

## การดำเนินงานและปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์

### ตำบลหนองแซง อำเภอบ้านแฮด จังหวัดขอนแก่น

#### Implementation and Problems of Organic Brown Rice Group, Tum bon Nong Saeng,

#### Ban Haet District, Khon Kaen Province

จริยา โนนแดง (Jariya Nonedang) \* ดร.สมพันธ์ เตชะอธิก (Dr. Somphant Techaatik) \*\*

#### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานและปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์ ตำบลหนองแซง อำเภอบ้านแฮด จังหวัดขอนแก่น ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์ มีการดำเนินงานกลุ่มที่มีโครงสร้างชัดเจน มีการระดมเงินทุนและการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก มีการจัดทำแผนการผลิตแปรรูป การตลาด และวางแผนการเงินเพื่อสามารถชำระเงินกู้ในปลายปี การผลิตหลักของกลุ่ม คือ ข้าว และมีการแปรรูปขนมและน้ำนมข้าวกล้อง ส่งขายตามร้านค้าทั่วไป สถานที่ราชการ และออกบูธจำหน่ายสินค้า การประชาสัมพันธ์จะบอกกันปากต่อปาก มีการทำบัญชีรายรับรายจ่ายที่สามารถตรวจสอบได้ ปัญหาที่สำคัญของกลุ่ม คือ ขาดการมีส่วนร่วมจากสมาชิกกลุ่ม ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่ค่อยหลากหลาย การแปรรูปทำได้น้อยและไม่แน่นอน ระบบบัญชียังไม่สามารถคำนวณต้นทุนการผลิตที่แท้จริงได้ และขาดเงินทุนในการพัฒนาเพื่อการขยายการผลิต

#### ABSTRACT

This research objective is to study the operation and operation problems of the organic brown rice group in Nong Saeng Subdistrict, Ban Had District, Khon Kaen Province. Using the qualitative research method. The result of this research found that the organic brown rice group had a clear operational structure, fundraising and supporting from outside agencies. The group planned for production, processing and marketing. Moreover, there was a financial plan to be able to repay the loan at the end of the year. The main production of the group was rice that could process to be snack and brown rice milk. The products were sold at general stores, government offices, and booths. In part of public relations, it would be spread by the words of mouth. Also, there was an accounting for income and expenses that could be checked. The major problems of the group were the lack of participation from group members, products of the group are not diverse processing is minimal and unpredictable. Also, the accounting system could not calculate the actual production cost, and the lack of funds for development to expand the productions.

**คำสำคัญ:** การดำเนินงาน กลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์

**Keywords:** Operations, Organic rice group

\* นักศึกษา หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพัฒนาสังคม คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

\*\* อาจารย์ ประจำสาขาวิชาพัฒนาสังคม คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

## บทนำ

วิสาหกิจชุมชนเป็นทางเลือกหนึ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก วิสาหกิจชุมชนเป็นสิ่งที่ชาวบ้านร่วมกลุ่มจัดการทุนในชุมชนมานานแล้ว โดยร่วมกลุ่มทำเองในชุมชน และได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มและมีกิจกรรมในกลุ่ม เช่น การแปรรูปอาหาร การขายของ การพูดคุยแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน เป็นต้น วิสาหกิจชุมชนจะเน้นการสร้างความร่วมมือของกลุ่มและเครือข่าย เน้นตลาดพอเพียง ภายในครอบครัว ชุมชน และท้องถิ่น โดยใช้ทุนของชุมชน (เสรี, 2548) สร้างเป็นผลิตภัณฑ์ เพื่อลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ สร้างงาน และสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ โดยเป็นเครื่องมือในการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนทั้งในมิติตัวเงินและสังคม วัฒนธรรม ความสัมพันธ์และวิถีชีวิตของคนในชุมชน อย่างไรก็ตาม หากวิสาหกิจชุมชนมีศักยภาพและมีความเข้มแข็งเพียงพอ วิสาหกิจชุมชนจะสามารถเติบโตสู่การเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีขนาด การจ้างงาน และเงินทุนที่มากกว่าวิสาหกิจชุมชนและมีความสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศ (วิภาวี, 2559)

รัฐบาลได้ให้ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชนโดยมีนโยบายที่ส่งเสริมให้มีการสร้างงาน สร้างรายได้ในชุมชน ซึ่งยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 10 (พ.ศ. 2550 - 2554) ได้สนับสนุนให้ชุมชนมีการรวมกลุ่มในรูปแบบกลุ่มอาชีพ โดยสนับสนุนให้นำภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่นมาใช้ในการสร้างคุณค่าให้กับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ สนับสนุนให้เกิดการสร้างเครือข่ายความร่วมมือในการลงทุนสร้างอาชีพ จัดสรรรายได้ได้อย่างเป็นธรรมแก่ชุมชน สร้างระบบบ่มเพาะวิสาหกิจชุมชนควบคู่กับการพัฒนาความรู้ด้านการจัดการตลาด และทักษะในการประกอบอาชีพ (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2549) ซึ่งสอดคล้องกับพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน พัฒนาความสามารถในการจัดการและพัฒนาารูปแบบของวิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งสามารถพึ่งตนเอง และมีความพร้อมสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคต (ปิยะดา, 2557)

กลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์ บ้านหนองแขง ตำบลหนองแขง อำเภอบ้านแฮด จังหวัดขอนแก่น เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ดำเนินกิจกรรมผลิตข้าวและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าวกล้องอินทรีย์ โดยมีแนวคิดหลักในการรวมกลุ่ม คือ การผลิตข้าวกล้องอินทรีย์ที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ และสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาการดำเนินงานและปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์ ตำบลหนองแขง อำเภอบ้านแฮด จังหวัดขอนแก่น

## วัตถุประสงค์การวิจัย

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานและปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์ ตำบลหนองแขง อำเภอบ้านแฮด จังหวัดขอนแก่น

## วิธีการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้หน่วยในการวิเคราะห์ในระดับกลุ่ม คือ กลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์ ตำบลหนองแขง อำเภอบ้านแฮด จังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ดำเนินกิจกรรมผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าวอินทรีย์ โดยผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บข้อมูลแบบทุติยภูมิ (Secondary Data) เพื่อเป็นข้อมูลในสร้างเครื่องมือแนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ การเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารวิชาการต่าง ๆ เช่น หนังสือ บทความ วิจารณ์ วิจัย และวิทยานิพนธ์ และใช้วิธีการเก็บข้อมูลแบบปฐมภูมิ (Primary Data) ซึ่งเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้จากการศึกษาภาคสนามหรือปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในพื้นที่ที่ศึกษา จากกลุ่มเป้าหมายผู้ให้ข้อมูลสำคัญ 23 คน คือ ประธานและคณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม ผู้นำ

ชุมชน และองค์กร/หน่วยงานต่าง ๆ ซึ่งคัดเลือกจากหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเชื่อมประสานงาน สนับสนุนกลุ่มต่อเนื่อง ได้แก่ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น, สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านแฮด, ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์เพื่อการเกษตร (ธ.ก.ส.) สาขาบ้านแฮด, โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลหนองแขง และองค์การบริหารส่วนตำบลหนองแขง

ผู้วิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) โดยใช้เทคนิคการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง คือ มีประเด็นคำถามเป็นหลัก แต่สามารถยืดหยุ่นได้ตามความเหมาะสมและสถานการณ์ นอกจากนี้ใช้การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วมและการสังเกตการณ์แบบไม่มีส่วนร่วม รวมไปถึงการสนทนากลุ่ม 7 - 10 คน ซึ่งคัดเลือกจากสมาชิกกลุ่ม และกรรมการกลุ่มที่มีการดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง เช่น เข้าร่วมประชุมทุกครั้ง ร่วมทำกิจกรรมกลุ่ม ผลิตข้าว แปรรูปข้าว ต้อนรับคณะศึกษาดูงาน การมีโอกาสได้ไปอบรมแล้วกลับมาถ่ายทอดความรู้แก่สมาชิกกลุ่ม เป็นต้น ในการสนทนากลุ่มจะเป็นการเปิดโอกาสให้ทุกคนในกลุ่มได้สนทนาร่วมกัน สามารถแสดงความคิดเห็นต่อประเด็นอย่างกว้างขวางและมีความละเอียด และเกิดการปฏิสัมพันธ์กัน

หลังจากผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ สังเกตการณ์ และการสนทนากลุ่มแล้ว ผู้วิจัยจะนำข้อมูลจากฉบับที่ศึกษามาแยกเป็นประเด็น จัดเป็นหมวดหมู่ตามกรอบแนวคิด นำเสนอข้อมูล ตามกรอบแนวคิดการวิจัย โดยใช้การนำเสนอข้อมูลด้วยวิธีการพรรณนา ซึ่งเป็นการบรรยายอธิบายข้อเท็จจริงให้เห็นปรากฏการณ์และนำไปสู่การสร้างข้อสรุปของผู้วิจัย โดยให้ผลการวิจัยมีความกระชับและชัดเจนในการนำเสนอ

#### ผลการวิจัย

ผู้วิจัยได้แบ่งการดำเนินงานของกลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์บ้านหนองแขง ออกเป็น 8 ด้าน คือ 1) ด้านการจัดตั้งและการจัดการกลุ่ม 2) ด้านการวางแผนการผลิตและแผนธุรกิจ 3) ด้านการผลิต 4) ด้านการแปรรูปและเพิ่มมูลค่า 5) ด้านการตลาด 6) ด้านการประชาสัมพันธ์ 7) ด้านการเงิน และ 8) ด้านการทำบัญชี ซึ่งผลการวิจัยมีรายละเอียด ดังนี้

**1) ด้านการจัดตั้งและการจัดการกลุ่ม** กลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์ บ้านหนองแขง ตำบลหนองแขง อำเภอบ้านแฮด จังหวัดขอนแก่น เกิดจากการรวมตัวกันของสมาชิกในชุมชนที่มีแนวคิดรักสุขภาพ และอยากให้สมาชิกในครอบครัวได้ทานอาหารที่ดีและมีประโยชน์ โดยได้มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2558 ริเริ่มตั้งกลุ่มจากการเริ่มบริโภคข้าวกล้องอินทรีย์ของประธานกลุ่ม ซึ่งมีโรคประจำตัว คือ โรคเหน็บชา จะมีอาหารเหน็บชาบริเวณมือ จนถึงขั้นทำงานไม่ได้ ประธานกลุ่มได้รับการแนะนำจากแพทย์ผู้รักษาว่า นอกจากการกินยาตามหมอสั่งแล้ว ทางที่ดีที่สุดคือการบริโภคอาหารที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ นั่นคือ การรับประทานข้าวกล้อง ประธานกลุ่มจึงซื้อข้าวกล้องมาสีเอง บริโภคเอง โดยใช้เครื่องโม่ในการสีข้าว จากนั้นไม่นานเกษตรกรอำเภอได้เข้ามาแนะนำและสนับสนุนให้ชาวบ้านที่ทำนาและเลี้ยงวัวอยู่แล้ว เปลี่ยนวิธีการผลิตจากการปลูกข้าวที่พึ่งพิงสารเคมี มาเป็นการปลูกข้าวอินทรีย์โดยใช้มูลสัตว์ที่เลี้ยงไว้มาทำเป็นปุ๋ยอินทรีย์ จากนั้นวิธีการผลิตของคนในชุมชนจึงค่อย ๆ เปลี่ยนไป จากการปลูกข้าวที่มีการใช้สารเคมี ได้มีการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตมาปลูกข้าวและทำการเกษตรไม่ใช้สารเคมี ปี พ.ศ. 2558 สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านแฮด องค์การบริหารส่วนตำบลหนองแขง และโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลหนองแขง มีความคิดเห็นตรงกันว่า ชุมชนหนองแขงทั้ง 2 หมู่บ้านมีการปลูกข้าวอินทรีย์อยู่แล้ว จึงสนับสนุนให้มีการตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จึงได้เกิดการจัดตั้ง “กลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์” ขึ้น เพื่อมีเป้าหมายหลักในการรับซื้อข้าวอินทรีย์จากชาวบ้านในชุมชน มาสีและส่งขายนอกชุมชน กลุ่มมีการจดทะเบียนโรงสีข้าวในปี พ.ศ.2559 และจดทะเบียนอย.ปี พ.ศ. 2561

การดำเนินงานในช่วงแรก กลุ่มจะใช้ครกหินและเครื่องโม่ในการกะเทาะเปลือกให้หลุดจากข้าว เป็นการสีข้าวด้วยวิธีโบราณ แต่มีข้อเสีย คือต้องใช้แรงงานคน และสีได้คราวละไม่มาก ดังนั้น กลุ่มจึงได้ร่วมตัวกันไปกู้เงินที่ธนาคารเพื่อ

การเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สาขาบ้านแฮด เพื่อซื้อปุ๋ยเคมีซื้อเครื่องสีข้าวขนาดกลาง กลุ่มมีการรับซื้อข้าวจากสมาชิกและคนในชุมชน สร้างอาชีพและรายได้ให้กับคนในชุมชน สิ่งสำคัญที่สุด คือ การปลอดภัยจากสารพิษและสารตกค้าง จึงได้รวมกลุ่มเพื่อผลิตข้าวตั้งแต่นั้นมา ในชุมชนบ้านหนองแซงได้ปลูกข้าวเป็นอาชีพหลักของคนในชุมชนมานาน และข้าวมีความสำคัญอย่างมากเพราะมนุษย์ต้องบริโภคข้าวเป็นอาหารหลัก ซึ่งบ้านหนองแซงมีวิถีการทำนาข้าวแบบเกษตรอินทรีย์ โดยจะไม่ใช้สารเคมี ไม่ใช้ปุ๋ยเคมี แต่จะมีการรับซื้อมูลสัตว์จากกลุ่มเลี้ยงโคในชุมชน และทำปุ๋ยอินทรีย์เพื่อใช้แทนปุ๋ยเคมี กลุ่มจะมีการส่งเสริม สนับสนุนและพัฒนากาทำนาข้าวแบบอินทรีย์แก่สมาชิกกลุ่มรวมทั้งรับซื้อผลผลิตจากนาข้าวของสมาชิกที่เป็นข้าวอินทรีย์เท่านั้น

การมีเครื่องสีข้าวทำให้ได้ข้าวมากขึ้น ดังนั้นจึงเป็นประโยชน์ในการนำข้าวมาต่อยอดแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ขนมไทย เช่น ขนมต้ม ขนมทองม้วน ข้าวแท่งธัญพืช น้ำนมข้าวกล้อง เป็นต้น โดยแปรรูปข้าวกล้องเป็นผงแป้งก่อนเพื่อเป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูปผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ต่อไป กลุ่มมีการตั้งชื่อผลิตภัณฑ์ข้าวที่มีการบรรจุใส่ถุงสุญญากาศ ชื่อ “ข้าวตราสีทอง” โดยที่มาของชื่อมาจากการประชุมกลุ่มคัดเลือก และที่ประชุมลงความเห็นมาใช้ชื่อ ข้าวตราสีทองเหมาะที่สุด เพราะเป็นชื่อที่สั้นและจดจำง่าย โดยข้าวตราสีทองนั้นเปรียบเสมือนข้าวที่ออกรวงสีทองเต็มท้องทุ่งนา และมีความสำคัญกับคนในชุมชนมาก เพราะเป็นอาชีพหลักในชุมชน ปัจจุบันกลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์ ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) และการปลูกข้าวได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานการผลิต GAP กับกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ นอกจากนี้กลุ่มได้ศึกษาดูงานและอบรมความรู้ใหม่ ๆ อย่างสม่ำเสมอ ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ ภาคี เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านแฮด มหาวิทยาลัยขอนแก่น องค์การบริหารส่วนตำบลหนองแซง ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สาขาบ้านแฮด และโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลหนองแซง ในช่วงแรกของการตั้งกลุ่ม กลุ่มยังไม่เป็นที่รู้จัก แต่ได้รับการสนับสนุนจากโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล เป็นพื้นที่กลางที่กลุ่มได้นำข้าวมาขาย ขณะที่องค์การบริหารส่วนตำบลหนองแซงได้ประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น และกลุ่มได้มีการเขียนแผนโครงการเพื่อเสนอขอของบประมาณสนับสนุนจากแผนพัฒนาของตำบล นอกจากนี้หน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐ และสถานศึกษา ได้ให้การสนับสนุนกลุ่มทั้งในรูปแบบของการสร้างเรียนรู้และพัฒนา กลุ่ม การให้ความรู้เรื่องการบริหารกลุ่ม การทำบัญชี การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การวางแผนการตลาดและการผลิต อุปกรณ์ในการผลิต เป็นต้น

โครงสร้างการบริหารกลุ่ม ประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก ประชาสัมพันธ์ การตลาด และสมาชิกผู้ถือหุ้น โดยขั้นตอนการเข้ามาเป็นสมาชิก จะต้องมีค่าสมัครละ 100 บาท และเป็นหุ้นข้าวเปลือกที่ยังไม่สี นอกจากนี้สมาชิกต้องจ่ายเงินออมเดือนละ 20 บาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่ม ซึ่งการระดมหุ้นและการจ่ายเงินออม เป็นเสมือนความผูกพันของสมาชิก สมาชิกได้เป็นเจ้าของร่วมกัน ทำให้กลุ่มมีความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่น และรู้สึกถึงความเป็นเจ้าของร่วมกัน และกลุ่มมีสวัสดิการกู้ยืมเงินแก่สมาชิก ให้สมาชิกสามารถกู้ยืมเงินในกลุ่มไปใช้จ่ายฉุกเฉินได้ การชำระคืนจะคืนปีต่อปี และยืมได้ปีละไม่เกิน 3,000 บาท/คน โดยมีดอกเบี้ยร้อยละ 2 สมาชิกจะได้รับการปันผลทุกปี ปีละ 1 ครั้ง ปัจจุบันกลุ่มมีสมาชิกทั้งหมด 31 คน

สำหรับการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ กลุ่มจะมีการเลือกจากบุคคลิก ศักยภาพ และความพร้อม เช่น กรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์ คือ มีสามีเป็นปลัดตำบลในพื้นที่ตำบลข้างเคียง และตนเองเป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลหนองแซง จึงมีความเข้าใจในระบบขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และมีความสามารถในการสื่อสาร จึงทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ พร้อมทั้งการประสานงานกับหน่วยงานภายในและภายนอก เพื่อสนับสนุนส่งเสริมให้กลุ่มพัฒนาอยู่เสมอ และเกิดความเปลี่ยนแปลงที่ดีต่อกลุ่ม ในการแบ่งหน้าที่กันนั้นประธานกลุ่ม กล่าวว่า

“ใครทำอะไรก็ทำอันนั้น หมายถึง ใครมีความเชี่ยวชาญในเรื่องอะไรก็จะทำเรื่องนั้น ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบหลักในขั้นตอนนี้ ๆ ของการผลิต เช่น การคัดข้าว การทำน้ำข้าวกล้อง การพุดเชิฐชวนขายผลิตภัณฑ์เมื่อออกบรู เป็นต้น ซึ่งความเชี่ยวชาญในเรื่องนั้น ๆ สามารถสอนกันได้ โดยมีวิธีการสอนให้สมาชิกในกลุ่มที่สนใจและมีเวลาว่างในการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม”

2) ด้านการวางแผนการผลิตและแผนธุรกิจ กลุ่มมีโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจน มีการจัดทำ แผนการผลิต แผนการตลาด และแผนการเงิน แต่ยังมีรูปแบบที่ไม่ชัดเจน และสามารถยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงได้ตลอด กล่าวคือ

ในการวางแผนการผลิต เริ่มตั้งแต่การปลูกข้าว การเลือกพันธุ์ข้าว การใช้ปุ๋ยอินทรีย์ที่ได้จากมูลสัตว์ในชุมชน เมื่อเก็บเกี่ยวข้าวแล้ว สมาชิกกลุ่มจะนำข้าวเปลือกมาขายในกลุ่ม แต่ไม่ใช้การนำมาขายในคราวเดียวกัน ซึ่งกลุ่มจะมีการวางแผนการผลิตโดยการนัดหมายการรับซื้อข้าว สีข้าว อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง ครั้งละ 3 - 4 วัน ยกเว้นกรณีที่กลุ่มต้องต้อนรับคณะศึกษาดูงาน กลุ่มจะมีการนัดหมายการสีข้าว และแปรรูปผลิตภัณฑ์จากข้าว โดยคณะกรรมการจะมีการกระจายข่าวบอกสมาชิก หากสมาชิกคนไหนว่างจะมาทำกิจกรรมที่กลุ่ม ได้แก่ การสีข้าว การคัดข้าว การบรรจุข้าวลงกระสอบและถุง เพื่อนำไปส่งที่โรงพยาบาลสิรินธร ขอนแก่น ดังคำสัมภาษณ์ของสมาชิกกลุ่ม นางจำปี (นามสมมติ) ว่า

“การคัดข้าวเปลือก ได้ค่าจ้างครั้งละ 100 – 200 บาท/ครั้ง (ข้าวโม่ละประมาณ 30 บาท) บางครั้งก็ทำครั้งวันเสร็จ การคัดข้าวจะทำเดือนละ 1 ครั้ง แต่หากมีการสั่งซื้อเข้ามาเป็นจำนวนมาก หรือมีการออกบรูแสดงสินค้าจะมีการนัดหมายวันเวลาในการทำเพิ่มขึ้น”

อย่างไรก็ตาม ในเรื่องกำลังการผลิตและการแปรรูป กลุ่มไม่มีการกำหนดที่แน่ชัดว่าในการผลิตแต่ละครั้งต้องใช้แรงงานกี่คน เนื่องจากกลุ่มไม่ได้กำหนดจำนวนคนที่ต้องมาร่วมในแต่ละครั้งตั้งแต่แรกและสมาชิกหลายคนมีการกิจในการทำไร่ทำนาจึงไม่สามารถมาร่วมได้ ซึ่งกลุ่มไม่ได้บังคับหรือสร้างกฎ ดังนั้นการผลิตและการแปรรูปจึงมีจำนวนคนเข้าร่วมที่ไม่แน่นอน บางครั้งการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม ทั้งการสีข้าว บรรจุข้าว การแปรรูปผลิตภัณฑ์ และจัดส่งผลิตภัณฑ์ก็เสร็จภายใน 1-2 วัน แต่บางครั้งก็ทำ 4-5 วัน

จากการสังเกตของผู้วิจัย พบว่า แม่ประธานกลุ่มและกรรมการกลุ่มไม่อยู่ สมาชิกกลุ่มก็สามารถดำเนินกิจกรรมได้ สมาชิกคนหนึ่งกำลังควบคุมการสีข้าว และการนำข้าวสีที่มาคัดเลือกข้าวเปลือก และข้าวที่หักออก ให้เหลือแต่ข้าวเมล็ดสีขาวล้วน ในขณะที่กรรมการกลุ่มอีก 2 คนที่ตามมาทีหลัง เมื่อมาถึงได้ลงมือทำงานทันที แสดงให้เห็นว่า สมาชิกกลุ่มรู้หน้าที่ของตนเองว่าต้องทำอะไร และถนัดเรื่องใดก็จะทำเรื่องนั้น โดยไม่ต้องรอให้กรรมการมาบอกหรือออกคำสั่ง

การวางแผนการตลาดนั้น กลุ่มจะมีตลาดหลักในการส่งข้าวและผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากข้าว และมีการวางแผนหาช่องทางใหม่ ๆ ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การขายและประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Facebook ของกลุ่ม ชื่อ “ตราสีทอง กลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์” และออกบรูจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานประชุมต่าง ๆ ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี นอกจากนี้ในช่วงเทศกาลสำคัญกลุ่มมีการจัดกระเช้ารวมผลิตภัณฑ์ และรับจัดเบรกขนมไทยและน้ำนมข้าวกล้อง

ในส่วนของการเงิน กลุ่มมีการวางแผนการใช้เงินในแต่ละเดือน ได้แก่ เงินทุนหมุนเวียนในการแปรรูปค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าน้ำมันรถส่งของ ค่าเดินทางออกบรูจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เป็นต้น โดยกลุ่มจะมีการทำบัญชีรายรับรายจ่าย กำไร และยอดหนี้คงเหลือ เพื่อวางแผนการปันผลและการชำระหนี้ในช่วงปลายปี

3) ด้านการผลิต การผลิตข้าวอินทรีย์นั้น ไม่มีขั้นตอนที่ปลูกและดูแลที่ยุ่งยาก แต่คำถึงถึงการไม่ใช้สารเคมี และใช้มูลสัตว์เป็นปุ๋ยอินทรีย์ในการบำรุงดินข้าว บางคนมีสระน้ำที่ขุดไว้ใช้ในการปลูกพืช แต่บางคนไม่มีพื้นที่สำหรับขุดสระจึงใช้น้ำฝนเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งการปลูกข้าวอินทรีย์นั้นจะมีสำนักงานเกษตรอำเภอบ้านแฮด และโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลหนองแซงออกตรวจพื้นที่และรับรองว่าเป็นข้าวของชาวบ้านที่ปลูกเป็นข้าวอินทรีย์จริง โดยจะมีการตรวจสอบติดตามตั้งแต่การเริ่มปลูกไปจนถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิต นอกจากนี้เกษตรกรอำเภอจะมีการอบรมให้ความรู้ใน

เรื่องการปลูกข้าวอินทรีย์ซึ่งเป็นการร่วมมือกันระหว่างเกษตรกรอำเภอบ้านแฮดและคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

จากที่กล่าวไปข้างต้น กลุ่มจะมีการนัดหมายการผลิตและแปรรูปเดือนละครั้ง ซึ่งจะมีคนดูแลเรื่องการสีข้าวโดยจะเป็นผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในการใช้เครื่องสีข้าว คนคัดเศษข้าวเปลือก ส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุในชุมชน เนื่องจากกลุ่มอยากสร้างโอกาสให้ผู้สูงอายุในชุมชนรู้สึกว่าคุณค่าและสามารถสร้างรายได้ให้กับตนเองได้ แต่ข้อจำกัดของผู้สูงอายุ คือ จะไม่สามารถนั่งทำงาน ๑ ได้เต็มวัน จากนั้นจะมีคนบรรจุข้าวใส่ถุงกระสอบ เพื่อจัดส่งให้กับโรงเรียนในพื้นที่ใกล้เคียง และโรงพยาบาลสิรินธร ขอนแก่น ต่อไป สำหรับการบรรจุข้าวลงถุงสุญญากาศ สามารถทำให้ข้าวเก็บรักษาได้นาน ไม่มีมอดรบกวน และง่ายต่อการขนส่งเพื่อขายตามร้านค้าและออกบูธจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ แรงงานในการผลิตแต่ละครั้งจะมีประมาณ 3 - 4 คน เท่านั้น หากมีกิจกรรมการแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นขนมและน้ำนมข้าวกล้องจะมีแรงงานเพิ่มขึ้น

4) ด้านการแปรรูปและเพิ่มมูลค่า การวางแผนการแปรรูป จะซื้อวัตถุดิบเดือนละครั้งหรือตาม Order สำหรับบรรจุภัณฑ์และสติ๊กเกอร์มีการซื้อและจัดทำไว้ล่วงหน้าในระยะยาว วัตถุดิบหลัก คือ แป้งข้าวฮาง ซึ่งการแปรรูปผลิตภัณฑ์จะมีแป้งข้าวฮางเป็นส่วนประกอบสำคัญ นอกเหนือจะแป้งชนิดต่าง ๆ นม และน้ำตาล รวมทั้งธัญพืชต่าง เช่น งา ถั่ว เมล็ดทานตะวัน เม็ดมะม่วงหิมพานต์ เป็นต้น อุปกรณ์ที่ใช้ในการแปรรูปที่ต้องซื้อ เช่น เตาอบ เครื่องทำขนมทองม้วน เครื่องนวด เครื่องปั่น เครื่องตีแป้ง ชาม กะละมัง ขวนตวง ตะแกรง กระจ้อน เป็นต้น ในการแปรรูปจะใช้แรงงานในการผลิต 3 - 5 คน ไม่รวมแรงงานในอยู่ในส่วนการสีข้าว การคัดเศษข้าวเปลือกหลังสีข้าว และการบรรจุภัณฑ์ สำหรับการขนส่งระยะไกลจะมีการบรรจุกันกระแทกเพื่อความสมบูรณ์ของผลิตภัณฑ์ ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์จำพวกขนมกลุ่มจะมีการบรรจุลงในถุงสุญญากาศเพื่อเก็บรักษาได้นาน หากเป็นน้ำนมข้าวกล้องจะมีการพาสเจอร์ไรส์เพื่อให้ น้ำนมข้าวกล้องเก็บได้นานขึ้น สำหรับการขนส่งจะบรรจุลงในถังน้ำแข็ง หรือบรรจุในภาชนะที่มีความเย็น

ก่อนจะแปรรูปขนมและน้ำนมข้าวกล้อง กลุ่มมีการแปรรูปข้าวอินทรีย์ โดยการทำให้เป็นผงแป้ง เรียกว่า “แป้งข้าวฮาง” เป็นภูมิปัญญาผสมผสานนวัตกรรมสมัยใหม่ ส่วนใหญ่การแปรรูปข้าวฮางจะมีกรรมกรทำเป็นหลัก เพราะกรรมกรมีการทำอย่างต่อเนื่องซึ่งมีความชำนาญ ทราบขั้นตอนวิธีการแปรรูปแป้งข้าวฮางที่ละเอียดและมีหลายขั้นตอน แต่ถ้าเป็นการทำน้ำข้าวกล้องและขนม สมาชิกที่มีส่วนร่วมในการทำบ่อย ๆ จะทราบหน้าที่และขั้นตอนเป็นอย่างดี เมื่อถึงที่ทำการกลุ่มจะทราบว่าต้องทำอะไรก่อนหลัง ทำตามขั้นตอนได้โดยไม่ต้องมีกรรมกรมาบอก

สำหรับการแปรรูปแป้งข้าวฮาง มีรายละเอียด คือ ขั้นตอนแรก จะเลือกข้าวเปลือกที่มีความแน่นสม่ำเสมอเต็มเมล็ดและเรียวยาว จากนั้นนำเมล็ดข้าวเปลือกไปแช่น้ำนาน 24 ชั่วโมง โดยให้น้ำท่วมเมล็ดข้าวเปลือก ต่อมานำเมล็ดข้าวเปลือกออกจากริ่และพักทิ้งไว้ให้แห้งในภาชนะและนำผ้าขาวบางมาคลุมให้มิดเพื่อไม่ให้ลมเข้าได้ ทิ้งไว้ 1 คืน จากนั้นนำเมล็ดข้าวเปลือกที่เริ่มงอกล้างน้ำและพักทิ้งไว้ให้แห้งแล้วใช้ผ้าคลุมไว้ให้มิดชิดแบบเดิม ทิ้งไว้อีก 1 คืน จากนั้นนำเมล็ดข้าวเปลือกมาล้างน้ำอย่างเบามือแล้วนำไปนึ่งให้สุก เมื่อสุกแล้วนำไปตากแดดให้แห้งสนิท เมื่อแห้งสนิทแล้วนำเมล็ดข้าวเปลือกไปสีแล้วนำไปบดให้เป็นผงแป้งที่ละเอียด โดยใช้เครื่องปั่น จะได้แป้งข้าวกล้องออกที่มีลักษณะเป็นผงที่ละเอียด ซึ่งใช้เป็นส่วนประกอบหลักในการทำขนมและทำน้ำนมข้าวกล้อง

ในเรื่องบรรจุภัณฑ์นั้น พัฒนาชุมชนอำเภอบ้านแฮดได้ให้คำแนะนำและการสนับสนุนกลุ่มในการอบรมให้ความรู้ในเรื่องบรรจุภัณฑ์และการสร้างมูลค่าของผลิตภัณฑ์ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านแฮดสนับสนุนมอบบรรจุภัณฑ์ของขนม คือ กล่องกระดาษ น้ำนมข้าวกล้องจะเป็นสติ๊กเกอร์ ส่วนถุงและขวดกลุ่มต้องวางแผนจัดซื้อเอง ซึ่งจะซื้อคราวละมาก ๆ เพราะจะได้ราคาที่ถูกลงกว่าซื้อจำนวนน้อย อย่างไรก็ตาม บรรจุภัณฑ์ที่พัฒนาชุมชนอำเภอบ้านแฮดมอบให้ นั้นมีลักษณะคล้าย ๆ กับสินค้าวิสาหกิจชุมชนของกลุ่มอื่น ๆ จึงไม่มีจุดเด่นและไม่น่าสนใจเท่าที่ควร

5) **ด้านการตลาด** ผลผลิตพันธุ์ข้าวที่กลุ่มจำหน่าย ได้แก่ ข้าวหอมมะลิ 105 ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ข้าวพญาลิ้มแวง ข้าวเหนียวดำมั่ง ข้าวเหนียวลิ้มฝัว ข้าวหอมดอกพะยอม ข้าวทับทิมชุมแพ และข้าวหอมมะลิแดง นอกจากนี้กลุ่มได้มีการแปรรูปข้าวกล้องอินทรีย์ในรูปแบบของผงแป้งข้าวสาง ซึ่งใช้เป็นส่วนประกอบหลักที่สำคัญในการแปรรูปขนมและเครื่องคั่วที่เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ได้แก่ น้ำนมข้าวกล้อง ขนมข้าวเหนียวดำแห่งรวมรส ขนมข้าวสางสอดไส้ ขนมดอกจอกข้าวสาง ขนมทองม้วนข้าวสาง กุ้งก๋ี่ข้าวสาง เป็นต้น การกำหนดราคาของข้าวจะยึดราคาขายตามท้องตลาด น้ำนมข้าวกล้องมี 2 ราคา คือ ขวดเล็ก 10 บาท และ ขวดกลาง 20 บาท แต่ราคาขายส่งจะถูกลงจากราคานี้ร้าน 5 บาท การแปรรูปขนมต่าง ๆ ราคาเริ่มต้น 35 บาท กลุ่มมีการกำหนดราคาโดยเลือกราคาที่ไมแพงเพราะสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย สำหรับช่องทางจำหน่ายของกลุ่ม ได้แก่ โรงพยาบาลสิรินธร ขอนแก่น โรงพยาบาลศูนย์ขอนแก่น ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กในชุมชน โรงเรียนในพื้นที่ใกล้เคียง ร้าน Ago Out let อุทยานการเกษตร มหาวิทยาลัยขอนแก่น และการออกบูธจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในสถานที่ราชการ และงานประชุมต่าง ๆ

กลุ่มมีการส่งเสริมการขาย ในรูปแบบของการขนส่งผลิตภัณฑ์ จะขนส่งฟรี ไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มสำหรับร้านค้าประจำ นอกจากนี้หากมีการซื้อในจำนวนมากจะมีการแถม เช่น ชื่อน้ำนมข้าวกล้อง 10 ขวด แถมฟรี 1 ขวด ซื้อขนมครบ 200 บาท แถมขนมฟรี 35 บาท แต่ต้องมาซื้อที่กลุ่มเท่านั้น และหากซื้อมากกว่านี้ก็จะได้รับโปรโมชันมากตามไปด้วย นอกจากนี้กลุ่มได้มีการส่งเสริมการขายโดยการจัดกระเช้ารวมผลิตภัณฑ์ไม่คิดค่าจัดเพิ่ม ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีอยู่ในขณะนี้

6) **ด้านการประชาสัมพันธ์** ช่องทางในการเข้าถึงผู้บริโภค ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ปากต่อปากจากผู้ซื้อ การบอกต่อของหัวหน้างานฝ่ายต่าง ๆ ทำให้กลุ่มได้รับโอกาสในการจัดอาหารว่างในการประชุมภายในตำบล และสถานที่ราชการในอำเภอ นอกจากนี้วิธีการที่กลุ่มใช้ประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปากแล้ว กลุ่มได้สร้างช่องทางประชาสัมพันธ์ออนไลน์ผ่านทาง Facebook ซึ่งเป็นช่องทางที่อัปเดตความเคลื่อนไหวของกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นการทำกิจกรรม การต้อนรับคณะศึกษาดูงาน โปรโมชันต่าง ๆ และการออกบูธจำหน่ายผลิตภัณฑ์

7) **ด้านการเงิน** กลุ่มมีการเตรียมความพร้อมในการชำระเงินประจำปี ซึ่งจะมีการแบ่งเงินที่เหลือจากกำไรไว้เป็นเงินสำหรับชำระหนี้ โดยกลุ่มรายได้ต่อเดือนประมาณเดือนละ 23,000 บาท เป็นรายได้หลักจากการขายข้าว รายได้รองจากการแปรรูปน้ำข้าวกล้องและขนมต่าง ๆ รายได้จะถูกแบ่งเป็นต้นทุนในการผลิตครั้งต่อไป กำไร และเงินที่แบ่งไว้ชำระหนี้ตอนสิ้นปี

8) **ด้านการทำบัญชี** กลุ่มได้มีการทำบัญชี โดยบันทึกลงในสมุดรายรับ รายจ่าย ซึ่งกรรมการของกลุ่มได้รับการอบรมการจัดทำบัญชีและการวางแผนการชำระเงินกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สาขาบ้านแฮด กลุ่มได้รับคำแนะนำในการจัดทำบัญชีโดยใช้แบบฟอร์มการทำบัญชีที่ใช้ได้ทั้งส่วนบุคคลและสถานประกอบการ กรรมการและற்றுกิจของกลุ่มได้ผ่านอบรมการจัดทำบัญชีที่เป็นระบบและโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ กลุ่มได้จัดทำบัญชีโดยนำมาปรับเพื่อให้เข้าใจได้ง่ายขึ้น การทำบัญชีจะแบ่ง เป็น 2 ส่วน คือ บัญชีทั่วไป และบัญชีลูกหนี้สวัสดิการ บัญชีทั่วไป ได้แก่ ช่องรายรับ ช่องรายจ่าย ช่องกำไร และช่องยอดหนี้คงเหลือปัจจุบัน ในส่วนของบัญชีลูกหนี้สวัสดิการ จะระบุชื่อ นามสกุล วันที่ยืมเงิน จำนวนที่ยืมเงิน วันที่ส่งคืน ดอกเบี้ย และรวมยอดหนี้คงเหลือ

นอกจากนี้ กลุ่มได้รับคำแนะนำเรื่องการจัดทำบัญชีจากอาจารย์คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยขอนแก่น ซึ่งไม่ได้มีเฉพาะคณะเกษตรศาสตร์เท่านั้นที่มีการลงพื้นที่ศึกษา ให้ความรู้และสนับสนุนกลุ่มจะเห็นว่า บุคลากรของมหาวิทยาลัยได้นำองค์ความรู้มาถ่ายทอด ให้กลุ่มได้เรียนรู้และพัฒนา ในทางกลับกันกลุ่มข้าวกล้อง

อินทรีชัยบ้านหนองแซงได้เป็นแหล่งเรียนรู้ของคณะนักศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่มาศึกษาดูงานที่กลุ่มอย่างต่อเนื่องเช่นกัน

### ปัญหาการดำเนินงานของกลุ่ม

ปัญหาสำคัญในการดำเนินงานกลุ่มข้าวกล้องอินทรีชัยบ้านหนองแซงสามารถจำแนกได้ 4 ด้าน ได้แก่ 1) ปัญหาด้านการแปรรูป ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังไม่ค่อยหลากหลายและทันสมัย เช่น รสชาติของน้ำนมข้าวกล้องไม่หลากหลาย ทำให้ยังไม่ถึงกลุ่มเป้าหมาย ทั้งเด็ก วัยรุ่น ผู้ใหญ่ และผู้สูงอายุ ในการแปรรูปนอกจากจะใช้วัตถุดิบหลักแล้ว กลุ่มจะมีการซื้อวัตถุดิบในการทำงานและน้ำข้าวกล้อง เช่น แป้งทำขนม น้ำตาล หมูหยอง งา ถั่ว ฯลฯ ซึ่งหากบวกค่าใดก็ตามแล้ว กลุ่มต้องใช้เงินในการลงทุนทำขนมและค่าขนส่ง ถือว่าได้กำไรน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนและแรงงาน ซึ่งสมาชิกกลุ่มที่มาทำงานจะไม่ได้รับเงินค่าจ้างเหมือนกับการคัดข้าวเปลือกและสีข้าว 2) ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่ม การแปรรูปของกลุ่มทำได้น้อยและไม่มีความแน่นอน เนื่องจากผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม คือ ข้าว แต่การแปรรูปขนมและน้ำนมข้าวกล้องยังมีการสั่งซื้อที่ไม่แน่นอน กลุ่มไม่ได้แปรรูปในปริมาณมาก ๆ และไม่ได้ปริมาณเท่ากันทุกเดือน ซึ่งจะทำได้เดือนละ 1 ครั้ง ประมาณ 3 – 4 วันเท่านั้น หากมีกลุ่มคณะศึกษาดูงานเดินทางมาศึกษาดูงานที่กลุ่ม ทางกลุ่มจะมีการวางแผนในการผลิตและแปรรูปเพิ่ม แม้ว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มขายราคา 10 – 35 บาท ซึ่งอยู่ในระดับราคาที่ไม่แพง แต่ส่วนใหญ่จะผลิตตามคำสั่งซื้อ และส่งตามร้านค้าที่กลุ่มได้มีการพูดคุยฝากขายไว้ และร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มในจังหวัดขอนแก่นมีน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังไม่ถึงผู้บริโภคและเป็นที่รู้จักเฉพาะกลุ่มในวงแคบเท่านั้น 3) ปัญหาด้านการเงิน มี 2 ประเด็น คือ การขาดเงินทุนในการซื้อตู้แช่เย็น เนื่องจากกลุ่มมีตู้เย็น 1 เครื่องเท่านั้นที่ใช้เก็บรักษาน้ำข้าวกล้องก่อนส่งจำหน่าย หากมีตู้แช่จะทำให้กลุ่มสามารถเพิ่มกำลังการผลิตและมีผลิตภัณฑ์น้ำข้าวกล้องมากขึ้น ซึ่งไม่สามารถแบ่งเงินจากกำไรไปซื้อได้เพราะต้องแบ่งไว้ชำระหนี้ตอนปลายปี และข้อจำกัดในเรื่องการออกบูธจำหน่ายสินค้า เนื่องจากการเดินทางไปออกบูธต่างจังหวัดมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ทั้งค่าแรง ค่าที่พัก และค่าตอบแทน เป็นต้น ดังนั้น ในบางครั้งกลุ่มจึงไม่ได้การเดินทางไปออกบูธ ซึ่งเป็นการตัดโอกาสในการจำหน่ายสินค้าและประชาสัมพันธ์ให้คนรู้จักมากขึ้น และ 4) ปัญหาด้านการมีส่วนร่วม สมาชิกของกลุ่มไม่ค่อยมีเวลาว่างเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม เพราะต้องทำงาน ดังนั้นกลุ่มยังขาดการมีส่วนร่วมจากสมาชิกอยู่

### อภิปรายและสรุปผลการวิจัย

กลุ่มข้าวกล้องอินทรีชัยดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2558 จัดทะเบียนโรงสีข้าวใน ปี พ.ศ. 2559 และจดทะเบียนขอ.ในปี พ.ศ. 2561 กลุ่มมีโครงสร้างการดำเนินงานที่ชัดเจน โครงสร้างของกลุ่ม ประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เลขานุการ ทรัพย์ญิก ประชาสัมพันธ์ การตลาด และสมาชิกกลุ่ม ปัจจุบันมีสมาชิกกลุ่มทั้งหมด 31 คน กลุ่มมีการระดมหุ้นและการจ่ายเงินออมและมีเงินทุนสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก การระดมทุนในกลุ่มทำเพื่อให้สมาชิกรู้สึกว่าได้เป็นเจ้าของร่วมกันและทำให้กลุ่มมีความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่น นอกจากนี้กลุ่มมีสวัสดิการกู้ยืมเงินแก่สมาชิก และมีการปันผลหุ้นทุกปี การแบ่งงานของกลุ่มจะแบ่งตามความสนใจและทักษะ ความถนัดเฉพาะของแต่ละคนและมีการสอนงานกันตามความสนใจของสมาชิก ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของวุฒินันท์ (2553) ที่ศึกษาลักษณะการบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจพบว่า คณะทำงานของกลุ่มและสมาชิกมีโครงสร้างการบริหารงานที่ชัดเจน คณะกรรมการกลุ่มมาจากการแต่งตั้ง และมีการกำหนดหน้าที่ของคณะกรรมการไว้โดย ประธานกลุ่ม และด้านการเงิน กลุ่มมีทั้งการระดมทุนจากสมาชิกภายในกลุ่ม และได้รับเงินทุนสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกชุมชน

กลุ่มมีการวางแผนการผลิตและการแปรรูป แผนการตลาด แต่เป็นแผนที่ไม่แน่นอนมีความยืดหยุ่นและสามารถปรับเปลี่ยนได้ตลอดเวลา ส่วนแผนการเงินกลุ่มทำเพื่อให้สามารถชำระหนี้ปลายปีได้ การผลิตหลักของกลุ่ม คือ ข้าว



กลุ่มให้ความสำคัญตั้งแต่การปลูกข้าว ข้าวจะต้องเป็นข้าวอินทรีย์ที่มีคุณภาพไม่ใช่สารเคมีในการปลูก กลุ่มมีการแปรรูปข้าวเป็นแป้งข้าวสางเพื่อเป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ขนมต่าง ๆ และน้ำมันข้าวกล้อง ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มจำหน่าย ได้แก่ ข้าวหอมมะลิ 105 ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ข้าวพญาลิมาแกง ข้าวเหนียวดำมั่ง ข้าวเหนียวลิ้มฝัว ข้าวหอมดอกพะยอม ข้าวทับทิมชุมแพ และข้าวหอมมะลิแดง น้ำมันข้าวกล้อง ขนมข้าวเหนียวดำแท่งรวมรส ขนมข้าวสางสอดไส้ ขนมดอกจอกข้าวสาง ขนมทองม้วนข้าวสาง กุ้งกึ่งข้าวสาง เป็นต้น ตลาดหลักของกลุ่ม คือ โรงเรียนในพื้นที่และโรงพยาบาลสิรินธร ขอนแก่น ซึ่งกลุ่มต้องนำข้าวไปส่งทุกเดือน สำหรับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ กลุ่มมีการส่งขายร้านค้าที่มีการพูดคุยกันไว้ ทั้งร้านค้าที่ซื้อไปขาย และฝากร้านค้าขาย รวมทั้งการออกบูธจำหน่ายสินค้าตามงานประชุมและสถานที่ราชการที่ภาครัฐจัดไว้ให้ การประชาสัมพันธ์มีลักษณะการบอกต่อปากต่อปาก และกลุ่มมีช่องทางการประชาสัมพันธ์ทาง Facebook เพื่อนำเสนอกิจกรรมความเคลื่อนไหวของกลุ่ม

กลุ่มมีการวางแผนเตรียมความพร้อมในการชำระเงินกู้ยืมประจำปี โดยจะมีการแบ่งเงินก็เป็นส่วน ๆ ได้แก่ กำไร ต้นทุนในการผลิตครั้งต่อไป และเงินสำหรับชำระหนี้ โดยกลุ่มมีรายได้ต่อเดือนประมาณเดือนละ 23,000 บาท สำหรับการทำบัญชี กลุ่มได้รับความรู้และคำแนะนำจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สาขาบ้านแฮด และคณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยขอนแก่น ความรู้ที่ได้กลุ่มนำมาปรับใช้ตามความเข้าใจแต่ทำบัญชีตามหลักจากที่ได้อบรม โดยบันทึกลงในสมุดรายรับ รายจ่าย

สำหรับปัญหาสำคัญในการดำเนินงานกลุ่ม คือ กลุ่มยังขาดการมีส่วนร่วมจากสมาชิกอยู่ เนื่องจากการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มต้องทำตอนกลางวันซึ่งเป็นเวลาที่ชาวบ้านต้องออกไปทำไร่ทำนา ด้านการแปรรูป ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังไม่ค่อยหลากหลายและทันสมัย เช่น รสชาติของน้ำมันข้าวกล้องไม่หลากหลาย ทำให้ยังเข้าไม่ถึงกลุ่มเป้าหมาย ทั้งเด็ก วัยรุ่น ผู้ใหญ่ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของธนพงศ์ (2553) ที่ศึกษาปัญหาสำคัญของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่าปัญหาที่สำคัญ คือ ต้นทุนการผลิตสูง การแปรรูปผลิตภัณฑ์ไม่มีความหลากหลาย สินค้าไม่ได้คุณภาพตามความต้องการของตลาด ดังนั้นจึงควรมีการอบรม และการศึกษาดูงาน พร้อมทั้งหาเครือข่ายหนุนเสริมกัน ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่ม การแปรรูปของกลุ่มทำได้น้อยและไม่มีความแน่นอน เนื่องจากกลุ่มจะผลิตตามคำสั่งซื้อและส่งตามร้านค้าที่กลุ่มได้มีการพูดคุยฝากขายไว้ ซึ่งร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มในจังหวัดขอนแก่นยังมีน้อย ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังเข้าไม่ถึงผู้บริโภคและเป็นที่รู้จักในวงแคบเท่านั้น และด้านการเงิน กลุ่มยังขาดเงินทุนในการต่อยอดและพัฒนา กลุ่มทำให้ส่งผลต่อการผลิตและการขยายตลาด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของธงพล และคณะ (2556) ที่ศึกษาปัญหาของวิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา พบว่า ปัญหาด้านการตลาดส่วนมากไม่มีความรู้ขั้นสูงในการจัดการทางการตลาด เช่น ไม่มีช่องทางการจัดจำหน่าย การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เป็นต้น และมีระบบบัญชีที่สามารถคำนวณต้นทุนการผลิตที่แท้จริงได้และการขาดเงินทุนเพื่อการขยายกิจการ ดังนั้นกลุ่มจึงต้องมีการวางแผนทางการตลาด เมื่อกลุ่มมีตลาดที่แน่นอนจะทำให้สามารถวางแผนการผลิตและการแปรรูปได้

### กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยครั้งนี้จะสำเร็จลุล่วงไม่ได้เลย ถ้าไม่ได้รับความเมตตาและความเอาใจใส่จากอาจารย์ที่ปรึกษา ผู้วิจัยต้องขอขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.สมพันธ์ เตชะอธิก ที่ให้คำปรึกษาและแนะนำแนวทางในการทำวิจัยครั้งนี้ และขอขอบพระคุณกลุ่มข้าวกล้องอินทรีย์ และองค์กรหน่วยงานต่าง ๆ ที่ให้การต้อนรับและให้ข้อมูลวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี รวมทั้งขอขอบคุณ พี่ ๆ เพื่อน ๆ น้อง ๆ ทุกคนที่คอยถามไถ่และให้กำลังใจเสมอมา

ท้ายที่สุด ผู้ที่เป็นแรงบันดาลใจเป็นทุกอย่างของผู้วิจัย ขอกราบขอบพระคุณมารดา และบิดา ที่เชื่อมั่นในตัวลูกคนนี้ ให้การสนับสนุน ส่งความหวังใจและกำลังใจให้ตลอดมา ซึ่งหล่อหลอมให้ลูกอดทนและบากบั่นมาจนถึงทุกวันนี้

### เอกสารอ้างอิง

- ชงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร และอุทิศ สังข์รัตน์. (2556). โครงการวิจัยเรื่องแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของ  
วิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา. ภาควิชาสารัตถศึกษา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- ชนพงศ์ นาคจันทิก. (2553). การบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน กรณีศึกษา กลุ่มเกษตรกรอินทรีย์ทำกระดานสามัคคี อำเภอ  
สนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์  
สำนักบริหารและพัฒนาวิชาการ มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ปิยะดา พิศาลบุตร. (2557). รายงานการวิจัยเรื่องกลยุทธ์การบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดปราจีนบุรี. นนทบุรี:  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- วิภาวี กฤษณะภูติ. (2559). การจัดการวิสาหกิจชุมชน. ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- วุฒินันท์ กวีพิชชาพัชร. (2553). การบริหารจัดการของกลุ่มอาชีพ ศึกษากรณี กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์จาก  
กก บ้านวาริชภูมิ อำเภวาริชภูมิ จังหวัดสกลนคร. รายงานการศึกษาระดับปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการปกครองส่วนท้องถิ่น วิทยาลัยการปกครองส่วนท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- เสรี พงศ์พิศ. (2548). ฐานคิด จากแผนแม่บทวิสาหกิจชุมชน. กรุงเทพฯ: เจริญวิทย์การพิมพ์.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2549). แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับ  
ที่ 10. (Online). <http://www.nesdb.go.th/Default.aspx?tabid=139>. (สืบค้นเมื่อ 13 พฤศจิกายน 2558).