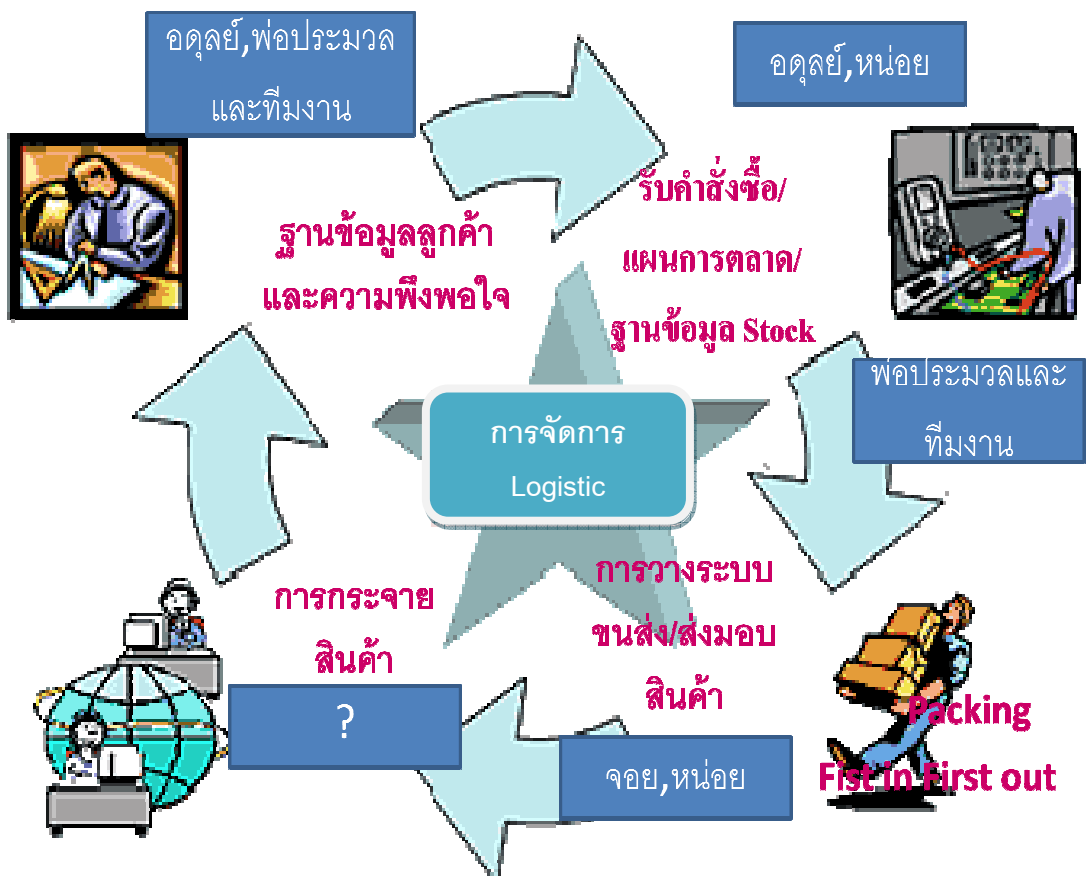
เป็นผู้จัดทำฐานข้อมูลการค้า ดูแลเรื่องบัญชี การเงิน และเป็นผู้จัดทำรายงานการเงิน

การตั้งราคา
การคิดต้นทุนต่อหน่วย

การคิดราคาระบบขนส่ง ต่อหน่วยจากโรงสีข้าวโนนค้อทุ่ง มายัง โรงแรม 12 แห่งในกรุงเทพมหานคร

รถขนส่ง	ปริมาณข้าวที่ขนส่งได้ (ตัน)	ค่าขนส่ง	ค่าแรงงาน	รวม ค่าใช้จ่าย	ค่าขนส่ง (บาท/kg)	ค่าขนส่งจริง (บาท/kg)
4 ล้อ	2.5	6,400	1,600	8,000	3.2	3.5
6 ล้อ	8	8,000	2,400	10,400	1.3	1.5
10 ล้อ	15	10,000	3,200	13,200	0.88	1

ระบบ Logistic ของเครือข่าย



รายงานการประชุมครั้งที่ 8/2558
การวางแผนระบบ Logistic ของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ
ในการส่งมอบข้าวกับกลุ่มสามพราน โมเดล
วันศุกร์ที่ 4 ธันวาคม พ.ศ. 2558
ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

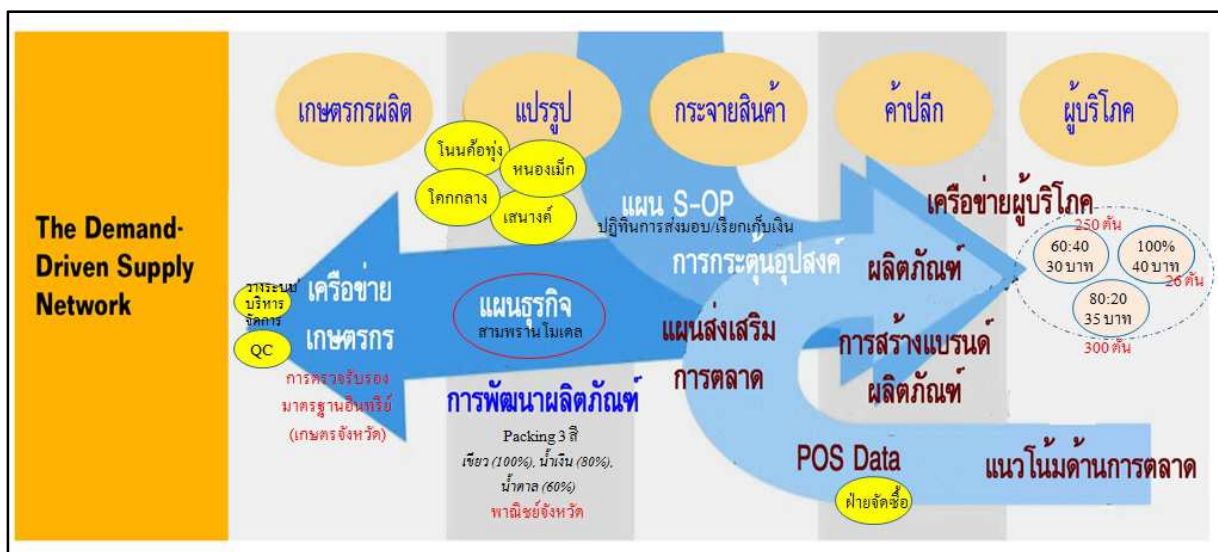
1. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. รศ.ศานิต แก้วเอี่ยม	หัวหน้าโครงการวิจัย“การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย”
3. คุณอรุษา นวราช	กลุ่มสามพราน โมเดล
4. คุณชฎาทิพร เม้งเกร็ด	กลุ่มสามพราน โมเดล
5. คุณอดุลย์ โคลนพันธ์	เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ
6. คุณลำพูน ชันทอง	เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ
7. คุณนิลน้ำค้าง โคลนพันธ์	เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ
8. น.ส.สายสุดา ศรีอุไร	นักวิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
9. น.ส.อรวิภา มากมี	เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

เริ่มประชุมเวลา 09.15น.

สืบเนื่องจากการประชุมขับเคลื่อนโครงการวิจัยการประชุมเชิงปฏิบัติการระบบ Logistic ของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญในการส่งมอบข้าวกับกลุ่มสามพราน โมเดลเมื่อวันที่ 10 พ.ย. 58 ทีมกลยุทธ์และหัวหน้าโครงการวิจัย “การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย” ได้ให้ร่วมวางแผนระบบ Logistic ร่วมกับคณะทำงานเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ในการส่งมอบข้าวให้กับกลุ่มสามพรานโมเดล ในการประชุมครั้งนี้คุณอรุษา นวราช จากกลุ่มสามพราน โมเดล และหัวหน้าโครงการวิจัย “การยกระดับมูลค่าเพิ่มผักอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย” และทีมวิจัย ได้เข้าร่วมประชุมเพื่อหารือการวางแผนระบบ Logistic ในการขนส่งไปยังภาคีเครือข่าย โดยคุณอรุษานวราช ได้รวบรวมข้อมูลคำสั่งซื้อข้าวจากภาคีเครือข่ายทั้ง 9 แห่ง และได้นำมาเสนอในที่ประชุม มีรายละเอียดในการประชุม ดังนี้

คุณอรุษานวราชได้ติดต่อโรงแรมและศูนย์ประชุมนำร่องที่จะเขามาร่วมขับเคลื่อนงานวิจัย “การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย”ให้โรงแรมและภาคีได้เข้ามามีส่วนร่วมในการวิจัย เพื่อที่จะทำให้แต่ละที่มีความภูมิใจที่สร้างคุณค่าในการช่วยเหลือในการสั่งซื้อข้าวจากเกษตรกรและคาดการณ์ว่าในการสั่งซื้อทั้งปี จะมีจำนวนสั่งซื้อไม่ต่ำกว่า 300 ตันโดยจะนัดหมายให้เครือข่ายได้เข้าไปร่วมให้ข้อมูลกับตัวแทนจากทั้ง 9 แห่ง ในงานวันสังข์สุขใจครั้งที่ 2 ในวันที่ 18 ธ.ค. 58

ที่มกลยุทธ์ได้กล่าวถึง การดำเนินการวิจัยโครงการ“การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย” และ กลุ่มสามพราน โมเดล ที่ได้มีความร่วมมือกัน ซึ่งคุณอรุณนรธาได้ช่วยกระตุ้น Demand ช่วยตลาดให้ไปถึงผู้บริโภค โดยในความร่วมมือจะเป็นรูปแบบ The Demand Driven Supply Network (ตามภาพที่ 1) เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ จากในรูปคือ เครือข่ายเกษตรกร ที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ในฐานะที่มกลยุทธ์ได้ให้คำแนะนำกับเครือข่ายฯ ในการวางระบบบริหารจัดการและการควบคุมคุณภาพ: QC และเครือข่ายจะต้องทำการตรวจรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ โดยเกษตรกรจังหวัด หลังจากนั้นจะเป็นการวางแผนธุรกิจร่วมกับกลุ่มสามพรานโมเดลและทำงานเชื่อมต่อกัน โดยมีรายละเอียดในการดำเนินโครงการ ดังรูปที่ 1



ภาพที่ 1 : The Demand Driven Supply Network

ข้าวอินทรีย์ที่กลุ่มสามพรานโมเดลและภาคีเครือข่ายจะสั่งซื้อมี 3 ชนิด คือข้าวอินทรีย์ 100% จำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 40 บาท ข้าวอินทรีย์ 80% : 20% จำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 35 บาท และข้าวอินทรีย์ 60% : 40% จำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 30 บาทโดยโรงแรมและศูนย์ประชุมที่ได้มีคำสั่งซื้อข้าวทั้ง 3 ชนิดจากเครือข่าย มี 9 แห่งดังรายชื่อต่อไปนี้

ลำดับ ที่	รายชื่อ	ชนิดข้าวและปริมาณที่สั่งซื้อ			จำนวนครั้ง ที่มาส่ง : เดือน
		ข้าวอินทรีย์ 100%	ข้าวอินทรีย์ 80% : 20 %	ข้าวอินทรีย์ 60% : 40 %	
1	IMPACT ARENA	-	3-10 ตัน	3-6 ตัน	1
2	BITEC	-	5 ตัน	-	1
3	TWIN TOWER	-	2.5 ตัน	-	1
4	RAMA GARDEN HOTEL	-	-	2 ตัน	2
5	SUKOSOL BANGKOK	1.25 ตัน	-	1.25 ตัน	2
6	Queen Sirikit National Convention Center : QSNCC	980 กิโลกรัม	-	-	2
7	PLZZA ATHENEE BANGKOK	-	800 กิโลกรัม	1.2 ตัน	2
8	DUSIT BANGKOK	-	2 ตัน	-	1
9	SAMPRAN RIVERSIDE	-	1 ตัน	-	1
รวม		2.23 ตัน	14.3-21.3 ตัน	7.45-10.45 ตัน	

การรวบรวมข้าวเปลือกของเครือข่ายฯ

คณะทำงานเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอานาจเจริญได้รายงานความคืบหน้าของเครือข่ายฯ โดยในขณะนี้การทำงานอยู่ในขั้นตอนการวางแผนรวบรวมผลผลิต ซึ่งจะมี 4 แห่ง เป็นศูนย์ของเครือข่าย 3 แห่ง คือ ศูนย์โดนค้อทุ่ง ศูนย์โคกกลาง ศูนย์หนองเม็ก และ 1 โรงสีที่จะเข้ามาช่วยเครือข่ายฯ ในการรวบรวมโดยจะมีเนื้อที่ในการรวบรวม 1,000 ตัน แต่ในขณะนี้ทางโรงสีกำลังทำเรื่องขอรับรอง มกท. ที่มกฤษฎีจึงได้แนะนำให้ใช้ข้าวจากศูนย์โดนค้อทุ่งของเครือข่ายฯ ก่อนในการส่งมอบ เนื่องจากมีการรวบรวมที่ได้ผ่านมาตรฐาน มกท. แล้ว หลังจากนั้นในที่ประชุมได้หารือและวางแผนร่วมกัน มีรายละเอียด ดังนี้

คุณอรุณวราช :แต่ละที่ที่มาส่งข้าวต้องนำไปประกอบอาหาร จึงอยากได้เป็นข้าวเก่าที่ผ่านการรับรอง

คุณอดุลย์ โคลนพันธ์ :ที่ศูนย์โดนค้อทุ่ง มี Stock ข้าวเปลือกอยู่ 100 ตัน ถ้าสีแล้วจะได้เป็น 60 ตันข้าวสาร

คุณลำพูนขันทอง :ตอนนี้มีข้าวเก่า Stock อยู่คิดว่าสามารถส่งได้ ถ้าถึงช่วงเดือนเมษายนจะมีข้าวใหม่ ออกมาก็สามารถนำมาส่งได้ต่อเนื่อง

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท :ครั้งแรกขอให้ใช้ข้าวที่ Stock ที่โดนค้อทุ่งก่อน ถ้าไม่พอก็ให้ใช้ที่ศูนย์หนองเม็ก

คุณอรุณวราช :ในการติดต่อซื้อขายครั้งนี้ ส่วนมากจะเป็นคำสั่งซื้อ 80% : 20 % แต่ในครั้งหน้าคิดว่าจะขายข้าว 60% : 40 % ก่อน เพื่อที่เครือข่ายฯ จะได้มีข้าวหักไปผสมเพื่อจะได้ขายข้าวได้ทั้งหมด

แผนในการส่งมอบ

ที่ประชุมได้ร่วมกันวางแผนในการส่งมอบข้าวในแต่ละแห่ง รวมถึงหาสถานที่เพื่อเป็นจุดกระจายสินค้ามีรายละเอียด ดังนี้

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท : ในการส่งข้าวแต่ละที่ที่ต้องวางแผนการเดินทาง หาโรงแรมที่ใกล้เคียงกัน และคิดว่าควรมีจุดกระจายสินค้า และให้มีคนมาช่วยขนส่งประมาณ 4 คน เพื่อที่จะได้มาขนส่งเดือนละ 2 ครั้ง สำหรับ TWIN TOWER มีที่ตั้งอยู่ในเมืองทำให้มีความจำเป็นต้องใช้รถขนาดเล็กเข้าไปขนส่ง ขอมอบหมายให้เครือข่ายฯ จัดทำแผน S-OP วางระบบ POS Data ปฏิทินการส่งมอบ การเรียกเก็บเงิน การเรียงข้าวในการขนส่งแต่ละที่ ในการ Packing ข้าวแต่ละชนิดคิดว่าต้องใช้กระสอบที่มีสีที่แตกต่างกัน ในการไปขนส่งขอให้เปิดเวลาราชการที่แต่ละแห่งเปิดทำการปกติ

ในที่ประชุมได้กำหนดกระสอบข้าวแต่ละชนิดให้มีสี ดังนี้ ข้าวขาวอินทรี 100% ใช้กระสอบสีเขียวในการบรรจุ ข้าวอินทรี 80% : 20% ใช้สีน้ำเงิน ข้าวอินทรี 60% : 40% ใช้สีน้ำตาล เพื่อให้สะดวกในการมองและการขนย้าย และได้กำหนดส่งสินค้าทุกวันอังคารที่ 1 และ 3 ของเดือน โดยจะเริ่มช่วงกลางเดือนมกราคม

จุดกระจายสินค้าคุณอรุณนรราช จะทำการติดต่อ IMPACT ARENA เพื่อขอให้เครือข่ายฯ ได้หาจุดกระจายสินค้า สำหรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นก็คือเรื่อง รถเสีย ยางเสีย เครือข่ายฯ ได้กำหนดให้พ่อประมวล ตัวแทนของเครือข่ายฯ เป็นผู้ดูแลรับผิดชอบ ในเรื่องคุณภาพ การ Packing การจัดวาง ก่อนที่จะเดินทางมาขนส่ง คุณนิลน้ำค้าง โคลนพันธ์ จะรับหน้าที่ดูแล โดยจะต้องผ่านการตรวจสอบและต้องมีการเซ็นต์กำกับว่าได้ผ่านการตรวจสอบแล้ว

คุณอรุณนรราช : อยากให้คุณอดุลย์ ได้เดินทางไปพบฝ่ายจัดซื้อของแต่ละแห่ง เพื่อให้แต่ละแห่งอำนวยความสะดวกเมื่อเวลาไปส่งข้าว และวันที่ 18 ธ.ค. จะมีการจัดประชุมเพื่อให้เครือข่ายฯ และตัวแทนทั้ง 9 แห่งมาร่วมพูดคุยหารือกัน อยากให้ไปเล่าเรื่องราวให้ทุกคนได้รับทราบข้อมูล และในที่ประชุมจะมีโรงแรมอื่นที่อาจจะมีความต้องการที่จะสั่งซื้อของจากเครือข่ายฯ เพิ่มขึ้น

คุณอดุลย์ โคลนพันธ์ : จากที่ทำงานที่ผ่านมาเพื่อหาเงินเพื่อที่จะเข้าไปองค์กร ก็คือเครือข่ายฯ แต่ตอนนี้ถ้ามีแผนการส่งข้าวกับคุณอรุณ คิดว่าจะสามารถอยู่ได้สบายขึ้น ทุกวันนี้เครือข่ายฯ ได้ทำการกู้เงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร: ธกส. ในการรวบรวมข้าว 1,000,000 บาทมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปี ในวันนี้จะนำไปเล่าให้ที่ประชุมได้รับทราบ

ในการจัดพิมพ์กระสอบเพื่อขนส่ง จะมีเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ เป็นผู้ผลิต และแบรนด์ที่ประชุมจะร่วมนำเสนอชื่อเพื่อทำการคัดเลือกร่วมกับคณะกรรมการเครือข่ายฯ และจะมีการมอบรางวัลให้กับชื่อที่ถูกคัดเลือก

สรุปสาระสำคัญในการประชุม

1. คุณอรุษา นวราช และกลุ่มสามพราน โมเดล ได้เข้าประชุมร่วมกับทีมกลยุทธ์ ทีมวิจัย โครงการวิจัย “การยกระดับมูลค่าเพิ่มข้าวอินทรีย์ที่ผลิตโดยเกษตรกรรายย่อย” และคณะทำงานเครือข่าย วิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ ในการวางแผนระบบ Logistic ในการส่งมอบข้าวให้กับกลุ่มสามพราน โมเดล และภาคีเครือข่ายนำร่อง 9 แห่งที่คาดว่าจะมีปริมาณการสั่งซื้อไม่ต่ำกว่า 300 ตันต่อปี
2. ข้าวอินทรีย์ที่จะทำการส่งมอบจะเป็นข้าวเก่าที่มีการ Stock ไว้ที่ศูนย์โนนค้อทุ่ง
3. ข้าวอินทรีย์ที่มีค่าสั่งซื้อมี 3 ชนิดมีสีกระสอบที่ใช้บรรจุ คือ ข้าวข้าวอินทรีย์ 100% ใช้กระสอบ สีเขียวในการบรรจุ ข้าวอินทรีย์ 80% : 20% ใช้สีน้ำเงิน ข้าวอินทรีย์ 60% : 40% ใช้สีน้ำตาล เพื่อให้สะดวกในการมองและการขนย้าย
4. กำหนดการส่งสินค้าทุกวันอังคารที่ 1 และ 3 ของเดือน โดยจะเริ่มช่วงกลางเดือนมกราคม
5. วันที่ 18 ธ.ค. ในงานวันสังคมสุขใจ ครั้งที่ 2 คุณอรุษา นวราช จะจัดให้มีการประชุมร่วมกัน ระหว่างเครือข่ายฯ และภาคีทั้ง 9 แห่ง รวมถึงจะมีโรงแรมอื่นที่สนใจเข้ามาร่วมรับฟังข้อมูลด้วย
6. แปรนต์ข้าวอินทรีย์ของเครือข่ายฯ ที่ประชุมจะร่วมนำเสนอชื่อเพื่อทำการคัดเลือกร่วมกับ คณะกรรมการเครือข่ายฯ และจะมีการมอบรางวัลให้กับชื่อที่ถูกคัดเลือก

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

รายงานการประชุมครั้งที่ 9/2558
การเจรจาทางธุรกิจ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญกับกลุ่มสามพราน โมเดล
วันศุกร์ที่ 18 ธันวาคม พ.ศ. 2558
งานวันสังคมนิยมครั้งที่ 2 ณ โรงแรมโรสการ์เดน จ.นครปฐม

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

1. คุณอรุษา	นวรราช	กลุ่มสามพราน โมเดล
2. คุณชฎาธิพร	เม็งเกร็ด	กลุ่มสามพราน โมเดล
3. ตัวแทนจากโรงแรมต่างๆ	9 แห่ง	กลุ่มสามพราน โมเดล
4. คุณอดุลย์	โคลนพันธ์	เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ
5. คุณประมวล	ชันเพชร	เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ
6. คุณนิลน้ำค้าง	โคลนพันธ์	เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญ
7. น.ส.สายสุดา	ศรีอุไร	นักวิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
8. น.ส.สุเพ็ญพร	พันธ์สุวรรณ	ผู้ช่วยนักวิจัย

เริ่มประชุมเวลา 13.30 น.

สืบเนื่องจากการประชุมขับเคลื่อนโครงการวิจัยการประชุมเชิงปฏิบัติการระบบ Logistic ของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวสังข์ธรรมอำนาจเจริญในการส่งมอบข้าวกับกลุ่มสามพราน โมเดลเมื่อวันที่ 4 ธ.ค. 58 โดยคุณอรุษา นวรราช ได้รวบรวมข้อมูลคำสั่งซื้อข้าวจากภาคีเครือข่ายทั้ง 9 แห่ง และได้นำมาเสนอในที่ประชุม มีรายละเอียดในการประชุมคือ

1 . โรงแรมและศูนย์ประชุมที่ได้มีคำสั่งซื้อข้าวทั้ง 3 ชนิดจากเครือข่ายฯ ทั้ง 9 แห่งได้ยืนยันรายละเอียดยอดคำสั่งซื้อดังนี้

ลำดับ ที่	รายชื่อ	ชนิดข้าวและปริมาณที่สั่งซื้อ			จำนวนครั้ง ที่มาส่ง : เดือน
		ข้าวอินทรีย์ 100%	ข้าวอินทรีย์ 80% : 20 %	ข้าวอินทรีย์ 60% : 40 %	
1	IMPACT ARENA	-	3-10 ตัน	3-6 ตัน	1
2	BITEC	-	5 ตัน	-	1
3	TWIN TOWER	-	2.5 ตัน	-	1
4	RAMA GARDEN HOTEL	-	-	2 ตัน	2
5	SUKOSOL BANGKOK	1.25 ตัน	-	1.25 ตัน	2
6	Queen Sirikit National Convention Center : QSNCC	980 กิโลกรัม	-	-	2
7	PLZZA ATHENEE BANGKOK	-	800 กิโลกรัม	1.2 ตัน	2
8	DUSIT BANGKOK	-	2 ตัน	-	1
9	SAMPRAN RIVERSIDE	-	1 ตัน	-	1
รวม		2.23 ตัน	14.3-21.3 ตัน	7.45-10.45 ตัน	

2. คุณอรุษา นวราช ได้ขอให้มีจุดจอดรถกระบะและรถขนส่ง ที่ Impact Arena เพื่อเป็นจุดที่ถ่ายสินค้าเข้ามาในเมือง ถ้าเป็นไปได้ทาง Impact จะสะดวกให้ที่จอดรถเพื่อหลีกเลี่ยงงานใหญ่ๆในวันจันทร์ อังคาร

3. เรื่อง Logistic คุณอรุษา นวราช และคุณอดุลย์ โคลนพันธุ์ มีการวางแผนจะไปดูจุดส่งของและเส้นทางรถขนของของแต่ละพื้นที่ในวันที่ 24 - 25 ธันวาคม 2558

4. ตัวแทนเซฟจากกลุ่มโรงแรม ได้ทดลองนำข้าวไปหุงแล้ว ข้าวมีคุณภาพดี เพิ่มเติมคืออยากได้ข้าวที่มีมันข้าวติดมาด้วย ซึ่งคุณอดุลย์ โคลนพันธุ์ได้อธิบายว่าเป็นคุณสมบัติของข้าวใหม่ที่จะมีมันข้าวติดมาด้วย ซึ่งข้าวขาวใหม่ของปีนี้จะสามารถนำออกมาขายได้ในช่วงต้นเดือนมีนาคม 2559

5. นอกจากข้าวหอมมะลิแล้ว ทางกลุ่มมีข้าวกว่าอีก 100 สายพันธุ์ ซึ่งทางกลุ่มโรงแรมสนใจสั่งซื้อเพิ่มเติมได้ในบางครั้ง เช่น กรณีซื้อข้าวเหนียวดำ มาเพื่อทำข้าวเหนียวมะม่วง เป็นต้น

6. การส่งข้าว จะส่งเดือนละ 2 ครั้ง คือทุกวันอังคารที่ 2 และอังคารที่ 4 ของเดือน

7. คุณอรุษา นวราช แจ้งว่าโรงแรมไหนพร้อมก่อนให้เริ่มทำการสั่งซื้อข้าวได้เลย การขนส่งในช่วงแรกอาจจะยังมีข้าวไม่เต็มรถ แต่ยังไงก็อยากให้มีการเริ่มต้นได้เกิดขึ้นให้โครงการเราได้เชื่อมกันก่อน

8. คุณอดุลย์ โคลนพันธุ์ เสริมเพิ่มเติมเรื่องข่าวอินทรีว่าไม่ได้มียา ข้าวจะมีอายุอยู่ได้ประมาณ 1 เดือน แล้วมอดจะเริ่มขึ้น และเตรียมตัวเพื่อเหตุการณ์ต่างๆ เช่นรถเสีย ขนส่งข้าวล่าช้า 1-2 วันและเหตุการณ์อื่นๆที่อาจจะเกิดขึ้นได้แบบฉุกเฉิน จึงอยากจะแจ้งโรงแรมในเรื่องของการบริหาร Stock ข้าวตรงส่วนนี้

9. คุณอรุษา นวราช จะเปิดร้านที่กรุงเทพมหานครในช่วงเดือนเมษายน หากทางโรงแรมต่างๆ ต้องการข้าวแบบฉุกเฉิน ร้านของคุณอรุษา นวราช สามารถ Stock ข้าวไว้ได้ในหลักร้อยกิโล

10. ตัวแทนจากทาง 9 โรงแรม ขอรายละเอียดเรื่องการชำระเงิน ตกลงกันว่าจะจ่ายเป็นเครดิตไม่เกิน 30 วัน เนื่องจากเกษตรกรรมมีการกู้ ธ.ก.ส. เพื่อ Stock ข้าว จึงต้องแบกภาระของดอกเบี้ย 6 เปอร์เซ็นต์ ทางกลุ่มโรงแรมจึงตกลงจะปรับตัว เพื่อช่วยกันคนละครั้งทาง ในเรื่องของระบบการบริหารจัดการ ที่จะช่วยเหลือให้สะดวกต่อเกษตรกรด้วย

เลิกประชุมเวลา 14.30 น.

น.ส. สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

ผู้บันทึกการประชุม

ภาคผนวก ค. : รายงานการขายข้าว

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 1
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกือหนนเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 8 มิถุนายน พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 10 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน	600 บาท
ข้าวขาว 10 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน	550 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม	20 กิโลกรัม	รวมเป็นเงิน	1,150 บาท

ตารางที่ 1 : แบบประเมินความพึงพอใจของผู้บริโภค

เนื้อหา/ผู้บริโภค	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5
ราคาขายเหมาะสมหรือไม่	1	2	2	2	1
ขนาดบรรจุ	1	1	1	1	1
สนใจซื้อต่อเนื่อง	2	2	1	2	2
ความสะดวกในการซื้อครั้งต่อไป	0	0	1	1	0
ช่องทางหลักในการซื้อข้าวของผู้บริโภค	ตลาด	ทั่วไป	Top	Lotus	ตลาด

หมายเหตุ : 0 คือ ไม่เหมาะสม/ไม่สะดวก

1 คือ เหมาะสม/สะดวก

2 คือ ไม่ทราบ, ไม่แน่ใจ, ขอลองดูก่อน

เนื่องจากการขายในครั้งแรก จึงอยากที่จะดูว่าลูกค้าเป็นกลุ่มไหน และปกติซื้อข้าวกันที่ไหน ปริมาณเท่าไร และทานข้าวกันเป็นอย่างไร

กลุ่มของลูกค้าที่มาซื้อข้าว

กลุ่มผู้ที่มาซื้อข้าว คือกลุ่มคนที่มีกิจวัตรและมีโอกาสที่ได้เข้ามาทานอาหารที่โรงอาหารกลาง 2 ในม.เกษตรศาสตร์ โดยแบ่งออกเป็นกลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มผู้ปกครอง กลุ่มผู้ทำงานในบริเวณใกล้เคียง แม่บ้านและบุคคลทั่วไปอื่นๆ และมีอีกหนึ่งกลุ่มที่น่าสนใจคือ กลุ่มบุคคลที่ อายุ 50 - 60 ปี ที่มาทานข้าวหลังออกกำลังกายกับกลุ่มเพื่อน ซึ่งมีแนวโน้มที่จะรักและใส่ใจในสุขภาพ

ปกติซื้อข้าวกันที่ไหน?

คำตอบที่ได้จะหลากหลาย และไม่มีแบบแผนที่ตายตัว โดยส่วนมากแล้วทุกคนจะมีที่ซื้อที่ประจำ เช่น ซื้อที่ร้านขายในตลาด ซื้อจากห้างสรรพสินค้า (Top Lotus ...) แต่ก็มีบ้างที่ซื้อตามงาน หรือ ตามที่ต่างๆ ที่จัดงาน แล้วแต่โอกาส ซึ่งการขายข้าวของเราก็ถือเป็นส่วนหนึ่งของการขายตามงาน ซึ่ง ยังถือเป็นส่วนแบ่งการตลาดที่น้อย และยังไม่ใช่นโยบายหลักของการซื้อข้าวของผู้บริโภคแต่ละคน ขึ้นอยู่กับโอกาสที่ผู้บริโภคแต่ละคนจะได้มีโอกาสผ่านมาเจอ ซึ่งหากผู้บริโภคสนใจและมีแหล่งจำหน่ายที่เข้าถึงง่าย สะดวกและทั่วถึง อาจจะเป็นช่องทางที่ทำให้ข้าวจาก Farmer shop ของเรา กลายเป็นข้าวที่เป็นหนทางหลักในการเลือกซื้อข้าวของผู้บริโภคได้

ปริมาณข้าวที่ซื้อในแต่ละครั้ง

ซื้อเป็นกระสอบ 50 kg 5 kg และ 1 kg

ราคาข้าวเหมาะสมหรือไม่ ?

สำหรับผู้ซื้อข้าวแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม

โดยที่กลุ่มแรกบอกว่า ไม่ทราบราคา

และกลุ่มที่สองบอกว่า ถูก /เหมาะสม

สำหรับกลุ่มที่คิดว่าราคาสูงนั้น จะตัดสินใจโดยการไม่ซื้อ ซึ่งก็มีลูกค้าอยู่ 3-5 รายที่สอบถามราคาแล้วเดินจากไป

ปริมาณข้าวที่ซื้อ

1-2 กิโลกรัม ต่อคน ไม่มีการซื้อผสม หากซื้อข้าวขาวก็ข้าวขาวทั้งหมด หากซื้อข้าวกล้องก็ข้าวกล้องทั้งหมด

จะซื้อข้าวต่อเนื่องหรือไม่ ?

ผู้บริโภคส่วนมาก ขอลองทานข้าวดูก่อน

ข้าวที่มีแนวโน้มจะขายหมดก่อน

ข้าวกล้อง โดยในข้าว 10 กิโลกรัมแรกที่ขายได้ เป็นข้าวกล้องถึง 8 กิโลกรัม และในตอนท้ายข้าวกล้องก็ขายหมดก่อนข้าวขาว ถึงแม้จะราคาที่แพงกว่า แม้กระทั่งตอนที่ข้าวกล้องหมดแล้ว ผู้บริโภคบางรายก็ยังได้สอบถามถึงข้าวกล้องอยู่ แสดงให้เห็นถึงผู้บริโภคที่มาซื้อข้าวส่วนมากคำนึงสุขภาพเป็นอันดับแรก

อื่นๆ

1. มีผู้บริโภคบางรายที่ถามถึงข้าวชนิดอื่นๆ เช่น Rice berry และข้าวอื่นๆ ที่แสดงในป้ายโปรโมทงาน
2. มีผู้บริโภคบางรายสนใจที่จะสั่งซื้อข้าวในปริมาณ 700 – 1,000 เพื่อนำไปใช้ในร้านอาหาร

(คุณป๋ม :089-9677036)

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

8 มิถุนายน พ.ศ. 2558

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 2
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 6 กรกฎาคม พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 23 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน	1,380 บาท
ข้าวขาว 17 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน	935 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม	40 กิโลกรัม	รวมเป็นเงิน	2,315 บาท

การขายในครั้งนี้นั้นส่วนมากจะเน้นการให้ข้อมูลเกี่ยวกับข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญแก่ผู้บริโภคเนื่องจากผู้บริโภคยังมีการรับรู้และทราบถึงคุณลักษณะของข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญเป็นส่วนน้อย อีกทั้งจัดให้มีการชิมข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญ เพื่อให้ผู้บริโภคได้มีชิมและเปิดโอกาสให้ได้สัมผัสคุณลักษณะต่างๆของข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญมากยิ่งขึ้น

สรุปผลการขายข้าว

1. ข้าวส่วนใหญ่ที่ขายได้หมดก่อนและคนถามถึงมาก ยังคงเป็นข้าวกล้อง แต่มีคำถามจากผู้บริโภคเรื่องราคา ที่แพงกว่าข้าวขาว ทั้งที่กรรมวิธีในการผลิตน้อยกว่า (จึง ตอบไปในเชิงของคุณประโยชน์ที่มีมากกว่า)
2. คนที่มารับประทานอาหารที่โรงอาหารที่โรงอาหารกลาง2 น้อยลงกว่าเดิมมาก เมื่อเปรียบเทียบกับครั้งที่แล้ว แต่ปริมาณข้าวที่ขายได้กลับเพิ่มขึ้นกว่า 2 เท่า
3. 80% ของผู้ที่ได้ชิมข้าวจะซื้อข้าวกลับไปด้วย เฉลี่ยแล้ว 1-2 กิโลกรัมต่อคน
4. พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค แตกต่างจากการขายข้าวครั้งที่แล้วเล็กน้อย กล่าวคือ ครั้งที่แล้วผู้บริโภค จะซื้อข้าวเพียง 1-2 กิโลกรัมต่อคน ในครั้งนี้มีผู้บริโภคบางคนที่ซื้อถึง 3,4 และ 9กิโลกรัม ซึ่งในรายที่ซื้อ 9 กิโลกรัม เป็นการซื้อเพื่อเป็นของฝาก และต้องการมากถึง 10 กิโลกรัม แต่ในขณะนั้นเรามีแพคข้าวที่สมบูรณ์แบบเพียง 9 กิโลกรัมเท่านั้น (ที่เหลือ แพคเกจไม่สมบูรณ์)

สิ่งที่พบ/สิ่งที่ควรปรับปรุง

1. แพคเกจของบรรจุภัณฑ์สามารถแตกและเสียหายได้ง่าย ในการขายข้าวครั้งนี้พบถึง 2 ใน 10 ถุง
2. ผู้บริโภคบางรายต้องการใบเสร็จ

เพิ่มเติม

ตลาด ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร เพิ่มขึ้นเป็นเดือนละสองครั้ง คือ วันจันทร์แรกของเดือน และวันจันทร์กลางเดือน โดยที่ตลาดครั้งต่อไปจะจัดในวันที่ 20 ก.ค 2558

ข้อเสนอแนะ

ควรมีคนขายอย่างน้อย 2 คน เพื่อให้สะดวกต่อการแนะนำข้าว ให้ชิมข้าว และสอบถามข้อมูล หรือ จะทำการสอบถามข้อมูลในรูปแบบของแบบสอบถามก็ได้

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 3
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกี่ยวหนุ่นเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 20 กรกฎาคม พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 17 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน	1,020 บาท
ข้าวขาว 8 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน	440 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม 25 กิโลกรัม		รวมเป็นเงิน	1,460 บาท

วิเคราะห์จากการขายข้าว ที่ผ่านมามีทั้ง 3 ครั้ง

1. ความเหมาะสมของสถานที่ขาย : อยู่หน้าประตูโรงรับประทันอาหารซึ่งเป็นทางผ่านระหว่างที่ขายอาหาร กับที่โรงรับประทันอาหารพอดี ทำให้ผู้บริโภคมองเห็นทั้งขาไป และกลับ จากโรงรับประทันอาหาร
2. กำลังซื้อของผู้บริโภค: ผู้บริโภคมีกำลังซื้อเพียงพอ ทำให้ตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่าย
3. ลักษณะการขายเป็นแบบตลาดผูกขาด ณ สถานที่ขายในขณะนั้น ผู้บริโภคมีทางเลือกเพียงสองทางคือซื้อ หรือไม่ซื้อ

ข้อสังเกตจากการขายข้าว

ครั้งนี้มีป้ายบอกราคาข้าวกล้องตั้งไว้หน้าร้าน “ ข้าวกล้องอินทรีย์ 60 บาท”

1. เริ่มมีผู้บริโภครายเดิมกลับมาซื้อแล้วทั้งสิ้น 2 ราย
2. ผู้บริโภคเริ่มที่จะรู้จักข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญแล้วสังเกตได้จากลักษณะการซื้อของผู้บริโภค ที่บางคนเตรียมเงินมาพอดีที่กับที่จะซื้อ(ข้าวขัดขาวไม่ได้มีป้ายบอกราคาซึ่งราคาต่างจากข้าวกล้อง)และบางคนเดินเข้ามาเพื่อตั้งใจซื้อ โดยไม่ได้มีการสอบถามเรื่องข้าวหรือราคาแต่อย่างไร ส่วนนี้อาจจะเพราะ การตั้งป้ายราคาด้วยส่วนหนึ่ง
3. การส่งเสริมการขายด้วยการมีข้าวให้ชิมข้าวได้รับการตอบรับที่ดี ทำให้ผู้บริโภครู้จักข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญมากขึ้น
4. ผู้ที่มาขายผักช่วยขายและดึงลูกค้า ทำให้การซื้อข้าวคล่องขึ้นมาก

ข้อเสนอแนะครั้งต่อไป

1. มีผู้บริโภคบางรายถามถึง ข้าวไรซ์เบอร์รี่ และข้าวฮาง มีผู้บริโภคคนหนึ่งแนะนำให้เอาข้าวฮางมาขาย เนื่องจากปกติบริโภคอยู่แล้ว และหาซื้อได้ยาก อีกทั้งมีประโยชน์ หากนำมาขายจะได้ในราคาสูงกว่าทั้งข้าวขัดขาวและข้าวกล้อง
2. ควรใช้แบบสอบถาม ในการสอบถามความพึงพอใจของผู้บริโภค และควรออกแบบให้ครอบคลุม กับลักษณะพฤติกรรม การซื้อและความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้เข้าใจถึงกลุ่มลูกค้า พฤติกรรม การซื้อ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาช่องทางการขายข้าวหอมมะลิอินทรีย์ในเกษตรกรรายย่อยต่อไป

3. มีผู้ประกอบการบางรายยังไม่เข้าใจประโยชน์ของการทำเกษตรแบบอินทรีย์เพียงพอ โดยมองเพียงเรื่องคุณสมบัติข้าว โดยไม่ได้มองถึง External Benefit ที่เกิดขึ้นจากการทำนาอินทรีย์ และ External Cost ที่เกิดขึ้นจากการทำนาเคมีทำให้มีความเชื่อที่ว่าข้าวอินทรีย์กับข้าวเคมี ไม่ต่างกัน จึงมองว่าราคาข้าวอินทรีย์แพงกว่าที่ควรจะเป็นดังนั้นจึงควรทำความเข้าใจและให้คำแนะนำเพิ่มเติมแก่ผู้ประกอบการในเรื่องของผลกระทบภายนอกจากการทำนาอินทรีย์และนาอินทรีย์ในการขายครั้งต่อไป
4. พยายามขยายช่องทางให้ผู้บริโภคได้มีโอกาสชิมข้าวเพิ่มขึ้นอันจะนำมาซึ่งการรับรู้คุณลักษณะของข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญและโอกาสที่ผู้บริโภคจะเข้ามาซื้อข้าวก็จะเพิ่มขึ้น
5. การประชาสัมพันธ์ตลาด “โครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร”

ผู้บันทึก : สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

20 กรกฎาคม 2558

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 4
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 3 สิงหาคม พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 14 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน	840 บาท
ข้าวขาว 10 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน	550 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม 24 กิโลกรัม		รวมเป็นเงิน	1,390 บาท

ผู้ซื้อทั้งหมด 14 ราย เป็นลูกค้าที่เคยซื้อข้าว 1 ราย (เพิ่มเติม :: จำนวนคนที่มาซื้อผักมีมากกว่า 68 คน)

การออกร้านขายข้าวในครั้งนี้ เป็นวันจันทร์ทำการหลังจากหยุดยาว และตำแหน่งการจัดตั้งโต๊ะขายเปลี่ยนไปจากเดิมเล็กน้อย อันเนื่องมาจาก มีการนำลำโพงมาเก็บในบริเวณส่วนหนึ่งของพื้นที่การออกร้านเดิม ซึ่งทำให้บริเวณที่ขายข้าวอยู่ติดกับทางเดินของผู้ที่มารับประทานอาหารมากขึ้น

สรุปผลความพึงพอใจของผู้บริโภคจากแบบสอบถาม

ผู้บริโภคที่ซื้อข้าว 13 จาก 14 ราย ผู้บริโภคส่วนมากมีอายุตั้งแต่ 35 ขึ้นไปและซื้อข้าวหอมมะลิอินทรีย์ของ Farmer Shop เป็นครั้งแรก เป็นการตัดสินใจซื้อโดยไม่ทราบถึงคุณลักษณะพิเศษทางด้านสภาพพื้นที่ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ในจังหวัดอำนาจเจริญ ไม่ได้ทำการชิมข้าวก่อนตัดสินใจซื้อ ผู้บริโภคยังคงซื้อข้าวกล้องมากกว่าข้าวขัดขาว มองว่าราคาขายข้าวเหมาะสม เหตุผลที่ซื้อข้าวคือ อยากรอง คิดว่าน่าจะเป็นข้าวที่มีคุณภาพ ขอปรับเปลี่ยนข้าวกล้องอยู่แล้ว และเป็นการซื้อโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง

ผู้ขาย : สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

3 สิงหาคม 2558

รายงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 5
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกี่ยวหนุ่นเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 6 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน	360 บาท
ข้าวขาว 8 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน	440 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม 14 กิโลกรัม		รวมเป็นเงิน	800 บาท

ผู้ซื้อทั้งหมด 7 ราย โดยเป็นผู้บริโภครายใหม่ทั้งหมด

ในการขายข้าวครั้งนี้ เป็นวันแรกของการเปิดภาคเรียน ภาคต้น ปีการศึกษา 2558 มีผู้ขายมาช่วยขาย 1 คน โดยได้มีการหุงข้าวให้ผู้บริโภคได้ลองชิม แต่มีผู้บริโภคได้มีโอกาสลองชิมข้าวหุงไม่ถึง 5 คน แสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคมีความสนใจในผลิตภัณฑ์ข้าวหอมมะลิน้อยลงเป็นอย่างมากในสัปดาห์นี้ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากปัจจัยหลักสองประการ คือ

1. กลุ่มของผู้บริโภคที่มารับประทานอาหารที่โรงอาหาร ส่วนหนึ่งเป็นนักศึกษาใหม่ที่ยังไม่คุ้นเคยกับการซื้อข้าว อีกทั้งไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายหลักของการขายข้าว
2. ในสัปดาห์นี้ มีการตั้งร้านขายลูกพลับอินทรีย์ จึงอาจจะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ผู้ซื้อข้าวลดลง เนื่องจากลูกพลับนั้นมีผลผลิตเป็นช่วงเฉพาะฤดูกาล มีน้ำหนักมากต่อหนึ่งหน่วยการซื้อ เมื่อผู้บริโภคตัดสินใจซื้อลูกพลับแล้วมีน้อยรายที่มาซื้อข้าว ทั้งนี้รวมไปถึงปริมาณผักที่ขายได้ก็ลดลงด้วยเช่นกัน

ผู้บันทึก : สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

17 สิงหาคม 2558

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 6
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 14 กันยายน พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 20 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน 1,200 บาท
ข้าวขาว 4 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน 220 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม 24 กิโลกรัม		รวมเป็นเงิน 1,420 บาท

ในการขายข้าวครั้งนี้มีผู้ซื้อทั้งหมด 18 ราย ซึ่งเป็นการขายให้กับผู้บริโภครายใหม่ทั้งหมดที่เข้ามาสอบถามลักษณะของข้าวอินทรีย์ว่าต้องหุงอย่างไร ข้าวมีลักษณะใหม่ จะมีการจำหน่ายอีกครั้งในวันไหนบ้าง และราคาจะเท่าเดิมทุกครั้งหรือไม่

ลักษณะของผู้ซื้อ

มีนิติกรเข้ามาซื้อ 3 ราย และได้ชวนเพื่อนมาซื้อ 1 ราย ลูกค้ายาวอื่นมีอายุระหว่าง 30- 55 ปี ที่ซื้อไปทดลองทานและนำไปฝากผู้อื่น โดยส่วนมากจะมีข้าวที่ซื้อไว้บริโภคภายในบ้านอยู่แล้วถ้าได้ลองทานแล้วดีกว่าข้าวที่ซื้อมาตลอดก็จะกลับมาซื้ออีก

เมื่อผู้ซื้อ 1 รายทราบว่าข้าวมาจากจังหวัดอำนาจเจริญ ก็เดินเข้ามาซื้อเนื่องจากมีภูมิลำเนาอยู่ที่จังหวัดอำนาจเจริญ

ปริมาณและลักษณะการซื้อ

ข้าวกล้องมียอดขายดีกว่าข้าวขัดขาวมาก ข้าวกล้องจำหน่ายได้ และข้าวขัดขาวจำหน่าย .กก 20 บาทเท่านั้น 5ชนิดมีราคาต่างกันเพียงแค่ 2 เนื่องจากข้าวทั้ง .กก 3 ได้เพียง

ผู้ซื้อบางรายสนใจซื้อผักปลอดภัยเท่านั้น แต่เมื่อผู้ขายได้ชักชวนให้ลองซื้อข้าวอินทรีย์ก็ได้ผลตอบรับบางราย

มีการสอบถามถึงข้าวสีแดง จำนวน ราย 3

ความเหมาะสมของสถานที่

ผู้ขายคิดว่าเหมาะสมมาก เนื่องจากอยู่ระหว่างทางเข้าออกของโรงอาหาร และเป็นช่องทาง 2 ระหว่างการซื้อข้าวของผู้ที่เข้ามาทานอาหาร และที่สำคัญคือ อยู่ใกล้กับตู้ ATM ที่บางรายเข้ามาจ่ายเงินจึงได้แวะเข้ามาอุดหนุน

ผู้ขาย : นางสาวอริภา มากมิ่ง

14 กันยายน พ.ศ. 2558

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 7
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร
วันจันทร์ที่ 28 กันยายน พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 16 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน 960 บาท
ข้าวขาว 8 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน 440 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม	24 กิโลกรัม	รวมเป็นเงิน 1,440 บาท

รายชื่อ	เพศ	อายุ	อาชีพ	หน่วยงาน	ได้ทดลองชิม	รู้จักข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญ	เคยซื้อ	ซื้อข้าวขัดขาว (ถุง)	ซื้อข้าวกล้อง (ถุง)	ราคาขาย	เหตุผลในการตัดสินใจซื้อ
1	ญ	59	รับราชการ	รร.สาธิตฯ					1	แพงถ้าเทียบกับข้าวกล้องหอมมะลิโครงการหลวง	อยากลอง
2	ญ	41	ลูกจ้างรัฐ	คณะเศรษฐศาสตร์	1				1	เหมาะสม	ดูแลคุณภาพน่าจะดี
3	ญ	42	พนักงานเงินรายได้	อก.	1	1	1	1			
4	ญ	42	แม่บ้าน				1		1		
5	ญ	34	รับราชการ				1		2	แพงไปหน่อย	ไม่ทราบ

รายชื่อ	เพศ	อายุ	อาชีพ	หน่วยงาน	ได้ทดลองชิม	รู้จักข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญ	เคยซื้อ	ซื้อข้าวขัดขาว (ถุง)	ซื้อข้าวกล้อง (ถุง)	ราคาขาย	เหตุผลในการตัดสินใจซื้อ
6	ญ	39	พนักงาน ม.วิทยาลัย	ม.เกษตรศาสตร์				4		OK	OK
7	ญ	43	รับราชการ	ม.เกษตรศาสตร์				1		เหมาะสม	OK ถูกใจ
8	ช	68	ข้าราชการ		1				1		ดีครับ
9	ญ	48	ทันตแพทย์	Thanesdev Elopment					1	เหมาะสม	เพราะOrganic 100%
10	ญ	59	รับราชการ	กรมวิชาการเกษตร		1	1		2		
11	ช	45	รับจ้าง					1			
12	ช	53	รับราชการ	รร.สาธิตฯ					1		
13	ช	58	ธุรกิจส่วนตัว				1		2		

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

28 กันยายน พ.ศ. 255

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 8
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 12 ตุลาคม พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 8 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 60 บาท รวมเป็นเงิน 480 บาท

ข้าวขาว 3 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 55 บาท รวมเป็นเงิน 165 บาท

ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม 11 กิโลกรัม รวมเป็นเงิน 645 บาท

ก่อนกินเจหนึ่งวัน ทำข้าวผัดกระเพาะหมูสับราดข้าวกล้องเด็กมาให้ผู้บริโภคนัดลองชิม มีคนมาถามซื้อข้าวกล้องเด็กและเป็นช่วงก่อนจะเริ่มทานเจ แต่เมนูที่ทำเป็นกระเพาะหมูสับ

รายชื่อ	เพศ	อายุ	อาชีพ	หน่วยงาน	ได้ทดลองชิม	รู้จักข้าวหอมมะลิ อำนาจเจริญ	เคยซื้อ	ซื้อข้าวขัดขาว (ถุง)	ซื้อข้าวกล้อง (ถุง)	ราคาขาย	เหตุผลในการตัดสินใจซื้อ	Comment
1	ญ	31	นักวิจัย	ม.เกษตรศาสตร์					1	ประมาณนี้	เห็นนิสิตขาย	%การสีข้าว ขัดข้าวออกน้อยๆ
2	ญ	56	ค้าขาย					1	1	เหมาะสม	ทำเล	
3	ช	28			1				1	เหมาะสม	คนขายแนะนำ	
4	ญ	51	แม่บ้าน		1	1		1	2	เหมาะสม	สะดวก	

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 9
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 2 พฤศจิกายน พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง	13 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน	780 บาท
ข้าวขาว	2 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน	110 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม	15 กิโลกรัม		รวมเป็นเงิน	890 บาท

รายชื่อ	เพศ	อายุ	อาชีพ	หน่วยงาน	ได้ทดลองชิม	รู้จักข้าวหอมมะลิ อำนาจเจริญ	เคยซื้อ	ซื้อข้าว ขัดขาว (ถุง)	ซื้อข้าว กล้อง (ถุง)	ราคาขาย	เหตุผลในการ ตัดสินใจซื้อ
			พนักงาน								ชอบทาน เคยทาน
1	ญ	50	มหาวิทยาลัย			1		1	1	เหมาะสม	มาก่อน
2	ญ	43	ธุรกิจส่วนตัว				1		2	เหมาะสม	ดี มั่นใจใน
3	ญ	51	แม่บ้าน			1			1	เหมาะสม คิดราคา ย่อม	แบรนด์
4	ญ	42	เกษตรกร	พนักงานม. เกษตรฯ	สถาบันผลิตผล ม.เกษตร				1	เยาว์ลงได้	

รายชื่อ	เพศ	อายุ	อาชีพ	หน่วยงาน	ได้ทดลองชิม	รู้จักข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญ	เคยซื้อ	ซื้อข้าวขัดขาว (ถุง)	ซื้อข้าวกล้อง (ถุง)	ราคาขาย	เหตุผลในการตัดสินใจซื้อ
										อีกคะ	
5	ญ	54	อิสระ						1	OK	ราคา
6	ญ	43	รับราชการ		1		1	1		เหมาะสม	อินทรีย์
			เกษตรกรรุ่นใหม่								
7	ญ	28	ใหม่	ส.ป.ก.	1	1			2	เหมาะสม	อร่อย สะอาด
8	ช						1		2		
9	ญ						1		2		

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

2 พฤศจิกายน พ.ศ. 2558

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 10
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 16 พฤศจิกายน พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 9 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน	540 บาท
ข้าวขาว 6 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน	330 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม	15 กิโลกรัม	รวมเป็นเงิน	870 บาท

วัตถุประสงค์

เน้นคุยกับลูกค้าที่เข้ามาซื้อ บอกเล่าทำความเข้าใจกับลูกค้าให้รับทราบถึงคุณลักษณะและที่มาของข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญ

สาเหตุที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อมาจากอะไร

มั่นใจความปลอดภัยของแบรนด์ใหม่

สภาพทั่วไป

สำรวจสภาพทั่วไปของลูกค้าที่มีต่อแบรนด์ จากการสังเกต สอบถาม และวิเคราะห์เบื้องต้น

แบรนด์แบบนี้ดีแล้ว อ่านรายละเอียดแล้วโอเค รู้สึกว่าเป็นการซื้อข้าวที่ทำจากชาวนาจริงๆ ไม่ได้มาจากโรงงาน ผู้บริโภคบางรายเสนอว่ารายละเอียดบนสติ๊กเกอร์มากไปหน่อย จัดทำเป็นแผ่นพับแจกก็ได้ มีผู้บริโภคสองรายที่มาซื้อในตอนเช้าเป็นข้าราชการ ตั้งใจเดินเข้ามาซื้อและยังไม่เคยซื้อมาก่อน ลูกค้าบางส่วนปกติซื้อข้าวที่กรมการข้าวกับสหกรณ์ใน มหาวิทยาลัย มีลูกค้าหนึ่งรายสนใจแต่เตรียมเงินมาไม่เพียงพอ ผ่านมาเจอพอดี ไม่ได้พกตั้งค้มาเยอะ

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

16 พฤศจิกายน พ.ศ. 2558

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 11
 ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกี่ยวหนุ่นเกษตรกร
 วันจันทร์ ที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 6 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน 360 บาท
ข้าวขาว 15 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน 825 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม 21 กิโลกรัม		รวมเป็นเงิน 1,185 บาท

ผู้บริโภคถามหาข้าว Rice berry ถามหาข้าวใหม่ มีผู้บริโภครายหนึ่งปกติซื้อข้าวกล้องจากเชียงดาวผูกปีนโต
 ทั้งปี และมีผู้บริโภคแนะนำว่าไม่ควรใช้คำว่าข้าวหอมมะลิอำนาจเจริญ เป็นคำหลัก เนื่องจากไม่เหมาะสมและ
 ผิดกฎหมาย เหมือนเป็นพันธุ์ใหม่ ผู้บริโภคถามว่าข้าวกล้องมีประโยชน์กว่าข้าวขาวอย่างไร มีผู้บริโภค
 ต้องการข้าวขาว 10 กิโลกรัม แต่มีข้าวปริมาณไม่เพียงพอ จึงได้ข้าวกล้องไป 3 กิโลกรัมและข้าวขาวอีก 7
 กิโลกรัม

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ
 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2558

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 12
 ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกี่ยวหนุ่นเกษตรกร
 วันจันทร์ ที่ 14 ธันวาคม พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 18 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 60 บาท รวมเป็นเงิน 1,080 บาท

ข้าวขาว 9 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 55 บาท รวมเป็นเงิน 495 บาท

ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม 27 กิโลกรัม รวมเป็นเงิน 1,575 บาท

คนที่ซื้อเยอะอาทิตย์ที่แล้ว กลับมาเอาเพิ่ม คนแรกที่มาซื้อมารอซื้อแต่เช้า เป็นลูกค้าเดิม ซื้อไปเป็นของขวัญปีใหม่ วันนี้มีงานวันข้าวไทยประจำปีที่อาคารสารนิเทศ 50 ปี คนมาซื้อข้าวในปริมาณที่มากกว่าปกติ เนื่องจากมีความต้องการนำไปเป็นของขวัญในช่วงปีใหม่

มีลูกค้าสนใจข้าวในปริมาณ 5 - 100 กิโลกรัมขึ้นไปจะมีวิธีการ manage การตั้งราคา การตัดสินใจซื้อขายอย่างไรพร้อมทั้งวิธีการขนส่ง

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

14 ธันวาคม พ.ศ. 2558

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 13
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 28 ธันวาคม พ.ศ. 2558 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 15 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน 900 บาท
ข้าวขาว 6 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน 330 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม	21 กิโลกรัม	รวมเป็นเงิน 1,230 บาท

สภาพทั่วไปของตลาด

เนื่องจากเป็นวันจันทร์สุดสัปดาห์ก่อนจะปีใหม่และหลังสอบเสร็จ ผู้บริโภคมีปริมาณบางตาลักษณะการซื้อ

ผู้บริโภคบางส่วนซื้อข้าวเพื่อเป็นของขวัญปีใหม่ให้แก่ญาติผู้ใหญ่ ซื้อในปริมาณ 11 กิโลกรัม เป็นข้าวกล้อง 7 กิโลกรัมและข้าวขาว 4 กิโลกรัม โดยได้มีการเดินมาสอบถามก่อนหนึ่งครั้ง ค่อยกลับมาสั่งซื้อ และได้นั่งรอระหว่างการกลับไปขนข้าวกล้องมาเพิ่ม

ข้าว

วันนี้มีข้าวขาวบางส่วนติดสติ๊กเกอร์ในแวนอน (สติ๊กเกอร์ใหม่ ข้อความเดิม) ทำให้มีรูปแบบแพคเกจจิ้งที่ดูแตกต่างออกไป ปกติจะขนข้าวมาขายเป็นข้าวกล้อง 10 กิโลกรัมและข้าวขาว 10 กิโลกรัม เนื่องจากข้าวกล้องหมดกลับเอาข้าวกล้องมาเพิ่ม 1 กล่อง ผู้บริโภคที่ซื้อ 11 กิโลกรัม

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

28 ธันวาคม พ.ศ. 2558

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 14

ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร

วันจันทร์ ที่ 11 มกราคม พ.ศ. 2559 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 9 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน 540 บาท
ข้าวขาว 12 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน 660 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม 21 กิโลกรัม		รวมเป็นเงิน 1,200 บาท

สภาพทั่วไปของตลาด

วันนี้สภาพทั่วไปของตลาดมีผู้คนมารับประทานอาหารที่โรงอาหารกลาง 2 น้อย ทั้งนี้อาจสืบเนื่องมาจากมีฝนตกหนักในช่วงตอนเช้า ประกอบกับอยู่ในช่วงปิดภาคเรียนของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ทำให้ลูกค้าซึ่งปกติคือบุคคลากรและผู้ปกครองของนักเรียนโรงเรียนสาธิตมาจับจ่ายซื้อของมีปริมาณลดลงเป็นอย่างมาก

ลักษณะการซื้อ

ผู้บริโภคที่มาซื้อข้าวกล้องในวันนี้ส่วนหนึ่งเพื่อซื้อเป็นของขวัญให้กับผู้ใหญ่และกลุ่มคนที่รักสุขภาพซื้อในปริมาณน้อย คนละ 1-2 กิโลกรัม ผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้อข้าวขาว ส่วนหนึ่งซื้อไปเพื่อรับประทานเองและมีเด็กในบ้าน จึงไม่สะดวกที่จะรับประทานข้าวกล้อง แม้จะรู้ว่ามีความปลอดภัยมากกว่า มีลูกค้าเก่าบางส่วนกลับมาซื้อข้าวขาวเป็นประจำ

ข้าว

ข้าวกล้องทั้งหมดติดฉลาก แบบตั้ง ข้าวขาวทั้งหมดติดฉลากแนวนอน มีสองชั้นที่ติดโบว์ประดับ มีป้ายราคาข้าวบอกทั้งในกระดานและติดหน้าโต๊ะอย่างชัดเจน มีการยกป้ายประชาสัมพันธ์การขายข้าวมาวางข้างๆบริเวณขายข้าว

อื่นๆ

คอมเมนต์

มีลูกค้าเก่าหนึ่งรายกลับมาบอกว่าข้าวกล้องแข็ง ไม่นุ่มและอร่อยเท่าข้าวของโครงการหลวง

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

11 มกราคม พ.ศ. 2559

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 15
 ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร
 วันจันทร์ ที่ 25 มกราคม พ.ศ. 2559 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง	19 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน	1,140 บาท
ข้าวขาว	1 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน	55 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม	20 กิโลกรัม		รวมเป็นเงิน	1,195 บาท

ลูกค้าจำนวนหนึ่งคือผู้บริโภคประจำที่กลับมาซื้อซ้ำ มีปริมาณการซื้อข้าวกล้องมากกว่าข้าวขัดขาวมากถึง 19 : 1 กิโลกรัม จากปริมาณการขายข้าวทั้งหมดที่ขายได้ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการตำแหน่งการตั้งป้ายแสดงราคาข้าวที่ทำให้เห็นข้าวกล้องชัดเจนมากกว่าข้าวขาวทั้งราคาและผลิตภัณฑ์

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

25 มกราคม พ.ศ. 2559

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 16
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกี่ยวหนุ่นเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 8 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2559 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง 5 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน 300 บาท
ข้าวขาว 2 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน 110 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม	7 กิโลกรัม	รวมเป็นเงิน 440 บาท

ลูกค้าจำนวนหนึ่งคือผู้บริโภครประจำที่กลับมาซื้อซ้ำ และมีลูกค้าสั่งซื้อล่วงหน้าจากการประชาสัมพันธ์ออนไลน์ทางเฟสบุ๊ก 1 ราย โดยซื้อข้าวขัดขาว 1 กิโลกรัม และข้าวกล้อง 1 กิโลกรัม รวมเป็นเงิน 115 บาท โดยผู้ขายได้ไปส่งที่ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร สถานที่ตั้งอยู่ภายในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ หลังจากเสร็จสิ้นจากการขายข้าว ณ โรงอาหารกลาง 2

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

8 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2559

รายงานงานการขายข้าวแบรนด์ Farmer Shop ครั้งที่ 17
ในโครงการเกษตรปลอดภัยสู่ชุมชน : ชุมชนเกี่ยวหนนเกษตรกร
วันจันทร์ ที่ 29 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2559 ณ โรงอาหารกลาง 2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปริมาณข้าวที่ขายได้

ข้าวกล้อง	10 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 60 บาท	รวมเป็นเงิน 600 บาท
ข้าวขาว	8 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ 55 บาท	รวมเป็นเงิน 440 บาท
ขายข้าวได้ทั้งหมดรวม	18 กิโลกรัม		รวมเป็นเงิน 1,040 บาท

ลูกค้าจำนวนหนึ่งคือผู้บริโภครประจำที่กลับมาซื้อซ้ำ และมีลูกค้าสั่งซื้อล่วงหน้าจากการประชาสัมพันธ์ออนไลน์ทางเฟซบุ๊กจำนวน 1 ราย โดยซื้อข้าวขัดขาวจำนวน 5 กิโลกรัม รวมเป็นเงิน 275 บาท โดยผู้ขายได้ไปส่งที่ คณะเศรษฐศาสตร์ สถานที่ตั้งอยู่ภายในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ หลังจากเสร็จสิ้นจากการขายข้าว ณ โรงอาหารกลาง 2

ผู้ขาย : น.ส.สุเพ็ญพร พันธุ์สุวรรณ

29 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2559

ภาคผนวก ง. : ข้อมูลเพิ่มเติม

ข้อมูล ผลผลิตต่อไร่ ต้นทุนต่อไร่ ต้นทุนต่อกก. ราคา และกำไรต่อกก.ของการผลิตข้าวหอมมะลิ
อินทรีย์ และช่วงปรับเปลี่ยน แยกตามขนาดพื้นที่ ปีการผลิต2556 ในจังหวัดอำนาจเจริญ

พื้นที่ 0-10 ไร่

ลำดับ ที่	ราย ที่	เนื้อที่ปลูก	ผลผลิต	ต้นทุน/ไร่	ต้นทุน/กก.	ราคา	กำไร
		ไร่/ราย	กก./ไร่	(บาท/ไร่)	(บาท/กก.)	(บาท/กก.)	(บาท/กก.)
1	4	10	400	4,632.00	11.58	20	8.42
2	20	8	562.5	2,273.41	4.04	20	15.96
3	21	2	231.25	6,716.33	14.52	20	5.48
4	22	3	320	6,631.67	20.72	20	-0.72
5	23	2	900	13,201.33	14.67	20	5.33
6	25	7	428.57	3,010.46	7.02	17	9.98
7	27	3	400	7,060.70	17.65	13.75	-3.9
8	33	5	351	4,596.44	13.1	-	-
9	34	10	400	3,698.23	9.25	15	5.75
10	36	8	333.75	2,434.96	7.3	20	12.7
11	37	6	666.67	5,472.62	8.21	20	11.79
12	40	10	400	3,622.92	9.06	20	10.94
13	41	4	200	5,509.00	27.55	20	-7.55
14	42	6	416.67	11,570.85	27.77	20	-7.77
15	45	5	460	6,467.94	14.06	20.44	6.38
16	46	10	550	4,535.21	8.25	19.2	10.95
17	47	10	200	5,031.67	25.16	19.2	-5.96
18	49	3	790	6,307.90	7.98	15.2	7.22
เฉลี่ย		6.22	445.02	5,709.65	13.77	18.81	5

พื้นที่ 11-20 ไร่

ลำดับ ที่	ราย ที่	เนื้อที่ปลูก	ผลผลิต	ต้นทุน/ไร่	ต้นทุน/กก.	ราคา	กำไร
		ไร่/ราย	กก./ไร่	(บาท/ไร่)	(บาท/กก.)	(บาท/ กก.)	(บาท/กก.)
1	5	19	421.05	3,532.37	8.39	20	11.61
2	6	14	500	3,368.32	6.74	20	13.26
3	9	15	440	5,430.36	12.34	20	7.66
4	11	12	608.33	7,038.30	11.57	20	8.43
5	12	15	303.33	2,040.28	6.73	21	14.27
6	14	20	300	3,882.25	12.94	18.44	5.5
7	15	15	542.6	2,210.67	4.07	20	15.93
8	16	14	335.71	3,813.28	11.36	20	8.64
9	17	17	257.35	1,559.82	6.06	20	13.94
10	18	12	333.33	1,527.15	4.58	10.27	5.69
11	19	17	382.35	3,123.19	8.17	20	11.83
12	24	12	375	3,260.36	8.69	20	11.31
13	26	16	301.25	3,290.84	10.92	14.55	3.63
14	30	14	464.29	1,357.39	2.92	20	17.08
15	31	20	700	5,156.71	7.37	20	12.63
16	35	15	333.33	4,005.71	12.02	20.5	8.48
17	38	15	533.33	3,218.89	6.04	19.5	13.46
18	43	14	428.57	4,670.83	10.9	20	9.1
19	44	14	428.57	5,506.31	12.85	19.2	6.35
20	48	14	232.14	2,827.22	12.18	13.33	1.15
	เฉลี่ย	15.20	411.03	3,541.01	8.73	18.84	10.00

พื้นที่ 21-30 ไร่

ลำดับ ที่	ราย ที่	เนื้อที่ปลูก	ผลผลิต	ต้นทุน/ไร่	ต้นทุน/ กก.	ราคา	กำไร
		ไร่/ราย	กก./ไร่	(บาท/ไร่)	(บาท/ กก.)	(บาท/ กก.)	(บาท/กก.)
1	2	26	192.31	2,995.54	15.58	20	4.42
2	8	23	334.78	5,508.79	16.45	20	3.55
3	29	21	400	4,441.21	11.1	20	8.9
4	39	24	208.33	1,378.69	6.62	20	13.38
5	50	25	200	2,292.40	11.46	20	8.54
	เฉลี่ย	23.8	267.084	3,323.33	12.242	20	7.758

พื้นที่ 31-40 ไร่

ลำดับ ที่	ราย ที่	เนื้อที่ปลูก	ผลผลิต	ต้นทุน/ไร่	ต้นทุน/ กก.	ราคา	กำไร
		ไร่/ราย	กก./ไร่	(บาท/ไร่)	(บาท/ กก.)	(บาท/ กก.)	(บาท/ กก.)
1	1	38	210.53	2,207.37	10.48	19.27	8.79
2	3	35	296.43	2,695.23	9.09	20	10.91
3	7	40	200	2,145.25	10.73	20	9.27
4	10	33	136.36	2,514.84	18.44	20	1.56
5	13	32	466.69	3,842.81	8.23	20	11.77
6	28	40	362.5	6,622.07	18.27	20	1.73
	เฉลี่ย	36.33	278.75	3,337.93	12.54	19.88	7.34

รายชื่อชาวนาผู้เข้าร่วมโครงการปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ ในจังหวัดอำนาจเจริญปี 2557

รายชื่อ	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่				อายุ	จบการศึกษา
		เลขที่	หมู่	ตำบล	อำเภอ		
1	ชาญชิต นียมธรรม	170	3	นาเวียง	เสนางคนิคม	52	ป.6
2	ทรงกลด งามวงษ์	25	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	45	ป.6
3	วินิจ บุญทา	70	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	62	ป.4
4	โสภณ วงอาษา	26	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	50	ป.4
5	นารี บุระพันธ์	126	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	64	ป.4
6	ประสมศรี พรหมแป้นดี	124	1	นาเวียง	เสนางคนิคม	63	ป.4
7	ถวิล จูมจันทร์	111/1	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	77	ป.4
8	บุญเถิง บุระพันธ์	9	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	63	ม.ต้น
9	ทองมี เจริญทา	30	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	40	ป.4
10	สุคิด กาญจน์	51	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	48	ม.ปลาย
11	ศรีประจักษ์ บุระพันธ์	19	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	52	ป.4
12	สมรภัช บุญดก	5	1	นาเวียง	เสนางคนิคม	35	ม.ปลาย
13	วินิจ สุภาจันทร์	4	9	นาเวียง	เสนางคนิคม	52	ม.ต้น
14	ณรงค์ โสมอินทร์	16	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	53	ป.4
15	เตรียม บุญทิพย์	50	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	60	ป.4
16	วิพร เรืองศรี	98	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	42	ม.ปลาย
17	น้อย เข็มวงศ์	20	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	58	ป.4
18	สมานชัย ศรีหาร์ทน์	10	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	48	ป.4
19	คำใจม วงอาษา	33	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	62	ป.4
20	ทองแดง วันดีวงศ์	69	8	ไม้กอลน	พนา	60	ป.4
21	อรุณี สาระดำ	5	2	ไม้กอลน	พนา	43	ม.ต้น
22	สมฤกษ์ ชาวระนอง	74	11	ไม้กอลน	พนา	59	ปริญญาตรี
23	เกษมสันต์ แสงสิงแก้ว	5/1	2	ไม้กอลน	พนา	54	ปริญญาตรี
24	คำดี บุตรเคน	110	12	ไม้กอลน	พนา	58	ป.4
25	ชาวีญา อินทร์โทน	86	2	ไม้กอลน	พนา	48	ปวช.
26	สงคร โสมรักษ์	56	10	ไม้กอลน	พนา	48	ม.ปลาย
27	ลอย คำภา	43	5	ไม้กอลน	พนา	52	ป.6
28	วันนา บุญกลม	105	3	ห้วยไร่	เมืองอำนาจเจริญ	46	ม.ปลาย
29	บังอร ผ่องแผ้ว	85	3	ห้วยไร่	เมืองอำนาจเจริญ	43	ป.6
30	จำปี ปาตะศรี	115	7	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	48	ป.4
31	หนูเวียง ศรีสูงค์	16	8	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	50	ป.4
32	จรัสศรี บ่อแก้ว	28	3	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	42	ม.ปลาย
33	บุญยง สาระ	72	2	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	68	ปริญญาตรี

รายชื่อ	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่				อายุ	จบการศึกษา
		เลขที่	หมู่	ตำบล	อำเภอ		
34	ภานุพงศ์ โพธารินทร์	7	3	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	21	ม.ต้น
35	อุไรวรรณ จันทร์ทอง	64	8	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	48	ป.4
36	กัลยา ห่อดี	160	5	คิมใหญ่	เมืองอำนาจเจริญ	25	ม.ต้น
37	สิมมา คุณมา	6	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	61	ป.4
38	อ้อย สุขไชย	122	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	41	ป.6
39	ลำไย บุญเจริญ	17	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	55	ป.4
40	บุญโฮม ประกอบสันต์	88	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	45	ป.6
41	เสณี จันทะสี	15	7	นาแต่	เมืองอำนาจเจริญ	59	ป.4
42	สมศรี สุริยะวงค์	44	5	ไม้กลอน	พนา	59	ป.4
43	บุญเผย คงเจริญ	45	3	ห้วยไร่	เมืองอำนาจเจริญ	56	ป.4
44	ไพจิตร ใจอ่อน	21	5	โพนเมืองน้อย	ห้วยตะพาน	32	ม.ต้น
45	ชม อูรารมย์	130	5	โพนเมืองน้อย	ห้วยตะพาน	48	ป.4
46	ละมุล น้อยมี			โพนเมืองน้อย	ห้วยตะพาน	38	ม.ปลาย
47	ทองคำ ชันท์เพชร	142	5	โพนเมืองน้อย	ห้วยตะพาน	69	ป.4
48	ธนศักดิ์ อุตสียา	92	1	คิมใหญ่	เมืองอำนาจเจริญ	39	ม.ต้น
49	ฉิกร ดวงตา	7	7	นาแต่	เมืองอำนาจเจริญ	58	ป.4
50	พูนพิน ผกาพันธ์	97	3	ห้วยไร่	เมืองอำนาจเจริญ	49	ป.4

รายชื่อชาวนาผู้เข้าร่วมโครงการปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์ ในจังหวัดอำนาจเจริญที่ได้เก็บข้อมูล
ในปีการผลิต 2557

No	รายชื่อ	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่			อายุ	จบ การศึกษา	
			เลขที่	หมู่	ตำบล			อำเภอ
1	2	ทรงกลด นามวงษ์	25	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	45	ป.6
2	3	วินิจ บุญทา	70	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	62	ป.4
3	4	โสภณ วงอาษา	26	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	50	ป.4
4	5	นารี บุระพันธ์	126	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	64	ป.4
5	6	ประสมศรี พรหมแป้นดี	124	1	นาเวียง	เสนางคนิคม	63	ป.4
6	7	ถวิล จูมจันทร์	111/1	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	77	ป.4
7	8	บุญเถิง บุระพันธ์	9	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	63	ม.ต้น
8	10	สุคิด กาญจน์	51	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	48	ม.ปลาย
9	11	ศรีประจักษ์ บุระพันธ์	19	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	52	ป.4
10	13	วินิจ สุภาจันทร์	4	9	นาเวียง	เสนางคนิคม	52	ม.ต้น
11	14	ณรงค์ โสมอินทร์	16	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	53	ป.4
12	15	เตรียม บุญทิพย์	50	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	60	ป.4
13	16	วิพร เรืองศรี	98	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	42	ม.ปลาย
14	17	น้อย เข็มวงศ์	20	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	58	ป.4
15	18	สมานชัย ศรีหารัตน์	10	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	48	ป.4
16	19	คำใจม วงอาษา	33	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	62	ป.4
17	21	อรุณี สาระดำ	5	2	ไม้กลอน	พนา	43	ม.ต้น
18	22	สมฤกษ์ ชาวระนอง	74	11	ไม้กลอน	พนา	59	ปริญญาตรี
19	24	คำดี บุตรเคน	110	12	ไม้กลอน	พนา	58	ป.4
20	26	สงคร โสมรักษ์	56	10	ไม้กลอน	พนา	48	ม.ปลาย
21	27	ลอย คำภา	43	5	ไม้กลอน	พนา	52	ป.6
22	30	จำปี ปาตะศรี	115	8	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	48	ป.4
23	31	หนูเวียง ศรีสุวรรณ	16	8	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	50	ป.4
24	32	จรัสศรี บ่อแก้ว	28	3	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	42	ม.ปลาย

No.	รายที่	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่			อายุ	จบ การศึกษา	
			เลขที่	หมู่	ตำบล			อำเภอ
25	34	ภานุพงศ์ โพธารินทร์	7	3	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	21	ม.ต้น
26	35	อุไรวรรณ จันทร์ทอง	64	8	ปลาเค้า	เมืองอำนาจเจริญ	48	ป.4
27	36	กัลยา ห่อดี	160	5	คิมใหญ่	เมืองอำนาจเจริญ	25	ม.ต้น
28	37	สิมมา คุณมา	6	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	61	ป.4
29	39	ลำไย บุญเจริญ	17	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	55	ป.4
30	40	บุญโฮม ประกอบสันต์	88	2	นาเวียง	เสนางคนิคม	45	ป.6
31	41	เสนี จันทะสี	15	7	นาแต่	เมืองอำนาจเจริญ	59	ป.4
32	49	ธิกร ดวงตา	7	7	นาแต่	เมืองอำนาจเจริญ	58	ป.4
33	ใหม่1	จันดา ศาสตราชัย	91	5	คิมใหญ่	เมืองอำนาจเจริญ	34	ม.ต้น
34	ใหม่2	วรรณรัก เจริญตา	30	6	นาเวียง	เสนางคนิคม	54	ม.ต้น
35	ใหม่3	ทองลี ปลัดศรี	119	3	นาเวียง	เสนางคนิคม	45	ปวช./ปวส.
36	ใหม่4	สมยศ งามวงศ์	30	7	นาเวียง	เสนางคนิคม	51	ม.ปลาย
37	ใหม่5	เสถียร บุระพันธ์	175	3	นาเวียง	เสนางคนิคม	58	ป.4

หมายเหตุ เกษตรกรรายที่ 26 และรายที่ 27 ไม่ผ่านการรับรองเนื่องจากกระบุงที่มาของปุ๋ยที่ใช้ไม่ได้

เกษตรกรรายที่ 24 รายที่ 30 และรายที่ 41 ปลูกข้าวหอมมะลิอินทรีย์แบบนาหว่าน

รายชื่อชาวนาผู้ที่ผ่านการรับรองมาตรฐานอินทรีย์จังหวัดอำนาจเจริญ ปีการผลิต 2558

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่	ปริมาณผลผลิต/พื้นที่					
			EU		I-FOAM		ปรับเปลี่ยน	
			ผลผลิต	พื้นที่	ผลผลิต	พื้นที่	ผลผลิต	พื้นที่
1	นายวินิจ สุภาจันทร์	4 ม.9 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	12,000	30.00				
2	นายไพวัลย์ เข็มวงค์	25 ม.9 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	19,400	49.00			3,000	8.00
3	นางเตรียม บุญทิพย์	50 ม.2 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	5,500	13.75				
4	นายสมรภัทร์ บุญดก	5 ม.1 บ.นาเวียง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	11590	30.50				
5	นายประสมศรี พรหมแป้นดี	124 ม.1 บ.นาเวียง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	2,450	7.00				
6	นางแดง สีตะมา	7 ม.1 บ.นาเวียง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			1,200	33.00		
7	นางหนูกาด ลากวงค์	21 ม.1 บ.นาเวียง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			9,100	22.75		
8	นางณรงค์ โสมอินทร์	16 ม.2 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			8,752	21.88		
9	นางบุษบา พรหมจันทร์	104 ม.2 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			3,135	8.25		
10	นางน้อย เข็มวงค์	20 ม.2 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			4,043	11.55		
11	นางบุญโฮม ประกอบจันทร์	88 ม.2 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			2,185	5.75		
12	นางศิลา สุรักษ์	70 ม.2 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			2,234	5.88		
13	นางสมพงษ์ ทองเหลือง	16 ม.2 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			19,856	49.64		

14	นางสิมมา คุณมา	6 ม.2 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			2,000	5.00		
15	นางลำไย บุญเจริญ	17 ม.2 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			2,600	6.50		
16	นางสงกรานต์ บุตรสาร	49 ม.9 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			8,700	21.75		
17	นายเกียรติรัตน์ เข็มวงศ์	75/1 ม.9 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			9,348	23.37		
18	นางนิตยา สุขช่วย	46 ม.9 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			4,655	12.25	2,565	6.75
19	นางดอกอ้อ ทองแสง	48 ม.9 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม			1,008	2.88		
20	นายคำใจ วงอาษา	33 ม.6 บ.โนนหนามแท่ง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	5,200	13.00				
21	นายถวิล จุมจันทร์	111/1 ม.7 บ.หนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	15300	34				
22	นายโสภณ วงอาษา	26 ม.6 บ.โนนหนามแท่ง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	2,108	5.27				
23	นายศรีประจักษ์ บุระพันธ์	19 ม.7 บ.หนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	7,547	16.77				
24	นายวรรณรัก เจริญตา	30 ม.6 บ.โนนหนามแท่ง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	8,041	17.57				
25	นางนารี บุระพันธ์	126 ม.7 บ.หนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	14,076	31.28				
26	นายบุญถึง บุระพันธ์	9 ม.6 ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม จ.อำนาจเจริญ	9,224	20.50				
27	นายสุคิด กาญจณี	51ม.7 บ.หนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	3,040	7.60	13,400	30.00		
28	นายทรงกรด งามวงศ์	25 ม.6 บ.โนนหนามแท่ง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	8,050	23.00				
29	นายสมานชัย ศรีหารัตน์	10 ม.6 บ.โนนหนามแท่ง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	4,404	11.01				
30	นายวิพร เรืองศรี	98 ม.6 บ.โนนหนามแท่ง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	6,467	14.37				

31	นางวินิจ บุญทา	57ม.7 บ.หนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางนิคม	15,097	23.55				
32	นายชาญชิต นียมธรรม	170 ม.3 บ.หนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางนิคม	11,204	27.12	6,809	15.13		
33	นายบัญญัติ แก้ววงศ์	121 ม.8 ต.เสนางนิคม อ.เสนางนิคม			4,350	13.80	4,600	11.50
34	นายเสิน บุญสมญา	64 ม.7 ต.นาเวียง อ.เสนางนิคม			5,352	13.38		
35	นายเสถียร บุระพันธ์	175 ม.3 บ.หนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางนิคม			12,073	26.83		
36	นายทองดี ปลัดศรี	119 ม.3 ต.นาเวียง อ.เสนางนิคม					9,900	22.00
37	นายสมยศ งามวงศ์	30 ม.7 บ.หนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางนิคม			14,188	31.53		
38	นางประกาย หมูเหล่า	112 ม.3 บ้านหนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางนิคม			5,850	13.00		
39	นางสุพัตรา งามวงศ์	59 ม.3 บ.หนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางนิคม			10,200	25.50		
40	นายฤทธิรงค์ บรรเทา	172 ม.3 บ.หนองคู ต.นาเวียง อ.เสนางนิคม			13,312	29.25	8900	22.25
41	นางจำปา สู่ระไกร	106 ม.3 บ.หนองเม็ก ต.คึมใหญ่ อ.เมือง	7,200	19.00				
42	นางจันดา ศาสตราชัย	91 ม.5 บ.หนองเม็ก ต.คึมใหญ่ อ.เมือง	4,800	12.00				
43	นางบุญยู่ รวิวงศ์	57 ม.5 บ.หนองเม็ก ต.คึมใหญ่ อ.เมือง	8,800	22.00	2000	5.00		
45	นางปนิดา บุพผามาลัย	62 ม.5 บ.หนองเม็ก ต.คึมใหญ่ อ.เมือง			5200	13.00		
46	นางกัลยา ห่อดี	76 ม.5 บ.หนองเม็ก ต.คึมใหญ่ อ.เมือง			2400	6.00		
47	นายทองหล่อ การะกิจ	109 ม.4 บ.หนองมะเสี้ยว ต.คึมใหญ่ อ.เมือง					6400	16.00
48	นางฉวีวรรณ รุมดอก	2/1 บ้านคึมใหญ่ ต.คึมใหญ่ อ.เมือง					7000	20.00
49	นางสันทอง จันทะสี	92 ม.10 บ.คึมใหญ่ ต.คึมใหญ่ อ.เมือง			7000	20.00	5900	14.75

50	นางไฉ่งาม บุญภาพ	141 ม.3 บ.กุดน้ำกิน ต.นาแต่ อ.เมือง			3,200	8.00		
51	นางบังอรอน สุวรรณพัฒน์	29 ม.5 บ้านหนองเม็ก ต.คึมใหญ่ อ.เมือง					2,400	6.00
52	นางสาวอ่อนศรี ดวงมะณี	162 ม.5 บ้านหนองเม็ก ต.คึมใหญ่ อ.เมือง						
53	นายสาทร คำผา	63 ม.2 บ้านคึมใหญ่ ต.คึมใหญ่ อ.เมือง					6,800	17.00
54	นางอมรรัตน์ สีเหมือน	35/1 ม.2 บ้านคึมใหญ่ ต.คึมใหญ่ อ.เมือง					10,000	25.00
55	นางหนูเกี สีเหมือน	64 ม.1 บ้านคึมใหญ่ ต.คึมใหญ่ อ.เมือง					6,900	17.25
56	นาย อิศรา แก้วดี	99 ม.8 บ.น้ำปลีก ต.น้ำปลีก อ.เมือง	6,055	17.30	2,012	6.00		
57	นางอุทธะ เจริญสุข	45 ม.1 บ.น้ำปลีก ต.น้ำปลีก อ.เมือง	613	1.75				
58	นายคำ พรธรรณา	108 ม.1 บ.นาหมอม้า ต.นาหมอม้า อ.เมือง	4,900	14.00				
59	นายธีรวัฒน์ พันธุมาศ	97 ม.6 บ.นาผาง ต.ห้วย อ. ปทุมราชวงศา	9,216	23.04				
60	นางรำพึง พันธุ์ดี	52 ม.6 บ.นาผาง ต.ห้วย อ. ปทุมราชวงศา	4,600	11.50				
61	นายสง่า สำราญสุข	51 ม.6 บ.นาผาง ต.ห้วย อ. ปทุมราชวงศา	9,200	23.00				
62	นายวัฒนพงศ์ ทองมาก	4/1 ม.6 บ.นาผาง ต.ห้วย อ. ปทุมราชวงศา	10,800	27.00				
63	นายไพโรจน์ รักรวม	73 ม.6 บ.นาผาง ต.ห้วย อ. ปทุมราชวงศา	10,800	31.00				
64	นายเดชา เย็นใจ	53 ม.6 บ.นาผาง ต.ห้วย อ. ปทุมราชวงศา	4,800	12.00				
65	นายสำราญ จารุพันธ์	113 ม.6 ต.ห้วย อ.ปทุมราชวงศา			1,050	3.00	4,252	10.63
67	นางสำลี แก้วเรือง	ม.6 บ.นาผาง ต.ห้วย อ. ปทุมราชวงศา			3,200	8.00	1,600	4.00

68	นายทองชวร เจริญจิต	ม.6 บ.นาผาง ต.ห้วย อ. ปทุมราชวงศา			2,400	6		
69	นางเยาวลักษณ์ สลักทอง	ม.6 บ.นาผาง ต.ห้วย อ. ปทุมราชวงศา			4,400	11.00	2,800	7.00
70	นางสมคิด ยิปไธสง	ม.6 บ.นาผาง ต.ห้วย อ. ปทุมราชวงศา			1,500	3.75		
71	นางบัวลี ชูมทอง	44 ม.5บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย อ.หัวตะพาน	2,800	7.00				
72	นายประศาสตร์ รักษาพันธ์	190 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย	1,224	3.06				
73	นายสลัด รักษาพันธ์		4,120	10.30				
74	นางบุญทัน ศิริวาลัย	75 ม.5บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย อ.หัวตะพาน	2,000	5.00				
75	นางปิยะวรรณ รักษาพันธ์	18 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย อ.หัวตะพาน	400	1.00				
76	นางปกิจ มานะพิมพ์	44 ม.5บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย อ.หัวตะพาน	1,160	2.90				
77	นายดำรง มานะพิมพ์	132 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย	2,800	7.00				
78	นายเพียร ล้อมทอง	100 ม.9บ.เวียงหลวง ต.โพนเมืองน้อย	1,500	3.75				
79	นายทองเลื่อน ชันติจิตร	153 ม.5บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย	7,312	18.28				
80	นางคำพู รักษาพันธ์	158 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย	7,200	18.00				
81	นางบรรจง คำภีระ	28 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย						
82	นางนงคาร ก่อกุล	163 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย	3,500	8.75				
83	นายประมวล ชันท์เพชร	47 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย	3,600	9.00				
84	นายประพันธ์ บัวงาม	33 ม.8 บ.โคกพระ ต.หนองแก้ว อ.หัวตะพาน	5,200	13.00				

85	น.ส.ปราณี แยมโกสม	22 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย	200	0.50			2500	6.25
86	น.ส.หนึ่งฝัน โคลนพันธ์	60 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย						
87	นางละมุน น้อยมี	38 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย อ.หัวตะพาน			3,100	7.75		
88	นางไพจิตร ใจอุ้น	21 ม.5 บ.โนนค้อทุ่ง ต.โพนเมืองน้อย อ.หัวตะพาน			5,328	13.32		
89	นายสมดี ละมุล	22 ม.8 บ.ชุมเหล็ก ต.โพนเมืองน้อย อ.หัวตะพาน			9,100	22.75		
90	นายกนิษฐาตุ ละมุล	59 ม.8 บ.ชุมเหล็ก ต.โพนเมืองน้อย อ.หัวตะพาน			12	3.00	2900	7.25
91	นางบัวศรี จันทประสาร	85 ม.7 บ.หนองแวงมอ ต.โพนเมืองน้อย			1,800	4.50		
92	นายวิรัตน์ ชันติจิตร						4800	12.00
93	นายโฮม ละมุน	72 ม.8 ต.โพนเมืองน้อย อ.หัวตะพาน					7200	19
94	นางวันนี บุญเพชร	38/2 ม.5 ต.โพนเมืองน้อย อ.หัวตะพาน					2800	7.00
95	นายสงคร ไสมรักษ์	56 ม.10 บ.ปลาค้าว ต.ไม้กลอน อ.พนา	5,600	14.00				
96	นายสำรอง จันทรแดง	94 ม.10 ต.ไม้กลอน อ.พนา			3,444	8.61		
97	นางนารี ไม้้อย	3 ม.10 บ้านถ่อน ต.ไม้กลอน อ.พนา					4000	10.00
98	นางถวิล เกษคำ	91 ม.4 บ้านถ่อน ต.ไม้กลอน อ.พนา					4000	10.00
99	นายลำพูน ชันทอง	75 ม.12 บ.เทพมงคลใต้ ต.บุ่ง อ.เมือง	3,348	8.37				
100	นายอดุลย์ โคลนพันธ์	209/1 ม.19 ต.บุ่ง อ.เมือง						
101	นางกนิษฐา บุญพุทธ	107 ม.11 ต.บุ่ง อ.เมือง					1,600	4.00
102	นายเจนจบ ศรีษะตระกูล	242 ม.3 บ้านหนองตาไถ่ ต.ห้วยไร่ อ.เมือง					500	2.00

103	นายสมัย สารริมา	119 ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี	4,995	14.27				
104	นายเสมีน พลไชย	4 ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี	10,455	29.87				
105	นายเวช เกษแก้ว	85 ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี	7,700	19.25				
106	นายสันต์ สารริมา	129 ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี			6,700	16.75		
107	นายศราววุฒิ คำดี	107 ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี			6,100	15.25		
108	นางธารทิพย์ สายเพชร	ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี			3,100	7.75		
109	นางเกษมณี ดวงแก้ว	ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี			3,563	9.75		
110	นายจำรัส บุญสนิท	ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี			4,200	10.50		
111	นายทวีศักดิ์ จันทร์ไชย	201 ม.2 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี			6,520	18.63		
112	นายบุญธง หินทอง	ม.2 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี			16,052	40.13		
113	นายทองแดง ศิลาโพธิ์	ม.2 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี			8,602	22.53		
114	นายเดชพัฒน์ สารริมา				15,000	36.63		
115	นายวุฒิ สุภาจันทร์						7,000	17.50
116	นายอำภร บุญมาก	247 ม.6 บ.หนองไสน้อย ต.หนองข่า	11,800	29.50				
117	นายสมพิศ แสนเรียง	117 ม.6 บ.หนองไสน้อย ต.หนองข่า	2,400	6.00			1,000	2.50
118	นายสมคิด เอกศรี	172 ม.6 บ.หนองไสน้อย ต.หนองข่า	2,800	7.00				
119	นางนันทวล มีชัย	164 ม.3 บ.หนองแดง ต.ป่าก่อ อ.ชานุมาน	2,800	7.00				
120	นางผุสดี สมเพาะ	60 ม.6 ต.โคกก่ง อ.ชานุมาน					1,600	4.00

121	นายเจสสิยา ป็องเพชร	123 ม.6 บ.หนองไผ่น้อย ต.หนองข่า			9,120	22.80		
122	นายวิชัย ทองวร	292 ม.6 บ.หนองไผ่น้อย ต.หนองข่า			3,200	8.00		
123	นายสุคนททิพย์ โพธารินทร์	121 ม.6 บ.หนองไผ่น้อย ต.หนองข่า			5,912	14.78		
124	นางอำนวย บุญมาก	237 ม.6 บ.หนองไผ่น้อย ต.หนองข่า			4,260	10.65		
125	นางจรัสศรี บ่อแก้ว	28 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง	5,296	10.75				
126	นายไมตรี บางเหลือ	59 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง	7,096	17.74				
127	นางมยุรี ทองชุม	83 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง	5,068	12.67				
128	น.ส.เนาวรัตน์ โพธารินทร์	7 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง	8,800	22.00				
129	นางไพวรรณ วรรณกาล	12 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			6,000	15.00		
130	นางอรุณสี สิมทอง	11 ม. 3 บ้านปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง					4,800	11.00
131	นางอัครมัย มุทุกันต์	37 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			2,300	5.75		
132	น.ส.จิระวัฒน์ โพธารินทร์	93 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง						
133	นางอำพร โคกโพธิ์	23 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			16,800	42.00		
134	นายจำลอง คำภา	48 ม.3 บ้านปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			16,700	41.88		
135	นางผ่องศรี พันธุ์วงษ์	56 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			9,600	24.00		
136	นายพัฒนา ไชยคุณ	29 ม.3 บ้านปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง					8,500	21.25
137	นายประเสริฐ สายเหลา	74 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			10,400	26.00		
138	นายพั้ว ศรีวงษ์	38 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			10,800	27.00		

139	นางบานเย็น ดอกแก้ว	25 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			10,800	27.00		
140	นายสุริยา พร้อมสุข	53 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			16,800	42.00		
141	นางหนูรัตน์ พสุมาตร์	9 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			7,160	17.90		
142	นางลอน คำโคตรสุนย์	10 ม.3 บ.ปลาเค้า ต.ปลาเค้า อ.เมือง			8,400	23.75		
143	นางแดง มุทาพร	149 ม.9 บ.ดอนก่อ ต.ปลาเค้า อ.เมือง					5,664	14.16
144	นางทองดี มุทา	ม.9 บ.ดอนก่อ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			13,600	34.00		
145	นายคำดี บุตรเคน	110 ม.12 บ.โนนสูง ต.ไม้กลอน อ.พนา			10,326	29.75		
146	นางอรุณี สาระดำ	5 ม.2 บ.โพนเมือง ต.ไม้กลอน อ.พนา	800	2.00				
147	น.ส ขาวีญา อินทรโทน	86 ม.2 บ้านโพนเมือง ต.ไม้กลอน อ.พนา					833	2.38
148	นางราตรี ไล่คำ	31/1 ม.2 บ.โพนเมือง ต.ไม้กลอน อ.พนา			4,312	12.32		
149	นางสมศรี สุริยวงค์	58 ม.5 บ้านขาม ต.ไม้กลอน อ.พนา					2,625	8.00
150	นายคำดี ฝั่งกุล	110 ม.12 บ้านโนนสูง ต.ไม้กลอน อ.พนา					4,338	15.25
151	นายฉลอง คลังทอง	104 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไก่อำ อ.เมือง	6,839	19.54				
152	นายไฮม อินทอง	17 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไก่อำ อ.เมือง	12,600	31.99				
153	นายดำรง มลสิน	37 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไก่อำ อ.เมือง			5,300	18.00		
154	นางสุวรรณ ทานูมา	75 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไก่อำ อ.เมือง			11,725	33.50		
155	นางวันเพ็ญ จอมแก้ว	86 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไก่อำ อ.เมือง			4,016	111.50		
156	นางอัมพร ใจทอง	27 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไก่อำ อ.เมือง			3,500	10.00		

157	นางหนูกุล สมสกุล	172 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง					15,658	20.97
158	นายบุญชู นาศรี	24 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			7,500	25.00		
159	นายสุพรรณ ไจทอง	87 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			12,600	36.00		
160	นางจำเนียร คำคุณ	113 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			6,038	17.25		
161	นางบัวทอง พิมพ์สุด	123 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			5,915	16.90		
162	นางซ็อน ศรียาวงศ์	59 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			10,600	26.50		
163	นางวิไล ทานูมา	55 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			7,000	16.25		
164	นางป्ली จอมแก้ว	139 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			2,000	5.00		
165	นายประมวณ ศาสตราชัย	94/1 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง					8,940	23.40
166	นางบุญมี พรหมจันทร์	135 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			1,365	3.90		
167	นายธีระเดช สายสุวรรณ	38 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			4,920	12.30		
168	นางวิมาน ทานูมา	28 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			6,300	18.00		
169	นางมาลี แสงเพชร	32 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง					1,750	5.00
170	นางเตียง อูปราววัลย์	21 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			4,550	13.00		
171	นางกัลย์สุดา กุติการ	31 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			4,463	12.75		
172	นางพงษ์ มั่นคง	43 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			9,013	25.75		
173	นายสุขกาย ไสภากันท์	20 ม.2 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			2,975	8.50		
174	นางสังเวียน สี่วัด	7 ม.9 บ.บ่อขุ ต.ไถ่คำ อ.เมือง			5,250	15.00		

175	นางคุณมี ไสภากันต์	172 ม.13 บ.ไก่อำ ต.ไก่อำ อ.เมือง			4158	11.88	6,020	17.20
176	น.ส.อนัน นิลภา	72 ม.9 บ.บ่ออนุ ต.ไก่อำ อ.เมือง			8,750	25.00		
177	น.ส.อุไรวรรณ สิงห์สุข	119 ม.9 บ.บ่ออนุ ต.ไก่อำ อ.เมือง			4,200	11.00		
178	นายสีทา กิณริวงค์	252 ม.2 บ.บ่ออนุ ต.ไก่อำ อ.เมือง					8,295	23.70
179	นายหนูเลน กิณริวงษ์	78 ม.2 ต.ไก่อำ อ.เมือง			7,262	20.75		
180	นายประสิทธิ์ คณาสาร	77 ม.2 ต.ไก่อำ อ.เมือง			12,250	35.00		
181	นายสง่า ชัยปัญญา	80 ม.2 ต.ไก่อำ อ.เมือง			8,050	23.00		
182	นายทองพูน สุเลิศ	65 ม.2 ต.ไก่อำ อ.เมือง			5,075	14.50		
183	นางนวลจันทร์ จัตุรัส	147 ม.2 ต.ไก่อำ อ.เมือง			3,648	9.12		
184	นางบุญทอง ศาสตราชัย	40 ม.2 ต.ไก่อำ อ.เมือง			11,200	28.00		
185	นายสมบุญณ์ จารูมี	27 ม.2 ต.ไก่อำ อ.เมือง			5,467	15.62		
186	นางหนูกาญจน์ คำมาลา	217 ม.2 บ้านบ่ออนุ ต.ไก่อำ อ.เมือง					5,075	14.50
187	นางสฤษดี คณาสาร	171 ม.2 บ้านบ่ออนุ ต.ไก่อำ อ.เมือง					8,750	25.00
188	นายวิชัย ทองสีแก้ว	268 ม.5 ต.ไก่อำ อ.เมือง					1,600	4.00
189	นายธานินทร์ เคนคุณ	200 ม.7 บ.นาสะอาด ต.เสนางคนิคม			1,200	3.00		
190	นางวันนา เหมือนตรี	159 ม.7 บ.นาสะอาด ต.เสนางคนิคม			1,200	3.00		
191	นางณัฐสุดา เมืองปาก	156 ม.7 บ.นาสะอาด ต.เสนางคนิคม			2,600	13.00		
192	นางหนูกันท์ สุวอ	49 ม.7 บ้านนาสะอาด ต.เสนางคนิคม					5,000	12.00

193	น.ส.ชุตติมา เคนคุณ	ม.7 บ.นาสะอาด ต.เสนางคนิคม			1,600	4.00		
194	นางทองสี เคนคุณ	63 ม.7 บ.นาสะอาด ต.เสนางคนิคม			2,000	5.00		
195	นางกาสิ คำจำปา	ม.7 บ.นาสะอาด ต.เสนางคนิคม			6,000	15.00		
196	นายรังสันต์ ไชยแสง	103 ม.1 บ.นาจิก ต.นาจิก อ.เมือง					5,600	14.00
197	นายบุญศรี สุลักษณ์	18 ม.7 บ.โนนผึ้ง ต.นาจิก อ.เมือง			3,600	9.00		
198	นายธานี มิ่งขวัญ	114 ม.1 บ.นาจิก ต.นาจิก อ.เมือง					4,480	13.70
200	นางหนูเวียง ศรีสุวรรณ	16 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง	7,948	19.87				
201	นางดวงมะลา วันดีวงศ์	69 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง	44	11.00	3,150	9.00		
202	นายสมบุญ ร้อมสุข	21 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			5,200	13.00		
203	นางจำปี ปาตะศรี	115 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง	2,300	5.75	7,300	13.25		
204	นางลม นันทะบุตร	55 ม.8 บ้านถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง					1,200	3.00
205	นางสมร หมิ่งทอง	98/1 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			4,600	11.50		
206	นางคำพา ศรีสุวรรณ	34 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			3,200	8.00		
207	นางอารี วิริยะภาพ	30 ม.8 บ้านถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง					6,800	17.00
208	นางหนูพิศ ปาตะศรี	116 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			1,600	4.00		
209	นางเย็น สอนพงษ์	86 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			3,352	8.38		
210	นางอุไรวรรณ จันทร์แดง	64 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			7,200	18.00		
211	นางบุญทิม อรบุตร	89 ม.8 บ้านถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง					1,400	4.00

212	นายสมัคร น้ำใจ	29 ม. 8 บ้านถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			6,400	16.00		
213	นางบุญชี แก้วลีลา	82 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			1,500	3.75		
214	นางจอมทอง ดวงมณี	14 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			8,400	21.00		
215	นางสุวรรณ ปาตะศรี	127 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่ ต.ปลาเค้า อ.เมือง			10,000	25.00		
216	นายบุญเที่ยง วิริยะภาพ	23 ม.6 บ้านนาดี ต.ปลาเค้า อ.เมือง					7,200	18.00
217	นางนันท มาหา	16 ม.16 บ.น้อยหม้อทอง ต.จวนลาน อ.พนา			3,020	8.63		
218	นายสุภาพร สืบนาวิน	71 ม.16 บ.น้อยหม้อทอง ต.จวนลาน อ.พนา			2,670	7.63		
219	นายเสณี จันทะสี	15 ม.1 บ.คิมใหญ่ ต.คิมใหญ่ อ.เมือง			2800	7.00		
220	นางกนกวรรณ บุตรทศ	90 ม.5 บ้านกุดน้ำกิน ต.นาแต่ อ.เมือง					6320	15.8
221	นางนภา ตาทอง	16 ม.7 บ้านกุดน้ำกิน ต.นาแต่ อ.เมือง					3200	8
222	นางอุทัย นามสุชี	170 ม.6 บ้านกุดน้ำกิน ต.นาแต่ อ.เมือง					7350	21
223	นางทองม้วน ประกอบสันต์	33 ม.2 บ.คำพระ ต.คำพระ อ.หัวตะพาน					4,000	10.00
224	นางสุวิมล พัฒนราช	2 ม.2 บ้านคำพระ ต.คำพระ อ.หัวตะพาน จ					5,400	13.50
225	นางสมร ธยาธรรม	97 ม.7 บ้านโคกขาด ต.คำพระ อ.หัวตะพาน					5,900	14.78
226	นางสำราญ บัวคำ	11/1 ม.4 บ.กุดชวย ต.คำพระ อ.หัวตะพาน					18,300	46.05
227	นางหนูรัก แสนโสภาก	22 ม.10 บ.กุดชวย ต.คำพระ อ.หัวตะพาน					10,600	26.50
228	นางคำ สายคูเมือง	15 ม.2 บ้านคำพระ ต.คำพระ อ.หัวตะพาน					4,700	11.75

229	น.ส.ศรัณญา คุณมา	107 ม.10 บ.กุดชวย ต.คำพระ อ.หัวตะพาน					5,900	13.75
230	นายบัวกันต์ ธารธรรม	53 ม.3 บ้านคำพระ ต.คำพระ อ.หัวตะพาน					8,000	20.25
231	นางสงวน สมมัน	16 ม.5 บ้านโนนหนามแท่ง ต.คำพระ อ.หัวตะพาน					4,200	10.50
232	นายบุญส่ง กาหาวงศ์	22 ม.11 บ้านโนนหนามแท่ง ต.คำพระ					5,700	14.25
233	นางอังคาร กาลบุญ	73 ม.11 บ้านโนนหนามแท่ง ต.คำพระ					8,400	21.00
234	นายบรรจง วงศ์คุณ	33 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง					4,400	11.00
235	นายธีระยุทธ นามสร	140 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง					1,600	4.00
236	นายสมจิตร์ ศิริบุรณ์	94 ม.4 บ้านโนนสูง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม					13,600	34.00
237	นายทอง วงศ์จันทร์	207 ม.4 บ้านโนนสูง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม					5,600	14.00
238	นายหาร กองคำ	171 ม.4 บ้านโนนสูง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม					7,200	18.00
239	นางพรชัย อินจันทร์	154 ม.4 บ้านโนนสูง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม					9,400	23.00
240	นายแสงจันทร์ ประกอบบุญ	7 ม.4 บ้านโนนสูง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม					4,100	10.25

รายชื่อสมาชิกที่ไม่ผ่านการรับรองมาตรฐานข้าวอินทรีย์ปีการผลิต 2558 จำนวนทั้งสิ้น 36 ราย

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่	วันที่เข้าร่วมโครงการ	วันที่ถูกระงับการรับรอง	เหตุผลที่ถูกระงับการรับรอง
1	นางอ้วน ผลาวงศ์	138 ม.9 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	31 มีค.57	4 กย.58	พบปุ๋ยเคมี บริเวณบ้าน เขามาปลูกหญ้าไฉ่เลี้ยงวัว และได้วางพารา
2	นางวาสนา ธรรมปัด	210 ม.2 บ.โคกกลาง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	31 มีค.57	4 กย.58	จากการสอบถามเกษตรกร บอกว่าใช้ปุ๋ยเคมี ตรากะต่าย ไล่สวนปาล์ม แต่นาข้าวไม่ได้ใส่
3	นายหอมไกร นามชู	177 ม.4 บ.โนนสูง ต.นาเวียง อ.เสนางคนิคม	31 มีค.58	4 กย.58	พบปุ๋ยเคมี ตรารถอีแต๋น ได้เถียงนา เกษตรกรบอกว่าเอาไฉ่ปลูกถั่วดิน
4	นายฝั่ง ทานุจันทร์	18 ม.8 บ.ห้วยสวรรค์ ต.โนนหนามแท่ง อ.เมือง	31 มีค.57	4 กย.58	ไม่แจ้งพื้นที่ และยังใช้ปุ๋ยเคมีในพื้นที่ที่เช่า
5	นางหนูเพชร ปัญญาดิษฐ์	ม.1 บ.นาจิก ต.นาจิก อ.เมือง	31 มีค.57	4 กย.58	พบปุ๋ยเคมีที่บรรจุในถุงใสวางอยู่บนรถอีแต๋น บอกว่าเอามาใส่ถั่วฝักยาว ที่ไม่ได้ปลูกในพื้นที่ตัวเอง
6	นางสำรอง กิณวีรวงษ์	29 ม.9 บ.บ่อบุ ต.ไก่อำ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบซีไก่อ่ ตรากวัก หจก.โรงสีโชคประเสริฐ อำนาจเจริญ บอกว่าเอาไฉ่ปลูกผัก

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่	วันที่เข้าร่วมโครงการ	วันที่ถูกระงับการรับรอง	เหตุผลที่ถูกระงับการรับรอง
7	นางบังอร จารุพันธ์	17 ม.10 บ.ถ่อน ต.ไม้กลอน อ.พนา	31 มีค.57	4 กย.58	พบปุ๋ยอินทรีย์มาทราบส่วนประกอบ ตรา ข้าวหอมมะลิไทย
8	นางสงกรานต์ พิมพะวงศ์	7 ม.5 บ.โนนหนามแท่ง ต.คำพระ อ.หัวตะพาน	31 มีค.58	4 กย.58	พบปุ๋ยอินทรีย์ ตราเรือไม้ สنج.เกษตรและสหกรณ์แจกฟรี เอาไว้ปลูกผัก
9	นางเรียม มาระแสง	1 ม.4 บ.กุดชวย ต.คำพระ อ.หัวตะพาน	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราไม้่น้ำ
10	นางรัชณี จันทะชาติ	56 ม.4 บ.กุดชวย ต.คำพระ อ.หัวตะพาน	31 มีค.58	4 กย.58	แจ้งพื้นที่การผลิตไม่ครบ
					พบปุ๋ยเคมี ตราเม็ดเงิน สูตร 15-15-15 เกษตรกรบอกเอาไว้ใส่มันสำปะหลัง
11	นางน้อย ลาภาพันธ์	119 ม.4 บ.กุดชวย ต.คำพระ อ.หัวตะพาน	31 มีค.58	4 กย.58	ไม่แจ้งพื้นที่ และยังใช้ปุ๋ยเคมีในพื้นที่ที่เช่า
12	นางพรทิพย์ ไชยธรรม	131 ม.2 บ.หนองซอน ต.คำพระ อ.หัวตะพาน	31 มีค.58	4 กย.58	พบปุ๋ยเคมี ไว้ในครอบครอง ตราเม็ดเงิน สูตร 15-15-15
13	นายวิจิต นางหงษา	6 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	ใช้ปุ๋ยเคมี ตรากระต่าย ใส่ผักสวนครัว ในแปลงที่ 4
14	นายลำไย แสงเพชร	29 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ซีซีไก่อัดเม็ด

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่	วันที่เข้าร่วมโครงการ	วันที่ถูกระงับการรับรอง	เหตุผลที่ถูกระงับการรับรอง
15	นายสมจิตร นามหงษา	43 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทับทิมทอง ไม่ทราบแหล่งที่มา
16	นางชิน ทานะสิน	16 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทับทิมทอง และปุ๋ยตราบีกับอด
17	นายหัสนัย นามเมือง	76 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทับทิมทอง
18	นางบัวทิพย์ นรชาญ	18 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทับทิมทอง
19	นายอำพร แพงจ่าย	67 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทับทิมทอง
20	นายบุญเจริญ นามสร	88 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทับทิมทอง
21	นางหอมหวน หวังผล	11 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทับทิมทอง
22	นางปวีตรา ป้าอ้อย	114 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทับทิมทอง
23	นายอนุภาพ ใจรัตน์	48 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทับทิมทอง
24	นายเอียด ใจรัตน์	60 ม.1 ต.ห้วยไร่ อ.เมือง	31 มีค.58	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราทับทิมทอง แจกพื้นที่ไม่ครบทุกแปลง
25	นางบังอร ธรรมบุตร	91 ม.7 บ.นาสะอาด ต.เสนา นางคนิคม อ.เสนาคนิคม	31 มีค.57	4 กย.58	ใช้ยาฆ่าเพลี้ย และใช้ปุ๋ยอินทรีย์เคมี
26	นางมาลัย ทองแก้ว	ม.7 บ.นาสะอาด ต.เสนา นางคนิคม อ.เสนาคนิคม	31 มีค.57	4 กย.58	ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ตราพุลจิตรฟาร์ม
27	นางกองมา เมืองจันทร์	ม.7 บ.นาสะอาด	31 มีค.57	4 กย.58	ใส่ปุ๋ยเคมี สวนมันสำปะหลัง

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่	วันที่เข้าร่วมโครงการ	วันที่ถูกระงับการรับรอง	เหตุผลที่ถูกระงับการรับรอง
28	นางดอกไม้ พิมพอินทร์	114/1 ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี อ.เสนางคนิคม	31 มีค.56	4 กย.57	พบการใช้ปุ๋ยเคมี
29	นายแมน สุขสง	17 ม.1 บ.นาหมอผ้า ต.นาหมอผ้า อ.เมือง	31 มีค.54	4 กย.55	พบการใช้ปุ๋ยเคมี
30	นายวีรวัฒน์ บุตรราช	34 ม.5 บ.นาหว่า ต.โนนโพธิ์ อ.เมือง	31 มีค.57	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยเกลือในแปลงผัก
31	นางรัศมี พันธุ์วงษ์	86 ม.6 บ.ดอนก่อ ต.ปลาเค้า อ.เมือง	31 มีค.57	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยเคมี
32	นายตุ้ย ปฏิชาติ	217 ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี อ.เสนางคนิคม	31 มีค.56	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์เคมี ตราสามหัววัว 7-3-10, ปุ๋ยเคมีตรานกอินทรีย์คู่
33	นายธงชัย พิมพอินทร์	82 ม.1 บ.หนองสามสี ต.หนองสามสี อ.เสนางคนิคม	31 มีค.56	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยเคมี
34	นางยุพิน ปาตะศรี	15 ม.8 บ.ถ่อนใหญ่	31 มีค.56	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยยูเรีย 46-0-0

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่	วันที่เข้าร่วมโครงการ	วันที่ถูกระงับการรับรอง	เหตุผลที่ถูกระงับการรับรอง
35	นางเวียงชัย ทองวรรณ	93 ม.9 บ.ดอนก่อ ต.ปลาเค้า อ.เมือง	31 มีค.57	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์เคมี ตรา ปลานิลทอง 6-3-5
36	นางจริญญา ลามสาร	21 ม.6 บ.นาดี ต.ปลาเค้า	31 มีค.57	4 กย.58	พบการใช้ปุ๋ยอินทรีย์เคมี ตรา เก้าพญาเสือดาว 6-3-3