



การจัดการความรู้  
(Knowledge Management)

เรื่อง โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร  
ปีการผลิต 2558/59 จังหวัดสกลนคร

สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสกลนคร

## คำนำ

สืบเนื่องจากคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2558 ลงมติเห็นชอบในหลักการโครงการตามมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว ปีการผลิต 2558/59 ซึ่งมาตรการฯ ดังกล่าวอยู่ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปี 2558/59 โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์บูรณาการโครงการฯ ร่วมกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ มีเป้าหมายเพื่อดำเนินการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและหรือแปรรูปของสถาบันเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร และวิสาหกิจชุมชน จำนวน 2.5 ล้านตันข้าวเปลือก วงเงินสินเชื่อ 12,500 ล้านบาท ให้กับระบบสหกรณ์ เพื่อให้มีสภาพคล่องไปซื้อข้าวรวบรวมจากสมาชิก เพื่อช่วยเหลือปริมาณข้าวเปลือกที่เข้าสู่ตลาดในช่วงเวลาที่ข้าวเปลือกออกมามาก เก็บข้าวเปลือกไว้แปรรูป และเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการแปรรูปเป็นข้าวสาร ซึ่งเป็นเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร ในการลดต้นทุนการผลิต ช่วยปริมาณข้าวเปลือกที่เข้าสู่ตลาด รักษาเสถียรภาพระดับราคาข้าวเปลือกให้มีเสถียรภาพ และบรรเทาความเดือดร้อนให้กับเกษตรกร

หวังเป็นอย่างยิ่งว่า ผลการดำเนินการรวบรวมข้าวเปลือกของสหกรณ์ในจังหวัดสงขลาภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปี 2558/59 จะให้ความรู้ปัญหาและอุปสรรค ที่เกิดจากการดำเนินงานแก่สหกรณ์อื่น ผู้ปฏิบัติงาน หรือผู้ที่สนใจ สามารถนำวิธีการดำเนินการโครงการฯ หรือข้อเสนอแนะ ใช้เป็นแนวทางในดำเนินงานหรือปรับปรุงโครงการฯ ให้ดียิ่งขึ้นในปีต่อไป ก่อให้เกิดประโยชน์แก่วงการวิชาการของกรมส่งเสริมสหกรณ์ และเป็นองค์ความรู้ให้แก่ผู้ที่สนใจต่อไป

พฤษภาคม 2560

## สารบัญ

	หน้า
คำนำ	(1)
บทคัดย่อ	(2)
สารบัญ	(4)
สารบัญตาราง	(5)
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	<b>1</b>
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของผลงาน	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการดำเนินการ	2
1.3 ระยะเวลาที่ดำเนินการ	3
1.4 ผู้ร่วมดำเนินการ	3
<b>บทที่ 2 ความรู้ทางวิชาการหรือแนวความคิดที่ใช้ในการดำเนินการ</b>	<b>4</b>
2.1 คู่มือปฏิบัติงาน โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59	4
2.2 แนวทางการดำเนินโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59	12
2.3 คำแนะนำกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ เรื่อง วิธีปฏิบัติทางบัญชี โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว และสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59	13
2.4 การสร้างเครือข่าย	18
2.5 หลักการตลาด 4P	21
2.6 หลักการออกแบบบรรจุภัณฑ์	23
<b>บทที่ 3 ผลการดำเนินงาน</b>	<b>40</b>
3.1 เนื้อหาสาระและขั้นตอนการดำเนินการ	40
3.2 ส่วนของงานที่ผู้เสนอเป็นผู้ปฏิบัติ	41
3.3 ผลสำเร็จของงาน (เชิงปริมาณ/คุณภาพ)	44
3.4 การนำไปใช้ประโยชน์	55
3.5 ความยุ่งยากในการดำเนินการ/ปัญหา/อุปสรรค	56
<b>บทที่ 4 ข้อเสนอแนะ</b>	<b>57</b>
บรรณานุกรม	
ภาคผนวก	

## สารบัญตาราง

	หน้า
<p>ตารางที่ 1 แสดงแบบสำรวจแผนการรวบรวมข้าวเปลือกปีการผลิต 2558/59 (สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร) ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว และสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร</p>	41
<p>ตารางที่ 2 แสดงแผนการรวบรวมข้าวเปลือกปีการผลิต 2558/59 จังหวัดสงขลา ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59</p>	45
<p>ตารางที่ 3 แสดงผลการเบิกจ่ายเงินกู้ของสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการสินเชื่อ เพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยสถาบันเกษตรกร</p>	45
<p>ตารางที่ 4 แสดงแบบรายงานปริมาณการรวบรวมข้าวเปลือกและแปรรูปข้าวสาร ของสหกรณ์ ในจังหวัดสงขลา ณ วันที่ 25 พฤษภาคม 2559</p>	48
<p>ตารางที่ 5 แสดงแบบรายงานติดตามความเคลื่อนไหวลูกหนี้ที่เกิดจากการจำหน่าย ข้าวเปลือกและยังไม่รับชำระเงินจากผู้ซื้อภายใต้โครงการสินเชื่อ เพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ของจังหวัดสงขลา</p>	52
<p>ตารางที่ 6 แสดงแบบสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 (การรวบรวมเพื่อจำหน่าย) ของจังหวัดสงขลา</p>	53
<p>ตารางที่ 7 แสดงแบบสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 (การรวบรวมเพื่อแปรรูป) ของจังหวัดสงขลา</p>	54



## บทที่ 1 บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของผลงาน

จังหวัดสงขลา ตั้งอยู่ฝั่งตะวันออกของภาคใต้ตอนล่าง มีขนาดพื้นที่ 7,393,889 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 4,853,249 ไร่ มีขนาดใหญ่เป็นอันดับที่ 27 ของประเทศ และใหญ่เป็นอันดับที่ 3 ของภาคใต้ รองจากจังหวัดสุราษฎร์ธานี และจังหวัดนครศรีธรรมราช (สำนักงานจังหวัดสงขลา, 2559) จังหวัดสงขลา มีเขตการปกครองแบ่งออกเป็น 16 อำเภอ 127 ตำบล 987 หมู่บ้าน (วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี, 2559) ซึ่งบริเวณที่มีการทำนาข้าวที่สำคัญตั้งอยู่ในเขตลุ่มน้ำทะเลสาบ ได้แก่ พื้นที่ในคาบสมุทรสทิงพระ ประกอบด้วย อำเภอกระแสดินธุ์ อำเภอรโนด อำเภอสทิงพระ อำเภอสิงหนคร ซึ่งถือได้ว่าเป็น “แหล่งอยู่ข้าวอยู่น้ำของคนภาคใต้ตอนล่าง” (อาชีวะส่วนใหญ่.(ม.ป.ป.)) อย่างไรก็ตามเมื่อเวลาผ่านไปพื้นที่นาข้าวได้ลดลงตามลำดับในหลายพื้นที่อันเนื่องมาจากปัญหาการเกิดน้ำท่วมหรือฝนแล้ง ซึ่งพื้นที่คาบสมุทรสทิงพระประสบปัญหาการขาดแคลนน้ำเพื่อการเกษตรเป็นประจำ สาเหตุหลัก คือ ไม่มีแหล่งเก็บกักน้ำในพื้นที่น้ำต้นทุนไม่เพียงพอเนื่องจากไม่สามารถใช้น้ำจากทะเลสาบสงขลา เมื่อมีการรุกตัวของน้ำเค็มถึงทะเลสาบตอนบน และระบบกระจายน้ำที่ไม่เหมาะสม แต่ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา มีการพัฒนาระบบชลประทานปรับปรุงโครงการส่งน้ำและบำรุงรักษาระโนด - กระแสดินธุ์ (สำนักงานก่อสร้างชลประทานขนาดกลางที่ 16.กองพัฒนาแหล่งน้ำขนาดกลาง, 2559) มีการใช้ข้าวพันธุ์ใหม่ ใช้ปุ๋ยเคมี สารเคมีและเครื่องจักรกลมากขึ้น ทั้งรถไถนาและรถเกี่ยวข้าว ดังนั้น เกษตรกรสมาชิกสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่ จึงสนใจประกอบอาชีพทำนาข้าวมากขึ้นตามลำดับ และพื้นที่การเกษตรในคาบสมุทรสทิงพระเหมาะสมที่จะปลูกข้าวหลากหลายสายพันธุ์ เช่น พันธุ์ข้าวหอมมะลิ พันธุ์ไรซ์เบอร์รี่ พันธุ์ข้าวหอมนิล พันธุ์ปทุมทอง พันธุ์ข้าวขาว กข และพันธุ์ข้าวพื้นเมืองในท้องถิ่น เช่น ข้าวอ้ายเจียง ข้าวพันธุ์หอมกระดังงา เป็นต้น ส่งผลให้เมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิตข้าวเปลือกจะออกสู่ตลาดจำนวนมาก และประสบปัญหาราคาข้าวเปลือกตกต่ำ ทำให้เกษตรกรต้องรับภาระการขาดทุน รายได้ต่อครัวเรือนลดลง ในขณะที่ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น

เพื่อเป็นการช่วยบรรเทาความเดือดร้อนของเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร รัฐบาลจึงมีนโยบายช่วยเหลือเกษตรกรและสินค้าภาคการเกษตร คณะรัฐมนตรีได้ประชุมปรึกษาเมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2558 มีมติเห็นชอบในหลักการโครงการตามมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว ปีการผลิต 2558/59 เฉพาะโครงการที่เกี่ยวข้องกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ซึ่งจะช่วยเหลือเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรในการลดต้นทุนการผลิต ชะลอปริมาณข้าวเปลือกเข้าสู่ตลาด รักษาเสถียรภาพระดับราคาข้าวเปลือกให้มีประสิทธิภาพ และบรรเทาความเดือดร้อนให้กับเกษตรกร ซึ่งมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว ปีการผลิต 2558/59 ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร เป็นโครงการต่อเนื่องจากปีการผลิต 2557/58 โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์บูรณาการโครงการร่วมกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ มีเป้าหมายเพื่อดำเนินการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและหรือแปรรูปของสถาบันเกษตรกรกลุ่มเกษตรกร และวิสาหกิจชุมชนจำนวน 2.5 ล้านตันข้าวเปลือก วงเงินสินเชื่อ 12,500 ล้านบาท (หนึ่งหมื่นสองพันห้าร้อยล้านบาท) ให้กับระบบสหกรณ์เพื่อให้มีสภาพคล่องไปซื้อข้าวรวบรวมจากสมาชิก

เพื่อช่วยชะลอปริมาณข้าวเปลือกที่เข้าสู่ตลาดในช่วงเวลาที่ข้าวเปลือกออกมามากเก็บข้าวเปลือกไว้แปรรูป และเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการแปรรูปเป็นข้าวสาร โดยรัฐบาลเป็นผู้รับภาระดอกเบี้ยแทนสถาบันเกษตรกรในอัตราร้อยละ 2 สถาบันเกษตรกรจ่ายดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี ระยะเวลาในการขอรับเงินชดเชยดอกเบี้ยจากรัฐบาล ไม่เกิน 12 เดือน โดยมีระยะเวลาเบิกเงินกู้ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2559 และระยะเวลาการชำระหนี้ไม่เกิน 12 เดือน นับแต่วันเบิกเงินกู้ แต่ไม่เกินวันที่ 30 กันยายน 2559 ซึ่งระยะเวลาโครงการเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2558 สิ้นสุดโครงการวันที่ 30 กันยายน 2559

จากปัญหาผลผลิตข้าวเปลือกออกสู่ตลาดจำนวนมาก และประสบปัญหาหาคาข้าวเปลือกตกต่ำ ทำให้เกษตรกรต้องรับภาระการขาดทุน รายได้ต่อครัวเรือนลดลง ในขณะที่ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อสมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร สถาบันเกษตรกรในจังหวัดสงขลา ทำให้สหกรณ์ในพื้นที่ คาบสมุทรสทิงพระ ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด สหกรณ์การเกษตรกระแสดินธุ์ จำกัด และสหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด มีความสนใจโครงการฯ และสมัครใจเข้าร่วมโครงการฯ สันเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 เพื่อช่วยเหลือสมาชิกของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรให้มีรายได้เพิ่มขึ้น และแก้ไขปัญหาราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ดังนั้น สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลาในฐานะหน่วยงานราชการซึ่งมีหน้าที่ส่งเสริม แนะนำ กำกับ ดูแล สถาบันเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดสงขลาจึงดำเนินการร่วมกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ในพื้นที่ และบูรณาการร่วมกับหน่วยงานราชการต่าง ๆ ในจังหวัดสงขลา ดำเนินการโครงการฯ นี้ ให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรอย่างสูงสุด โดยมีการประชุมชี้แจงโครงการฯ แก่สถาบันเกษตรกรและหน่วยงานต่างๆ ทราบ โดยมีคณะอนุกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยสถาบันเกษตรกรเป็นคณะร่วมกันพิจารณา กลั่นกรอง ช่วยเหลือ สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ ว่ามีคุณสมบัติครบถ้วนถูกต้องตามที่โครงการฯ กำหนดหรือไม่ ซึ่งสถาบันเกษตรกรที่ผ่านหลักเกณฑ์ เงื่อนไขของโครงการฯ สามารถยื่นเสนอโครงการพร้อมเอกสารหลักฐานรายละเอียดต่างๆ และวงเงินสินเชื่อของโครงการฯ ต่อ ธ.ก.ส. สาขา เพื่อพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อ เมื่อได้รับอนุมัติสินเชื่อแล้ว สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรจะต้องนำเงินไปใช้ให้ตรงตามวัตถุประสงค์ กล่าวคือ นำไปรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่าย และรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อแปรรูป และตลอดระยะเวลาของโครงการฯ หรือจนกว่าจะสิ้นสุดฤดูกาลเก็บเกี่ยว สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร มีหน้าที่รายงานปริมาณการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและแปรรูปให้สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลาทราบเป็นระยะสิ้นสุดโครงการฯ จะต้องสรุปผลโครงการฯ ให้กรมฯ ทราบด้วย ดังนั้น ผู้เสนอผลงานขอเสนอโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 ในจังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นการนำเสนอเพื่อให้ทราบวิธีปฏิบัติ ขั้นตอนการทำงานในส่วนของเจ้าหน้าที่รับผิดชอบโครงการฯ ของสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา รวมถึงความยุ่งยากในการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานหรือผู้สนใจใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงาน และปรับปรุงเทคนิคการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการดำเนินการ

- (1) เพื่อช่วยชะลอปริมาณข้าวเปลือกที่เข้าสู่ตลาดในช่วงเวลาที่ข้าวเปลือกออกมามาก
- (2) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสาร

### 1.3 ระยะเวลาที่ดำเนินการ

1 ตุลาคม 2558 – 30 กันยายน 2559



## บทที่ 2

### ความรู้ทางวิชาการหรือแนวความคิดที่ใช้ในการดำเนินการ

เรื่องโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 จังหวัดสงขลา ผู้เสนอผลงานได้ใช้ความรู้ทางวิชาการในการดำเนินการ ดังนี้

1. คู่มือปฏิบัติงาน โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59

2. แนวทางการดำเนินโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59

3. คำแนะนำกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ เรื่อง วิธีปฏิบัติทางบัญชีโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59

4. การสร้างเครือข่าย

5. หลักการตลาด 4P

6. หลักการออกแบบบรรจุภัณฑ์

โดยมีรายละเอียดดังนี้

**2.1 คู่มือปฏิบัติงาน โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2558)**

#### ความเป็นมา

คณะรัฐมนตรีได้ประชุมปรึกษาเมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2558 มีมติเห็นชอบในหลักการโครงการตามมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว ปีการผลิต 2558/59 เฉพาะโครงการที่เกี่ยวข้องกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ซึ่งจะช่วยเหลือเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร ในการลดต้นทุนการผลิต ชะลอปริมาณข้าวเปลือกที่เข้าสู่ตลาดรักษาเสถียรภาพระดับราคาข้าวเปลือกให้มีเสถียรภาพ และบรรเทาความเดือดร้อนให้กับเกษตรกร

#### โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร

#### สาระสำคัญของโครงการ

##### 1. หลักการและเหตุผล

มาตรการช่วยเหลือผู้ปลูกข้าวนาปี ปีการผลิต 2557/58 ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร วงเงินสินเชื่อ 20,000 ล้านบาท คาดการณ์ว่า จะมีปริมาณการรวบรวมและหรือแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสารประมาณ 3 – 4 ล้านตันข้าวเปลือก ซึ่งข้อมูลของกรมส่งเสริมสหกรณ์ ณ วันที่ 12 มิถุนายน 2558 ผลการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อขายและแปรรูปมีจำนวน 1.85 ล้านตันข้าวเปลือกและธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สนับสนุนสินเชื่อภายใต้โครงการดังกล่าววงเงินที่อนุมัติให้สินเชื่อไปแล้วจำนวน 12,086.12 ล้านบาท ดังนั้น ในการดำเนินโครงการต่อเนื่องในปี 2558/59 จึงปรับลดปริมาณเป้าหมายในการดำเนินการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและหรือแปรรูปของสถาบันเกษตรกรกลุ่มเกษตรกร และวิสาหกิจชุมชน เป็น 2.5 ล้านตันข้าวเปลือก วงเงินสินเชื่อ 12,500 ล้านบาท (หนึ่งหมื่นสองพันห้าร้อยล้านบาท) ให้กับระบบสหกรณ์เพื่อให้มีสภาพคล่องไปซื้อข้าวรวบรวมจากสมาชิก

## 2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อช่วยชะลอปริมาณข้าวเปลือกที่เข้าสู่ตลาดในช่วงเวลาที่ข้าวเปลือกออกมามาก
- 2.2 เพื่อเก็บข้าวเปลือกไว้แปรรูป
- 2.3 เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการแปรรูปเป็นข้าวสาร

## 3. เป้าหมาย

สนับสนุนสินเชื่อแก่สถาบันเกษตรกรซึ่งประกอบด้วย สหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร และวิสาหกิจชุมชน เพื่อรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่าย และ/หรือการแปรรูป รวมเป็นวงเงินทั้งสิ้น 12,500 ล้านบาท (หนึ่งหมื่นสองพันห้าร้อยล้านบาท) โดยรัฐบาลเป็นผู้รับภาระดอกเบี้ยแทนสถาบันเกษตรกรในอัตราร้อยละ 2 สถาบันเกษตรกรจ่ายดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี ระยะเวลาในการขอรับเงินชดเชยดอกเบี้ยจากรัฐบาลไม่เกิน 12 เดือน

## 4. ระยะเวลาดำเนินการ

- 4.1 ระยะเวลาเบิกเงินกู้ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2559
- 4.2 ระยะเวลาชำระหนี้ไม่เกิน 12 เดือน นับแต่วันเบิกเงินกู้ แต่ไม่เกินวันที่ 30 กันยายน 2559
- 4.3 ระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2558–30 กันยายน 2559

## 5. วิธีการดำเนินงาน

5.1 กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์และ ธ.ก.ส. ดำเนินการประชุมชี้แจงและประชาสัมพันธ์โครงการฯ แก่สถาบันเกษตรกรและหน่วยงานต่าง ๆ ทราบ และดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้อง

5.2 กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกรระดับจังหวัด

5.3 ธ.ก.ส. ร่วมกับกรมส่งเสริมสหกรณ์ กำหนดหลักเกณฑ์ คุณสมบัติสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ และกำหนดแนวปฏิบัติในการดำเนินโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร

5.4 สถาบันเกษตรกรที่มีคุณสมบัติครบถ้วนและประสงค์จะเข้าร่วมโครงการฯ สามารถยื่นเสนอโครงการ พร้อมทั้งรายละเอียดต่าง ๆ และวงเงินสินเชื่อของโครงการฯ ตามวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนด

5.5 ดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติ เอกสาร และรายละเอียดโครงการที่สถาบันเกษตรกรเสนอมาพร้อมพิจารณาความเป็นไปได้ในการดำเนินงานโครงการแล้วสรุปผลการพิจารณาให้ความเห็นชอบในเบื้องต้นแจ้งให้สถาบันเกษตรกร เพื่อดำเนินการต่อไป

5.6 สถาบันเกษตรกรที่เคยเข้าร่วมโครงการที่ผ่านการตรวจสอบคุณสมบัติให้สถาบันเกษตรกรยื่นเสนอการขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส. ได้เลย หากเป็นสถาบันเกษตรกรที่จัดตั้งใหม่และยังไม่เคยเข้าร่วมโครงการจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกรก่อน แล้วให้สถาบันเกษตรกรนั้นยื่นเสนอการขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส. โดยใช้วิธีปฏิบัติปกติของธนาคารตามข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง และเมื่อ ธ.ก.ส. อนุมัติวงเงินกู้แล้วให้รายงานคณะกรรมการฯ ทราบต่อไป

5.7 กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์ร่วมกับ ธ.ก.ส. ดำเนินการติดตามโครงการและประเมินผล

## 6. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

6.1 รัฐบาลสนับสนุนเงินชดเชยอัตราดอกเบี้ยผ่อนปรนให้กับสถาบันเกษตรกรตามวงเงินที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) จะให้ไว้ในวงเงินสินเชื่อ 12,500 ล้านบาท (หนึ่งหมื่นสองพันห้าร้อยล้านบาท) ซึ่งเป็นเงินทุนของ ธ.ก.ส. โดยคิดอัตราดอกเบี้ยตามโครงการในอัตราผ่อนปรนเท่ากับ MLR – 1 (ปัจจุบัน MLR เท่ากับ ร้อยละ 5 ต่อปี) ซึ่งสถาบันเกษตรกรจะรับภาระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 2 โดยรัฐบาลเป็นผู้รับภาระดอกเบี้ยแทนสถาบันเกษตรกรในอัตราร้อยละ 2 ระยะเวลาในการขอรับเงินชดเชยดอกเบี้ยจากรัฐบาล 12 เดือน นับตั้งแต่วันเปิดรับเงินกู้ แต่ต้องไม่เกินระยะเวลาสิ้นสุดโครงการวันที่ 30 กันยายน 2559

6.2 รัฐบาลสนับสนุนค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดและค่าบริหารโครงการฯ ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 236.67 ล้านบาท

## 7. หลักประกันเงินกู้และเงื่อนไขโครงการ

หลักประกันเงินกู้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ปกติของ ธ.ก.ส. และกำหนดเงื่อนไขให้สถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ ต้องจัดทำประกันวินาศภัยตามแบบและวิธีการที่ ธ.ก.ส. กำหนด

## 8. วงเงินกู้ตามโครงการนี้แยกต่างหากจากวงเงินกู้ปกติ

## 9. มอบหมายให้ผู้จัดการหรือผู้ที่ผู้จัดการมอบหมายมีอำนาจอนุมัติเงินกู้ตามโครงการนี้ รายละเอียดไม่เกิน 500 ล้านบาท

## 10. ให้สถาบันเกษตรกรจัดทำประกันวินาศภัยตามแบบและวิธีการที่ ธ.ก.ส. กำหนด

## 11. หลักประกัน

สถาบันเกษตรกรซึ่งกู้เงินตามโครงการฯ ต้องมีหลักประกันตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับฉบับที่ 31 และข้อบังคับฉบับที่ 20 ตามที่ผู้มีอำนาจอนุมัติเงินกู้พิจารณากำหนดอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้

11.1 มีอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ได้จำนองต่อเจ้าหนี้อื่นที่จำนองเป็นประกันหนี้เงินกู้โดยผู้มีอำนาจอนุมัติเงินกู้ได้สอบสวน และพิจารณาเป็นที่พอใจว่าอสังหาริมทรัพย์นั้น มีราคาตลาดตามที่มีอำนาจอนุมัติเงินกู้ประเมินไว้ ไม่น้อยกว่าจำนวนเงินกู้ส่วนที่ไม่มีหลักประกันตามข้อ 10.2 การถอนจำนองจะกระทำได้ต่อเมื่อสถาบันเกษตรกรผู้กู้ได้ชำระหนี้เงินกู้ตามข้อบังคับเสร็จสิ้นแล้ว

11.2 มีผลผลิตการเกษตรมาเป็นหลักประกันการชำระหนี้เงินกู้แก่ธนาคาร โดยจำนวนเงินกู้ในเวลาใดก็ตาม ต้องไม่เกินร้อยละแปดสิบแห่งราคาประเมินของผลผลิตที่นำมาเป็นหลักประกัน ผู้มีอำนาจอนุมัติเงินกู้มีอำนาจผ่อนผันการนำผลผลิตการเกษตรมาเป็นหลักประกัน ตามข้อ 10.2 โดยพิจารณาจ่ายเงินกู้แก่สถาบันเกษตรกรผู้กู้ในวงเงินไม่เกินร้อยละสามสิบของวงเงินกู้รายปีก่อนที่ผู้กู้จะนำผลผลิตการเกษตรมาเป็นหลักประกันแก่ธนาคารก็ได้ เมื่อสถาบันเกษตรกรผู้กู้ได้รับเงินกู้ตามวรรคสองของข้อ 10.2 แล้ว ผู้กู้ต้องนำผลผลิตการเกษตรมีมูลค่าไม่น้อยกว่าร้อยละเก้าสิบของเงินกู้ดังกล่าวมาเป็นหลักประกันแก่ธนาคาร ภายในเวลาที่ผู้มีอำนาจอนุมัติเงินกู้กำหนดผลผลิตการเกษตรที่นำมาเป็นหลักประกันต้องเป็นผลผลิตของสถาบันเกษตรกรผู้กู้เอง และมีสภาพซึ่งโดยปกติเก็บรักษาได้คงทน

11.3 มีหลักประกันอื่นตามที่ผู้จัดการธนาคารกำหนดเป็นประกันการชำระหนี้เงินกู้

ในกรณีที่สถาบันเกษตรกรผู้กู้ไม่สามารถจัดให้มีหลักประกันตามข้อ 11.1 , 11.2 หรือ 11.3 ได้ ให้ผู้มีอำนาจอนุมัติเงินกู้มีอำนาจผ่อนผัน ให้สถาบันเกษตรกรผู้กู้ไม่ต้องมีหลักประกัน

แต่ต้องให้กรรมการดำเนินการของสถาบันเกษตรกรผู้กู้ทั้งหมด จัดทำหนังสือค้ำประกันตามแบบที่ ธนาคารกำหนดในฐานะส่วนตัวเป็นประกันการชำระหนี้เงินกู้ในกรณีที่สถาบันเกษตรกรผู้กู้ผิดสัญญา ไม่สามารถชำระหนี้เงินกู้คืนให้แก่ธนาคารได้ กรรมการดำเนินการของสถาบันเกษตรกรทั้งหมด จะต้องรับผิดชอบร่วมกันชดใช้คืนเงินกู้ให้แก่ธนาคารครบถ้วนตามจำนวนเงินกู้

## 12. การดำเนินการหลังการสิ้นสุดโครงการ

เมื่อสิ้นสุดโครงการ ณ วันที่ 30 กันยายน 2559 ให้สถาบันเกษตรกรชำระคืนเงินกู้ให้เสร็จสิ้นในกรณีที่สถาบันเกษตรกรผู้กู้ไม่ชำระคืนต้นเงินทั้งหมดหรือบางส่วน ธ.ก.ส. จะคิดดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับ ต้นเงินส่วนที่มีได้ชำระตามกำหนดตามอัตราปกติของ ธ.ก.ส. และบวกเพิ่มอีกไม่เกินร้อยละสามต่อปีจนกว่า จะชำระเสร็จ แต่เมื่อดอกเบี้ยรวมกันแล้วจะต้องไม่เกินอัตราตามที่กฎหมายกำหนด

## 13. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

13.1 ช่วยชะลออุปทานข้าวเปลือกในตลาดจากการรวบรวม แปรรูปข้าวของสถาบันเกษตรกร เพื่อรจำหน่ายไม่น้อยกว่า 2.5 ล้านตันข้าวเปลือก สถาบันเกษตรกรมีการแปรรูปข้าวสารเพิ่มขึ้น

13.2 สามารถลดภาระดอกเบี้ยแก่สถาบันเกษตรกร เป็นเงินรวม 308.70 ล้านบาท และเพิ่มมูลค่าจากการรวบรวมและแปรรูปข้าว

13.3 เกษตรกรที่เป็นสมาชิกสถาบันเกษตรกรจะได้รับประโยชน์จากโครงการฯ ไม่น้อยกว่า 1 ล้านครัวเรือน สถาบันเกษตรกร มีความเข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจรวบรวม และแปรรูปข้าว

## 14. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

กรมส่งเสริมสหกรณ์ กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)

### ขั้นตอนการปฏิบัติงานตามโครงการ

#### ขั้นตอนที่ 1 การเตรียมความพร้อมของสถาบันเกษตรกร

1. กรมส่งเสริมสหกรณ์ ชี้แจงมาตรการ เบื้องต้นแก่สหกรณ์จังหวัดทั่วประเทศ ตามหนังสือ กรมส่งเสริมสหกรณ์ ด่วนที่สุด ที่ กษ 1107/13246 ลงวันที่ 27 พฤศจิกายน 2558 เรื่อง โครงการสินเชื่อ เพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 แจ้งมติคณะรัฐมนตรี ให้จังหวัดพร้อมจัดส่งโครงการฯ แนวทางการดำเนินโครงการฯ สำเนาคำสั่งแต่งตั้งคณะอนุกรรมการ บริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัด ให้จังหวัด เพื่อให้การดำเนินงานตามมาตรการบรรลุเป้าหมาย โดยให้สหกรณ์จังหวัดดำเนินการ ดังนี้

1) ประชาสัมพันธ์ให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรในจังหวัดได้รับทราบโครงการฯ และแจ้ง ความประสงค์เข้าร่วมโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59

2) ประสานสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร จัดทำแผนการรวบรวมข้าวเปลือก ปีการผลิต 2558/59

2. สหกรณ์จังหวัดดำเนินการประชาสัมพันธ์ให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรทราบมาตรการ เพื่อสมัคร เข้าร่วมโครงการฯ โดยแนะนำการเตรียมความพร้อมเบื้องต้น ดังนี้

1) สถาบันเกษตรกรที่มีความพร้อมและสมัครใจเข้าร่วมโครงการฯ จะต้องจัดทำแผน รวบรวมข้าวเปลือก (แผนซื้อ-ขายข้าวเปลือก) ปีการผลิต 2558/59 ตามศักยภาพและปริมาณที่จะดำเนินการ ได้รวมเป้าหมายทั้งประเทศ 2.5 ล้านตันข้าวเปลือก

2) สถาบันเกษตรกรอาจจะต้องเปิดวงเงินกู้เครดิตเงินสดกับ ธ.ก.ส. ใหม่ตามมาตรการนี้  
 3) กรณีที่เปิดวงเงิน สถาบันเกษตรกรได้กู้เต็มวงเงินแล้ว สถาบันเกษตรกรสามารถขอขยายวงเงินกู้ได้อีก

- 4) ให้สถาบันเกษตรกรเตรียมจัดทำข้อมูลเปิดวงเงินเครดิตเงินสด เพื่อขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส.
- 5) ให้สถาบันเกษตรกรตรวจสอบวงเงินกู้ยืมฯ นายทะเบียนสหกรณ์
- 6) ให้สหกรณ์จังหวัดให้คำแนะนำการจัดทำโครงการ (แผนธุรกิจตามแบบ ธ.ก.ส.)

แก่สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร

7) ให้สหกรณ์จังหวัดให้คำแนะนำการจัดเตรียมความพร้อมแก่สถาบันเกษตรกรอย่างใกล้ชิดรวมทั้ง ประสานผู้จัดการ ธ.ก.ส. สาขา ในรายละเอียดการปฏิบัติ

8) วัตถุประสงค์เงินกู้ เพื่อสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนแก่สถาบันเกษตรกร (สหกรณ์ภาคการเกษตรและกลุ่มเกษตรกร) รวบรวม แปรรูปข้าวเปลือก

9) วงเงินตามรายหรือประเภทโครงการ ให้เป็นไปตามแนวทางที่ ธ.ก.ส. กำหนดเบื้องต้น กล่าวคือ วงเงินกู้ยืมของสถาบันเกษตรกรผู้กู้แต่ละราย ขึ้นอยู่กับศักยภาพ และขีดความสามารถของสถาบันเกษตรกร ซึ่งสถาบันเกษตรกรได้กำหนดไว้ในแผนการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ ต้องผ่านความเห็นชอบเบื้องต้นตามโครงการที่สถาบันเกษตรกรยื่นเสนอจากคณะกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัดก่อน

10) อำนาจพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ คณะอนุกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัด ให้ความเห็นชอบเบื้องต้นของโครงการ โดยพิจารณาตามศักยภาพและขีดความสามารถของสถาบันเกษตรกรซึ่งสถาบันเกษตรกรได้กำหนดไว้ในแผนการดำเนินธุรกิจ และนำเสนอ ธ.ก.ส. พิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อต่อไป

### ขั้นตอนที่ 2 การประชุมชี้แจงและประชาสัมพันธ์โครงการให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทราบ

กรมส่งเสริมสหกรณ์ ธ.ก.ส. และกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ ร่วมกันชี้แจงโครงการให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร

### ขั้นตอนที่ 3 การตั้งอนุกรรมการบริหารโครงการฯ ระดับจังหวัด

เพื่อให้การดำเนินงานตามแนวทางการช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกข้าวในฤดูการผลิต ปี 2558/59 มาตรการสนับสนุนแหล่งเงินทุน โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร และโครงการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องตามมาตรการสนับสนุนแหล่งเงินทุน และมาตรการส่งเสริมการตลาดข้าวใน ส่วนที่เกี่ยวข้องกับสถาบันเกษตรกร เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและบรรลุตามวัตถุประสงค์ จึงแต่งตั้ง คณะอนุกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัด โดยมีองค์ประกอบและอำนาจหน้าที่ ดังนี้

#### 1. องค์ประกอบ

- ผู้ว่าราชการจังหวัด เป็นประธานอนุกรรมการ เกษตรและสหกรณ์จังหวัด เป็นรองประธานอนุกรรมการ ผู้อำนวยการสำนักงานธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร หัวหน้าสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์ เกษตรจังหวัด ร่วมเป็นอนุกรรมการ สหกรณ์จังหวัด เป็นอนุกรรมการและเลขานุการ นักวิชาการสหกรณ์ชำนาญการพิเศษ/ชำนาญการ สำนักงานสหกรณ์จังหวัดที่สหกรณ์จังหวัดมอบหมาย

เจ้าหน้าที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรที่ได้รับมอบหมาย ร่วมเป็นอนุกรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

## 2. อำนาจหน้าที่

- อำนวยการ กำกับ แนะนำการดำเนินโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร โครงการลดดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการผลิตแก่เกษตรกรผู้ปลูกข้าวนาปี ปีการผลิต 2558/59 และโครงการเชื่อมโยงการตลาดข้าวในประเทศและต่างประเทศ ในระดับจังหวัด ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

- พิจารณาเสนอความเห็น กรณีสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ขอกู้เงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ตามโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกรในกรณีที่เป็นผู้กู้รายใหม่

- ประสานงาน ช่วยเหลือการตลาดข้าวเปลือก การตลาดข้าวสาร และการเชื่อมโยงเครือข่ายให้แก่สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ รวมถึงช่วยเหลือแก้ไขปัญหาอุปสรรคการดำเนินงานของสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร

- ติดตามผลการดำเนินงานของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร โครงการลดดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการผลิตแก่เกษตรกรผู้ปลูกข้าวนาปี ปีการผลิต 2558/59 และโครงการเชื่อมโยงการตลาดข้าวในประเทศและต่างประเทศเพื่อให้การดำเนินงานบรรลุเป้าหมายโครงการ

- แต่งตั้งคณะทำงานตามความเหมาะสม

- ปฏิบัติงานอื่นตามที่ได้รับมอบหมาย

### ขั้นตอนที่ 4 การกำหนดหลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติ

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ร่วมกับกรมส่งเสริมสหกรณ์ กำหนดหลักเกณฑ์คุณสมบัติสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ และกำหนดแนวปฏิบัติในการดำเนินโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร เพื่อให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรปฏิบัติ ดังนี้

#### คุณสมบัติสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ

1) สถาบันเกษตรกร หมายถึง สหกรณ์ทุกประเภทที่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ทั้งนี้ ให้รวมถึงกลุ่มเกษตรกรที่จดทะเบียนตามพระราชกฤษฎีกาว่าด้วยกลุ่มเกษตรกร พ.ศ. 2547

2) เป็นสถาบันเกษตรกร (สหกรณ์ภาคการเกษตรและกลุ่มเกษตรกร) ที่มีศักยภาพและไม่มี การทุจริตในรอบปีการดำเนินงานที่ผ่านมา หรือมีการทุจริตแต่ได้ดำเนินแก้ไขแล้ว

3) เป็นสถาบันเกษตรกร ที่มีประวัติการชำระหนี้ดี ไม่มีหนี้ค้างชำระ

4) ปัจจุบันยังคงมีการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องและมีผลประกอบการดี

5) ไม่มีเหตุผิดปกติ หรือไม่มีข้อบกพร่องอันเป็นสาระสำคัญ

6) มีหลักประกันเงินกู้ซึ่ง ธ.ก.ส. ได้ประเมินและวิเคราะห์แล้วเป็นไปตามหลักเกณฑ์

ที่ธนาคารกำหนด

7) เป็นลูกค้าที่ดีให้ความร่วมมือช่วยเหลืองานของธนาคารมาโดยตลอด

8) ผ่านการประเมินสถานะและการประกอบธุรกิจลูกค้าจากธนาคาร

9) ดำเนินกิจการธุรกิจรวบรวมข้าวเปลือก และหรือแปรรูปข้าวสาร

#### **หลักเกณฑ์การขอรับการสนับสนุนสินเชื่อตามโครงการ**

1) สถาบันเกษตรกรที่จะยื่นเสนอโครงการ ต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการดำเนินการหรืออาจต้องผ่านที่ประชุมใหญ่ด้วยแล้วแต่กรณี และต้องมีวงเงินกู้ยืมเพียงพอตามที่ประชุมใหญ่ของสถาบันเกษตรกรและนายทะเบียนสหกรณ์ให้ความเห็นชอบไว้

2) สถานที่ยื่นสมัครเข้าร่วมโครงการ สถาบันเกษตรกรที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อ 1.1 และประสงค์จะเข้าร่วมโครงการฯ สามารถยื่นเสนอโครงการ พร้อมทั้งรายละเอียดต่างๆ และจำนวนสินเชื่อของโครงการฯ ณ สถานที่ ที่คณะกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มกำหนด

3) เอกสารหลักฐานการสมัครเข้าร่วมโครงการฯ โดยสถาบันเกษตรกรต้องแนบเอกสารตามที่ ธ.ก.ส. กำหนด

4) คณะอนุกรรมการบริหารโครงการฯ ระดับจังหวัด ดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติเอกสารและรายละเอียดโครงการที่สถาบันเกษตรกรเสนอมา พร้อมพิจารณาความเป็นไปได้ในการดำเนินงานโครงการแล้วสรุปผลการพิจารณาให้ความเห็นชอบโครงการในเบื้องต้น แล้วแจ้งให้สถาบันเกษตรกรทราบต่อไป

5) การพิจารณาผ่านการเห็นชอบของคณะอนุกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร มีเกณฑ์การพิจารณาเข้าร่วมโครงการฯ เบื้องต้น ดังนี้

(1) เป็นสถาบันเกษตรกรมีประสบการณ์และความชำนาญ

(2) เป็นสถาบันเกษตรกร ที่ไม่มีข้อบกพร่องในการดำเนินงานที่เป็นสาระสำคัญ

(3) ปัจจุบันยังดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ในกรณีที่เป็นสถาบันเกษตรกรที่ได้รับการจดทะเบียนใหม่ยังไม่ถึง 1 ปี หากคณะอนุกรรมการระดับจังหวัดพิจารณาแล้วเห็นสมควรให้กู้เงินตามโครงการนี้ได้ ให้พิจารณาเป็นราย ๆ ไป

6) ผู้เก็บรักษาเงินสดและผู้จัดทำบัญชีของสถาบันเกษตรกรต้องไม่เป็นบุคคลคนเดียวกัน

7) ยินยอมปฏิบัติตามเงื่อนไข ที่คณะกรรมการบริหารโครงการฯ กำหนด

#### **ขั้นตอนที่ 5 การตรวจสอบเอกสารและคุณสมบัติ**

คณะอนุกรรมการบริหารโครงการระดับจังหวัด ตรวจสอบเอกสารและคุณสมบัติของสถาบันเกษตรกรที่มีความประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ ในเบื้องต้น

1. กรณีสถาบันเกษตรกร (ลูกค้าเก่า) ให้สถาบันเกษตรกรนั้นยื่นเสนอการขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส. ได้โดยตรง

2. กรณีสถาบันเกษตรกร (ลูกค้าใหม่) ที่ยังไม่เคยเข้าร่วมโครงการฯ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะอนุกรรมการฯ ก่อน แล้วให้สถาบันเกษตรกรนั้นยื่นเสนอการขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส. โดยใช้วิธีปฏิบัติโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 และเมื่อ ธ.ก.ส. อนุมัติวงเงินกู้แล้วให้รายงานคณะอนุกรรมการฯ ทราบต่อไป

### ขั้นตอนที่ 6 การยื่นเอกสารกู้

สถาบันเกษตรกรที่มีความประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ สามารถยื่นเอกสารได้ที่ ธ.ก.ส. สาขา และ ธ.ก.ส. สาขาจะดำเนินการตรวจสอบเอกสารเบื้องต้น เพื่อเสนอคณะกรรมการบริหารโครงการระดับจังหวัด พิจารณาให้ความเห็นชอบโดยเอกสารที่สถาบันเกษตรกรต้องยื่นต่อ ธ.ก.ส. ดังนี้

- 1) หนังสือของสถาบันเกษตรกรเพื่อขอเข้าร่วมโครงการฯ/หนังสือขอกู้ยืมเงินเครดิตเงินสด
- 2) รายงานการประชุมของคณะกรรมการดำเนินงานของสถาบันเกษตรกร รายงานการประชุมใหญ่ครั้งล่าสุด (ถ้ามี)
- 3) แผนการดำเนินงานประจำปี/แผนธุรกิจ/แผนการเบิกจ่าย – ชำระหนี้เงินกู้
- 4) ประมาณการกระแสเงินสด
- 5) งบทดลอง ณ วันสิ้นเดือนล่าสุด
- 6) สำเนาเงินกู้ยืมหรือค้ำประกันประจำปีที่นายทะเบียนสหกรณ์เห็นชอบ (ปีล่าสุด)
- 7) รายงานกิจการประจำปีย้อนหลัง 3 ปี
- 8) ข้อบังคับ ระเบียบว่าด้วยการขายผลผลิต
- 9) หนังสือนำเสนอส่งบัตรตัวอย่างลายมือชื่อ
- 10) แบบสรุปผลการวิเคราะห์ห่วงเงินกู้ประจำปี
- 11) ภาพถ่ายอาคารสำนักงานและอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจพร้อมแผนที่ตั้ง
- 12) รายงานผู้สอบบัญชีแบบยาว/รายงานผลการประเมินชั้นคุณภาพการควบคุมภายใน

### ขั้นตอนที่ 7 การอนุมัติเงินกู้

การอนุมัติเงินกู้ ธ.ก.ส. จะเป็นผู้อนุมัติเงินกู้ โดยจะใช้ความเห็นของ คณะกรรมการบริหารโครงการระดับจังหวัด ประกอบการพิจารณา และเมื่อ ธ.ก.ส. อนุมัติแล้ว จะโอนเงินกู้เข้าบัญชีของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ

### ขั้นตอนที่ 8 การดำเนินธุรกิจรวบรวมข้าวเปลือกและการแปรรูปข้าวสาร

#### กรณีรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่าย

- 1) ให้สถาบันเกษตรกรดำเนินการธุรกิจซื้อ-ขายข้าวเปลือกในรูปแบบการดำเนินธุรกิจปกติของสถาบันเกษตรกร แบบซื้อมาขายไป ตามกลไกราคาตลาด หรือการดำเนินธุรกิจลักษณะตลาดกลางข้าวเปลือก
- 2) สำหรับสถาบันเกษตรกรที่กู้ยืมสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อเก็บไว้แปรรูปเป็นข้าวสาร ให้ดำเนินการจัดทำแผนรวบรวมและจัดเก็บไว้ต่างหาก รวมถึงให้มีการประกันภัยข้าวเปลือกตามข้อกำหนดของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
- 3) ให้สถาบันเกษตรกรใช้เงินกู้ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของโครงการฯ อย่างเคร่งครัด

#### กรณีรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อแปรรูป

- 1) ให้สถาบันเกษตรกรดำเนินธุรกิจที่มีโรงสี หรือมีการแปรรูปข้าวสาร ที่ประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ แจ้งความประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ เพื่อรวบรวมข้าวเปลือกเก็บไว้แปรรูป
- 2) ให้สถาบันเกษตรกรดำเนินการรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิกหรือเกษตรกรทั่วไปเพื่อเก็บไว้แปรรูปโดยดำเนินการลักษณะธุรกิจปกติของสหกรณ์ ทั้งนี้ ต้องคำนึงถึงวิธีการปฏิบัติที่ถูกต้อง เช่น



การจัดหาข้าวเปลือกที่มีคุณภาพ การจัดเก็บ การแปรรูปเป็นข้าวสาร และการจัดหาตลาดข้าวสารไว้รองรับ

3) การจัดเก็บข้าวเปลือกเพื่อการแปรรูป ให้สถาบันเกษตรกรจัดเก็บไว้ในที่ปลอดภัย ถูกต้องตามลักษณะที่ควรจัดเก็บ เพื่อป้องกันมิให้ข้าวเปลือกเสื่อมคุณภาพ

4) การดำเนินการแปรรูปต้องคำนึงถึงการปฏิบัติตามหลักวิธีการที่ดี การนำข้าวเปลือกเข้าแปรรูปในลักษณะ FIFO และมีการบันทึกบัญชีให้ถูกต้องตามหลักการบัญชีโดยทั่วไป

5) ให้มีการจัดทำประกันภัยข้าวเปลือก สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการตามโครงการตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด

6) สถาบันเกษตรกรควรประสานการจัดหาตลาด ช่องทางการตลาดข้าวสารไว้ล่วงหน้า นอกจากนี้สหกรณ์จังหวัดควรส่งเสริมการตลาดข้าวสาร เครือข่ายข้าวสาร และช่องทางอื่นๆ ด้วย

#### ขั้นตอนที่ 9 การรายงานและติดตาม/การประเมินผล/การสรุปผลโครงการ

1) รายงานข้อมูลผ่านระบบศูนย์สารสนเทศ บันทึกข้อมูลรวบรวมข้าว ทุกวันพฤหัสบดีภายในเวลา 16.30 น.

2) ข้อมูลที่ใช้รายงานเป็นข้อมูลผลการรวบรวมข้าว ตั้งแต่วันศุกร์ของสัปดาห์ที่ผ่านมา จนถึงวันพฤหัสบดีของสัปดาห์ปัจจุบัน

3) การสรุปผลเมื่อสิ้นสุดโครงการ (ตามแบบที่กรมส่งเสริมสหกรณ์กำหนด)

### 2.2 แนวทางการดำเนินโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2558)

1. ให้สถาบันเกษตรกรวางแผนการรวบรวมข้าวเปลือก ปีการผลิต 2558/59 ร่วมกับสหกรณ์จังหวัด

2. สถาบันเกษตรกร จะต้องเปิดวงเงินกู้เครดิตเงินสดกับ ธ.ก.ส. ใหม่ ตามโครงการนี้

3. กรณีที่เปิดวงเงิน และสถาบันเกษตรกรได้กู้เต็มวงเงินแล้ว สามารถขอขยายวงเงินกู้ได้อีก

4. ให้สหกรณ์ตรวจสอบวงเงินกู้ยืมฯ กับนายทะเบียนสหกรณ์

5. หากผู้ขอกู้เป็นลูกค้าเดิมที่เข้าร่วมโครงการฯ ปีการผลิต 2557/58 ให้ยื่นเอกสารการกู้โดยตรงกับ ธ.ก.ส. เว้นแต่เป็นผู้ขอกู้รายใหม่จะต้องผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร

6. ให้สหกรณ์จังหวัดให้คำแนะนำการจัดทำโครงการ (แผนธุรกิจตามแบบ ธ.ก.ส.) แก่สถาบันเกษตรกร

7. ให้สหกรณ์จังหวัดให้คำแนะนำสหกรณ์ปฏิบัติตามระเบียบว่าด้วยการรวบรวมผลิตผลหรือผลิตภัณฑ์ของสมาชิก

8. กรณีหมดฤดูรวบรวมข้าว ให้สถาบันเกษตรกรนำเงินชำระหนี้คืน ธ.ก.ส. ทันที โดยไม่ต้องรอจนครบสัญญาสิ้นสุดโครงการ

9. กรณีสถาบันเกษตรกรไม่สามารถชำระหนี้ให้กับ ธ.ก.ส. ได้เมื่อสิ้นสุดโครงการฯ ให้จังหวัด ดูแลช่วยเหลือ และเร่งดำเนินการให้สถาบันเกษตรกรส่งชำระหนี้ให้กับ ธ.ก.ส. โดยเร็ว เนื่องจาก ธ.ก.ส. จะคิดดอกเบี้ยกับสถาบันเกษตรกรในอัตราปกติ

10. ให้สหกรณ์จังหวัดกำกับดูแลการดำเนินโครงการฯ ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายระดับจังหวัด

## 2.3 คำแนะนำกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ เรื่อง วิธีปฏิบัติทางบัญชีโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว และสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 (กรมส่งเสริมสหกรณ์.กองพัฒนาสหกรณ์ ภาคการเกษตรและกลุ่มเกษตรกร, 2559)

ด้วยคณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบในหลักการโครงการตามมาตรการช่วยเหลือเกษตรกร และรักษาเสถียรภาพราคาข้าว ปีการผลิต 2558/2559 ซึ่งโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 เป็นส่วนหนึ่งของมาตรการดังกล่าว เป้าหมายเพื่อสนับสนุนสินเชื่อแก่สถาบันเกษตรกร ซึ่งประกอบด้วย สหกรณ์ กลุ่มเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชน เพื่อรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่าย และ/หรือเพื่อการแปรรูป รวมวงเงินทั้งสิ้น 12,500 ล้านบาท โดยธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) คิดดอกเบี้ยเงินกู้จากสถาบันเกษตรกรในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี และรัฐบาลรับภาระดอกเบี้ยแทนสถาบันเกษตรกรในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี ระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2558 - 30 กันยายน 2559 นั้น

โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 มีการปรับเปลี่ยนเพิ่มเติมจากโครงการฯ ปีการผลิต 2557/58 ที่เป็นสาระสำคัญ คือ เป้าหมายสถาบันเกษตรกร วงเงินสินเชื่อและอัตรดอกเบี้ยที่สถาบันเกษตรกรต้องจ่ายร้อยละ 2 ต่อปี กรมตรวจบัญชีสหกรณ์พิจารณาแล้วเห็นว่า คำแนะนำกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ เรื่อง วิธีปฏิบัติทางบัญชีโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ที่กำหนดไปแล้วนั้น ยังคงเหมาะสมเป็นแนวทางปฏิบัติต่อไป ดังนั้น สถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 ยังคงสามารถนำคำแนะนำกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ เรื่อง วิธีปฏิบัติทางบัญชีโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ตามหนังสือกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ ที่ กษ 0404/ว86 ลงวันที่ 25 สิงหาคม 2557 มาถือใช้โดยอนุโลม โดยในข้อ 2.9 การชำระคืนเงินกู้ตามโครงการ เปลี่ยนจากชำระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1 ต่อปี เป็นอัตราร้อยละ 2 ต่อปี ทั้งนี้ สามารถ Download คำแนะนำดังกล่าวได้ที่ Website กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ (ลูกค้า) ในหัวข้อระบบบัญชี

ตามมติคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2557 เห็นชอบและอนุมัติโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ซึ่งกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์ร่วมกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สนับสนุนสินเชื่อแก่สหกรณ์ภาคการเกษตรและกลุ่มเกษตรกรในการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและแปรรูปวัตถุประสงค์เพื่อชะลออุปทานข้าวเปลือกในตลาด ลดภาระดอกเบี้ยแก่สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร และสร้างมูลค่าเพิ่มจากการรวบรวมและแปรรูปข้าวเปลือก ซึ่งนอกจากจะเป็นการเสริมสร้างศักยภาพการรวมกลุ่มแล้ว ยังสามารถเสริมสร้างประสิทธิภาพการผลิตการตลาดข้าวในภาพรวมด้วย

กรมตรวจบัญชีสหกรณ์จึงกำหนดวิธีปฏิบัติทางบัญชีโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร เพื่อให้สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการดังกล่าว ถือปฏิบัติในแนวทางเดียวกัน ดังนี้

### 1. การดำเนินโครงการ

1.1 กรมส่งเสริมสหกรณ์ร่วมกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สนับสนุนสินเชื่อแก่สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรในการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและแปรรูปรวมวงเงิน 20,000 ล้านบาท อัตรดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อปี โดยรัฐบาลเป็นผู้รับภาระจ่ายดอกเบี้ยแทน

สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรในอัตรา MLR -1 ระยะเวลา 12 เดือน

1.2 สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรที่ได้รับคัดเลือกเข้าร่วมโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว และสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ยื่นเสนอขอสินเชื่อกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ การเกษตร (ธ.ก.ส.)

1.3 ระยะเวลาโครงการ ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2558

## 2. วิธีปฏิบัติทางบัญชี

ด้วยโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกรมีการกำหนด เงื่อนไขการบริหารและการปฏิบัติงานตามโครงการฯ โดยให้มีการติดตามและตรวจสอบการดำเนินการ ตามโครงการฯ เป็นการเฉพาะ จึงกำหนดให้สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรบันทึกรายการบัญชี จัดทำบัญชี ย่อยทะเบียนและรายงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและแปรรูป ตามโครงการฯ แยกไว้ต่างหากจากการดำเนินธุรกิจปกติของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร เพื่อประโยชน์ ในการติดตามและตรวจสอบการดำเนินการตามโครงการของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร

### 2.1 การรับเงินกู้โครงการฯ

เมื่อได้รับเงินกู้โดยการโอนเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ให้จัดทำใบโอนบัญชีแนบติดกับเอกสารการรับเงินกู้ แล้วบันทึกบัญชีในสมุดรายวันทั่วไปและผ่านรายการ ไปยังบัญชีที่เกี่ยวข้องในสมุดบัญชีแยกประเภททั่วไป บันทึกบัญชีโดย

เดบิต	เงินฝากธนาคาร	xx
	เครดิต เงินกู้ ธ.ก.ส. - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว	xx

### 2.2 การรวบรวมข้าวเปลือกจากสมาชิก

ในการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและแปรรูปตามโครงการฯ ให้สหกรณ์และ กลุ่มเกษตรกรจัดทำทะเบียนสมาชิกที่ขายข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว เพื่อทราบจำนวน และรายละเอียดของสมาชิกที่ได้รับประโยชน์จากโครงการดังกล่าว

เมื่อได้รับข้าวเปลือกจากสมาชิก ให้จัดทำเอกสารเช่นเดียวกับการรวบรวม ข้าวเปลือกในการดำเนินธุรกิจปกติ ประกอบด้วย ใบตรวจสอบคุณภาพข้าวเปลือก ใบชั่งน้ำหนักและ ใบเบิกเงิน โดยระบุว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว” ส่งให้ผู้มีอำนาจเพื่ออนุมัติการจ่ายเงิน แล้วจ่ายเงินค่า ข้าวเปลือกให้แก่สมาชิก สิ้นวันจัดทำใบสำคัญจ่ายแนบไว้ข้างหน้าเอกสารดังกล่าว บันทึกบัญชีในสมุด เงินสดและสมุดซื้อข้าวเปลือกผ่านรายการไปยังบัญชีที่เกี่ยวข้องในสมุดบัญชีแยกประเภททั่วไป บันทึกบัญชีโดย

เดบิต	ซื้อข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว	xx
	เครดิต เงินสด	xx

จากนั้น จัดทำทะเบียนคุมข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว โดยบันทึก ข้าวเปลือกที่รวบรวมแยกตามชนิดของข้าวเปลือก

### 2.3 การขายข้าวเปลือก

2.3.1 การขายข้าวเปลือกเป็นเงินสด ให้จัดทำเอกสารเช่นเดียวกับการขาย ข้าวเปลือกเป็นเงินสดในการดำเนินธุรกิจปกติ ประกอบด้วย ใบชั่งน้ำหนักและใบรับเงินขายสินค้า โดยระบุว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว” ส่งให้ผู้มีอำนาจเพื่ออนุมัติการขาย แล้วรับเงิน

ค่าข้าวเปลือกจากผู้ซื้อ สิ้นงวดจัดทำใบสำคัญรับแบบไว้ข้างหน้าเอกสารดังกล่าว บันทึกบัญชีในสมุดเงินสด และสมุดขายข้าวเปลือก ผ่านรายการไปยังบัญชีที่เกี่ยวข้องในสมุดบัญชีแยกประเภททั่วไป บันทึกบัญชีโดย

เดบิต เงินสด xx

เครดิต ขายข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว xx

จากนั้น บันทึกลดยอดข้าวเปลือกที่ขายเป็นเงินสดแยกตามชนิดในทะเบียนคุมข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว

**2.3.2 การขายข้าวเปลือกเป็นเงินเชื่อ** ให้จัดทำเอกสารเช่นเดียวกับการขายข้าวเปลือกเป็นเงินเชื่อในการดำเนินธุรกิจปกติ ประกอบด้วย ใบชั่งน้ำหนักและใบกำกับสินค้า โดยระบุว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว” ส่งให้ผู้มีอำนาจเพื่ออนุมัติการขาย สิ้นวันบันทึกบัญชีในสมุดขายข้าวเปลือก ผ่านรายการไปยังบัญชีที่เกี่ยวข้องในสมุดบัญชีแยกประเภททั่วไปและจัดทำบัญชีย่อยลูกหนี้ค่าข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว บันทึกบัญชีโดย

เดบิต ลูกหนี้ค่าข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว xx

เครดิต ขายข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว xx

จากนั้น บันทึกลดยอดข้าวเปลือกที่ขายเป็นเงินเชื่อแยกตามชนิดในทะเบียนคุมข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว

#### **การรับชำระหนี้ค่าข้าวเปลือก**

เมื่อลูกหนี้มาชำระค่าข้าวเปลือก ให้ตรวจสอบบัญชีย่อยลูกหนี้และจัดทำใบเสร็จรับเงิน แล้วรับเงินค่าข้าวเปลือกจากลูกหนี้ สิ้นงวดจัดทำใบสำคัญรับแบบไว้ข้างหน้าเอกสารดังกล่าว บันทึกบัญชีในสมุดเงินสด ผ่านรายการไปยังบัญชีที่เกี่ยวข้องในสมุดบัญชีแยกประเภททั่วไป และบันทึกลดยอดลูกหนี้ในบัญชีย่อยลูกหนี้ค่าข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว บันทึกบัญชีโดย

เดบิต เงินสด xx

เครดิต ลูกหนี้ค่าข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว xx

### **2.4 การแปรรูปข้าวเปลือก**

**2.4.1 การเบิกข้าวเปลือกเพื่อนำเข้าแปรรูป** ให้จัดทำเอกสารเช่นเดียวกับการเบิกข้าวเปลือกเพื่อนำเข้าแปรรูปในการดำเนินธุรกิจปกติ ประกอบด้วย ใบชั่งน้ำหนักและใบเบิกข้าวเปลือกเข้าผลิต โดยระบุว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว” แล้วบันทึกลดยอดข้าวเปลือกที่นำเข้าแปรรูปแยกตามชนิดในทะเบียนคุมข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว โดยระบุว่าเบิกเพื่อนำเข้าแปรรูป โดยไม่ต้องบันทึกบัญชีแต่อย่างใด

**2.4.2 การบันทึกสินค้าแปรรูป** เมื่อแปรรูปข้าวเปลือกตามโครงการฯ แล้วเสร็จ ให้จัดทำรายงานปริมาณข้าวที่สีได้ประจำวัน เช่นเดียวกับการดำเนินธุรกิจปกติ โดยระบุว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว” บันทึกปริมาณข้าวเปลือกที่เบิกใช้เพื่อการแปรรูปและปริมาณข้าวสาร ปลายข้าว และผลิตภัณฑ์พลอยได้ที่แปรรูปสำเร็จ รวมทั้งรายการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง แล้วจัดทำทะเบียนคุมสินค้าแปรรูป - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว โดยบันทึกข้าวสาร ปลายข้าวและผลิตภัณฑ์พลอยได้แต่ละชนิดที่แปรรูปสำเร็จ

## 2.5 การจัดเก็บข้าวเปลือกและสินค้าแปรรูป

การจัดเก็บข้าวเปลือกและสินค้าแปรรูปตามโครงการฯ เพื่อรอจำหน่าย ให้สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรแจ้งสถานที่จัดเก็บให้ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) เพื่อทราบและดำเนินการทำประกันภัย โดยรัฐบาลเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายประกันภัยแทนสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร

## 2.6 การขายสินค้าแปรรูป

**2.6.1 การขายสินค้าแปรรูปเป็นเงินสด** ให้จัดทำเอกสารเช่นเดียวกับการขายสินค้าแปรรูปเป็นเงินสดในการดำเนินธุรกิจปกติ คือ ใบรับเงินขายสินค้า โดยระบุว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว” ส่งให้ผู้มีอำนาจเพื่ออนุมัติการขาย แล้วรับเงินจากผู้ซื้อ สิ้นวันจัดทำใบสำคัญรับแนบไว้ข้างหน้าเอกสารดังกล่าว บันทึกบัญชีในสมุดเงินสดและสมุดขายสินค้า ผ่านรายการไปยังบัญชีที่เกี่ยวข้องในสมุดบัญชีแยกประเภททั่วไป บันทึกบัญชีโดย

เดบิต เงินสด		xx
เครดิต ขายข้าวสาร - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว		xx
ขายปลายข้าว - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว		xx
ขายผลิตภัณฑ์พลอยได้ - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว		xx

จากนั้น บันทึกลดยอดข้าวสาร ปลายข้าวและผลิตภัณฑ์พลอยได้ที่ขายเป็นเงินสดแยกตามชนิดในทะเบียนคุมสินค้าแปรรูป - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว

**2.6.2 การขายสินค้าแปรรูปเป็นเงินเชื่อ** ให้จัดทำเอกสารเช่นเดียวกับการขายสินค้าแปรรูปเป็นเงินเชื่อในการดำเนินธุรกิจปกติ คือ ใบกำกับสินค้า โดยระบุว่า “โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว” ส่งให้ผู้มีอำนาจเพื่ออนุมัติการขาย สิ้นวันบันทึกบัญชีในสมุดขายสินค้า ผ่านรายการไปยังบัญชีที่เกี่ยวข้องในสมุดบัญชีแยกประเภททั่วไปและจัดทำบัญชีย่อยลูกหนี้ค่าสินค้าแปรรูป - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว บันทึกบัญชีโดย

เดบิต ลูกหนี้ค่าสินค้าแปรรูป - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว	xx
เครดิต ขายข้าวสาร - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว	xx
ขายปลายข้าว - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว	xx
ขายผลิตภัณฑ์พลอยได้ - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว	xx

จากนั้น บันทึกลดยอดข้าวสาร ปลายข้าวและผลิตภัณฑ์พลอยได้ที่ขายเป็นเงินเชื่อแยกตามชนิดในทะเบียนคุมสินค้าแปรรูป - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว

**การรับชำระหนี้ค่าสินค้าแปรรูป** เมื่อลูกหนี้มาชำระค่าสินค้าแปรรูป ให้ตรวจสอบบัญชีย่อยลูกหนี้และจัดทำใบเสร็จรับเงิน แล้วรับเงินจากลูกหนี้ สิ้นวันจัดทำใบสำคัญรับแนบไว้ข้างหน้าเอกสารดังกล่าว บันทึกบัญชีในสมุดเงินสด ผ่านรายการไปยังบัญชีที่เกี่ยวข้องในสมุดบัญชีแยกประเภททั่วไปและบันทึกลดยอดลูกหนี้ในบัญชีย่อยลูกหนี้ค่าสินค้าแปรรูป - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว บันทึกบัญชีโดย

เดบิต เงินสด		xx
เครดิต ลูกหนี้ค่าสินค้าแปรรูป - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว		xx

## 2.7 การรายงาน

สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรต้องรายงานผลการดำเนินโครงการฯ ต่อคณะกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกรระดับจังหวัดตามแบบและระยะเวลาที่กำหนด

## 2.8 การตรวจนับและตีราคาสินค้าคงเหลือ

ในวันสิ้นปีทางบัญชีของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ให้ทำการตรวจนับสินค้าคงเหลือตามโครงการฯ ประกอบด้วย ข้าวเปลือก ข้าวสาร ปลายข้าวและผลิตภัณฑ์พลอยได้ เช่นเดียวกับสินค้าคงเหลือของธุรกิจปกติ โดยแต่งตั้งผู้ไม่มีหน้าที่โดยตรงในการเก็บรักษาสินค้าเป็นกรรมการตรวจนับสินค้าคงเหลือเพื่อทราบปริมาณและสภาพของสินค้าตามโครงการแต่ละชนิดที่เหลืออยู่ตามความเป็นจริง โดยเปรียบเทียบปริมาณที่ตรวจนับได้กับทะเบียนคุมข้าวเปลือก - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว และทะเบียนคุมสินค้าแปรรูป - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว และให้ตีราคาตามราคาทุน หรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ซึ่งเป็นไปตามระเบียบที่นายทะเบียนสหกรณ์กำหนด

## 2.9 การชำระคืนเงินกู้ตามโครงการฯ

สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ ให้ชำระคืนเงินกู้โครงการฯ พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1 ต่อปี แก่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 30 กันยายน 2558

เมื่อโอนเงินฝากธนาคารเพื่อชำระคืนเงินกู้ พร้อมดอกเบี้ยโครงการฯ แล้ว ให้จัดทำใบโอนบัญชีแนบไว้ข้างหน้าเอกสารการโอนเงินฝากธนาคาร แล้วบันทึกบัญชีในสมุดรายวันทั่วไปผ่านรายการไปยังบัญชีที่เกี่ยวข้องในสมุดบัญชีแยกประเภททั่วไป บันทึกบัญชีโดย

เดบิต เงินกู้ ธ.ก.ส. - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว	xx
ดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ - โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว	xx
เครดิต เงินฝากธนาคาร	xx

## 2.10 การแสดงรายการและการเปิดเผยข้อมูลในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

**2.10.1 การแสดงรายการ** โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกรสนับสนุนสินเชื่อแก่สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและแปรรูปเป็นข้าวสาร ปลายข้าวและผลิตภัณฑ์พลอยได้เก็บไว้รอจำหน่ายในช่วงระยะเวลาที่เหมาะสม โดยสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรเป็นผู้รับผิดชอบต่อการดำเนินการตามโครงการฯ ระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2558 จึงให้แสดงรายการบัญชีที่เกี่ยวข้องกับโครงการฯ ดังนี้

(1) กรณียังไม่สิ้นสุดระยะเวลาโครงการฯ แต่สิ้นสุดรอบระยะเวลาปีทางบัญชีของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ให้แสดงยอดคงเหลือของทุกบัญชีตามโครงการฯ ที่เกิดขึ้นตั้งแต่วันเริ่มโครงการฯ (1 ตุลาคม 2557) จนถึงวันสิ้นปีทางบัญชีของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรแยกตามหมวดและประเภทบัญชีเช่นเดียวกับยอดคงเหลือของบัญชีแยกประเภททั่วไปในการดำเนินธุรกิจปกติ รายการบัญชีตามโครงการฯ ที่เกี่ยวกับสินทรัพย์และหนี้สินให้แสดงในงบแสดงฐานะการเงิน สำหรับรายการบัญชีตามโครงการฯ ที่เกี่ยวกับรายได้และค่าใช้จ่ายให้ปิดไปยังบัญชีที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ต้นทุนการผลิต ต้นทุนขายและกำไร (ขาดทุน) โดยถือเป็นการดำเนินธุรกิจปกติของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร

(2) กรณีสิ้นสุดระยะเวลาโครงการฯ ในระหว่างปีทางบัญชีของสหกรณ์ และกลุ่มเกษตรกร ให้แสดงยอดคงเหลือของทุกบัญชีตามโครงการฯ ที่เกิดขึ้นตั้งแต่วันเริ่มปีทางบัญชี ถัดไปของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร จนถึงวันสิ้นสุดโครงการฯ (30 กันยายน 2558) แยกตามหมวดและ ประเภทบัญชีเช่นเดียวกับ (1) เมื่อสิ้นสุดโครงการฯ ไม่ต้องจัดทำงบกำไรขาดทุนโครงการฯ แยกต่างหากจากงบกำไรขาดทุนประจำปีของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร

2.10.2 การเปิดเผยข้อมูลในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ให้สหกรณ์ และกลุ่มเกษตรกรเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนเงินกู้ยืมคงเหลือในวันสิ้นปีทางบัญชี เงื่อนไขและหลักปฏิบัติที่กำหนดของโครงการฯ ในหมายเหตุประกอบงบการเงินหัวข้อเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะสั้น

#### ตัวอย่างการเปิดเผยข้อมูลในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

เงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) จำนวน.....บาท เป็นเงินกู้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อปี จนถึงวันที่ 30 กันยายน 2558 วัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและแปรรูปเป็นข้าวสาร ปลายข้าวและผลิตภัณฑ์พลอยได้เก็บไว้รอจำหน่ายในช่วงระยะเวลาที่เหมาะสม โดยมี.....เป็นหลักประกัน

#### 2.4 การสร้างเครือข่าย (กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์, 2552)

เครือข่าย (Network) คือ การเชื่อมโยงของกลุ่มของคนหรือกลุ่มองค์กรที่สมัครใจที่จะแลกเปลี่ยนข่าวสารร่วมกัน หรือทำกิจกรรมร่วมกัน โดยมีการจัดระเบียบโครงสร้างของคนในเครือข่ายด้วยความเป็นอิสระ เท่าเทียมกันภายใต้พื้นฐานของความเคารพสิทธิ เชื่อถือ เอื้ออาทร ซึ่งกันและกัน ประเด็นสำคัญของนิยามดังกล่าว คือ (1) ความสัมพันธ์ของสมาชิกในเครือข่ายต้องเป็นไปโดยสมัครใจ (2) กิจกรรมที่ทำในเครือข่ายต้องมีลักษณะเท่าเทียมหรือแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน และ (3) การเป็นสมาชิก เครือข่ายต้องไม่มีผลกระทบต่อความเป็นอิสระหรือความเป็นตัวของตัวเองของคนหรือองค์กรนั้น ๆ

การเชื่อมโยง ในลักษณะของเครือข่าย ไม่ได้หมายถึงการจัดการให้คนมานั่ง “รวมกัน” เพื่อพูดคุย สนทนากันเฉย ๆ โดยไม่ได้ “รวมกัน” ทำสิ่งหนึ่งสิ่งใด เปรียบเหมือนการเอาก้อนอิฐมากองรวมกัน ย่อมไม่เกิดประโยชน์แต่อย่างใด การเชื่อมโยงเข้าหากันจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อเอาอิฐแต่ละก้อนมาต่อกันเป็นกำแพง โดยการประสานอิฐแต่ละก้อนเข้ากันอย่างเป็นระบบและก็ไม่ใช่เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกที่มีความสนใจร่วมกันเพียงเพื่อพบปะสังสรรค์แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันเท่านั้น แต่จะต้องพัฒนาไปสู่ระดับของการลงมือทำกิจกรรมร่วมกันเพื่อให้บรรลุเป้าหมายร่วมกันด้วยและไม่ใช่การรวบรวมรายชื่อบุคคลที่มีความสนใจเหมือนกันไว้ในมือเพื่อสะดวกแก่การติดต่อการมอบหมายให้สมาชิกแต่ละคนหาสมาชิกเพิ่มขึ้น ยิ่งได้รายชื่อมากก็ยิ่งทำให้เครือข่ายใหญ่ขึ้น การกระทำเช่นนี้เปรียบเสมือนการขยายวงใส่อิฐให้โตขึ้น เพื่อจะได้บรรจุอิฐได้มากขึ้น แต่กองอิฐในกอง ก็ยังวางระเกะระกะขาดการเชื่อมโยงประสานกันอย่างเป็นระบบ

ดังนั้น เครือข่ายต้องมีการจัดระบบให้กลุ่มบุคคลหรือองค์กรที่เป็นสมาชิกดำเนินกิจกรรมบางอย่างร่วมกัน เพื่อนำไปสู่จุดหมายที่เห็นพ้องต้องกัน ซึ่งอาจเป็นกิจกรรมเฉพาะกิจตามความจำเป็น เมื่อภารกิจบรรลุเป้าหมายแล้ว เครือข่ายก็อาจยุบสลายไป แต่ถ้ามีความจำเป็นหรือมีภารกิจใหม่อาจกลับมารวมตัวกันได้ใหม่ หรือจะเป็นเครือข่ายที่ดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่องระยะยาวก็ได้

## องค์ประกอบของเครือข่าย

**เครือข่ายเทียม (Pseudo network)** หมายถึงเครือข่ายชนิดที่เราหลงผิดคิดว่าเป็นเครือข่าย แต่แท้จริงแล้วเป็นแค่การชุมนุมพบปะสังสรรค์ระหว่างสมาชิก โดยที่ต่างคนต่างก็ไม่ได้มีเป้าหมายร่วมกัน และไม่ได้ตั้งใจที่จะทำกิจกรรมร่วมกัน เป็นการรวมกลุ่มแบบเฮโลสาระพา หรือรวมกันตามกระแสนิยม ที่ไม่มีวัตถุประสงค์ชัดเจน ลักษณะของเครือข่ายลวงจะไม่มีกระแสน้ำต่อระหว่างสมาชิก ดังนั้น การทำความเข้าใจกับองค์ประกอบของเครือข่ายจึงมีความสำคัญ เพื่อช่วยให้สมาชิกสามารถสร้างเครือข่ายที่แท้จริงแทนการสร้างเครือข่ายเทียม

เครือข่าย (แท้) มีองค์ประกอบสำคัญอยู่อย่างน้อย 7 อย่างด้วยกัน คือ (1) มีการรับรู้และมุมมองที่เหมือนกัน (common perception) (2) การมีวิสัยทัศน์ร่วมกัน (common vision) (3) มีความสนใจหรือมีผลประโยชน์ร่วมกัน (mutual interests/benefits) (4) การมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคนในเครือข่าย (stakeholders participation) (5) มีการเสริมสร้างซึ่งกันและกัน (complementary relationship) (6) มีการเกี่ยวพันพึ่งพากัน (interdependent) (7) มีปฏิสัมพันธ์กันในเชิงแลกเปลี่ยน (interaction)

## การก่อเกิดของเครือข่าย

เครือข่ายแต่ละเครือข่าย ต่างมีจุดเริ่มต้น หรือถูกสร้างมาด้วยวิธีการต่างๆ กัน แบ่งชนิดของเครือข่ายออกเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

**1. เครือข่ายที่เกิดโดยธรรมชาติ** เครือข่ายชนิดนี้มักเกิดจากการที่ผู้คนมีใจตรงกัน ทำงานคล้ายคลึงกันหรือประสบกับสภาพปัญหาเดียวกันมาก่อน เข้ามารวมตัวกันเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดและประสบการณ์ ร่วมกันแสวงหาทางเลือกใหม่ที่ดีกว่า การดำรงอยู่ของกลุ่มสมาชิกในเครือข่ายเป็นแรงกระตุ้นที่เกิดขึ้นภายในตัวสมาชิกเอง (ฉันทะ) เครือข่ายเช่นนี้มักเกิดขึ้นในพื้นที่ อาศัยความเป็นเครือญาติ เป็นคนในชุมชนหรือมาจากภูมิลำเนาเดียวกันที่มีวัฒนธรรมความเป็นอยู่คล้ายคลึงกัน มาอยู่รวมกันเป็นกลุ่มโดยจัดตั้งเป็นชมรมที่มีกิจกรรมร่วมกันก่อน เมื่อมีสมาชิกเพิ่มขึ้นจึงขยายพื้นที่ดำเนินการออกไป หรือมีการขยายเป้าหมาย/วัตถุประสงค์ ของกลุ่มมากขึ้น ในที่สุดก็พัฒนาขึ้นเป็นเครือข่ายเพื่อให้ครอบคลุมต่อความต้องการของสมาชิกได้กว้างขวางขึ้น เครือข่ายประเภทนี้ มักใช้เวลาก่อร่างสร้างตัวที่ยาวนาน แต่เมื่อเกิดขึ้นแล้ว มักจะเข้มแข็ง ยั่งยืน และมีแนวโน้มที่จะขยายตัวเพิ่มขึ้น

**2. เครือข่ายจัดตั้ง** มักจะมีความเกี่ยวข้องกับนโยบายหรือการดำเนินงานของภาครัฐเป็นส่วนใหญ่ การจัดตั้งอยู่ในกรอบความคิดเดิมที่ใช้กลไกของรัฐผลักดันให้เกิดงานที่เป็นรูปธรรมโดยเร็ว และส่วนมากภาคีหรือสมาชิกที่เข้าร่วมเครือข่ายมักจะได้มีพื้นฐาน ความต้องการ ความคิด ความเข้าใจ หรือมุมมอง ในการจัดตั้งเครือข่ายที่ตรงกันมาก่อนที่จะเข้ามารวมตัวกัน เป็นการทำงานเฉพาะกิจชั่วคราวที่ไม่มีความต่อเนื่อง และมักจะจางหายไปในที่สุด เว้นแต่ว่าเครือข่ายจะได้รับการชี้แนะที่ดี ดำเนินงานเป็นขั้นตอนจนสามารถสร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง เกิดเป็นความผูกพันระหว่างสมาชิกจนนำไปสู่การพัฒนาเป็นเครือข่ายที่แท้จริง อย่างไรก็ตาม แม้ว่ากลุ่มสมาชิกจะยังคงรักษาสถานภาพของเครือข่ายไว้ได้ แต่มีแนวโน้มที่จะลดขนาดของเครือข่ายลงเมื่อเปรียบเทียบกับระยะก่อตั้ง

**3. เครือข่ายวิวัฒนาการ** เป็นการถือกำเนิดโดยไม่ได้เป็นไปตามธรรมชาติตั้งแต่แรก และไม่ได้เกิดจากการจัดตั้งโดยตรงแต่มีกระบวนการพัฒนาผสมผสานอยู่ โดยเริ่มที่กลุ่มบุคคล/องค์กรมารวมกันด้วยวัตถุประสงค์กว้างๆ ในการสนับสนุนกันและเรียนรู้ไปด้วยกัน โดยยังไม่ได้สร้างเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์เฉพาะที่ชัดเจนนัก หรืออีกลักษณะหนึ่งคือถูกจุดประกายความคิดจากภายนอก ไม่ว่าจะ



การได้รับฟังหรือการไปได้เห็นการดำเนินงานของเครือข่ายอื่นๆ มาแล้วเกิดความคิดที่จะรวมตัวกันสร้างพันธะสัญญาเป็นเครือข่ายช่วยเหลือและพัฒนาตนเอง เครือข่ายที่ว่ามันจะไม่ได้เกิดจากแรงกระตุ้นภายในโดยตรงตั้งแต่แรก แต่ถ้าสมาชิกมีความตั้งใจจริงที่เกิดจากจิตสำนึกที่ดี เมื่อได้รับการกระตุ้นและสนับสนุน ก็จะสามารถพัฒนาต่อไปจนกลายเป็นเครือข่ายที่เข้มแข็งทำนองเดียวกันกับเครือข่ายที่เกิดขึ้นโดยธรรมชาติ เครือข่ายในลักษณะนี้พบเห็นอยู่มากมาย เช่น เครือข่ายผู้สูงอายุ เครือข่ายโรงเรียนสร้างเสริมสุขภาพ เป็นต้น

### ปรัชญาการสร้างเครือข่าย

การสร้างเครือข่ายต้องคำนึงถึงเสมอว่า “เครือข่าย” เป็นกระบวนการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ การนำเครือข่ายต้องมี LINK หมายถึง “การเชื่อมโยง”

L – Learning การเรียนรู้

I – Investment การลงทุน

N – Nature การพุ่มพุกบำรุง

G (K) – Give การรักษาสัมพันธภาพ ซึ่งรวมกันเป็นคำว่า LINK หมายถึงการเชื่อมโยง

### การสร้างเครือข่าย (Networking)

การสร้างเครือข่าย หมายถึง การทำให้มีการติดต่อ สนับสนุนให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและการร่วมมือกันด้วยความสมัครใจ การสร้างเครือข่ายควรสนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้สมาชิกในเครือข่ายมีความสัมพันธ์กันฉันท์เพื่อนที่ต่างก็มีความเป็นอิสระมากกว่าสร้างการคบค้าสมาคมแบบพึ่งพิง นอกจากนี้การสร้างเครือข่ายต้องไม่ใช่การสร้างระบบติดต่อด้วยการเผยแพร่ข่าวสารแบบทางเดียว เช่นการส่งจดหมายข่าวไปให้สมาชิกตามรายชื่อ แต่จะต้องมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกันด้วย

### ความจำเป็นที่ต้องมีเครือข่าย

การพัฒนางานหรือการแก้ปัญหาใดๆ ที่ใช้วิธีดำเนินงานในรูปแบบที่สืบทอดกันเป็นวัฒนธรรมภายในในกลุ่มคน หน่วยงาน หรือองค์กรเดียวกัน จะมีลักษณะไม่ต่างจากการปิดประเทศที่ไม่มี การติดต่อสื่อสารกับภายนอก การดำเนินงานภายใต้กรอบความคิดเดิม อาศัยข้อมูลข่าวสารที่ไหลเวียนอยู่ภายใน ใช้ทรัพยากรหรือสิ่งอำนวยความสะดวกที่พอจะหาได้ใกล้มือ หรือถ้าจะออกแบบใหม่ก็ต้องใช้เวลาานานมาก จะเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนางานอย่างยิ่งและไม่อาจแก้ปัญหาที่ซับซ้อนได้

การสร้าง “เครือข่าย” สามารถช่วยแก้ปัญหาข้างต้นได้ด้วยการเปิดโอกาสให้บุคคลและองค์กรได้แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารรวมทั้งบทเรียนและประสบการณ์กับบุคคลหรือองค์กรที่อยู่นอกหน่วยงานของตน ลดความซ้ำซ้อนในการทำงาน ให้ความร่วมมือและทำงานในลักษณะที่เอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกัน เหมือนการเปิดประตูสู่โลกภายนอก

### ข้อเสนอแนะในการพัฒนาเครือข่าย เพื่อความยั่งยืน

- 1) สมาชิกที่เข้าร่วม ต้องเข้าใจเป้าหมายในการรวมตัวกันว่าจะก่อให้เกิดความสำเร็จในภาพรวม
- 2) สร้างการยอมรับในความแตกต่างระหว่างสมาชิก ยอมรับในรูปแบบและวัฒนธรรมองค์กรของสมาชิก

3) มีกิจกรรมสม่ำเสมอและมากพอที่จะทำให้สมาชิกได้ทำงานร่วมกัน เป็นกิจกรรมที่ต้องแน่ใจว่าทำได้ และกระจายงานได้ทั่วถึง ควรเลือกกิจกรรมที่ง่ายและมีแนวโน้มประสบความสำเร็จ อย่าทำกิจกรรมที่ยากโดยเฉพาะครั้งแรกๆ เพราะถ้าทำไม่สำเร็จอาจทำให้เครือข่ายที่เริ่มก่อตัวเกิดการแตกสลายได้

4) จัดให้มีและกระตุ้นให้มีการสื่อสารระหว่างกันอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ

5) สนับสนุนสมาชิกทุกกลุ่ม และทุกด้านที่ต้องการความช่วยเหลือ เน้นการช่วยเหลือกลุ่มสมาชิกที่ยังอ่อนแอให้สามารถช่วยตนเองได้

6) สร้างความสัมพันธ์ของบุคลากรในเครือข่าย

7) สนับสนุนให้สมาชิกได้พัฒนางานอย่างเต็มกำลังตามศักยภาพและความชำนาญที่มีอยู่ โดยร่วมกันตั้งเป้าหมายในการพัฒนางานให้กับสมาชิกแต่ละกลุ่ม ส่งผลให้สมาชิกแต่ละกลุ่มมีความสามารถพิเศษเฉพาะด้าน เป็นพื้นฐานในการสร้างความหลากหลายและเข้มแข็งให้กับเครือข่าย

8) สร้างความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้น ระหว่างบุคลากรทุกระดับของสมาชิกในเครือข่ายในลักษณะความสัมพันธ์ฉันท์เพื่อน

9) จัดกิจกรรมให้สมาชิกใหม่ของเครือข่าย เพื่อเชื่อมต่อคนรุ่นเก่ากับคนรุ่นใหม่ในการสืบทอดความเป็นเครือข่ายต่อไป

10) จัดให้มีเวทีระหว่างคนทำงานเพื่อพัฒนาหรือแก้ปัญหาในการทำงานด้านต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการให้กำลังใจซึ่งกันและกัน

11) จัดให้มีช่องทางการทำงานร่วมกัน การสื่อสารที่ง่ายต่อการเข้าถึงที่ทันสมัยและเป็นปัจจุบัน สร้างระบบการส่งต่องาน และสร้างเว็บไซต์เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายเข้าด้วยกัน

#### **การรักษาเครือข่าย**

ตราบใดที่ภารกิจเครือข่ายยังไม่สำเร็จย่อมมีความจำเป็นที่จะต้องรักษาเครือข่ายไว้ ประคับประคองให้เครือข่ายสามารถดำเนินการต่อไปได้ และบางกรณีหลังจากเครือข่ายได้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายแล้ว ก็จำเป็นต้องรักษาความสำเร็จของเครือข่ายไว้ หลักการรักษาความสำเร็จของเครือข่ายมีดังนี้

- 1) มีการจัดกิจกรรมร่วมที่ดำเนินอย่างต่อเนื่อง
- 2) มีการรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างสมาชิกเครือข่าย
- 3) กำหนดกลไกสร้างระบบจูงใจ
- 4) จัดหาทรัพยากรสนับสนุนเพียงพอ
- 5) ให้ความช่วยเหลือและช่วยแก้ไขปัญห
- 6) มีการสร้างผู้นำรุ่นใหม่อย่างต่อเนื่อง

### **2.5 หลักการตลาด 4P (Nanosoft & Solution Ltd, ม.ป.ป.)**

**2.5.1 Product** คือ สินค้าหรือบริการที่เราจะเสนอให้กับลูกค้า แนวทางการกำหนดตัว product ให้เหมาะสมก็ต้องดูว่ากลุ่มเป้าหมายต้องการอะไร เช่นต้องการน้ำผลไม้ที่ สะอาด สด ในบรรจุภัณฑ์ ถูสสะดวก โดยไม่สนรสชาติ เราก็ต้องทำตามที่ถูกค่าต้องการ ไม่ใช่เราชอบหวานก็จะพยายามใส่น้ำตาลเข้าไป แต่โดยทั่วไปแนวทางที่จะทำสินค้าให้ขายได้มีอยู่สองอย่าง คือ (1) สินค้าที่มีความแตกต่างโดยการสร้างความแตกต่างนั้น จะต้องเป็นสิ่งที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้จริงว่าต่างกันและ ลูกค้าตระหนักและชอบในแนวทางนี้ เช่นคุณสมบัติพิเศษ รูปลักษณ์ การใช้งาน ความปลอดภัย ความคงทนโดยกลุ่มลูกค้าที่เราจะจับก็จะเป็นลูกค้าที่ไม่มีการแข่งขันมาก (niche market) (2) สินค้าที่มีราคาต่ำนั้นคือ

การยอมลดคุณภาพในบางด้านที่ไม่สำคัญลงไป เช่นสินค้าที่ผลิตจากจีน จะมีคุณภาพไม่ดี นักพอใช้งานได้ แต่ถูกมากๆ หรือ สินค้าที่เลียนแบบแบรนด์ดังๆ ในซูเปอร์สโตร์ต่างๆ จริงๆ แล้วสำหรับนักธุรกิจมือใหม่ ควรเลือกในแนวทาง สร้างความแตกต่างมากกว่า การเป็นสินค้าราคาถูกเพราะ หากเป็นด้านการผลิตแล้ว รายใหญ่ จะมีต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่ารายย่อย แต่หากเป็นด้านบริการ เราอาจจะเริ่มต้นที่ราคาถูกก่อน แล้วค่อยๆ หาดตลาดที่ราย ใหญ่ไม่สนใจ

**2.5.2 Price** ราคาเป็นสิ่งที่ค่อนข้างสำคัญในการตลาด แต่ไม่ใช่ว่า คิดอะไรไม่ออกก็ลดราคาอย่างเดียว เพราะการลดราคาสินค้า อาจจะไม่ช่วยให้การขายดีขึ้นได้ หากปัญหาอื่นๆ ยังไม่ได้รับการแก้ไข การตั้งราคาในที่นี้จะเป็นการตั้งราคาให้เหมาะสมกับ ผลิตภัณฑ์ และกลุ่มเป้าหมายของเรา เช่น หากเราขายน้ำผลไม้ที่จตุจักร ราคาอาจจะต้องถูกหน่อย แต่หากขายที่สยาม หากตั้งราคาถูกไป เช่น 10 บาท กลุ่มที่เป็นเป้าหมายอยากให้อาจจะไม่ซื้อ แต่คนที่ซื้ออาจจะเป็นคนอีกกลุ่มซึ่งมีน้อยกว่า และไม่คุ้มที่จะขายแบบนี้ในสยาม ยิ่งไปกว่านั้นหากราคา และรูปลักษณะสินค้าไม่เข้ากัน ลูกค้าก็จะเกิดความข้องใจและอาจจะกังวลที่จะซื้อ เพราะราคาคือตัวบ่งบอกภาพลักษณ์ของสินค้าที่สำคัญที่สุด อย่างไรก็ตาม ในด้านการทำธุรกิจขนาดย่อมแล้ว ราคาที่เราต้องการ อาจไม่ได้คิดอะไรลึกซึ้งขนาดนั้น แต่จะมองกันในเรื่องของตัวเลข ซึ่งจะมีวิธีกำหนดราคาต่างๆ ดังนี้

- 1) กำหนดราคาตามลูกค้า คือการกำหนดราคาตามที่เราคิดว่า ลูกค้าจะเต็มใจจ่าย ซึ่งอาจจะได้มาจากการทำสำรวจ หรือแบบสอบถาม
- 2) กำหนดราคาตามตลาด คือการกำหนดราคาตามคู่แข่งในตลาด ซึ่งอาจจะต่ำมากจนเราจะมีกำไรน้อยดังนั้นหาก เรา คิด ที่จะกำหนดราคาตามตลาด เราอาจจะต้องมานั่งคิดคำนวณย้อนกลับว่า ต้นทุนสินค้าควร เป็นเท่าไรเพื่อจะได้กำไร ตามที่ตั้งเป้า แล้วมาหาทางลดต้นทุนลง
- 3) กำหนดราคาตามต้นทุน+กำไร วิธีนี้เป็นการคำนวณว่าต้นทุนของเราอยู่ที่เท่าใด แล้วบวกค่าขนส่ง ค่าแรงของเรา บวกกำไร จึงได้มาซึ่งราคา แต่หากราคาที่ได้มาสูงมาก เราอาจจำเป็นต้องมีการทำประชาสัมพันธ์ หรือปรับภาพลักษณ์ ให้เข้ากับราคานั้น

**2.5.3 Place** คือ วิธีการนำสินค้าไปสู่มือของลูกค้า หากเป็นสินค้าที่จะขายไปหลายๆ แห่ง วิธีการขายหรือการกระจายสินค้าจะมีความสำคัญมาก หลักของการเลือกวิธีการกระจายสินค้านั้นไม่ใช่ขายให้มากที่สุดจะดีเสมอ เพราะมันขึ้นอยู่กับว่า สินค้าของท่านคืออะไร และกลุ่มเป้าหมายท่านคือใคร เช่น ของใช้ในระดับบน ควรจะจำกัดการขายไม่ให้มีมากเกินไป เพราะอาจจะทำให้เสียภาพลักษณ์ได้สิ่งที่เราควรคำนึงอีกอย่างของวิธีการกระจายสินค้าคือต้นทุนการกระจายสินค้า เช่น การขายสินค้าใน 7-eleven อาจจะกระจายได้ทั่วถึง แต่อาจจะมิตั้งทุนที่สูงกว่า หากจะกล่าวถึงธุรกิจที่เป็นการขายหน้าร้าน Place ในที่นี้ก็คือ ท่าเล ซึ่งก็ควรเลือกที่ ให้เหมาะสมกับสินค้าของเราเช่นกัน อย่างมาบุญครองกับสยามเซ็นเตอร์ จะมีกลุ่มคนเดินที่ต่างออกไปและลักษณะสินค้าและราคาก็ไม่เหมือนกันด้วยทั้งๆ ที่ตั้งอยู่ใกล้กัน ท่านควรขายที่ใดก็ต้องพิจารณาตามลักษณะสินค้า

**2.5.4 Promotion** คือการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อบอกลูกค้าถึงลักษณะสินค้าของเรา เช่น โฆษณาในสื่อต่างๆ หรือการทำกิจกรรม ที่ทำให้คนมาซื้อสินค้าของเรา เช่น การทำการลดราคาประจำปี หากจะพูดในแง่ของธุรกิจขนาดย่อม การโฆษณาอาจจะเป็นสิ่งที่เกินความจำเป็นเพราะจะต้องใช้เงินจะมากหรือน้อยก็ขึ้นกับ ช่องทางที่เราจะใช้ ที่จะดีและอาจจะฟรีคือ สื่ออินเทอร์เน็ต ซึ่งมีผู้ใช้เพิ่มจำนวนขึ้นมากในแต่ละปี สื่ออื่นๆ ที่ถูกๆ ก็จะเป็นพวก โบปลิวิ โปสเตอร์ หากเป็นสื่อท้องถิ่นก็จะมี รถแห้ววิทยุ

ท้องถิ่น หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น วิธีในการเลือกซื้อนอกจากจะดูเรื่องค่าใช้จ่าย แล้วควรดูเรื่องการเข้าถึง กลุ่มเป้าหมายด้วย เช่น หากจะโฆษณาให้กลุ่มผู้ใหญ่ โดยเลือกสื่ออินเทอร์เน็ต(เพราะฟรี) ก็อาจจะเลือก เว็บไซต์ที่ผู้ใหญ่เล่น ไม่ใช่เว็บที่วัยรุ่นเข้ามาคุยกัน เป็นต้น

## 2.6 หลักการออกแบบบรรจุภัณฑ์ (มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.คณะอุตสาหกรรมเกษตร, ม.ป.ป.)

**2.6.1 การใช้บรรจุภัณฑ์เป็นกลยุทธ์ทางการตลาด** บรรจุภัณฑ์มีบทบาท ที่สำคัญยิ่งต่อผู้ผลิตสินค้า เนื่องจากบรรจุภัณฑ์สามารถทำหน้าที่ส่งเสริมการขาย กระตุ้นยอดขายให้เพิ่มขึ้น ในเวลาเดียวกันมีโอกาสลดต้นทุนสินค้าอันจะนำไปสู่ยอดกำไรสูงซึ่งเป็นเป้าหมาย ของทุกองค์กรในระบบการค้าเสรี

การตลาด คือกระบวนการทางด้านบริหารที่รับผิดชอบต่อกลุ่มเป้าหมายโดยการค้นหาความต้องการ และสนองความต้องการนั้นเพื่อบรรลุถึงกำไร ตามที่ต้องการ ตามคำนิยาม การตลาดประกอบด้วย องค์ประกอบสำคัญ 3 ประการ คือ กลุ่มเป้าหมาย การสนองความต้องการ และกำไร การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย เฉพาะนั้น จำเป็นต้องหาข้อมูลจากตลาด พร้อมทั้งค้นหาความต้องการของกลุ่มเป้าหมายในรูปของการบริโภค สินค้าหรือบริการ ส่วนการตอบสนองความต้องการนั้น ต้องใช้กลไกทางด้านส่วนผสมทางการตลาด เพื่อชักจูงให้กลุ่มเป้าหมายหรือผู้ซื้อให้เลือกซื้อสินค้าเราแทนที่จะซื้อของคู่แข่งเพื่อบรรลุถึงกำไรที่ได้กำหนดไว้

สภาวะการจัดจำหน่ายสมัยใหม่ ในระบบจำหน่ายสมัยใหม่ เช่น ในซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งมีสินค้าวางขายอยู่เป็นนับพันประเภท แต่ละประเภท จะมีสินค้าที่เป็นคู่แข่งกันเป็นสิบเพื่อการเปรียบเทียบเลือกซื้อ ภายใต้สภาวะการขาย เช่นนี้ ผู้ซื้อจะใช้เวลาประมาณเศษ 2 ใน 3 ของเวลาที่อยู่ในร้านเดินจากสินค้าประเภทหนึ่ง ไปยังสินค้าอีกประเภทหนึ่ง ยกตัวอย่างเช่น ถ้าผู้ซื้อโดยเฉลี่ยใช้เวลา 10 – 15 นาที ในการเลือกซื้อสินค้า และสมมติว่าโดยเฉลี่ยผู้ซื้อแต่ละคนจะซื้อสินค้าประมาณ 12 ชิ้น นั่นก็หมายความว่า เวลาที่ใช้ในการตัดสินใจ เลือกซื้อสินค้านั้นมีเวลาเพียง 1 นาที ในสภาพความเป็นจริง เวลาที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า จะแปรเปลี่ยนไปแล้วแต่ประเภทของสินค้า สินค้าบางชนิด เช่น ไข่ หมู ไก่ อาจใช้เวลาเลือกนาน กล่าวคือใช้เวลาประมาณ 20 - 50 วินาที ในขณะที่สินค้าบางชนิด เช่น ข้าว น้ำอัดลม เป็นต้น จะใช้เวลาน้อยเพียงแค่ 10 วินาที จากปรากฏการณ์นี้ย่อมเป็นที่ประจักษ์ว่า ในยุคนี้ผู้ซื้อใช้เวลาน้อยมาก ณ จุดขายในขณะที่มีสินค้า ให้เลือกมากมาย ด้วยเหตุนี้ บรรจุภัณฑ์ในยุคนี้จึงจำเป็นต้องออกแบบ ให้ได้รับความสนใจอย่างเร่งรีบ โดยมีเวลาผ่านตาบ่งในช่วงเวลา 10 -50 วินาที ที่จะสร้างความมั่นใจ ให้แก่ลูกค้าเพื่อตัดสินใจซื้อและวางลงในรถเข็น บทบาทของบรรจุภัณฑ์ดังกล่าวนี้เป็นบทบาททางการตลาดในปัจจุบันที่ได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อย

แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ เป็นการออกแบบงานพิมพ์แบบ 3 มิติ ที่เป็นพาณิชย์ศิลป์ ดังนั้น บุคลากรที่รับผิดชอบการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ทางกราฟิก นอกจากเป็นนักออกแบบแล้วยังต้องเป็นคนช่างสังเกต มีความรู้ทางด้านธุรกิจ เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบนั้น เป็นสื่อและเกี่ยวข้องกับกิจกรรมต่างๆ ทางธุรกิจการจำหน่าย ในการออกแบบข้อมูลที่ผู้พัฒนาบรรจุภัณฑ์ควรรู้มีดังนี้

(1) ด้านการตลาด เนื่องจากบรรจุภัณฑ์เป็นองค์ประกอบ ส่วนหนึ่งของการตลาด การออกแบบบรรจุภัณฑ์ จึงต้องคำนึงถึง หลักการและเทคนิคทางการตลาด อันประกอบด้วย การตั้งเป้าหมาย การจัดกลยุทธ์ การวางแผนการตลาด การส่งเสริมการขาย เป็นต้น นอกจากนี้ยังต้องทราบวิธีการจัดเรียง และบรรยากาศ ของการจำหน่าย ณ จุดขาย การคำนึงถึงสถานที่ที่วางขายสินค้า

เป็นปัจจัยแรกในการออกแบบ เช่น การวางขายในตลาดสด หรือวางขายในห้าง เป็นต้น แนวทางในการออกแบบทั่วไป คือ การเปรียบเทียบ กับสินค้าคู่แข่ง การเปรียบเทียบนี้ไม่ใช่การเปรียบเทียบ เพื่อลอกเลียนแบบ แต่เป็นการเปรียบเทียบเพื่อหาจุดเด่น ของสินค้าเพื่อขาย (Unique Selling Point) การใช้คำว่า “ใหม่” “สด” หรือ “ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ” ล้วนเป็นคำบรรยายที่จะเน้น ถึงจุดขายของสินค้า คำบรรยายดังกล่าวจำเป็นต้องเป็นสิ่งทีผลิตได้และปฏิบัติได้จริง ยกตัวอย่าง เช่น การออกแบบมีคำว่า “ใหม่ ผู้ผลิตต้องมั่นใจว่าในตลาดหาสินค้าที่ทดแทนหรือคล้ายคลึงกันได้ยาก

(2) ตัวสินค้าที่จะใช้บรรจุ การออกแบบบรรจุภัณฑ์จะประสบความสำเร็จ ได้ต่อเมื่อผู้ออกแบบและ ผู้ที่เกี่ยวข้องทราบถึงคุณลักษณะ ของตัวสินค้าอย่างถ่องแท้ คุณสมบัติ เด่นของสินค้าที่จะสนอง ความต้องการของลูกค้า หรือกลุ่มเป้าหมายเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ที่จะต้องสร้างขึ้นมา มิฉะนั้น จะไม่ทราบเลยว่าจะเสนออะไร เพื่อสนองความต้องการของผู้ซื้อ/กลุ่มเป้าหมาย และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ก็จะไม่สามารถบรรลุถึง จุดเป้าหมาย ท้ายที่สุดการตลาด ของสินค้านั้นก็พังพินาศ

(3) กลุ่มเป้าหมาย หรือกลุ่มผู้ซื้อ ซึ่งอาจเป็นผู้บริโภคสินค้าเอง หรือไม่ได้เป็นผู้บริโภค อาจแยกตามสถานะทางสังคม การออกแบบที่ดี จะต้องทราบความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ปริมาณที่บริโภค ความสะดวก ในการนำอาหารออกจากบรรจุภัณฑ์ มาบริโภค เป็นต้น สถานะของผู้บริโภคที่ควรคำนึงถึงมีดังนี้

- |                   |                                     |
|-------------------|-------------------------------------|
| - เพศ             | - อาชีพ                             |
| - ระดับการศึกษา   | - สถานะครอบครัว                     |
| - เชื้อชาติ       | - ขนาดครอบครัว                      |
| - ศาสนา           | - สถานะทางสังคมเศรษฐกิจ             |
| - ย่านที่พักอาศัย | - สิ่งอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน |

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ที่ทำขึ้นโดยไม่ได้ทำการศึกษาวิจัย อาจจะต้องใช้วิธีการสังเกต แล้วประเมินจากสิ่งที่สังเกต นำข้อมูลทีวิเคราะห์ หรือรวบรวมได้ส่งต่อนักออกแบบ เพื่อทำการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการและการบริโภคของกลุ่มเป้าหมาย

สิ่งที่พึงให้ความสำคัญ กับการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ที่ผู้ซื้อไม่ได้เป็นผู้บริโภค เช่น สินค้าของฝาก การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ยังมีความสำคัญที่จะต้องสร้างภาพพจน์ที่ดี เพิ่มคุณค่าแก่สินค้าให้เหมาะสมกับเป็น สินค้าฝากจากแดนไกล โดยบรรจุภัณฑ์จำเป็นต้องสร้างมโนภาพ (Imaginary) ที่ดีต่อตัวสินค้าพร้อมทั้งมี การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ คำนึงถึงความสะดวกในการนำกลับ และพิจารณาถึงระยะเดินทางพอสมควร ก่อนจะมีผู้บริโภครด้วย ยกตัวอย่างเช่น ไอศกรีมที่บรรจุขายในปริมาณและขนาดบริโภคของครอบครัว ควรจะพิจารณาใส่น้ำแข็งแห้งเพื่อรักษาคุณภาพสินค้าในระหว่างทาง เป็นต้น

(4) กฎข้อบังคับ ในกรณีของบรรจุภัณฑ์อาหาร องค์การของรัฐที่เข้ามามีบทบาทควบคุมดูแล คือ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา หรือ อย. สำหรับผลิตภัณฑ์อาหารที่บรรจุในภาชนะบรรจุภัณฑ์ปิดสนิท จำต้องขออนุญาตจาก อย. พร้อมหมายเลขกำกับ ปราบกฏการณ์ใหม่ สำหรับสินค้าที่จัดจำหน่ายผ่านทางซูเปอร์มาร์เก็ตและห้างสรรพสินค้าใหญ่ๆ คือ การพิมพ์บนบรรจุภัณฑ์ หรือฉลากด้วยสัญลักษณ์รหัสแท่งที่เรียกว่า “บาร์โค้ด (Bar Code) ดังภาพที่ 5 ” ซึ่งเป็นรหัส ประจำตัวสินค้า เพื่อความสะดวกในการคิดเงิน และตัดสต็อกของผู้ขายปลีก

เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2540 ทาง ออย. ได้มีประกาศแต่งตั้ง “คณะอนุกรรมการเฉพาะกิจ ดำเนินตาม โครงการนำสัญลักษณ์รหัสแท่งมาใช้ในฉลากอาหาร” ทำหน้าที่ศึกษาข้อมูล กำหนดรูปแบบ และวิธีการ นำสัญลักษณ์รหัสแท่งมาใช้ ในขั้นตอนขออนุญาตตามพระราชบัญญัติอาหาร และในขั้นตอน การตรวจติดตาม ผลิตภัณฑ์ในท้องตลาด ทั้งนี้เพื่อดูแลตรวจสอบผลิตภัณฑ์อาหาร อย่างมีประสิทธิภาพ และป้องกัน การปลอมแปลงเลขทะเบียนตำรับ และเลขที่การรับอนุญาตใช้ฉลาก การที่ ออย. เตรียมการ ที่จะนำระบบ สัญลักษณ์รหัสแท่ง มาใช้แทนที่ตัวอักษรและตัวเลขในอนาคตนั้น การขออนุญาตใช้รหัส แท่งเป็นสิ่งที่นักออกแบบและผู้ประกอบการแปรรูปอาหารควรศึกษาและประยุกต์ใช้

(5) ช่องทางการจำหน่าย คุณภาพสำคัญของผลิตภัณฑ์อาหาร คือ อายุการเก็บรักษาของ สินค้าโดยปกติอาหารสด เช่น กว๊วยเตี๋ยวดสด ระยะเวลาสั้น เป็นต้น มีอายุการเก็บที่สั้น เพียงไม่กี่วัน เนื่องจากสูญเสีย สภาพของคุณสมบัติ ของอาหาร ด้วยวิวัฒนาการทางเทคโนโลยีของบรรจุภัณฑ์ เช่น ถ้ามีการประยุกต์ใช้ วิธีการปรับสภาวะ บรรยากาศภายในบรรจุภัณฑ์ (Modified Atmosphere Packaging) สำหรับกว๊วยเตี๋ยวดสด พร้อมกับการเลือกใช้ วัสดุบรรจุภัณฑ์ ที่ถูกต้องเพื่อช่วยยืดอายุการเก็บสินค้าและส่ง ขายได้ทั่วราชอาณาจักรแทน ที่จะขายเฉพาะ ที่ตลาดสด หรือส่งขายวันต่อวัน ด้วยเหตุนี้ การเลือกใช้ บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม ย่อมช่วยเพิ่มโอกาส ในการเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้นโดยการส่งให้ พ่อค้าขายส่ง พ่อค้าขายปลีก หรือขายส่งให้แก่ ห้างร้าน การส่งตรงไปยังศูนย์รวบรวมกระจายสินค้า (Distribution Center หรือ DC) เป็นต้น หรือพิจารณา ช่องทางการจำหน่าย เริ่มจากการขายหน้าบ้าน ตลาดสด และขยายไปถึงการขายสู่ห้างใหญ่ ที่มีศูนย์รวบรวมกระจายสินค้า (DC) ย่อมมีผลต่อการ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมกับแต่ละช่องทาง

(6) สภาวะการแข่งขัน การเก็บข้อมูลของคู่แข่งเป็นสิ่งจำเป็น อย่างยิ่งที่จะทำให้บรรจุ ภัณฑ์ที่ออกแบบมา เด่นกว่าคู่แข่งภายใต้สภาวะช่องทางการจำหน่ายหรือจุดขายที่เป็นจริง เช่น การวางขาย ณ แหล่งท่องเที่ยวซึ่งไม่มีชั้นหิ้ง วางอย่างเรียบง่ายเช่นเดียวกับในซูเปอร์มาร์เก็ต การออกแบบ บรรจุภัณฑ์ย่อมต้องคำนึงถึง ความสามารถในการวางเรียงซ้อนได้อย่างมั่นคง เนื่องจากไม่มีชั้นหิ้งรองรับ เป็นต้น การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ด้วยการลอกเลียนแบบ ของคู่แข่งเป็นสิ่งที่ไม่สมควรทำ อย่างยิ่ง เพราะจะ มีวัฏจักรชีวิตบรรจุภัณฑ์สั้นมาก ในทางปฏิบัติทั่วไปการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ควรสอดคล้องกับ กลยุทธ์ที่ตั้งไว้ และสร้างความแตกต่างในการออกแบบ เพื่อให้บรรลุถึงจุดหมายในการออกแบบ

(7) สิ่งแวดล้อม แม้ว่าในประเทศไทย ยังไม่มีองค์กรใด หรือหน่วยงานของรัฐออกกฎ ข้อบังคับ ต่อการควบคุมดูแลปัญหาของบรรจุภัณฑ์ ที่มีผลกระทบต่อสภาพสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจัง แต่กระแส การรณรงค์ ใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสภาพสิ่งแวดล้อม ได้รับความสนใจจากชุมชนเมืองมากยิ่งขึ้น การออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยใช้วัสดุ ที่นำกลับมาผลิตใหม่สามารถลดปริมาณขยะและกำจัดได้ง่าย จึงเป็น จุดขายเพื่อเป็นการส่งเสริมการจำหน่ายได้อย่างดี

ตามที่ได้อธิบายแล้วว่าบรรจุภัณฑ์ มีบทบาทในส่วนผสมการตลาด ในการทำหน้าที่เสริม กิจกรรมการตลาด ในแต่ละขั้นตอนของวัฏจักรชีวิตผลิตภัณฑ์ รายละเอียดปลีกย่อยในการช่วยเสริม กิจกรรมต่างๆ มีดังต่อไปนี้

1) การใช้โฆษณา บรรจุภัณฑ์จำเป็นต้องออกแบบให้จำได้ง่าย ณ จุดขาย หลังจาก กลุ่มเป้าหมายได้เห็นหรือฟังโฆษณามาแล้ว ในกลยุทธ์นี้บรรจุภัณฑ์ มักจะต้องเด่น กว่าคู่แข่ง หรือมี กราฟฟิกที่สะดุดตาโดยไม่ต้องให้กลุ่มเป้าหมายมองหา ณ จุดขาย

2) การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เปลี่ยนแปลงไป อาจจำเป็นต้องมี การออกแบบปริมาณสินค้าต่อหน่วยขนส่งใหม่เพื่อลดค่าใช้จ่าย หรือมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ สำหรับจุดขายใหม่ การเพิ่มห้าง ญ จุดขายที่เรียกว่า POP (Point of Purchase) อาจมีส่วนช่วยส่งเสริม การขาย เมื่อเปิดช่องทาง การจัดจำหน่ายใหม่

3) เจาะตลาดใหม่ มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ ในการเจาะตลาด ใหม่ หรือกลุ่มเป้าหมายใหม่ ในบางกรณีอาจจำเป็นต้องเปลี่ยนตราสินค้าใหม่อีกด้วย

4) ผลิตภัณฑ์ใหม่ ถ้าผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นสินค้า ที่เกี่ยวเนื่องกับสินค้าเก่า เช่น เปลี่ยนจากการ ขาย กลัวยตากแบบเก่า เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่มาเป็น กลัวยตากชุบน้ำผึ้ง อาจใช้บรรจุภัณฑ์เก่าแต่เปลี่ยนสี ใหม่ เพื่อแสดงความสัมพันธ์กับสินค้าเดิม หรืออาจใช้เทคนิคของการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ยูนิฟอร์ม แต่ในกรณีที่เป็นสินค้าใหม่ถอดด้ามจำเป็นต้องออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่หมด แต่อาจคงตราสินค้าและ รูปแบบเดิมไว้เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ากลุ่มที่เคยเป็นลูกค้าประจำ ของสินค้าเดิม

5) การส่งเสริมการขาย จำเป็นอย่างยิ่งต้องมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ เพื่อเน้น ให้ผู้บริโภคทราบว่า มีการเพิ่มปริมาณสินค้า การลดราคาสินค้า หรือการแถมสินค้า รายละเอียดบนบรรจุ ภัณฑ์ย่อมมีส่วนช่วย ในการกระตุ้นให้ผู้บริโภคมีความอยากซื้อมากขึ้น

6) การใช้ตราสินค้า เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมี เพื่อสร้างความทรงจำที่ดีต่อสินค้า บรรจุ ภัณฑ์ที่มีตราสินค้าใหม่ ควรจะได้รับการออกแบบใหม่ด้วยการเน้นตราสินค้า

7) เปลี่ยนขนาดหรือรูปร่างของบรรจุภัณฑ์ โดยปกติสินค้าแต่ละชนิดมีวัฏจักร ชีวิตของตัว มันเอง (Product Life Cycle) เมื่อถึงวัฏจักรชีวิตช่วงหนึ่งๆ จำเป็นต้องมีการเปลี่ยนโฉมของ บรรจุภัณฑ์ เพื่อยืดอายุของวัฏจักร ในบางกรณี การเปลี่ยนขนาดอาจเกิดจากนวัตกรรมใหม่ ทางด้านบรรจุภัณฑ์ เช่น การเลือกใช้วัสดุใหม่จึงมีการเปลี่ยนรูปร่างหรือขนาด ไม่ว่าจะเป็สาเหตุใดก็ตามมีความจำเป็นอย่างยิ่ง ที่จะต้องมี การออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ เพื่อรักษาหรือขยายส่วนแบ่งการตลาด

กิจกรรมทั้ง 7 ที่กล่าวมาแล้วนี้เป็นเพียงแค่ตัวอย่าง ของกิจกรรมทางด้านการตลาดที่ใช้ บรรจุภัณฑ์ เป็นกลยุทธ์ทางการตลาด ปรากฏการณ์ทางการตลาดอื่นๆ ย่อมมีเกิดขึ้นหลายครั้ง ที่ จะสามารถใช้บรรจุภัณฑ์ช่วยแก้ไขปัญหาทางการตลาดได้ สิ่งสำคัญที่สุดของการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ คือ การพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพราะว่าปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพล ในการออกแบบอาจเปลี่ยนแปลงได้อยู่เสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยทางด้านตลาดและช่องทางการจำหน่าย ด้วยเหตุนี้ความต้องการด้านตัวสินค้า และบรรจุภัณฑ์จำต้องพัฒนาให้สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยคำนึงถึงปัจจัย ทางด้านการ ผลิต และความสามารถในการแปรรูปบรรจุภัณฑ์เป็นเกณฑ์

### องค์ประกอบการออกแบบ

ตามที่ได้ทราบกันแล้ว องค์ประกอบบนบรรจุภัณฑ์ มีอยู่หลากหลายประเภท ญ จุดขายที่มีสินค้า เป็นร้อยให้เลือก องค์ประกอบต่างๆ ที่ออกแบบไว้บนบรรจุภัณฑ์ จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อบรรจุ ภัณฑ์และสินค้านั้น รายละเอียดหรือส่วนประกอบบนบรรจุภัณฑ์จะแสดงออกถึงจิตสำนึกของผู้ผลิตสินค้า และสถานะ (Class) ของบรรจุภัณฑ์ ซึ่งสามารถขยับเป็นสื่อโฆษณาระยะยาว ส่วนประกอบที่สำคัญ บนบรรจุภัณฑ์อย่างน้อยที่สุดควรประกอบด้วย (1) ชื่อสินค้า (2) ตราสินค้า (3) สัญลักษณ์ทางการค้า (4) รายละเอียดของสินค้า (5) รายละเอียดส่งเสริมการขาย (6) รูปภาพ (7) ส่วนประกอบของสินค้า

(8) ปริมาตรหรือปริมาณ (9) ชื่อผู้ผลิตและผู้จำหน่าย (ถ้ามี) (10) รายละเอียดตามข้อบังคับของกฎหมาย เช่น วันผลิต วันหมดอายุ เป็นต้น

เมื่อมีการเก็บข้อมูลของรายละเอียดต่างๆ ดังกล่าวมาแล้วจึงเริ่มกระบวนการออกแบบ ด้วยการเปลี่ยนข้อมูลที่ได้รับมาเป็นกราฟฟิกบนบรรจุภัณฑ์ จุดมุ่งหมายทั่ว ๆ ไปในการออกแบบมีดังนี้

(1) เด่น (Stand Out) ภายใต้สภาวะการแข่งขันอย่างรุนแรง ตัวบรรจุภัณฑ์จำต้องออกแบบให้เด่นสะดุดตา (Catch the Eye) จึงจะมีโอกาสได้รับความสนใจ จากกลุ่มเป้าหมายเมื่อวางประกบกับบรรจุภัณฑ์ของคู่แข่ง เทคนิคที่ใช้กันมากคือ รูปทรงและขนาดซึ่งเป็นองค์ประกอบพื้นฐาน ของบรรจุภัณฑ์ หรืออาจใช้ การตั้งตราสินค้าให้เด่น เป็นต้น

(2) ตราภาพพจน์และความแตกต่าง (Brand Image Differentiate) เป็นความรู้สึกที่จะต้องก่อให้เกิดขึ้น กับกลุ่มเป้าหมายเมื่อมีการสังเกตเห็น แล้วจงใจให้อ่านรายละเอียดบนบรรจุภัณฑ์การออกแบบตราภาพพจน์ ให้มีความแตกต่างนี้ เป็นวิธีการออกแบบที่แพร่หลายมาก ความรู้สึกร่วมที่ดี การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นพาณิชย์ศิลป์ที่สร้างขึ้นเพื่อ ให้ผู้ซื้อเกิดความรู้สึกที่ดี ต่อศิลปะที่ออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยรวมทั้งหมด เริ่มจากการก่อให้เกิดความสนใจด้วยความเด่น เปรียบเทียบรายละเอียดต่าง ๆ เพื่อจงใจให้ตัดสินใจซื้อ สร้างความมั่นใจเพิ่มขึ้นสำหรับกลุ่มเป้าหมายบางกลุ่ม และจบลงด้วยความรู้สึกที่ดีที่สามารถสนองต่อ ความต้องการของผู้ซื้อได้ จึงก่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อ “ซื้อฉันสิ” (Buy Me) จึงนับเป็นรูปธรรมสุดท้ายที่ บรรจุภัณฑ์ต้องทำให้ปฏิบัติขึ้น ด้วยเหตุนี้ การชักจูงหว่านล้อมโดยรูปคำบรรยาย สัญลักษณ์ หรือรางวัลที่ได้รับ ย่อมสร้างให้เกิดความรู้สึกอยากเป็นเจ้าของและอยากทดลองสินค้าพร้อมบรรจุภัณฑ์นั้น

#### ทฤษฎีตราสินค้า (Branding)

ในสภาพธุรกิจปัจจุบันที่เรียกว่าโลกาภิวัตน์นั้น ขอบเขตของช่องทางการจำหน่ายสินค้า จะไม่จำกัดอย่างสมัยก่อน โดยสามารถนำไปจำหน่ายในอีกมุมหนึ่งของโลก รวมทั้งสามารถแหวกผ่าน ของความแตกต่างทางด้านเชื้อชาติ ภาษา และวัฒนธรรมได้ด้วยวิธีการสร้างบุคลิกที่เป็นเอกลักษณ์ (Identity) พร้อมกับการสร้างภาพพจน์ที่สามารถจดจำได้ง่าย (Recognition) ให้แก่สินค้า ทฤษฎีของตราสินค้า (Branding) เป็นวิธีการง่ายๆ มีหลักการพอสังเขป คือ การนำสินค้าที่เห็นอยู่ทั่วๆ ไป ซึ่งไม่มีความแตกต่างจากสินค้าของคู่แข่งแต่เพิ่มคุณค่าพิเศษลงไปทีสินค้า แล้วสร้างภาพพจน์ของสินค้าด้วยการตั้งชื่อ การใช้บรรจุภัณฑ์ และการโฆษณาเข้าช่วยส่งเสริมภาพพจน์นั้นๆ กลยุทธ์ทางการตลาดในการสร้างตราสินค้านี้ เริ่มเกิดขึ้น ในประเทศสหรัฐอเมริกาเมื่อกว่า 100 ปีมาแล้วโดยสปูซันโลด์ จากนั้นได้รับการประยุกต์นำมาใช้กับสินค้า พื้นบ้านต่างๆ เช่น กาแฟ ชา ข้าวโอ๊ต เป็นต้น ด้วยการตั้งชื่อใหม่ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย ทำโฆษณาทั่วทั้งประเทศ และสร้างเครือข่ายการขายทั่วทั้งประเทศด้วยระบบการจัดส่ง ที่ตรงต่อเวลาและแน่นอน

การพัฒนาขึ้นมา ของการใช้ตราสินค้า คือ การแยกประเภทของสินค้าและเจาะกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน เพื่อขยายตลาดให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น ด้วยเหตุนี้ ในยุคปัจจุบันจึงสามารถพบสินค้า ที่มีอรรถประโยชน์แตกต่างกัน และเจาะกลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่มทุกเพศทุกวัย ไม่ยกเว้นแม้กระทั่ง อาหารสัตว์ เลี้ยงสำหรับสุนัข แมว และปลา เป็นต้น

การสร้างตราสินค้า (Branding) เมื่อก้าวถึงตราสินค้า (Brand) จะหมายถึงสิ่งที่ผู้ซื้อจดจำได้ และทำการเลือก ณ จุดขาย ทั้งนี้ในอดีตกาลศัพท์คำว่า Branding มาจากการตีตราบนสัตว์ด้วยเหล็กที่เผา



ร้อนจนแดงในปศุสัตว์ เพื่อเป็นการบ่งบอกว่าสัตว์นั้นเป็นของคอกโตเจ้าของโต ศัพท์คำนี้ได้รับการประยุกต์มาใช้กับบรรจุภัณฑ์ โดยหมายถึงภาพพจน์ของบรรจุภัณฑ์อุปโภคบริโภคที่บรรจุสินค้าอยู่ภายใน วิวัฒนาการของตราสินค้ามิได้มีความหมายเฉพาะตราอย่างเดียว แต่รวมถึงรูปทรงโครงสร้างและการออกแบบทั้งหมดของบรรจุภัณฑ์อุปโภคบริโภค จึงอาจเรียกได้อีกชื่อหนึ่งว่า Total Branding

การสร้างตราสินค้า จนเป็นที่ยอมรับแก่กลุ่มเป้าหมาย เป็นสิ่งที่ต้องใช้เวลาและเงินทุนพอสมควร ยกตัวอย่างเช่น ผงซักฟอก “เปา” ที่พยายามสร้างตราสินค้า ให้เป็นที่ยอมรับแข่งกับ “แฟ็บ” เมื่อสิบกว่าปีก่อน เป็นต้น ถ้าสามารถสร้างตราสินค้า จนเป็นที่ยอมรับได้แล้ว ตราสินค้าจะเป็นสินทรัพย์ที่ประเมินค่ามิได้ ขององค์กรนั้นๆ เนื่องจากผู้ซื้อที่เป็นกลุ่มเป้าหมายจะมีความซื่อสัตย์และเชื่อถือในตราสินค้านั้นๆ (Brand Loyalty)

งานที่ยากที่สุดในการออกแบบตราสินค้า คือ การสร้างภาพพจน์ของบรรจุภัณฑ์และตัวสินค้า ตัวอย่างของ ผงซักฟอก “เปา” เป็นตัวอย่างที่เห็นได้ชัดในการสร้างภาพพจน์ให้แก่สินค้า โดยการสร้างภาพพจน์ ของความยุติธรรม ด้วยการหยิบเอาความนิยมของภาพยนตร์เปาบุ๋นจิ้นมาเป็นอุปกรณ์ในการสร้างตราสินค้า (Brand Device) เพื่อก่อให้เกิดความมั่นใจแก่ผู้ซื้อว่า จะได้สินค้าที่มีคุณภาพและราคายุติธรรม ตัวอย่างของผงซักฟอก “เปา” แสดงให้เห็นว่า ความคิดริเริ่มเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งในการออกแบบตราสินค้า

ภาพพจน์ของบรรจุภัณฑ์ที่สร้างขึ้น จำต้องทำให้กลุ่มเป้าหมายจดจำได้ง่าย (Recognition) การออกแบบตราสินค้าจึงจำเป็นที่จะต้องมียุทธศาสตร์ของตราสินค้าเข้ามาช่วย นอกเหนือจากสัญลักษณ์ทางการค้า (Logo) ยังมีชื่อและรูปภาพด้วย ในกรณีของผงซักฟอก “เปา” ดังกล่าวแล้วคือ รูปของท่านเปาบุ๋นจิ้นและชื่อเปา ซึ่งตอนแรกใช้ชื่อเต็มว่า “เปาบุ๋นจิ้น” และต่อมาได้ย่อสั้นลงมาเหลือแต่คำว่า “เปา” นอกจากรูปของ ท่านเปาบุ๋นจิ้นก็ไม่ได้ใส่ เนื่องจากผงซักฟอก “เปา” นี้ติดตลาดเป็นที่ยอมรับกันทั่วไปแล้ว

ตราสินค้า (Brand) และสัญลักษณ์ทางการค้า (Logo) จากที่กล่าวมาแล้วจะพบว่าตราสินค้า เป็นการรวมสิ่งที่มีคุณค่า (Set of Values) ของตัวบรรจุภัณฑ์ไว้ในความทรงจำของกลุ่มเป้าหมาย ตราสินค้าที่ดีจะสื่อให้ทราบถึงกลุ่มบริโภคสินค้าช่องทางบริหารจัดการจำหน่ายของสินค้าและความรู้สึกที่มีต่อบรรจุภัณฑ์ สืบเนื่องจากตราสินค้ามีหน้าที่ทำให้ผู้ซื้อ/กลุ่มเป้าหมายจำสินค้าได้ (Recognition) โดยมีสัญลักษณ์ทางการค้า และการออกแบบกราฟฟิกผนวกอยู่บนบรรจุภัณฑ์ เราจึงกล่าวได้ว่าสัญลักษณ์ทางการค้า เป็นส่วนหนึ่งของตราสินค้า

ตามคำจำกัดความจากหนังสือ Glossary of Package Terms สัญลักษณ์ทางการค้า (Logo) คือ คำที่มาจาก Logotype เป็นสัญลักษณ์พิเศษที่ออกแบบมา โดยเฉพาะแทนตัวองค์กร เพื่อใช้ในการโฆษณา และการส่งเสริม การจำหน่ายสินค้า และบริการขององค์กรที่มีขนาด และลักษณะเฉพาะแบบไม่ซ้ำกับใคร เพื่อใช้ในกิจการทางด้านการตลาดต่างสถานที่ ด้วยวิธีการแตกต่างกันให้กลุ่มเป้าหมาย จำได้ว่าเป็นกิจกรรมขององค์กรนั้นๆ

ตราสินค้านั้นจะใช้กับสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง ในขณะที่สัญลักษณ์ทางการค้าจะเป็นเครื่องหมายตัวแทนขององค์กร เมื่อไรก็ตามที่กิจการทางด้านการตลาด กำหนดไว้ว่าจะต้องมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ ตราสินค้าก็จะได้รับการออกแบบใหม่ไปด้วย ในขณะเดียวกันสัญลักษณ์ทางการค้าโดยส่วนใหญ่จะยังคงเหมือนเดิม อาจจะมีการเข้าใจผิดว่าสัญลักษณ์ทางการค้าจะไม่มีการเปลี่ยนแปลงใหม่ แต่ในสภาพ

ความเป็นจริงแล้ว สัญลักษณ์ทางการค้า มักจะมีการออกแบบเปลี่ยนแปลงใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อพบว่าไม่ทันสมัยและไม่สามารถสร้างความประทับใจ

การใช้ตราสินค้าในเมืองไทยนั้น ยังนิยมใช้รูปของเจ้าของกิจการมาเป็นสัญลักษณ์ทางการค้า ซึ่งอาจจะเป็นสมัยนิยมในอดีต แต่ในปัจจุบันนี้ถ้าใช้หลักทางด้านการตลาดสมัยใหม่ ในการออกแบบตราสินค้าแล้ว จะพบว่าสัญลักษณ์ทางการค้าดังกล่าว ไม่สามารถสนองกับจุดมุ่งหมายในการออกแบบตราสินค้าได้นัก เนื่องจากการสร้างภาพพจน์และการจำเป็นไปได้ยาก ยกเว้นว่ารูปเจ้าของกิจการที่ใช้เป็นสัญลักษณ์ทางการค้านั้น เป็นที่รู้จักของคนทั่วประเทศหรือทั่วโลกที่ต้องการสินค้านั้นไปจำหน่าย

#### วิเคราะห์ขั้นตอนการตัดสินใจเลือกซื้อ

ในตลาดสินค้าอุปโภคบริโภค กลุ่มเป้าหมายที่จับจ่ายซื้อสินค้า มีเหตุจูงใจที่แตกต่างกัน การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ทางด้านกราฟฟิกต้องพยายามสนองตอบต่อ สิ่งจูงใจของกลุ่มเป้าหมายที่จะให้เลือกซื้อสินค้า เช่น กลุ่มเป้าหมายนักท่องเที่ยว เป็นต้น กลุ่มเป้าหมายอาจมีการเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคแตกต่างกัน ซึ่งอาจแยกได้เป็นดังนี้

1) ซื้อน้อยแบบดาวกระจาย กลุ่มเป้าหมายเหล่านี้มักจะเป็นคนโสด ครอบครัวขนาดเล็ก และหนุ่มสาววัยรุ่นที่มีกำลังซื้อไม่มากนัก ซื้อสินค้าปริมาณน้อยชิ้น แต่อาจซื้อหลายประเภท ขึ้นอยู่กับกำลังการซื้อ การออกแบบสำหรับกลุ่มเป้าหมายนี้ จะต้องคำนึงถึงปริมาณต่อบรรจุภัณฑ์ที่น้อย มีความสะดวกในการใช้และเก็บหลังการใช้

2) ซื้อแบบดาวเต็มฟ้า กลุ่มเป้าหมายนี้อาจจะกว้างกว่าหรือมีมากกว่ากลุ่มเป้าหมายแบบแรก การออกแบบเพื่อการจับกลุ่มเป้าหมายนี้ให้ชัดเจนจึงค่อนข้างลำบากมากกว่า การออกแบบ ที่มุ่งให้ความสำคัญต่อสถานที่จำหน่ายสินค้าหรือจุดขายเป็นหลักในการออกแบบ พร้อมทั้งพิจารณาภาวะคู่แข่งยกตัวอย่างเช่น อาหารขบเคี้ยวสำหรับผู้ชาย จะต้องออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สร้างความเป็นชายบนบรรจุภัณฑ์ และพยายามฉีกแนวจากคู่แข่ง

3) ซื้อแบบดาวดวงเด่น เป็นการซื้อแบบเฉพาะเจาะจง เช่น การซื้อเครื่องดื่มชูกำลัง กลุ่มเป้าหมายจะสามารถกำหนดได้อย่างเด่นชัด การออกแบบจะเน้นอรรถประโยชน์และภาพพจน์ของสินค้าเป็นเกณฑ์ เหตุจูงใจในการซื้อสินค้าเหล่านี้เป็นการซื้อเพราะความนิยมและความเชื่อถือ

4) ซื้อแบบดาวหาง คือ การซื้อแบบไม่ได้ตั้งใจ กล่าวคือ เกิดความอยากได้อย่างฉับพลันเมื่อเห็นสินค้า บรรจุภัณฑ์สำหรับนักท่องเที่ยวนับได้ว่าเป็นการซื้อแบบดาวหาง การออกแบบจะเน้นสถานที่ผลิตตราสินค้า ส่วนประกอบทางโภชนาการของสินค้า เป็นต้น ส่วนรูปแบบกราฟฟิกค่อนข้างจะสะดุดตาและสะดวกในการนำพา

#### สรีระในการอ่านและประสาทสัมผัส

ส่วนประกอบต่างๆ ที่ออกแบบบรรจุภัณฑ์จะได้รับการอ่านโดยทางประสาทตา ประสาทความรู้สึก ของคนจะอ่านข้อมูลเปรียบเทียบกับประสบการณ์เดิมที่มี เช่น ยี่ห้อ สีเส้นในการออกแบบ หรืออาจมีการเปรียบเทียบกับข้อมูลของบรรจุภัณฑ์คู่แข่งที่อยู่ใกล้ๆ แล้วทำการวิเคราะห์ ขบวนการตัดสินใจดังกล่าวนี้ จะกระทำอย่างรวดเร็วมากโดยใช้เวลาไม่กี่วินาที ขั้นตอนการตัดสินใจซื้อแสดงได้

ใต้สภาวะการจัดจำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ต ขั้นตอนของความสนใจในบรรจุภัณฑ์ใดๆ ที่วางอยู่บนหิ้ง มักจะเกิดในระยะประมาณ 3 เมตรขึ้นไปหรือในระยะที่คนผ่านหิ้งชั้น การออกแบบให้เกิดความสนใจในระยะนี้ มักจะเกิดจากรูปร่างและส่วนประกอบโดยรวมของบรรจุภัณฑ์ เช่น ตราสินค้า เป็นต้น

บ่อยครั้ง ที่เกิดจากโฆษณาหรือมีความทรงจำที่ตีมาก่อน ในบางครั้งอาจเกิดจากป้ายโฆษณา ณ จุดขาย ราคาที่ลดพิเศษหรือมีการส่งเสริมการขาย เป็นต้น

ขั้นตอนความประทับใจในบรรจุภัณฑ์จะเกิดในระยะไม่เกิน 3 เมตร ซึ่งเป็นระยะที่กลุ่มเป้าหมาย เริ่มอ่านได้ว่าเป็นสินค้าอะไร ผลิตโดยใคร ในช่วงระยะไม่เกิน 3 เมตรที่กลุ่มเป้าหมาย เริ่มอ่านรายละเอียด บนบรรจุภัณฑ์ได้ ส่วนประกอบในการออกแบบที่สำคัญ คือ ต้องทราบจุดเด่นของสินค้าที่เรียกว่า Unique Selling Point ซึ่งบรรจุภัณฑ์พยายามจะอวด และเชิญชวนให้ติดตามรายละเอียดบนบรรจุภัณฑ์ ด้วยการหยิบขึ้นมาพิจารณา และพิจารณาและเปรียบเทียบ

ขั้นตอนที่เหลือคือ การเปรียบเทียบหารายละเอียดเพื่อความมั่นใจ การตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อนั้น มักจะเกิดในระยะไม่เกิน 1 เมตร ระยะนี้เกิดขึ้นที่ระยะประมาณ 20 เซนติเมตร คือ ในระยะที่กลุ่มเป้าหมาย จะหยิบบรรจุภัณฑ์ขึ้นมาศึกษาเปรียบเทียบและตัดสินใจ

1) สรีระการอ่าน ณ จุดขาย ภายในซูเปอร์มาร์เก็ต หิ้งชั้นที่วางสินค้ามีอยู่หลายส่วนหลาย ประเภท สินค้าในแต่ละส่วน จะถูกวางเรียงเป็นชั้นๆ จากการศึกษาสรีระการอ่านของคนจะพบว่า โดยเฉลี่ยการอ่านรายละเอียดบนบรรจุภัณฑ์ที่อยู่บนหิ้งจะอยู่ที่ระยะห่างไม่เกิน 1 เมตรหรือประมาณ 90 เซนติเมตร จากหิ้งชั้นที่วางแสดงสินค้า ณ ระยะห่างประมาณ 90 เซนติเมตรนี้ สายตาที่กวาดอ่านไปตามแนวราบ หรือแนวของหิ้งชั้นจะอยู่ในระยะประมาณ 130 เซนติเมตร ซึ่งจากการศึกษาการอ่านในแนวตั้งพบว่า ระดับความสูง ที่สายตาจะให้ความสนใจมากที่สุด อยู่ที่ระดับความสูงจากพื้นประมาณ 110 เซนติเมตร หิ้งชั้นที่อยู่สูงจากพื้นตั้งแต่ระดับ 60 เซนติเมตร ถึง 125 เซนติเมตร จะเป็นหิ้งชั้นที่ได้รับความสนใจ มากกว่า หิ้งชั้นในระดับความสูงอื่นๆ

การศึกษายังได้ศึกษาถึงโอกาสที่สินค้า จะถูกหยิบจากชั้นที่มีความสูงต่างๆ กันผลปรากฏว่า สินค้าที่วางอยู่ในระดับความสูงที่ 93 - 100 เซนติเมตร จากพื้นจะมีโอกาสได้รับการหยิบมากที่สุด เนื่องจากเป็นชั้นที่ สะดวกต่อการหยิบมากที่สุดซึ่ง ให้คะแนนเต็ม 100 หิ้งชั้นที่มีโอกาสได้รับการหยิบรองลงมา คือ หิ้งชั้นที่มีความสูงจากพื้น 120 - 145 เซนติเมตร นับเป็นคะแนนได้ 85 คะแนน แต่ในความเป็นจริงแล้ว ระดับความสูงที่สินค้าจะได้รับการมองเห็นมากที่สุด สำหรับความสูงอื่นๆ ที่ลดหลั่นกันไป กล่าวได้ว่าเมื่อเทียบ ความสูงของหิ้งชั้น จากความสูงของไหล่ หิ้งชั้นที่ห่างจากไหล่ทางด้านล่าง จะมีโอกาสได้รับการหยิบ มากกว่าหิ้งชั้นที่อยู่ในระดับสูงกว่าไหล่

จากขั้นตอนและระยะทางที่เกี่ยวข้องดังกล่าวนี้ เป็นหน้าที่ของผู้ออกแบบบรรจุภัณฑ์ จำต้อง ออกแบบ ส่วนประกอบของบรรจุภัณฑ์ต่างๆ ดังที่กล่าวมา เช่น ตราสินค้า เป็นต้น ไว้ที่ด้านใดด้านหนึ่ง ทั้ง 6 ด้านของบรรจุภัณฑ์ เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อ นอกจากนั้นการจัดสรรเลือกตำแหน่งของ ส่วนประกอบ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เรียงตามลำดับก่อนหลัง ว่าจะไว้ที่ไหนบนบรรจุภัณฑ์แต่ละด้าน นั้นจะต้องเข้าใจ ถึงสรีระการอ่านของสายตาคน เพ่งมองสิ่งของใดๆ ในระยะไม่เกิน 1 เมตร

2) สรีระในการอ่านบรรจุภัณฑ์ จากการทดลองโดยใช้อุปกรณ์วัดการเคลื่อนไหวของสายตาคน พบว่า คนส่วนใหญ่มีการเคลื่อนไหว ของลูกนัยน์ตาในการอ่านคล้ายคลึงกัน กล่าวคือ

(1) เมื่อสายตาเริ่มเพ่งจากจุดเริ่มต้นจุดใดจุดหนึ่งเหมือนกัน สายตาจะเริ่มอ่านจาก ทางซ้ายมือขึ้นสู่ข้างบน

(2) การกวาดสายตาจะเริ่มกวาดจากด้านซ้ายไปยังด้านในทางตามเข็มนาฬิกา

(3) สายตาจะเสาะหาจุดสิ้นสุดในการอ่านซึ่งมักจะเป็นขวามือข้างล่าง การค้นพบสรีระการอ่านดังกล่าวแล้วนี้ จะพบว่าตำแหน่งของบรรจุกฎณ์ทางซ้ายมือ จะได้รับการอ่านก่อนทางขวามือ ในขณะที่เดียวกันตำแหน่ง ทางส่วนบน ของบรรจุกฎณ์จะได้เปรียบกว่าส่วนล่างของบรรจุกฎณ์ ดังนั้น ในการออกแบบบรรจุกฎณ์ จากข้อมูลที่ได้รับ เช่น กลยุทธ์ทางการตลาด สภาวะคู่แข่ง และปัจจัยอื่นๆ ผู้ออกแบบจะสามารถ จัดเรียงส่วนประกอบต่างๆ ของการออกแบบให้สอดคล้องกับเป้าหมายในการออกแบบกราฟฟิกบนบรรจุกฎณ์

## 2. ขั้นตอนการออกแบบ

สิ่งที่ผู้ซื้อเสียความรู้สึกมากที่สุด คือ บรรจุกฎณ์ไม่สามารถทำงานได้ตรงตามความต้องการหรือไม่สามารถทำงาน ได้ตามที่บรรยายบนบรรจุกฎณ์ ตัวอย่างเช่น มีการโฆษณาบนบรรจุกฎณ์ ว่าเป็นของออกแบบใหม่ฉีกเปิดได้ง่าย แต่พอเปิดซองแล้วสินค้าเกลื่อนกระจายไปทั่วพื้น เป็นต้น เหตุการณ์เช่นนี้ผู้บริโภคจะไม่ตำหนิบรรจุกฎณ์ แต่จะไม่ยอมรับสินค้ายี่ห้ออื่นๆ เพราะถือว่าถูกหลอก ไม่ว่าจะบรรจุกฎณ์ที่ว่าจะออกแบบมาสวยงามน่าประทับใจเพียงใด ในฐานะเจ้าของสินค้าจำต้อง ยอมรับว่า ออกแบบบรรจุกฎณ์มาไม่ดี จากตัวอย่างที่ยกมานี้เป็นที่ประจักษ์ว่าจุดมุ่งหมายในการออกแบบไม่รอบคอบ โดยไม่ใส่ใจในสิ่งเล็กน้อยดังกล่าวนี้ จะมีผลกระทบต่อยอดขายของสินค้า เนื่องจากประสบการณ์อันเลวร้ายที่เกิดขึ้น ด้วยเหตุนี้การออกแบบบรรจุกฎณ์จำต้องมีการวางแผนงาน และกำหนดจุดมุ่งหมายรองรับ ซึ่งมีหลายประการไว้อย่างชัดเจน ขั้นตอนการออกแบบอย่างสังเขปแสดงดังนี้

- เริ่มต้นด้วยการถ่ายภาพผลิตภัณฑ์อาหารที่จำหน่ายและตั้งชื่อตราสินค้าว่า Mrs Paul's พร้อมรูปแบบตัวอักษร ที่สอดคล้องกับจุดยืนของสินค้า

- เมื่อใส่รายละเอียดลงไปบนบรรจุกฎณ์ ด้วยการเน้นจุดขายว่าใช้ส่วนผสมอาหารจากธรรมชาติ พบว่าตราสินค้านั้นเล็กเกินไปจึงขยายตราสินค้าให้ใหญ่ขึ้น

- ลองเปลี่ยนพื้นข้างหลังเป็นพื้นสีเขียวและสีแดงเพื่อเปรียบเทียบความเด่น สะดุดตาของบรรจุกฎณ์ที่ออกแบบ

- มีการทดลองเอาบรรจุกฎณ์ที่ออกแบบลองวางขึ้นหิ้ง ณ จุดขายเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น และสำรวจความเห็นของกลุ่มเป้าหมาย

- บรรจุกฎณ์สุดท้ายที่ทดสอบแล้วว่ากลุ่มเป้าหมายยอมรับมากที่สุดและสนองความต้องการของผู้ซื้อ

ขั้นตอนการออกแบบกราฟฟิกของบรรจุกฎณ์จะคล้ายคลึงกับขั้นตอนการพัฒนาบรรจุกฎณ์ แต่อาจจะมีส่วนปลีกย่อยที่ควรคำนึงถึงดังต่อไปนี้

2.1 การตั้งจุดมุ่งหมาย ในการตั้งจุดมุ่งหมาย ในการออกแบบกราฟฟิก ของบรรจุกฎณ์ มีสิ่งจำเป็นที่ต้องรู้หรือศึกษาข้อมูล คือ ตำแหน่ง (Positioning) ของบรรจุกฎณ์ของคู่แข่งที่มีอยู่ในตลาด ในกรณีที่บรรจุกฎณ์มีอยู่ในตลาดแล้ว การทราบถึงตำแหน่ง ดังภาพที่ 20 ย่อมทำให้ตั้งจุดมุ่งหมายในการออกแบบได้ง่าย นอกจากตำแหน่งของสินค้า สิ่งที่ต้องค้นหาออกมา คือ จุดขายหรือ UPS (Unique Selling Point) ของสินค้า ที่จะโฆษณาบนบรรจุกฎณ์ ทั้งสองสิ่งนี้เป็นองค์ประกอบสำคัญในการตั้งจุดมุ่งหมายของการออกแบบกราฟฟิกบนบรรจุกฎณ์

2.2 การวางแผนปัจจัยต่างๆ ที่ได้จากการวิเคราะห์หรือรวบรวมข้อมูลขั้นตอน เพื่อเตรียมร่าง จุดมุ่งหมาย และขอบเขตการออกแบบ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ก่อนที่จะปรับปรุงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ อาจวางแผนได้ 2 วิธี คือ

2.2.1 ปรับปรุงพัฒนาให้ฉีกแนวแตกต่างจากคู่แข่ง

2.2.2 ปรับปรุงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งชั้นโดยตรงได้ด้วยบรรจุภัณฑ์ ที่ดีกว่า หรือด้วยค่าใช้จ่ายที่ถูกกว่า การตั้งเป้าหมาย และวางแผนการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ดังกล่าว ย่อมต้อง ศึกษาสถานภาพบรรจุภัณฑ์ของคู่แข่ง พร้อมกับลู่วงรู้ถึงนโยบายของบริษัทตัวเอง และกลยุทธ์การตลาด ที่จะแข่งกับคู่แข่งชั้น

การวางแผนพัฒนาบรรจุภัณฑ์

สามารถใช้การวิเคราะห์แบบ 5W + 2H ดังนี้

WHY ทำไม

WHO ใคร

WHERE ที่ไหน

WHAT อะไร

WHEN เมื่อไร

HOW อย่างไร

HOW MUCH ค่าใช้จ่ายที่จะใช้ในการพัฒนา

1. WHY ทำไม เหตุการณ์หรือปัจจัยอะไรทำให้ต้องออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ ทำไมต้องพัฒนา กราฟฟิกของบรรจุภัณฑ์ ทำไมไม่แก้ไขปรับปรุงพัฒนาอย่างอื่นฯ แทน

2. WHO ใคร ผู้รับผิดชอบในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์นี้ บุคคล หรือแผนกที่เกี่ยวข้องมีใครบ้าง

3. WHERE ที่ไหน สถานที่ที่จะวางจำหน่ายสินค้าอยู่ที่ไหน ขอบเขตพื้นที่ที่จะวางขายสินค้า บรรจุภัณฑ์ ที่ออกแบบครอบคลุมพื้นที่มากน้อยแค่ไหน

4. WHAT อะไร จุดมุ่งหมายการพัฒนาบรรจุภัณฑ์คืออะไร ข้อจำกัดในการออกแบบมีอะไรบ้าง จุดขายของสินค้าคืออะไร การใช้งานของบรรจุภัณฑ์คืออะไร

5. WHEN เมื่อไร ควรจะเริ่มงานการพัฒนาเมื่อไร เมื่อไรจะพัฒนาเสร็จ วางตลาดเมื่อไร

6. HOW อย่างไร จะใช้เทคโนโลยีแบบใด อย่างไร จะจัดหาเทคโนโลยีใหม่ใช้วัดความสนใจ ของบรรจุภัณฑ์ ที่ออกแบบ

7. HOW MUCH ค่าใช้จ่ายที่จะใช้ในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์มีงบประมาณเท่าไร คำตอบที่ได้รับ จากคำถาม 5W + H นี้จะนำไปสู่การวางแผนพัฒนาบรรจุภัณฑ์ได้

ขั้นตอนการวางแผนออกแบบบรรจุภัณฑ์

การวางแผนเริ่มต้นด้วยจุดประสงค์ของการพัฒนา พร้อมด้วยข้อจำกัดต่างๆ รายละเอียดการ วางแผนต้องประกอบด้วยองค์ประกอบต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 : การวางแผน

1.1 กำหนดเวลา

1.2 ผลงานที่จะได้รับในแต่ละขั้นทำงาน

1.3 รายละเอียดของตราสินค้า (Branding)

#### 1.4 ผู้รับผิดชอบในแต่ละขั้นตอน

ขั้นตอนที่ 2 : การรวบรวมข้อมูล อันได้แก่

##### 2.1 ข้อมูลการตลาด

2.2 สถานะ การแข่งขัน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด (SWOT : Strength, Weakness, Opportunity, Treat)

##### 2.3 ข้อมูลจากจุดขาย

##### 2.4 ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย/พฤติกรรมผู้บริโภค

##### 2.5 เทคโนโลยีใหม่ๆ ทางด้านวัสดุบรรจุภัณฑ์ ระบบบรรจุภัณฑ์และเครื่องจักร

ขั้นตอนที่ 3 : การออกแบบร่าง

##### 3.1 พัฒนาความคิดริเริ่มต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

##### 3.2 ร่างต้นแบบ ประมาณ 3 – 5 แบบ

##### 3.3 ทำต้นแบบ ประมาณ 2 – 3 แบบ

ขั้นตอนที่ 4 : การประชุมวิเคราะห์ปรับต้นแบบ

##### 4.1 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางเทคนิค

##### 4.2 วิเคราะห์การสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

##### 4.3 เลือกต้นแบบที่ยอมรับได้

ขั้นตอนที่ 5 : การทำแบบเหมือนร่าง

##### 5.1 เลือกวัสดุที่จะทำแบบ

##### 5.2 ออกแบบกราฟฟิกเหมือนจริง พร้อมตราสินค้าและสัญลักษณ์ทางการค้า

##### 5.3 ขึ้นแบบ

ขั้นตอนที่ 6 : การบริหารการออกแบบ เริ่มจากการติดต่อโรงงานผู้ผลิตวัสดุบรรจุภัณฑ์ จนถึงการควบคุมงานผลิต ให้ได้ตามแบบที่ต้องการ พร้อมทั้งจัดเตรียมรายละเอียดการสั่งซื้อ (Specification) เพื่อให้บรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบสามารถผลิตได้ตามต้องการ ขั้นตอนสุดท้ายเป็นการติดตามผล ของบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบไปแล้ว ว่าสามารถสนองตามจุดมุ่งหมายของการออกแบบ และบรรลุถึงวัตถุประสงค์ขององค์กรเพียงใด

3. เทคนิคการออกแบบรูปลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์นั้น สามารถจับต้องได้ ซึ่งโดยปกติแล้วมักจะเป็นรูปทรงเลขาคณิต เช่น สี่เหลี่ยมและทรงกลมรูปทรงที่แตกต่างกัน ย่อมก่อให้เกิดความรู้สึกที่แตกต่างกัน ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี คอมพิวเตอร์ทำให้เพิ่มขีดความสามารถ ในการออกแบบรูปทรงต่างๆ กัน ของวัสดุหลัก 4 ประเภท อันได้แก่ กระดาษ โลหะ แก้ว และ พลาสติก ที่เห็นได้ชัด คือ กระจงโลหะที่แต่เดิมมักเป็นรูปทรงกระบอก เทคโนโลยีสมัยใหม่สามารถออกแบบเป็นรูปทรงอื่นที่เรียกว่า Contour Packaging รูปลักษณ์ใหม่นี้ ย่อมก่อให้เกิดความสะดุดตาและสร้างความสนใจให้แก่กลุ่มเป้าหมาย

นอกจากรูปลักษณ์ของตัวบรรจุภัณฑ์ การออกแบบกราฟฟิกตามที่ได้บรรยายอย่างละเอียดมาแล้ว ย่อมมีบทบาทอย่างมากในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่กลุ่มเป้าหมาย ในหัวข้อนี้จะยกตัวอย่างของเทคนิค การออกแบบกราฟฟิก ที่ได้รับการประยุกต์ใช้อย่างกว้างขวางเมื่อโอกาสเอื้ออำนวยให้ ย่อมเห็นได้ชัดว่ากล่องแก้วกลาง ที่ออกแบบมีกราฟฟิกเรียบขนานกับแนวราบ ย่อมไม่สะดุดตาเท่ากับกล่อง

แถวบน ที่ออกแบบเป็นเส้นเอียงที่สะดวกมากกว่าเมื่อวางอยู่บนหิ้ง เทคนิคการออกแบบนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้บนกล่องที่พิมพ์สอดสีอย่างสวยงาม

### 3.1 การออกแบบเป็นชุด (Package Uniform)

การออกแบบเป็นชุดเป็นเทคนิคที่มีความนิยมมากใช้กันมาก จากกราฟฟิกง่ายๆ ที่เป็น จุด เส้น และภาพ มาจัดเป็นรูปบนบรรจุภัณฑ์ สร้างอารมณ์ร่วมจากการสัมผัสด้วยสายตา หลักเกณฑ์ในการออกแบบ คือ ให้ง่ายสะอาดตา แต่ต้องทันสมัยและเหมาะแก่การใช้งาน ความง่ายสะอาดตา มีผลต่อการดึงดูดความสนใจ ความทันสมัยช่วยสร้างความแปลกใหม่ ส่วนความรู้สึกว่าเหมาะแก่การใช้งานเสริมความรู้สึกว่าคุ้มค่าเงิน และความมั่นใจในตัวสินค้า

จากการออกแบบเป็นชุดของสินค้า มีผลต่อการทำให้ผู้บริโภคเกิดความทรงจำที่ดีถ้าออกแบบได้ตรงกับ รสนิยมของกลุ่มเป้าหมาย การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นชุดเปรียบเสมือนชุดแบบฟอร์มของเสื้อผ้าคนที่ใส่ เช่น มีชุดสูท ชุดพระราชทาน ชุดม่อฮ่อม เป็นต้น การออกแบบเสื้อผ้าที่เป็นชุดนี้เมื่อใครเห็น ก็ทราบว่าคุณชุดอะไร แม้ว่าจะใช้เสื้อผ้าและสีสันทันที่แตกต่างกัน การออกแบบบรรจุภัณฑ์เป็นชุดนี้ก็มีความคล้ายคลึงกัน

การออกแบบเสื้อผ้าเป็นชุด ยังมีชื่อเรียก แต่ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ไม่มีชื่อเรียก จึงจำต้องยึดเอกลักษณ์บางอย่าง บนบรรจุภัณฑ์เป็นตัวเชื่อมโยงให้รู้ว่าเป็นชุดเดียวกัน อาจใช้สัญลักษณ์ทางการค้า ใช้สไตล์การออกแบบ ใช้การจัดเรียงวางรายละเอียดบนบรรจุภัณฑ์ให้อยู่ในระดับเดียวกัน นอกจากนี้รูปแบบของตัวอักษรจะต้องเป็นสไตล์เดียวกัน เป็นตัวอย่างของเทคนิคการออกแบบเป็นชุด

### 3.2 การเรียงต่อเป็นภาพ ณ จุดขาย

เทคนิคการออกแบบวิธีนี้ ยึดหลักในการสร้างภาพ ณ จุดขายให้เป็นภาพใหญ่ อาจจะเป็นภาพที่ปะติดปะต่อ หรืออาจเป็นภาพกราฟฟิกขนาดใหญ่ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคในระยะทางไกล ตามรายละเอียดเรื่องสรรีระในการอ่าน และประสาทสัมผัสของผู้ซื้อ ณ จุด เนื่องจากโอกาสที่ตัวบรรจุภัณฑ์ และรายละเอียดบนบรรจุภัณฑ์ จะสามารถมองเห็นในระยะเกิน 10 เมตรขึ้นไปนั้นเป็นไปได้ยาก ด้วยเหตุนี้จึงต้องใช้พื้นที่บนหิ้งที่วางสินค้านั้นจัดเป็นภาพใหญ่เพื่อดึงดูดความสนใจ

สิ่งพึงระวังในภาพที่ต่อขึ้นจากการเรียงบรรจุภัณฑ์นั้น จะต้องเป็นภาพที่สร้างความประทับใจหรือกระตุ้นให้เกิดความอยากได้ของกลุ่มเป้าหมายที่อาจเคยเห็นภาพดังกล่าวจากสื่ออื่นๆ เช่น บนตัวบรรจุภัณฑ์ที่เคยบริโภค หรือสื่อโฆษณาต่างๆ เป็นต้น การต่อเป็นภาพของบรรจุภัณฑ์นี้ยังต้องระมัดระวังขั้นตอนการแปรรูปบรรจุภัณฑ์ เช่น การทับเส้น และการพิมพ์บนบรรจุภัณฑ์จะต้องแน่นอนมีคุณภาพดีเพื่อว่าภาพที่ต่อขึ้นมาจะเป็นภาพที่สมบูรณ์ตามต้องการ

### 3.3 การออกแบบแสดงศิลปะท้องถิ่น

เทคนิคการออกแบบวิธีนี้ มีจุดมุ่งหมายอันดับแรก คือ การส่งเสริมสินค้าที่ผลิตภายในท้องถิ่น เพื่อเสนอแก่นักท่องเที่ยว ให้ซื้อกลับไปเป็นของฝาก ถ้าสินค้านั้นได้รับความนิยมในวงกว้าง ก็สามารถนำออกขาย ในตลาดที่มีขนาดใหญ่ขึ้น หรืออาจส่งขายไปยังต่างประเทศได้ ถ้าสามารถควบคุมคุณภาพการผลิต และมีวัตถุดิบมากพอ พร้อมทั้งกระบวนการผลิต แบบอัตโนมัติที่สามารถวางแผนงานการผลิตได้

รายละเอียดบนบรรจุภัณฑ์ที่ ใช้สื่อความหมายเพื่อเป็นของฝากนี้ มักจะใช้สิ่งที่รู้จักกันดีในท้องถิ่นนั้น เช่น รูปพระแช่ชาละวันของจังหวัดพิจิตร รถม้าของจังหวัดลำปาง ภูมิประเทศในท้องถิ่น เป็นต้น

ในบางกรณีอาจนำวัสดุที่ผลิตได้ในท้องถิ่นมาใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ เพื่อความแปลกใหม่ นอกเหนือจากรายละเอียดของกราฟฟิก การออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อซื้อไป เป็นของฝากจำต้องพิจารณาถึงความสะดวกในการนำกลับของผู้ซื้อ และความแข็งแรงของบรรจุภัณฑ์ในการนำไปมอบเป็นของขวัญ ตัวอย่างของกล่องบรรจุอาหารทะเลอบแห้ง มีการออกแบบหุ้มหิ้วเพื่อความสะดวกในการนำกลับ

### 3.4 การออกแบบของขวัญ

เทคนิคในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ แบบของขวัญค่อนข้างจะแตกต่างจากเทคนิคต่างๆ ที่ได้กล่าวมาสาเหตุเนื่องจากผู้ซื้อสินค้า ที่เป็นของขวัญไม่มีโอกาสบริโภค และหลายครั้งที่การตัดสินใจซื้อเกิดขึ้น ณ จุดขาย ด้วยเหตุนี้การออกแบบบรรจุภัณฑ์ของขวัญที่ดีจึงมีบทบาทสำคัญมากต่อความสำเร็จของการขายสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเทศกาลต่างๆ ดังตัวอย่างของเหล่าแบรนด์ชั้นนำที่ปกติเป็นสินค้าของเพศชาย แต่การออกแบบบรรจุภัณฑ์สามารถออกแบบในรูปของขวัญ และกลุ่มเป้าหมายก็สามารถเจาะไปยังกลุ่มผู้หญิงได้

เทคนิคต่างๆ ดังกล่าวมาแล้วนี้ เป็นเทคนิคที่นิยม ใช้อย่างแพร่หลาย นอกเหนือจากเทคนิคการออกแบบ กราฟฟิกแล้ว ในฐานะนักออกแบบกราฟฟิกยังจำต้องรู้ถึงข้อมูลทางด้านเทคโนโลยี ทั้งในด้าน การบรรจุ และการพิมพ์ ดังต่อไปนี้

- ข้อมูลของเครื่องจักรที่จะใช้ในการบรรจุ เช่น การขึ้นรูป การบรรจุ การปิด การขนย้าย พร้อมวัสดุบรรจุภัณฑ์ที่ใช้

- ในกรณีที่เป็นผลิตภัณฑ์อาหารที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ หรือการเลือกใช้วัสดุบรรจุภัณฑ์ที่มีโครงสร้างซับซ้อนมากๆ ผลการทดสอบความเข้ากันได้ของผลิตภัณฑ์อาหารและวัสดุบรรจุภัณฑ์ ควรแจ้งไปยังนักออกแบบกราฟฟิกด้วย

- นักออกแบบกราฟฟิก ควรจะทราบถึงข้อจำกัดของโครงสร้างที่พัฒนา โดยฝ่ายเทคโนโลยี เช่น ช่องปากที่เปิดของบรรจุภัณฑ์ ความเหนียวชั้น ของผลิตภัณฑ์ อายุขัยของผลิตภัณฑ์อาหาร การเก็บ การขนส่ง เป็นต้น

- รายละเอียดเกี่ยวกับการพิมพ์ ระบบการพิมพ์ ที่จะใช้กับวัสดุบรรจุภัณฑ์ ที่จะเลือกใช้จำนวนสีที่จะพิมพ์ได้ วิธีการเคลือบ ข้อจำกัดใดๆ ที่เกี่ยวกับการพิมพ์เหล่านี้เป็นรายละเอียดที่จำเป็นมาก สำหรับการออกแบบกราฟฟิก

- ในกรณีที่สินค้าเดียวกันบรรจุในบรรจุภัณฑ์ต่างประเภทกัน เช่น อาหารเหลวบรรจุในขวด และซอง นักออกแบบกราฟฟิก มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทราบถึงข้อจำกัด ของบรรจุภัณฑ์ แต่ละระบบ

- ในการออกแบบกราฟฟิก สำหรับวัสดุบรรจุภัณฑ์ต่างประเภทกัน จะใช้เทคนิคการออกแบบที่แตกต่างกัน กฎเกณฑ์สำคัญของการออกแบบ ให้สัมฤทธิ์ผล คือ การสื่อสารระหว่างแต่ละฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ นักออกแบบ กราฟฟิก สามารถใช้ความคิดริเริ่มต่างๆ สร้างสรรค์งานทางศิลปะให้สอดคล้องกับเป้าหมายในการออกแบบ

#### การพิมพ์บรรจุภัณฑ์ Printing and packaging

ขั้นตอนท้ายที่สุดของการบรรจุภัณฑ์คือการผลิต ซึ่งอาจจะผกผันขั้นตอนของการผลิต รูปร่างของภาชนะ หรือลักษณะของกราฟฟิกกันได้ว่า ขั้นตอนใดต้องผลิตขึ้นมาก่อน เช่น การบรรจุภัณฑ์ประเภทรูปทรงแข็งตัว (rigid forms) อาทิ ขวดแก้ว ขวดพลาสติก เซลามิกส์ ต้องผลิตเป็นรูปทรงภาชนะ



บรรจุสำเร็จรูปมาก่อนแล้ว ค่อยสร้างลักษณะของกราฟฟิกบนบรรจุภัณฑ์ขึ้นทีหลัง หรือบรรจุภัณฑ์ที่สร้างขึ้นมาจากกระดาษ พลาสติก ฟิล์มพลาสติก รูปอลูมิเนียมพอยส์ แผ่นเหล็กอาบดีบุก (tin plate) จะต้องสร้างลักษณะกราฟฟิกบนแผ่นระนาบ 2 มิติ ของวัสดุให้เสร็จก่อนนำมาขึ้นรูปเป็นบรรจุภัณฑ์ที่สมบูรณ์ เป็นต้น แต่ไม่ว่าจะผกผันขึ้นตอนอย่างไรก็ตาม การสร้างงานลักษณะกราฟฟิกบรรจุภัณฑ์เพื่อการบ่งชี้ของเอกลักษณ์เฉพาะ ผลิตภัณฑ์จะต้องคงอยู่โดยอาศัยเทคนิคและกรรมวิธีของการพิมพ์เข้ามาช่วย

ดังนั้นเมื่อกระบวนการกำหนดโครงสร้าง และการออกแบบกราฟฟิกบรรจุภัณฑ์ผ่านการลงมติเป็นที่ยอมรับ ระหว่างผู้ออกแบบและผู้ผลิตแล้ว จึงต้องมีกระบวนการเลือกพิมพ์บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับโครงสร้าง และความต้องการทางคุณภาพของผลงานด้วย เช่น บรรจุภัณฑ์ทรงกลม อาทิ ขวดน้ำอัดลม ขวดแชมพูสระผม ต้องป้องกันการหลุดลอกของสีจากความเปียกชื้น ระบบการพิมพ์ที่เหมาะสมจึงต้องใช้วิธีการพิมพ์ ซิลค์สกรีน (silk screen) โดยพิมพ์สีส่นลงลายงานกราฟฟิกลงบนผิวของบรรจุภัณฑ์โดยตรง เพราะภาชนะบรรจุ มีผิวโค้ง เป็นต้น

#### ระบบการพิมพ์ (the printing process)

ระบบการพิมพ์ที่ใช้ในการสร้างสรรค์ตกแต่ง ลักษณะกราฟฟิกบนบรรจุภัณฑ์ในวงการอุตสาหกรรมทุกวันนี้ ส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับหลักการพิมพ์ 4 กระบวนการใหญ่ๆ ตามลักษณะของการสร้างแม่พิมพ์คือ

1. กระบวนการพิมพ์ผิวฉนวน (relief printing process) ได้แก่ การพิมพ์ระบบ press letter และการพิมพ์ระบบ flexo.
2. กระบวนการพิมพ์ร่องลึก (intaglio printing process) เช่น การพิมพ์ระบบกราเวียร์ gravure
3. กระบวนการพิมพ์พื้นราบ (planographic printing process) ได้แก่การพิมพ์ในระบบออฟเซต
4. กระบวนการพิมพ์ผ่านฉากพิมพ์ (serigraphic printing process) ได้แก่ การพิมพ์ระบบซิลค์สกรีน silk screen การพิมพ์ฉลุลาย stencil

#### การพิมพ์ระบบเลตเตอร์เพรส

การพิมพ์โดยระบบเลตเตอร์เพรส เป็นระบบการพิมพ์ที่เก่าแก่ที่สุดมีอายุกว่า 500 ปีมาแล้ว โดยนักประดิษฐ์ ชาวเยอรมันชื่อ กูเตนเบิร์ก gutenberg เป็นผู้คิดค้นการพิมพ์โดยใช้ตัวอักษร แต่ละตัวมาผสมกัน เป็นคำขึ้นได้คนแรก ทำให้การพิมพ์หนังสือเป็นที่แพร่หลายตั้งแต่บัดนั้นเป็นต้นมา

การเกิดภาพในการพิมพ์ของระบบนี้ เกิดขึ้นโดยวิธีที่กระดาษถูกกดลงบนแม่พิมพ์ ที่ได้รับการเคลือบหมึกแล้วโดยตรง การกดทับลงไปทำให้หมึกถ่ายทอดลงบนกระดาษเกิดเป็นภาพพิมพ์ขึ้น แม่พิมพ์ของระบบเลตเตอร์เพรสมีลักษณะนูนสูงขึ้นมาจากพื้น คือส่วนที่เป็นภาพจะสูงขึ้นมาสูงกว่า บริเวณที่ไม่ใช่ภาพหมึกจะจับติดเฉพาะบริเวณที่เป็นภาพสูงขึ้นมาเท่านั้น แม่พิมพ์อาจเป็นตัวเรียงโลหะ หรือเป็นบล็อกทั้งขึ้นก็ได้ สำหรับตัวเรียงโลหะนั้น ทำด้วยโลหะผสมของตะกั่วและดีบุกกดเป็นส่วนใหญ่ มีความสูงจากฐานจนถึงผิวตัวอักษร 0.918 นิ้ว ตัวอักษรที่ใช้มีขนาดแตกต่างกันทั้งความสูง และความหนา ดังที่เห็นในหนังสือทุกๆ ไป ตัวเรียงโลหะนี้จะใช้เรียงได้เฉพาะข้อความที่เป็นตัวอักษรเท่านั้น ส่วนพวกแผนภูมิกราฟ ตาราง หรือภาพ จะต้องใช้แม่พิมพ์ที่เป็นบล็อกแทน

การพิมพ์ในระบบนี้ เหมาะสมสำหรับใช้พิมพ์บรรจุภัณฑ์ที่ทำมาจากวัสดุจำพวกกระดาษเป็นส่วนใหญ่เช่น พิมพ์บนกล่องกระดาษแข็งแบบพับ ถุงกระดาษ ซองกระดาษ หรือพิมพ์เป็นแบบตราฉลาก

สำหรับ ปิดผนึกบน บรรจุภัณฑ์ เป็นต้น แต่ข้อเสียของคุณภาพการพิมพ์ก็มีอยู่ เช่น ทำให้เกิดรอยดุนนูน ขึ้นด้านหลังของกระดาษ ขอบภาพและตัวอักษรไม่เรียบ เนื่องจากกระดาษและแม่พิมพ์โลหะถูกกดอัดให้ สัมผัส และดึงกระดาษออกมาโดยตรง อีกทั้งแม่พิมพ์ทำด้วยโลหะแข็ง อาจทำให้เกิดการทะลุผิวขาดจาก การกดอัดพิมพ์ได้

#### การพิมพ์ระบบเฟล็กโซ

หลักการพิมพ์ระบบ flexo นั้น แม่พิมพ์ทำด้วยยางบริเวณที่เกิดภาพ จะนูนสูงขึ้นมาจากพื้น เช่นเดียวกับ แม่พิมพ์ในระบบเลตเตอร์เพรส การทำแม่พิมพ์จะต้องทำแม่พิมพ์บนสังกะสีก่อนแล้วจึงเอา bakelite ไปทาบนแผ่นสังกะสีที่กัดกรดเป็นแม่พิมพ์เมื่อถ่ายแบบมาแล้วนำแผ่นยางไปอัดบน bakelite จึงจะได้แม่พิมพ์ยางออกมา กรรมวิธีก็คล้ายคลึงกับการตรายางที่ใช้ปั๊มในสำนักงานทั่วไป แม่พิมพ์ยาง ที่ได้เรียกว่า polymer plate ซึ่งเป็นยางสังเคราะห์มีความเหมาะสมในการใช้งาน เพราะทนทานรับหมึก ได้ดี

ระบบการพิมพ์จะมีลูกกลิ้งยางจุ่มอยู่ในอ่างหมึก ลูกกลิ้งจะพาหมึกมาติดที่ลูกกลิ้งเหล็ก ลูกกลิ้ง เหล็กนี้จะถ่ายทอหมึกไปให้ลูกกลิ้งอีกลูก ที่จะถ่ายทอหมึกให้แม่พิมพ์ยางแล้วค่อย ถ่ายทอลงบนผิว ของวัตถุ โดยมีลูกกลิ้งเหล็กอีกอันติดอยู่

บรรจุภัณฑ์ที่ทำด้วยระบบเฟล็กโซก็ได้แก่ กล่องกระดาษลูกฟูก ถุงกระดาษ ถุงปูนซีเมนต์ ถุงใส่ บัญญู ถุงพลาสติกใหญ่ๆ กล่องนม UHT เป็นต้น

#### การพิมพ์ระบบกราเวียร์

การเวียร์เป็นกรรมวิธีการพิมพ์แบบแม่พิมพ์ร่องลึก intaglio ซึ่งส่วนที่เป็นภาพ หรือลายเส้น ที่พิมพ์ จะถูกกัดเจาะ เป็นบ่อเล็กๆ จำนวนนับล้านบ่อเรียกว่า เซลล์ ซึ่งขังหมึกสำหรับที่จะพิมพ์ลงบนวัสดุ อะไรก็ตาม ส่วนบริเวณที่ไม่ใช่ภาพจะเป็นผิวเรียบและอยู่สูงกว่าบ่อหมึก บ่อหมึกแต่ละบ่อแยกออกจากกัน โดยผนัง ที่เรียกว่า cell wall หรือ land บ่อเล็กๆ นี้ขังหมึกไว้ในปริมาณที่ไม่เท่ากันแล้วแต่ขนาดของบ่อ ปริมาณหมึก ถ้ามากก็จะทำให้สีเข้มมากกว่าบ่อที่มีหมึกน้อยกว่า ทำให้สามารถพิมพ์ภาพที่มีโทนต่อเนื่องได้

แม่พิมพ์กราเวียร์นี้ทำมาจากเหล็กรูปทรงกระบอก ซึ่งมีผิวชุบด้วยทองแดง และบ่อหมึกเล็กๆ ก็จะถูกกัดลงในชั้นของทองแดงนี้ หรือแม่พิมพ์อาจนำมาเป็นแผ่น แล้วนำมาหุ้มรอบลูกกลิ้งเหล็กอีก ชั้นหนึ่ง

หลักการพิมพ์กราเวียร์ แม่พิมพ์ที่ถูกกัดเป็นภาพแล้ว จะหมุนอยู่ในอ่างหมึกเหลวเหมือนกับการ พิมพ์แบบเฟล็กโซ หมึกจะเกาะอยู่ในบ่อหมึกที่กัดไว้และจะมีมีดปาดหมึก (doctor blade) เป็นเหล็ก สปริงยาวๆ กดแนบ สนิทอยู่กับผิวของแม่พิมพ์ทำหน้าที่ปาดหมึกออกจากผิว หมึกก็จะติดอยู่กับเฉพาะ ในบ่อหมึก เมื่อผ่านวัสดุแผ่นเรียบเข้าไปจะมีลูกกลิ้งเหล็กทำหน้าที่กด (impression) วัสดุติดกับแม่พิมพ์ หมึกเหลวเมื่อรับแรงอัดก็จะถ่ายทอหมึก (transfer) จากแม่พิมพ์ลงบนผิวของวัตถุเป็นลายเส้น ทางกราฟฟิกออกมา

การพิมพ์ระบบกราเวียร์ด เป็นระบบการพิมพ์ที่สามารถผลิตภาพลายเส้น (line work) และภาพ ฮาล์ฟโตน (half tone) ได้อย่างมีคุณภาพและรวดเร็ว อีกทั้งยังพิมพ์บนผิววัตถุต่างๆ ได้อีกหลายประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากวัสดุจำพวกพลาสติกและอลูมิเนียมฟอยล์ ระบบการพิมพ์ในระบบนี้ จึงเป็นที่นิยมใช้ ในการบรรจุภัณฑ์เป็นจำนวนมาก เพราะคุณภาพการพิมพ์ทัดเทียมกับระบบออฟเซต ได้เช่นกัน บรรจุภัณฑ์ที่ใช้การพิมพ์ระบบกราเวียร์นี้ ได้แก่

- กล่องกระดาษพับ
  - ห่อของที่ยืดหยุ่นได้
  - กระดาษห่อของขวัญ
  - กระดาษห่อของ
  - ฉลาก ตรา ทั้งแผ่นและม้วน
- ประเภทสิ่งพิมพ์พิเศษอื่น ๆ
- สิ่งพิมพ์พิเศษ กั้นกรองบุหรี ครอบป้องกัน โลหะ เป็นต้น

#### การพิมพ์ระบบออฟเซต

การพิมพ์ด้วยระบบออฟเซตเป็นที่แพร่หลายนิยมใช้กันทั่วโลก จะสังเกตได้ว่าในปัจจุบัน ระบบนี้มีส่วนผูกพันกับชีวิตประจำวันจนแยกไม่ออกไม่ว่าหนังสือพิมพ์ หนังสือตำรา นวนิยาย วารสารรายสัปดาห์ รายเดือน โปสเตอร์ แผ่นพับหรือโบรชัวร์ ทุกรายการนี้พิมพ์ด้วยระบบออฟเซตทั้งสิ้น หรืออาจจะกล่าวได้ว่าการพิมพ์ด้วยระบบออฟเซตมีบทบาทเข้ามาแทนที่ระบบเลตเตอร์เฟรสที่ล้ำหลังไป งานออฟเซตสามารถให้คุณค่าของงานพิมพ์ได้สูงเนื่องจากการผสมผสานของเม็ด สกรีนได้อย่างละเอียดหลักการพิมพ์ในระบบนี้ มีความแตกต่างจากการพิมพ์ระบบเลตเตอร์เฟรสโดยสิ้นเชิง กล่าวคือ

1. แม่พิมพ์เป็นแบบผิวงเรียบแทนที่จะเป็นตัวนูน
2. แม่พิมพ์จะรับหมึก แล้วถ่ายทอดภาพไปยังตัวกลาง คือผ้ายางแบบลงกดแล้วจึงลงไปบน

กระดาษ ไม่ใช่เป็นการสัมผัสโดยตรงเหมือนระบบเลตเตอร์เฟรส

3. การที่แม่พิมพ์เป็นแบบผิวงเรียบ ทำให้ส่วนที่เป็นภาพที่ต้องรับหมึก และส่วนที่ไม่ใช่ภาพ ที่จะรับหมึกไม่ได้ อยู่ในระดับเดียวกัน จึงต้องหาวิธีที่จะทำให้ส่วนที่เป็นภาพเท่านั้นที่จะรับหมึก และถ่ายทอดไปยังแบบลงกด ซึ่งทำได้โดยการนำน้ำมาเคลือบผิวส่วนที่ไม่ใช่ภาพ แล้วปล่อยให้ส่วนที่เป็นภาพ (ซึ่งไม่รับน้ำหมึก) รับหมึก ดังนั้นระบบออฟเซตจึงมีน้ำเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย

#### การพิมพ์ระบบซิลค์สกรีน

การพิมพ์ซิลค์สกรีน ก็คือการนำผ้าไหม (silk) ที่ผลิตขึ้นมาเพื่อการพิมพ์นี้โดยเฉพาะนำมาซึ่งให้ตั้งกับขอบไม้หรือกรอบโลหะ แล้วสร้างภาพขึ้นบนผ้าไหมซึ่งมีสภาพเป็นฉากพิมพ์ (screen) ปิดกันในส่วนที่ไม่ต้องการให้เกิดเป็นภาพที่ติด และปล่อยให้ส่วนที่ต้องการให้เป็นภาพโปร่งไว้ การพิมพ์ปิดกันผ้าไหมนี้มีหลายวิธีการ เช่น ระบายด้วยสีน้ำมัน แชลแลคฟิล์ม ตลอดจนจนถึงการใช้น้ำบาวา แสงปิดกัน และเมื่อนำแผ่นฟิล์มไปวางทาบบนสิ่งที่จะพิมพ์ทั้งรูปทรง 3 มิติ หรือแผ่นเรียบที่มีพื้นผิวไม่ขรุขระมาก เช่น กระดาษ ผ้า แก้ว พลาสติก โลหะ ไม้ ฯลฯ แล้วหยอดสีลงบนแม่พิมพ์ใช้ยางปาด (squeegee) ที่มีผิวหน้าตัดเรียบ ปาดดันสีให้ผ่านแม่พิมพ์ทะลุออกไปติดบนพื้นรองรับ ซึ่งก็จะได้ภาพพิมพ์ตามที่ต้องการ

การพิมพ์ด้วยระบบซิลค์สกรีนนี้ มีบทบาทกับภาชนะบรรจุภัณฑ์เป็นอย่างมาก เพราะเป็นวิธีเดียวที่จะพิมพ์บนวัสดุหรือภาชนะผิวโค้ง เช่น ขวดแก้ว ขวดพลาสติก ครอบป้องกัน โลหะที่ผ่านการขึ้นรูปแล้ว

จากการพิมพ์ระบบต่างๆ ที่กล่าวมาแล้ว จะเห็นว่ามีเทคนิคและระบบการพิมพ์ที่นำมาใช้ พิมพ์บนบรรจุภัณฑ์ มากมายหลายกรรมวิธี และมีเชื่อว่าจะมีแต่กรรมวิธีที่กล่าวมาแล้วเท่านั้น ระบบการพิมพ์ในปัจจุบัน นับว่ามีการพัฒนาก้าวหน้าไปมาก ระบบการพิมพ์ต่างๆ ถูกคิดค้นมามากมาย แต่ถึงอย่างไร ก็เป็นการแตกยอดออกไปในกระบวนการพิมพ์ 4 ประการ หรือการประสานกันในเทคนิคกรรมวิธีที่กล่าวมาแล้วข้างต้น เช่น การพิมพ์ระบบอิงค์เจ็ท เป็นการพิมพ์ด้วยการยิงหมึกออกมาเป็นจุดประกอบเป็น

ตัวอักษร และข้อความต่อเนื่องบน บรรจุภัณฑ์ก็พัฒนาขึ้นมาแทนการพิมพ์แบบ stencil และ silk screen การพิมพ์ระบบแพด (pad transfer printing) ก็เป็นการประสานหลักการระหว่างการพิมพ์ระบบออฟเซต ซิลค์สกรีนและเฟล็กโซ เพื่อให้พิมพ์บนวัตถุที่มี

## บทที่ 3 ผลการดำเนินงาน

### 3.1 เนื้อหาสาระและขั้นตอนการดำเนินการ

สมาชิกสหกรณ์ในคาบสมุทรสทิงพระ ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด สหกรณ์การเกษตรกระแสดินธุ์ จำกัด และสหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม (ทำนา) เป็นหลัก ในปีการผลิต 2558/59 สมาชิกสหกรณ์ได้รับผลกระทบผลผลิตข้าวเปลือกออกสู่ตลาดจำนวนมาก และประสบปัญหาาราคาข้าวเปลือกตกต่ำ ทำให้สมาชิกสหกรณ์ต้องรับภาระการขาดทุนรายได้ต่อครัวเรือนลดลง สหกรณ์จึงตระหนักถึงความเดือดร้อนของสมาชิก จึงสมัครใจเข้าร่วมโครงการฯ สิ้นเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 เพื่อให้สมาชิกสามารถขายข้าวเปลือกได้ราคาสูงขึ้น และนำข้าวเปลือกที่รวบรวมได้ไปแปรรูปเป็นข้าวสาร เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มอีกทางหนึ่ง ในการรวบรวมข้าวเปลือกของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรในจังหวัดสงขลา ภายใต้โครงการสิ้นเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2558 จนถึงวันที่ 30 กันยายน 2559 มีการขั้นตอนในการดำเนินการตามแนวทางการปฏิบัติของโครงการฯ ดังนี้

3.1.1 ประชาสัมพันธ์ให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรในจังหวัดสงขลารับทราบโครงการฯ และแจ้งความประสงค์เข้าร่วมโครงการสิ้นเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59

3.1.2 ประสานสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร แนะนำการเตรียมความพร้อมสถาบันเกษตรกรที่มีความพร้อมและสมัครใจเข้าร่วมโครงการฯ ต้องทำแผนรวบรวมข้าวเปลือก (แผนซื้อ - ขายข้าวเปลือก) ปีการผลิต 2558/59 ตามศักยภาพและปริมาณที่จะดำเนินการได้

3.1.3 แจ้งเวียนคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารโครงการสิ้นเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัด

3.1.4 จัดประชุมชี้แจงโครงการฯ ให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร และผู้ที่เกี่ยวข้องทราบ

3.1.5 กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติในการดำเนินโครงการสิ้นเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร เพื่อให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรปฏิบัติ

3.1.6 จัดประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการฯ ระดับจังหวัด เพื่อตรวจสอบเอกสารและคุณสมบัติและสถาบันเกษตรกรที่มีความประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ ในเบื้องต้น

3.1.7 สถาบันเกษตรกรที่มีความประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ สามารถยื่นเอกสารได้ที่ ธ.ก.ส. สาขา และ ธ.ก.ส. สาขา จะดำเนินการตรวจสอบเอกสารเบื้องต้น เพื่อเสนอคณะกรรมการบริหารโครงการฯ ระดับจังหวัด พิจารณาให้ความเห็นชอบ

3.1.8 จัดประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการสิ้นเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว และสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัด เพื่อพิจารณาเงินกู้ให้กับสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ ที่ยื่นคำขออยู่กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และติดตามผลการดำเนินงาน และแก้ไขปัญหาให้แก่สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ

3.1.9 ธ.ก.ส. จะเป็นผู้อนุมัติเงินกู้ โดยใช้ความเห็นของคณะอนุกรรมการบริหารโครงการฯ ประกอบการพิจารณา เมื่อ ธ.ก.ส. อนุมัติแล้ว จะโอนเงินกู้เข้าบัญชีของสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ

3.1.10 สถาบันเกษตรกรดำเนินการธุรกิจรวบรวมข้าวเปลือกและการแปรรูปข้าวสาร

3.1.11 สำนักงานสหกรณ์จังหวัดรายงานและติดตาม/ประเมินผล/สรุปผลโครงการฯ

ให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ทราบ

### 3.2 ส่วนของงานที่ผู้เสนอเป็นผู้ปฏิบัติ โดยมีสัดส่วนของผลงานร้อยละ 80

การรวบรวมข้าวเปลือกของสหกรณ์ในจังหวัดสงขลา ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 ผู้จัดทำผลงานได้ดำเนินการโดยมีรายละเอียดแต่ละขั้นตอน ดังนี้

3.2.1 ผู้จัดทำผลงาน ศึกษาหลักเกณฑ์เงื่อนไข วิธีปฏิบัติของโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปี 2558/59 อย่างละเอียดถี่ถ้วน หลังจากนั้นจัดทำบันทึกข้อความถึงสหกรณ์จังหวัดสงขลา เพื่อลงนามแจ้งประชาสัมพันธ์โครงการฯ ให้สหกรณ์การเกษตรในเขตพื้นที่ที่มีการปลูกข้าว ได้แก่ อำเภอรโนด อำเภอกระแสสินธุ์ อำเภอสทิงพระ และอำเภอลิงหนคร รับทราบโครงการฯ พร้อมจัดทำบันทึกข้อความให้กลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ที่รับผิดชอบช่วยประชาสัมพันธ์โครงการฯ อีกทางหนึ่ง

3.2.2 ดำเนินการจัดทำหนังสือพร้อมส่งแบบสำรวจแผนการรวบรวมข้าวเปลือกปีการผลิต 2558/59 (สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร) ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ตามแบบที่กรมส่งเสริมสหกรณ์กำหนด ให้สหกรณ์ที่มีความประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ คือ สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด สหกรณ์การเกษตรกระแสสินธุ์ จำกัด และสหกรณ์การเกษตรลิงหนคร จำกัด เพื่อจัดทำแผนรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อขาย และรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อแปรรูปดังตัวอย่างต่อไปนี้

**ตารางที่ 1** แสดงแบบสำรวจแผนการรวบรวมข้าวเปลือก ปีการผลิต 2558/59 (สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร) ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร

ที่	ชื่อสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร	โรงสี		แผนรวบรวมเพื่อจำหน่าย (ตัน)	แผนรวบรวมเพื่อแปรรูป (ตัน)	รวมปริมาณรวบรวม (ตัน)	ประสงค์ขอเงิน ธ.ก.ส. (ล้านบาท)
		มี	ตัน/วัน				
1	xxxx	/	/	xx	xx	xx	xx
2	xxxx	/	/	xx	xx	xx	xx
3	xxxx	/	/	xx	xx	xx	xx
รวมทั้งสิ้น				xx	xx	xx	xx

ที่มา : กรมส่งเสริมสหกรณ์ (2559)

จากตารางที่ 1 แสดงแบบสำรวจแผนการรวบรวมข้าวเปลือก ปีการผลิต 2558/59 (สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร) ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร

ข้อมูลในตารางประกอบด้วย ชื่อสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร โรงสี และกำลังการผลิต แผนรวบรวมเพื่อจำหน่าย (หน่วยเป็นตัน) แผนรวบรวมเพื่อแปรรูป (หน่วยเป็นตัน) ผลรวมปริมาณรวบรวม (หน่วยเป็นตัน) และสหกรณ์มีความประสงค์ขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส.จำนวนเท่าไร นอกจากนี้ ได้ประสานสหกรณ์ที่เข้าประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ โดยลงพื้นที่ร่วมกับกลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ที่รับผิดชอบ เข้าไปแนะนำสหกรณ์ เพื่อเตรียมความพร้อมจัดทำแผนรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อขาย และแผนรวบรวมเพื่อแปรรูปตามแบบสำรวจที่กรมฯ กำหนด โดยคำนึงถึงศักยภาพและปริมาณที่สหกรณ์จะดำเนินการได้ โดยให้สหกรณ์เปรียบเทียบผลการรวบรวมข้าวเปลือกจากปีก่อนเป็นฐานในการวางแผนการรวบรวม รวมถึงกำลังการผลิตของเครื่องสีข้าวที่สหกรณ์มีโรงสีเป็นของตนเอง เมื่อสหกรณ์รายงานแผนการรวบรวมส่งให้สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลาทราบแล้ว ผู้จัดทำผลงาน ได้บันทึกข้อมูลรายงานแผนการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อขาย และเพื่อแปรรูป เข้าระบบข้อมูลการผลิตพืชของสถาบันเกษตรกร ของกรมส่งเสริมสหกรณ์

3.2.3 กรมส่งเสริมสหกรณ์ ได้แจ้งแนวทางการดำเนินโครงการฯ และส่งสำเนาคำสั่งกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ แต่งตั้งคณะอนุกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว ระดับจังหวัด และอำนาจหน้าที่ พร้อมรายชื่อสหกรณ์ที่แจ้งความประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ ให้จังหวัดดำเนินการตามวิธีปฏิบัติ หลักเกณฑ์ เงื่อนไขของโครงการฯ นั้น ผู้จัดทำผลงาน ได้ดำเนินการจัดทำบันทึกข้อความถึงผู้ว่าราชการจังหวัดสงขลา เพื่อพิจารณาลงนามในหนังสือเพื่อแจ้งเวียนคำสั่งกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ แต่งตั้งคณะอนุกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว ระดับจังหวัดให้คณะอนุกรรมการที่เกี่ยวข้องทราบ ประกอบด้วย เกษตรและสหกรณ์จังหวัดสงขลา หัวหน้าสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์สงขลา เกษตรจังหวัดสงขลา และผู้อำนวยการสำนักงานธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรจังหวัดสงขลา และดำเนินการจัดทำบันทึกข้อความแจ้งเวียนคำสั่งฯ ดังกล่าว ให้กลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ที่รับผิดชอบสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ รับทราบ

3.2.4 แนวทางการดำเนินโครงการฯ และรายชื่อสหกรณ์ที่แจ้งความประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ พร้อมคำแนะนำกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ เรื่อง วิธีปฏิบัติทางบัญชีโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 ให้สถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ ถือปฏิบัติและจัดทำบันทึกข้อความแจ้งให้กลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ที่รับผิดชอบทราบ เพื่อแนะนำ ส่งเสริม สหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ ปฏิบัติตามคู่มือปฏิบัติงานโครงการฯ แนวทางการดำเนินโครงการฯ และคำแนะนำกรมตรวจบัญชีสหกรณ์อย่างเคร่งครัด และจัดทำหนังสือถึงสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ เพื่อส่งสำเนาโครงการฯ แนวทางการดำเนินโครงการฯ และรายชื่อสหกรณ์ที่แจ้งความประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ ให้สหกรณ์ทราบ เพื่อจะได้ศึกษาข้อมูล

วิธีปฏิบัติ หลักเกณฑ์ เงื่อนไข ได้อย่างถูกต้อง

3.2.5 เมื่อกองแผนงาน ได้จัดสรรเงินงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2559 เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโครงการฯ ผู้จัดทำผลงาน ได้ดำเนินการจัดทำแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) ให้สอดคล้องกับแผนที่กองแผนกำหนด เสนอผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาการบริหารจัดการสหกรณ์ และผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ จากนั้นเสนอให้สหกรณ์จังหวัดสงขลาลงนามอนุมัติแผนปฏิบัติงาน ประกอบด้วย กิจกรรมค่าใช้จ่ายในการติดตาม

ตรวจเยี่ยม และแนะนำ สถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ และค่าใช้จ่ายการประชุมและฝึกอบรม จากนั้น ดำเนินการจัดทำบันทึกข้อความถึงผู้ว่าราชการจังหวัดสงขลา เพื่อจัดทำหนังสือเชิญประชุม คณะอนุกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 และผู้ที่เกี่ยวข้อง เข้าร่วมประชุม และจัดทำหนังสือเชิญประชุมไปยังสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ จัดทำบันทึกข้อความถึงผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ที่รับผิดชอบ เพื่อให้เข้าร่วมประชุมตาม วัน เวลา และสถานที่ที่กำหนด เพื่อซักซ้อม ทำความเข้าใจ วิธีปฏิบัติ หลักเกณฑ์ เอกสารหลักฐานต่างๆ ในการขออนุมัติสินเชื่อจาก ธ.ก.ส. และนำผลการอนุมัติสินเชื่อเสนอที่ประชุมคณะอนุกรรมการบริหารโครงการฯ พิจารณาจัดทำหนังสือถึงสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ ขอใช้สถานที่ และทำหนังสือเชิญสหกรณ์ การเกษตรในคาบสมุทรสตูลให้เข้าร่วมประชุมเชื่อมโยงสร้างเครือข่ายการผลิตการตลาดข้าวของจังหวัด สงขลา ณ สำนักงานสหกรณ์

3.2.6 การจัดประชุมคณะอนุกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว และสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัด ผู้จัดทำผลงาน ได้ดำเนินการจองห้องประชุม จัดเตรียมระเบียบวาระการประชุม ประสานงานคณะกรรมการบริหารโครงการฯ สหกรณ์ และกลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ที่ รับผิดชอบให้เข้าร่วมประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนด จัดบันทึกรายงานการประชุม ชี้แจง หลักเกณฑ์โครงการฯ เพื่อให้คณะอนุกรรมการร่วมกันพิจารณาให้สหกรณ์เข้าร่วมโครงการฯ ยื่นคำขอกู้ ต่อธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และติดตามผลการดำเนินงาน และแก้ไขปัญหาให้แก่ สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ ณ ห้องประชุมสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา ถอดเทป บันทึกเสียงการประชุม พิมพ์รายงานการประชุมเสนอประธานในที่ประชุมลงนามตรวจสอบรายงาน การประชุม และทำหนังสือถึงคณะอนุกรรมการบริหารโครงการฯ พร้อมส่งสำเนารายงานการประชุม ที่บันทึกเรียบร้อยแล้ว ให้คณะอนุกรรมการบริหารโครงการฯ แก่ขารายงานการประชุมภายในกำหนด ซึ่งการจัดประชุมในแต่ละครั้ง ได้ประสานงานขอข้อมูลรายละเอียดจาก นางสาวบวรลักษณ์ มาศปิ่น เจ้าหน้าที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรจังหวัดสงขลา และนางรุจิรา อารยะญาณ นักวิชาการสหกรณ์ชำนาญการ กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ เพื่อนำข้อมูลมาจัดทำเอกสาร ประกอบระเบียบวาระการประชุม นอกจากนี้ มีการจัดประชุมเชื่อมโยงสร้างเครือข่ายการผลิตการตลาด ข้าวของจังหวัด ณ ที่ทำการสหกรณ์การเกษตรกระแสดินธุ์ จำกัด พร้อมจัดทำระเบียบวาระการประชุม บันทึกเทปการประชุม จัดบันทึกรายงานการประชุม และจัดทำรายงานการประชุมเรียบร้อยแล้ว

3.2.7 เมื่อมติที่ประชุมให้มีการติดตามการดำเนินโครงการฯ ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่โครงการฯ กำหนด ผู้จัดทำผลงาน จึงได้ร่วมกับกลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ที่รับผิดชอบสหกรณ์ ลงพื้นที่ ณ สำนักงานสหกรณ์ ที่เข้าร่วมโครงการฯ เพื่อแนะนำ ส่งเสริม สหกรณ์ในการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อขาย และเพื่อแปรรูปเป็น ข้าวสาร พร้อมบันทึกภาพกิจกรรมต่างๆ เช่น ภาพการรวบรวมข้าวเปลือกในแต่ละสหกรณ์ ภาพการจัด ประชุมคณะอนุกรรมการฯ เป็นต้น บันทึกลงแผ่น CD และรายงานผลการดำเนินกิจกรรมตามโครงการฯ ให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ทราบเป็นรายไตรมาส

3.2.8 เมื่อสมาชิกสหกรณ์เริ่มฤดูการรวบรวมข้าวเปลือก สหกรณ์มีหน้าที่รายงานผลการดำเนินงาน ปริมาณการรวบรวมข้าวเปลือก มูลค่าที่จำหน่ายได้ ให้สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา ทราบทุกวัน พลหัตสดีของทุกสัปดาห์ จนกว่าจะสิ้นสุดโครงการฯ ซึ่งผู้จัดทำผลงานร่วมกับเจ้าหน้าที่ธนาคารเพื่อ การเกษตรและสหกรณ์การเกษตรจังหวัดสงขลา และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ในพื้นที่ ลงพื้นที่ไปติดตาม



ผลการรวบรวมข้าวเปลือกของสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ ตลอดระยะเวลาที่มีการรวบรวมข้าวเปลือก และผู้จัดทำผลงานได้ ดำเนินการสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยสถาบันเกษตรกร ปี 2558/59 ทั้งรวบรวมเพื่อจำหน่ายและรวบรวมเพื่อแปรรูป ส่งให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ ทราบ ภายใน 15 วัน หลังจากสิ้นสุดโครงการฯ

ในการดำเนินการตามโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 ผู้เสนอผลงาน ได้ปฏิบัติตามคู่มือปฏิบัติงานโครงการฯ ดังกล่าว ที่กรมส่งเสริมสหกรณ์ กำหนด และได้แนะนำให้สถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ ดำเนินการบันทึกบัญชีโครงการฯ ให้ถูกต้อง ครบถ้วน ตามคำแนะนำกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ เรื่อง วิธีปฏิบัติทางบัญชีโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าว และสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59

ปัญหาและอุปสรรค ในการดำเนินโครงการฯ พบว่า

#### 1. ด้านการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่าย

1.1 สหกรณ์รวบรวมข้าวเปลือกแล้ว ไม่มียุ่งยากเก็บข้าวเปลือก และไม่มีโรงสีข้าวเป็นของตนเอง ต้องพึ่งพาโรงสีเอกชนภายนอกรับซื้อข้าวเปลือก ทำให้สหกรณ์รับภาระต้นทุนค่าขนส่งเพิ่มขึ้น

1.2 โรงสีข้าวเอกชน ไม่มารับซื้อข้าวเปลือกตามที่สหกรณ์กำหนด เนื่องจากผลผลิตออกน้อย และโรงสีข้าวที่รับซื้อข้าวสารอยู่ต่างจังหวัด ทำให้เสียเวลาในการเดินทาง ทำให้ข้าวเปลือกเน่าเสียหาย บางส่วน

1.3 สถาบันเกษตรกร ได้รับสินเชื่อจากโครงการฯ ไม่ทันต่อความต้องการใช้เงิน เนื่องจาก ล่วงเลยระยะเวลาการเก็บเกี่ยว หรือ ฤดูการผลิต ซึ่งภาคใต้เริ่มปลูกข้าวและเก็บเกี่ยวผลผลิตประมาณ เดือนตุลาคม – มีนาคม ของทุกปี

#### 2. ด้านการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อแปรรูปเป็นข้าวสาร

2.1 สหกรณ์มีเครื่องสีข้าวขนาดเล็ก แต่เกิดปัญหาเครื่องจักรชำรุดเสียหายบ่อยครั้ง กำลังการผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด

2.2 ไม่มีตลาดรองรับสินค้าที่แน่นอน เพราะข้าวที่นำมาแปรรูปเป็นข้าวพันธุ์พื้นเมือง เช่น ข้าวอ้ายเจียง ข้าวสังหยดซ์ ข้าวขาว กข 70 ซึ่งข้าวพันธุ์ดังกล่าว เป็นที่ต้องการในตลาดเล็ก ไม่สามารถนำไปจำหน่ายในตลาดกลางหรือตลาดขนาดใหญ่ได้ สหกรณ์ต้องจัดหาแหล่งจำหน่ายข้าวสารเอง

ผู้นำเสนอผลงาน จึงนำแนวคิดด้านการตลาดการขนส่งโลจิสติกส์ และการเชื่อมโยงเครือข่าย มาประยุกต์ใช้ ในการแก้ไขปัญหา โดยแนะนำให้สหกรณ์ดำเนินการ ด้านการขนส่ง ให้สหกรณ์ติดต่อโรงสี ข้าวชุมชน และโรงสีข้าวจังหวัดใกล้เคียง เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง ด้านการตลาด ให้สหกรณ์หาตลาดรองรับก่อนการปลูกข้าว เช่น โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า สหกรณ์อื่นๆ โดยให้สหกรณ์รวมตัวกัน เพื่อเชื่อมโยงตลาดข้าวสารระหว่างกัน แนะนำให้สหกรณ์สร้างตราสินค้าเป็นของตนเอง เน้นการประชาสัมพันธ์ข้าวเพื่อสุขภาพและออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า เป็นต้น

### 3.3 ผลสำเร็จของงาน (เชิงปริมาณ / คุณภาพ)

3.3.1 เชิงปริมาณ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2559 จังหวัดสงขลาได้ประชาสัมพันธ์โครงการสินเชื่อ เพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 ให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ได้รับทราบโครงการ และแจ้งความประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ พบว่า จังหวัดสงขลา มีสหกรณ์สมัครใจ เข้าร่วมโครงการฯ จำนวน 3 สถาบันเกษตรกร คือ สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด สหกรณ์การเกษตร

กระแอสินธุ์ จำกัด และสหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด ซึ่งสหกรณ์มีแผนการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อแปรรูป ดังนี้

**ตารางที่ 2** แสดงแผนการรวบรวมข้าวเปลือกปีการผลิต 2558/59 จังหวัดสงขลา ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59

ที่	ชื่อสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร	โรงสี		แผนรวบรวมเพื่อจำหน่าย (ตัน)	แผนรวบรวมเพื่อแปรรูป (ตัน)	รวมปริมาณรวบรวม (ตัน)	ประสงค์ขอกู้เงิน ธ.ก.ส. (ล้านบาท)
		มี	ตัน/วัน				
1	สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด	-	-	3,000	-	3,000	20
2	สหกรณ์การเกษตรกระแอสินธุ์ จำกัด	-	-	100	-	100	5
3	สหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด	/	3	-	100	100	10
<b>รวมทั้งสิ้น</b>			<b>3</b>	<b>3,100</b>	<b>100</b>	<b>3,200</b>	<b>35</b>

ที่มา : สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา (2559)

จังหวัดสงขลา มีสหกรณ์เข้าร่วมโครงการฯ ยื่นความประสงค์ขอกู้เงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรสาขาในพื้นที่ที่สหกรณ์ตั้งอยู่ จำนวน 3 สหกรณ์ ได้รับอนุมัติสินเชื่อจำนวน 3 สหกรณ์ วงเงินที่ธนาคารฯ อนุมัติ จำนวน 32.5 ล้านบาท (สามสิบสองล้านบาทถ้วน) เบิกจ่ายเงินกู้ทั้งสิ้น จำนวน 23.80 ล้านบาท (ยี่สิบสามล้านแปดแสนบาทถ้วน) คงเหลือส่งคืนธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรจังหวัดสงขลาทั้งสิ้น จำนวน 8.70 (แปดล้านเจ็ดแสนบาทถ้วน) รายละเอียดปรากฏ ดังนี้

**ตารางที่ 3** แสดงผลการเบิกจ่ายเงินกู้ของสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยสถาบันเกษตรกร

ที่	ชื่อสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร	วงเงินที่ได้รับอนุมัติ (ล้านบาท)	อนุมัติเมื่อวันที่	เบิกรับเงิน (ล้านบาท)	คงเหลือส่งคืน ธ.ก.ส. (ล้านบาท)
1	สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด	12	17 มี.ค.59	7.80	4.20
2	สหกรณ์การเกษตรกระแอสินธุ์ จำกัด	16	18 ก.พ.59	16	-
3	สหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด	4.5	17 พ.ค.59	-	4.5
<b>รวมทั้งสิ้น</b>		<b>32.5</b>		<b>23.80</b>	<b>8.70</b>

ที่มา : สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา (2559)

เมื่อสิ้นสุดโครงการ (30 กันยายน 2559) สหกรณ์ทั้งหมดสามารถส่งชำระเงินกู้พร้อมดอกเบี้ยให้แก่ ธ.ก.ส.สาขาที่ได้สหกรณ์ได้รับสินเชื่อภายในกำหนด

ผลการดำเนินโครงการ ได้ดำเนินการในส่วนที่รับผิดชอบ ตามแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) ประจำปี พ.ศ. 2559 แผนงานพัฒนาเศรษฐกิจระดับฐานราก กิจกรรมหลัก ส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 ประกอบด้วย 2 กิจกรรม คือ

1. จัดประชุมและฝึกอบรม ประกอบด้วย

1.1 จัดประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการฯ จำนวน 3 ครั้ง

1.2 จัดประชุมเชื่อมโยงสร้างเครือข่ายการผลิตการตลาดข้าวของจังหวัด จำนวน 1 ครั้ง

2. ติดตาม ตรวจสอบ และแนะนำสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ

ผู้เสนอผลงาน ได้ดำเนินการจัดทำเอกสารประกอบการประชุม เพื่อจัดประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัด ซึ่งได้มีการจัดประชุม จำนวน 3 ครั้ง และสามารถจัดประชุมเชื่อมโยงสร้างเครือข่ายการผลิตการตลาดข้าวของจังหวัด จำนวน 1 ครั้ง ณ สำนักงานสหกรณ์ และลงพื้นที่ติดตามการดำเนินงานของสหกรณ์จำนวน 3 สหกรณ์ บันทึกภาพกิจกรรมต่างๆ เช่น ภาพการรวบรวมข้าวเปลือกในแต่ละสหกรณ์ ภาพการจัดประชุม คณะอนุกรรมการฯ เป็นต้น บันทึกลงแผ่น CD และรายงานผลการดำเนินกิจกรรมตามโครงการฯ ให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ทราบเป็นรายไตรมาส จำนวน 4 ครั้ง และติดตามผลการรวบรวมข้าวเปลือกของสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ รายงานผลการดำเนินงานให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ ทราบทุกวันพฤหัสบดีของทุกสัปดาห์จนกว่าจะสิ้นสุดโครงการฯ เมื่อสิ้นสุดโครงการฯ ดำเนินการสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปี 2558/59 ทั้งรวบรวมเพื่อจำหน่ายและรวบรวมเพื่อแปรรูป ส่งให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ทราบ ภายใน 15 วัน รายละเอียด ดังนี้

1. จัดประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัด จำนวน 3 ครั้ง

1.1 ครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2559 จัดประชุม ณ ห้องประชุมสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา มีคณะอนุกรรมการฯ เข้าร่วมประชุมทั้งหมด 7 คน จากคณะอนุกรรมการทั้งหมด 8 คน และมีผู้เข้าร่วมประชุม จำนวน 13 คน รวมทั้งสิ้น 20 คน โดยสหกรณ์จังหวัดสงขลา ในฐานะอนุกรรมการและเลขานุการ ได้มอบหมาย ให้ผู้เสนอผลงาน และนายประวิติ แดงบรรจง นักวิชาการสหกรณ์ชำนาญพิเศษ กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาการบริหารจัดการสหกรณ์ อนุกรรมการและผู้ช่วยเลขานุการฯ ชี้แจงคำสั่งกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ที่ 1037/2558 เรื่อง แต่งตั้งคณะอนุกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัด ลงวันที่ 20 พฤศจิกายน 2558 และอำนาจหน้าที่ของคณะอนุกรรมการบริหารโครงการฯ และชี้แจงมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและรักษาเสถียรภาพราคาข้าว ปีการผลิต 2558/59 ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ขั้นตอน วิธีปฏิบัติ เอกสารที่ใช้ในการขอกู้/พิจารณาเงินกู้โครงการฯ ที่ต้องเตรียมเสนอต่อ ธ.ก.ส. พร้อมนี้ผู้เสนอผลงาน ได้รับมอบหมายให้ชี้แจงขั้นตอน วิธีปฏิบัติ มาตรการลดดอกเบี้ยเงินกู้ให้เกษตรกรผู้ปลูกข้าวปีการผลิต 2558/59 ของสมาชิกสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ให้สหกรณ์และคณะอนุกรรมการบริหารโครงการฯ ทราบ ในส่วนของเจ้าหน้าที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ การเกษตร นางสาววรลักษณ์ มาศปิ่น อนุกรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ แจ้งต่อที่ประชุม คณะอนุกรรมการฯ ว่าจังหวัดสงขลา มีสหกรณ์เข้าร่วมฯ โครงการฯ ปีการผลิต 2558/59 จำนวน 3

สหกรณ์ ได้อนุมัติสินเชื่อแล้วจำนวน 2 สหกรณ์ วงเงินสินเชื่อที่อนุมัติ 28 ล้านบาท ประกอบด้วย สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด จำนวน 12 ล้านบาท และสหกรณ์การเกษตรกระแสดินธุ์ จำกัด จำนวน 16 ล้านบาท ส่วนอีก 1 สหกรณ์ คือ สหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด อยู่ระหว่างส่งเอกสารหลักฐานยื่นขอกู้สินเชื่อต่อ ธ.ก.ส. ซึ่งมติที่ประชุมรับทราบผลการดำเนินงานการอนุมัติสินเชื่อให้แก่สถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ และพิจารณาอนุมัติเพิ่มเติมในหลักการในสหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด และหากมีสถาบันเกษตรกรใดประสงค์เข้าร่วมโครงการฯ เพิ่มเติม ให้เร่งดำเนินการยื่นเอกสารหลักฐานเพื่อขอกู้จาก ธ.ก.ส. สาขาต่อไป

1.2 ครั้งที่ 2 เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2559 จัดประชุม ณ ห้องประชุมสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา มีคณะอนุกรรมการฯ เข้าร่วมประชุมทั้งหมด 7 คน จากคณะอนุกรรมการทั้งหมด 8 คน และมีผู้เข้าร่วมประชุม จำนวน 13 คน รวมทั้งสิ้น 20 คน สืบเนื่องจากการประชุม ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2559 ฝ่ายเลขานุการได้แจ้งเวียนรายงานการประชุมให้คณะอนุกรรมการฯ พิจารณาแก้ไขรายงานการประชุม ปรากฏว่า นางสาวบวรลักษณ์ มาศปิ่น เจ้าหน้าที่ธ.ก.ส. อนุกรรมการและผู้ช่วยเลขานุการฯ ขอแก้ไขรายงานการประชุมในวาระที่ 3.4 ซึ่งไม่เป็นสาระสำคัญ คณะอนุกรรมการฯ จึงมีมติรับรองรายงานการประชุมคณะอนุกรรมการบริหารโครงการฯ ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2559 ในวาระติดตามผลการประชุมครั้งที่ผ่านมา ฝ่ายเลขานุการ เสนอรายงานผลการรวบรวมข่าวเปลือกให้คณะอนุกรรมการบริหารโครงการฯ ทราบ ดังนี้

ตารางที่ 4 แสดงแบบรายงานปริมาณการรวบรวมข้าวเปลือกและแปรรูปข้าวสารของสหกรณ์ ในจังหวัดสงขลา ณ วันที่ 25 พฤษภาคม 2559

แบบรายงานปริมาณการรวบรวมข้าวเปลือกและแปรรูปข้าวสารของสหกรณ์												
ข้อมูล ณ วันที่ ๒๕ พฤษภาคม ๒๕๕๙												
ปริมาณรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อขาย												
ที่	ชื่อสหกรณ์	วงเงินที่ได้รับอนุมัติ (ล้านบาท)	ชนิดของข้าว	แผนการรวบรวม		ผลการรวบรวม		ผลการจำหน่าย		ร้อยละ แต่ละ สหกรณ์	ร้อยละ เทียบกับ แผนทั้งหมด	ส่วนต่างจากการ จำหน่าย (บาท)
				ปริมาณ (ตัน)	จำนวน (บาท)	ปริมาณ (ตัน)	จำนวน (บาท)	ปริมาณ (ตัน)	จำนวน (บาท)			
๑	สกก.กระแสดินธุ์ จก.	๑๖	ข้าวขาว กข.	๒,๑๓๐	๑๖,๐๐๐,๐๐๐.๐๐	๖๐	๔๓๒,๑๕๕.๐๐	๖๐	๔๓๒,๖๙๒.๐๐	๒.๘๒	๑.๑๕	๕๓๗.๐๐
๒	สกก.ระโนด จก.	๑๒	ข้าวขาว	๓,๐๐๐	๑๒,๐๐๐,๐๐๐.๐๐	๒๖๑.๙๓	๑,๘๐๘,๓๓๖.๐๐	๒๖๑.๙๓	๑,๘๘๖,๙๑๓.๐๐	๘.๗๓	๕.๐๑	๗๘,๕๗๗.๐๐
			ข้าวหอมปทุม			๘๕๓.๗๓	๖,๓๕๒,๘๖๓.๕๐	๘๕๓.๗๓	๖,๔๓๘,๒๕๓.๕๐	๒๘.๔๖	๑๖.๓๒	๘๕,๓๙๐.๐๐
๓	สกก.สิงหนคร จก.	๔.๕	-	๑๐๐	๔,๕๐๐,๐๐๐.๐๐	-	-	-	-	-	-	-
รวมทั้งสิ้น		๓๒.๕		๕,๒๓๐	๓๒,๕๐๐,๐๐๐.๐๐	๑,๑๗๕.๖๖	๘,๕๙๓,๓๕๔.๕๐	๑,๑๗๕.๖๖	๘,๗๕๗,๘๕๘.๕๐	๔๐.๐๑	๒๒.๔๘	๑๖๔,๕๐๔.๐๐
หมายเหตุ: ธ.ก.ส. อนุมัติวงเงิน จำนวน ๕ ล้านบาท ให้สหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด เมื่อวันที่ ๑๓ พ.ค.๕๙												
ร้อยละแต่ละสหกรณ์ คำนวณจาก ((ผลการรวบรวมปริมาณของแต่ละสหกรณ์ X ๑๐๐/ปริมาณตามแผนของแต่ละสหกรณ์ตั้งไว้))												
ร้อยละเทียบกับแผนทั้งหมด คำนวณจาก ((ผลการรวบรวม (ปริมาณ)ทั้งหมด X ๑๐๐/ผลรวมปริมาณแผนการรวบรวมทั้งหมด))												

ที่มา : สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา (2559)

จากตารางที่ 4 ข้างต้น แสดงรายงานปริมาณการรวบรวมข้าวเปลือกและแปรรูปข้าวสารของสหกรณ์ในจังหวัดสงขลา ของสหกรณ์ทั้ง 3 แห่ง สหกรณ์ได้ยื่นเอกสารขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส.สาขา ในพื้นที่เพื่อให้สหกรณ์นำไปดำเนินธุรกิจรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่าย และรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อแปรรูปในฤดูการผลิต ปี 2558/59 ตามโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกรปีการผลิต 2558/59 ซึ่งสหกรณ์ทั้ง 3 แห่ง ได้รับอนุมัติสินเชื่อจาก ธ.ก.ส. เรียบร้อยแล้ว วงเงินที่ได้รับอนุมัติ จำนวน 32.5 ล้านบาท ประกอบด้วย สหกรณ์การเกษตรกระแสสินธุ์ จำกัด จำนวน 16 ล้านบาท, สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด จำนวน 12 ล้านบาท และสหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด จำนวน 4.5 ล้านบาท ชนิดข้าวที่รวบรวม ได้แก่ ข้าวขาว กข.ข้าวขาว และข้าวหอมมะลิ 105 แผนการรวบรวมข้าวเปลือกทั้ง 3 สหกรณ์ จำนวน 5,230 ตัน มูลค่าทั้งสิ้นจำนวน 32.5 ล้านบาท ผลการรวบรวมทั้งสิ้น 1,175.66 ตัน มูลค่า 8,593,354.50 บาท ผลการจำหน่าย จำนวน 1,175.66 ตัน มูลค่า 8,757,858.50 บาท เมื่อเปรียบเทียบกับแผนการรวบรวมทั้งหมด พบว่า สหกรณ์รวบรวมข้าวเปลือกได้ร้อยละ 22.48 และมีส่วนต่างจากการจำหน่ายจำนวน 164,504 บาท

จากข้อมูล ณ วันที่ 25 พฤษภาคม 2559 ผลการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายและแปรรูปที่ไม่เป็นไปตามแผนที่ตั้งไว้ เนื่องจากราคารับซื้อข้าวเปลือกในตลาดมีความผันผวน และสหกรณ์ไม่มีตลาดรับซื้อข้าวเปลือกที่แน่นอน เพราะไม่มีโรงสีข้าวเป็นของตนเอง ต้องพึ่งพาพ่อค้าคนกลางหรือโรงสีข้าวเอกชน นอกจากนี้ คณะอนุกรรมการฯ แนะนำให้สหกรณ์จัดทำแผนการส่งเสริมการปลูกข้าวอินทรีย์เพื่อสุขภาพ และให้สหกรณ์แปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสารก่อนจำหน่าย เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้ข้าวสารอีกทางหนึ่ง และธ.ก.ส. ได้รายงานผลการเบิกจ่ายเงินกู้ของสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ ให้สหกรณ์ดำเนินการเบิกจ่ายเงินให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2559 และส่งชำระคืนภายในวันที่ 30 กันยายน 2559 และขอให้สหกรณ์นำเงินกู้ไปใช้ตามวัตถุประสงค์

ฝ่ายเลขานุการ ได้ประมวลผลการดำเนินกิจกรรมโครงการฯ ก่อนการรวบรวมข้าวเปลือกและหลังการรวบรวมข้าวเปลือก รวมถึงภาพการจัดประชุมเชื่อมโยงสร้างเครือข่ายการผลิตการตลาดข้าวของจังหวัดสงขลา ณ ห้องประชุมสหกรณ์การเกษตรกระแสสินธุ์ จำกัด เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2559 มติที่ประชุมรับทราบ

1.3 ครั้งที่ 3 เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2559 จัดประชุม ณ ห้องประชุมสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา มีคณะอนุกรรมการฯ เข้าร่วมประชุมทั้งหมด 6 คน จากคณะอนุกรรมการทั้งหมด 8 คน และมีผู้เข้าร่วมประชุม จำนวน 14 คน รวมทั้งสิ้น 20 คน สืบเนื่องจากการประชุม ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2559 ฝ่ายเลขานุการได้แจ้งเวียนรายงานการประชุมให้คณะอนุกรรมการฯ พิจารณาแก้ไขรายงานการประชุม ปรากฏว่า นางจุรีพร ศิริรังสี แทนหัวหน้าสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์ ขอแก้ไขรายงานการประชุม ซึ่งไม่เป็นสาระสำคัญ คณะอนุกรรมการฯ จึงมีมติรับรองรายงานการประชุมคณะอนุกรรมการบริหารโครงการฯ ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2559 ในวาระเพื่อทราบฝ่ายเลขานุการ เสนอรายงานปริมาณการรวบรวมข้าวเปลือกและแปรรูปข้าวสารของสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ ข้อมูล ณ วันที่ 27 กรกฎาคม 2559 พบว่า สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด และสหกรณ์การเกษตรกระแสสินธุ์ จำกัด สามารถรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อจำหน่ายรวมกัน จำนวน 2,175.80 ตัน มูลค่า 14,807,366.50 บาท และจำหน่ายได้รวมกัน จำนวน 2,174.53 ตัน มูลค่า 15,158,488.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 41.60 ของแผนการรวบรวมทั้งหมด ในส่วนของการรวบรวมข้าวเปลือกเพื่อแปรรูปเป็นข้าวสาร

ของสหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด ยังไม่ได้ดำเนินการ เนื่องจาก สหกรณ์ได้รับสินเชื่อจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรหลังจากฤดูการผลิต และฤดูการเก็บเกี่ยว สหกรณ์จึงขอส่งคืนเงินกู้ทั้งจำนวนให้แก่ ธ.ก.ส. ทำให้ผลการรวบรวมข้าวเปลือกของสหกรณ์ไม่สอดคล้องกับแผนการรวบรวมข้าวเปลือกที่กำหนด และจากการลงพื้นที่ติดตามผลการรวบรวมข้าวเปลือก พบว่า มีบริษัทเอกชนเข้ามาแทรกแซงราคาซื้อข้าวเปลือก โดยให้ราคาสูงกว่าที่สหกรณ์รับซื้อ ทำให้สหกรณ์เสียโอกาสในการรับซื้อข้าวสารจากสมาชิกคณะกรรมการบริหารโครงการฯ จึงแนะนำ ให้สหกรณ์ที่เบิกเงินกู้เพื่อไปดำเนินการรวบรวมข้าวเปลือก เมื่อสิ้นสุดฤดูการเก็บเกี่ยว ให้สหกรณ์เร่งดำเนินการส่งเงินคืนเงินกู้แก่ธ.ก.ส. เพื่อไม่ให้สหกรณ์รับภาระดอกเบี้ยที่เกิดขึ้น และแนะนำให้สหกรณ์จัดทำแผนการตลาด และจัดหาช่องทางการจัดจำหน่าย หรือตลาดรับซื้อข้าวสารล่วงหน้า มติที่ประชุมรับทราบ

## 2. จัดประชุมเชื่อมโยงสร้างเครือข่ายการผลิตการตลาดข้าวของจังหวัด จำนวน 1 ครั้ง

จังหวัดสงขลา ได้ทำหนังสือเชิญสหกรณ์ในคาบสมุทรสติงพระ เข้าร่วมประชุมเชื่อมโยงสร้างเครือข่ายการผลิตการตลาดข้าวของจังหวัดสงขลา โดยมีการจัดประชุม ณ ห้องประชุมสหกรณ์การเกษตรกระแสะสินธุ์ จำกัด เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2559 มีสหกรณ์เข้าร่วมประชุม จำนวน 5 สหกรณ์ คือ สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด สหกรณ์การเกษตรกระแสะสินธุ์ จำกัด สหกรณ์การเกษตรสติงพระ จำกัด สหกรณ์การเกษตรกรสิงหนคร จำกัด และสหกรณ์การเกษตรเกาะยอ จำกัด ซึ่งจากการประชุมร่วมกัน สหกรณ์มีแนวทางการจัดทำโลโก้/ตราสินค้า พร้อมบรรจุภัณฑ์ เพื่อบรรจุข้าวสารออกจำหน่าย และจัดให้มีการประชุมเครือข่ายการผลิตการตลาดข้าวเป็นประจำทุกเดือน เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และหาแนวทางในการจำหน่ายผลิตผลของสหกรณ์

## 3. ติดตาม ตรวจสอบ และแนะนำสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ

ลงพื้นที่ติดตาม ตรวจสอบ และแนะนำ สหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ จำนวน 3 สหกรณ์ เมื่อวันที่ 23 -25 มีนาคม 2559

4. บันทึกภาพกิจกรรมต่าง ๆ เช่น ภาพการรวบรวมข้าวเปลือกในแต่ละสหกรณ์ ภาพการจัดประชุมคณะกรรมการฯ เป็นต้น บันทึกลงแผ่น CD และรายงานผลการดำเนินกิจกรรมตามโครงการฯ ให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ทราบเป็นรายไตรมาส

จังหวัดสงขลา ได้บันทึกภาพกิจกรรมตลอดการดำเนินโครงการฯ ตั้งแต่ภาพกิจกรรมการจัดประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกรปีการผลิต 2558/59 การจัดประชุมเชื่อมโยงสร้างเครือข่ายการผลิตการตลาดข้าวของจังหวัดสงขลา การติดตาม ตรวจสอบ และแนะนำสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ ซึ่ง จังหวัดสงขลา ได้ประมวลภาพตามกิจกรรมดังกล่าวข้างต้น รายงานให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ทราบ จำนวน 4 ครั้ง ดังนี้

4.1 ครั้งที่ 1 สิ้นสุดไตรมาสที่ 1 (ธ.ค.58) รายงานเมื่อวันที่ 28 มกราคม 2559 (ตามบันทึกข้อความสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา ที่ สข 0010/57 ลงวันที่ 28 มกราคม 2559)

4.2 ครั้งที่ 2 สิ้นสุดไตรมาสที่ 2 (มี.ค.59) รายงานเมื่อวันที่ 5 เมษายน 2559 (ตามบันทึกข้อความสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา ที่ สข 0010/369 ลงวันที่ 5 เมษายน 2559)

4.3 ครั้งที่ 3 สิ้นสุดไตรมาสที่ 3 (มิ.ย.59) รายงานเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2559 (ตามบันทึกข้อความสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา ที่ สข 0010/753 ลงวันที่ 1 กรกฎาคม 2559)

4.4 ครั้งที่ 4 สิ้นสุดไตรมาสที่ 4 (ก.ย.59) รายงานเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2559 (ตามบันทึกข้อความสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา ที่ สข 0010/1248 ลงวันที่ 14 ตุลาคม 2559)

5. ติดตามผลการรวบรวมข้าวเปลือกของสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ รายงานผลการดำเนินงานให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ทราบทุกวันพฤหัสบดีของทุกสัปดาห์จนกว่าจะสิ้นสุดโครงการฯ เมื่อสิ้นสุดโครงการฯ ดำเนินการสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปี 2558/59 ทั้งรวบรวมเพื่อจำหน่ายและรวบรวมเพื่อแปรรูป ส่งให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ทราบ ภายใน 15 วัน

จังหวัดสงขลา ได้รายงานผลการติดตามการรวบรวมข้าวเปลือกของสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ รายงานผลการดำเนินงานให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ทราบทุกวันพฤหัสบดี

เมื่อสิ้นสุดโครงการฯ 30 กันยายน 2559 จังหวัดสงขลา ได้ทำหนังสือแจ้งให้สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด สหกรณ์การเกษตรกระเสสินธุ์ จำกัด และสหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด จัดทำรายงานติดตามความเคลื่อนไหวลูกหนี้ที่เกิดจากการจำหน่ายข้าวเปลือกและยังไม่ได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อ และให้จัดทำแบบสรุปผลการดำเนินงานผลการรวบรวมข้าวเปลือกและการแปรรูปข้าว โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 ตามหนังสือสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา ที่ สข 0010/927,928,928 ลงวันที่ 11 สิงหาคม 2559 ปรากฏผลตามตารางที่ 5 – 7 ดังนี้



ตารางที่ 5 แสดงแบบรายงานติดตามความเคลื่อนไหวลูกหนี้ที่เกิดจากการจำหน่ายข้าวเปลือกและยังไม่รับชำระเงินจากผู้ซื้อ ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ของจังหวัดสงขลา

แบบรายงานติดตามความเคลื่อนไหวลูกหนี้ที่เกิดจากการจำหน่ายข้าวเปลือกและยังไม่ได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อ							
ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร							
สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา							
ข้อมูล ณ วันที่ 15 สิงหาคม 2559							
							(หน่วย : บาท)
ที่	ชื่อ สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร	ชื่อลูกหนี้ (ระบุชื่อ)	รายการ				หมายเหตุ
			ยอดลูกหนี้ค้างชำระยกม	ลูกหนี้เพิ่มขึ้นระหว่างเดือน	รับชำระ	ยอดลูกหนี้คงเหลือยกไป	
1	สหกรณ์การเกษตรกระแสดินธุ์ จำกัด	-	-	-	-	-	
2	สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด	นางสาวกาญจนา เมืองจันท	5,757,780.50	-	-	5,757,780.50	
3	สหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด	-	-	-	-	-	ไม่มีลูกหนี้ เนื่องจาก สหกรณ์เพิ่งเริ่ม ดำเนินการตอนนี้เน้น นำมาแปรรูป ขายเป็น ข้าวสาร
		รวม	5,757,780.50	-	-	5,757,780.50	

ที่มา : สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา (2559)

ตารางที่ 6 แสดงแบบสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 (การรวบรวมเพื่อจำหน่าย) ของจังหวัดสงขลา

แบบฟอร์ม 2 (รายจังหวัด)																		
แบบสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปี 2558/59 (การรวบรวมเพื่อจำหน่าย)																		
สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา																		
โทรศัพท์ 074 550 684 โทรสาร 074 550 684 E-mail cpd_sangkha@cpd.go.th																		
ที่	สหกรณ์ / กลุ่มเกษตรกร	1. วงเงินกู้ 5.ภ.ส.				2. ผลการดำเนินงานรวบรวมเพื่อจำหน่าย												
		วงเงินกู้ที่ได้รับอนุมัติจาก 5.ภ.ส. (ล้านบาท)	เงินกู้ที่ขอเบิก (ล้านบาท)	สงชำระแล้ว (ล้านบาท)	คงเหลือ (ล้านบาท)	2.1 ขยข้าวเปลือกตามโครงการ			2.2 ซื้อข้าวเปลือกตามโครงการ			2.3 ข้าวเปลือกคงเหลือ		ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโครงการ	2.4 สรุปผลการดำเนินงาน			
						ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (บาท)	รายได้ค่าบริการ (บาท)	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (บาท)	ต้นทุนค่าบริการ (บาท)	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ราคาทุน) (บาท)		รายได้ (บาท)	ค่าใช้จ่าย (บาท)	กำไร (ขาดทุน) (บาท)	
1	สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด	12,000,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	-	2,098.00	14,612,448.50	-	2,099.00	14,261,326.50	-	-	-	109,846.00	14,612,448.50	14,371,172.50	241,276.00	
2	สหกรณ์การเกษตรระเสลีนธุ์ จำกัด	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	-	76.00	546,040.00	1,322.00	76.00	545,503.00	-	-	-	-	547,362.00	545,503.00	1,859.00	
	รวม	28,000,000.00	23,800,000.00	23,800,000.00	-	2,174.00	15,158,488.50	1,322.00	2,175.00	14,806,829.50	-	-	-	109,846.00	15,159,810.50	14,916,675.50	243,135.00	
ประโยชน์ที่เกษตรกรได้รับจากโครงการ																		
1. จำนวนเกษตรกรสหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด จำนวน 2,087 ราย รับซื้อรวบรวมข้าวจากสมาชิก จำนวน 42 ราย																		
2. จำนวนเกษตรกรสหกรณ์การเกษตรระเสลีนธุ์ จำกัด จำนวน 1,451 ราย รับซื้อรวบรวมข้าวจากสมาชิก จำนวน 9 ราย																		
รายได้ของสมาชิกที่เพิ่มขึ้นต่อรายเฉลี่ย 55,460 บาท รายได้ที่เพิ่มขึ้นต่อรายเฉลี่ย 46,363 บาท																		

ที่มา : สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา (2559)

ตารางที่ 7 แสดงแบบสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 (การรวบรวมเพื่อแปรรูป) ของจังหวัดสงขลา

แบบฟอร์ม 3 (รายจังหวัด)																
แบบสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปี 2558/59 (การรวบรวมเพื่อแปรรูป)																
สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา																
โทรศัพท์ 074 550 684 โทรสาร 074 550 684 E-mail cpd_sangkha@cpd.go.th																
ที่	สหกรณ์ / กลุ่มเกษตรกร	1. วงเงินกู้ ธ.ก.ส.				2. ผลการดำเนินงานรวบรวมเพื่อแปรรูป										
		วงเงินกู้ที่ได้รับอนุมัติจาก ธ.ก.ส. (ล้านบาท)	เงินกู้ที่ขอเบิก (ล้านบาท)	ส่งชำระแล้ว (ล้านบาท)	คงเหลือ (ล้านบาท)	2.1 ซื้อข้าวเปลือกตามโครงการ		2.2 ส่งข้าวเปลือกแปรรูป		2.3 ข้าวเปลือกคงเหลือ		2.4 สรุปผลการดำเนินงาน				กำไร (ขาดทุน) (บาท)
						ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า(ราคาทุน) (บาท)	รายได้ (บาท)		ค่าใช้จ่าย (บาท)		
ขายข้าวสาร	ขายผลิตภัณฑ์พลอยได้รวม	ต้นทุนข้าวเปลือกที่ส่งเข้าแปรรูป	ค่าใช้จ่ายในการแปรรูป													
1	สหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด	4,500,000.00	4,500,000.00	4,500,000.00	-	10.00	90,000.00	3.00	27,000.00	7.00	63,000.00	60,000.00	3,000.00	27,000.00	5,000.00	31,000.00
รวม		4,500,000.00	4,500,000.00	4,500,000.00		10.00	90,000.00	3.00	27,000.00	7.00	63,000.00		3,000.00	27,000.00	5,000.00	31,000.00
ประโยชน์ที่เกษตรกรได้รับจากโครงการ																
1. จำนวนเกษตรกรสหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด จำนวน 4,745 ราย รับซื้อรวบรวมข้าวจากสมาชิก จำนวน 4 ราย																
2. รายได้ของสมาชิกที่เพิ่มขึ้นต่อรายเฉลี่ย 31,000 บาท																

ที่มา : สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา (2559)

จากตารางที่ 5 ข้างต้น แสดงแบบรายงานติดตามความเคลื่อนไหวลูกหนี้ที่เกิดจากการจำหน่ายข้าวเปลือกและยังไม่รับชำระจากผู้ซื้อ ภายใต้โครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ของจังหวัดสงขลา พบว่า สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด มีลูกหนี้ค้างชำระหนี้จำนวน 1 ราย เป็นเงินจำนวน 5,757,780.50 บาท

จากตารางที่ 6 ข้างต้น แสดงแบบสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 (การรวบรวมเพื่อจำหน่าย) ของจังหวัดสงขลา สรุปผลได้ ดังนี้

1. สหกรณ์การเกษตรระโนด จำกัด รับเงินกู้จาก ธ.ก.ส. จำนวน 12 ล้านบาท เบิกจ่ายไป 7.8 ล้านบาท ผลการรับซื้อข้าวเปลือกตามโครงการ จำนวน 2,099 ตัน มูลค่า 14,261,326.50 บาท ผลการจำหน่ายข้าวเปลือก จำนวน 2,098 ตัน มูลค่า 14,612,448.50 บาท
2. สหกรณ์การเกษตรกระแสดินธุ์ จำกัด รับเงินกู้จาก ธ.ก.ส. จำนวน 16 ล้านบาท เบิกจ่ายไป 16 ล้านบาท ผลการรับซื้อข้าวเปลือกตามโครงการ จำนวน 76 ตัน มูลค่า 545,503 บาท ผลการจำหน่ายข้าวเปลือก จำนวน 76 ตัน มูลค่า 546,040 บาท

จากตารางที่ 7 ข้างต้น แสดงแบบสรุปผลโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ปีการผลิต 2558/59 (การรวบรวมเพื่อแปรรูป) จังหวัดสงขลา มีสหกรณ์การเกษตรสิงหนคร จำกัด เข้าร่วมโครงการฯ รับเงินกู้จาก ธ.ก.ส. จำนวน 4.5 ล้านบาท เบิกจ่ายไป 4.5 ล้านบาท ผลการรับซื้อข้าวเปลือกตามโครงการ จำนวน 10 ตัน มูลค่า 90,000 บาท ส่งเข้าเปลือกแปรรูปจำนวน 3 ตัน มูลค่า 27,000 บาท

### 3.3.2 แข็งคุณภาพ

1. สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร มีแหล่งเงินทุนและเสริมสภาพคล่องทางการเงินในธุรกิจการรวบรวมข้าวเปลือกเพิ่มมากขึ้น
2. การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ข้าวเปลือก โดยการนำแปรรูปเป็นข้าวสาร และออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน พร้อมทั้งการตลาดโดยการเชื่อมโยงเครือข่ายข้าวสารระหว่างกัน ทำให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรเกิดความเข้มแข็ง สร้างรายได้เพิ่มให้กับสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรในรูปแบบของสหกรณ์ที่แท้จริง

## 3.4 การนำไปใช้ประโยชน์

3.4.1 สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา สามารถนำแนวทางการดำเนินงาน หลักเกณฑ์เงื่อนไขของโครงการฯ ชักซ้อมทำความเข้าใจ แนะนำ ส่งเสริม และแก้ปัญหาให้กับสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรให้สามารถดำเนินการเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของโครงการฯ ได้อย่างถูกต้อง

3.4.2 สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ได้รับสินเชื่อจาก ธ.ก.ส. เป็นการเสริมสร้างสภาพคล่องทางการเงินเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจและสามารถนำไปใช้หมุนเวียนในระบบได้ เพราะเป็นเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ

3.4.3 สหกรณ์เป็นแหล่งรับซื้อ-ขาย แปรรูป ข้าวเปลือกจากสมาชิก ทำให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้นลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายในครัวเรือน บรรเทาความเดือดร้อนให้แก่สมาชิก และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตผลทางการเกษตร รักษาเสถียรภาพระดับราคาข้าวเปลือก ช่วยชะลอปริมาณข้าวเปลือกเข้าสู่ตลาดในช่วงที่ข้าวเปลือกออกมามาก

3.4.4 สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ที่เข้าร่วมโครงการฯ สามารถนำความรู้ไปปรับปรุงการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ รวมทั้งมีศักยภาพในการรวบรวมข้าวเปลือก สามารถสร้างเครือข่ายธุรกิจรวบรวมและแปรรูปข้าวสารได้ทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด

3.4.5 ทำให้สหกรณ์นำปัญหาหรืออุปสรรคจากการดำเนินการ ร่วมกันหาวิธีการปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือต่อยอดการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับข้าวเปลือกในอนาคต เช่น การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การเชื่อมโยงตลาดสินค้าเกษตรระหว่างกัน เป็นต้น

### 3.5 ความยุ่งยากในการดำเนินการ/ปัญหา/อุปสรรค

3.5.1 สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ ยังไม่เข้าใจขั้นตอน วิธีปฏิบัติ การยื่นเอกสารหลักฐานต่างๆ ในการขอสินเชื่อต่อธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ทำให้สหกรณ์ได้รับอนุมัติสินเชื่อจาก ธ.ก.ส.ล่าช้า ล่วงเลยฤดูกาลเก็บเกี่ยวหลังจากฤดูกาลเก็บเกี่ยวข้าว ทำให้สมาชิกไม่มีข้าวขายให้แก่สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ผู้เสนอผลงาน ได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาโดยการจัดประชุมชี้แจงโครงการฯ พร้อมจัดทำคู่มือให้แก่สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงาน และมอบหมายให้ ธ.ก.ส. เป็นผู้ชี้แจงในส่วนของขั้นตอน วิธีปฏิบัติ การยื่นเอกสารประกอบการขออนุมัติสินเชื่อต่างๆ

3.5.2 สหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ ไม่มีตลาดรองรับการซื้อข้าวเปลือกที่แน่นอน และไม่มี การออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับข้าวเปลือกที่แปรรูปเป็นข้าวสาร

3.5.3 เมื่อสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร รวบรวมผลผลิตเสร็จสิ้นในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยว สหกรณ์ไม่นำเงินกู้ส่งคืน ธ.ก.ส. ในทันที เนื่องจากยังไม่ครบกำหนดสัญญา (30 กันยายน 2559) ทำให้สหกรณ์รับภาระดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น และภาครัฐสูญเสียประโยชน์ ผู้เสนอผลงาน ได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยการเชิญสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหารโครงการฯ เพื่อเน้นย้ำ และกำชับให้สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เร่งดำเนินการส่งเงินคืน ธ.ก.ส. ภายในกำหนด ป้องกันการนำเงินไปใช้นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ

3.5.4 การติดตามผลและการรายงานผลการดำเนินงานธุรกิจรวบรวมข้าวเปลือกในสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร เกิดความล่าช้า สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ไม่รายงานอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ข้อมูลที่ได้รับไม่เป็นปัจจุบัน ผู้เสนอผลงานได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาโดยการอธิบายทำความเข้าใจ เกี่ยวกับแบบฟอร์มที่ใช้รายงาน แก่เจ้าหน้าที่สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ที่รับผิดชอบ ให้เข้าใจตรงกันเพื่อป้องกันความผิดพลาด คลาดเคลื่อนในการทำงาน

## บทที่ 4 ข้อเสนอแนะ

จากการดำเนินการตามโครงการการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ในฤดูการผลิตปี 2558/59 ของสำนักงานสหกรณ์จังหวัดสงขลา ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2558 จนถึงวันที่ 30 กันยายน 2559 มีสหกรณ์เข้าร่วมจำนวน 3 สหกรณ์ ซึ่งมีปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติงานตามที่ได้กล่าวมาแล้ว และในส่วนของ การแก้ไขปัญหา มีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. ธ.ก.ส. สาขา ควรมีการชี้แจงขั้นตอนการขอสินเชื่อจากธนาคาร วิธีการเบิกเงิน และการส่งชำระเงินคืน พร้อมเอกสารหลักฐานประกอบต่างๆ ในที่ประชุมคณะกรรมการโครงการสินเชื่อเพื่อรวบรวมข้าวและสร้างมูลค่าเพิ่มโดยสถาบันเกษตรกร ระดับจังหวัด เพื่อเป็นการซักซ้อมทำความเข้าใจ กับสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการฯ ทำให้เกิดความถูกต้อง และรวดเร็วในการรวบรวมเอกสารประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

2. ควรให้มีผู้แทนจากสำนักงานพาณิชย์จังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด และพัฒนาชุมชน เข้ามาเป็นคณะกรรมการฯ เพื่อช่วยเหลือด้านการส่งเสริมทางตลาด ช่องทางการจัดจำหน่าย การออกแบบผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

3. เมื่อสิ้นสุดฤดูกาลเก็บเกี่ยว/รวบรวมผลิตผล ควรแนะนำให้สหกรณ์นำส่งเงินพร้อมดอกเบี้ยคืน ธ.ก.ส.โดยเร็ว เพื่อรักษาผลประโยชน์ของสหกรณ์เอง และภาครัฐลดรายจ่ายงบประมาณส่วนดอกเบี้ยชดเชยให้แก่สหกรณ์ได้

4. ควรให้กลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ช่วยติดตามผลและการรายงานผลการดำเนินงานธุรกิจรวบรวมข้าวเปลือกในสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร และรายงานปัญหาอุปสรรค รวมถึงการตรวจสอบ ติดตามการใช้เงินกู้ ให้ตรงตามวัตถุประสงค์