



รายงานความก้าวหน้า

ชุดโครงการ

“การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”

(1 กรกฎาคม 2553 – 31 ธันวาคม 2553)

โดย รองศาสตราจารย์ จุฑาทิพย์ ภัทราวาท และคณะ

ผู้ประสานงานชุดโครงการ

ธันวาคม 2553

คำนำ

เอกสารรายงานความก้าวหน้าชุดโครงการวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์ และการค้าที่เป็นธรรม” นี้ เป็นการรายงานความก้าวหน้าในระยะเวลา 6 เดือน (1 กรกฎาคม – 31 สิงหาคม 2553) ในการขับเคลื่อนกระบวนการวิจัยภายใต้วัตถุประสงค์ ซึ่งประกอบด้วย การเป็นแกนนำในการคิดค้นนวัตกรรม สนับสนุนการพัฒนาในทิศทางเชิงคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม การประสานงานและสนับสนุนการขับเคลื่อนการดำเนินงานพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรมในกลุ่มภาคีที่สนใจเพื่อแก้ไขปัญหาความยากจน การตั้งรับนโยบายเปิดเสรีอาเซียนและพัฒนาที่ยั่งยืน การสร้างเครื่องมือและระบบสนับสนุนที่จำเป็นในการขับเคลื่อนพัฒนา การติดตามหนุนเสริมภาคีเครือข่ายที่เป็นผลผลิตของชุดโครงการ

ในระยะเวลาของการดำเนินการชุดโครงการในระยะที่ 4 นี้ ได้มุ่งเน้นในการนำชุดความรู้ภายใต้กรอบ พัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม หรือที่รู้จักกันในนามของ VN&F Platform ไปใช้ในการเป็นกรอบแนวทางการพัฒนาร่วมกับภาคีนักวิจัย ขบวนการสหกรณ์ สถาบันเกษตรกร และผู้นำเกษตรกร ที่เข้ามามีส่วนร่วมและสนใจ โดยการดำเนินการเป็นไปตามแผนงานวิจัยที่วางไว้ และคาดว่า การดำเนินการวิจัยใน 6 เดือนข้างหน้า จะสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ และได้ผลงานวิจัยตามความคาดหวัง

ใคร่ขอขอบคุณเป็นอย่างสูงสำหรับท่านรองผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (ดร.สิลาภรณ์ บัวสาย) ที่ให้คำแนะนำและสนับสนุนในทุกด้าน ตลอดจนนักวิจัยที่ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

(รองศาสตราจารย์ จุฑาทิพย์ ภัทราวาท)

ผู้ประสานงานชุดโครงการ

ธันวาคม 2553

บทสรุปผู้บริหาร

เอกสารรายงานความก้าวหน้าชุดโครงการวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์ และการค้าที่เป็นธรรม” ฉบับนี้ เป็นการรายงานความก้าวหน้าของชุดโครงการวิจัย ซึ่งเป็นไปภายใต้ แผนงานวิจัย ซึ่งได้ถูกออกแบบให้ดำเนินการใน 3 ส่วน **ส่วนแรก** เป็นการสนับสนุนการดำเนินการ โครงการวิจัยย่อย **ส่วนที่สอง** เป็นการขับเคลื่อนกรอบการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็น ธรรม (VN&F Platform) แก่ภาคีที่สนใจในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจสร้างสรรค์และสังคมฐานความรู้ เพื่อแก้ปัญหาความยากจน และตั้งรับนโยบายเปิดเสรีอาเซียนของประเทศ **ส่วนที่สาม** เป็นการ ถ่ายทอดความรู้ ภายใต้กลไกของหลักสูตรเรียนรู้แก่ผู้นำ ชุมชน ที่สนใจ

ผลการดำเนินการของชุดโครงการฯ ภายในระยะเวลา 6 เดือนนั้น **ส่วนแรก** ได้ สนับสนุนให้มีการดำเนินการวิจัย 5 โครงการย่อย ได้แก่ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ายางพารา โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย โครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน และโครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop ใน**ส่วนที่สอง** กรอบการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม การขับเคลื่อน VN&F Platform นั้น ได้ริเริ่มดำเนินการร่วมกับเกษตรกรกลุ่มกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกรกลุ่ม องค์การเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ จังหวัดชัยนาท สหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด จังหวัดระยอง ภาคีสหกรณ์การเกษตรภายใต้เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ภาคีเครือข่ายคุณค่าข้าว คุณธรรม ภาคีกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน ภาคีโครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop ตลอดจนการใช้กลไกของเวทีเรียนรู้และสัมมนาแก่ผู้นำและผู้สนใจ โดยมีการดำเนินกิจกรรม ทั้งสิ้น 53 ครั้ง ผู้เข้ามามีส่วนร่วม จำนวนทั้งสิ้น 2,121 คน **ส่วนที่สาม** การถ่ายทอดความรู้ภายใต้ กลไกหลักสูตรเรียนรู้แก่ผู้นำชุมชนที่สนใจนั้น ในรอบ 6 เดือน ได้ดำเนินการร่วมกับชุมชนสหกรณ์ ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด และสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด แก่ผู้นำ จำนวน 170 คน และขณะนี้ได้พัฒนาหลักสูตร “เส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการมืออาชีพ” โดยได้นำชุดความรู้ VN&F Platform และการพัฒนาผู้นำเชิงคุณค่า 4 มิติ ไปใช้ในการรณรงค์หลักสูตร โดยมีแผนการจัด หลักสูตรร่วมกับภาคีเครือข่ายข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ชุมชนสหกรณ์การเกษตรจังหวัดระยอง จำกัด และชุมชนสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด

ผลการขับเคลื่อนโครงการวิจัยชุดย่อย จำนวน 5 โครงการนั้น มุ่งที่กระบวนการบริหารจัดการ ใช้อุปทานอย่างบูรณาการในพืชยุทธศาสตร์ (ข้าว ยางพารา ผลไม้ สินค้าชุมชน) ทั้งในเรื่อง การสร้างจิตสำนึกการผลิตที่มีคุณภาพแก่เกษตรกร การเชื่อมโยงพันธมิตรธุรกิจเพื่อพัฒนาช่องทาง การตลาดใหม่ ตลอดจนการพัฒนารูปแบบตลาดชุมชนที่เป็นแหล่งเรียนรู้สู่การพัฒนาที่ยั่งยืน (กรณี ตลาดสุขใจ จังหวัดนครปฐม) และการพัฒนารูปแบบร้านค้าปลีกที่มุ่งสู่ระบบการค้าที่เป็นธรรม (ร้าน Farmer Shop) และการขยายผลไปสู่คนในสังคม ด้วยกลไกของศูนย์เรียนรู้ชุมชน เครือข่ายสังคมผ่าน ระบบอินเทอร์เน็ต วารสารคนสหกรณ์ ตลอดจนภาคีนักวิจัย

สารบัญ

| | หน้า |
|--|------|
| บทสรุปผู้บริหาร | i |
| สารบัญ | ii |
| สารบัญตาราง | iii |
| สารบัญรูป | iv |
| รายงานความก้าวหน้าชุดโครงการประสานงาน | |
| หลักการและเหตุผล | 1 |
| วัตถุประสงค์ | 8 |
| กรอบคิดการดำเนินการชุดโครงการ | 9 |
| กระบวนการทำงาน | 10 |
| ผลงานที่คาดว่าจะได้รับ | 10 |
| ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น | 11 |
| ผลลัพธ์โครงการวิจัย ในระยะ 6 เดือนแรก | 11 |
| แผนงานวิจัยในระยะ 6 เดือนต่อไป | 68 |
| เอกสารอ้างอิง | 69 |
| ภาคผนวก | |
| ภาคผนวกที่ 1 : รายงานการประชุม ชุดโครงการประสานงาน | |
| ภาคผนวกที่ 2 : ภาพกิจกรรม | |
| ภาคผนวกที่ 3 : รายงานสรุปโครงการเสวนาวิชาการ | |
| ภาคผนวกที่ 4 : รายงานสรุปโครงการของขวัญปีใหม่ | |
| ภาคผนวกที่ 5 : รายงานสรุปโครงการ Road Show Farmer Shop | |
| ภาคผนวกที่ 6 : รายงานสรุปการประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่าย อินเทอร์เน็ต และหนังสือพิมพ์ | |
| ภาคผนวกที่ 7 : (ร่าง) โครงการหลักสูตร “เส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการ สหกรณ์มืออาชีพ” | |

สารบัญตาราง

| ตารางที่ | | หน้า |
|----------|--|------|
| 1 | ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ช่วงเวลา 6 เดือน | 13 |
| 2 | ตารางแผนงานวิจัยในระยะต่อเดือนต่อไป | 68 |

สารบัญรูป

| รูปที่ | | หน้า |
|--------|---|------|
| 1 | Platform การพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม | 8 |
| 2 | กรอบคิดการขับเคลื่อนการวิจัยของชุดโครงการ ระยะที่ 4 | 9 |
| 3 | กระบวนการทำงานของชุดโครงการ | 10 |
| 4 | ระบบธุรกิจยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวที่เป็นอยู่เดิมก่อนเริ่มต้นการวิจัย | 40 |
| 5 | ระบบธุรกิจยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวที่เปลี่ยนแปลงหลังการวิจัยปีที่ 1 | 42 |
| 6 | กรอบคิดเครือข่ายคุณค่ายางพารา | 43 |
| 7 | ขั้นตอนและกระบวนการวิจัย | 44 |
| 8 | ผลลัพธ์เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย | 46 |
| 9 | ผลผลิตงานวิจัยในรูปเครือข่ายจำแนกเป็นกลุ่มเครือข่ายด้านอุปสงค์ เครือข่ายพันธมิตรและเครือข่ายด้านอุปสงค์ | 53 |
| 10 | เครือข่ายพันธมิตรของกลุ่มธุรกิจสามพราน | 59 |
| 11 | กรอบทิศทางการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน | 60 |
| 12 | ขั้นตอนและวิธีการวิจัยโครงการวิจัยคุณค่าธุรกิจสามพราน ปีที่ 2 | 62 |

รายงานความก้าวหน้า

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”

1. หลักการและเหตุผล

การดำเนินการชุดโครงการวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” ระยะที่ 3 ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่เสร็จสิ้นไปเมื่อเดือนมิถุนายน 2553 ที่ผ่านมา ซึ่งมุ่งไปที่การขับเคลื่อนโครงการวิจัยภายใต้ชุดโครงการ ซึ่งมี 3 กลุ่มงานวิจัย ได้แก่ กลุ่มงานวิจัยเชิงพื้นที่ กลุ่มงานวิจัยเชื่อมโยงเครือข่ายภายใต้โซ่อุปทานและกลุ่มโครงการพัฒนาระบบสนับสนุน โดยมีวัตถุประสงค์สำคัญในการสร้างนวัตกรรมสำหรับรูปแบบสหกรณ์และการบริหารจัดการสหกรณ์แนวใหม่ การพัฒนาระบบสนับสนุนและโครงสร้างพื้นฐานจำเป็นในการสร้างการเปลี่ยนแปลงสู่ระบบสหกรณ์ที่มีคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม ตลอดจนการหนุนเสริมเครือข่ายที่เป็นผลผลิตของชุดโครงการให้มีบทบาทในฐานะภาคีในการขับเคลื่อนการพัฒนา

กระบวนการวิจัยในช่วงเวลา 1 ปี (มิถุนายน 2552-พฤษภาคม 2553) ได้มีการจัดเวทีเรียนรู้และนิทรรศการงานวิจัย ทั้งสิ้น 12 ครั้ง มีคนเข้าร่วม 1,368 คน มีการดำเนินการโครงการวิจัย 8 โครงการ ได้แก่ โครงการวิจัยพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่า: กรณีสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า โครงการเครือข่ายคุณค่าผลไม้ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ามันสำปะหลัง โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ายางพารา โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร โครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจสวนสามพราน และโครงการเครือข่ายสารสนเทศเพื่อการพัฒนาสหกรณ์

ที่มประสานงานกลางได้ให้การหนุนเสริมติดตามงานในพื้นที่ การเชื่อมโยงและประสานความร่วมมือกับหน่วยงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ทั้งสิ้น 122 กิจกรรม ได้นำเสนอบทความในที่ประชุมวิชาการระหว่างประเทศ 1 บทความ ได้มีการจัดทำเอกสารเผยแพร่ ทั้งสิ้น 27 รายการ การจัดทำและเผยแพร่วารสารคนสหกรณ์ จำนวน 4 ฉบับ มีสมาชิกวารสารคนสหกรณ์ 486 ราย นำไปเผยแพร่ในห้องสมุดและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 90 แห่ง การจัดทำเว็บไซต์ (www.cai.ku.ac.th) ประกอบด้วย เมนูหลัก 14 เมนู มีผู้สนใจเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์เฉลี่ยเดือนละ 500 ราย

ผลผลิตงานวิจัยในส่วนของโครงการวิจัยภายใต้ชุดโครงการ มีผลผลิตงานวิจัย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- โครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่า กรณีสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด ซึ่งดำเนินการได้ 9 เดือน มีผลผลิตงานวิจัยเป็นฐานข้อมูลการผลิตของสมาชิกเพื่อพัฒนาไปสู่ระบบสารสนเทศด้านการบริหารจัดการ และการยกระดับการทำงานของสหกรณ์ในเชิงคุณค่า การเชื่อมโยงเครือข่ายสมาชิกภายใต้กลไกประธานกลุ่ม จำนวน 28 กลุ่ม เพื่อพัฒนาไปสู่

โครงการสายเลือดใหม่ และการยกระดับการมีส่วนร่วมของสมาชิกสหกรณ์ การจัดทำแผนที่กลยุทธ์
สู่การเปลี่ยนแปลง การดำเนินการสวนต้นแบบยางพาราและผลไม้ เพื่อพัฒนาเป็นศูนย์เรียนรู้ภายใต้
ที่มที่เลี้ยงจากวิทยาเขตกำแพงแสน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

- โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า ซึ่งเสร็จสิ้นโครงการในระยะ 1 ปี ได้
ผลผลิตงานวิจัย เป็นตัวแบบกระจายสินค้าสหกรณ์ผ่านเครือข่ายบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ของ
สินค้าสหกรณ์และชุมชน จำนวน 39 รายการ ตัวแบบแคตตาล็อกสินค้าสหกรณ์ เพื่อการส่งเสริม
การขายในรูปแบบใหม่ผ่านเครือข่ายบริษัท สหพัฒน์ และเครือข่ายวารสารคนสหกรณ์ การติดตาม
แบรนด์ผลิตภัณฑ์กาแฟชุมชน เพื่อปรับปรุงรสชาติกาแฟ 3 in 1 การพัฒนารูปแบบสินค้าเพื่อเพิ่ม
คุณค่าและมูลค่าเพิ่มแก่ร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด การจัดทำทำเนียบสินค้าชุมชน / สินค้า OTOP /
สินค้ากลุ่มวิสาหกิจ จำนวน 1,168 รายการ และข้อเสนอสำหรับแนวทางการเพิ่มช่องทางการตลาด
ใหม่สำหรับสินค้าสหกรณ์ ซึ่งปัจจุบันได้ต่อยอดไปสู่การดำเนินการโครงการวิจัยร่วมกับธนาคารเพื่อ
การเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ภายใต้โครงการ Farmer Shop

- โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ (ระยะที่ 1) ซึ่งเสร็จสิ้นโครงการในระยะ 1 ปี ได้
ผลผลิตงานวิจัยเป็นตัวแบบเครือข่ายสวนผลไม้คุณภาพ 4 กลุ่ม ซึ่งปัจจุบันได้ต่อยอดและขยายผล
นำเอาชุดความรู้การผลิตผลไม้คุณภาพด้วยจิตวิญญาณไปสู่การพัฒนาในกลุ่มเกษตรกรและ
สหกรณ์การเกษตรอย่างกว้างขวางทั้งในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดอื่นๆ ตัวแบบการเชื่อมโยง
เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจภายใต้โซ่คุณค่าของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เพื่อนำผลไม้
ของสมาชิกสหกรณ์จำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ ได้ข้อเสนอแนะสำหรับแนวทางการส่งเสริมของรัฐ
ที่มีต่อการส่งเสริมการผลิตผลไม้คุณภาพเกษตรกร และการขยายผลไปสู่การสร้างเครือข่ายสหกรณ์
การเกษตรผู้ผลิตผลไม้ของกรมส่งเสริมสหกรณ์

- โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ามันสำปะหลัง ซึ่งเสร็จสิ้นโครงการในระยะ 1 ปีได้ผลผลิต
งานวิจัยเป็นแผนที่กลยุทธ์ และแผนธุรกิจในทิศทางของการยกระดับการดำเนินงานของสหกรณ์
การเกษตรที่ให้ความสำคัญแก่สมาชิกและชุมชนมากขึ้น ได้ตัวแบบการทำไร่มันสำปะหลังของสมาชิก
ภายใต้เครือข่ายสหกรณ์ เพื่อการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่ ซึ่งได้ขยายผลไปสู่สมาชิกสหกรณ์
รายอื่นๆ ได้ตัวแบบเครือข่ายธุรกิจมันสำปะหลังภายใต้โซ่คุณค่า ซึ่งสามารถพัฒนาช่องทางการตลาด
ใหม่ ในรูปพันธมิตรรวบรวมผลผลิตและผู้ประกอบธุรกิจลานตากมันสำปะหลัง การจัดตั้งและ
ดำเนินงานศูนย์เรียนรู้การผลิตมันสำปะหลัง เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่ ซึ่งได้ขยายผลสู่การ
ถ่ายทอดเทคโนโลยีแก่สหกรณ์การเกษตรในจังหวัดและข้อเสนอแนะสำหรับแนวทางการส่งเสริมของ
ภาครัฐ และแนวทางการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจมันสำปะหลังของสหกรณ์การเกษตร

- โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าทางพารา (ระยะที่ 1) ซึ่งเสร็จสิ้นโครงการในระยะที่ 1 ได้ผลผลิตงานวิจัยเป็นรายงานสรุปสถานการณ์การผลิตและการตลาดยางพารา ซึ่งได้นำไปใช้ประโยชน์ในการจัดเวทีเรียนรู้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง และจะขยายผลไปสู่การเป็นฐานข้อมูลสำหรับศูนย์ข้อมูลยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ในระยะต่อไป ได้สวนตัวแบบยางพาราเพื่อพัฒนาเป็นศูนย์เรียนรู้ในส่วนของการจัดบันทึกบัญชีฟาร์ม การวางระบบการทำสวนยางแบบ Diversification ได้ตัวแบบการบริหารจัดการธุรกิจสหกรณ์ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจภายใต้โซ่อุปทานเพื่อการสร้างอำนาจการแข่งขัน ได้จัดทำข้อตกลงความร่วมมือกับกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อำเภอเบตง จังหวัดยะลา เพื่อการวางแผนธุรกิจยางพาราร่วมกัน ได้จัดทำฐานข้อมูลสมาชิกเพื่อการนำไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนธุรกิจสหกรณ์ในการให้บริการแก่สมาชิก และโครงการความร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจ การจัดทำแผนที่กลยุทธ์ ที่นำไปสู่การปรับโครงสร้างการบริหารงานของสหกรณ์ และการดำเนินการโครงการศูนย์ข้อมูลยางพาราโดยการจัดสรรเงินทุนจากกำไรประจำปี ได้จัดทำโครงการวิเคราะห์การลงทุนโรงงานผลิตยางลูกขุน ซึ่งได้นำไปเสนอขอสนับสนุนเงินทุนจำนวน 10 ล้านบาทจากรัฐบาลและได้รับการอนุมัติ ได้ชุดความรู้การผลิตยางคอมปาว์นจากยางกัน ถ้วยจากพันธมิตร บริษัทยูโรมา รับเบอร์ จำกัด ประเทศมาเลเซีย และมีโครงการทำธุรกิจร่วมกันในอนาคต ได้ศึกษาดูงานและเจรจาธุรกิจด้านยางพารากับ Coop China ประเทศจีน โดยมีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็นสำหรับแนวทางที่จะร่วมมือกันสำหรับงานวิจัยและธุรกิจ Coop to Coop ในอนาคต

- โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร ได้ดำเนินการเสร็จสิ้นในระยะที่ 1 ได้ผลผลิตงานวิจัยเป็นสวนต้นแบบ 3 สวน ที่มุ่งในการปรับปรุงสภาพดิน การบันทึกบัญชีฟาร์มและการใช้เทคโนโลยีเพื่อลดต้นทุนการผลิต ได้จัดทำฐานข้อมูลการผลิตของสมาชิก จำนวน 815 ราย ที่จะนำไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการพัฒนาธุรกิจเพื่อให้บริการสมาชิก ได้จัดทำแผนที่กลยุทธ์ภายใต้กระบวนการมีส่วนร่วม เพื่อปรับกระบวนการจัดการธุรกิจสหกรณ์ ภายใต้ภาวะแข่งขันและการเปิดเสรีการค้า การจัดทำคู่มือเขียนกาแฟเพื่อใช้เป็นตัวแบบการเรียนรู้เพื่อพัฒนาการปลูกกาแฟของสมาชิกสหกรณ์ การพัฒนาช่องทางตลาดใหม่ผ่านเครือข่ายบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ซึ่งมียอดจำหน่ายทั้งสิ้น 1.2 ล้านบาท ได้จัดทำแค็ตตาล็อกสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่ายสหกรณ์ ได้ข้อสรุปแนวทางการส่งเสริมสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด

- โครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจสวนสามพราน ซึ่งได้ดำเนินการมา 9 เดือน ได้ผลผลิตงานวิจัยเป็น เครือข่ายพันธมิตรที่โรงแรมโรสการ์เด้น ริเวอร์ไซด์ อำเภอสวนสามพราน จังหวัดนครปฐม เป็นแกนนำ จำนวน 5 เครือข่าย ได้แก่ เครือข่ายสวัสดิการพนักงานโรงแรม เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตสินค้าอินทรีย์ กลุ่มผู้ผลิตสินค้าเกษตรปลอดภัย โรงเรียนในอำเภอสวนสามพราน โดยมีปณิธานร่วมกัน “ภาคีทุกคนต้องเข้าใจและเข้าถึงเกษตรกรอินทรีย์ โดยมีสวนสามพรานเป็นเสาหลัก

ในการให้ความรู้และปัญญา ไปสู่การกินดีอยู่ดี มีความสุขถ้วนหน้า” มุ่งที่จะให้โรงแรมโรสการ์เด็นท์ ริเวอร์ไซด์ เป็นแกนนำในการพัฒนากลุ่มธุรกิจสวนสามพราน เพื่อความสำเร็จในทิศทางการพัฒนาที่ยั่งยืนร่วมกัน

ในส่วนของการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ อาจจำแนกเป็น 4 ส่วน ได้แก่

▲ **การนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงนโยบาย** ได้แก่ แผนขับเคลื่อนยุทธศาสตร์สำหรับแผนพัฒนาการสหกรณ์ ฉบับที่ 2 ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติ การนำไปใช้เป็นประเด็นสาระสำคัญสำหรับแนวคิดการกำหนดสหกรณ์เป็นวาระแห่งชาติ ภายใต้ความรับผิดชอบของคณะอนุกรรมการสหกรณ์ และองค์การเกษตรในคณะกรรมการการเกษตรและสหกรณ์ วุฒิสภา การปรับปรุงกฎหมายสหกรณ์(ใหม่) พ.ศ. 2553 การนำรูปแบบของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมไปใช้ในการส่งเสริมสหกรณ์ ของกรมส่งเสริมสหกรณ์ และการนำไปเป็นนโยบายในการดำเนินงานของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

▲ **การนำไปใช้ประโยชน์ในการสร้างการเปลี่ยนแปลงในขบวนการสหกรณ์** ที่สำคัญได้แก่ การนำไปพัฒนาเนื้อหาหลักสูตร Mini Master Degree on Credit Union Management เพื่อใช้ฝึกอบรมผู้จัดการสหกรณ์เครดิตยูเนียนในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก จัดโดย ACCU¹ ปีละ 1 ครั้ง โครงการหลักสูตรผู้ตรวจสอบกิจการสหกรณ์ออมทรัพย์อย่างผู้ชำนาญการ ซึ่งปัจจุบันมีผู้ผ่านหลักสูตร ทั้งสิ้น 250 คน และได้ขยายผลไปใช้พัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมภายใต้ข้อตกลงความร่วมมือของ 2 หน่วยงานรัฐ 5 ชุมชนเครือข่าย หลักสูตรผู้นำการเปลี่ยนแปลงของชุมชนสหกรณ์เครดิตยูเนียน ซึ่งเป็นโครงการความร่วมมือระหว่างชุมชนสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด และสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ซึ่งมีแผนงานจัดฝึกอบรมในปี 2553 จำนวน 4 รุ่น 160 คน หลักสูตรผู้นำการเปลี่ยนของชุมชนสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด ซึ่งได้ดำเนินการไปแล้ว 1 รุ่น มีผู้ผ่านการฝึกอบรมจำนวน 25 คน การสร้างตัวแบบเครือข่ายคุณค่า และตัวแบบธุรกิจเชิงคุณค่า ภายใต้ชุดโครงการซึ่งมีสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรเข้าร่วมในการวิจัยทั้งสิ้น 332 สหกรณ์ 61 กลุ่ม

▲ **การนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงวิชาการ** ผู้ประสานงานได้นำชุดความรู้การบริหารจัดการโซ่อุปทานและการเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่าไปใช้ในการยกย่องอาหารรายวิชา การจัดการโซ่อุปทานสำหรับธุรกิจสหกรณ์ ของหลักสูตรปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์ ภาควิชาสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งอยู่ระหว่างการรออนุมัติหลักสูตร เพื่อ

¹ ACCU หมายถึงสหพันธ์สหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งเอเชีย (Asian Confederation of Credit Union) ซึ่งเป็นองค์กรกลางของเครดิตยูเนียนในแถบเอเชีย ที่ทำหน้าที่เป็นแม่ข่ายและให้การศึกษารวม และข้อมูลข่าวสารแก่สหกรณ์เครดิตยูเนียน สำหรับสมาชิกและผู้สนใจในภูมิภาค

ใช้ในปีการศึกษา 2554 การขยายผลนำทุนทางสังคมที่เป็นเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ไปเป็นภาคีเครือข่ายในโครงการนำร่องการพัฒนาาระบบสารสนเทศด้านการตลาดข้าวหอมมะลิของ ศูนย์ความเป็นเลิศแห่งนวัตกรรมข้าว มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

▲ **ทุนทางสังคมในการสนับสนุนการพัฒนาการสหกรณ์** ผลผลิตที่เป็นเครือข่าย ทุนทรัพยากรมนุษย์ ที่เห็นชอบในการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์ไปในทิศทางของการพัฒนา ระบบสหกรณ์ที่มีคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม ได้แก่ เครือข่ายผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 118 คน เครือข่ายนักสหกรณ์เชิงคุณค่า จำนวน 55 คน เครือข่ายเป่าปูนจิ้น 294 คน เครือข่ายนักวิจัย จำนวน 417 คน เครือข่ายสมาชิกวารสารสหกรณ์ จำนวน 486 คน เครือข่ายเว็บไซต์ที่จะเข้ามา สนับสนุนการพัฒนาค้างข้อมูลด้านสหกรณ์

การประเมินเครือข่ายซึ่งเป็นผลผลิตจากการวิจัยสำหรับโครงการวิจัยที่ดำเนินการเสร็จ สิ้นแล้ว ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 5 เครือข่าย โดยพิจารณาใน 2 มิติ ได้แก่ มิติด้านระดับความเข้มข้นของ การก่อตั้งเป็นเครือข่ายและมิติด้านผลลัพธ์จากการทำงานของเครือข่าย พบว่า เครือข่ายคุณค่า ผลไม้ และเครือข่ายคุณค่ายางพารา มีผลการประเมินทั้ง 2 มิติ อยู่ในระดับมาก ส่วนเครือข่าย คุณค่ากาแฟชุมพร เครือข่ายคุณค่ามันสำปะหลัง และเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า มีผลการ ประเมินทั้ง 2 มิติ อยู่ในระดับปานกลาง

ข้อค้นพบจากการวิจัยสำหรับข้อจำกัดในการขับเคลื่อนการพัฒนาไปสู่ระบบสหกรณ์ที่ มีคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม ภายใต้การดำเนินงานของชุดโครงการ ได้แก่ คนในสังคมไม่เชื่อมั่น และวางใจ (Trust) ในสหกรณ์ กลุ่มคนวงใน (Boundary Partner) ขาดจิตวิญญาณสหกรณ์ ขาดการ บริหารจัดการแบบองค์รวม (Holistic Management) และขาดฐานข้อมูลที่เป็นต่อการตัดสินใจใน การบริหารจัดการอย่างมีแบบแผน มุมมองในประเด็น “สหกรณ์เป็นเครื่องมือของรัฐ” สวนทาง กับอัตลักษณ์ของสหกรณ์ในฐานะการเป็นองค์การพึ่งพาตนเอง (Self Help Organization) ระบบการ ให้การศึกษาอบรมและถ่ายทอดเทคโนโลยี มักเน้นเรื่องการให้ “ความรู้” แต่ขาด “วิธีคิด” ที่จะ นำไปใช้ปฏิบัติได้อย่างเป็นรูปธรรม อีกทั้งองค์ความรู้ที่นำมาให้ ส่วนใหญ่เป็นแนวคิดขององค์กร ธุรกิจเอกชน พันธะความรับผิดชอบ (Accountability) ของสหกรณ์ที่มีต่อสมาชิกและชุมชนย่อย ข้อจำกัดต่างๆ เหล่านี้อยู่บนความพยายามของทีมนักวิจัยที่จะค้นหาคำตอบสำหรับข้อเสนอแนว ทิศทางการพัฒนา ภายใต้กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมของชุดโครงการ ซึ่งมีกรอบคิด และแนวทางการขับเคลื่อนการพัฒนาาระบบสหกรณ์ที่มีคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรมที่ดำเนินงานอยู่ อาจกล่าวได้ว่า เป็นเรื่องของกระบวนการขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงในกลุ่มองค์กรที่มีแนวคิดใน บริบทของการเป็นองค์กรด้านเศรษฐกิจฐานสังคม (Social economy enterprise) ภายใต้การมีส่วนร่วม ของจตุรมิติ ได้แก่ ภาคขบวนการสหกรณ์ ภาควิชาการ ภาครัฐ และภาคเอกชนเข้ามามีส่วน ร่วม

การกำหนดวิสัยทัศน์ร่วม (Share Vision) และการออกแบบกระบวนการขับเคลื่อนเครือข่ายความร่วมมือ (Cooperative Network) ของภาคีพันธมิตร (Strategic Partners) ที่เข้ามามีส่วนร่วมโดยมีค่านิยมร่วม (Shared Value) อันได้แก่ คุณค่าสหกรณ์ (Cooperative Value) แนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง (Sufficiency Economy) และการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development) นั้น ได้ก่อให้เกิดเครือข่ายความร่วมมือของกลุ่ม / องค์กร / สหกรณ์ ในการขับเคลื่อนระบบธุรกิจในทิศทางของการนำคุณค่าสู่การปฏิบัติ และการนำประโยชน์ไปสู่สมาชิกและชุมชน โดยเฉพาะในกลุ่มของสหกรณ์เท่านั้น แต่ครอบคลุมทั้งระบบเศรษฐกิจและสังคมโดยรวม

รูปแบบของการขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงในเชิงระบบ (System Approach) ภายใต้ชุดโครงการซึ่งได้ออกแบบกระบวนการทำงานที่เคลื่อนตัว ภายใต้ Platform เสาหลักการเรียนรู้และพัฒนา 3 กลุ่ม ได้แก่

กลุ่มแรก การสร้างผู้นำการเปลี่ยนแปลง (ผู้นำเชิงคุณค่า) ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการเพิ่มศักยภาพและความสามารถในกลุ่มผู้นำและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ให้เป็นผู้นำความคิด ที่สามารถบูรณาการการทำงาน เพื่อนำคุณค่าสหกรณ์ ผ่านกระบวนการบริหารจัดการที่มององค์รวมในการสร้างสรรค์ ผลผลิตและบริการอย่างเหมาะสม

กลุ่มที่สอง การยกระดับความสามารถของสหกรณ์ในทิศทางเชิงคุณค่า มีวัตถุประสงค์เพื่อยกระดับการดำเนินงานของสหกรณ์ ภายใต้กระบวนการบริหารจัดการแบบองค์รวม (Holistic Management) ในทิศทางของการเป็นองค์กรธุรกิจฐานสังคม ที่มีจุดมุ่งหมายสำคัญ ดังนี้

- เป็นช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุนและตลาดของสมาชิกและชุมชน
- เป็นวิธีการแก้ปัญหาคความยากจน บนหลักการพึ่งพาตนเองของภาคประชาชน โดยมีภาคีพันธมิตรภาครัฐ ภาควิชาการ และภาคเอกชน ให้การสนับสนุนอย่างเหมาะสม
- การสะสมทุนทางเศรษฐกิจ โดยกลไกการบริหารจัดการภายใต้การมีส่วนร่วม
- การสร้างทุนทางสังคม ทั้งที่เป็นองค์ความรู้การบริหารจัดการธุรกิจและทรัพยากรมนุษย์ที่มีคุณค่า โดยกลไกการเรียนรู้และพัฒนาบนฐานงานสหกรณ์
- การสร้างวัฒนธรรมการทำงาน บนความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน เพื่อไปสู่การแก้ปัญหาคความยากจนและการยกระดับฐานะความเป็นอยู่ของสมาชิก และการเอื้ออาทรต่อชุมชน

กลุ่มที่สาม การบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ มีวัตถุประสงค์สำคัญในการยกระดับความสามารถในการทำธุรกิจของสหกรณ์ โดยใช้กลยุทธ์ความร่วมมือ (Cooperative Strategy) ที่มีฐานคิดเรื่อง คุณค่าสหกรณ์ (Cooperative Value) เป็นตัวขับเคลื่อนการสร้างเครือข่ายพันธมิตรภายใต้โซ่อุปทานที่จะสร้างสรรค์นวัตกรรม รูปแบบและวิธีการทำงานร่วมกันระหว่าง

สหกรณ์และพันธมิตรธุรกิจเพื่อนำไปสู่ความอยู่รอดภายใต้สภาพแวดล้อมที่เป็นพลวัต และการนำ
ประโยชน์สู่สมาชิกและชุมชนอย่างยั่งยืน

จากที่กล่าวมาทั้งหมดจะเห็นได้ว่า กรอบคิดและแนวทางการขับเคลื่อนการพัฒนา
สหกรณ์ที่มีคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรมนั้น มิได้เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาสหกรณ์เท่านั้น แต่ยังมี
ความสอดคล้องกับนโยบายและประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศในปัจจุบัน (แผนพัฒนา
เศรษฐกิจและสังคม แผนพัฒนาการสหกรณ์ และแผนแม่บทการเงินฐานราก)² โดยจะเห็นได้ว่าการ
ขับเคลื่อนของชุดโครงการได้วางกลไกสำหรับการเชื่อมต่อยุทธศาสตร์ในระดับชาติ และการเคลื่อนตัว
ของงานวิจัยภายใต้การมีส่วนร่วมของผู้เกี่ยวข้องไว้แล้ว ทีมวิจัยมีข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ที่จะช่วย
หนุนเสริมการขับเคลื่อนการพัฒนาสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม ได้แก่

1. การผลักดันให้ชุมชนหรือองค์กรแม่ข่ายต่างๆ กำหนด Agenda ในการขับเคลื่อน
ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม เพื่อการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจสร้างสรรค์ และสังคมฐานความรู้
ในการแก้ปัญหาคความยากจน และการตั้งรับนโยบายเปิดเสรีอาเซียน

2. การใช้ Platform ของ 3 เสาหลักการเรียนรู้และพัฒนาในการขับเคลื่อนระบบคุณค่า
และการค้าที่เป็นธรรม (VN & F Platform) ร่วมกับภาคีต่างๆ โดยมีเป้าหมายที่การสร้างระบบเศรษฐกิจ
สร้างสรรค์ และการยกระดับการทำงานของกลุ่ม / องค์กร ไปสู่เครือข่ายและกลุ่มธุรกิจเพื่อการบรรลุ
เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (รูปที่ 1)

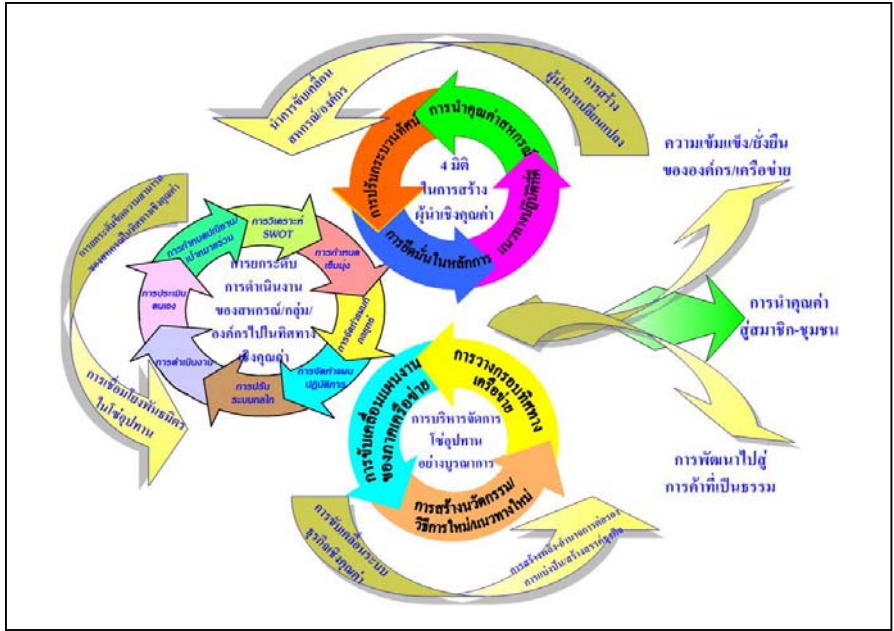
3. การขับเคลื่อน VN & F Platform นั้น ควรเป็นไปภายใต้เงื่อนไขสำหรับปัจจัยแห่ง
ความสำเร็จ บนหลักการ 3C ได้แก่

3.1 Clear : ภาคีที่เข้าร่วมดำเนินการตาม Platform ต้องมีความชัดเจนในปณิธาน
ร่วม

3.2 Consistency of Theme : ความสม่ำเสมอของเนื้อหาสาระ ในกระบวนการสื่อสารทำ
ความเข้าใจ

3.3 Creative ต้องมีแนวคิดสร้างสรรค์ที่โดดเด่นมีเอกลักษณ์ และก่อให้เกิดคุณค่า
และมูลค่าเพิ่มที่เห็นเชิงประจักษ์

² แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติภายใต้ความรับผิดชอบของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ แผนพัฒนา
การสหกรณ์ ภายใต้ความรับผิดชอบของคณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติ แผนแม่บทการเงินฐานรากภายใต้ความรับผิดชอบของ
สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง



รูปที่ 1 Platform การพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม

ข้อเสนอสำหรับการวิจัยในระยะต่อไป ควรดำเนินการเป็น 3 ส่วน ได้แก่ การขับเคลื่อนชุดโครงการ ซึ่งควรประกอบด้วย 3 กลุ่มงานวิจัยเช่นเดิม เพื่อให้ได้มาซึ่งชุดความรู้สำหรับนวัตกรรมและรูปแบบการบริหารจัดการธุรกิจเชิงคุณค่าตาม Platform ของเสาหลักการเรียนรู้ ควบคู่ไปกับการขยายผลการนำไปใช้ป่มเพาะวิสาหกิจเชิงคุณค่าร่วมกับภาคีพันธมิตรที่สนใจเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ (Creative Economy) และการสร้างสังคมฐานความรู้ (Knowledge Based Society) เพื่อนำไปสู่การแก้ปัญหาคความยากจนและการตั้งรับนโยบายการเปิดเสรีอาเซียน ตลอดจนการพัฒนาหลักสูตรเรียนรู้เพื่อการถ่ายทอดผ่านสถาบันฯ ไปสู่ประชาคมที่สนใจในการเป็นภาคีในการขับเคลื่อนการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรมให้กว้างขวางขึ้น

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เป็นแกนนำในการคิดค้นนวัตกรรม สนับสนุนการพัฒนาในทิศทางเชิงคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม
- 2.2 ประสานงานและสนับสนุนการขับเคลื่อนการดำเนินงานของชุดโครงการวิจัยในการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรมในกลุ่มภาคีที่สนใจ เพื่อการแก้ไขความยากจน การตั้งรับนโยบายการเปิดเสรีอาเซียน และการพัฒนาที่ยั่งยืน
- 2.3 เป็นแกนนำในการขับเคลื่อน VN & F Platform เพื่อพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม เพื่อให้เกิดประโยชน์ในวงกว้าง

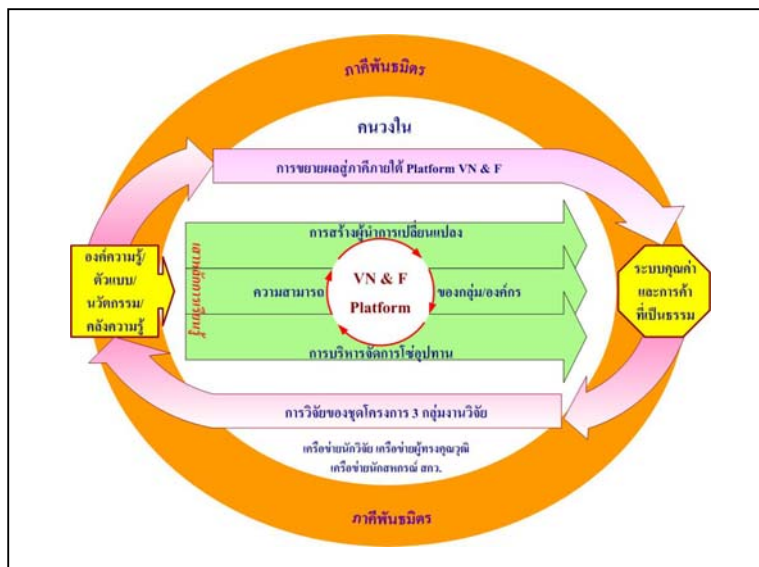
2.4 เป็นแกนนำในการพัฒนาหลักสูตรเรียนรู้แก่ผู้นำและผู้สนใจ ภายใต้ VN & F Platform และการสานสัมพันธ์เครือข่ายผู้นำที่พัฒนาหลักสูตรเรียนรู้

2.5 การพัฒนาเครื่องมือระบบสนับสนุนและโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นในการขับเคลื่อนการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม

2.6 การติดตามหนุนเสริมเครือข่ายที่เป็นผลผลิตของชุดโครงการ ให้มีบทบาทในฐานะภาคีการขับเคลื่อนระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม

3. กรอบคิดการดำเนินการชุดโครงการ

การดำเนินการชุดโครงการในที่นี้จะนำไปภายใต้กรอบคิดในรูปที่ 2 ซึ่งถูกออกแบบในการขับเคลื่อนชุดโครงการออกเป็น 3 ส่วน **ส่วนแรก** การขับเคลื่อนการวิจัยภายใต้ชุดโครงการ ด้วยการนำองค์ความรู้/ตัวแบบ/นวัตกรรม/คลังความรู้ ที่เป็นผลผลิตงานวิจัยภายใต้ชุดโครงการและที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบด้วยโครงการวิจัย 3 กลุ่ม เช่นเดิม ได้แก่ กลุ่มงานวิจัยเชิงพื้นที่ กลุ่มงานวิจัยเชื่อมโยงโซ่อุปทาน และกลุ่มโครงการพัฒนาระบบสนับสนุน เพื่อการเชื่อมโยงเครือข่าย สร้างองค์ความรู้ ตัวแบบ นวัตกรรม คลังความรู้ และเครือข่ายทรัพยากรมนุษย์ที่มีคุณค่าเพื่อสนับสนุนการพัฒนา **ส่วนที่สอง** เป็นการขยายผลการขับเคลื่อน Platform การพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม (VN & F Platform) กับภาคีพันธมิตรที่สนใจ เพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (Creative Economy System) และสังคมฐานความรู้ (Knowledge Based Society) เพื่อการแก้ปัญหาความยากจน การตั้งรับนโยบายการเปิดเสรีอาเซียน และการพัฒนาที่ยั่งยืน **ส่วนที่สาม** การถ่ายทอดความรู้ผ่านสถาบันฯ เพื่อสร้างบุคลากรในการสนับสนุนการขับเคลื่อนการพัฒนาภายใต้กลไกของหลักสูตรเรียนรู้แก่ผู้นำ ชุมชน และผู้สนใจ



รูปที่ 2 กรอบคิดการขับเคลื่อนการวิจัยของชุดโครงการ ระยะที่ 4

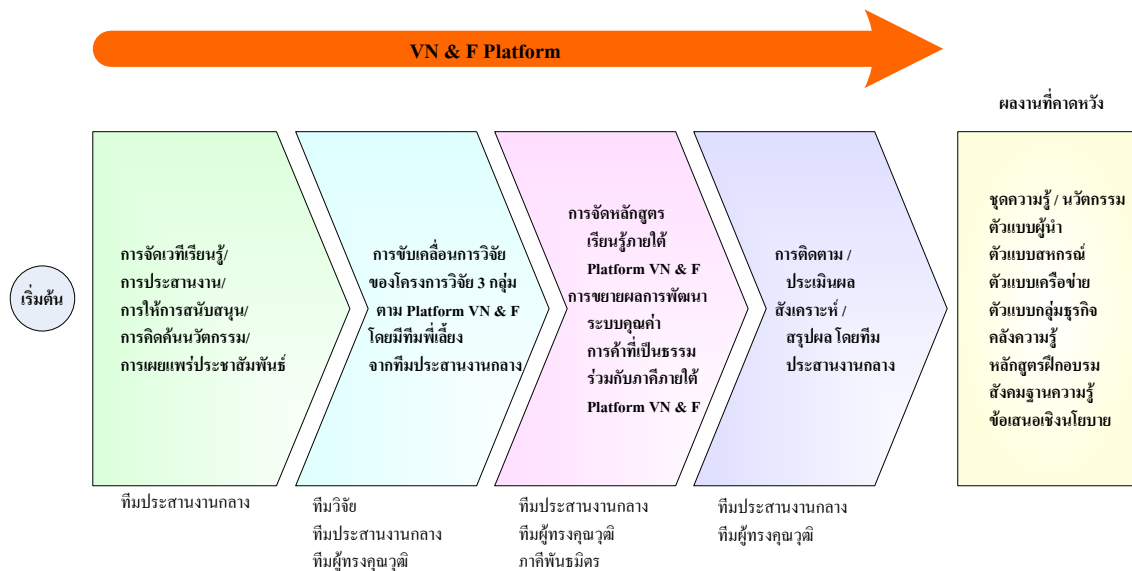
4. กระบวนการทำงาน

กระบวนการทำงานของชุดโครงการจะเป็นไปตามขั้นตอนและกระบวนการในรูปที่ 3
 ขั้นที่ 1 : การจัดเวทีเรียนรู้ การประสานงาน การให้การสนับสนุน และการคิดค้นนวัตกรรมของทีมประสานงานกลางเพื่อสนับสนุนนักวิจัยภายใต้ชุดโครงการและภาคีพันธมิตรที่สนใจตลอดจนการเผยแพร่/เสนอความรู้แก่ประชาคมต่าง ๆ

ขั้นที่ 2 : การขับเคลื่อนการวิจัยของชุดโครงการวิจัยต่าง ๆ ภายใต้ Platform VN & F โดยมีทีมพี่เลี้ยงจากทีมประสานงานกลาง

ขั้นที่ 3 : การจัดหลักสูตรเรียนรู้ภายใต้ Platform VN & F แก่ภาคีพันธมิตรที่สนใจเข้าร่วมโครงการ และการขยายผลการขับเคลื่อนระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม ร่วมกับภาคีพันธมิตร

ขั้นที่ 4 : การติดตามงานวิจัยในพื้นที่ เพื่อรวบรวมข้อมูล สังเกตการณ์ เพื่อนำมาสังเคราะห์และถอดบทเรียนสำหรับข้อเสนอเชิงนโยบายและการขับเคลื่อนการวิจัยในระยะต่อไป



รูปที่ 3 กระบวนการทำงานของชุดโครงการ

5. ผลงานที่คาดว่าจะได้รับ

5.1 ชุดความรู้ใหม่/นวัตกรรมสำหรับรูปแบบการบริหารจัดการเชิงคุณค่า

5.2 ตัวแบบผู้นำ สหกรณ์ เครือข่าย กลุ่มธุรกิจที่เป็นผลผลิตจากการขับเคลื่อนกระบวนการบริหารจัดการตาม Platform VN & F

5.3 ระบบสนับสนุนการพัฒนา ได้แก่ เว็บไซต์และวารสารคนสหกรณ์ที่ทำหน้าที่เป็นคลังความรู้ที่สนับสนุนการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม ให้แก่คนในสังคมที่เข้ามามีส่วนร่วมภายใต้ชุดโครงการ ซึ่งจะพัฒนาไปสู่สังคมฐานความรู้ (Knowledge Based Society) ในอนาคต

5.4 หลักสูตรฝึกอบรมที่พัฒนาให้มีความเหมาะสม สอดคล้องกับบริบทขององค์กร/กลุ่ม/ชุมชนที่เข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนา

5.5 ข้อเสนอเชิงนโยบายสำหรับการขับเคลื่อนการพัฒนาอย่างยั่งยืน

6. ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

6.1 เกิดการเปลี่ยนแปลงการขับเคลื่อนการดำเนินงานของกลุ่ม/องค์กร/สหกรณ์ ในทิศทางของการเป็นองค์กรพึ่งพาตนเอง และการทำหน้าที่ในฐานะองค์กรเศรษฐกิจฐานสังคม เพื่อเป็นกลไกในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมของประเทศ

6.2 เกิดนวัตกรรมใหม่ รูปแบบการบริหารจัดการวิธีใหม่ การจัดการฐานข้อมูลแบบมีส่วนร่วม ที่จะนำไปสู่การตัดสินใจอย่างมีธรรมาภิบาล ประสิทธิภาพและประสิทธิผล สามารถสนองความต้องการของสมาชิกได้อย่างแท้จริง

6.3 คนในสังคมที่เข้ามามีส่วนร่วมได้มีการปรับจิตสำนึกและกระบวนทัศน์ในทิศทางของการนำคุณค่ามาใช้พัฒนาตนเองและชุมชน

7. ผลการดำเนินงานโครงการวิจัย ในระยะ 6 เดือนแรก

การนำเสนอผลการดำเนินการวิจัยใน 6 เดือนแรกของชุดโครงการในที่นี่ จะประกอบด้วยสาระสำคัญ 3 ส่วน ได้แก่ **ส่วนแรก** การขับเคลื่อนโครงการวิจัยชุดย่อยภายใต้ชุดโครงการ จำนวน 5 โครงการ **ส่วนที่สอง** การขับเคลื่อน VN&F Platform **ส่วนที่สาม** การถ่ายทอดความรู้ ภายใต้กลไกหลักสูตรเรียนรู้แก่ผู้นำและชุมชน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

7.1 ตารางกิจกรรมของชุดประสานงานโครงการ ในช่วงระยะเวลา 6 เดือน (1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2553)

ทีมประสานงานมีกิจกรรมในช่วงระยะเวลา 6 เดือน ทั้งสิ้น 53 กิจกรรม มีผู้เข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรม ทั้งสิ้น 2,121 คน ดังรายละเอียดในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------|--|---|---|----------------------|---|--|
| 1 | 1/7/53 | โครงการ กองทุนฟื้นฟู และพัฒนา เกษตรกร กลุ่มองค์กร เกษตรกร บ้านคลอง ใหญ่ | เวทีแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกัน ระหว่างสมาชิก กลุ่มเกษตรกร | ผู้ ประสานงาน/ สมาชิกกลุ่ม กองทุนฟื้นฟู และพัฒนา เกษ ทร กร กลุ่มองค์กร เกษตรกรบ้าน คลองใหญ่ | 120 | สำนักงานสมาชิกกองทุน ฟื้นฟู และ พั ฒ น า เกษตรกรกลุ่มองค์กร เกษตรกรบ้านคลองใหญ่ จังหวัดชัยนาท | - ประชุมเวทีแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกับสมาชิกและ ร่วมกันถอดบทเรียน ปัญหา - อุปสรรคและแนวจาก การประชุมในครั้งนี้ได้ ก่อให้เกิด ปฏิญญาคลอง ใหญ่ คือ จะร่วมพลัง มุ่งมั่น ใช้ ปัญ ญา แก้ปัญหาหนี้สินเพื่อรุ่น ลูก รุ่นหลาน อยู่อย่าง ยั่งยืน - ได้กำหนดกรอบภารกิจ ร่วมกันไว้ 5 ประการ |
| 2 | 2/7/53 | ชุดโครงการ “การ ขับเคลื่อน การ พัฒนาการ สหกรณ์และ การค้าที่เป็น ธรรม” ระยะ ที่ 4 | นำเสนอ (ร่าง) รายงานฉบับ สมบูรณ์ โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร และ นำเสนอข้อเสนอ โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า ยางพารา ปีที่ 2 | ผู้ประสานงาน / ผู้ทรงคุณวุฒิ / นักวิจัย / เจ้า หน้ า ที่ สถาบันฯ | 12 | ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | ได้นำเสนอบทสรุป จาก การดำเนินการวิจัย โครงการต่างๆ อาทิ - โครงการวิจัยพัฒนา สหกรณ์ต้นแบบเชิง คุณค่า กรณีสหกรณ์ การเกษตรบ้านค่าย จำกัด - โครงการวิจัยเครือข่าย ธุรกิจสหกรณ์สวนสาม พราน - โครงการวิจัยเครือข่าย คุณค่าผลไม้ - โครงการวิจัยเครือข่าย คุณค่ากระจายสินค้า - โครงการวิจัย เครือข่าย คุณ ค่า มั่น สำปะหลัง - โครงการวิจัยเครือข่าย คุณค่ากาแฟชุมพร พร้อมสนับสนุนเห็น ความสำคัญ และ ประโยชน์ที่จะได้รับจาก การค้าเนื้องานวิจัยของ สถาบันฯในการขับเคลื่อน การพัฒนาเชิงคุณค่าสู่ การค้าที่เป็นธรรม |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------|---|---|---|----------------------|--|---|
| 3 | 5/7/53 | โครงการ ความ ร่วมมือ ระหว่าง สถาบัน วิชาการด้าน สหกรณ์และ สันนิบาต สหกรณ์แห่ง ประเทศไทย จำกัด | ประชุมหา แนวทางความ มีระหว่าง สถาบันวิชาการ ด้านสหกรณ์และ สันนิบาต สหกรณ์แห่ง ประเทศไทย จำกัด | ผอ.สถาบันฯ/ ด้ ว ฑ ฑ ฑ สัน นิ บ ฑ ฑ สหกรณ์แห่ง ประเทศไทย จำกัด | 4 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | หารือทำความเข้าใจ รูปแบบแนวทางความ ร่วมมือการดำเนินการ โครงการวิจัยระหว่าง สถาบันวิชาการด้าน สหกรณ์และสันนิบาต สหกรณ์แห่งประเทศไทย โดยเบื้องต้นการวิจัยจะ มุ่งไปที่ การวิจัยเชิง ปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ที่สามารถนำไปใช้ ประโยชน์ได้ |
| 4 | 7/7/53 | โครงการ สร้างและ พัฒนา เกษตรกร รุ่นใหม่ | ประชุมระดม ความคิดเสนอ แนะข้อเสนอ โครงการวิจัย | ผอ.สถาบันฯ/ | 20 | ห้องประชุม 1 สำนักงานกองทุน สนับสนุนการวิจัย ชั้น 14 อาคารเอสเอ็ม ทาวเวอร์ | ผอ.สถาบันฯ ได้นำเสนอ แนวคิดประสบการณ์จาก การบริหารเครือข่าย คุณค่า การร่วมกลุ่มและ การเชื่อมโยงสู่ตลาดแก่ที่ ประชุม เพื่อ เป็น อีก แนวทางในการพัฒนา โครงการสร้างและพัฒนา เกษตรกรรุ่นใหม่โดยมี กลุ่มเป้าหมายเข้าร่วม โครงการฯ คือ ประชาชน ทั่วไปที่สนใจประกอบ อาชีพเกษตรกรและกลุ่ม นักศึกษาในวิทยาลัย เกษตรและเทคโนโลยี ระดับ ปวช.และปวส. |
| 5 | 7/7/53 | โครงการวิจัย เครือข่าย คุณค่าข้าว หอมมะลิ สหกรณ์ไทย ระยะที่ 2 | ประชุมติดตาม การดำเนิน โครงการฯ และ หารือการดำเนิน โครงการ | ผู้ประสาน งาน / ทีมวิจัย | 11 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | แนวทางกรวิจัยในปีแรก ของระยะที่ 2 มีเป้าหมาย การสร้างข้าวเกิดบุญให้ เป็นที่รู้จักโดยการศึกษา และนำระบบการปลูกข้าว ที่ดี (GAP) เพื่อสร้าง จิตสำนึก และ ความ เข้มแข็งในระดับต้นน้ำของ เครือข่ายฯ โดยให้สหกรณ์ การเกษตรปราสาทจำกัด คัดเลือกสมาชิกเข้าร่วม การปลูกข้าวระบบ GAP |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน

(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|-------------|--|---|--|----------------------|--|---|
| 6 | 8/7/53 | ชุดโครงการ “การ ขับเคลื่อน การ พัฒนาการ สหกรณ์และ การค้าที่เป็น ธรรม” ระยะ ที่ 4 | เวทีแลกเปลี่ยน เรียนรู้แนว ทางการ ขับเคลื่อน งานวิจัยสู่ระบบ คุณค่าและ การค้าที่เป็น ธรรม และ บรรยายพิเศษใน หัวข้อ “กลยุทธ์ การสร้างแบรนด์ : แนวคิดและ ประสบการณ์” โดย คุณอนุวัฒน์ เฉลิมชัย ตำแหน่ง Brand Director บริษัท เอสซีจี ผลิตภัณฑ์ ก่อสร้าง จำกัด | ผู้ ประสานงาน/ ผู้ทรงคุณวุฒิ/ ทีมวิจัย/ วิ ท ย า ก ร บรรยาย | 52 | ห้องประชุมดิษยมณฑล ชั้น 2 อาคารเคยูไฮม มก. | - ได้ ร ่ว ม อภิปราย แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ในหัวข้อแนวทางการ ขับเคลื่อนงานวิจัยสู่ระบบ คุณค่าและการค้าที่เป็น ธรรม ทั้งนี้ที่ประชุม เห็นชอบที่จะนำ หลักการ 3C ไปใช้ในการ ขับเคลื่อนโครงการวิจัย - เวทีการบรรยายพิเศษ ในหัวข้อ กลยุทธ์การ สร้างแบรนด์ : แนวคิด และประสบการณ์ โดย คุณอนุวัตน์ เฉลิมชัย ตำแหน่ง Brand Director บริษัทเอสซีจีผลิตภัณฑ์ ก่อสร้าง จำกัด เพิ่มเติม เต็มความรู้การสร้างแบ รด์แก่นักวิจัย โดยเปิด โอกาสให้นักวิจัยได้ร่วม ซักถามและแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกัน |
| 7 | 9/7/53 | โครงการ ประกาศ เกียรติคุณ สหกรณ์และ นักสหกรณ์ ที่มีคุณค่า ปี 2553 | ประชุม คณะกรรมการ สรรหานัก สหกรณ์และ สหกรณ์ที่มี คุณค่า ครั้งที่ 2/2553 | คณะกรรมการ สรรหา/ เจ้าหน้าที่ สถาบันฯ | 3 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | ได้ประชุมหารือวางแผน รูปแบบการจัดงาน ประกาศเกียรติคุณฯ ประจำปี 2553 |
| 8 | 12/7/53 | โครงการวิจัย เครือข่าย กลุ่มธุรกิจ เชิงคุณค่า สวนสาม พราน | ประชุมเชิง ปฏิบัติการเพื่อ วางกรอบทิศ ทางการ ดำเนินงานกลุ่ม ธุรกิจเชิงคุณค่า สามพราน | ผู้ ประ ส า น งาน/ทีมวิจัย | 14 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | ประชุมเพื่อจัดทำแผนการ วิจัยอย่างต่อเนื่อง และได้ มีการหารือแนวทางการ ดำเนินการโครงการ ทดลอง เพื่อทำเป็นตัว แบบในการดำเนินงาน |
| 9 | 19/7/5 3 | โครงการ เครือข่าย กลุ่มผู้ผลิต ผัก ผลไม้ | ประชุมหรือการ เชื่อมโยง เครือข่ายผู้ผลิต พืชผักปลอดภัย | ผู้ประสานงาน /เจ้าหน้าที่ บ. ดอนเมือง พัฒนา จำกัด | 3 | ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | หารือถึงแนวทางการ ส่งเสริมการผลิต/คุณภาพ ของเครือข่ายผู้ผลิตของ ตลาดสี่มุมเมืองและ |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|-------------|--|---|--|----------------------|---|---|
| | | | ตลาดกลางสี่มุม เมือง | | | | โครงการความร่วมมือ ระหว่างสถาบันวิชาการ ด้านสหกรณ์และตลาด กลางสี่มุมเมืองในอนาคต |
| 10 | 20/7/5 3 | โครงการวิจัย เครือข่าย คุณค่าข้าว หอมมะลิ สหกรณ์ไทย ระยะที่ 2 | ประชุมติดตาม การดำเนิน โครงการฯ และ หารือการดำเนิน โครงการ | ผู้ประสาน งาน/ทีมวิจัย | 9 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | โครงการการศึกษาดูงาน เครือข่ายคุณค่าผลไม้อ้อย จังหวัดจันทบุรีเพื่อสร้าง จิตสำนึกการปลูกข้าว หอมมะลิที่ดี (GAP) ของ เกษตรกรนาร่องจำนวน 6 รายที่สนใจเข้าร่วม โครงการ - การพัฒนาระบบ ฐานข้อมูลสารสนเทศข้าว หอมมะลิ เพื่อเป็นข้อมูล สำหรับเครือข่ายในการ ตัดสินใจผ่านเครือข่าย อินเตอร์เน็ต - การสร้างแบรนด์ข้าว หอมมะลิเกิดบุญ ในระยะ ที่ 2 โดยจะเน้นไปที่การ ออกบูทจำหน่ายสินค้า และการวางจำหน่ายใน ห้างสรรพสินค้า และตลาดนัดต่าง |
| 11 | 21/7/5 3 | โครงการวิจัย เพื่อพัฒนา ตัวแบบ Farmer Shop | นำเสนอข้อเสนอ โครงการวิจัย แนวทางการ ยกระดับการ เชื่อมโยงธุรกิจ ด้านการผลิต และการตลาด สำหรับสินค้า ของเกษตรกร : การพัฒนาตัว แบบ Farmer Shop | ผู้ประสาน/ ผู้ทรงคุณวุฒิ/ ทีมวิจัย | 12 | ห้องประชุม 1 สำนักงาน กองทุนสนับสนุนการ วิจัย ชั้น 14 อาคารเอสเอ็ม ทาวเวอร์ | มีวัตถุประสงค์เพื่อนำร่อง การสร้างตัวแบบ Farmer shop ในรูปแบบการ เชื่อมโยงการทำงานของ เครือข่ายสถาบัน เกษตรกรและพันธมิตร ผู้ ทรงคุณวุฒิฯ ต่างให้ ข้อเสนอแนะเพื่อเป็น แนวทางในการปรับปรุง ข้อเสนอต่างๆ และ ดำเนินการตามขั้นตอน |
| 12 | 22/7/5 3 | การประชุม วิชาการ ผลงานวิจัย | วิทยากรบรรยาย | ผอ.สถาบันฯ | 80 | โรงแรม เอส.ดี. อเวนิว กทม. | ผู้อำนวยการสถาบันฯได้ บรรยายพิเศษในหัวข้อ “การสร้างแบรนด์สินค้า |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------------|---|---|---|----------------------|--|--|
| | | พีชเซตร้อน และกิ่งร้อน ครั้งที่ 4 | | | | | เกษตร” วัตถุประสงค์เพื่อ เป็นการแลกเปลี่ยน ความรู้และประสบการณ์ ในงานวิจัยและพัฒนาพีช เซตร้อนและกิ่งร้อน ทั้ง เป็นการสร้างเครือข่าย ความร่วมมือและร่วม ฉลองในวาระครบรอบ 50 ปี การสถาปนา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี พระจอมเกล้าธนบุรี |
| 13 | 23/7/5 3 | โครงการ เครือข่าย สารสนเทศ เพื่อการ พัฒนา สหกรณ์ | ประชุม คณะทำงานศูนย์ สารสนเทศ สหกรณ์ | คณะทำงาน | 4 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | ประชุมเพื่อติดตาม ความก้าวหน้าในการ ดำเนินงานการจัดทำ วารสารคนสหกรณ์ ฉบับ ที่ 10 โดยได้ list รายชื่อผู้ ที่ให้เขียนบทความตาม คอลัมน์ต่างๆ และการ พัฒนาปรับปรุงเว็บไซต์ |
| 14 | 29/7/5 3 | โครงการ ความร่วมมือ ระหว่าง สถาบัน วิชาการด้าน สหกรณ์กับ ชุมนุม สหกรณ์ เครดิตยูเนี่ยน แห่ง ประเทศไทย จำกัด | ประชุมหารือการ ดำเนินงาน | ผอ.สถาบันฯ/ ตัวแทน ชสค. | 4 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | แนวทางการขับเคลื่อน MOU ระหว่างสถาบัน วิชาการด้านสหกรณ์และ ชสค.โดยใช้คุณค่าเป็นกล ไกในการขับเคลื่อน สหกรณ์ -แนวทางความร่วมมือ สนับสนุนจาก ชสค. ใน การดำเนินโครงการวิจัย Famer shop เพื่อเชื่อมโยง ห่วงโซ่อุปทานสินค้า เกษตร |
| 15 | 2- 6/8/53 | โครงการ สินค้าเกษตร อินทรีย์ | ศึกษาดูงาน | ผู้ประสาน งาน/ทีมงาน บริษัท อัดมัส เอ็นเตอร์ไพร เซล จำกัด | 3 | นครชิตนิยั ประเทศ ออสเตรเลีย | ศึกษาดูงานในเรื่อง ของการรับรองมาตรฐาน สินค้าเกษตร การพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ การ พัฒนาระบบจำหน่าย การจัดการโซ่อุปทาน สินค้าเกษตร เพื่อนำมา ยกระดับการพัฒนาชุด โครงการวิจัย การ ขับเคลื่อนการพัฒนาการ |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน

(1 กรกฎาคม - 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|-------------|--|---|---|----------------------|--|--|
| | | | | | | | สหกรณ์และการค้าที่เป็น ธรรมในระยที่ 4 |
| 16 | 9/8/53 | โครงการ เครือข่าย กลุ่มผู้ผลิต ผัก ผลไม้ | ประชุมหารือการ ดำเนินงาน | ผู้ประสา งาน/ ตัวแทน บริษัท ดอน เมืองพัฒนา จำกัด | 3 | ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | ที่ประชุมได้มีการรายงาน ผลการดำเนินงานใน ระยะที่ผ่าน พร้อมทั้ง ปรึกษาเกี่ยวกับการ ดำเนินงานต่อเนื่อง |
| 17 | 10/8/5 3 | ชุดโครงการ “การขับ เคลื่อนการ พัฒนาการ สหกรณ์และ การค้าที่เป็น ธรรม” ระยะ ที่ 4 | เชื่อมโยง เครือข่าย และ ประชุมติดตาม ความก้าวหน้า และการนำเสนอ ผลงาน โครงการวิจัยใน พื้นที่จังหวัด ยโสธรและ จังหวัด อุบลราชธานี | ผอ.สถาบันฯ | 110 | ห้องประชุมศาลากลาง จังหวัดยโสธร | นำเสนอความก้าวหน้า โครงการวิจัย 2 โครงการ คือ โครงการวิจัยพลวัต และการใช้ประโยชน์จาก ปลาในจังหวัดยโสธรและ โครงการวิจัยโครงการ ระบอบสนับสนุนการ ตัดสินใจและสารสนเทศ ภูมิศาสตร์เพื่อการบริหาร จัดการทรัพยากรชุมชน |
| 18 | 11/8/5 3 | โครงการ ประกาศ เกียรติคุณ สหกรณ์และ นักสหกรณ์ ที่มีคุณค่า ปี 2553 | ประชุม คณะกรรมการ สรรหานัก สหกรณ์และ สหกรณ์ที่มี คุณค่า ครั้งที่ 3/2553 | คณะกรรมการ สรรหา/ เจ้าหน้าที่ สถาบันฯ | 6 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | ที่ประชุมได้มีการหารือ เกี่ยวกับขั้นตอนและพิธี การต่างๆ ในการ ดำเนินงานประกาศเกียรติ คุณฯ |
| 19 | 17/8/5 3 | โครงการวิจัย เครือข่าย กลุ่มธุรกิจ เชิงคุณค่า สวนสาม พราน | ประชุมหารือ ร่วมกับผู้บริหาร โรงแรมโรสการ์ เด็นท์ ริเวอร์ไซด์ สวนสามพราน | ผู้ประสานงาน / ผู้บริหาร โรงแรมโรส การ์เด็นท์ฯ / ทีมวิจัย | 7 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | สรุปผลการดำเนิน โครงการวิจัยในรอบ ระยะเวลา 1 ปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ นักวิจัยได้ขอ คำแนะนำจากผู้ ประสานงานในการเขียน รายงานวิจัยเพื่อเตรียม ความพร้อมในการ นำเสนอผลงานวิจัยแก่ ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| 20 | 19/8/5 3 | โครงการวิจัย เพื่อพัฒนา ต้นแบบ สหกรณ์เชิง คุณค่า : | ประชุมติดตาม และหารือการ ดำเนินงาน โครงการ | ผู้ประสา งาน/ทีมวิจัย | 3 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคาร วิจัยและพัฒนา มก. | โครงการที่จะดำเนินงาน ในระยะต่อไป อาทิ -โครงการศูนย์เรียนรู้จาก สวนต้นแบบ เพื่อเป็นการ ลดต้นทุนการผลิตของ |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|-------------|--|---|--|----------------------|--|--|
| | | กรณี สหกรณ์ การเกษตร บ้านค่าย จำกัด | | | | | เกษตรกร -โครงการ อพ เดท ฐานข้อมูลอาชีพ ณ จุด บริการสินเชื่อ -โครงการ เชื่อมโยง สินเชื่อและการตลาด -หน่วย ก ล ้น ก ร อ ง โครงการใหม่ เพื่อลด ปัญหา อุปสรรคในการ ทำงาน ในทิศทางเชิง คุณค่า -โครงการผลิตและ จำหน่ายมูลสุกร -โครงการตรวจสุขภาพ ประจำปี -โครงการปรับปรุง เว็บไซต์ของสหกรณ์ |
| 21 | 24/8/5 3 | โครงการ วิจัย เครือข่าย คุณค่าข้าว หอมมะลิ สหกรณ์ไทย ระยะที่ 2 | ประชุม คณะกรรมการ บริหารเครือข่าย คุณค่าข้าวหอม มะลิสหกรณ์ไทย | ผู้ประสาน งาน/คณะ กรรมการ บริหารฯ | 9 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | -รายงานความก้าวหน้า การจัดทำฐานข้อมูล เครือข่าย การอบรม สมาชิกสหกรณ์ในการ ปลูกข้าว GAP ด้วย จิตสำนึก -การสร้างทีมงานกลยุทธ์ โดยจะมีการประชุมที่มกล ยุทธ์ของเครือข่ายเดือน ละ 1 ครั้ง เพื่อการ ขับเคลื่อนงานของ เครือข่ายอย่างต่อเนื่อง และรวดเร็ว -การจัดทำสารสนเทศ การตลาดข้าวหอมมะลิ ซึ่งมีสหกรณ์การเกษตรพิ มาย จำกัด สหกรณ์ การเกษตรบรบือ จำกัด และสหกรณ์การเกษตร เกษตรวิสัย จำกัด พร้อม ด้วย โรงสีเอกชนอีก 5 แห่งเป็นแกนนำในการ จัดเก็บฐานข้อมูลราคา ขายข้าวหอมมะลิ |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------------|--|--|--|----------------------|--|--|
| 22 | 26/8/5 3 | ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการ พัฒนาการ สหกรณ์และ การค้าที่เป็น ธรรม” ระยะ ที่ 4 | นำเสนอ (ร่าง) รายงานฉบับ สมบูรณ์ - โครงการวิจัย กลุ่มธุรกิจเชิง คุณค่าสวนสาม พราน - โครงการวิจัย เพื่อพัฒนาตัว แบบสหกรณ์เชิง คุณค่า : กรณี สหกรณ์ การเกษตรบ้าน ค่าย จำกัด | ผู้ประสานงาน /ผู้ทรงคุณวุฒิ /ทีมวิจัย | 12 | ห้อง 306 ชั้น 3 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | ผู้ทรงคุณแต่ละท่านได้ แสดงความคิดเห็นและ ข้อเสนอแนะให้แก่ทีม นักวิจัยนำไปปรับแก้และ นำไปเป็นแนวทางในการ ดำเนินงานวิจัยต่อไป |
| 23 | 2-6 /9/53 | ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการ พัฒนาการ สหกรณ์และ การค้าที่เป็น ธรรม” ระยะ ที่ 4 | นำเสนอ ผลงานวิจัยชุด โครงการฯ | ผู้ประสานงาน /ผู้ช่วย ผู้ประสานงาน | 120 | เมือง Lyon ประเทศ ฝรั่งเศส | นำเสนอผลงานวิจัยในเวที วิชาการระดับนานาชาติ และได้เครือข่ายวิชาการ ในด้านงานสหกรณ์ที่ สามารถนำความรู้มา ประยุกต์ใช้ในการ ขับเคลื่อนงานสหกรณ์ |
| 24 | 15/9/5 3 | โครงการ ประกาศ เกียรติคุณ สหกรณ์และ นักสหกรณ์ ที่มีคุณค่า แห่งปี 2553 | การประกาศ เกียรติคุณ และ เวทีเสวนาทาง วิชาการ ประจำปี 2553 | ผู้ประสานงาน/ผู้ทรง คุณวุฒิ/ นักวิจัย/ผู้ที่ สนใจ | 441 | ห้องประชุมสุธรรมอารี กุล อาคารสารนิเทศ 50 ปี มก. | ปีนี้มีผู้ได้รับการ ประกาศเกียรติคุณนัก สหกรณ์ที่มีคุณค่า 3 ท่าน ได้แก่ - คุณผ่องศรี ลิ้มวัฒนา ผู้จัดการสหกรณ์ การเกษตรบางน้ำเปรี้ยว จำกัด - คุณพิมลพัทธ์ มหา พันธ์ กรรมการ ผู้จัดการสหกรณ์ออม ทรัพย์โรงพยาบาลชลบุรี จำกัด - คุณเกียงเฮง แซ่ตั้ง อดีตประธานกรรมการ ผู้จัดการชุมนุมสหกรณ์ เครดิตยูเนียน จำกัด |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|-------------|--|--|---|----------------------|--|---|
| | | | | | | | <p>ในส่วนของสหกรณ์ที่มี คุณคามีสหกรณ์ที่ได้รับ โล่ประกาศฯ คือ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ร้านสหกรณ์โรงพยาบาล มหาราชนครราชสีมา จำกัด - สหกรณ์การเกษตร เพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. สุรินทร์ จำกัด <p>ตลอดจนการจัดเวที เสวนาวิชาการให้กับผู้นำ สหกรณ์ทั่วประเทศได้ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น</p> |
| 25 | 16/9/5 3 | โครงการ การสร้าง และพัฒนา เกษตรกรรุ่นใหม่ | วิทยากรบรรยาย | ผอ.สถาบันฯ/ กลุ่ม เกษตรกรรุ่นใหม่ | 150 | ศูนย์ส่งเสริม ศิลปาชีพ ระหว่ าง ประเทศ จังหวัดอยุธยา | ผู้ประสานงานได้รับเชิญ เป็นวิทยากรบรรยาย เพื่อ การขยายผลชุดความรู้ VN&F Platform ให้กับ โครงการการสร้างและ พัฒนาเกษตรกรรุ่นใหม่ |
| 26 | 20/9/5 3 | โครงการวิจัย เพื่อพัฒนา ตัวแบบ Farmer Shop | ประชุมหารือการ ดำเนินโครงการ | ผู้ ประ สาน งาน/ทีมวิจัย | 2 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคาร วิจัยและพัฒนา มก. | กรอบแนวคิดรูปแบบร้าน Farmer shop เบื้องต้นมี รายละเอียด อาทิ การ ประยุกต์แนวคิดร้านของ ต่างประเทศกับไทยสินค้า มาตรฐานสินค้าปลอดภัย มีมาตรฐาน เพื่อให้ ผู้บริโภคมั่นใจ การ เชื่อมโยงเครือข่าย เกษตรกรขายตรง เป็นต้น |
| | | | | | | | <ul style="list-style-type: none"> - การกำหนดแผนการ ดำเนินงานขับเคลื่อน โครงการวิจัย - การวางแผนการ ประสานงานจัดประชุม สนทนากลุ่มเป้าหมาย รูปแบบของ Farmer shop และมาตรฐานคุณภาพ ใน ต้นเดือนตุลาคม 2553 |
| 27 | 22/9/5 3 | โครงการวิจัย เครือข่าย คุณค่า | ประชุมติดตาม การดำเนินงาน และหารือ | ผู้ ประ สาน งาน/ทีมวิจัย | 4 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | แนวทางการขับเคลื่อน ฐานข้อมูลสมาชิกผู้แผน ธุรกิจของ สห ก ร ณ์ |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|-------------|---|--|--|----------------------|---|---|
| | | ยางพารา | ร่วมกัน | | | | การเกษตรยานตาขาว จำกัด โดยมีแนวทางใน การขับเคลื่อนโครงการวิจัย เพื่อพัฒนาแผนพัฒนา สหกรณ์ 3 ด้านคือ แผน ด้านสินเชื่อ แผนด้าน การตลาด และแผนด้าน การจำหน่ายยางพารา |
| 28 | 28/9/5 3 | โครงการวิจัย แนวทางการ พัฒนาระบบ การเงิน สหกรณ์ที่ เกี่ยวพันการ พึ่งพาตนเอง และเกี่ยวพัน การร่วมมือ กันระหว่าง สหกรณ์ | ประชุมหารือ เตรียมการ ดำเนินโครงการฯ | ผอ.สถาบันฯ/ ผู้ทรงคุณวุฒิ | 3 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคาร วิจัยและพัฒนา มก. | สร้างความเข้าใจใน Methodology การวิจัย ระหว่างทีมวิจัยและการ วางแผนการวิจัยร่วมกัน ซึ่งโครงการดังกล่าวมี ระยะเวลาดำเนินการ 8 เดือน โดยจะ เริ่ม ดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2553 เป็นต้นไป |
| 29 | 4/10/5 3 | การเชื่อมโยง เครือข่ายกับ สถาบัน อินทรีชัยจันทร์ สถิตย์ฯ | ร่วมประชุม จัดทำแผน กลยุทธ์ | ข้าราชการ บุคลากรใน สังกัดสถาบัน อินทรีชัย จันทร์สถิตย์ฯ | 60 | ฐานทัพเรือสัตหีบ อำเภอสัตหีบ จังหวัด ชลบุรี | การประชุมเชิงปฏิบัติการ การจัดทำแผนกลยุทธ์ แบบมีส่วนร่วม ประจำปี 2554 มีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ เพื่อกำหนดแนว ทางการปฏิบัติงาน |
| 30 | 7/10/5 3 | โครงการ กลุ่มธุรกิจ เชิงคุณค่า สามพราน | เวทีแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกับ กลุ่มเครือข่าย บ้านคลองจินดา | ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย / เครือข่ายบ้าน คลองจินดา | 17 | โรงแรมโรสการ์เด็นท์ ริ เวอร์ไซด์ จำกัด | - มีการปรับกระบวนการ ทัศนคติ เชื่อมโยง เครือข่ายพันธมิตรและ การบริหารจัดการ เครือข่ายร่วมกัน - ร่วมอภิปรายกันอย่าง กว้างขวาง - การนำเสนอปัญหา อุปสรรคข้อจำกัด และหา แนวทางการแก้ไขเบื้องต้น ร่วมกัน - หาหรือถึงเงื่อนไขการ คัดเลือกสินค้าของกลุ่มฯ เพื่อมาจำหน่ายใน Farmer market - หาหรือถึงแนวทางการ |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------------|--|---|--|----------------------|--|---|
| | | | | | | | จัดนิทรรศการวันพฤกษา ชาติ 5 ธันวาคม 2553 และแนวคิดในการจัดงาน |
| 31 | 19/10/ 53 | โครงการวิจัย เครือข่าย คุณค่าข้าว หอมมะลิ สหกรณ์ไทย ระยะที่ 2 | การเตรียมการ สำหรับการ นำเสนอแนวคิด “แบรนด์เกิด บุญ” ในการเข้า ร่วมแข่งขันเรียล ลิตี้ “เกมส์ สหกรณ์” Season 2 | ทีมเครือข่าย คุณค่าข้าว หอมมะลิฯ | 100 | อาคารวชิราวุธสรณ์ คณะเกษตร มก. | - สถานีโทรทัศน์โมเดิร์น ไนน์ และบริษัท ฟาร์ม แซนเนล (ประเทศไทย) จำกัด ได้จัดกิจกรรมการ แข่งขันเรียลลิตี้ “เกมส์ สหกรณ์ ซีซั่น 2” ภายใต้ แนวคิด “Super COOP Super Brand” คิดดี มีแบ รנד ขายได้ ขยายตลาด ให้ชุมชน ที่เน้นการสร้าง แบรนด์ เพื่อเป็นเครื่องมือ หลักในการสร้างสรรค และรักษาความได้เปรียบ ทางการตลาดของ ผลิตภัณฑ์ ของสหกรณ์ - คุณบุญล้วน อุดมพันธุ์ ตัวแทนเครือข่ายคุณค่า ข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ได้ร่วม แข่งขันเกมส์ สหกรณ์ นำข้าวหอมมะลิ แบรนด์เกิดบุญนำเสนอ ผลงานกลุ่มธุรกิจข้าว ผล จากการนำเสนอและจัด นิทรรศการ ปรากฏว่า ข้าวหอมมะลิแบรนด์ เกิดบุญ ได้รับคัดเลือก เป็นสินค้าอันดับ 1 จากผู้ แข่งขันกลุ่มข้าวด้วยกัน ได้เข้ารอบ 10 ประเภท |
| 32 | 19/10/ 53 | การให้ สัมภาษณ์ ของผอ. สว.สก. แก่ หนังสือพิมพ์ สยามรัฐ | ให้สัมภาษณ์แก่ผู้ สัมภาษณ์ของ หนังสือสยามรัฐ ในประเด็น “แนวคิดการ พัฒนาสหกรณ์ ไทย ภายใต้ ยุทธศาสตร์ การ | ผู้อำนวยการฯ / ตัว แ ท น หนังสือพิมพ์ สยามรัฐ | 2 | ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | ผู้อำนวยการสถาบันฯ ใน ฐานะนักสหกรณ์แห่งชาติ ปี 2546 ได้ให้สัมภาษณ์ งานสหกรณ์ของไทย ต้อง เริ่มพัฒนาที่ตัวบุคคล ให้ คนพร้อม มีความรู้ มี กระบวนการที่ |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------------|---|---|--|----------------------|--|--|
| | | | เชื่อมโยง เครือข่าย" | | | | |
| 33 | 20/10/ 53 | โครงการ สมาชิก กองทุนฟื้นฟู และพัฒนา เกษตรกร กลุ่มบ้าน คลองใหญ่ จ.ชัยนาท | ประชุมติดตาม ประเมินผลการ บรรยาย เรื่อง การทำปุ๋ยมูลสุกร โดยคุณสุกัญญา จัดดูพรพงษ์ | ผู้ประสานงาน / วิ ท ย า ก ร บ ร ร ย า ย / จนท.สถาบันฯ | 5 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | รายงานผลการจัด บรรยาย และการ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกับ เกษตรกร |
| 34 | 21/10/ 53 | โครงการวิจัย เครือข่าย คุณค่าข้าว หอมมะลิ สหกรณ์ไทย ระยะที่ 2 | ประชุมหารือ คณะกรรมการ เครือข่ายฯ | ทีมผู้ประสาน งาน / ทีมวิจัย | 12 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | <ul style="list-style-type: none"> - ข้าวหอมมะลิแบรนด์ เกิดบุญได้รับการคัดเลือก เข้ารอบเป็น 1 ใน 10 สหกรณ์ ในการ แข่งขันเรียลลิตี้ “เกมส์ สหกรณ์ ซีซั่น 2” - หารือถึงการดำเนิน งานวิจัย มีวาระที่สำคัญ คือ <ul style="list-style-type: none"> 1) รายงานความก้าวหน้า โครงการศึกษาดูงาน เครือข่ายคุณค่าผลไม้ ของเกษตรกรต้นแบบการ ปลูกข้าวหอมมะลิ GAP 2) การปรับปรุงรูปแบบ ถุงบรรจุภัณฑ์โดยที่ ประชุมเห็นชอบให้แก้ไข นำโลโก้การรับรอง มาตรฐาน SGS และโลโก้ ตราคบหาข้าวออก โดย ให้คงระเบียบการใช้ เงินกองทุนของเครือข่าย - ที่ประชุมได้รายงาน ปัญหาอุปสรรคการจด ทะเบียนลิขสิทธิ์โลโก้ เครือข่ายคุณค่าข้าวหอม มะลิฯ ทั้งนี้ผอ.สว.สก. จะ ช่วยประสานงานดำเนิน ติดต่อกรมทรัพย์สินทาง ปัญญาในการจดสิทธิบัตร อีกทางหนึ่ง |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|----------------|---|--|---|----------------------|--|--|
| 35 | 22-23 10/53 | โครงการวิจัย เครือข่าย คุณค่า ยางพารา | เวทีถอดบทเรียน | ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย / เกษตรกร | 30 | สหกรณ์การเกษตรรย่าน ตาขาว จ.ตรัง | เกษตรกรได้แลกเปลี่ยนรู้ ร่วมกัน เพื่อหาแนวทางใน การยกระดับการทำธุรกิจ |
| 36 | 26/10/ 53 | โครงการวิจัย แนวทางการ พัฒนาระบบ การเงิน สหกรณ์ที่ เกี่ยวเนื่องการ พึ่งพาตนเอง และเกี่ยวเนื่อง การร่วมมือ กันระหว่าง สหกรณ์ | ประชุมหารือการ ดำเนินงาน โครงการร่วมกับ ตัวแทน ชสอ. | ผู้อำนวยการ/ ผู้ทรงคุณวุฒิ | 2 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคาร วิจัยและพัฒนา มก. | - มีการประชุมเพื่อวาง แผนการดำเนินงาน โดย ออกแบบ forum เพื่อ ดำเนินกิจกรรม ออกเป็น 11 กิจกรรม - มอบหมายหน้าที่ให้กับ ผู้จัดการฝ่ายวางแผน ชสอ. ในฐานะผู้ช่วย นักวิจัย ให้มีการ ประสานงานกับทีมต่างๆ และรายงานความก้าวหน้า การดำเนินงานกับ ชสอ. - จัดทำแผนปฏิบัติการ วิจัย |
| 37 | 1/11/53 | โครงการวิจัย กลุ่มธุรกิจ โรสการ์ เด็นท์ สวน สามพราน | ประชุมหารือการ ดำเนินงาน โครงการวิจัย | ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย | 5 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | รายงานความก้าวหน้า การเปิดตัวโครงการ Farmer Market โดยมี รายละเอียดต่างๆ บทสรุปจากการหารือคือ - Highlight ของงานใน ครั้งนี้ซึ่ง ทางสวนสาม พรานจะมีการจัดพื้นที่ไว้ สำหรับใช้เป็นศูนย์การ เรียนรู้และสื่อกลาง โดยมี จุดตรวจสินค้าที่สามารถ ตรวจสอบได้ตลอดเวลา - ผลผลิตกันที่นำมา จะต้องมีคุณภาพและ ปลอดภัยต่อผู้บริโภคและ สิ่งแวดล้อม มาจำหน่าย ถึงมือผู้บริโภคในราคาที่ เป็นธรรม ส่วนการจัด สื่อสำหรับผู้ประกอบการ นั้นทางสวนสามพราน เสนอให้ใช้การจับฉลาก เพื่อความเท่าเทียมกัน |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------------|--|--|--|----------------------|--|---|
| 38 | 4/11/53 | โครงการวิจัย เครือข่าย คุณค่าข้าว หอมมะลิ สหกรณ์ไทย ระยะที่ 2 | การประชุม สัมพันธ์แบรนต์ “ข้าวเกิดบุญ” แก่ ประชาคม มก. | ประ ชา ค ม มก. / ผู้ที่ให้ ความ สนใจข้าวหอม มะลิ แบรนต์ เกิดบุญ | 30 | บริเวณลานจอดรถ หน้าสถาบันคันคว่าและ พัฒนาผลิตภัณฑ์ | <p>- ทีมเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ได้นำข้าวหอมมะลิเกิดบุญมาจำหน่ายให้แก่ประชาคมชาวมก. ได้ซื้อข้าวหอมมะลิคุณภาพไปรับประทาน</p> <p>ด้วยความร่วมมือและเห็นคุณค่าของการดำเนินงานวิจัยทางสถาบันคันคว่าและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ยินดีให้เครือข่ายข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทยนำข้าวหอมมะลิแบรนต์เกิดบุญมาจำหน่ายได้ที่บริเวณลานจอดรถ หน้าสถาบันอาหารฯ</p> <p>- ทั้งนี้ทางเครือข่ายฯ จะนำข้าวหอมมะลิแบรนต์เกิดบุญ มาจำหน่ายทุกวันพฤหัสบดีที่ 1 ของทุกเดือน ตั้งแต่เวลา 07.00-15.00 น. เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และให้บุคลากร/พนักงาน มก. ตลอดจนผู้บริโภครู้ทั่วไปได้บริโภค ข้าวหอมมะลิคุณภาพถือเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการช่วยเหลือซื้อสินค้าสหกรณ์/ชาวนาไทย</p> <p>- ทั้งนี้ผู้สนใจสามารถหาซื้อได้ในวันและเวลาดังกล่าวตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 53 นี้เป็นต้นไป</p> |
| 39 | 12/11/ 53 | โครงการวิจัย แนวทางการ พัฒนาระบบ การเงิน สหกรณ์ที่ | ประชุมหารือการ ดำเนินการ โครงการร่วมกับ ผู้บริหาร ชสอ. | ผู้ประสานงาน / ผู้จั ด การ ใหญ่ ชสอ. | 3 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | มีการหารือ และทำความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินงานโครงการการเงินฯ |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------------|---|--|---|----------------------|--|--|
| | | เกื้อหนุนการ พึ่งพาตนเอง และเกื้อหนุน การร่วมมือ กันระหว่าง สหกรณ์ | | | | | |
| 40 | 15/11/5 3 | โครงการวิจัย แนวทางการ พัฒนาระบบ การเงิน สหกรณ์ที่ เกื้อหนุนการ พึ่งพาตนเอง และเกื้อหนุน การร่วมมือ กันระหว่าง สหกรณ์ | ประชุมหารือ ร่วมกับ ผู้ทรงคุณวุฒิ | ผู้ประสานงาน /ผู้ทรงคุณวุฒิ | 5 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | ที่ประชุมได้หารือเกี่ยวกับ การจัดเวทีของเจ้าหน้าที่ ชสอ. และได้มีการ มอบหมายงานให้ที่ ประชุมจัดเตรียมข้อมูล ดังนี้ - คุณสุรจิตต์ ทำการ ประเมินสถานการณ์ - อ.ว.ร.เทพ เรือง สถาปัตยกรรมการเงิน - อ.ไพโรจน์ กลไกการ สร้างระบบบริหารจัดการ และได้มีการหารือ เกี่ยวกับการจัดทำวิดิทัศน์ และนัดประชุมอีกครั้งวัน ศุกร์ ที่ 3 ธันวาคม 2553 |
| 41 | 18/11/5 3 | ชุดโครงการ การขับเคลื่อน การพัฒนา การสหกรณ์ และการค้าที่ เป็นธรรม ระยะที่ 4 | ประชุมเพื่อ นำเสนอรายงาน ความก้าวหน้า และพิจารณา ข้อเสนอ โครงการ - เครือข่าย คุณค่าผลไม้ - เครือข่าย คุณค่าข้าวหอม มะลิสหกรณ์ไทย | ผู้ประสานงาน /ผู้ทรงคุณวุฒิ /ทีมวิจัย | 20 | ห้อง 601 ชั้น 6 อาคาร วิจัยและพัฒนา มก. | - คุณธนฉัตรร์ แสงหวัง หัวหน้าโครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่าข้าวหอม มะลิสหกรณ์ไทย พร้อม ด้วยสมาชิกภาคีเครือข่าย ได้ร่วมรายงานนำเสนอ ร่างรายงานฉบับสมบูรณ์ จากผลการดำเนินการ วิจัยในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา แก่ผู้ทรงคุณวุฒิ - คุณศศิธร วิเศษ หัวหน้าโครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่าผลไม้ พร้อมด้วยนักวิจัย อาทิ คุณสุรางค์ พุ่มโพธิ์ทอง ผู้จัดการสหกรณ์ การเกษตรมะขาม จำกัด และเครือข่ายผู้ผลิตผลไม้ คุณภาพ ร่วมรายงาน |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน

(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|----------|--|---|--|----------------------|---|---|
| | | | | | | | <p>นำเสนอข้อมูล</p> <ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ อ.หันคา จ.ชัยนาท พร้อมด้วยนักวิจัยจากสถาบันสุวรรณวาจกกสิกิจ ได้นำเสนอข้อเสนอโครงการวิจัยการใช้ปุ๋ยมูลสัตว์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตพืช - ภายหลังจากแต่ละโครงการวิจัยได้นำเสนอแล้วนั้นผู้ทรงคุณวุฒิได้ร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้และให้ข้อเสนอแนะแก่ทีมวิจัยเพื่อนำไปเป็นแนวทางพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงานวิจัยต่อไป |
| 42 | 22/11/53 | โครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน | การจัดเตรียมจัดร้าน Farmer Shop ในตลาดสุขใจ | ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย | 60 | ตลาดสุขใจ โรงแรมโรสการ์เด็นท์ ริเวอร์ไซด์ สวนสามพราน จ.นครปฐม | <ul style="list-style-type: none"> - เป็นตลาดที่เป็นศูนย์กลางการเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตเกษตรกรปลอดภัยกับผู้บริโภค - มีการวาง lay out ร้าน farmer shop - ควรมีป้ายบอกชื่อและอธิบายสินค้า เพื่อให้ผู้ที่สนใจสามารถเข้าถึงคุณลักษณะของสินค้าได้ |
| 43 | 23/11/53 | โครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน | งานแถลงข่าวเปิดตัว “ตลาดสุขใจ” | ผู้ประสานงาน / ผู้ทรงคุณวุฒิ / นักวิจัย / ผู้ประกอบการ | 100 | ตลาดสุขใจ โรงแรมโรสการ์เด็นท์ ริเวอร์ไซด์ สวนสามพราน จ.นครปฐม | <ul style="list-style-type: none"> - งานแถลงข่าวเปิดตัวตลาดสุขใจ มีสื่อมวลชนจากหลายแขนง ร่วมงาน - มีการปาฐกถาในหัวข้อ “กินอยู่ปลอดภัย สุขใจ สบายกาย” โดยคุณไพบุลย์ วัฒนศิริธรรม ประธานกรรมการ มูลนิธิหัวใจอาสา - มี ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย รองผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย พร้อม |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|---------------|--|--|------------------------------|----------------------|---|---|
| | | | | | | | ด้วย รศ.จุฑาทิพย์ ภักธรา วาท ผู้อำนวยการ สถาบันวิชาการด้าน สหกรณ์ มก. คุณอรุณ นว ราช กรรมการผู้จัดการ สวนสามพราน โรสกา เด็น ริเวอร์ไซด์ และคุณ ชวลิต เตชะไพบูลย์ ที่ ปรึกษาสภาเครือข่าย องค์กรเกษตรกรแห่ง ประเทศไทย เสนอถึง บทบาทในการดำเนินงาน ตลาดสุขใจ ขององค์กรที่ สนับสนุน และที่มาของ ตลาดสุขใจ เป็นศูนย์รวม สินค้าเกษตร และอาหาร ปลอดภัย - วัตถุประสงค์ของการ เปิดตลาดสุขใจนั้น เพื่อ เป็นตลาดทางเลือกให้แก่ เกษตรกรได้มีโอกาสนำ ผลิตผลที่มีคุณภาพ ปลอดภัย มาจำหน่ายถึง มือผู้บริโภคในราคาที่เป็น ธรรม - โดยจะมีพิธีเปิดอย่าง เป็นทางการในวันที่ 27 พฤศจิกายน 2553 - เปิดบริการทุกวันเสาร์ และวันอาทิตย์ ระหว่าง เวลา 10.00 ถึง 17.00 น. |
| 44 | 27/11/53 | โครงการ วิจัยกลุ่ม ธุรกิจเชิง คุณค่าสาม พราน | ติดตามการ ดำเนินงานตลาด สุขใจ | ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย | 80 | ตลาดสุขใจโรงแรมโร สการ์เด็นท์ ริเวอร์ไซด์ สวนสามพราน จ.นครปฐม | - ผู้ประสานได้ติดตาม การดำเนินการตลาดสุข ใจ ภายหลังได้การแถลง ข่าวเปิดตัวตลาดสุขใจ |
| 45 | 1-2/ 12/53 | โครงการ Farmer Shop วันธุรกิจ การเกษตร | ร่วมจัดบูท Farmer Shop วัน ธุรกิจการเกษตร (Agribusiness Day) ประจำปี | จนท.สว.สก. / ผู้เข้าชมบูท | 50 | ณ ห้องโถง ชั้น 2 อาคาร ปฏิบัติ การ ค ณ ะ เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาส ตร์ บางเขน | ร่วมจัดบูทประชาสัมพันธ์ ร้าน Farmer shop ผู้เยี่ยม ชมสามารถหาซื้อสินค้า ภายในร้านได้ มีจำหน่าย ผัก อก แ ก นิ ก ปลอดภัย |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|-----------|---|---|--------------------------------|----------------------|--|---|
| | | (Agribusiness Day) ประจำปี 2553 | การศึกษา 2553 | | | | สารพิษ ข้าวหอมมะลิ แปรนต์เกิดบุญ และ เพื่อให้เข้ากับเทศกาลเฉลิมฉลองส่งท้ายปีเก่าต้อนรับปีใหม่ ทางร้าน Farmer shop มีบริการกระเช้าของขวัญให้ ผู้สนใจสั่งจองได้ที่บูทภายในงาน |
| 46 | 3/12/53 | โครงการวิจัยแนวทางการพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เอื้อหนุนการพึ่งพาตนเองและเอื้อหนุนการร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์ | ประชุมหารือการดำเนินงานร่วมกับผู้ทรงคุณวุฒิ | ผู้ประสานงาน/ ผู้ทรงคุณวุฒิ | 6 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | - มีการประชุมหารือเพื่อจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันระหว่างผู้บริหารสหกรณ์ออมทรัพย์ โดยมี 4 forum แบ่งตามภาค คือ 1. ส่วนกลาง 2. ใต้/ตะวันตก 3. เหนือ 4. ตะวันออกเฉียงเหนือ และกำหนดให้มีผู้เข้าร่วมเวทีไม่เกิน 40 คน |
| 47 | 4-5/12/53 | โครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจโรสการ์เด็นท์ สวนสามพราน | ติดตามความก้าวหน้าการดำเนินงานตลาดสุขใจ | ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย | 60 | ตลาดสุขใจ โรงแรมโรสการ์เด็นท์ ริเวอร์ไซด์ สวนสามพราน จ.นครปฐม | - ผู้ประสานงานได้ติดตามความก้าวหน้าดำเนินการร้าน farmer shop สอบถามและพูดคุยร่วมกับผู้ประกอบการ |
| 48 | 8/12/53 | โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรม | ประชุมหารือร่วมกับ คุณพ่อ วิจิตรบุญสูง | ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย | 2 | ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก. | ที่ประชุมได้ร่วมวางแผนการดำเนินงานโครงการวิจัยในระยะต่อไปภายใต้ความร่วมมือระหว่างมก.และชุมชนภายใต้คำถามมาตรฐานข้าวคุณธรรมที่จะยกระดับวิถีชาวนาไปพร้อมกับการรับรองผลิตภัณฑ์ควรเป็นอย่างไร ซึ่งจะมี ดร.อภิรดี อุทัยรัตน์กิจ และ ศ.ดร. อันทวี จิตต์สงวน เป็นที่ปรึกษาเบื้องต้นมี |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------------|---|--|--|----------------------|---|---|
| | | | | | | | แผนการดำเนินงานคือ การจัดเวทีถอดบทเรียน ความแตกต่างการรับรอง มาตรฐานเกษตรกรรม ยั่งยืนและข้าวคุณธรรม การรับรองมาตรฐานโดย ชาวนาคุณธรรมเอง การ จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การปลูกผักอินทรีย์ได้ มูลค่าอะไร และการถ่าย ถอดความรู้ระบบการเงิน แบบง่ายแก่เครือข่าย |
| 49 | 12/12 /53 | โครงการวิจัย กลุ่มธุรกิจ เชิงคุณค่า สามพราน | พิธีเปิดตลาดสุข ใจ | ผู้ประสาน / ที่ ม วิ จัย / ผู้ทรงคุณวุฒิ | 150 | โรงแรมโรสการ์เด้นท์ สวนสามพราน จ.นครปฐม | - ทำพิธีเปิดตลาดสุขใจ เวลา 14.00 น. - คุณอรุช นวราช เป็นผู้ กล่าวรายงานต่อ พณฯ ท่าน นายอำพล เสนา ณรงค์ องคมนตรี ซึ่งเป็น ประธานในพิธีเปิด - มีแขกผู้ทรงคุณวุฒิเข้า ร่วมงานเป็นจำนวน อาทิ เช่น 1. ผู้ว่าราชการ จ.นครปฐม นายชิตพงษ์ ฤทธิประศาสน์ 2. รศ.ดร.สาโรช อังสุมาลิน 3. คุณอังคณา ใจเลี้ยง 4. อ.ไพโรจน์ สุจินดา 5. ผู้อำนวยการสถาบันฯ 6. ผศ.ดร.ปิติ กันตังกุล รองผู้อำนวยการสถาบันฯ 6. เครือข่ายนักวิจัย 7. เจ้าหน้าที่โรงแรม 8. ผู้ประกอบการในตลาด สุขใจ |
| 50 | 13/12/ 53 | โครงการวิจัย แนวทางการ พัฒนาระบบ การเงิน สหกรณ์ที่ เกี่ยวเนื่องการ | หารอแนวทาง และประเด็นการ หารือก่อนเข้าพบ สศค. | ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย | 5 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคาร วิจัยและพัฒนา มก. | - นโยบาย post bank - คุณสุรจิตต์รายงาน ฐานะการเงินของสหกรณ์ ออมทรัพย์ - นัดหารือร่วมกับ สศค. วันที่ 15 /12/53 |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------------|---|--|---|----------------------|--|---|
| | | พึ่งพาตนเอง และเกื้อหนุน การร่วมมือ กันระหว่าง สหกรณ์ | | | | | |
| 51 | 15/12/ 53 | โครงการ วิจัยแนวทาง การพัฒนา ระบบ การเงิน สหกรณ์ที่ เกื้อหนุนการ พึ่งพาตนเอง และเกื้อหนุน การร่วมมือ กันระหว่าง สหกรณ์ | การประชุมหารือ เพื่อแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกับ ผู้บริหารและ เจ้าหน้าที่ สศค. กระทรวงการคลัง | ผู้ประสานงาน /ผู้ทรงคุณวุฒิ /ผู้บริหาร สศค./จนท. สศค. / รอง ผอ. สว.สก. | 8 | สำนักงานเศรษฐกิจการ คลัง กระทรวงการคลัง | ที่ประชุมได้มีการหารือใน 4 ประเด็น คือ - ความเป็นไปได้ของ การบูรณาการระบบ การเงินระหว่างสหกรณ์ ออมทรัพย์และกองทุน หมู่บ้าน - ความคิดเห็นประเด็น post bank ที่มีกรเปิด โอกาสการเข้าถึงแหล่ง ทุนของผู้ด้อยโอกาส และ การสร้างวินัยทางการเงิน ของประชาชน - ความเป็นไปได้ในการ พัฒนา syndicated loan ของสหกรณ์ในการดูดซับ เม็ดเงินส่วนเหลือ และ กลไกการหมุนเวียนของ ระบบการเงินสหกรณ์ - กรอบคิดโครงการ รณรงค์ 1 คน 1 สถาบัน การเงินและได้มีการหารือ ที่ประชุมเกี่ยวกับการจัด forum “แนวทางความ ร่วมมือของสถาบันการเงิน ในระบบกึ่งระบบและฐาน ราก” โดยให้กระทรวงการ คลังเป็นผู้ออกหนังสือเชิญ นายธนาคาร รวมถึง SME BANK โดยมีกำหนดวัน เวลา ภายในเดือนมกราคม 2554 และมอบหมายให้ คุณ สายสุตา ศรีอุไร ประสานงานกับคุณกฤษณ์ รา จีรังพิทักษ์กุล |

ตารางที่ 1 ตารางกิจกรรมการวิจัยของทีมประสานงานชุดโครงการ ในช่วงเวลา 6 เดือน
(1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2554)

| ลำดับ ที่ | ว.ด.ป. | โครงการ | กิจกรรม | กลุ่ม เป้าหมาย | จำนวน ผู้เข้าร่วม | สถานที่ | ผลลัพธ์ |
|--------------|--------------|--|--|----------------------------|----------------------|---|--|
| 52 | 15/12/ 53 | นิทรรศการ “ขับเคลื่อน งานวิจัยชาว ไทยสู่ นวัตกรรม” | ร่วมนำข้าว คุณธรรมและ ข้าวเกิดบุญจัด นิทรรศการ “ขับเคลื่อน งานวิจัยชาวไทย สู่นวัตกรรม” | สว.สก. / กรมการข้าว | 80 | ห้องสุพรรณอารีกุล อาคารสารนิเทศ 50 ปี มก. | สถาบันวิชาการด้าน สหกรณ์ร่วมกับสำนักงาน กองทุนสนับสนุนการวิจัย ร่วมจัดนิทรรศการโดยนำ ผลงานการวิจัยการสร้าง แบรนด์ข้าวหอมมะลิ แบรนด์เกิดบุญ และข้าว คุณธรรม ไปจัดแสดงใน การประชุมวิชาการข้าว แห่งชาติ ครั้งที่ 1 ภายใต้อ หัวข้อ ขับเคลื่อนงานวิจัย ข้าวไทยสู่นวัตกรรม ซึ่ง จัดขึ้นโดยมูลนิธิข้าวไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ร่วมกับ สำนักงานพัฒนา วิทยาศาสตร์ และ เทคโนโลยีแห่งชาติ สำนักงานคณะกรรมการ วิจัยแห่งชาติ และ กรมการข้าว |
| 53 | 23/12/ 53 | โครงการวิจัย ธุรกิจเชิง คุณค่าสาม พราน | ประชุมติดตาม การดำเนิน โครงการ | ผู้ประสานงาน / ทีมวิจัย | 8 | ห้อง 214 ชั้น 2 อาคาร วิจัยและพัฒนา มก. | - นักวิจัยได้รายงาน สถานการณ์ปัญหา อุปสรรค ผลการเปิด ตลาดสุขใจ - การรับรองเกษตรกร อินทรีย์ คุณอรุษแจ้งให้ที่ ประชุมทราบการสุ่มตรวจ สินค้าในตลาด ซึ่งมี ค่าใช้จ่าย ค่าน้ำยาเดือน ละ 4,000 บาท ตัวอย่าง ละ 200 บาท (10 ตัวอย่าง ตรวจเดือนละ 2 ครั้ง) |

7.2 การขับเคลื่อนโครงการวิจัยชุดย่อยภายใต้ชุดโครงการฯ ประกอบด้วยโครงการวิจัย 5 โครงการ มีรายละเอียดดำเนินการดังนี้

7.2.1 โครงการเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2 (ระยะเวลา 1 มีนาคม 2553 – 28 กุมภาพันธ์ 2554)

โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2 มีรายละเอียดดังนี้

๑ หลักการและเหตุผล

จากการดำเนินการโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้จังหวัดจันทบุรี ในระยะที่ 1 มุ่งเน้นไปที่การแก้ไขปัญหาการทำสวนผลไม้อย่างเป็นระบบ ด้วยการสร้างเวทีแห่งการเรียนรู้ผ่านกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อสร้างตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกรสมาชิก ในการพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด ก่อให้เกิด “เครือข่ายการเรียนรู้” ชุดความรู้ที่ได้รับ สามารถกระตุ้นให้เกษตรกรสมาชิกเกิดแนวคิด ทักษะคิด และจิตสำนึกในการทำสวนผลไม้คุณภาพ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ GAP พี่ช เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในพื้นที่ 4 ตำบลนาร่อง จำนวน 4 กลุ่มรวม 73 คน ตลอดจนเกิดรูปแบบการเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตและการตลาด ภายใต้ใช้อุทยานที่มีสหกรณ์การเกษตรเขาฉิมชฎู จำกัด เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน

ในการดำเนินการโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ สามารถสร้างระบบธุรกิจผลไม้ของสหกรณ์ได้ทั้งในระดับต้นน้ำ ตั้งแต่การพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด ส่งผลให้เกิดการสร้างเกษตรกรคุณภาพ เครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการจัดการผลไม้ที่มีคุณภาพในระดับกลางน้ำ เชื่อมโยงพันธมิตรกับภาคีเครือข่ายในการรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ ส่งผลให้เกิดการบริหารจัดการตลาดผลไม้ที่มีประสิทธิภาพทั้งตลาดหลักและตลาดรอง จนกระทั่งในระดับปลายน้ำ เชื่อมโยงพันธมิตรกับผู้ประกอบการค้าส่งออกผลไม้ ส่งผลให้เกิดการพัฒนาและขยายช่องทางการตลาดผลไม้คุณภาพในตลาดต่างประเทศ ซึ่งทั้งหมดเป็นผลลัพธ์ที่เป็นต้นแบบธุรกิจเครือข่ายผลไม้เชิงคุณค่า และการค้าที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค คู่ค้า และเกษตรกรสมาชิก นำไปสู่แนวทางการพัฒนาสหกรณ์การเกษตรตามความต้องการอย่างแท้จริง ตลอดจนเป็นบริบทในการส่งเสริมจากภาครัฐ ภายใต้ยุทธศาสตร์ หลักการ วิธีการ และคุณค่าสหกรณ์

ผลลัพธ์ที่โดดเด่นอีกประการหนึ่ง นอกเหนือจากผลลัพธ์ที่เป็นต้นแบบธุรกิจเครือข่ายผลไม้เชิงคุณค่าแล้ว ได้แก่ ความภาคภูมิใจของผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรเขาฉิมชฎู จำกัด ที่สะท้อนให้เห็นว่า ปัจจุบันเกษตรกรสมาชิก มีทัศนคติที่ดีกับสหกรณ์ ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่เกษตรกรสมาชิกมักให้ความสำคัญในเรื่องเงินทุนอย่างเดียว แต่ในปัจจุบันสหกรณ์และเกษตรกร

สมาชิก สามารถมีบทบาทร่วมกันในการพัฒนาคุณภาพชีวิตในอาชีพการทำการสวนผลไม้แก่เกษตรกรสมาชิก ตลอดจนสามารถพัฒนาช่องทางทางการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

การก้าวไปสู่นโยบายเขตการค้าเสรีอาเซียน หรืออาฟต้า (ASEAN Free Trade Area: AFTA) ของประเทศไทย ตามข้อตกลงทางการค้าของกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน (ASEAN) ได้เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 ซึ่งมีสินค้าเกษตรของไทย จำนวน 23 รายการ ที่จะต้องยกเลิกโควตาและลดภาษีเป็น 0% เมื่อมองภาพเศรษฐกิจโดยรวมแล้ว ไทยและอาเซียนต่างก็จะได้รับประโยชน์จากการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน AFTA แต่จะมาน้อยกว่ากันนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการปรับตัวของภาครัฐ และภาคเอกชนในแต่ละประเทศ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค ผู้บริโภคสามารถบริโภคสินค้าอุปโภค บริโภคในราคาถูกลง แต่อย่างไรก็ตามการนำเข้าผลไม้จากต่างประเทศที่มีราคาถูกลง จะยังคงส่งผลกระทบต่อเกษตรกรภายในประเทศ รวมทั้งการลักลอบผ่านตามแนวชายแดนซึ่งยากต่อการควบคุม และตรวจสอบแหล่งที่มา ทำให้เกิดผลกระทบต่อราคาผลไม้ของเกษตรกรสมาชิกได้

ทั้งนี้ การขับเคลื่อนสหกรณ์การเกษตรและกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้ก้าวทันกับพลวัตของการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน หรืออาฟต้า (AFTA) ทำให้ต้องเร่งปรับตัวเพื่อเตรียมความพร้อมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น แม้ผลไม้เศรษฐกิจของจังหวัดจันทบุรี อาทิ มังคุด เงาะ ทุเรียน จะไม่ได้รับผลกระทบในภาพรวมของการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน เนื่องจากไม่ได้ถูกกำหนดเป็นสินค้าเกษตร จำนวน 23 รายการ แต่การขับเคลื่อนให้เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจในสินค้าเกษตรคุณภาพ และพัฒนาขีดความสามารถศักยภาพในการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ เป็นไปตามมาตรฐานการนำเข้าของประเทศตลาดเป้าหมาย หรือข้อกีดกันทางการค้าที่อาจส่งผลกระทบต่อได้ในอนาคต ดังนั้น การส่งเสริมและพัฒนาการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งทั้งทางด้านการพัฒนา ขบวนการผลิตและการพัฒนาขยายช่องทางทางการตลาดของผลไม้คุณภาพ ซึ่งจะทำให้สามารถปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ดังกล่าว ตลอดจนจนเป็นการสร้างภูมิคุ้มกันให้ระบบสหกรณ์การเกษตร

เพื่อเป็นการต่อยอด และขยายผลการขับเคลื่อนเวทีแห่งการเรียนรู้ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ภายใต้การค้าที่เป็นธรรม ในระยะที่ 2 จึงต้องการถ่ายทอดองค์ความรู้สู่การปฏิบัติจริง โดยการนำเอาชุดความรู้รูปแบบการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการบริหารจัดการโซ่อุปทานไปสู่ภาคีเครือข่าย โดยมีเป้าหมายในการขยายผลไปยังสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด อำเภอมะขาม ซึ่งมีพื้นที่ดำเนินการติดต่อกัน สร้างเป็นเครือข่ายเวทีแห่งการเรียนรู้ในการพัฒนาและวางแผนการผลิตร่วมกัน นำไปสู่การเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างสหกรณ์ ส่งผลให้เกิดศักยภาพทางการแข่งขันในระบบเศรษฐกิจ

นอกจากนั้น จะให้ความสำคัญด้านฐานข้อมูลการผลิต (ข้อมูลพื้นฐานการผลิต ข้อมูลการตลาด และต้นทุนรวม) เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการบริหารจัดการด้านวางแผนการผลิต

พืชหลัก และพืชรอง เพื่อเพิ่มรายได้ สร้างผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ รวมถึงความสามารถในการจัดการระบบกระจายสินค้าทั้งตลาดภายในประเทศ และตลาดต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ พัฒนาสู่สากล นับเป็นการเพิ่มคุณค่าในการส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตรของสหกรณ์การเกษตร จนนำไปสู่การบูรณาการร่วมกันของทุกฝ่าย กำหนดเป็นแผนปฏิบัติงานบนแนวทางการพัฒนาสหกรณ์สู่ความยั่งยืน และเกิดเป็นองค์การแห่งการเรียนรู้ของเกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์การเกษตรอื่นๆ และที่สำคัญ ระบบธุรกิจที่สหกรณ์การเกษตรขับเคลื่อนร่วมกับภาคีพันธมิตรได้สะท้อนให้เห็นตัวแบบของการบริหารจัดการภายใต้โซ่อุปทาน ซึ่งจะช่วยให้เกิดความสามารถในแข่งขันภายใต้การเปิดการค้าเสรีอาเซียนที่ประเทศไทยกำลังเผชิญหน้า

➤ **วัตถุประสงค์ของการวิจัย**

1. เพื่อหาแนวทางในการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้กลไกของสหกรณ์การเกษตร เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันแก่เกษตรกรชาวสวนผลไม้ ภายใต้ตลาดการค้าเสรีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา 2. เพื่อขยายผลการดำเนินธุรกิจเครือข่ายคุณค่าผลไม้ สู่ตลาดในประเทศและต่างประเทศ ให้สอดคล้องกับการผลิตของชาวสวนผลไม้ ภายใต้ภาคีเครือข่าย 3. เพื่อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายรัฐ ในการส่งเสริมเกษตรกรชาวสวนผลไม้ ภายใต้ตลาดการค้าเสรี

➤ **ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

1. ชุดความรู้ สำหรับแนวทางปฏิบัติในการขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อการประกอบอาชีพชาวสวนผลไม้อย่างยั่งยืน 2. เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ บนพื้นฐานของความต้องการที่แท้จริงและการขยายผลในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี 3. เกิดตัวแบบการดำเนินธุรกิจของเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ภายใต้โซ่อุปทานที่สามารถเชื่อมโยงความร่วมมือระหว่างสหกรณ์และผู้ประกอบการ ในการกระจายผลไม้สู่ผู้บริโภค

➤ **ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย จะเป็นไปดังนี้**

1. **การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างภาคีพันธมิตรและแกนนำเครือข่ายสหกรณ์การเกษตรเขตฉะเชิงเทรา จำกัด** มุ่งเน้นไปที่การมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายร่วมกัน กำหนดเป็นแผนปฏิบัติงานของสหกรณ์ นำไปสู่การสร้างเชื่อมั่นในการประกอบอาชีพทำสวนผลไม้บนแนวทางการพัฒนาสหกรณ์สู่ความยั่งยืนยั่งยืน 2. **ส่งเสริมให้เกิดการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง** ด้านการวางแผนการผลิตพืชหลัก พืชรอง และแนวทางการขยายช่องทางการตลาดสินค้าคุณภาพทั้งในและต่างประเทศ นำไปสู่การปรับกระบวนการผลิต การบริหารจัดการของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร ให้สามารถปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ของการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน และเป็นการสร้างภูมิคุ้มกันให้ระบบสหกรณ์การเกษตร ภายใต้การขับเคลื่อนการดำเนินงานของเครือข่ายคุณค่าผลไม้ 3. **การจัดเวทีเรียนรู้**

ภายใต้ภาคีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ โดยการนำเอาชุดความรู้รูปแบบการรวมกลุ่ม การจัดทำ GAP การลดต้นทุนการผลิต การจัดการสวนผลไม้อย่างยั่งยืน ซึ่งเป็นชุดความรู้จากการวิจัยระยะที่ 1 นำไปขยายผลยังสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด สร้างเป็นเครือข่ายแห่งการเรียนรู้ในการพัฒนาและวางแผนการผลิตร่วมกัน

4. การจัดทำฐานข้อมูลการผลิตของภาคีเครือข่าย จะมุ่งไปที่การเก็บรวบรวมข้อมูลด้านการผลิตของเกษตรกรสมาชิกภายใต้ภาคีเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และเกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการพัฒนาการผลิต และการวางแผนร่วมกันภายใต้ระบบธุรกิจของเครือข่าย

5. การจัดทำแผนธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรที่เป็นภาคีเครือข่าย เพื่อนำไปสู่การบูรณาการตามข้อตกลงร่วมกัน เพื่อสร้างอำนาจการต่อรองในการดำเนินธุรกิจภายใต้โซ่คุณค่าทางการขับเคลื่อนการดำเนินงานของเครือข่ายคุณค่าผลไม้ จะประกอบไปด้วย ภารกิจสำคัญ 3 ด้าน ได้แก่ การยกระดับการทำงานของสหกรณ์การเกษตรในรูปแบบของธุรกิจเอกประสงค์ (Multipurpose Co-ops) ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างศักยภาพของสหกรณ์การเกษตรในการส่งเสริมการผลิตผลไม้คุณภาพแก่เกษตรกรสมาชิกชาวสวนผลไม้ ได้แก่ ธุรกิจสินเชื่อ ธุรกิจการตลาด ธุรกิจส่งเสริมการเกษตร เพื่อแก้ไขปัญหาการประกอบอาชีพชาวสวนผลไม้อย่างครบวงจร

การเชื่อมโยงธุรกิจกระจายสินค้าในกลุ่มภาคีพันธมิตรเครือข่ายฯ จะเป็นเรื่องของการวางแผนธุรกิจร่วมกันระหว่าง ภาคีพันธมิตร สหกรณ์การเกษตร และผู้ประกอบการในด้านการรวบรวมและการกระจายสินค้าที่จะก่อให้เกิดเป็นระบบธุรกิจของเครือข่ายทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ

การติดตามประเมินการดำเนินงานเครือข่ายฯ จะมุ่งไปที่การติดตามผลการดำเนินงานของเครือข่ายฯ ปัญหาอุปสรรคที่เผชิญ เพื่อนำไปสู่การสังเคราะห์ สรุปบทเรียน

6. การสรุปสังเคราะห์การดำเนินการวิจัย จะมุ่งไปที่การจัดเวทีเรียนรู้ ระหว่างภาคีเครือข่าย เพื่อหาข้อสรุป เกี่ยวกับสถานการณ์ ปัญหาอุปสรรค ในการวิจัยและข้อเสนอแนะอื่นๆ

7.2.2 โครงการเครือข่ายคุณค่ายางพารา ระยะที่ 2 (ระยะเวลา 15 กรกฎาคม 2553 – 14 กรกฎาคม 2554)

โครงการเครือข่ายคุณค่ายางพารา ระยะที่ 2 มีรายละเอียดดังนี้

➡ หลักการและเหตุผล

ยางพารายังคงเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย ทั้งในด้านเป็นอาชีพหลักของเกษตรกรชาวสวนยางพาราทำรายได้ให้เกษตรกรได้อย่างสม่ำเสมอตลอดทั้งปี และเป็นแหล่งเงินตราต่างประเทศจากการส่งออก โดยจากข้อมูลพื้นฐานเศรษฐกิจของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2553) ในปี 2552 มีเกษตรกรที่มีอาชีพทำสวนยางพารารวม 1.480 ล้านครัวเรือน มีเนื้อที่ปลูกรวม 17.223 ล้านไร่ ให้ผลผลิตแล้ว 11.508 ล้านไร่ ได้ผลผลิตยางดิบ 3.176 ล้านตัน ซึ่งในปัจจุบันมีการปลูกยางพาราในเกือบทุกจังหวัดในประเทศไทยโดยมีปลูกในภาคใต้มากที่สุด

ปริมาณการส่งออกยางพาราของไทยในปี 2552 รวมเป็นปริมาณ 2.740 ล้านตัน คิดเป็นมูลค่ารวม 146,263.6 ล้านบาทโดยประเทศคู่ค้าสำหรับยางแผ่นรมควัน ได้แก่ ญี่ปุ่น จีน สหรัฐอเมริกา สำหรับยางแท่ง ได้แก่ จีน ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และเกาหลีใต้ สำหรับน้ำยางข้น ได้แก่ มาเลเซีย

แม้ว่าราคายางพาราที่ประเทศไทยขายได้มีแนวโน้มสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2545 ที่ราคายางแผ่นดิบในตลาดท้องถิ่นมีราคาเฉลี่ยประมาณกิโลกรัมละ 45 บาท จนถึงเดือนกรกฎาคม ปี 2551 ได้เพิ่มขึ้นเป็นราคา กิโลกรัมละ 99 แต่หลังจากที่ได้เกิดภาวะปัญหาด้านการเงินของประเทศสหรัฐอเมริกาส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจตกต่ำไปทั่วโลก ทำให้ราคาน้ำมันลดลง ทำให้ราคายางพารามีแนวโน้มลดลงตลอดเวลา ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2551 เป็นต้นมา โดยในช่วงปลายปี 2551 ราคายางแผ่นดิบในตลาดท้องถิ่นมีราคาโดยเฉลี่ย กิโลกรัมละ 30.20 บาท แล้วตั้งแต่ต้นปี 2552 ราคายางพาราก็กลับมามีแนวโน้มที่สูงขึ้น กระทั่งถึงต้นปี 2553 ราคายางแผ่นดิบก็กลับมามีราคาสูงอยู่ที่ระดับกว่า 100 บาทต่อกิโลกรัม จากความผันผวนของราคายางพาราทำให้เกิดผลกระทบทางบวกและทางลบแก่ผู้เกี่ยวข้องในโซ่อุปทาน ช่วงราคาสูงก็จะเกิดผลดีกับชาวสวนยาง ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ผู้แปรรูปที่ใช้ยางพาราเป็นวัตถุดิบก็มีปัญหาเรื่องต้นทุนการผลิตสูงขึ้น และเมื่อราคาตกต่ำ ชาวสวนยางก็เดือดร้อน เพราะทำให้รายได้ลดลง แต่ผู้แปรรูปได้รับผลดีที่ทำให้ต้นทุนการแปรรูปลดลง นอกจากนี้ ยังเกิดปัญหากับผู้ทำหน้าที่การตลาดกลางน้ำ ทำให้มีรายได้ไม่ยั่งยืน และเกิดการขาดทุนในการทำธุรกิจ ถ้าหากไม่มีการวางแผนเตรียมรับสถานการณ์การผันผวนของราคา ซึ่งเกษตรกรชาวสวนยางพาราส่วนใหญ่มีสวนยางพาราขนาดเล็กและเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตร หรือเป็นสมาชิกสหกรณ์กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ซึ่งสามารถใช้ประโยชน์จากการเป็นสมาชิกสหกรณ์ในการบริหารจัดการการผลิตและการตลาดที่มีประสิทธิภาพได้ โดยการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ

ในปีที่ผ่านมามหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์โดยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้มีชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรมของสินค้าเกษตรที่สำคัญชนิดต่าง ๆ ของประเทศไทย โดยได้รับทุนการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ซึ่งเป็นไปตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาการสหกรณ์ฉบับที่ 2 จึงเห็นได้ว่าจากปัญหาดังกล่าวข้างต้น สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย จึงได้ให้การสนับสนุนทำวิจัยเกี่ยวกับ**เครือข่ายคุณค่ายางพารา** โดยเริ่มศึกษาจากสหกรณ์การเกษตรที่มีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับยางพารา เพื่อใช้เป็นตัวแบบ เพื่อประยุกต์ใช้ในการพัฒนาเครือข่ายยางพาราต่อไป ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ได้เลือกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเป็นแกนนำในการพัฒนาเครือข่ายยางพาราและจำเป็นต้องดำเนินการวิจัยต่อเนื่องเป็นที่ 2

สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นสหกรณ์หนึ่งที่ได้ดำเนินธุรกิจยางพารามากกว่า 25 ปี ปัจจุบันมีสมาชิกกว่า 4,000 ครัวเรือน และยังมีภาคีพันธมิตรทำธุรกิจยางพารา 11 องค์กร

การดำเนินงานของ สกก.ย่านตาขาว จก. รวบรวมยางจากสมาชิกและสหกรณ์เครือข่าย โดยส่วนใหญ่เป็นยางแผ่นดิบและยางแผ่นรมควันแล้วจำหน่ายผ่านตลาดกลางย่านตาขาว และตลาดกลางหาดใหญ่ สำหรับยางคัตติ้ง (ซียาง) สกก.ย่านตาขาว จก.ขายโดยตรงให้กับผู้แปรรูปในท้องถิ่น

การดำเนินธุรกิจยางพาราของสหกรณ์ที่ผ่านมา สหกรณ์มีพันธมิตร ได้แก่ สำนักงานตลาดกลางหาดใหญ่ (ให้ความรู้และการอบรมเรื่องตลาดยางอุปกรณ์ และโกดัง) สำนักงานกองทุนสงเคราะห์สวนยาง ให้การสนับสนุนโรงรมยาง จำนวน 3 โรงงาน อยู่ที่ ต.โพรงจระเข้ ต.เกาะเปียง และ ต.ในควน สำนักงานสหกรณ์จังหวัด ให้เงินกู้แก่กองทุนพัฒนาการสหกรณ์ คิดดอกเบี้ยร้อยละ 3/ปี และขายโดยตรงให้บริษัทส่งออก ได้แก่ ยูไนเต็ตรับเบอร์ จ.ตรัง บ.ไทเทครับเบอร์ จ.ตรัง และ บ.เซาท์แลนด์รับเบอร์ หาดใหญ่

ในบรรดา สกก. ที่ทำธุรกิจยางพารา ซึ่งมีประมาณ 20 แห่ง อาจกล่าวได้ว่า สกก.ย่านตาขาว จก. เป็นสกก.อันดับแรกๆที่เน้นการทำธุรกิจยางพารา โดยในระหว่างปี 2549 - 2551 มีธุรกิจรวบรวมยางพารา 1,200 2,000 และ 3,000 ตัน ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย น้ำยาง 30% ยางรมควัน 40% ยางแผ่นดิบ 20% และยางคัตติ้ง 10% คิดเป็นร้อยละ 30, 40, 20 และ 10 ของปริมาณทั้งหมด ตามลำดับ จุดเด่นที่สำคัญของสหกรณ์ คือ 1) การมีทุนหมุนเวียนในการรับซื้อโดยไม่คิดดอกเบี้ย 2) มีการจัดสรรเงินเฉลี่ยคืนให้ภาคี และสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ และ 3) มีระบบการบริหารจัดการที่ดี และมีแผนธุรกิจทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

นอกจากนี้ ในอนาคต สกก.ย่านตาขาว จำกัด ยังมีแผนงานการพัฒนาธุรกิจยางพาราไปสู่การส่งออกโดยตรง ซึ่งหากเป็นไปได้จะก่อให้เกิดคุณค่าเพิ่มและผลประโยชน์แก่สมาชิกมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ในฐานะแกนนำเครือข่ายยังคงดำเนินธุรกิจในตลาดท้องถิ่นและจังหวัดในเรื่องของการรวบรวมน้ำยางดิบและยางแผ่นรมควันเพื่อส่งต่อให้คนกลางในพื้นที่เท่านั้น ทำให้มีทางเลือกในช่องทางขายน้อย สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด จึงมีแนวคิดที่จะทำธุรกิจส่งออกยางพาราในอนาคต แต่ในปัจจุบันยังขาดความรู้ ทักษะประสบการณ์ ในเรื่องการทำธุรกิจ และข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก ซึ่งหากมิได้มีการเตรียมการและได้รับการสนับสนุนจากผู้เชี่ยวชาญ อาจทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ ซึ่งจะก่อให้เกิดการขาดทุนเหมือนที่เกิดขึ้นอยู่เนือง ๆ ในธุรกิจผู้ประกอบการยางพารา นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงต่อความแปรปรวนของราคา

การวิจัยครั้งนี้จะเป็นไปในลักษณะของงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปีที่ 1 เข้าสู่ปีที่ 2 ในปีที่ 2 นี้ในการเชื่อมโยงโซ่อุปทานเพื่อการลดจุดอ่อนเครือข่ายที่เป็นอยู่และการดำเนินธุรกิจในอนาคตเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อเกษตรกร ซึ่งการศึกษาครั้งนี้จะได้ตัวแบบเครือข่ายคุณค่ายางพาราโดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแกนนำ เพื่อมุ่งดำเนินการในการพัฒนาโซ่อุปทานเชิงคุณค่าให้เกิดประโยชน์ต่อภาคีพันธมิตรของเครือข่ายธุรกิจยางพารา ตั้งแต่กระบวนการผลิตจนถึงการตลาดขั้นสุดท้ายเพื่อให้ได้รูปแบบที่สามารถลดต้นทุน

การตลาดในการนำสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค และมีการค้าที่เป็นธรรม ซึ่งจะส่งผลต่อการประกอบอาชีพของชาวสวนยางพาราอย่างยั่งยืน

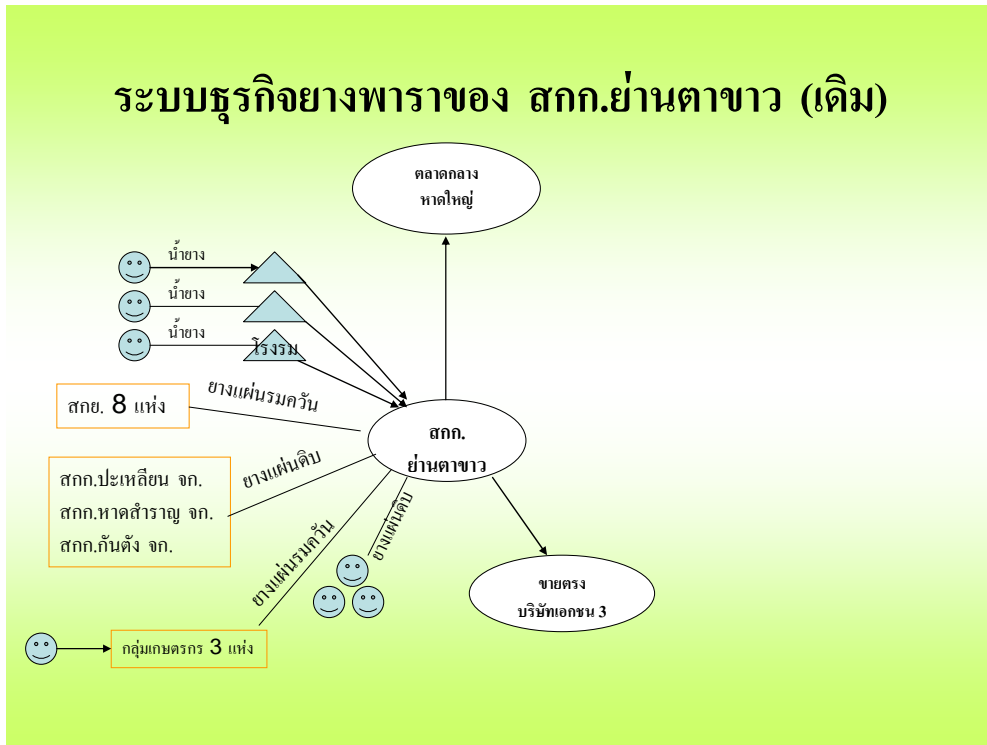
จากผลการศึกษาในปีที่ 1 พบว่า การขายผลผลิตของชาวสวนยางพาราในปัจจุบันมี 2 ลักษณะ คือ ขายในลักษณะน้ำยางสด และยางแผ่นดิบ มีพ่อค้ารับซื้อกระจายทั่วไปทุกหมู่บ้าน โดยขายต่อผู้รวบรวมในท้องถิ่น และผู้แปรรูปยางแผ่นรมควัน เป็นต้น

การดำเนินธุรกิจซื้อขายยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด มี 3 ลักษณะ คือ (1) รับซื้อน้ำยางสดมาแปรรูป เป็นยางแผ่นรมควันซึ่งปัจจุบันสหกรณ์มีอยู่ 3 โรงงาน (2) รับซื้อยางแผ่นดิบจากสมาชิกและชาวสวนทั่วไป และ (3) เกษตรกรและสหกรณ์กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวให้ความรู้เรื่องราคาภายในประเทศและต่างประเทศ ให้เงินทุนหมุนเวียนเครือข่ายละ 500,000 บาท โดยไม่คิดดอกเบี้ย ชำระคืนโดยการส่งมอบยางแผ่นรมควันที่เครือข่ายผลิตได้ภายใน 7 วัน สหกรณ์ขายยางพาราทางการที่รับซื้อจากสมาชิกและเครือข่ายผ่านตลาดกลางขนาดใหญ่ และขายให้กับผู้ส่งออกโดยตรง (ภาพที่ 1)

การบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากการผลิตของสมาชิกชาวสวนยางพาราห่วงโซ่อุปทาน การจัดทำฐานข้อมูลชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำนวน 780 คน พบว่ามีประสบการณ์การทำสวนยางพารามาแล้วโดยเฉลี่ย 21 ปีและร้อยละ 48 มีรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ด้วย โดยมีเนื้อที่ปลูกยางพาราเฉลี่ยครัวเรือนละ 13.84 ไร่ ชาวสวนส่วนน้อยที่มีการปลูกพืชแซมพืช โดยปลูกน้อยมากที่สุด รองลงมาคือ ไม้สะเดา ส่วนการเลี้ยงสัตว์ในสวนยางพารามีเพียงร้อยละ 8.97 โดยเลี้ยงวัวมากที่สุด การขายผลผลิตยางพารามีเพียงส่วนน้อยที่ขายให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวซึ่งมีเพียงร้อยละ 10.92 อาจเป็นเพราะสมาชิกอยู่ห่างไกลจากจุดรับซื้อ และมีพ่อค้าเข้าไปรับซื้อถึงสวน เกษตรกรชาวสวนยางพาราขายในลักษณะน้ำยางสดเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 58.89 สมาชิกร้อยละ 60.64 มีความต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือ โดยส่วนใหญ่ให้ช่วยแก้ปัญหาเรื่องคุณภาพและราคาปุ๋ยเคมี คิดเป็นร้อยละ 45.24 ของผู้ต้อง การให้สหกรณ์ช่วยแก้ไขปัญหาทั้งหมด

ในส่วนของการพัฒนาสวนยางพาราของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวได้คัดเลือกแกนนำกลุ่ม 3 ราย ที่เป็นประธานกลุ่มเกษตรกรที่มีโรงงานแปรรูปยางแผ่นรมควัน โดยรับซื้อน้ำยางสดจากสมาชิกมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควัน และขายให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว โดยสวนยางพาราของแกนนำทั้ง 3 กลุ่ม มีการปลูกพืชแซมในสวนยางพาราโดยปลูกผักเนียง, ไม้สะเดา และฝรั่ง

ระบบธุรกิจยางพาราของ สกก.ย่านตาขาว (เดิม)



รูปที่ 4 ระบบธุรกิจยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวที่เป็นอยู่เดิมก่อนเริ่มต้นการวิจัย

ในปีที่ 1 การปรับโครงสร้างและบริหารจัดการของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จากการประชุมระดมความเห็นเกี่ยวกับการวางแผนกลยุทธ์ในธุรกิจยางพารา มี 6 โครงการคือ โครงการเวทีเรียนรู้ โครงการพัฒนาสวนต้นแบบ โครงการนำร่องทำสวนยางพาราแบบ GAP โครงการปรับปรุงโรงงานแปรรูปยางพารา โดยจัดสัปดาห์ 5 ส. โครงการทำแผนบูรณาการการทำงานของทีมงานเฉพาะกิจ และโครงการทำแผนธุรกิจยางพารา มีการสร้างต้นแบบการบริหารเชิงคุณค่า โดยแบ่งเป็น 4 ด้าน คือ การเรียนรู้และพัฒนา กระบวนการภายใน การเงินกลุ่มเป้าหมายและคุณค่า

ในปีที่ 1 มีการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศ ภายใต้โซ่อุปทาน โดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเป็นแม่ข่าย มีการจัดทำแผนธุรกิจเบื้องต้น เพื่อการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ภายใต้ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจกับเครือข่าย ซึ่งได้มีการศึกษาดูงาน โดยการสอบถามความคิดเห็นจากบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจส่งออกยางพารา การศึกษาดูงานการแปรรูปยางคอมพาวด์ของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อำเภอเบตง จังหวัดยะลา และมีข้อตกลงการทำธุรกิจร่วมกัน โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวผลิตให้กลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์เป็นผู้ส่งออก ศึกษาดูงานเรื่องการแปรรูปยางคอมพาวด์ของบริษัทยูโรมา รับเบอร์ ประเทศมาเลเซีย ซึ่งเป็นพันธมิตรของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ และได้มีปฏิญญา 3 ข้อ คือ (1) มุ่งพัฒนาอาชีพชาวสวนยางพาราอย่างยั่งยืน ภายใต้การเปิดเสรีทางการค้า (2) การรวม

พลังสร้างสรรค์ธุรกิจของเครือข่ายให้มีความสามารถทางการแข่งขัน และ (3) ความร่วมมือทางวิชาการ ข้อมูลข่าวสาร ความรู้เชิงวิชาการในการสนับสนุนเครือข่าย

นอกจากนี้ยังได้มีการไปศึกษาดูงานและเจรจาหาช่องทางเชื่อมโยงพันธมิตรธุรกิจกับชุมนุมสหกรณ์การผลิตและการตลาดจีน (ACFSMC) ที่กรุงปักกิ่ง ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน แม้ว่าจะยังไม่มีข้อตกลงในเรื่องการค้าอย่างชัดเจน แต่ก็เป็นการเริ่มต้นเชื่อมโยงเครือข่ายกับสหกรณ์ในต่างประเทศที่เป็นผู้นำเข้ายางพารารายใหญ่ของโลกที่จะพัฒนาการเชื่อมโยงให้เป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้นในอนาคต

ได้ผลการศึกษาในปีที่ 1 เกี่ยวกับโครงการลงทุนสร้างโรงงานผลิตยางลูกขุน คือ การนำยางแผ่นรมควันมาอัดก้อนเป็นลูกเต๋าเพื่อการส่งออก โดยมีขนาดกำลังการผลิตปีละ 5,000 ตัน โดยมีค่าใช้จ่ายในการลงทุน 9 ล้านบาท และมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปีละ 381 ล้านบาท ได้รายได้ปีละ 383 ล้านบาท อายุโครงการ 15 ปี ที่อัตราคิดลดร้อยละ 3 พบว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุน มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 21.94 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 4.32 ปี ส่วนโครงการลงทุนโรงงานผลิตยางคอมปาวด์ขนาดกำลังการผลิต 2,000 ตันต่อปี มีค่าใช้จ่ายในการลงทุน 150 ล้านบาท อายุโครงการ 15 ปี ที่อัตราคิดลดร้อยละ 3 ได้มีความคุ้มค่าในการลงทุน มีอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 13.16 มีระยะคืนทุนเท่ากับ 6.41 ปี

จากผลการจัดทำฐานข้อมูลของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวในปีที่ 1 พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ยังมีปัญหาในเรื่องต้นทุนการผลิต มีปัญหาเรื่องคุณภาพปัจจัยการผลิต โดยเฉพาะปุ๋ยเคมี สหกรณ์จึงควรแก้ปัญหาเรื่องนี้ให้กับสมาชิก นอกจากนี้ยังพบว่าเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเพียงส่วนน้อยที่ขายผลผลิตยางพาราให้กับสหกรณ์ สหกรณ์จึงควรเพิ่มจุดรับซื้อเพื่อรวบรวมผลผลิตยางพาราจากสมาชิกรายย่อยและยังพบว่าสมาชิกยังปลูกพืชเสริมน้อยอยู่ ดังนั้นการศึกษาในปีที่ 2 ควรเน้นการพัฒนาสวนยางที่เป็นต้นน้ำ เพื่อเพิ่มรายได้

ผลกระทบที่เกิดขึ้นกับระบบธุรกิจยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวที่เปลี่ยนแปลงหลังการวิจัยปีที่ 1 สามารถสรุปได้ (ภาพที่ 2) ดังนี้

1. ได้นำเอาแผนการลงทุนเสนอขอสนับสนุนเงินทุนจากภาครัฐ ประมาณ 10 ล้านบาทเป็นเงินให้เปล่าเพื่อใช้ในการลงทุนซื้อเครื่องจักรสำหรับโรงงานแปรรูปยางคอมปาวด์

2. ได้ชุดความรู้ เกี่ยวกับ

- กระบวนทัศน์ด้านการบริหารจัดการ ซึ่งส่งผลต่อทัศนคติ และการมีส่วนร่วมที่ดี
- การบริหารจัดการโซ่อุปทาน เจ้าหน้าที่ที่มีความกระตือรือร้นมากขึ้น และพันธมิตรผู้รวบรวมเชื่อมั่นในลงทุน
- การศึกษาดูงานทั้งในและต่างประเทศ ทำให้กรรมการและฝ่ายจัดการเห็นความสำคัญของทางวิชาการ เข้ามามีส่วนร่วมและสนับสนุนศูนย์เรียนรู้จนสหกรณ์เป็นศูนย์กลางในการศึกษาดูงาน

ระบบธุรกิจยางพาราของ สกก.ย่านตาขาว (ปีที่1)



รูปที่ 5 ระบบธุรกิจยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวที่เปลี่ยนแปลงหลังการวิจัยปีที่ 1

ทั้งนี้เมื่อสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวมีความต้องการดำเนินธุรกิจยางพารา ตั้งแต่รวบรวม แปรรูป และส่งออก ดังนั้นสหกรณ์จะต้องมีการปรับโครงสร้างการบริหาร โดยแยกธุรกิจยางพาราออกจากธุรกิจอื่นๆ ดังนั้น การศึกษาในปีที่ 2 จึงต้องดำเนินการขยายผลให้มีการปรับโครงสร้างโดยเฉพาะควรมีฝ่ายการผลิต การตลาด และการเงินการบัญชีของธุรกิจยางพารา โดยเฉพาะ และดำเนินการพัฒนาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านการส่งออกเพิ่มเติม และดำเนินการจัดเวทีเรียนรู้เพื่อทำความเข้าใจกับสมาชิกเพื่อผลิตยางพาราเพิ่มคุณภาพเพื่อการส่งออก พร้อมทั้งจัดหาผู้เชี่ยวชาญเพื่อช่วยในการดำเนินการจัดตั้งศูนย์เรียนรู้เกี่ยวกับยางพารา

จากแผนธุรกิจการส่งออกยางพาราที่โครงการวิจัย ได้ร่วมมือกับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวและผู้ที่เกี่ยวข้องจัดทำขึ้นในเบื้องต้น ที่มี โครงการย่อย กล่าวคือ โครงการแปรรูปยางลูกขุน และโครงการแปรรูปยางคอมปาวด์ โดยคาดว่าจะส่งออกผ่านกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ที่เป็นพันธมิตรเครือข่าย ส่วนการแปรรูปยางลูกขุนนั้น ยังไม่มีคู่ค้าพันธมิตรในตลาดส่งออก จำเป็นต้องมีการบุกเบิกตลาดใหม่ที่มีคู่แข่งทางการค้าที่ประกอบธุรกิจนี้อยู่เดิม ดังนั้นในปีที่ 2 นี้ จึงมุ่งไปที่การพัฒนากระบวนธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ของเครือข่ายฯ ภายใต้อุปทานที่จะนำไปสู่การค้าที่เป็นธรรมในอนาคต

➡ วัตถุประสงค์

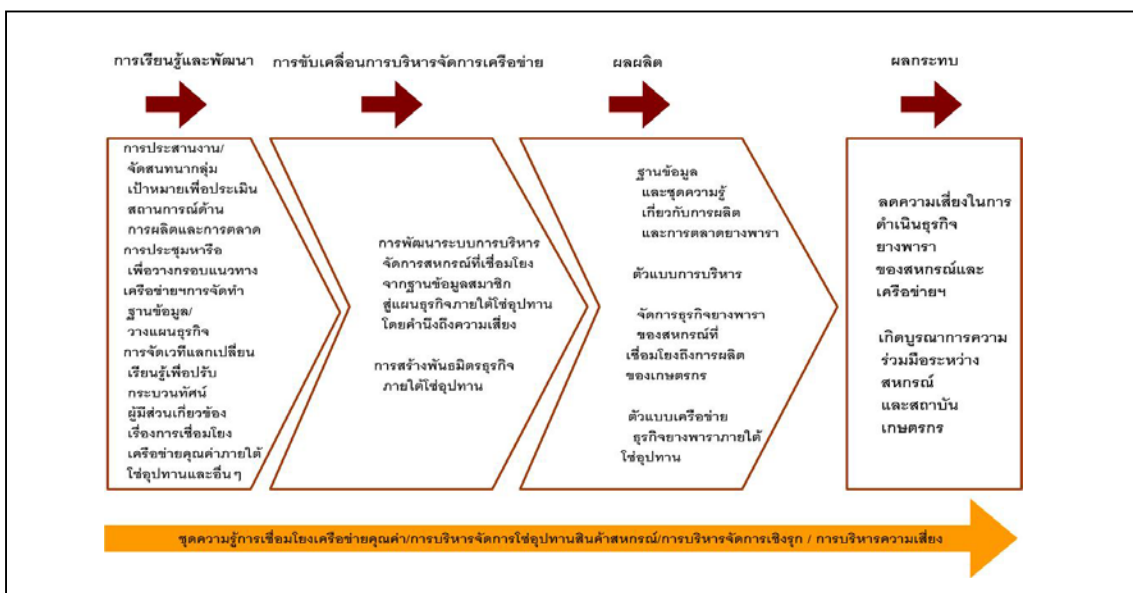
1. เพื่อศึกษาแนวทางการยกระดับฐานข้อมูลไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนธุรกิจ สหกรณ์ ให้มีความสามารถในการแข่งขัน 2. เพื่อศึกษาแนวทางการทำธุรกิจของสหกรณ์ในทิศทางของการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ 3. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์การดำเนินธุรกิจของเครือข่ายตามแผนธุรกิจภายใต้ช่องทางการตลาดต่างๆ โดยคำนึงถึงความเสี่ยงทางธุรกิจ (Business Risk)

➡ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ฐานข้อมูลการผลิตของสมาชิกที่เชื่อมโยงไปสู่แผนธุรกิจของสหกรณ์ 2. แผนธุรกิจที่มีรายละเอียด ต้นทุน ผลตอบแทน และความเสี่ยงจำแนกตามช่องทางการตลาด (แผนระยะสั้นและกลาง) 3. มีการวิเคราะห์ความเสี่ยง (Sensitivity study) และแนวทางการป้องกันความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของพาราของเครือข่ายตามแผนธุรกิจภายใต้ช่องทางการตลาดต่างๆ โดยคำนึงถึงความเสี่ยงทางธุรกิจ (Business Risk) ทำให้โอกาสความเสี่ยงจากการทำธุรกิจลดลง 4. มีศูนย์เรียนรู้แบบเสมือนจริง (virtual learning center) เพื่อให้บริการสมาชิกและผู้สนใจที่เชื่อมโยงกับสวนต้นแบบ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ และสถาบันการศึกษาต่างๆ 5. สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวมีการพัฒนาไปสู่องค์กรแห่งการเรียนรู้ (learning organization)

➡ กรอบคิดการวิจัย

การดำเนินการโครงการจะเป็นไปตามกรอบคิดการวิจัยที่นำชุดความรู้การเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่าไปบูรณาการกับชุดความรู้อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องนำไปใช้ในการวิจัย ดังภาพที่ 3

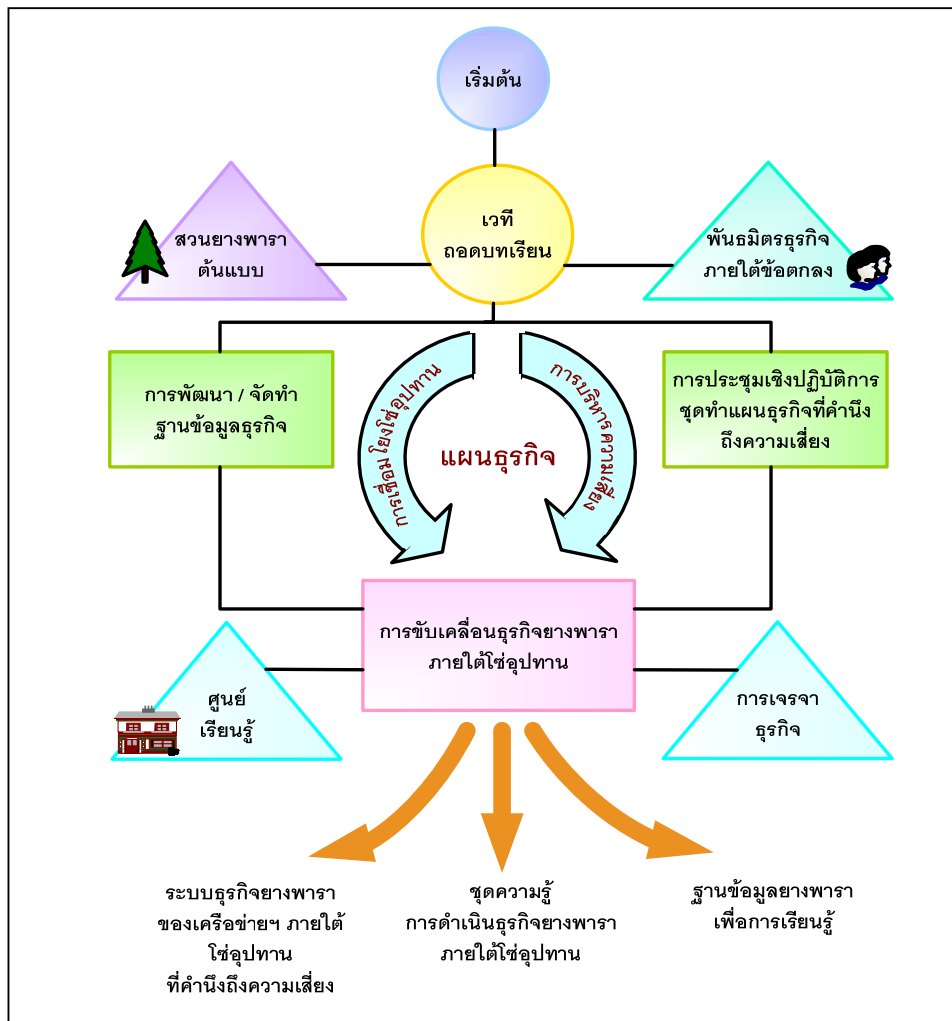


รูปที่ 6 กรอบคิดเครือข่ายคุณค่าของพารา

➔ **กระบวนการวิจัยปีที่ 2 (ปี 2553)**

การดำเนินการประกอบไปด้วย (ภาพที่ 4)

1. เวทีถอดบทเรียนสำหรับชุดความรู้จากการวิจัยที่ผ่านมา ระหว่างภาคีพันธมิตร / เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการสวนยางพาราต้นแบบและฝ่ายจัดการสหกรณ์
2. การพัฒนา / จัดทำฐานข้อมูลธุรกิจ
3. การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อจัดทำแผนธุรกิจภายใต้คำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ
4. การขับเคลื่อนธุรกิจยางพาราของเครือข่ายฯภายใต้แผนธุรกิจ
5. การดำเนินการศูนย์เรียนรู้แก่สมาชิก และภาคีพันธมิตร ภายใต้ชุดความรู้ต่างๆ โดยมีผู้เชี่ยวชาญ ให้คำแนะนำ เช่น การบริหารจัดการโซ่อุปทาน การบริหารความเสี่ยง ทิศทาง/ แนวโน้มของตลาดยางพารา เทคโนโลยีการผลิตยางพารา ฯลฯ
6. การเจรจาธุรกิจกับพันธมิตรธุรกิจภายใต้โซ่อุปทานตามแผนธุรกิจ



รูปที่ 7 ขั้นตอนและกระบวนการวิจัย

➤ แผนงานวิจัยปีที่ 2

| กิจกรรม | ปีที่ 1 เดือนที่ | | | | | | | | | | | |
|--|------------------|--------|---|---|---|---|---|---|---|----|----|--------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1. ประชุมถอดบทเรียน | ✓ | | | | | | | | | | | |
| 2. จัดเวทีเรียนรู้เพื่อขยายผลตัวแบบการบริหารและขยายเครือข่าย | | | ✓ | | | ✓ | | | ✓ | | | |
| 3. อำนวยความสะดวกให้มีการพัฒนา/จัดทำฐานข้อมูล | | —————→ | | | | | | | | | | |
| 4. การเจรจาธุรกิจกับคู่ค้าในประเทศ | | | | ✓ | | | ✓ | | | ✓ | | |
| 5. จัดตั้งและพัฒนาศูนย์เรียนรู้ | | ←————— | | | | | | | | | | |
| 6. การสรุปผลจัดทำรายงาน | | | | | | | | | | | | —————→ |

7.2.3 โครงการเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ระยะที่ 2

(ระยะเวลา 15 พฤษภาคม 2553 – 14 พฤษภาคม 2554)

โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2 มีรายละเอียดดังนี้

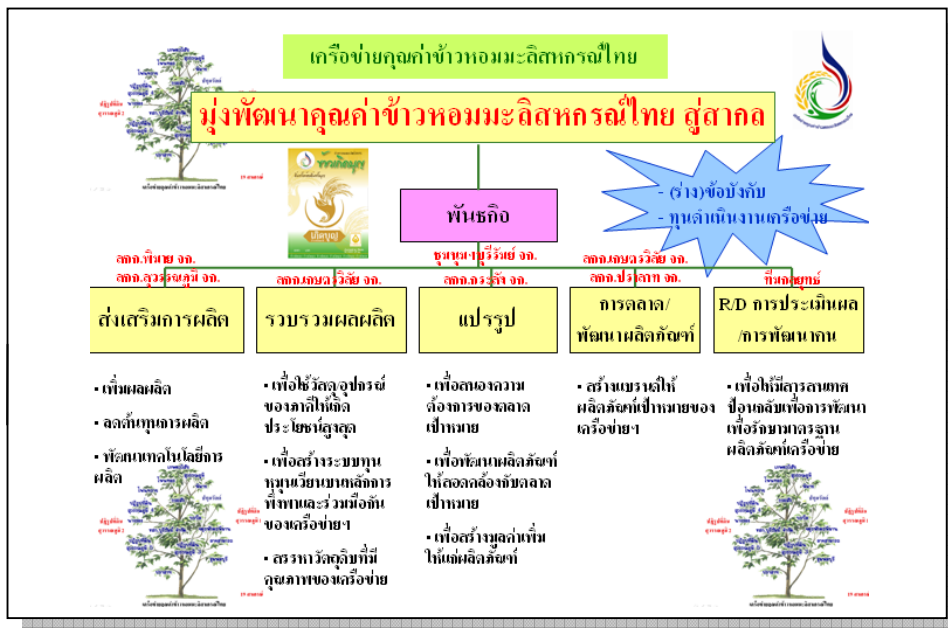
➤ หลักการและเหตุผล

ผลการดำเนินการโครงการวิจัย “เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ในระยะที่หนึ่ง” ซึ่งเสร็จสิ้นไปเมื่อเดือนกันยายน 2552 นั้น อาจกล่าวได้ว่าเป็นการต่อยอดและขยายผลการดำเนินงานของโครงการวิจัย “การพัฒนาขบวนการสหกรณ์ในพื้นที่จังหวัดร้อยเอ็ด” ภายใต้ชุดโครงการวิจัยการพัฒนาขบวนการสหกรณ์ในพื้นที่ 36 จังหวัด ซึ่งได้ผลลัพธ์ในรูปแบบเครือข่ายที่รู้จักกันในนามของ “แคนดูโมเดล” ที่มีภาคีเครือข่ายประกอบด้วย สหกรณ์การเกษตร 3 แห่ง ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด และสหกรณ์การเกษตรโพธิ์ทอง จำกัด โดยมีความมุ่งหวังที่จะสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจด้วยการริเริ่มดำเนินการพัฒนาธุรกิจข้าวหอมมะลิร่วมกัน โดยแบ่งภารกิจตามความถนัด ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด ที่เป็นแกนนำเครือข่ายจะรับผิดชอบเรื่องการรวบรวมผลผลิตเพื่อจำหน่าย สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด จะให้การสนับสนุนเครือข่าย เรื่องการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ และสหกรณ์การเกษตรโพธิ์ทอง จำกัด ให้การสนับสนุนเครือข่ายในเรื่องปุ๋ย

ด้วยทุนเดิมจากการก่อตัวของเครือข่าย และภาคีเครือข่ายความเชื่อมั่นไว้วางใจในแกนนำเครือข่ายฯ คือสหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด ที่ผู้จัดการสหกรณ์ได้เข้ามาทำหน้าที่เป็นหัวหน้าโครงการวิจัย ในช่วงระยะเวลา 1 ปี โดยมุ่งเน้นไปที่การสร้างตัวแบบการบริหารจัดการของเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย บนแนวทางของเครือข่ายคุณค่าสู่ระบบการค้าที่เป็นธรรม นั้น ได้ก่อเกิดเป็นตัวแบบของเครือข่ายข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ซึ่งมีโครงสร้างการบริหารงานที่

ชัดเจน มีข้อบังคับและทุนดำเนินงานของเครือข่ายฯ ที่เกิดจากการลงทุนร่วมกันตามแผนธุรกิจของ เครือข่าย (รูปที่ 4)

ตัวแบบเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ประกอบไปด้วย ภาคีเครือข่ายที่เป็น สหกรณ์การเกษตรจำนวน 15 แห่ง ซึ่งกระจายตัวอยู่ในพื้นที่ 5 จังหวัด ได้แก่ สหกรณ์การเกษตร เกษตรวิสัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด สหกรณ์การเกษตรปฏิรูปที่ดินสุวรรณภูมิ หนึ่ง จำกัด สหกรณ์การเกษตรปฏิรูปที่ดินสุวรรณภูมิสอง จำกัด สหกรณ์การเกษตรปฏิรูปที่ดิน สุวรรณภูมิสาม จำกัด สหกรณ์การเกษตรปฏิรูปที่ดินสุวรรณภูมิสี่ จำกัด สหกรณ์การเกษตรปฏิรูป ที่ดินสุวรรณภูมิห้า จำกัด สหกรณ์การเกษตรโพ้นทราย จำกัด สหกรณ์การเกษตร พิมาย จำกัด สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด สหกรณ์การเกษตรนางรอง จำกัด สหกรณ์การเกษตรกระดังงา จำกัด ชุมชุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด สหกรณ์การเกษตรบรบือ จำกัด และสหกรณ์ การเกษตรปทุมรัตน์ จำกัด ถือเป็นนวัตกรรมของการผสมผสานธุรกิจในแนวราบ (Horizontal integration) ของสหกรณ์ที่จะนำไปสู่การผนึกกำลังความร่วมมือในเชิงธุรกิจและวิชาการ ตาม วิสัยทัศน์ของเครือข่ายที่กำหนดว่า **จะมุ่งพัฒนาคุณค่าข้าวหอมมะลิไทยสู่สากล** และดำเนินพันธ กิจ 5 ประการ ได้แก่ **การส่งเสริมการผลิต การรวบรวมผลผลิต การแปรรูป การตลาดและ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การวิจัย/พัฒนา และการประเมินผล** โดยการแบ่งงานกันทำตามความ ถนัด และมีการกำกับดูแลโดยคณะกรรมการบริหารเครือข่ายฯ ซึ่งได้มีการประชุมอย่างสม่ำเสมอทุก เดือน ตามข้อบังคับและระเบียบของเครือข่ายฯ ปัจจุบันเครือข่ายฯ ได้สร้างตราสินค้า “ข้าวเกิดบุญ” เพื่อเปิดช่องทางการตลาดใหม่ ควบคู่ไปกับการพัฒนาระบบบริหารจัดการเชิงคุณค่า ในกลุ่มภาคี พันธมิตร เพื่อการบรรลุวิสัยทัศน์ที่กำหนด



รูปที่ 8 ผลลัพธ์เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย

กระบวนการสร้างแบรนด์ “ข้าวเกิดบุญ” มีจุดมุ่งหมายที่จะใช้สื่อสารให้ผู้บริโภคได้รับรู้ถึงมาตรฐานคุณภาพข้าวหอมมะลิ 100 เปอร์เซ็นต์ ชั้น 2 ซึ่งเป็นข้าวของชาวนารายย่อย ที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตร และใช้เครือข่ายสหกรณ์เป็นช่องทางการจำหน่ายของตน โดยได้มีการเปิดตัวข้าวหอมมะลิแบรนด์ “ข้าวเกิดบุญ” ในงานวันเกษตรแห่งชาติ ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และการจัดทำแบบสำรวจความคิดเห็นผู้ซื้อเกี่ยวกับแบรนด์ (Brand Tracking) ซึ่งสรุปว่า ได้รับความสนใจในระดับดี และเห็นด้วยกับการนำ “ข้าวเกิดบุญ” วางจำหน่ายในร้าน 7- Eleven นอกจากนี้กระบวนการวิจัย ในช่วงที่ผ่านมาได้สร้างโอกาสการเรียนรู้การเจรจาธุรกิจกับฝ่ายการตลาด และทีมบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกชั้นนำหลายแห่ง ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างตรวจมาตรฐานโรงสีและการยื่นขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า เพื่อนำสินค้า “ข้าวเกิดบุญ” วางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าตามแผนธุรกิจที่วางไว้

ผลลัพธ์การวิจัยนอกจากจะได้ตัวแบบเครือข่ายธุรกิจและแบรนด์ “ข้าวเกิดบุญ” แล้ว ในส่วนของผลกระทบที่เกิดขึ้น คือทำให้ผู้นำและฝ่ายจัดการสหกรณ์ ที่เป็นภาคีเครือข่าย มีทักษะและประสบการณ์ร่วมกันในเรื่องการบริหารจัดการธุรกิจข้าวหอมมะลิภายใต้โซ่อุปทานที่คำนึงถึงความเสี่ยงและการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนภายใต้สภาพแวดล้อมแข่งขัน ชุดความรู้สำคัญๆ ที่ได้จากการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ภายใต้คำแนะนำของทีมประสานงานกลาง ได้แก่ กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าปลีกชั้นนำ ชุดความรู้เกี่ยวกับมาตรฐานข้าวหอมมะลิไทย มาตรฐานโรงงาน การสร้างแบรนด์ที่สร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภค การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า การบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจเครือข่ายฯ ระบบบริหารจัดการธุรกิจภายในโซ่อุปทานภายใต้สถานการณ์ การเปิดเสรีการค้าและผลกระทบที่มีการปลอมปนข้าวคุณภาพต่ำจากประเทศเพื่อนบ้าน อันจะนำไปสู่การทำลายภาพลักษณ์ข้าวหอมมะลิไทยในอนาคต และแนวคิดการพัฒนาช่องทางการดำเนินธุรกิจของชาวนาขนาดเล็ก ผ่านเครือข่ายธุรกิจสหกรณ์ เพื่อแก้ปัญหาราคาข้าวตกต่ำ บนหลักการพึ่งพาและร่วมมือกัน

แม้จะสิ้นสุดโครงการวิจัยไปแล้ว แต่คณะกรรมการบริหารเครือข่ายฯ ยังคงมีการประชุมกันอย่างสม่ำเสมอทุกเดือน โดยการผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันเป็นเจ้าภาพ ส่วนการดำเนินธุรกิจของเครือข่ายฯ ก็ยังมุ่งไปที่การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ “ข้าวเกิดบุญ” การประสานงานเพื่อจดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับสำนักงานพาณิชย์จังหวัด ตลอดจนการเพิ่มช่องทางการตลาดสำหรับข้าวหอมมะลิแบรนด์เกิดบุญ

นอกจากนั้นการดำเนินการของเครือข่ายในปัจจุบันเป็นไปภายใต้แผนกลยุทธ์เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดตามที่วางแผนไว้ ได้แก่ การจำหน่าย “ข้าวเกิดบุญ” ขนาดบรรจุ 1 กิโลกรัม ในเซเว่นอีเลฟเว่นและไฮเปอร์มาร์ทต่างๆ โดยมีทุนดำเนินงานที่ได้จากการสทบทุนของภาคีเครือข่ายเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 700,000 บาท โดยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการบริการฯ ปัจจุบันได้จัดพิมพ์ถุงขนาด 1 กิโลกรัม เพื่อการจัดจำหน่าย แต่มีข้อจำกัดบางประการ ซึ่งได้นำมา

พัฒนาเพื่อหาแนวทางแก้ไขแล้ว ซึ่งถือเป็นบทเรียนสำหรับเครือข่ายฯ ที่จะนำไปใช้ประโยชน์ในอนาคต

แม้ว่าในปัจจุบัน ราคาข้าวหอมมะลิในท้องตลาดจะสูงและมีความต้องการมากก็ตาม แต่ภาคีเครือข่ายข้าวหอมมะลิต่างก็ตระหนักดีว่า ในอนาคตผู้ประกอบการธุรกิจข้าวหอมมะลิและชาวนาผู้ปลูกข้าวก็ต้องเผชิญหน้ากับผลกระทบที่มาจากนโยบายการเปิดการค้าเสรี โดย “ข้าว” นั้นเป็นผลผลิตการเกษตรในกลุ่มแรกที่ต้องเผชิญหน้าใน 1 มกราคม 2553 นี้ นอกจากนั้นผลของการจัดเวทีเสวนาวิชาการเรื่อง **การตั้งรับผลกระทบจากการลงทุนอาเซียน:FTA ของสหกรณ์** เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2552 ณ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งชุดโครงการฯ ได้จัดขึ้นเพื่อการเตรียมความพร้อมของขบวนการสหกรณ์ให้ก้าวสู่การเป็นประชาคมอาเซียน และตั้งรับผลกระทบอันเกิดจากการเปิดเสรีการลงทุน การลดหรือเลิกภาษี และมาตรการที่ไม่ใช้ภาษี ในปี 2552 ที่ผ่านมาก็ชี้ให้เห็นว่าปัญหาที่ร้ายแรงซึ่งจะส่งผลกระทบในระยะยาวต่อภาพลักษณ์ของ “ข้าวไทย” ได้แก่ การนำข้าวของประเทศเพื่อนบ้านที่มีราคาต่ำกว่าข้าวไทย มาผสมและจำหน่ายในนามของ “ข้าวไทย” ซึ่งสถานการณ์เช่นนี้ย่อมจะส่งผลเสียหายในระยะยาว

การดำเนินการโครงการวิจัย “เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลีสหกรณ์ไทย” ในระยะที่ 2 นี้ซึ่งจะเป็นไปในทิศทางของการสร้างความแข็งแกร่งเป็นปึกแผ่นของเครือข่ายฯ เพื่อขับเคลื่อนแบรนด์ “ข้าวเกิดบุญ” ควบคู่ไปกับการขยายผลเครือข่ายฯ เพื่อสร้างพลังความร่วมมือระหว่างสหกรณ์ การเกษตรและกลุ่มเกษตรกรที่สนใจเข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่าย ด้วยการสร้างคุณค่าในกิจกรรมภายใต้โซ่อุปทานทั้งระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อการสร้างภูมิคุ้มกันและช่วยปกป้องชาวนา ตลอดจนช่วยรักษาคุณภาพมาตรฐานและภาพลักษณ์ของข้าวหอมมะลิจึงคงอยู่ตลอดไป

➡ **วัตถุประสงค์การวิจัย**

1. เพื่อศึกษากระบวนการสร้างแบรนด์ “ข้าวเกิดบุญ” ให้อยู่ในความนิยมของผู้บริโภค
2. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาระบบธุรกิจข้าวหอมมะลิของเครือข่ายฯ ภายใต้โซ่อุปทาน
3. เพื่อศึกษาหาแนวทางในการรักษามาตรฐานคุณภาพข้าวหอมมะลีสหกรณ์ไทย

➡ **ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

1. แแบรนด์ “ข้าวเกิดบุญ” อยู่ในความนิยมของผู้บริโภค
2. เกิดระบบธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่าภายใต้การขับเคลื่อนของเครือข่ายสหกรณ์การเกษตร

➡ **ขั้นตอนและวิธีการวิจัย**

การดำเนินการจะประกอบด้วย ขั้นตอนสำคัญๆ ดังนี้

1. **การจัดเวทีเรียนรู้ร่วมกันระหว่างภาคีเครือข่าย** การดำเนินการในขั้นตอนนี้จะเป็นเรื่องของการจัดเวทีเรียนรู้ภายใต้คำแนะนำของทีมที่ปรึกษา ซึ่งจะช่วยให้ผู้นำและฝ่ายจัดการ

ของภาคีเครือข่าย มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการขับเคลื่อนการดำเนินงานของเครือข่ายฯ และการบรรลุเป้าหมายร่วมกัน อันจะนำไปสู่การผนึกกำลังความร่วมมืออย่างจริงจัง และความสำเร็จร่วมกัน

2. การขับเคลื่อนการดำเนินงานของเครือข่ายฯ การดำเนินการในขั้นตอนนี้จะเป็นไปภายใต้ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารเครือข่ายฯ ซึ่งประกอบด้วย การดำเนินการ 3 ด้าน ดังนี้ **ภารกิจด้านการส่งเสริมการผลิต** โดยจะดำเนินการภายใต้โครงการนำร่องในสหกรณ์ ๖ แห่ง ประกอบด้วย สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด สหกรณ์การเกษตรพิมาย จำกัด สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด สหกรณ์การเกษตรกระสัง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรบรบือ จำกัด โดยมีจุดมุ่งหมายในการลดต้นทุนการผลิตด้วยการใช้เทคโนโลยีเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยชีวภาพ การจัดการหลังการเก็บเกี่ยว ภายใต้คำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง โดยการจัดการความรู้ผ่านเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการนำร่อง **ภารกิจด้านการจัดทำแผนธุรกิจและแผนปฏิบัติการเครือข่ายฯ** มีจุดมุ่งหมายที่จะจัดให้มีแผนธุรกิจและแผนปฏิบัติการเครือข่ายฯ ที่เชื่อมโยงจากฐานข้อมูลของภาคเครือข่ายฯ ในลักษณะที่จะก่อให้เกิดประโยชน์จากการ pool resource และการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของสหกรณ์ การดำเนินการในขั้นตอนนี้จะเป็นไปภายใต้ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารเครือข่ายฯ โดยมีที่ปรึกษาคอยเป็นที่ปรึกษาให้คำแนะนำให้เป็นไปภายใต้กรอบวิสัยทัศน์ ข้อบังคับ และระเบียบของเครือข่ายฯ **ภารกิจด้านการพัฒนาช่องทางการตลาด ภายใต้แบรนด์“ข้าวเกิดบุญ”** ภารกิจด้านการพัฒนาช่องทางการตลาด จะอยู่ภายใต้การทำงานร่วมกันของภาคีเครือข่ายสหกรณ์ 6 แห่ง ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด สหกรณ์การเกษตรพิมาย จำกัด สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด สหกรณ์การเกษตรกระสัง จำกัด และชุมนุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด โดยจะดำเนินการภายใต้แผนการทำงานร่วมกันในช่วงเวลา 1 ปี ควบคู่ไปกับการติดตาม แบรนด์ (Brand Tracking) และแผนงานการส่งเสริมการตลาดที่กำกับดูแลโดยคณะกรรมการบริหารเครือข่ายฯ **การสังเคราะห์องค์ความรู้และถอดบทเรียน** การดำเนินการดังกล่าวจะเป็นไปภายใต้ที่มิวิจัยจากสถาบันฯ และเครือข่ายฯ เพื่อให้ได้มาซึ่งชุดความรู้ใหม่เกี่ยวกับการสร้างแบรนด์เชิงคุณค่า การบริหารจัดการโซ่อุปทานของเครือข่ายฯ การปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตแก่เกษตรกร และแนวทางพัฒนาธุรกิจเครือข่ายฯ สู่การค้าที่เป็นธรรม

➡ แผนการดำเนินงานวิจัย

| กิจกรรม | เดือนที่ | | | | | | | | | | | | |
|--|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| 1. ประชุมทำความเข้าใจระหว่างภาคีเครือข่าย | ✓ | | | | | | | | | | | | |
| 2. การจัดทำแผนธุรกิจและแผนปฏิบัติการเครือข่าย | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | | | | | |
| 3. การประชุมคณะทำงานบริหารเครือข่าย/เวทีเรียนรู้ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| 4. การจัดเวทีเรียนรู้ระหว่างภาคีเครือข่าย | ✓ | | ✓ | | | ✓ | | | ✓ | | | | ✓ |
| 5. การขับเคลื่อนกระบวนการด้านการส่งเสริมการผลิต | | | | | | | | | | | | | ➔ |
| 6. ประชุมนำเสนอรายงานความก้าวหน้า | | | | | | ✓ | | | | | | | |
| 7. การขับเคลื่อนการดำเนินการด้านการตลาดและการติดตาม แปรนต์ | | | | | | | | | | | | | ➔ |
| 8. เวทีสังเคราะห์ / ถอดบทเรียน | | | | | ✓ | | | | | | ✓ | | |
| 9. ประชุมนำเสนอ(ร่าง)รายงานฉบับสมบูรณ์ | | | | | | | | | | | | | ✓ |

7.2.4 โครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop ระยะที่ 1

(ระยะเวลา 15 สิงหาคม 2553 – 14 สิงหาคม 2554)

โครงการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop ระยะที่ 1 มีรายละเอียดดังนี้

➡ ความเป็นมาของโครงการ

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

ข้อมูลภายใต้แผนพัฒนาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ชี้ว่า สินค้าเกษตรไทยมีต้นทุนสูงกว่าประเทศคู่แข่ง ทั้งนี้มีสาเหตุมาจากผู้ผลิตเป็นเกษตรกรรายย่อย ขาดการสะสมทุน มี

ภาระหนี้สิน กอปรกับขาดการวิจัยและพัฒนาที่จะช่วยสนับสนุนการใช้เทคโนโลยีอย่างเหมาะสมและเข้าถึงเกษตรกรอย่างแท้จริง ขาดระบบการบริหารจัดการโซ่อุปทานที่จะช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขัน สินค้าเกษตรส่วนใหญ่จะจำหน่ายในรูปของวัตถุดิบหรือสินค้าเกษตรแปรรูปเบื้องต้น

ข้อมูลจากการวิจัยเกี่ยวกับสถานการณ์การแข่งขันของสินค้าพืช ผัก ผลไม้ และกาแพ ของมูลนิธิโครงการหลวงภายใต้การค้าเสรี (ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์, 2552) ซึ่งให้เห็นว่า ภาพรวมของการขยายตัวของ การส่งออกพืชผัก ผลไม้ และกาแพของไทยเติบโตในช่วงเวลาเฉลี่ยปี 2549-2551 ต่ำกว่าในช่วงเวลาเฉลี่ยปี 2546-2548 เป็นผลให้ความได้เปรียบดุลการค้าทั้งผักและผลไม้ของไทยมีแนวโน้มหดตัวลง เช่นเดียวกับผลการวิจัยของโครงการเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า (ดวงทิพย์ ระเบียบ, 2552) ได้ชี้ให้เห็นถึงปัญหาและข้อจำกัดของสินค้าชุมชน สินค้าสหกรณ์ และสินค้าโอท็อป ในส่วนของสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสินค้าเกษตร ที่ยังคงเผชิญกับการขาดช่องทางการตลาดที่เข้าถึงผู้บริโภค แม้ว่าที่ผ่านมาสินค้าเหล่านี้บางส่วนจะได้รับการส่งเสริมจากหลายหน่วยงานในด้านการแปรรูป และบรรจุหีบห่อ ตลอดจนการให้การรับรองคุณภาพเบื้องต้น จนสินค้าอยู่ในความสนใจของผู้บริโภคแล้วก็ตาม โดยได้ชี้ประเด็นสำหรับแนวทางการพัฒนาสินค้าสหกรณ์และสินค้าชุมชน ดังนี้

1. กลุ่มผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ จำเป็นต้องได้รับการรับรองมาตรฐานด้านกรรมวิธีในการผลิตความสะอาดถูกหลักอนามัย และได้รับเครื่องหมายควบคุมคุณภาพจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง แสดงไว้บนตัวสินค้า/บรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภค

2. กลุ่มผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ จำเป็นต้องสร้างมูลค่าเพื่อให้กับสินค้า โดยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อให้มีความสวยงาม โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ รวมทั้งให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้อย่างชัดเจนครบถ้วน เช่น ไซเค็มไซยา อาจบรรจุภัณฑ์ให้มีลักษณะเป็นช่องบรรจุไข่ หรือกล่องที่มีสีล้นสวยงาม

3. ควรหาช่องทางการจัดจำหน่ายหรือตลาดเพื่อกระจายสินค้าไปสู่เป้าหมายให้ทั่วถึง ได้แก่ หน้าร้าน ตลาดสด ห้างสรรพสินค้า ศูนย์แสดงสินค้า ตัวแทนจำหน่ายร้านค้าที่ภาครัฐและเอกชน ตลอดจนงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นตามโอกาสพิเศษ แต่ให้เพิ่มไปที่ช่องทางการจำหน่ายอย่างต่อเนื่องผ่านหน่วยงานมากกว่าการออกร้านร่วมงานเฉพาะ

4. สร้างตราสินค้าของกลุ่มหรือของผู้ประกอบการให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ให้เกิดการจดจำแก่ผู้บริโภคผ่านสื่อการตลาดต่าง ๆ

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

6. สนับสนุนและส่งเสริมให้มีการจดลิขสิทธิ์/สิทธิบัตรให้แพร่หลาย เพื่อคุ้มครองสิทธิประโยชน์โดยตรง

ข้อเสนอแนะดังกล่าวมีความสอดคล้องกับทิศทางเชิงนโยบายในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในกรอบเวลาของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 ซึ่งมุ่งไปที่การพัฒนาเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ โดยการวิจัยและพัฒนาเพื่อค้นหารูปแบบ วิธีการและนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่จะส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้ประกอบการไทยมีสมรรถนะในการแข่งขัน การรักษาสถาบันแบ่งการตลาดของสินค้าเกษตรทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนการสร้างคุณค่า (Value Creation) และการเพิ่มมูลค่า (Value Added) แก่สินค้าเกษตรในอนาคต

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

เครดิตยูเนียนแห่งเอเชีย (ACCU) ตลาดกลางสี่มุมเมือง ร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด กลุ่มธุรกิจเครือข่าย
เดอะมอลล์กรุ๊ป บริษัท สหพัฒน์พิบูล จำกัด (108 Shop) บริษัทริชฟิวเฟรสฟูดส์ จำกัด กลุ่มเกษตรกร
ทำสวนธารน้ำทิพย์ บริษัท ยูโรม่า รับเบอร์ จำกัด ประเทศมาเลเซีย

เครือข่ายด้านอุปสงค์ ได้แก่ กลุ่ม/องค์กร/เครือข่ายที่อยู่ในฐานะตลาดเป้าหมาย (Target Market) และผู้บริโภค ซึ่งประกอบด้วย ชสอ. ชสค. เครือข่ายสหกรณ์การเกษตร ร้านสหกรณ์การ
ไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด ชสท. ชุมชมร้านสหกรณ์แห่งประเทศไทย จำกัด ร้านสหกรณ์
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (รสม.ก.) สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สหกรณ์เครดิตยู
เนียน (สค.) สมาชิกวารสารคนสหกรณ์ เครือข่ายพระสงฆ์ เครือข่ายผู้ทรงคุณวุฒิ เครือข่ายนักวิจัย
เครือข่ายเป่าปูนจัน เครือข่ายนักสหกรณ์ ลูกค้าและผู้บริโภคสินค้าแบรนด์ข้าวคุณธรรม ข้าวเกิดบุญ
และกาแฟชุมพร

อาจกล่าวได้ว่าชุดโครงการได้ผลผลิตการวิจัยที่เป็นทั้งทุนทางสังคมและทุนทาง
เศรษฐกิจที่จะไปสู่การพัฒนาความร่วมมือในการจัดการโซ่คุณค่าร่วมกันโดย **ทุนทางสังคม** (Social
Capital) ได้แก่ บุคลากรที่ผ่านกระบวนการเรียนรู้ภายใต้กรอบคิดการจัดการโซ่คุณค่า (Value Chain
Management) และมีความรู้ความเข้าใจและเห็นความสำคัญของการจัดการโซ่คุณค่าเพื่อการพัฒนา
เศรษฐกิจ-สังคม ภายใต้นโยบายเปิดเสรีทางการค้า และ**ทุนทางเศรษฐกิจ** (Economic Assets)
ประกอบด้วย ทุนดำเนินงาน (Working Capital) ของสหกรณ์/องค์กรต่าง ๆ โครงสร้างพื้นฐาน
(Infrastructure) ด้านการผลิตและการตลาด ได้แก่ โรงสี ตลาดกลางพืชผลการเกษตร รถบรรทุก
โกดัง โรงงานปุ๋ย ฯลฯ ซึ่งสามารถนำมาพัฒนาในการดำเนินธุรกิจในตลาดทางการบูรณาการธุรกิจ
ภายใต้โซ่อุปทานได้เป็นอย่างดี

นับเป็นโอกาสดีที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ได้มีโอกาสขนานรับนโยบายของธนาคาร
เพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ในปี 2552 ที่มุ่งบูรณาการการทำงานร่วมกันระหว่างองค์กร
3 ประสาน ได้แก่ เครือข่ายสถาบันเกษตรกร³ เครือข่ายสาขาของธนาคาร และเครือข่ายภาค
วิชาการ เพื่อการดำเนินงานที่มีคุณภาพและการยกระดับไปสู่การสร้างคุณค่า (Value Creation) และ
หลังจากได้จัดโครงการสัมมนาเรื่อง “การเชื่อมโยงแผนธุรกิจระหว่างธ.ก.ส.-สกต.” ระหว่างวันที่
26-27 และ 30-31 กรกฎาคม 2552 จึงได้ข้อสรุปที่ชี้ให้เห็นโอกาสในการยกระดับการเชื่อมโยง
ธุรกิจด้านการผลิตและการตลาดสำหรับสินค้าของเกษตรกรในรูปแบบของการจัดตั้งและดำเนินการ
Farmer Market ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างคุณค่าและมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับสินค้าของ
เกษตรกร อาทิ การสร้างตราสินค้า การพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน การเปิดช่องทาง

³ เครือข่ายสถาบันเกษตรกร ได้แก่ เครือข่ายสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้าธ.ก.ส. (สกต.) เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ชุมชนต้นแบบตามแนวทางทฤษฎี
ใหม่ส่งเสริมเกษตรกรรายย่อย

การตลาดใหม่ที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างกว้างขวาง⁴ ซึ่งนอกจากจะเป็นการขับเคลื่อนการกิจด้านการให้บริการสินค้าของธนาคารและการสนับสนุนให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นแล้ว ยังจะเป็นการยกระดับมาตรฐานสินค้าเกษตรเพื่อรองรับนโยบายการเปิดเสรีอาเซียนให้สถาบันเกษตรกรของไทยมีศักยภาพในการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน จึงได้นำไปสู่การจัดทำข้อตกลงความร่วมมือระหว่าง ธ.ก.ส.และสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2552 โดยที่ทั้ง 2 ฝ่ายจะร่วมมือกันสนับสนุนการขับเคลื่อนการดำเนินงาน Farmer Market ในรูปแบบของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม การบริหารจัดการโซ่อุปทานภายใต้แบรนด์ Farmer Market โดยมีช่วงเวลา 2 ปี⁵ นับแต่วันที่ลงนาม

ต่อมาได้มีการนำเสนอรายงานการวิจัยของชุดโครงการการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ระยะที่ 3 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2553 ซึ่งได้มีการนำเสนอเรื่องของการขยายโอกาสในการขับเคลื่อนที่จะให้โครงการวิจัย “การจัดตั้งและดำเนินงานตัวแบบ Farmer Shop” โดยมุ่งเน้นไปที่การนำทุนความรู้ ทุนทางสังคม และทุนทรัพยากรที่เป็นผลผลิตงานวิจัยไปใช้ประโยชน์ โดยคาดหวังจะนำไปสู่การปรับเปลี่ยนระบบธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ในทิศทางของการจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ ในกลุ่มสินค้าเกษตรแปรรูป เพื่อการรักษาส่วนแบ่งการตลาดของสินค้าเกษตรแปรรูปในสถานะที่ต้องเผชิญกับคู่แข่งทางการค้าจากต่างประเทศในยุคเปิดเสรีอาเซียน อีกทั้งการลดข้อจำกัด/อุปสรรคของสินค้าเกษตรแปรรูปในเรื่องการพัฒนาช่องทางการตลาดเพื่อการเข้าถึงผู้บริโภค เพื่อให้เกิดการบูรณาการความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และการนำไปใช้ประโยชน์ สกว.จึงได้เสนอให้มีการประชุมระหว่างผู้แทนธ.ก.ส. ผู้ทรงคุณวุฒิจาก สกว.และที่เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาข้อเสนอโครงการวิจัยเมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2553 ซึ่งที่ประชุมมีข้อสรุปที่จะให้มีการดำเนินการโครงการวิจัยดังกล่าว โดยในเบื้องต้นทางสกว.จะให้การสนับสนุนทุนวิจัยในส่วนของการดำเนินการในระยะเตรียมการ (6-8 เดือน) ซึ่งจะประกอบด้วยการประชุมงานหน่วยงาน/เครือข่ายเพื่อการคัดสรรและจัดทำฐานข้อมูลธุรกิจ การออกแบบระบบธุรกิจ Farmer Shop ในลักษณะของร้านค้าปลีก (Retail Shop) โดยที่วิจัยจะดำเนินการจัดทำข้อเสนอโครงการลงทุนเพื่อขอการสนับสนุนทุนดำเนินงานจาก ธ.ก.ส. ในระยะที่ 2 ในลักษณะของโครงการต่อเนื่องประมาณ 5 ปี เพื่อการขยายผลไปจัดตั้งและดำเนินงานในชุมชน สหกรณ์ และผู้ประกอบการรายย่อยต่อไป

➔ วัตถุประสงค์การวิจัย

1. การออกแบบระบบการดำเนินงานของร้านค้าปลีกสินค้าเกษตรแปรรูปผ่านกลไกของการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ ภายใต้แบรนด์ Farmer Shop ที่ครอบคลุม

⁴ อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมในรายงานสรุปการสัมมนา “การจัดทำแผนธุรกิจระหว่าง สกต.และสนจ.เพื่อเชื่อมโยงงานของสกต.-ธ.ก.ส.-TABCO” ภายใต้โครงการสกต.ขับเคลื่อนศูนย์การเรียนรู้เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจพอเพียงต้นแบบธ.ก.ส. ระหว่างวันที่ 26-27 และ 30-31 กรกฎาคม 2552 จัดโดย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

⁵ อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่าง ธ.ก.ส.กับสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เรื่อง โครงการความร่วมมือทางวิชาการสำหรับแนวทางการจัดตั้งและดำเนินงานตัวแบบ Farmer Market (Online)<http://www.cai.ku.ac.th>

ระบบจัดหา การกำหนดราคา สัตว์อกสินค้า การจัดชั้นวางจำหน่าย การจัดทำรายงานการเงิน ระบบบริหารจัดการ และการจัดสรรผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม 2. การจัดตั้งและดำเนินงาน Farmer Shop ในรูปแบบโครงการนำร่อง เพื่อการทดสอบระบบและการพัฒนาไปสู่การนำไปใช้ประโยชน์ในชุมชน สหกรณ์ และผู้ประกอบการรายย่อย

➡ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้ตัวแบบธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ในทิศทางของการบูรณาการโซ่อุปทาน เพื่อนำสินค้าเกษตรแปรรูปของสถาบันเกษตรกร/สหกรณ์ ที่มีคุณสมบัติตามเงื่อนไขและสนใจเข้าร่วมโครงการ 2. เป็นการต่อยอดการนำทุนความรู้ ทุนสังคม และทุนทรัพยากรภายใต้ชุดโครงการวิจัย และขยายผลไปในทิศทางของการพัฒนาระบบธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ตามกรอบทิศทางเชิงนโยบายในการพัฒนาเศรษฐกิจ-สังคมของประเทศ 3. ได้ช่องทางการตลาดใหม่สำหรับสินค้าเกษตรของสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรรายย่อย ซึ่งจะช่วยลดปัญหา/ข้อจำกัดในการเข้าถึงตลาด 4. ผลลัพธ์ในรูปแบบของ “ระบบธุรกิจร้านค้าปลีก” สามารถขยายผลไปใช้ประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยในชุมชน สหกรณ์ และผู้สนใจ เพื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพของประชาชนในการแก้ปัญหาความยากจนในอนาคต 5. ภายใต้กระบวนการทำงานในทิศทางของการจัดการโซ่อุปทานไปสู่โซ่คุณค่านั้น เป็นการเปิดเวทีให้นักธุรกิจ/ผู้ประกอบการ/สถาบันเกษตรกรที่ให้ความสำคัญกับเรื่องระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม มาร่วมพลังสร้างสรรค์ธุรกิจใหม่ในสังคม 6. การสร้างดุลยภาพแก่ระบบเศรษฐกิจและสังคม โดยลดการพึ่งพาการส่งออก และการนำเข้า 7. การสานต่อนโยบายการสร้าง ความเข้มแข็งแก่ภาคการเกษตรไทยภายใต้ยุทธการค้าเสรี

➡ ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย

การดำเนินการโครงการนำร่องการจัดตั้งและดำเนินการ Farmer Shop ในครั้งนี้จะเป็นไปภายใต้กรอบคิดในรูปแบบที่ 2 ซึ่งเป็นการประยุกต์นำเอาชุดความรู้การเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่า และการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการมาผสมผสานในการออกแบบระบบธุรกิจของร้านค้าปลีกภายใต้แบรนด์ Farmer Shop โดยในระยะแรกจะใช้ทุนทางสังคมที่เป็นผลผลิตงานวิจัยดังที่ได้นำเสนอไว้ในรูปที่ 1 ซึ่งประกอบด้วยเครือข่ายด้านอุปทาน เครือข่ายพันธมิตรด้านธุรกิจและวิชาการ และเครือข่ายด้านอุปสงค์ เป็นกลุ่มเป้าหมายในการพัฒนาระบบธุรกิจ Farmer Shop ซึ่งได้ถูกออกแบบให้มีการวิจัยและพัฒนาใน 5 ขั้นตอน ได้แก่

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

ขั้นตอนที่ 2: ารพัฒนาสินค้าให้ได้คุณภาพ-มาตรฐาน และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ภายใต้กลไก Strategic Partner เช่น สถาบันอาหาร และสถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ขั้นตอนที่ 3: การบริหารจัดการเครือข่ายอุปทานที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ ผ่านกลไกศูนย์เรียนรู้ Farmer Shop เพื่อวางระบบการสั่งซื้อ การจัดส่งสินค้า การวางบิล และการตรวจสอบย้อนกลับสินค้าให้ได้ตามเงื่อนไขที่กำหนด

ขั้นตอนที่ 4: การบริหารจัดการร้านค้าปลีก ซึ่งมีองค์ประกอบ 3 ส่วน ได้แก่ การวางแผน การดำเนินงาน และการประเมินผล ซึ่งประกอบไปด้วยกิจกรรมที่สำคัญ ได้แก่

4.1 การวางกรอบทิศทางดำเนินงาน Farmer Shop 4.2 การกำหนดสถานที่ตั้ง และการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมเพื่อกำหนดแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายผู้บริโภค 4.3 การตกแต่งร้านและการจัดวางสินค้า 4.4 การจัดทำหมวดหมู่(ประเภท) และรายการสินค้าเพื่อจำหน่าย 4.5 การสั่งซื้อ 4.6 การกำหนดราคา 4.7 การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการตลาดต่างๆ เช่น การจำหน่ายหน้าร้าน การจำหน่ายผ่านแคตตาล็อก การขายตรง (Direct Marketing) 4.8 การจัดการสินค้าคงคลัง 4.9 การบัญชีและการควบคุม 4.10 การรายงานผลการดำเนินงาน

ขั้นตอนที่ 5: การสร้างแบรนด์ Farmer Shop

การจัดตั้งและดำเนินโครงการตัวแบบ Farmer Shop เป็นเรื่องของการสร้างสรรค์ระบบธุรกิจเชิงคุณค่าที่จะนำไปสู่การพัฒนาระบบการบริหารจัดการโซ่อุปทานที่จะพัฒนาสินค้าเกษตรแปรรูปให้มีคุณค่าและมูลค่าเพิ่ม ตลอดจนการพัฒนาระบบธุรกิจและระบบการจัดจำหน่าย เพื่อการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภค โดยคาดหวังให้เกิดการลงทุนต่อหน่วยของสินค้าขาย การเพิ่มประสิทธิภาพการกระจายสินค้า และการรณรงค์ให้คนไทยอุดหนุนสินค้าของคนไทย ดังนั้น การสร้าง แบรนด์ จึงมีความจำเป็นที่จะให้ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายจดจำแบรนด์ รู้สึกผูกพัน เห็นคุณค่า และอุดหนุนสินค้าอย่างต่อเนื่อง กระบวนการดังกล่าวเป็นเรื่องของการจัดบูท การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์ และอื่น ๆ

➡ **แผนการดำเนินงาน โครงการต่อเนื่อง 5 ปี**

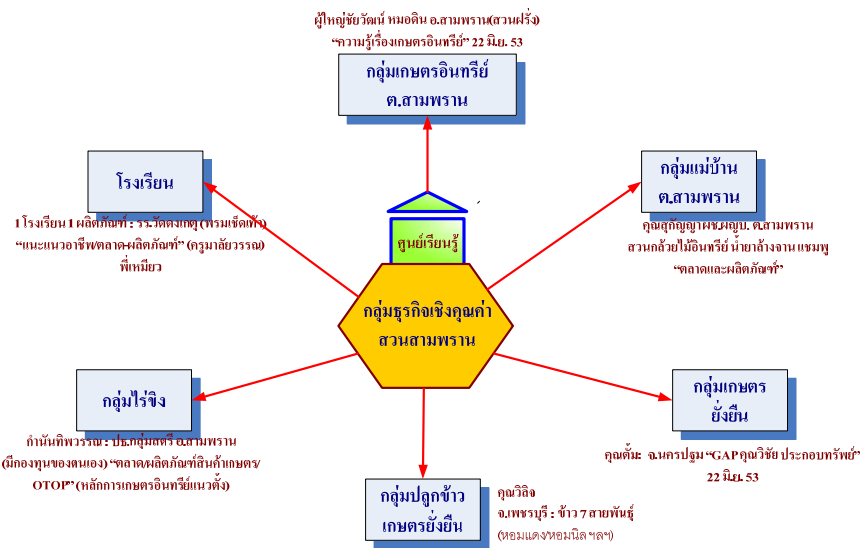
| ลำดับที่ | กิจกรรม | ระยะที่ 1 | | | | | | | | | | | | ระยะที่ 2 | | ระยะที่ 3 |
|-------------------------------|---|-----------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|-----------|---------|-------------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 เป็นต้นไป |
| ระยะที่ 1 : 8-12 เดือน | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | การประชุมที่วิจัย | ✓ | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | การประสานงานหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง | ✓ | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | การกำหนดเงื่อนไขมาตรฐานคุณภาพ | | ✓ | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | การคัดสรรสินค้าเบื้องต้น (6 ครั้ง) | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | | |
| 5 | การพัฒนาตัวสินค้า-บรรจุภัณฑ์ | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | การวางระบบการสั่งซื้อ-รับมอบ-ตรวจสอบย้อนกลับสินค้า | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | การพัฒนาเว็บไซต์ | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | การวางระบบบริหารจัดการร้าน | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | การออกแบบร้าน (การจัดชั้นวางสินค้า) | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | การกำหนดรายการสินค้าตามหมวดหมู่/ระบบบาร์โค้ด | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | การจัดทำแผนธุรกิจ/ข้อเสนอโครงการลงทุน | | | | | | | | | | | | | | | |
| ระยะที่ 2 : | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | การกำหนดสถานที่ตั้ง/การตกแต่งร้าน/การจัดชั้นวางสินค้า/การวางระบบ/จัดอบรมบุคลากร | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | การทดสอบระบบ/การปรับปรุง | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | การดำเนินการร้าน Farmer Shop | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | การพัฒนาเครือข่ายพันธมิตร | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | การส่งเสริมการขาย/การประชาสัมพันธ์ | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | การติดตามแบรนด์ | | | | | | | | | | | | | | | |
| ระยะที่ 3 : | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | การขยายผลการจัดตั้ง Farmer Shop | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | การขยายผลเครือข่ายอุปกรณ์/พันธมิตรธุรกิจ | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | การพัฒนาเครือข่ายไทย-ต่างประเทศ | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | การติดตามแบรนด์ | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | การถอดบทเรียน/ข้อเสนอเชิงนโยบาย | | | | | | | | | | | | | | | |

7.2.5 โครงการกลุ่มธุรกิจคุณค่าสามพราน ระยะที่ 2 (ระยะเวลาตั้งแต่ 15 กันยายน 2553 – 15 กันยายน 2554)

➡ **หลักการและเหตุผล**

การริเริ่มโครงการเครือข่ายคุณค่าสวนสามพรานในปีที่ผ่านมา ซึ่งมุ่งเน้นไปที่กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในการสร้างเครือข่าย กลุ่ม องค์กร ชุมชน ภายใต้แกนนำ

คือ โรงแรมสวนสามพราน เพื่อสนับสนุน ส่งเสริมแนวทางการเชื่อมโยงโซ่อุปทานในกลุ่มสินค้าเกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์ และสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน กระบวนการวิจัยได้จัดให้มีเวทีเรียนรู้ระหว่างผู้นำชุมชน ผู้นำเครือข่าย โรงเรียน ผู้ประกอบการรายย่อยที่สนใจเข้าร่วมโครงการ 16 ครั้ง ได้ก่อให้เกิดแนวทางการขับเคลื่อนกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน โดยมีเครือข่ายเข้าร่วมจำนวนทั้งสิ้น 6 เครือข่าย (รูปที่ 1) ประกอบด้วย 1. เครือข่ายคลองจินดาพัฒนายั่งยืน (กลุ่มเกษตรยั่งยืน ร่วมกับกลุ่มเกษตร 2000) 2. กลุ่ม OTOP ไร่ชิง 3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ชีวภาพ ต. สามพราน 4. กลุ่ม 1 โรงเรียน 1 ผลิตภัณฑ์ จ. นครปฐม 5. กลุ่มเกษตรอินทรีย์ ต. ยายชา และ 6. เครือข่ายกลุ่มปลูกข้าวอินทรีย์ 16 จังหวัด



รูปที่ 10 เครือข่ายพันธมิตรของกลุ่มธุรกิจสามพราน

ผลของการจัดเวทีเรียนรู้และการตักตวงความคิดเห็นหลายครั้ง ในที่สุดที่ประชุมผู้แทนเครือข่ายได้ร่วมกันกำหนดกรอบทิศทางการทำงานเพื่อการบรรลุเป้าหมายร่วมกันโดยเห็นชอบร่วมกันที่จะใช้เวทีเรียนรู้ปลูกจิตสำนึกเกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์ โดยมีโรงแรมสวนสามพรานเป็นแกนนำในการขับเคลื่อนการบริหารจัดการโซ่อุปทานเพื่อการบรรลุเป้าหมายร่วมกันภายใต้ชื่อกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน ดังรายละเอียดในรูปที่ 2



รูปที่ 11 กรอบทิศทางการทำงานดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน

มติของที่ประชุมฯ เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2553 เห็นชอบที่จะขับเคลื่อนการดำเนินการโครงการนำร่องรับซื้อสินค้าจากเกษตรกรเครือข่าย เช่น ฝรั่ง มะพร้าว น้ำหอม มะพร้าวแห้ง และมะนาว ภายใต้กลไกของฝ่ายจัดซื้อโรงแรม เพื่อการทดสอบระบบการทำธุรกิจร่วมกันระหว่างกลุ่มเครือข่าย และโรงแรม เป็นเวลา 3 เดือน และจะได้ดำเนินการติดตามประเมินผลโดยนักวิจัยเพื่อการปรับปรุงต่อไป ในส่วนของกลุ่มเครือข่ายคลองจินดาพัฒนายั่งยืนได้มอบหมายให้แกนนำจัดทำระบบฐานข้อมูลเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเพื่อการเตรียมการในอนาคต

ผลการดำเนินการวิจัยในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา ซึ่งให้เห็นปัญหาการประกอบอาชีพของเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกรที่เป็นอยู่ ได้แก่ การขาดองค์ความรู้เรื่องการผลิตพืชผลเกษตรปลอดภัย และเกษตรกรอินทรีย์ การจัดการหลังการเก็บเกี่ยว และการเก็บรักษาผลผลิตก่อนนำสู่ตลาด โดยมีโรงแรมสวนสามพรานในฐานะองค์การธุรกิจที่เห็นคุณค่าของการทำธุรกิจเพื่อสังคมและความสำคัญของการขับเคลื่อนธุรกิจสำหรับสินค้าเกษตรปลอดภัยและเกษตรกรอินทรีย์ ซึ่งจะเป็นประโยชน์แก่ชุมชนและการพัฒนาที่ยั่งยืน จึงมีข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในระยะต่อไป ในรูปแบบของการพัฒนาระบบธุรกิจเชิงคุณค่า โดยการขับเคลื่อนกระบวนการเติมเต็มความรู้แก่เกษตรกรกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่องภายใต้ทีมพี่เลี้ยง ที่เป็นผู้เชี่ยวชาญที่จะก่อให้เกิดสินค้าปลอดภัย และเกษตรกรอินทรีย์อย่างแท้จริง ดังนั้นการจัดทำแปลงทดลองเรียนรู้ เพื่อฝึกความชำนาญก็มีความจำเป็น ปัญหาด้านการตลาดก็เป็นสิ่งสำคัญ ที่กลุ่มธุรกิจจะประสานกับหน่วยงานพันธมิตรและผู้ประกอบการให้เกิดเป็นช่องทางการตลาดต่าง ๆ ในการกระจายสินค้าของเกษตรกร ที่เข้าร่วมโครงการในอนาคต นอกจากนี้ ปัญหาเรื่องการรับรองคุณภาพของสินค้าปลอดภัยและเกษตรกร

อินทรีย์ ก็มีความจำเป็นอย่างยิ่ง ที่จะต้องจัดการอย่างมีแบบแผน ที่จะไปอำนวยความสะดวกแก่ผู้ผลิต และสร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภค

การขับเคลื่อนงานวิจัยในระยะต่อไปจึงเป็นการต่อยอดและขยายผลจากต้นทุนเดิมของกลุ่มธุรกิจ ทั้งในส่วนของ การส่งเสริมการผลิต การตลาด การรับรองคุณภาพ การจัดการความรู้ การสื่อสารประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างความเข้าใจแก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกระดับ โดยในการวิจัยจะให้ความสำคัญในการบริหารจัดการโซ่อุปทานสำหรับสินค้าเกษตรปลอดภัยเพื่อพัฒนาไปสู่เกษตรอินทรีย์ ในอนาคตโดยจะใช้เวทีเรียนรู้ การจัดทำโครงการนำร่องในแปลงทดลองสำหรับเครือข่ายต่าง ๆ เพื่อพัฒนาไปสู่การเป็นศูนย์เรียนรู้เกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์ภายใต้ทีมพี่เลี้ยงผู้เชี่ยวชาญทั้งด้านกิจกรรมต้นน้ำ (การผลิตและการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว) กิจกรรมกลางน้ำ (การพัฒนากระบวนการโลจิสติกส์ และการรับรองมาตรฐานคุณภาพ) กิจกรรมปลายน้ำ ได้แก่ การพัฒนาช่องทางการตลาดต่าง ๆ เพื่อนำผลผลิตไปสู่ผู้บริโภค ได้แก่ การบริหารจัดการตลาด Farmer's market และการทำตลาดขายตรง (Direct Marketing) ในกลุ่มพันธมิตรของโรงแรมโรสการ์เด็น โดยคาดหวังว่าการผนึกกำลังการทำงานร่วมกันในลักษณะดังกล่าวจะนำไปสู่การทำธุรกิจอย่างเป็นระบบมีแบบแผน มีสมรรถนะที่สามารถเผชิญอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ที่แข่งขันอย่างรุนแรงร่วมกัน อีกทั้งเกิดเป็นสังคมเรียนรู้และมีแนวทางปฏิบัติที่ดีของการดำเนินธุรกิจร่วมกันของชุมชนอำเภอสามพราน และภาคีเครือข่ายพันธมิตรของกลุ่มธุรกิจสามพรานเพื่อการเป็นต้นแบบที่ดีสำหรับธุรกิจฐานสังคมที่ใช้หลักการพึ่งพาและร่วมมือกันมาแก้ปัญหาการประกอบอาชีพการเกษตรและการทำธุรกิจร่วมกัน

➡ **วัตถุประสงค์**

1. เพื่อพัฒนาระบบการจัดการความรู้สู่ชุมชนของกลุ่มธุรกิจ 2. เพื่อศึกษารูปแบบและแนวทางการยกระดับคุณภาพการผลิตสินค้าเกษตรสู่สินค้าเกษตรปลอดภัยและสินค้าเกษตรอินทรีย์ 3. เพื่อศึกษารูปแบบและแนวทางการจัดการโซ่อุปทานเกษตรปลอดภัย เกษตรอินทรีย์ภายใต้การดำเนินงานในรูปของกลุ่มธุรกิจ

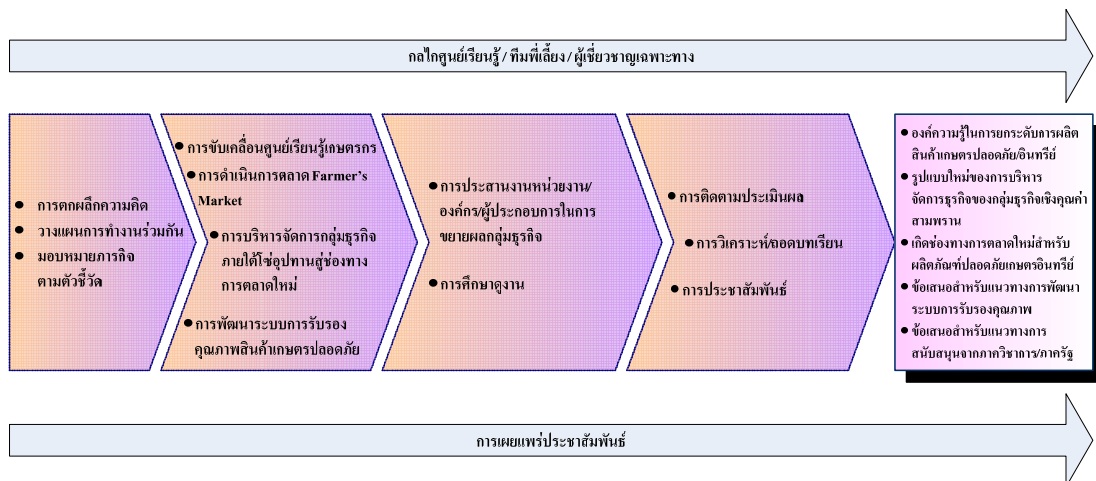
➡ **ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

1. เกิดเป็นสังคมเรียนรู้เกษตรอินทรีย์และเกษตรปลอดภัยโดยมีโรงแรมสวนสามพรานเป็นแกนนำ 2. การยกระดับคุณภาพสินค้าเกษตรจากสินค้าเกษตรทั่วไปเป็นสินค้าเกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์ ภายใต้ศักยภาพของเกษตรกรที่เข้าร่วมในเครือข่ายของภาคีพันธมิตร 3. เกิดตัวแบบการบริหารจัดการธุรกิจสหกรณ์รูปแบบใหม่ที่สามารถลดข้อจำกัดของระบบการบริหารจัดการธุรกิจสหกรณ์แบบเดิมที่เน้นที่กฎระเบียบ เงื่อนไข เป็นกลไกในการขับเคลื่อนมาใช้เป้าหมายและปณิธานร่วมในการขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความสำเร็จร่วมกัน

➡ ขั้นตอนและวิธีการวิจัย

การดำเนินการวิจัยเป็นไปตามขั้นตอน ดังนี้ (รูปที่ 4)

1. การประชุมเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้และ มีการวางแผนการทำงานร่วมกัน การมอบหมายภารกิจ ตามตัวชี้วัดระหว่างภาคีสมาชิกในกลุ่ม
2. การขับเคลื่อนศูนย์เรียนรู้แก่เกษตรกร การดำเนินการ Farmer's Market การบริหารจัดการกลุ่มธุรกิจ และการพัฒนาระบบการรับรองคุณภาพสินค้าเกษตรปลอดภัย
3. การประสานงาน กับหน่วยงาน/องค์กร/ผู้ประกอบการ ในการขยายผล แก่ภาคีอื่นๆของ กลุ่มธุรกิจ การศึกษาดูงาน
4. การติดตามและประเมินผล การสังเคราะห์/ถอดบทเรียนร่วมกัน การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์และประสานความร่วมมือผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อการเข้ามามีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนกลุ่มธุรกิจร่วมกัน



รูปที่ 12 ขั้นตอนและวิธีการวิจัยโครงการวิจัยคุณค่าธุรกิจสามพราน ปีที่ 2

➡ แผนการวิจัย ปีที่ 2

| กิจกรรม | เดือนที่ | | | | | | | | | | | |
|---|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1.การประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น | | | | | | | | | | | | ➔ |
| 2. การเปิดตลาดช่องทางใหม่ (Farmer's market) | | | | | | | | | | | | ➔ |
| 3. การดำเนินงานกลุ่มธุรกิจ | | | | | | | | | | | | ➔ |
| 4. การฝึกอบรม และศึกษาดูงาน ประสานงานในภาคี | | | ✓ | | | ✓ | | | ✓ | | | ✓ |
| 5. การจัดทำรายงานความก้าวหน้า | | | | | | ✓ | | | | | | |
| 6. การติดตามประเมินผล | | | | | | | | | | | | ➔ |
| 7. การสังเคราะห์/ถอดบทเรียน | | | | | | | | | | | | ➔ |
| 8. การจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ | | | | | | | | | | | | ➔ |

7.3 ผลการขับเคลื่อน VN&F Platform แก่ภาคีเครือข่าย

การขับเคลื่อน VN & F Platform ได้ดำเนินการในหลายรูปแบบ (รายละเอียดในภาพกิจกรรม ภาคผนวกที่ 2) ดังนี้

7.3.1 การจัดเสวนาวิชาการเพื่อเผยแพร่ความรู้ตามกรอบ VN & F Platform ได้จัดขึ้นเมื่อ 15 กันยายน 2553 ณ ห้องสุธรรม อารีกุล มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



เวทีเสวนาวิชาการ 15 กันยายน 2553 (ภาคเช้า)



เวทีเสวนาวิชาการ 15 กันยายน 2553 (ภาคบ่าย)

- ประเด็นเสวนาภาคเช้า ได้แก่ “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม” มีผู้เข้าร่วมเสวนาทั้งสิ้น 441 คน
- ประเด็นเสวนาภาคบ่าย ได้แก่ “ขอเป็นส่วนหนึ่งของระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม” มีผู้เข้าร่วมเวทีเรียนรู้ คน 180 คน

7.3.2 การให้คำปรึกษาแนะนำแก่ที่มิวิจัย



เวทีเรียนรู้ผู้นำเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย

▲ กรณีเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย

- จัดให้มีขึ้นเดือนละ 1 ครั้ง เป็นเรื่องของการเติมเต็มกรอบคิดระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรมชาติควบคู่กับการขับเคลื่อนโครงการวิจัย“เครือข่าย คุณค่าข้าวหอมมะลิ สหกรณ์ไทย”

▲ กรณีเครือข่ายคุณค่ายางพารา จ.ตรัง



เวทีเรียนรู้ภาคีเครือข่ายยางพารา จ.ตรัง

- การระดมความคิดระหว่างผู้ประสานงานนักวิจัย และผู้นำสหกรณ์ในการขับเคลื่อนศูนย์เรียนรู้ สวนยางพาราต้นแบบ การเชื่อมโยงพันธมิตรด้วยกลไกการจัดทำแผนธุรกิจ และการพัฒนาช่องทางตลาดใหม่ ตลอดจนการวางกลไกการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

▲ กรณีเครือข่ายคุณค่าผลไม้ จ.จันทบุรี

- เป็นการติดตามงานระหว่างทีมประสานงานและนักวิจัยในเรื่องการบูรณาการการทำงานระหว่างที่มิวิจัยภาครัฐ ภาคสหกรณ์ ภาคเอกชน เพื่อการบรรลุเป้าหมายร่วม



เวทีติดตามงานเครือข่ายคุณค่าผลไม้

▲ กรณีกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน



เวทีเรียนรู้ภาคีเครือข่ายสามพราน

- การขับเคลื่อน VN & F Platform ร่วมกับโครงการกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพรานนั้น เป็นไปภายใต้กลไกของทีมีประสานงานกับทีมีวิจัย และคณะกรรมการบริหารตลาดสุขใจ โดยมีเจตนารมณ์ที่จะสร้างเสาหลักการเรียนรู้ VN & F Platform แก่ภาคีทั้งที่เป็นเกษตรกรในด้านการ

- ผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์ และภาคีผู้ประกอบการที่เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินการตลาดชุมชน



เวทีเรียนรู้ระหว่างผู้ประสานงานและทีมีวิจัย

▲ กรณีโครงการพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop

- การขับเคลื่อน VN & F Platform กรณีโครงการ Farmer Shop นั้น ใช้ทั้งในรูปการจัดเวทีเรียนรู้แก่ผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าสหกรณ์ โอท็อป SMEs และวิสาหกิจชุมชน และการประชุมผู้บริหาร Farmer Shop เพื่อการกำหนดวิสัยทัศน์ร่วม และแผนธุรกิจของ Farmer Shop นอกจากนี้ยังได้ดำเนินการ Road show แก่หน่วยงานภาคีจำนวน 4 ครั้ง ได้แก่

1. การจัดบู๊ทในงานเสวนาวิชาการที่ห้องสุธรรม อารีกุล เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2553



2. การจัดบู๊ทในงานวันธุรกิจเกษตร ณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เมื่อวันที่ 1-2 ธันวาคม 2553



3. การจัดบู๊ทในโอกาสครบรอบ 30 ปี ร้านสหกรณ์พนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด เมื่อวันที่ 5-7 มกราคม 2554



4. การเปิดตัวร้าน Farmer Shop ในตลาดสุขใจ โรงแรมสวนสามพราน อ.สามพราน จ. นครปฐม ซึ่งเปิดให้บริการทุกวันเสาร์-อาทิตย์ เริ่มตั้งแต่วันที่ 27 พฤศจิกายน 2553



5. การจัดทำโครงการสินค้าปีใหม่ผ่านเว็บไซต์ในเดือนธันวาคม 2553



โครงการสินค้าปีใหม่ มีวัตถุประสงค์ เพื่อรณรงค์ให้คนไทย อุดหนุนสินค้าเกษตรแปรรูปไทยที่มีคุณภาพสำหรับเป็นของขวัญปีใหม่ เป็นการนำสินค้าเกษตรแปรรูปที่ได้ผ่านการคัดสรรจากเกษตรกร สถาบันการเกษตร สหกรณ์วิสาหกิจชุมชน SMEs ที่ได้รับการรับรองคุณภาพ และให้ผู้ที่สนใจได้เข้าใจในร้านค้า Farmer Shop (ภาคผนวกที่ 4)

7.4 การถ่ายทอดความรู้ ภายใต้กลไกหลักสูตรเรียนรู้แก่ผู้นำและชุมชน

การดำเนินการวิจัยในการกิจดังกล่าวนี้ ได้มีการทำข้อตกลงทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการกับเครือข่ายนักวิจัย และเครือข่ายสหกรณ์ เพื่อการจัดทำโครงการหลักสูตรเรียนรู้แก่ผู้นำสหกรณ์ ได้แก่ โครงการความร่วมมือกับชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด และสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด แก่ผู้นำ จำนวน 170 คน และขณะนี้ได้ พัฒนาหลักสูตร “เส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการมืออาชีพ” โดยได้นำชุดความรู้ VN&F Platform และการพัฒนาผู้นำเชิงคุณค่า 4 มิติ ไปใช้ในการยกย่องหลักสูตร โดยมีแผนการจัดหลักสูตรร่วมกับภาคีเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ชุมชนสหกรณ์การเกษตรจังหวัดระยอง จำกัด และชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด

ปัจจุบันได้ยก (ร่าง) โครงการหลักสูตรเรียนรู้ “เส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการสหกรณ์มืออาชีพ” ดังรายละเอียดในภาคผนวกที่ 7

8. แผนงานวิจัยในระยะต่อไป

การดำเนินการวิจัยในระยะ 6 เดือนต่อไป จะได้ดำเนินการตามแผนการวิจัย รายละเอียดดังในตาราง

ตารางที่ 2 แผนงานวิจัยในระยะ 6 เดือน

| ลำดับที่ | กิจกรรมวิจัย | เดือน | | | | | |
|----------|---|-------|------|-------|-------|------|-------|
| | | ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. | เม.ย. | พ.ค. | มิ.ย. |
| 1 | การติดตามโครงการวิจัยชุดย่อย | | | | | | → |
| 2 | การจัดเวทีเรียนรู้วิจัย / ผู้ทรงคุณวุฒิ | | ✓ | | ✓ | | ✓ |
| 3 | การจัดหลักสูตรเรียนรู้ VN&F Plateform | | | ✓ | | ✓ | |
| 4 | การผลิตสื่อประชาสัมพันธ์เผยแพร่ | | | | | | → |
| 5 | การศึกษาดูงาน – นำเสนอผลงานในต่างประเทศ | | | ✓ | | ✓ | ✓ |
| 6 | การสังเคราะห์ – เขียนรายงาน | | | | | | → |
| 7 | การนำเสนอ (ร่าง) รายงานฉบับสมบูรณ์ | | | | | | ✓ |

เอกสารอ้างอิง

คณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติ (คพช.). 2550. แผนปฏิบัติการเพื่อการขับเคลื่อน
แผนพัฒนาการสหกรณ์ ฉบับที่ 2 ไปสู่การปฏิบัติ. ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย
ไทย : กรุงเทพฯ

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท และคณะ. 2553. รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ ชุดโครงการ “การขับเคลื่อน
การพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” (1 มิถุนายน 2552 – 31 พฤษภาคม
2553). สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
อัครา. อุดรธานี.

ศศิธร วิเศษ และคณะ. 2553. รายงานความก้าวหน้า โครงการ “เครือข่ายคุณค่าผลไม้ระยะที่ 2”
.สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
อัครา. อุดรธานี.

ธนัญฐ์วารรค์ แสงหวัง และคณะ. 2553. รายงานความก้าวหน้า โครงการ “เครือข่ายคุณค่าข้าว
หอมมะลิสหกรณ์ไทย ระยะที่ 2” .สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. อุดรธานี.

ภาคผนวก

ภาคผนวก

- ภาคผนวกที่ 1 : รายงานการประชุม ชุดโครงการประสานงาน
- ภาคผนวกที่ 2 : ภาพกิจกรรม
- ภาคผนวกที่ 3 : รายงานสรุปโครงการเสวนาวิชาการ
- ภาคผนวกที่ 4 : รายงานสรุปโครงการของขวัญปีใหม่
- ภาคผนวกที่ 5 : รายงานสรุปโครงการ Road Show Farmer Shop
- ภาคผนวกที่ 6 : รายงานสรุปการประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่าย อินเทอร์เน็ต และหนังสือพิมพ์
- ภาคผนวกที่ 7 : (ร่าง) โครงการหลักสูตร “เส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการสหกรณ์มืออาชีพ”

ภาคผนวกที่ 1

รายงานการประชุม ชุดโครงการประสานงาน

รายงานการประชุม
เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ สมาชิกกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร
วันที่ 1 กรกฎาคม 2553 เวลา 10.00-12.00 น.
ณ ที่ทำการกลุ่มองค์กรเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ อ.หันคา จ.ชัยนาท

เริ่มประชุมเวลา 10.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ได้รับเชิญเป็นวิทยากรให้ความรู้แก่สมาชิกกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร กลุ่มองค์กรเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ อ.หันคา จ.ชัยนาท ในเรื่องของการแก้ไขปัญหาหนี้สินของเกษตรกร ในการประกอบอาชีพเกษตรกรรมที่ไม่ได้รับการดูแลจากหน่วยงานภาครัฐเท่าที่ควร อย่างไรก็ตามทาง รศ.จุฑาทิพย์ และสมาชิกกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร ได้มีการวิเคราะห์ถึงปัญหา/ปัจจัย ร่วมกันในการประกอบอาชีพเกษตรกรรม ที่ทำให้เกษตรกรมีหนี้สิน ซึ่งได้มีการวิเคราะห์ถึงสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของกลุ่มองค์กรเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ ดังนี้

● วิเคราะห์ถึงสภาพพื้นที่บ้านคลองใหญ่ โดยสมาชิกกลุ่มเกษตรกรส่วนใหญ่มีอาชีพเลี้ยงสัตว์และทำการเกษตร สัตว์ที่เกษตรกรเลี้ยงได้แก่ วัว/ควาย แพะ เป็ด และไก่ ส่วนอาชีพทำการเกษตรนั้น พืชเศรษฐกิจที่ปลูกกันมากในพื้นที่ได้แก่ ข้าว อ้อย และข้าวโพด ซึ่งพบว่าปัญหาจากการประกอบอาชีพเกษตรกรรมของกลุ่มองค์กรเกษตรกรบ้านคลองใหญ่นั้น เกิดจาก

1. ปัญหาที่เกิดจากการขาดแคลนพื้นที่ในการประกอบอาชีพ โดยในปัจจุบันนี้กลุ่มเกษตรกรส่วนใหญ่เช่าพื้นที่จากนายทุนในการประกอบอาชีพ
2. ปัญหาที่เกิดจากการขาดแคลนน้ำ โดยน้ำที่ใช้ในการทำเกษตรนั้นมาจาก 2 แหล่ง ได้แก่ น้ำที่มาจากบ่อบาดาลประทุน และน้ำฝนที่มีตามฤดูกาล ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาน้ำไม่เพียงพอในการทำเกษตร
3. ปัญหาที่เกิดจากวัชพืช แมลงศัตรูพืช และโรคพืช ที่ทำให้ต้องมีการใช้ยากำจัดศัตรูพืชและยาฆ่าแมลงในปริมาณสูง
4. ปัญหาที่เกิดจากการมีต้นทุนการผลิตที่สูง เช่น มีการจ้างรถไถนา รถเกี่ยว บัญที่มีราคาแพง เป็นต้น ซึ่งทำให้เกษตรกรมีต้นทุนต่อหน่วยที่สูงมากเมื่อเทียบกับผลผลิตที่ได้
5. ปัญหาที่เกิดจากการขาดแคลนเงินทุนในการประกอบอาชีพ
6. ปัญหาที่เกิดจากทางด้านการตลาด ผลผลิตมีราคาตกต่ำ

จากปัญหาที่มีการวิเคราะห์ร่วมกันนั้น สมาชิกกลุ่มองค์กรเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ ต้องการแก้ปัญหาดังกล่าว โดยให้ทางสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ช่วยเป็นที่ปรึกษาในการหาแนวทางแก้ไขปัญหาร่วมกัน เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มองค์กรเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ และให้เกษตรกรสามารถพึ่งพาตนเองได้ ซึ่งทางกลุ่มองค์กรเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ได้ร่วมกันแสดงความคิดเห็นถึงแนวทางที่จะแก้ไขปัญหานี้ขึ้น โดยมีการหารายได้เสริม เปลี่ยนวิธีการผลิตเพื่อลดต้นทุนการผลิต เช่น ทำปุ๋ยชีวภาพใช้เอง เป็นต้น ซึ่งจะเป็นการร่วมมือกันของสมาชิกในกลุ่มที่มี ทั้งหมด 12 กลุ่มย่อย ได้แก่ ไพโรนถุ้งหนองน้อย หนองแซง สุขเคื่อนห้า บ้านเข็ญน เด่นใหญ่ เนินขาม นางลือสามง่าม กระจบอเตี้ย หัวขูง และมะขามเต่า มีสมาชิกทั้งหมดประมาณ 200 คน โดยทางกลุ่มนั้นได้มีการร่วมมือกันในการประกอบอาชีพ มีเป้าหมายหลักในการร่วมมือกัน คือการลดต้นทุน เพิ่มรายได้ นอกจากนี้ทางกลุ่มองค์กรเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ ได้มี**ปฏิญญาบ้านคลองใหญ่**ร่วมกันคือ **จะรวมพลังมุ่งมั่นใช้ปัญญาแก้ปัญหานี้ขึ้น เพื่อรุ่นลูกรุ่นหลานอยู่อย่างยั่งยืน** โดยอยู่บนพื้นฐานของการพึ่งตนเอง ร่วมมือกันฟื้นฟูอาชีพ รวมกลุ่ม รักษาทรัพย์สินในพื้นที่ ซึ่งได้มีการกิจกรรมกันดังนี้

1. สัจจะออมทรัพย์วันละบาท
2. ส่งเสริมการใช้ปุ๋ยอินทรีย์
3. แก้ปัญหานี้ขึ้น
4. โครงการเลี้ยงโค
5. การมีศูนย์เรียนรู้ ซึ่งอาจจะมีการแปลงทดลองการปลูกพืชโดยใช้ปุ๋ยอินทรีย์

หลังจากนั้นได้มีการแลกเปลี่ยนรู้ถึงการประกอบอาชีพเกษตรกรรมในพื้นที่กันอย่างกว้างขวาง พร้อมทั้งได้มีการแจกแบบสอบถามสำหรับสมาชิกองค์กรเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ โดยเป็นคำถามที่เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการทำการเกษตร ซึ่งทาง คุณสวัสดิ์ แสงตะคร้อ ประธานกลุ่มองค์กรเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ จะทำการเก็บรวบรวม และนำส่งทางไปรษณีย์มายังสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ภายในต้นเดือนกรกฎาคมนี้ เพื่อดำเนินการในขั้นตอนต่อไป

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

รายงานการประชุม
นำเสนอผลงานวิจัยของชุดโครงการการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์
และการค้าที่เป็นธรรม ระยะที่ 3

วันศุกร์ ที่ 2 กรกฎาคม 2553 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ห้องประชุม 1 ชั้น 14 อาคาร SM Tower พญาไท

ผู้มาประชุม

1. ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย รองผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
2. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
3. คุณเอ็นนู ซื่อสุวรรณรองผู้จัดการธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์
4. ศ.ดร.อภิชัย พันธเสน ผู้อำนวยการสถาบันการจัดการเพื่อชนบทและสังคม
5. รศ.นที ขลิบทอง ผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง
6. ดร.จันทร์วิภา ธนะโสภณ ที่ปรึกษาการพัฒนารัฐกิจเกษตรและตลาด สกว.
7. ดร.ปรีชา ลิทธิกรณ์ไกร ผู้ทรงคุณวุฒิ
8. อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา ผู้ทรงคุณวุฒิ
9. นพ.สมเกียรติ ชาติธีรธ ผู้ทรงคุณวุฒิ
10. นายกิตติศักดิ์ พรหมเปี่ยม เจ้าหน้าที่สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
11. นางสาวอังคณา ใจเลี้ยง เจ้าหน้าที่สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
11. นางสาวสายสุดา ศรีอุไร รองผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
12. นางสาวมุสดี กลิ่นเกษร เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ สว.สก.
13. นางสาวธราภรณ์ ศรีงาม เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป สว.สก.
14. นายสุพจน์ สุขสมงาม เจ้าหน้าที่วิจัย สว.สก.
15. นายสนธยา สีแดง เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ สว.สก.

เริ่มประชุมเวลา 10.00 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวนำเสนอสรุปผลงานวิจัยสำหรับชุดโครงการ ฯ ระยะที่ 3

คำแนะนำผู้ทรงคุณวุฒิ

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย การค้าที่เป็นธรรม 7 ข้อมาจากที่ไหน

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท เครือข่ายการค้าที่เป็นธรรมทั่วโลก และมีข้อตกลงร่วมกันในเครือข่าย เป็นรูปของเครือข่ายพันธมิตรที่เกิดขึ้นอย่างไม่เป็นทางการ เป็นกลยุทธ์หาความรู้ร่วมกัน

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย ควรชี้จุดนี้อย่างชัดเจน หากมีเน็ตเวิร์คลักษณะนี้ในระดับโลก และเข้าไปร่วม

ดร.จันทร์วิภา ธนะโสภณ เรื่อง fairtrade ทำในรูปขงระบบการค้า เวลาเข้าไปในซูเปอร์มาร์เก็ตจะเห็นสินค้าในอีกระดับราคาหนึ่ง นั่นคือ การ set ให้เกิดการทำให้ fairtrade นำหลักการมา ต้องมีตลาดเพราะหากไม่มีตลาดจะไม่ประโยชน์ ซึ่งหากจัดทำได้จริงจะทำให้สินค้าไปในระดับโลก

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท จากไปดูงานที่ประเทศอังกฤษ กระบวนการ fairtrade ของเรายังไม่สามารถไปถึงระดับโลก ในระยะเวลา 10 ปีอย่างแน่นอน กระบวนการ fairtrade ที่เป็นระบบการค้า จะต้องมีการ แต่ในเมืองไทยเราพัฒนาคน คนที่ไม่รู้เรื่องนี้เลยเราจะปลูกจิตสำนึก เป็นลักษณะการทดลอง การเชื่อมโยงจิตสำนึกผู้ผลิตกับผู้บริโภค

ดร.จันทร์วิภา ธนะโสภณ การสร้างวินัยประชาชน ชุมชน ในเมืองไทย ทำได้หลายกลุ่มแล้ว เพราะฉะนั้นในแง่ของผู้ปฏิบัติทางการเกษตร แต่ไม่เอาความสำเร็จของคนที่เคยทำได้แล้วมาบอก คนก็ไม่รู้จะทำไปเพื่ออะไร แต่ถ้าทำความสำเร็จของผู้อื่นแล้วมาบอกต่อ คนจะสนใจที่จะทำ เป็นการทำให้เพื่อตัวเอง และทำเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย Fairtrade ไม่น่าจะติดกัน ถ้าติดกันเป็น trademark การเพิ่มมูลค่าสินค้าแก่เกษตรกรและได้รับอย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย มีโครงสร้างการกระจายสินค้าได้อย่างเป็นธรรม กรณีของ supply chain ถ้าอยู่ล่างสุดจะถูกเหยียบ ไตโซที่ 1 โดยการรวบรวมผลผลิต จะมีการต่อรองเพิ่มขึ้น และเมื่อมีการคัดเกรด มูลค่าจะเพิ่มขึ้นอีก และเมื่อมีการรับรองสินค้า ราคาสินค้าจะยิ่งเพิ่มมากขึ้น แสดงให้เห็นว่ามูลค่าจะเพิ่มตามขีดความสามารถ แต่ปัญหาอยู่ที่เราไม่เคยทำให้เกษตรกรเก่ง มามองในชุดโครงการ key effect ของการทำโครงการ คือ การให้เกษตรกรเก่ง เก่งจากข้างใน ทั้งมุมของการมีจิตสำนึก และสะท้อนที่ระบบจัดการ เมื่อจัดการได้จะมีการกระจายรายได้ และลงไปสู่สมาชิก

นพ.สมเกียรติ ชาติธีรธร มีความเห็นด้วยเรื่องชื่อที่ Fairtrade ถ้าติดกันจะเป็นศัพท์จำเพาะ จริงแล้วคำนี้ค่อนข้างกว้างขวาง

ดร.จันทร์วิภา ธนะโสภณ การทำธุรกิจเกษตรในปัจจุบันเช่น การทำระบบอินทรีย์ไปหาสมาชิก เคารบบ Contact farming ไป แล้วให้เกษตรกรทำและทำไม่ได้ตามนั้น เรื่องข่าวคุณธรรม อาจารย์จุฑาทิพย์ได้นำกิจกรรมเข้าไป ผ่านกระบวนการปฏิบัติ จะทำอินทรีย์ได้ต้องมีศีลธรรม ไม่

โกหก สร้างกลุ่มเพื่อเพิ่ม Value added เกิดผลลัพธ์ที่ดี เป็นการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ค่อยๆทำไป แล้วจะเกิดการเห็นตัวอย่าง

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย การทำงานของเกษตรกร รัฐทำในลักษณะเอาหน้าไปรด โดยไม่ดูว่าเค้ามีต้นทุนอะไรอยู่ คิดอะไรก็ไปบอกให้เกษตรกรทำ เป็นระบบบังคับ แนวที่ชุดโครงการทำ เป็นการทำงานกับเกษตรกร ทำให้เกษตรกรเห็นโอกาส จะคว่ำหรือไม่อยู่ที่ตัวเกษตรกร ถ้าต้องการเราจะมี การสนับสนุนทางด้านวิชาการ ด้านช่องทางการตลาด ที่สำคัญ คือ เกษตรกรต้องฝึกตนเอง ผู้นำนัก ของการทำงานในขณะนี้ของหน่วยงานต่างๆ อยู่ที่ผู้ช่วย ไม่ได้อยู่ถูกช่วย จะทำให้เกษตรกรไม่ได้ เปลี่ยน แต่โครงการนี้มีความพิเศษ คือ การดูจากสิ่งที่ตัวอย่างทำแล้วเกิดการเรียนรู้ และเน้นที่ เรียนรู้มากกว่าการให้ จริงแล้วมีหน่วยงานที่ทำเรื่องการหาปลากินเอง แต่ไม่มีการติดต่อของ 2 มิติ คนส่วนใหญ่ชอบทำงานในมิติของสวัสดิการที่รัฐมอบให้ เมื่อ 2 อาทิตย์ที่ผ่านมา คุณอำนวย ปะติเส ได้มีการทำบัญชีครัวเรือน และได้กล่าวว่า เกษตรมีความสามารถเป็นเกษตรกรในฐานะผู้จัดการ ฟาร์ม ทำเรื่องจิตสำนึกไปพร้อมๆ กัน สิ่งนี้โครงการนี้สามารถให้คำตอบได้จริงๆ เมื่อเกษตรกรรู้จัก ครัวเรือนตนเอง ทราบต้นทุน ผลผลิตเป็นอย่างไร และจะเริ่มมีการวางแผนการตลาด แผนธุรกิจ ถ้า สามารถต่อเชื่อมจะเกิดเป็นรูปธรรมได้ จากเดิมรายได้เป็นเท่าไร และมีการเปลี่ยนแปลงหลังการ จัดทำเท่าไร

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ตัวอย่างโครงการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่า : กรณี สหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย การกระจายตัวของสมาชิก เริ่มจากสร้างภาพฝันว่าตนเองต้องการอะไร และจะดำเนินการอย่างไรภายในระยะเวลา 3 ปี ซึ่งหากต้องการเปลี่ยนแปลงต้องมีการปรับ โครงสร้าง จะคิดใหม่ต้องมีแผนงาน และได้มีการปรับเปลี่ยนและ มีการเก็บแบบสอบถามเป็น ฐานข้อมูล ซึ่งจะมาเชื่อมโยงกับการบริหารจัดการ เก็บข้อมูลเรื่องฐานการผลิต ทรัพยากร ที่ดิน แรงงาน ฯลฯ และเรียนรู้ได้ว่า สมาชิกในกลุ่มมีพื้นที่ทำนวนเท่าไร มีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร โดย แบบสอบถามเกิดการการเรียนรู้ระดมความคิดร่วมกันว่าฐานข้อมูลต้องการทราบอะไรบ้าง

โครงการเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า ผลิตภัณฑ์มีจำนวนเยอะมาก แต่ไม่มีตลาด แนนอน จึงได้มีการหาช่องทางการตลาดใหม่ เช่น ไปรษณีย์ไทย จำกัด นำสินค้าสหกรณ์ หรือสินค้าชุมชน ไปจำหน่ายได้จำนวน 39 รายการ ข้าวคุณธรรม ผู้บริโภคติดใจในแบรนด์ข้าวคุณธรรม และนำไปลง ในแคตตาล็อกสินค้า 108 SHOP ร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ นำสินค้าสหกรณ์มาวางขาย และทางหัวหน้า โครงการสอนทำ PACKAGE เครื่องสังฆทานเพื่อเพิ่มมูลค่า การสร้างการเปลี่ยนแปลงจริงๆต้องมีปลา ยนี้

โครงการเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2 เป็นการทำ GAP แบบมีจิตวิญญาณ และขยาย จากสหกรณ์เขาชะภู จำกัด ไปยังสหกรณ์การเกษตรอื่นๆ สหกรณ์ทำแผนกับเกษตรกร และมีบริษัท มารับซื้อ สามารถอัพราคาได้อย่างมาก

ดร.จันทรวินา ธนะโสภณ สหกรณ์มักจะมีการค้าออกกลุ่มนอกทาง ล้าง คือ ผู้ส่งออก จะเป็นการเปิดทางให้เกิดการทุจริต สินค้าที่รวบรวมได้คุณค่าน้อยมาก ถ้ามาจัดการให้ถูกจะเพิ่มมูลค่าได้มาก การสร้างโรงงานแปรรูปจากรัฐ จะทำให้เกษตรกรฝึกฝนตนเอง

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ประเด็นที่ไปปักกิ่ง บริษัทริชฟิวแนะนำให้ไปตลาดกลางชิม ฟาดี ทางนั้นยอดขายได้ผลไม่ไ้ไทยมาก แต่ทางเค้ายังไม่ไว้ใจสหกรณ์ ชาดผู้ส่งออก ส่วนนี้เป็นการขยายผลในส่วนของเครือข่าย รัฐนำโรงงานมาลง แต่เกษตรกรและผู้ประกอบการมีความรู้ ล้างที่มาจัดตั้ง มีแรงงานเป็นคนในสหกรณ์ เพราะจะได้ตรงตามความต้องการของบริษัท

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย นี้คือกระบวนการของการจัดการ เกษตรกรกำลังเป็นนักคัด ได้จากโซ่ล่างสุดขึ้นมาหลายระดับ ผู้ประสานงานควรเก็บรายละเอียดของส่วนนี้ไว้ เพราะเป็นการเปลี่ยนแปลงคนธรรมดาให้เป็นบุคคลที่มีความสามารถ และใช้ระยะเวลาไม่มาก และสามารถเพิ่มมูลค่าสินค้าได้

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท แรงดิ่งกับแรงดัน แรงดิ่ง คือ ผู้ประกอบการต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ GAP เกิดจากเกษตรกรทำด้วยตนเอง ผู้ประกอบการพึงพาอาศัยกัน

นายแพทย์สมเกียรติ ธาตรีธร สิ่งทีกล่าวมาทั้งหมดน่าสนใจมาก ผลไม้เน่าได้ ทางบริษัทหลงไปเอง สังคมไทยมีปัญหาเรื่องการทุจริต รอยต่อส่วนนี้เป็นช่องว่างของสังคมไทย ถ้าเสริม GAP เข้าไปตรงที่ช่องว่างนี้ได้จะสามารถแก้ไขปัญหานี้ได้

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท สร้างผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ทำให้เกษตรกรมีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น และเชื่อมต่อกับพันธมิตรธุรกิจ นวัตกรรม Coop to Coop เป็นตัวแบบเรื่องการบริหารจัดการสหกรณ์ ต่อไปโครงการเครือข่ายคุณค่าน่าสนใจสำหรับท่าน ณ เวลานั้นมันน่าจะเป็นพืชอาหารหรือพืชพลังงาน จึงได้มีการจัดเวทีเรียนรู้เพื่อหาเป้าหมายที่จะดำเนินการจัดการ การทำงานมีอุปสรรคพอสมควร เนื่องจากมีหน่วยงานต่างๆเข้ามาจำนวนมาก การทำงานในปีแรก เกิดข้ออุปทาน มีการทำลานมัน และได้เรียนรู้ว่าเมื่อทำลานมัน เก็บผลผลิตได้ 30% จึงแก้ปัญหาโดยการเช่าลานมันเอกชน และบริการสมาชิกได้มากขึ้น และได้เจรจากับอุตสาหกรรมแปรรูปซึ่งอยู่ในระหว่างดำเนินการต่อเนื่อง

โครงการเครือข่ายคุณค่าน่าสนใจ พารา ระยะที่ 1 ผจก.มีจิตสำนึกที่ต้องการให้เกษตรกรเป็นอิสระ ปราศจากการแทรกแซงของรัฐ ได้มีการจัดทำฐานข้อมูล และได้ทำสวนต้นแบบ จำนวน 3 สวน เช่น การปลูกพืชแซม เลี้ยงสัตว์ในสวนยาง ไม่ต้องลงทุนใหม่ ซึ่งขณะนี้ได้มีการดำเนินการต่อเนื่อง ได้มีการจัดทำแผนกลยุทธ์ โดยมีวิสัยทัศน์ ศูนย์บริการสมาชิกและชุมชน มุ่งพัฒนาธุรกิจ พาราสู่สากล ในระยะยาวมีความต้องการจะทำ Coop to Coop ที่ประเทศจีน จากการไปดูงานที่ประเทศจีน ทำให้ทราบว่าสหกรณ์ที่ประเทศจีนได้มีการจัดตั้งบริษัท แต่ทางจีนได้เชิญเข้าหาเข้าร่วมการอบรม และได้เรียนรู้เรื่องยางคอมปาวด์ จากการดูงานที่บริษัทยูโรมา รับเบอร์ ที่ประเทศมาเลเซีย ซึ่งยางคอมปาวด์เป็นยางที่นำมาทำล้อรถยนต์ต่างๆ ส่งออกไปประเทศจีน กลุ่มธารน้ำ

ทิพย์มีการขาดทุน มีความเสี่ยง มีการทำธุรกิจขายล่วงหน้า ยางมีราคาผันผวน ข้อตกลงความร่วมมือเพื่อบริหารความเสี่ยงมีการจัดทำแผนธุรกิจ รัฐส่งเสริมให้มีการสร้างโรงงานยางคอมปาวด์ ผู้จัดการย่านตาขาวปรับเปลี่ยนโรงงานสร้างยางคอมปาวด์ให้สามารถทำอย่างอื่นได้อีกด้วย การนำเสนอข้อมูลใดๆ ก็ตามต้องมีฐานข้อมูล มีการจัดทำแผนธุรกิจ ต่อตลาดให้เป็น สร้างแบรนด์เป็นไทยให้ได้

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทรราช โครงการเครือข่ายคุณค่างาแฟชุมพร จากการทำงาน 1 ปี กาแฟ 3 in 1 ขายแล้วไม่ได้ราคามากนัก สิ่งที่เจอ คือ การมีเชื้อโรค และนำดินไปตรวจที่หน่วยงาน ทำให้ทราบว่ามีปัญหาอะไร และได้มีการจัดทำสวนต้นแบบเพื่อเรียนรู้ มีการใส่ปุ๋ยเคมีจำนวนมาก กระบวนการเรียนรู้ คือ กรรมการไม่มีความรู้เรื่องธุรกิจเลย สหกรณ์นี้มีวิสัยทัศน์ คือ เป็นแกนนำเครือข่ายกาแฟที่ดีที่สุด ผู้บริโภค มีการจัดทำแผนที่กลยุทธ์ มีการเก็บฐานข้อมูลได้ทั้งหมด 815 ชุด ได้เกิดการเรียนรู้กับชาวสวน

โครงการกลุ่มธุรกิจสวนสามพราน เป็นโมเดลที่เป็นตัวอย่างอย่างแรกเป็นรูปแบบกลุ่มธุรกิจ ใช้จิตวิญญาณสหกรณ์ ผู้บริหารสวนสามพรานเข้ามามีส่วนร่วมในการทำงานวิจัยเอง มีการทำแปลงเศรษฐกิจพอเพียง ขณะนี้เริ่มขายแพ็คเกจโชว์ และเริ่มพัฒนาศูนย์เรียนรู้ มีปฏิทินกิจกรรม ใส่ Input อะไรเข้าไป เช่น โรงเรียนในสวนสามพราน และมี process ต่างๆ และหวังว่า output คือการสร้างเครือข่ายในอำเภอสวนสามพราน ผู้ใหญ่ไชยวัฒน์เป็นกลุ่มในเครือข่าย จะนำสวนผลไม้มาต่อกัน และนำคนที่เข้าใจเรื่องเกษตรอินทรีย์เข้ามาเพื่อให้เกิดความเข้าใจ โรงแรมให้เด็กนักเรียนที่ยากจนเข้ามาทานอาหารในโรงแรม กลุ่มวัดไร่ขิง เอาเรื่องเกษตรอินทรีย์มารวมตัว กลุ่มผู้ปลูกข้าวอำเภอวัดสิงห์ เกษตรกรกว่า 200 ชีวิต เป็นโรคตาโปน รัฐให้งบมาก็ดีใจ แต่ยังไม่ยั่งยืน ประเด็นนี้ยังทำให้หนี้สะสม และเกิดปัญหา คือ 1. การทำปุ๋ยชีวภาพ 2. หาดตลาด 3. ความรู้ กลุ่มเกษตรยั่งยืนเป็นเครือข่ายของเกษตรอินทรีย์ มี 2500 กลุ่ม ผู้บริหารโรงแรมสวนสามพรานรุ่นนี้มองคนข้างล่างแต่อย่าคิดขายเพียงอย่างเดียว ต้องมองเรื่องคุณภาพ แต่ทุกคนยอมรับว่าไม่รู้เรื่องเกษตรอินทรีย์จริงๆ มีการจัดทำแผนอย่างชัดเจน แปรณต์ที่ประสบความสำเร็จมากๆ คือ ข้าวคุณธรรม ชวนาผู้ปลูกมีจิตสำนึก และข้าวเกิดบุญ

จากการประเมินโครงการย่อยแบบเมทริกซ์ 2 มิติ มิติการก่อรัศตัวว่าลึกมากน้อยแค่ไหน มีโครงสร้าง ระเบียบ ระบบ แผนธุรกิจ และอีกมิติคือผลลัพธ์การปฏิบัติงานตามแผนงาน จากการประเมิน ยางพารากับผลไม้ อยู่ในระดับ ดี ส่วนกาแฟชุมพร มันล่าปะหลัง กระจายสินค้า ระดับปานกลาง

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

สรุปรายงานการประชุมเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย

วันที่ 7 กรกฎาคม 2553 เวลา 17.30-20.00 น.

ณ ห้อง 214 ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าประชุม

| | | | |
|-----|---------------|-------------|------------------------------------|
| 1. | รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. | คุณชนธัญวรรธ | แสงหวัง | หัวหน้าโครงการวิจัยฯ |
| 3. | คุณรุ่งอรุณ | เซาวกรกุล | รองประธานเครือข่ายฯ |
| 4. | คุณทัศนีย์ | จตุกุล | เลขานุการ สกก. บุรีรัมย์ จำกัด |
| 5. | คุณจิรนนท์ | เลาวัชรากุล | จนท. สกก.ปราสาท จำกัด |
| 6. | คุณประเวช | จันทร์จางค์ | รองผู้จัดการฝ่ายบริหาร |
| 7. | คุณอุรา | มะลา | กรรมการ สกก.เกษตรวิสัย จำกัด |
| 8. | คุณสายสุดา | ศรีอุไร | เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 9. | คุณณัฐพร | ชโลธร | เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 10. | คุณธราภรณ์ | ศรีงาม | เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 11. | คุณมุสดี | กลินเกษร | เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 10.30 น

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้ประสานงานโครงการ และคุณชนธัญวรรธ แสงหวัง หัวหน้าโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย พร้อมคณะทำงาน ได้ร่วมประชุมหารือถึงแนวทางในการดำเนินงานโครงการในระยะที่ 2 ซึ่งเป็นการต่อยอดมาจากระยะที่ 1 โดยที่ประชุมได้มีการหารือในประเด็นต่างๆ ดังนี้

1. เป้าหมายของการดำเนินงานโครงการในระยะที่ 2 นี้ เพื่อศึกษากระบวนการสร้างแบรนด์ “ข้าวเกิดบุญ” ให้อยู่ในความนิยมของผู้บริโภค เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาระบบธุรกิจข้าวหอมมะลิของเครือข่ายฯ ภายใต้โซ่อุปทาน และศึกษาหาแนวทางในการรักษามาตรฐานข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย โดยมีผลลัพธ์ที่คาดหวังไว้เพื่อให้แบรนด์ข้าวเกิดบุญอยู่ในความนิยมของผู้บริโภค และเกิดระบบธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่าภายใต้การขับเคลื่อนของเครือข่ายสหกรณ์การเกษตร ซึ่งในระยะที่ 2 นี้ จะมีสหกรณ์ที่เข้าร่วมเครือข่ายทั้งสิ้นจำนวน 15 สหกรณ์ ได้แก่

1. สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด จังหวัดร้อยเอ็ด
2. สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด จังหวัดร้อยเอ็ด

3. สหกรณ์การเกษตรพิมาย จำกัด จังหวัดนครราชสีมา
4. สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด จังหวัดสุรินทร์
5. สหกรณ์การเกษตรกระสัง จำกัด จังหวัดบุรีรัมย์
6. สหกรณ์การเกษตรบรบือ จำกัด จังหวัดมหาสารคาม
7. ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด จังหวัดบุรีรัมย์
8. สหกรณ์การเกษตรนางรอง จำกัด จังหวัดบุรีรัมย์
9. สหกรณ์การเกษตรโพหนอง จำกัด จังหวัดร้อยเอ็ด
10. สหกรณ์การเกษตรปทุมรัตน์ จำกัด จังหวัดร้อยเอ็ด
11. สหกรณ์การเกษตรปฏิรูปที่ดินสุวรรณภูมิหนึ่ง จำกัด จังหวัดร้อยเอ็ด
12. สหกรณ์การเกษตรปฏิรูปที่ดินสุวรรณภูมิสอง จำกัด จังหวัดร้อยเอ็ด
13. สหกรณ์การเกษตรปฏิรูปที่ดินสุวรรณภูมิสาม จำกัด จังหวัดร้อยเอ็ด
14. สหกรณ์การเกษตรปฏิรูปที่ดินสุวรรณภูมิสี่ จำกัด จังหวัดร้อยเอ็ด
15. สหกรณ์การเกษตรปฏิรูปที่ดินสุวรรณภูมิห้า จำกัด จังหวัดร้อยเอ็ด

2. สำหรับการดำเนินงานในระยะ 6 เดือนนี้ ทางเครือข่ายจะต้องดำเนินงานโครงการภายใต้แผนธุรกิจและแผนปฏิบัติงานเครือข่าย ที่ประกอบด้วย การบูรณาการดำเนินงานร่วมกันของภาคีเครือข่าย แผนการส่งเสริมการผลิตแก่เกษตรกร โดยมีโครงการนนำร่องของภาคีเครือข่าย สหกรณ์ 15 แห่ง และบทวิเคราะห์เกี่ยวกับข้อจำกัด การบริหารจัดการเครือข่าย การจดทะเบียนการค้าและข้อเสนอสำหรับแนวทางการทำธุรกิจร่วมกันของเครือข่ายฯ

3. การดำเนินงานโครงการจัดทำฐานข้อมูลภาคีเครือข่ายสหกรณ์ โดยให้มีสหกรณ์นำร่องก่อน 6 สหกรณ์ ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด สหกรณ์การเกษตรพิมาย จำกัด สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด สหกรณ์การเกษตรกระสัง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรบรบือ จำกัด โดยจะทำการสำรวจพื้นที่เพาะปลูกพันธุ์ข้าวที่ใช้ ปัจจัยการผลิต ปริมาณผลผลิต โรคแมลง ภูมิสังคม ภัยธรรมชาติ การเตรียมแปลง การเก็บเกี่ยวหลังการผลิต และโครงการของรัฐที่เข้ามาเกี่ยวข้อง ประวัติการทำนาในรอบ 3 ปี ในกระบวนการทำงานนั้น จะมีการจัดฝึกอบรมให้กับนักวิจัยของสหกรณ์ 6 แห่ง ในเรื่องของการสำรวจ การรวบรวม การวิเคราะห์ข้อมูล โดยทางสหกรณ์จะรับผิดชอบในเรื่องการจัดเก็บข้อมูล สถาบันรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดอบรม ส่วนรายละเอียดนั้นจะมีการหารือกันอีกในการประชุมครั้งต่อไป

4. การจัดเตรียมทีมกลยุทธ์ 6 สหกรณ์ เพื่อการพัฒนาช่องทางการตลาดในการจำหน่ายข้าวหอมมะลิภายใต้แบรนด์เกิดบุญ ซึ่งในที่ประชุมได้มีการกล่าวถึงช่องทางการกระจายสินค้าโดยคร่าวๆ ได้แก่ สหพัฒน์ ,Golden place ,The mall มอบหมายให้คุณรุ่งอรุณ และคุณบุญ

ล้วนเป็นผู้รับผิดชอบ,กฟผ. มอบหมายให้คุณบุญล้วนเป็นผู้รับผิดชอบ โดยมีรายชื่อทีมกลยุทธ์ 6 สหกรณ์ ดังนี้

1. คุณธนธัญวีวรรค์ แสงหวัง สกก.ปราสาท จำกัด
2. คุณรุ่งอรุณ เขาวกรกุล ชุมนุมสหกรณ์บุรีรัมย์ จำกัด
3. คุณบุญล้วน อุดมพันธ์ สกก. เกษตรวิสัย จำกัด
4. คุณวิฑูล ธรรมเมธากุล สกก. กระสัง จำกัด
5. สกก.พิมาย)
6. สกก.สุวรรณภูมิ)
7. คุณจිරันท์ เลาว์ชรรกุล (เลขาเครือข่ายฯ)

5. แผนการดำเนินงานในรอบ 1 ปี

| กิจกรรม | เดือนที่ | | | | | | | | | | | | |
|---|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| 1. ประชุมทำความเข้าใจระหว่างภาคีเครือข่าย | / | | | | | | | | | | | | |
| 2. การจัดทำแผนธุรกิจและแผนปฏิบัติการเครือข่าย | / | / | / | | | | | | | | | | |
| 3. การประชุมคณะกรรมการบริหารเครือข่าย/เวทีเรียนรู้ | / | / | / | / | / | / | / | / | / | / | / | / | / |
| 4. การจัดเวทีเรียนรู้ระหว่างภาคีเครือข่าย | / | | / | | | / | | | / | | | | / |
| 5. การขับเคลื่อนกระบวนการด้านการส่งเสริมการผลิต | | | | | | | | | | | | | |
| 6. ประชุมนำเสนอรายงานความก้าวหน้า | | | | | | / | | | | | | | |
| 7. การขับเคลื่อนการดำเนินการด้านการตลาดและการติดตามแบรนด์ | | | | | | | | | | | | | |
| 8. เวทีสังเคราะห์ / ถอดบทเรียน | | | | | / | | | | | | / | | |
| 9. ประชุมนำเสนอ(ร่าง)รายงานฉบับสมบูรณ์ | | | | | | | | | | | | | / |

หลังจากนั้นได้มีการปรึกษาหารือในประเด็นอื่นๆ กันอย่างกว้างขวาง

เลิกประชุมเวลา 20.00 น.

สรุปการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้กลยุทธ์การสร้างแบรนด์
“ทำไมต้องสร้างแบรนด์ : ปูนซีเมนต์ไทยกับการสร้างแบรนด์ตราช้าง”

วันที่ 8 สิงหาคม 2553 เวลา 09.00-16.00 น.

ณ อาคารเคยูไฮม มก.

คุณอนุวัตร มาพร้อมกับคำถามที่ถามพวกเราในทีมนั้นว่า เมื่อพูดถึงคำว่า “แบรนด์” คุณคิดถึงอะไร..... นั่นสินะ “แบรนด์” คืออะไร? ฉันเองก็พยายามคิด..... และคำตอบแรกในหัวของฉันบอกมาว่า แรนดก็คือตราสินค้าหรือโลโก้ของสินค้ายังงั้นละ แต่มีอีกหลายคนในทีมนั้นบอกว่า แรนดคือยี่ห้อ คือความน่าเชื่อถือ คือเอกลักษณ์ แล้วแต่ความคิดของแต่ละคนจริงๆ หันกลับมาฟังคุณอนุวัตรต่อดีกว่า ว่าจริงๆ แล้ว แรนดคืออะไร

เมื่อกล่าวถึง “แบรนด์” นั้น ไม่ได้หมายความถึงเครื่องหมายการค้า แลกเปลี่ยนพันธกิจ ตราสัญลักษณ์ ผลิตภัณฑ์ หรือการโฆษณา อย่างไม่อย่างหนึ่งเท่านั้น แต่แบรนด์เป็นทุกอย่างรวมกัน คือต้องมีรูปลักษณ์ภายนอกที่จับต้องได้ มีคุณสมบัติประโยชน์ให้แก่ลูกค้า มีคุณค่าในตัวเอง และบุคลิกภาพของแบรนด์จะสื่อถึงบุคลิกภาพของผู้ใช้ด้วย หากว่าบริษัทใดยังให้ความสำคัญกับแบรนด์เพียงแค่นี้ นั้นแสดงว่ายังไม่เข้าใจเรื่องการสร้างแบรนด์เลย

“การสร้างแบรนด์ไม่ใช่แค่การทำการตลาด การพูดซ้ำๆ หรือการทำโฆษณาชวนเชื่อ แต่การเกิดแบรนด์นั้นต้องให้ลูกค้าเป็นผู้บอกว่าคุณดี ไม่ใช่ผู้ผลิตเป็นผู้บอกว่าคุณดีตัวเองคืออย่างนั้นอย่างนี้”

คุณอนุวัตรได้ยกตัวอย่างเปรียบเทียบเรื่องแบรนด์ กับการจีบสาวของหนุ่มๆ คือจะมีลำดับขั้นตอนที่ต้องพัฒนาต่อไปเรื่อยๆ ขั้นแรกคือ เริ่มพบเจอ เช่นเดียวกับสินค้าที่ต้องนำสินค้าออกสู่ตลาด มีการนำเสนอสินค้าสู่สายตาผู้บริโภคซึ่งรูปลักษณ์ต้องสะดุดตาเชิญชวนให้ลูกค้าอยากเข้ามาหยิบจับ ขั้นสองคือ การพบปะพูดคุย เช่นเดียวกันกับสินค้าที่สะดุดตา ผู้บริโภคก็อยากเข้ามาหยิบจับทำความรู้จัก จากนั้นขั้นที่สาม ก็เริ่มออกเดทนัดทานข้าว เหมือนกับสินค้าที่ผู้บริโภคทดลองใช้ ถึงขั้นนี้ตัวสินค้าเองต้องแสดงศักยภาพของตนให้เป็นที่ประทับใจ และเกิดความดีใจในตัวสินค้า ซึ่งระหว่างนั้นอาจมีคู่แข่ง เช่นเดียวกับการออกเดท ตัวสินค้าต้องทำให้ผู้บริโภคเห็นคุณประโยชน์ว่ามีคุณค่าโดดเด่นแตกต่างจากยี่ห้ออื่นอย่างไร จนในที่สุดก็เกิดความรักความผูกพันจนไม่คิดเปลี่ยนใจ ทั้งจากคู่แข่งของตนหรือสินค้าที่เลือกแบรนด์ได้แล้วนั่นเอง

อาจสรุปได้ว่า “แบรนด์ คือชื่อเสียงที่เกิดขึ้นจากประสบการณ์ต่างๆ ที่ผู้บริโภคได้สัมผัสและสั่งสมมา เกิดเป็นความสัมพันธ์และความไว้วางใจระหว่างแบรนด์กับผู้บริโภค”

แล้วคุณผู้อ่านทราบหรือไม่ว่า **แบรนด์ กับ สินค้า** แตกต่างกันอย่างไร? ลองมาดูตารางนี้กัน

| แบรนด์ | สินค้า |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. สร้างจากความไว้วางใจและความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริโภคกับแบรนด์2. แบรนด์มีบุคลิกภาพ3. แบรนด์ถูกซื้อโดยลูกค้า4. แบรนด์มีความโดดเด่นที่แตกต่าง5. แบรนด์ยั่งยืนคู่กาลเวลา | <ol style="list-style-type: none">1. สินค้าผลิตจากโรงงาน2. สินค้าเป็นแค่วัตถุ3. สินค้าถูกขายโดยพ่อค้า4. สินค้าถูกทำซ้ำและเลียนแบบจากคู่แข่งได้ง่าย5. สินค้าล้าสมัยได้ |

จะเห็นได้ว่า **แบรนด์ทุกแบรนด์เป็นสินค้า** แต่**สินค้าทุกชนิดไม่ใช่แบรนด์** ดังนั้นศิลปะของการทำการตลาดนั้นก็คือ การสร้างแบรนด์ นั่นเอง

แล้วทำไมต้องสร้างแบรนด์? ... สาเหตุที่ต้องสร้างแบรนด์เป็นเพราะผู้บริโภคมีทางเลือกมากมาย แต่มีเวลาในการเลือกจำกัด ซึ่งสินค้าส่วนใหญ่ไม่มีความแตกต่างทั้งแง่คุณสมบัติและคุณภาพ ดังนั้นผู้บริโภคจะตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าจากความเชื่อและความไว้วางใจ เมื่อเราสามารถสร้างแบรนด์ได้ก็จะเป็นแรงผลักดันให้เกิดความภักดีต่อสินค้า ส่งผลให้สามารถยกระดับราคาพรีเมียม และช่วยเพิ่มการเติบโตของรายได้อีกด้วย เป็นที่ทราบกันดีว่าแบรนด์มีมูลค่าทางการเงินได้ เพราะแบรนด์สร้างคุณค่าในจิตใจและความรู้สึกของลูกค้า ดังที่คุณอนุวัตรได้ยกตัวอย่างการจัดลำดับแบรนด์ระดับโลก จะเห็นได้ว่ากูเกิ้ลเว็บไซต์ชั้นนำได้อันดับหนึ่ง ทั้งๆ ที่กูเกิ้ลเองไม่ได้ผลิตสินค้าออกวางจำหน่ายแต่อย่างใด เพียงแต่กูเกิ้ลสามารถสร้างแบรนด์ของตนให้เป็นที่รู้จัก และได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภคเป็นอย่างมาก

องค์ประกอบที่สำคัญของ **แบรนด์** คือ คุณประโยชน์ คุณค่า คุณลักษณะภายนอก และบุคลิกภาพ โดยสิ่งที่จำเป็นในการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่งนั่นคือ ความไว้วางใจ (Trust) ระหว่างแบรนด์กับผู้บริโภค ซึ่งต้องมีอัตลักษณ์และมีจุดที่แตกต่างจากแบรนด์อื่นอย่างชัดเจน

การที่จะสร้างแบรนด์ได้นั้นต้องค้นหาตัวตนของตัวเองว่าเราเป็นใคร จะทำอะไร ทำอย่างไร และทำไปทำไม ซึ่งแบรนด์จะเป็นตัวแทนของเราผลิตสินค้าออกไปสู่ท้องตลาด ไม่ควรสร้างแบรนด์ออกมาถ้าไม่จำเป็น ควรใช้แบรนด์เดียวกันแต่มีสินค้าหลายๆ แบบหลายๆ สูตร เช่น รถ BMW

ที่ใช้แบรนด์เดียวแต่มีหลายรุ่น หรือ NOKIA ที่ผลิตโทรศัพท์มือถือออกมาหลายรุ่นหลายราคาแต่ใช้แบรนด์เดียว หรือการใช้แบบ Subbrands ดังเช่นบริษัท SCG ที่ใช้แบรนด์แม่เป็นตราช่างแบบเดียวกัน แต่มีหลายทำมาจาก แบนด์แม่ระบุว่าเป็นผลิตภัณฑ์อะไร

การขายอีกช่องทางหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญเพิ่มมากขึ้นในปัจจุบันคือการใช้อินเทอร์เน็ตในการสื่อสารกับลูกค้า การโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้า และการซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ต คุณอนุวัตรได้ยกตัวอย่างร้านก๋วยเตี๋ยวเนื้อร้านหนึ่งที่ตั้งอยู่ใน จ.เพชรบุรี ได้ริเริ่มจัดทำเว็บไซต์เผยแพร่ร้านของตนเองให้เป็นที่น่าสนใจแก่นักท่องเที่ยว หากใครได้ไปเที่ยวเพชรบุรีก็คงอดไม่ได้ที่จะแวะเวียนไปอุดหนุน ช่วงเป็นการประชาสัมพันธ์ร้านที่ทันสมัยและน่าสนใจมากสำหรับฉันที่เป็นคนใช้อินเทอร์เน็ตอยู่เป็นประจำเช่นกัน ขนาดร้านก๋วยเตี๋ยวเนื้อธรรมดาที่ยังสามารถเพิ่มคุณค่าและมูลค่าให้กับตัวเองได้ด้วยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อที่ค่อนข้างมีบทบาทมากในปัจจุบัน

“อย่าละเลยลูกค้า และความรู้สึกของลูกค้า” คุณอนุวัตรบอกว่านี่คืออีกหนึ่งหัวใจหลักของการสร้างแบรนด์ คือต้องอย่าลืมพลังของแบรนด์ที่ลูกค้ามีต่อสินค้าของเราด้วย เราต้องรักษาไว้ให้ลูกค้ารู้สึกภาคภูมิใจต่อสินค้าเราตลอดไป

ช่วงท้ายของการบรรยายคุณอนุวัตรได้ยกตัวอย่างกรณีแบรนด์ SCG หรือตราช่างที่เรา รู้จักกันดี....ปีนี้เป็นปีที่ 96 ของบริษัทปูนซิเมนต์ไทย ซึ่งแต่เดิมคือเครือซิเมนต์ไทย ซึ่งฉันเองได้ยื่นชื่อมาตั้งแต่เด็ก ๆ ยังจำได้ว่าเมื่อตอนเด็กๆ เครือซิเมนต์ไทยนี้แหละที่ เป็นผู้สนับสนุนรายการทีวี ให้ฉันได้นั่งคิดเลขและตอบปัญหาทางวิทยาศาสตร์กับรายการไอคิว 180 (ถ้าใครรู้จักหรือพอจำได้ก็แสดงว่าคงรุ่นเก๋ๆ กัน) ซึ่งฉันเองก็เข้าใจมาตลอดว่าเครือซิเมนต์ไทยนั้นผลิตปูนขายเพียงอย่างเดียว เพิ่งมาทราบไม่นานนี้เองว่า บริษัทนี้มีผลิตภัณฑ์อีกหลายๆ ชนิดนอกเหนือจากปูนซิเมนต์ ทั้งปีโตรเคมี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง กระดาษ เครื่องสุขภัณฑ์ต่างๆ และอื่นๆ อีกมากมายครบวงจร โดยเมื่อปีที่แล้วคุณอนุวัตรได้เข้ามารับหน้าที่ดูแลเรื่อง

แบรนด์สินค้าในเครือปูนซิเมนต์ไทย จึงมีความคิดที่จะสร้างแบรนด์ให้มีความทันสมัย ง่ายต่อการจดจำ ซึ่งปกติแล้วบริษัทนี้ใช้ชื่อในการติดต่อว่า สยามซีเมนต์กรุ๊ป (Siam Cement Group) จึงเป็นที่มาของการรวมแบรนด์ที่มีอยู่อย่างหลากหลายเข้าด้วยกันเป็นหนึ่งในแบรนด์ SCG (ตราช่าง) แล้วห้อยท้ายด้วยชื่อผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ซึ่งประโยชน์ของการรวมแบรนด์นั้นก็ยังสามารถสร้างมูลค่าและคุณค่าได้อย่างรวดเร็วและคุ้มค่าที่สุด พร้อมกับสร้างเอกลักษณ์ของแบรนด์ให้เป็นหนึ่งเดียวได้อย่างแท้จริง ช่วยให้สินค้าแต่ละตัวเข้าใจบทบาทของตัวเองได้อย่างชัดเจน ลูกค้าเลือกได้อย่างมั่นใจในแบรนด์ตราช่างและจดจำได้ง่าย อีกทั้งยังช่วยให้การเติบโตของสินค้าและแบรนด์มีระบบมากยิ่งขึ้นด้วย

กรณีแบรนด์ตราช่างนั้นทางบริษัทได้ใช้แบรนด์อยู่ 2 อย่างด้วยกันคือ แบนด์ SCG และ แบนด์COTTO โดยคุณอนุวัตรได้เล่าถึงสาเหตุที่ต้องแยกแบรนด์ออกจากกันเป็น 2 ชื่อ เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์ของทั้งสองแบรนด์นั้นจะให้ความรู้สึกและมีบุคลิกที่แตกต่างกัน โดยแบรนด์ SCG หรือตรา

ช่างจะใช้กับผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างต่างๆ ซึ่งจะมีบุคลิกของตราช่างคือ ให้ความรู้สึกเข้มข้น มีความน่าเชื่อถือ ถือที่จะเลือกใช้สร้างบ้านของลูกค้าได้อย่างทนทาน ส่วนแบรนด์ COTTO นั้นจะมีบุคลิกที่แตกต่างกับตราช่างอย่างชัดเจน คือดูมีรสนิยม ทันสมัยโฉบเฉี่ยว ซึ่งใช้กับผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง กระเบื้อง และเครื่องสุขภัณฑ์ที่ให้ความรู้สึกสะอาดสบายและทันสมัยเป็นเหมือนของตกแต่งบ้านได้อีก รูปแบบหนึ่ง ด้วยเหตุนี้เองจึงต้องแยกแบรนด์ออกเป็น 2 ชื่อ ทั้งๆ ที่ในช่วงแรกคุณนุวัตรเพิ่งบอกมาว่าไม่ควรสร้างแบรนด์ออกมากถ้าไม่จำเป็น แต่กรณีนี้ใช้เพื่อแบ่งบอกบุคลิกของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน

นอกจากนี้เมื่อเราสร้างแบรนด์เป็นที่รู้จักแล้ว ก็ต้องเดินหน้าพัฒนาสินค้าโดยร่วมกันสร้างหรือออกแบบผลิตภัณฑ์ หรือสื่อโฆษณา ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการวิจัยกลุ่มลูกค้าและวิเคราะห์ความต้องการเพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ซึ่งอาจมีการเพิ่มความร่วมมือกับบริษัทอื่นๆ ในต่างประเทศเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจ เช่น ผลิตภัณฑ์ของ COTTO ที่ได้ร่วมมือกันผลิตสินค้ากับแบรนด์ดิสนีย์ (Disney) ซึ่งทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ร่วมที่มีลายการ์ตูนในเครือดิสนีย์มาอยู่บนสุขภัณฑ์ต่างๆ ใช้ดึงดูดลูกค้าได้ ซึ่งความร่วมมือเหล่านี้จะเป็นการสร้างสินค้าและนำแบรนด์ออกสู่ตลาดโลกต่อไป.....

เมื่ออ่านมาถึงตรงนี้ ท่านผู้อ่านคงเข้าใจถึงความหมายและความสำคัญของการสร้างแบรนด์กันบ้างแล้ว ตัวฉันเองพอจะเข้าใจแล้วว่า การสร้างแบรนด์นั้นเป็นอย่างไร มันไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักภายในวันสองวัน หรือเดือนสองเดือน แต่เป็นการสั่งสมชื่อเสียง ความเชื่อ และไว้วางใจในตัวสินค้าของเราต่อตัวลูกค้าที่จะเลือกใช้สินค้าของเราตลอดไป เราต้องมีความซื่อสัตย์ และจริงจังต่อลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เมื่อทำอะไรผิดไปก็ต้องรีบรับผิดชอบและหาทางแก้ไข เพื่อเรียกความเชื่อมั่นของลูกค้ากลับคืนมาอย่างแบรนด์ของเราโดยเร็ว หากเมื่อใดที่ลูกค้าเกิดความรักและภักดีต่อแบรนด์ของเราแล้ว นั่นคือความสำเร็จในการสร้างแบรนด์ของเราที่จะเป็นที่รู้จักและอยู่คู่กับลูกค้าต่อไปอีกนานแสนนาน

ในช่วงท้ายที่เปิดโอกาสให้ซักถาม ท่านผู้ทรงคุณวุฒิและนักวิจัยเราจึงคำถามเด็ดๆ หลายคำถาม จึงนำเอามาฝากท่านผู้อ่าน ดังนี้

อ. ไพโรจน์ สุจินดา

“พื้นฐานของสหกรณ์นั้นมีทุนของตัวเองอยู่อย่างหนึ่งคือ **สมาชิก** แต่ที่ผ่านมาจะเห็นว่า การทำธุรกิจระหว่างสมาชิกกับสหกรณ์นั้นยังไม่ค่อยเข้าใจซึ่งกันและกัน ดังนั้นการจะให้แบรนด์ของสหกรณ์ได้รับความเชื่อถือและการยอมรับได้นั้นต้องใช้ฐานของสหกรณ์ คือ สมาชิกเป็นตัวช่วย เช่น กรณีข้าวคุณธรรม คือมีสมาชิกรักชาติล ไม่ดื่มเหล้า ไม่สูบบุหรี่ ก็สามารถสร้างแบรนด์ของตัวเองได้ จึงอยากให้วิทยากรและพวกเราชาวสหกรณ์ช่วยกันคิดว่า จะทำอย่างไรให้สหกรณ์มีสมาชิกเป็นตัวเสริมกัน เพราะสหกรณ์เองไม่ค่อยเข้าใจว่าควรใช้สมาชิกช่วยสร้างสหกรณ์ให้เข้มแข็ง”

คุณณัฐวรรณ จาก สกก. ปราสาท

“กรณีข้าวหอมมะลินั้น ได้มีงานวิจัยออกมาแล้วว่าในข้าวหอมมะลิมีสารตัวหนึ่งซึ่งจะช่วยให้ผู้ที่ได้กินมีอาการดี จึงอยากทราบว่าเราจะทำโฆษณาหรือสร้างแรงจูงใจอย่างไรที่จะสื่อให้เห็นว่าเมื่อได้ทานข้าวหอมมะลิแล้วจะได้ทั้งความอร่อยและอาการดี”

รายงานการประชุม

โครงการประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์ที่มีคุณค่าและสหกรณ์ที่มีคุณค่า ครั้งที่ 2/2553

วันศุกร์ ที่ 9 กรกฎาคม 2553 เวลา 09.00 – 12.00 น.

ณ ห้องศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. อาจารย์เชิญ บำรุงวงศ์ ประธานกรรมการ
2. อาจารย์ไพโรจน์ สุจินดา กรรมการ
3. อาจารย์จุฑาทิพย์ภัทราวาท กรรมการ
4. คุณสายสุตา ศรีอุไร เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
5. คุณธราภรณ์ ศรีงาม เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

ผู้ไม่มาประชุม

1. อาจารย์วรเทพ ไททยาวิโรจน์ กรรมการ
2. คุณสุรจิตต์ แก้วชิงดวง กรรมการและเลขานุการ

เริ่มประชุมเวลา 09.30 น.

ประธานกรรมการกล่าวเปิดการประชุมการจัดเตรียมการดำเนินงานโครงการประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์ที่มีคุณค่าและสหกรณ์ที่มีคุณค่า ครั้งที่ 2/2553

วาระที่ 1 เรื่องประธานแจ้งเพื่อทราบ
ไม่มี

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม ครั้งที่ 1/2553
ที่ประชุมมีมติรับรองรายงานการประชุม

วาระที่ 3 เรื่องสืบเนื่อง
3.1 รายละเอียดโล่รางวัล

ที่ประชุมได้มอบหมายให้ อาจารย์เชิญ บำรุงวงศ์ เป็นผู้เขียน บรรยายรายละเอียดที่สื่อถึงคุณสมบัติของนักสหกรณ์ที่มีคุณค่า และสหกรณ์ที่มีคุณค่า ในรูปแบบ โคลงสี่สุภาพ

3.2 รูปแบบ / รายละเอียดงานประกาศเกียรติคุณฯ

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ได้ตั้งข้อสังเกตว่าในการคัดเลือกนักสหกรณ์ที่มีคุณค่า กรณีของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ ถือว่าเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขของการคัดสรรนักสหกรณ์ด้วยหรือไม่

ซึ่งที่ประชุมได้มีมติเห็นชอบว่า ในกระบวนการคัดสรรประจำปี 2553 ควรคัดเลือกบุคคลที่อยู่ในขบวนการสหกรณ์อย่างแท้จริง ได้แก่ ประธานกรรมการ ผู้จัดการ กรรมการ พนักงาน หรือฝ่ายจัดการต่างๆ ในหน่วยงานสหกรณ์ อีกทั้งคณะกรรมการ ได้มีการเสนอชื่อนักสหกรณ์ที่น่าสนใจ ดังนี้

1. คุณนุชรินทร์ อยู่อำไพ ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด
2. คุณธนฉัตร แสงหวัง ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด

รูปแบบงานพิธีการช่วงเช้าจะเป็นพิธีการรับโล่รางวัล และเวทีวิชาการ ช่วงบ่ายเป็นเวทีเสวนา แลกเปลี่ยนความรู้ร่วมกัน ซึ่ง theme งานในปีนี้เป็นในเรื่องของการนำไปใช้ประโยชน์ ในส่วนของการงานในพิธี วิชาการ และผู้เข้าร่วมการเสวนาจะระบุในการประชุมครั้งต่อไป

3.3 ความก้าวหน้าการประชาสัมพันธ์โครงการ

จากการดำเนินการแก้ไขโบชัวร์ประชาสัมพันธ์โครงการ เมื่อการประชุมครั้งที่ 1 ขณะนี้ได้ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว ซึ่ง รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ได้เสนอให้มีการทำงานในรูปแบบคู่ขนาน คือ ดำเนินการประชาสัมพันธ์ พร้อมกับการสืบค้นนักสหกรณ์และสหกรณ์ที่มีคุณค่า โดยเครือข่ายต่างๆ เช่น เครือข่ายผู้เชี่ยวชาญกรมส่งเสริมสหกรณ์ เครือข่ายนักวิจัย ปัจจุบันมีสหกรณ์ที่เป็นพันธมิตรเครือข่ายร่วมกับสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ เป็นจำนวน 332 สหกรณ์

วาระที่ 4 เรื่องเพื่อพิจารณา

4.1 การจัดส่งโบชัวร์ประชาสัมพันธ์ไปยังหน่วยงานอื่นๆ (ธ.ก.ส. / ส.ก.ต. / สหกรณ์ที่ไม่ได้จดทะเบียน)

ที่ประชุมมีมติให้ดำเนินการจัดส่งไปยังหน่วยงานต่างๆ เพื่อให้แต่ละหน่วยงานส่งชื่อผู้ที่ควรได้รับการพิจารณา และให้จัดส่งเฉพาะสหกรณ์ที่จดทะเบียนก่อน

วาระที่ 5 เรื่องอื่นๆ

5.1 ผู้อำนวยการสถาบันฯหรือเกี่ยวกับรูปแบบการจัดทำใบ ประชาสัมพันธ์วารสารคนสหกรณ์ไปยังหน่วยงานสหกรณ์จังหวัด

ที่ประชุมมีข้อเสนอแนะให้นำใช้รูปที่มีลักษณะเป็นคนจำนวนมาก
อุ้มชูโลกขึ้นข้างบนและมีวารสารคนสหกรณ์อยู่บนรูปโลก และเขียนรายละเอียดเชิญชวนว่า “เพียง
วันละ 1 บาท ช่วยสร้างสังคมข้อมูลข่าวสารร่วมกัน” และระบุชื่อ-นามสกุล และตำแหน่งของผู้ที่
ต้องการประชาสัมพันธ์

ปิดประชุมเวลา 12.00 น.

รายงานการประชุม

การติดตามการดำเนินงานและจัดทำแผนธุรกิจกลุ่มธุรกิจสวนสามพราน

วันที่ 12 กรกฎาคม 2553 เวลา 10.00-15.00น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 ห้องศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | | |
|-----------------------|--------------|--|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ | ภัทรวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณอรุช | นวราช | ผู้บริหารโรงแรมโรสการ์เด็นท์ |
| 3. คุณสุทิศ | จิราวุฒิพงศ์ | ผู้บริหารโรงแรมโรสการ์เด็นท์ |
| 4. คุณศิริดารัตน์ | เลขมาศ | นักพฤกษศาสตร์ โรงแรมโรสกาเด็นท์ |
| 5. คุณณฐนนท์ | เมธิพิสิฐกุล | หัวหน้าโครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจสวนสามพราน |
| 6. คุณประเวศ | พันธุ์ศรี | กลุ่มเกษตรกร |
| 7. ตัวแทนกลุ่มเกษตรกร | | |

เริ่มประชุมเวลา 10.15 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทรวาท ผู้ประสานงานชุดโครงการฯ ได้กล่าวเปิดการประชุมเพื่อจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มธุรกิจสวนสามพราน โดยผู้บริหารโรงแรมโรสการ์เด็นท์ฯ ได้เข้าหารือร่วมกับกลุ่มเกษตรกรในเครือข่าย ดังนี้

1. กลุ่มเกษตรกรอินทรีย์
2. กลุ่มเกษตรยั่งยืน
3. กลุ่มปลูกข้าว
4. กลุ่มไร่เชิง
5. กลุ่มผู้ใหญ่วัยเกษียณ
6. กลุ่มคลองจินดาพัฒนาที่ยั่งยืน
7. กลุ่มเกษตร 2000



รูปที่ 1 เครือข่ายกลุ่มธุรกิจสวนสามพราน

จากการจัดเวทีเรียนรู้ร่วมกันกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน ได้วางแผนร่วมกันในระยะ 3 ปี ทางกลุ่มเครือข่ายต้องการขายสินค้าที่หลากหลาย แต่ยังคงเน้นความเป็นเอกลักษณ์ไปที่สินค้าเด่นของอำเภอสวนสามพราน ได้แก่ ข้าว ลิ้มโอ มะพร้าวน้ำหอม กล้วยหอม เป็นต้น

ดร.อัจฉริยา มณีน้อย ได้มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับประเภทสินค้า ในขั้นตอนแรกเราควรทราบวัตถุประสงค์ของการจัดจำหน่ายสินค้าที่ชัดเจน และหากมองในเชิงเศรษฐกิจควรมีความหลากหลายของสินค้า

คุณอรุณ นวราช กล่าวว่า สินค้าที่นำมาจำหน่ายไม่ได้จำกัดเพียงแค่ผลไม้เท่านั้น ซึ่งทางโรงแรมฯ ได้มีกลุ่มตลาดเป้าหมายบางส่วนเป็นทุนอยู่แล้ว ได้แก่

- กลุ่มตลาดสวนสามพราน
- กลุ่มตลาดวันเสาร์-อาทิตย์
- กลุ่มสมาคมโรมแรม
- ตลาดซูปเปอร์มาเก็ตในกรุงเทพฯ เครือเดอะมอลล์ กรู๊ป และ เครือเซ็นทรัล
- นักท่องเที่ยวโรงแรมสวนสามพราน
- คนที่ต้องการในสินค้าเกษตรอินทรีย์
- โรงพยาบาล

อีกทั้งสินค้าบางประเภทสามารถนำมาสกัดหรือแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า และสามารถ

นำมาส่งออกไปยังเครือข่ายโรงแรมในประเทศสิงคโปร์เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาด กลุ่มเครือข่ายไม่ควรปิดตนเอง สิ่งสำคัญที่สุด คือ คนวงในหรือคนในกลุ่มเครือข่ายควรได้รับประโยชน์จากการสิ่งเหล่านี้ก่อน

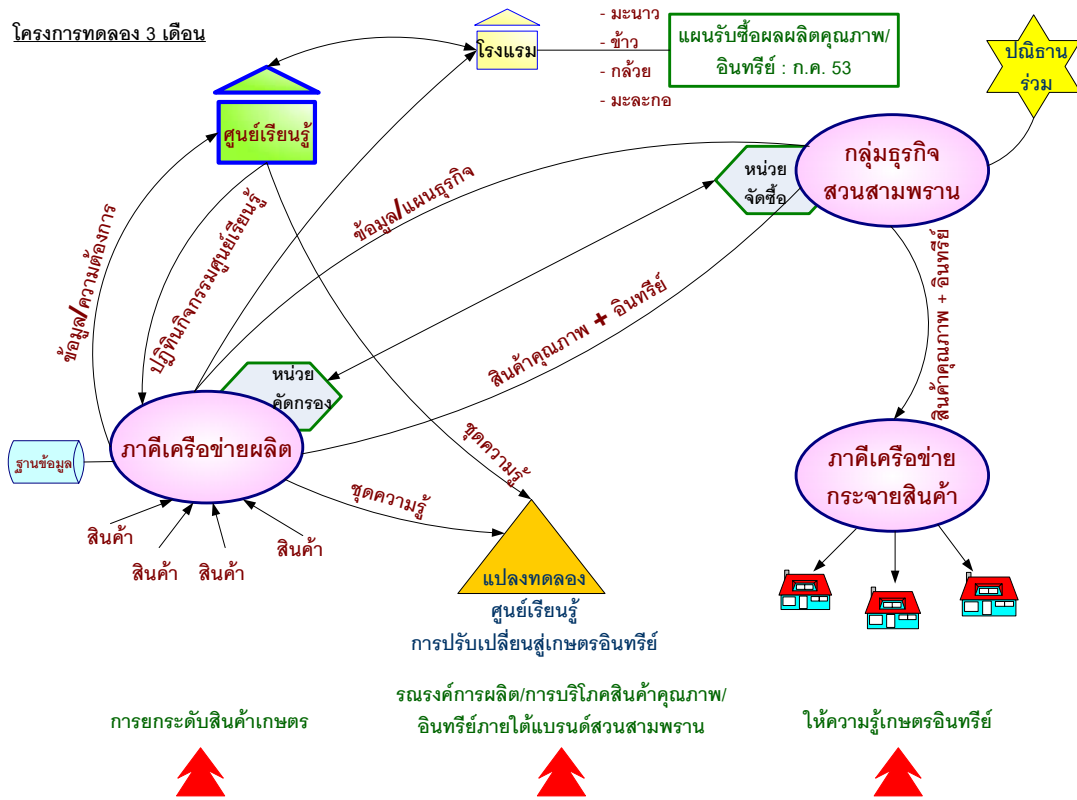
จากนั้นได้มีการร่วมกันแสดงความคิดเห็นเพื่อวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรคและโอกาส ในการจัดทำกลุ่มธุรกิจ ดังนี้

| | |
|--|---|
| <p style="text-align: center;">โอกาส</p> <ul style="list-style-type: none"> • เกษตรกรสนใจเกษตรอินทรีย์ • คนในสังคมสนใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น • สิ่งแวดล้อม • การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ชุมชน วิถีไทย • ผู้บริโภคสนใจเรื่อง Fairtrade • อาหารสุขภาพ • ระบบเศรษฐกิจสร้างสรรค์ • คนสนใจวิถีวัฒนธรรม ภูมิปัญญาชาวบ้าน • สินค้าโอท็อป (ถ้านันทิพวรรณ) | <p style="text-align: center;">จุดแข็ง</p> <ul style="list-style-type: none"> • มีภาคีที่มีจิตสำนึกเกษตรอินทรีย์/กลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่า/มีปณิธานร่วม • ภาคีมีทักษะ ประสบการณ์ด้านการเกษตรมายาวนาน • สินค้ามีความหลากหลาย โดดเด่น (4 ภาค) • มีสื่อประชาสัมพันธ์เครือข่าย (ผอ.สิทธิชัย สว่างอารมณ์) • แปรนต์สวนสามพรานได้รับความไว้วางใจทั้งใน-ต่างประเทศ • แปลงทดลอง |
| <p style="text-align: center;">ข้อจำกัด</p> <ul style="list-style-type: none"> • เกษตรกรยังไม่เข้าใจเกษตรอินทรีย์จริง • ผู้ประกอบการมีต้นทุนสูงกว่า เข้าถึงลูกค้าได้เร็วกว่า | <p style="text-align: center;">จุดอ่อน</p> <ul style="list-style-type: none"> • ภาคีพันธมิตรยังอยู่อย่างกระจัดกระจาย ยังไม่มีแผนร่วมกัน • ไม่คกผลึกเรื่องเกษตรอินทรีย์ • ยังขาดพี่เลี้ยง • ขาดการบริหารจัดการเชิงบูรณาการ |

ซึ่งคุณอรุณ นวราช ได้กล่าวว่า สินค้าที่นำมาจำหน่าย อยากให้เป็นไปตามฤดูกาลไม่จำเป็นต้องเร่งการออกผลผลิต เป้าหมายสำคัญ คือ สินค้าเกษตรอินทรีย์

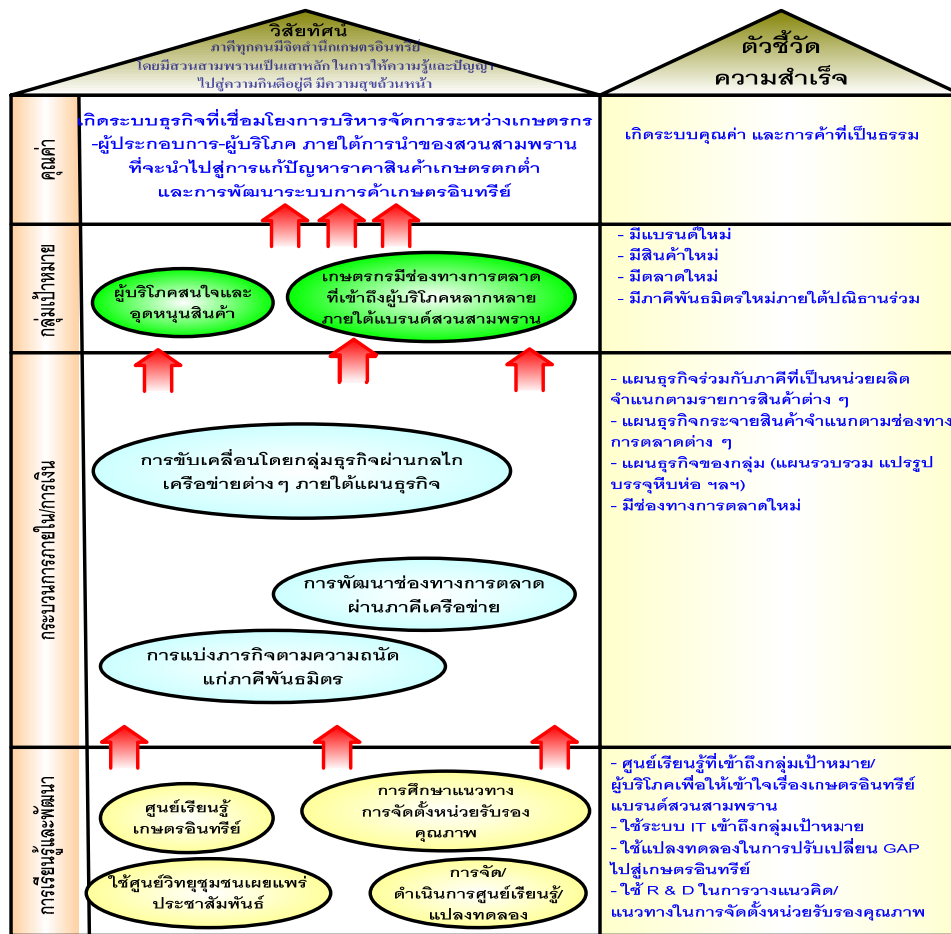
คุณอัจฉริยา มณีน้อย กล่าวว่า การทำเกษตรอินทรีย์มีมาตรฐานที่ต้องควบคุมหลายอย่างซึ่งสามารถศึกษาได้จากเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับเกษตรอินทรีย์

กลุ่มธุรกิจสวนสามพรานได้มีการจัดทำโครงการทดลองระยะเวลา 3 เดือน โดยมีรูปแบบดังนี้



จากนั้นได้ร่วมกันจัดทำแผนธุรกิจร่วมกันเพื่อเป็นแผนการปฏิบัติงานร่วมกันและที่ประชุมได้มีการนัดประชุมหารือเพื่อทำความเข้าใจร่วมกันอีกครั้งในวันที่ 17 สิงหาคม 2553

จากนั้นได้ร่วมกันจัดทำแผนธุรกิจร่วมกันเพื่อเป็นแผนการปฏิบัติงาน ดังนี้



และที่ประชุมได้มีการนัดประชุมหารือเพื่อทำความเข้าใจร่วมกันอีกครั้งในวันที่ 17

สิงหาคม 2553

ปิดการประชุม 15.00 น.

รายงานการประชุม ครั้งที่ 2/2553

คณะกรรมการดำเนินการบริหารเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย

วันอังคารที่ 20 กรกฎาคม 2553 เวลา 09.00 – 15.15 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. น.ส. สายสุดา ศรีอุไร | ผู้ช่วยผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 3. คุณธนธวัชวรรณ์ แสงหวัง | หัวหน้าโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิ |
| 4. นายอำนาจ ลครศรี | สหกรณ์การเกษตรบรบือ จำกัด |
| 5. น.ส.จิรพันธ์ เลาว์ชฎกุล | สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด |
| 6. นางชนิษฐาบวช สันเทียะ | สหกรณ์การเกษตรพิมาย จำกัด |
| 7. น.ส.บุญล้วน อุดมพันธ์ | สหกรณ์การเกษตรวิสัย จำกัด |
| 8. นางรุ่งอรุณ เซาวกรกุล | ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด |
| 9. นายสนธยา สีแดง | เว็บมาสเตอร์ |

เริ่มประชุมเวลา 09.30 น.

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท) เป็นที่ปรึกษาโครงการฯ กล่าวเปิดการประชุมและให้พิจารณาประเด็นต่างๆ ในการประชุมครั้งนี้

วาระการประชุม

คุณธนธวัชวรรณ์ แสงหวัง ได้แจ้งประเด็นของงานวิจัยเกี่ยวกับการเก็บข้าวในโกดังยุ่งฉาง และได้กล่าวถึงการทำให้ GAP เพื่อการตรวจประเมินแปลงผลผลิตของเกษตรกรเพื่อให้ได้ตามระบบการจัดการคุณภาพพืช การเกษตรดีที่เหมาะสมซึ่งมีเครือข่ายที่เข้าร่วม 15 สหกรณ์ และที่ได้เข้าร่วมทำ GAP มี 6 ราย คือ สหกรณ์การเกษตรพิมาย จำกัด สหกรณ์การเกษตรสุวรรณชาติ จำกัด สหกรณ์การเกษตรวิสัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรกระสัง จำกัด สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด และชุมนุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด จากการสำรวจ โดยแบ่งความต้องการของเกษตรกรที่จะทำ GAP นั้นได้ 3 ชั้น ซึ่งมีจำนวน 6 รายที่เข้าร่วม คือ ชั้นที่ 1 มีความต้องการที่จะทำ GAP (คุณสำเร็จ คุณยุพา) ชั้นที่ 2 มีความต้องการปานกลาง (คุณสมพงษ์ คุณยง) และชั้นที่ 3 ไม่สนใจร่วมที่จะทำ GAP (คุณเพชรรัตน์ คุณสุณี) ในที่ประชุมได้ให้ข้อเสนอแนะให้ปลูกจิตสำนึกในการทำเกษตรที่ดี ให้กับเกษตรกรในกลุ่มของผู้ที่ไม่สนใจทำ GAP โดยนำกรอบคิดการพัฒนา GAP แก่เกษตรกร

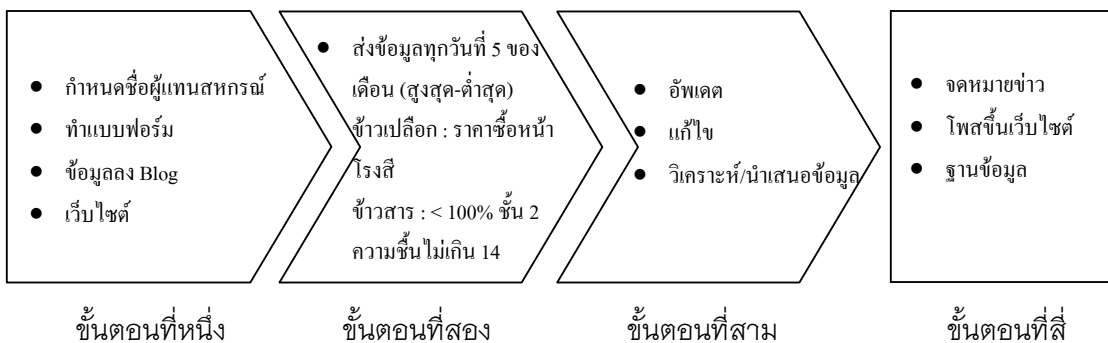
ชาวนา และนำเกษตรกรทั้ง 6 รายเข้าไปศึกษาดูงานกับเครือข่ายคุณค่าผลไม้ จังหวัดจันทบุรี ในการทำ GAP

คุณธนณัฐวรวัธ แสงหวังได้ให้ข้อเสนอแนะ นำการวิเคราะห์การทำงาน GAP ให้กับเครือข่าย เพื่อสร้างกรอบแนวคิดการส่งเสริมพัฒนา GAP จากการศึกษาดูงาน ซึ่งทำให้เกษตรกรทำ GAP ด้วยจิตวิญญาณ ด้วยการทำ GAP ต้องมองถึงความต้องการของตลาด และต้องการสินค้าใดบ้าง เมื่อลงมือปฏิบัติด้วยตนเองแล้วสามารถนำความรู้และประสบการณ์ในการทำ GAP ซึ่งเป็นทุนเดิมที่มี และสร้างความเชื่อมั่นให้กับเกษตรกรและตนเองถึงการทำ GAP สามารถนำไปถ่ายทอดให้กับผู้อื่นได้ และจัดทำชุดองค์ความรู้หรือศูนย์เรียนรู้ในชุมชนได้ การเลือกเกษตรกรที่จะทำ GAP นั้น ควรเน้นเกษตรกรที่อยากทำ หรือสนใจ สมัครใจ

ในการสร้างกรอบแนวคิดการพัฒนาระบบฐานข้อมูลข้าวหอมมะลิ เครือข่ายที่เข้าร่วมมี 5 จังหวัดซึ่งประกอบไปด้วย สหกรณ์จังหวัด พานิชจังหวัด โรงสีเอกชน ดังนี้

1. จังหวัดนครราชสีมา ได้แก่ สหกรณ์พิมาย จำกัด โรงสีเจียเม้ง
2. จังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรบรบือ จำกัด
3. จังหวัดร้อยเอ็ด ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรวิสัย จำกัด โรงสีเกษตรไรท์
4. จังหวัดสุรินทร์ ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด โรงสีคูเป็กเส็ง
5. จังหวัดบุรีรัมย์ ได้แก่ ชุมชุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด โรงสีแสงชัย

นอกจากนี้ยังได้นำภาคีต่างๆ เข้าร่วม เช่น กลุ่มเกษตรกร กลุ่มสหกรณ์การเกษตร กลุ่มพาณิชย์ต่างๆ และกลุ่มเอกชน โดยจะจัดทำกรรวบรวมข้อมูลราคาในรอบเดือนและในรอบปี ของสหกรณ์จังหวัดต่างๆ โรงสี และกลุ่มพาณิชย์ต่างๆ เพื่อเปรียบเทียบหาความแตกต่าง โดยการสุ่มข้อมูล จะนำข้อมูลขึ้นบนเว็บไซต์เพื่อดูข้อมูลย้อนหลังได้ และเป็นฐานข้อมูลสำหรับกลุ่มสหกรณ์ได้ตรวจสอบราคารับซื้อได้ โดยจะจัดทำฐานข้อมูลประจำเดือน แจงข้อมูลในทุกเดือน ให้กับ 15 สหกรณ์ และสำหรับสหกรณ์ที่ไม่มีโรงสีสามารถเปิดตรวจสอบข้อมูลได้ โดยใช้ขั้นตอนการเก็บข้อมูลดังนี้



คำอธิบายภาพเริ่มขั้นตอนการเก็บข้อมูล

ขั้นตอนที่ 1 กำหนดชื่อผู้แทนสหกรณ์ จัดทำแบบฟอร์ม และนำข้อมูลลงในเว็บ Blog หรือเว็บไซต์

ขั้นตอนที่ 2 รวบรวมข้อมูลและส่งข้อมูลทุกวันที่ 5 ของเดือน (เก็บข้อมูลราคาสูงสุด-ต่ำสุด) ราคาข้าวเปลือกราคาขายหน้าโรงสี ราคาข้าวสาร เก็บราคาข้าวสาร 100% ข้าวสารชั้น 2 และความชื้นไม่เกิน 14%

ขั้นตอนที่ 3 เมื่อรวบรวมข้อมูลแล้วทำการอัปเดตข้อมูล แก้ไข และนำมาวิเคราะห์ข้อมูล นำเสนอข้อมูลต่อไป

ขั้นตอนที่ 4 จัดทำจดหมายขาย นำข้อมูลโพสลงเว็บไซต์ จัดทำฐานข้อมูลต่อไป

คุณบุญล้วน อุดมพันธ์ และคุณชนิษฐา บวรสันเทียะได้แจ้งให้ทราบถึงบรรจุภัณฑ์ของใส่ข้าว ซึ่งมีข้อเสนอแนะจากผู้บริโภคให้จัดทำของที่มองเห็นเมล็ดข้าวด้านหน้าของ เนื่องจากรูปแบบบรรจุภัณฑ์เดิมที่บไม่เห็นเมล็ดข้าวด้านหน้าแต่สามารถมองเห็นได้เพียงด้านข้างเท่านั้น โดยได้ให้ข้อเสนอแนะในการจัดทำของบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ที่สามารถมองเห็นเมล็ดข้าวได้ แต่รูปแบบของบรรจุภัณฑ์ที่ยังเหลืออยู่ให้จำหน่ายให้หมดจึงจัดทำใหม่ได้

รศ. จุชาทิพย์ ภัทราวาท ได้ตั้งข้อสังเกตเกี่ยวกับการสร้างแบรนด์ จากตัวอย่างแบรนด์ต่างๆ เช่น ไวดามิลด์ นมหนองโพ ข้าวมาบุญครอง Body shop เป็นต้น ซึ่งมีสโลแกน และเอกลักษณ์ของตัวสินค้า การสร้างแบรนด์นั้นต้องหาความแตกต่างของตลาดจากตัวอย่างแบรนด์ต่างๆ คือ ค่านิยมในการใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคสนใจและติดตามแบรนด์นั้นๆ ควรใส่ใจต่อแบรนด์ที่ได้สร้างขึ้นมา ชื่อของแบรนด์นั้นบอกถึงจิตใจ ในกลุ่มผู้บริโภคที่ซื้อเพราะเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ และให้ที่ประชุมร่วมกันเสนอโจทย์ที่จะแก้ไขปัญหาระบบฐานข้อมูลราคาข้าวหอมมะลิในตลาด มีดังนี้

1. ลดข้อจำกัดในการเข้าถึงผู้บริโภค
2. สร้างจิตสำนึกของคนไทยในการซื้อผลิตภัณฑ์แบรนด์ของคนไทย

ในท้องตลาดมีการผลิตแบรนด์ต่างๆ มากมาย แต่ตัวผลิตภัณฑ์ไม่แตกต่างกัน ราคาจะไม่ต่างกันทั้งคุณภาพการผลิตและผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีปัจจัย การสร้างแบรนด์ คือ

1. ภาพลักษณ์ที่แตกต่าง คุณสมบัติที่แตกต่าง
2. บอกประโยชน์ของสินค้าได้
3. ตระหนักในคุณค่าของสินค้าได้
4. บอกถึงลักษณะของสินค้าได้

เพื่อสามารถสร้างมาตรฐานการผลิตสินค้าสู่ตลาด ให้เกษตรกรมีมาตรฐานในการผลิตด้วยจิตวิญญาณในการทำ GAP และได้วางแผนในการทำตลาดขายข้าวหอมมะลิในกิจกรรมงานนิทรรศการต่างๆ โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1. จัดบู๊ทในงานประกาศเกียรติคุณ 15 กันยายน 2553 จัดที่อาคารสารนิเทศ 50 ปี มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และนำรถขนสินค้าเปิดท้ายตั้งบู๊ทใต้อาคารสารนิเทศ 50 ปี มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2. จัดบู๊ทในช่วงปีใหม่ เช่น คณะเศรษฐศาสตร์ มก. สุวรรณชาติ ชุมชมุร้านสหกรณ์ฯ (ปิดสต็อกเกอร์)

3. จัดบู๊ทตามตลาดนัดต่างๆ เช่น ตลาดนัด กฟผ. ประจำทุกเดือน ระยะเวลา 6 เดือน ตลาดนัดไพรชณีย์ไทย ตลาดนัดกระทรวงพาณิชย์ บริษัท Foodland และบริษัท King Power สหพัฒน์ 108 shop เป็นต้น

แบรนด์ที่มีคุณสมบัติไม่แตกต่างจากแบรนด์อื่น จะเป็นได้แต่ผลิตภัณฑ์ใหม่ และตามกระแสนิยมเท่านั้น แบรนด์ที่สร้างโดยชุดความรู้นั้นจะทำให้ผู้บริโภคจดจำแบรนด์ได้ และเป็นแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์ ทำให้ผู้บริโภคหันกลับมาซื้อสินค้าในแบรนด์นั้นเป็นประจำ

หลังจากนั้น คุณธนฉัตรสุวรรณ แสงหวัง ได้กล่าวสรุปการประชุมในครั้งนี้ คือ

1. การเสริม GAP การผลิตข้าว โดยใช้เครื่องหมายการค้า ซึ่งจะรู้ผลในการยื่นอีก 2 เดือน

2. ปัญหาข้าวเปลือก ในการจัดเก็บรักษาคุณภาพข้าวเปลือก การผลิตข้าวด้วย GAP โดยให้เกษตรกรทั้ง 6 คนไปศึกษาดูงานที่สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จังหวัดจันทบุรี ใช้วิธีการปลูกข้าวด้วยจิตวิญญาณ ด้วยระบบ GMP และเรียนรู้ไปพร้อมกันทั้งปัญหาและอุปสรรคในการผลิต ให้ความสำคัญที่จะเรียนรู้จากการปฏิบัติด้วยตนเอง

3. การพัฒนาเกษตรกรด้วย GAP นั้นต้องสร้างองค์การเรียนรู้ ชุดเรียนรู้ หรือจากการศึกษาดูงาน การปรับปรุง ในระยะเวลา 6 เดือน ภายใน 1 ปี มีการประเมินและให้คำแนะนำแก่สหกรณ์เล็กๆ เพื่อจัดทำฐานข้อมูล

4. จากฐานข้อมูลเดิมเกี่ยวกับ ข้าวเปลือก ข้าวสาร ให้ทำการจัดทำข้อมูลในทุกวันที่ 5 ของเดือน และให้ตอบปัญหาหรืออุปสรรคลงใน Blog เพื่อทำการอัปเดตขึ้นเว็บไซต์ต่อไป

ข้อเสนอแนะในเรื่องแบรนด์ ให้หาข้อมูลของแบรนด์ที่เกิดปัญหาหรืออุปสรรคในปีที่ผ่านมา รวบรวมและนำมาแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

ข้อเสนอแนะในเรื่องทำแผนธุรกิจ โดยการแบ่งทีมงานไปจัดบู๊ทจำหน่ายสินค้าตามตลาดนัดต่างๆ เพื่อต้องการให้ผู้บริโภคติดแบรนด์ โดยการทำกับตลาดล่างก่อนชื่อเป็นแหล่งชุมชนต่างๆ หรือ ตลาดนัดต่างๆ ที่ผู้บริโภคมีกำลังซื้อ

ข้อเสนอแนะในการจัดทำเอกสารส่งเสริมการขาย โดยจัดทำโปสเตอร์ โบรชัวร์ โดยนำโปสเตอร์ติดที่รถยนต์ 6 ล้อเพื่อโฆษณาสินค้า และทำธงญี่ปุ่นไว้ใช้ในการจัดบู๊ทต่างๆ

เลิกประชุมเวลา 15.15 น.

สรุปการประชุมพิจารณาข้อเสนอโครงการ
“แนวทางการยกระดับการเชื่อมโยงธุรกิจด้านการผลิตและ
การตลาดสำหรับสินค้าของเกษตรกร: การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop
วันที่ 21 กรกฎาคม 2553 เวลา 9.00-12.00 น.
ณ ห้องประชุม 1 สกว. ชั้น 14 อาคารเอสเอ็ม ทาวเวอร์ พญาไท กรุงเทพฯ

ผู้เข้าประชุม

| | | | |
|----|----------------|--------------|--|
| 1 | รศ.จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2 | ดร.สีลาภรณ์ | บัวสาย | รองผู้อำนวยการและผู้อำนวยการฝ่าย 4 สกว. |
| 3 | ดร.จันทรวินา | ชนะโสภณ | ที่ปรึกษาการพัฒนาธุรกิจสินค้าเกษตรและ ตลาด สกว. |
| 4 | คุณอำนวย | ปะติเส | กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ อ.ก.ส. |
| 5 | คุณเอ็นนู | ชื้อสุวรรณ | รองผู้จัดการ อ.ก.ส. |
| 6 | อาจารย์ไพโรจน์ | สุจินดา | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| 7 | อาจารย์สมพร | อิศวิลานนท์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| 8 | คุณนที | ชลีบทอง | ผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและ ชุมชนเมืองแห่งชาติ |
| 9 | ดร.ปรีชา | สิทธิกรณ์ไกร | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| 10 | คุณสายสุดา | ศรีอุไร | รองผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 11 | คุณสุพจน์ | สุขสมงาม | เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 12 | คุณผุสดี | กลิ่นเกษร | เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 9.30 น.

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย รองผู้อำนวยการและผู้อำนวยการฝ่าย 4 สกว. กล่าวเปิดการประชุม และชี้แจงความจำเป็นที่สำคัญในการประชุมพิจารณาข้อเสนอโครงการในครั้งนี้ หลังจากนั้น รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้นำเสนอโครงการแนวทางการยกระดับการเชื่อมโยงธุรกิจด้านการผลิตและการตลาดสำหรับสินค้าของเกษตรกร: การพัฒนาตัวแบบ Farmer Shop ต่อที่ประชุม โดยกล่าวถึงที่มาของโครงการที่สืบเนื่องมาจากโครงการสัมมนาเรื่อง “การเชื่อมโยงแผนธุรกิจระหว่าง ธกส.-สกต.” ระหว่างวันที่ 26-27 และ 30-31 กรกฎาคม 2552 (ดังเอกสารแนบหมายเลข 1) ซึ่งจะเป็นการต่อยอดในการยกระดับการเชื่อมโยงธุรกิจด้านการ

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

Comment :

ดร.ลีลาภรณ์ บัวสาย

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

คุณอำนาจ ปะติเส

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

คุณเอ็นนู ชี้อสุวรรณ

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

รศ.สมพร อิศวิลานนท์

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

อ.ไพโรจน์ สุจินดา

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

อ.จันทร์วิภา ณะโสภณ

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

คุณนที ขลิบทอง

หากงานนี้เป็นงานวิจัย เมื่อสิ้นสุดโครงการแล้วใครจะเข้ามาดำเนินการต่อ เนื่องจากองค์กรที่จะเข้ามาดำเนินการ ควรจะมีรูปแบบการบริหารจัดการอย่างไร เพื่อให้เกิดการบริหารอย่างยั่งยืนเมื่องานวิจัยเสร็จสิ้นลง และงานวิจัยชิ้นนี้สามารถตอบอะไรได้ เมื่อจบการวิจัยแล้วมีอะไรที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งงานวิจัยควรมีตัวชี้วัดที่ชัดเจน เมื่อดำเนินการแล้วมีการเปลี่ยนแปลงในมิติอะไรบ้าง และสามารถตอบสนองของความต้องการได้ ต้องมีความชัดเจนของการศึกษาและการเปรียบเทียบให้ชัดเจนว่าอะไรจะเกิดขึ้นเมื่อดำเนินการ และเมื่อดำเนินการเสร็จสิ้น ในการดำเนินงานนั้นต้องดูว่ามี Demand chain และ supply chain จะเชื่อมโยงกันอย่างไร และผลงานวิจัยสามารถ Apply ใช้ได้แค่ไหน หากคนที่เข้ามาดำเนินงาน เพียงเพื่อเอาตัวรอด เพราะฉะนั้นผลงานออกมาจะเป็นในอีกรูปแบบหนึ่ง ไม่อยากให้ผลงานวิจัยออกมาปิดเปื้อน อยากให้ชี้ให้เห็นว่าเกิดผลอย่างไร ในงานวิจัยชิ้นนี้เน้นเรื่อง Brand เพราะฉะนั้นควรมองเรื่องการรับรองมาตรฐาน และ Brand เป็นเรื่อง Marketing ด้วย

ดร.ปรีชา สิทธิกรณไกร

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

หลังจากนั้นได้มีการหารือกันอย่างกว้างขวาง เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน

เลิกประชุมเวลา 11.45 น.

รายงานการประชุมคณะกรรมการศูนย์สารสนเทศสหกรณ์
ครั้งที่ 7/2553

วันศุกร์ที่ 23 กรกฎาคม 2553 เวลา 11.00 – 12.00 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | |
|-------------------------|---|
| 1. น.ส. สายสุตา ศรีอุไร | ผู้ช่วยผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. น.ส. ณิชฐพร ชโลธร | เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป |
| 3. นายสนธยา สีแดง | เว็บมาสเตอร์ |

เริ่มประชุม เวลา 11.00 น.

ผู้ช่วยผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (คุณสายสุตา ศรีอุไร) เป็นประธานในที่ประชุม กล่าวเปิดการประชุมและให้ที่ประชุมพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระ ดังนี้

วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

ประธานฯ แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า ผอ. สว.สก. ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้จึงมอบหมายให้คุณสายสุตา ทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุมแทน

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม

2.1 **รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ครั้งที่ 6/2553 เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2553** มีข้อแก้ไขดังนี้

หน้า 1 วาระที่ 1 เรื่องแจ้งเพื่อทราบ บรรทัดที่ 2 แก้ไขจาก “เขียนงาน” เป็น “ขับเคลื่อนงาน”

แล้วรับรองรายงานการประชุมตามที่แก้ไข

วาระที่ 3 เรื่องสืบเนื่อง

3.1 การจัดทำวารสารคนสหกรณ์ ฉบับที่ 9

- หน้าปก วารสารฉบับที่ 9 เป็นรูปบอลลูนปล่อยลอยขึ้นสู่ท้องฟ้า คุณสายสุดานำภาพปกที่ได้มาให้ที่ประชุมร่วมกันพิจารณา ซึ่งที่ประชุมเห็นว่าควรแก้ไขรูปบอลลูนที่ลอยขึ้นฟ้า ให้เป็นบอลลูนลูกเดียวขนาดใหญ่แทนลูกเล็กๆ หลายนๆ ลูก และเพิ่มคนที่อยู่ด้านล่างให้มีเกษตรกรด้วย

3.1.1 บทความในวารสาร

1. ในแวดวงคนสหกรณ์

- การประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์ที่มีคุณค่า และสหกรณ์ที่มีคุณค่า ประจำปี 2553 รวบรวมจากการตัดสินต้นเดือนสิงหาคม

- ข่าวคุณธรรมกับการสร้างสรรค์การพัฒนาที่ยั่งยืน โดย รศ.จุฑาทิพย์ มีบทความเต็มแล้ว

- เรียงร้อยถ้อยคำฯ คุณสายสุดารับผิดชอบ โดยคัดเลือกจากการประชุมเมื่อวันที่ 2 และ 8 ก.ค. 53 ที่ผ่านมา

2. มุมมองจากคนแดนไกล

- มุมมองการพัฒนาเกษตรอินทรีย์ไทย (มองเชิงเปรียบเทียบกับออสเตรเลีย) โดย อ.หมอ หรือ ดร.อัศจรรย์ ให้คุณณัฐพรทำหน้าที่สื่อขอบทความถึง ดร.อัศจรรย์

3. เต็มความรู้

- เรื่องข่าว โดย รศ.สมพร อิศวิลานนท์ คุณณัฐพรแจ้งว่าได้รับการติดต่อจาก อ.สมพร ว่าอาจจะเขียนบทความใหม่ไม่ทันจึงขอใช้บทความเต็มที่มีอยู่แล้วมาลงแทน

- VN&F โดย รศ.จุฑาทิพย์

- นโยบายรัฐกับ FTA ในปีที่ผ่านมา โดยคุณณัฐพัชร์

4. เล่าสู่กันฟังจากงานวิจัย

- ทำไม่ต้องสร้างแบรนด์ : ปูนซีเมนต์ไทยกับการสร้างแบรนด์ “ตราช้าง” เล่าเรื่องโดย Sako

- ควันหลวงวันสตรีสากล โดย รศ.จุฑาทิพย์ มีบทความเรียบร้อยแล้ว

- เรื่องเล่าจากเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ เล่าเรื่องโดย คุณมุสดี

- ติดตามเปาบุ้นจิ้น (ขอเชิญประธานรุ่นทั้ง 7 รุ่น เล่าประสบการณ์การนำความรู้ที่ได้จากหลักสูตรไปใช้ประโยชน์ คนละ 2 หน้า) คุณณัฐพรแจ้งว่าอยู่ระหว่างการทำหนังสือขอบทความ

5. ติดตามความเคลื่อนไหวในแผนพัฒนาสหกรณ์

- ปลดปล่อยความรู้สู่ขบวนการ ระลอกที่ 3 โดย รศ. จุฑาทิพย์

6. นานาสาระ

- Repo Market โดย อ. วรเทพ ไวกยาวิโรจน์ ให้คุณณัฐพรส่งสื่อเชิงเป็นลายลักษณ์อักษรเรียบร้อยแล้ว
- ควันหลงบอลโลก : จริยธรรมกับเงื่อนไข ซื่อใจใครได้ โดย รศ.จุฑาทิพย์ มีบทความแล้ว
- คู่กับหมอบ๊อบเรื่องสุขภาพ โดยหมอบ๊อบ
- ภาพหน้ากลาง ใช้ภาพศึกษาดูงานออสเตรเลีย กับบริษัท ADAM วันที่ 2-5 ส.ค. 2553
- ธรรมะประจำฉบับ มอบให้คุณพุดดีเป็นผู้คัดเลือกมาเสนอในที่ประชุม

3.1.2 การจัดหาผู้สนับสนุนการพิมพ์วารสาร (Sponsor)

คุณณัฐพร แจ้งในที่ประชุมว่าได้ส่งหนังสือขอการสนับสนุนไปแล้ว ขณะนี้รอคุณปีติดตามเรื่องให้

3.2 ติดตามความก้าวหน้าการจัดทำเว็บไซต์สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

- คุณสนธยา ชี้แจงรายละเอียดการปรับปรุงหน้าเว็บไซต์ โดยหน้าแรกได้เปลี่ยนเป็นรายงานประกาศเกียรติคุณแล้ว โดยคุณสายสุดาได้ขอให้มีรายละเอียดของงานเพิ่มเติม และให้มีลิงค์ไปยังแบบฟอร์มการลงทะเบียนต่างๆ ด้วย นอกจากนี้ได้เพิ่มเติมรายชื่อเครือข่ายผู้ตรวจสอบกิจการสหกรณ์เสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยที่ประชุมขอให้แยกรายชื่อแต่ละรุ่นให้เห็นชัดเจนกว่าเดิม

- คุณสายสุดาขอให้เพิ่มรายละเอียดของงานประกาศเกียรติคุณ ที่เมื่อคลิกเข้าไปแล้วมีรายละเอียดของงานปีก่อนที่เคยจัดทำให้อ่านเพิ่มเติมด้วย และในหน้ารางวัลที่ได้รับขอให้เพิ่มรูปการรับรางวัลและถ้วยรางวัลลงไปด้วย และอาจเพิ่มลิงค์ข่าวที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนั้นๆ ลงไปให้อ่านเพิ่มเติมได้ด้วย

วาระที่ 4 เรื่องเพื่อพิจารณา

4.1 แนวทางการรณรงค์สมาชิกวารสารคนสหกรณ์

- คุณณัฐพร แจ้งจำนวนสมาชิกวารสารปัจจุบัน มีจำนวน 408 ราย โดยแบ่งเป็นประเภทสมาชิก 1 ปี จำนวน 181 ราย 2 ปี จำนวน 115 ราย และ 3 ปี จำนวน 112 ราย ซึ่งเพิ่มขึ้นจากครั้งที่แล้ว 10 ราย จากการต่ออายุสมาชิก

วาระที่ 5 อื่นๆ

-

เลิกประชุม เวลา 12.00 น.

รายงานการประชุม

โครงการประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์ที่มีคุณค่าและสหกรณ์ที่มีคุณค่า ครั้งที่ 3/2553

วันศุกร์ ที่ 29 กรกฎาคม 2553 เวลา 09.00 – 12.00 น.

ณ ห้องศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

| | | |
|---------------------|--------------|------------------------------------|
| 1. อาจารย์เชิญ | บำรุงวงศ์ | ประธานกรรมการ |
| 2. อาจารย์จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | กรรมการ |
| 3. อาจารย์วรเทพ | ไวทยาวิโรจน์ | กรรมการ |
| 4. คุณสุรจิตต์ | แก้วชิงดวง | กรรมการและเลขานุการ |
| 5. คุณสายสุดา | ศรีอุไร | เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 6. คุณธราภรณ์ | ศรีงาม | เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

ผู้ไม่มาประชุม

| | | |
|-------------------|---------|---------|
| 1. อาจารย์ไพโรจน์ | สุจินดา | กรรมการ |
|-------------------|---------|---------|

เริ่มประชุมเวลา 09.30 น.

ประธานกรรมการกล่าวเปิดการประชุมการจัดเตรียมการดำเนินงานโครงการประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์ที่มีคุณค่าและสหกรณ์ที่มีคุณค่า ครั้งที่ 2/2553

วาระที่ 1 เรื่องประธานแจ้งเพื่อทราบ
ไม่มี

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุม ครั้งที่ 1/2553
ที่ประชุมมีมติรับรองรายงานการประชุม

วาระที่ 3 เรื่องสืบเนื่อง

3.4 รายละเอียดโครงสร้าง

จากการประชุม ครั้งที่ 2/2553 ที่ประชุมได้มอบหมายให้ประธานกรรมการสรรหา เป็นผู้เขียนบรรยายรายละเอียดที่สื่อถึงคุณสมบัติของนักสหกรณ์ที่มีคุณค่า และสหกรณ์ที่มีคุณค่า

ทั้งนี้ รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท คณะกรรมการ ได้ดำเนินการประสานงานจัดทำโล่รางวัลเกียรติคุณนักสหกรณ์ที่มีคุณค่า และสหกรณ์ที่มีคุณค่า ประจำปี 2553 เบื้องต้นไว้

3.5 การดำเนินการจัดส่งประชาสัมพันธ์โบชัวร์และใบเสนอชื่อเพื่อพิจารณา

ตามที่ได้รับมอบหมายจากที่ประชุมให้ดำเนินการจัดส่งโบชัวร์ประชาสัมพันธ์และใบเสนอชื่อเพื่อพิจารณานักสหกรณ์และสหกรณ์ที่มีคุณค่า สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้จัดส่งโบชัวร์ประชาสัมพันธ์และใบเสนอชื่อเมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2553 มีกำหนดการตอบกลับภายใน 31 กรกฎาคม 2553 เป็นจำนวน 670 ชุด กลุ่มเป้าหมายที่จัดส่ง คือ เครือข่ายสมาชิกวารสารคนสหกรณ์ สำนักงานสหกรณ์จังหวัด สกต. ธกส. ชสค. เครือข่ายผู้ตรวจสอบกิจการฯ

3.6 ความก้าวหน้าการประชาสัมพันธ์โครงการ

จากการจัดส่งประชาสัมพันธ์โครงการฯ มีผู้ที่เสนอชื่อ ดังนี้

3.3.1 รายชื่อนักสหกรณ์ที่มีคุณค่า จำนวน 2 คน คือ

| ลำดับที่ | ชื่อ-สกุล | ตำแหน่ง | หน่วยงาน | ผู้ส่ง |
|----------|---------------------|------------------------|---|---|
| 1. | นายธนิศ ยิ้มแก้ว | ประธานกรรมการดำเนินการ | สหกรณ์ออมทรัพย์สหภาพแรงงานรัฐวิสาหกิจรถไฟ จำกัด | สหกรณ์ออมทรัพย์สหภาพแรงงานรัฐวิสาหกิจรถไฟ จำกัด |
| 2. | นายเกียงเฮง แซ่ตั้ง | ผู้ตรวจสอบกิจการ | สหกรณ์เครดิตยูเนียนบ้านคุงสามัคคี จำกัด | ชุมนุมเครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด |

3.3.2 รายชื่อสหกรณ์ที่มีคุณค่า จำนวน 3 สหกรณ์ คือ

| ลำดับที่ | สหกรณ์ | ผู้ส่ง |
|----------|--|-----------------------------|
| 1. | สหกรณ์ออมทรัพย์สหภาพแรงงานรัฐวิสาหกิจรถไฟแห่งประเทศไทย จำกัด | - |
| 2. | สหกรณ์เครดิตยูเนียนอำเภอหนองสองห้อง จำกัด | นายสมเดช เจริญชัย |
| 3. | สหกรณ์ออมทรัพย์โรงพยาบาลพระปกเกล้า จำกัด | นายแพทย์วิชัย ชูชีพชื่นมงคล |

โดยวิธีการแมวมอง

| ลำดับที่ | ชื่อ-สกุล | ตำแหน่ง | หน่วยงาน | ผู้ส่ง |
|----------|----------------------|---------------|-----------------------------------|--------|
| 1. | คุณวิโรจน์ สุภินติก | ประธานกรรมการ | สหกรณ์การเกษตรในสูง จำกัด | - |
| 2. | คุณพ่องศรี สิมะวัฒนา | ผู้จัดการ | สหกรณ์การเกษตรบางน้ำเปรี้ยว จำกัด | - |

คณะกรรมการได้ดำเนินการพิจารณาข้อมูลนักสหกรณ์และสหกรณ์ที่เสนอชื่อ โดย อาจารย์วรเทพ ไวทยาวโรจน์ ได้มีการเสนอชื่อสหกรณ์ออมทรัพย์โรงพยาบาลมหาราช จำกัด จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งเป็นสหกรณ์ที่มีการจัดทำแผนธุรกิจระยะ 5 ปี จึงได้มีมติให้ดำเนินการสืบค้น ข้อมูลเชิงลึกของสหกรณ์อีกครั้ง

ร้านสหกรณ์โรงพยาบาลมหาราช จำกัด : จังหวัดนครราชสีมา

- มีการจัดร้านดี แตกต่างกับร้านอื่น คือ มีแผนพัฒนาธุรกิจ 5 ปี
- ผู้จัดการสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของร้านให้สนองต่อผู้รับบริการ
- ผู้รับบริการเป็นสำคัญ
- ผู้ที่มีความสามารถในการผลิตสินค้า และมีคุณภาพ ทางร้านยินดีรับและนำมาไป
รโมทให้
- มีแผนพัฒนาธุรกิจร้านสหกรณ์ระยะยาว >> ครบ 4 มิติ

และได้มีการพิจารณาผู้ที่ได้รับการเสนอชื่อนักสหกรณ์ที่มีคุณค่า โดยผู้ที่มีข้อมูลที่น่าสนใจมี 2 ท่าน คือ นายเกียงเฮง แซ่ตั้ง และนางฟ่องศรี ลิ้มะวัฒนา รายละเอียดดังนี้

1. นายเกียงเฮง แซ่ตั้ง

ตำแหน่ง : ผู้ตรวจสอบกิจการ

หน่วยงาน : สค.บ้านคุงสามัคคี จก. > นอกภาคการเกษตร

- ความสามารถในการฟื้นฟูกิจการ
- เป็นคนเปิดรับฟังความคิดเห็นผู้อื่น เพื่อแก้ไขให้ดีขึ้น
- มีความกล้าหาญ
- มีภาวะผู้นำ
- ได้รับการยอมรับ ในหน่วยงาน สค.
- ใฝ่รู้ มีจิตสาธารณะ
- ผลงานด้านงานสหกรณ์ของตนเองมีความโดดเด่น
- เป็นคนไม่ถือตัว

2. นางฟ่องศรี ลิ้มะวัฒนา

ตำแหน่ง : ผู้จัดการสหกรณ์

หน่วยงาน : สหกรณ์การเกษตรบางน้ำเปรี้ยว จำกัด > ในภาคเกษตร

- ทุ่มเกี่ยวกับการทำงาน
- มีความคิดริเริ่มที่ดี
- มีเอกภาพทางความคิดเป็นตัวของตัวเอง

สรุปรายงานการประชุมโครงการวิจัยการพัฒนาระบบสหกรณ์เชิงคุณค่า

: สหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด

วันที่ 19 สิงหาคม 2553

ณ ห้องประชุม 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าประชุม

| | | | |
|---|--------------|------------|------------------------------------|
| 1 | รศ.จุฑาทิพย์ | ภัทราราวท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2 | คุณสัมพันธ์ | บูรณยาพร | ผู้จัดการ สกก.บ้านค่าย จำกัด |
| 3 | คุณอดุล | บุญยัง | หัวหน้าสินเชื่อ |
| 4 | คุณวิศกดิ์ | งาเจือ | เจ้าหน้าที่สินเชื่อ |
| 5 | คุณธัญดา | เค้าประดับ | เจ้าหน้าที่การตลาด |
| 6 | คุณประสิทธิ์ | ยอดชรูต | เจ้าหน้าที่ขับรถ |
| 7 | คุณมุสดี | กสินเกษร | เจ้าหน้าที่ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 10.00 น.

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราราวท ผู้ประสานงานโครงการและคุณสัมพันธ์ บูรณยาพร ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด พร้อมคณะ ได้ร่วมปรึกษาหารือถึงแนวทางในการดำเนินงานของสหกรณ์ในการให้บริการแก่สมาชิกชาวสวนยางพารา และสวนผลไม้ ในทิศทางที่เกื้อหนุนการประกอบอาชีพของสมาชิกอย่างยั่งยืนภายใต้การค้าเสรีที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน โดยมีกรณีวิเคราะห์ถึงปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งทางสหกรณ์และตัวสมาชิกเอง ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. คณะกรรมการของสหกรณ์ไม่ให้ความร่วมมือ มีบทบาทในการมีส่วนร่วมน้อยในการขับเคลื่อนงานสหกรณ์
2. ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียขาดเป้าหมายร่วม จึงทำให้การดำเนินงานของสหกรณ์ขาดประสิทธิภาพในการทำงาน ผู้ประสานงานจึงแนะนำให้มีการนำวิสัยทัศน์เข้ามาช่วยในการสร้างเป้าหมายร่วมกัน เพื่อเป็นการช่วยลดจุดอ่อนของสหกรณ์ ในการสร้างบรรยากาศของการมีส่วนร่วม นั้นสามารถทำได้โดยทำป้ายวิสัยทัศน์ขนาดใหญ่ติดหน้าสหกรณ์ เลื่อนที่มีโลโก้วิสัยทัศน์ สติกเกอร์ เพื่อให้ทุกฝ่ายได้เข้ามามีส่วนร่วมแบบการบูรณาการ
3. สหกรณ์ขาดการบริหารจัดการแบบองค์รวม ทำให้การทำงานขาดการเชื่อมโยงกันจึงทำให้เกิดปัญหาในการดำเนินงาน

4. การจัดให้มีที่ปรึกษาของประธานกรรมการดำเนินงานสหกรณ์ เพื่อให้ช่วย
กลั่นกรองข้อมูลที่มีอยู่หรือได้รับมา เพื่อยกระดับสหกรณ์ให้ดีขึ้น

5. สมาชิกยังขาดความรู้ความเข้าใจในคุณค่าสหกรณ์ หลักการ วิธีการสหกรณ์
และเข้ามามีส่วนร่วมกับสหกรณ์

6. สมาชิกสหกรณ์ยังมีปัญหาเรื่องหนี้สินอยู่มาก

ผู้ประสานงานและทีมงานของสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด ได้ร่วมกัน
ปรึกษาหารือถึงแนวทางในการดำเนินงานของสหกรณ์ในระยะต่อไป โดยมีการนำวิสัยทัศน์ “เป็น
สหกรณ์ต้นแบบ สนองความต้องการพื้นฐานแก่สมาชิก เพื่อยกระดับฐานะความเป็นอยู่ของสมาชิก
ชุมชน” มาเป็นเป้าหมายร่วมในการดำเนินงานอย่างบูรณาการของสหกรณ์ โดยมีโครงการที่จะ
ดำเนินงานในระยะต่อไปดังนี้

1. โครงการศูนย์เรียนรู้จากสวนต้นแบบ เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิตของ
เกษตรกร (ดังเอกสารแนบหมายเลข 1)

2. โครงการอัพเดทฐานข้อมูลอาชีพ ณ จุดบริการสินเชื่อ

3. โครงการเชื่อมโยงสินเชื่อและการตลาด (ดังเอกสารแนบหมายเลข 2)

4. หน่วยงานลั่นกรองโครงการใหม่ เพื่อลดปัญหา อุปสรรคในการทำงาน ในทิศทางเชิง
คุณค่า

5. โครงการผลิตและจำหน่ายมูลสุกร

6. โครงการตรวจสุขภาพประจำปีประชุมใหญ่

7. โครงการเรียนรู้ สนับสนุนโดยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

8. โครงการปรับปรุง เว็บไซต์ของสหกรณ์

อย่างไรก็ตามที่ประชุมได้มีการกล่าวถึงผลการเก็บแบบสอบถามของโครงการ
ฐานข้อมูลสมาชิก และผู้ประสานงานได้แนะนำวิธีการเขียนรายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์แก่ทีมวิจัย
เพื่อเป็นแนวทางในการเขียน (ดังเอกสารแนบหมายเลข 3)

ทั้งนี้ ผู้ประสานงานได้ให้ทีมดำเนินการปรับกระบวนการทัศน์แก่เกษตรกร โดยให้มีการ
ลงพื้นที่ในวันศุกร์ สัปดาห์ที่ 2 ของเดือนกันยายน ตุลาคม และพฤศจิกายน เพื่อให้คำปรึกษาในการ
ใช้ปุ๋ยชีวภาพในการลดต้นทุนการผลิตแก่เกษตรกร

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

รายงานการประชุม ครั้งที่ 3/2553

คณะกรรมการดำเนินการบริหารเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย

วันอังคารที่ 24 สิงหาคม 2553 เวลา 09.00 – 14.50 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

1. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. น.ส.สายสุดา ศรีอุไร รองผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
3. คุณธนธวัชวรรณ์ แสงหวัง หัวหน้าโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิ
4. น.ส.จีรนนท์ เลาว์ชฎกุล สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด
5. นายวิฑูล ธรรมเทรากุล สหกรณ์การเกษตรกระสัง จำกัด
6. นางพรสุดา ภาคภูมิรัตน์ สหกรณ์การเกษตรบรบือ จำกัด
7. น.ส.บุญล้วน อุดมพันธ์ สหกรณ์การเกษตรวิสัย จำกัด
8. นางรุ่งอรุณ เขาวกรกุล ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด
9. นายอนุมาลย์ พูนประโคน ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด
10. นายสนธยา สีแดง เว็บบาสเตอร์

เริ่มการประชุมเวลา 09.00 น.

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท) เป็นที่ปรึกษาโครงการฯ กล่าวเปิดการประชุมและให้พิจารณาประเด็นต่างๆ ในการประชุมครั้งนี้

วาระการประชุม

คุณธนธวัชวรรณ์ แสงหวัง ได้แจ้งประเด็นในการประชุมครั้งนี้ การติดตามความก้าวหน้าการจัดทำฐานข้อมูล ได้จัดทำวางแผนการจัดการวัตถุดิบ การปลูกข้าว GAP โดยส่งตัวแทน 6 คน คือ คุณลำเริญ คุณยุพา คุณนง คุณสมพอง คุณสุณี และคุณเพชรรัตน์ ซึ่งจะเป็นสมาชิกที่จะเรียนรู้ด้วยจิตสำนึก และจัดทำรายงานและคู่มือการปลูกข้าว GAP ด้วยจิตสำนึก การจัดทำคู่มือจะมีการจัดทำ Blog เว็บไซต์ทั้ง 15 สหกรณ์ที่เป็นภาคีเครือข่าย การจัดทำป้ายโฆษณาทำโบรชัวร์ ซึ่งจะสรุปข้อมูลในการประชุมหารือในเดือนสิงหาคม โดยยกตัวอย่างแบบรณรงค์สินค้าที่ประสบความสำเร็จ ทำให้ลูกค้าบอกคุณลักษณะของลูกค้าได้

คุณบุญล้วน อุดมพันธ์ ได้กล่าวเสริมขึ้นโดยเริ่มกระบวนการทีมกลยุทธ์ โดยขอเปลี่ยนทีมจากสหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด เป็น สหกรณ์การเกษตรบรบือ จำกัด แทนเนื่องจาก

สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด ไม่สามารถเข้าร่วมการประชุมติดตามงานได้ทำให้การทำงานขาดช่วง โดยจะขอประชุมหารือกันเดือนละ 1 ครั้ง ถ้าผู้จัดการของสหกรณ์ฯ มาไม่ได้ให้ส่งตัวแทนมาแทนได้และต้องมาเข้าประชุมสม่ำเสมอ

การพิจารณาที่มกลยุทธ์ ในที่ประชุมได้ให้ความคาดหวังในการขับเคลื่อนงาน และต้องจัดการอย่างรวดเร็ว สามารถจับต้องได้ หลังจากการอภิปรายแล้ว เพื่อให้มีนวัตกรรมเกิดขึ้น แต่โครงสร้างของเครือข่ายยังไม่มี จึงต้องใช้ที่มกลยุทธ์เพื่อเป็นกลไก

คุณจิรนนท์ เลาว์ชฎกุล ได้กล่าวว่าการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ระยะที่ 2 หลายสหกรณ์มีส่วนร่วมน้อย และไม่เห็นความสำคัญถึงความก้าวหน้าในงาน

การพิจารณาองค์ประกอบของที่มกลยุทธ์ ที่มประชุมได้หารือถึงเรื่องความต้องการในการจัดตั้งที่ม กลยุทธ์ มีความต้องการคาดหวัง รวดเร็ว ทำตามแบบ และจังหวัดที่เข้าร่วมได้ โดยวิเคราะห์เป็นกรอบคิดการขับเคลื่อนเครือข่ายฯ คือ คณะกรรมการภาคีเครือข่ายฯ เป็นผู้จัดตั้งที่ม กลยุทธ์ โดยต้องให้มีเป้าหมายร่วมกัน มีการติดต่อสื่อสาร การมีส่วนร่วม และได้ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

คุณพรสุดา ภาคภูมิรัตน์ ต้องการให้สร้างคนรุ่นใหม่มาช่วยผลักดันงาน เพื่อต่อยอดงานในเครือข่าย โดยในที่ประชุมเห็นด้วยกับการคัดเลือกคนเพื่อถ่ายทอดงานให้กับคนในรุ่นต่อไป เพื่อสามารถทำได้ตามเป้าหมาย ทำให้เคลื่อนแบรนด์และเคลื่อนเครือข่ายต่อไปได้ โดยใช้ชุดความรู้ที่ได้ เพื่อทำให้ที่มกลยุทธ์สามารถทำงานได้ตามเป้าหมายร่วมกัน และคณะกรรมการควรมีส่วนร่วมด้วย โดยมีคำสั่งแต่งตั้งจากคณะกรรมการมอบงานให้ใครเป็นที่มกลยุทธ์ เพื่อสร้างคนรุ่นใหม่ที่พร้อมทำงานนี้และสามารถปล่อยงานนี้ให้กับคนรุ่นใหม่ได้ โดยผู้ที่มีประสบการณ์เป็นผู้ให้วิทยากร ความรู้กับคนรุ่นใหม่ต่อไป ซึ่งอยู่ระหว่างช่วงทดลองงาน และให้มีความคิดสร้างสรรค์เพื่อความก้าวหน้าขององค์กรใหญ่ให้มีตลาด ซึ่งส่วนใหญ่กลยุทธ์จะเป็นเรื่องการตลาด โดยหัวหน้าที่ม กลยุทธ์ วางแผนการตลาดเพื่อจำหน่ายข้าวแบบยั่งยืน เงินทุน โครงสร้าง เรื่องความคิด กลไกของสหกรณ์ กรรมการดูแลสมาชิก

คุณบุญล้วน อุดมพันธ์ ได้กล่าวเพิ่มเติม ให้สร้างที่มกลยุทธ์ เพื่อถ่ายงานในปีต่อไป โดยให้ที่มใหม่มาร่วมประชุมเดือนละ 1 ครั้ง โดยมีคณะกรรมการตัวจริงเข้าร่วมด้วย คุณบุญล้วน อุดมพันธ์ สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด เป็นประธานเครือข่าย ได้สรุปที่มกลยุทธ์ 6 สหกรณ์ ดังนี้

1. คุณชนนฉวีวรรณ์ แสงหวัง
2. คุณรุ่งอรุณ เขาวกรกุล และคุณอนุมาลย์ พูนประโคน
3. คุณบุญล้วน อุดมพันธ์ และคุณกาญจนศิริ อัมสงคราม
4. คุณวิฑูล ธรรมเดชากุล และคุณปานิศราพร เขียนสระน้อย
5. คุณปาณชญา บวชสันเทียะ
6. คุณจรัส จันทร์ศรี และคุณพรสุดา ภาคภูมิรัตน์

7. คุณจิรนนท์ เลาว์ชรากุล

เครือข่ายสารสนเทศการตลาดข้าวหอมมะลิ โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนนำ คือ สหกรณ์การเกษตร พิมาย จำกัด สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรบรบือ จำกัด สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด และชุมนุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด โรงสีเอกชนที่เป็นแกนนำ คือ โรงสีเจียเม็ง โรงสีเกษตรไรซ์ โรงสีข้าวทอง โรงสีคูเบ็งเส็งปราสาท และโรงสีเจริญกิจพูนผล เพื่อจัดทำเป็นประวัติ ราคาขายของสหกรณ์เอง และเป็นแบบในการจัดเก็บข้อมูล โดยแบ่งที่มจัดเก็บฐานข้อมูลการตลาดข้าวหอมมะลิดังนี้

1. คุณพรสุดา ภาคภูมิรัตน์ จาก สหกรณ์การเกษตรบรบือ กัด
2. คุณอนุมาลย์ พูนประโคน จาก ชุมชุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด
3. คุณจิรนนท์ เลาว์ชรากุล จาก สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด
4. คุณกาญจนศิริ อัมสงคราม จาก สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด
5. คุณนิตยา จาก สหกรณ์การเกษตรพิมาย จำกัด

โดยให้กรอกข้อมูลลงในหน้าเว็บไซต์ของสถาบันฯ กรอกแค่ข้อมูลราคาขาย ราคาสูงสุด ราคาต่ำสุด

คุณสายสุดา ศรีอุไร ได้กล่าวให้รายละเอียดตัวกรอกฐานข้อมูลการเก็บฐานข้อมูล จะตั้ง Password แจกให้กับผู้คีย์ข้อมูล โดยจะสร้างเมนูด้านซ้ายของหน้าเว็บไซต์สถาบันฯ มีวิธีการส่งมอบข้อมูลรายเดือน “ฐานข้อมูลการตลาดข้าวหอมมะลิ” ข้อมูลการตลาดข้าวหอมมะลิ จะจัดเก็บทุกวันที่ 5 ของเดือน ถ้าติดวันหยุดหรือวันหยุดนักขัตฤกษ์ ให้คีย์ข้อมูลก่อนวันหยุด 1 วัน โดยจะแสดงชื่อ และข้อมูลหน่วยงาน จะกำหนดเดือนขึ้นให้อัตโนมัติ วันที่กรอก เช่นคีย์ข้อมูลเดือนสิงหาคม แต่ข้อมูลที่เก็บจะต้องกรอกเป็นเดือน กรกฎาคม ซึ่งข้าวแห้งปลูกได้ทั้งปี จะอิงจาก 36 กรัมขึ้นไปของต้นข้าว ข้าวสดจะเก็บได้ช่วงกลางเดือนตุลาคม ความชื้น 20% ขึ้นไปจะอยู่ระหว่าง ตั้งแต่ 15 ตุลาคมถึงเดือนธันวาคม ข้าวสดและข้าวแห้งสามารถเก็บย่อนหลังได้ โดยให้กรอกข้อมูลนโยบายสามารถจำแนกเป็นโครงการรับจำนำและมีผลกระทบด้านราคา และจะมีผลกระทบอย่างไรบ้าง โดยปัญหาจำแนกตามรายโครงการ เพิ่มข้อเสนอแนะอื่นๆ (โปรดระบุ) ให้กรอกสั้นๆ เพื่อกลั่นกรองได้ ยกตัวอย่าง เช่น โครงการตลาดนัดข้าวเปลือก มีผลกระทบคือข้าวจากชายแดนมีการปลอมปน นโยบายของตลาดขายข้าว โครงการเปิดการค้าเสรีผลกระทบคือไม่สามารถจำหน่ายข้าวได้ทำให้เสียเงินลงทุนไป ในการกรอกข้อมูลการตลาดข้าวนั้นได้แบ่งออกเป็น 3 ชุด คือ ชุด A สหกรณ์การเกษตรจังหวัด ชุด B การค้าภายในจังหวัดและชุด C โรงสีเอกชน

คุณบุญล้วน อุคมพันธ์ ได้กล่าวถึงความหอมของข้าวหอมมะลิ ทำอย่างไรข้าวจึงจะมีความหอมเพิ่มขึ้น สาเหตุที่ข้าวหอมมะลิไม่มีความหอมหรือความหอมลดลงนั้น เกิดจากอายุข้าวที่เก็บเกี่ยวน้อยเกินไปยังไม่สุกเต็มที่ ระยะเวลาความหอมของข้าวอยู่ที่ 4 เดือนแรก หลักจากนั้นความ

หอมจะลดลงไป ในโรงสีเอกชนที่สามารถรักษาความหอมของข้าวได้เพราะมีโกดังติดแอร์ ซึ่งมีอุณหภูมิที่เย็นสามารถเก็บรักษาความหอมของข้าวได้ โดยมีมาตรฐานที่กำหนดไว้

การจัดทำโครงการ GAP ด้วยจิตสำนึก โดยให้คุณชนิษฐา เป็นเกษตรกรของสหกรณ์ การเกษตรปราสาท จำกัด เป็นตัวแบบในการจัดทำโครงการ GAP ด้วยจิตสำนึก โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มคือ

- 1.กลุ่มที่ 1 มีความหวังที่อยากทำ GAP คือ คุณสำเร็จ และคุณยุพา
- 2.กลุ่มที่ 2 มีความคิดที่จะทำ GAP คือ คุณนง และคุณสมพงษ์
- 3.กลุ่มที่ 3 คือไม่มีความต้องการจะทำ GAP คือ คุณสุณี และคุณเพชรรัตน์

ในการทำโครงการนี้เพื่อหาความแตกต่างกัน และผู้ที่เข้าร่วมโครงการต้องเป็นกลาง ไม่มุ่งหวังผลประโยชน์ใดๆ โดยกลุ่มที่ 1 มีความตั้งใจจะทำ GAP ซึ่งจะวัดอย่างไร กลุ่มที่ 2 ทำ GAP ตามกระแสนิยมหรืออยากทำตามคนอื่น กลุ่มที่ 3 ไม่มีความต้องการที่จะทำเพราะเห็นว่าทำยาก ได้ไปสัมภาษณ์ความคิดเห็นระดับความต้องการทำ GAP แล้วโดยมีวิธีทำให้พึงพอใจในการทำ GAP คือ เพิ่มรายได้ในการทำเกษตร รับซื้อข้าวในราคาสูง สร้างมูลค่าเพิ่มขึ้น แก้ไขตลาดให้มีมูลค่าเพิ่ม ซึ่งทำงานไปพร้อมกัน โดยดูจาก 6 คน ที่เข้าร่วมโครงการ GAP ด้วยจิตสำนึก สหกรณ์การเกษตร เกษตรวิสัย จำกัด มีช่องทางการตลาดจากการทำแบรนด์ข้าวเกิดบุญจะนำเครือข่าย สามารถจำหน่ายได้ มีความรู้และลงมือปฏิบัติจริง ทางสหกรณ์จะรับซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าว ขายเป็นละ 200 บาท และจะรับซื้อข้าว GAP ในราคาสูงแน่นอน โดยจะแบ่งงานให้สหกรณ์ร่วมกันทำ

คุณบุญล้วน อุดมพันธ์ ได้ให้ข้อเสนอแนะว่า ให้สหกรณ์ของตนเลือกทำในสิ่งที่ตนถนัด อย่ารับหลายงาน เพราะอาจจะทำให้ผลลัพธ์ที่ได้ออกมาไม่ดี โดยแบ่งให้คนในเครือข่ายทำในส่วนที่ตนถนัด แบ่งงานกันรับผิดชอบในส่วนที่ตนเองทำได้ และเกิดประโยชน์สูงสุด ทำให้ดีที่สุด

คุณพรสุดา ภาคภูมิรัตน์ ได้ให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมว่าการเลือกทำในสิ่งที่ถนัด และคัดสรรสิ่งที่ดีได้ จะเกิดผลงานที่ดีที่สุดขึ้นมา เป็นโครงการที่เอื้อเฟื้อแก่กัน เพื่อให้มี GAP เข้าในจิตสำนึกของเกษตรกร

ตลาดข้าว GAP ข้าวที่ขายมีคุณสมบัติ มีคุณภาพ การวางแผนการตลาด การขายปลีก-ขายส่ง แผนการตลาดระยะสั้น คือ ขายภายในกลุ่มและการขายปลีก แผนการตลาดระยะยาว คือ มีตัวแทนจำหน่ายและขายส่งในปริมาณมาก มีกลุ่มลูกค้าประจำ แผนการตลาดระดับบน คือสินค้ามีคุณภาพสูง ขายสินค้าที่มีมูลค่าสูง มีผลผลิตน้อย จัดทำเป็น package ตามที่จัดสัมปทาน หรือตามเทศกาลต่างๆ เพื่อเพิ่มภาพลักษณ์ให้กับสินค้า โดยได้ติดต่อไปยังร้านค้าและหน่วยงานต่างๆ เช่น ร้านบ้านสวนไผ่สุขภาพ ศูนย์ชมรมมังสวิรัต โรงพยาบาลวิชัยยุทธ โรงพยาบาลวิภาวดี โรงอาหารกรมศุลกากร ร้าน Golden Place กระทรวงแรงงาน ร้านขายสินค้าของเอกชนอื่นๆ องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร (อ.ต.ก.) จังหวัดสุรินทร์ และผู้คอร์ทต่างๆ ในลือบบี้โรงแรม และยังมีช่องทาง

การตลาดอื่นๆ อีก 10 กว่าร้านที่ยังไม่ได้ไปติดต่อ ในส่วนที่เป็นร้านค้าให้ศูนย์กระจายสินค้าดูแล
ควรมีรถขนส่งข้าวหอมมะลิเพิ่มเติม

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทรวาท ได้กล่าวให้คำแนะนำให้ติดต่อกับร้านโชห่วยต่างๆ ในแหล่ง
ชุมชน ซึ่ง คุณพรสุตา ภาคภูมิรัตน์ ได้แจ้งถึงร้านค้าโชห่วยในบางร้านจะจำหน่ายข้าวแบบดัก
แบ่งขาย โดยจะขายข้าวขาว ข้าวหอม ข้าวกรอง ในราคาเดียวกัน

คุณธนธวัชวรรค์ แสงหวัง ได้กล่าวว่าแบรนด์ข้าวเกิดปัญหาที่ตลาดอยู่นั้นก็มีบางส่วนที่
ต้องทำตลาดเพิ่ม และอยากให้ทำเหมือนเครือข่ายของแอมเวย์ สามารถตรวจสอบย้อนหลังได้ โดย
ได้ให้คุณจิรพันธ์ นำไปจำหน่ายที่เมืองทอง และทำการสำรวจตลาด ช่องทางแรกที่ทำคือทำ
การตลาดเดิมและจัดทำฐานข้อมูลของลูกค้า สำรวจร้านค้าที่ขายข้าว และเตรียมพร้อมก่อนข้าวชุด
ใหม่จะเข้ามา

ข้อมูลการผลิตและการส่งเสริมอาชีพ ต้องตั้งเจตคติที่จะทำ ถูงที่ใส่ต้องได้มาตรฐาน
กำหนดให้เดือน กันยายน ต้องได้ถูงแล้ว โดยสั่งถูงมือพนมก่อน แบ่งเป็น 2 ขนาดคือ ขนาด 1 กิโล
และ 5 กิโล ให้ใส่เครื่องหมายการวิจัยและชื่อสถาบันฯ

คุณธนธวัชวรรค์ แสงหวัง ได้กล่าวสรุปว่าคณะทำงานที่มาเข้าร่วมงานประกาศเกียรติ
คุณฯประจำปี 2553 ในครั้งนี้ได้เข้าร่วมจัดบูทและจำหน่ายสินค้า ได้จัดทำป้ายโฆษณา และธงญี่ปุ่น
ซึ่งจะให้ 15 สหกรณ์เข้าร่วมประชุมและสรุปประชุมในวันที่ 26 สิงหาคม 2553 ที่ สหกรณ์
การเกษตรปราสาท จำกัด ถ้า โครงการ Farmer shop ประสบผลสำเร็จจะทำให้มีช่องการตลาด
จำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้น ให้ช่วยกันระดมความคิด จัดตั้งทีมกลยุทธ์ 6/6 จำนวน 12 คน การจัดเก็บ
ข้อมูลการตลาดข้าวหอมมะลิ ทุกวันที่ 5 ของเดือน เริ่มเดือนสิงหาคม และการประสานงานการค้า
ภายในจังหวัดในการจัดเก็บข้อมูล รายงานยอดขาย อุปสรรคและความต้องการ การจัดการความรู้
ให้สอดคล้องแนวทางการตลาด การทำตลาดครั้งนี้ให้ทำเสียทีมโดยสกรีนลายโลโก้ข้าวเกิดบุญ

เลิกการประชุม

เวลา 14.50 น.

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

ผู้มาประชุม

- | | | |
|--------------------|---------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทรราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. ศ.ดร. โสภิต | ทองปาน | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 3. รศ. สมพร | อิศวิลานนท์ | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 4. ดร. ปรีชา | สิทธิกรณ์ไกร | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 5. รศ. ศานิต | แก้วเอียน | อาจารย์ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ เกษตรและทรัพยากร |
| 6. คุณอังคณา | ใจเลี้ยง | ตัวแทนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย |
| 7. คุณณัฐนนท์ | เมธีพิสิษฐกุล | หัวหน้าโครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน |
| 8. คุณอรุณ | นวรราช | กรรมการผู้จัดการโรงแรมโรสการ์เด็นริเวอร์ไซด์ |
| 9. คุณสุทิศ | จิราวุฒิพงศ์ | ผอ. ฝ่ายสวนโรงแรมโรสการ์เด็นริเวอร์ไซด์ |
| 10. คุณศิริดารัตน์ | เลขมาศ | นักพฤกษศาสตร์โรงแรมโรสการ์เด็นริเวอร์ไซด์ |
| 11. คุณสัมพันธ์ | บูรณยาพร | หัวหน้าโครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิง คุณค่า กรณี สกก.บ้านค่าย จำกัด |
| 12. คุณทวีศักดิ์ | งาเจือ | ตัวแทนโครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบ สหกรณ์เชิงคุณค่า กรณี สกก.บ้านค่าย จำกัด |
| 13. คุณสายสุดา | ศรีอุไร | ผู้ช่วยผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

ผู้เข้าร่วมประชุม

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

เริ่มประชุม เวลา 09.00 น.

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

1. โครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน

คุณณฐนนท์ หัวหน้าโครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสวนสามพราน กล่าวรายงานสรุปการทำงาน

โครงการนี้มีคำถามวิจัยอยู่ด้วยกัน 2 ข้อคือ

1. ตัวแบบในการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าควรเป็นอย่างไร และ
2. กระบวนการในการทำงานร่วมกันของสหกรณ์ ผู้ประกอบการ และชุมชน ภายใต้กลุ่มธุรกิจสหกรณ์ควรเป็นอย่างไร จึงจะบรรลุเป้าหมายร่วมกัน และมีแนวทางปฏิบัติไปในทิศทาง การนำคุณค่าของสมาชิกและชุมชนอีกทั้งก่อให้เกิดการผนึกกำลังเพื่อสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจ

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

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

1. สวนสามพราน เป็นแกนกลางของกลุ่มธุรกิจทั้งหมด ได้มีการจัดฝึกอบรมเรื่องการใช้เกษตรอินทรีย์ในสวนสามพราน และมีกิจกรรมต่างๆ เกิดขึ้นมากมาย

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

3. สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ เป็นหน่วยงานที่ช่วยเสริมความรู้ในด้านวิชาการแก่กลุ่มภาคี แนะนำแนวทางการจัดทำแผนธุรกิจ การพัฒนาโจทย์แนวทางการวิจัย และปรับกระบวนการวิจัยให้เหมาะสม

4. กลุ่มเกษตรกร มีกิจกรรมต่างๆ หลากหลาย เช่น การเยี่ยมชมสวนเกษตรกรและสำรวจข้อมูลพื้นฐานทางการเกษตรในเขตพื้นที่สามพราน มีการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องการ

ผลิตสินค้าเกษตรปลอดภัย สร้างความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องแก่เกษตรกรในการผลิตสินค้าปลอดภัย และกิจกรรมอื่นๆ ส่งผลให้เกษตรกรเกิดความร่วมมือ

5. ภาควิชาสหกรณ์ ซึ่งเป็นพนักงานของสวนสามพราน เป็นตัวแบบที่ไม่ได้จดทะเบียน

6. กลุ่มอาชีพและรัฐวิสาหกิจชุมชน มีการเรียนรู้การทำอาชีพจากชุมชนรอบด้านที่สนใจ ขณะนี้เริ่มมีกลุ่มอาชีพต่างๆ นำสินค้ามาวางจำหน่ายในสวนสามพรานแล้ว

7. โรงเรียนและสถาบันการศึกษา มีการสร้างยุวเกษตรกร โดยเน้นให้เด็กนักเรียนได้เข้ามาเรียนรู้ มีการจัดกิจกรรม 1 โรงเรียน 1 ผลิตภัณฑ์

8. มีเครือข่ายสหกรณ์ ซึ่งร่วมกันทำกิจกรรมต่างๆ มากมาย

9. มีเครือข่ายอื่นๆ โดยได้จากงานเกษตรแฟร์ที่ผ่านมา สวนสามพรานมีโอกาสได้เข้าร่วมจัดนิทรรศการ ณ อาคารจักรพันธ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

คุณศิริรัตน์ กล่าวเพิ่มเติมบทสรุปผลการดำเนินงานในช่วง 6 เดือนหลัง

โดยมีผลการดำเนินงานคือ ได้ 6 เครือข่ายเชื่อมโยงผ่านกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน และมีกลุ่มใหม่ 2 กลุ่มด้วยกัน มีศูนย์เรียนรู้ซึ่งทำงานผ่านเครือข่ายพันธมิตร มีการจัดการอบรมทุกเดือนโดยคัดเลือกนักเรียนจากโรงเรียนท้องถิ่นระดับ ป.5-ป.6 ที่มีผลการเรียนดีแต่ไม่มีโอกาสได้ศึกษาต่อ ให้มาฝึกอบรบอาชีพ เพื่อช่วยเหลือเด็กๆ ที่ด้อยโอกาสทางการศึกษาเหล่านั้น

มีการรวมกลุ่มคลองจินดากับกลุ่มปลูกข้าว โดยมีผู้ใหญ่ช่วยวัดเป็นแกนนำ ซึ่งขณะนี้แต่ละกลุ่มได้มีแนวทางการดำเนินงานที่ชัดเจนแล้ว และสามารถแจ้งแก่แกนนำได้ว่าต้องการทำอะไรบ้าง โดยมีการประชุมล่าสุดเมื่อวันที่ 22 มิ.ย. 53 ที่ผ่านมา จนขณะนี้ได้มีปณิธานร่วมแล้ว คือ “ภาคีทุกคนมีจิตสำนึกเกษตรอินทรีย์ โดยมีสวนสามพรานเป็นเสาหลักในการให้ความรู้และปัญญาไปสู่ความกินดีอยู่ดีมีความสุขถ้วนหน้า” พร้อมกับอุดมการณ์ร่วมในการทำงาน 4 ข้อ คือ เชื่อมมั่นในเกษตรอินทรีย์ ห่วงใยผู้บริโภค เห็นชอบแนวคิดการพัฒนายั่งยืน และเชื่อมั่นในการพึ่งพาและร่วมมือกัน

สุดท้ายมีงานทดลอง 3 เดือน ที่ได้รับชื่อผลผลิตจากเกษตรกร แต่ต้องมีการสรุปรายละเอียดต่อไป เนื่องจากเกษตรกรยังมีปัญหาเรื่องการจัดการขนส่งสินค้า ซึ่งเพิ่งพบปัญหาล่าสุดในการขนส่งสินค้าแล้วพบความเสียหายจากการขนส่ง

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

1. การขับเคลื่อนการบริหารจัดการกลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าให้เกิดประโยชน์ต่อสมาชิก ภายใต้งานเป้าหมายร่วม ควรเป็นอย่างไร

2. การยกระดับการผลิตสินค้าเกษตรสู่ระดับปลอดภัย และอินทรีย์ ควรเป็นอย่างไร และมีวัตถุประสงค์ อยู่ 3 ข้อ คือ

1. เพื่อพัฒนาระบบบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มเครือข่ายทั้ง 6 เครือข่าย

2. เพื่อพัฒนาระบบการจัดการความรู้สู่ชุมชนของกลุ่มธุรกิจ

3. เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ การจัดการโซ่อุปทานเกษตรปลอดภัย เกษตรอินทรีย์ และการค้าที่เป็นธรรม

ซึ่งประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับนั้นคือ

1. จะเกิดช่องทางการตลาดใหม่และเป็นธรรม เช่น ตลาดสินค้าเกษตรอินทรีย์ บริษัทสายการบิน ตลาดสินค้าอินทรีย์ในเครือโรงแรม และโรงเรียน เป็นต้น

2. เกษตรกรทำเกษตรอินทรีย์อย่างประสบความสำเร็จในระยะยาว อยู่ดีกินดี และอยู่ร่วมกับชุมชนอย่างยั่งยืน พึ่งพาตนเองได้และเข้มแข็ง

3. สินค้าเกษตรถูกยกระดับเป็นสินค้าเกษตรอินทรีย์ ผู้ซื้อได้บริโภคสินค้าที่ปลอดภัยต่อสุขภาพอย่างแท้จริง

4. เกิดเกษตรกรตัวอย่างในเครือข่าย ที่มีศักยภาพมากขึ้นอันเนื่องจากองค์ความรู้ใหม่สามารถนำไปประยุกต์ใช้และถ่ายทอดประสบการณ์ผ่านศูนย์เรียนรู้ของเครือข่ายเพื่อเผยแพร่ต่อเกษตรกรรุ่นต่อไปอย่างแท้จริง

สำหรับขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานนั้นแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ตกผลึกความคิด, วางแผนการทำงานร่วมกัน และมอบหมายภารกิจตามตัวชี้วัด

2. การขับเคลื่อนศูนย์เรียนรู้, การขับเคลื่อนตลาด Farmer Market, การบริหารจัดการธุรกิจภายใต้โซ่อุปทานสู่ช่องทางการตลาดใหม่ และ การพัฒนาระบบรับรองคุณภาพ

3. การประสานหน่วยงาน องค์กร ผู้ประกอบการในการขยายผลกลุ่มธุรกิจ, การศึกษาดูงาน และการสร้างนวัตกรรม การบริหารจัดการใหม่ วิธีการใหม่

4. สรุป, เวทีนำเสนอผลงานวิจัย และ Forum ที่มวิจัย

5. ผลลัพธ์ที่ได้ คือ ระบบธุรกิจของกลุ่ม, ตลาดใหม่สำหรับผลิตภัณฑ์ปลอดภัยกับเกษตรอินทรีย์, พันธมิตรธุรกิจที่เข้ามามีส่วนร่วม และนวัตกรรมใหม่ เช่น ปุ๋ยอินทรีย์สูตรใหม่

คุณอรุณ นวราช กล่าวเพิ่มเติมเรื่องเกษตรอินทรีย์

ที่ผ่านมาพบว่าผลผลิตอินทรีย์ที่ได้มักพบปัญหาราคาตกต่ำกว่าสินค้าทั่วไป จึงคิดที่จะเป็นตัวกลางหาตลาดให้ เช่น เครือข่ายโรงแรม โรงเรียนเอกชนที่มีศักยภาพในการซื้อผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ ตลาดไท และเครือข่ายซูเปอร์มาร์เก็ตต่างๆ ซึ่งจะมีตัวอย่าง Farmer Market

บริเวณหน้าสวนสามพราน เพื่อให้เกษตรกรนำสินค้ามาจำหน่ายสินค้าปลอดภัย เป็นเหมือนโชว์รูม (Show Room) ให้แก่เกษตรกรที่แสดงสินค้า และขณะนี้มีการทดลองซื้อสินค้าปลอดภัยเบื้องต้นมาทดลองใช้ และมีชุดตรวจสอบเพื่อนำไปตรวจสอบสินค้าแล้ว ซึ่งต้องการทำมาตรฐานให้เป็นที่ยอมรับ โดยจะมีเจ้าหน้าที่ไปตรวจพื้นที่เพาะปลูกให้ได้รับความเชื่อถือ เพื่อสร้างแบรนด์ที่เชื่อถือได้ในตัวสินค้าเกษตรอินทรีย์

และจะมีเวทีสนทนาเกี่ยวกับเกษตรอินทรีย์ เพื่อให้ผู้ที่เข้ามาชมสินค้าที่ Farmer Market ในสวนสามพรานได้รับฟังในวันเสาร์-อาทิตย์ เพื่อได้รับความรู้ที่เกี่ยวข้องด้วย ซึ่งปีนี้คุณอรุษา รับหน้าที่เป็นหัวหน้าโครงการ พร้อมทั้งนักวิจัยอีก 3 ท่าน คือ คุณสุทิศ คุณศิริดารัตน์ และนักวิจัยจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์อีก 1 ท่าน จะร่วมกันดำเนินงานโครงการในปีที่ 2 นี้ และจะขอเปลี่ยนชื่อโครงการจากคำว่า “สวนสามพราน” มาใช้คำว่า “สามพราน” แทนเพื่อความเหมาะสมด้วย

ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

ศ.ดร. โสภิต ทองปาน

กล่าวขอบคุณทีมงานที่มีความมุ่งมั่นทุ่มเทให้กับงานวิจัยชิ้นนี้ สำหรับเรื่องชื่อโครงการที่ใช้คำว่า “สวนสามพราน” นั้น ไม่น่าจะเป็นปัญหาอะไร แต่ถ้าคิดจะเปลี่ยนแปลงชื่อเรื่อง แนะนำให้ใช้ชื่อ “สามพรานเน็ตเวิร์ค” ซึ่งอาจสามารถใช้เป็นแบรนด์สินค้าได้ในอนาคตด้วย โดยการที่สินค้าจะใช้ชื่อ แแบรนด์นี้ได้จำเป็นต้องผ่านการตรวจสอบจากแกนนำก่อน และขอสนับสนุนเรื่องการตรวจสอบสารปนเปื้อนในสินค้าเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค

ส่วนเรื่องการตั้งกลุ่มต่างๆ ในรายงานนั้นควรอธิบายการจัดตั้งกลุ่มว่ามีที่มาเป็นอย่างไร ขอแนะนำว่าอย่าตั้งกลุ่มย่อยมากเกินไป ให้เลือกแต่กลุ่มที่สนใจเข้ามาติดต่อเอง เพราะกลุ่มเหล่านี้จะมีความตั้งใจจริง และทำกลุ่มหลักๆ ให้สมบูรณ์ อย่าทำอะไรเกินความสามารถ เพราะถ้าทำไม่สำเร็จอาจเกิดผลเสียต่อตัวเราเองได้ เพราะฉะนั้นจึงขอเน้นว่าอย่าขยายกลุ่มมากเกินไป และกลุ่มต่างๆ ต้องง่ายต่อการควบคุม

สำหรับเรื่องการตลาด คือการหาสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการซึ่งก็คือการทำมาร์เก็ตติ้ง (Marketing) ไม่ใช่การขายของที่ผลิตอะไรก็ได้ไปวางขายข้างถนนอันนี้จะกลายเป็นเพียงการขายของ (Sell) เท่านั้น ส่วนการตรวจสอบในขั้นแรกยังไม่ควรให้เกษตรกรขนของมาให้เรา ทีมงานควรลงไปตรวจที่สวนด้วยตัวเอง เพราะถ้าให้ขนของมาแล้วตรวจไม่ผ่านอาจเป็นผลเสียต่อสวนสามพรานเองก็เป็นได้

ในข้อวัตถุประสงค์ควรตั้งเป้าหมายเล็กๆ มีความพอดี ยังไม่ควรตั้งเป้าไปถึงการกินดีอยู่ดีของชาวบ้านเลยน่าจะดีกว่า และการอบรมต่างๆ นั้น อนาคตถ้ามีกลุ่มที่ประสบความสำเร็จแล้วก็สามารถชักกลุ่มเหล่านั้นไปอบรมต่อๆ กันจะได้เป็นเครือข่ายค่อยๆ ขยายวงออกไป

รศ. สมพร อิศวิลานนท์

เห็นด้วยกับความคิดที่จะเปลี่ยนชื่อจาก “สวนสามพราน” มาใช้ “สามพราน” แทน เนื่องจากจะช่วยให้ดูไม่เป็นการทำงานเฉพาะกลุ่มธุรกิจเอกชนมากเกินไป และขอชื่นชมในความสำเร็จที่ทำงานกันมาตลอดหนึ่งปี การทำงานต้องค่อยๆ เป็นค่อยๆ ไป ขอให้ใจเย็นๆ ค่อยๆ ดำเนินการ เนื่องจากการที่จะให้เกษตรกรหันมาปลูกพืชแบบเกษตรอินทรีย์นั้นไม่ใช่เรื่องง่ายจะต้องใช้เวลา โดยขณะนี้ต้องเตรียม Story หรือเรื่องราวประวัติความเป็นมาและความสำคัญเพื่อที่จะนำไปสู่การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับ ซึ่งในระยะแรก น่าจะใช้คำว่า “เกษตรปลอดภัย” ไปก่อน จะง่ายกว่าใช้คำว่า “เกษตรอินทรีย์”

สิ่งหนึ่งที่ควรคำนึงถึงคือจะทำอย่างไรให้คนเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของเรา จะต้องสร้างความแตกต่างในตัวสินค้า โดยเราเป็นผู้คัดเลือกสินค้าที่จะไปวางจำหน่ายซึ่งอาจขอความร่วมมือกับกรมวิชาการเกษตรได้ การที่เราจะไปสู่ธุรกิจสินค้าปลอดภัยได้นั้นต้องมีกระบวนการดำเนินงาน การตรวจไร่นา ตรวจสอบสถานที่เก็บได้จริงและมีกระบวนการที่สามารถตรวจสอบและยืนยันได้อย่างเป็นระบบด้วย

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

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

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

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

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท

ขอให้คุณณฐนนท์ เพิ่มเติมรายงานในภาคผนวก ในส่วนของข้อสรุปต่างๆ ที่ได้ประชุมกันมา 5-6 เวทีให้เขียนไว้ในรายงานวิจัยด้วย โดยเริ่มจากศูนย์เรียนรู้ 2 ศูนย์มาเป็นเครือข่าย 6 แห่ง และให้เรียบเรียงการทำกิจกรรมแต่ละอย่าง อธิบายว่าต้นทุนทางสังคมที่สวนสามพรานและทั้ง 6 เครือข่ายมีอยู่คืออะไรบ้าง พร้อมกับสรุปว่ามีใครทำอะไรบ้างซึ่งจะมีประโยชน์ต่อผู้อ่านมาก

สำหรับขั้นตอนและกระบวนการวิจัยที่นำเสนอร่างโครงการวิจัยปีที่ 2 นั้น แนะนำให้เขียนรายละเอียดเพิ่มเติมกิจกรรมต่างๆ ลงในร่างโครงการฯ ด้วย

คุณอังคณา ใจเลี้ยง

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

2. โครงการวิจัยการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่า กรณีสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด

ผู้จัดการสัมพันธ์ หัวหน้าทีมวิจัย เสนอร่างรายงานฉบับสมบูรณ์

จากแนวคิดที่ว่าตั้งสหกรณ์มา 37 ปี แต่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของสมาชิกสหกรณ์ได้ จึงทำให้เกิดโครงการนี้ขึ้นเพื่อนำไปสู่ภาพความฝันของสหกรณ์ โดยมีคำถามวิจัยอยู่ 2 ข้อคือ 1. ทำอย่างไรบุคลากรสหกรณ์จึงจะเข้าใจในคุณค่า หลักการ วิธีการสหกรณ์ และเข้ามามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม เกื้อหนุนการพัฒนาสหกรณ์เพื่อตอบสนองความต้องการของสมาชิกและชุมชน

2. ทำอย่างไรสหกรณ์จึงจะสามารถดำเนินธุรกิจให้บริการแก่สมาชิกชาวสวนยางพารา และสวนผลไม้ในทิศทางที่เกื้อหนุนการประกอบอาชีพของสมาชิกอย่างยั่งยืนภายใต้การค้าเสรีที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาตัวแบบการสร้างกระบวนการเรียนรู้ที่เหมาะสมกับการขับเคลื่อนการพัฒนาสหกรณ์การเกษตรให้เป็นสหกรณ์เชิงคุณค่าที่แท้จริง เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาการศึกษาาระบบการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ให้สามารถแก้ปัญหาให้กับสมาชิก โดยเฉพาะกลุ่มที่ทำสวนยางกับกลุ่มผลไม้ และเพื่อสร้างกระบวนการเรียนรู้ของผู้บริหารและสมาชิกสหกรณ์ในการพัฒนาช่องทางการตลาดสำหรับผลไม้ ยางพารา และบริการของสหกรณ์ในทิศทางที่เอื้ออาหารต่อสมาชิก และชุมชน

สำหรับกรอบคิดการพัฒนาตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่านั้น จะเริ่มต้นขั้นที่ 1 จาก การปรับเปลี่ยนความคิดในการขับเคลื่อนการดำเนินงานภายใต้กระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน มีการตั้งศูนย์เรียนรู้ ขั้นที่ 2 คือการพัฒนากระบวนการจัดการสหกรณ์ให้เกิดความเข้มแข็งและก่อให้เกิด ประโยชน์แก่สมาชิกและชุมชนภายใต้ที่มที่เลี้ยง คือสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ร่วมกันจัดทำแผน ธุรกิจ ดำเนินการตามแผนและติดตาม/ประเมินผล

ผลการวิจัยในรอบปีที่ผ่านมาได้ดำเนินงานตามแผนงานจำนวน 3 โครงการและ 1 กิจกรรม คือ

1. โครงการจัดทำฐานข้อมูลสมาชิกสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด เริ่มจากการประชุมเจ้าหน้าที่สหกรณ์เพื่อชี้แจงความเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของโครงการและข้อมูลที่ต้องการ สอบถาม จากนั้นออกแบบสอบถามและทำการทดสอบ เมื่อปรับเปลี่ยนเหมาะสมแล้วจึงจัดประชุม ชี้แจง แจกแบบสอบถามให้แก่ประธานกลุ่มและคณะ นำไปแจกแก่สมาชิกในกลุ่ม โดยใช้เวลา 3 เดือน แล้วนำข้อมูลที่ได้มาบันทึก ผลที่ได้พบว่ามีปัญหาอุปสรรคทำให้ไม่ได้รับข้อมูลคือ การไม่พบ ตัวสมาชิก สมาชิกไม่ยอมให้ข้อมูลเพราะกังวลเรื่องภาษี สมาชิกบางรายอายุมากอ่านหนังสือไม่ ออก และบางรายไม่เข้าใจแบบสอบถาม ทำให้ผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายและใช้ เวลานานเกินกว่าที่วางแผนไว้

2. โครงการพัฒนาผู้นำกลุ่มสมาชิกสายเลือดใหม่ เป็นการพัฒนาผู้นำและสร้าง เครือข่ายสหกรณ์เพื่อให้มีการเรียนรู้ มีการพัฒนาตนเองและกลุ่มให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในโลก ปัจจุบัน สามารถสร้างกลุ่มให้แข็งแรง เมื่อเริ่มดำเนินงานก็พบปัญหาคือ ผู้นำส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจถึง ความเป็นมาของผู้นำสายเลือดใหม่ เมื่อคัดเลือกมาแล้วส่วนใหญ่จะได้คนที่มีอายุมาก และไม่พร้อม ที่จะเสียสละ บุคคลที่ได้มาส่วนมากไม่ได้มาด้วยความตั้งใจ

3. โครงการส่งเสริมการลดต้นทุนการผลิตในพืชเศรษฐกิจโดยใช้มูลสุกร ได้มีการเชิญ อ. สุกัญญา จัตตุพรพงษ์ ผู้เชี่ยวชาญในการทำน้ำสกัดมูลสุกรมาอบรมให้แก่สมาชิก เพื่อให้สมาชิก ลดการใช้ปุ๋ยเคมีที่มีราคาแพง ซึ่งจากการสำรวจผลที่ได้พบว่าสมาชิกมีความพึงพอใจในการ ฝึกอบรมแบบเชิงปฏิบัติการมาก

สำหรับกิจกรรมการเรียนรู้ระบบบริหารจัดการสหกรณ์ การสร้างเอกภาพในการ ทำงานร่วมกันอย่างบูรณาการนั้น ได้มีการจัดเวทีเรียนรู้ร่วมกันระหว่างเจ้าหน้าที่สหกรณ์และ ผู้เชี่ยวชาญจาก สว.สก. พบว่าในกระบวนการทำงานของแต่ละฝ่ายที่ปฏิบัติกันมายังขาดความ ร่วมมือกันทางด้านการเชื่อมโยงธุรกิจ จึงได้ร่วมกันวางแผนคิดริเริ่มโครงการประสานความร่วมมือ ระหว่างฝ่ายสินเชื่อและการตลาด เพื่อขยายธุรกิจการซื้อของสหกรณ์ และโครงการผลิตน้ำสกัดมูล สุกรจำหน่ายเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสหกรณ์ และเป็นการช่วยลดต้นทุนการผลิตให้แก่สมาชิกซึ่งอยู่ ระหว่างการดำเนินโครงการ นอกจากนี้ยังประสานงานกับวิทยากรเพื่อจัดอบรมและทำสวนต้นแบบ เป็นศูนย์เรียนรู้แก่เกษตรกรและสมาชิกด้วย

ผลที่ได้จากการวิจัยนั้นคือมีการปรับโครงสร้างการบริหารของสหกรณ์ขึ้นใหม่ โดยได้มีทีมกลยุทธ์ ทีมที่ปรึกษา ตัวชี้วัด ประกอบกับการใช้ฐานข้อมูลที่ทำขึ้นเพื่อใช้ในการตัดสินใจนโยบาย และลดข้อจำกัด และกั้นกรองงาน นอกจากนี้ยังมีการขับเคลื่อนเครือข่ายและกระจายข้อมูลข่าวสารผ่านเครือข่ายกลุ่มและสายเลือดใหม่มีโครงการต่างๆ เกิดขึ้นมากมาย อาทิ โครงการศูนย์เรียนรู้แปลงทดลองเพื่อลดต้นทุนทางการเกษตร โครงการตรวจสุขภาพประจำปีวันประชุมใหญ่ โครงการปรับปรุงเว็บไซต์สหกรณ์ ฯลฯ

ข้อค้นพบจากการวิจัยนั้นมีอยู่ด้วยกันหลายข้อ อาทิ แนวทางการให้ความรู้แก่สมาชิกที่มีความจำเป็นต้องให้ความรู้และเทคโนโลยีด้านการผลิตเพื่อช่วยลดต้นทุนและพัฒนาการประกอบอาชีพแก่เกษตรกร แนวทางการพัฒนากระบวนการสหกรณ์ การพัฒนาฝ่ายจัดการ การบริหารด้านเงินทุน ฯลฯ

ข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

รศ. สมพร อิศวิลานนท์

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

และมีคำแนะนำเรื่องการสร้างตลาดคุณภาพว่า สหกรณ์ไม่จำเป็นต้องสร้างตลาดเอง แต่ให้ไปอยู่ในกระบวนการสร้างคุณภาพ แล้วจะสามารถดำเนินงานต่อไปได้เอง

รศ. จุฑาทิพย์ ภักธราวาท

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

สำหรับรายงานนั้นให้เรียงลำดับการเขียนใหม่ และปรับเปลี่ยนการเขียนอีกเล็กน้อย เช่น วัตถุประสงค์ข้อ 3.1 มีโครงการอะไรบ้าง ซึ่งอาจใช้เป็นคำตอบตัวแบบได้ ในวัตถุประสงค์ควรเพิ่มเติมว่ามีการพูดคุยและตกลง ทำให้คณะกรรมการสามารถทำงานได้อย่างถูกต้องเหมาะสม

ลองเขียนเรียงเรียงใหม่อีกครั้ง บางเรื่องจากการตกผลึกแล้วสรุปได้ว่ายังไม่ควรดำเนินการ แต่เขียนโครงการเอาไว้ให้เห็นว่าเราคิดจะทำอะไรบ้าง แล้วตัดสินใจไม่ทำเพราะอะไร ให้บอกเหตุผลด้วย

นอกจากนี้สหกรณ์ไม่จำเป็นต้องทำทุกเรื่อง ให้คัดแต่เรื่องที่สามารถทำได้จริง ควรมีการ Share Vision ว่าต่อไปข้างหน้าจะทำอย่างไรให้เกิดคุณค่าซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมาก

รศ. ศานิต เก้าเอี้ยน

แนะนำว่าควรสรุปผลตามวัตถุประสงค์ โดยในบทที่ 2-3 ที่มีโครงการย่อยให้ปรับการเขียนใหม่เพื่อตอบโจทย์วัตถุประสงค์ โครงการย่อยต่างๆ เชื่อมต่อกับโครงการใหญ่อย่างไร และแนะนำให้เก็บข้อมูลเวลาที่มีการประชุมใหญ่ ซึ่งให้สมาชิกเห็นถึงการให้ประโยชน์ในการให้ข้อมูลที่แท้จริง เพื่อสามารถวางแผนทำงานที่เป็นประโยชน์ต่อตัวสมาชิกเองได้

คุณอังคณา ใจเลี้ยง

แนะนำให้ปรับรูปแบบการเขียนใหม่ เพื่อตอบโจทย์ในวัตถุประสงค์ให้ตรงกับที่เขียนไว้

ดร. ปรีชา สิทธิกรณไกร

คนสหกรณ์เป็นนักปฏิบัติ จึงไม่ค่อยสามารถเขียนสรุปรายงานให้คนอ่านเห็นอย่างชัดเจนได้ ต้องค่อยๆ เรียนรู้และปรับเปลี่ยนกันไป ข้อแนะนำคือควรเขียนถึงกระบวนการเรียนรู้ว่าได้ อะไร อย่างไร หรือผู้ทำวิจัยได้เรียนรู้อย่างเดียว สมาชิกสหกรณ์ได้อะไรหรือไม่ ในส่วนทำรายงาน หัวข้อผลที่จะได้รับนั้นยังไม่ชัดเจน ส่วนข้อค้นพบจากงานวิจัยควรแยกเป็นประเด็นให้ชัดเจน สิ่งที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้นี้ได้อะไรบ้าง ควรมีข้อเสนอแนะและวิธีการแก้ปัญหาเพิ่มเติมด้วย

นอกจากนี้ตัวชี้วัดที่เกี่ยวข้องคืออะไรบ้าง ได้อะไรเพิ่มขึ้นหรือลดลง อย่างไรบ้าง เช่น เรื่องการใช้ปุ๋ยมูลสุกร หลังจากใช้แล้วช่วยลดอะไรได้บ้าง มีอะไรเพิ่มขึ้นมาบ้าง ต้องหาตัวชี้วัดออกมาให้เห็น ในส่วนของหัวข้อ สิ่งที่จะทำ ในรายงานคิดว่าใช้ได้ดีแล้ว

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

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทรราช กล่าวขอบคุณผู้เข้าร่วมประชุมและปิดการประชุม

เลิกประชุมเวลา

12.30 น.

รายงานการประชุม ครั้งที่ 4/53

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันอังคารที่ 28 กันยายน 2553 เวลา 15.30-17.00 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

| | |
|-------------------------------|-------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | หัวหน้าโครงการวิจัย |
| 2. ผศ.ดร. อภिरตี อุทัยรัตนกิจ | หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม |
| 3. นายธนวัฒน์ ชนะปลื้ม | นักวิจัยประจำโครงการ |

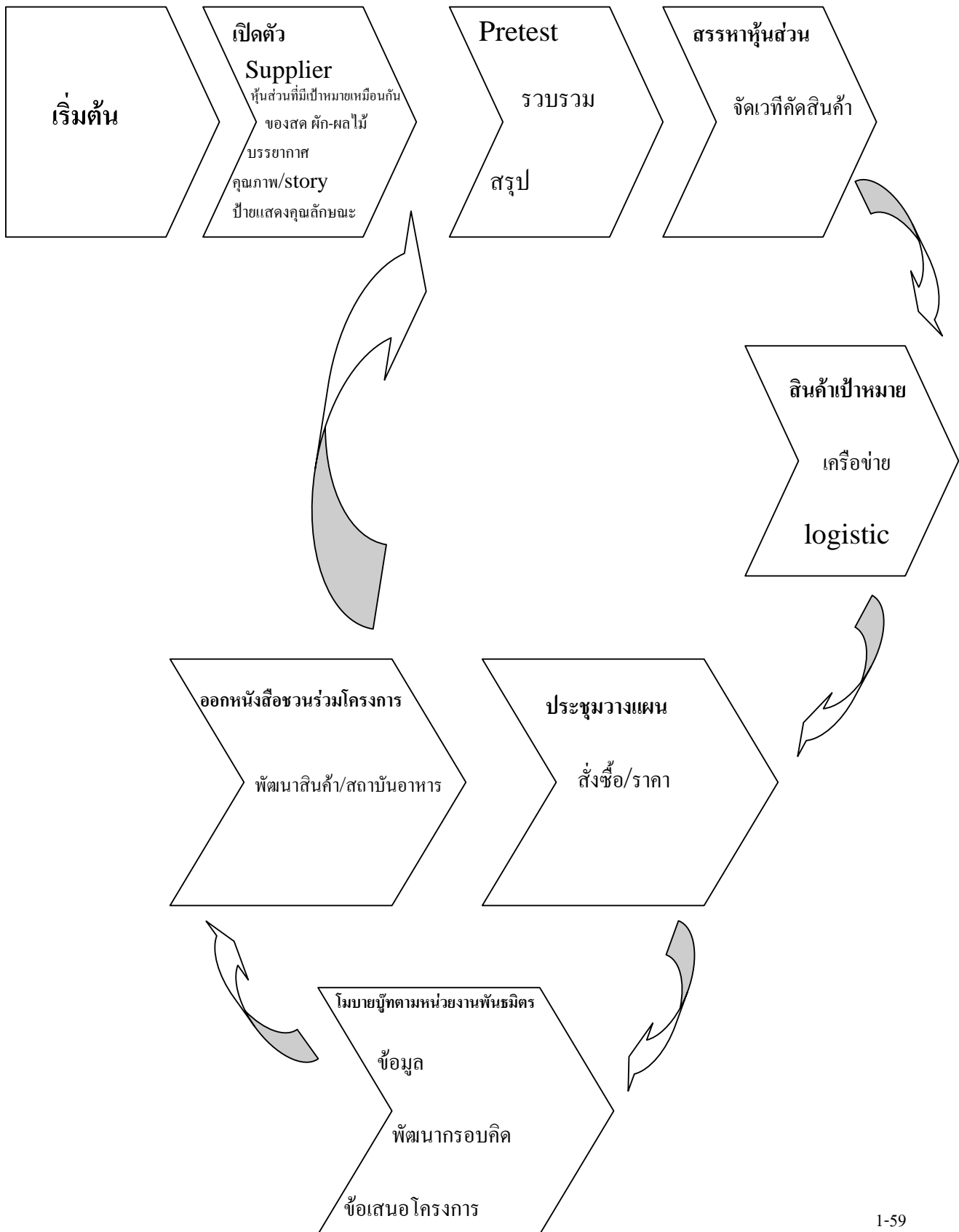
เริ่มประชุมเวลา 15.30 น.

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

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

เลิกประชุมเวลา 17.00 น.

เรียงลำดับลักษณะงานได้ดังนี้



รายงานการประชุมเวทีเสวนาแลกเปลี่ยนเรียนรู้
โครงการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจสามพราน
วันพฤหัสบดีที่ 7 ตุลาคม พ.ศ. 2553 เวลา 11.00–12.30 น.
ณ โรงแรมโรสการ์เด้น ริเวอร์ไซด์

ผู้เข้าร่วมประชุม

| | |
|-----------------------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณสุชาดา ยวบูรณ์ | ประธานกรรมการผู้จัดการ โรงแรมโรสการ์เด้นฯ |
| 3. คุณอรุณ นวราช | กรรมการผู้จัดการ โรงแรมโรสการ์เด้นฯ |
| 4. คุณสุทิศ จิราวุฒิพงศ์ | นักวิจัย |
| 5. คุณศิริตารัตน์ เลขมาศ | นักวิจัย |
| 6. คุณวิชัย มีสวัสดิ์ | เจ้าหน้าที่ส่งเสริม |
| 7. คุณประเวศ พันธุ์ศรี | กลุ่มพัฒนายั่งยืน |
| 8. คุณบุญลือ มณฑุจินดา | กลุ่มพัฒนายั่งยืน |
| 9. คุณจินตนา วุ่นดี | สมทบบัญชี |
| 10. คุณวิจิตร มีเจริญ | ผู้ช่วยสมทบบัญชี |
| 11. คุณปรีณา วงษ์รั้งจันทร์ | จัดซื้อ |
| 12. คุณสำรวม จิตรกิตติรัตน์ | ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน หมู่4 |
| 13. คุณสมัคร กุลสุขเกษม | กลุ่มพัฒนายั่งยืน |
| 14. คุณประกฤติ เกิดมณี | กลุ่มพัฒนายั่งยืน |
| 15. คุณสุชิน มาลัยทอง | กลุ่มพัฒนายั่งยืน |
| 16. คุณสุพจน์ สุขสมงาม | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 17. นายธนวัฒน์ ณะปลื้ม | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 11.00 น.

ตามที่ได้มีการนัดหมายให้มีเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากทางกลุ่มธุรกิจสามพราน ในหัวข้อที่ว่า “ภาคีทุกคนมีจิตสำนึกเกษตรอินทรีย์ โดยมีสวนสามพรานเป็นเสาหลัก ในการให้ความรู้และปัญญา ไปสู่ความกินดีอยู่ดีมีความสุขถ้วนหน้า” โดยมี รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท นักวิชาการด้านสหกรณ์และผู้ประสานงาน เป็นผู้ดำเนินรายการ โดยมีใจความสำคัญดังนี้

1. ทางสวนสามพรานได้มีโครงการที่จะทดลองเปิดตัวตลาด ภายใต้ชื่อ Farmer Market ในรูปแบบ Lifestyle Market โดยได้รับความร่วมมือและสนับสนุนจากทางสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์และทาง สกว.

- ทางสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ รับผิดชอบในฐานะผู้ประสานงานและ ที่ปรึกษาทางด้านวิชาการ โดยมี สกว. เป็นผู้สนับสนุนโครงการ

- โดยครั้งนี้ได้ทาง คุณวิชัย มีสวัสดิ์ เจ้าหน้าที่ส่งเสริม มาเป็นนักวิจัยเพื่อประสานงาน แก่กลุ่มเกษตรกรและลงพื้นที่

2. ทางสวนสามพรานได้เปิดโอกาสให้ทางกลุ่มเกษตรกรที่มาเข้าร่วมประชุมแสดงความคิดเห็น และสอบถามข้อมูลต่างๆ ในการที่จะเข้าร่วมโครงการ

- โดยทางกลุ่มเกษตรกรที่ต้องการมาเข้าร่วมเพราะเห็นว่า ทางสวนสามพรานน่าจะเป็นแหล่งใหญ่และสื่อกลางในการกระจายสินค้า เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและได้ราคาที่เป็นธรรม

3. ทางสวนสามพรานได้มีการนัดประชุมกลุ่มเกษตรกรในเครือข่ายเพื่อคัดสรรร้านค้า และผลิตภัณฑ์สินค้าพร้อมทั้งระบุขอบเขตและเกณฑ์ในการเข้าร่วมมาเป็นส่วนหนึ่งใน Farmer Market เพื่อให้ได้เข้าใจตรงกัน โดยมีแผนและเกณฑ์ดังนี้

- ทางสวนสามพรานพร้อมที่จะยกระดับสินค้าของเกษตรกร โดยให้ใช้แบรนด์ของทางสวนสามพราน

- ด้านฐานราคาอยากให้กำหนดเองไม่ใช่เกณฑ์ตลาดเป็นหลัก แบบที่เกษตรกรอยู่ได้เราอยู่ได้เพื่อการค้าที่ยั่งยืน

- ทางสวนสามพรานได้ให้พื้นที่เพื่อจัดทำเป็นตลาดและโชว์รูมเพื่อจัดเป็นศูนย์ Service พร้อมทั้งจัดวางพื้นที่แบ่งโซน ให้แก่กลุ่มเกษตรกรที่ร่วมโครงการ โดยทางเกษตรกรต้องบริหารจัดการส่วนอื่นๆ เอง

- ส่วน concept ทางสวนสามพรานต้องการตลาดที่เป็น LifeStyle มีสินค้าที่หลากหลายส่งเสริมเกษตรกรอินทรีย์ เพื่อให้ได้สินค้าที่ปลอดภัยและช่วยเหลือเกษตรกร

เลิกประชุมเวลา 12.30 น.

รายงานการประชุม ครั้งที่ 6/2553

โครงการวิจัยการพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop

วันอังคารที่ 19 ตุลาคม 2553 เวลา 13.10 – 15.40 น.

ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

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

เริ่มการประชุมเวลา 13.10 น.

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

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

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

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

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

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

คุณวุฒิชัย สารยศ ได้ทดสอบการกรอกสินค้าเข้า เมื่อซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่าย จะมีส่วนลดแล้วสรุปราคา ซึ่งถ้าพนักงานแคชเชียร์เป็นผู้สั่งซื้อจะแสดงสถานะว่ายังไม่สามารถอนุมัติได้ ผู้จัดการร้านต้องตรวจสอบและจึงอนุมัติสินค้าที่สั่งซื้อได้ จะแสดงสถานะว่าอนุมัติซื้อแล้ว จะแสดงรายงานการสั่งซื้อ ของจึงจะเข้า Stock

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

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

คุณวุฒิชัย สารยศ ได้ทดสอบการแสดงผลการสั่งพิมพ์รายงานที่น่าสนใจในโปรแกรม การแจ้งจำนวนสินค้าคงเหลือ ซึ่งต้องกำหนดจำนวนสินค้าต่ำสุดและสูงสุด เมื่อจำนวนสินค้าต่ำกว่าที่กำหนดไว้จะแจ้งเตือนให้จัดซื้อสินค้าเข้า Stock เพิ่ม และสามารถกำหนดให้พิมพ์รายงานตาม

ช่วงเวลาในการเปิดใช้เครื่องได้ เมื่อช่วงเวลาที่มัลลูกค้าเข้าใช้บริการจำนวนมาก ต้องเปิดใช้เครื่อง คิดเงินในจุดอื่นเพิ่มเติมหรือไม่ คุณวุฒิชัย สารยศ ได้กล่าวถึงต้นทุนในการใช้เครื่องพิมพ์ควรรใช้ เครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix ราคาถูกว่า อายุการใช้งาน 5 ปี

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

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

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

คุณวุฒิชัย สารยศ ได้สอบถามถึงการ Training การใช้งานโปรแกรมให้จัดฝึกอบรมที่ได้ และให้ประเด็นเรื่องของการบริหารจัดการร้านค้าปลีก เรื่องการคุมสินค้าต้อง Train ให้กับผู้คุมสินค้า ใน Stock และทางบริษัทจะดำเนินการส่งรายงานโปรแกรม AdaPos Hypermart/Fashion ให้ใน ภายหลัง

เลิกประชุม เวลา 15.40 น.

รายงานการประชุม

เพื่อติดตามสมาชิกกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกรกลุ่มบ้านคลองใหญ่

วันพุธที่ 20 ตุลาคม 2553 เวลา 10.00 – 12.00 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

| | | |
|------------------|-------------|------------------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณสุกัญญา | จัดตุพรพงษ์ | นักวิชาการเกษตร 9 |
| 3. คุณวราพันธ์ | จินตณวิชญ์ | นักวิชาการสัตวบาล 4 |
| 4. คุณวิไลลักษณ์ | ชาวอุทัย | นักวิชาการเกษตร 8 |
| 3. นายธนวัฒน์ | ชนะป्ली่ม | ผู้บันทึกการประชุม |

เริ่มประชุมเวลา 10.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์และนักวิชาการทีมสมาชิกกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกรกลุ่มบ้านคลองใหญ่ จ.ชัยนาท โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

วาระแรก : สรุปสถานการณ์ของเกษตรกรบ้านคลองใหญ่

1. จากที่ทางสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้ทำการวิจัยเชิงปฏิบัติเพื่อสำรวจกลุ่มกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกรกลุ่มบ้านคลองใหญ่ จ.ชัยนาท โดยทางสถาบันฯ ได้มีการประสานงานกับทางทีมงานนักวิชาการลงพื้นที่เพื่อต่อยอดต่อไป

2. คุณสุกัญญา ให้ข้อมูลว่าทางกลุ่มเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ ต้องการที่จะทำอย่างไรให้ความเป็นอยู่ดีขึ้น หนี้สินหมดไปต่างคนต่างเอาตัวรอด ไม่ได้คำนึงถึงส่วนรวม

3. คุณสุกัญญา ให้ข้อมูลว่าเกษตรกรแต่ละคนยังไม่เป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน การมาเข้าร่วมของสมาชิกจากหลายตำบล แต่ละตำบลมีความเป็นตัวของตัวเองอยู่ คุณสุกัญญาแนะนำว่าควรแยกเป็นตำบลหรือกลุ่มๆ เพื่อให้สะดวกในการดำเนินการ

4. คุณสุกัญญา ให้ข้อมูลว่าเทคโนโลยีการผลิตไม่เหมาะสมกับราคาที่เบียดเบียน ทีมงานของคุณสุกัญญาจึงยกตัวอย่างการใช้ปุ๋ยมูลสัตว์ เพื่อลดต้นทุนแก่เกษตรกร ทางกลุ่มเกษตรกรเห็นด้วย ที่จะมีพี่เลี้ยงเข้ามาช่วยเรื่องการเรียนรู้

5. สรุป จากที่ทีมงานลงพื้นที่กลุ่มกองทุนฟื้นฟูกลุ่มเกษตรกรบ้านคลองใหญ่ จุดอ่อนคือเทคโนโลยีการผลิต แนวทางไม่มีการลดต้นทุนการผลิต มีการเรียนรู้แต่ยังไม่ถูกต้อง ยังขาดพี่เลี้ยงที่คอยแนะนำเพื่อให้เข้าใจอย่างถูกต้อง

วาระที่สอง : Approve Proposal

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท นำเสนอรอบงานวิจัยของสถาบัน อธิบาย Road Map ของแผนงานวิจัยภายใต้ชุดโครงการ เช่นการสร้างแบรนด์ กลุ่มงานวิจัยเชิงพื้นที่ การนำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์

โจทย์วิจัย ทำอย่างไรให้เกษตรกร ที่เป็นสมาชิกของกลุ่มสามารถลดต้นทุนการทำนา

- ทำอย่างไรจึงจะสามารถยกระดับความรู้ / เทคโนโลยีในการประกอบอาชีพของสมาชิกกลุ่มได้อย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์

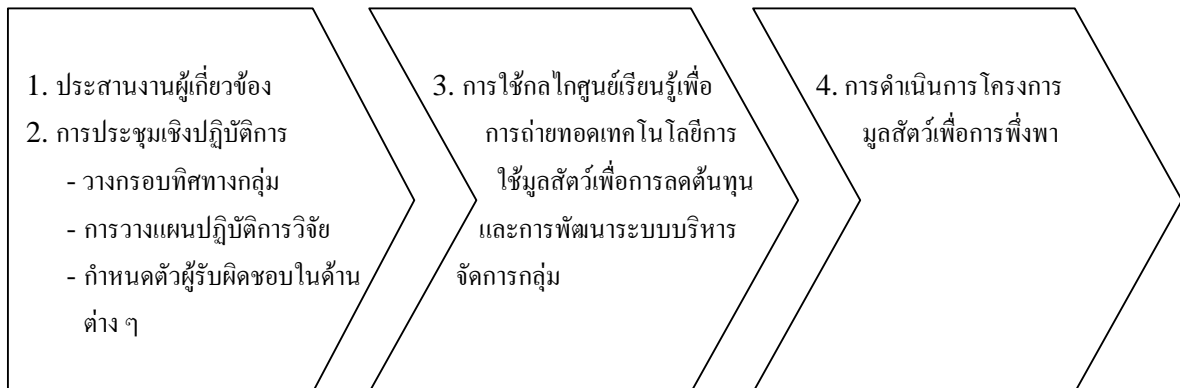
1. เพื่อส่งเสริมและถ่ายทอดเทคโนโลยีการใช้ประโยชน์จากมูลสัตว์ ในการทำการเกษตรของสมาชิกกลุ่มผ่านกลไกศูนย์เรียนรู้

2. เพื่อสร้างระบบบริหารจัดการกลุ่มในการพึ่งพา และร่วมมือกันในการแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพ และหนี้สิน

ประโยชน์

1. เกษตรกรสามารถลดต้นทุนการผลิตพืชโดยการใช้ปุ๋ยมูลสัตว์แทนการใช้ปุ๋ยเคมี

2. กลุ่มเกษตรกรมีกรอบทิศทางการดำเนินงานอย่างมีแบบแผน เพื่อนำไปสู่ความเข้มแข็งเป็นปึกแผ่นเพิ่มมากขึ้น



เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

สรุปการประชุมหารือเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย

วันพฤหัสบดีที่ 21 ตุลาคม 2553 เวลา 13.30 – 16.30 น.

ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าประชุม

| | |
|---------------------------|------------------------------------|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณชนนฉัตร แสงหวัง | หัวหน้าโครงการวิจัย |
| 3. คุณรุ่งอรุณ ชาวกรกุล | รองประธานชุมนุมสหกรณ์บุรีรัมย์ |
| 4. คุณบุญเกิด ภาวนนท์ | ประธานเครือข่ายฯ |
| 5. คุณบุญล้วน อุดมพันธ์ | ทีมกลยุทธ์ เครือข่ายฯ |
| 6. คุณวิฑูล ธรรมเดชากุล | กรรมการ |
| 7. คุณเฉลิมพร พิมพ์า | สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด |
| 8. คุณจิรนนท์ เลาว์ชฎกุล | สหกรณ์การเกษตรปราสาท จำกัด |
| 9. คุณภาณจนศิริ อัมสงคราม | สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัยจำกัด |
| 10. คุณสายสุดา ศรีอุไร | สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 11. คุณสุพจน์ สุขสมงาม | สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 13.30 น.

ผู้ประสานงานกล่าวแนะนำวัตถุประสงค์การประชุมวาระพิเศษโดยให้คุณชนนฉัตร กล่าวถึงความเป็นมาของการส่งข้าวหอมมะลิแบรนด์เกิดบุญเข้าร่วมแข่งขันเรียลลิตี้ “เกมส์สหกรณ์ ซีซั่น 2 “ ในนามของเครือข่ายข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทยโดยไม่ได้คาดหวังความสำเร็จ หวังเพียงได้ทำการประชาสัมพันธ์แบรนด์ข้าวหอมมะลิเกิดบุญ สิ่งทีคณะกรรมการกำหนดในการแข่งขันนั้น บางส่วนทางเครือข่ายเราทำได้แล้วในโครงการวิจัย ซึ่งการหารือในครั้งนี้เป็นการเตรียมความพร้อม เตรียมข้อมูลเพื่อไปนำเสนอในรายการเกมส์สหกรณ์

จากนั้นทีมกลยุทธ์ได้รายงานการศึกษาดูงานการดำเนินเครือข่ายคุณค่าผลไม้(GAP) ณ สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด จังหวัดจันทบุรี 2 แห่ง ผจก.มะขาม บรรยายสรุปว่าจากการไปครั้งนี้สรุปสิ่งที่ได้คือแนวทางการดำเนินงานการทำสวนผลไม้โดยการใช้สารเคมีอย่างถูกวิธี มีการจดบันทึก ระยะเวลาในการใช้สารควรมีระยะเวลาห่างจากการเก็บเกี่ยวเท่าไรซึ่งใช้เครื่องมืออย่างง่าย 2 อย่างคือ

1. มีสมุดจด 1 เล่มบันทึกการใช้สารเคมีการบริหารจัดการในฟาร์ม

2. คู่มือการใช้สารเคมี ซึ่งจะมีข้อมูลบอกคุณสมบัติของสารเคมีแต่ละชนิดมี

ระยะเวลาปลอดภัยที่วัน ซึ่งมีหลักง่าย ๆ 3 ข้อคือ

2.1 เกษตรกรปลอดภัย

2.2 ผู้บริโภคปลอดภัย

2.3 สิ่งแวดล้อมปลอดภัย

โดยการสร้างจิตสำนึกให้แก่เกษตรกรเสมอในการทำ GAP โดยเกษตรกรจะเข้าร่วมเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้เดือนละ 1 ครั้ง โดยเกษตรกรจะนำปัญหาหรือสิ่งที่พบมาร่วมแบ่งปันร่วมกันแก้ปัญหาภายในเวที ทำให้ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานลดน้อยลง

หลังจากนั้นที่ประชุมได้ร่วมวางแผนปฏิบัติการตลาดและวางแผนเป้าหมายการทำตลาดสรุปได้ดังนี้

แผนปฏิบัติการตลาด

| กิจกรรม | เจ้าภาพ | เดือนที่ | | | | | | | | | | | |
|---|------------------------|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1. ประสานงานขอการรับรองเครื่องหมายการค้าจากกรมทรัพย์สินทางปัญญา | สกก.เกษตรวิสัย จก. | | | ✓ | | | | | | | | | |
| 2. ขอเครื่องหมายรับรองจากกรมการค้าภายใน | สกก.เกษตรวิสัย จก. | | | ✓ | | | | | | | | | |
| 3. พิมพ์ถุง(ใหม่) สำหรับวางจำหน่ายใน Hypermart | สกก.ปราสาท | | | | ✓ | | | | | | | | |
| 4. กระจายสินค้าผ่านช่องทางการตลาดต่างๆ | ภาคีเครือข่าย 5 สหกรณ์ | | | | | | | | | | | | |
| 5. การบริหารจัดการแบรนด์ข้าวเกิดบุญ | ทีมกลยุทธ์ | | | | | | | | | | | | |

เป้าหมายการทำตลาด

| สหกรณ์ | ช่องทางการตลาด | เป้าหมาย |
|------------------------|---|--------------|
| 1. สกก. เกษตรวิสัย จก. | เครื่องเคอะมอลล์และเครื่องขายภาคใต้ Farmer market/Farmer shop/ เครื่องขาย จังหวัด/มก. และอื่น ๆ | 500ตัน/ปี |
| 2. สกก. ปราสาท จก. | ตลาดใหม่สหภาพแรงงานการไฟฟ้า/กลุ่มชุมชนภาคใต้/กลุ่มชุมชนในจังหวัด | 300 ตัน/ปี |
| 3. สกก.กระสัง จก. | คาร์ฟู/ตลาดเครื่องขายสหกรณ์ภาคตะวันออกเฉียง | 200ตัน/ปี |
| 4. ชสก. บุรีรัมย์ จก. | ชสร. ตลาดภาคเหนือ/จ.นครศรีฯ | 300ตัน/ปี |
| 5. สกก.พิมาย จก. | เครื่องขายในจังหวัด/ตลาดในกรุงเทพฯ | 300ตัน/ปี |
| 6. สกก.นางรอง จก. | เครื่องขายในจังหวัด / เครื่องขายภาคใต้ | 200ตัน/ปี |
| 7. สกก.สุวรรณภูมิ จก. | เครื่องขายภาคใต้/ตลาดในกทม. | 20 ตัน/ปี |
| รวม | | 1,820 ตัน/ปี |

หลังจากนั้นที่ประชุมได้ร่วมหารือการปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์โดยที่ประชุมเห็นชอบให้แก้ไขนำโลโก้การรับรองมาตรฐาน SGS และโลโก้ตราคนหาบข้าวออก โดยให้คงระเบียบการใช้เงินกองทุนของเครื่องขายเช่นเดิมในการจัดพิมพ์ถุง ทั้งนี้การบรรจุข้าวขนาด 1 กิโลกรัมจะทำการควบคุมอ้อมเพื่อจำหน่ายในไฮเปอร์มาร์ท

ในช่วงท้ายที่ประชุมได้รายงานปัญหาอุปสรรคการจดทะเบียนลิขสิทธิ์โลโก้เครื่องขายข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ทั้งนี้ผู้อำนวยการจะช่วยเหลือประสานงานดำเนินติดต่อกกรมทรัพย์สินทางปัญญาในการจดสิทธิบัตรอีกทางหนึ่ง

เลิกประชุมเวลา 16.30 น.

รายงานสรุปผลการประชุมเพื่อจัดทำแผนปฏิบัติการวิจัย
“แนวทางการพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เกื้อหนุนการพึ่งพาตนเองและการร่วมมือกัน
ระหว่างสหกรณ์”

วันที่ 26 ตุลาคม 2553 เวลา 09.30 – 12.30 น.

ณ ห้อง 205 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|---------------------------|------------------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. นางสุนทรี ถาวร | ผู้จัดการฝ่ายวางแผน ชสอ. |

สรุปสาระสำคัญของการประชุม ประกอบด้วย

1. การออกแบบแผนปฏิบัติการวิจัย โดยแบ่งการดำเนินงานเป็น 11 กิจกรรม ดังนี้
 - (1) ประชุมที่มวิจัย
 - (2) ประชุมจัดทำแผนปฏิบัติการวิจัย
 - (3) จัด Forum ฝ่ายจัดการที่เป็นทีมบริการของ ชสอ.
 - (4) จัด Forum ฝ่ายจัดการที่เป็นเจ้าหน้าที่ระดับบริหารของ ชสอ.
 - (5) จัด Forum สหกรณ์สมาชิก ชสอ.
 - (6) จัด Forum ธนาคารแห่งประเทศไทย
 - (7) จัด Forum สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง และสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
 - (8) จัด Forum ผู้ทรงคุณวุฒิ (ประธานชุมนุมสหกรณ์ประเภทอื่นๆ อดีตประธานกรรมการ และที่ปรึกษา ชสอ. นักวิชาการอิสระ)
 - (9) จัด Forum ที่มวิจัย
 - (10) จัดทำรายงานความก้าวหน้า
 - (11) จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์
2. การจัด Forum โดยใช้เทคนิค Delphi (เทคนิค Delphi คือ กระบวนการหรือเครื่องมือที่ใช้ในการตัดสินใจหรือลงข้อสรุปในเรื่องใดเรื่องหนึ่งอย่างเป็นระบบที่ปราศจากการเผชิญหน้าโดยตรงของกลุ่มผู้เชี่ยวชาญโดยรวบรวมและสอบถามความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ)
3. การมอบหมายหน้าที่ให้ผู้จัดการฝ่ายวางแผน ชสอ. ในฐานะผู้ช่วยนักวิจัย มีดังนี้
 - (1) ประสานงานกับฝ่ายจัดการที่เป็นทีมบริการของ ชสอ. และเจ้าหน้าที่ระดับบริหารของ ชสอ. เพื่อกำหนดวันและเวลาในการจัด Forum

(2) ประสานงานกับสหกรณ์สมาชิก ชสอ. ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมาย ในการเชิญเข้าร่วม Forum สหกรณ์สมาชิก ตามรายชื่อที่หัวหน้านักวิจัยกำหนด

(3) ประสานงานเพื่อเตรียมการจัด Forum ต่างๆ

(4) บันทึกการประชุม และสรุปข้อคิดเห็นจากเวทีการจัด Forum ต่างๆ

(5) รายงานความคืบหน้าโครงการวิจัย ต่อคณะกรรมการวางแผนและพัฒนา ของ ชสอ.

4. แผนปฏิบัติการวิจัย (รายละเอียดตามเอกสารหน้า 3)

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

รายงานการประชุม Farmer Market โครงการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจสามพราน ครั้งที่ 3/2553

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

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้เข้าร่วมประชุม

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

เริ่มประชุมเวลา 10.00

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

➤ หารือเพื่อเตรียมการโครงการ Farmer Market

- คุณอรุช นวราช หัวหน้าโครงการวิจัย ต้องการที่จะหารือเรื่องการประชาสัมพันธ์ โดยต้องการ การแนะนำและความคิดเห็นจาก ผู้อำนวยการสถาบันฯ โดยทางสถาบันฯ มีแผนที่จะเปิดตัวโครงการ Farmer Shop ในงานนี้ด้วย จึงมีการหารือกัน โดยทางคุณอรุชเห็นด้วยกับการเปิดตัวโครงการ Farmer Shop Concept ในการหารือในวันนี้คือ ขยายผล/การวางตำแหน่ง

- highlight ของงานในครั้งนี้ ทางสวนสามพรานมีการจัดพื้นที่ไว้สำหรับใช้เป็นศูนย์การเรียนรู้และสื่อกลาง โดยมีจุดตรวจสินค้าที่สามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลาถ้าลูกค้าต้องการ โดยจะตรวจสอบเคมีกำจัดแมลง ที่ตกค้างในผัก ผลไม้และธัญพืช กลุ่มออร์แกนิกฟอสเฟต, คาร์บาเมท, ไพเรทรอยด์, ออร์แกนอคลอรีน โดยจะต้องผ่านการรับรองมาตรฐาน โดยผ่านชุดตรวจสอบ MJPK, GAP, GI และ Organic ส่วนเรื่องค่าใช้จ่ายในการตรวจสินค้านั้นทางกรรมการหารือกันแล้วสรุปได้ว่าทางลูกค้าจะเสียค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ 50% อีก 50% ทางผู้ประกอบการจะเป็นผู้ออกให้

- การประชาสัมพันธ์ ทางสวนสามพรานได้มีการประสานงานในเรื่องการประชาสัมพันธ์ทางสื่อ เช่นเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับ Green โดยล่าสุดได้มีการนัดหมายกับทางคุณณัดศรี

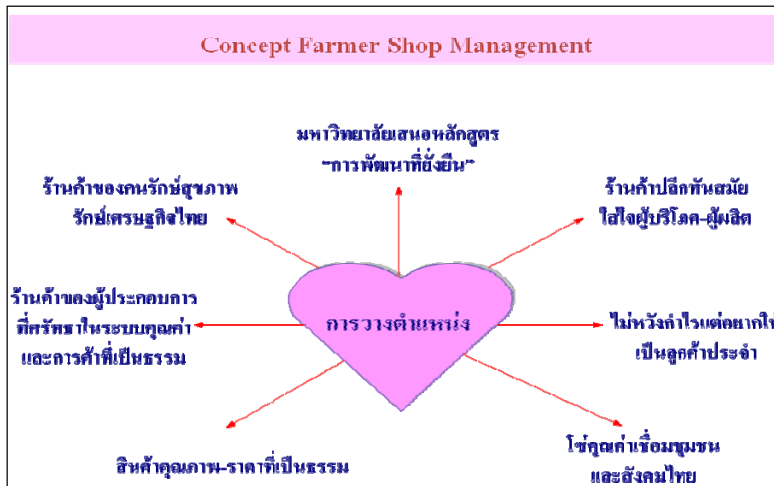
เพื่อสัมภาษณ์เกี่ยวกับรายละเอียดของโครงการ Farmer Market ซึ่งก่อนหน้านี้ทางผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้มีการให้สัมภาษณ์กับทางหนังสือพิมพ์สยามรัฐ บน website ของสถาบันฯ และประชาสัมพันธ์ไปทางเครือข่าย เกี่ยวกับโครงการนี้แล้ว

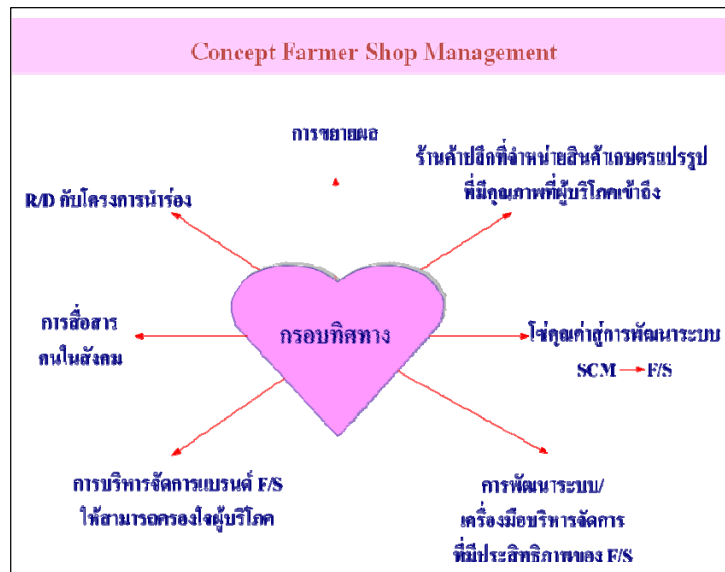
- การจัดล๊อคและกฎระเบียบต่างๆ ของทางผู้ประกอบการร้านค้านั้น ได้มีการหารือในที่ประชุมสรุปได้ว่า ผลิตภัณฑ์ที่นำมาจะต้องมีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม มาจำหน่ายถึงมือผู้บริโภคในราคาที่เป็นธรรม ส่วนการจัดล๊อคสำหรับผู้ประกอบการนั้น เริ่มแรกทางสวนสามพรานเสนอให้ใช้การจับฉลาก เพื่อความเท่าเทียมกัน ในที่ประชุมจึงได้หารือและสรุปว่า สิทธิขาดทั้งหมดขึ้นอยู่กับทางหัวหน้าโครงการ เพื่อให้ภาพโดยรวมนั้นออกมาสวยงามและดูเป็นระเบียบ

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

➤ **กรอบการบริหารจัดการแบรนด์**

- กรอบทิศทางและการวางตำแหน่ง





➤ **พิจารณาปฏิทินกิจกรรมเรียนรู้ (6 เดือน)**

- รายละเอียดสำหรับการปฏิบัติ Format ของตารางกิจกรรม การ Follow up และประเมินผล

| วิทยากร ว-ค-ป | หลักสูตร | กลุ่ม | จุดมุ่งหมาย | ผลการ ประเมิน | ข้อเสนอแนะ | กิจกรรม | Follow up |
|------------------|--------------------------------|---|--|----------------------------|-----------------------------------|--|--|
| | เกษตรธรรมชาติ | เครือข่าย วิทยุ กองทัพบก (50 คน) | - ให้ความรู้ เรื่องการเลือก ซื้อและบริโภค พืชผัก ปลอดภัยและ สุขภาพที่ดี | ประเมิน ความ คิดเห็น | ความ คิดเห็นของ ผู้เข้าร่วม | - ฟังบรรยาย - รับเอกสาร - ดูการสาธิต | หลังจาก 1 เดือน ติดตามการ นำไปใช้ ประโยชน์ |
| | การจัดการหลังการเก็บ เกี่ยว | | | | | | |
| | GAP | | | | | | |
| | การรับรองอาหาร ปลอดภัย | | | | | | |
| | ปุ๋ยสั่งตัด | | | | | | |

➤ **นัดหมาย**

- ระหว่างวันที่ 15-19 พ.ย. 53 นัดพบ คุณสุกัญญา น้าหมักมูลสุกร
- ถ้าเป็นไปได้ ทุกอาทิตย์ในระหว่างดำเนินโครงการ มาประชุมกันเพื่อหารือและติดตามประเมินผล
- 9 พ.ย. 53 กั้นตนา นัดสัมภาษณ์ 9.00 น.
- 18 พ.ย. 53 ประชุมเพื่อคัดสรรสินค้า

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

การประชุมโครงการวิจัย “แนวทางการพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เอื้อหนุนการพึ่งพา
ตนเองและเกื้อหนุนการร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์ครั้งที่ 2/2553
วันจันทร์ที่ 15 พฤศจิกายน 2553 เวลา 9.00–12.00 น.
ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | | |
|-------------------------------|--|------------------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. อ. วรเทพ ไวกษาวิโรจน์ | | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ |
| 3. คุณสุรจิตต์ แก้วชิงดวง | | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ |
| 4. อ. ไพโรจน์ ลิ้มศรีสกุลวงศ์ | | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ |

ผู้เข้าร่วมประชุม

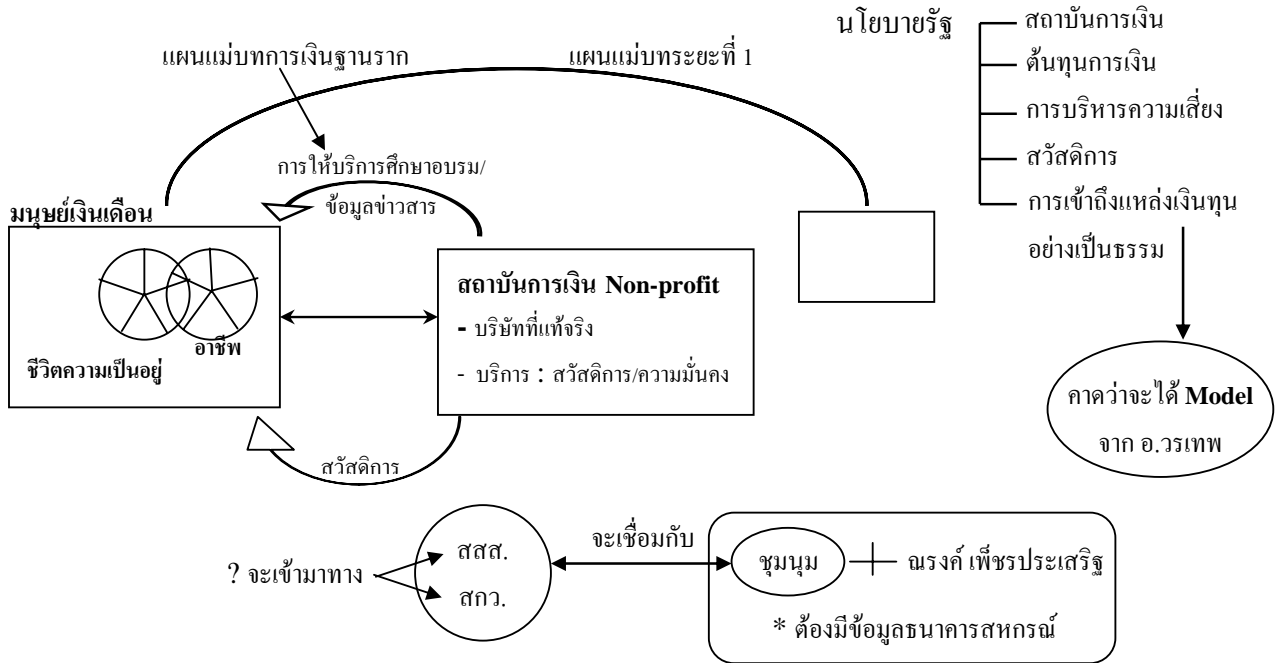
- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| 1. นางสาวธราภรณ์ ศรีงาม | เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป |
|-------------------------|----------------------------|

เริ่มประชุมเวลา 09.00 น.

วาระที่ 1: การพิจารณาประเด็นต่างๆ ในการจัด Forum

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผอ. สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวต้อนรับผู้มาประชุม พร้อมรายงานความก้าวหน้าการดำเนินงานของสถาบันฯ และได้เสนอกรอบแนวทางการขับเคลื่อนงานวิจัยโดยจะมีการจัด Forum 1–4 และ Forum ใน ชสอ. ซึ่งจะมีการระดมสมองรวบรวมข้อมูลความต้องการที่แท้จริงของสมาชิก โดยจะขอปรึกษาเรื่องประเด็นต่างๆ กับที่ประชุม เพื่อที่จะนำไปจัด Forum ต่อไป ซึ่งประเด็นหลักจะเน้นที่คนทำงานรับเงินเดือนที่เข้าร่วมชุมนุม และ นำแบบสอบถามให้ผู้เข้าร่วมได้แสดงความคิดเห็นและตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป้าหมายคือ การเข้าถึงบริการอย่างเป็นธรรม โดยจะเลือกกลุ่มเป้าหมายให้ครอบคลุมทุกประเด็นทั่วประเทศ ซึ่งมี Highlight คือ การออกแบบโมเดลที่เป็น Blueprint ให้เป็นต้นแบบเพื่อการนำไปใช้ต่อไป

ผู้อำนวยการฯ ได้กล่าวถึงเอกสารประกอบที่ได้จากงานสัมมนาวิชาการธนาคารแห่งประเทศไทย ประจำปี 2553 เรื่อง “อนาคตนโยบายการเงินไทย: ความท้าทายจากเสถียรภาพทางการเงิน และอัตราแลกเปลี่ยน” ซึ่งสามารถสรุปนโยบายภาครัฐได้ตามแผนภาพ



แผนภาพที่ 1 แสดงกรอบคิดในที่ประชุมของการเชื่อมโยงระบบการเงินสหกรณ์

สำหรับประเด็นการสนทนา

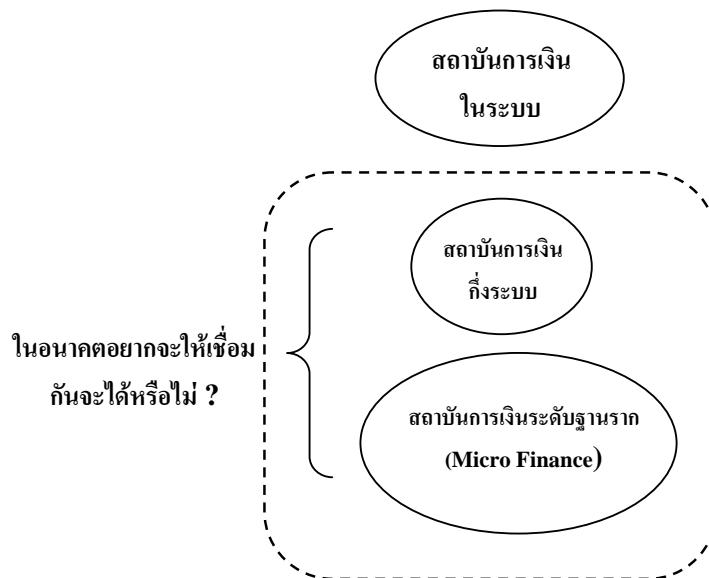
- **บริการที่ต้องการแต่ยังไม่ได้รับ** มีข้อเสนอแนะจาก อ. วรเทพว่า ควรเพิ่มอีกข้อหนึ่งคือ **บริการที่สหกรณ์ควรทำแต่ยังไม่ได้ทำ** ซึ่งจะแตกต่างจากเรื่องสิ่งที่มีสมาชิกอยากได้ เช่น ความปลอดภัยทางการเงิน/ทรัพย์สิน หรือความมั่นคงทางการประกอบอาชีพ เช่น การฝึกอาชีพต่างๆ ถ้าเป็นชาวนาควรให้รู้ว่าควรทำอะไรกับอาชีพนี้บ้าง พื้นที่บางแห่งอาจไม่เหมาะสำหรับการปลูกข้าวแต่เหมาะกับการปลูกพืชชนิดอื่น เพราะฉะนั้นเรื่องเหล่านี้ควรให้ชาวนารู้ว่าควรทำอะไร หรือจะทำอะไรได้บ้าง

- **จุดอ่อนของบริการที่มีอยู่** ผอ. อธิบายว่า จะเริ่มสำรวจจากฐานคิดความต้องการของมนุษย์เงินเดือน เพื่อวิเคราะห์ Life Style ของคนเหล่านั้นทั้งด้านชีวิตความเป็นอยู่และด้านอาชีพ (ตามแผนภาพที่ 1) ซึ่ง **อ.วรเทพ** กล่าวว่า เสถียรภาพความมั่นคงทางการเงินมีอยู่ 2 มิติ คือ เสถียรภาพของสถาบันการเงิน และตัวสมาชิกเอง ซึ่งสิ่งสำคัญคือ ตัวสมาชิก เพราะฉะนั้นต้องสร้างเสริมให้สมาชิกแข็งแกร่ง แต่สิ่งที่เป็นอยู่ปัจจุบันคือ ถ้ากรณีสมาชิกออกจากหน่วยงานแล้วจะหมดความผูกพันกับสหกรณ์ไปด้วย ดังนั้นถ้าเราจะให้สหกรณ์เป็นสถาบันการเงินสำหรับให้สมาชิกพึ่งพิง ก็ควรให้สหกรณ์สามารถอยู่ได้โดยไม่ต้องอิงกับหน่วยงานหรือสถาบัน ดังนั้นสถาบันการเงินควรต้องเป็น นิติบุคคล มีความเป็นอิสระจากตัวแม่ และสามารถเลี้ยงดูตัวเองได้ ในเบื้องต้นควรต้องทราบว่าคนเหล่านั้นต้องการอะไรบ้าง และต้องให้มีความเข้าใจว่าสถาบันการเงินประเภท Non-profit นั้นคือ

อะไร และสวัสดิการที่จะให้สมาชิก ความมั่นคงในการดำเนินชีวิต/ครอบครัว แล้วเมื่อสหกรณ์สำเร็จ วัตถุประสงค์ก็ต้องแบ่งปันกับสหกรณ์อื่น และสิ่งหนึ่งที่ต้องการบอกคือ เมื่อเป็นสหกรณ์ก็ต้องมีความร่วมมือ ผนึกกำลังกัน ไม่ใช่การแตกเป็นหน่วยย่อยๆ ออกไปอีก

ผอ. จึงสรุปว่า สถาบันการเงินประเภทปิดนั้นต้องเป็นนิติบุคคลที่แท้จริง มีบริการและสวัสดิการที่จะให้ความมั่นคงแก่สมาชิก (ตามแผนภาพ 1) สำหรับตอนนี้มีข้อมูลสถานการณ์ปัจจุบันเพื่อจัดทำสรุปและท้ายที่สุด ใน Forum จะได้อัตลักษณ์ และได้ทราบความต้องการว่าจะต้องมีอะไรบ้าง ชุมชนควรมีอะไรและควรทำอะไร โดยให้ชุมชนมีส่วนร่วมใน Forum แล้วเราจะกล่าวถึงหลักการ (Concept) เป็นการเปิดประเด็น

ผอ. กล่าวถึงระบบการเงิน ที่มีอยู่ 3 ระดับ คือ สถาบันการเงินในระบบ สถาบันการเงินกึ่งระบบ และสถาบันการเงินระดับฐานราก (Micro Finance) ซึ่งคาดหวังว่าในอนาคตสหกรณ์และสถาบันการเงินระดับชุมชนจะสามารถเชื่อมต่อกันได้หรือไม่ สหกรณ์ควรมีระบบอะไร ต้องมีการวางแผนอะไร รัฐต้องเกื้อหนุนอย่างไร ตามแผนภาพที่ 2



แผนภาพที่ 2 ระบบการเงิน เขียนโดย รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท

จากนั้น ผอ. ได้สรุปแผนการดำเนินงาน

1. การวางตำแหน่ง / งานวิจัย “ระบบการเงินที่เชื่อมโยงพึ่งพาและร่วมมือกัน”

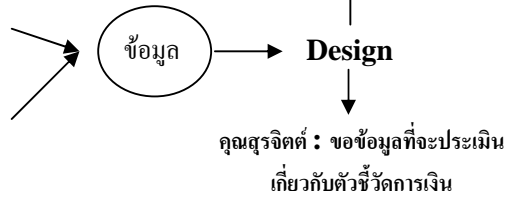
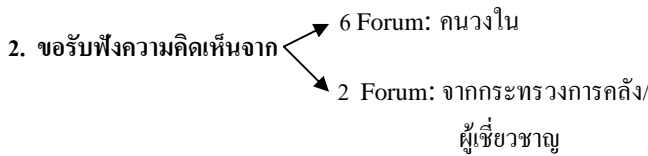
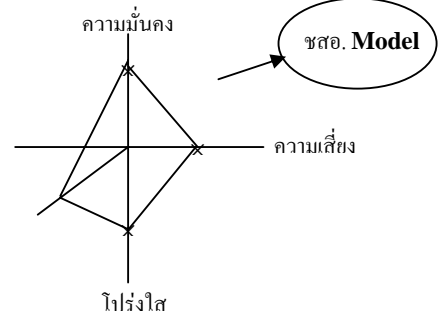
เริ่มจาก ระบบการเงินที่มี ชสอ. เป็นแม่ข่าย

Concept คือ เป็นสหกรณ์ระบบปิด

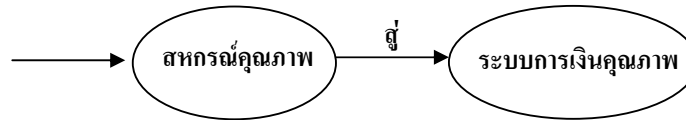
→ มี paper ของนักสหกรณ์ / Professor วิเคราะห์

→ ข้อมูลวิกฤตสหกรณ์ : สหกรณ์ลูกผสม

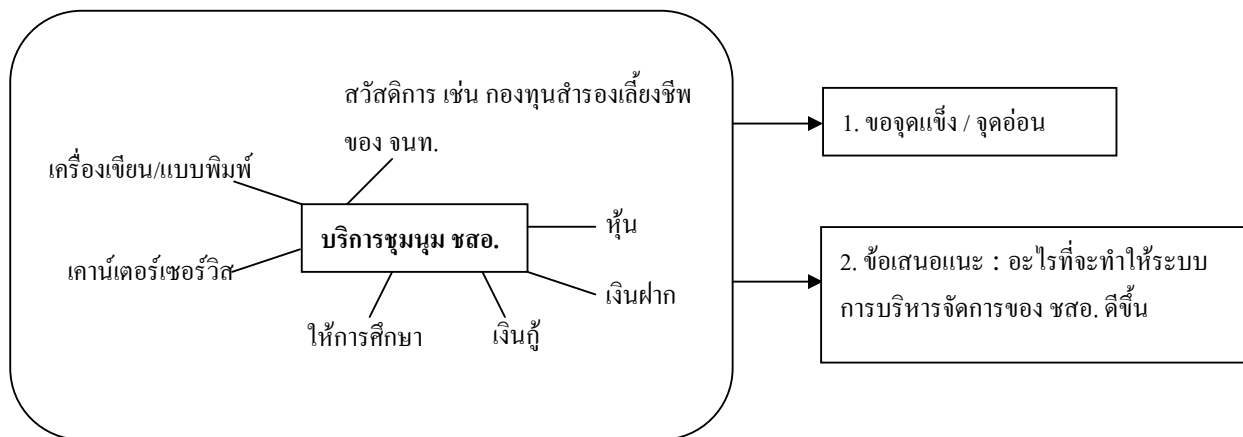
จะนำข้อมูลที่มีมาวาดกราฟเพื่อนำไปศึกษา เพื่อให้ได้กรอบคิดที่ตรงจุด



3. การออกแบบ Model



แผนภาพสรุปบริการชุมชน ชสอ.



จากนั้น ผู้อำนวยการ ได้สอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับ **แบบสอบถามความคิดเห็นผู้บริหารสหกรณ์** ซึ่งที่ประชุมได้ขอให้เปลี่ยนแปลงแก้ไขเพิ่มเติมดังต่อไปนี้

1. ควรเพิ่มข้อ 3 แทรกเป็น **“สหกรณ์ของท่านเลือกใช้บริการเงินกู้กับ ชสอ. เป็นอันดับแรก”** ต่อจากข้อ 2 ที่เป็นบริการฝากเงิน

2. ควรเพิ่มข้อ 4 เป็น **“อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก มีความเหมาะสมดีอยู่แล้ว”** และย้ายข้อ 3 เดิมมาเป็นข้อ 5

3. ข้อ 4 เดิม **“ท่านมีความภูมิใจและเชื่อมั่นในภาพลักษณ์ของ ชสอ.”** เลื่อนเป็นข้อ 6 และแก้ไขเป็น **“ท่านเชื่อว่า ชสอ. มีศักยภาพเพียงพอในการเป็นสถาบันที่มีความภูมิใจและเชื่อมั่น”**

4. ข้อ 5 เดิม **“ท่านต้องการให้ ชสอ. ทำหน้าที่ในฐานะองค์กรกลางของขบวนการสหกรณ์ออมทรัพย์ตลอดไป”** เลื่อนเป็นข้อ 7 และแก้ไขประโยคเป็น **“ชสอ. ต้องเป็นองค์กรกลางของขบวนการสหกรณ์ออมทรัพย์ตลอดไป”**

5. ข้อ 6 เดิม **“อยากให้ ชสอ. เป็นตัวแทนสหกรณ์ออมทรัพย์ ในการประสานงานความร่วมมือและพัฒนาสหกรณ์ออมทรัพย์”** เลื่อนเป็นข้อ 8 และแก้ไขประโยคเป็น **“ชสอ. มีหน้าที่เป็นตัวแทนสหกรณ์ออมทรัพย์ ในการประสานความร่วมมือและพัฒนาสหกรณ์ออมทรัพย์ให้ยั่งยืน”**

6. ข้อ 9 เดิม เลื่อนเป็นข้อ 11 **“ท่านมีความพอใจในการให้บริการของพนักงาน ชสอ. ดีอยู่แล้ว”** และให้เปลี่ยนคำว่า **“พนักงาน”** เป็น **“เจ้าหน้าที่”**

7. สำหรับข้อ 1 ด้านล่างตาราง **“สหกรณ์ของท่านต้องการใช้บริการของ ชสอ. อะไรบ้าง”** ให้เพิ่ม **“ด้านสวัสดิการ ระบุ.....”** ลงไปก่อน ข้อ อื่นๆ ระบุ.....

8. ข้อ 2 ด้านล่างตาราง แก้ไขเป็น **“ข้อเสนอแนะที่ต้องการให้ ชสอ. ปรับปรุง 3 อันดับแรก”** ตัดคำว่า **“บริการ”** ออก

ในที่ประชุมได้มีการพิจารณาการใช้คำว่า **“ภาพลักษณ์”** ในข้อ 4 และได้ข้อสรุปว่า ควรแยก **ภาพลักษณ์ กับ ความเชื่อมั่น** ออกจากกัน จึงให้แก้ไขข้อความในข้อ 4 เดิม และเห็นว่าในอนาคตอาจตั้งเวทีในหัวข้อ **“ภาพลักษณ์ ควรประกอบด้วยอะไรบ้าง”**

สำหรับเป้าหมายผู้ตอบแบบสอบถามคาดไว้ประมาณ 200 ฉบับ เพื่อนำมาวาดกราฟเบื้องต้นเป็นข้อมูลในการดำเนินงานต่อไป โดยผู้อำนวยการ ได้ขอหารือในที่ประชุมกรณีการเชิญผู้เข้าร่วมตอบแบบสอบถาม ควรจะเป็นใคร และควรเชิญใคร จึงขอให้คุณสุรจิตต์ และ อ.วรเทพ ช่วยคัดเลือก โดยเริ่มจาก

1. พื้นที่กรุงเทพฯ ภาคกลาง และ ตะวันออก จัดเวทีที่อาคารเคยู โสมม
ม. เกษตรศาสตร์ บางเขน

2. ภาคเหนือ จัดที่ จ. เชียงใหม่

3. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จัดที่ จ. นครราชสีมา

4. ภาคใต้ จัดที่ จ. สงขลา

วาระที่ 2 : ข้อหารือในการเตรียมตัวจัด Forum

ผอ. ขอ Model โดย ผอ. จะจัดทำ และปรึกษากับ อ.วรเทพ และคุณสุรจิตต์ เช่น
Concept สหกรณ์ออมทรัพย์กับระบบสหกรณ์ออมทรัพย์ โดยเริ่มชั่วโมงแรกด้วยการ Share Vision
และท่อนที่ 3 จะเป็นการ Debate ในทุกเรื่อง ซึ่ง อ.วรเทพ ให้ระวังอย่าให้ผู้เข้าร่วมดึงออกนอกแนว
หัวข้อที่เรากำหนด

ประเด็นที่ 3 หลักการบริหารงานการเงินประเภทปิด

1. ทำอย่างไรจะให้มึระบบบริหาร

2. ทำอย่างไรจะให้กลุ่มสมาชิกและกลุ่มเป้าหมายเข้าถึงอย่างเป็นธรรมชาติ

3. ทำอย่างไรให้มีเสถียรภาพ

และปิดท้ายด้วย ทำอย่างไรให้มีภาพลักษณ์ที่ดี ซึ่งที่ประชุมเห็นว่ามึประเด็นพูดคุยมาก
จึงเห็นควรให้ใช้เวลาการจัดเวทีตลอดทั้งวันถึงเวลา 15.00 น. แล้วสุดท้ายให้มึการจัดการ mindmap

ผอ. ขอให้คุณสุรจิตต์ เตรียมเรื่องการวิเคราะห์ภาพรวม แล้วนำมาพิจารณากันอีกครั้ง
หนึ่งก่อนเปิดเวที

วาระที่ 3: มอบหมายการเตรียมงาน

1. ให้คุณสุรจิตต์ ทำการประเมินสถานการณ์ของสหกรณ์ออมทรัพย์

2. อ. จุฑาทิพย์ ทำ intro เรื่อง hybrid ต่างๆ (มองเรื่อง ชสอ.)

3. อ. วรเทพ ให้ดูเรื่องสถาปัตยกรรมการเงิน ควรมึอะไร (ในภาพกว้าง/ นวัตกรรม
การเงิน/ หน่วยงานที่จะช่วยสนับสนุน)

4. อ. ไพโรจน์ : กลไกการสร้างระบบการบริหารจัดการ (หน่วยงานสหกรณ์ออมทรัพย์)
จะทำอย่างไร / สหกรณ์ควรมึระบบบริหารจัดการอย่างไร

5. อ. จุฑาทิพย์ ต่องการทำวีดิทัศน์เป็น intro ก่อนเริ่มงาน โดย
คุณสุรจิตต์ได้เสนอภาพและ เนื้อหาจากภาพยนตร์เรื่อง Wall Street 2 : Money Never Sleeps ซึ่งชี้ถึง
ระบบเศรษฐกิจของอเมริกาในปัจจุบันและต้นเหตุของวิกฤตแฮมเบอร์เกอร์

ที่ประชุมให้ทุกคนเขียนร่าง (Draft) แล้วนำมาพิจารณากันอีกครั้งในวันศุกร์ที่ 3 ธันวาคม 2553 และจะมีการประชุมที่ ชสอ. ในวันศุกร์ที่ 17 ธ.ค. 53 (รื้อยืนยันวันเวลาที่แน่นอนอีกครั้งหนึ่ง)

เลิกประชุมเวลา 12.00 น.

การประชุมโครงการวิจัย “แนวทางการพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เอื้อหนุนการพึ่งพาตนเองและเกื้อหนุนการร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์ครั้งที่ 3/2553
วันศุกร์ที่ 3 ธันวาคม 2553 เวลา 13.00– 15.30 น.
ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | | |
|-------------------------------|--|------------------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. อ. วรเทพ ไวกษาวิโรจน์ | | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ |
| 3. คุณสุรจิตต์ แก้วชิงดวง | | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ |
| 4. อ. ไพโรจน์ ลิ่มศรีสกุลวงศ์ | | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ |
| 5. คุณสายสุดา ศรีอุไร | | รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร |

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|-------------------------|--|----------------------------|
| 1. นางสาวธราภรณ์ ศรีงาม | | เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป |
|-------------------------|--|----------------------------|

เริ่มประชุม เวลา 13.00 น.

วาระที่ 1: เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

ไม่มี

วาระที่ 2: รับรองรายงานการประชุม

2.1 รับรองรายงานการประชุม โครงการวิจัย “แนวทางการพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เอื้อหนุนการพึ่งพาตนเองและเกื้อหนุนการร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์” ครั้งที่ 2/2553 เมื่อวันที่จันทร์ที่ 15 พฤศจิกายน 2553 มีข้อแก้ไขดังนี้

หน้า 2 เปลี่ยนชื่อแผนภาพที่ 1 เป็น “แผนภาพแสดงกรอบคิดในที่ประชุมของการเชื่อมโยงระบบการเงินสหกรณ์”

หน้า 2 บรรทัดที่ 7 **จุดอ่อนของบริการที่มีอยู่** ให้เพิ่มคำว่า “ฐานคิด” ในประโยค “พออธิบายว่าจะเริ่มสำรวจจากฐานคิดความต้องการของมนุษย์เงินเดือน”

หน้า 2 บรรทัดที่ 12 ในประโยค “ก็ควรให้สมาชิกสามารถอยู่ได้...” แก้เป็น “ก็ควรให้สหกรณ์สามารถอยู่ได้...”

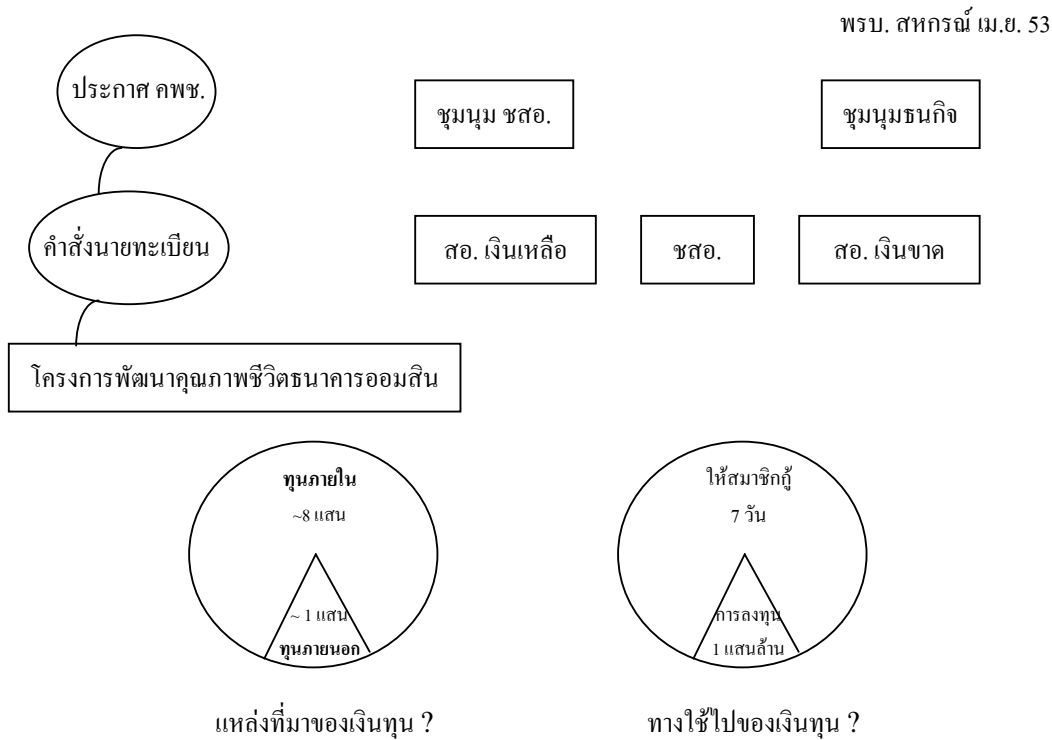
หน้า 3 ย่อหน้าที่ 1 บรรทัดที่ 1 แก้ไขคำว่า “สถาบันการเงินประเภท Non-profit นั้นต้องเป็นบริษัทที่แท้จริง” เป็น “สถาบันการเงินประเภทปิตนั้นต้องเป็นนิติบุคคลที่แท้จริง”

หน้า 3 ย่อหน้าที่ 2 และในแผนภาพที่ 2 ให้แก้ไขชื่อเรียกสถาบันการเงินประเภทต่างๆ จากเดิม “สถาบันการเงิน/ธนาคารระดับประเทศ สหกรณ์ และสถาบันการเงินชุมชน” เป็น “สถาบันการเงินในระบบ สถาบันการเงินกึ่งระบบ และสถาบันการเงินระดับฐานราก (Micro Finance)”

หน้า 6 วาระที่ 3 ข้อ 1 เพิ่มคำว่า “ของสหกรณ์ออมทรัพย์” ที่ท้ายประโยคเดิม แล้วรับรองรายงานการประชุมตามที่แก้ไข

วาระที่ 3 เรื่องสืบเนื่อง

คุณสุรจิตต์ แก้วชิงดวง รายงานการประเมินสถานการณ์ เกี่ยวกับนโยบายของรัฐที่มีผลกระทบต่อระบบการเงินของสหกรณ์ออมทรัพย์ โดยแบ่งข้อมูลเป็น 2 ส่วน คือ นโยบายรัฐที่มีผลกระทบต่อระบบการเงินฯ ทั้งหมด 8 เรื่อง และข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของสหกรณ์ออมทรัพย์ทั้งระบบ (รายละเอียดตามเอกสารประกอบ) ซึ่ง รศ.จุฑาทิพย์ เขียนแผนภาพสรุปจากข้อมูลที่ได้ ดังแผนภาพที่ 1



แผนภาพที่ 1

จากแผนภาพและข้อมูลที่ได้ รศ.จุฑาทิพย์ มีคำถามว่าแหล่งที่มาของเงินทุนคืออะไร และต้องการทราบประมาณการว่าในช่วงปี 2554- 2559 จะมีแหล่งเงินทุนอะไร เท่าไหร่ และทางใช้ไปเป็นอย่างไรบ้าง โดยขอให้ อ.วรเทพ ช่วยทำข้อมูลประมาณการแหล่งที่มาของเงินทุน ผลกระทบและคาดว่าถ้าเป็นไปในแบบเดิมๆ เราควรจะมีอะไรมารองรับบ้าง พร้อมวิธีการป้องกันการเกิดเหตุการณ์ต่างๆ ด้วย และขอให้คุณสุรจิตต์ เตรียมข้อมูลในการมองโอกาสและอุปสรรค โดยแบ่งเป็นกลุ่มๆ ของชุมนุมสหกรณ์ต่างๆ เช่น ชุมนุมครู ชุมนุมตำรวจ ฯลฯ

อ. วรเทพ ไททยาริโรจน์ รายงานข้อมูลตามเอกสารประกอบ ได้แก่ Road Map, หน้าที่ของ ชสอ., ความร่วมมือภายนอกขบวนการสหกรณ์ ความร่วมมือกับทางราชการ รัฐวิสาหกิจ องค์การอิสระ มูลนิธิ และหน่วยงานอื่นๆ พร้อมตัวอย่างนวัตกรรมต่างๆ

จากนั้นที่ประชุมได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและสรุปได้ว่า ข้อจำกัดของรัฐวิสาหกิจในการกู้เงินต่างประเทศคือ 1. ความเสี่ยงในเรื่องค่าแลกเปลี่ยน และ 2. การมีหนี้สาธารณะเพิ่มขึ้น จึงเห็นพ้องว่าการใช้วิธีการกู้แบบ Syndicated Loan นั้นเป็นวิธีการที่น่าสนใจ

รศ.จุฑาทิพย์ ได้ขอข้อสรุปวันและสถานที่ในการจัด Forum ทั้ง 4 ครั้ง โดยที่ประชุมเห็นพ้องกันว่าให้จัดการประชุมที่อาคารเคยูไฮม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ดังต่อไปนี้

ครั้งที่ 1 วันศุกร์ที่ 14 มกราคม 2554

ครั้งที่ 2 วันศุกร์ที่ 21 มกราคม 2554

ครั้งที่ 3 วันศุกร์ที่ 11 กุมภาพันธ์ 2554

ครั้งที่ 4 วันศุกร์ที่ 25 กุมภาพันธ์ 2554

โดยกำหนดจำนวนผู้เข้าร่วม ไม่เกิน 40 คน และมอบหมายให้คุณสายสุตาประสานงานจองสถานที่และสำรองห้องพักสำหรับผู้เข้าร่วมประชุม และนัดประชุมครั้งต่อไปในวันจันทร์ที่ 13 ธันวาคม 2553

เลิกประชุมเวลา 15.30 น.

การประชุมโครงการวิจัย “แนวทางการพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เอื้อหนุนการพึ่งพาตนเองและเกื้อหนุนการร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์” ครั้งที่ 4/2553
วันจันทร์ที่ 13 ธันวาคม 2553 เวลา 09.30– 14.00 น.
ณ ศูนย์สารสนเทศสหกรณ์ ห้อง 214 อาคารวิจัยและพัฒนา มก.

ผู้มาประชุม

- | | |
|---------------------------|------------------------------------|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. อ. วรเทพ ไวกษาวิโรจน์ | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ |
| 3. คุณสุรจิตต์ แก้วชิงดวง | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ |
| 4. คุณสายสุดา ศรีอุไร | รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร |

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| 1. นางสาวธราภรณ์ ศรีงาม | เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป |
|-------------------------|----------------------------|

เริ่มประชุม เวลา 09.30 น.

วาระที่ 1: เรื่องแจ้งเพื่อทราบ

ไม่มี

วาระที่ 2: รับรองรายงานการประชุม

2.1 รับรองรายงานการประชุม โครงการวิจัย “แนวทางการพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เอื้อหนุนการพึ่งพาตนเองและเกื้อหนุนการร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์” ครั้งที่ 3/2553 เมื่อวันศุกร์ที่ 3 พฤศจิกายน 2553 ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับรองรายงานการประชุม

วาระที่ 3: เรื่องสืบเนื่อง

รศ. จุฑาทิพย์ เปิดประเด็นขอความคิดเห็นกรณีนโยบายของไปรษณีย์ที่จะดำเนินงานเรื่อง Post Bank เพื่อสนองนโยบายรัฐในการเข้าถึงเงินทุนของคนจน และแก้ปัญหาหนี้นอกระบบ โดยให้วงเงินกู้รายละ 10,000 บาท และคิดอัตราดอกเบี้ย 1-2% ต่อเดือน ซึ่งสิ่งที่น่าเป็นห่วงคือ

อาจจะส่งผลให้วินัยทางการเงินของคนในชุมชนเสียไป จึงคิดว่าควรมีหน่วยงาน เช่น ธนาคารแห่งชาติ ริเริ่มที่จะต้องมีระบบการติดตามหรือควรมีที่เลี้ยงให้คำแนะนำในการใช้เงินนี้หรือไม่ และควรมีการจัดระดับการคิดดอกเบี้ยกับลูกค้าชั้นดีหรือไม่ นอกจากนี้ได้ขอเสนอแนวคิด “1 คน 1 สถาบันการเงิน” สำหรับการกู้เงิน จะเป็นไปได้หรือไม่ อย่างไร

อ.วราเทพ ให้ความเห็นว่าเงินที่ได้มานี้เป็นเงินของรัฐบาล โดยมีพันธมิตรร่วมกับไปรษณีย์ คือ ธกส. ธนาคารออมสิน ธนาคารอิสลาม และธนาคารกรุงไทย ซึ่งไม่น่ามีผลกระทบต่อสหกรณ์ แต่อาจจะส่งผลให้สมาชิกสหกรณ์มีหนี้เพิ่มขึ้นอีกทางหนึ่งซึ่งเป็นข้อเสียแก่ตัวสมาชิกเอง และถึงแม้ว่าจะเป็นจำนวนเงินไม่มากแต่ดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อเดือนนั้นถือว่าค่อนข้างสูง ดังนั้นกลุ่มคนที่สามารถเข้าถึงธนาคารพาณิชย์ได้จะไม่สนใจกับแหล่งเงินนี้ เนื่องจากขณะนี้ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราที่ไม่สูงเช่นกัน สำหรับเรื่องการจัดระดับการคิดดอกเบี้ยกับลูกค้าชั้นดีนั้นก็มีความเป็นไปได้ ส่วนเครดิตยูเนียนขนาดเล็กที่เพิ่งจัดตั้งอาจได้รับผลกระทบบ้าง แต่หน่วยอื่นๆ ไม่น่าได้รับผลกระทบอะไร เพราะเครดิตยูเนียนเองมีจิตตารมณ์ค่อนข้างสูง และมีสวัสดิการค่อนข้างมากอยู่แล้ว แต่ความคิดเห็นส่วนตัวนั้นคิดว่าไปรษณีย์ไม่ควรเข้ามาทำเรื่อง Post Bank เนื่องจากไปรษณีย์เองยังไม่มีความรู้ความชำนาญในเรื่องการออกเงินกู้ และระบบการติดตามหนี้สิน ดังนั้นหากคิดจะทำเรื่องเหล่านี้ควรอยู่ในรูปการให้เป็นสิ่งของการประกอบอาชีพจะเหมาะสมกว่า ไม่ควรให้เป็นตัวเงิน ซึ่งสิ่งสำคัญคือรัฐบาลที่จะเป็นผู้ให้เงินแก่ไปรษณีย์นั้นน่าจะให้ผ่านลงมาทางสหกรณ์มากกว่าที่จะให้ผ่านไปรษณีย์ เพราะมีความชำนาญเรื่องเหล่านี้มากกว่า

ข้อสังเกตอีกอย่างหนึ่งคือ ถ้าลูกหนี้มีหนี้หลายทางก็จะทำให้สหกรณ์ไม่ได้รับการใช้หนี้จากลูกหนี้เหล่านี้ได้เช่นกัน เนื่องจากตามธรรมชาติของลูกหนี้ เมื่อมีเงินก็จะนำเงินไปใช้หนี้ในส่วนที่มีดอกเบี้ยสูงกว่าก่อน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ และเห็นว่า Post Bank ที่ตั้งขึ้นมาไม่ใช่เป็นคู่แข่งของสหกรณ์เลย ดังนั้นในระยะสั้นสหกรณ์ควรออกมาตรการป้องกันไว้ก่อน เช่น ถ้ารู้ว่าสมาชิกกู้เงินหลายทางก็จะไม่ได้รับการพิจารณาให้กู้กับสหกรณ์ และควรให้ Post Bank กำหนดด้วยว่าต้องไม่กู้ทับซ้อน โดยหากให้ข้อมูลเท็จจะต้องเสียค่าปรับพร้อมกับผู้ค้ำประกันจะต้องร่วมรับผิดชอบด้วย

นอกจากนี้ต้องตั้งคำถามกับภาครัฐว่า นำข้อมูลมาจากที่ใดว่าประชาชนจะต้องการเงิน 10,000 บาทนี้ เพราะคิดว่าส่วนมากแล้วประชาชนจะต้องการงานมากกว่า และถ้าการเงินเกิดความเสียหายแล้วใครจะเป็นผู้รับผิดชอบ ดังนั้นควรให้เงินกับหน่วยงานหรือสถาบันเพื่อที่จะนำไปพัฒนาและช่วยคนเหล่านั้นมากกว่าที่จะนำเงินไปให้ที่ตัวบุคคลโดยตรง และถึงเวลาแล้วที่ควรให้การศึกษาเรื่องการเงินเบื้องต้นแก่ประชาชนเพื่อให้รู้จักการใช้เงินที่ถูกต้อง สำหรับเรื่อง 1 คน 1 สถาบันการเงินนั้นก็เป็นไปได้ โดยให้ผู้ที่ไม่มีเงินเดือนประจำกู้กับเครดิตยูเนียน และผู้ที่มีเงินเดือนประจำกู้กับสหกรณ์ออมทรัพย์ ที่สำคัญต้องพยายามดึงคนให้เข้าระบบ “กรอบวินัยในการดำเนินการทาง

การเงิน” โดยตัวชุมชนต่างๆ ต้องสร้างกรอบให้แก่สมาชิกผู้กู้เอง และต้องมีแนวทางให้แก่บุคคล ตั้งแต่เริ่มเข้าเป็นสมาชิก ในการช่วยวางแผนการใช้จ่ายเงิน และการกู้เงินด้วย

คุณสุรจิตต์ มีความเห็นว่า กลุ่มคนที่จะไปกู้เงินตรงนี้คือ กลุ่มลูกค้าด้วยคุณภาพ ซึ่งอาจเป็นโอกาสอันดีที่สหกรณ์จะได้ลูกค้าชั้นดีไว้ แต่ผลเสียที่น่าจะเกิดขึ้นก็คือ จะทำให้วินัยทางการเงินเสียไป

สำหรับเรื่อง 1 คน 1 สถาบันการเงินนั้น ถ้ามีขึ้นแล้วจะทำให้ธนาคารออมสินไม่กล้าแทรกแซงแต่อาจเข้ามาขอแทรกเรื่องการหักเงินใช้หนี้ของธนาคารกับสถาบันอื่นๆ ด้วย

รศ. จุฑาทิพย์ สรุปเรื่อง Post Bank จากการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นในที่ประชุมได้ดังนี้

1. ผลกระทบจากการเกิด Post Bank
2. ได้แนวคิดรูปแบบ 1 คน 1 สถาบันการเงิน (การกู้เงิน) ซึ่งจะต้องมีรูปแบบการให้เงินกู้ พร้อมกำหนดกรอบการให้กู้และเงื่อนไขที่เหมาะสม พร้อมกับการวางแผนการเงินระยะยาวด้านการเงินรายบุคคล

คุณสุรจิตต์ รายงานข้อมูล “การวิเคราะห์ภาพรวมฐานะการเงินของสหกรณ์ออมทรัพย์ ระหว่างปี 2548-2552” ที่มีทุนดำเนินงานเฉลี่ย 5 ปี จำนวน 885,574 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดของสัดส่วนแหล่งที่มาและการใช้เงินทุน ความเติบโตของแหล่งที่มาและทางใช้เงินทุน (ตามเอกสารประกอบ) โดยวิเคราะห์ได้ว่า ดอกเบี้ยในตลาดการเงินจะมีผลกระทบต่อปริมาณเงินฝากของสหกรณ์อย่างมีนัยสำคัญกับเงินรับฝากของสหกรณ์ ซึ่งเห็นได้ว่าลูกหนี้สหกรณ์ฯ จะไม่กลัวดอกเบี้ย ไม่ว่าจะอัตราจะสูงขึ้นหรือลดลง สมาชิกจะยังคงกู้เงินกับสหกรณ์ นอกจากนี้ข้อมูลในปี 2549 ที่แหล่งเงินทุนภายในติดลบนั้นเพราะมีความผันผวนและรัฐได้เปิดขายพันธบัตรจึงส่งผลกระทบด้วย (จากข้อมูลเหล่านี้ รศ. จุฑาทิพย์ ขอให้คุณสุรจิตต์ เขียนบทความเกี่ยวกับเรื่องนี้เพื่อนำลงวารสาร “คนสหกรณ์”)

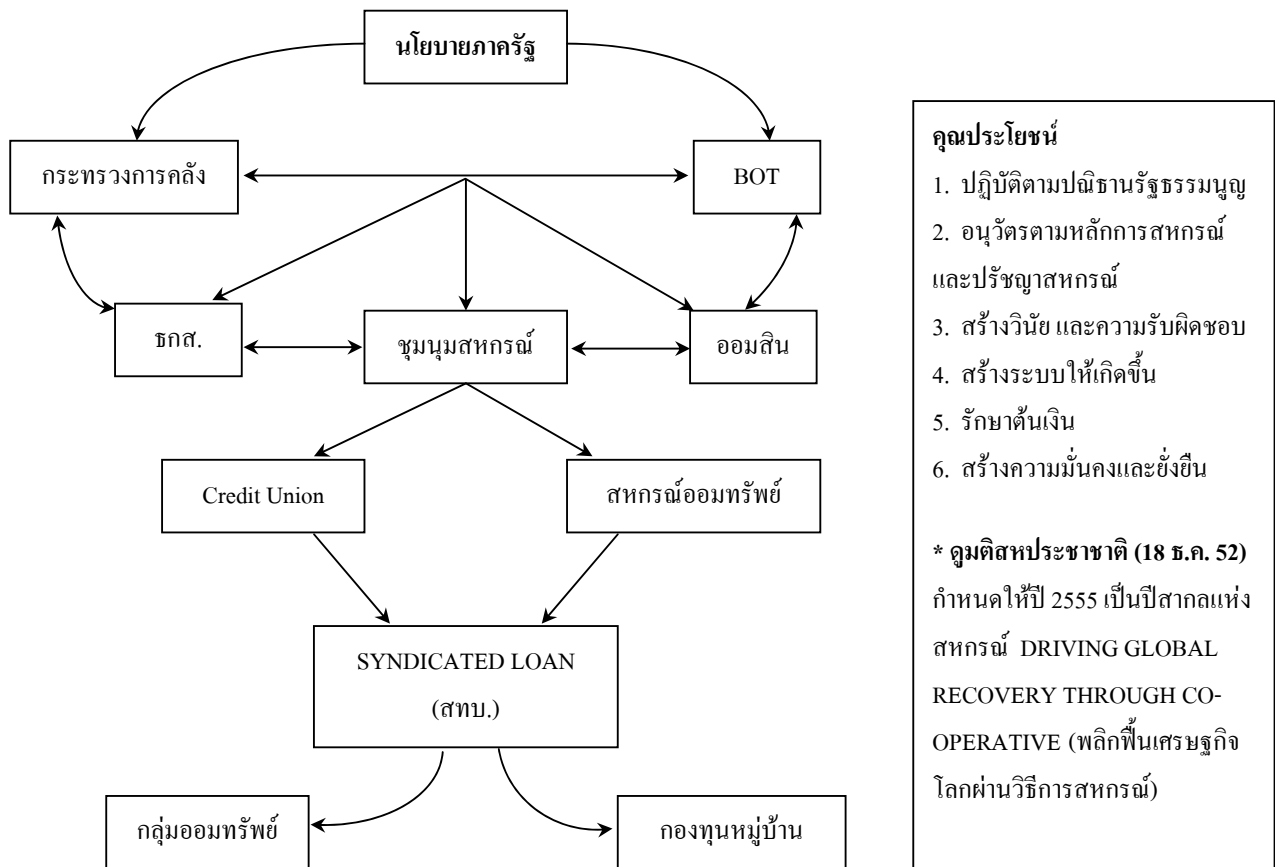
จากนั้นได้รายงานการประมาณการแหล่งที่มาและทางใช้เงินทุนในปี 2553-2557 (เอกสารประกอบ) โดย รศ. จุฑาทิพย์ ได้ขอให้คุณสุรจิตต์ทำข้อมูลเพิ่มเติมในเรื่อง เงินฝากจากสมาชิก (ต่อราย) และเงินกู้ (ต่อราย) โดยแยกเป็น เงินเหลือ (ต่อราย) และเงินขาด (ต่อราย) ในรอบ 5 ปี แล้วเปรียบเทียบกับข้อมูลที่มี ว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่อย่างไร ถ้าได้ตัวเลขที่ใกล้เคียงกันจะมีความมั่นใจมากขึ้น

นอกจากนี้คุณสุรจิตต์ได้รายงานข้อมูล นโยบายรัฐที่มีผลกระทบต่อระบบการเงินของสหกรณ์ โดยมีนโยบายรัฐ 7 ข้อ พร้อมวิเคราะห์โอกาส และอุปสรรค ที่เกิดจากนโยบายแต่ละข้อ ซึ่งที่ประชุมได้แลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นในแต่ละข้อพร้อมแก้ไขข้อมูลเพื่อความถูกต้องเหมาะสม พร้อม

ขอให้ **อ.วรเทพ** ทำ Template ของการสร้างระบบการเงิน ปัจเจกบุคคล โดยมีสหกรณ์เป็นแกนนำ และ **รศ.จุฑาทิพย์** จะทำางบดุลของกระบวนการสหกรณ์ออมทรัพย์ ในรูป Do or Don't เพื่อแสดงให้เห็นความเป็นสหกรณ์กับความเสี่ยง และจะวิเคราะห์นโยบายรัฐเกี่ยวกับเรื่องการเงิน และการประกาศว่าด้วยการลงทุน

★ ที่ประชุมสรุปว่าบทแรกในรายงาน ควรเริ่มบทนำด้วยหลักการสหกรณ์ที่ว่าด้วยการพึ่งพา โดยต้องพาไปในทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสม เนื่องจากสหกรณ์ต้องมีทั้งคนรวยและคนจนผสมกันเพื่อการพึ่งพาช่วยเหลือซึ่งกันและกัน จะให้สหกรณ์ฯ เลือกแต่คนรวยเข้าเป็นสมาชิกนั้นไม่สามารถทำได้และไม่ควรทำด้วย

อ.วรเทพ รายงานกรอบความร่วมมือ “CO-OPERATIVE MUTUAL FUND CHART” ดังภาพ



CO-OPERATIVE MUTUAL FUND CHART

รศ. จุฑาทิพย์ ขอให้ อ. วรเทพ เขียนบทความที่เกี่ยวข้องกับแผนภาพโดยเพิ่ม
หน่วยงาน สทบ. ลงไปด้วย โดย อ. วรเทพ ได้นำหน่วย สทบ. เข้าไว้กับ ระบบ SYNDICATED LOAN

จากนั้นที่ประชุมได้สรุปประเด็นที่จะนำเข้าไปในที่ที่กระทรวงการคลังในวันพุธที่ 15
ธ.ค. 2553 ได้แก่

1. เป็นไปได้หรือไม่ที่จะให้มี SYNDICATED LOAN โดยกระทรวงการคลังเป็นผู้ดูแลและ
ช่วยค้ำประกันหากมีปัญหาเกิดขึ้นในอนาคต โดยดอกเบี้ยของสหกรณ์จะมีอัตราที่ต่ำกว่า
2. Post Bank กับผลกระทบที่มีต่อขบวนการสหกรณ์และความมีวินัยในการใช้เงิน มี
คำถามคือเหตุใดรัฐจึงไม่คิดถึงขบวนการสหกรณ์ในการจัดสรรเงินงบประมาณให้
3. วงจรทางการเงินที่จะเปลี่ยนมาให้เป็นระบบนี้กับ สทบ.
4. ในอนาคตจะดำเนินงานเป็นรูปแบบ “1 คน 1 สถาบันการเงิน” ได้หรือไม่

เลิกประชุมเวลา 14.00 น.

การประชุมหารือ : เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ สศค.
โครงการวิจัย “แนวทางการพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เอื้อหนุนการพึ่งพาตนเอง
และเอื้อหนุนการร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์”
วันพุธที่ 15 ธันวาคม 2553 เวลา 13.00- 14.30 น.
ณ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง

ผู้มาประชุม

1. รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. อ. วรเทพ ไททยาวิโรจน์ ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ
3. อ. ไพโรจน์ ลิ้มศรีสกุลวงศ์ ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ
4. คุณสายสุดา ศรีอุไร รองผู้อำนวยการสถาบันฯ ฝ่ายบริหาร
5. คุณกฤษฎา อุทยานิน ที่ปรึกษาด้านเศรษฐกิจการเงิน
สนง.เศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง
6. คุณทวีศักดิ์ มานะจำ
7. ดร. ดวงกมล พรหมพิทักษ์ นักเศรษฐศาสตร์ สนง.เศรษฐกิจการคลัง
กระทรวงการคลัง
8. คุณกฤษฏีกา จีรังพิทักษ์กุล หัวหน้าฝ่ายบริหารแผนงานและโครงการ

เริ่มประชุมเวลา 13.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท แนะนำทีมงานของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ และเปิดประเด็นหารือในโครงการวิจัย “แนวทางการพัฒนาระบบการเงินสหกรณ์ที่เอื้อหนุนการพึ่งพาตนเองและเอื้อหนุนการร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์” โดยเกริ่นนำถึงสหกรณ์ออมทรัพย์ที่มีเงินเหลือและไม่มีเงินเหลือ ว่าควรจะวางระบบอย่างไรให้เหมาะสม และสถาบันฯ ควรจะเข้าไปช่วยที่จุดไหนอย่างไร โดยมีประเด็นหารือในครั้งนี้อยู่ 4 ประเด็น คือ

1. ความเป็นไปได้ของการบูรณาการระบบการเงินระหว่างสหกรณ์ออมทรัพย์และกองทุนหมู่บ้าน
2. ความคิดเห็นประเด็น Post Bank ที่มีการเปิดโอกาสการเข้าถึงแหล่งทุนของผู้ด้อยโอกาส และการสร้างวินัยทางการเงินของประชาชน
3. ความเป็นไปได้ในการพัฒนา Syndicated Loan ของสหกรณ์ออมทรัพย์ในการดูดซับเมล็ดเงินส่วนเหลือ และสร้างกลไกการหมุนเวียนของระบบการเงินสหกรณ์
4. กรอบคิดโครงการรณรงค์ “1 คน 1 สถาบันการเงิน”

ซึ่งโครงการนี้ต้องการช่วยให้ชุมชนสหกรณ์ออมทรัพย์ที่เริ่มมีคู่แข่งเพิ่มขึ้น ได้มี Road map หรือแนวทางการดำเนินงานระยะยาว จึงขอคำแนะนำจากที่ประชุมว่าควรทำอย่างไรที่จะช่วยยกระดับความคิดของกลุ่มเหล่านี้ เช่น ถ้ากระทรวงการคลังเห็นด้วยกับโครงการฯ อาจเกิดเป็น “1 คน 1 สถาบันการเงิน (กู้)” จะเป็นไปได้หรือไม่ หรือช่วยเรื่อง Syndicated Loan จะเป็นไปได้หรือไม่ และอีกกรณีหนึ่งคือ กรณีนโยบายของไปรษณีย์ที่จะดำเนินงานเรื่อง Post Bank เพื่อสนองนโยบายรัฐในการเข้าถึงเงินทุนของคนจน และแก้ปัญหาหนี้ในระบบนั้นอาจส่งผลกระทบต่อสมาชิกสหกรณ์ทำให้เกิดหนี้สินหลายทางได้ จึงขอคำแนะนำจากผู้เข้าร่วมประชุมในครั้งนี้ด้วย

คุณกฤษฎา อุทยานิน ให้ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ โดยสรุปคือ

1. สหกรณ์ที่มีหัวใจของสหกรณ์ที่แท้จริงเป็นสิ่งสำคัญมาก แต่ปัจจุบันในประเทศไทย หลักการสหกรณ์ยังอ่อนด้อยอยู่มาก เนื่องจากสมาชิกมักไม่คำนึงถึงหัวใจของสหกรณ์ แต่กลับเห็นแก่ของสมนาคุณหรือการได้ทองเที่ยวเพียงเท่านั้น สำหรับสหกรณ์ออมทรัพย์นั้นแท้จริงแล้วควรต้องบริหารให้เงินหมดโดยได้รับผลประโยชน์สูงสุด ไม่ใช่บริหารเพื่อให้เงินเหลือ ซึ่งเงินทุกบาทของสมาชิกต้องนำไปใช้อย่างมีประโยชน์ ดังนั้นจึงต้องพิจารณาว่าเราจะเข้าไปในชุมชนได้อย่างไรให้เหมาะสม

2. สหกรณ์ควรเป็นหนึ่งเดียว แต่ปัจจุบันมีการแตกเป็นสหกรณ์ประเภทต่างๆ หลายประเภททำให้ขาดการเชื่อมโยง เช่น สหกรณ์แท็กซี่ที่รวมตัวกันไปกู้ เป็นสิ่งที่ไม่ใช่หลักการสหกรณ์ที่แท้จริง คือต้องรวมตัวกันเพื่อการออมจึงทำให้เกิดการขาดดุลยภาพ และวิธีการแก้ปัญหาจากหน่วยงานต่างๆ ก็ยังไม่ตรงจุดเหมือนยิ่งแก้ก็ยิ่งสะสมยุ่งเหยิงมากขึ้น

3. การจัดการต้องจบในตัวเอง ถ้ามีการจัดการในตัวเองครบถ้วน ต้องไม่ควรมี Excess Demand และ Excess Supply

4. โครงการ “1 คน 1 สถาบันการเงิน” ไม่น่าทำได้และไม่ควรมี เพราะจะเป็นการขัดรัฐธรรมนูญ และจำกัดสิทธิมนุษยชนเกินไป อีกทั้งยังไม่เชื่อว่าจะมีใครเอาเงินไปวางไว้ที่ใดที่หนึ่งเพียงแห่งเดียวเท่านั้น

5. เงินออมในบางลักษณะไม่พร้อมที่จะนำไปลงทุนในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูง ถ้าเราเอากำไรไปลงทุนแล้วเกิดความเสียหายก็ไม่ส่งผลกระทบมากเพียงแต่มีกำไรน้อยลงเท่านั้น ถ้าคิดจะลงทุนในตลาดหลักทรัพย์นั้นสิ่งสำคัญคือต้อง Mark to Market

6. สิ่งสำคัญพื้นฐานคือต้องให้ทุกชุมชนคิดเป็น นักการออมที่ดีต้องมีความสม่ำเสมอ และสหกรณ์ต้องมีกระบวนการจัดการที่มีคุณภาพ

7. แนวคิดของ Post Bank นั้นมีหลักการที่จะให้โอกาสแก่ผู้ด้อยโอกาสได้เงินสดอย่างรวดเร็วเท่านั้น ซึ่งที่จริงแล้วชื่อเต็มๆ คือ Post Saving Bank สำหรับสิ่งที่กลัวว่าเมื่อมีหน่วยนี้เกิดขึ้นแล้วจะทำให้เกิดปัญหานั้นไม่น่าจะเลวร้ายมากกว่าที่เป็นอยู่ขึ้นอยู่กับการจัดการ เพราะมีเหตุผลทั้ง

สิ่งที่มองเห็น (ในระบบ) และสิ่งที่มองไม่เห็น (นอกระบบ) อยู่ที่มีการมองเช่นถ้ามองนอกระบบก็จะเห็นว่าง่ายต่อการเข้าถึง แต่ก็ต้องจัดการตัวเองได้ด้วย

8. เรื่อง Syndicated Loan เป็นความคิดที่ดี แต่สหกรณ์ออมทรัพย์อาจจะไม่เห็นด้วย และถ้าคิดจะทำธนาคารสหกรณ์ต้องเตรียมการอีกมาก

อ. วรเทพ ไททยาวิโรจน์ ได้ชี้แจงข้อสงสัยในที่ประชุมดังนี้

1. คำว่า “1 คน 1 สถาบันการเงิน” นั้นคือเมื่อคนๆ หนึ่งเป็นหนี้อยู่ในสถาบันการเงินหนึ่งแล้ว เราต้องการให้บุคคลเหล่านี้ไม่เป็นหนี้ซ้ำซ้อนหลายทาง

2. การที่รัฐจะเข้าไปค้ำประกันอะไรบางอย่างเรื่อง เป็นสิ่งจำเป็นเพื่อให้คนเกิดความเชื่อมั่น เพราะถ้ามีรัฐมาค้ำประกันแล้วจะช่วยให้ประชาชนเชื่อมั่นมากขึ้น เพราะฉะนั้นถ้าเรามีสถาบันแบบนี้ ออกมาก็คจะช่วยตอบสนองความต้องการของประชาชนได้เพิ่มขึ้น

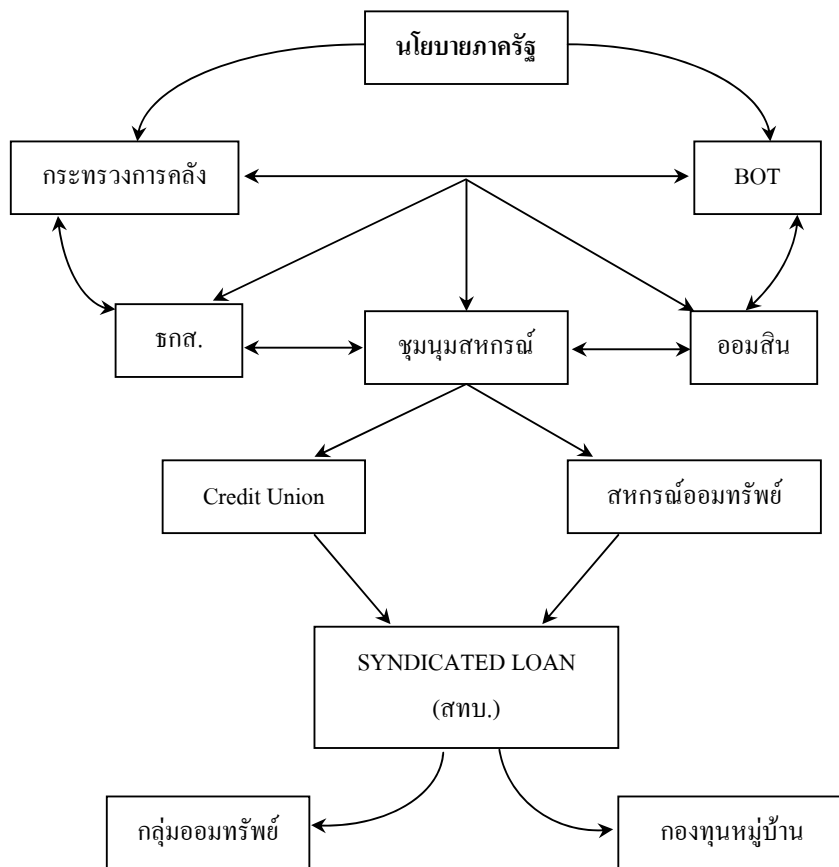
จากนั้นได้ขอหารือในประเด็นต่างๆ คือ

1. คาดว่าในปี 2555 จะมีเงินทะลักเข้ามายังสหกรณ์ออมทรัพย์มากขึ้น เพราะรัฐบาลประกาศว่าจะรับคุ้มครองเงินฝากเพียง 1 ล้านบาท ดังนั้นคนที่มีเงินมากกว่านั้นจะเอาเงินเหล่านี้เข้ามาไว้ที่สหกรณ์ แล้วเราจะเอาเงินนี้ไปทำอะไร หรือมีทางออกทางไหนได้บ้าง เช่น รัฐจะออกตราสารบางอย่างให้สหกรณ์มาซื้อแล้วให้ดอกเบี่ยสูงนิดหน่อย เพื่อเอาเงินไปช่วยคนจนต่อไปจะดีหรือไม่

2. มีเงินของภาคเอกชนจำนวนหนึ่งที่หักจากเงินเดือนคือ เงินทุนสำรองเลี้ยงชีพ ที่หักจากเงินเดือนของพนักงานแล้วนำจ้างสถาบันอื่นเอาไปลงทุนให้ ซึ่งจะดีกว่าและเป็นไปได้หรือไม่ที่จะนำเอาเงินตรงนี้ไปให้สหกรณ์บริหารจัดการ เนื่องจากเป็นเงินของพวกเขาเอง แต่กลับไม่ได้มีโอกาสในการบริหารเงินของตัวเอง

3. กองทุนต่างๆ ที่ไม่เป็นทางการ เช่น กองทุนหมู่บ้าน นั้นเราต้องการให้มีองค์กรอะไรเพิ่มเข้ามา (ขณะนี้ มี สทบ. เพียงแห่งเดียวเป็นผู้ดูแล) และเป็นไปได้หรือไม่ที่เงินที่ผ่านมาจาก สทบ. จะให้กระจายไปยังส่วนต่างๆ ซึ่งจะช่วยคนเหล่านั้นได้ เช่น ให้ดอกเบี่ยเงินฝากมากขึ้น หรือลดดอกเบี่ยเงินกู้ให้ต่ำลง จะสามารถช่วยคนรากหญ้าอีกจำนวนหนึ่งได้ (นอกเหนือจากกองทุนหมู่บ้านเพียงอย่างเดียว) และถ้าเป็นไปได้เมื่อรัฐมีเงินก้อน จะให้ผ่านลงมาทางสหกรณ์ได้บ้างหรือไม่ เช่น ผ่านทางเครดิตยูเนียน แทนที่จะส่งผ่านไปทางไปรษณีย์ที่ไม่มีประสิทธิภาพการทำงานด้านนี้ และคาดว่าอนาคตไปรษณีย์เองต้องเพิ่มอัตราพนักงานเพื่อการติดตามหนี้สินอย่างแน่นอน

4. ขอเสนอให้ดูที่เจตนาการกู้ เช่น ถ้าจะกู้เพื่ออะไรให้ใช้สถาบันไหน และเสนอรูปแบบการรอบความร่วมมือ “CO-OPERATIVE MUTUAL FUND CHART” ดังภาพ



- คุณประโยชน์**
1. ปฏิบัติตามปณิธานรัฐธรรมนูญ
 2. อนุรักษ์ตามหลักการสหกรณ์ และปรัชญาสหกรณ์
 3. สร้างวินัย และความรับผิดชอบ
 4. สร้างระบบให้เกิดขึ้น
 5. รักษาต้นเงิน
 6. สร้างความมั่นคงและยั่งยืน
- * **คู่มือสหประชาชาติ (18 ธ.ค. 52)**
กำหนดให้ปี 2555 เป็นปีสากลแห่งสหกรณ์ DRIVING GLOBAL RECOVERY THROUGH CO-OPERATIVE (พลิกฟื้นเศรษฐกิจโลกผ่านวิธีการสหกรณ์)

CO-OPERATIVE MUTUAL FUND CHART

คุณกฤษฎา อุทยานิน แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า ไม่สนับสนุนให้เป็นธนาคารเต็มรูปแบบ เพราะการที่จะให้ทุกสถาบันฯ ทั่วประเทศมีมาตรฐานเดียวกันหมดนั้นทำได้ยาก นอกจากนี้ยังมี การนำระบบธนาคารที่ควรเป็น Commercial Bank มาทำงานผิดรูปแบบ ซึ่งส่งผลให้เกิดความเสียหายได้ง่าย สำหรับหลักการที่เสนอนานี้เห็นด้วยว่ามีความคิดคล้ายๆ กัน และกรณีการค้า ประกันโดยรัฐนั้นเห็นด้วยว่าควรมี แต่ถ้าเป็นองค์กรที่ไม่น่าเชื่อถือ รัฐควรจะออกพันธบัตรเองแล้ว เอาเงินไปช่วยหน่วยงานเหล่านั้นจะดีกว่าไปช่วยค้าประกันให้ ซึ่งการค้าประกันโดยรัฐบาลนั้นน่าจะมี ความเป็นไปได้ แต่อาจต้องพูดคุยรายละเอียดเพิ่มเติมต่อไป นอกจากนี้ขณะนี้ได้มีการทำฐานข้อมูล ทางการเงินของสถาบันการให้เครดิตเพื่อเป็นศูนย์กลางรวบรวมข้อมูลของบุคคลในการใช้ ประกอบการให้เครดิต ซึ่งคิดว่าควรเชิญชวนให้สหกรณ์ร่วมส่งข้อมูลมายังฐานข้อมูลเพื่อที่จะได้เข้าไป อยู่ในระบบมาตรฐาน และสหกรณ์เองก็จะมีสิทธิ์เข้าไปใช้ข้อมูลเหล่านี้ได้ด้วย แต่ถ้าสหกรณ์ใดคิด จะเข้าร่วมแล้วจะต้องมีข้อมูลที่อัปเดตอยู่เสมอ เพราะถ้าไม่พร้อมอาจผิดข้อกฎหมายได้ ในมุมมอง ของสหกรณ์ เราก็ควรทำ scenario ไปให้สหกรณ์ดูก่อน เพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจซึ่งไม่มี ฎหรือผิด แต่จะพร้อมรับความเสี่ยงเท่าไร อย่งไร

ดร. ดวงกมล พรหมพิทักษ์ ให้ข้อคิดว่าการพัฒนาคนน่าจะเป็นแนวทางหนึ่งที่สำคัญในโครงการนี้ ทั้งนี้เห็นว่าการนำหลักของสถาบันการเงินไปใช้ในการบริหารสหกรณ์ และคนในชุมชนนั้นเป็นพื้นฐานของการพัฒนาในชุมชน และเราคงไม่สามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันในระบบตลาดได้อย่างแน่นอน ในกรณีของ Post Saving Bank นั้นเราไม่สามารถไปห้ามได้เพราะรัฐบาลเป็นผู้ริเริ่มขึ้นมา

คุณทวีศักดิ์ มานะจำ คิดว่าอยากให้สหกรณ์สร้างคนให้หันมาสนใจสถานะทางการเงินมากขึ้นทั้งการกู้เงินที่ต้องมีระเบียบในการใช้เงิน และมี Credit Ability และสำหรับคำถามที่ว่าในปี 2555 ที่รัฐประกาศค้ำครองบัญชีเงินฝากเพียง 1 ล้านบาทนั้น ไม่น่าเป็นห่วงว่าเงินจะไหลเข้ามายังสหกรณ์ฯ หรือสถาบันฯ ของรัฐ เนื่องจากส่วนมากน่าจะกระจายไปยังตลาดทุนอื่นๆ มากกว่า นอกจากนี้ยังมีข้อมูลว่า บัญชีเงินฝากในประเทศไทย 98.6% มีบัญชีเงินฝากที่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท และมีเพียง 1.4% เท่านั้นที่มีเงินฝากเกิน 1 ล้านบาท (*ข้อมูลจากสถาบันค้ำครองเงินฝาก*) ดังนั้นจึงคิดว่าไม่น่ามีผลกระทบกับการไหลเข้าของเงินสู่สหกรณ์เท่าใดนัก

อ. ไพโรจน์ ลิ้มศรีสกุลวงศ์ ตั้งข้อสังเกตว่า เหตุใดรัฐบาลจึงไม่มองมาทางสหกรณ์ ในการเป็นตัวกลางเพื่อกระจายเงินไปยังฐานรากได้

คุณทวีศักดิ์ ชี้แจงว่ากรณี Post Bank นี้ กระทรวงการคลังไม่ได้เป็นผู้เสนอ ซึ่งกระทรวงฯ จะดูแลเฉพาะในหน้าที่ของตัวเองเท่านั้น แต่ความคิดเห็นส่วนตัวนั้นคิดว่า Post Bank จะเป็นเหมือนพวกปล่อยเงินกู้ทั่วไปโดยใช้ประโยชน์เป็นตัวแทนเท่านั้น

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ขอหารือการจัด Forum “แนวทางความร่วมมือของสถาบันการเงินในระบบ กิ่งระบบ และฐานราก” โดยให้กระทรวงการคลังเป็นผู้ออกหนังสือเชิญนายธนาคาร รวมถึง SME Bank เข้าร่วมหารือ กำหนดวันเวลาภายในเดือนมกราคม 2554 โดยมอบหมายให้คุณสายสุตา ติดต่อประสานงานกับคุณกฤษฏีกา จีรังพิทักษ์กุล

เลิกประชุมเวลา 14.30 น.

รายงานการประชุมติดตามงานวิจัยโครงการวิจัยกลุ่มธุรกิจสามพราน
ครั้งที่ 4/2553

วันพฤหัสบดีที่ 23 ธันวาคม พ.ศ. 2553 เวลา 10.00–12.00 น.

ณ ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน

ผู้เข้าร่วมประชุม

| | | |
|-------------------|--------------|---|
| 1. รศ. จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณอรุช | นวราช | หัวหน้าโครงการวิจัย |
| 3. คุณดิษยา | ยศพล | นักวิจัย |
| 4. คุณสุทิศ | จิราวุฒิพงศ์ | นักวิจัย |
| 5. คุณศิริดารัตน์ | เลขมาศ | นักวิจัย |
| 6. คุณวิชัย | มีสวัสดิ์ | นักวิจัย |
| 7. คุณสายสุดา | ศรีอุไร | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 8. คุณสุพจน์ | สุขสมงาม | เจ้าหน้าที่วิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |

เริ่มประชุมเวลา 10.00 น.

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ กล่าวแนะนำวาระการประชุมหรือในวันนี้ มีวาระที่สำคัญในการหารือคือ

ตลาดสุขใจ

โดยคุณวิชัย ได้รายงานผลตอบรับการเปิดตลาดสุขใจจากผู้ค้าและผู้บริโภคในช่วงที่ผ่านมา มีผู้ค้ามาจำหน่ายสินค้า จำนวน 45 ร้าน ไม่รวม ร้าน Farmer shop

ปัญหาอุปสรรค ที่พบคือ การจราจรในสัปดาห์ที่ทางโรงแรมมีการจัดงานสัตวเลี้ยง ตรงกับเวลาเปิดตลาดสุขใจ มีปัญหาเรื่องสถานที่จอดรถ ผู้ที่จะมาตลาดสุขใจไม่มีที่จอดรถ อีกทั้งทางจราจรของโรงแรมทำการปิดประตู ทำให้ผู้ที่จะมาเที่ยวชมคิดว่าตลาดปิด ทั้งนี้คุณอรุชได้แนะนำให้เปิดประตูให้รถวิ่งผ่านไปมา อย่างน้อยถ้าไม่มีที่จอดเพียงพอ ก็ยังสามารถจอดลงเดินได้

ความพึงพอใจของลูกค้า ลูกค้าผู้บริโภคส่วนใหญ่จะมาตลาดสุขใจเพื่อมาซื้ออาหารสุขภาพ ผักออร์แกนิก อีกสาเหตุหนึ่งคือทางคณะกรรมการมีการให้ผู้บริโภค กรอกแบบสอบถามซึ่งรางวัลทำให้มีแรงจูงใจเรียกผู้ลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง โดยรางวัลส่วนหนึ่งจะเป็นโรงแรมโรสการ์เด็นฯ อีกส่วนหนึ่งเป็นของผู้ค้าภายในตลาดสุขใจ นอกจากนี้ยังได้รับการติดต่อจากผู้ค้าต่างๆจะนำสินค้ามาขายในตลาด โดยคณะกรรมการตลาดจะได้ดำเนินการพิจารณาต่อไป

คุณอรุชได้แนะนำให้มีการนับจำนวนผู้เข้าเยี่ยมชมตลาด โดยใช้เครื่องกด เพื่อประมาณการเก็บข้อมูลเป็นสถิติ

ผู้อำนวยการสถาบันฯ ได้ตั้งข้อสังเกตเรื่องการปรับปรุงแบบสอบถามและกรณีร้าน สับปะรด การรณรงค์ประชาคมจังหวัดนครปฐม ผ่านท่านผู้ว่าราชการ การใช้สัญลักษณ์ดึงดูดความ สนใจในตลาด เช่น บอลลูก และ การจัดเวรซื้อเชิญผู้มาเที่ยวงานของผู้ประกอบการ

ร้าน Farmer shop

โดยคุณศิษยาได้รายงานสถานการณ์ร้าน Farmer shop จากการจำหน่ายในช่วงที่ ผ่านมาสินค้าประเภทเครื่องกระป๋อง น้ำพริก นม ขายไม่ได้ แต่ผักออแกนิกขายได้ ควรจะมีการตรวจ คัดเลือกสินค้าที่หมดอายุออก

ที่ประชุมได้ร่วมหารือถึงการปรับปรุงรูปแบบร้าน Farmer shop ซึ่งที่ประชุมร่วม พิจารณาคัดเลือกสินค้าเพิ่มเติมเข้าร้าน คือ เนื้อโคขุนกำแพงแสน น้ำหมักมูลสุกร ทั้งนี้สินค้าที่ขาย ไม่ได้หรือยอดขายต่ำ จะยังคงวางจำหน่ายไว้เช่นเดิม สำหรับข้าวเกิดบุญ หรือข้าวคุณธรรม ควรมี บ้ายเล่าเรื่องราวที่มาของสินค้า

ศูนย์เรียนรู้

คุณวิชัยได้รายงานแผนการอบรมในเดือน มกราคม 54 จะเชิญวิทยากรบรรยายน้ำผัก ข้าวต้านมะเร็งซึ่งได้ขณะนี้ได้ทำการประชาสัมพันธ์ผ่านวิทยุชุมชน

การสุ่มตรวจมาตรฐานอาหารปลอดภัย

ที่ประชุมได้กล่าวถึงกิจกรรมการสุ่มตรวจด้วยเครื่องมือซึ่งได้วางแผนไว้ว่าจะสุ่ม ตรวจ เดือน ละ 2 ครั้ง

ในช่วงท้ายการประชุมผู้อำนวยการแจ้งให้ที่ประชุมทราบถึงการจ้ดร้าน Farmer shop ที่สหกรณ์ออมทรัพย์การไฟฟ้าผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด ซึ่งทางนักวิจัยจะประสานนำ สินค้าของเครือข่ายธุรกิจสามพรานไปจัดแสดงด้วยอาทิ น้ำผักข้าว น้ำข้าวโพด สินค้ากลุ่มบ้านคลอง จินดา

เลิกประชุมเวลา 12.15 น.

ภาคผนวกที่ 2

ภาพกิจกรรม ชุดโครงการประสานงาน

ภาพกิจกรรม

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”



เวทีเสวนาวิชาการ และโครงการประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์ที่มีคุณค่า แห่งปี 2553

วันที่ 15 กันยายน 2553

ณ ห้องสุธรรมอารีกุล อาคารสารนิเทศ 50 ปี มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาพกิจกรรม

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”



การจัดเวทีคัดเลือกสินค้า ภายใต้โครงการเพื่อพัฒนาและดำเนินการตัวแบบ Farmer Shop
วันที่ 18 พฤศจิกายน 2553 และ วันที่ 27 ธันวาคม 2553
ณ ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



การจัดนิทรรศการ ตัวแบบร้าน Farmer Shop วันโครงการธุรกิจการเกษตร
วันที่ 1-2 ธันวาคม 2553 ณ อาคารปฏิบัติการคณะเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



คณะกรรมการบริหารร้าน Farmer Shop

ภาพกิจกรรม

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”



ฯพณฯ ท่านองคมนตรี นายอำพล เสนาณรงค์ เยี่ยมชมร้าน Farmer Shop
ในวันพิธีเปิด “ตลาดสุขใจ” ณ โรงแรมโรสการ์เด้นท์ ริเวอร์ไซด์ อ.สวนสามพราน จ.นครปฐม
วันที่ 12 ธันวาคม 2553



การจัดนิทรรศการออกจากร้าน Farmer Shop
วันที่ 5-7 มกราคม 2554 ณ ร้านสหกรณ์ผู้ปฏิบัติการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด

ภาพกิจกรรม

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”



เวทีนำเสนอรายงานความก้าวหน้า โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2
วันที่ 18 พฤศจิกายน 2553



เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างทีมวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ระยะที่ 2 ร่วมกับกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่ จังหวัดจันทบุรี

ภาพกิจกรรม

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”



เวทีประชุมร่วมจัดทำแผนธุรกิจร่วมกับทีมวิจัยโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่างานพารา ระยะที่ 2



เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกับทีมวิจัยโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่างานพารา และสมาชิกเกษตรกรชาวสวนยาง สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จังหวัดตรัง

ภาพกิจกรรม

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”



เวทีเพื่อสร้างความเข้าใจการดำเนินการโครงการธุรกิจคุณค่าสามพราน ระยะที่ 2
ร่วมกับทีมวิจัยโครงการ และผู้บริหารโรงแรมโรสการ์เด้นท์ ริเวอร์ไซด์ สวนสามพราน จังหวัดนครปฐม



เวทีปรับกระบวนการพัฒนาศูนย์เชื่อมโยงเครือข่ายพันธมิตร
และการบริหารจัดการเครือข่ายร่วมกับกลุ่มเครือข่ายหมู่บ้านคลองจินดา



ผู้ประสานงาน ลงพื้นที่ตลาดสุขใจ เพื่อติดตามความก้าวหน้าการดำเนินงาน
ณ โรงแรมโรสการ์เด้นท์ ริเวอร์ไซด์ อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม

ภาคผนวกที่ 3

รายงานสรุปโครงการเสวนาวิชาการ

สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

(วันที่ 15 กันยายน 2553)

โครงการประกาศเกียรติคุณและเสวนาทางวิชาการ “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม”

1. หลักการและเหตุผล :

สถานการณ์ด้านเศรษฐกิจสังคมของประเทศที่เผชิญหน้าอย่างท้าทายกับภาวะการแข่งขันภายใต้นโยบายเปิดการค้าเสรี ซึ่งคนในสังคมมีศักยภาพในการบริโภคข้อมูลข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว ดังจะสังเกตได้จากกลยุทธ์การตลาดต่างๆ ที่ผู้ประกอบการได้นำมาใช้ในการดึงดูดความสนใจในกลุ่มเป้าหมายทางธุรกิจของตน ภายใต้กรอบคิดการดำเนินธุรกิจของภาคเอกชน ซึ่งมี “กำไร” เป็นแรงจูงใจในการทำธุรกิจนั้น หากเป็นตลาดที่กลุ่มผู้บริโภคมีอำนาจซื้อก็คงไม่เกิดปัญหาและผลกระทบมากนัก และยินดีที่จะจ่ายในราคาที่ตนมีความพึงพอใจ เพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการแก่ตน อย่างไรก็ตามสำหรับผู้บริโภคบางกลุ่มที่มีภาระการครองชีพในระดับกลางและระดับต่ำนั้น มีความจำเป็นต้องเลือก สำหรับสินค้าเพื่อการดำรงชีวิต และมีเหลือสำหรับจับจ่ายใช้สอยเพื่อการศึกษา สาธารณูปโภค และอื่นๆ ตามอัธยาศัย

ทางเลือกหนึ่งของคนในสังคมที่มีค่านิยมในเรื่องการพึ่งพาตนเองและร่วมมือกัน ได้ใช้วิธีการสหกรณ์ โดยการรวมซื้อ รวมขายและการร่วมมือกันในการแก้ปัญหาการประกอบอาชีพ โดยคาดหวังที่จะสร้างอำนาจการต่อรอง และการได้มาซึ่งสินค้าและบริการอย่างเป็นธรรม อย่างไรก็ตาม ภาวะการณแข่งขันในปัจจุบัน สหกรณ์ต้องเผชิญหน้ากับปัญหาของคู่แข่ง ในการใช้กลยุทธ์การตลาดด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ทันสมัยด้วยเหตุนี้ สหกรณ์จึงมีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนารูปแบบการดำเนินงานด้วยระบบใหม่ วิธีการใหม่ ตลอดจนการคิดค้นนวัตกรรมเพื่อนำมาใช้ในการปรับธุรกิจให้มีความสามารถในการแข่งขัน และการนำประโยชน์สู่สมาชิกอย่างยั่งยืน

เพื่อเป็นการสนับสนุนสำหรับแนวทางการพัฒนาสหกรณ์ดังกล่าว สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย จึงได้ดำเนินการวิจัยอย่างต่อเนื่อง เริ่มตั้งแต่ปี 2543 จนถึงปัจจุบันเป็นเวลา 10 ปี บนเส้นทางของการขับเคลื่อนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมร่วมกับภาคีจตุรมิตรทั้งภาคขบวนการสหกรณ์ ภาครัฐ ภาควิชาการ และภาคประชาชน โดยมีฐานคิดที่จะยกระดับการพัฒนาสหกรณ์ไปในทิศทางของการพัฒนาเชิงคุณค่า ได้ก่อให้เกิดเป็นเครือข่ายนักวิจัย ชุดความรู้ และผลผลิตงานวิจัยไปในทิศทางของการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม

การจัดเวทีเสวนาวิชาการในครั้งนี้ เป็นไปเพื่อนำชุดความรู้และนวัตกรรมจากการวิจัยมาเผยแพร่ โดยคาดหวังที่จะเปิดโอกาสแก่ผู้เกี่ยวข้องได้เข้าถึงข้อมูล ความรู้และการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเพื่อการนำไปใช้ประโยชน์ ตลอดจนการเรียนรู้จากแนวทางปฏิบัติที่ดีของงานวิจัยเกี่ยวกับการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม เพื่อการนำไปปรับใช้ในสหกรณ์ กลุ่ม/องค์กร

และวิสาหกิจชุมชนต่อไป พร้อมกันนี้จะได้จัดให้มีพิธีประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์ที่มีคุณค่า เพื่อเป็นเกียรติประวัติแก่ผู้นำสหกรณ์และสหกรณ์ที่เป็นแบบอย่างที่ดี ประจำปี 2553

2. วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์/สหกรณ์ที่มีคุณค่า ประจำปี 2553
2. เพื่อเปิดเวทีเสวนาวิชาการเรื่อง “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม”
3. เพื่อเปิดโอกาสให้นักสหกรณ์และผู้สนใจร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้และเสริมสร้างประสบการณ์ จากแนวปฏิบัติที่ดี ในการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม
4. เพื่อเผยแพร่ผลงานวิจัยของโครงการวิจัย การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ :

นักวิจัย นักสหกรณ์ นักวิชาการ ผู้นำกลุ่ม/องค์กร นักพัฒนา และผู้สนใจ ได้มีโอกาสเรียนรู้ร่วมกันเกี่ยวกับ รูปแบบ แนวทาง และวิธีการยกระดับการบริหารจัดการกลุ่ม/องค์กร/สหกรณ์ สู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม

4. หน่วยงานที่รับผิดชอบ :

สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)

5. กลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมโครงการ :

นักสหกรณ์ ผู้นำกลุ่ม/องค์กร นักพัฒนา นักวิชาการและผู้สนใจ จำนวน 300 คน

6. ระยะเวลาของการจัดงาน :

วันที่ 15 กันยายน 2553 เวลา 8.30-16.00 น.

ณ ห้องสุธรรมอารีกุล อาคารสารนิเทศ 50 ปี มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ช่วงที่ 1: พิธีเปิด และพิธีมอบรางวัลการประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์ที่มีคุณค่าประจำปี 2553 โดย ฯพณฯ องคมนตรี นายอำพล เสนาณรงค์

ช่วงที่ 2: การเสวนาวิชาการเรื่อง “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม”

ช่วงที่ 3: การเสวนาวิชาการเรื่อง “ขอเป็นส่วนหนึ่งของระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม”

7. รูปแบบการจัดงาน :

การบรรยาย การอภิปราย และการนำเสนอวีทผลผลิตงานวิจัย ตัวแบบธุรกิจเชิงคุณค่า สวน-สามพราน, ข้าวคุณธรรม, ข้าวเกิดบุญ, Farmer Shop, วารสารคนสหกรณ์ และผลิตภัณฑ์ เกษตรอินทรีย์

บทสรุป เวทีเสวนาทางวิชาการ “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม”

และ

การประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์ที่มีคุณค่าแห่งปี

วันพุธ ที่ 15 กันยายน 2553

ณ ห้องสุธรรม อารีกุล ชั้น 1 อาคารสารนิเทศ 50 ปี มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน

การดำเนินการโครงการ “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม” และการประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์ที่มีคุณค่า ประจำปี 2553 โดยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ในวันพุธที่ 15 กันยายน 2553 สรุปรายละเอียดโดยสังเขป ดังนี้



ผู้มีส่วนร่วมเวทีเสวนา

- 1) ผู้เข้าร่วมเวทีเสวนา ทั้งสิ้น 441 คน
- 2) วิทยากรภาคเช้า 7 คน
- 3) วิทยากรภาคบ่าย 9 คน

นิทรรศการเผยแพร่ความรู้

สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ได้จัดนิทรรศการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ผลงานวิจัยของโครงการวิจัย ภายใต้หัวข้อ “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม”

- 1) บูธวารสารคนสหกรณ์
- 2) บูธ Farmer Shop
- 3) บูธกรมตรวจบัญชีสหกรณ์
- 4) บูธเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย
- 5) บูธเครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรม

เอกสารสำหรับแจกผู้เข้าร่วมเวทีเสวนา

- 1) กระเป๋าเอกสาร
- 2) เอกสารประกอบการบรรยาย
- 3) แผ่นพับประชาสัมพันธ์ต่างๆ

สรุปผลจากแบบประเมินผล

เอกสารการประเมิน คิดเป็น 50.5 มีทั้งสิ้น 223 ชุด มีประเด็นสำคัญ ดังนี้

- 1) ก่อนเข้ารับการเสวนา ท่านมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องที่เสวนาอยู่ในระดับปานกลาง และหลังเสวนาผู้เข้ารับการเสวนามีความรู้ที่อยู่ในระดับมาก
- 2) เนื้อหาสาระของการเสวนามีความสอดคล้องกับความต้องการ และทำให้ผู้เข้ารับการเสวนาได้รับความรู้เพิ่มเติมในระดับมาก
- 3) ผู้เข้าร่วมเสวนามีความเห็นว่าสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ประโยชน์ในหน้าที่การงานได้ในระดับมาก
- 4) ความคิดเห็นเกี่ยวกับเนื้อหาสาระ และการนำความรู้ที่ได้จากการเสวนาไปใช้ประโยชน์ในหน้าที่การงาน ผู้ตอบแบบประเมินส่วนใหญ่ร้อยละ 50-60 เห็นว่าเหมาะสมดีแล้ว
- 5) ความคิดเห็นเกี่ยวกับการนำเสนอของวิทยากรมีความตรงประเด็นและการเสวนาในครั้งนี้ ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามได้รับความรู้เพิ่มเติม ผู้ตอบแบบประเมินส่วนใหญ่ร้อยละ 65 เห็นว่ามีความเหมาะสมดีแล้ว
- 6) เทคนิคการนำเสนอของวิทยากร และความสอดคล้องเหมาะสมของวิทยากรในภาคเช้าและบ่าย ผู้ตอบแบบประเมินส่วนใหญ่ร้อยละ 65-70 เห็นว่ามีความเหมาะสมดีแล้ว

ภาพกิจกรรมเวทีเสวนาทางวิชาการ “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม”
และการประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์ที่มีคุณค่าแห่งปี



การเสวนาวิชาการในหัวข้อ “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม”

วันที่ 15 กันยายน 2553

ณ ห้องประชุมสุธรรม อารีกุล อาคารสารนิเทศ 50 ปี มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้ดำเนินรายการ

รศ.ดร.สาโรช อังสุมาลิน คณบดีคณะเศรษฐศาสตร์ มก.

ผู้ร่วมเสวนา

| | |
|----------------------|--|
| ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย | รองผู้อำนวยการ สกว. |
| รศ.สมพร อิศวิลานนท์ | ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันคลังสมองของชาติ |
| คุณอำนาจ ปะติเส | กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ธ.ก.ส. |
| คุณอนันต์ ภูลีทธิกุล | อธิบดีกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ |
| คุณลดาวัลย์ คำภา | ที่ปรึกษาด้านนโยบายและแผนงานสำนักงาน คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคม |
| คุณสุชาดา ยুবบูรณ์ | ประธานกรรมการโรงแรมโรสการ์เดนเอ็นริเวอร์ไซด์ |

(ภาคเช้า) เวลา 9.00 – 12.00 น.

รศ.ดร.สาโรช อังสุมาลิน หัวข้อ “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม” การขับเคลื่อนทำการวิจัยของสถาบันวิชาการสหกรณ์ ในด้านนี้ เริ่มขึ้นในปี 2543 เป็นเวลา 10 ปี มาแล้วซึ่งอยู่ภายใต้การสนับสนุนของกองทุนสนับสนุนการวิจัย ซึ่งเป็นกระบวนการภายใต้ road map ที่มีเป้าหมายในปี 2559 ซึ่งเป็นปีที่สหกรณ์จะครบ 100 ปี ในประเทศไทย มีวัตถุประสงค์ให้คนไทยมีจิตสำนึกในการพัฒนาประเทศ ซึ่งสถาบันสหกรณ์ได้ทำงานร่วมกับ หน่วยงานภาครัฐ และเอกชนต่างๆซึ่งมีเครือข่ายมากกว่า 3 หมื่นคน ซึ่งกระจายตัวอยู่ในพื้นที่ 45 จังหวัดทั่วประเทศ

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย มีการสำรวจองค์ความรู้ มีกระบวนการสงเคราะห์ความรู้ กระบวนการที่สำคัญที่สุดของกระบวนการสหกรณ์คือ งานวิจัยเชิงปฏิบัติการ เพื่อช่วยพากระบวนการสหกรณ์เรียนรู้ เพื่อเปลี่ยนคุณสมบัติภายในสหกรณ์ คือ สามารถและทักษะในการบริหารจัดการ จุดที่สำคัญคือ สหกรณ์ต้องเก่ง ต้องใช้กระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน มีคนช่วยประคองพากันไป เป็นที่มาของโครงการสหกรณ์ที่ทำเรื่องของปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมโดยมีมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์เป็นแกน ถ้าจับสินค้าแล้วเอาตัวความรู้การเรียนรู้เพื่อพัฒนาทักษะของกลุ่มเกษตรกรให้สามารถจัดการเชิงธุรกิจเป็น เชื่อมต่อตลาดได้ จะเห็นบทบาทใหม่ของมหาวิทยาลัย เห็นบทบาทใหม่ของสหกรณ์และของหน่วยงานส่งเสริม คือการเพิ่มความสามารถในการประกอบการเชิงธุรกิจของกลุ่ม บทเรียนโครงการวิจัยที่เกิดขึ้นในช่วง 3 ปีมานี้ยกตัวอย่าง ข้าวเกิดบุญ เมื่อกลุ่มชาวนามาเรียนรู้เรื่องตลาด มองเห็นปลายทางว่ามีทางเลือกอะไรบ้าง แล้วหันกลับมาของตัวเองว่า

ทำอะไรได้บ้าง จากข้าวเปลือกมาเป็นข้าวสาร มาคัดเกรด มาทำถุง มาทำstoryบนถุง มาทำบาร์โค้ด มาทำแบรนด์ มาทำช่องทางการวางตลาด การตั้งราคา ตลอดจนทุกๆ ชั้นมีทางเลือกหมด คุณค่าของข้าวที่อยู่ในถุง 1.มาจากกระบวนการรวมกลุ่ม คนที่ซื้อคือคนที่ช่วยชวมนาตัวเล็กๆ 2.ความมานะพยายามที่จะเรียนรู้ ไม่ใช่เรื่องง่ายที่ชวมนาจะมาเรียนรู้เรื่องธุรกิจ 3.คุณค่าของการทำบุญ 4.คุณค่าของข้าวเป็นของแท้ สรุปว่าสิ่งที่จะอยู่รอดในปัจจุบันคือความรู้อย่างน้อย 5 ด้าน ความรู้ที่ว่าด้วยการรวมกลุ่ม ว่าด้วยเรื่องการจัดการเชิงธุรกิจ ว่าด้วยเรื่อง Supply chain การเรียนรู้ด้านการจัดการในไร่นาของตนเอง ทำอะไรได้บ้างเพื่อลดต้นทุน เพราะฉะนั้นในการที่จะเดินบนเส้นทางระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม ต้องมองหาพาหนะ มองหาพลัง มองหาเพื่อนร่วมทาง ต้องเพิ่มทักษะในการเรียนรู้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องการจัดการ ต้องดูตลาด ต้องหาตลาด แล้วจะเกิดคุณค่าขึ้นมาอีกหลายๆ ด้าน ทั้งคุณค่าที่เป็นตัวเงินและคุณค่าที่ไม่เป็นตัวเงิน ที่เป็นทุนทางสังคมที่สำคัญยิ่ง

รศ.สมพร อิศวิลานนท์ ทำไม่ถึงจะต้องเรียนรู้ ทำไม่ถึงจะต้องพึ่งความสามารถในการจัดการ อะไรเป็นเหตุ โลกเรามีการเปลี่ยนแปลงบ่อยมาก ข้อมูลข่าวสารที่ผ่านตัวเราในแต่ละวันเร็วมาก การค้นคว้าต่างๆ หรือที่เรียกว่า กระแสโลกาภิวัตน์ คือโลกย่อตัวให้เล็กลง เล็กลง จนกระทั่งการติดต่อสื่อสารได้ในเวลาอันรวดเร็ว คำว่าโลกที่เล็กลงก็คือ ทำให้ต้นทุนในการติดต่อสื่อสารถูกลง การเข้าถึงตลาดใหม่ๆ ได้ง่ายขึ้น ซึ่งเป็นการขยายตัวของพรมแดนทางการค้าที่เกิดขึ้น เมื่อเราเข้าถึงตลาดใหม่ๆ ได้ สามารถติดต่อได้ อีกเรื่องการปฏิรูปตลาด ภายใต้เขตการค้าเสรี ในการรวมตัวกัน รวมตัวกันที่จะลดภาษี ซึ่งเป็นการขยายตัวทางการค้าที่ขยายตัวออกไป จากเดิมที่ผลิตแล้วขาย จะขายอย่างไรผู้ผลิตภาคก็ซื้อตามนั้น แต่ปัจจุบันผู้บริโภคเป็นเอกผู้บริโภคต้องการอะไร ตลาดจะหวนจากผู้บริโภคกลับมาสู่ผู้ผลิต ถ้าผู้ผลิตผลิตได้ไม่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคก็ขายไม่ได้ ขายไม่ออก ราคาก็ตกลง แต่เมื่อใดที่ผลิตได้ถูกใจผู้บริโภค อย่างข้าวเกิดบุญ ถ้าทำช่องให้ดีถูกใจผู้บริโภคก็สามารถจะได้ราคาที่สูงกว่าเพราะผู้บริโภคมีความต้องการ นั่นคือช่องทางตลาดใหม่ ในต่างจังหวัดที่เกิดขึ้นก็คือ modern trade ระบบการค้าสมัยใหม่ที่เกิดขึ้น ทำไมถึงเกิดระบบ เหตุผลก็คือ เนื่องจากผู้บริโภคมีอำนาจในการต่อรองที่มากขึ้น ในระบบการตลาดพยายามที่จะลดต้นทุนในกระบวนการทางการตลาด พยายามที่จะดูของที่มีคุณภาพตั้งแต่ระดับไร่นา จนกระทั่งไปสู่ผู้บริโภค จะต้องมีความเรื่องของคุณภาพ จะต้องมีความมาตรฐาน จะต้องมีการทำที่รวดเร็ว ส่งของได้ภายในเวลารวดเร็ว ลดต้นทุนที่ถูกลง คุณภาพของสินค้ายังดีเมื่อถึงผู้ผลิตภาค คือใครก็ตามที่ผลิตของถูกใจผู้บริโภคก็จะได้ราคาดี

คุณลดาวัลย์ คำภา สร้างสรรค์ผลผลิตหรือกิจกรรมให้เป็นที่ดึงดูดของผู้บริโภค คุณค่าอาจจะเกิดขึ้นได้แต่ยังงั้นก็ตามต้องมีการแบ่งปันผลประโยชน์ที่เป็นธรรมด้วย fair trade คือผู้ผลิต ผู้บริโภค ผู้ค้า ก็สามารถที่จะได้ผลประโยชน์ และมีความโปร่งใส เพื่อที่จะเจอกับ free trade ที่มีการแข่งขันสูง พร้อมแค่นั้นที่จะแข่งขัน ดังสุภาษิตที่ว่าปลาใหญ่กินปลาเล็ก แต่ถ้าปลาเล็กแข็งแรงปลาเล็กรวมตัวกันก็สามารถที่จะอยู่รอดได้เช่นกัน เพราะฉะนั้นต้องสร้างเครือข่าย ต้องรวม

พลังกันไม่ได้หมายถึงเฉพาะตัวสมาชิกในสหกรณ์ ยังหมายถึงภาคส่วนต่างๆ ที่จะต้องเข้ามาช่วยสหกรณ์ด้วย แน่นนอนส่วนหนึ่งคือภาครัฐ ภาครัฐเป็นบทบาทสำคัญที่จะเข้ามาช่วยเหลือให้สหกรณ์มีความเข้มแข็ง มีคุณค่ามากขึ้น ส่วนหนึ่งที่ต้องทำก็คือกระบวนการเรียนรู้ต่างๆ การเชื่อมโยง การสนับสนุน การเป็นกลไกที่จะช่วยขับเคลื่อน ให้สหกรณ์เป็นตัวหลัก แต่ภาครัฐก็ต้องคอยสนับสนุน อาจจะต้องเปลี่ยนบทบาทคือ จากการแนะนำ ชี้นำ มาเป็นผู้สนับสนุนที่มาเป็นบทบาทสำคัญ ในเรื่องเทคโนโลยี ในเรื่องของวิจัยสนับสนุนเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะหลายๆcaseที่เจอคือ กำลังจะไปได้ดี แต่ขาดการสนับสนุนเรื่องนี้รัฐบาลควรเข้ามา มีบทบาทอย่างชัดเจน

คุณอนันต์ ภูสิทธิกุล อัครการเติมโตภาคสหกรณ์ ทั้งภาคการเกษตรและนอกภาคการเกษตรโดยเฉลี่ยแล้วประมาณ 34% เมื่อเทียบกับ 2 ปีที่ผ่านมา ซึ่ง 2 ปีที่ผ่านมา มีทั้งวิกฤตทางการเงิน ทางสังคม ในด้านนอกภาคการเกษตร ซึ่งสังคมใดไม่มีระบบคุณค่าไม่มีระบบความเป็นธรรมอยู่ไม่ได้แน่ในกระบวนการ ซึ่งการเติบโตของสหกรณ์ ก็ยังมีจุดอ่อนคือการบริการ เมื่อความเชื่อมั่นเกิดขึ้น ก็จะมีเรื่องของข้อจำกัด เมื่อมองเงื่อนไขเรื่องการเติบโตในมิติ ทางลบ มีความสำคัญอยู่ 4 ส่วนด้วยกันคนที่จะกำหนดเส้นทางการเดินคือบุคลากรตามโครงสร้างสหกรณ์ ถ้าจะทำให้เกิดคุณค่าได้นั้น ทางผู้บริหารจะต้องตั้งเจตย์ อยู่ที่ทุนกับ ความเสี่ยงให้ดี ในระหว่างที่เราอยากให้เห็นสิ่งที่ดีงามเกิดขึ้น ก็จะต้องเผื่อระวังความเสี่ยง จนทำให้เกิดระบบประกันภัยในกระบวนการสหกรณ์เกิดขึ้น กระบวนการสหกรณ์มาบริหารสมาชิกบนเม็ดเงินเป็นหลัก ในขณะที่เดียวกันในอนาคตถ้าเรายอมรับว่ากระบวนการสหกรณ์เป็นส่วนใหญ่หรือเป็นส่วนสำคัญในภาคสังคม การขับเคลื่อนเพื่อให้เกิดคุณค่าทางสังคม ซึ่งเป็นรากฐานของกระบวนการสหกรณ์จะได้รับความสำคัญค่อนข้างมาก เปรียบเทียบจากหลายๆ ประเทศ สุดท้ายคงหนีไม่พ้นถ้าสมาชิกไม่เอาด้วย เจตย์ของผู้จัดการก็คือ ท่านให้อะไรแก่สมาชิก นอกจากเม็ดเงิน สิ่งแรกคือเครื่องมือที่จะทำให้พิสูจน์ได้ในแง่การจัดการระบบคุณค่ากับความเป็นธรรมที่เกิดขึ้น ขณะเดียวกันสหกรณ์ที่เป็นเสาหลักบนปรัชญาอย่างแท้จริง จะต้องทำให้ธุรกิจของสหกรณ์เป็นส่วนหนึ่งของชุมชนนั้นๆ ให้ได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการศึกษาต่างๆ ต้องมองถึงคนในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของอาชีพหลักของสมาชิก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของสภาพแวดล้อม ผลกระทบที่เกิดขึ้น รวมทั้งเรื่องของศรัทธาที่ต้องหวังพึ่งสังคม เพื่อสร้างศรัทธากับมาที่กรรมการบริหารให้ได้ ระบบคุณค่ากับการค้าที่เป็นธรรมจะเกิดขึ้นได้กับกระบวนการสหกรณ์ ขึ้นอยู่กับบริหารสหกรณ์กับองค์กรที่เกี่ยวข้อง ว่าสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้มากขึ้นได้ไหม สร้างโอกาสให้เข้าถึงการบริหารจัดการให้มากขึ้นได้ไหม ปีนี้เป็นปีทองของกระบวนการสหกรณ์ เพราะทุกๆ ภาคส่วนต่างพูดถึงเรื่องสหกรณ์

คุณอำนาจ ปะติเส สหกรณ์ต้องเดินบนเส้นทางสู่ตลาดโลก โลกปัจจุบันคือโลกของผู้บริโภค ผู้ผลิตมีหน้าที่ทำตามคำสั่งของผู้ซื้อ ตลาดจะย่อยๆ ลงเรื่อยๆ ตลาดคนรวยก็จะแยกจากตลาดคนจน ตลาดคนรักสุขภาพก็จะแยกจากตลาดต่างๆ เมื่อไหร่ก็ตามที่สหกรณ์ซึ่งต้องทำธุรกิจไม่รู้จักธุรกิจลักษณะนี้บนเส้นทางที่เดินไปก็จักไปไม่รอด ก็ธุรกิจที่เรียนจากตำราของคณะ

บริหารธุรกิจทั้งหลาย ซึ่งเก่งกว่า ที่มีทั้งบทวิเคราะห์ มีทั้งcase แต่สหกรณ์บรปูอ จังหวัดมหาสารคาม ก็ไม่ได้เรียนวิชานี้ ไม่ได้เรียนวิชาการเงิน ไม่ได้เรียนวิชาการ marketing และเดินไปบนเส้นทางขาย จึงไม่สามารถไปสู่ตลาดที่ดีได้ ซึ่งเส้นทางในลักษณะนี้เป็นเส้นทางที่น่าเป็นห่วง สหกรณ์ต้องตั้งสติให้ดี เพราะสหกรณ์ไม่เคยทำให้ใครรวยแบบสุดๆ คนที่อยากจะรวยสุดๆ จะไม่เข้ามาอยู่กับสหกรณ์เลย บนเส้นทางต่อสู้ที่เข้มข้นนี้ สหกรณ์ต้องต่อสู้กับเอกชน เพราะฉะนั้นสหกรณ์ต้องการอะไร และคนที่หวังดีกับสหกรณ์คิดว่าจะต้องทำอะไรให้ และสหกรณ์ต้องมุ่งมั่นขนาดไหนเพื่อจัดระบบในการบริหารจัดการ สหกรณ์ต้องการแบบที่ทุกคนอยู่ได้ ทุกคนมีสันติ ทุกคนมีความสุข จุดเด่นของท่านตรงที่ท่านเอามาขายให้ได้ ถ้าท่านเอามาขายได้ ท่านนำความสมัครสมานสามัคคีตรงนี้ได้ ท่านนำเอาความสร้างชาติตรงนี้ได้ สร้างความไม่แตกต่างกันของรายได้ตรงนี้ได้ ไม่เหลื่อมล้ำกันตรงนี้ได้ มันเป็นจุดแข็งของท่าน เพราะฉะนั้นประเทศไทยอาจจะสร้างชาติกลับคืนมาได้ สร้างสมานฉันท์ได้ ด้วยการสมานฉันท์จากสหกรณ์

คุณสุชาติดา ยুবบูรณ์ ธุรกิจท่องเที่ยวที่จะอยู่ต่อไปในอนาคต จะต้องให้ชุมชน ให้นักท่องเที่ยวมีส่วนร่วมและต้องรับผิดชอบต่อสังคม ต่อสิ่งแวดล้อม สิ่งแรกที่จะต้องทำคือ ต้องเริ่มจากขบวนการภายในจากพนักงาน ต้องให้พนักงานเดินไปพร้อมกับเราไม่ใช่ให้ผู้บริหารต้องการอย่างเดียว ถ้าเราบอกจะทำอะไรถ้าเขาฟังและสื่อสารให้เข้าใจ มีเหตุผลเขาก็จะเชื่อ ก็จะเดินตามแต่การสั่งอย่างเดียวคงเป็นไปไม่ได้ต้องทำให้เขาเกิดรู้สึกว่าเขามีส่วนร่วม เริ่มต้นจากการมีร้านค้าสวัสดิการของพนักงานจำหน่ายให้แก่พนักงานโดยไม่หวังผลกำไรแก่พนักงานและไม่เสียเวลาทำงาน เริ่มจากการจ้างงานในชุมชน ชุมชนในที่นี้หมายถึงพนักงานในบริษัทเพื่อลดต้นทุนและเป็นการกระจายงานกระจายรายได้ไปสู่พนักงานให้เป็นผู้ร่วมหุ้นและจัดตั้งกรรมการผู้ตรวจสอบดูแลกันเองดูเรื่องการเงินให้เป็นธรรมเป็นการแบ่งปันผลประโยชน์ทำให้รู้สึกที่พนักงานได้มีส่วนร่วม มีโอกาส และได้ฝึกทักษะและขยันขึ้นรู้จักมองหา รู้จักทำธุรกิจ จะสังเกตได้ว่าสิ่งที่เป็นที่ต้องการของนักท่องเที่ยวต่างชาติคือ เขาอยากจะทำอะไรกับชุมชนรอบข้างมีอะไร เราทำอะไรร่วมกับชุมชน ชุมชนได้ประโยชน์อะไรบ้าง บางบริษัทใหญ่ๆ ในยุโรป ก่อนจะทำสัญญาส่งลูกค้ามาถามกระทรวงว่าจ้างงานยังไง ทำอะไรให้ชุมชน ชื่อของจากชุมชนรีปาว เพราะอาจจะมองว่า การที่บริษัทไปซื้อของจากข้างนอก จะไม่ช่วยภาวะโลกร้อน ต่อมาก็พยายามที่จะทำยังไงให้ได้สินค้าปลอดสารพิษสู่ห้องอาหารของเรา นอกจากนั้นยังลดต้นทุนการจัดซื้อ ได้สินค้าที่ดี และลดภาวะโลกร้อน สิ่งที่ได้นอกเหนือจากตัวเงินก็คือ คุณค่าของความเป็นมนุษย์

ความคิดเห็น/สรุป

ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย ธุรกิจที่มองจากคนทำธุรกิจจะเห็นว่าเป็นความตื่นตัวของตัวธุรกิจเอง ตลาดแบบนี้เรียกว่าตลาดเฉพาะเป็นความพิเศษเฉพาะตลาดแบบนี้ราคาสูง และก็จะมีตลาดล่าง ตลาดขายส่ง ตลาดขายตรง ตลาดสร้างแบรนด์ ซึ่งสหกรณ์ใน 3 ปีมานี้สามารถต่อกันได้หมดเลย

อีกส่วนหนึ่งคือเครือข่าย กลุ่ม สหกรณ์ ที่จะมาต่อเชื่อม การเชื่อมต่อนี้สำคัญมาก คือการเรียนรู้แบบมีปฏิบัติการร่วมกัน ส่วนคนที่จะมาช่วยเรื่องระบบ เป็นตัวสนับสนุนและจะเจริญได้ด้วยการทำงานมือจากหลายภาคส่วน

รศ.สมพร อิศวิลานนท์ การสร้างปัจจัยภายในของคนในสังคมโดยการสร้างทุนให้กับชุมชน ทุนในที่นี้คือทุนทางสังคมให้เหนียวแน่นจะสามารถเอาชนะ หลายๆ อย่างที่เกิดขึ้นได้ เราสร้างชุมชนที่พยายามจะรวมตัวกัน ในการผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพและหาช่องทางของเราเอง อันนี้คือการต่อสู้กับกระแสโลกาภิวัตน์ แต่ถ้าเมื่อไหร่ก็ตามถ้าต่างคนต่างไปก็จะไปไม่รอด ถ้าเรารู้จักวิธีการจัดการ เราจะได้ระบบสหกรณ์ที่สร้างทุนให้กับสังคมแล้วก็จะอยู่ได้อย่างยั่งยืน

คุณดาววัลย์ คำภา การก้าวไปข้างหน้าต้องมีจุดขาย อีกอย่างคือการทำให้สมาชิกมีความภาคภูมิใจมีความรู้สึกที่ตัวเองมีคุณค่าในการที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์มีส่วนร่วมและก็สามารถเป็นตัวจักรสำคัญที่จะขับเคลื่อนสหกรณ์ไปได้

คุณอนันต์ ภูสิทธิกุล เห็นภาพที่ทำให้เกิดความเชื่อมั่นได้ การตัดสินใจของผู้บริหารสหกรณ์ ถึงเวลาแล้วที่จะต้องไปทบทวนในการปรับโครงสร้างการจัดการตัวเองถึงเวลาแล้วที่จะต้องไปดูเนื้อหาสาระของธุรกิจถึงเวลาแล้วที่เราจะต้องให้ความสำคัญกับเม็ดเงินของมวลสมาชิก

คุณอำนาจ ปะติเส กระบวนการของสหกรณ์เป็นเหมือนกระบวนการธุรกิจของภาคเอกชน คำว่าเหมือนคือเขามีอะไรเรามีอันนั้นด้วย เขามีสถาบันฝึกอบรม กรรมการที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ที่นี่ก็จะมีสถาบันที่ฝึกกรรมการของสหกรณ์

คุณสุชาติดา ยวบูรณ์ จากภาคธุรกิจสิ่งที่เราอยากได้หรืออยากเห็นคือเรื่องการสนับสนุนด้านกลุ่มความรู้ในสิ่งที่เราอยากจะทำไป เราเป็นแกน ความคาดหวังหรือความฝันก็อยากที่จะมีตลาดเล็กๆ ที่ทุกคนจะบอกว่ามาที่นี่แล้วได้พบผู้ผลิตตัวจริงซึ่งได้ผลิตอาหารหรือผลิตสินค้าที่ปลอดภัยและก็เกิดความเชื่อถือ คือสร้าง แปรนตร์ โดยเชื่อว่าถ้าทำสำเร็จ สิ่งเดียวที่เราจะสู้คนอื่นได้ในโลกก็คือการผลิตอาหารที่มีคุณภาพปลอดภัย

เวทีเสวนาภาคบ่าย

ขอเป็นส่วนหนึ่งของระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม

ผู้ดำเนินรายการ

รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

ผู้ร่วมเสวนา

| | | |
|---------------|-----------|-------------------------------------|
| คุณสาย | กังกเวดิน | สหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด |
| คุณอรุช | นวราช | กลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพราน |
| คุณศศิธร | วิเศษ | เครือข่ายคุณค่าผลไม้ |
| คุณธนณัฐวรรค์ | แสงหวัง | เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย |
| คุณนุชรินทร์ | อัญญาไพ | เครือข่ายคุณค่ายางพารา |
| พ่อวิจิตร | บุญสูง | เครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรม |
| คุณนัต | ดวงใส | เครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมชนพร |
| คุณจรรยา | ชำนาญไพโร | บริษัทดอนเมืองพัฒนา จำกัด |

เริ่มเวลา 14.10 น.

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ : กราบสวัสดิ์ท่านรองผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย ,ท่านผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันฯ และท่านนักสหกรณ์ผู้มีเกียรติทุกท่าน ขอต้อนรับทุกท่านเข้าสู่เวทีเสวนา ..ขอเป็นส่วนหนึ่งของระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม พวกเราอยู่ในพื้นที่ทำงานวิจัย ซึ่งเราทั้ง 9 ชีวิตจะมาเล่าประสบการณ์จากงานวิจัยในพื้นที่ ถ้าพูดถึงงานวิจัยคนทั่วไปจะกลัว แต่ถ้าพูดถึงการเรียนรู้คนจะรู้สึกดีกว่า

ย้อนกลับไปปี 2543 เริ่มต้นเป็นผู้ประสานงานวิจัยมีโจทย์ คือในขบวนการสหกรณ์กว่า 90 ปีแล้วมีอะไรที่ม้องค์ความรู้เกี่ยวกับงานวิจัยหรือหลักวิชาการบ้าง ปี43 ตอบโจทย์ได้สั้นๆว่าไม่มีอะไรในก่อไผ่หมายความว่างานวิจัยที่จะนำไปใช้ขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์ในเรื่องของความรู้ใหม่ๆซึ่งนักวิจัยที่เข้ามาร่วมงานเป็นผู้บอกว่าไม่มี หลังจากนั้นเราได้ใช้ Road Map ขับเคลื่อนงานวิจัยภายใต้ชุดโครงการที่ทาง สกว. ให้เราแต่เราใช้การมองแบบนกที่ฝรั่งเรียกว่า Bird eye เรามองว่าจริงๆเราหลงทางหรือเปล่าการทำงานสหกรณ์เราไปยึดติดกับชื่อสหกรณ์ ติดกับเรื่องกระบวนการที่ติดกับองค์กรซะมากเราลืมไปว่าการทำงานสหกรณ์ที่แท้จริงเราต้องการอะไรกันใน ดร.สีลาภรณ์ ให้เราทำงานต่อในปี 48 คิดโจทย์ต่อนักสหกรณ์ ซึ่งตอนนั้นยังไม่ได้จัดตั้งสถาบันฯ ถ้าจะขับเคลื่อนงานวิจัยที่จะช่วยพัฒนาสหกรณ์ต้องทำอะไร เราจึงได้ทำโครงการพัฒนารอบคิดพัฒนาสหกรณ์ ดูเหมือนจะโชคดีที่ท่านทักษิณมา จะมาเอาโจทย์วิจัยที่ สกว. ให้เราทำไป แต่หน้าที่เราเป็นนักวิชาการ มีข้อมูลที่เป็นไฮไลต์ว่าน่าจะขับเคลื่อนแบบนี้ เราคิดว่าจะเริ่มที่การมุ่งที่การพัฒนา

คน โชคดีที่เราเอาชุดความรู้ที่ สกว. ให้เราทำ เราใช้งบประมาณจาก สกว. นำนักสหกรณ์ทั่วประเทศ มาร่วมกันตกผลึกทางความคิดและได้วางใจยุทธศาสตร์ไว้ในแผนพัฒนาการสหกรณ์ ฉบับที่ 1 ช่วงนั้นคนไม่รู้ว่ามี การเปลี่ยนแปลง เรียกว่าการปฏิรูปทางความคิด เราหลายรัฐจริงๆ เรื่องสหกรณ์ ในยุทธศาสตร์แผนที่ 1 ต้องเชื่อมโยงเครือข่ายสหกรณ์ที่จดทะเบียนกับไม่จดทะเบียนให้เป็นพวกเดียวกัน เราได้ชุดความรู้การเชื่อมโยงเครือข่าย ณ วันนั้นเราเดินทางด้วย Road Map เราได้ปักหมุด ยุทธศาสตร์ไว้ในใจของพวกเราที่นั่งอยู่ในนี้ เรามีเพื่อนที่เป็นนักวิจัยที่ได้เซ็นชื่อในสัญญาตอนนี่ 300 ชีวิต มีคนที่ผ่านกระบวนการเวทีเรียนรู้ และทำงานวิจัยกว่า 30,000 คนแล้ว เราได้วาดฝันว่าในปี 2559 ซึ่งครบ 100 ปีการสหกรณ์ไทย เราจะใช้เวทีเรียนรู้จากทุนทางสังคมที่มี โดยใช้หลักการ สหกรณ์ ทำอย่างไรจะให้คนในสังคมมีจิตวิญญาณร่วมมือกันเพื่อการพัฒนาประเทศ จะยากก็ยาก จะง่ายก็ง่าย แต่เราปักหมุดยุทธศาสตร์ไว้ก่อน

เมื่อ 2-3 เดือนที่ผ่านมา ฟังทำงานส่ง สกว. ตลอดเวลา 10 ปีที่เราเดินตาม Road Map เราได้นำผลงานวิจัยไปใช้ในระบับนโยบายร่วมกับคณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติ ท่าน วุฒิสมาชิก ร่วมกับหัวหน้าชุมชนสหกรณ์ระดับชาติ อย่างชุมชนสหกรณ์แห่งชาติ สันนิบาตสหกรณ์ แห่งประเทศไทยและชุมชนสหกรณ์ระดับจังหวัด ได้นำเอาชุดความรู้ที่ได้สกัดเป็นเล่ม เป็นไฮไลท์ของ แนวคิดการพัฒนาสหกรณ์ตอนนี้กำลังไปเสนอต่อท่านนายกรัฐมนตรี เราได้ทำงานเสร็จแล้ว ซึ่งเป็น เรื่องของภาคการเมืองช่วยกัน หลักๆแล้วเราได้ไปใช้ในเชิงนโยบาย แต่ในเชิงวิชาการเราต้องตอบ โจทย์มหาวิทยาลัย เราเป็นอาจารย์เราเอาความรู้จากงานวิจัยไปใช้อะไรได้บ้าง ได้นำเอาความรู้ที่ได้ จากงานวิจัยไปร่างเป็นหลักสูตร และจัดทำเอกสารเผยแพร่ แต่ที่ให้ความสำคัญมากๆ คือเราจะ สร้างการเปลี่ยนแปลงได้อย่างไร ตอนนี้ทาง ACCU มาร่วมมือกับสถาบันฯ นำคู่มือที่เขาใช้กันมา 5 ปี กับผู้นำในเอเชียแปซิฟิก ให้สถาบันฯเปิดสอน 2-3 วิชา โดยนำความรู้จากงานวิจัยไปประยุกต์ใช้ ใน ปลายปีนี้เป็นหลักสูตรครั้งแรกก็จะไปที่พื้นที่งานวิจัยสามพราน

ส่วนงานอื่นๆเราเอาชุดความรู้ที่ได้ไปใช้กับภาคีพันธมิตร ชุมชนสหกรณ์เครดิตยูเนียนมี หลักสูตรผู้นำ ตอนนี้กำลังจะทำงานวิจัยร่วมกับชุมชนสหกรณ์ออมทรัพย์ในเรื่องการสร้าง สถาบันตยกรรมการเงิน จะมีเรื่องของ ธ.ก.ส. ที่ทำอันอำนวยได้พูดเปิดประเด็นตัวแบบ Farmer Shop ที่ ฟังเปิดในวันนี้เราจะใช้ชุดความรู้การบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการนำเอาสินค้าเกษตร แปรรูปและนำไปพัฒนาคุณภาพวางใน Shell Farmer Shop ให้ผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน ได้อย่างไร ซึ่งเป็นโจทย์ยาก กราบเรียนท่าน อ.สิลาภรณ์ ถ้าสถาบันฯทำไม่สำเร็จชื่อเสียงคงจะไม่ดี เป็นแน่ ยังมีเวลาหลายปี ตอนนี้คุณดวงทิพย์ และ อ.อภิรดีก็มาช่วยจัด สร้างการมีส่วนร่วม สร้างทุน ทางสังคมอื่นๆ

จะเห็นว่าเรามีเครือข่ายเกิดขึ้นเยอะ ถ้าใครสนใจก็ไปดูที่เว็บไซต์ของสถาบันฯหรือไปอ่าน ในรายละเอียดในวารสารคนสหกรณ์อย่างไรก็ตาม ที่สำคัญมากที่สุดตอนนี้ที่เราสังเคราะห์งานวิจัย 10 ปีที่เราทำงานวิจัยร่วมกับนักวิจัยกับเครือข่ายพบว่า การที่จะพัฒนาสหกรณ์สู่เส้นทางของระบบ

คุณค่าและการค้าที่เป็นธรรมชาติมีข้อจำกัดใหญ่ๆอยู่ 6 ประการซึ่งเราต้องช่วยกัน เมื่อเช้าที่ท่านผู้มีเกียรติได้ชมวีดิทัศน์เราได้พยายามถ่ายทอดความรู้ไปในภาพวีดิทัศน์ ประเด็นแรกเราค้นพบว่าคนในสังคมส่วนใหญ่ไม่เชื่อมั่นไว้วางใจเรื่องสหกรณ์ ประเด็นที่ 2 สหกรณ์ส่วนใหญ่ยังมีพันธะความรับผิดชอบต่อสมาชิกน้อยเกินไป ส่วนใหญ่ไปรับงานจากข้างนอกอาจจะเป็นนโยบายรัฐเช่นโครงการรับจำนำ จึงทำให้สิ่งที่เป็นอัตลักษณ์ของสหกรณ์ในฐานะที่เป็นองค์กรแก้ปัญหาเศรษฐกิจสังคมให้แก่สมาชิก ไม่ได้ทำ! ผู้จัดการต้องวิ่งทำงานที่เป็นนโยบายจากภายนอก โชคดีเมื่อเดือนธันวาคมเรามีเพื่อน เพื่อนใหญ่ด้วยสมัชชาสหประชาชาติ กับสัมพันธ์ภาพสหกรณ์ระหว่างประเทศประชุมกัน ล่าสูตรณรงค์ให้ทุกประเทศทั่วโลก ให้รัฐบาลทั่วโลกนำเรื่องสหกรณ์ที่เป็นแนวคิดดั้งเดิมขึ้นมา เพราะวิกฤติ Hamburger ที่เกิดขึ้น สหกรณ์ที่อนุรักษ์ความดั้งเดิมยังอยู่รอด เช่น Rabobank แต่พวกที่ออกนอกกรอบไปไม่รอด! ตอนนี้สหประชาชาติทำเหมือนกับสิ่งที่เราทำอยู่ ที่สำคัญเราพบข้อจำกัดว่าคนวงในสหกรณ์ 4 กลุ่ม ส่วนใหญ่ยังขาดจิตวิญญาณสหกรณ์ยังไม่คิดจะพึ่งพาร่วมมือกันทำให้จุดแข็งกลายเป็นจุดอ่อน ยังขาดการจัดการแบบองค์รวม อาทิ บางสหกรณ์เปิดน้ำมันขายแต่ไม่ได้ขายให้สมาชิกไปขายให้คนนอก มุมมองในการมองสหกรณ์เป็นเครื่องมือของรัฐต้องแก้ไข สมัชชาสหประชาชาติชูประเด็นว่าต้องทำให้สหกรณ์เป็นองค์กรแห่งการพึ่งพาแล้วรัฐไปช่วยหนุนเสริมในฐานะพี่เลี้ยงให้คิดเองได้บันไดเอง ถ้าจะให้ทำแผนกลยุทธ์ก็ให้คิดจากความสามารถของเขาก่อน ที่สำคัญการให้การศึกษา ให้แต่การศึกษาแต่ไม่ให้วิธีคิดเลย อบรมก็สิบครั้งกลับไปถึงบ้านก็ยังไม่ได้เลย

เรามี 3 เสาหลักความรู้ การสร้างผู้นำการเปลี่ยนแปลง การสร้างตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่าที่จะหารูปแบบการบริหารจัดการรูปแบบวิธีใหม่ นวัตกรรมใหม่ๆ เหมือนที่ท่านอำนวยการพูดว่าต้องสู้เอกชนให้ได้ จะทำอย่างไร แต่เราคิดว่าเอกชนที่เรามีจิตวิญญาณและเราไม่หวังรวยมาก เราจะเอื้ออาหารแบ่งปันกันอย่างไร ที่สำคัญนวัตกรรมฮาร์เวิร์ดที่ขายไอบีดีกับผู้นำระดับโลก ซึ่งเราใช้อยู่ คือการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการแต่สิ่งที่เราคุยกันมา 4-5 ปี

การเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่า มีผีเสื้อเป็นมาสเตอร์ท นี่คือความรู้หลักที่สถาบันเคลื่อนมาตลอด 10 ปี ตอนนี้งานวิจัยที่ทาง สกว. สนับสนุนเรามา เรามีชุดความรู้เรียกเป็นภาษาอังกฤษว่า BM&F Platform จะเป็นไปตามแนวทางที่สามเสาหลัก สร้างผู้นำการเปลี่ยนแปลง ยกกระตือรือร้นความสามารถของกลุ่มองค์กรให้แข็งแกร่งและอยู่ได้ในโลกที่แข่งขัน ท้ายสุดเรามองระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรมชาติ แต่เราค้นพบว่ามี 3 C ตัวแรกถ้าเราไม่มีเป้าหมายร่วมคิดคนละทางไปไม่รอด C ตัวที่สองเราต้องชัดเจนในเนื้อหา เราจะสร้างระบบคุณค่าก็ต้องคุณค่า เราจะสร้างเครือข่ายพีชผักอินทรีย์ ก็ต้องอินทรีย์ ไม่ใช่ไปใช้สารเคมีมาใส่ และต้องมี Creative ต้องมีการสร้างสรรค์ มีนวัตกรรมใหม่ๆ

ตัวแทนที่อยู่บนเวทีเป็นเครือข่ายที่เราได้ทำงานร่วมกันมา มีประสบการณ์การเรียนรู้จะ มาเล่าสู่กันฟัง จะเริ่มจากคนแก่คนแก่ก่อนดีกว่า พอลิวิตร เคยทำเรื่องแบรนต์ข้าวคุณธรรมสำเร็จ จากความสำเร็จมีชุดความรู้มาเล่าให้ฟัง มีเวลา 15 นาทีขอเชิญพอลิวิตรคะ

พอลิวิตร : จริงๆพูดก่อนเพื่อนไม่ดีหรอก เมื่อเข้าคุณสุชาติมาพูดหลังเพื่อนดูจะได้เปรียบ เพื่อนพูดกันหมดแล้วค่อยมาสรุป เอาละ!! โหนทุก็ให้ก่อนก็ดีแล้ว ผมทำข้าวคุณธรรมทำเพื่อที่จะ สร้างสิ่งที่เป็นคุณค่ามากกว่าเรื่องที่ทำแล้วขายได้เงินมาเยอะๆ อันนี้คือความคิดแรกๆเลยที่จะคิดทำ เรื่องข้าวคุณธรรมคิดเรื่องคุณค่ามากกว่า ทำไม่จึงคิดอย่างนั้น เราทำมาเป็นพ่อค้าเล็กๆรวมตัวกัน เฉพาะชุมชนมีสมาชิกไม่กี่คน มี 1,000 กว่าคนแล้วจะไปแข่งกับพ่อค้าพันล้านจะไปสู้มันไหวได้ยังไง สู้ ไม่ไหว ด้านการเงินยังงี้ก็สู้เขาไม่ได้ เอาแค่นี้ไปสถาบันการเงิน เขายังไม่ค่อยเชื่อชี้หน้าเราเลย พ่อค้า มันให้กู 10 ล้าน เราไปขอกู 500,000 มันยังไม่ให้เลย มันแตกต่างกันขนาดนั้นแหละ ก็เลยคิดหาทาง ออก เราต้องหาจุดแข็งของเราที่เราพอจะมีอยู่ เราคิดว่าปุ๋ยตาทวดทำเรื่องเกษตรมานานก่อน สมัยปฏิวัติเขียว แต่ผมคนรุ่นเก่าเกิดก่อนสมัยปฏิวัติเขียว ปฏิวัติเขียวก็คือพ่อลูกหลานเรียนจบคณะ เกษตรก็เอาเคมีไปใส่ พอแมลงไปกินนิดหน่อยก็เอายาไปฉีดให้ตายบอกว่าเดี๋ยวมันจะกินชะหมด สมมุติว่าเราไม่ใส่พวกนั้นจะได้ไหม เพราะเรารู้ว่ามันมีพิษ ไม่เฉพาะว่ามีพิษตอนกินเข้าไป มันมีสาร ตกข้างอยู่กับพื้นดินด้วย เป็นข้อพิสูจน์ว่าทำไปทำมาดินเริ่มแสดงอาการก่อน หลังจากนั้นคนที่ทำก็ แสดงอาการ มันแพ้ ! สุดท้ายก็ผู้บริโภคที่เจอหนักๆ จุดนี้เองที่ทำให้ต้องเปลี่ยน จุดแข็งเรามีปุ๋ยตา ทวดทำมาไม่เคยต้องใส่สารเคมี ทำแรกๆก็มีแรงต่อต้านเยอะ เขาบอกจะพากันอดตาย ก็เอา! พ่อแม่ ทำมาไม่ตาย พาโตมาขนาดนี้แล้ว

สิ่งที่ได้จากการทำ คือเกิดความเชื่อมั่นว่าตัวเองมาถูกทาง ถ้าบริโภคสิ่งนี้เข้าไปเราเอง นั้นแหละคือคนทำ มันใจได้ ไม่ได้บริโภคสารพิษเข้าไปแน่ๆโรคภัยไข้เจ็บก็จะลดน้อยลง ทั้งได้เรียนรู้ โภชนาการ ทางสาธารณสุขบอกว่าสารมะเร็งที่เข้าไปอยู่ในตัวทุกคน มีสารมะเร็งอยู่ทุกคนเพียงแต่ ว่ามะเร็งที่อยู่ในตัวยังไม่ได้ถูกกระตุ้นด้วยสารเคมีที่บริโภคเข้าไปก็จะไปเจริญเติบโตในร่างกายคน เมื่อไรที่เจริญเติบโตเต็มที่ร่างกายคุณสู้มันไม่ไหว ไม่เกิน 6 เดือนไปหาหมอ หมอบอกว่ากลับบ้าน เหวอะ เตรียมโลงไว้เลย มันร้ายแรงมาก

เราพยายามจะสื่อออกไปให้ผู้บริโภคได้รู้จนมันมีผลผลิตออกมาวางขายผมบอกว่าแค่ คุณคิดจะซื้อผลผลิตผม คือข้าวคุณธรรม สุขภาพคุณดีแล้ว ยังไม่ต้องไปห่วงกินนะสุขภาพดีแล้ว เมื่อ ลักครุ่นี่ผมไปช่วยเด็กชาย คนไปซื้อหัวเราะก็ากเลย เห็นไหมสุขภาพจิตคุณดี แต่เริ่มต้นนะครับ นี่คือ คุณค่าที่มันเห็นง่ายๆ ไม่ต้องลึกละไรมากมาย คุณค่าแค่นี้เอง มากกว่าเงินที่เป็นมูลค่ามหาศาลซึ่ง ตายแล้วเอาไปไม่ได้ สิ่งเหล่านี้เป็นแรงบันดาลใจให้ทำ ผมทำมาเกือบยี่สิบปี เชื่อไหมว่าที่นั่นไม่ได้ใช้ ปุ๋ยมาก ไม่ได้ปุ๋ยเคมี ใช้แต่ปุ๋ยอินทรีย์นะครับ ใส่ลูกหนึ่ง ปีเว้นปี บางแปลงไม่ต้องใช้เลย ต้นทุนมันลด ใหม ลด! เขาบอกว่าต้นทุนลดค่าใช้จ่ายไม่มีทำไมขายแพง ก็เกิดปัญหาด้านมูลค่าขึ้นมาอีก ข้าวคุณดี คุณต้องขายแพงซี พอขายถูกก็มีคำถามอีกถ้า ผมเลยขายแพง ถามว่าเกษตรกรได้อะไรไหม ได้ถ้า

ชายแพ่งหน่อยก็ได้ทุนคืน เราอยากชายแพ่งใหม่ ไม่อยากชายแพ่ง ถ้าเราไปซื้อตัวเองภายในชุมชนชายถูกกว่าข่าวสารเคมีอีกครับ เพราะเขารู้ แต่โทษที่เราแปรรูปแบบใช้เทคโนโลยีต่ำใช้โรงสีราคาไม่เกินหนึ่งแสนบาทต้นทุนต่ำมาก แต่เมล็ดข้าวไม่สวยนะครับเห็นกล่องสวยๆ แต่เมล็ดข้าวไม่สวยมีเมล็ดหักผสมไปด้วย หลายคนบอกทำให้ดีกว่านี้ได้ไหม คนนั่งข้างๆบอกว่าเวลาซื้อไปกินมันเคี้ยวใหม่

จากประสบการณ์ที่ทำมาเรื่องไม่ดีมีมากกว่าเรื่องดี เนื่องจากประเทศเรารับเอาวัฒนธรรมการบริโภคที่คิดว่ามันดีมาจากตะวันตกซะส่วนมาก สิ่งที่เราทำมันไปฝืนกับกระแสวัฒนธรรมการบริโภค ถูกต่อต้าน ยกตัวอย่างเราไปหาสมาชิกที่จะผลิตเพื่อที่จะสร้างคุณค่าในแปลงนา สร้างคุณค่าให้กับสังคมแต่กลับมีสิ่งสะท้อนกลับมาอยู่ในครอบครัวเขาเองเวลาเราไปจะไปหาทั้งหมดทั้งครอบครัวไม่ได้ ไปหาเฉพาะพ่อบ้าน พอไปทำพ่อบ้านถูกต่อต้านจากแม่บ้านก็มี ระวังคนที่คิดจะทำข้าวคุณธรรมหรือเกษตรอินทรีย์ ถ้าจะทำก็ต้องทำกันทั้งครอบครัวเพราะความเข้าใจแตกต่างกันมากระหว่างคนที่เรียนรู้ออกกับคนที่รู้บ้างไม่รู้บ้างเคยไปนำเสนอให้สหกรณ์จดทะเบียน ผมก็เป็นสหกรณ์แต่เป็นสหกรณ์ที่ไม่จดทะเบียน สหกรณ์โดยธรรมชาติ เขาบอกผลผลิตต่ำ เวลาทำโรคแมลงเยาะหาเทคโนโลยีมาช่วยลำบาก ต้นทุนมันก็ต้องสูง อันนี้เป็นข้อขัดแย้งที่มันเกิดขึ้นเวลาไปนำเสนอ ไปหลายที่ใจอ่อนกลับมามานั่งปลง พระพุทธเจ้าตรัสว่าเวลาไปสอนคนแบ่งคนเป็น 4 เหล่า พวกอยู่ในโคลนในตรมไม่ต้องไปพูดกับมัน เรื่องนำเสนอเรื่องคุณค่าเพื่อที่จะให้มองลึกๆลงไป ในกิจกรรมที่เราทำร่วมกันโดยเฉพาะสหกรณ์คนที่ไม่เข้าใจคนที่ขัดแย้งมืออยู่มากมาย ท่านอย่าเพิ่งใจอ่อนเพราะคนหลายระดับที่อยู่ร่วมกันของสังคมจะ让他เข้าใจทั้งหมดคงเป็นไปได้ไม่ได้ แม้แต่ครอบครัวเดียวกันยังเข้าใจไม่เหมือนกัน ฉะนั้นถ้าท่านเชื่อมั่นศรัทธาในขบวนการสหกรณ์

คุณเชื่อใหม่ว่าสหกรณ์จะพาคุณไปรอด เชื่อมั่นขนาดไหนอยู่ที่ตัวคุณแล้ว มีฉันทะที่จะเริ่มทำมันขนาดไหน ผมเชื่อมั่นว่าขบวนการสร้างความเชื่อมั่นในกิจกรรมที่เราทำอยู่เป็นแนวทางรอด ไม่ใช่เฉพาะแต่ตัวเอง มันแพร่กระจายไปถึงสิ่งแวดล้อม คนที่อยู่รอบข้างเรา แม้กระทั่งประเทศไทยหรือแม้โลกนี้ ถ้าขาดการสร้างคุณค่าในกิจกรรมไปไม่รอด ธุรกิจใหญ่ๆหันมาสร้างคุณค่ามากกว่าจะสร้างมูลค่าให้กับตัวเอง นี่มีบริษัทหนึ่งนำผลิตภัณฑ์ออกแกนิคมา ทำจนสูงสุดบอกว่าไม่รู้จะทำไปทำไม เพราะกลัวตายเหมือนกัน ประธานบริษัทต้องหาผลิตภัณฑ์ออกแกนิคมารับประทาน สุดท้ายก็ไปส่งเสริม

ถ้าเราเชื่อมั่นว่ากระบวนการสร้างคุณค่าในกิจกรรมที่เราทำมีประโยชน์เป็นสิ่งที่โลกกำลังต้องการ เรามาถูกทาง เมื่อเข้าอยากตอบ มีคำถามจากญาติ จาก ธ.ก.ส. ยิง ธ.ก.ส. ถ้าผู้อำนวยการใหญ่มานั่งฟังต้องเรียกเข้าไปคุยในห้อง แนวคิดธนาคารเองจะจัดผลประโยชน์ของแบงค์ได้อย่างไร ตายแล้ว!! เพราะแบงค์ก็หาผลประโยชน์แล้วลูกน้องจะจัดผลประโยชน์ได้อย่างไร

ท่านที่อยู่ภูเก็ตน่าจะเป็นผู้จัดการสหกรณ์เครดิตยูเนียนท่านบอกถ้าอยากให้สหกรณ์เจริญต้องยุบกรมส่งเสริมสหกรณ์ ขอโทษที่ผมเป็นเกษตรกรผมก็พูดเหมือนกันกับเขา พูดหลายเวที ถ้าอยากให้เกษตรกรก้าวหน้ายุบกระทรวงเกษตรฯ ไม่ใช่ยุบทิ้งนะครับคือเปลี่ยนแปลงใหม่ ยก

เครื่องใหม่เพื่อที่จะให้เกษตรกรที่บ้านเรา การเกษตรยกระดับขึ้นมา ตั้งแต่กรมส่งเสริมการเกษตร หรือแม้กรมการข้าวที่ตั้งใหม่ก็ต้องยกเครื่องใหม่ เพราะข้าวเราก็ไม่ทันสมัยเลย ส่งเสริมแต่ข้าวเคมีให้คนกิน มีโอกาสทั้งที่ต้องพูดให้เต็มที่ เดินทางมาไกล จะกระทบกระเทือนบ้างต้องขออภัย สิ่งดีๆ ก็ขอยกให้ท่าน รอบนี้ขอยกแด่นี้ขอบคุณครับ

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ : พ่อวิจิตรเป็นตัวแบบผู้นำที่ดี พิสูจน์แล้วหลายครั้งผู้นำที่ยิ่งใหญ่คือผู้นำที่มีจุดยืน ต้อง มีเป้าหมายชัดเจนมีกระบวนการที่ศรัทธา พ่อวิจิตรไม่ต้องคุยมากเพราะเรื่องราวต่างๆอยู่บนหนังสือพิมพ์ บนสื่อตลอด ประเด็นของเครือข่ายคุณค่าข้าวคุณธรรมตอนนี้แบรนด์ข้าวคุณธรรมติดใจผู้บริโภค ไม่พูดว่าติดตลาด ติดใจผู้บริโภคจนเขาอยากซื้อกันหลายราคา ราคา กิโลกรัมละ 47-48 ไปหาซื้อที่สยามพารากอน ซึ่งเป็นพันธมิตรอย่างเหนียวแน่นหลายปีเพราะว่าผู้บริโภคต้องการ ตอนนี้พนักงานขายในเครือเดอะมอลล์กรุ๊ปโฆษณาคุณสมบัติข้าวคุณธรรมได้อย่างไม่ลังเลใจ

ที่พ่อวิจิตรพูดมาสิๆ แล้วจะเห็นว่าเป็นเรื่องของคนที่จะมาทำงานด้วยกันด้วยความมุ่งมั่นอะไรก็จะสำเร็จแล้วคุณค่าจะเกิด ประเด็นของพ่อวิจิตรผ่านไป เรื่องข้าวต้องให้คุณธรรมวรรณะ ตอนนี้มาเป็นหัวหน้าโครงการวิจัยของเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย ต้องเกริ่นนำนิดหนึ่งว่ามีหลายท่านมากระซิบถาม ข้าวเกิดบุญต่างกันอย่างไรกับข้าวคุณธรรมในฐานะผู้ประกอบการขอปักธงไว้ก่อน

เรื่องราวของข้าวเกิดบุญ คนที่นั่งอยู่บนเวทีคือหัวหน้าโปรเจกต์ในปีนีแต่คนที่นั่งอยู่ข้างล่างเป็นประธานเครือข่ายสหกรณ์การเกษตรที่เข้าร่วมเครือข่าย 12 สหกรณ์ คุณบุญเกิดนั่งอยู่ข้างล่างขอเสียงปรบมือให้คุณบุญเกิด

คุณธนฐ์วรรธ : จะมาเล่าว่าโจทย์วิจัยของเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิยิ่งใหญ่อย่างไรตอนเริ่มคิดโจทย์ตอนแรกเราบอกจะทำอย่างไร เราจะมีรูปแบบการบริหารจัดการธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรแนวใหม่ที่จะสามารถลดจุดอ่อนการบริหารสหกรณ์การเกษตรขั้นปฐมที่อาจมีข้อจำกัดเรื่องเงินทุนหมุนเวียน ข้อจำกัดปริมาณผลผลิตไม่เพียงพอกับจุดคุ้มทุน ตรงนี้ทำอะไรมาบ้างเชิญคุณธนฐ์วรรธเลยดี

คุณธนฐ์วรรธ : เรียนท่านคณาจารย์และท่านร่วมอุดมการณ์ทุกท่าน ดิฉันนางธนฐ์วรรธ แสงหวัง คลุกคลีอยู่กับสมาชิกสหกรณ์ที่เป็นเกษตรกรที่ปลูกข้าวหอมมะลิ ดำเนินกิจการให้สินเชื่อและการรับซื้อผลผลิต การแปรรูปและมีการให้บริการน้ำมัน คลุกคลีอยู่ตรงนี้มา 38 ปี ทำให้รู้ว่าวิธีการสหกรณ์ดีและเป็นธรรมชาติที่สุด สหกรณ์เป็นองค์กรของเกษตรกร แต่หนีไม่พ้นจากภาวะต่างๆ ทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม โลกาภิวัตน์ต่างๆ สหกรณ์เองจะอยู่หนึ่งไม่ได้ต้องปรับตัวเองให้เข้ากับสภาพการณ์ปัจจุบัน สร้างความแข็งแกร่ง

ได้พบเพื่อนร่วมอุดมการณ์ คุณบุญเกิด ภาวนนท์ ผจก.สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด เชิญเข้าร่วมโครงการวิจัย เป้าหมายของเราคือทำอย่างไรให้กิจการสหกรณ์มีความยั่งยืนเรา

ต้องสร้างความแข็งแกร่งโดยการสร้างเครือข่าย การสร้างเครือข่ายเป็นขั้นที่ 2 ของการให้ความร่วมมือของสหกรณ์การเกษตร แม้แต่ธุรกิจเอกชนก็ยังอยู่เดี่ยวๆไม่ได้ จริงสหกรณ์ก็มีการสร้างเครือข่ายแต่ไม่ได้เปิดเผย มีการสร้างเครือข่ายภายในอำเภอ ตำบลจังหวัด แต่ข้ามจังหวัดยังไม่เคยทำ เข้ามาทำตรงนี้มี 5 จังหวัด 15 ภาคีเครือข่าย มีสุรินทร์ บุรีรัมย์ นครราชสีมา ร้อยเอ็ด มหาสารคาม

ในระยะที่ 1 คุณค่าที่ได้เป็นเพื่อนร่วมอุดมการณ์ในเชิงธุรกิจ เพราะข้าวเป็นอาหารหลัก โดยเฉพาะข้าวหอมมะลิ เรามาเจอปัญหาเรื่องการเปิดการค้าเสรี ยิ่งจำเป็นจะต้องมาร่วมเครือข่ายกันเพื่อสร้างคุณค่า มาสร้างคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ ระยะแรกคุณบุญเกิดเป็นหัวหน้าโครงการเครือข่ายเข้ามาเยอะ ได้เข้ามาศึกษาเรียนรู้ คุณค่าที่ได้ไปที่สหกรณ์และสมาชิกสหกรณ์ ได้เพื่อนเครือข่ายทางด้านธุรกิจ เราไม่ได้ดูเฉพาะปลายทาง เรากลับมาดูต้นน้ำ ผลิตอย่างไรจึงจะได้ข้าวคุณภาพ จัดเก็บอย่างไร แปรรูปอย่างไร ให้ตรงใจลูกค้า แล้วก็ได้สร้างแบรนด์ เกิดบุญก็มีคำถามขึ้นมาทำไมจึงชื่อเกิดบุญ ผู้จัดการบุญเกิด มาทำข้าวแบรนด์ข้าวเกิดบุญหรือป่าว จริงๆแล้วไม่ใช่ เกิดจาก 15 ภาคีเครือข่ายมาร่วมกัน เราร่วมกันว่าเราจะผลิตอย่างไรในระยะแรก

ในระยะที่ 2 ดิฉันมานั่งเป็นหัวหน้าโครงการวิจัยโดนเพื่อนบังคับด้วยแต่ก็มีความสนใจที่สามารถช่วยเหลือสหกรณ์ได้ ในระยะที่ 2 เป็นการต่อยอดเรื่องการตลาด เราจะทำอย่างไรให้ข้าวเกิดบุญเข้าไปถึงมือผู้บริโภคและผู้บริโภครักด้วยใจ เป้าหมายค่านึงถึงคุณภาพ คือผลิตข้าว GAP เห็นตัวอย่างเครือข่ายคุณค่าผลไม้ GAP โดยจิตสำนึก ทุกวันนี้ความหอมของข้าวเริ่มหายไป เมื่อก่อนปุ๋ยปลูกโดยไม่ใช้ปุ๋ยใช้ยา หุงบ้านเมียน้อยหอมไปถึงบ้านเมียนหลวง โครงการนี้จะไปฟื้นการผลิตแบบรุ่นปู่ย่ามาทำ เราจะถอยหลัง เราจะทำตามข้าวคุณธรรมแต่จะไม่ทำขนาดถือศีล

ผลผลิตในปีหนึ่งของเครือข่ายประมาณสองแสนกว่าตัน ถ้าแปรรูปเป็นข้าวสารประมาณ 40 % การเปิดเสรีการค้าอาจจะมีข้าวปลอมปนจากต่างประเทศ เราจึงต้องผลิตข้าว GAP ด้วยจิตสำนึกเป็นเป้าหมายสุดท้ายเอาปุ๋ยเอามูลสัตว์ เอาใบไม้มาทำปุ๋ยให้ข้าวปลอดสารพิษ เพราะตลาดต้องการ ดิฉันไปสังเกตข้าวคุณธรรมขายดีมาก และผักผลไม้อินทรีย์ คนจะจ่ายเงินซื้อโดยไม่ลังเลใจ

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ : จริงๆเรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่เป็นเรื่องที่เราจะเสริมพลังกันให้สหกรณ์การเกษตรมีรูปแบบการบริหารจัดการตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำของโซ่อุปทานข้าวหอมมะลิสหกรณ์ ในช่วงปีแรก อ.ดร.วันชัย ไปช่วยยกร่างระเบียบของเครือข่าย ซึ่งเป็นรูปแบบใหม่ของการบริหารจัดการสหกรณ์ในรูปเครือข่าย เราขึ้นตึก ซี.พี. ทาวเวอร์มาแล้ว ตอนแรกจะวางขายในเซเว่นแต่พอคิดแล้วไม่เกิดกำไรเราเลยถอยทัพก่อน บอกจะขายตรง ตอนนี้องค์สหกรณ์เปิดทำรถยนต์อยู่หน้าสถาบันอาหาร เราก็มาเรียนรู้กันว่าจจะวางจำหน่ายผ่านช่องทางอะไร

ท่านประธานสายเป็นประธานของสหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด จ. ระยอง วันนี้อย่างไรจะมาเองท่านพี่จะใช้เวลา 15 นาที ทำไมสหกรณ์การเกษตรบ้านค่ายจะมาต่อเครือข่ายกับสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์แล้ว 1ปีท่านประธานได้อะไรที่เป็นคุณค่า

ประธานสาย กังกเวดิน : พี่ข้าวเกิดบุญข้าวคุณธรรม รู้สึกชื่นใจ ในวันนี้ก่อนอื่นต้องขอบคุณทางสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ทั้งผู้อำนวยการ ทั้งคณะกรรมการ เจอพี่เชิญ ด้วยอดีตอธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์ที่ผมให้ความเคารพนับถือมาตลอดตั้งแต่มาเป็นประธานสหกรณ์ได้ยื่นข้อเสนอเสียงท่านมาเรื่องความซื่อสัตย์ สุจริต อยากจะเรียนพ่อแม่พี่น้องที่มานั่งอยู่ที่นี้ ผมพูดจบคงไม่ได้อยู่ถึงเลิก เพราะว่าถ้าลงมติอะไรเดี๋ยวเสียงขาดเมื่อวันอังคารที่แล้วออกเสียง 313 พอดีถ้า ขาดเสียงเดียวสภาล่ม เขาบอก สว. หลังยาวทำสภาล่ม

วันนี้สหกรณ์ผมมาด้วยความศรัทธาในสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ความจริงงานที่สถาบันทำอยู่ กรมส่งเสริมสหกรณ์ได้ทำมาแล้ว การปลูกผีสหกรณ์เป็นเรื่องยาก ขบวนการสหกรณ์มันทวนน้ำเหมือนลัทธิคอมมิวนิสต์ที่เกิดขึ้นใหม่ๆ ผลประโยชน์จากส่วนตัว คนจะมาเอามาเป็นผลประโยชน์ของตัวเอง มันผืนกระแสโลก สหกรณ์เหมือนกันต้องต่อสู้กับนายทุน ตอนนี้นำกำลังถูกบีบให้น้ำมันใกล้ๆ ลดราคาโจมตี กำลังคิดว่าจะสู้ไม่สู้ให้ผู้จัดการไปคิดอยู่ ลดราคาขายลงมาต่ำกว่า 50 สตางค์ เมื่อก่อนบั้งสหกรณ์ขายได้ 2-3 แสน เพราะคนศรัทธาสหกรณ์ไม่โกงไม่ปลอม ที่สหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย จำกัด ยืนหยัดได้ทุกวันนี้เพราะเราไม่โกงยึดมั่นในความซื่อสัตย์อย่างเดียว แต่ความไม่โกงอย่างเดียวไม่ได้ทาง

สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ก็ได้เอาวิชาการไปให้ต้องมียุทธศาสตร์ในการต่อสู้ คณะกรรมการก็น้อมรับ ซึ่ซมมาตลอด ที่สถาบันทำได้บุญ ทำคุณ ช่วยรัฐบาล ช่วยกรมส่งเสริมสหกรณ์ ช่วยกระทรวงเกษตร ไม่รู้กระทรวงเกษตร กรมส่งเสริมจะขึ้นชมด้วยหรือป่าว ถ้าไม่ศรัทธาพี่น้องมากัน คงไม่มากัน ผมก็ปลื้มตัวมา กลัวคนสวยเค้าโกรธ อาจารย์จุฑาทิพย์เหมือนคุณอภิสิทธิ์เลย อาศัยรูปลักษณ์ดีพูดเก่งจุงใจพวกเรา อาจารย์จุฑาทิพย์ น่าจะมีผลงานมากกว่าคุณอภิสิทธิ์หน่อยหนึ่งคือตรวจสอบได้ ต้องขอบคุณแทนทุกคนด้วย ผมไม่ได้ซื้อเสียงทุกเสียงที่ได้มาคือเสียงบริสุทธิ์ ถ้าซื้อเสียง อาจารย์จุฑาทิพย์คงไม่ให้มานั่งตรงนี้หรือก็เป็นทีที่ทรงเกียรติ

ขบวนการสหกรณ์เจริญยาก เอาผลประโยชน์มาเฉลี่ยกันเพราะเราไม่ต้องการเฉลี่ยผลประโยชน์ให้คนอื่น เสียสละไม่พอ ท่านที่นั่งอยู่ที่นี้มีหัวใจตรงกันทำอย่างไรให้ลืมตาอ้าปากได้ ขบวนการสหกรณ์พระเจ้าอยู่หัวทรงตรัสแล้วตรัสอีกมาตั้ง 40-50 ปี แต่ไม่มีใครสามารถสานปณิธานของพระองค์ให้สำเร็จได้ สหกรณ์ถ้าเจริญจริงได้ เกษตรกรจะลืมตาอ้าปากได้ ยกตัวอย่างถ้าไปกู้สถาบันการเงินอื่นๆ เงินนอกระบบมาทำทุนอย่างต่ำร้อยละ 2 ต่อเดือนกู้เงินหนึ่งแสนต้องจ่ายค่าดอกเบี้ยวันละ 2,000 บาท ถ้ากู้สหกรณ์หนึ่งแสน เดือนหนึ่งจ่ายดอกเบี้ยยัง 500-600 บาท สหกรณ์มันช่วยคนได้ถ้าบริหารจัดการดีๆ แต่ต้องมีวิชาการช่วยด้วย ตอนนีที่สหกรณ์การเกษตรบ้านค่ายทำคือมีการสำรวจข้อมูลว่าสมาชิกมีอาชีพอะไร ต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลืออะไรบ้าง มีการอบรมผู้นำประธานกลุ่ม ผู้นำสายเลือดใหม่ ต้องอาศัยคนนำเชื่อถือพูด เขาฟังผมฟังกรรมการบ่อยๆ ไม่เชื่อฟัง ฟังคนของกรมส่งเสริมฯ ก็ชินแล้ว สร้างให้ผู้นำมีอุดมการณ์ มีจิตวิญญาณเสียสละ มีการสร้างศูนย์เรียนรู้จากวิทยาการใหม่ๆ มีการสอนทำปุ๋ยชีวภาพจากขี้หมูมีสมาชิกสหกรณ์นำไปทำ

หลายคนแล้วและจะได้นำมาเผยแพร่แก่สมาชิกคนอื่นๆ เราสามารถทำปุ๋ยใช้เองได้โดยไม่ต้องใช้ปุ๋ยเคมีทั้งหมด

ขอยืนยันว่าสถาบันแห่งนี้อำนวยความสะดวกในการเพิ่มศักยภาพของสหกรณ์ให้แข็งแกร่งขึ้น ถ้าเสียงนี้ไปถึงรัฐบาลก็ขอให้จัดงบประมาณมาช่วยบ้าง ทุกคนคงคิดเหมือนกันว่าสถาบันที่มีความจริงใจ ว่าสถาบันต้องการปลูกฝังความรู้ทางวิชาการแก่สหกรณ์ต่างๆ ให้สามารถพัฒนาให้ทันเหตุการณ์ เป็นที่พึ่งของสมาชิกได้อย่างแท้จริง

สิ่งศักดิ์สิทธิ์มีจริง บารมีองค์สมเด็จพระเจ้าอยู่หัว คุณงามความดีที่ท่านทั้งหลายได้สร้างมาขอให้พวกเรามีความเข้มแข็งจิตใจมุ่งมั่นส่งเสริมสหกรณ์ตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงของพระเจ้าอยู่หัว สหกรณ์เป็นแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงอย่างแท้จริง ขอขอบคุณครับ

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์: ตัวแบบสหกรณ์เชิงคุณค่า การที่สหกรณ์การเกษตรบ้านค่าย อาสาเป็นสหกรณ์ที่ได้รับรางวัลจากหลายหน่วยงาน ทำไม สกก.บ้านค่าย จำกัด จึงวกกลับไปฐานการทำงานกับสมาชิก เริ่มเก็บข้อมูลสมาชิก เป็นโจทย์ที่ฟังปิดโครงการไป คิดว่าน่าจะมีการดำเนินการต่อ

ประธานสาย กังกเวดิน : น่าคิดเรามีข่าวปลอดสารพิษแล้วเราทำไมไม่ช่วยกันซื้อด้วยกัน เราจับมือกันจริงป่าวน่าคิด

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์: คุณอยู่จะพูดถึงเรื่องของโครงการวิจัยเข้าสู่ระยะที่ 2 มีโจทย์ท้าทายเกษตรกรเป็นยังไง สิ่งของเอกชนไปต่อท้ายสหกรณ์มีข้อครหา ตกลงเกิดมูลค่าหรือคุณค่าอะไร

คุณศศิธร: ขอขอบคุณท่าน อ.จุฑาทิพย์ สิ่งแรกที่จะต้องขยับตัวนิด เมื่อเข้ามาคำถาม กรมส่งเสริมสหกรณ์ควรจะต้องยุบหรือป่าว สะดุ้งโหยงเลย พอวิจัยครบโจทย์แทนแล้ว ไม่ได้ยุบแต่จะต้องปรับเปลี่ยนยกเครื่องใหม่ นั่นคือคำถามก่อนทำงานวิจัย ถ้าเป็นแค่นักวิชาการแล้วอยากทำงานวิจัย ค้นหาคำถาม คำตอบเองส่งเล่มไปเป็นผลงานวิชาการเก็บเข้าหิ้งเสียทั้งงบประมาณ ทำไปทำไม แต่พอได้มีโอกาสมาได้ทำงานวิจัยกับสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ และก็ได้ สกก.ให้โอกาสให้เราทำงานวิจัยเชิงพื้นที่ ให้ชุมชนมีส่วนร่วมเราค้นปัญหาพร้อมกันระหว่างเกษตรกร สมาชิกสหกรณ์ สหกรณ์ และตัวนักส่งเสริมเอง ก็เริ่มจากทำงานในระยะที่ 1 เราค้นรูปแบบว่าแท้ที่จริงแล้วประเด็นสำคัญเราเรียนรู้ว่าปัญหาที่เกิดจากการผลิตสินค้าเกษตร ไม่ว่าจะ ผลไม้ ข้าว อะไรก็แล้วแต่ ไม่ได้เกิดจากตัวสินค้า หรือตลาด แท้ที่จริงแล้ว เราคุยกันในหมู่นักเกษตรกร เกิดจากตัวเกษตรกรเองด้วยที่ไม่ยอมรวมกันไม่ยอมผนึกกำลังกัน ไม่รวมมือกันอย่างแท้จริง ตัวเกษตรกรคือปัญหาใหญ่ แนวทางในการแก้ของนักส่งเสริมคือ กรมส่งเสริมก็บอกแล้วคือการร่วมมือกัน ดูแลตัวเองก่อน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน จึงเกิดงานในระยะที่ 1 พอเราเดินทาง เราตระหนักคิด เครือข่ายผลไม้ของเรามีปัญหาเรื่องระบบ GAP ในผลไม้เหมือนกัน ไม่ได้ไป CER แล้วจะส่งออก ผลิตในระบบ GAP แล้วจะได้ราคาดีขึ้นหรือเปล่า ตรงนั้นเป็นปัญหาในการทำการตลาด พอเรารวมพลังร่วมกันทำในชุมชน แท้ที่จริงแล้ว

การสร้างจิตสำนึก เรารณรงค์กันในหมู่พวกเรา ให้บันทึกประวัติการผลิต จัดสถานการณ์การผลิต ทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนทำการตลาดร่วมกับสหกรณ์ต้นสังกัดจะไปเจรจาหาคู่ค้าในตลาดต่างๆ

แล้ว ลังอยู่ข้างสหกรณ์มันเกิดอะไรขึ้น ถูกตั้งคำถามว่าเราไปเอื้อประโยชน์กับพ่อค้าหรือเปล่า กลับมามองว่าแล้วสหกรณ์มีศักยภาพพอหรือเปล่าที่จะไปเรียนรู้การส่งออกต่างประเทศ รู้อัตราแลกเปลี่ยน รู้การบริหารความเสี่ยงหรือยัง ถ้าเรารู้ไม่จริงทำไมเราไม่เป็นพันธมิตรกัน ก็เลยเกิดพันธมิตรทางธุรกิจขึ้นต่างคนต่างได้รับผลประโยชน์โดยมีเกษตรกรเป็นผู้ขับเคลื่อนงานทั้งหมดร่วมกับสหกรณ์ แล้วมาพูดคุยกันกับพ่อค้า

ในระยะที่ 2 รัฐบาลมาโจมตีทำทนายมากการเปิดการค้าเสรีจะทำให้เกษตรกรยื่นหยัดอยู่ได้อย่างไร เพราะว่าผลไม้ที่นำเข้ามาก็เป็นผลกระทบต่อเกษตรกรเอง ผู้บริโภคมีทางเลือกที่จะบริโภคแล้วผลไม้ของเราจะอยู่อย่างไร จะส่งออกอย่างไร มีข้อกีดกันมากมาย เราจะปกป้องตัวเองอย่างไร ที่สำคัญในระยะที่ 1 กับระยะที่ 2 เรายังยื่นหยัดการสร้างจิตสำนึกในเรื่องการผลิตสินค้าอาหารปลอดภัย ระบบ GAP เรายังใช้อยู่ถึงแม้ว่าการทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงานของรัฐจะมีปัญหาอุปสรรค ซึ่งในงานวิจัยเราค้นพบว่า นโยบายของรัฐเป็นปัญหาให้กับเกษตรกรเพราะว่านโยบายรัฐบางครั้งมีปีต่อปี หมดยุคไม่ได้เดินทางต่อเกษตรกรจะหันไปทางไหน หมดยุคนโยบายรัฐตัวชี้วัดผลงาน เกษตรกรได้อะไร นั่นคือสิ่งที่เราทำงานตัวดิฉันเองเป็นเจ้าหน้าที่ของภาครัฐ เราเข้าไปทำงานกับชุมชนเรารู้ว่าเรากำลังเดินทางไปทางไหนและต้องการที่จะสร้างความเข้มแข็งให้กับเขาอย่างไร ในระยะที่ 2 เรายังยื่นหยัดการผลิตอาหารปลอดภัยและก้าวเดินเข้าไปในตลาดจะยกระดับอีกระดับหนึ่ง เราเพิ่งปิดเวทีไปแล้วสุดเครือข่ายผู้ผลิตที่จะเจรจากับผู้ส่งออก เราพัฒนาไปถึง Global GAP ด้วย ในบางกลุ่มมีการตรวจสอบย้อนกลับฟาร์มได้ โดยเราบันทึกข้อมูลของเราเอง ให้คู่ค้ามั่นใจในประวัติการผลิตและการบันทึกประวัติของเกษตรกรสมาชิก ที่สำคัญในระยะที่ 2 เราวางแผนเรื่องพืชหลักและพืชรองด้วย เพื่อให้เกษตรกรยื่นหยัดให้ได้ภายใต้ระบบการแข่งขัน พืชหลักก็ทำในขณะนี้เรามีการประชุมหลายตำบลหลายอำเภอแล้ว ในอนาคตพืชรองอาจจะเป็นพืชหลัก ในบางกลุ่มทำเรื่องกล้วยไข่ แต่เนื่องจากตัวเกษตรกรเป็นเกษตรกรที่พัฒนาแล้ว พอปลูกกล้วยไข่ก็ไม่ใช้ปลูกกล้วยๆ เรามีการวางแผนการผลิตเพื่อที่จะให้กล้วยไข่ถูกเก็บเกี่ยวในระยะเวลาที่ราคาสูงและส่งออก ราคากล้วยไข่ของเกษตรกรที่วางแผนมีราคา 30-50 บาทต่อกิโล พืชรองอีกชนิดหนึ่งมองไปที่มะละกอ เป็นการตอบโต้ที่เกษตรกรนอกจากวางแผนในการผลิตพืชหลัก การรณรงค์การผลิตสินค้ามาตรฐานแล้ว การทำพืชรองทำให้เกษตรกรสามารถยื่นหยัดอยู่ได้ในการประกอบอาชีพและมีความภาคภูมิใจในอาชีพ สร้างทายาทเกษตรกรและสร้างทายาทคนสหกรณ์ให้ได้ นับจากวันนี้เราประเมินเก็บข้อมูลหลายสหกรณ์เราพบว่า กลุ่มสมาชิกมีอายุสูงขึ้นสหกรณ์จะอยู่อย่างไรถ้าหมดสมาชิกรุ่นนั้น เราจะทำอย่างไรที่จะสร้างทายาทเกษตรกร และนั่นคือแผนงานที่เราจะทำกัน ซึ่ง

ตอนนี้เราเอาเด็กรุ่นใหม่เข้ามาเรียนรู้ในแปลงโดยมีเครือข่ายกลุ่มตัวอย่างที่มีการสร้างลูกหลานของเขาเอง

สุดท้ายสิ่งที่เราพร้อมใจกันในการที่จะทำงาน จริงๆแล้วอยากตอบโจทย์ให้รู้ว่าระบบสหกรณ์นั่นเองที่จะสร้างตัวชุมชนให้มีความเข้มแข็ง นักส่งเสริมยังยืนยันที่จะทำงาน กรมส่งเสริมก็ยังมียุทธศาสตร์ที่จะเข้าไปช่วยระหว่างเกษตรกรสมาชิก สหกรณ์ เจ้าหน้าที่ภาครัฐด้วย เพราะเราตระหนักเสมอว่าสหกรณ์สร้างขึ้นเพื่อเกษตรกรสมาชิก ขอขอบคุณค่ะ

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์: ไม่รู้ว่าเป็นเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมหรือกระทรวงพาณิชย์กันแน่ ถ้าเรามองสหกรณ์ว่าเป็นองค์กรสมาชิกเพื่อสมาชิก นี่แหละคือการทำงานในลักษณะสหกรณ์ที่ต้องลงไปในชีวิตวิถีชีวิต วิถีอาชีพ ในเรื่องธุรกิจ จะเห็นว่าส่งเสริมให้ปลูกมังคุด เงาะ แต่ทำไมไปปลูกกล้วยไข่ ตรงนี้เป็นประเด็นที่น่าสนใจทีเดียว เจ้าหน้าที่ส่งเสริมของกรม/ผู้เชี่ยวชาญมา ก็พูดกันว่าเราไปส่งเสริมสหกรณ์หลายสิบปีก็พูดแต่เรื่องข้าว ทำแต่ผลไม้เดิมๆ ก็กระซิบออกไปว่า อาจเป็นเพราะเราไม่มีพื้นที่เรียนรู้มัง จึงทำให้เราคิด ส่งเสริมกันแบบเดิมและอาจจะสู้เขาไม่ได้ เป็นตัวอย่างที่ดีที่คุณอุ้งหยิบยกขึ้นมา

คุณนุชรินทร์จะมาเล่าเรื่องยางพาราไปถึงไหนแล้ว ปีที่แล้วได้ข่าวว่าเดินทางไป 2 ประเทศ พันธมิตรได้มาอย่างไร แล้วเกิดคุณค่าอะไร

คุณนุชรินทร์: กราบเรียนท่านผู้ทรงเกียรติ ฟังกลับมาจากต่างประเทศไปดูเรื่องยางพารา ตอนที่ อ.จุฑาทิพย์เข้าไปที่ สกก.ย่านตาขาว จำกัด ก็ปฏิเสธ อ.จุฑาทิพย์ อ.ศานิต อ.ปิติว่าไม่มีเวลาเลยจริงๆเลย สกก.ย่านตาขาว จำกัด มีธุรกิจ ถึง 12 ธุรกิจ ปัจจุบัน 13 ธุรกิจ มี 8 สาขา วันๆไม่ได้อยู่สำนักงานเลย อ.ก็บอกว่าทำไปเหมือนเดิมนั้นแหละเดี๋ยวจะมาช่วย ชาวบ้านจะได้อะไรบ้าง ดิฉันก็เลยตอบรับเลย เพราะว่าถ้าผลประโยชน์ตกอยู่กับสมาชิกตัวเองจะรับทันที โดยนิสสัยตัวเองอะไรที่เป็นอุปสรรคจะชอบทำอะไรแก้ปัญหาให้กับคน ทำโซอุปทานตอนแรกก็ยังไม่รู้แต่ก็ได้เข้าไปเรียนรู้ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลาย น้ำ ตอนนั้นสหกรณ์ทำแค่กลางน้ำ ต้นน้ำไม่เคยทำ ไม่เคยเก็บข้อมูลสมาชิก ไม่รู้เลยว่าสมาชิกเรา สักพันคนมียางที่ปลูก/ที่ล้มไปแล้วกี่ไร่ ปลูก 2 ปี กี่ไร่ ปลูก 3 ปี กี่ไร่ หลังจากที่เราก็กู้ข้อมูล ฝ่ายสินเชื่อของสหกรณ์สามารถนำไปใช้คำนวณการกู้เงิน/การส่งเสริม ข้อมูลตัวนี้เป็นข้อมูลย้อนกลับมาถึงตัวเราด้วยว่าเราจะพัฒนาเขาอย่างไร ควรส่งเสริมให้ปลูกพืชเสริมหรือไม่อย่างไร บางครั้งเราไม่มีความรู้เรื่องยางมากทางสถาบันฯ อาจารย์ก็ไปหาคนที่มีความรู้ มาช่วยมาสนับสนุน เราก็เริ่มสร้างเครือข่าย จากเมื่อก่อนไม่มีใครช่วยเหลือ ทั้ง สกย./ ธ.ก.ส สหกรณ์พี่เลี้ยงก็ไม่ช่วย แต่เราช่วยได้เรื่องเงินทุน เราก็เลยสามารถสร้างเครือข่ายได้ จากที่เริ่มต้น 8 เครือข่ายตอนนี้เป็น 38 เครือข่าย เราเรียกมาประชุมเดือนเว้นเดือนมีการแจ้งถึงการดำเนินโครงการวิจัย เชิญนักวิชาการให้ความรู้บ้าง อาจารย์ไปพูดบ้าง เราตั้งเป้าจะโกอินเตอร์เราต้องหาพันธมิตรที่เคยทำมาก่อนแล้วคือคุณกัมปนาท เครือข่ายธารน้ำทิพย์ ไปดูงานบริษัทยูโรมา รับเบอร์ที่ มาเลเซีย ตอนนี้เราขยายผ่านกลุ่มธารน้ำทิพย์เป็นยางแผ่นรมควัน 320 ต้นเราขยายขาดทุนนิด

หน่อยเพราะค่าเงินบาทแข็งตัวแต่ไม่ใช่ปัญหาเป็นการเรียนรู้กันไป แต่เราได้รู้ว่าการผลิตยางให้ได้ตามมาตรฐานกรมวิชาการเกษตรและการส่งออกเครือข่ายยอมรับเราแล้ว ขาดทุนไป 2 เดือน เดือนที่แล้วสองแสน เดือนห้าแสน สิงหาคมเราเอากลับหมดเลยแปดแสนบาท ราคาขายเปลี่ยนแปลงไปเร็วมาก เรามีพี่เลี้ยง กรมส่งเสริม กรมตรวจ สกว.ซึ่งให้ทุนสนับสนุน ฝ่ายมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งเราก็ทำจริงจัง จุดแข็งความภาคภูมิใจความศรัทธาทำให้มีเครือข่ายและพ่อค้าเข้ามาที่สหกรณ์มาก ตอนนีเราซื้อยางไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาทต่อวัน ยางจากจังหวัดใกล้เคียงก็มาขาย ทำให้สหกรณ์ไม่มีโกดังเก็บ เราได้ของบจากรัฐ มีผู้ว่าเข้าไปดูแล้ว ถ้าเรามีโกดังเก็บยางปลายปีราคาขึ้นแน่นอน ประเทศจีนต้องการอีกมาก แต่ตอนนี้ประเทศจีนเล่นตัวจะซื้อแค่ 3 หมื่นตัน แต่ดูราคาแล้วราคาจะขึ้นอีกมาก ถ้าเรามีโกดังเราจะเก็บยางไว้ได้ แต่ตอนนี้เราเก็บได้แค่ 15 วันต้องทยอยออก

เครือข่ายนอกจากจะสร้างเครือข่ายห่วงโซ่อุปทานให้ยาวออกไปอีกยังสร้างมูลค่าเพิ่ม เราได้เพื่อนได้เครือข่าย จากโรงรมที่ปิดตอนนี้เปิดเกือบหมด มีชาวบ้านมาขอทำเต็มไปหมด สหกรณ์ทำอยู่ 3 โรง มีเพิ่ม อีก 1 โรงเห็นสหกรณ์ทำได้มีกำไรมากทำให้สหกรณ์ไปทำต่อ สหกรณ์มีกำไรจากยาง 22 ล้านบาทเราก็บอกว่าจะหวังพึ่งรัฐไปตลอดไม่ได้ แต่โดยส่วนตัวแล้วไม่ค่อยขัดแย้งกับส่วนของรัฐ ก็จะไม่บอกลูกน้องตลอดเวลาไปประสานงานอย่าทำตัวแข็งที่เวลาไปขอความร่วมมือจากเขา

เราจะพยายามอีกปีจะส่งออกยางไปตลาดโลกได้ สำหรับยางอัดก้อนเราทำได้แล้วแต่สำหรับยางคอมปาวด์ต้องรองบประมาณจากรัฐขอไป 9 ล้านบาท ช่วงนี้ขอพูดแค่นี้ ขอขอบคุณ

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์: ตอบโจทย์ได้ว่าทีมพี่เลี้ยง อ.คานิตเป็นหัวหน้าโครงการวิจัยร่วม โจทย์ที่คุณนุชรินทร์ยังไม่ได้เล่าไปนิดหนึ่ง คือสถาบันให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงในเชิงธุรกิจมาก เพราะยางพาราในตลาดโลกมันแกว่งเร็ว ทีมที่เชี่ยวชาญการตลาดซื้อขายล่วงหน้าก็ประกอบอยู่ตลอด

อีกท่านหนึ่งน่าสนใจท่านประธานนัด เป็นประธานสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ฟังจบโครงการไปหมดๆ ทราบว่าท่านประธานนัดถูกหวยได้เงินสนับสนุนจากรัฐเร็วๆนี้ ท่านจะมีอะไรเล่าสู่กันฟังในหนึ่งปีที่ผ่านมาท่านมีอะไรที่มีมูลค่าเพิ่ม เกิดการเรียนรู้ร่วมกันอะไรใหม่ๆบ้างเชิญคะ

ประธานนัด ดวงใส : กราบเรียนท่าน อ.จุฑาทิพย์ และท่านผู้ทรงเกียรติทุกท่าน จริงๆ ตอนเข้ามาตอนแรกที่เข้าร่วมโครงการวิจัยก็ยังไม่เห็น สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพรเป็นสหกรณ์ที่ไม่ค่อยมีทุนจัดตั้งโดยความเดือดร้อนของชาวบ้านที่เมื่อก่อนราคาตกต่ำ ก็รวมตัวกันจัดตั้งสหกรณ์มีความตั้งใจที่ผลิตกาแฟที่มีคุณภาพ ผลิตกาแฟ 3 อิน 1 กาแฟตัวบด สมาชิกเป็นผู้ผลิตและสหกรณ์เป็นผู้แปรรูป ความตั้งใจเมื่อเข้าโครงการวิจัย ได้พูดคุยกันหลายเวทีในส่วนของเรื่องทุนดำเนินงานของสหกรณ์ถ้าหากคณะกรรมการมีความตั้งใจจึงได้มีการเชื่อมโยงแหล่งเงินทุนกับสหกรณ์ออมทรัพย์วชิระพยาบาล สำนักงานของสหกรณ์อยู่ห่างไกลกับที่อยู่ของสมาชิกมาก 40-50 กิโลเมตร ถึงเนิน 491 เขตติดต่อกับพม่า

เมื่อก่อนเราทำกาแฟควบคู่กับคั่วกาแฟนิดหน่อยส่วนที่วางขายทำไมขายราคาต่ำ คุณภาพเท่านี้ ราคาเท่านี้เราก็อพอใจแล้ว พอค้าบางรายซื้อกาแฟไปสร้างแบรนด์เอง แต่เรามีศักยภาพไม่เท่าเอกชน ลูกค้าต้องการคุณภาพแบบไหน สหกรณ์สามารถหาได้ เรามีพันธมิตรในจังหวัด 4 สหกรณ์ที่ทำกาแฟด้วยกันในช่วงเก็บเกี่ยวสหกรณ์จะรวบรวมกาแฟสาร สต็อกเป็นกาแฟควบคู่ให้ลูกค้าของสหกรณ์ ก่อนจะได้ร่วมงานกับสถาบัน ได้ขอกู้เงินจากกรมส่งเสริม แต่ไม่ได้จึงต้องหากู้จากสหกรณ์ที่รู้จักกันมาเป็นเงินทุนซื้อกาแฟมาสต็อกเก็บไว้ปีหนึ่งกว่า 20 ล้านบาท ประมาณ 300 ตันทั้งกาแฟควบคู่และจำหน่ายให้โรงคั่ว พอดีมีเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมเข้ามาดูมีปัญหาเรื่องเงินทุนสต็อกกาแฟและเขตการค้าเสรี

ปัญหา FTA มีส่วนราชการเข้ามาสหกรณ์ได้ทำโครงการของบไปได้รับเงินอนุมัติ 12 ล้านบาทเป็นเงินกู้ไม่มีดอกเบี้ยผ่อนชำระ 5 ปี งบประมาณส่วนนี้ได้ทั้งจังหวัดประมาณ 70 กว่าล้าน ให้เกษตร 30 ล้าน ของส่วนราชการจ่ายขาด แต่ของสหกรณ์ต้องกู้และส่งคืน ต้องขอขอบคุณสถาบันที่ได้แนะนำเครือข่ายสหกรณ์ ตอนนี้อาชีพ 3 in 1 ชุมพรมีจำหน่ายที่ทำการไปรษณีย์ไทย ในภาคกลางภาคเหนือ เราไม่ได้มีแต่เฉพาะเครือข่ายช่องทางตลาด เรายังได้เครือข่ายเงินทุน

ชีวิตผมเป็นเกษตรกรไม่มีที่ทำกิน มีอาชีพรับจ้าง มาอยู่จังหวัดชุมพร กว่า 40 ปี ใช้ชีวิตรับจ้างกว่า 16 ปี ผมชอบสหกรณ์ตรงที่สหกรณ์ไม่มีการแบ่งชนชั้น ท่านมาจากไหนมาเป็นสมาชิกสหกรณ์ เป็นกรรมการ เราเป็นเพื่อนนักสหกรณ์เหมือนกัน รักในอุดมการณ์สหกรณ์ ต้องช่วยกันทำช่วยกันคิด

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์: ตัวท่านประธานนับเป็นกำนัน เป็นประธานสหกรณ์อีกตำแหน่งเป็นกรรมการชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทยจำกัด เราเข้าไปอยู่กับท่านปีหนึ่งด้วยในเวทีเราพูดถึงเรื่องกระบวนการทัศน์ อุดมการณ์ คงยังไม่พอซึ่งท่านประธานนับจะขับเคลื่อนต่อ

ทำไมสหกรณ์ออมทรัพย์วิชรพยาบาลให้เงินกู้หรือรับฝากเงินคงไม่ใช่เพราะประธานนับหรืออาจารย์จุฑาทิพย์ เป็นเพราะการมีแผนธุรกิจ มีแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน

คุณโอคงจะได้เล่ากลุ่มธุรกิจเชิงคุณค่าสามพรานจะทำอะไรและช่วงที่ผ่านมาได้ความคิดอะไรใหม่ๆ ทางโรงแรมสวนสามพรานมีอะไรจะมาต่อ เมื่อเข้าคุณสุชาติได้เปิดเวทีไปบ้างแล้ว

คุณอรุณ : อยากรู้เล่าที่มาที่ไปของเครือข่ายกลุ่มธุรกิจสามพรานก่อน สวนสามพรานทำธุรกิจมากกว่า 50 ปีแล้ว เราคิดว่าเราเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนของอำเภอสามพราน คือพนักงานเราเกือบ 500 ก็เป็นคนท้องถิ่นทั้งนั้น อยู่กันมาตั้งแต่คุณยาย คุณแม่แล้วมาถึงรุ่นผม มีอะไรที่ผูกพันกับท้องถิ่น นโยบายของสวนสามพรานคือวิถีชีวิตของความเป็นไทย ที่ปลอดภัยและมีถ้าเกิดย้อนเวลากลับไปรุ่นคุณลุงคุณตา จะเล่าให้ฟังเสมอเมื่อ 40-50 ปีที่แล้วแถวแม่น้ำท่าจีนจะมีทุ่งตึกใหญ่

สามารถดำลงไปจับได้ ปลาที่ตัวใหญ่ ตอนนี้นำสารเคมีที่มาจากสวน ไร่ นา ต้นน้ำ เป็นตัวที่ทำให้แม่น้ำท่าจีนมีสารเคมี

นโยบายของเราที่จะคืนชีวิตความเป็นไทยคือการปลูกเองกินเอง เมื่อ 2 ปีที่ผ่านมาผมกลับเข้าไปบริหารเรามีพื้นที่ 30 ไร่ เราก็เริ่มทำสวนเกษตรอินทรีย์ไม่ใช้อินทรีย์ 100 % เพราะว่าไร่ข้างๆก็ยังใช้สารเคมีอยู่ คงเรียกว่าปลอดภัย ทำโดยที่เราไม่ได้เป็นเกษตรกรมืออาชีพ ทำผิดๆถูกๆหวังว่าจะใช้กับโรงแรม โชคดีได้เจอ อ.จุฑาทิพย์ เมื่อ 1 ปีที่ผ่านมา ผมเชื่อว่าเวลาเราทำอะไรที่ดีๆก็จะเจอคนที่ช่วยชี้ช่องทางให้เรา ซึ่งเกิดขึ้นหลายครั้งแล้ว

เรามีโครงการที่จะเปิดตลาดเกษตรอินทรีย์หน้าสวนสามพรานซึ่งเรามีพื้นที่สัก 5-6 ไร่ มีการคุยกับเกษตรกรบ้างแล้วโดยที่ต้องเป็นเกษตรอินทรีย์หรือปลอดภัย ทำโดยที่ไม่ค่อยมีระบบโดยมีอาจารย์ที่เราติดต่อไว้มีความรู้เป็นวิทยากรให้ เจอเกษตรกร 1 เดือนครึ่งบ้าง 2-3 เดือนครึ่งหนึ่งบ้าง แล้วแต่อาจารย์จะว่าง แต่พอเจอท่าน อ.จุฑาทิพย์ ที่ทำเรื่องสหกรณ์เราก็ทำตรงนี้ให้เป็นระบบมากขึ้น ตอนนี้อยู่กับชาวบ้านอำเภอสามพราน ส่วนใหญ่มาจาก อ.คลองจินดา จะมี 4-5 กลุ่มหลักๆ มีสมาชิกหลายร้อยคน ชาวบ้านเหล่านี้ต้องการเป็นเกษตรอินทรีย์อยู่แล้ว เพราะต้นทุนจากสารเคมีที่ทำให้ขาดทุน หรือโทษของสารเคมี ใจเขาพร้อมแต่ขาดเรื่องตลาดเรื่ององค์ความรู้หรือพี่เลี้ยงอย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรม เรามีแขกมาพักอยู่แล้วเราสามารถเป็นตลาดเบื้องต้นได้ ส่วนตลาดที่จะตามมาอีก คือเครือข่ายโรงแรมที่เรารู้จัก เครือข่ายสายการบิน เครือข่ายธุรกิจท่องเที่ยว แขกที่มาสัมผัสมีความต้องการอาหารปลอดภัยอยู่แล้ว เรื่องตลาดเรามีศักยภาพ แต่เรื่ององค์ความรู้ทางสถาบันจะเป็นผู้นำมาให้

แปลงสาธิตเรามีพื้นที่ 30 ไร่เป็นห้องเรียนสามารถเข้ามาเรียนรู้ได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ เรื่องโซลูชันที่จะมานำเสนอสินค้าก็คือตลาดหน้าสวนสามพราน 5-6 ไร่ สุดท้ายเรื่องแบรนด์สินค้าที่ชาวบ้านจะส่งเข้ามาในเครือข่ายสามพรานจะต้องปลอดภัยถึงระดับหนึ่ง ทางสวนสามพรานจะเป็นแกนนำหรือหลักประกันความปลอดภัยให้แก่ผู้บริโภค ถึงตรงนี้องค์ประกอบทุกอย่างค่อนข้างชัดเจนขาดอย่างเดียวคือคนที่มีความซื่อสัตย์กับผู้บริโภคที่จะมาทำเกษตรอินทรีย์ตรงนี้ 3 เดือนที่ผ่านมาเราคุยกับชาวบ้านค่อนข้างเยอะ ก็มีชาวบ้านขึ้นมาพูดว่าการที่จะเปลี่ยนแปลงจากเคมีมาเป็นอินทรีย์ต้องใช้ความอดทนค่อนข้างเยอะ ตัวอย่างคนหนึ่งในปีแรกปลูกชมพูจากใช้เคมีเป็นอินทรีย์เขาขาดทุน ลูกมันร่วงหมด ปีที่ 2 เสมอตัว ปีที่ 3 เขาได้กำไรเลย ก็เป็นตัวอย่างที่ดีหักดิบเลย ตอนนี้อย่างที่ได้มีการทดลองซื้อของจากชาวบ้านบ้างแล้ว ปลายปีนี้เราจะเปิดตลาดบริเวณหน้าสวน อย่างน้อยของที่เราคัดมาที่ปลอดภัยเข้ามาก่อน คงไม่เป็นอินทรีย์ที่เป็นมาตรฐานต่างประเทศเลย นั่นคงเป็นเป้าหมายในระยะยาว ตอนนี้อยู่ปรับเปลี่ยนยกระดับไปก่อน อย่างน้อยตอนนี้เรามีความรู้จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เรามีพื้นที่โซลูชันที่เป็นตลาด มีพื้นที่ห้องเรียนศูนย์เรียนรู้ มีเครือข่ายตลาดของสวนสามพราน สิ่งสุดท้ายเรามีคนให้ชาวบ้านมีความซื่อสัตย์ คงเป็นเรื่องไม่ยากที่จะสำเร็จขอขอบคุณครับ

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์: ที่คุณโอพุดมาเป็นกรอบแนวคิดการ พัฒนาที่ยั่งยืน ไม่ว่าจะเริ่มต้นที่ชุมชน สิ่งแวดล้อม มลพิษ ที่คนที่ต้องลุกขึ้นมาปกป้องร่วมกัน ตลอดจนอาชีพ การผลิต ช่องทางการตลาด ขออนุญาตประชาสัมพันธ์เลยคุณอึ้งมีผลไม้ GAP ซึ่ง สวนสามพรานจะเปิด Farmer Market เร็วๆนี้

คนสุดท้ายเป็นโจทย์ใหม่ในรอบแรกคุณจรรยา ชำนาญไพโร กรรมการผู้จัดการตลาดสี่มุม เมือง ทำไมไม่อยู่ ตลาดกลางสี่มุมเมืองถึงกระโดดขึ้นมาทำเครือข่ายผู้ปลูกผัก GAP ได้ คาดหวังอะไร กับการทำงานเครือข่าย ทำไมจะต้องมีศูนย์เรียนรู้ ท่านได้ดำเนินการอะไรไปบ้าง เชิญค่ะ

คุณจรรยา ชำนาญไพโร : กราบเรียนท่าน อ. ท่านผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่าน จริงๆวันนี้เป็น เวทีของคนสหกรณ์ ส่วนตัวเป็นภาคธุรกิจ อย่างไรก็ตามเราก็ไม่ลืมที่จะมองเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร ทำให้เรากลับมาคิด เมื่อได้ไปพบเยี่ยมเยียนเกษตรกรผู้ปลูกกระเทียมเข้ามาค้าขายในตลาดของเรา พบว่าเป็นกลุ่มเกษตรกรโดยธรรมชาติร่วมกันผลิตผักอินทรีย์ส่งไปต่างประเทศ ราคาที่ส่งไปต่างประเทศ ก็เป็นไปตามที่ตกลงกันไว้ ถั่วฝักยาวราคา กิโลกรัมละ 30 ราคาจะสูงกว่าราคาในเวลาเดียวกันที่ ตลาดกลางรับซื้อ แต่มีเกษตรกรมาพูดว่าแล้วสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานเกษตรกรอินทรีย์ แต่อยู่ในระดับ อาหารปลอดภัยมาขายที่ตลาดสี่มุมเมืองราคากิโลกรัมละ 5 บาท ขายในตลาดทั่วไปราคากิโลกรัม ละ 15 บาทถามว่าเกิดอะไรขึ้นกับระบบตรงนี้

วันหนึ่งไปเยี่ยมเกษตรกรที่จังหวัดสุพรรณบุรี พบว่าแปลงมีการรับรอง GAP แล้ว มี ใบรับรอง Q แล้วแต่ก็มีความแตกต่างจากสินค้าที่ขายในตลาดสี่มุมเมืองอยู่ ยังไม่ได้ใช้ใบรับรองให้ เกิดมูลค่าหรือคุณค่าเลยตามหัวข้อการเสวนา ขอเป็นส่วนหนึ่งของระบบคุณค่าและการค้าที่เป็น ธรรม ก็เลยนึกถึงเพลงของกั๋งสุทธิราช ขอเป็นพระเอกในหัวใจเธอ กลับเข้ามาว่าสินค้าผักที่ผลิตมี คุณค่าแล้วละแต่อยากให้มีเพิ่มอีก ตัวอย่าง ทุเรียนนนทบุรี พอเป็นทุเรียนร้อยปี มันเกิดคุณค่า เกิด จากเรื่องราว เกิดประวัติศาสตร์ สามารถขายได้เพราะมีคุณค่าจึงมีมูลค่า ทุเรียนเมืองนนทบุรีไม่ต้อง ทำอะไรบ้าง เอาใบตองมาห่อขายก็ขาย 3 ลูกหมื่น ผักเราควรจะทำอย่างไร มีคนจุดประกายมาแล้ว ว่าเรื่องของความปลอดภัย แต่ยังคงคิดต่อไม่ออกสุดท้ายก็มาหารือกับท่าน อ.จุฑาทิพย์ ก็ร่วมงานกับ กับอาจารย์มาหลายด้าน ได้คำแนะนำมาว่าต้องทำรูปแบบสหกรณ์ ยุคสมัยสหกรณ์ มา ประยุกต์ใช้ ที่สำคัญใบรับรอง GAP ที่เกษตรกรได้รับมีความยั่งยืนหรือเปล่า สุดท้ายเราจะสร้างกลุ่ม เกษตรกรที่ผลิตผักปลอดภัยเราต้องสร้าง GAP จิตสำนึก อย่างน้อยผู้ตรวจสอบผักที่มาขายในตลาดร้อยละ 90 ส่วนใหญ่ปลอดภัยอยู่แล้วทำอย่างไรให้มั่นใจว่าไม่ผู้ตรวจสอบก็ปลอดภัย

หารือมาสักระยะจึงคิดรวบกลุ่มผู้ผลิตผักปลอดภัยโดยมีวัตถุประสงค์ผักผลไม้หลังการ เก็บเกี่ยวมาขายที่ตลาดสี่มุมเมืองอย่างมั่นใจที่มาจากจิตสำนึก เมื่อเกษตรกรเห็นคุณค่าตรงนี้แล้ว ยกระดับลดการใช้สารเคมีลง สุดท้ายหวังยาว อยากเห็นผักผลไม้กึ่งอินทรีย์

ตลาดสี่มุมเมืองเหมือนกลางน้ำ ต้นน้ำคือผู้ผลิต ปลายน้ำคือผักที่อยู่ในหม้อของ ครอบครัวผู้บริโภค เราอยู่กลางน้ำทำอย่างไรจะเกิดคุณค่าต่อสังคม ก็เลยคิดที่จะร้อยห่วงโซ่ของท่าน

วันนี้เราจะเริ่มทำกลุ่มเกษตรกรให้เห็นคุณค่าของการปลูกผักปลอดภัย ตลาดกลางจะมาช่วยรองรับ ตลาดนำมาขายในตลาดสี่มุมเมืองโยไม่นำมาปนกันซึ่งจะทำให้คุณค่าหายไป เราจะเสริมส่งทอดคุณค่าตรงนี้ไปถึงในหมอคั่วเรือน กลางปีหน้าจะเห็นภาพที่ชัดเจน

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์: ของคุณจรรยา ทำอย่างไรให้พืชผักปลอดภัยยกระดับราคาเหมือนที่ต่างประเทศทำได้ ปัญหาที่คุณจรรยาหยิบยกขึ้นมาคือผู้บริโภคไม่ค่อยมั่นใจเท่าไร สิ่งที่รับรองว่าปลอดภัย ปลอดภัยจริงหรือเปล่า อีกประการหนึ่งอาจเป็นเพราะโครงสร้างพื้นฐานไม่เอื้อ ตอนนีโครงสร้างพื้นฐานคือตลาดกลางลุกขึ้นมาเอื้อแล้ว เราจะคุยกันต่อไป จะเกิดคุณค่าอย่างไร รอบสองเราจะพูดกันสักคนละ 5 นาที ท่านแรกให้พอวิจิตรก่อน

พอวิจิตร : มีประเด็นอยู่ประเด็น ระบบคุณค่าที่จะนำสู่การค้าที่เป็นธรรม มี 2 ส่วน เมื่อเข้ามีคำถามหลายอย่างระบบคุณค่ากับความน่าเชื่อถือ ระบบคุณค่าน่าเชื่อถือขนาดไหน ระบบคุณค่าที่เกิดขึ้นสิ่งที่จะรับรองได้คือความน่าเชื่อถือ การสร้างความน่าเชื่อถือเป็นเรื่องใหญ่ เกิดประโยชน์ทั้งผู้ผลิต ผู้ทำการตลาด และผู้บริโภค แต่ถ้าขาดความน่าเชื่อถือทั้งอย่างก็แย่ทำไปก็แย่ ความน่าเชื่อถือเป็นเรื่องทั่วโลกให้ความสำคัญ ผมทำเรื่องเกษตรอินทรีย์ ขอคำรับรองจากต่างประเทศ ทำมา 20 กว่าปี รับรองมา 10 กว่าปีแล้ว พบว่าคนที่น่าเชื่อถือคือตัวเราคนทำ ต่างประเทศมาตรวจปีละครั้ง 2 ครั้ง ก็รู้แค่เราทำ เราทำตามระบบและก็มาเซ็นให้ บอกผ่าน เพราะฉะนั้นความน่าเชื่อถืออยู่กับตัวเรา แล้วเราเองจะสร้างความน่าเชื่อถือได้อย่างไร สิ่งที่เกิดขึ้นกับข้าวคุณธรรมเป็นบทเรียนว่าความน่าเชื่อถือ อยู่กับคนทำ คนทำก็คือผมผู้ผลิต คุณเป็นคนขาย ต้นน้ำกลางน้ำเป็นคนที่ต้องการันตีให้เกิดความน่าเชื่อถือให้เกิดความน่าเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกไป แต่ตอนนี้มีอีกส่วนที่เข้ามาเกี่ยวข้อง การสร้างความน่าเชื่อถือไม่ใช่เฉพาะองค์กรรับรองมาตรฐาน นักวิชาการ นักวิจัยก็สร้างความน่าเชื่อถือได้ บางที่ผมเอาไปอ้างเขาก็เชื่อ ว่าผมทำงานกับ อ.จุฑาทิพย์ทำงานวิจัยกับท่านเรื่องนั้นเรื่องนี้ตั้งหลายเรื่องนะ เค้าก็รู้จัก เค้าก็เชื่อถือ ชายของกิ่งกายขึ้น เรื่องนี้เป็นเรื่องที่สำคัญนะเป็นเรื่องเกี่ยวโยงกัน เพราะระบบคุณค่าที่เกิดขึ้น มันเกิดขึ้นด้วยคนหลายๆ ฝ่ายมารวมตัวกัน แล้วทำให้เกิดความน่าเชื่อถือขึ้น อีกประเด็นคือ fair trade กับ free trade เราเป็นการค้าที่เป็นธรรม ก็คือ fair trade กับ free trade จะเชื่อมโยงกันอย่างไรเมื่อเข้าอธิบดีฝากคำถามไว้แล้วไม่มีใครตอบ ช่วยกันหาคำตอบด้วย เราอยู่ด้วยทั้ง 2 ทาง เราช่วยกันสร้างการค้าที่เป็นธรรม แต่โลกปัจจุบันเป็นโลกการค้าเสรี เราอยู่กับทั้งสองส่วนเราจะอยู่อย่างไร นักสหกรณ์ก็ทำการค้าที่เป็นธรรมแต่การค้าเสรีก็เข้ามาเกี่ยวข้อง เราจะตัดสินใจอย่างไร ฝากไว้ 2 ประเด็นขอบคุณครับ

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์: ถ้าตั้งใจพอวิจิตรก็ตามไปที่บ้านนาโคกได้ เมื่อเข้ามีนักเขียนท่านหนึ่งบ้านนาโคกน่าจะเป็นเครือข่ายพอวิจิตร ตอนนี้เป็นเวทีท่านผู้เกี่ยวข้องบ้าง ผู้ทรงคุณวุฒิหลายท่านนั่งอยู่ เปิดเวทีคำถามของท่านมีคุณค่าเสมอ มีสิ่งดีๆก็นำมาเสนอกันได้ เชิญเลยคะ

สกจ.ปรีดา : เรียนท่าน อ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผมสหกรณ์จังหวัดลำปาง ปรีดา เจียว ไพบูลย์ เหมือนถูกพาดพิง เมื่อเข้าขอพุดที่เกี่ยวข้องเนื่องเป็นบทสรุป การที่มีคนพุดถึงสหกรณ์ในประเทศไทยในภาพลบ คนทำงานส่งเสริมงานสหกรณ์อย่างผมก็น้อยใจ สหกรณ์เป็นที่ยอมรับทั่วโลกไม่มีประเทศใดในโลกที่ไม่มีสหกรณ์มีท่านใดได้แย้งไหมครับ ต้องยอมรับคุณค่าสหกรณ์

หน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐที่ส่งเสริมงานสหกรณ์ ใครไม่เป็นนักมวยขึ้นไปต่อยก็ไม่ว่า มั่นใจแค่วันนี้ ยุ่ยามแค่วันนี้ คู่ต่อสู้ นิสัยคนไทยเป็นอย่างไร สามีคมีใหม่ ต้องเยียวยากันชานานใหญ่ คนไทยไร้ระเบียบวินัย การที่จะให้คนไทยเข้ามาในสหกรณ์แล้วเห็นคุณค่าสหกรณ์มีน้ำใจ สหกรณ์หรือเรียกจิตวิญญาณสหกรณ์ก็แล้วแต่ มันไม่ใช่ของง่ายเลย หัวอกหัวใจคนทำงานสหกรณ์บอกอุปโลกษะเลยก็ดีเมื่อเช้านี้

เรื่องสมาชิกสมทบ มีสหกรณ์ประเภทเดียวที่กระทบ คือสหกรณ์เครดิตยูเนียน เพราะเขาให้คนทั้งครอบครัวเป็นสมาชิกได้รวมเด็กๆด้วย ซึ่งยังไม่รู้ชื่อไหนอี่ไหนเลย ก็ส่งผลกระทบต่อการค้าเนินงาน ในส่วนขององค์ประชุม บ้านเดียวมาคนเดียวพอแล้ว

สหกรณ์ทุกประเทศต้องมีเป็นกันชนเศรษฐกิจของประเทศ ถ้าไม่มีสหกรณ์จะเป็นคอมมิวนิสต์ใหม่ละ ถ้าไม่มีสหกรณ์จะเป็นทุนนิยมสุดโต่งใหม่ มือใครยาวสาวได้สาวเอา พวกเราคนสหกรณ์ตบมือให้คนสหกรณ์ด้วยกันหน่อยครับ

ผมได้เห็นการนำเสนอของแต่ละที่งานวิจัยลงไปในพื้นที่ โดยการมีส่วนร่วม ของนักวิจัยและสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เป็นลักษณะเศรษฐกิจมหภาค แต่ถ้าไม่รวมกันเป็นเศรษฐกิจมหภาคก็จะปั่นกันชนไม่ได้ ต้องร่วมกันทั้งประเทศ อย่างตอนนี้เริ่มสร้างความเข้มแข็งเล็กหลายจุดดีแล้ว แล้วค่อยขานรับกันทั้งประเทศ อยากขอร่องไปที่ลำปางสัก 1-2 โครงการ ผมนั่งคิดจะวิจัยเรื่องอะไรดีผมจะประชุมสหกรณ์ทั้งหมดแล้วมาฟังอาจารย์แนะแนวอยากทำวิจัยในเรื่องอะไรกันดี

ประเด็นสุดท้ายการพัฒนาางานสหกรณ์ในประเทศไทย ผมท้อเหมือนกันผมทำงานในกรมฯ ภาคการส่งเสริมก็เป็นอย่าง ตัวชี้วัดก็อีกอย่าง งานก็ออกมาไม่ค่อยมีคุณภาพ ต้องยอมรับขณะเดียวกันตัวชี้วัดก็ไปผูกโยงกับสหกรณ์ เขามีมาตรฐานใหม่ ประชุมกันหรือป่าว ทำไอนั้นไอนี้ใหม่เหมือนลงไปบงการณเขา เป้าหมายสูงสุดเป็นการกินดีอยู่ดีของสมาชิกหรือป่าว ไม่ต้องมองไปถึงอย่างนั้นแต่ถามว่าทำได้ตามเป้าที่วางไหม อย่างไรก็ตามก็เป็นมาตรฐานตัวชี้วัดของ กพร. ที่คุณส่วนราชการ

อยากให้มีการแผดอย่างแท้จริงที่ไปอุ้มส่งเสริมสหกรณ์ ให้ขบวนการสหกรณ์เข้มแข็งบ้างอย่างจริงจัง ในขบวนการมีการเชื่อมโยงสหกรณ์ภาคการผลิตกับภาคการบริโภคอย่างไร ในจังหวัดผมพยายามเอาเอามาเชื่อมโยงกันก็ไม่ค่อยจะได้ผล ก็พยายามทำทั้งขบวนการสหกรณ์เคยประสานประนีประนอมกันใหม่ที่จะก้าวเดินไปด้วยกัน สหกรณ์มีพลังสามัคคี แต่คนในขบวนการสหกรณ์ไม่ค่อยสามัคคีกันเท่าไร สันนิบาตสหกรณ์ก็ทะเลาะกันน่าดู แย่งกันชิงดีชิงเด่นแล้วจะเจริญ

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ : ปีหน้าเราคงเจอกันอีกเราจะทำเรื่องคุณค่า
ฝากตัว Farmer shop ด้วย คุณดวงทิพย์ และ อ.อภิรดี ช่วยกรุณาเปิดตัว มีข้าวทั้งข้าวเกิดบุญทั้ง
ข้าวคุณธรรม เชิญทุกท่านอุดหนุน ในนามสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ขอขอบคุณท่านผู้มีเกียรติ
และท่านวิทยากรทุกท่าน ดิฉันขออนุญาตปิดเวทีเสวนาในปีนี

สรุปแบบสอบถามเสวนาทางวิชาการ
โครงการเสวนาวิชาการ “บนเส้นทางสู่ระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม”
วันพุธ ที่ 15 กันยายน 2553 เวลา 08.30 – 16.00 น.
ณ ห้องสุธรรมอารีกุล อาคารสารนิเทศ 50 ปี มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

➡ **ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม**

ตารางที่ 1 เพศของผู้ตอบแบบสอบถามเสวนาวิชาการ

| เพศ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------|------------|--------|
| ชาย | 125 | 56.10 |
| หญิง | 98 | 43.90 |
| รวม | 223 | 100.00 |

จากตารางที่ 1 ซึ่งให้เห็นว่า จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 56.10 เป็นเพศชาย และ ร้อยละ 43.90 เป็นเพศหญิง

ตารางที่ 2 หน่วยงาน / องค์กรที่สังกัดของผู้ตอบแบบสอบถามเสวนาวิชาการ

| หน่วยงาน / องค์กร | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------|------------|--------|
| สหกรณ์การเกษตร | 74 | 33.20 |
| กรมส่งเสริมสหกรณ์ | 19 | 8.50 |
| กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ | 13 | 5.80 |
| สหกรณ์จังหวัด | 7 | 3.10 |
| สถาบันการศึกษา | 2 | 0.90 |
| อื่นๆ | 108 | 48.40 |
| รวม | 223 | 100.00 |

จากตารางที่ 2 ซึ่งให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเสวนาวิชาการส่วนใหญ่ คือ ร้อยละ 33.20 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมาจากหน่วยงานสหกรณ์การเกษตร รองลงมา คือ 8.50 , 5.80 , 3.10 และ 0.90 มาจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ สหกรณ์จังหวัด และ สถาบันการศึกษา ตามลำดับ อีกทั้งยังมีผู้ตอบแบบสอบถามที่มาจากหน่วยงานอื่นๆ ที่ไม่ได้ระบุหน่วยงาน คิดเป็นร้อยละ 48.0

ตารางที่ 3 ประสบการณ์ในการทำงานของผู้ตอบแบบสอบถามเสวนาวิชาการ

| ประสบการณ์การทำงาน | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------|------------|--------|
| 1-5 ปี | 29 | 13.00 |
| 6-10 ปี | 61 | 27.40 |
| มากกว่า 10 ปี | 133 | 59.60 |
| รวม | 223 | 100.00 |

จากตารางที่ 3 ซึ่งให้เห็นว่า ประสบการณ์ในการทำงานของผู้ตอบแบบสอบถามเสวนาวิชาการร้อยละ 59.60 มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 10 ปีขึ้นไป รองลงมา คือ 27.40 มีประสบการณ์การทำงาน 6-10 ปี และร้อยละ 13.00 มีประสบการณ์การทำงาน 1-5 ปี

ตารางที่ 4 ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามเสวนาวิชาการ

| ระดับการศึกษา | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------------------|------------|--------|
| ต่ำกว่าปริญญาตรี | 111 | 49.80 |
| ปริญญาตรี | 78 | 35.00 |
| สูงกว่าปริญญาตรี | 34 | 15.20 |
| รวม | 223 | 100.00 |

จากตารางที่ 4 ซึ่งให้เห็นว่า ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามเสวนาวิชาการ ร้อยละ 49.80 คือ ระดับต่ำกว่าปริญญาตรี รองลงมา คือ 35.00 คือ ระดับปริญญาตรี และร้อยละ 15.20 คือ ระดับสูงกว่าปริญญาตรี

ตารางที่ 5 การได้รับข้อมูลข่าวสารของผู้ตอบแบบสอบถามเสวนาวิชาการในการจัดเสวนาวิชาการ

| การได้รับข้อมูลข่าวสาร | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------------------------|------------|--------|
| จดหมายเชิญของผู้จัด | 92 | 41.30 |
| หน่วยงานต้นสังกัด | 113 | 50.70 |
| www.cai.ku.ac.th | 15 | 6.70 |
| อื่นๆ | 3 | 1.30 |
| รวม | 100 | 100.00 |

จากตารางที่ 5 ซึ่งให้เห็นว่า การได้รับข้อมูลข่าวสารของผู้ตอบแบบสอบถามเสวนาวิชาการ ร้อยละ 50.70 ได้รับข้อมูลข่าวสารจากหน่วยงานต้นสังกัด รองลงมา ร้อยละ 41.30 , 6.70 ได้รับข้อมูลข่าวสารโดยจดหมายเชิญของผู้จัด www.cai.ku.ac.th และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 1.30

➡ **ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม**

ตารางที่ 6 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับสถานที่และการจัดเสวนาวิชาการ

| ประเด็น / หัวข้อ | ระดับความคิดเห็น | | | | | รวม | ค่าเฉลี่ย | ระดับ ความคิดเห็น |
|---------------------------------------|------------------|------|------|-----|-----|-----|-----------|----------------------|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| | คิดเป็นร้อยละ | | | | | | | |
| 1. สถานที่จัดเสวนา | 43.5 | 43.5 | 12.6 | 0.4 | 0 | 100 | 4.30 | มากที่สุด |
| 2. ความสะดวกเกี่ยวกับสถานที่จอดรถ | 23.3 | 43.0 | 30.9 | 2.7 | 0 | 100 | 3.87 | มาก |
| 3. ความเหมาะสมของห้องที่ใช้จัดเสวนา | 45.3 | 43.0 | 10.3 | 0.4 | 0.9 | 100 | 4.31 | มากที่สุด |
| 4. ความเหมาะสมของเอกสารประกอบการเสวนา | 20.6 | 46.2 | 26.5 | 5.8 | 0.9 | 100 | 3.80 | มาก |
| 5. อาหาร เครื่องดื่ม | 22.4 | 54.3 | 20.2 | 3.1 | 0 | 100 | 3.96 | มาก |
| 6. ความเหมาะสม ของเวลาในการเสวนา | 23.8 | 47.1 | 26.9 | 2.2 | 0 | 100 | 3.92 | มาก |
| 7. ความเหมาะสมในการดำเนินการในภาพรวม | 29.1 | 47.5 | 20.6 | 2.7 | 0 | 100 | 4.03 | มาก |

จากตารางที่ 6 ซึ่งให้เห็นว่า โดยส่วนใหญ่ผู้เข้าร่วมเสวนามีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับสถานที่จัดเสวนา อยู่ในระดับ**มากที่สุด** ความสะดวกเกี่ยวกับสถานที่จอดรถ อยู่ในระดับ**มาก** ความเหมาะสมของห้องที่ใช้จัดเสวนา อยู่ในระดับ**มากที่สุด** อาหารและเครื่องดื่ม อยู่ในระดับ**มาก** ความเหมาะสมของเวลาในการเสวนา อยู่ในระดับ**มาก** และความเหมาะสมในการดำเนินการในภาพรวม อยู่ในระดับ**มาก**

ตารางที่ 7 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับการเสวนา

| ประเด็น / หัวข้อ | ระดับความคิดเห็น | | | | | รวม | ค่าเฉลี่ย | ระดับความคิดเห็น |
|---|------------------|------|------|------|-----|-----|-----------|------------------|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| | คิดเป็นร้อยละ | | | | | | | |
| 1. ก่อน เข้ารับการเสวนา ท่านมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องที่เสวนาเพียงใด | 4.9 | 24.2 | 54.3 | 14.3 | 2.2 | 100 | 3.15 | ปานกลาง |
| 2. หลัง เข้ารับการเสวนา ท่านมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องที่เสวนาเพียงใด | 11.7 | 65.9 | 21.5 | 0.4 | 0.4 | 100 | 3.88 | มาก |
| 3. เนื้อหาสาระของการเสวนาสอดคล้องกับความต้องการของท่านเพียงใด | 14.8 | 58.3 | 23.8 | 3.1 | 0 | 100 | 3.85 | มาก |
| 4. การเสวนาครั้งนี้ทำให้ท่านได้รับความรู้เพิ่มเติมเพียงใด | 16.6 | 58.7 | 22.9 | 1.8 | 0 | 100 | 3.90 | มาก |
| 7. ท่านคิดว่าสามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ในหน้าที่การงานได้มากน้อยเพียงใด | 18.8 | 56.1 | 23.8 | 1.3 | 0 | 100 | 3.92 | มาก |

จากตารางที่ 7 ซึ่งให้เห็นว่า โดยส่วนใหญ่ผู้เข้าร่วมการเสวนาก่อนเข้ารับการเสวนามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องที่เสวนาอยู่ในระดับปานกลาง และหลังเข้ารับการเสวนามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องที่เสวนา อยู่ในระดับ**มาก** เนื้อหาสาระของการเสวนาสอดคล้องกับความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถาม อยู่ในระดับ**มาก** การเสวนาในครั้งนี้ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามได้รับความรู้เพิ่มเติม อยู่ในระดับ**มาก** และผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าสามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ในหน้าที่การงานได้มาก อยู่ในระดับ**มาก**

ตารางที่ 8 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับการเสนาในภาคเช้า

| ประเด็น / หัวข้อ | ระดับความคิดเห็น | | | | | รวม | ค่าเฉลี่ย | ระดับความคิดเห็น |
|---|------------------|------|------|-----|-----|-----|-----------|------------------|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| | คิดเป็นร้อยละ | | | | | | | |
| 1. หัวข้อการเสนาเป็นเรื่องน่าสนใจสำหรับท่าน | 17.9 | 53.4 | 27.4 | 0.9 | 0.4 | 100 | 3.87 | มาก |
| 2. การนำเสนอของวิทยากรมีความสอดคล้องกับหัวข้อการเสนา | 17.0 | 62.8 | 20.2 | 0 | 0 | 100 | 3.97 | มาก |
| 3. เนื้อหาสาระที่นำเสนอสามารถเข้าใจได้ง่าย | 16.6 | 57.0 | 23.8 | 2.2 | 0.4 | 100 | 3.87 | มาก |
| 4. ท่านสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในงานได้ | 14.3 | 55.6 | 26.0 | 4.0 | 0 | 100 | 3.80 | มาก |
| 7. ความรู้ที่ท่านได้รับมีความแปลกใหม่แตกต่างจากที่ท่านเคยรับฟัง | 16.1 | 56.1 | 25.1 | 2.2 | 0.4 | 100 | 3.85 | มาก |

จากตารางที่ 8 ชี้ให้เห็นว่า โดยส่วนมากผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับหัวข้อการเสนาว่าเป็นเรื่องที่น่าสนใจ อยู่ในระดับ**มาก** การนำเสนอของวิทยากรมีความสอดคล้องกับหัวข้อการเสนา อยู่ในระดับ**มาก** เนื้อหาสาระที่นำเสนอสามารถเข้าใจได้ง่าย อยู่ในระดับ**มาก** และผู้ตอบแบบสอบถามได้รับความแปลกใหม่แตกต่างจากที่เคยรับฟัง อยู่ในระดับ**มาก**

ตารางที่ 9 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับการเสนาในภาคเช้า

| ประเด็น / หัวข้อ | ระดับความคิดเห็น | | | | | รวม | ค่าเฉลี่ย | ระดับความคิดเห็น |
|---|------------------|------|------|-----|-----|-----|-----------|------------------|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| | คิดเป็นร้อยละ | | | | | | | |
| 1. หัวข้อการเสนาเป็นเรื่องน่าสนใจสำหรับท่าน | 21.5 | 64.1 | 13.9 | 0.4 | 0 | 100 | 4.06 | มาก |
| 2. การนำเสนอของวิทยากรมีความสอดคล้องกับหัวข้อการเสนา | 18.4 | 65.9 | 15.7 | 0 | 0 | 100 | 4.03 | มาก |
| 3. เนื้อหาสาระที่นำเสนอสามารถเข้าใจได้ง่าย | 19.3 | 61.9 | 18.8 | 0 | 0 | 100 | 4.00 | มาก |
| 4. ท่านสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในงานได้ | 17.5 | 61.9 | 18.4 | 1.8 | 0.4 | 100 | 3.94 | มาก |
| 7. ความรู้ที่ท่านได้รับมีความแปลกใหม่แตกต่างจากที่ท่านเคยรับฟัง | 21.5 | 59.2 | 18.4 | 0.9 | 0 | 100 | 4.01 | มาก |

จากตารางที่ 8 ชี้ให้เห็นว่า โดยส่วนมากผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับหัวข้อการเสนาว่าเป็นเรื่องที่น่าสนใจ อยู่ในระดับ**มาก** การนำเสนอของวิทยากรมีความสอดคล้อง

กับหัวข้อการเสวนา อยู่ในระดับมาก เนื้อหาสาระที่น่าเสนอสามารถเข้าใจได้ง่าย อยู่ในระดับมาก และผู้ตอบแบบสอบถามได้รับความแปลกใหม่แตกต่างจากที่เคยรับฟัง อยู่ในระดับมาก

* หมายเหตุ

| | |
|-------------|------------|
| 1.00 – 1.80 | น้อยที่สุด |
| 1.81 – 2.61 | น้อย |
| 2.62 – 3.42 | ปานกลาง |
| 3.43 – 4.23 | มาก |
| 4.24 – 5.00 | มากที่สุด |

➡ ทานต้องการให้สถาบันฯ บริการฝึกอบรมเรื่องใดบ้าง

| ความคิดเห็น | ความถี่ |
|---|---------|
| - ความรู้ด้านการเกษตรเพื่อการพัฒนาอาชีพของเกษตรกร และการพัฒนาสินค้าการเกษตร เช่น การแปรรูป | 15 |
| - ความรู้พื้นฐานงานสหกรณ์ที่สมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องพึงรู้ | 14 |
| - การแลกเปลี่ยนความรู้เกี่ยวกับสหกรณ์ในด้านต่างๆ เช่น ภาษีสหกรณ์ การบริหารจัดการความอยู่รอดของสหกรณ์ การบัญชี-การตลาด บทบาทหน้าที่ของกรรมการและเจ้าหน้าที่ และการพัฒนาศักยภาพของเจ้าหน้าที่สหกรณ์ | 13 |
| - การปลูกฝังจิตวิญญาณการพึ่งพาตนเอง และรักในองค์กร | 4 |
| - การปลูกฝังคุณธรรมและจริยธรรมของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจ | 3 |
| - การรวมกลุ่มเพื่อสร้างเครือข่ายคุณค่า เพื่อการขับเคลื่อนงานสหกรณ์ | 3 |
| - การทำงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับงานด้านสหกรณ์ | 2 |
| - การช่วยเหลือปัญหาหนี้สินของเกษตรกร | 1 |
| - การเสริมสร้างความร่วมมือระหว่างผู้ส่งออกกับผู้ผลิตรายย่อย | 1 |
| - การปลูกฝังด้านการค้าที่เป็นธรรม | 1 |
| - การจัดการหน่วยงานในแบบองค์กรรวม | 1 |
| - เทคนิคการบริหารจัดการด้านการตลาดของเกษตรกร | 1 |
| - การสร้างความยั่งยืนในการผลิตและจำหน่ายสินค้า | 1 |
| - การสร้างคุณค่า สร้างความมีน้ำใจในสหกรณ์ด้วยกัน | 1 |
| - การหาแหล่งเงินทุนให้กับกองทุนฟื้นฟู | 1 |
| - การเชื่อมโยงการตลาดระหว่างประเทศ | 1 |
| - การสร้างผู้นำยุคใหม่ในการจัดการบริหารงาน | 1 |
| - การส่งเสริมสหกรณ์ที่มีการปลูกข้าว | 1 |
| - การวิเคราะห์สถานการณ์ของสหกรณ์ภายในประเทศ | 1 |

➡ **ความคิดเห็นเกี่ยวกับบทบาทภารกิจของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ที่ท่านอยากให้เป็น**

| ความคิดเห็น | ความถี่ |
|--|---------|
| - การส่งเสริมด้านวิชาการด้านการเกษตรและด้านการสหกรณ์ให้แก่เกษตรกรและผู้ที่เกี่ยวข้อง | 14 |
| - เนื้อหาสาระเอกสารต่างๆ สามารถให้เกษตรกรระดับรากหญ้าเข้าใจได้ | 7 |
| - การช่วยเหลือด้านสินค้าอุปโภค บริโภคที่มีราคาสูง | 5 |
| - ส่งเสริมเกษตรกรด้านการผลิต แปรรูป และช่องทางการจำหน่าย | 5 |
| - เป็นศูนย์กลางการจัดตั้งเครือข่ายสหกรณ์ทุกมิติ และเป็นแหล่งเรียนรู้ดูงานสหกรณ์ | 4 |
| - การให้ความรู้เกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีมาใช้ในวงการสหกรณ์ | 3 |
| - เป็นศูนย์กลางประสานงานระหว่างสหกรณ์ และให้คำปรึกษาด้านงานสหกรณ์ | 3 |
| - ให้ความรู้ด้านกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ คำสั่งของงานสหกรณ์ | 1 |
| - ส่งเสริมการพัฒนาการวิจัยเชิงปฏิบัติการ เพื่อขับเคลื่อนงานสหกรณ์ | 1 |
| - เป็นหน่วยงานที่เผยแพร่ข่าวสารทางวิชาการให้แก่หน่วยงานสหกรณ์และเกษตรกร | 1 |
| - ให้ความช่วยเหลือเกษตรกรเกี่ยวกับเรื่องหนี้สินเกษตรกรและหนี้ในระบบ | 1 |
| - ส่งเสริมให้มีร้านค้าจำหน่ายสินค้าของเครือข่ายในเขตกรุงเทพมหานคร | 1 |
| - กลุ่มองค์กรเรื่องกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร | 1 |
| - การส่งเสริมศักยภาพของบุคคลากรสหกรณ์ | 1 |
| - การสร้างจิตสำนึกแก่เจ้าหน้าที่และคณะกรรมการในหน่วยงานสหกรณ์ | 1 |
| - ให้สหกรณ์เปิดกว้างสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องเข้ามาร่วมเป็นสมาชิก | 1 |
| - การรวมกลุ่มเพื่อเป็นเครือข่ายที่มีคุณค่า | 1 |
| - การส่งเสริมการสร้างสมดุลระหว่างราคาและความต้องการบริโภค | 1 |
| - การสร้างความเข้มแข็งในกลุ่มเครือข่ายในพื้นที่ต่างจังหวัด | 1 |
| - การเผยแพร่ผลงานวิจัยให้เป็นที่รู้จัก | 1 |
| - ส่งเสริมการเชื่อมโยงที่มีความเข้มแข็งบนพื้นฐานหลักธรรมาภิบาล | 1 |
| - การนำความรู้ของสมาชิกที่ประสบความสำเร็จด้าน SML มาเผยแพร่ | 1 |
| - ส่งเสริมการหาตลาดส่งออกในราคาที่เป็นธรรม | 1 |

➡ ข้อเสนอแนะอื่นๆ

| ความคิดเห็น | ความถี่ |
|--|---------|
| - สถาบันฯ ควรสอดแทรกเนื้อหาสาระด้านอาชีพเพิ่มขึ้น | 9 |
| - ส่งเสริมอาชีพและช่วยเหลือการแก้ไขปัญหาหนี้สินของเกษตรกร | 8 |
| - เอกสารประกอบการเสวนาควรมีรูปภาพประกอบเพื่อเพิ่มความเข้าใจ | 1 |
| - การจัดเสวนาควรจัดหมุนเวียนในต่างจังหวัดบ้าง | 1 |
| - อยากให้มีการจัดเสวนาที่มีประโยชน์ต่อชุมชน | 1 |
| - กลุ่มเป้าหมายในการจัดเสวนาควรมีทั้งกลุ่มเป้าหมายในภาคสหกรณ์และนอกภาคสหกรณ์ | 1 |
| - ควรให้มีกลุ่มองค์กรธุรกิจภาคการเกษตรเข้าร่วมการเสวนา | 1 |
| - การจัดที่นั่งไม่ควรให้ผู้เข้าร่วมนั่งกระจัดกระจาย | 1 |
| - ควรมีเพิ่มเวลาในช่วงเช้าให้มากขึ้น | 1 |
| - ผู้เข้าร่วมเวทีเสวนามีหลายระดับไม่ควรใช้ศัพท์ภาษาอังกฤษ | 1 |

ภาคผนวกที่ 4
รายงานสรุปโครงการของวิทยาลัยใหม่

โครงการของชาวนปีใหม่

สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เดือนพฤศจิกายน 2553 – เดือนมกราคม 2554

1. หลักการและเหตุผล

เนื่องจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์มีการจัดทำโครงการFarmer Shop ซึ่งเป็นโครงการจัดทำร้านเพื่อเป็นอีกทางเลือกของผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าสะอาด ปลอดภัย และราคา ย่อมเยาซึ่งเป็นสินค้าจากเกษตรกรโดยตรง เป็นการรับสินค้าจากผู้ประกอบการโดยตรง เช่น วิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้าน สหกรณ์ชุมชน ฯลฯ

โครงการของชาวนปีใหม่นี้ เป็นการคัดเลือกสินค้าในโครงการFarmer Shop เพื่อมา รองรับเทศกาลปีใหม่ และเป็นการเปิดตัวร้านFarmer Shopให้เป็นที่รู้จัก เพราะชุดของชาวนปีใหม่ ชุดของชาวนปีใหม่ทุกชุด เป็นสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกเข้าโครงการFarmer Shopทุกชิ้น ชุดของชาวนปีใหม่ทุกชุดจึงเปรียบเสมือน ตัวแทนของFarmer Shop สืบไปยังผู้รับ เพื่อแนะนำตัวให้เป็นที่รู้จักโดยทั่วไป

2. วัตถุประสงค์

- โครงการของชาวนปีใหม่กับ Farmer Shop มีจุดประสงค์เพื่อรณรงค์ให้คนไทย อุดหนุน สินค้าเกษตรแปรรูปไทยที่มีคุณภาพสำหรับเป็นของขวัญปีใหม่
- สินค้าต่างๆ ที่นำมาใช้ในโครงการ เป็นสินค้าเกษตรแปรรูปที่ได้ผ่านการคัดสรรจาก เกษตรกร สถาบันการเกษตร สหกรณ์วิสาหกิจชุมชน SMEs ที่ได้รับการรับรองคุณภาพ
- "การขับเคลื่อนการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม" ของสถาบันวิชาการด้าน สหกรณ์
- เพื่อเป็นการแนะนำตัวให้เป็นที่รู้จักของร้านFarmer Shop
- เพื่อเป็นการนำเสนอสินค้าภายในร้านFarmer Shop ที่ผ่านการคัดเลือกเข้าโครงการ เพื่อให้มั่นใจได้ถึงคุณภาพของสินค้า

3. ขั้นตอนและกระบวนการ

- ประชุมผู้ร่วมรับผิดชอบโครงการ
- เสนอแนวทาง หรือรูปแบบชุดของขวัญต่างๆ
- คัดเลือกสินค้าเพื่อนำมาจัดทำโมเดลรูปแบบชุดของขวัญ
- จัดทำโมเดลรูปแบบชุดของขวัญ
- นำเสนอโมเดลรูปแบบชุดของขวัญ
- คัดเลือกชุดของขวัญ หรือแก้ไขชุดของขวัญ

- ติดต่อประสานงานผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นเจ้าของสินค้าที่ได้รับการคัดเลือกนำมาจัดเป็นชุดของขวัญ เช็คราคา สั่งสินค้า ตามจำนวนที่ต้องการ
- เก็บข้อมูลแหล่งวัสดุที่จะนำมาจัดทำชุดของขวัญ
- ทำรายการวัสดุที่ใช้ในการจัดทำชุดของขวัญ
- จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์จากรายการ ตามแหล่งวัสดุที่เก็บข้อมูล
- จัดทำและตกแต่งชุดของขวัญ ตะกร้ารักษ์สุขภาพ ขวดทรายสมุนไพร กล่องข้าวคุณธรรมและข้าวเกิดบุญ
- จัดทำบันทึกรายการชุดของขวัญ(stock)
- ประชาสัมพันธ์ทางเว็บไซต์ของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์(<http://www.cai.ku.ac.th>) และของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์(<http://www.ku.ac.th>)
- ประชาสัมพันธ์โครงการของขวัญตามคณะต่างๆ อาทิเช่น คณะเศรษฐศาสตร์ คณะเกษตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ เป็นต้น
- เปิดรับผู้สั่งซื้อชุดของขวัญ
- จัดส่งชุดของขวัญไปยังปลายทาง

4. รายละเอียดของขวัญ

1.) ตะกร้ารักษ์สุขภาพ (ราคาทุน 722 บาท / ราคาขาย 900 บาท)

ตะกร้ารักษ์สุขภาพนี้ บรรจุไปด้วยสินค้าที่มีคุณค่า และมีประโยชน์เพื่อสุขภาพของผู้รับ ได้ผลิตภัณฑ์ทุกชิ้น มีคุณภาพและคุ้มค่าคุ้มราคา และยังเป็นชุดของขวัญที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จริงในชีวิตประจำวัน คือมีทั้งเครื่องดื่ม อาหาร ของใช้ และรวมไปถึงยารักษาโรค คุณสมบัติครบครัน พร้อมการ์ดที่มีกลอนดีๆเป็นพรปีใหม่...



โครงการของขวัญ Farmer Shop.
ตะกร้ารักสุขภาพ



โครงการของขวัญ Farmer Shop.
ตะกร้ารักสุขภาพ

รายการสินค้าในตะกร้า...(แบบที่ 1 และ แบบที่ 2)

| | | |
|--|-----|-----|
| 1.) น้ำว่านหางจระเข้ อโลเวร่า | 45 | บาท |
| 2.) น้ำเสาวรส ผสมอโลเวร่า | 55 | บาท |
| 3.) น้ำมันงาบริสุทธิ์ บ้านราช | 100 | บาท |
| 4.) น้ำมันมะพร้าว | 42 | บาท |
| 5.) ไข่ไก่ขาวกล่องอก ออร์แกนิก ซองเดออร์ | 15 | บาท |
| 6.) ชุปลูกเต๋อยชาเขียว ออร์แกนิก 98% รสจืด | 35 | บาท |
| 7.) ขนมพริกไทย บ้านใต้ | 15 | บาท |
| 8.) มะขามป้อมแช่อิ่ม ออร์แกนิก | 25 | บาท |
| 9.) มะเฟืองอบแห้ง Star Fruit | 30 | บาท |
| 10.) คุกกี้เมล็ดธัญพืช | 45 | บาท |
| 11.) หนังสือตำรายาสมนไพร | 15 | บาท |
| 12.) แคมพสมนไพร ครีมหั่ว ชมชนปจมอโคก | 35 | บาท |



โครงการของขวัญ Farmer Shop.
ตะกร้ารักสุขภาพ



โครงการของขวัญ Farmer Shop.
ตะกร้ารักสุขภาพ

รายการสินค้าในตะกร้า...(ราคาทุนประมาณ 780 บาท)

| | | |
|-----------------------|-----|-----|
| 1.) ลำไยสำเร็จรูป | 39 | บาท |
| 2.) ข้าวเกิดบุญ | 35 | บาท |
| 3.) ข้าวคุณธรรม | 35 | บาท |
| 4.) น้ำมันงาดำ | 80 | บาท |
| 5.) น้ำมันมะพร้าว | 115 | บาท |
| 6.) น้ำมันหมู | 29 | บาท |
| 7.) ชุปลูกเด็ดยาเขียว | 42 | บาท |
| 8.) หนังสือ เวลาชีวิต | 15 | บาท |
| 9.) บร็อกโคลี่กรอบ | 30 | บาท |
| 10.) กระจี้บกรอบ | 30 | บาท |
| 11.) ถั่วทอดสมุนไพร | 35 | บาท |
| 12.) โดโคนัท ชิบ | 30 | บาท |

| | | | |
|---|----------|-----|-----|
| ราคาทุนตะกร้า | ตะกร้าละ | 200 | บาท |
| ค่าขึ้นตะกร้า | ตะกร้าละ | 20 | บาท |
| ราคาทุนสินค้าในตะกร้าแบบที่1 และแบบที่2 | 13 ชิ้น | 502 | บาท |
| ราคาทุนสินค้าในตะกร้าแบบที่2(เปลี่ยนสินค้า) | 13 ชิ้น | 560 | บาท |

2.) ข้าวเกิดบุญ เพิ่มมูลค่าในเทศกาลปีใหม่ (ราคาทุน 35 บาท / ราคาขาย 50 บาท)

ข้าวหอมมะลิแบรนด์ “เกิดบุญ” เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย จากชุดโครงการการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.) ข้าวเกิดบุญ หมายถึง รับกุศลจากการได้ช่วยเหลือชาวนากลุ่มเล็กๆ และมีฐานะยากจนที่ขายข้าวผ่านเครือข่ายสหกรณ์ และยังหมายถึงบุญที่เกิดกับทุกฝ่ายที่ร่วมกันสร้างประโยชน์ต่อสังคม และช่วยสนับสนุนให้ชาวนาไทย ได้ทำการค้าบนหลักพึ่งพาร่วมมือ และช่วยเหลือ ซึ่งกันและกัน

ข้าวเกิดบุญ...ข้าวหอมมะลิสายพันธุ์ข้าวดอกมะลิ 105 ชนิดพิเศษ มีกลิ่นหอมจำเพาะที่สามารถเก็บไว้ได้นาน และยังรักษาความนุ่มไว้ได้คงที่ จากแหล่งผลิตข้าวหอมมะลิคุณภาพดีในจังหวัดร้อยเอ็ด มหาสารคาม สุรินทร์ บุรีรัมย์ และนครราชสีมา โดยชาวนาผู้ปลูกข้าวมีความตั้งใจผลิตข้าวออกมาอย่างพิถีพิถัน โดยผ่านการคัดสรรตามมาตรฐานระบบ GMP CODEX และISO 9001:2008 และจากกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ทุกขั้นตอน ข้าวเกิดบุญ ข้าวหอมมะลิแท้ 100% ไร้สารเคมีตกค้าง "อิมทั้งท้อง อิมทั้งบุญ"

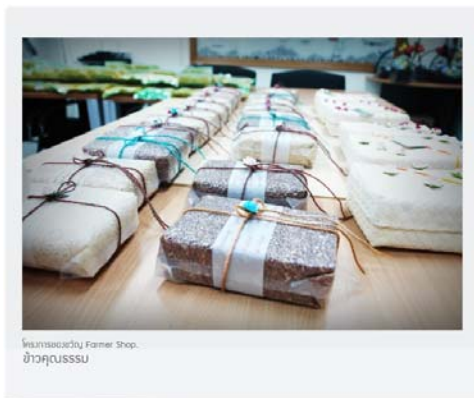


3.) ข้าวคุณธรรม รับขวัญปีใหม่ (ราคาทุน 85 บาท / ราคาขาย 120 บาท)

ข้าวคุณธรรม...ข้าวหอมมะลิเกษตรอินทรีย์แท้ 100% ไม่มีการขัดสี ไม่ใช้สารเคมี และก็จะไม่มีสารเคมีใดๆตกค้างอย่างแน่นอน โดยผ่านการรับรองกระบวนการผลิตด้วยมาตรฐาน เกษตรอินทรีย์สากล โครงการข้าวคุณธรรม จะต้องถือปฏิบัติในคิล 5 ลด ละ เลิกอบายมุขไม่ดื่มสุรา ของมีเนมา เหล้าเบียร์ ไม่สูบบุหรี่ ไม่เล่นการพนัน และทำการผลิตในระบบเกษตรอินทรีย์ที่มีการ รับรองมาตรฐานสากล โดยจะยึดมั่นที่จะใช้หลักสหกรณ์(การพึ่งพาตนเองและความร่วมมือ) ในการ ร่วมกันพัฒนาระบบการผลิตและการจำหน่ายภายใต้แบรนด์ ข้าวคุณธรรมตามกรอบแนวทางที่ กำหนดไว้

กลุ่มสมาชิกที่เข้าร่วมโครงการ ซึ่งครอบคลุมพื้นที่เป้าหมาย 4 จังหวัด ได้แก่ ยโสธร มุกดาหาร อุบลราชธานี อำนาจเจริญ จากมูลนิธิธรรมะร่วมใจ ผลิตโดยเครือข่ายคุณค่าชาวนา คุณธรรม เลิกกินข้าวเคมี มากินข้าวอินทรีย์ดีกว่า...

เมื่อนำมาเป็นชุดของขวัญ “ข้าวคุณธรรม รับขวัญปีใหม่” จึงเพิ่มคุณค่าของข้าว คุณธรรมไปอีก จากข้าวที่อุดมไปด้วยคุณประโยชน์ จับคู่กับกล่องเอนกประสงค์ เพราะเมื่อนำข้าวไป หุงรับประทานแล้ว กล่องของเรายังสามารถเก็บไว้ใช้ได้ตามความต้องการต่างๆ มีทั้งคุณค่าและ ประโยชน์ใช้สอยมากมาย...คุ้มค่า คุ้มราคาค่ะ



| ราคาทุนกล่องข้าวคุณธรรม(โดยประมาณ)... | | |
|---------------------------------------|-----------|------------|
| ข้าวคุณธรรม 1 กิโลกรัม | 35 | บาท |
| ราคากล่อง | 40 | บาท |
| <u>ราคาของตกแต่ง(ประมาณ)</u> | <u>10</u> | <u>บาท</u> |
| <u>รวมราคาทุน</u> | <u>85</u> | <u>บาท</u> |

4.) ตะเกียบคู่ขวัญ ชุดเล็ก (220 บาท) และชุดใหญ่ (400 บาท)

ตะเกียบคู่ขวัญนี้ เป็นสินค้าOTOPชั้นดี ที่ผลิตจากไม้มะม่วง สามารถใช้ประโยชน์ได้จริง หรือเก็บไว้เป็นที่ระลึก ตั้งโชว์ก็ได้ หลากหลายประโยชน์ใช้สอย และด้วยบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ช่วยเพิ่มคุณค่าของตะเกียบได้อีกด้วย



ราคาทุนตะเกียบคู่ขวัญ ชุดเล็ก 180 บาท / ชุดใหญ่ 350

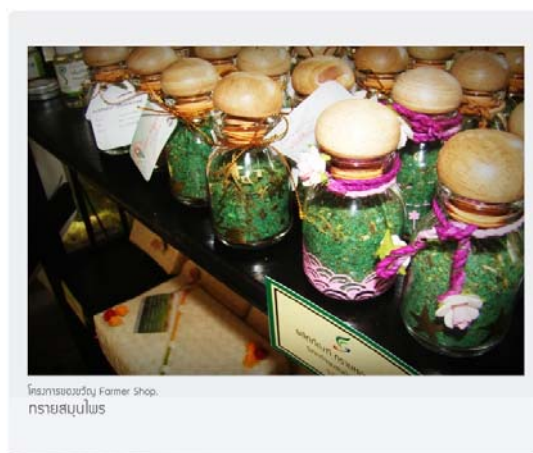
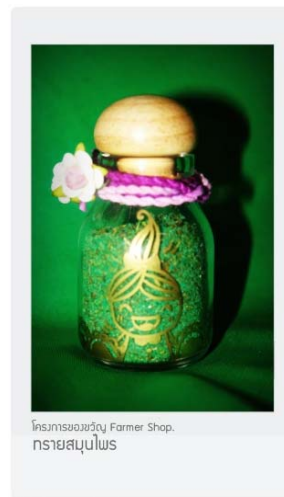
5.) ชุดของขวัญ จาก กลุ่มแม่บ้านคีรีวงค์ (ราคาทุน 189 บาท / ราคาขาย 220 บาท)

ชุดของขวัญ จากกลุ่มแม่บ้านคีรีวงค์ประกอบไปด้วยสินค้าที่กลุ่มแม่บ้านได้ผลิตขึ้นมาเอง อาทิเช่น ยาสีฟันกอดกานพลู ชี้ผึ้ง สบู่ ครีมนวดผสม และแชมพูเปลือกมังคุด เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดมีการนำวัตถุดิบจากชุมชน และตามท้องถิ่นเอง มาสกัด และผสมผสานกันออกมาเป็นผลิตภัณฑ์OTOP คุณภาพนี้...

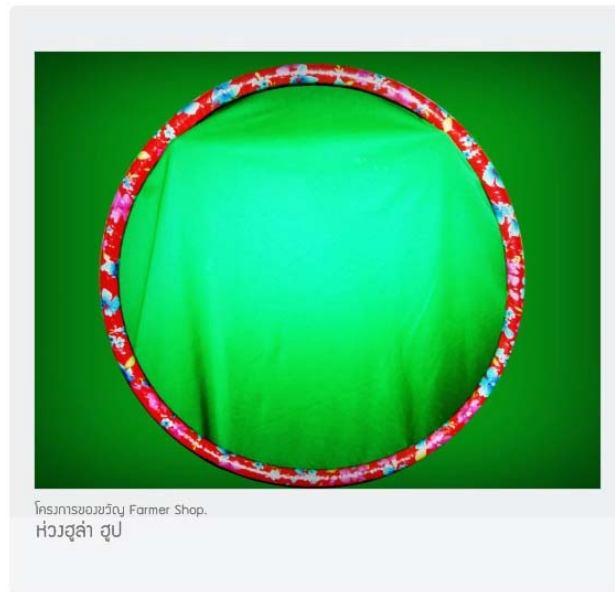


6.) ขวดทรายสมุนไพร ตะไคร้หอม (ราคาทุน 30 บาท / ราคาขาย 50 บาท)

ขวดทรายสมุนไพร...ตะไคร้หอมนี้ มีทั้งประโยชน์และคุณค่ามากมาย จากตัวทราย
หอมเองนั้น ใช้ได้ทั้งกันยุง ดับกลิ่น หรือคลายเครียด เพราะจากกลิ่นแล้ว แค่เปิดฝา หรือเทใส่
ภาชนะอื่นวางทิ้งไว้ บริเวณนั้นๆเราจะได้กลิ่นตะไคร้หอม ซึ่งสามารถกันยุงได้เป็นอย่างดี หรือจะเป็น
การใช้ดับกลิ่นไม่พึงประสงค์ภายในห้อง รถยนต์ หรือบริเวณที่ต้องการ และกลิ่นของตะไคร้ยัง
สามารถทำให้รู้สึกผ่อนคลาย คลายเครียดเมื่อสูดดมอีกด้วย ข้ออีกข้อประการก็คือ กลิ่นหอมนี้ไม่
เป็นอันตรายต่อเด็กและสัตว์เลี้ยงด้วยค่ะ เมื่อนำมาบรรจุใส่ขวดแก้ว และมีการพันสวดและประดับ
ตกแต่งด้วยดอกไม้แล้วนั้น จึงทำให้เพิ่มคุณค่า กลายเป็นของขวัญ หรือของที่ระลึกได้เป็นอย่างดี ได้
ทั้งประโยชน์และคุณค่า...



7.) ห่วงฮูลู่ ฮูลู่ เพื่อสุขภาพดีปีใหม่ (S 350/M 400/L 450/XL 550 บาท)



การเล่นฮูลู่ ฮูลู่ เป็นการออกกำลังกายง่ายๆ สามารถเล่นได้ทุกเพศทุกวัย ใช้อุปกรณ์เพียงอย่างเดียวคือห่วงฮูลู่ ฮูลู่ ไม่เปลืองทั้งพื้นที่และไม่เปลืองเวลา เพราะสามารถทำได้ที่ไหนเมื่อไหร่ จะนานแค่ไหนก็ได้ถ้าเรามีแรง เป็นการออกกำลังกายที่กำลังนิยมในปัจจุบัน เพราะเหมาะกับการใช้ชีวิตของคนกรุงเทพฯ ที่ไม่มีทั้งสถานที่และเวลา วิธีง่ายๆแค่กลับถึงบ้านเล่นสักวันละ 30 นาทีเป็นอย่างต่ำในทุกๆวัน สุขภาพคุณจะดี ห่วงฮูลู่ ฮูลู่ นี้มาจากกลุ่มแม่บ้านOTOP เป็นการสร้างรายได้ให้ชุมชนได้ดี รับกระแสกินของไทย ใช้ของไทย

การ์ดของขวัญและกลอนพรีปีใหม่ จากชุดของขวัญทั้งหมด



การ์ดตะกร้ารั้วสุขภาพ



การ์ดข้าวเกิดบุญ



การ์ดข้าวคุณธรรม



การ์ดตะเกียบคู่ขวัญ



การ์ดชุดของขวัญ คีรีวงค์



การ์ดฮุสซ่า ฮุป



ชุดทรายสมุนไพร



ภาคผนวก

- แบบฟอร์มสั่งซื้อสินค้า โครงการของขวัญ



ใบสั่งจองของขวัญปีใหม่

| | |
|---|--|
| <p>1. รหัส A001 ราคาชุดละ 900 บาท</p> <p>2. รหัส A002 ราคาชุดละ 900 บาท</p> <p>3. รหัส A003 ราคาชุดละ 120 บาท</p> <p>4. รหัส A004 ราคาชุดละ 60 บาท</p> <p>5. รหัส B001 ราคาชุดละ 220 บาท</p> <p>6. รหัส B002 ราคาชุดละ 400 บาท</p> <p>7. รหัส B003 ราคาชุดละ 220 บาท</p> <p>8. รหัส B004 ราคาชุดละ 50 บาท</p> <p>9. รหัส B005 ราคา S 350 บาท, M 400 บาท, XL 550 บาท</p> | <p>จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท</p> <p>จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท</p> <p>จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท</p> <p>จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท</p> <p>จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท</p> <p>จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท</p> <p>จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท</p> <p>จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท</p> <p>จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท</p> <p>รวมเป็นเงินทั้งสิ้น.....บาท</p> |
|---|--|

สนใจสอบถามรายละเอียดได้ที่ : สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
โทร.02-9406300 www.cai.ku.ac.th



ชื่อสินค้า **ของขวัญปีใหม่**
รหัสสินค้า A001 / A002
ราคา 900 บาท



ชื่อสินค้า **ของขวัญปีใหม่**
รหัสสินค้า A004
ราคา 60 บาท (1 กิโลกรัม)



ชื่อสินค้า **ของขวัญปีใหม่**
รหัสสินค้า B002
ราคา 400 บาท



ชื่อสินค้า **ของขวัญปีใหม่**
รหัสสินค้า B004
ราคา 50 บาท



ชื่อสินค้า **ของขวัญปีใหม่**
รหัสสินค้า A003
ราคา 120 บาท (1 กิโลกรัม)



ชื่อสินค้า **ของขวัญปีใหม่**
รหัสสินค้า B001
ราคา 220 บาท



ชื่อสินค้า **ของขวัญปีใหม่**
รหัสสินค้า B003
ราคา 220 บาท



ชื่อสินค้า **ของขวัญปีใหม่**
รหัสสินค้า B005
ราคา S 350/M 400/L 450/XL 550

- แคตตาล็อกสินค้า โครงการของขวัญ

โครงการของขวัญปีใหม่... Farmer Shop

วัตถุประสงค์ของโครงการ

- เพื่อส่งเสริมให้คนไทย ชุมชนและผู้ประกอบการรายย่อยได้มีโอกาสเข้าถึงและใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี
- เพื่อเป็นช่องทางกระจายสินค้าเกษตรและผลิตภัณฑ์เกษตร สินค้าและบริการ สินค้าดิจิทัลสู่ระดับ SMEs ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน
- การนำโครงการของขวัญปีใหม่ไปเผยแพร่ เป็น วิสัยทัศน์ของสถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง การเพิ่มขีดความสามารถของเกษตรกรรายย่อยและวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19

มีสินค้าถึง 10 ประเภท
 ดำเนินการจัดทำสินค้าทั้งหมด 102 รายการทั้งหมดทั้งสิ้น
 30 ประเภทสินค้า ครอบคลุม 10000
 โทรศัพท์ 02-940-6300
<http://www.cai.ku.ac.th>

| | |
|---|--|
| <p>สินค้า สกรีนเสื้อเอทานอล</p> <p>รหัสสินค้า A001 / A002</p> <p>ราคา 900 บาท</p> | <p>สินค้า ถ้วยบรรจุรวม สินค้าปีใหม่</p> <p>รหัสสินค้า A003</p> <p>ราคา 120 บาท (1 กิโลกรัม)</p> |
| <p>สินค้า ถ้วยบรรจุรวม สินค้าปีใหม่</p> <p>รหัสสินค้า A004</p> <p>ราคา 50 บาท (1 กิโลกรัม)</p> | <p>สินค้า สกรีนของขวัญ (ชุดเจ้า)</p> <p>รหัสสินค้า B001</p> <p>ราคา 220 บาท</p> |
| <p>สินค้า สกรีนของขวัญ (ชุดเจ้า)</p> <p>รหัสสินค้า B002</p> <p>ราคา 400 บาท</p> | <p>สินค้า ชุดของขวัญ...ชุดของขวัญปีใหม่</p> <p>รหัสสินค้า B003</p> <p>ราคา 220 บาท</p> |
| <p>สินค้า ถ้วยบรรจุรวม</p> <p>รหัสสินค้า B004</p> <p>ราคา 50 บาท</p> | <p>สินค้า ชุดของขวัญปีใหม่</p> <p>รหัสสินค้า B005</p> <p>ราคา S 350/M 400/L 450/XL 550 บาท</p> |

- โบชัวร์ โครงการของขวัญ

โครงการของขวัญปีใหม่...

- * เพื่อรณรงค์ให้คนไทย...อุดหนุนสินค้าเกษตรแปรรูปไทยที่มีคุณภาพสำหรับเป็นของขวัญปีใหม่
- * เป็นสินค้าเกษตรแปรรูปที่ได้ผ่านการคัดสรรจาก เกษตรกร สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน SMEs ที่ได้รับการรับรองคุณภาพ
- * รายได้จากการจำหน่าย จะนำไปสมทบเป็นเงินทุนพัฒนาสินค้าภายใต้โครงการวิจัย "การขับเคลื่อนการพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม" ของสถาบันวิจัยการด้านสหกรณ์...

อ่านรายละเอียด ใต้...
<http://www.cai.ku.ac.th>
 02-9406300

***สถาบันวิจัยการด้านสหกรณ์**

● ค่าใช้จ่ายสินค้าโครงการของขวัญ ค่าวัสดุและค่าใช้จ่าย

| ลำดับ | ว.ต.ป. | รายการ | จำนวน(ชิ้น) | ราคา/หน่วย | จำนวน(บาท) | สถานที่จำหน่าย |
|-------|----------|----------------------------------|-------------|------------|------------|-----------------------------------|
| 1 | 20-11-53 | ตะกร้า | 1 | 200.00 | 200.00 | ร้านหัตถกรรมบางไทร(จตุจักร) |
| 2 | 20-11-53 | กล่องตะเกียบมุก 4 คู่ | 1 | 350.00 | 350.00 | Thanaporn Shop |
| 3 | 20-11-53 | กล่องตะเกียบมุก 2 คู่ | 1 | 180.00 | 180.00 | 081-485-3543 |
| 8 | 20-11-53 | สูต้า ฮุป XL | 1 | 550.00 | 550.00 | |
| 9 | 20-11-53 | สูต้า ฮุป M | 1 | 400.00 | 400.00 | |
| 10 | 23-11-53 | ทรายหอม | 36 | 15.00 | 540.00 | วิสาหกิจชุมชน บ้าน2ศิลป์ |
| 11 | 25-11-53 | กล่องสาน | 60 | 40.00 | 2,400.00 | ร้านหัตถกรรมบางไทร(จตุจักร) |
| 13 | 25-11-53 | ตะกร้า | 10 | 200.00 | 2,000.00 | 02-275-5101 |
| 14 | 26-11-53 | น้ำว่านหางจระเข้ อโลเวล่า | 10 | 45.00 | 450.00 | ร้านมหาจำลอง (จตุจักร) |
| 15 | 26-11-53 | น้ำเสาวรส อโลเวล่า | 10 | 55.00 | 550.00 | 02-272-4282 |
| 16 | 26-11-53 | น้ำมันงาบริสุทธิ์ บ้านราช | 10 | 100.00 | 1,000.00 | 02-618-7002 |
| 17 | 26-11-53 | น้ำมันมะพร้าว | 10 | 42.00 | 420.00 | |
| 18 | 26-11-53 | โฉกข้าวกล้องอก | 10 | 15.00 | 150.00 | |
| 19 | 26-11-53 | ซูปลูกเดือยชาเขียว ออร์แกนิก 98% | 10 | 35.00 | 350.00 | |
| 20 | 26-11-53 | ขนมพริกไทย | 10 | 15.00 | 150.00 | |
| 21 | 26-11-53 | มะขามป้อมแช่อิ่ม | 10 | 25.00 | 250.00 | |
| 22 | 26-11-53 | มะเฟืองอบแห้ง | 10 | 30.00 | 300.00 | |
| 23 | 26-11-53 | คุกกี้เมล็ดธัญพืช | 10 | 45.00 | 450.00 | |
| 24 | 26-11-53 | หนังสือตำรายาสมุนไพร | 10 | 15.00 | 150.00 | |
| 25 | 26-11-53 | แชมพูผสมสมุนไพร ครีมข้าว | 10 | 35.00 | 350.00 | |
| 26 | 26-11-53 | สบู่เหลวขมิ้น | 10 | 45.00 | 450.00 | |
| 28 | 26-11-53 | ขวดน้ำกลั่นเตี้ย | 100 | 8.00 | 800.00 | ร้านสตาร์บูต(จตุจักร) 02-272-5078 |
| 29 | 26-11-53 | ทรายหอม | 5 | 150.00 | 750.00 | วิสาหกิจชุมชน บ้าน2ศิลป์ |
| 30 | 10-12-53 | ข้าวคุณธรรม(ข้าวขาว) | 30 | 40.00 | 1,200.00 | |
| 31 | 10-12-53 | ข้าวคุณธรรม(ข้าวกล้อง) | 35 | 40.00 | 1,400.00 | |
| 32 | 10-12-53 | ข้าวคุณธรรม(ข้าวแดง) | 35 | 45.00 | 1,575.00 | |
| 33 | 02-12-53 | ข้าวเกิดบุญ สุญญาภาศ01 | 100 | 35.00 | 3,500.00 | เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิฯ |
| 34 | 17-12-53 | น้ำมันงาดำ เลมอนฟาร์ม | 10 | 80.00 | 800.00 | ร้านเลมอนฟาร์ม (เกษตร) |
| 35 | 17-12-53 | โฉกข้าวกล้องอก | 10 | 15.00 | 150.00 | 02- |
| 36 | 17-12-53 | น้ำมันมะพร้าว เลมอนฟาร์ม | 10 | 115.00 | 1,150.00 | |
| 37 | 17-12-53 | น้ำสมุนไพร 9 ชนิด(แพ็ก 6ขวด) | 2 | 169.00 | 338.00 | |
| 38 | 17-12-53 | ซูปลูกเดือยชาเขียวใบหม่อน | 10 | 42.00 | 420.00 | |
| 39 | 17-12-53 | หนังสือเวลาชีวิต | 10 | 15.00 | 150.00 | |
| 40 | 17-12-53 | ตะกร้า | 10 | 200.00 | 2,000.00 | ร้านหัตถกรรมบางไทร(จตุจักร) |
| รวม | | | 608 | | 25,873.00 | |

ภาคผนวกที่ 5

รายงานสรุปโครงการ Road Show Farmer Shop

สรุปการจัดแสดงสินค้า โครงการ Farmer shop งานครบรอบ 30 ปี รส.กพผ.

ระหว่างวันที่ 5-7 มกราคม 2554

ณ อาคารประชาสัมพันธ์ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย

1. หลักการและเหตุผล

ตามที่ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ได้รับเชิญร่วมออกร้านแสดงสินค้า ในงานครบรอบ 30 ปี ร้านสหกรณ์ผู้ปฏิบัติงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด (รส.กพผ.) ระหว่างวันที่ 5-7 มกราคม 2554 ณ อาคารประชาสัมพันธ์ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย นั้น ทางสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์จึงได้นำตัวแบบร้านค้าปลีกไปจัดแสดงโดยมีชื่อว่า ร้าน “farmer shop” ซึ่งเป็นโครงการวิจัยที่ทางสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ดำเนินงานอยู่ ร้าน “farmer shop” นี้ เป็นศูนย์รวมและจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีคุณภาพผ่านกระบวนการคัดสรร โดยมีผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นเจ้าของร่วมกัน ภายใต้สโลแกน “ไม่ได้หวังที่กำไร แต่อยากให้เป็นลูกค้าประจำ” ซึ่งจะเป็นการรณรงค์ให้คนไทยมาช่วยกันอุดหนุนสินค้าไทย

2. วัตถุประสงค์

1. เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และเปิดตัวร้านค้าปลีกนำร่อง ภายใต้ชื่อ ร้าน “farmer shop”
2. เพื่อเป็นการทดสอบและพัฒนาระบบการบริหารจัดการ ร้าน “farmer shop”
3. เพื่อให้ผู้บริโภคได้ใช้สินค้าที่มีคุณภาพและปลอดภัย

3. ประโยชน์ที่ได้รับ

ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อสินค้าเกษตรแปรรูปที่ได้มาตรฐานและมีความปลอดภัยจากผู้ผลิตโดยตรง ซึ่งจะทำให้ได้รับประโยชน์ด้วยกันทั้ง 2 ฝ่าย

4. ขั้นตอนการดำเนินการ

ขั้นตอนการดำเนินงานประกอบด้วย 4 ขั้นตอน ได้แก่

1. การเตรียมชั้นวางสินค้าและอุปกรณ์จัดบู๊ทต่างๆ
2. การจัดเตรียมสินค้า
3. การจัดบู๊ท
3. ประเมินและสรุปการจัดบู๊ท

5. สรุปผลการจัดซื้อโครงการ farmer shop

5.1 รายการสินค้าที่จำหน่ายได้มูลค่าสูงสุด 5 รายการแรก มีดังนี้

| ลำดับ | รายการสินค้า | จำนวน ขาย | ราคา ทุน/ หน่วย | ราคาขาย/ หน่วย | มูลค่า ขาย | ต้นทุน ขาย | กำไร ขั้นต้น |
|-------|---------------------------------|--------------|-----------------------|-------------------|---------------|---------------|-----------------|
| 1 | เลือดจระเข้ | | | | | | |
| | 1. เลือดจระเข้ (30 แคปซูล) | 0 | 400 | 400 | 0 | 0 | 0 |
| | 2. เลือดจระเข้ (100 แคปซูล) | 5 | 1200 | 1,200 | 6,000 | 6,000 | 0 |
| | รวมเป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน | | | | 6,000 | 6,000 | 0 |
| 2 | กล้วยอบเล็บบี๋มือนาง | | | | | | |
| | 1. กล้วยอบเล็บบี๋มือนางแพคกล่อง | 90 | 25 | 33.3 | 2,997 | 2,250 | 747 |
| | 2. กล้วยเล็บบี๋มือนางสด | 59 | 25 | 25 | 1,085 | 1,475 | -390 |
| | รวมเป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน | | | | 4,082 | 3,725 | 357 |
| 3 | แชมพูพันธ์ทิพย์ | | | | | | |
| | 1. แชมพูอัญชัน | 13 | 55 | 80 | 1,040 | 715 | 325 |
| | 2. แชมพูมะกรูด | 0 | 55 | 80 | 0 | 0 | 0 |
| | 3. ครีมนวดมะกรูด | 0 | 55 | 80 | 0 | 0 | 0 |
| | 4. ครีมนวดรอยแตก (ลาลาเก้) | 7 | 55 | 85 | 595 | 385 | 210 |
| | 5. สมนไพรระงับกลิ่นกาย | 5 | 27 | 39 | 195 | 135 | 60 |
| | 6. สมนไพรระงับกลิ่นเท้า | 1 | 27 | 39 | 39 | 27 | 12 |
| | 7. สบู่มะเฟือง | 0 | 25 | 35 | 0 | 0 | 0 |
| | 8. สบู่มังคุด | 10 | 25 | 35 | 320 | 250 | 70 |
| | 9. Special Shampoo | 3 | 140 | 200 | 550 | 420 | 0 |
| | 10. Hair Tonic | 0 | 350 | 390 | 0 | 0 | 0 |
| | 11. แชมพูอัญชัน (เล็ก) | 1 | 10 | 19 | 19 | 10 | 9 |
| | 12. แชมพูมะกรูด (เล็ก) | 0 | 10 | 19 | 0 | 0 | 0 |
| | รวมเป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน | | | | 3,158 | 1,942 | 1,216 |

| ลำดับ | รายการสินค้า | จำนวน ขาย | ราคา ทุน/ หน่วย | ราคาขาย/ หน่วย | มูลค่า ขาย | ต้นทุน ขาย | กำไร ขั้นต้น |
|-------|-----------------------------------|--------------|-----------------------|-------------------|---------------|----------------|-----------------|
| 4 | ชาใบหม่อน กาญจนนา | | | | | | |
| | 1. ผลมดอกไม้หนานาพันธ์แพคกล่อง | 3 | 256 | 320 | 960 | 768 | 192 |
| | 2. ธรรมชาติชนิดห่อ | 0 | 55.2 | 69 | 0 | 0 | 0 |
| | 3. ชา 3 รส | 1 | 55.2 | 69 | 69 | 55.2 | 13.8 |
| | 4. ถั่วเหลืองอบกรอบชนิดกระปุก | 1 | 31.2 | 39 | 39 | 31.2 | 7.8 |
| | 5. ชาสมุนไพรร | 35 | 31.2 | 39 | 1,365 | 1,092 | 273 |
| | 6. ชาใบหม่อน | 13 | 31.2 | 39 | 507 | 405.6 | 101.4 |
| | 7. ถั่วเหลืองอบกรอบชนิดซอง (เล็ก) | 0 | 10.4 | 13 | 0 | 0 | 0 |
| | 8. ถั่วเหลืองอบกรอบชนิดซอง (ใหญ่) | 7 | 20 | 25 | 175 | 140 | 35 |
| | รวมเป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน | | | | 3,115 | 2,492.0 | 623 |
| 5 | ไพโรทิพย์ | | | | | | |
| | 1. กระจับป | 25 | 30 | 40 | 1,000 | 750 | 250 |
| | 2. บร็อคโคลี่ | 14 | 30 | 40 | 560 | 420 | 140 |
| | รวมเป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน | | | | 1,560 | 1,170 | 390 |

หมายเหตุ ต้นทุนสินค้าขาย = (จำนวนสินค้าต้นงวด-จำนวนสินค้าคงเหลือ) x ราคาทุน

สินค้าที่จำหน่ายได้มูลค่าสูงสุดคือ เลือดจระเข้ (100 แคปซูล) จำหน่ายได้จำนวน 6,000 บาท รองลงมาคือ กลัวยเล็บบี๋มีอนาง (ทั้งแบบสดและอบแห้ง) จำหน่ายได้จำนวน 4,082 บาท ผลิตภัณฑ์ชมพูพันธ์ทิพย์ จำหน่ายได้จำนวน 3,193 บาท ผลิตภัณฑ์ชาใบหม่อน กาญจนนา จำหน่ายได้จำนวน 3,115 บาท และ ผลิตภัณฑ์ไพโรทิพย์ จำหน่ายได้ 1,560 บาท ตามลำดับ

5.2 สรุปการจำหน่ายสินค้า

ภายในงาน ทางร้าน “farmer shop” ได้นำสินค้าตัวอย่างมาร่วมออกร้านจำนวน 125 รายการ ซึ่งมีผู้ประกอบการนำสินค้าเข้าร่วมการออกร้านจำนวน 31 ราย ซึ่งได้รับรายได้จากการออกร้านในครั้งนี้จำนวน 24,175.20 บาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

| ลำดับ | รายการ | จำนวน (บาท) |
|-------|---------------------------|-------------|
| 1. | รายได้จากการจำหน่ายสินค้า | 24,175.20 |
| 2. | ต้นทุนสินค้าขาย | 20,870.25 |
| 3. | กำไรขั้นต้น | 3,304.95 |

ทั้งนี้ หักจากสินค้าที่หาย เสียหาย และให้ซึมคิดเป็นเงินจำนวน 506.7 บาท ดังนั้น จึงมีกำไรสุทธิจำนวน 2,798.25 บาท ในการออกร้าน “farmer shop” ในครั้งนี้

5.3 การประเมินความคิดเห็นผู้เยี่ยมชมบู๊ท

อย่างไรก็ตามในการออกร้าน “farmer shop” ในครั้งนี้ ที่เป็นตัวแบบร้านค้าปลีกนำร่องได้มีการจัดทำแบบสอบถามความคิดเห็น ร้าน “farmer shop” โดยมีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้นจำนวน 16 ราย ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

5.3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 เพศของผู้ตอบแบบสอบถามความคิดเห็น

| เพศ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------|------------|--------|
| ชาย | 2 | 12.50 |
| หญิง | 14 | 87.50 |
| รวม | 16 | 100.00 |

จากตารางที่ 1 ซึ่งให้เห็นว่า จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามความคิดเห็น ร้อยละ 87.50 เป็นเพศหญิง และร้อยละ 12.50 เป็นเพศชาย

ตารางที่ 2 อายุของผู้ตอบแบบสอบถามความคิดเห็น

| อายุ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|----------|------------|--------|
| 20-30 ปี | 1 | 6.30 |
| 31-40 ปี | 5 | 31.30 |
| 41-50 ปี | 6 | 50.00 |
| 51-60 ปี | 2 | 12.50 |
| รวม | 16 | 100.00 |

จากตารางที่ 2 ซึ่งให้เห็นว่า อายุของผู้ตอบแบบสอบถามโดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 50.00 อยู่ในช่วงอายุ 41-50 ปี ร้อยละ 31.30 อยู่ในช่วงอายุ 31-40 ปี ร้อยละ 12.50 อยู่ในช่วงอายุ 51-60 ปี และร้อยละ 6.30 อยู่ในช่วงอายุ 20-30 ปี

ตารางที่ 3 สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถามความคิดเห็น

| สถานภาพ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------------|------------|---------------|
| โสด | 11 | 68.80 |
| สมรส | 5 | 31.30 |
| รวม | 16 | 100.00 |

จากตารางที่ 3 ซึ่งให้เห็นว่า สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถามความคิดเห็น โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 68.80 มีสถานภาพโสด และร้อยละ 31.3 มีสถานภาพสมรส

ตารางที่ 4 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม ในกรณีถ้ามีร้าน Farmer Shop ในสหกรณ์ออมทรัพย์การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด ท่านจะอุดหนุนสินค้าเป็นประจำหรือไม่

| สถานภาพ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------------|------------|---------------|
| สนับสนุน | 16 | 100.00 |
| รวม | 16 | 100.00 |

จากตารางที่ 4 ซึ่งให้เห็นว่า ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม ในกรณีถ้ามีร้าน Farmer Shop ในสหกรณ์ออมทรัพย์การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด ผู้ตอบแบบสอบถาม จะให้การอุดหนุนสินค้าเป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 5 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามความคิดเห็น ประเภทสินค้าที่มีจำหน่ายในร้าน Farmer Shop สอดคล้องกับความต้องการของท่านหรือไม่

| สถานภาพ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------------|------------|---------------|
| สอดคล้อง | 16 | 100.00 |
| รวม | 16 | 100.00 |

จากตารางที่ 5 ซึ่งให้เห็นว่า ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามความคิดเห็น ประเภทสินค้าที่มีจำหน่ายในร้าน Farmer Shop สอดคล้องกับความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยคิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 6 สินค้าที่ผู้ตอบแบบสอบถามจะอุดหนุนจากร้าน Farmer Shop

| รายการ | สนใจซื้อทุกวัน | สนใจซื้อทุกสัปดาห์ | สนใจซื้อทุกเดือน |
|--|----------------|--------------------|------------------|
| ข้าวสาร | 0 (0) | 0 (0) | 16 (100.0) |
| ผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป | 0 (0) | 3 (18.8) | 13 (81.3) |
| ของขบเคี้ยว / อาหารว่าง | 0 (0) | 13 (81.3) | 3 (18.8) |
| เครื่องอุปโภคที่ใช้ประจำวัน (เช่น แชมพู สบู่) | 0 (0) | 2 (12.5) | 14 (87.5) |
| ผักอินทรีย์ | 4 (25.0) | 10 (62.5) | 2 (12.5) |
| ผลไม้ปลอดสารพิษ | 4 (25.0) | 10 (62.5) | 2 (12.5) |
| เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ | 5 (31.3) | 9 (56.3) | 2 (12.5) |

จากตาราง ที่ 6 ซึ่งให้เห็นว่า สินค้าที่ผู้ตอบแบบสอบถาม จะอุดหนุนจากร้าน Farmer Shop สรุปได้ดังนี้

- **สินค้าประเภทข้าวสาร :** ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 100 สนใจซื้อเป็นประจำทุกเดือน
- **สินค้าประเภทผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป :** ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 81.3 สนใจซื้อเป็นประจำทุกเดือน และร้อยละ 18.8 สนใจซื้อเป็นประจำทุกสัปดาห์
- **สินค้าประเภทของขบเคี้ยว / อาหารว่าง :** ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 81.3 สนใจซื้อเป็นประจำทุกสัปดาห์ และร้อยละ 18.8 สนใจซื้อเป็นประจำทุกเดือน
- **สินค้าประเภทเครื่องอุปโภคที่ใช้ประจำวัน (เช่น แชมพู สบู่) :** ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 87.5 สนใจซื้อเป็นประจำทุกเดือน และร้อยละ 12.5 สนใจซื้อเป็นประจำทุกสัปดาห์
- **สินค้าประเภทผักอินทรีย์ :** ผู้ตอบแบบสอบถามโดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 62.5 สนใจซื้อเป็นประจำทุกสัปดาห์ ร้อยละ 25.0 สนใจซื้อทุกวัน ร้อยละ 12.5 สนใจซื้อทุกเดือน
- **สินค้าประเภทผลไม้ปลอดสารพิษ :** ผู้ตอบแบบสอบถามโดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 62.5 สนใจซื้อเป็นประจำทุกสัปดาห์ ร้อยละ 25.0 สนใจซื้อทุกวัน ร้อยละ 12.5 สนใจซื้อทุกเดือน
- **สินค้าประเภทเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ :** ผู้ตอบแบบสอบถามโดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 56.3 สนใจซื้อเป็นประจำทุกสัปดาห์ ร้อยละ 31.3 สนใจซื้อทุกวัน ร้อยละ 12.5 สนใจซื้อทุกเดือน

5.3.2. ฐานข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม

| ชื่อ-สกุล | เบอร์ติดต่อ |
|------------------------------|--------------|
| 1. คุณรัตมณี จันทร์หิรัญ | 084-080-6118 |
| 2. คุณกัลยวรรณ พันธุ์มั่งมี | - |
| 3. คุณวรภัทร สมพรนันท์ | - |
| 4. คุณวนิดา อรุณทัต | - |
| 5. คุณเพ็ญจิต ลอยประพันธ์ | 089-109-8558 |
| 6. คุณกชกร ลินธานนท์ | - |
| 7. คุณนภาพร ชนโมตรี | 02-436-1049 |
| 8. คุณรุ่งทิพย์ สุรยประเสริฐ | 081-445-3232 |
| 9. คุณพจนารถ รวมทรัพย์ | - |
| 10. คุณภัทพา เจริญศรีสุข | - |
| 11. คุณอรนุช แต่งสมุทร | 081-278-4499 |
| 12. คุณนวนุช ปานสอ | - |
| 13. คุณนิทัศน์ วรพนพิพัฒน์ | - |
| 14. คุณกมลลักษณ์ วิภัทรภูมิ | - |

หมายเหตุ มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 2 ท่าน ไม่ประสงค์ออกนาม

ในการนี้ เจ้าหน้าที่ประจำบู๊ทได้ทำการสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับร้าน “farmer shop” แบบสัมภาษณ์แก่ผู้ที่มาเยี่ยมชมและซื้อสินค้าที่บู๊ท ซึ่งมีผู้ให้ข้อมูลทั้งสิ้นจำนวน 15 ราย โดยมีคำถามดังนี้

| ลำดับ | คำถาม | ความคิดเห็น | จำนวน(คน) | ร้อยละ |
|-------|--|---|-----------|--------|
| 1. | ท่านคิดอย่างไร ถ้าจะมีร้าน Farmer shop มาเปิดในหน่วยงานของท่าน | เห็นด้วย และพร้อมที่จะมาอุดหนุน | 15 | 100.00 |
| 2. | อยากให้มีสินค้าใดในร้าน Farmer shop | - ผักและผลไม้อินทรีย์ - สินค้าเกษตรแปรรูป - ของที่มีความแตกต่างและหาซื้อได้ยาก เช่น น้ำพริกข้าว เป็นต้น | 15 | 100.00 |

- ท่านคิดอย่างไร ถ้าจะมีร้าน Farmer shop มาเปิดในหน่วยงานของท่าน: ผู้ให้สัมภาษณ์ ร้อยละ 100.00 เห็นด้วยที่จะมีร้าน ผู้ให้สัมภาษณ์ ร้อยละ 100.00 มาเปิดในหน่วยงานและพร้อมที่จะมาอุดหนุนสินค้าในร้าน แต่อยากให้มีการประชาสัมพันธ์ด้วยว่ามีร้านมาเปิดในหน่วยงาน

- อยากให้มีสินค้าชนิดใดในร้าน Farmer shop: ผู้ให้สัมภาษณ์ ร้อยละ 100.00 เห็นด้วยถึงสินค้าในร้านว่าควรมีเหมือนกับร้านต้นแบบนี้ เนื่องจากว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ในหน่วยงานนี้จะเน้นในเรื่องของการดูแลสุขภาพ สินค้าที่มีควรเป็นสินค้าที่ได้รับการรับรองและมีความปลอดภัย เช่น ผักและผลไม้อินทรีย์ น้ำพริกข้าว ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากสมุนไพร เป็นต้น

5.4 ข้อเสนอแนะในการออกบู๊ท Farmer shop ในครั้งต่อไป

1. เจ้าหน้าที่ประจำบู๊ทควรศึกษาข้อมูลสินค้าให้มากที่สุด เพื่อสามารถอธิบายให้ผู้สนใจได้รับทราบอย่างละเอียด
2. ควรทราบสต็อกของสินค้า เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า (กรณีของลูกค้าต้องการสินค้าจำนวนมาก)
3. ขณะที่ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าหลายชนิด ควรมีตะกร้าสำหรับใส่สินค้าให้ เพื่อความสะดวก
4. ควรมีระบบการบริหารจัดการสต็อก สำหรับผู้ประกอบการที่นำสินค้ามาเพิ่มในระหว่างวัน
5. ควรมีการสรุปรายการสินค้าที่ขายวันต่อวัน

ภาพกิจกรรม



บรรยากาศในการเปิดร้านแสดงสินค้า โดยได้รับเกียรติจากผู้ว่าการ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย เป็นประธานพิธีเปิด



บรรยากาศภายในร้าน "Farmer shop"

สรุปการจัดนิทรรศการ Farmer Shop โครงการวันธุรกิจการเกษตร

วันที่ 1- 2 ธันวาคม 2553 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ ชั้น 2 อาคารปฏิบัติการ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1. หลักการและเหตุผล

ด้วยภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำหนดจัดโครงการวันธุรกิจการเกษตร ประจำปีการศึกษา 2553 เพื่อให้ นิสิตและคณาจารย์ของคณะเศรษฐศาสตร์รวมถึงบุคคลทั่วไปที่มีความสนใจ ทางสถาบันวิชาการด้าน สหกรณ์จึงได้ร่วมออกบู๊ท Farmer Shop เพื่อขายสินค้าและผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรอื่นๆ ที่น่าสนใจ เนื่องจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ เป็นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการเกษตร

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อรณรงค์ให้คนไทย อุดหนุนสินค้าเกษตรแปรรูปไทยที่มีคุณภาพ
- 2.2 เพื่อประชาสัมพันธ์ร้าน Farmer Shop แก่คณาจารย์และเจ้าหน้าที่ในคณะ เศรษฐศาสตร์ รวมไปถึงนิสิตนักศึกษาที่สนใจ เพื่อให้ทราบรายละเอียดของโครงการ
- 2.3 เพื่อเป็นการแนะนำตัวให้เป็นที่รู้จักของร้าน Farmer Shop สู่โครงการ "การขับเคลื่อน การพัฒนาระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม" ของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
- 2.4 เพื่อเป็นการนำเสนอสินค้าภายในร้าน Farmer Shop ที่ผ่านการคัดเลือกเข้าโครงการ เพื่อให้มั่นใจได้ถึงคุณภาพของสินค้า

3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 3.1 เพื่อประชาสัมพันธ์ตัวแบบโครงการ Farmer Shop
- 3.2 เพื่อประชาสัมพันธ์โครงการของขวัณปีใหม่

4. ขั้นตอนการดำเนินการ

- 4.1 ประชุมผู้ร่วมรับผิดชอบโครงการ
- 4.2 คัดเลือกสินค้าและผู้ประกอบการเพื่อเข้าร่วมโครงการ
- 4.3 จัดทำ Stock สินค้าและทำเนียบผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกและเข้าร่วม
- 4.4 ประชุมเพื่อมอบหมายงาน
- 4.5 สรุปผลและประเมินผลการดำเนินงาน

5. ผลการดำเนินงาน

สินค้าในโครงการที่นำไปแสดง ประกอบไปด้วยกลุ่มสหกรณ์ วิสาหกิจชุมชนและ SME จำนวน 33 ผู้ประกอบการ จำนวนสินค้าทั้งหมด 81 รายการ โดยแยกเป็น 3 หมวด ได้แก่ อาหาร

เครื่องอุปโภค และของใช้ของที่ระลึก โครงการของขวัญปีใหม่บางส่วนจำนวน 4 รายการ เพื่อประชาสัมพันธ์พร้อมทั้งแบบฟอร์มสั่งซื้อสินค้า จากโครงการวิจัย 2 รายการคือข้าวเกิดบุญและข้าวคุณธรรม ผักอินทรีย์จาก บริษัท อัดัมส์เอ็นเตอร์ไพรส์ 8 รายการ

จากการออกบู๊ทเป็นเวลา 2 วัน มีผู้เข้าร่วมชมบู๊ท จำนวน 80 ราย มียอดจำหน่ายสินค้า เป็นเงิน 1,280 บาท ดังรายการต่อไปนี้

| | | | | |
|------------------------|-----------------|----------|--------------|-----|
| 1. ข้าวเกิดบุญ 1 กก. | จำนวน 8 ถุง | เป็นเงิน | 320 | บาท |
| 2. ขวดทรายสมุนไพรมะนาว | จำนวน 3 ขวด | เป็นเงิน | 150 | บาท |
| 3. ผักอินทรีย์ | จำนวน 39 รายการ | เป็นเงิน | 810 | บาท |
| | รวม | | <u>1,280</u> | บาท |

6. ปัญหาอุปสรรค

- ยอดจำหน่ายตามบัญชีไม่ตรงกับยอดคงเหลือของสินค้าใน Stock
- วัสดุ/อุปกรณ์ในการจัดบู๊ทตกหล่นหรือสูญหาย
- ผู้ประชาสัมพันธ์ยังไม่เข้าใจในรายละเอียดของสินค้า และโครงการเท่าที่ควร

7. ข้อเสนอแนะ

- การวางโครงสร้าง การวางระบบที่ดีและถูกต้อง เพื่อให้การดำเนินงานเกิดปัญหาหรืออุปสรรคน้อยลง
- การพัฒนาระบบการบริหารจัดการที่ดีและถูกต้อง เพื่อทำให้เกิดปัญหาหรือข้อผิดพลาดน้อยลง
- ศึกษารายละเอียดสินค้าให้เข้าใจ เพื่อสามารถที่จะประชาสัมพันธ์ หรือบอกข้อสงสัยได้อย่างชัดเจนและถูกต้อง

- เอกสารแนบ : แบบฟอร์มสั่งซื้อสินค้า โครงการของขวัญปีใหม่

โครงการ
ของขวัญปีใหม่... Farmer Shop

ใบสั่งซื้อของขวัญปีใหม่

| | |
|---|--------------------------------|
| 1. รหัส A001 ราคาชุดละ 900 บาท | จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท |
| 2. รหัส A002 ราคาชุดละ 900 บาท | จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท |
| 3. รหัส A003 ราคาชุดละ 120 บาท | จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท |
| 4. รหัส A004 ราคาชุดละ 60 บาท | จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท |
| 5. รหัส B001 ราคาชุดละ 220 บาท | จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท |
| 6. รหัส B002 ราคาชุดละ 400 บาท | จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท |
| 7. รหัส B003 ราคาชุดละ 220 บาท | จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท |
| 8. รหัส B004 ราคาชุดละ 50 บาท | จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท |
| 9. รหัส B005 ราคา S 350 บาท, M 400 บาท, XL 550 บาท | จำนวน.....ชุด เป็นเงิน.....บาท |
| | รวมเป็นเงินทั้งสิ้น.....บาท |

สนใจสอบถามรายละเอียดได้ที่ : สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
โทร.02-9406300 www.cai.ku.ac.th

| | | | |
|---|--|---|---|
|  | <p>ชื่อสินค้า พวงคำทองสุภาพ รหัสสินค้า A001 / A002 ราคา 900 บาท</p> |  | <p>ชื่อสินค้า อ่างทูลกระหม�ม ธงขวัญปีใหม่ รหัสสินค้า A003 ราคา 120 บาท (1 กิโลกรัม)</p> |
|  | <p>ชื่อสินค้า อ่างทูลกระหม�ม ธงขวัญปีใหม่ รหัสสินค้า A004 ราคา 60 บาท (1 กิโลกรัม)</p> |  | <p>ชื่อสินค้า พวงคำขวัญ (ชุดเล็ก) รหัสสินค้า B001 ราคา 220 บาท</p> |
|  | <p>ชื่อสินค้า พวงคำขวัญ (ชุดใหญ่) รหัสสินค้า B002 ราคา 400 บาท</p> |  | <p>ชื่อสินค้า ชุดของขวัญ...คู่แม่บ้านสีเขียว รหัสสินค้า B003 ราคา 220 บาท</p> |
|  | <p>ชื่อสินค้า แว่นแว่นกันแดด รหัสสินค้า B004 ราคา 50 บาท</p> |  | <p>ชื่อสินค้า ชุด ถูบ ส้มสุภาพปีใหม่ รหัสสินค้า B005 ราคา S 350M 400L 450XL 550</p> |

ภาพกิจกรรม



ภาคผนวกที่ 6

รายงานสรุปการประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่าย
อินเทอร์เน็ต และหนังสือพิมพ์

ข่าวประชาสัมพันธ์

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”



งานประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์
ที่มีคุณค่าแห่งปี 2553
แหล่งที่มา : <http://www.fsct.com>
วันที่ 28 กันยายน 2553



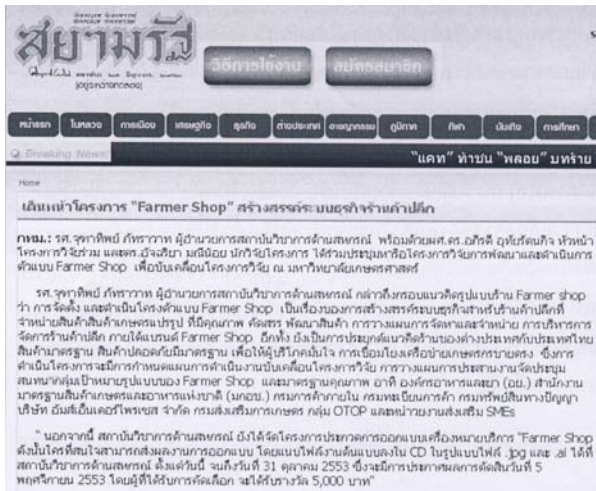
งานประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์
ที่มีคุณค่าแห่งปี 2553
แหล่งที่มา : หนังสือพิมพ์โคออป นิวส์
ประจำวันที่ 1-15 กันยายน 2553

ข่าวประชาสัมพันธ์

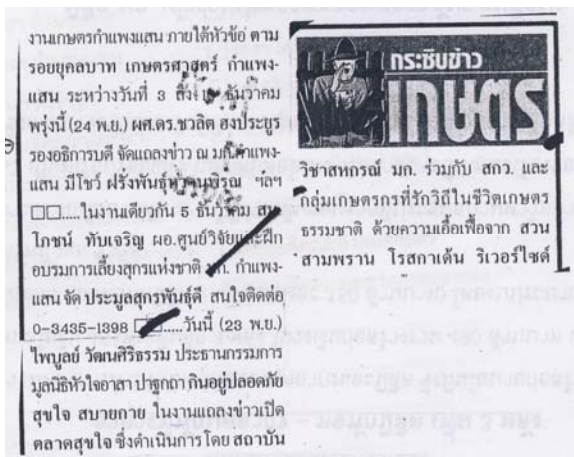
ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”



งานประกาศเกียรติคุณนักสหกรณ์และสหกรณ์
ที่มีคุณค่าแห่งปี 2553
แหล่งที่มา : หนังสือพิมพ์เก็ลยวเชือก
ประจำวันที่ 11-17 กันยายน 2553



ประชาสัมพันธ์โครงการ “Farmer Shop”
แหล่งที่มา : สยามรัฐ
ประจำวันที่ 15 ตุลาคม 2553



ประชาสัมพันธ์ “ตลาดสุขใจ”
แหล่งที่มา : ไทยรัฐ
คอลัมน์ เกษตร
ประจำวันที่ 23 พฤศจิกายน 2553

ข่าวประชาสัมพันธ์

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”

บ่อย! ที่เกษตรกรซึ่งเป็นสมาชิกของสหกรณ์พัฒนาการสหกรณ์และร้านค้าที่เป็นธรรม

ทำไม ต้อง Farmer shop...

สหกรณ์พัฒนาการสหกรณ์และร้านค้าที่เป็นธรรม (Farmer Shop) เป็นโครงการที่มุ่งส่งเสริมการค้าที่เป็นธรรมระหว่างเกษตรกรและผู้บริโภค โดยเกษตรกรสามารถนำผลผลิตของตนเองมาขายที่ร้าน Farmer Shop ได้โดยตรง โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ทำให้เกษตรกรได้รับราคาที่เป็นธรรมมากขึ้น และผู้บริโภคก็ได้รับสินค้าที่มีคุณภาพและปลอดภัย

นอกจากนี้ Farmer Shop ยังเป็นสถานที่ที่เกษตรกรสามารถเรียนรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีทางการเกษตร และนวัตกรรมใหม่ๆ ที่สามารถนำมาใช้ในการผลิตได้

โครงการนี้ได้รับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ และกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

ปัจจุบันมี Farmer Shop ทั่วประเทศกว่า 100 แห่ง และคาดว่าจะมีเพิ่มขึ้นอีกเรื่อยๆ

หากเกษตรกรสนใจที่จะเข้าร่วมโครงการนี้ สามารถติดต่อขอข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ โทร. 0-2-626-1000

หรือไปที่เว็บไซต์ www.farmer-shop.com

ประชาสัมพันธ์โครงการ “Farmer Shop”
แหล่งที่มา : หนังสือเทคโนโลยีชาวบ้าน
ประจำวันที่ 15 ธันวาคม 2553

ตอน... เยือนทุ่งกลาง ถิ่น “ข้าวเกิดบุญ”

เมื่อพูดถึงข้าวเกิดบุญ หลายคนคงนึกถึงภาพของชาวนาที่กำลังเกี่ยวข้าวในทุ่งนาเขียวขจี แต่ในความเป็นจริงแล้ว ข้าวเกิดบุญนั้นเป็นข้าวที่ปลูกด้วยวิธีการที่แตกต่างจากข้าวทั่วไป

ข้าวเกิดบุญเป็นข้าวที่ปลูกด้วยวิธีการที่เรียกว่า “การปลูกข้าวแบบไม่ใช้สารเคมี” ซึ่งเกษตรกรจะไม่ใช้ปุ๋ยเคมีหรือยาฆ่าแมลงในการปลูกข้าว แต่จะใช้ปุ๋ยอินทรีย์และสารสกัดจากพืชธรรมชาติแทน

นอกจากนี้ ข้าวเกิดบุญยังปลูกในพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์และมีน้ำเพียงพอ ซึ่งทำให้ข้าวเกิดบุญมีรสชาติที่อร่อยและมีคุณค่าทางโภชนาการที่สูงกว่าข้าวทั่วไป

ปัจจุบันมีเกษตรกรที่ปลูกข้าวเกิดบุญอยู่ทั่วประเทศ และมีการจัดจำหน่ายข้าวเกิดบุญในร้านค้าปลีกและร้านอาหารต่างๆ

หากผู้บริโภคสนใจที่จะซื้อข้าวเกิดบุญ สามารถมองหาสัญลักษณ์ “ข้าวเกิดบุญ” ที่ติดอยู่บนบรรจุภัณฑ์ของข้าวได้

ประชาสัมพันธ์ข่าวแบรนด์ “เกิดบุญ”
แหล่งที่มา : หนังสือพิมพ์โคออป นิวส์
ประจำวันที่ 16-31 สิงหาคม 2553

ข่าวประชาสัมพันธ์

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”

สถาบันวิชาการฯแนะวิธีการพัฒนาสหกรณ์สู่ความเข้มแข็ง ต้องเริ่มพัฒนาที่ตัวบุคคล

ดร.สุชาติ ก่อแก้ว

ดร.สุชาติ ก่อแก้ว ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ฯ กล่าวถึงการพัฒนาสหกรณ์ว่า สหกรณ์สามารถพัฒนาได้โดยมี 5 องค์ประกอบ ได้แก่ 1. ผู้นำที่ดี 2. ทุนที่ดี 3. การบริหารจัดการที่ดี 4. การบริการที่ดี 5. การตลาดที่ดี

ดร.สุชาติ ก่อแก้ว ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ฯ กล่าวถึงการพัฒนาสหกรณ์ว่า สหกรณ์สามารถพัฒนาได้โดยมี 5 องค์ประกอบ ได้แก่ 1. ผู้นำที่ดี 2. ทุนที่ดี 3. การบริหารจัดการที่ดี 4. การบริการที่ดี 5. การตลาดที่ดี

สัมภาษณ์ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
: การพัฒนาสหกรณ์สู่ความเข้มแข็ง
แหล่งที่มา : หนังสือพิมพ์สยามรัฐ
ประจำวันที่ 28 ตุลาคม 2553



กรรณิการ์ เก่งมีชัย : บูรณาการผู้นำองค์กรสู่ระดับชาติ

ผู้นำสหกรณ์สหกรณ์กรรณิการ์ เก่งมีชัย ร่วมโครงการสัมมนา “ผู้นำสหกรณ์กรรณิการ์” ประจำปี 2553 ระหว่างวันที่ 5-6 กรกฎาคม 2553 ณ ศูนย์สหกรณ์กรรณิการ์แห่งประเทศไทย จำกัด (ช.ส.ก.) จำนวนทั้งสิ้น 30 คน 30 แห่ง จัดโดยวิทยากรและพัฒนา ช.ส.ก. ร่วมกับสหภาพพัฒนาสหกรณ์แห่งประเทศไทย (AWCF)

ในพิธีเปิด นายดอนชัย ใจสุทิต ผู้จัดการใหญ่ ไร่เกียรติเป็นประธาน พร้อมกล่าวต้อนรับผู้เข้าร่วมสัมมนา -ในปัจจุัน ผู้หญิงมีบทบาท หน้าที่ และความสามารถอย่างมีจีน สิ่งเหล่านี้จึงเป็นโอกาสอันดีที่สหภาพสตรียุคใหม่จะได้เรียนรู้บทบาท และถนัดแสดงออกทางความคิด ไม้ว่าจะเป็นต้นครอบครัวหรือ หน้าที่การงาน ผู้หญิงไทยแสดงให้ทั้งงานมีการมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนขบวนการสหกรณ์กรรณิการ์ได้อย่างเข้มแข็ง ไม้ถึงน้อยไปกว่าผู้ชาย” นายดาชาติ กล่าว...

โครงการสัมมนา “ผู้นำสหกรณ์กรรณิการ์” ประจำปี 2553 มีวัตถุประสงค์ เพื่อให้สหกรณ์ฯ ได้มีส่วนในการบริหารงานสหกรณ์กรรณิการ์ในทุกระดับ ตั้งแต่กิจการทางด้านบริหาร และเทคโนโลยี ส่งเสริมอาชีพแก่สตรีในท้องถิ่น หมั่นสานสัมพันธ์ทางอาชีพในการพัฒนาขบวนการสหกรณ์ และผลักดันสตรีให้มีโอกาสเป็นคณะกรรมการระดับชาติ ซึ่งการสัมมนาในครั้งนี้ ได้รับเกียรติจาก ดร.สุชาติ ก่อแก้ว ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ (Co-operative Academic Institute) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี เป็นวิทยากรบรรยายในหัวข้อ “การบูรณาการบทบาทหญิงชาวไทยในการพัฒนา”

ประชาสัมพันธ์ โครงการสัมมนา
“ผู้นำสตรีกรรณิการ์” ประจำปี 2553
แหล่งที่มา : www.cultthai.coop
ประจำวันที่ 15 กรกฎาคม 2553

ข่าวประชาสัมพันธ์

ชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”



เว็บไซต์ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

www.cai.ku.ac.th

ภาคผนวกที่ 7

(ร่าง) โครงการหลักสูตร

“เส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการสหกรณ์มืออาชีพ”

(ร่าง)

โครงการหลักสูตรเรียนรู้ “เส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการสหกรณ์มืออาชีพ”

(Success for the Professional Co-op Manager)

1. หลักการและเหตุผล

สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มีปณิธาน “มุ่งสร้างคน ให้สะท้อนคุณค่าเพื่อการพัฒนาสหกรณ์” ด้วยการศึกษาวิจัยให้ได้นวัตกรรม และชุดความรู้ใหม่มาสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์ ให้มีความพร้อมที่จะขับเคลื่อนเพื่อนำพาสหกรณ์ให้เข้มแข็งและนำประโยชน์สู่สมาชิกและชุมชน ตามอัตลักษณ์ของสหกรณ์ในรูปแบบของการเป็นองค์กรอิสระพึ่งพาตนเอง (Self-help Organization) ซึ่งปัจจุบันองค์การสหประชาชาติ ได้ประกาศให้ปี 2555 เป็นปีสากลแห่งการสหกรณ์ (International Year for Co-operation) โดยมีจุดมุ่งหมายสำคัญที่จะผลักดันให้รัฐบาลทุกประเทศร่วมกิจกรรมเฉลิมฉลองเนื่องในโอกาสดังกล่าว ในส่วนของประเทศไทยนั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารกรมส่งเสริมสหกรณ์ เมื่อ 9 กรกฎาคม 2553 ได้มีมติเห็นชอบให้แต่งตั้งคณะทำงานจัดกิจกรรมเฉลิมฉลอง “ปีสากลแห่งสหกรณ์” เพื่อขอเข้ารับประกาศของสมัชชาสหประชาชาติ

เนื่องในวโรกาสที่ปี 2554 เป็นปีมหามงคลที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ทรงเจริญพระชนมพรรษา 84 พรรษา สถาบันฯ จึงถือเป็นโอกาสดีที่จะได้จัดโครงการหลักสูตรเรียนรู้ “เส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการมืออาชีพ” แก่บุคลากรฝ่ายจัดการในระดับหัวหน้าฝ่าย ผู้ช่วยผู้จัดการ หรือผู้จัดการสหกรณ์ ซึ่งถือเป็นตัวจักรสำคัญในการบริหารจัดการสหกรณ์ เพื่อให้ทรัพยากรมนุษย์กลุ่มนี้ มีความสามารถในด้านความคิด การมองการณ์ไกล มีความรู้และทักษะในด้านการบริการจัดการสหกรณ์ไปในทิศทางของการพัฒนาที่ยั่งยืน

การพัฒนาโครงการเรียนรู้ หลักสูตร “เส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการสหกรณ์มืออาชีพ” เป็นผู้จัดการมืออาชีพ เพื่อตอบสนองความต้องการของสหกรณ์ที่อยู่ภายใต้รายงานวิจัยของสถาบันฯ โดยนำชุดความรู้จากการวิจัย ภายใต้กรอบระบบคุณค่าและการค้าที่เป็นธรรม VN&F Platform และความรู้ 4 มิติในการพัฒนาผู้นำสหกรณ์ที่มีคุณค่า มาพัฒนาหลักสูตรและมีวิทยากรภายใต้เครือข่ายคลังสมองของสถาบันฯ มารวมพลังเพื่อผลักดันให้หลักสูตรนี้เป็นเส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการสหกรณ์มืออาชีพ ที่จะเป็นผู้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงที่จะช่วยยกระดับการพัฒนาสหกรณ์ให้สามารถยืนหยัดภายใต้สถานการณ์การแข่งขันที่ท้าทายในปัจจุบัน

2. วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาบุคลากรในสายการจัดการสหกรณ์ที่เป็นภาคีเครือข่ายการวิจัยของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ให้มีสมรรถนะใน 4 มิติ ทั้งด้านปรัชญา / อุดมการณ์สหกรณ์ กระบวนทัศน์ หลักการและแนวปฏิบัติ เพื่อนำไปใช้ขับเคลื่อนสหกรณ์ในทิศทางของการเป็นองค์การอิสระพึ่งพาตนเอง (Self-help Organization: SHOs)

3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพิ่มพูนแนวคิด ความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ แก่บุคลากรสายการจัดการสหกรณ์ ให้มีขีดความสามารถ และมีความพร้อมในการยกระดับความสามารถของสหกรณ์ ตามอัตตลักษณ์การเป็นองค์การพึ่งพาตนเอง และแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืน

2. ลดอุปสรรค ข้อจำกัด ในการบริหารจัดการสหกรณ์ที่บุคลากรยังขาดการบริหารจัดการที่มององค์รวม การทำงานเป็นทีม และการบริหารจัดการใช้อุปทานอย่างบูรณาการ

4. กรอบการเรียนรู้ภายใต้หลักสูตร

กรอบการเรียนรู้ภายใต้หลักสูตร “เส้นทางสู่การเป็นผู้จัดการสหกรณ์มืออาชีพ” แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 : การเรียนในมิติ **ปรัชญา/อุดมการณ์สหกรณ์**

ส่วนที่ 2 : การเรียนในมิติ **กระบวนทัศน์**

ส่วนที่ 3 : การเรียนในมิติ **หลักการ**

ส่วนที่ 4 : การเรียนในมิติ **แนวทางปฏิบัติ**

5. รายละเอียดเนื้อหาหลักสูตร ประกอบด้วย 3 หมวดการเรียนรู้ จำนวน 11 รายวิชา

| หมวดที่ / ชื่อวิชา | วัตถุประสงค์ | จ/น ชั่วโมงเรียนรู้ |
|---|---|---------------------|
| หมวดที่ 1 : ปรัชญา อุดมการณ์ | (9 ชั่วโมง) | |
| 1. บริบทสหกรณ์ภายใต้ปรัชญา อุดมการณ์หลักและวิธีการสหกรณ์ | <ul style="list-style-type: none"> สร้างจิตสำนึก และความเข้าใจ ในบริบทของสหกรณ์ เพื่อเปรียบเทียบกับองค์การธุรกิจอื่นในบริบทโลก เรียนรู้แนวทางปฏิบัติที่ดีจากสหกรณ์ที่ประสบความสำเร็จ ทั้งใน-ต่างประเทศ สามารถวินิจฉัยได้ว่า ภารกิจใด คือ สิ่งที่ควร / ไม่ควร ดำเนินการ | 6 ชั่วโมง |
| หมวดที่ 2 : กระบวนทัศน์ | (9 ชั่วโมง) | |
| 1. กรอบการพัฒนาสหกรณ์ และ ผลกระทบจากโลกาภิวัตน์ ที่มีต่อ สหกรณ์ | <ul style="list-style-type: none"> มีความรู้ ความเข้าใจ ในบริบทของเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อมโลก และทิศทางการพัฒนา ตามกรอบแผนทิศทางการพัฒนาที่ยั่งยืน | 3 ชั่วโมง |
| 2. แผนแม่บทการพัฒนาเศรษฐกิจและ สังคม | <ul style="list-style-type: none"> มีความรู้ความเข้าใจในบริบทของนโยบายและกรอบแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ มองความเชื่อมโยงระหว่างทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจ-สังคม ของประเทศ ของภาคส่วนต่างๆ | 3 ชั่วโมง |
| 3. แผนแม่บทพัฒนาสหกรณ์ | <ul style="list-style-type: none"> มีความรู้ ความเข้าใจในทิศทางการพัฒนาสหกรณ์ ตามตัวชี้วัดความสำเร็จในการพัฒนาสหกรณ์ สามารถวิเคราะห์และเข้าใจในบริบทของสหกรณ์ในการพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ | 3 ชั่วโมง |
| หมวดที่ 3 : หลักการ | (30 ชั่วโมง) | |
| 1. ความรู้พื้นฐานด้านเศรษฐศาสตร์ | <ul style="list-style-type: none"> มีความรู้ ความเข้าใจ ในเรื่องเศรษฐศาสตร์พื้นฐาน ทฤษฎีอุปสงค์ อุปทาน การคิดราคา บัญชีรายได้ประชาชาติ เศรษฐศาสตร์การผลิต แนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง | 6 ชั่วโมง |
| 2. ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับกฎหมาย ข้อบังคับ | <ul style="list-style-type: none"> มีความรู้ ความเข้าใจ ในกลไกของกฎหมาย ข้อบังคับ ในการพัฒนาสหกรณ์ มีความเข้าใจในสาระสำคัญของกฎหมายสหกรณ์ กับการดำเนินการสหกรณ์ เข้าใจในบริบทของข้อบังคับที่มีต่อการจัดการสหกรณ์ | 6 ชั่วโมง |
| 3. ความรู้พื้นฐานด้านการควบคุม ภายใน - การบริหารความเสี่ยง | <ul style="list-style-type: none"> มีความรู้ ความเข้าใจ ในกลไกของการควบคุมภายใน และการบริหารความเสี่ยงในสหกรณ์ มีความสามารถในการพัฒนาระบบการควบคุมภายใน และการบริหารความเสี่ยงในสหกรณ์ | 6 ชั่วโมง |

| หมวดที่ / ชื่อวิชา | วัตถุประสงค์ | จ/น ชั่วโมงเรียนรู้ |
|--|--|---------------------|
| 4. ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนเชิงกลยุทธ์ | <ul style="list-style-type: none"> สร้างความรู้ ความเข้าใจ ในกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ พัฒนาทักษะและความสามารถในการมองการบริหารจัดการเชิงองค์รวม พัฒนาความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือและเทคนิคการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ มาใช้ในการบริหารจัดการสหกรณ์ เพื่อการบรรลุเป้าหมาย | 6 ชั่วโมง |
| 5. ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ | <ul style="list-style-type: none"> สร้างความรู้ ความเข้าใจ ในการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ สามารถมองความเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจสหกรณ์ภายใต้โซ่อุปทาน มีแนวคิดสำหรับการบริหารจัดการธุรกิจสหกรณ์อย่างเหมาะสม ภายใต้โซ่อุปทาน | 6 ชั่วโมง |
| หมวดที่ 4 : แนวทางปฏิบัติ (48 ชั่วโมง) | | |
| 1. การศึกษาดูงานนอกสถานที่ | <ul style="list-style-type: none"> ศึกษาประสบการณ์จากตัวแบบ / แนวปฏิบัติที่ดีของสหกรณ์ | 12 ชั่วโมง |
| 2. โครงการปัญหาพิเศษ | <ul style="list-style-type: none"> การฝึกทักษะในโครงการสร้างสรรค์คุณค่าในสหกรณ์ตามความสนใจ การจัดการความรู้ / การฝึกทักษะ | 36 ชั่วโมง |

6. เครื่องมือและวิธีการเรียนรู้

- การบรรยาย
- การอภิปรายกลุ่ม / การจัดการความรู้
- การศึกษาดูงานนอกสถานที่
- การจัดทำและนำเสนอโครงการปัญหาพิเศษ

7. คณะวิทยากร

ผู้ทรงคุณวุฒิสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
คณะเศรษฐศาสตร์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

8. ระยะเวลาการเรียนรู้ (96 ชั่วโมง / 8 สัปดาห์)

- | | | |
|--|----|---------|
| - การเรียนรู้ในชั้นเรียน / การอภิปราย | 48 | ชั่วโมง |
| - การจัดทำโครงการปัญหาพิเศษ / การจัดการความรู้ | 36 | ชั่วโมง |
| - การศึกษาดูงานนอกสถานที่ | 12 | ชั่วโมง |

9. แผนการดำเนินการโครงการเรียนรู้

| รายชื่อวิชา | เดือนที่ 1 | | | | เดือนที่ 2 | | | |
|--|------------|---|---|---|------------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. บริบทสหกรณ์ภายใต้ปรัชญาอุดมการณ์หลักและวิธีการสหกรณ์ | ✓ | | | | | | | |
| 2. กรอบการพัฒนาสหกรณ์ และผลกระทบจากโลกาภิวัตน์ที่มีต่อสหกรณ์ | | ✓ | | | | | | |
| 3. แผนแม่บทการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม | | | ✓ | | | | | |
| 4. แผนแม่บทการพัฒนาสหกรณ์ | | | | ✓ | | | | |
| 5. ความรู้พื้นฐานด้านเศรษฐศาสตร์ | | | | | ✓ | | | |
| 6. ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับกฎหมาย ข้อบังคับ | | | | | | ✓ | | |
| 7. ความรู้พื้นฐานด้านการควบคุมภายใน – การบริหารความเสี่ยง | | | | | | ✓ | | |
| 8. ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนเชิงกลยุทธ์ | | | | | | | ✓ | |
| 9. ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการโซ่อุปทานอย่างบูรณาการ | | | | | | | | ✓ |
| 10. การศึกษาดูงานนอกสถานที่ | | ✓ | | ✓ | | ✓ | | ✓ |
| 11. โครงการปัญหาพิเศษ | | | ✓ | | ✓ | | ✓ | |

รายชื่อวิทยากร :

1. คุณลดาวัลย์ คำภา
2. ดร.ปรีชา ลิทธิกรณ์ไกร
3. อาจารย์วรเทพ ไททยาวิโรจน์
4. คุณสุรจิตต์ แก้วชิงดวง
5. รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท
6. อาจารย์ไพโรจน์ ลิ่มศรีสกุลวงศ์

10. หน่วยงานรับผิดชอบ

สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

11. ที่ปรึกษาประจำหลักสูตร

- รศ.ดร.สาโรช อังสุมาลิน

12. ผู้อำนวยการหลักสูตร

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท

13. คุณสมบัติและจำนวนผู้เข้ารับการอบรมและเกียรติบัตรที่ได้รับ

- ผู้เข้ารับการอบรมหลักสูตรเรียนรู้ จะต้องเป็นพนักงานสหกรณ์ที่ผ่านกระบวนการพิจารณาคุณสมบัติจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
- ผู้เข้ารับการอบรมหลักสูตรเรียนรู้ ที่มีเวลาเรียนไม่น้อยกว่า 90% และจำนวนเงื่อนไขการจัดทำโครงการปัญหาพิเศษ จะได้รับเกียรติบัตรของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

14. ผู้ประสานงานโครงการ

คุณสายสุตา ศรีอุไร

สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์