



รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวมาตรฐานเกษตรปลอดภัย
ของวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรชางใหญ่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

โดย อาจารย์ศุภกร ลีมคุณธรรมโม และคณะ

กุมภาพันธ์ 2559

สัญญาเลขที่ RDG58A0002/12

รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ “การบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวมาตรฐานเกษตรปลอดภัย
ของวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรชางใหญ่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา”

คณะผู้วิจัย	สังกัด
1. อาจารย์ศุภกร ลีมคุณธรรมโม	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ
2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์บุญส่ง วงษ์ฤทธิ	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ
3. อาจารย์กอบชัย เมฆดี	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ
4. ผู้ช่วยศาสตราจารย์พรเทพ แก้วเชื้อ	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ
5. อาจารย์นันทพร ห้วยแก้ว	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ
6. อาจารย์พงศกร เอี่ยมสอาด	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

สนับสนุนโดย

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ .ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและเสนอแนะแนวทางการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวเกษตรปลอดภัยของวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรชางใหญ่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ประชากรในการวิจัยคือสมาชิกของวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรชางใหญ่ ผู้วิจัยใช้วิธีวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในการดำเนินการวิจัย เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วม การบันทึกข้อมูลภาคสนาม การบันทึกผลกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์ และการประชุมร่วมกันระหว่างนักวิจัยในโครงการและนักวิจัยของวิสาหกิจฯ ผลการวิจัยพบว่า วิสาหกิจฯ ได้เลือกทางเลือกในการจัดตั้งสหกรณ์การเกษตรในนาม “สหกรณ์การเกษตรในเขตปฏิรูปที่ดินชางใหญ่จำกัด”

คำสำคัญ ช่องทางการจัดจำหน่าย ชางใหญ่ สหกรณ์การเกษตร

Abstract

This research aims to study and give the suggestion for the GAP Rice Distribution Channel Management of Thailand Rice Community Enterprise, Chang Yai, Phra Nakhon Si Ayutthaya Province. The population is the member of Thailand Rice Community Enterprise, Chang Yai. The research methodology is Participatory Action Research (PAR) and the data is collected by participant observation, field survey, participatory learning logging, Interview and meeting between researcher and enterprise. The result is the enterprise choose the alternative that establish the Agricultural cooperative in the name of “Chang-Yai Land Reform Cooperative Limited”

Keywords Distribution channel, Chang-Yai, Agricultural cooperative

กิตติกรรมประกาศ

รายงานการวิจัยฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความอนุเคราะห์ของบุคคลหลายท่าน 2 ท่านแรกคือ รองศาสตราจารย์ ระวีวรรณ สุวรรณศรี รองอธิการบดีฝ่ายวิจัย และรองศาสตราจารย์ ดร. กิตติ บุญเลิศนิรันดร์ ผู้ช่วยอธิการบดีด้านวิจัย ที่ให้โอกาสคณะนักวิจัยได้ทำการวิจัยในเรื่องนี้ 2 ท่านต่อมาคือนายประมาณ สว่างญาติ ประธานวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรชางใหญ่ และ นายนภดล สว่างญาติ ผู้จัดการฯ ที่ให้ความร่วมมือในการวิจัยและผลักดันจนสามารถก่อตั้งเป็นสหกรณ์การเกษตรในเขตปฏิรูปที่ดินชางใหญ่จำกัด นอกจากนี้ คณะนักวิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยและมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิที่สนับสนุนงบประมาณในการวิจัย

สุดท้ายนี้ คณะนักวิจัยขอขอบคุณทุกท่านที่มีได้เอ่ยนามซึ่งให้ความร่วมมือจนงานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

คณะนักวิจัย

สารบัญ

บทคัดย่อ	I
Abstract	I
กิตติกรรมประกาศ.....	II
สารบัญ	III
สารบัญภาพ	V
สารบัญตาราง.....	VI
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	1
1.3 ขอบเขตของการวิจัย	2
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ	2
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	3
2.1 ข้อมูลทั่วไป	3
2.2 ระบบโซ่อุปทานข้าว	4
2.3 ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรฯ ช่างใหญ่ จังหวัด พระนครศรีอยุธยา.....	4
2.4 ข้อมูลประมาณการณ์การบริโภคข้าวสารในเครือข่ายของมหาวิทยาลัย.....	8
2.5 การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research)	8
2.6 ช่องทางการจัดจำหน่าย	23
2.7 การค้าส่ง (Wholesaling)	40
2.8 การค้าปลีก (Retailing).....	44
2.9 การกระจายสินค้า (Physical Distribution)	45
2.10 คลังสินค้า (Warehousing)	47
2.11 การทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.	47
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย	49
3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	49
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	49

3.3	การเก็บรวบรวมข้อมูล	50
3.4	การวิเคราะห์ข้อมูล	50
3.5	ขั้นตอนการดำเนินงาน	51
บทที่ 4	ผลการวิจัย	53
4.1	ผลการดำเนินงาน	53
4.2	รายละเอียดการดำเนินกิจกรรม	56
4.2.1	การประชุมหารือกับผู้นำวิสาหกิจชุมชน	56
4.2.2	รายละเอียดทั่วไปของวิสาหกิจฯ	58
4.2.3	การแสวงหาผู้บริโภคเพื่อจัดจำหน่ายโดยตรง	59
4.2.4	การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก	60
4.2.5	การพัฒนามาตรฐานของผลิตภัณฑ์	61
4.3	ความสอดคล้องกับกรอบการวิจัย	63
บทที่ 5	สรุปผลการวิจัย	66
5.1	สรุปผลการวิจัย	66
5.2	ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้ประโยชน์	66
บรรณานุกรม		67
ภาคผนวก		๑

สารบัญภาพ

ภาพที่ 2-1	ระบบโซ่อุปทานข้าว.....	4
ภาพที่ 2-2	ความสัมพันธ์ระหว่างนักพัฒนา นักวิจัย และชุมชนก่อนและหลังการวิจัยแบบ PAR.....	10
ภาพที่ 2-3	วงจรแสดงพลวัตของการกระทำร่วมกันอย่างต่อเนื่องในการวิจัยเชิงปฏิบัติการ	13
ภาพที่ 2-4	ทีมการทำงานร่วมกันในการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม.....	15
ภาพที่ 2-5	กิจกรรมในการนำเสนอการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม.....	17
ภาพที่ 2-6	เทคนิคการรวบรวมข้อมูล	18
ภาพที่ 4-1	บรรยากาศการเยี่ยมชมวิสาหกิจฯ.....	58
ภาพที่ 4-2	บรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบไว้.....	60
ภาพที่ 4-3	การประชุมร่างข้อบังคับ เพื่อเสนอต่อที่ประชุมผู้ที่คาดว่าจะสมาชิก	62
ภาพที่ 4-4	ใบสำคัญรับจดทะเบียนสหกรณ์	62

สารบัญตาราง

ตารางที่ 2-1	ข้อมูลผลิตภัณฑ์ข้าวของจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ปี พ ศ 2551 – 2556.....	3
ตารางที่ 2-2	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย	40
ตารางที่ 3-1	ขั้นตอนการดำเนินงานของโครงการ.....	51
ตารางที่ 4-1	ผลผลิตจากแต่ละกิจกรรม.....	53
ตารางที่ 4-2	พันธุ์ข้าวที่วิสาหกิจฯจำหน่าย.....	58
ตารางที่ 4-3	ข้อมูลการสำรวจผู้บริโภค.....	59
ตารางที่ 4-4	สรุปกรอบการวิจัย	63

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นจังหวัดที่มีการปลูกข้าวมากเป็นอันดับต้นๆของประเทศไทย แต่เกษตรกรผู้ทำนามักจะเกิดปัญหาเช่นเดียวกับเกษตรกรในจังหวัดอื่นๆ นั่นคือ ปัญหาราคาข้าวตกต่ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเกิดโครงการรับจำนำข้าวที่ทำให้ชาวนาเกิดการเร่งสร้างผลผลิตเป็นจำนวนมาก โดยใช้ปุ๋ยเคมีและสารกำจัดศัตรูพืชเป็นจำนวนมาก หลังจากสิ้นสุดโครงการรับจำนำข้าวจึงทำให้ราคาข้าวเปลือกตกต่ำลง เนื่องมาจากผลผลิตที่ล้นตลาด การถูกบิดเบือนกลไกการตลาด และถูกกดราคาจากโรงสีและพ่อค้าคนกลาง นอกจากนั้นสภาพดินของพื้นที่เพาะปลูกและสุขภาพของเกษตรกรก็แย่ตามลงไปด้วย นอกจากภาคเกษตรกรรมแล้ว จังหวัดพระนครศรีอยุธยายังมีภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการที่เข้มแข็ง โดยมีผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในจังหวัด (Gross Provincial Products) เป็นอันดับ 3 ของประเทศในปี 2558 มีนิคมอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการ เช่น โรงแรม ร้านอาหาร และแหล่งท่องเที่ยวมากมาย

แต่จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องด้านโซ่อุปทานแล้ว (สนั่น เกชาวี และ ระพีพันธ์ ปีตาเคโส, 2555) พบว่า ในกลุ่มผู้ผลิตข้าวเปลือก กลุ่มผู้จัดหาข้าวเปลือก กลุ่มผู้ผลิตข้าวสาร และกลุ่มผู้จำหน่ายข้าวสาร ต้นทุนโลจิสติกส์ที่มีสัดส่วนสูงก็คือ ต้นทุนการขนส่ง ซึ่งให้ข้อเสนอแนะว่า ควรมุ่งเน้นการบริหารจัดการการขนส่ง ซึ่งวิธีการหนึ่งที่จะช่วยลดต้นทุนก็คือ การบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อลดปริมาณการขนส่งนั่นเอง

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้เสนอโครงการการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายข้าว โดยผู้วิจัยได้พิจารณากลุ่มเกษตรกรที่มีศักยภาพในการพัฒนา อันได้แก่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรช้างใหญ่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเป็นกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตข้าวมาตรฐานเกษตรปลอดภัย หากสามารถบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายได้ดี จะทำให้ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคต่างได้ผลประโยชน์ด้วยกันทั้ง 2 ฝ่ายนั่นเอง

1.2 วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาและเสนอแนะแนวทางการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวเกษตรปลอดภัยของวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรช้างใหญ่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านพื้นที่ ผู้วิจัยได้กำหนดพื้นที่ในการวิจัยเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายภายในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เนื่องจากเดิมทีวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรชางใหญ่เน้นการจัดจำหน่ายภายในชุมชนเป็นสำคัญอยู่แล้ว

ขอบเขตด้านเนื้อหา ผู้วิจัยได้กำหนดเนื้อหาของการวิจัย ด้านการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายของวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรชางใหญ่

ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาการทำวิจัยอยู่ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ 2558 – มกราคม 2559

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ได้แนวทางการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวที่สร้างผลกำไรให้แก่เกษตรกรเพิ่มขึ้น รวมถึงเป็นต้นแบบให้เกษตรกรในพื้นที่อื่นๆ ได้ศึกษาเป็นต้นแบบ

1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ

วิสาหกิจฯ หมายถึง วิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรชางใหญ่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.1 ข้อมูลทั่วไป

จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีปริมาณการผลิตข้าว รายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2-1 ข้อมูลผลิตภัณฑ์ข้าวของจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ปี พ ศ 2551 – 2556

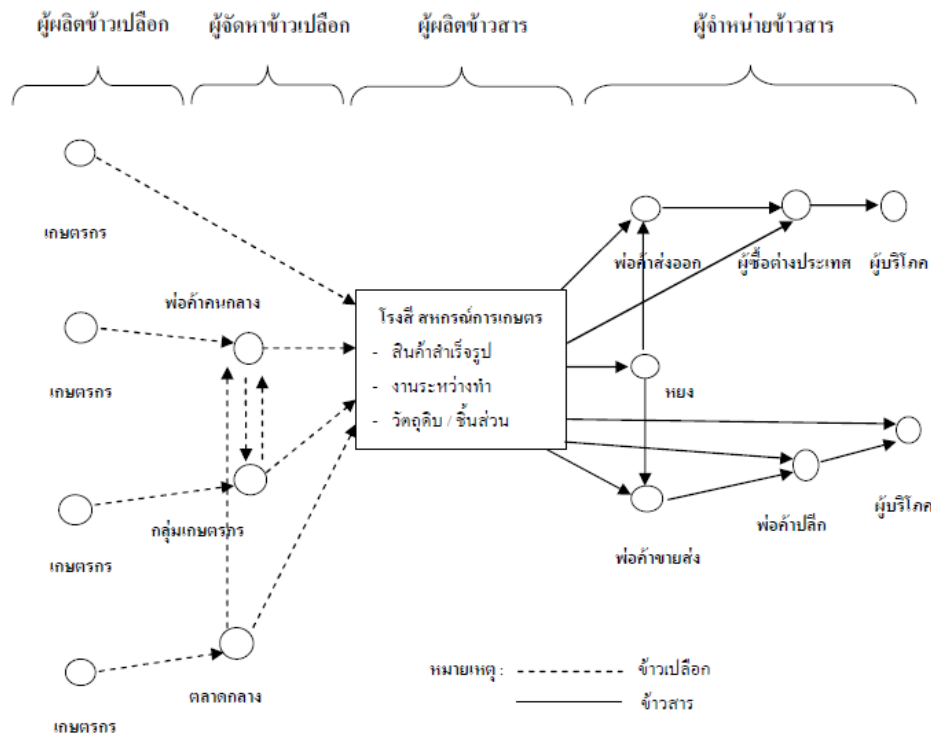
ปี	ข้าวนาปี			ข้าวนาปรัง		
	เนื้อที่ เพาะปลูก (ไร่)	ผลผลิต รวม (ตัน)	ผลผลิต เฉลี่ย/ไร่ (ก.ก.)	เนื้อที่ เพาะปลูก (ไร่)	ผลผลิตรวม (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย/ไร่ (ก.ก.)
2551	941,960	767,688	836	682,459	628,270	921
2552	962,792	718,983	770	791,777	701,705	870
2553	971,294	536,383	732	849,486	666,935	795
2554	944,574	487,642	777	844,161	676,908	798
2555	973,566	1,090,502	822	891,529	795,545	882
2556	916,601	762,237	820	854,361	704,302	807

ที่มา: แผนพัฒนาจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 4 ปี (พ.ศ. 2558-2561)

จากการวิเคราะห์ผลิตภัณ์ข้าวรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่า “ข้าว” เป็นผลิตภัณ์ที่มีมูลค่าและส่วนแบ่งทางการตลาดสูงที่สุด และหากมองคุณภาพ การผลิตข้าวของจังหวัดยังพบว่าผลผลิตข้าวของจังหวัดพระนครศรีอยุธยา อยู่ที่ 820 กิโลกรัมต่อไร่ แต่ในปัจจุบันอาจไม่มีความโดดเด่นเท่าจังหวัดอื่นๆ ในประเทศ ถึงอย่างไรก็ตาม “ข้าว” ก็ยังเป็นอาชีพหลักของชาวจังหวัดพระนครศรีอยุธยา และเป็นแหล่งผลิตที่สำคัญของประเทศเช่นกัน จะเห็นได้ว่า ปริมาณการผลิตภายในจังหวัดอยุธยา มีเพียงพอต่อการบริโภคภายในจังหวัดเอง แต่การสัมภาษณ์ผู้จัดการวิสาหกิจชุมชนฯ พบว่า ประชาชนทั่วไปกลับต้องบริโภคข้าวในราคาแพง เนื่องจากต้องซื้อผ่านพ่อค้าคนกลางหลายขั้นตอน จึงทำให้เกิดการเพิ่มราคาโดยที่ผลประโยชน์นั้นไม่ได้ตกอยู่กับเกษตรกรเลย หากสามารถจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายได้ จะเป็นผลดีต่อทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคนั่นเอง

2.2 ระบบโซ่อุปทานข้าว

สนั่น เกษารีย์ และ ระพีพันธ์ ปิตาคะโส (2555) ได้ศึกษาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานข้าวในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย และสรุปโครงสร้างระบบโซ่อุปทานข้าว ไว้ดังภาพที่ 2-1



ภาพที่ 2-1 ระบบโซ่อุปทานข้าว

จากภาพที่ 2-1 จะเห็นได้ว่า โซ่อุปทานจากเกษตรกรที่เป็นผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคต้องผ่านคนกลางจำนวนมาก ทั้งซึ่งแต่ละขั้นตอนนี้จะมีการเพิ่มราคาจำหน่ายไปยังคนกลางต่อไปทุกขั้นตอน หากเกษตรกรสามารถลดจำนวนคนกลางลงได้จะเป็นประโยชน์ต่อตนเองและผู้บริโภค

ในกรณีของผู้บริโภคขนาดใหญ่ เช่น โรงแรม หรือผู้ประกอบการร้านอาหาร ก็คือว่า เป็นการรับผิดชอบต่อสังคมรูปแบบหนึ่ง เพราะเป็นการช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกรให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นนั่นเอง

2.3 ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรช้างใหญ่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ที่ตั้ง เลขที่ 64 หมู่ 1 ตำบลช้างใหญ่ อำเภอบางไทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
รหัสไปรษณีย์ 13290

วิสัยทัศน์ คืบสภาพแวดล้อม สร้างความมั่นคงแก่คนในชุมชน

พันธกิจ ศึกษาเรียนรู้และเผยแพร่ความรู้ การทำเกษตรชีวภาพ

แนวคิดและวัตถุประสงค์

- การรวมกลุ่มเน้นการพึ่งพาตนเองและพึ่งพาซึ่งกันและกันในกลุ่ม เกษตรกรซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่มมีอาชีพหลักคือ การทำนา ทางกลุ่มจะแบ่งหน้าที่ให้กับสมาชิกเพื่อทำการผลิตวัตถุดิบต่างๆ ที่ใช้ในการทำนาที่มีคุณภาพมาให้กับสมาชิกคนอื่นได้ใช้ เพื่อลดต้นทุนการทำนา ทั้งยังเพิ่มรายได้กับสมาชิกผู้ผลิตวัตถุดิบ เช่น การผลิตเมล็ดพันธุ์ การผลิตจุลินทรีย์ป้องกันและกำจัดโรคพืช (เชื้อราบิวเวอร์เรีย เชื้อราเมธาไรเซียม)
- มีการบูรณาการทำงานเชื่อมโยงกับภาคส่วนอื่นอย่างเป็นระบบ การเชื่อมโยงกับภาครัฐ ประสานงานกับหน่วย งานทางการเกษตรเพื่อรับความรู้และเทคโนโลยีใหม่ๆ มาปรับใช้แล้วถ่ายทอดให้สมาชิก
- การเชื่อมโยงกับกลุ่มเกษตรกรอื่น ประสานงานแลกเปลี่ยนความรู้และผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่ม เช่น การแลกเปลี่ยนสินค้า แลกเปลี่ยนจุลินทรีย์ป้องกันและกำจัดโรคพืชกับปุ๋ยอินทรีย์
- การเชื่อมโยงกับตลาด มีการหาตลาดเพื่อรองรับผลผลิตของสมาชิกโดยทำข้อตกลงกับแหล่งรับซื้อในราคาที่เป็นธรรม ซึ่งส่วนใหญ่ก็คือ โรงสีข้าวต่าง ๆ นั้นเอง
- มีการถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นและประยุกต์ใช้กับบริบทสมัยใหม่ มีการทดลองกระบวนการปลูกข้าวอยู่ ตลอดเวลาเพื่อหากระบวนการที่ทำให้ได้กำไรมากที่สุด โดยไม่ได้เน้นไปที่ผลผลิตแต่เน้นไปที่การลดต้นทุน ให้ต่ำหาจุดที่คุ้มที่สุด
- การทำการเกษตรหรือแปรรูปต้องส่งเสริมซึ่งกันและกัน และใช้วัตถุดิบ ทรัพยากร และแรงงานในท้องถิ่น พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์จึงเน้นไปที่การผลิตเพื่อการทำนาเพื่อให้สมาชิกและคนในชุมชนได้ใช้ของที่มีคุณภาพในราคาถูก ในกระบวนการผลิตก็เป็นการใช้แรงงานภายในชุมชน
- ผู้นำเข้มแข็งสร้างการมีส่วนร่วมและสร้างเครือข่ายการสนับสนุน ผู้นำเป็นผู้มีความรู้ความสามารถโดยเฉพาะ ทางด้านการทำนา และมีศักยภาพทางด้านการเจรจาต่อรองกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ กลุ่มเกษตรกร แหล่ง รับซื้อ การถ่ายทอดความรู้ต่างๆ ให้กับเกษตรกรหลายๆพื้นที่ ทำให้เกิดการสร้างเครือข่ายทางด้านความรู้และ การแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์
- ความเข้มแข็งทางด้านการตลาด ทางกลุ่มจะมองไปที่ความต้องการของตลาดก่อนการเพาะปลูกว่าตลาด ต้องการข้าวชนิดใดแล้วทำตามเพื่อให้ขายได้ในราคาที่สูง ซึ่งเป็นแนวคิดที่ตรงข้ามกับเกษตรกรปัจจุบันที่คิด แต่จะปลูกข้าวที่ได้ผลผลิตมากเพื่อจะได้ขายได้เยอะๆ ผลก็คือหากไม่มีการสนับสนุนจากภาครัฐ ราคาที่ได้ก็จะตกต่ำ ทางกลุ่มจึงแนะนำกึ่งบังคับให้สมาชิกทำตามความต้องการของตลาด ผลที่ได้จากรุ่นก่อนๆจึงทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงแนวคิดเนื่องจากขายได้ในราคาที่สูง

ประวัติความเป็นมา

วิสาหกิจจาดทะเลเบียน เมื่อปี พ.ศ. 2550 โดยได้แต่งตั้งนายประมาณ สว่างญาติ เป็นประธานวิสาหกิจฯ ช่วงเริ่มก่อตั้ง ในตำบลช้างใหญ่ในส่วนใหญ่มั้ยึดอาชีพทำนาเป็นหลักและได้ประสบปัญหาการขาดแคลนเมล็ดพันธุ์ข้าวเพื่อการเพาะปลูกจึงได้รวมกลุ่มกันเพื่อผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวเพื่อใช้เอง จำหน่ายให้กับคนในชุมชนและจำหน่ายไปยังชุมชนอื่นๆ โดยผลประโยชน์ที่จะได้รับคือ เกษตรกรมีเมล็ดพันธุ์ข้าวเพียงพอต่อการเพาะปลูก สร้างรายได้แก่วิสาหกิจฯ และสมาชิก

ปัจจุบัน มีการเพิ่มเติมจากเดิมคือ จากการวิเคราะห์ต้นทุนการทำนาโดยการรวบรวมข้อมูลจาก หลายๆพื้นที่ปรากฏว่าต้นทุนที่สูงที่สุดในการทำนาคือ สารเคมีกำจัดแมลง ซึ่งสารเคมีกำจัดแมลงเกินกว่า 90% นั้นนำเข้าจากต่างประเทศและมีราคาแพง ซึ่งมีมูลค่าการนำเข้าสารเคมีกำจัดศัตรูพืชปีละไม่ต่ำกว่า 22,000 ล้านบาท (ข้อมูลปี 2554 จากสำนักควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร กรมวิชาการเกษตร) ทั้งยังทำให้เกิดอันตรายต่อตัวเกษตรกรเองและผู้บริโภค ทำให้ทางวิสาหกิจฯ จึงต้องหาสารทดแทนที่จะช่วยลดต้นทุนการผลิต ลดการนำเข้าสารเคมี และชาวนาจะได้ผลิตข้าวซึ่งเป็นข้าวปลอดภัยสู่ผู้บริโภค

สินค้าและบริการ

1. **จุลินทรีย์ป้องกันและกำจัดแมลง** เดิมนั้นเกษตรกรส่วนใหญ่จะรู้จักการใช้เชื้อรา บิวเวอร์เรีย บัสเซียนา เพื่อป้องกันและกำจัดแมลงเท่านั้น และหากต้องการใช้ต้องทำการเพาะเชื้อเอง ซึ่งกระบวนการเพาะค่อนข้างยุ่งยากและใช้เวลานาน รวมทั้งต้องควบคุมกระบวนการเพาะเชื้อให้สะอาด ไม่เช่นนั้นเชื้อที่เพาะจะปนเปื้อนและเสียหาย หลังจากเพาะเชื้อได้แล้ว วิธีการใช้ต้องนำมาละลายซึ่งละลายยากแล้วกรองด้วยตะแกรงก่อนนำไปฉีดพ่น การเก็บรักษาก็เก็บได้เพียง 15 วัน หากจะใช้ต้องคำนวณวันเพาะเชื้อให้พอดีกับวันที่จะนำไปใช้ และจากการทดลองใช้เชื้อราบิวเวอร์เรีย บัสเซียนา จะใช้ได้ดีกับสภาวะอากาศที่มีความชื้นสูงและอุณหภูมิต่ำเท่านั้น ดังนั้นจะใช้ได้ผลดีในช่วงฤดูฝนเท่านั้น ด้วยเหตุผลดังกล่าวทางวิสาหกิจฯ จึงทำการพัฒนาเพื่อแก้ไขปัญหา โดยการแปรรูปจากเชื้อราสดเป็นเชื้อราชนิดผงแห้งซึ่งสามารถใช้ได้ทันที อายุการเก็บรักษาได้นานประมาณ 1 ปี นอกจากนั้นทางวิสาหกิจฯยังวิจัยหาจุลินทรีย์ซึ่งสามารถใช้ได้กับช่วงฤดูอื่นๆนอกจากฤดูฝน คือเชื้อราเมตาไรเซียม แอนิโซเพล ซึ่งได้พัฒนาต่อเป็นเชื้อราชนิดผงแห้งเช่นกัน

2. **การผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าว** มีการตรวจสอบคุณภาพการผลิตตลอดตั้งแต่การเพาะปลูกจนถึงการคัดเมล็ดพันธุ์ และมีการทดสอบอัตราการงอกของเมล็ดพันธุ์ก่อนส่งออกจำหน่าย ทำให้ได้เมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพ เน้นไปที่การจำหน่ายให้สมาชิกเป็นหลัก เพื่อควบคุมคุณภาพในกระบวนการเพาะปลูกข้าวและผลผลิต

3. **การจัดการผลผลิต** ทางวิสาหกิจได้กำหนดกระบวนการทำนาที่เป็นมาตรฐานเพื่อให้สมาชิกทำตามเพื่อให้ได้ข้าวที่มีคุณภาพและปลอดภัย เพื่อจำหน่ายในราคาที่สูงกว่าท้องตลาดโดยทำข้อตกลงกับทางโรงสี ปัจจุบันมีสมาชิก 40 ราย พื้นที่นาประมาณ 810 ไร่

กิจกรรมภายในศูนย์ฯ

แปลงสาธิตการทำนาแบบชีวภาพ

กิจกรรมหลักของศูนย์คือการอบรมให้ความรู้ให้คำปรึกษา เรื่องการทำนาแบบชีวภาพ การคัดเลือกพันธุ์ข้าวที่เหมาะสมกับพื้นที่ การผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวเพื่อจำหน่าย การสาธิตวิธีการทำนาแบบต่างๆ การทำนาแบบหว่านเมล็ด การทำนาแบบใช้คนปักดำ การทำนาแบบใช้เครื่องจักรดำนา การทำนาแบบโยนกล้า

การผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าว

ทางศูนย์ฯมีการผลิตเมล็ดพันธุ์เพื่อให้สมาชิกได้ใช้เมล็ดพันธุ์คุณภาพ ลดอัตราการใช้เมล็ดพันธุ์ และเพื่อป้องกันปัญหาข้าวตืด ข้าวปน ทั้งยังช่วยเพิ่มรายได้กับสมาชิกที่ทำแปลงเมล็ดพันธุ์

การเพาะเชื้อราชีวเวอร์เรีย เชื้อรากำจัดแมลง

ศูนย์การอบรมการเพาะเชื้อราชีวเวอร์เรีย เชื้อรากำจัดแมลง สนับสนุนการใช้เชื้อราชีวเวอร์เรีย กำจัดแมลงซึ่งได้ผลดีกว่าสารกำจัดแมลงแบบเคมี การใช้เชื้อราชีวเวอร์เรียไม่มีสารตกค้างใดๆ และยังมีต้นทุนที่ต่ำกว่าการใช้สารเคมี

การทำน้ำหมักชีวภาพ

การทำน้ำหมักชีวภาพทั้ง ปุ๋ยหมักชีวภาพ น้ำหมักป้องกันแมลง น้ำหมักเพื่อย่อยสลายตอซัง แก้ปัญหาข้าวตืด(ข้าวพันธุ์ที่ไม่ต้องการในแปลงนั้นๆ)น้ำหมักชีวภาพนั้นช่วยลดต้นทุนการทำนา การใช้ปุ๋ย และยังเป็นการเพิ่มจุลินทรีย์ให้กับดิน

การเลี้ยงไก่ไข่

การสาธิตการเลี้ยงไก่ไข่เพื่อลดรายจ่ายและเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว จำนวนไก่ไข่ที่เลี้ยง 300 ตัวซึ่งเป็นจำนวนที่เหมาะสมกับการใช้คน 1 คนดูแล ช่วงเวลาที่ดูแลจะเป็นช่วงเช้าและช่วงเย็น ซึ่งไม่รบกวนงานปกติ ผลผลิตของไข่ไก่ประมาณ 270 ฟองต่อวัน ใช้สำหรับบริโภคในครัวเรือน ส่วนที่เหลือแบ่งขายชาวบ้านในราคาที่สูงกว่าท้องตลาดเพื่อให้คนในชุมชนให้บริโภคไข่ไก่ที่สดและราคาถูก

การเลี้ยงปลาและกบ ได้รับการสนับสนุนจากประมง อ.บางไทร

การเลี้ยงปลาเพื่อบริโภคภายในศูนย์ฯมีบ่อเลี้ยงปลา 4 บ่อ เลี้ยงปลา 4 สายพันธุ์คือ ปลาสร้อย ปลานิล ปลาดูเพียนและปลายี่สก ด้านบนมีกระชังเลี้ยงกบ การขุดบ่อเลี้ยงปลายังมีประโยชน์อีกอย่างคือสำหรับเก็บน้ำไว้ใช้ช่วงหน้าแล้ง

นอกจากนั้น ทางวิสาหกิจยังมีโรงสีชุมชนที่มีกำลังการผลิตข้าวสารประมาณ 5 ตันต่อวัน และมีปริมาณข้าวเปลือกที่เพียงพอต่อการผลิตดังกล่าว

2.4 ข้อมูลประมาณการณ์การบริโภคข้าวสารในเครือข่ายของมหาวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิมี 4 ศูนย์ แต่ละศูนย์ต่างมีโรงอาหารประจำศูนย์ทั้งสิ้น ซึ่งร้านอาหาร 1 ร้านใช้ข้าวสารประมาณ $1\frac{1}{2}$ กระสอบต่อสัปดาห์ (กระสอบละ 50 กิโลกรัม) ศูนย์หนึ่งๆมีร้านอาหารที่ใช้ข้าวสารประกอบอาหารเฉลี่ย 3 ร้าน ดังนั้น จะมีปริมาณการใช้ข้าวสาร 900 กิโลกรัมต่อสัปดาห์

ส่วนโรงแรมทั่วไปในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีอัตราการบริโภค 5 กระสอบต่อสัปดาห์ต่อแห่ง ดังนั้น จะมีปริมาณการใช้ข้าวสาร 250 กิโลกรัมต่อสัปดาห์ต่อแห่ง

จะเห็นได้ว่า มีอัตราการบริโภคข้าวสารอยู่ในระดับมากพอสมควรที่จะเจรจาซื้อขายโดยตรงระหว่างผู้บริโภคและผู้ผลิตได้ ซึ่งผู้วิจัยจะได้ติดต่อเพื่อเป็นลูกค้าของวิสาหกิจโดยตรงต่อไป

2.5 การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research)

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม มีความเป็นมาที่ยาวนานในการสืบหาข้อเท็จจริงที่เกี่ยวข้องกับชุมชน อุตสาหกรรม บริษัท และองค์กรอื่น ๆ ในทางการศึกษาก็เช่นเดียวกันมีลักษณะที่เป็นไปเพื่อการศึกษากการเปลี่ยนแปลงของชุมชนและสังคม มากกว่าการแก้ไขปัญหาการสอนที่เจาะจงเฉพาะของครูในชั้นเรียน การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมมีลักษณะในเชิงปฏิบัติการเพื่อสืบหาข้อเท็จจริง ซึ่งบ่อยครั้งที่เคยเป็นการรวบรวมข้อมูลทั้งทางด้านปริมาณและคุณภาพ

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมมีชื่อเรียกได้หลายชื่อ แต่ที่เรียกกันบ่อย ๆ คือ “การสืบค้นข้อเท็จจริงบนพื้นฐานของชุมชน” (Stringer, 1999, p.9) “การวิจัยโดยการกระทำร่วมกัน” หรือ “การวิจัยแบบมีส่วนร่วม” (Kemmis & McTaggart, 2000, p.567), หรือ “การวิจัยด้วยการวิพากษ์วิจารณ์” (Mills, 2000, p.7). ซึ่งในความหมายโดยรวมแล้วก็คือ “การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม” นั่นเอง

และยังมีความสับสนอยู่บ้างระหว่างการสังเกตแบบมีส่วนร่วมกับการวิจัยแบบมีส่วนร่วม ในที่นี้ สุภางค์ จันทวานิช (2553) ได้แยกแยะให้เห็นความแตกต่าง โดยการสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) แตกต่างจากการวิจัยแบบมีส่วนร่วม (Participatory Research) คือ วิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วมเป็นการที่นักวิจัยทำการสังเกตเพื่อเก็บข้อมูลในสนาม โดยที่นักวิจัยเข้าร่วมเป็นสมาชิกของสังคม ส่วนการวิจัยแบบมีส่วนร่วมนั้นเป็นวิธีการที่ให้ผู้ถูกวิจัย (ชุมชน) เข้ามามีส่วนร่วมวิจัย เป็นวิธีการที่เหมาะสมสำหรับโครงการวิจัยประเภทประยุกต์ ให้ชุมชนเป็นนักวิจัยด้วย มีส่วนร่วมในการช่วยให้ข้อมูลและช่วยวิเคราะห์ข้อมูลตลอดจนช่วยหาวิธีแก้ไขปัญหาหรือส่งเสริมกิจกรรมนั้น ๆ ในปัจจุบันได้มีการกล่าวถึงการ

วิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมกันอยู่มาก และได้มีการใช้วิธีการวิจัยชนิดนี้ในการพัฒนาทั้งโดยภาครัฐและภาคเอกชน จึงใคร่ขอกล่าวถึงการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม หรือที่เรียกกันย่อ ๆ ว่า PAR

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเป็นวิธีการเรียนรู้จากประสบการณ์โดยอาศัยการมีส่วนร่วมอย่างแข็งขันจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมวิจัย นับตั้งแต่การระบุปัญหาการดำเนินการ การติดตามผล จนถึงขั้นประเมินผล ในการวิจัยชนิดนี้คำว่า *ปฏิบัติการ (Action)* หมายถึง กิจกรรมที่โครงการวิจัยต้องการจะดำเนินการ อาจเป็นเรื่องพัฒนาแหล่งน้ำ พลังงานหรือภาวะโภชนาการ ฯลฯ ส่วนใหญ่แล้วปฏิบัติการมักเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวกับการพัฒนาด้านใดด้านหนึ่ง ส่วนคำว่า *การมีส่วนร่วม (Participation)* หมายถึง การมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องของทุกฝ่ายที่ร่วมกิจกรรมวิจัย ในการวิเคราะห์สภาพปัญหา หรือสถานการณ์อันใดอันหนึ่งแล้วร่วมในกระบวนการตัดสินใจและการดำเนินการจนสิ้นสุดการวิจัย การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมคือ การนำแนวคิด 2 ประการนี้มาผสมผสานกัน

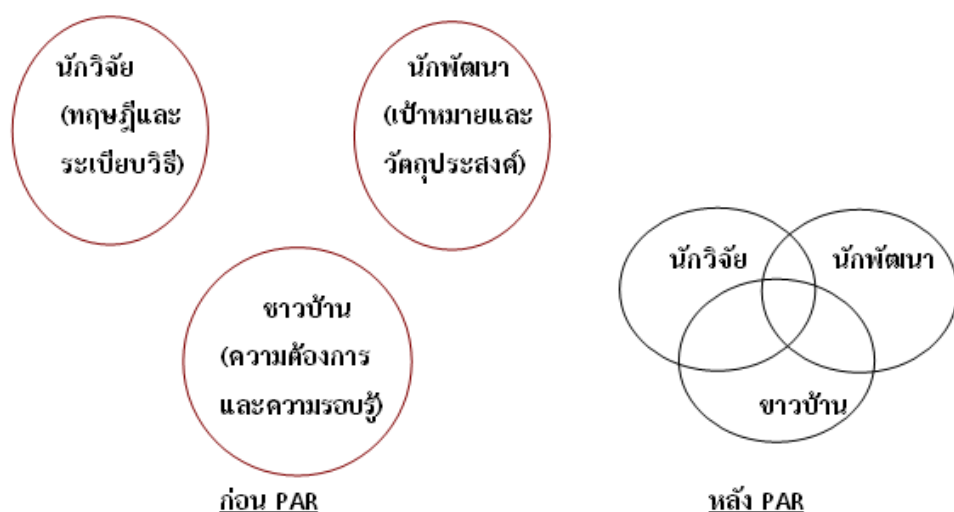
โดยปกติแล้ว การวิจัยเชิงปฏิบัติการ (Action Research) หมายถึงกระบวนการที่ผู้วิจัยได้เลือกกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งที่เห็นว่าดี เหมาะสม ตามความรู้ความเข้าใจของผู้วิจัย มาดำเนินการปฏิบัติเพื่อทดลองว่าใช้ได้หรือไม่ ประเมินดูความเหมาะสมในความเป็นจริง ควบคุมแนวทางปฏิบัติการ แล้วนำผลมาปรับปรุงปฏิบัติการเพื่อนำไปทดลองใหม่จนกว่าจะได้ผลเป็นที่น่าพอใจ นำไปใช้และเผยแพร่ได้ การวิจัยชนิดนี้เอื้อต่อการเปลี่ยนแผนการดำเนินงานเมื่อผู้วิจัยได้ข้อมูลใหม่เพิ่มขึ้น ทำให้รูปแบบการวิจัยยืดหยุ่นได้ การวิจัยเชิงปฏิบัติการอาจเป็นแบบมีส่วนร่วมหรือไม่ก็ได้

ในการวิจัยแบบมีส่วนร่วม (*Participatory Research*) ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยทุกขั้นตอนเป็นสิ่งที่ชุมชนหรือชาวบ้านร่วมรับรู้และใช้ประโยชน์ด้วย ชุมชนเป็นผู้ร่วมกำหนดปัญหาของชุมชน และมุ่งสู่ทางแก้ไขปัญหา ชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจและยืนยันเจตนารมณ์ที่จะแก้ไขปัญหาเหล่านั้น กระบวนการวิจัยดำเนินไปในลักษณะการแลกเปลี่ยนความเห็นระหว่างชุมชนกับผู้วิจัย เพื่อให้ได้ข้อสรุปเป็นขั้น ๆ อาจกล่าวได้ว่า กระบวนการสังเคราะห์ข้อสรุปมีลักษณะเชิงวิภาษวิธี (*Dialectic*) ชุมชนจะค่อย ๆ พัฒนาศักยภาพในการแก้ไขปัญหาของชุมชน ชุมชนจะค่อย ๆ เรียนรู้ด้วยตัวเอง ด้วยวิธีการวิจัยแบบมีส่วนร่วมนี้ ข้อมูลที่ได้จะมีความชัดเจน สะท้อนความคิดอ่านของชุมชนตลอดจนนิสสัยใจความต้องการและแบบแผนการดำเนินชีวิตของเขา อย่างไรก็ตาม ข้อมูลเหล่านี้อาจไม่นำไปสู่ปฏิบัติการโดยตรงก็ได้

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เป็นแนวทางวิจัยที่ต่างไปจากการวิจัยเชิงวิทยาศาสตร์ธรรมชาติ เพราะเน้นการยอมรับหรือความเห็นพ้องจากฝ่ายชุมชน ในการวิจัยชนิดนี้ นักวิจัยจะต้อง

1. ประเมินความสัมพันธ์ระหว่างผู้วิจัยกับชุมชนอยู่ตลอดเวลา
2. ทบทวนวัตถุประสงค์ของการวิจัยเป็นครั้งคราว เพื่อให้สอดคล้องกับความเห็นของชุมชนอันจะนำไปสู่การมีส่วนร่วมอย่างแท้จริง และการเปลี่ยนแปลงของชุมชน

ในการวิจัยแบบ PAR ผู้วิจัยถือว่าชุมชนเป็นผู้ที่รู้ดีเท่า ๆ กับนักวิจัยหรือนักพัฒนาในการกำหนดปัญหา และการเลือกปฏิบัติการใด ๆ ก็ตามที่จะนำไปสู่การพัฒนาคุณภาพชีวิต ปัญหาของการวิจัยจึงเริ่มจากชุมชนด้วย ไม่ใช่จากสมมติฐานของผู้วิจัย หรือนักพัฒนาแต่ฝ่ายเดียว จะเห็นว่า ทั้งสามฝ่ายคือ ชุมชน นักวิจัย และนักพัฒนา ต่างก็มีบทบาทเท่าเทียมกันในการร่วมกำหนดปัญหาและเลือกแนวทางปฏิบัติการ การวิจัยนี้จะเป็นการผสมผสานระหว่างความรู้เชิงทฤษฎีและระเบียบวิธีของนักวิจัย เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ของนักพัฒนาและความต้องการกับความรอบรู้ของชุมชน ดังภาพที่ 2-2



ภาพที่ 2-2 ความสัมพันธ์ระหว่างนักพัฒนา นักวิจัย และชุมชนก่อนและหลังการวิจัยแบบ PAR

จากภาพที่ 2-2 วงกลมแต่ละวงคือโลกทัศน์ หรือวิธีมองปัญหาของคนแต่ละกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย โลกทัศน์ของแต่ละฝ่ายต่างกันไปตามกรอบแนวคิดที่ตนยึดถือ หลังจากที่ได้มีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมแล้ว คนทั้งสามกลุ่มจะมี “โลกทัศน์ร่วม” และความเข้าใจร่วมกันในเรื่องของการพัฒนา สิ่งนี้เป็นรากฐานที่สำคัญยิ่งสำหรับความสำเร็จในการพัฒนาความรู้ความเข้าใจที่ได้จากการวิจัยจะเป็นจุดเริ่มต้นของการปฏิบัติการอย่างมีประสิทธิภาพองค์กรเอกชนและโครงการขนาดเล็กได้ใช้วิธีการเช่นนี้ได้ผลมาแล้ว

ผู้มีส่วนร่วมใน PAR มี 3 ฝ่ายคือ ชุมชนซึ่งเป็นตัวแทนของชุมชน นักวิจัย ซึ่งเป็นตัวแทนของนักวิชาการที่สนใจเรื่องการพัฒนา และ นักพัฒนา ซึ่งเป็นตัวแทนของฝ่ายรัฐบาล หรือองค์กรพัฒนาเอกชน สองฝ่ายหลังนี้นับรวม ๆ กันเป็นฝ่ายคนนอก ส่วนชุมชนเป็นคนใน

การกำหนดปัญหาในการวิจัยจำเป็นจะต้องรู้สภาพอันแท้จริงของชุมชนอย่างชัดเจน ตัวอย่างเช่นในเรื่องพลังงานที่เกี่ยวกับระบบการเกษตรตามที่ชุมชนปฏิบัติอยู่ นักวิจัยจะต้องรู้ว่าถ้าเพิ่มเวลา เงิน และปัจจัยอื่น ๆ แล้ว ชุมชนจะเปลี่ยนพฤติกรรมในการใช้พลังงานอย่างไรหรือไม่ ถ้ามีการพัฒนาพลังงานในระดับชุมชน นักวิจัยก็จะต้องรู้เรื่ององค์กรของชุมชนและเรื่องการถือกรรมสิทธิ์ร่วม ข้อมูลเหล่านี้ ชุมชน

จะเป็นผู้รู้ดีที่สุด นักวิจัยและนักพัฒนาซึ่งเป็นคนนอก มีแต่ความรู้เกี่ยวกับเรื่องพลังงาน และเทคโนโลยีที่เกี่ยวกับการพัฒนาพลังงาน

ประเด็นสำคัญคือ ทำอย่างไรทั้งสามฝ่ายนี้จึงจะนำคุณสมบัติของตนมาเอื้อแก่กันได้ โดยปกติ นักวิจัยและนักพัฒนา ซึ่งเป็นผู้ที่มีข้อมูลทางวิชาการมักไม่ใช่ผู้ที่จะมาใช้ชีวิตอยู่ในชุมชนอยู่ได้ตลอดปี และการถ่ายทอดข้อมูลนั้นก็อาจถูกครอบงำโดยความเชื่อมั่นในเชิงวิชาการหรืออุดมการณ์จนทำให้ชุมชนไม่สามารถเข้าใจได้ถ่องแท้ จึงจำเป็นจะต้องมีตัวเชื่อมหรือสื่อกลางระหว่างคนนอกกับคนใน สื่อกลางนี้จะช่วยสื่อสารความเข้าใจระหว่าง 2 ฝ่าย สื่อกลางที่ดีควรจะเป็นนักพัฒนาในชุมชน หรือเจ้าหน้าที่ระดับปฏิบัติการประจำชุมชน (เช่น พัฒนาการตำบล เกษตรตำบล นักพัฒนาระดับตำบล/หมู่บ้าน ครู) สื่อกลางนี้จะเป็นผู้เข้าร่วมการวิจัยด้วยจะต้องเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในชุมชนเพื่อจะได้ปฏิบัติการต่าง ๆ ได้จะต้องเป็นผู้ที่รู้ความต้องการ ความชอบ / ไม่ชอบ ศักยภาพของชุมชน รู้จุดอ่อนจุดแข็งของการจัดองค์กรในชุมชน รู้เรื่องความแตกแยกในชุมชน (ถ้ามี) และไม่เป็นเครื่องมือของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง

ในขณะเดียวกัน สื่อกลางจะต้องมีสายสัมพันธ์กับนักวิจัยและนักพัฒนาจะต้องรับเอาวิชาการต่าง ๆ ไปถ่ายทอดให้เพื่อนชุมชนเข้าใจ และนำไปสู่การปฏิบัติได้ เราไม่ถือว่าผู้ทำหน้าที่สื่อกลางเป็น ตัวแทนของนักวิจัยและนักพัฒนา แต่ถือว่าเขาเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนที่มีความพร้อมที่จะสื่อสารกับคนนอกเพื่อรับเอาความรู้ ความเชี่ยวชาญไปพัฒนาหมู่บ้าน ที่สำคัญคือ ชุมชนจะต้องไม่ยึดสื่อกลางเป็นหลักตลอดไป เมื่อนักวิจัยและนักพัฒนาเข้าถึงชุมชนได้แล้ว สื่อกลางควรจะสลายตัวไป

ในแง่ของวิธีวิจัย การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมใช้วิธีการเช่นเดียวกับการวิจัยเชิงคุณภาพ เป็นส่วนใหญ่ เริ่มตั้งแต่การเข้าสนามและสร้างความสัมพันธ์ การสังเกต การสัมภาษณ์ และการวิเคราะห์ ซึ่งจะเน้นการมีส่วนร่วมของฝ่ายชุมชนออกไปจากฝ่ายนักวิจัยด้วย แต่การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมมีขั้นตอนมากกว่าการวิจัยเชิงคุณภาพ เพราะต้องมีการปฏิบัติหรือกิจกรรมเพิ่มเข้ามา ตลอดจนการติดตามและปรับปรุงแก้ไขกิจกรรมนั้น อย่างไรก็ตาม กระบวนการในการทำกิจกรรมและการติดตาม ยังใช้วิธีเชิงคุณภาพเป็นสำคัญ แต่อาจมีวิธีเชิงคุณภาพมารวมด้วยก็ได้

วัตถุประสงค์ของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมคือ เพื่อการปรับปรุงคุณภาพของคนในองค์กร ชุมชนและชีวิตความเป็นอยู่ของครอบครัว (Stringer, 1999) นอกจากนั้นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมยังมีพื้นฐานความคิดที่ชัดเจนในการปรับแนวทางของกระบวนการ สืบหาข้อเท็จจริงของผู้วิจัยโดยเฉพาะอย่างยิ่งการรวบรวมข้อมูล ในวัตถุประสงค์และผลกระทบที่เกิดขึ้นกับการสืบหาข้อเท็จจริง

ผู้วิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมศึกษาประเด็นปัญหาเกี่ยวข้องความต้องการในการแก้ไขปัญหาชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชน ตัวอย่างเช่นปัญหาทางสังคม เศรษฐกิจ การเมือง ยิ่งไปกว่านั้น การศึกษาประเด็นปัญหาที่อยู่ในความสนใจเหล่านี้ การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมต้องการกระบวนการที่มี

พื้นฐานบนความเสมอภาคและมีหลักของการรับฟังความคิดเห็นของกันและกัน การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมมีลักษณะเปิดรับฟังความคิดเห็นของทุกคนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการประเด็นที่กำลังศึกษา โดยอาศัยการรับฟังความคิดเห็นของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาความเป็นอยู่ของทุกฝ่ายดีขึ้น ตัวอย่างเช่น ผู้วิจัยต้องสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดี กำหนดกลุ่มที่มีส่วนได้ส่วนเสีย กำหนดกลุ่มเป้าหมายหลัก กำหนดบทบาทหน้าที่ของผู้วิจัย และการสร้างบรรยากาศภายในบริบทของสนามวิจัย (Stringer, 1999) ค่านิยมทางสังคมและการเปลี่ยนแปลงของวิถีชีวิตก็เป็นประเด็นที่สำคัญ ซึ่งอาศัยการวิจัยเชิงปฏิบัติการดังกล่าวนี้จะนำมาซึ่งมุมมองใหม่สำหรับสถานศึกษา ชุมชน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่างๆ

เคมมิส และ วิลคินสัน (Kemmis and Wilkinson, 1998) ได้สรุปลักษณะเด่นของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมไว้ 6 ประเด็นหลัก ดังนี้

1. การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเป็นกระบวนการทางสังคม ซึ่งผู้วิจัยทำการศึกษาคือความสัมพันธ์ระหว่างส่วนบุคคลกับส่วนรวม เพื่อสร้างความเข้าใจว่าแต่ละบุคคลถูกสร้างใหม่โดยอาศัยการปฏิบัติการทางสังคมแบบมีส่วนร่วม

2. รูปแบบการวิจัยเป็นการศึกษาโดยอาศัยการมีส่วนร่วม หมายความว่า แต่ละบุคคลแต่ละฝ่ายศึกษาตนเอง ระหว่างกระบวนการศึกษานี้ พวกเขาดำเนินการตรวจสอบว่าตนเองมีความเข้าใจอย่างไร มีทักษะ ค่านิยม รวมถึงความรู้ของตนเองในปัจจุบันทั้งในแง่ที่ดีและแง่ที่เป็นอุปสรรคนั้นมีอะไรบ้าง

3. รูปแบบการวิจัยเป็นการลงมือปฏิบัติและทำงานร่วมกัน ทำงานร่วมกันเพราะว่าการค้นหาความจริงนี้จะสำเร็จได้ด้วยผู้อื่น เป็นการลงมือปฏิบัติเนื่องจากว่าเป็นการสำรวจการกระทำของชุมชน ผลผลิตของความรู้ โครงสร้างขององค์กรทางสังคม โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะลดการกระทำที่เป็นอุปสรรคที่ไม่สมเหตุสมผล ลดการสูญเสีย ลดความอยุติธรรม หรือความไม่พึงพอใจลง

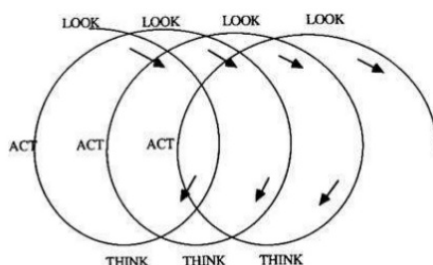
4. การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เป็นการปฏิบัติการที่จุดประกายที่สร้างสรรค์ เพื่อให้หลุดออกจากอุปสรรคของความไม่สมเหตุสมผล และโครงสร้างการทำงานที่ไม่เหมาะสมที่จำกัดมิให้เกิดการพัฒนา

5. วัตถุประสงค์อย่างหนึ่งของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมคือ เพื่อช่วยให้แต่ละบุคคลได้หลุดพ้นจากอุปสรรคที่พบในสื่อ ในภาษา ในกระบวนการทำงาน และในความสัมพันธ์ของอำนาจที่เกิดขึ้นในโรงเรียน

6. การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เป็นการวิจัยแบบไตร่ตรองครุ่นคิด และเน้นในเรื่องของการนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงในเชิงปฏิบัติ สิ่งนี้เกิดขึ้นในรูปแบบของการไตร่ตรองอย่างเป็นพลวัตกับการลงมือกระทำ

กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการสามารถแสดงให้เห็นถึงวงจรที่เป็นพลวัตในการค้นหา การคิดและการกระทำได้ดีที่สุด สตริงเจอร์ (Stringer, 1999) เราเรียกกระบวนการนี้ว่า “พลวัตแห่งการกระทำร่วมกัน” ดังแสดงให้เห็นดังภาพด้านล่างนี้ รูปแบบดังกล่าวแบ่งออกเป็น 3 ระยะคือ การค้นหา การคิด และการกระทำ สิ่งเหล่านี้บอกเราว่า การวิจัยเชิงปฏิบัติการนั้นเป็นการวิจัยที่ไม่เกิดขึ้นแบบเส้นตรงที่แน่นอน แต่เป็นกระบวนการทำซ้ำ การปรับการดำเนินการและการแปลความหมาย

ภาพด้านล่างแสดงให้เห็นถึงถึงกระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการในการค้นหา การคิด และการกระทำอย่างชัดเจนมากขึ้น สตริงเจอร์เน้นถึงความสำคัญของ **การค้นหา** เพื่อทำให้เกิดภาพที่จะทำให้ทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องเข้าใจในเหตุการณ์ที่พวกเขาได้ประสบอยู่ ช่วงการค้นหาประกอบด้วย การรวบรวมข้อมูล (เช่น โดยอาศัยการสัมภาษณ์ การสังเกต และการศึกษาเอกสาร) การบันทึกและการวิเคราะห์ข้อมูล ข่าวสาร รวมถึงการสร้างและการรายงานผลให้กับผู้มีส่วนร่วมทุกฝ่ายได้รับทราบ **ช่วงการคิด** หมายถึงการตีความประเด็นปัญหาอย่างลึกซึ้งและกำหนดความสำคัญก่อนหลังของการกระทำ **ช่วงการกระทำ** เป็นการแก้ไขปัญหาเชิงปฏิบัติต่อปัญหาที่ได้ระบุไว้ ช่วงนี้รวมไปถึงการกำหนดแผนและทิศทางการดำเนินการ ตัวอย่างเช่น วัตถุประสงค์ หน้าที่ ผู้รับผิดชอบ รวมไปถึงความปลอดภัยของแหล่งข้อมูล และยังรวมไปถึงการนำแผนการที่ได้กำหนดไว้ไปปฏิบัติ การให้กำลังใจกับผู้ร่วมงาน และการประเมินผลประสิทธิภาพและความสำเร็จในการปฏิบัตินั้น ๆ



ที่มา Stringer, E.T. *Action Research*, p. 19, copyright © 1999 by Sage Publications.

Reprinted by permission of Sage Publications.

ภาพที่ 2-3 วงจรแสดงพลวัตของการกระทำร่วมกันอย่างต่อเนื่องในการวิจัยเชิงปฏิบัติการ

ลักษณะสำคัญของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

แม้ว่าจะมีความแตกต่างระหว่างการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมกับการวิจัยเชิงปฏิบัติการ แต่รูปแบบทั้งสองยังมีลักษณะพื้นฐานที่เหมือนกันคือ การวิจัยที่เป็นการปฏิบัติการ ฉะนั้นการเข้าใจลักษณะ

เหล่านี้ก็จะช่วยให้ผู้วิจัยได้ออกแบบการวิจัยของตนเองหรือ อ่านงานวิจัย หรือประเมินงานวิจัย และใช้ผลการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการเพื่อเสนอในเอกสารวรรณกรรมบทที่ 2 ของงานวิจัยได้ดียิ่งขึ้น ลักษณะเหล่านี้คือ

- ศึกษาประเด็นเกี่ยวกับการปฏิบัติ
- ศึกษาการปฏิบัติของผู้วิจัยเอง
- เป็นการร่วมมือกันระหว่างผู้วิจัยและสมาชิกของกลุ่ม
- เป็นกระบวนการพลวัตที่หมุนเวียนไปมาอย่างต่อเนื่องระหว่างการไตร่ตรอง การรวบรวมข้อมูล และการลงมือปฏิบัติ
- การพัฒนาแผนการปฏิบัติการที่สอดคล้องกับประเด็นปัญหาเชิงปฏิบัติที่สนใจ
- การขยายผลของการวิจัยกับสถานศึกษาในท้องถิ่น ชุมชน และบุคลากรทางการศึกษา

ศึกษาประเด็นเกี่ยวกับการปฏิบัติ

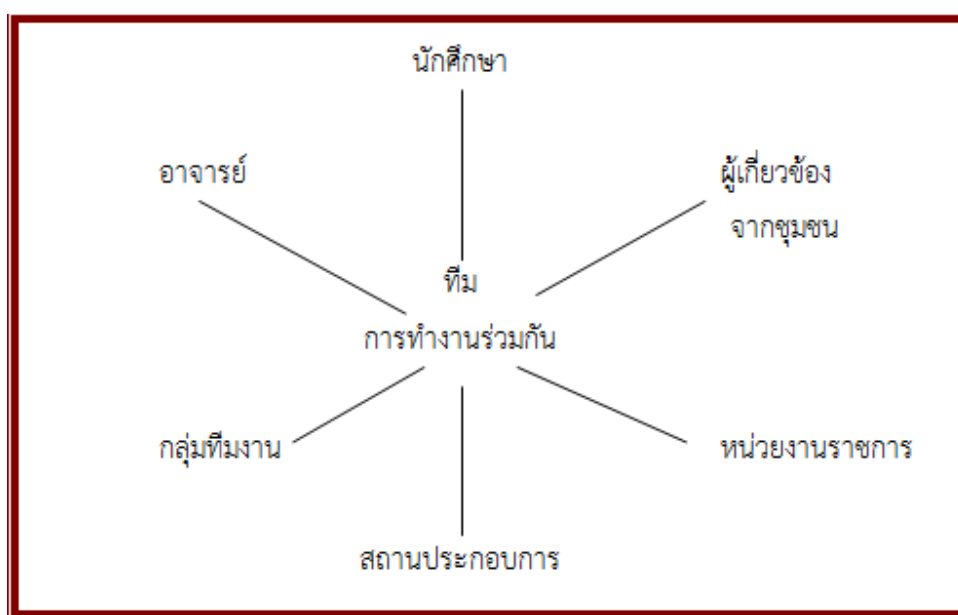
การวิจัยเชิงปฏิบัติการมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาจริง ๆ ที่เกิดขึ้นในชุมชน ดังนั้น ผู้วิจัยจะศึกษาเกี่ยวกับประเด็นปัญหาในเชิงปฏิบัติซึ่งจะทำให้เกิดประโยชน์ทันทีกับการศึกษา ประเด็นปัญหาอาจจะเป็นปัญหาของชุมชน หรืออาจเป็นประเด็นปัญหาเกี่ยวกับบุคคลที่อาศัยอยู่ในอำเภอ ในเมืองนั้น ๆ การวิจัยดังกล่าวมิได้มีความประสงค์เพื่อสร้างพัฒนาความรู้ในตัวเอง แต่เพื่อที่จะพัฒนาและประยุกต์ใช้กับเป้าหมายเฉพาะ ณ เวลานั้น ๆ

ศึกษาการปฏิบัติของผู้วิจัย

ผู้วิจัยเชิงปฏิบัติการจะศึกษาและสนใจเกี่ยวกับการปฏิบัติงานของตนเองมากกว่าไปศึกษาประเด็นปัญหาของผู้อื่น แต่ในกรณีนี้ผู้วิจัยเชิงปฏิบัติการจะเชื่อมโยงกับการมีส่วนร่วมของผู้อื่นในขอบเขตของการพัฒนาชุมชน ประเด็นปัญหาในชุมชนหรือเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น การวิจัยดังกล่าวมีลักษณะของการศึกษาสถานการณ์ที่อยู่รอบ ๆ ตัวผู้วิจัยเอง เป็นการไตร่ตรองในสิ่งที่ได้เรียนรู้มาเพื่อพัฒนาตนเองเหมือนกับการที่ผู้วิจัยต้องการปรับปรุงชุมชนให้ดีขึ้น ผู้วิจัยเชิงปฏิบัติการทำการทดลองด้วยตนเอง ตรวจสอบการกระทำและสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น และต่อจากนั้นก็นำสิ่งที่ได้เรียนรู้มาเป็นพื้นฐานของการปรับปรุงสร้างการกระทำใหม่ในอนาคต ดังนั้น จึงเรียนการวิจัยแบบนี้ว่า “พลวัตของการไตร่ตรองตนเอง”

เป็นการร่วมปฏิบัติการกับผู้อื่น

ผู้วิจัยเชิงปฏิบัติการทำงานร่วมกันกับผู้อื่น เป็นการร่วมมือกับกลุ่มสมาชิกที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย กลุ่มสมาชิกเหล่านี้อาจเป็นสมาชิกภายในกลุ่ม สมาชิกภายในชุมชน หรือกลุ่มบุคคลภายนอกเช่น ผู้เชี่ยวชาญทางการวิจัยหรือกลุ่มอาชีพต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในชุมชน การเข้ามามีส่วนร่วมของกลุ่มบุคคลภายนอกนั้นไม่ได้เป็นเพียงการรวบรวมหรือการนำข้อมูลต่าง ๆ มาให้เท่านั้น แต่มีความหมายไปถึง การเข้ามามีบทบาทในการคิด การกระทำ การรับรู้และเกี่ยวข้องไปพร้อม ๆ กันกับกลุ่มสมาชิกอื่น ๆ ในเรื่องที่จะวิจัยนั้น (สติงเจอร์, 1999) หมายรวมไปถึงการสร้างบรรยากาศของการยอมรับและความสัมพันธ์ที่ร่วมมือกัน การสื่อสารด้วยรูปแบบที่จริงใจและเหมาะสม และการรวมบุคคลที่เกี่ยวข้องกับประเด็นปัญหาทุกคนทุกกลุ่มมาช่วยเหลือกัน แต่ละบุคคลอาจมีหน้าที่ที่แตกต่างกันไปพร้อมกับปรับเปลี่ยนบทบาทกันบ้างระหว่างการทำงาน สิ่งสำคัญคือความคิดที่จะทำงานร่วมกันจะนำไปสู่ความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของแต่ละบุคคลได้



ภาพที่ 2-4 ทีมการทำงานร่วมกันในการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

การใช้กระบวนการพลวัต

ผู้วิจัยเชิงปฏิบัติการเกี่ยวข้องกับกิจกรรมที่ทำซ้ำ ๆ เป็นวงจรพลวัต ประเด็นสำคัญคือผู้วิจัยดำเนินการวิจัยเข้าไปข้ามมาระหว่างการคิดไตร่ตรองปัญหา การรวบรวมข้อมูลและการนำไปลงมือปฏิบัติ กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการมิได้เป็นไปในแนวเส้นตรงหรือเป็นผลโดยบังเอิญจากปัญหาสู่การปฏิบัติ

แต่เป็นกระบวนการของการคิดไตร่ตรอง การรวบรวมข้อมูล ความพยายามแก้ไขปัญหที่หมุนเวียนอย่างต่อเนื่องอย่างมีเหตุผลตลอดกระบวนการ

การพัฒนาแผนปฏิบัติการ

ขั้นตอนต่อไปคือการระบุแผนปฏิบัติการ ผู้วิจัยจะต้องสร้างรูปแบบของแผนปฏิบัติการเพื่อนำไปสู่การแก้ปัญหา แผนปฏิบัติการดังกล่าวอาจรวมไปถึงการนำเสนอข้อมูลต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่สำคัญ การร่างโปรแกรมตัวอย่าง การปฏิบัติกิจกรรมต่าง ๆ หลาย ๆ ครั้ง หรือ การดำเนินการโครงการวิจัยอย่างต่อเนื่องเพื่อนำไปสู่ข้อค้นพบใหม่ (สติงเจอร์, 1999) แผนปฏิบัติการอาจเป็นแผนอย่างเป็นทางการ หรือ การสนทนาอย่างไม่เป็นทางการเกี่ยวกับสิ่งที่จะดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มบุคคลเล็ก ๆ เช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชน หรือ เกี่ยวข้องกับชุมชนทั้งหมด

การรายงานผล

การวิจัยในรูปแบบที่ถือปฏิบัติกันมานั้นส่วนใหญ่จะนำผลการวิจัยไปลงในวารสารทางวิชาการและหนังสือสิ่งพิมพ์เท่านั้น แต่สำหรับการวิจัยเชิงปฏิบัติการผู้วิจัยจะรายงานต่อองค์การปกครองส่วนท้องถิ่นหรือหัวหน้าส่วนราชการที่เกี่ยวข้องซึ่งสามารถนำผลการวิจัยไปปรับปรุงพัฒนาได้ทันที ผลการวิจัยเชิงปฏิบัติการก็สามารถนำเสนอในวารสารเชิงวิชาการได้ แต่อย่างไรก็ตามผู้วิจัยเชิงปฏิบัติการมักจะให้ความสนใจที่จะนำเสนอผลการวิจัยให้กับบุคคลในท้องถิ่นมากกว่าเพราะสามารถสนับสนุนส่งเสริมให้ไปสู่การเปลี่ยนแปลงหรือการลงมือปฏิบัติในองค์กรได้ ฉะนั้นเป้าหมายของการขยายผลคือชุมชนและผู้ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนั้น ระบบออนไลน์ของสถาบันต่าง ๆ ก็เป็นช่องทางให้ผู้วิจัยยังสามารถขยายผลประชาสัมพันธ์ได้เช่นเดียวกัน เวทีการสนทนาทางนวัตกรรมใหม่ที่จัดขึ้นในหลาย ๆ โอกาสก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ผู้วิจัยสามารถนำเสนอผลงานของตนเองได้ ส่วนรูปแบบของการนำเสนออาจเป็นได้ทั้งบทละคร บทกวี บทความ แผ่นสไลด์ หรือ ดนตรี เป็นต้น

ขั้นตอนในการทำวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

ขั้นตอน 1 พิจารณาความเป็นไปได้และเหมาะสมที่จะใช้การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

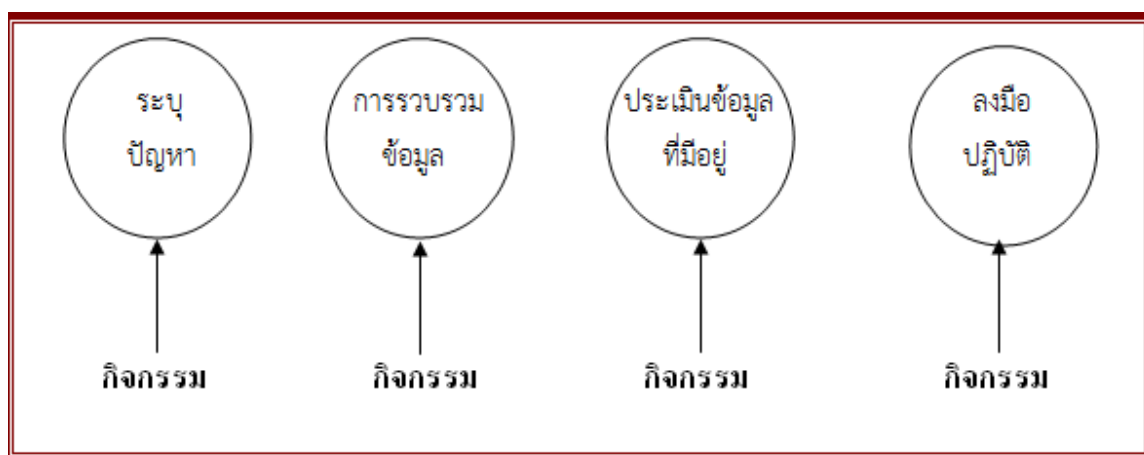
การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเป็นรูปแบบประยุกต์ของการค้นหาข้อเท็จจริงที่เป็นระบบและมีประโยชน์อย่างยิ่งต่อหลาย ๆ สถานการณ์ ผู้วิจัยอาจจะใช้เพื่อนำเสนอประเด็นปัญหา ซึ่งโดยปกติจะเกี่ยวข้องกับสถานการณ์การทำงานของผู้วิจัยหรือในชุมชนของผู้วิจัย การทำวิจัยดังกล่าวต้องใช้ระยะเวลาในการรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลและการทดสอบทางเลือกที่หลากหลายในการแก้ไขปัญหา โดยหลักการแล้วการที่จะช่วยให้กระบวนการทำวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมดังกล่าวเป็นไปได้

ได้ด้วยดี ผู้วิจัยจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากหลายฝ่ายซึ่งเป็นผู้ที่จะได้รับประโยชน์จากผลการวิจัยนั้น และเป็นผู้ที่สามารถร่วมในโครงการวิจัยนั้น ๆ ได้ นอกจากนั้นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมนี้ ยังต้องการความเข้าใจถึงวิธีการรวบรวมข้อมูลที่หลากหลายทั้งในรูปแบบของปริมาณและคุณภาพ เพื่อนำไปสู่การวางแผนเชิงปฏิบัติการต่อไปได้

ขั้นตอน 2 ระบุปัญหาที่จะศึกษา

เงื่อนไขที่สำคัญที่สุดในกระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมคือ ปัญหานั้น ๆ ต้องได้รับการแก้ไข ปัญหาดังกล่าวต้องเป็นปัญหาในเชิงปฏิบัติการที่ผู้วิจัยเผชิญอยู่หรือในชุมชนของผู้วิจัยเอง (Kemmis & Wilkinson, 1998) ผู้จัดการศึกษาจะต้องพิจารณาถึงประเด็นปัญหาที่จำเป็นต่อการค้นคว้า ด้วยกระบวนการไตร่ตรองที่ดีโดยอาจจะบันทึกปัญหาที่เกิดขึ้นหรือเขียนเป็นลักษณะคำถามที่ต้องการค้นคว้าหาคำตอบ

วิธีการเดียวที่จะเริ่มต้นการศึกษาค้นคว้าคือการหาประเด็นการวิจัย ในระหว่างการเริ่มต้นหาประเด็นปัญหาที่ต้องการแก้ไวนั้น ผู้วิจัยอาจจะเกิดปัญหาที่ตามมาหลายประการในตอนเริ่มต้นของการวิจัย (Schmuck, 1997) ผู้วิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมอาจเริ่มต้นด้วยการรวบรวมข้อมูล ประเมินผลข้อมูลที่ได้มา หรือแม้แต่การทดลองวางแผนการปฏิบัติการ ภาพที่ 4 แสดงให้เห็นว่ามีหลายกิจกรรมเพื่อที่จะเริ่มต้นการค้นคว้าวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม



ที่มา Action Research by Mills, © 2000. Reprinted by permission of Pearson Education, Inc. Upper Saddle River, NJ 07458

ภาพที่ 2-5 กิจกรรมในการนำเสนอการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

ขั้นตอน 3 ระบุแหล่งที่จะช่วยกำหนดปัญหา

การสืบหาจากแหล่งค้นคว้าที่หลากหลายจะช่วยในการศึกษาปัญหา วรรณกรรมและข้อมูลที่มีอยู่ อาจจะช่วยในการสร้างแบบแผนในการลงมือปฏิบัติ ผู้วิจัยจำเป็นต้องมีการทบทวนค้นคว้าวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องและพิจารณาถึงผลการวิจัยที่ผ่านมา การสอบถามเพื่อนผู้วิจัยเพื่อขอคำแนะนำจะช่วยริเริ่มต้น การวิจัยได้เป็นอย่างดี การเข้าร่วมทีมทำงานวิจัยของมหาวิทยาลัยหรือผู้ที่มีความรู้ในชุมชน หรือศึกษา กับบุคคลที่เคยทำวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมมาก่อนก็สามารถช่วยทำให้ท่านเกิดความเข้าใจในระหว่าง การทำวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมได้ด้วยเช่นกัน

ขั้นตอน 4 ระบุข้อมูลที่ต้องการ

วางแผนยุทธวิธีในการรวบรวมข้อมูล หมายความว่าผู้วิจัยต้องตัดสินใจว่าใครจะสามารถให้ข้อมูล กับท่านได้ กลุ่มเป้าหมายก็คนที่ทำการศึกษา วิธีการเข้าถึงคนเหล่านั้น ความกลมกลืนและการ สนับสนุนที่ผู้วิจัยคาดหวังจากผู้ให้ข้อมูล กรณีที่ผู้วิจัยจัดทำวิจัยเพื่อของจบหลักสูตรการศึกษาใด ๆ ผู้วิจัย จำเป็นต้องเสนอรูปแบบของการเก็บรวบรวมข้อมูลต่อคณะกรรมการเพื่อทบทวนความเป็นไปได้ด้วย

สิ่งที่ต้องพิจารณาต่อไปคือ ข้อมูลชนิดใดที่ผู้วิจัยต้องการรวบรวม เป็นข้อมูลเชิงปริมาณหรือเชิง คุณภาพ หรือทั้งสองรูปแบบ มันจะช่วยให้ผู้วิจัยได้เข้าใจถึงความเป็นไปได้ของข้อมูลที่จะนำมาใช้ทั้งสอง รูปแบบ ตัวอย่างเช่น มิลส์ (Mills, 2000) ได้ทำการวิจัยโดยอาศัยข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพใน 3 ลักษณะ (ด้านประสบการณ์ ด้วยวิธีบันทึกการสังเกตและการสนทนา ด้านการค้นหา ด้วยวิธีการ สอบถามจากบุคคล และด้านการตรวจสอบ ด้วยวิธีการบันทึก) ดังภาพด้านล่างนี้



ภาพที่ 2-6 เทคนิคการรวบรวมข้อมูล

ขั้นตอน 5 การนำข้อมูลมาใช้

การรวบรวมข้อมูลจะต้องใช้เวลาอย่างมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าผู้วิจัยเก็บข้อมูลมาจากหลายแหล่ง นอกจากนั้นผู้ร่วมทีมทำงานอาจมีเวลาจำกัดในการที่จะดำเนินการตามแผนการเก็บข้อมูลหรือการสัมภาษณ์ทั้งหมด ความถูกต้องของข้อมูลที่บันทึกรวบรวมมา การนำข้อมูลมาแยกเก็บเป็นประเภท การระบุกำหนดประเภทข้อมูล การวิเคราะห์ประเภทข้อมูล และรวมถึงการพิจารณาคุณภาพของข้อมูลที่ได้มาเป็นสิ่งสำคัญในการเก็บรวบรวมข้อมูล

ขั้นตอน 6 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยอาจดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยตนเองหรือขอความช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญในวิเคราะห์ข้อมูลโดยเฉพาะ ท่านอาจจะแสดงผลการวิจัยให้กับผู้อื่นได้ช่วยในการตีความในสิ่งที่ค้นพบ ท่านอาจจะใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลกลุ่มย่อยหรือศึกษาความสัมพันธ์ในหลาย ๆ ตัวแปรก็ได้ แต่โดยทั่วไปการใช้สถิติเชิงบรรยายก็ถือว่าเป็นการเพียงพอแล้วสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล สิ่งสำคัญคือการจัดการกับการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อสามารถนำไปใช้ให้เป็นประโยชน์ในการวางแผนปฏิบัติการต่อไป

ขั้นตอน 7 การวางแผนปฏิบัติการ

แผนปฏิบัติการอาจเป็นข้อความที่เขียนไว้แบบไม่เป็นทางการเกี่ยวกับแนวทางแบบใหม่ที่จะต้องนำไปใช้ หรือเป็นแผนปฏิบัติการที่มีวิธีการหลากหลายในการจัดการกับปัญหา หรือรวมถึงการแบ่งปันสิ่งที่ได้เรียนรู้มากับกลุ่มทีมงานหรือชุมชนอื่น ๆ แผนอาจเขียนไว้อย่างเป็นทางการหรือทำเป็นเพียงเค้าโครงกว้าง ๆ อาจพัฒนาขึ้นมาจากความร่วมมือของผู้ทำวิจัยเองก็ได้ สิ่งสำคัญอยู่ที่วิธีการที่จะนำความคิดนั้น ๆ ไปทดลองแก้ไขปัญหานั้นที่ท่านเผชิญอยู่แล้ว

ขั้นตอน 8 การนำแผนปฏิบัติการไปใช้และการตรวจสอบ

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในหลาย ๆ โครงการ หมายถึงการนำแผนที่วางไว้ไปดำเนินการและตรวจสอบดูว่ามีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ สิ่งนี้รวมไปถึงความพยายามในการที่จะแก้ไขปัญหา การติดตามถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น การพิจารณาถึงผลที่เกิดขึ้นท่านจำเป็นต้องย้อนกลับไปดูคำถามของการวิจัยที่ท่านต้องการหาคำตอบโดยเปรียบเทียบกับผลการวิจัยที่เกิดขึ้นนั้น

ท่านจำเป็นต้องไตร่ตรองสิ่งที่ท่านได้เรียนรู้มาจากการนำแผนไปปฏิบัติและแบ่งปันข้อค้นพบกับผู้อื่น กับเพื่อนร่วมอาชีพ หรือผู้กำหนดนโยบาย ในบางกรณีกระบวนการแก้ไขอาจจะไม่นำไปสู่ความสำเร็จ อันเป็นเหตุที่จะนำไปสู่การทดลองความคิดใหม่เพื่อนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงใหม่ ด้วยเหตุนี้โครงการวิจัยหนึ่งอาจจะนำไปสู่โครงการวิจัยอีกโครงการหนึ่งที่เกี่ยวข้องต่อไปก็ได้

การประเมินผลการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

การประเมินผลคุณภาพของการทำวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมให้พิจารณาประเด็นต่อไปนี้ ซึ่งสามารถนำไปวิเคราะห์ได้ทั้งการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมและเชิงการปฏิบัติ (e.g., see Mills, 2000; Kemmis & Wilkinson, 1998):

1. การวิจัยเป็นประเด็นปัญหาในเชิงปฏิบัติที่ชัดเจนและจำเป็นต้องได้รับการแก้ไขหรือไม่?
2. ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลอย่างเพียงพอที่จะไปสู่การกำหนดปัญหาหรือไม่?
3. ผู้วิจัยได้ร่วมกับบุคคลอื่นในระหว่างทำการศึกษาค้นคว้าหรือไม่? ได้ให้การยอมรับกับผู้ร่วมงานทุกคนหรือไม่?
4. แผนปฏิบัติการเกิดขึ้นจากการศึกษาข้อมูลอย่างสมเหตุสมผลหรือไม่?
5. มีหลักฐานอะไรที่แสดงให้เห็นว่าแผนปฏิบัตินั้นเกิดขึ้นมาจากการคิดไตร่ตรองของผู้วิจัยอย่างเชี่ยวชาญ?
6. งานวิจัยได้เพิ่มคุณภาพชีวิตของผู้ร่วมงานให้มีพลังอำนาจในตัวเองมากขึ้น เกิดการเปลี่ยนแปลงในตนเอง หรือ ทำให้เกิดความเข้าใจใหม่หรือไม่?
7. การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมได้นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงจริง ๆ หรือวิธีการแก้ปัญหาทำให้เกิดความแตกต่างขึ้นใหม่หรือไม่?
8. ผลการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมได้ถูกรายงานให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องซึ่งอาจจะนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้หรือไม่?

การกระตุ้นส่งเสริมให้ประชาชนมีส่วนร่วม จะต้องอาศัยกระบวนการกลุ่มเป็นเทคนิคพื้นฐานเพื่อก่อให้เกิดการมีส่วนร่วมสูงสุดและบรรลุเป้าหมาย ในการพัฒนา กระบวนการมีส่วนร่วมมีเทคนิคหลากหลาย ซึ่งแต่ทุกเทคนิคมีเป้าประสงค์อันเดียวกัน คือ การพัฒนาศักยภาพและสร้างความเข้มแข็งของชุมชนในการพัฒนาตนเอง ครอบครัว ชุมชน และสังคมโดยรวม ในที่นี้จะกล่าวเฉพาะ 3 กระบวนการคือ

- 1) กระบวนการวิเคราะห์ชุมชนแบบมีส่วนร่วม (Participatory Rural Appraisal ,PRA)
- 2) กระบวนการประชุมแบบมีส่วนร่วมอย่างสร้างสรรค์ (Appreciation Influence Control ,AIC)
- 3) กระบวนการสร้างอนาคตร่วมกัน (Future Search Conference, FSC)

กระบวนการวิเคราะห์ชุมชนแบบมีส่วนร่วม (Participatory Rural Appraisal , PRA)

กระบวนการ Participatory Rural Appraisal ,PRA เป็นกระบวนการที่ให้ผู้ชุมชนได้มีส่วนร่วมในการวิเคราะห์สภาพของชุมชนและชี้วัดปัญหาของชุมชนด้วยตนเอง โดยเน้นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ตรวจสอบข้อมูล รับฟังเหตุผลของกันและกันและหาข้อสรุปร่วมกัน ทั้งนี้โดยผู้ทำ PRA เป็นผู้กระตุ้นให้เกิดการพูดคุยและแลกเปลี่ยนบนพื้นฐานของความเคารพและความเสมอภาค การทำ PRA ที่ดีจะช่วยให้ชุมชนตระหนักถึงปัญหาของตนเอง ซึ่งจะนำไปสู่การวางแผนและการลงมือกระทำเพื่อแก้ไขปัญหาของตนเองด้วยตนเองต่อไป กระบวนการ PRA จึงเป็นกระบวนการที่นอกจากจะช่วยให้ได้รับข้อมูลที่สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงในชุมชนและความต้องการของชุมชนแล้ว ยังช่วยเสริมสร้างสัมพันธภาพ และศักยภาพของชุมชน สร้างจิตสำนึกความเป็นเจ้าของและเปิดโอกาสให้เกิดการแก้ปัญหาอย่างยั่งยืนในพื้นที่อีกด้วย

หลักการทำให้ PRA ต้องอยู่บนพื้นฐานดังต่อไปนี้

1. เชื่อมมั่นในศักยภาพของชุมชน
2. ให้ความสำคัญกับความคิดที่มาจากประสบการณ์จริงและสถานการณ์จริงในชีวิตประจำวัน
3. เน้นการระดมพลังในชุมชนเพื่อแก้ปัญหา
4. สนับสนุนให้ผู้ชุมชนเป็นผู้กระทำและมีบทบาทหลักในการดำเนินการ

กระบวนการประชุมแบบมีส่วนร่วมอย่างสร้างสรรค์ (Appreciation Influence Control AIC)

กระบวนการประชุมแบบมีส่วนร่วม เป็นการระดมพลังสมองเพื่อแก้ปัญหาและหาแนวทางในการพัฒนาอย่างสร้างสรรค์

A - Appreciation คือ การยอมรับความคิดเห็นความรู้สึกของเพื่อนสมาชิก เข้าใจข้อจำกัดของแต่ละคน ไม่รู้สึกต่อต้านหรือวิจารณ์เชิงลบความคิดเห็นของเพื่อนสมาชิกในกลุ่มทุกคนมีโอกาสแสดงความคิดเห็นอย่างอิสระ เป็นประชาธิปไตยแบบมีส่วนร่วม

I -Influence คือ การใช้ประสบการณ์/ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ของแต่ละคนที่มีอยู่มาช่วยกันกำหนดยุทธศาสตร์ เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์หรืออุดมการณ์ร่วมกัน

C -Control คือ การนำยุทธศาสตร์ วิธีการมากำหนดแผนปฏิบัติการโดยละเอียด สมาชิกจะประเมินว่าตนเองสามารถรับผิดชอบในเรื่องใดและรับไปปฏิบัติด้วยความเต็มใจเกิดเป็นพันธสัญญา ข้อผูกพันแก่ตนเอง เพื่อควบคุมตนเองให้ปฏิบัติงานจนบรรลุเป้าหมายร่วมของกลุ่ม

ประเวศ วะสี (2542) ให้แนวคิดที่ว่า บุคคล/กลุ่มคนมีความคิดความเข้าใจกันคนละทิศทาง มุ่งมั่น และปฏิบัติกันไปคนละอย่าง แต่ผลที่เกิดขึ้นกระทบและมีอิทธิพลต่อกัน (Influence) หากไม่มีการควบคุม (Control) จะไม่เกิดความพอใจและไม่เห็นคุณค่า (Appreciation)

ไพบุลย์ วัฒนศิริธรรม (2542) ให้แนวคิดที่ว่า

1. ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในเรื่องเดียวกัน (Stakeholder) ต้องกำหนดความประสงค์ร่วมกัน ก่อน ต้องทำความเข้าใจสถานการณ์ มีความปรารถนาดีและเป็นมิตร เคารพความเห็นของกันและกันให้เกิดความพอใจเสียก่อน
2. ต้องร่วมกันหากลวิธีให้บรรลุความประสงค์ด้วยการริเริ่มคิด วิเคราะห์ แยกแยะด้วยปัญญา และการแลกเปลี่ยนข้อเห็นกัน โดยไม่ยึดติดกับกรอบแนวทางที่ตนคุ้นเคย จึงจะได้วิธีการที่สำคัญ มีพลัง มีประสิทธิภาพ
3. ต้องทำแผนปฏิบัติการระบุว่าทำอะไร เพื่อให้ได้อะไร มีเหตุผลอย่างไร ใครรับผิดชอบ ใครร่วมมือ ติดตามประเมินผลอย่างไร มีอะไรเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จ ทรัพยากรได้จากไหน
4. การปฏิบัติตามแผน ความยืดหยุ่นตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงได้
5. มีการติดตามผล เรียนรู้ ปรับปรุงภารกิจ จากประสบการณ์ที่ทำงาน

วีระ นิยมวัน (2542) เสนอแนวคิดที่ว่าในยุคพัฒนาคน ต้องพัฒนาให้เป็นคนพัฒนา ซึ่งจะเป็นคนพัฒนา ได้ต้องจัดการให้คนที่มีความรู้ประสบการณ์ที่แตกต่างกัน มีความคิดเห็นของตนเอง (Human Centered) มาร่วมกันคิดสร้างสรรค์ เปลี่ยนจากคนที่เรียนรู้ จากการสอนให้จำ ทำให้ดู เป็นแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิด และประสบการณ์ เพื่อวิเคราะห์และร่วมกันเลือกเองตัดสินใจเอง มีวุฒิภาวะ ทุกคนมีส่วนร่วมในการสร้างระบบและทำเอง

หลักการที่สำคัญของการทำ AIC

1. ผู้ทำงานต้องยอมรับว่าผู้อื่นก็มีขีดความสามารถ มีของดี ถ้าเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็น
2. เคารพความคิดเห็นของกันและกัน
3. ต้องทำงานเป็นระบบ โดยอาศัยสถิติ ข้อมูลจากนักวิชาการ และประสบการณ์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในเรื่องนั้น ๆ ร่วมกันคิด

ประโยชน์ที่ได้รับจากการทำ AIC

1. เป็นการพัฒนาคนให้มีทักษะชีวิตไปพร้อมกัน อันเป็นคุณลักษณะของคนพัฒนาพร้อมกับได้แผนงานโครงการ
2. เป็นการระดมความคิดสร้างสรรค์ ทำได้ผล แม้ว่าพื้นฐานความรู้และวิถีชีวิตต่างกันมาก

3. การประชุมด้วยวิธีนี้เป็นประจำ คนจะรู้กฎรู้ผิด และปรับปรุงตนเองจากการกระทำอันเป็นทักษะของคนพัฒนาแล้ว เลิกการท่องจำและทำตามสั่งของประธานแบบคนด้อยพัฒนา

4. ผลการประชุม คือ การกิจของทุกคนที่ตนได้นำเสนอ และเลือกกิจกรรมไว้ร่วมกันเป็นการสร้างความรับผิดชอบที่จะนำไปทำตามบทบาทหน้าที่ของตน ถ้าสร้างจิตสำนึกนี้ได้ งานจะไม่ซ้ำซ้อน ไม่ขาดไม่เกิน ได้งานจากความเชี่ยวชาญของแต่ละคนมาร่วมกันทำในเรื่องเดียวกัน สู้วิสัยทัศน์เดียวกัน ผลงานเป็นของทุกคน ทำตามบทบาทหรือศักยภาพของตนเอง

กระบวนการประชุมเชิงปฏิบัติการสร้างอนาคตร่วมกัน (Future Search Conference FSC)

กระบวนการประชุมเชิงปฏิบัติการสร้างอนาคตร่วมกัน (Future Search Conference) เป็นกระบวนการประชุมสร้างอนาคตแบบมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มในชุมชน เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ร่วมของกลุ่มและสร้างจิตสำนึกพันธะสัญญาในการพัฒนาร่วมกัน

กระบวนการประชุมเชิงปฏิบัติการสร้างอนาคตร่วมกัน (Future Search Conference) ประกอบด้วย 3 ขั้นตอนหลัก คือ

1. การวิเคราะห์เหตุการณ์ในอดีตเพื่อเชื่อมโยงสภาพการณ์และแนวโน้มในปัจจุบันและอนาคต
2. การวิเคราะห์และสังเคราะห์สภาพการณ์ปัจจุบันเพื่อเข้าใจทิศทางและปัจจัยที่มีอิทธิพลในประเด็นหลักการประชุม
3. การสร้างจินตนาการถึงอนาคตที่พึงปรารถนาเพื่อร่วมกันคิด วิเคราะห์และเลือกกำหนดแนวทางไปสู่อนาคตร่วมกัน

2.6 ช่องทางการจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่าย (Distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางที่ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายสินค้าจากธุรกิจไปยังตลาด ตัวกลางทางการตลาดเป็นธุรกิจที่ช่วยเสริมช่วยขายและจำหน่ายสินค้าไปยังผู้ซื้อขั้นสุดท้ายประกอบด้วย 1. คนกลาง (Middleman) พ่อค้าคนกลาง (Merchant Middlemen) ตัวแทนคนกลาง (Agent Middlemen) 2. ธุรกิจที่ทำหน้าที่กระจายสินค้า 3. ธุรกิจที่ให้บริการทางการตลาด 4. สถาบันการเงิน

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel of Distribution) จึงหมายถึง “กระบวนการในการจัดการเกี่ยวกับการเคลื่อนย้าย สิทธิในตัวผลิตภัณฑ์ (และอาจรวมถึงตัวผลิตภัณฑ์) จากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภค หรือ **ช่องทางการจัดจำหน่าย** หรือช่องทางการตลาด หมายถึง หน่วยเศรษฐกิจต่างๆที่มีส่วนร่วมในกระบวนการนำพาสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภค ซึ่งการตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมมีความสำคัญต่อกำไรของหน่วยธุรกิจ รวมทั้งมีผลกระทบต่อการกำหนดส่วนผสมทางการตลาด

ที่เกี่ยวข้องอื่นๆทั้งหมด เช่น การตั้งราคา การโฆษณา เกรดสินค้า เป็นต้น โดยการเลือกช่องทางการตลาด มักมีผลผูกพันในระยะยาว เช่น การเลือกแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าในแต่ละประเทศ ผู้ผลิตย่อมไม่สามารถเปลี่ยนตัวแทนจำหน่ายได้ง่ายๆ และหากมีการเปลี่ยนตัวแทนจำหน่ายจริง ก็หมายความว่า การบริหารจัดการในส่วนอื่นๆ เช่น การผลิต การบรรจุหีบห่อ พนักงานขาย นโยบายการจัดส่งสินค้า การวางแผนการตลาดและกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ภูตินันท์ อติพิทยางกูร, 2555) หรือ การกระจายสินค้า หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม หรืออาจหมายถึง การขนส่งและการเก็บรักษาตัวสินค้าภายในธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งและระบบช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจนั้น จากความหมายนี้จะเห็นว่างานที่เกี่ยวข้องกับการกระจายสินค้า กลายเป็นการพัฒนาและดำเนินการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพ (ชานนท์ รุ่งเรือง, 2555) หรือ **ช่องทางการตลาด (Definitions of Marketing Channels)** เป็นส่วนหนึ่งของส่วนประสมการตลาด ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) นักการตลาดต้องรู้จักการประสมส่วนประสมการตลาดทั้ง 4 รายการเข้าด้วยกัน เพื่อให้องค์กรธุรกิจได้รับผลตอบแทนเชิงกลยุทธ์ที่ต้องการ การจัดจำหน่าย (Place) เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า **ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channels)** หรือ **ช่องทางการตลาด (Marketing Channels)** ซึ่งหมายถึง กลุ่มองค์กรอิสระที่เกี่ยวข้องในกระบวนการนำส่งสินค้าและบริการไปถึงมือผู้ใช้หรือผู้บริโภค ช่องทางการตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่าย จะต้องทำหน้าที่สร้างคุณค่าให้เกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์นั้น เช่น ส่งสินค้าถูกต้อง ตรงเวลา และไม่ผิดพลาด ราคาขายที่กำหนดจะต้องสะท้อนถึงคุณค่าของการแลกเปลี่ยนที่เห็นพ้องกันระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ นอกจากนี้ผู้ขายและช่องทางการตลาด จะต้องพยายามสื่อสารให้ลูกค้าเข้าใจถึงราคาที่เหมาะสมกับคุณค่าที่ผลิตภัณฑ์นั้นให้แก่ผู้บริโภคด้วย (ธีรารัตน์ จันทรมานนท์, 2555) การเคลื่อนไหวของกิจกรรมต่างๆ ในช่องทางการตลาด (Flows in Marketing Channels) ประกอบด้วยกิจกรรมหลัก 8 กิจกรรม คือ

1. **การครอบครองตัวสินค้า (Physical Possession หรือ Physical Flows)** หมายถึง สินค้าจะอยู่ในความครอบครองดูแลของสมาชิกในช่องทางการตลาด ตั้งแต่ผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และผู้บริโภคตามลำดับ ผู้ครอบครองสินค้าอาจจะไม่มีหรือไม่มีกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้าก็ได้
2. **การถือกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้า (Ownership หรือ Tittles Flow)** หมายถึง การมีสิทธิ์ที่จะจำหน่ายจ่ายโอนสินค้าได้ ทั้งนี้จะมีสินค้าอยู่ในครอบครองหรือไม่ก็ได้ แต่โดยปกติพ่อค้าส่งและพ่อค้าปลีกจะซื้อขาดสินค้าและขายโดยอิสระ ไม่ขึ้นอยู่กับนโยบายของผู้ผลิตโดยอาจเก็บรักษาสินค้าเองหรือฝากสินค้าไว้ที่คลังสินค้าสาธารณะ (Public Warehouse)
3. **การส่งเสริมการจำหน่าย (Promotion)** ผู้ผลิตจะส่งเสริมการจำหน่ายไปยังพ่อค้าส่ง พ่อค้าส่งส่งเสริมการจำหน่ายไปยังพ่อค้าปลีก และพ่อค้าปลีกส่งเสริมการจำหน่ายไปยังผู้บริโภค ในบาง

กรณีผู้ผลิตอาจรับภาระในการส่งเสริมการขายไปยังพ่อค้าปลีกและผู้บริโภคด้วย เช่น การออกคู่มือส่วนลดให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง

4. **การเจรจาซื้อ – ขายและการต่อรองทางธุรกิจ (Negotiation)** การเจรจาต่อรองจะเป็นแบบสองทาง ต่างฝ่ายต่างต่อรองกันทั้งในเรื่องลักษณะและชนิดของผลิตภัณฑ์ ราคา และการลดแลกแจกแถมสิ่งต่างๆ เพื่อการส่งเสริมการขาย โดยปกติผู้ที่มีความสามารถในการเจรจาต่อรอง ได้แก่ ตัวแทนผู้ผลิต (Manufacturer Representative) ซึ่งทำหน้าที่ขายสินค้าให้กับผู้ผลิตหลายๆราย และตัวแทนขาย (Sales Representative) ซึ่งทำหน้าที่ขายและ/หรือรับผิดชอบด้านการตลาดให้กับผู้ผลิตเพียงรายเดียว กรณีนี้สมาชิกในช่องทาง (Channel Member) ดังกล่าวจะไม่ถือครองสินค้าและไม่มีกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้า
5. **การเป็นแหล่งเงินทุน เป็นเจ้าของเงินทุน และเป็นผู้จัดหาเงินทุน (Financing)** ผู้ถือครองสินค้าที่เป็นผู้ลงทุนในค่าสินค้าจะมีต้นทุนในการถือครองสินค้า ถ้าผู้ใดมีสินค้าคงคลังมาก ผู้นั้นก็มีต้นทุนในการถือครองสินค้านั้นมากด้วย ต้นทุนการถือครองสินค้า ได้แก่ เงินลงทุนในสินค้า ค่าสินค้าล้าสมัย ค่าเสื่อมราคา ค่าสินค้าถูกขโมย ค่าสินค้าเสียหายไปตามกาลเวลา ค่าโกดังหรือโซโลค้ายามเฝ้าโกดัง ค่าเบี้ยประกันภัยต่างๆ ตลอดจนค่าภาษี
6. **การรับภาระความเสี่ยง (Risk Taking)** ความเสี่ยงจะมีทิศทางเดียวกับภาระการเป็นแหล่งเงินทุน เป็นเจ้าของเงินทุน และเป็นผู้จัดหาเงินทุน (Financing) ผู้ที่เป็นเจ้าของเงินทุนหรือเป็นเจ้าของสินค้า ก็จะมีความเสี่ยงควบคู่ไปกับการเป็นแหล่งเงินทุนรูปแบบต่างๆ
7. **การสั่งซื้อ (Ordering)** โดยปกติคำสั่งซื้อจะมาจากลูกค้าหรือผู้บริโภคไม่ว่าจะเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อหรือผลิตไว้เพื่อรอการขาย
8. **การชำระเงิน (Payment)** กิจกรรมการสั่งซื้อและการชำระเงินนั้นมีความชัดเจนว่าเป็นกิจกรรมที่เคลื่อนไหวไปในทิศทางเดียวกัน จำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง จำนวนระดับคนกลางภายในเส้นทางที่ผลิตภัณฑ์และหรือกรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์เคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังตลาดมีด้วยกัน 2 ประเภทคือ (1) **ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรงหมายถึง** การขายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรมโดยไม่มีคนกลาง หรือช่องทางศูนย์ระดับ (2) **ช่องทางอ้อม (Indirect Channel)** เป็นเส้นทางที่สินค้าเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตผ่านคนกลางไปยังลูกค้า คนกลางดังกล่าวอาจจะเป็นตัวแทน ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกหรือผู้จัดจำหน่ายก็ได้
 1. ช่องทางหนึ่งระดับ (One Level Channel) ประกอบด้วยคนกลางคือ พ่อค้าปลีก
 2. ช่องทางสองระดับ (Two-Level Channel) ประกอบด้วยคนกลางภายในช่องทางสองฝ่าย ประกอบด้วยพ่อค้าส่งและพ่อค้าปลีก
 3. ช่องทางสามระดับ (Three-Level Channel) ประกอบไปด้วยคนกลางสามฝ่าย ในตลาดผู้บริโภคจะประกอบด้วยตัวแทนขาย พ่อค้าส่ง และพ่อค้าปลีก จะทำ

หน้าที่ซื้อสินค้าจากผู้ค้าส่งและขายให้ผู้ค้าปลีกรายย่อยซึ่งไม่สามารถซื้อจากผู้ค้าส่งโดยตรง 4. ช่องทางการจัดจำหน่ายมากกว่าสามระดับ (Higher Three Level Distribution Channel) มักจะเกิดขึ้นในกรณีที่มีการนำสินค้าผ่านตัวแทนขาย ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าส่งอิสระและผู้ค้าปลีก ซึ่งแต่ละฝ่ายมีกลุ่มย่อยช่วยดำเนินการ

ช่องทางการจัดจำหน่ายและโครงสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel) หรือ ช่องทางการตลาด (Marketing Channel) หมายถึง กลุ่มบุคคลหรือองค์การซึ่งดำเนินกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้เกิดการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม (ธีรารัตน์ จันทรมานนท์, 2555) หรือ หมายถึงความสัมพันธ์ขององค์การต่างๆ ที่ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเพื่อที่จะสร้างคุณค่าให้เกิดขึ้นแก่ลูกค้าหน้าที่หรือกิจกรรมของช่องทางการจัดจำหน่าย (Stern, El-Ansary, and Coughlan, 1996 : 10) ประกอบด้วยกิจกรรมหลัก 8 กิจกรรมดังนี้

1. การครอบครองตัวสินค้า (Physical flows)
2. การถือกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้า (Ownership)
3. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)
4. การเจรจาซื้อ-ขายและการต่อรองทางธุรกิจ (Negotiation)
5. การเป็นแหล่งเงินทุน (Financing)
6. การรับภาระความเสี่ยง (Risk taking)
7. การสั่งซื้อ (Ordering)
8. การชำระเงิน (Payment)

โครงสร้างของช่องทางการจัดจำหน่าย (ฐิติรัตน์ คุณารัตนาภรณ์, 2550) ประกอบด้วยกำหนัดจำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายมีการเลือก ใช้ช่องทางตรงกับช่องทางอ้อม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. **ช่องทางตรง (Direct Channel)** หรือช่องทางศูนย์ระดับ (Zero Level Channels) เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่ผู้ผลิตขายสินค้าโดยตรงให้กับผู้บริโภค (Consumer) หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม (Industrial User) โดยไม่ผ่านคนกลาง **ข้อดีคือ** ผู้ผลิตสามารถควบคุมนโยบายการตลาดได้ และพนักงานขายของผู้ผลิตจะมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าและลูกค้าเป็นอย่างดี สามารถกระตุ้นลูกค้าให้เกิดความต้องการและตัดสินใจซื้อได้ดีกว่าการใช้คนกลาง ลดขั้นตอนและความยุ่งยากในการประสาน **ข้อเสีย** คือ การจัดจำหน่ายที่ไม่ทั่วถึงและในกรณีที่เปิดสาขาและสำนักงานขาย ผู้ผลิตจะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากจึงจะสามารถขยายสาขาและสร้างยอดขายได้ (ธีรารัตน์ จันทรมานนท์, 2555) หรือ ช่องทางการขายตรง (Direct Selling Channel)

หมายถึง การขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่างๆโดยใช้ช่องทางการตลาดที่ใช้พนักงานขายหรือพนักงานขายอิสระ โดยการนำเสนอสินค้าด้วยวิธีการสาธิต หรือการนำเสนอเกี่ยวกับคุณประโยชน์ของสินค้า จนกว่าจะปิดการขายและส่งมอบสินค้าพร้อมกับรับเงิน โดยไม่ต้องผ่านคนกลางต่างๆ (ศิริพร ศรีชูชาติ, 2548)

2. **ช่องทางอ้อม (Indirect Channel)** เป็นเส้นทางที่สินค้าเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตผ่านคนกลางไปยังลูกค้า คนกลางดังกล่าวอาจจะเป็นตัวแทน ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกหรือผู้จัดจำหน่ายก็ได้ ช่องทางอ้อมมีรายละเอียด (ธีรารวรรณ จันทรมานนท์, 2555)

2. องค์ประกอบของช่องทางการจัดจำหน่าย ทฤษฎีการเลือกการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย โดยเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ช่องทางการค้า (Trade Channel) หรือ ช่องทางการตลาด (Marketing Channel) เป็นกลุ่มองค์กรอิสระที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับกระบวนการที่จะทำให้สินค้า และบริการถึงมือผู้บริโภคอย่างเหมาะสม การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่จะทำให้สินค้า และบริการถึงมือผู้บริโภคอย่างเหมาะสม การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นการตัดสินใจที่สำคัญที่สุด อย่างหนึ่งขององค์กร ส่วนประสมการตลาดอื่นๆ เช่นการกำหนดราคาสินค้า การตัดสินใจเลือกพนักงานขาย และการโฆษณา นอกจากนั้นการตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นภาระผูกพันองค์กรในระยะยาว (รัชนิกร อุตตมา, 2553) องค์ประกอบของช่องทางการจัดจำหน่ายมี 3 ส่วนดังนี้คือ

1) ประเภทของคนกลาง บริษัทต้องกำหนดประเภทของคนกลางที่เหมาะสมเพื่อทำหน้าที่สำคัญในช่องทางการจัดจำหน่าย บริษัทจำเป็นต้องสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ เนื่องจากมีปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายเดิม ประโยชน์ในการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ คือมีการแข่งขันกันน้อย

2) จำนวนคนกลาง มีกลยุทธ์ 3 กลยุทธ์ในการกำหนดจำนวนคนกลาง ได้แก่การจัดจำหน่ายแบบเจาะจง การจัดจำหน่ายแบบเลือกสรร และการจัดจำหน่ายแบบทั่วถึง **การจัดจำหน่ายแบบเจาะจง** โดยการจัดจำนวนคนกลาง กลยุทธ์นี้ใช้เมื่อผู้ผลิตต้องการควบคุมคนกลาง ในเรื่องของการให้บริการ และผลงานของคนกลาง โดยการให้สิทธิพิเศษด้านการจัดจำหน่ายแก่คนกลางโดยคาดหวังว่าคนกลางจะอุทิศตัวและทำงานอย่างเต็มความสามารถ จนอาจเป็นส่วนหุ้นธุรกิจร่วมกัน (รัชนิกร อุตตมา, 2553) **การจัดจำหน่ายแบบเลือกสรร** เป็นการเลือกสรรผู้จัดจำหน่ายในจำนวนที่เหมาะสม โดยไม่ต้องคำนึงว่าจะมีจำนวนร้านค้ามากเกินไป แต่ให้สามารถครอบคลุมพื้นที่ตลาดได้กว้างขวาง เพื่อจะได้ควบคุมได้ดีขึ้นโดยใช้ต้นทุนต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับวิธีจัดจำหน่ายแบบทั่วถึง **การจัดจำหน่ายแบบทั่วถึง** ผู้ผลิตสามารถพยายามวางจำหน่ายสินค้าให้ได้จำนวนร้านค้ามากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เหมาะกับสินค้าประเภทบูที สบู ขนมอบเคี้ยว หมากฝรั่ง ซึ่งผู้บริโภคต้องการความสะดวก

3.เงื่อนไขและความรับผิดชอบของคนกลาง ผู้ผลิตต้องกำหนดความรับผิดชอบของคนกลางอย่างชัดเจน คนกลางต้องได้รับการดูแลด้วยการให้เกียรติ และให้โอกาสในการสร้างกำไรร่วมกัน (รัชนิกร อุตตะมา, 2553) ประกอบด้วย นโยบายด้านราคา ผู้ผลิตควรจัดทำรายการราคาสินค้า รายการส่วนลดที่เหมาะสมและยุติธรรมต่อผู้จัดจำหน่าย **เงื่อนไขการขาย** เป็นเงื่อนไขการชำระเงิน และหลักประกันต่อผู้ผลิต ผู้ผลิตส่วนใหญ่เสนอเงื่อนไขส่วนลดเงินสดแก่ผู้จัดจำหน่าย แลกกับการชำระเงินที่เร็วขึ้น ในทางกลับกันผู้ผลิตก็ต้องรับประกันสินค้าเสื่อม และการลดลงของราคาต่อผู้จัดจำหน่ายด้วย เพื่อกระตุ้นให้ผู้จัดจำหน่ายซื้อสินค้าจำนวนมากขึ้นในแต่ละครั้ง **สิทธิด้านอาณาเขตการขาย** ผู้ผลิตกำหนดอาณาเขตการขายและสิทธิอันชอบธรรมในการขายแต่ผู้จัดจำหน่าย ผู้จัดจำหน่ายคาดหวังที่จะได้รับสิทธิภายใต้อาณาเขตการขายของตัวเอง

หน้าที่ของช่องทางการจัดจำหน่าย ทำหน้าที่เคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิต ไปยังผู้บริโภคเพื่อแก้ปัญหาด้านเวลาสถานที่ และช่องว่างระหว่างผู้เป็นเจ้าของสินค้า กับความต้องการของผู้บริโภคองค์กรที่อยู่ในช่องทางการจัดจำหน่ายทำหน้าที่ดังนี้ (1) รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าปัจจุบัน ลูกค้าในอนาคต และองค์กรอื่นที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมทางการตลาด (2) สร้างวิธีการสื่อสารที่มุ่งใจเพื่อกระตุ้นการซื้อของผู้บริโภค (3) การเจรจาต่อรองให้บรรลุข้อตกลงในด้านราคาและเงื่อนไขอื่นๆ เพื่อทำให้สินค้าเกิดการเปลี่ยนมือ หรือเปลี่ยนแปลงสิทธิครอบครอง (4) ส่งคำสั่งซื้อสินค้าไปยังผู้ผลิต (5) จัดหาเงินทุนเพื่อรักษาระดับสินค้าคงคลัง (6) รับภาระความเสี่ยงจากการดำเนินกิจกรรมการจัดจำหน่าย (7) จัดให้มีคลังสินค้า และการเคลื่อนย้าย (8) ชำระเงินค่าสินค้าผ่านระบบธนาคาร และสถาบันการเงิน และ (9) ดูแลการเปลี่ยนมือของสินค้าจากองค์กร หรือบุคคลไปสู่บุคคลอื่น ๆ

การขายสินค้าของผู้ผลิตและบริการของผู้ผลิตสินค้า ต้องอาศัยช่องทางสามประเภทนี้คือช่องทางการขาย ช่องการจัดส่ง และช่องทางการบริการ ช่องทางทั้งสามช่องทางนี้จำเป็นต้องมีอย่างครบถ้วน ขึ้นอยู่กับใครจะเป็นผู้ดำเนินการ หรือจะให้ภาระหน้าที่นั้นอยู่ที่จุดไหน ถ้าผู้ผลิตผลักภาระหน้าที่บางอย่างไปยังผู้จัดจำหน่าย ต้นทุนของผู้ผลิตจะต่ำลง ผู้จัดจำหน่ายก็ต้องบวกราคาเพิ่มขึ้นให้คุ้มกับภาระหน้าที่ ถ้าผู้จัดจำหน่ายทำหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพต้นทุนที่บวกกับผู้บริโภคย่อมต่ำลงหรือในกรณีผู้บริโภคแบกรับภาระหน้าที่เองจะทำให้ผู้ซื้อสินค้าได้ในด้านราคาที่ถูกลง (รัชนิกร อุตตะมา, 2553)

การจัดจำหน่ายหรือการจัดลำเลียงสินค้า เพื่อให้เกิดค่าใช้จ่ายโดยรวมในการกระจายสินค้าต่ำที่สุด โดยกิจกรรมดังกล่าวจะเกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดหาวัตถุดิบ และไปสิ้นสุดในจุดที่มีการบริโภคสินค้านั้น หรือเป็นกระบวนการในการจัดการวางแผน การจัดสายงานและควบคุมกิจกรรมทั้งในส่วนที่มีการเคลื่อนย้ายและไม่มีการเคลื่อนย้าย เพื่อการอำนวยความสะดวกของกระบวนการไหลของสินค้า การจัดการเคลื่อนย้ายของสินค้า บริการ ข้อมูล การเงินระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ทั้งภายในและภายนอก และเกี่ยวข้องกับการที่สินค้าถูกส่งกลับคืน โดยปัจจุบันความรู้ทางด้านนี้เป็นศาสตร์ในการวางแผนและ

จัดการหน่วยธุรกิจต่าง ๆ ให้ตรงกับความต้องการในสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ ตลอดจนเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งถือว่าเป็นโครงสร้างการวางแผนทางธุรกิจสำหรับการบริหารจัดการกับวัตถุดิบ การบริการการไหลของข้อมูลและเงินทุน

จากที่กล่าวมาในขั้นต้นจะเห็นได้ว่ากิจกรรมต่าง ๆ ที่อยู่ในขอบข่ายการกระบวนการโลจิสติกส์ ประกอบด้วย งานบริการลูกค้า การวางแผนเกี่ยวกับตำแหน่งที่ตั้งของโรงงาน คลังสินค้าการพยากรณ์และการวางแผนอุปสงค์ การจัดซื้อจัดหา การจัดการสินค้าคงคลัง การจัดการวัตถุดิบการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ การบรรจุหีบห่อ การดำเนินการกับคำสั่งซื้อ การออกแบบ การพัฒนา การเก็บรักษา การบำรุงรักษา การกระจาย การขนถ่าย การควบคุมทางวัตถุ การก่อสร้าง การดำเนินงานการนำเสนอ การควบคุมที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล การควบคุมค่าใช้จ่าย การควบคุมสินค้าสำเร็จรูป การจัดการโลจิสติกส์ย้อนกลับ (อาทิเช่น การจัดการสินค้าคืน) การจัดการกับช่องทางจัดจำหน่าย การจัดการการจราจรและการขนส่ง การจัดการกิจกรรมการแปรรูปเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่และการรักษาความปลอดภัย เป็นต้นหรือองค์ประกอบของการกระจายตัวสินค้ามี 5 ระบบย่อยดังนี้

1) ท่าเลที่ตั้งคลังสินค้าและการคลังสินค้า (Inventory Location and Warehousing) ท่าเลที่ตั้งคลังสินค้าเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการเลือกสถานที่ตั้งของคลังสินค้าว่าควรจะเก็บสินค้าไว้ที่ไหน ส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการคลังสินค้า (Warehousing) เป็นกิจกรรมของการกระจายตัวสินค้าที่ประกอบด้วย การเก็บรักษา การจัดหมวดหมู่ การแบ่งแยกและการเตรียมผลิตภัณฑ์เพื่อการขนส่ง” ธุรกิจมีทางเลือกที่จะดำเนินงานโดยมีคลังสินค้าของตนเอง (Private Warehouse) หรือไปใช้บริการของคลังสินค้าสาธารณะ (Public Warehouse) (รัชนิกร อุตตมา, 2553) หรือ หรือ เป็น ท่าเลที่ตั้งคลังสินค้าเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการเลือกสถานที่ตั้งของคลังสินค้าว่าควรจะเก็บสินค้าไว้ที่ไหน ส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการคลังสินค้า เป็นกิจกรรมของการกระจายสินค้าที่ประกอบด้วย การรักษา การจัดหมวดหมู่ การแบ่งแยกและการเตรียมผลิตภัณฑ์เพื่อการขนส่ง ธุรกิจมีทางเลือกที่จะดำเนินงานโดยมีคลังสินค้าของตนเอง หรือไปใช้บริการของคลังสินค้าสาธารณะ (ชานนท์ รุ่งเรือง, 2555)

2) การจัดการวัสดุ (Material Handling) เป็นการเลือกใช้อุปกรณ์เครื่องมือที่เหมาะสมในการจัดการวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตเครื่องมือ อุปกรณ์ที่เหมาะสมสามารถทำให้เกิดการสูญเสียที่เกิดจากการแตกหัก เน่าเสีย และ ขโมย น้อยที่สุด อุปกรณ์เครื่องมือมีประสิทธิภาพสามารถทำให้ลดต้นทุนและเวลาที่ต้องใช้ในการจัดการดังกล่าว อุปกรณ์เครื่องมือในการจัดการวัสดุได้แก่ สายพาน รถยก ล้อเลื่อน ลิฟท์ ตู้เก็บสินค้า (Container) เป็นต้น (รัชนิกร อุตตมา, 2553) หรือ เป็นการเลือกใช้อุปกรณ์เครื่องมือที่เหมาะสมในการจัดการวัตถุดิบ และปัจจัยการผลิตเครื่องมืออุปกรณ์ที่เหมาะสม สามารถทำให้เกิดการสูญเสียที่เกิดจากการแตกหักเน่าเสีย น้อยที่สุด อุปกรณ์เครื่องมือที่มีประสิทธิภาพสามารถทำให้

ลดต้นทุน และเวลาที่ต้องใช้ในการจัดการดังกล่าว อุปกรณ์เครื่องมือในการจัดการวัสดุได้แก่ สายพาน รถยก ล้อเลื่อน ลิฟต์ ตู้เก็บสินค้า (ชานนท์ รุ่งเรือง, 2555)

3) การควบคุมสินค้าคงเหลือ (Inventory Control) หมายถึง กิจกรรมในการเก็บรักษาสินค้าคงเหลือให้มีขนาดและประเภทของสินค้าในปริมาณที่เหมาะสม สินค้าคงเหลือสำหรับหลายบริษัทจะแสดงถึงขนาดของการลงทุน เป้าหมายของการควบคุมสินค้าคงเหลือคือ การควบคุมการลงทุนและการขึ้นลงของสินค้าให้เกิดน้อยที่สุดโดยสามารถรับคำสั่งซื้อของลูกค้าได้ทันทีและถูกต้อง (รัชนิกร อุตตมา, 2553)

4) การดำเนินงานเกี่ยวกับคำสั่งซื้อ (Order Processing) เป็นขั้นตอนในการจัดการตามใบสั่งซื้อของลูกค้า” ประกอบด้วยการจัดทำเอกสารการขาย การให้สินเชื่อ การจัดเตรียมในการเก็บสินค้า การเก็บหนี้ที่ต้องชำระ (รัชนิกร อุตตมา, 2553)

5) หน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการขนย้ายสินค้าไปยังลูกค้า เป็นหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการขนย้ายสินค้าไปยังลูกค้า ฝ่ายบริการต้องตัดสินใจถึงประเภทของการขนส่งและพาหนะที่ใช้ในการขนส่งสินค้า (ชานนท์ รุ่งเรือง, 2555) หรือ ฝ่ายบริหารต้องตัดสินใจถึงประเภทของการขนส่งและพาหนะที่ใช้ในการขนส่ง วิธีการขนส่งหลักที่นิยมในปัจจุบันมี 5 ประเภท ดังนี้ (1) การขนส่งโดยรถบรรทุก (Truck) เป็นการขนส่งทางบกที่นิยมใช้มาก โดยเฉพาะการขนส่งภายในประเทศเพราะสะดวก รวดเร็ว มีเวลาให้เลือกมาก (2) การขนส่งโดยรถไฟ (Railroads) เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่มีน้ำหนักมาก ขนาดใหญ่มีปริมาณมาก และต้องมีการขนส่งระยะทางไกล เพราะค่าใช้จ่ายถูก ความปลอดภัยสูง สินค้าที่นิยมใช้บริการรถไฟได้แก่ ปูนซีเมนต์ หินทราย น้ำมัน เป็นต้น (3) การขนส่งทางเครื่องบิน (Airlines) เป็นการขนส่งทางอากาศที่ถือว่ารวดเร็วที่สุดและค่าขนส่งสูงที่สุด เหมาะสำหรับสินค้าที่เสียง่าย หรือมีราคาแพง เช่น ดอกไม้ เพชร ฯลฯ (4) การขนส่งทางเรือ (Water Way) เป็นการขนส่งทางน้ำที่ประหยัดค่าขนส่งเหมาะสำหรับสินค้าที่คนกลางในช่องทางการจัดจำหน่ายหรือคลังสินค้าที่อยู่ใกล้ทางน้ำ เช่น ชุง ข้าวเปลือก แร่ ถ่าน ฯลฯ (5) การขนส่งทางท่อ (Pipelines) เป็นการขนส่งสินค้าที่เป็นของเหลวหรือแก๊ส เช่น น้ำมัน น้ำ แก๊ส (รัชนิกร อุตตมา, 2553)

ปัจจุบันองค์ประกอบของการกระจายสินค้า เป็นเรื่องของการกระจายสินค้าที่เชื่อมโยงลูกค้าเข้ากับห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งจะเป็นกิจกรรมที่มีผลต่อความภักดีของลูกค้า การกระจายสินค้านักเกี่ยวข้องกับกิจกรรมต่าง ๆ ที่หลากหลายกันออกไปตามประเภทของผลิตภัณฑ์และตลาด ช่องทางการตลาดแบบดั้งเดิมจะมีการกระจายสินค้าที่ไม่ขึ้นกับกิจกรรมใด ๆ มีการประสานงานกันอย่างหลวม ๆ ในการส่งมอบสินค้าให้กับผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ซึ่งระบบนี้ต้องลงทุนสูงมากกับสินค้าคงคลัง ผลลัพธ์คือต้นทุนของสินค้าคงคลังที่สูงเพิ่มขึ้น

ดังนั้น ในปัจจุบันนี้ต้องใช้การกระจายสินค้าเพื่อปฏิบัติงานเพิ่มเติมเช่น การจัดเก็บ และรวบรวมสินค้าหรือวัสดุที่ใช้แล้ว ซึ่งจะสร้างแรงกดดันให้กับบริษัทผู้ผลิต และผู้กระจายสินค้ามีการนำเอาระบบโลจิสติกส์มาใช้เพื่อส่งสินค้าแล้วกลับคืนในขั้นตอนต่าง ๆ ตั้งแต่เริ่มบริโภคจนกระทั่งเลิกใช้ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ในงานวิจัยนี้จะพิจารณา 6 หัวข้อต่อไปนี้

1. ความซับซ้อนของการกระจายสินค้า
2. สิ่งแวดล้อมใหม่ที่เกิดขึ้นกับระบบการกระจายสินค้าระดับโลก
3. ระบบโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมค้าปลีก
4. ประเด็นระหว่างประเทศในการกระจายสินค้า
5. การทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์และห่วงโซ่อุปทาน
6. การใช้โลจิสติกส์เพื่อส่งสินค้าใช้แล้วกลับคืน

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายว่าจะผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายใด จะเลือกช่องทางเดียวหรือหลายช่องทาง มีปัจจัยหลายประการที่มีอิทธิพลต่อผู้ผลิต ซึ่งผู้ผลิตจำเป็นต้องใช้พิจารณาตัดสินใจปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดระดับช่องทางการจัดจำหน่าย มีดังนี้

1. **การพิจารณาด้านตัวผลิตภัณฑ์ (Product Considerations)** เป็นการพิจารณาที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายโดยมีเครื่องมือที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับทางด้านมี 5 องค์ประกอบด้วยกัน คือ (1) **คุณค่าของผลิตภัณฑ์ (Product Unit Value)** ถ้าหากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาสูง และมีต้นทุนการจัดจำหน่ายสูง ควรจัดช่องทางจำหน่ายให้สั้นลง เช่น เครื่องจักร และถ้าคุณค่าต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ต่ำ ช่องทางการจัดจำหน่ายจะยาว (2) **สภาพของผลิตภัณฑ์ (Perishability)** สินค้าที่มีสภาพการเน่าเสียได้ง่าย หรือเป็นสินค้าที่ตามสมัยนิยม ควรเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายสั้น อาจเลือกพ่อค้าปลีกที่มีความสามารถ ความชำนาญ และสิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอในการที่จะจัดจำหน่ายสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว (3) **ขนาดของผลิตภัณฑ์ (Size)** สินค้าบางชนิดมีต้นทุนการเก็บรักษาและการขนส่งสูง เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายของผู้ผลิต ก็ควรเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีความพร้อมในการที่จะขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว และทันกับความต้องการของผู้บริโภค (4) **บริการและการให้คำแนะนำ (Service Required)** สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่มีความยุ่งยากในการใช้ จะต้องติดตามให้บริการต่าง ๆ (5) **ขอบเขตของสายผลิตภัณฑ์ (Extent of Product Line)** โดยพิจารณาว่าผู้ผลิตมีสายผลิตภัณฑ์ที่มีความกว้างและลึกเพียงใด เช่น ถ้าสายผลิตภัณฑ์มีสินค้าหลายอย่างเรียกว่า มีความลึกในสายเดียวกัน ก็อาจจะ

ใช้การจัดจำหน่ายโดยตรงให้ร้านค้าปลีก เพราะไปจำหน่ายครั้งเดียวก็ส่งสินค้าได้หลายชนิด เป็นต้น

2. **การพิจารณาด้านตลาด (Market Considerations)** โดยพิจารณาจากลักษณะของการซื้อของผู้บริโภคหรือลูกค้า ด้วยการศึกษาลักษณะทางด้านตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่าย ควรมีการพิจารณาว่าจะจัดจำหน่ายในตลาดใดตลาดหนึ่งอย่างไร โดยมีองค์ประกอบ 6 ด้าน ดังนี้
 - (1) **ตลาดผู้บริโภคและตลาดอุตสาหกรรม (Consumer Market And Industrial Market)** ตลาดผู้บริโภคจะมีช่องทางการจัดจำหน่ายค่อนข้างยาว เพราะผู้บริโภคมีจำนวนมากและอยู่กระจัดกระจาย ส่วนตลาดอุตสาหกรรม ช่องทางการจัดจำหน่ายค่อนข้างสั้น เพราะผู้ใช้ทางอุตสาหกรรมมีจำนวนน้อยราย และอยู่รวมกลุ่มกัน ถ้าเข้าทั้ง 2 ตลาดก็อาจใช้ช่องทางแบบผสมผสานกันมากกว่าหนึ่งช่องทาง
 - (2) **อุปนิสัยการซื้อของลูกค้า (Consumer Buying Habits)** อุปนิสัยการซื้ออยู่ในลักษณะผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม พฤติกรรมที่พอใจกระทำ ความต้องการบริการอย่างเป็นกันเอง ความมีรสนิยมสูง ต้องการสินค้าที่มีเอกลักษณ์ ความต้องการสินค้า เป็นต้น สิ่งเหล่านี้มีผลกระทบกระเทือนต่อการกำหนดตลาด
 - (3) **อาณาบริเวณที่จำหน่าย (Area Served)** ถ้าหากว่ากลุ่มของลูกค้าของเรา อยู่กันเป็นกลุ่มเป็นก้อนในอาณาบริเวณหนึ่งบริเวณใด ผู้ผลิตก็อาจทำการจัดจำหน่ายให้ผู้บริโภคโดยตรง แต่ถ้าอยู่กันกระจัดกระจาย ผู้ผลิตก็ควรเลือกให้พ่อค้าส่งหรือพ่อค้าปลีกเป็นผู้จัดจำหน่ายดีกว่า
 - (4) **ปริมาณที่จำหน่าย (Volume Sold)** หากปริมาณสินค้าที่จะจำหน่ายให้กับผู้บริโภคในแต่ละตลาดมีปริมาณที่สูงเพียงพอ ผู้ผลิตก็อาจเป็นผู้จัดจำหน่ายเสียเอง แต่ถ้าปริมาณที่จะจำหน่ายได้ต่ำ ก็อาจให้คนกลางเป็นผู้จัดจำหน่ายแทน เพื่อลดต้นทุนในการเก็บรักษา และ
 - (5) **ความต้องการตามฤดูกาล (Seasonal Demand)** ความต้องการของผู้บริโภคต่อสินค้าบางอย่างเกิดขึ้นตามฤดูกาล เช่น เสื้อกันหนาว ร่ม ของขวัญ บัตรอวยพรปีใหม่ ฯลฯ เป็นต้น ผู้แทนการจัดจำหน่าย และคนกลางที่เราจะเลือกต้องเป็นคนกลางที่สามารถจัดจำหน่ายสินค้าของเราได้ทันกับความต้องการของผู้บริโภคตามฤดูกาลที่เกิดขึ้น
3. **การพิจารณาด้านคู่แข่ง (Competition Considerations)** เป็นการพิจารณาทางด้านคู่แข่งเป็นหลักโดยมีการนำเครื่องมือที่เกี่ยวข้องกับทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยมีองค์ประกอบ 2 ด้านดังนี้คือ (1) ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่คู่แข่งใช้อยู่ เนื่องจากว่าช่องทางการจัดจำหน่ายนี้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค สามารถเข้าทำการจัดจำหน่ายในช่องทางนี้ได้ง่าย แต่อาจมีข้อเสีย คือ มีสินค้าทำการจัดจำหน่ายแข่งขันในช่องทางจัดจำหน่ายนั้นอยู่เป็นจำนวนมาก (2) ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกันออกไป เพื่อสร้างเอกลักษณ์นี้ให้

สินค้าแตกต่างไปจากคู่แข่งในในเรื่องภาพพจน์ หรือลักษณะของตัวสินค้ามีความเหมาะสมที่ควรใช้ช่องทาง

4. **พิจารณาคนกลาง (Middlemen Considerations)** เป็นการพิจารณาถึงพ่อค้าคนกลางเป็นหลัก โดยองค์กรได้นำเครื่องมือที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมีองค์ประกอบหลัก 7 ด้านดังนี้คือ (1) การให้บริการของคนกลางกับลูกค้ารายย่อย (Services Provided By Middlemen) ผู้ผลิตควรเลือกคนกลางที่สามารถให้บริการทางการตลาดให้กับผู้บริโภคหรือผู้ซื้อ ในลักษณะที่ผู้ผลิตสินค้าไม่สามารถตอบสนองหรือบริการผู้บริโภคหรือลูกค้าเองได้ ดังเช่น บริการขนส่ง การเก็บรักษาและการส่งเสริมการตลาด ถ้าผู้ผลิตไม่สะดวกที่จะให้บริการเหล่านี้แก่ผู้ซื้อด้วยตนเองก็ต้องใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง แต่จะมีจำนวนมากขึ้นขึ้นอยู่กับจำนวนและประเภทของผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการ (2) ความสามารถในการหาคนกลางที่ต้องการของผู้ผลิต (Availability Of Desired Middlemen) หากผู้ผลิตหาคนกลางไม่ได้ก็ต้องจำหน่ายสินค้าเอง ทำให้ช่องทางการจัดจำหน่ายสั้น แต่ถ้าหาได้ก็ต้องพิจารณาว่าควรจะขายสินค้าผ่านใครบ้าง จำนวนเท่าใด โดยพิจารณาปัจจัยอื่น ๆ ประกอบ (3) เจตคติของคนกลางที่มีต่อนโยบายของผู้ผลิต (Attitude Of Middlemen Toward Manufacturer's Policies) ถ้านโยบายการตลาดของผู้ผลิตไม่เป็นที่ยอมรับสำหรับคนกลาง ช่องทางการจัดจำหน่ายมักสั้น เพราะผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีกจะสนใจจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้อย (4) ปริมาณที่ขายได้ (Sales Volume Possibility) เป็นจุดสำคัญ คือ คำนวณดูว่าช่องทางการจัดจำหน่ายใด จะสามารถทำปริมาณการขายสูงสุด ถ้าปัจจัยอื่น ๆ เหมือนกันหมด ให้เลือกช่องทางที่จะทำให้ปริมาณขายสูงที่สุดตามที่คาดหวังเอาไว้ในระยะยาว แต่จะทำได้ยากเพราะยากที่จะพยากรณ์ว่าช่องทางใดจะทำยอดขายในอนาคตได้สูงสุดและการกำหนดให้ปัจจัยอื่น ๆ จะเหมือนกันหมด เป็นไปได้นยาก (5) ประวัติการทำงานของคนกลาง (Middlemen Background) คนกลางแต่ละคนมีประวัติความเป็นมาอย่างไร การศึกษาประวัติคนกลาง จะช่วยให้สามารถลดความเสี่ยงภัยที่จะเกิดขึ้นได้ในอนาคต (6) ค่าใช้จ่ายเหนือต้นทุนการจัดจำหน่าย (Cost Requirement) คนกลางบางรายอาจมีต้นทุนการจัดจำหน่ายสูงจนทำให้ยอดปริมาณการจัดจำหน่ายสินค้าของเราลดต่ำลงได้ จึงควรพิจารณาข้อเรียกร้องค่าตอบแทนจากคนกลางแต่ละประเภทว่าคุ้มหรือไม่ (7) ความร่วมมือของคนกลาง (Co - operate) มีมากน้อยเพียงใด และกระทำในลักษณะใดบ้าง สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของธุรกิจของเราหรือไม่ ความร่วมมือต่าง ๆ ซึ่งมีอยู่สองด้านด้วยกันคือ 1).การจัดวางสินค้าในที่มองเห็นง่าย ในปริมาณมากพอ 2). การแนะนำลูกค้าในการทดลองใช้สินค้าใหม่ โดยเสนอตรา ยี่ห้อเราแทนยี่ห้ออื่น เป็นต้น

5. **การพิจารณาทางด้านบริษัท (Company Considerations)** เป็นการพิจารณาทางด้านองค์กรหรือบริษัทผู้ผลิตสินค้าและบริการโดยมีองค์ประกอบหลัก 5 ด้านดังนี้คือ (1) ขนาดของธุรกิจ (Size) จะสะท้อนให้เห็นฐานะทางการเงินว่าดีเลวอย่างไร มีฝ่ายจัดการเก่งกาจเพียงใด โดยทั่วไปธุรกิจที่มีขนาดใหญ่จะมีแนวโน้มที่จะใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่สั้นกว่าธุรกิจขนาดเล็ก (2) ชื่อเสียง (Reputation) ธุรกิจที่มีชื่อเสียงดี จะอยู่ในฐานะที่จะเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายได้ดีกว่าธุรกิจที่ไม่มีชื่อเสียง (3) แหล่งที่มาทางการเงิน (Financial Resources) ธุรกิจที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง จะพึงพาอาศัยคนกลางน้อยกว่าธุรกิจที่อ่อนแอทางการเงิน และธุรกิจที่มีการเงินดี สามารถตั้งหน่วยงานขายของตนเอง ตั้งสาขา ให้สินเชื่อ และจัดคลังสินค้าได้เอง (4) ประสบการณ์และความสามารถของฝ่ายจัดการ (Experience and Ability of Management) บริษัทที่มีประสบการณ์พอเพียง และมีฝีมือในการบริหารงานตลาด จะใช้ช่องทางสั้นโดยจำหน่ายเอง ส่วนบริษัทตั้งใหม่ขาดประสบการณ์และความสามารถ จะผลักระให้คนกลางทำงานด้านตลาด หรือหากเป็นสินค้าใหม่ในช่วงระยะแรกจะอาศัยคนกลางเพื่อบุกเบิกตลาดให้จนกว่าจะมีความชำนาญพอเพียง (5) วัตถุประสงค์และนโยบายการเข้าใกล้ชิดตลาด ธุรกิจที่มีนโยบายเช่นนี้ควรเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่สั้นที่สุดเท่าที่จะทำได้ แม้ต้นทุนจะสูงก็ตาม รวมทั้งนโยบายที่ต้องการควบคุมคุณภาพสินค้า ยังคงมีความสด ความใหม่ การได้มาตรฐานหรือระดับคุณภาพเป็นที่ยอมรับอยู่เสมอ
6. **การพิจารณาทางด้านสภาพแวดล้อม (Environment Considerations)** สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ และสังคม การเมือง ถ้าสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจตกต่ำ ผู้บริโภคมีรายได้น้อย อำนาจซื้อลดลง ผู้ผลิตจำเป็นต้องตรึงราคาสินค้า สินค้าต่ำผู้ผลิตอาจต้องใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายสั้น เพื่อลดต้นทุนการจัดจำหน่ายลง โดยผู้บริโภคมีพฤติกรรมซื้อของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง มีผลต่อการเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในส่วนของประโยชน์ของช่องทางการจัดจำหน่าย ถึงแม้ว่าผู้ผลิตมีอิสระที่จะจำหน่ายสินค้าของตนโดยตรงแก่ผู้บริโภคคนสุดท้ายได้ก็ตาม แต่ผู้ผลิตก็ยังเห็นประโยชน์ของคนกลางหรือสถาบันการตลาดเป็นจึงมีสาเหตุด้วยกัน 4 ประการดังนี้คือ (1) ช่วยลดค่าใช้จ่าย เวลา และรายการในการติดต่อ ผู้ผลิตและผู้บริโภคจำเป็นต้องอาศัยคนกลางหรือช่องทางการจำหน่ายเพื่อให้การซื้อการขายเป็นไปโดยสะดวกและง่าย ลดเวลาและค่าใช้จ่าย (2) ช่วยจำหน่ายสินค้าและบริการของผู้ผลิตได้อย่างกว้างขวาง สถาบันการตลาดหรือช่องทางการจำหน่ายจะทำหน้าที่กระจายสินค้า และบริการไปยังสถานที่ที่ผู้บริโภคต้องการ ไม่ว่าผู้บริโภคจะอยู่ ณ ที่ใด ทำหน้าที่อำนวยความสะดวกในการซื้อขายสินค้าและบริการ ช่วยให้สินค้าถึง

เมื่อผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว ในเวลาและสถานที่ที่ถูกต้อง (3) ทำหน้าที่รวบรวมและจัดสรรจำหน่ายสินค้าเพื่อการจำหน่ายให้เหมาะสม เนื่องจากผู้ผลิตและผู้บริโภคมักจะอยู่ห่างไกลกัน จึงจำเป็นต้องอาศัยคนกลางเป็นผู้รวบรวมสินค้าจากแหล่งผู้ผลิตต่าง ๆ แล้วก็พยายามจัดสรรหรือกระจายสินค้าในจำนวนที่เหมาะสมไปยังผู้บริโภค หรือไม่ก็ขายสินค้านั้นให้กับลูกค้า (4) ช่วยทำให้เกิดการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย สถาบันการตลาดจะทำหน้าที่รวบรวมผลิตภัณฑ์ และจัดสรรสินค้าเพื่อการจำหน่าย ไปยังสถานที่ที่ผู้บริโภคต้องการซึ่งจะช่วยให้ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคสะดวก ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการซื้อขายสินค้าและบริการ

3.การประยุกต์ใช้

การประเมินผลการดำเนินงานของช่องทางการจัดจำหน่าย โดยทั่วไปการประเมินผลการดำเนินงานของช่องทางการจัดจำหน่ายในแต่ละช่วง มักเป็นการเปรียบเทียบระหว่างผลการดำเนินงานจริงกับเป้าหมาย หรือมาตรฐานที่ตั้งไว้ล่วงหน้าในด้านที่สำคัญ (ภูตินันท์ อติพิทยางกูร, 2555) เช่น

- (1) ยอดขาย
- (2) การบริการ ณ จุดขาย
- (3) การบริการหลังการขาย
- (4) ระยะเวลาการจัดส่งสินค้าแก่ลูกค้า
- (5) ระดับสินค้าคงคลังเฉลี่ย
- (6) ความสำเร็จในการบริหารระบบกระจายสินค้าให้ตรงเวลา
- (7) การดูแลสินค้า
- (8) การจัดการสินค้าสูญหายและเสื่อมสภาพ และ
- (9) การให้ความร่วมมือกับแผนการตลาดที่กำหนดขึ้น

โดยผู้ผลิตอาจอาศัยการทำแบบสอบถาม เพื่อเก็บข้อมูลจากผู้บริโภค หรือเปิดรับข้อมูลทางอีเมลโดยตรงจากผู้บริโภคเกี่ยวกับความพึงพอใจจากการซื้อสินค้า เพื่อนำมาใช้ในการประเมินการดำเนินงานของช่องทางการจัดจำหน่าย และผู้บริหารช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ต้องนำเอาข้อมูลการประเมินผลการดำเนินงานที่ได้รับไปใช้ในการปรับปรุงการดำเนินงาน ในจุดต่างๆที่เกี่ยวข้องกับตัวชี้วัด เช่น หากพบว่ายอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย ผู้บริหารก็ต้องวิเคราะห์ว่าเกิดจากสาเหตุใด ช่องทางการจัดจำหน่ายทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือไม่ จำเป็นต้องเพิ่มการโฆษณา หรือการขายตรงเพื่อเสริมความเข้มแข็งของตราสินค้าในตลาดและช่วยให้การทำงานของช่องทางการจัดจำหน่าย มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นหรือไม่ หรือว่าช่องทางการจัดจำหน่ายที่ใช้อยู่ไม่เหมาะกับตัวสินค้า หรือตลาดและต้องเปลี่ยนช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นต้น (ภูตินันท์ อติพิทยางกูร, 2555)

ผลจากการวิจัยของประกาศิต เจริญศิริ (2555) พบว่า การเพิ่มประสิทธิภาพกระจายสินค้า และลดต้นทุนโดยใช้เทคนิคการแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ ใช้ดัชนีชี้วัดในเรื่องของระยะเวลาในการส่งมอบต้นทุนในการกระจายสินค้า และการพยากรณ์ยอดขาย ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งจากการสังเกตการปฏิบัติงานจากสถานที่จริง การสัมภาษณ์การดำเนินงาน และเอกสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการกระจายสินค้า โดยใช้เทคนิคแผนภาพสายฐานแห่งคุณค่านำมาวิเคราะห์กิจกรรมการกระจายสินค้า ตั้งแต่กระบวนการสั่งซื้อจนถึงกระบวนการรับสินค้าของลูกค้า พบว่ามีกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่าและไม่จำเป็นต้องทำอยู่มาก สาเหตุของกิจกรรมที่ไม่เกิดคุณค่าเกิดจากการที่สินค้า ไปอยู่ที่ศูนย์กระจายสินค้าเป็นเวลานาน เพราะโรงงานผลิตทำหน้าที่ส่งสินค้าไปยังศูนย์กระจายสินค้าเพียงอย่างเดียว โรงงานผลิตไม่ทราบถึงข้อมูลที่แท้จริงว่าสินค้านี้ส่งมาจากโรงงานประกอบที่ใด ทำให้สินค้าทั้งหมดต้องไปรวมกันอยู่ที่ศูนย์กระจายสินค้าก่อน ศูนย์กระจายสินค้าถึงจะทำการกระจายสินค้าไปยังโรงงานประกอบชิ้นส่วนอีกครั้ง (ประกาศิต เจริญศิริ, 2555)

หลังจากมีการวิเคราะห์ถึงปัญหาที่เกิดขึ้น อันเนื่องมาจากโรงงานผลิตไม่ทราบถึงสถานที่ที่ต้องการสินค้าจริง ผู้วิจัยจึงทำการปรับปรุงระบบการสั่งซื้อใหม่ โดยใช้เทคนิคการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อแก้ไขปัญหของโรงงานผลิต ที่ไม่ทราบถึงสถานที่จัดส่งสินค้าที่แท้จริง โดยใช้วิเคราะห์กระบวนการทำงานโดยใช้หลักการ IDEF (Integration Definition for Function Modeling) มาวิเคราะห์หา ปัจจัยนำเข้า ผลลัพธ์ ตัวควบคุม และ ตัวขับเคลื่อน มาออกแบบโปรแกรมเพื่อรองรับระบบการสั่งซื้อสินค้า โดยให้พนักงานสั่งซื้อในประเทศญี่ปุ่นระบุสถานที่จัดส่งสินค้ามาพร้อมกับใบสั่งซื้อสินค้า และนำข้อมูลมาประมวลผล เพื่อวางแผนในการผลิตหลังจากนั้นในการบรรจุสินค้า ผู้วิจัยได้ออกแบบโปรแกรมบรรจุสินค้าตามสถานที่จัดส่งสินค้า เพื่อให้พนักงานสามารถบรรจุสินค้าได้ถูกต้องผู้วิจัยได้นำข้อมูลการสั่งซื้อของลูกค้า มาทำการวิเคราะห์หารูปแบบการพยากรณ์การสั่งซื้อสินค้าเพื่อปรับปรุงแผนการผลิตสินค้า (ประกาศิต เจริญศิริ, 2555)

โดยใช้หลักการการแบกกลุ่มสินค้าตามหลัก ABC มาจัดแบกกลุ่มสินค้าเพื่อทำการพยากรณ์ยอดขายการสั่งซื้อสินค้าในกลุ่ม A หลังจากนั้นนำข้อมูลสินค้าในกลุ่ม A มาทำการวิเคราะห์หารูปแบบที่เหมาะสมในการพยากรณ์ยอดขายการผลิตพบว่า การพยากรณ์ในแบบExponential Smoothing โดยมีค่า เท่ากับ 0.7 เป็นการพยากรณ์ที่เหมาะสมที่สุดในการนำมาใช้เพราะมีค่าผลความผิดพลาดเฉลี่ยรวม (MAPE) มีค่าเท่ากับ 3 ค่าเฉลี่ยความเบี่ยงเบนสมบูรณ์(MAD) เท่ากับ 5.93×10^3 และค่าเฉลี่ยความคลาดเคลื่อนกำลังสอง (MSD) เท่ากับ 6.12×10^3 ซึ่งเป็นค่าที่น้อยที่สุดจากการเปรียบเทียบการพยากรณ์ในรูปแบบอื่นผลจากการวิจัยพบว่าผลของการปรับปรุงการกระจายสินค้า พบว่า สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการกระจายสินค้าได้ โดยสามารถลดกิจกรรมในการกระจายสินค้าลงจาก 8 กิจกรรมเหลือ 6 กิจกรรม และลดเวลาในการกระจายสินค้าเฉลี่ยลงจาก 38.62 วัน ลดลงเหลือ 21.79 วัน ลดลงถึง 16.83 วันหรือ 43.57 % ใน

ด้านต้นทุน ในด้านต้นทุนจากข้อมูลหลังการปรับปรุงพบว่าสามารถลดต้นทุนในการขนส่งในประเทศญี่ปุ่น ลงอยู่ประมาณ 7.34 % ของค่าขนส่งสินค้าโดยรวมหรือประมาณ 55,000 บาทต่อเดือน ในด้านการพยากรณ์หลังการวิเคราะห์รูปแบบการพยากรณ์สามารถใช้รูปแบบการพยากรณ์ในรูปแบบของ Exponential Smoothing มาปรับปรุงเพื่อวางแผนการผลิตให้เหมาะสม (ประกาศิต เจริญศิริ, 2555)

ตัวชี้วัดการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรกระจายสินค้าและขนส่ง

ปัจจุบันธุรกิจมีการแข่งขันกันอย่างสูง เพื่อให้บริษัทสามารถบรรลุเป้าหมายทั้งกำไรที่เพิ่มมากขึ้น มีส่วนแบ่งการตลาดที่มากขึ้น ดังนั้น แต่ละหน่วยงานภายในองค์กรจำเป็นต้องมีการปรับตัวอย่างมาก โดยเฉพาะหน่วยงานโลจิสติกส์ และซัพพลายเชนจำเป็นต้องปรับตัวเช่นกัน ด้วยเหตุดังกล่าวกลยุทธ์ด้านโลจิสติกส์ในปัจจุบัน จึงพยายามมุ่งเน้นประเด็นหลักๆ ที่สำคัญได้แก่ การลดต้นทุน (Cost Reduction) การลดการลงทุน (Capital Reduction) และการปรับปรุงการให้บริการ (Service Improvement) (ประกาศิต เจริญศิริ, 2555)

กิจกรรมด้านการกระจายสินค้า และการขนส่งเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการลงทุนด้านทรัพยากร การบริหารทรัพยากร และส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจของลูกค้า จากการศึกษาต้นทุนด้านโลจิสติกส์ของไทยพบว่า ประเทศไทยมีต้นทุนด้านโลจิสติกส์สูงกว่าร้อยละ 25 และต้นทุนดังกล่าวจะสูงขึ้นหากเป็นกลุ่มเอสเอ็มอี โดยในส่วนดังกล่าวมีส่วนของสินค้าคงคลังถึงร้อยละ 47 ของต้นทุนด้านโลจิสติกส์ทั้งหมด ดังนั้น การวางแผนและการจัดการที่ดีจึงเป็นสิ่งจำเป็น ที่จะช่วยให้การจัดการสินค้าคงคลังรวมไปถึงการจัดการคลังสินค้าและขนส่งที่มีประสิทธิภาพโดยการจัดการด้านทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง กันดังนี้

- (1) การจัดการอาคาร ที่ดิน ขนาดของคลัง จำนวนและรูปแบบหน้าที่รับจ่าย และ Yard
- (2) อุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ Material Handling อาทิ Dock Leveler รถยก รถตัก รถขนย้าย Pallet, Conveyor และรถขนส่งชนิดต่างๆ
- (3) ผู้บริหารและพนักงานที่เกี่ยวข้องกับคลังและหน้าท่ารับจ่าย พนักงานขับรถ เด็กติดรถของ Outsourcing
- (4) ระบบงาน ระบบไอที ระบบข้อมูลและระบบเอกสารต่างๆ แนวทางในการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรในการกระจายสินค้าและขนส่งมีได้หลายแนวทาง
- (5) ตั้งเป้าหมายของการพัฒนาการกำหนดตัวชี้วัด (Target Setting)
- (6) ลดระยะทางในการเคลื่อนย้ายสินค้า (Reduce Distance)
- (7) เพิ่มขนาดของหน่วยเก็บ/หยิบสินค้า (Increase the size of Unit)

- (8) ใช้ประโยชน์เที่ยวกลับของอุปกรณ์การขนย้าย/รถขนส่ง (Seek round trips opportunities)
- (9) สนับสนุนให้ปรับปรุงกระบวนการทำงาน (Encourage the Process of Change)
- (10) เปิดรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ดีกว่า (Embrace Technology)
- (11) พัฒนาคุณภาพมาตรฐานบรรจุภัณฑ์ (Improve Packaging)
- (12) ลดจำนวนการหยิบ ยก ตักเคลื่อนย้าย (Reduce Number of handling)
- (13) ปรับจำนวนความแตกต่าง ผันแปรของปริมาณให้ใกล้เคียงกัน (Smooth the variation in flow)
- (14) ใช้บริการด้านโลจิสติกส์จากผู้เชี่ยวชาญภายนอก (Logistics Outsource)

โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การตั้งเป้าหมายของการพัฒนาการกำหนดตัวชี้วัด (Target Setting) ด้วยการตั้งเป้าหมายของการพัฒนา การกำหนดตัวชี้วัดต่างๆ เช่น เป้าหมายการให้บริการ การควบคุมต้นทุน ค่าใช้จ่ายด้านโลจิสติกส์ ซึ่งในส่วนให้เน้นกรอบเป้าหมายกลยุทธ์ด้านโลจิสติกส์ทั้งสามด้านได้แก่ การลดต้นทุน การลดเงินลงทุน การปรับปรุงการบริการ ตัวอย่างมาตรฐานการกระจายสินค้าอย่างไรก็ตามพึงระลึกไว้เสมอว่า เป้าหมายที่ตั้งไว้คือสิ่งที่ลูกค้าต้องการ เพราะหากการกำหนดเป้าหมายไม่สอดคล้องกับความคาดหวังของลูกค้า จะทำให้การกำหนดเป้าหมายสูญเปล่า

ขั้นตอนที่ 2 การลดระยะทางในการเคลื่อนย้ายสินค้า (Reduce Distance) อันได้แก่ การจัดให้สินค้าหมุนเร็วอยู่ใกล้หน้าท่ารับจ่าย การพัฒนาระบบโครงข่ายการกระจายสินค้าให้มีประสิทธิภาพ การยุบคลังที่มีหลายแห่งเหลือแห่งเดียวหรือน้อยแห่ง ที่เป็นจุดที่ตั้งที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มสะดวกและประหยัดในการรวบรวมและกระจายสินค้าไปยังลูกค้า

ขั้นตอนที่ 3 การเพิ่มขนาดของหน่วยเก็บ/หยิบสินค้า (Increase the size of Unit) ด้วยการเก็บการเคลื่อนย้ายในระดับหีบ กล่อง หรือระดับ Pallet หรือการใช้ Container เพื่อขนถ่ายสินค้าให้เร็วและได้ปริมาณคราวละมากขึ้น

ขั้นตอนที่ 4 การใช้ประโยชน์เที่ยวกลับของอุปกรณ์การขนย้าย/รถขนส่ง (Seek round trips opportunities) ได้แก่การวางแผนการจัดเก็บ การหยิบให้สอดคล้องกัน การลดปัญหาลดเที่ยวเปล่าโดยการทำ Backhaul เช่น ส่งสินค้าไปยังลูกค้าปลายทาง และขากลับให้ขนวัตถุดิบจากซัพพลายเออร์กลับคลัง นอกจากนี้ควรแสวงหาการใช้ Distribution network จากบริษัทคู่ค้าที่มีอยู่

ขั้นตอนที่ 5 สนับสนุนให้ปรับปรุงกระบวนการทำงาน (Encourage the Process of Change) เช่นการทำงานในระบบกะ การใช้อุปกรณ์ทดแทน การเปลี่ยนแปลงขั้นตอนการทำงานเช่น การใช้ระบบ

Priority ได้แก่ การจัดให้มี Customer Service Level Agreement (CSLA) การศึกษาตามหลัก 80/20 การใช้ระบบ Cross Docking หรือการจ่ายสินค้าตรงจากโรงงาน เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 6 เปิดรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ดีกว่า (Embrace Technology) เช่นการใช้ระบบบาร์โค้ด ระบบ RFID การใช้ระบบงานหรือ Software เพื่อวางแผนการกระจายสินค้าและการขนย้าย อย่างไรก็ตามพึงระลึกเสมอว่าการเปิดรับเทคโนโลยีต้องสอดคล้องกับต้นทุนและ Return on Investment (ROI) ขององค์กร

ขั้นตอนที่ 7 พัฒนาคุณภาพมาตรฐานบรรจุภัณฑ์ (Improve Packaging) ด้วยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่สำคัญได้แก่ 1) ทำหน้าที่ด้าน Storage Support ในการปกป้องและเก็บรักษาสินค้าไม่ให้เกิดความเสียหาย และให้เกิดความสะดวกในระหว่างการจัดเก็บ 2) ทำหน้าที่ Transport Support เพื่อให้เกิดความสะดวกและมีความปลอดภัยในการเคลื่อนย้ายเพื่อการขนส่ง 3) ทำหน้าที่ Cost Reduction ในการทำให้ประหยัดเนื้อที่ ทั้งเพื่อการเก็บรักษาและการขนย้ายสินค้าหรือการขนส่งเนื่องจากสามารถจัดวางเรียงทับซ้อนกันได้ในทางสูง ซึ่งหากไม่มีบรรจุภัณฑ์ก็ไม่สามารถที่จะทำได้

ขั้นตอนที่ 8 ลดจำนวนการหยิบ ยก ตักเคลื่อนย้าย (Reduce Number of handling) ด้วยการใช้อุปกรณ์ในการขนย้ายที่เหมาะสม หยิบได้ในคราวละมากๆ หรือเปลี่ยนวิธีการหยิบสินค้าจาก Order Picking มาเป็น Batch Picking เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 9 ปรับจำนวนความแตกต่าง ผันแปรของปริมาณให้ใกล้เคียงกัน (Smooth the variation in flow) เช่น การมอบหมายงานให้พนักงานสามารถทำงานทั้งรับสินค้า (Receipt) และจ่ายสินค้า (Dispatch) ให้เป็นทีมเดียวกันซึ่งทำให้สามารถบริหารบุคคลากรที่หน้าท่ารับ-จ่ายได้มีประสิทธิภาพ ซึ่งโดยปกติจะมีปริมาณการจ่ายสินค้าจำนวนมากในช่วงเช้า ในขณะที่มีปริมาณการรับสินค้าจำนวนมากในช่วงบ่าย เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 10 ใช้บริการด้านโลจิสติกส์จากผู้เชี่ยวชาญภายนอก (Logistics Outsource) โดยมุ่งหวังที่จะลดต้นทุน และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานได้ดีกว่าการดำเนินการเอง เช่น การจ้าง 3rd Party ในการขนส่งสินค้าแทนการจัดส่งเอง ซึ่งช่วยให้บริษัทลดต้นทุนจากการลงทุนในการซื้อรถเพื่อการขนส่ง การจัดตั้ง Hub โดยสามารถใช้ของ Outsource ได้ และการว่าจ้างพร้อมทั้งต้นทุนในการบริหารจัดการพนักงานขนส่งที่ต้องมีจำนวนมากและทำงานอยู่ไกลจากสำนักงาน เป็นต้น

ตารางที่ 2-2 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย

ป ร ะ เ ตี น พิจารณา	ลักษณะที่เหมาะสมกับ ช่องทางการจำหน่ายสั้น	ลักษณะที่เหมาะสมกับ ช่องทางการจำหน่ายยาว
ลักษณะตลาด	ตลาดธุรกิจ เกาะกลุ่มกันตามสภาพภูมิศาสตร์ ต้องการความรู้ด้านเทคนิค ต้องมีการบริการโดยสม่ำเสมอ ปริมาณซื้อบ่อยครั้ง	ผู้บริโภคกระจายอยู่ทั่วไปทุกแห่ง ไม่ต้องการคำแนะนำด้านเทคนิค การให้บริการไม่แน่นอน ปริมาณซื้อน้อยครั้ง
ลักษณะ ผลิตภัณฑ์	ของสด ง่าย ง่าย ความยุ่งยากซับซ้อน ในการใช้งาน มีลักษณะสั่งงานพิเศษ ราคาสูง/หน่วย	คงทน เก็บไว้ได้นาน ใช้ได้ง่าย เป็น มาตรฐาน ราคาต่ำ/หน่วย
ลักษณะผู้ผลิต	มีความพร้อมด้านทรัพยากรต่าง ๆ ที่จะปฏิบัติกิจกรรมจัดจำหน่ายเอง มีผลิตภัณฑ์จำหน่ายหลากหลาย มีความจำเป็นต้องควบคุมช่องทางจํา หน่ายโดยใกล้ชิด	ไม่พร้อมในเรื่องทรัพยากรที่จะ ปฏิบัติกิจกรรมจัดจำหน่าย จำหน่ายผลิตภัณฑ์น้อยชนิด น้อยรายการ ไม่มีความจำเป็นต้องควบคุมช่องทาง จำหน่ายโดยใกล้ชิด
ลักษณะการ แข่งขัน	สมาชิกในช่องทางให้การสนับสนุน การส่งเสริมการตลาดไม่เพียงพอ	สมาชิกในช่องทางจำหน่ายให้การ สนับสนุนการส่งเสริมการตลาดเพียงพอ แล้ว

2.7 การค้าส่ง (Wholesaling)

เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการซื้อสินค้าไปเพื่อขายต่อ อาจขายให้โรงงานอุตสาหกรรม ขายให้กับผู้ค้าส่งรายอื่น หรือขายให้กับผู้ค้าปลีก ดังนั้นหน้าที่ของพ่อค้าคนส่งจะเข้ามาช่วยกระจายสินค้าแทนผู้ผลิต

บริการที่ได้รับจากการค้าส่ง (Functions Provided by Wholesaling)

เมื่อมีผู้ค้าส่งอยู่ในช่องทางการจำหน่ายก็หมายความว่าผู้ค้าส่งนั้น จะต้องสามารถให้บริการและเป็นประโยชน์แก่ช่องทางการจำหน่ายได้ ผู้ค้าส่งในช่องทางการจำหน่ายจะเป็นตัวเชื่อมระหว่างผู้ผลิตกับผู้ค้าปลีก ดังนั้น หน้าที่ของผู้ค้าส่งจึงให้บริการแก่ทั้งผู้ค้าปลีกและผู้ผลิต

บริการที่ผู้ค้าส่งให้แก่ผู้ค้าปลีก (Functions Provided for Retailers)

- ผู้ค้าส่งจะเข้ามาช่วยคาดคะเนความต้องการของตลาด
- จัดกลุ่มของสินค้าใหม่ (Regroup goods)
- การเก็บรักษาสินค้าคงเหลือ (Carry stock)
- การขนส่งสินค้า (Transportation)
- การให้บริการทางด้านสินเชื่อ (Grant credit)
- จัดหาข้อมูลและให้คำแนะนำต่างๆ (Provide information and advisory services)

บริการที่ผู้ค้าส่งให้แก่ผู้ผลิต (Functions Provided for Producers)

- ทำหน้าที่ช่วยผู้ผลิตในการขาย (Provides part of selling function)
- ทำหน้าที่ในด้านการเก็บรักษาสินค้า (Store inventory)
- ผู้ค้าส่งเข้ามาให้ความช่วยเหลือทางการเงิน (Helps finance)
- ลดความเสี่ยงภัยเนื่องจากสินเชื่อ (Reduce credit risk)
- ให้ข้อมูลทางการตลาด (Provide market information)

ประเภทของกิจการค้าส่ง (Types of Wholesaling Intermediaries)

- การจำแนกประเภทกิจการค้าส่ง แบ่งได้หลายหลักเกณฑ์ การจำแนกประเภทกว้าง ๆ จะแบ่งตามลักษณะการเป็นเจ้าของกิจการ ซึ่งมีอยู่ 3 ประเภท คือ
 - **กิจการค้าส่งที่เป็นของผู้ผลิต (Manufactures Owned Wholesaling)** ด้วยเหตุผลหลายประการ ทำให้ผู้ผลิตบางรายต้องดำเนินการขายส่งด้วยการเปิดหน่วยงานเพื่อปฏิบัติงานขาย อาจเปิดดำเนินการในลักษณะเป็นสาขาจัดจำหน่าย (Sales branch) สำนักงานขาย (Sales office) ห้องแสดงสินค้าต่าง ๆ (Trade show) หรือผู้ผลิตพืชผลเกษตร อาจนำผลผลิตไปเปิดร้านจำหน่ายเองตามตลาดขายส่ง เช่น ปากคลองตลาด หรือ ตลาดไท (รังสิต) ตลาดสี่มุมเมือง เป็นต้น
 - **กิจการค้าส่งอิสระ (Independent Wholesaling)** เป็นธุรกิจที่เปิดขึ้นดำเนินการเป็นคนกลางหรือพ่อค้าในช่องทางการจำหน่าย เป็นกลุ่มกิจการค้าส่งที่มีมากที่สุดและแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มตัวแทนคนกลาง และพ่อค้าส่ง
 - **กิจการค้าส่งที่เป็นของผู้ค้าปลีก (Retailer Owned Wholesaling)** ผู้ค้าปลีกมีการรวมตัวเปิดกิจการค้าเพื่อสร้างอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตหรือพ่อค้าส่งอื่น ๆ หรือเพื่อการ

ประหยัดในเรื่องต้นทุนสินค้าและการขนส่ง จะเปิดดำเนินการ 2 รูปแบบ คือ สหกรณ์ (Cooperatives) และสำนักงานจัดซื้อ (Buying offices)

ประเภทของพ่อค้าส่ง (Merchant wholesalers)

สำหรับพ่อค้าส่งที่ค่อนข้างจะคุ้นเคยกันและรู้จักกันมากคือ พ่อค้าขายส่งที่ทำหน้าที่ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่งรายอื่นเพื่อไปขายต่อ พ่อค้ากลุ่มนี้แบ่งออกได้ 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

- **พ่อค้าส่งที่ทำหน้าที่บริการอย่างเต็มที่ (Full-Function Wholesalers)** พ่อค้าส่งประเภทนี้จะทำหน้าที่ให้บริการทุกอย่างแก่ร้านค้าปลีกหรือผู้ผลิต บริการที่พ่อค้าส่งให้กับลูกค้านั้น ได้แก่ การบริการด้านขนส่ง การบริการสินเชื่อ การให้คำปรึกษาแนะนำ ตลอดจนการช่วยทำหน้าที่ส่งมอบสินค้าให้ การจัดแบ่งกลุ่มของผู้ค้าส่งประเภทนี้จะยึดเอาจากลักษณะของการขายสินค้าเป็นหลัก
 - **ผู้ค้าส่งสินค้าทั่ว ๆ ไป (General Merchandise Wholesalers)** เป็นพ่อค้าส่งที่ขายสินค้าโดยไม่จำกัดประเภท หมายถึง ขายสินค้าได้หลาย ๆ ชนิด ไม่จำกัดว่าสินค้านั้นจะมีลักษณะคล้ายคลึงกันหรือไม่ หรืออยู่ในสายผลิตภัณฑ์เดียวกันหรือไม่ เช่น ผู้ค้าส่งที่ขายสินค้าหลาย ๆ อย่างรวมกัน ได้แก่ อาหารกระป๋อง ข้าวสาร น้ำตาล รongเท้า เสื้อผ้าสำเร็จรูป ฯลฯ
 - **ผู้ค้าส่งสินค้าในสายผลิตภัณฑ์เดียว (Single line Wholesalers)** หมายถึง พ่อค้าส่งที่ขายสินค้าหลาย ๆ อย่าง หลาย ๆ ชนิด แต่สินค้านั้นเป็นสินค้าที่อยู่ในสายผลิตภัณฑ์เดียวกัน หรือ อาจอนุญาตให้กับสินค้าอยู่ในสายผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกันก็ได้ เช่น ผู้ค้าส่งที่ขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป ยารักษาโรค เครื่องกีฬา เครื่องเขียน อย่างหนึ่งอย่างใดโดยเฉพาะ เป็นต้น
 - **ผู้ค้าส่งที่ขายสินค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Wholesalers)** เป็นผู้ค้าส่งที่ขายสินค้าเฉพาะอย่างหรืออาจมีสินค้ามากกว่า 1 อย่างก็ได้ แต่สินค้าหลักที่ก่อให้เกิดรายได้จำนวนมากจะมีเพียงอย่างเดียว เช่น ร้านค้าส่งข้าวสารอาจมีน้ำตาลขายด้วย แต่ปริมาณการขายข้าวสารเป็นหลักใหญ่ ลักษณะของร้านค้าส่งประเภทนี้ ได้แก่ ขายรองเท้าสุภาพบุรุษ ขายผลไม้เฉพาะชนิด
- **ผู้ค้าส่งที่ให้บริการจำกัด (Limited-Function Wholesalers)** หมายถึง ผู้ค้าส่งที่มีการให้บริการแก่ลูกค้าเพียงบางอย่างเท่านั้นลักษณะของการแบ่งประเภทของผู้ค้าส่งเหล่านี้ พิจารณาจากลักษณะของการดำเนินการของผู้ค้าส่งเป็นเกณฑ์ ได้แก่

- ผู้ค้าส่งที่ขายสินค้าเป็นเงินสดและให้ลูกค้าขนสินค้าไปเอง (Cash and Carry Wholesalers)
 - ผู้ค้าส่งที่รับคำสั่งซื้อ (Drop shipper or Desk Jobber)
 - ผู้ค้าส่งเร่ (Wagon or Truck Wholesalers)
 - ผู้ค้าส่งที่ขายสินค้าทางไปรษณีย์ (Mail-order Wholesalers)
 - ผู้ค้าส่งในรูปของสหกรณ์ (Cooperatives)
 - ผู้ค้าส่งฝากขายสินค้า (Rack Jobber)
- **ตัวแทนคนกลาง (Agent Middlemen)** ลักษณะการทำงานของตัวแทนคนกลางจะมีหน้าที่คล้ายกับผู้ค้าส่ง แตกต่างกันเพียงตัวแทนคนกลางไม่ได้ถือกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้า แต่ช่วยทำหน้าที่ประสานงานต่าง ๆ ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายเท่านั้น ตัวแทนคนกลางแบ่งออกเป็นประเภทใหญ่ ๆ ได้ 5 ประเภท คือ
- **ตัวแทนจำหน่าย (Selling Agents)** เป็นตัวแทนคนกลางที่ทำหน้าที่ช่วยเหลือผู้ผลิตมากกว่าคนกลางประเภทอื่น ๆ เพราะเข้ามาทำหน้าที่ขายสินค้าทุกอย่างให้กับผู้ผลิต แต่ไม่ได้ถือกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้า
 - **ตัวแทนผู้ประกอบการ (Manufacturer Agents)** ทำหน้าที่คล้ายกับตัวแทนจำหน่ายโดยตกลงทำสัญญากับผู้ผลิตช่วยในการขายสินค้าให้กับผู้ผลิต แต่เป็นการขายสินค้าเพียงบางส่วนหรือบางอาณาเขตให้กับผู้ผลิตเท่านั้น ตัวแทนผู้ประกอบการจะถูกจำกัดในเรื่องการขายและจะต้องฟังคำสั่งผู้ผลิตในด้านวิธีการขาย การกำหนดราคา การโฆษณา
 - **นายหน้า (Broker)** นับเป็นคนกลางที่มีความสำคัญที่สุด และเป็นคนกลางที่มีจำนวนมาก นายหน้ามีความเป็นอิสระในการขายและให้บริการแก่ผู้ผลิตน้อยที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับตัวแทนประเภทอื่น หน้าที่ของนายหน้าจะทำหน้าที่ชักนำให้ผู้ซื้อกับผู้ขายมาพบกันเพื่อตกลงการขายสินค้ากัน แต่นายหน้าไม่มีสิทธิเข้าไปจัดการสินค้าเองโดยตรง
 - **คนกลางที่ทำหน้าที่รับฝากขาย (Commission Merchants)** คนกลางประเภทนี้จะรับสินค้าจากเจ้าของมาเก็บรักษาไว้แล้วค่อยนำสินค้าออกขาย มีอิสระในการตกลงราคาขายมากกว่านายหน้า คนกลางประเภทนี้ขายสินค้าประหนึ่งว่าเป็นสินค้าของตนเอง ไม่จำเป็นต้องเปิดเผยตัวเจ้าของที่แท้จริง
 - **กิจการขายสินค้าโดยวิธีการประมูลราคา (Auction Company)** การขายสินค้าผ่านคนกลางประเภทนี้ มักจะใช้กับสินค้าเกษตรกรรม เพราะสินค้า

เกษตรกรรมเป็นสินค้าที่ผู้ซื้อจะต้องทำการสำรวจสินค้าก่อนซื้อ และผู้ซื้อจะมารวมกันเพื่อเสนอราคาแข่งขัน โดยถือว่าผู้ใดให้ราคาสูงสุดก็จะได้สินค้านั้นไป แต่การประมูลจะต้องกำหนดราคาขั้นต่ำไว้ เช่น การประมูลลำไย การประมูลพลาสติกที่แพปลาต่าง ๆ ฯลฯ

2.8 การค้าปลีก (Retailing)

การค้าปลีก หมายถึง การขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยซื้อสินค้านั้นไปเพื่อบริโภคของตนเองและครอบครัว ผู้ค้าปลีกจะซื้อสินค้าจากใครก็ได้แต่ต้องขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย (End Consumer) เท่านั้น

ประเภทของกิจการค้าปลีก (Types of Retailers)

- การจำแนกประเภทกิจการค้าปลีกตามลักษณะการซื้อของผู้บริโภค (Classification by Shopping Effort)
 - ร้านสะดวกซื้อ (Convenience Stores)
 - ร้านเปรียบเทียบซื้อ (Shopping Stores)
 - ร้านขายสินค้าเฉพาะ (Specialty Stores)
- การจำแนกประเภทกิจการค้าปลีกตามลักษณะสายผลิตภัณฑ์ (Classification by Product Lines)
 - ร้านขายสินค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Stores)
 - ร้านขายสินค้าเฉพาะสายผลิตภัณฑ์ (Single Line Stores)
 - ร้านขายสินค้าทั่วไป (General Merchandise Stores)
- การจำแนกประเภทกิจการค้าปลีกตามวิธีการดำเนินงาน (Classification by Operation Methods)
 - ร้านสรรพสินค้า (Department stores)
 - ร้านสรรพอาหาร (Supermarket)
 - ผู้ค้าปลีกแบบเร่ขาย (House-to-House Retailers)
 - ร้านค้าปลีกทางไปรษณีย์ (Mail-order House)
 - การขายสินค้าด้วยเครื่องจักรอัตโนมัติ (Vending Machines)
 - ร้านค้าปลีกที่ขายสินค้าต่ำกว่าราคาท้องตลาด (Discount House)

- การจำแนกประเภทกิจการค้าปลีกตามลักษณะการเป็นเจ้าของ (Classification by Ownerships)
 1. ร้านค้าปลีกที่มีร้านเดียวเป็นอิสระ (Single-unit independent stores)
 - ร้านค้าปลีกของโรงงานอุตสาหกรรม (Manufacturer Owned Stores)
 - ร้านค้าปลีกของเกษตรกร (Farmer Owned Stores)
 - ร้านค้าปลีกของรัฐบาล (Government Owned Stores)
 - สหกรณ์ผู้บริโภค (Consumer Cooperatives)
 - ร้านค้าปลีกแบบลูกโซ่ (Chain Stores)
 - ร้านค้าปลีกที่ได้รับสิทธิบัตร (Franchise System)

2.9 การกระจายสินค้า (Physical Distribution)

การกระจายสินค้าเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนในการเคลื่อนย้ายสินค้าจากมือผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคกิจกรรมของการแจกจ่ายสินค้าเป็นการเลือกใช้เครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ หรือวิธีการเพื่อให้สินค้าเคลื่อนย้ายจากแหล่งผลิตไปสู่สถานที่ที่ต้องการใช้สินค้า หรือกลุ่มผู้บริโภคนั้นในเวลาที่เหมาะสม และสามารถประหยัดต้นทุนได้ต่ำสุด

การกระจายสินค้า (Physical distribution) เป็นบริการที่เพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ (Value-added services) เป็นการสร้าง Place utility และ Time utility ตัวสินค้าอาจจะมียุทธศาสตร์แล้ว มีคุณภาพดี รูปร่างถูกใจผู้ซื้อ แต่ผู้ซื้อสามารถได้รับและใช้ประโยชน์ได้ตามเวลาที่ต้องการใช้หรือไม่? คุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์นั้นจึงจะมีผลต่อการสร้างความพอใจแก่ผู้บริโภคได้ ในปัจจุบันการผลิตสินค้าหลาย ๆ ชนิด ความสามารถด้านเทคโนโลยีการผลิต ไม่แตกต่างกันมากอีกแล้วระหว่างผู้ผลิตต่าง ๆ ผู้บริโภคต่างทราบดีในความเป็นมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ตราสินค้าต่าง ๆ ที่เสนอขายการแข่งขันจึงแพ้ชนะด้วยความรวดเร็วของผู้ขายที่จะไปถึงผู้ซื้อก่อนรายอื่นๆ

องค์ประกอบของระบบการกระจายสินค้า (Elements of Physical Distribution System)

ในระบบการกระจายสินค้า ประกอบด้วยกิจกรรมต่าง ๆ หลาย ๆ เรื่องที่จะต้องปฏิบัติ และเป็นกิจกรรมที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกัน มีกิจกรรมดังต่อไปนี้

- การให้บริการลูกค้า (Customer services) จะต้องมีการกำหนดว่าจะให้บริการแก่ลูกค้าในระดับใด ส่งสินค้าให้ถึงร้านถึงบ้าน หรือลูกค้าต้องมาตนเอง ในการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศ จะใช้บริการส่งถึงท่าเรือ หรือขนส่งเรือด้วย หรือส่งถึงท่าเรือปลายทาง ส่งถึงโรงงาน หรือคลังสินค้าของลูกค้า และจะต้องมีเงื่อนไขของระยะเวลาที่จะให้บริการลูกค้า ว่าจะส่ง

สินค้าไปถึงมือลูกค้าด้วยความรวดเร็วเพียงไร ระดับบริการลูกค้า ยิ่งดีมากยิ่งขึ้นเป็นที่พอใจของลูกค้า แต่ยิ่งเสียค่าใช้จ่ายสูงสำหรับผู้ขายด้วยเช่นกัน

- **การขนส่ง (Transportation)** จะเลือกใช้วิธีขนส่งวิธีใด ค่าใช้จ่ายมาก-น้อย มีผลกระทบต่อระดับการให้บริการอย่างไร ? กระทบต่อต้นทุนการตลาดอย่างไร ? จะจัดหามาได้อย่างไร ?
- **การควบคุมสินค้าคงคลัง (Inventory control)** จะสามารถจัดส่งได้ในเวลาที่ต้องการ ย่อมต้องมีสินค้าพร้อมอยู่ในมือ แต่การเก็บสินค้าไว้มากเกินไป จะเกิดความเสียหายได้เช่นกัน มีสินค้าเก็บมาก เงินทุนจม เสียโอกาสหารายได้เพิ่ม สินค้ามีโอกาสขายไม่ออกมากขึ้น มีปัญหาเรื่องเสียหายหมดสภาพมากขึ้น ต้องเปลี่ยนสถานที่ ต้องใช้คนดูแลมากขึ้น หากสินค้ามีไม่พอ ก็เกิดความเสียหายได้เช่นกัน ทำให้จัดส่งของไม่ทันอาจเสียลูกค้า หรือเสียโอกาสทางการตลาด
- **วิธีการเคลื่อนย้ายสินค้า (Product handling)** การเคลื่อนย้ายทำด้วยแรงงานแบกหาม หรือเคลื่อนย้ายด้วยเครื่องจักร เช่น รถยกสายพาน บันจั่น หรืออุปกรณ์อื่น ๆ การบรรจุหีบห่อ แข็งแรงปลอดภัยที่จะปกป้องสินค้าให้อยู่ในสภาพดีตลอดจนถึงมือลูกค้าหรือไม่ กล่องที่ไม่แข็งแรงพอ เมื่อนำมาวางซ้อน ๆ กันอาจทับกันแตกหักเสียหายได้ เอาตะขอไปเกี่ยวขึ้นมา ทำให้เจาะลึกลงไปถูกสินค้าข้างในเสียหายด้วยก็ได้ หรือโยนกระแทกทำให้สินค้าข้างในเสียหายแตกหักได้จึงต้องมีการวางแผนทั้งเรื่องบรรจุภัณฑ์ และอุปกรณ์ที่จะมาเคลื่อนย้ายสินค้าทั้งภายในส่วนผลิต ภายในคลังสินค้า การเคลื่อนย้ายไปขึ้นรถบรรทุก หรือลงเรือ นำสินค้าออกจากเรือหรือรถ ต้องคำนึงถึงความปลอดภัย สะดวก และประหยัดค่าใช้จ่ายด้วย
- **วิธีปฏิบัติในการจัดการกับการสั่งซื้อ (Order processing)** จะต้องกำหนดขั้นตอนปฏิบัติงานที่ชัดเจน ให้ขั้นตอนไม่ซ้ำซ้อน เคลื่อนที่ได้สะดวก จัดสินค้าได้ครบถ้วน
- **การดูแลการเก็บรักษาสินค้า (Warehousing)** จะมีคลังสินค้ากี่แห่ง แยกตั้งที่ใดบ้าง จัดสินค้าวางอย่างไรในคลังสินค้า แบ่งสัดส่วนอย่างไร เวลาสินค้าเข้าจะควบคุมดูแลอย่างไร เวลานำสินค้าออกไปมีวิธีปฏิบัติอย่างไร มีเอกสารหลักฐานอะไรกำกับบ้าง

2.10 คลังสินค้า (Warehousing)

การคลังสินค้าเป็นงานที่เกี่ยวกับงานการตลาดเพราะจะทำหน้าที่ดูแลสินค้าระหว่างรอการจำหน่ายให้กับผู้บริโภค การคลังสินค้าเป็นเรื่องสำคัญที่ผู้บริหารการตลาดจะต้องให้ความสนใจเอาใจใส่ดูแลตัวอย่างเช่น สินค้าทางด้านเกษตร ปริมาณการผลิตสินค้าจะมีเพียงบางฤดูกาลเท่านั้น แต่การบริโภคสินค้ามีความต้องการตลอดทั้งปี ดังนั้นการจัดเก็บรักษาสินค้าเอาไว้จะสามารถช่วยให้ผู้ขายมีสินค้าตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ถือว่าการให้orroประโยชน์ทางด้านเวลา

คลังสินค้าโดยทั่วไปมีหลายลักษณะ ใช้งานแตกต่างกัน ดังต่อไปนี้

- **คลังสินค้าเฉพาะ (Commodities Warehouse)** เป็นคลังสินค้าที่จัดขึ้นมาเพื่อเก็บสินค้าเฉพาะอย่าง เช่น คลังสินค้าเก็บข้าวสาร ข้าวเปลือก ข้าวโพด ที่ต้องมีการควบคุมเรื่องอุณหภูมิ ความชื้น และป้องกันเรื่องแมลงต่างๆ
- **คลังสินค้าจัดเก็บสินค้าประเภทของเหลว (Bulk Storage Warehouse)** เป็นคลังสินค้าที่สร้างขึ้นในลักษณะพิเศษแตกต่างจากคลังสินค้าทั่วไป ใช้สำหรับจัดเก็บสินค้าประเภทใดประเภทหนึ่งโดยเฉพาะใช้เก็บสินค้าของเหลวประเภท น้ำ น้ำมัน ลักษณะเป็นภาชนะสำหรับใช้บรรจุของเหลว เช่น แท็งก์น้ำมัน
- **คลังสินค้าห้องเย็น (Cold Storage Warehouse)** เป็นคลังสินค้าที่สร้างขึ้นในลักษณะพิเศษเช่นเดียวกัน แต่เป็นคลังสินค้าที่ออกแบบเพื่อจัดเก็บสินค้าที่ต้องการเก็บรักษาในอุณหภูมิต่ำ
- **คลังสินค้าทั่วไป (General Merchandise Warehouse)** เป็นคลังสินค้าทั่วไป ที่ใช้เก็บสินค้าธรรมดาหลาย ๆ ประเภท เป็นคลังสินค้าธรรมดาไม่มีระบบการควบคุมอุณหภูมิ หรือระบบการควบคุมความชื้น และไม่รับฝากสินค้าที่จำเป็นต้องมีการดูแลรักษาเป็นพิเศษ
- **คลังสินค้าสำหรับจัดเก็บสินค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือน (Household Goods Warehouse)** คลังสินค้าประเภทนี้จัดเก็บสินค้าที่เป็นเครื่องใช้ในครัวเรือนไว้ชั่วคราว ผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือนสามารถเช่าเป็นสถานที่ฝากเก็บรักษาของตนได้

2.11 การทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.

สนั่น เกาชาธิ และ ระพีพันธ์ ปิตาคะโส (2555) ได้ศึกษาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานข้าวในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย โดยมีการประยุกต์แบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานโซ่อุปทาน และการวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์ด้วยวิธีต้นทุนฐานกิจกรรม มาวัดประสิทธิภาพการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานข้าว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ปัญหา และเสนอแนะแนวทางการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานข้าว ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ผลการศึกษาพบว่ามีกลุ่มต่างๆ ที่

เป็นส่วนประกอบของโซ่อุปทานข้าว คือ กลุ่มผู้ผลิตข้าวเปลือก ประกอบด้วย เกษตรกร กลุ่มผู้จัดหาข้าวเปลือก ประกอบด้วย พ่อค้าคนกลาง กลุ่มเกษตรกร ตลาดกลาง กลุ่มผู้ผลิตข้าวสาร ประกอบด้วย โรงสีข้าว สหกรณ์การเกษตร และกลุ่มผู้จำหน่ายข้าวสาร ประกอบด้วย พ่อค้าส่งออก หยง พ่อค้าขายส่ง / ขายปลีก โดยต้นทุนโลจิสติกส์ที่เกิดในแต่ละกลุ่มของโซ่อุปทานข้าวมีความแตกต่างกันแต่ต้นทุนโลจิสติกส์ที่มีมูลค่ามากของเกือบทุกกลุ่มคือ ต้นทุนการขนส่ง ดังนั้นจึงควรมุ่งเน้นการบริหารจัดการการขนส่ง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพโดยรวมของระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทานข้าว ประเด็นนี้จึงเป็นประเด็นสำคัญในการเพิ่มคุณค่าในโซ่อุปทานข้าว เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกรจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

นิตานถ บุญโญ (2548) ได้ศึกษาปัญหาการเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายข้าวสาร กรณีศึกษา บริษัท โรงสีข้าวสวนดุสิต จำกัด พบว่า ทางบริษัทจะต้องใช้กลยุทธ์ ในการสื่อสารแบบครบวงจรการมาใช้ควบคู่กับกลยุทธ์ดั้งเดิมและกลยุทธ์หลัก พร้อมกลยุทธ์การแย่งชิงส่วนตลาด มาดำเนินการก่อนในระยะสั้น เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ของบริษัท และทางบริษัทก็ต้องสื่อถึงจุดแข็งขององค์กร โดยนำเสนอผลิตภัณฑ์ของเรา คือข้าวบรรจุถุง ซึ่งจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า “สวนดุสิต” ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคมีความไว้วางใจในผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้ในระดับหนึ่ง เนื่องจาก ตราสินค้า

“สวนดุสิต” เป็นสัญลักษณ์ของ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและชำนาญการทางด้านโภชนาการมาเป็นระยะเวลา 70 ปี ถือว่าเป็นเครื่องรับรองตัวสินค้าได้ เมื่อผู้บริโภคได้รับรู้ถึงสื่อที่ทางบริษัทได้สื่อสารออกไป ก็จะทำให้เกิดการอยากลองซื้อ ลองบริโภค เกิดขึ้น จะทำให้บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายมากขึ้น พร้อมทั้งใช้กลยุทธ์ดั้งเดิมซึ่งเน้นไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยทางบริษัทต้องให้การส่งเสริมทางการขายมาช่วย เช่น การแจกของแถม หรือการจัดแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่างๆ และกลยุทธ์หลักได้เน้นไปที่คนกลาง ซึ่งจะเป็นผู้ช่วยและผู้เชียร์ ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้ โดยทางบริษัทต้องใช้เครื่องมือในการจูงใจให้คนกลางสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ ใช้การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม โดยผู้วิจัยทำหน้าที่ในการร่วมวิจัยกับชุมชนโดยการให้คำปรึกษาแก่นักวิจัยที่เป็นสมาชิกของวิสาหกิจฯ

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ คือ สมาชิกของวิสาหกิจฯ จำนวนประมาณ 40 ราย แต่ผู้วิจัยได้เลือกกลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแทนของกลุ่มในการพัฒนา ได้แก่ ประธานวิสาหกิจฯ ผู้จัดการวิสาหกิจฯ และสมาชิกของวิสาหกิจฯที่เป็นผู้ก่อตั้งสหกรณ์ จำนวน 10 ท่านเป็นหลัก ส่วนสมาชิกรายอื่นของวิสาหกิจฯ จะได้รับการถ่ายทอดแนวความคิดจากประธานวิสาหกิจฯและผู้จัดการวิสาหกิจฯอีกขั้นตอนหนึ่ง

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยใช้กระบวนการการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research) ในการดำเนินการวิจัย ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

- 1) **ขั้นการศึกษาบริบท** ในขั้นนี้ นักวิจัยจะทำการกำหนดพื้นที่หรืออาณาบริเวณที่จะทำการศึกษาวิจัยเพื่อทำประชาคม โดยมีนักพัฒนาประชาสัมพันธ์ชักชวนให้ชุมชนเข้าร่วมกิจกรรมการวิจัย
- 2) **ขั้นกำหนดปัญหา** ในขั้นตอนนี้ นักวิจัยสรุปคำถามหรือปัญหา รวมทั้งอธิบายเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของการแก้ไขปัญหามาให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องได้เห็นภาพและเกิดความเข้าใจตรงกัน ส่วนนักพัฒนาทำความเข้าใจประเด็นปัญหาละมอมถึงผลของการวิจัยได้อย่างชัดเจน และครอบคลุมส่วนเกี่ยวข้องอื่น ๆ และชุมชนได้เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อให้ข้อมูล และแสดงความคิดเห็น/ความต้องการ ซึ่งโดยความเป็นจริงแล้ว การวิจัยเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สอดคล้องกับสภาพจริงที่เกิดขึ้นหรือสอดคล้องกับความต้องการพัฒนาที่ประสงค์ได้นั้น ย่อมหลีกเลี่ยงไม่พ้นการที่นักวิจัยจะต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับประชาชนในชุมชนท้องถิ่น รวมถึงการสร้างความตระหนักในบทบาทและความสำคัญของการมีส่วนร่วมในกระบวนการวิจัย ขั้นการกำหนดปัญหาร่วมกับชุมชน จึงเป็นเรื่องสำคัญที่ผู้วิจัยจะต้องดำเนินการให้เกิดผลอย่างแท้จริง ก่อนจะเริ่มดำเนินงานในขั้นตอนอื่น
- 3) **ขั้นการวางแผนปฏิบัติงานวิจัย** ในขั้นตอนนี้ นักวิจัยจัดทำขั้นตอนการปฏิบัติงานวิจัยให้ชัดเจน รวมทั้งระบุว่าผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการทำวิจัยแต่ละฝ่ายจะมีส่วนร่วมอะไร และอย่างไร เมื่อใดบ้าง พร้อมทั้งแผนการปรับปรุงหรือปรับเปลี่ยนวิธีการวิจัย ส่วนนักพัฒนาจะเข้าร่วมปฏิบัติการวิจัย โดยติดตามผลการดำเนินงานวิจัยทุกขั้นตอน และคอยตรวจสอบผลของการดำเนินงานว่ามีสิ่งใดที่

ผิดพลาด หรือไม่เป็นไปตามแผนหรือเป้าหมาย หรือมีสิ่งใดที่เกิดแทรกซ้อนขึ้นมาหรือไม่ โดยชุมชนนั้นจะเข้ามีส่วนร่วมลงมือในการปฏิบัติงานวิจัยตามแผน และตรวจสอบผลว่าพึงพอใจหรือไม่

4) **ขั้นการติดตาม ตรวจสอบและปรับปรุง** รวมทั้งการแก้ไขระหว่างการทำงานวิจัย ในขั้นนี้นักวิจัยที่ส่วนร่วมโดยการพิจารณาหาทางปรับปรุงแก้ไขการปฏิบัติการวิจัยแบบมีส่วนร่วม โดยอาศัยข้อมูลจากทุกฝ่าย แล้วนำมาทำการปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมเพื่อให้การดำเนินงานบรรลุเป้าหมาย โดยนักพัฒนาจะเข้ามีส่วนร่วมด้วยการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานวิจัยและประเมินว่าผลที่เกิดขึ้นเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่ เป็นต้น และประชาชนหรือชุมชนจะเข้าร่วมด้วยการรับรู้ถึงการปรับเปลี่ยนการปฏิบัติงานตามที่นักวิจัยกำหนด รวมทั้งให้ข้อมูลย้อนกลับ (feedback) ที่แสดงถึงความพึงพอใจและความสำเร็จของการดำเนินการวิจัย

5) **ขั้นการสรุปผลการวิจัย** ในขั้นตอนนี้ นักวิจัยจะทำการสรุปผลการวิจัย และเรียบเรียงเป็นรายงานการวิจัยออกเผยแพร่ นักพัฒนามีส่วนร่วมด้วยการรับทราบและตรวจสอบประเมินผลการวิจัยว่าประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด มีปัญหาและอุปสรรคอย่างไรบ้าง โดยชุมชนเข้ามีส่วนร่วมด้วยการให้ข้อมูลย้อนกลับผลของการวิจัยว่าพึงพอใจและได้ผลตามที่คาดหวังไว้หรือไม่ และแสดงความคิดเห็นอื่นประกอบข้อมูลด้วยว่าเพราะเหตุใด

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลได้จากการสังเกตแบบมีส่วนร่วม การบันทึกข้อมูลภาคสนาม การบันทึกผลกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์ และการประชุมร่วมกันระหว่างนักวิจัยในโครงการและนักวิจัยของวิสาหกิจฯ

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

นักวิจัยในโครงการและนักวิจัยของชุมชนใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ด้วยการประชุมเพื่อหาข้อสรุป พิจารณาทางเลือกที่เหมาะสมในการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย

กิจกรรม	เดือนที่											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ขั้นทำความเข้าใจ 1. ประชุมชี้แจงโครงการแก่กลุ่มฯ 2. แต่งตั้งทีมพัฒนาการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย 3. วิเคราะห์กลุ่มฯโดยกระบวนการ PRA 4. ทบทวนอดีตศึกษาความเป็นมาภูมิหลังของกลุ่มฯเชื่อมโยงกับปัจจุบันและแนวโน้มอนาคตโดยกระบวนการ FSC	↔											
ขั้นกำหนดรูปแบบแนวทางดำเนินงาน 1. กำหนดวิสัยทัศน์ภาพลักษณ์ของกลุ่มฯที่พึงปรารถนา 2. เลือกประเด็นปัญหา 3. ค้นหาสาเหตุของประเด็นปัญหา 4. กำหนดทางเลือกการแก้ปัญหา 5. คัดเลือกและวางแผนปฏิบัติการโดยกระบวนการ AIC			↔									
ขั้นดำเนินการ 1. ปฏิบัติการตามแผน 2. ปรับปรุงแก้ไขอุปสรรค (ถ้ามี) 3. ติดตามประเมินความก้าวหน้า เดือนละ 2 ครั้ง เป็นอย่างน้อย					←							→

[illegible]

บทที่ 4

ผลการวิจัย

4.1 ผลการดำเนินงาน

ตารางที่ 4-1 ผลผลิตจากแต่ละกิจกรรม

ผลผลิต		รายละเอียด
กิจกรรมในข้อเสนอ โครงการ	ผล สำเร็จ	
ขั้นทำความเข้าใจ 1. ประชุมชี้แจง โครงการแก่กลุ่มฯ	100%	คณะผู้วิจัยฯ ได้อธิบายและชี้แจงโครงการกับทางกลุ่มวิสาหกิจฯ
2. แต่งตั้งทีม พัฒนาการบริหาร จัดการช่องทางการ จัดจำหน่าย	100%	ทีมพัฒนาการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย ประกอบไปด้วย คณะผู้วิจัย 6 คน กับประธาน ผู้จัดการ และสมาชิกของวิสาหกิจฯ 10 คน
3. วิเคราะห์กลุ่มฯ โดยกระบวนการ PRA	100%	คณะผู้วิจัยฯ ได้ทำการวิเคราะห์วิสาหกิจฯ และพบว่า สถานการณ์ปัจจุบัน ของปัญหาช่องทางการจัดจำหน่ายก็คือ ขาดการจัดการช่องทางการจัด จำหน่าย เพราะส่วนใหญ่แล้วผลผลิตที่ได้ จะจำหน่ายให้โรงสี ซึ่งไม่ได้สร้าง มูลค่าเพิ่มให้แก่กลุ่มเท่าไรนัก
4. ทบทวนอดีต ศึกษาความเป็นมา ภูมิหลังของกลุ่มฯ เชื่อมโยงกับปัจจุบัน และแนวโน้มอนาคต โดยกระบวนการ FSC	100%	ผู้วิจัยได้ศึกษาความเป็นมาของวิสาหกิจฯ และพิจารณาแนวโน้มในอนาคต โดยการจัดหาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยตรงแก่ผู้บริโภคภายในพื้นที่ ใกล้เคียง และจัดทำผลิตภัณฑ์ที่มีตราสินค้า เพื่อสร้างความรู้จักของสินค้าให้ กว้างขวางขึ้น

ผลผลิต		รายละเอียด
กิจกรรมในข้อเสนอ โครงการ	ผล สำเร็จ	
ขั้นกำหนดรูปแบบ แนวทางดำเนินงาน 1. กำหนดวิสัยทัศน์ ภาพลักษณ์ของ วิสาหกิจที่พึง ปราบปราม	100%	วิสาหกิจยังคงใช้วิสัยทัศน์ “คืนสภาพแวดล้อม สร้างความมั่นคงแก่คนในชุมชน” โดยต้องการให้คนในชุมชนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ทั้งสุขภาพกาย ฐานะทางเศรษฐกิจ และไม่สร้างมลพิษแก่ระบบสิ่งแวดล้อม
2. เลือกประเด็น ปัญหา	100%	วิสาหกิจได้เลือกประเด็นปัญหาเรื่องของการระดมทุนเพื่อดำเนินกิจการของวิสาหกิจ และการจัดสรรผลประโยชน์ของวิสาหกิจ
3. ค้นหาสาเหตุของ ประเด็นปัญหา	100%	สาเหตุของปัญหา คือ การที่สมาชิกยังไม่กล้าลงทุนในวิสาหกิจอย่างเต็มที่ เพราะสถานะของวิสาหกิจ เป็นเพียงกลุ่มสมาชิกที่รวมตัวกัน ไม่มีความมั่นคงเท่าที่ควร
4. กำหนดทางเลือก การแก้ปัญหา	100%	วิสาหกิจได้กำหนดทางเลือกในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้แก่ 1. การยกฐานะของวิสาหกิจให้เป็นนิติบุคคล 2. การเจรจาสร้างความร่วมมือแบบทวิภาคีกับพ่อค้าคนกลาง ผู้จัดการจำหน่ายวัสดุการผลิต ฯลฯ 3. การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังลูกค้ากลุ่มอื่นๆ

ผลผลิต		รายละเอียด
กิจกรรมในข้อเสนอ โครงการ	ผล สำเร็จ	
5. คัดเลือกและ วางแผนปฏิบัติการ โดยกระบวนการ AIC	100%	เนื่องจากผลิตภัณฑ์หลักของวิสาหกิจเป็นข้าวพันธุ์ชัยนาท 1 ซึ่งเป็นข้าวที่มี ลักษณะค่อนข้างแข็งทำให้ไม่ค่อยได้รับความนิยมของเครือข่ายผู้บริโภคข้าว ของมหาวิทยาลัย และการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายก็ทำได้ยาก เพราะ โรงงานและร้านอาหารต่างมีแหล่งซื้อข้าวประจำอยู่แล้ว การเข้าไปแทรกแซง ทำได้ลำบาก เพราะผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้มาตรฐาน วิสาหกิจจะต้องใช้เครื่องคัด เมล็ดข้าว และเครื่องแยกสิ่งแปลกปลอม ซึ่งมีมูลค่าสูง การเจรจาสร้างความ ร่วมมือแบบทวิภาคีกับพ่อค้าคนกลาง ผู้จัดจำหน่ายวัสดุการผลิตก็กระทำได้พื ยระดับหนึ่ง วงเงินค่อนข้างจำกัดเพราะวิสาหกิจไม่มีตัวตนทางกฎหมาย การให้เครดิตจึงมีความเสี่ยง ดังนั้นวิสาหกิจจึงได้เลือกที่จะยกฐานะของ วิสาหกิจเป็นสหกรณ์การเกษตร ซึ่งเป็นนิติบุคคลและได้รับการสนับสนุน จากภาครัฐ โดยเริ่มดำเนินการตามขั้นตอนที่เกษตรและสหกรณ์จังหวัด พระนครศรีอยุธยากำหนดและช่วยเหลือในการจดทะเบียน
ขั้นตอนการ 1. ปฏิบัติการตาม แผน	100%	ดำเนินการจัดประชุมเพื่อจัดตั้งสหกรณ์ คัดเลือกคณะกรรมการ โดยใช้สถานที่ ของวิสาหกิจเป็นที่ทำการชั่วคราว
2. ปรับปรุงแก้ไข อุปสรรค (ถ้ามี)	100%	ปัญหาของการจัดตั้งสหกรณ์ไม่มี แต่มีปัญหาในช่วงแรกของการวิจัย ที่ ช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆไม่สามารถขยายได้ ด้วยปัญหาเรื่องพันธุ์ข้าวที่ จำหน่าย ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้มาตรฐานเพียงพอ
3. ติดตามประเมิน ความก้าวหน้า เดือน ละ 2 ครั้ง เป็นอย่าง น้อย	100%	นักวิจัยในโครงการได้เข้าไปติดตามความก้าวหน้าอยู่เสมอ

ผลผลิต		รายละเอียด
กิจกรรมในข้อเสนอ โครงการ	ผล สำเร็จ	
ขั้นประเมินผล 1. ประเมินกระบวนการมีส่วนร่วม ร่วมตามกระบวนการเรียนรู้ ตลอดการวิจัย	100%	ผลลัพธ์ที่ได้เป็นที่น่าพอใจ กลุ่มกำลังอยู่ในขั้นตอนการส่งร่างข้อบังคับที่ผ่านการแก้ไขปรับปรุงครั้งที่ 2 ให้เกษตรและสหกรณ์จังหวัดตรวจสอบ หากผลการพิจารณาเรียบร้อย จะจัดประชุมใหญ่เพื่อพิจารณาร่างข้อบังคับ และได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์เสร็จสมบูรณ์ในวันที่ 25 พฤษภาคม 2559
2. รายงานแก่กลุ่มฯ เป็นระยะๆ	100%	นักวิจัยในโครงการมีการประชุม ติดต่อกับนักวิจัยของวิสาหกิจเป็นระยะๆ

4.2 รายละเอียดการดำเนินกิจกรรม

4.2.1 การประชุมหารือกับผู้นำวิสาหกิจชุมชน

ได้มีการประชุมและเยี่ยมชมวิสาหกิจฯ ครั้งแรก ในวันศุกร์ที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558 เพื่อชี้แจงโครงการ กำหนดทีมงาน ศึกษาสภาพปัญหาและสถานการณ์ต่างๆ รวมถึงแนวโน้มที่ต้องการในอนาคต ต่อนายนพดล สว่างญาติ ผู้จัดการวิสาหกิจฯ







ภาพที่ 4-1 บรรยากาศการเยี่ยมชมวิสาหกิจฯ

4.2.2. รายละเอียดทั่วไปของวิสาหกิจฯ

ปัจจุบัน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีพันธุ์ข้าวจำหน่าย 3 พันธุ์ รายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4-2 พันธุ์ข้าวที่วิสาหกิจฯจำหน่าย

พันธุ์ข้าว	ราคาจำหน่าย	ลักษณะของข้าว
หอมปทุม	25 บาท/ กิโลกรัม	มีความนุ่มเกือบเทียบเท่าข้าวหอมมะลิ แต่ความหอมไม่สามารถสู้ได้ อัตราการใช้น้ำหุงข้าวอยู่ที่ 1:1.5 เนื่องจากเป็นข้าวเก่าเก็บไว้นาน 6 เดือนก่อนสี แต่หากเป็นข้าวใหม่จะมีความนุ่มและความหอมใกล้เคียงข้าวหอมมะลิมาก
ชัยนาท 1	20 บาท/ กิโลกรัม	หุงขึ้นหม้อ มีความแข็งค่อนข้างมาก อัตราการใช้น้ำหุงข้าวอยู่ที่ 1:3
สุพรรณ 90 (อยู่ในช่วงการทดลองปลูก)	20 บาท/ กิโลกรัม	ทางกลุ่มเพื่อนำข้าวพันธุ์นี้มาแปรรูปเป็นข้าวสาร แต่ยังไม่แน่ใจในผลผลิตพันธุ์ เพราะมีความผิดปกติจากที่ทางกลุ่มเคยรู้จัก เนื่องจากข้าวควรจะมีความแข็งกว่าชัยนาท 1 แต่เมื่อนำไปทดลองหุงกลับพบว่า มีลักษณะจับตัวเป็นก้อน

หมายเหตุ ขนาดบรรจุภัณฑ์มี 2 ขนาด คือ ถุงบรรจุ 5 กิโลกรัม และกระสอบบรรจุ 45 กิโลกรัม โดยหากซื้อเป็นกระสอบจะลดราคาให้ 1 บาทต่อกิโลกรัม หรือลด 45 บาทต่อกระสอบ

4.2.3 การแสวงหาผู้บริโภคเพื่อจัดจำหน่ายโดยตรง

คณะผู้วิจัยได้พยายามสรรหาผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ เพื่อให้สามารถจัดจำหน่ายได้โดยตรง ลดส่วนต่างกำไรเพื่อให้ผู้บริโภคได้สินค้าราคาถูก คุณภาพดี และผู้ผลิตก็ได้รับราคาที่พอใจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4-3 ข้อมูลการสำรวจผู้บริโภค

ร้าน	พันธุ์ข้าวที่ใช้	ขนาดบรรจุ (กก / หน่วย)	ราคา (บาท / หน่วย)	ราคาเฉลี่ย (บาท / กก.)	แหล่งที่ซื้อ	ทดลองข้าวหอมปทุม
ร้านครัวต้นน้ำ	หอมมะลิ	15	615	41	ร้านประจำที่นครสวรรค์	ใช่
	ข้าวขาว	15	460	30.6666667	โรงสี	
ครัวชายน้ำ (บางปะอิน)	หอมมะลิ	50	1480	29.6	โรงสี	ใช่
	เสาไห้	50	1100	22	โรงสี	
บ้านเคียนน้ำ (บางปะอิน)	หอมมะลิ	5	250	50	ร้านประจำที่นครสวรรค์	ใช่
	ข้าวขาว	5	220	44	ห้างแม็คโคร	
โชคอำนวย	หอมมะลิ	5	190	38		ใช่
แพกรุงเก่า	หอมมะลิ	50	1600	32	บริษัทประจำ	
กุ่มเพื่อนแพรว	หอมมะลิ	50	1950	39	ตลาดกลาง	ใช่
กุดวิว	หอมมะลิ	49	1800	36.7346939	ร้านแถวคลองมะขามเรียง	
ข้าวแกงบ้านสวน	เสาไห้	50	1100	22	ตลาดวังน้อย	
ครัวโนนพัน	หอมมะลิ	50	1800	36		
บ้านวัชรชัย	หอมมะลิ	49	1700	34.6938776	ลูกค้า	

- โรงแรมกรุงศรีริเวอร์ นำข้าวพันธุ์ชัยนาทกับข้าวหอมปทุมไปเสนอและทดลอง
- โรงแรมอยุธยา แกรนด์ โฮเต็ล นำข้าวพันธุ์ชัยนาทกับข้าวหอมปทุมไปเสนอ - โรงแรมแจ้งว่ามีร้านข้าวประจำที่ส่งให้แล้ว
- ร้านมะละกอ นำข้าวพันธุ์ชัยนาทกับข้าวหอมปทุมไปเสนอ ได้ขอซื้อเพื่อนำไปหุงข้าวขายในบ้าน โดยซื้อไปแล้วอย่างละ 10 กิโลกรัม

- บริษัท WD ติดต่อไปแล้ว
- บริษัท NMB (ประตูนํ้าพระอินทร์) ติดต่อไปแล้ว
- บริษัท Zkuroda นิคมฯ โรจนะ นำข้าวพันธุ์ชัยนาทไปทดลอง 1 ถุง
- ร้านข้าวแกง 2 ร้าน และร้านอาหารตามสั่ง 1 ร้าน ในโรงอาหารของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ ศูนย์วาสุกรี นำข้าวพันธุ์ชัยนาทไปทดลอง แจงว่า แข็งเกินไป และนำข้าวพันธุ์สุพรรณไปทดลอง 1 ร้าน พบว่า ข้าวเกาะตัว ไม่ร่วน
- กลุ่มแม่บ้านประจํามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ ศูนย์วาสุกรี นำข้าวพันธุ์ชัยนาทไปทดลอง และพอใจในผลิตภัณฑ์ เริ่มสั่งซื้อไปบ้างบางส่วน

แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นในตอนนี้ คือ ภาวะภัยแล้ง ทำให้สมาชิกของวิสาหกิจฯ ไม่ได้ปลูกข้าวนาปรังตามรอบการเพาะปลูก 1 รอบ ทำให้ผลผลิตไม่เพียงพอต่อการบริโภค และยังส่งผลกระทบต่อให้ราคาข้าวหอมปทุมสูงเกือบเท่าราคาของข้าวหอมมะลิ จึงไม่คุ้มค่าที่จะเพาะปลูก นอกจากนั้น มาตรฐานยังไม่สามารถที่จะแข่งขันกับผู้จัดจำหน่ายรายเดิมได้

4.2.4 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก

ทางวิสาหกิจฯ ได้ออกแบบตราสินค้าเพื่อนำไปพิมพ์บนบรรจุภัณฑ์ข้างถุงบรรจุ 5 กิโลกรัม ดังนี้



ภาพที่ 4-2 บรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบไว้

ซึ่งคณะผู้วิจัยได้นำไปปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบตราผลิตภัณฑ์ อยู่ระหว่างการพิจารณา

4.2.5 การพัฒนามาตรฐานของผลิตภัณฑ์

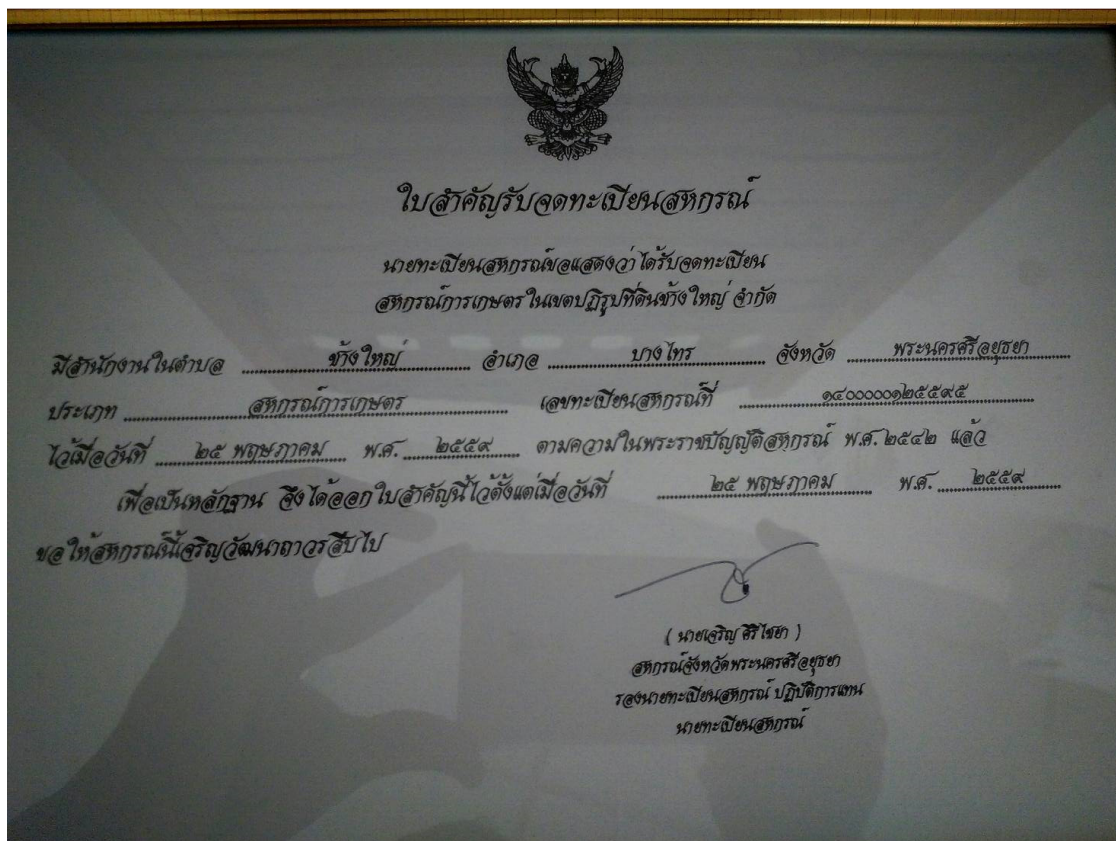
เนื่องจากทางวิสาหกิจเห็นว่า มีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนามาตรฐานสินค้าให้ดีขึ้น เพราะจากการพูดคุยระหว่างคณะผู้วิจัยและกลุ่ม พบว่า ยังมีปัญหาของลักษณะเม็ดข้าวที่ไม่สมบูรณ์เท่าไรนัก ทางกลุ่มฯจึงคิดจะจัดหาเครื่อง Optical Sorter หรือเครื่องคัดแยกเมล็ดข้าว เมื่อได้ตรวจสอบราคาแล้วพบว่า มีราคาประมาณ 900,000 บาท คณะผู้วิจัยจึงได้เสนอว่า จะลองสรรหาคณะนักวิจัยของมหาวิทยาลัยฯมาเพื่อพัฒนาเครื่องนี้ เพื่อลดต้นทุนลง

4.2.6 ผลการพิจารณาทางเลือกของการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย

จากปัญหาที่เกิดขึ้นกับช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ วิสาหกิจฯจึงพิจารณาแล้วเห็นว่า ควรจะยกฐานะของวิสาหกิจฯเพื่อระดมทุน และสร้างความน่าเชื่อถือต่อผู้บริโภค จึงได้คิดก่อตั้งเป็นสหกรณ์การเกษตร และได้ติดต่อเกษตรและสหกรณ์จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเพื่อประสานงานในการก่อตั้ง แต่ได้รับแจ้งว่า สหกรณ์การเกษตรสามารถก่อตั้งได้อำเภอละ 1 แห่งเท่านั้น วิสาหกิจฯจึงได้นำกลับมาพิจารณาและพบว่า พื้นที่การเกษตรที่จะจัดตั้งสหกรณ์นี้อยู่ในเขตพื้นที่ปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม จึงได้ขอให้สำนักงานปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม ออกหนังสือไปยังกรมส่งเสริมสหกรณ์ เพื่อให้สามารถก่อตั้งเป็นสหกรณ์ได้เป็นกรณีพิเศษ จนในที่สุดสามารถจัดตั้งสหกรณ์การเกษตรได้ในนาม “สหกรณ์การเกษตรในเขตปฏิรูปที่ดินช้างใหญ่จำกัด” เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2559



ภาพที่ 4-3 การประชุมร่างข้อบังคับ เพื่อเสนอต่อที่ประชุมผู้ที่คาดว่าจะป็นสมาชิก



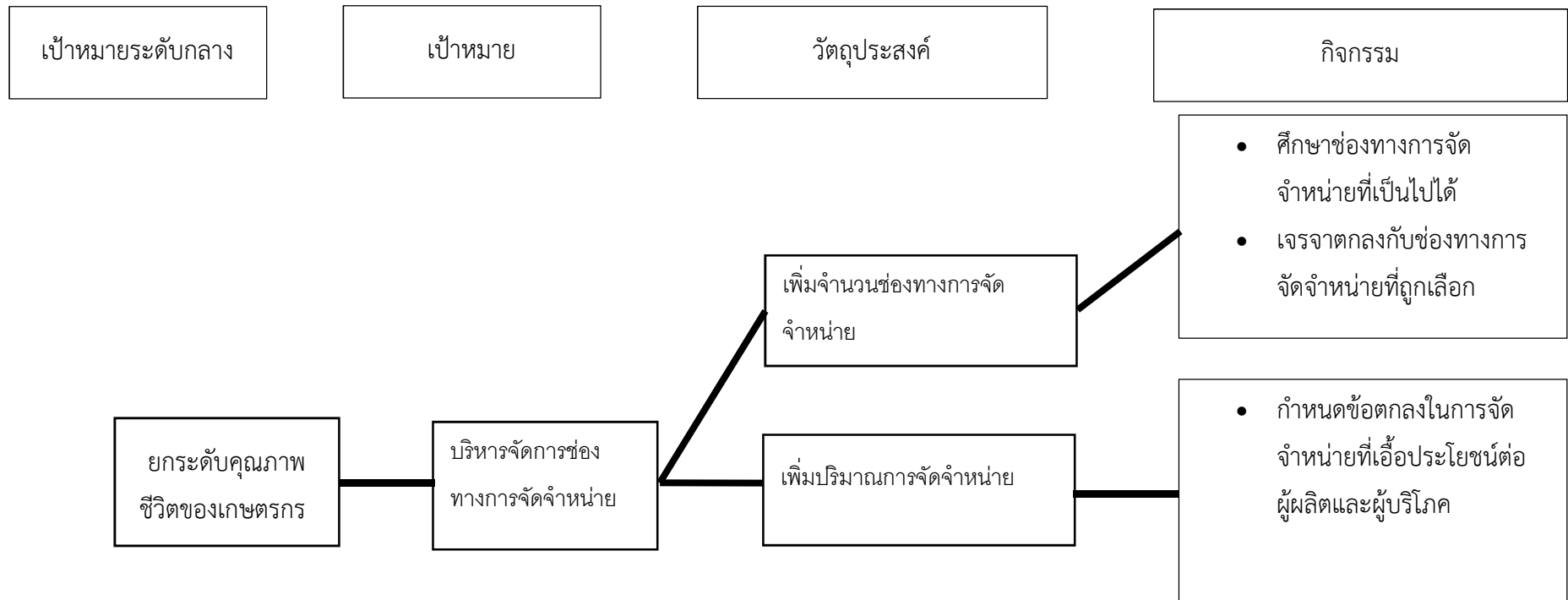
ภาพที่ 4-4 ใบสำคัญรับจดทะเบียนสหกรณ์

4.3 ความสอดคล้องกับกรอบการวิจัย

ผู้วิจัยยังได้ประชุมเชิงปฏิบัติการในวันพุธที่ 18 มีนาคม 2558 เพื่อสรุปกรอบการทำวิจัย ดังนี้

ตารางที่ 4-4 สรุปกรอบการวิจัย

	คำอธิบายโดยสรุป	ตัวชี้วัด	วิธีเก็บข้อมูล/แหล่งของข้อมูลของตัวชี้วัด	เงื่อนไข/ความเสี่ยง
เป้าหมาย	การบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวมาตรฐานปลอดภัย	จำนวนช่องทางการจัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น	การลงพื้นที่สำรวจ	ผลิตภัณฑ์อาจไม่เป็นที่ต้องการของตลาด
วัตถุประสงค์ หรือ ผลลัพธ์	1. การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย 2. การเพิ่มปริมาณการจัดจำหน่าย	1. ช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 1 ช่องทาง 2. ปริมาณการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น 1 ตันต่อเดือน	การนำผลิตภัณฑ์ตัวอย่างไปนำเสนอกับกลุ่มลูกค้า	ทัศนคติของผู้บริโภค
ผลผลิต	จำนวนการสั่งซื้อข้าวจากกลุ่มลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น	จำนวนการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 1 ตันต่อเดือน	เก็บข้อมูลจากจำนวนใบสั่งซื้อ	ความต้องการของผู้บริโภคไม่แน่นอน
กิจกรรม	1. ทำความเข้าใจ 2. กำหนดรูปแบบแนวทางการดำเนินงาน 3. ดำเนินการ 4. ประเมินผล	1. ช่องทางการจัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น 2. ข้อตกลงร่วมในการซื้อขาย	สนทนากลุ่ม	ภัยธรรมชาติที่ทำให้ผลผลิตไม่เป็นไปตามต้องการ คุณสมบัติของข้าวที่ไม่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค



ตัวชี้วัดเป้าหมาย

- มีช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจากเดิม ภายใน 1 ปี

ตัวชี้วัดวัตถุประสงค์

- จำนวนช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 1 ช่องทาง
- ปริมาณข้าวสารที่จำหน่ายได้เพิ่มขึ้น 1 ตันต่อเดือน

ผลการดำเนินกิจกรรม (output) ที่จะส่งมอบรอบ 6 เดือนแรก

เกิดข้อตกลงร่วมกันในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายที่จะนำไปดำเนินการต่อ

ผลการวิจัยเมื่อเทียบกับตัวชี้วัดตามกรอบการวิจัย พบว่า ไม่บรรลุตัวชี้วัดวัตถุประสงค์เรื่อง “ปริมาณข้าวสารที่จำหน่ายได้เพิ่มขึ้น 1 ตันต่อเดือน” เนื่องจากเพิ่งเริ่มจัดตั้งสหกรณ์ฯ และการวิจัยอยู่ในช่วงที่สถานะแล้ง ไม่สามารถปลูกข้าวได้ แต่สหกรณ์ฯสามารถเริ่มดำเนินการได้ในระดับหนึ่ง และกำลังพิจารณาอาชีพเสริมอื่นๆเพื่อทดแทนการพึ่งพาแต่ “ข้าว” เพียงอย่างเดียว เช่น กาท่องเที่ยวเชิงเกษตร เป็นต้น

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย

5.1 สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและเสนอแนะแนวทางการบริหารจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวเกษตรปลอดภัยของวิสาหกิจชุมชนพันธุ์ข้าวไทย ศูนย์ปราชญ์เกษตรชางใหญ่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผู้วิจัยใช้วิธีวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในการดำเนินการวิจัย เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วม การบันทึกข้อมูลภาคสนาม การบันทึกผลกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์ และการประชุมร่วมกันระหว่างนักวิจัยในโครงการและนักวิจัยของวิสาหกิจฯ โดยสุดท้ายได้ข้อสรุปในการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายขึ้นมาใหม่ โดยการเป็นตัวกลางประเภทสหกรณ์ฯ ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่สามารถดำเนินการได้มากกว่าวิสาหกิจฯ ที่เป็นอยู่เดิม ในนาม “สหกรณ์การเกษตรในเขตปฏิรูปที่ดินชางใหญ่จำกัด” และจดทะเบียนสำเร็จเมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2559

ทั้งนี้ เนื่องจากสถานการณ์การขาดแคลนน้ำในช่วงปีที่ผ่านมา ทำให้สหกรณ์กำลังพิจารณาถึงแหล่งรายได้อื่นๆ นอกเหนือจากการจำหน่ายข้าว เช่น การท่องเที่ยวเชิงเกษตร เป็นต้น

5.2 ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้ประโยชน์

กรณีวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ หากต้องการก่อตั้งเป็นนิติบุคคล อาจจะติดปัญหาหากฎกระทรวงเรื่องสหกรณ์การเกษตรสามารถก่อตั้งได้อำเภอละ 1 แห่งเท่านั้น ซึ่งอาจแก้ไขได้โดย

- 1) เข้าร่วมกับสหกรณ์การเกษตรที่มีอยู่แล้วในอำเภอนั้นๆ แต่อาจมีปัญหาเรื่องการบริหารจัดการที่ไม่เป็นตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มวิสาหกิจฯ
- 2) สามารถจัดตั้งเป็นกลุ่มเกษตรกรตามพระราชกฤษฎีกา ว่าด้วยกลุ่มเกษตรกร พ.ศ. 2547 ซึ่งมีฐานะเป็นนิติบุคคลเช่นเดียวกัน แต่สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจะน้อยกว่าการเป็นสหกรณ์การเกษตร

บรรณานุกรม

- Banomyong R. (2004) Logistics management in Thailand. Bangkok: veladee
- Ernest T. Stringer (1999) Action Research 2nd edition CA:Sage
- Kemmis, S. and McTaggart, R. (2000) Participatory action research, in N.K. Denzin and Y.S. Lincoln (eds) *Handbook of Qualitative Research* (2nd ed.). CA:Sage pp. 567–605
- Kemmis, S., & Wilkinson, M. (1998). Participatory action research and the study of practice. In B. Atweh, S. Kemmis, & P. Weeks (Eds.), *Action research in practice: Partnerships for social justice in education* (pp. 21-36). London: Routledge.
- Mills, G.E. (2000) Action research: a guide for the teacher researcher. Merrill, Upper Saddle River, NJ
- Stern, L.W., El-Ansary, A. I., & Coughlan. (1996) Marketing Channels, 5th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice & Hall
- ไพบูลย์ วัฒนศิริธรรม. (2542). “สังคม สัจจกร”. สำนักไทยที่พึ่งปรารถนา. กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิบูรณชนบทแห่งประเทศไทยในพระราชูปถัมภ์.
- ชานนท์ รุ่งเรือง (2555). การเพิ่มประสิทธิภาพในการกระจายสินค้าและการลดต้นทุนโดยใช้เทคนิคการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ในอุตสาหกรรมอูมิเนียม. วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต. เชียงใหม่ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม
- ฐิติรัตน์ คุณรัตน์ภรณ์. (2550). การบริหารช่องทางการตลาด. กรุงเทพฯ:ช่อระกา.
- ธีรารัตน์ จันทรมานนท์ (2555). ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อลูกค้าในการซื้อสินค้าเคมีภัณฑ์และการเลือกจำหน่ายในจังหวัดเชียงใหม่ บัณฑิตวิทยาลัย เชียงใหม่, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต การตลาด
- นิตานาถ บุญโญ (2548) การศึกษาปัญหาการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวสาร กรณีศึกษา บริษัทโรงสีข้าวสวนดุสิต จำกัด รายงานการศึกษานิพนธ์ สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมอาหาร บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- ประเวศ วะสี. (2542). ชุมชนเข้มแข็ง : ทูทางสังคมของไทย. “หนังสือชุดชุมชนเข้มแข็ง”. ลำดับที่ 1. กรุงเทพมหานคร : สำนักงานกองทุนเพื่อสังคมธนาคารออมสิน.
- ประกาศิต เจริญศิริ (2555). ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจด้านคุณภาพการบริการทางโลจิสติกส์ในการกระจายสินค้าเครื่องมือผ่าตัดใหญ่ในประเทศไทย บัณฑิตวิทยาลัย เชียงใหม่ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต
- ภูตินันท์ อติพิทยากร (2555). การบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. ก. อติพิทยากร. กรุงเทพฯ.

- รัชนิกร อุตตมา (2553). ช่องทางการจัดจำหน่ายผักปลอดสารพิษของเกษตรกร ในอำเภอสารภี จังหวัด เชียงใหม่, บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต เชียงใหม่, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. การจัดการอุตสาหกรรม เกษตร
- วีระ นิยมวัน. (2542). การประชุมทำงานอย่างมีส่วนร่วมความคิดและสร้างสรรค์ AIC. นนทบุรี: โครงการ ดำรง งามอนามัย
- ศิริพร ศรีชูชาติ (2548). ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทของขวัญและของตกแต่งบ้านของผู้ส่งออก ในจังหวัดเชียงใหม่ บัณฑิตวิทยาลัย เชียงใหม่ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ บริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต
- ศิริพร ศรีชูชาติ (2548). ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทของขวัญและของตกแต่งบ้านของผู้ส่งออก ในจังหวัดเชียงใหม่. บัณฑิตวิทยาลัย เชียงใหม่. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- สนั่น เถาซารี และ ระพีพันธ์ ปิตาคะโส (2555) การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานข้าวในภาค ตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย KRU Res. J. 2012; 17(1):(125-141) available from [http : //resjournal.kku.ac.th](http://resjournal.kku.ac.th)
- สุภางค์ จันทวานิช.(2551).การวิจัยเชิงคุณภาพ. พิมพ์ครั้งที่ 16. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย.

ภาคผนวก

ข้อบังคับสหกรณ์ สหกรณ์การเกษตรในเขตปฏิรูปที่ดินช้างใหญ่จำกัด พ.ศ. 2559

ตามมติของที่ประชุมใหญ่ของ สหกรณ์การเกษตรในเขตปฏิรูปที่ดินช้างใหญ่จำกัด เมื่อวันที่ เดือน..... พ.ศ. ให้ใช้ข้อบังคับฉบับนี้นายทะเบียนสหกรณ์ได้รับจดทะเบียนแล้ว มีความดังนี้

ข้อบังคับนี้เรียกว่า “ข้อบังคับสหกรณ์การเกษตรในเขตปฏิรูปที่ดินช้างใหญ่จำกัด พ.ศ. 2559”

ข้อบังคับนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันที่น่าายทะเบียนสหกรณ์รับจดทะเบียน ให้ยกเลิกข้อบังคับสหกรณ์ที่มีอยู่ก่อนข้อบังคับสหกรณ์ฉบับนี้ใช้บังคับ นับแต่วันที่ข้อบังคับสหกรณ์ฉบับนี้มีผลบังคับใช้

ข้อบังคับ

สหกรณ์การเกษตรในเขตปฏิรูปที่ดินช้างใหญ่จำกัด

พ.ศ. 2559



หมวด 1

ชื่อ ประเภทและที่ตั้งสำนักงาน

ข้อ 1. ชื่อ ประเภทและที่ตั้งสำนักงาน

ชื่อ	สหกรณ์การเกษตรในเขตปฏิรูปที่ดินช้างใหญ่ จำกัด
ประเภท	สหกรณ์การเกษตร
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 64 หมู่ที่ 1 ตำบลช้างใหญ่ อำเภอบางไทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา รหัสไปรษณีย์ 13290
ท้องที่ดำเนินงาน	อำเภอบางไทร

สหกรณ์อาจย้ายที่ตั้งสำนักงานได้ตามที่คณะกรรมการดำเนินการพิจารณาเห็นสมควร โดยแจ้งให้นายทะเบียนสหกรณ์ กรมส่งเสริมสหกรณ์ และกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ทราบ และให้ปิดประกาศไว้ที่สำนักงานของสหกรณ์เดิม สำนักงานส่วนราชการสหกรณ์ และที่ว่าการอำเภอแห่งท้องที่ที่สหกรณ์ตั้งอยู่เป็นเวลาไม่น้อยกว่าสามสิบวัน และให้ดำเนินการแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับในการประชุมใหญ่คราวต่อไปด้วย

ตราของสหกรณ์ ตราของสหกรณ์มีรูปลักษณะ ดังนี้



ความหมายของตรา

ช้างชูรวงข้าว พื้นที่ตำบลช้างใหญ่เป็นพื้นที่อุดมสมบูรณ์
เหมาะแก่การทำการเกษตร โดยเฉพาะพืชหลักคือ ข้าว
เกลียวเชือกล้อมรอบ ความร่วมไม้ร่วมมือ ความกลม
เกลียวของคนในชุมชน

หมวด 2

วัตถุประสงค์และอำนาจกระทำการ

ข้อ 2. วัตถุประสงค์ สหกรณ์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคมของบรรดาสมาชิก โดยวิธีช่วยเหลือและช่วยเหลืซึ่งกันและกันตามหลักสหกรณ์รวมทั้งในข้อต่อไปนี้

- (1) จัดหาวัสดุการเกษตรและเครื่องอุปโภคบริโภคที่จำเป็นมาจำหน่ายแก่สมาชิก
- (2) รวบรวมผลผลิตการเกษตร ผลิตภัณฑ์และบริการของสมาชิกมาจัดการขายหรือแปรรูปออกขายโดยซื้อหรือรวบรวมผลผลิตจากสมาชิกก่อนผู้อื่น
- (3) จัดให้มีเงินกู้หรือสินเชื่อแก่สมาชิก เพื่อการประกอบอาชีพและการดำรงชีพ
- (4) ส่งเสริมการออมทรัพย์ของสมาชิก
- (5) ส่งเสริมการเรียนรู้และการพัฒนาคุณภาพชีวิตของสมาชิกและชุมชน
- (6) ร่วมมือกับสหกรณ์อื่น สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย ชุมนุมสหกรณ์องค์กร ชุมชนภาคเอกชน และหน่วยงานของรัฐเพื่อส่งเสริมและปรับปรุงกิจการของสหกรณ์
- (7) ส่งเสริมและเผยแพร่อาชีพการเกษตร หัตถกรรม อุตสาหกรรมในครัวเรือนหรือการประกอบอาชีพอย่างอื่นในหมู่สมาชิกและครอบครัวสมาชิก รวมทั้งการส่งเสริมความรู้ในการผลิตทางอุตสาหกรรม เพื่อให้สมาชิกมีอาชีพและรายได้ที่มั่นคง

ข้อ 3. อำนาจกระทำการ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของสหกรณ์ ให้สหกรณ์มีอำนาจกระทำการดังต่อไปนี้

- (1) ติดตั้งเครื่องสูบน้ำ หรือปิดกั้นทำนบเหมืองฝาย จัดระบบการส่งน้ำ ระบายน้ำและอำนวยความสะดวกเพื่อประโยชน์แก่การเกษตร
- (2) จัดให้มีฉางหรือโรงเรือนการเกษตรเพื่อเก็บรักษาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์
- (3) จัดให้มียานพาหนะขนส่ง เครื่องมือ เครื่องจักรกล หรือปศุสัตว์ เกี่ยวกับการผลิตทางการเกษตรสำหรับให้บริการแก่สมาชิก
- (4) จัดให้มีโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อแปรรูปผลผลิตหรือเพื่อผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตามความต้องการของตลาด
- (5) จัดหาทุนเพื่อดำเนินกิจการตามวัตถุประสงค์ของสหกรณ์
- (6) รับฝากเงินจากสมาชิกหรือสหกรณ์อื่นหรือสมาคมงานกิจสงเคราะห์
- (7) ให้สหกรณ์อื่นกู้ยืมเงิน

- (8) ชื่อหุ้นของธนาคารซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่สหกรณ์
- (9) ชื่อหุ้นของชุมนุมสหกรณ์หรือสหกรณ์อื่น
- (10) ชื่อหุ้นของสถาบันที่ประกอบธุรกิจอันทำให้เกิดความสะดวกหรือส่งเสริมความเจริญ แก่กิจการของสหกรณ์
- (11) ออกตั๋วสัญญาใช้เงินและตราสารการเงิน
- (12) ฝากหรือลงทุนอย่างอื่นตามกฎหมายและตามที่คณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติกำหนด
- (13) ให้สวัสดิการและการสงเคราะห์ตามสมควรแก่สมาชิกและครอบครัว
- (14) ส่งเสริมกิจกรรมกลุ่มของสมาชิก กลุ่มสตรีสหกรณ์ กลุ่มเยาวชนสหกรณ์ กลุ่มผู้ใช้น้ำ กลุ่มรวมกันผลิต กลุ่มรวมกันซื้อ กลุ่มรวมกันขาย และกลุ่มออมทรัพย์ ฯลฯ
- (15) ให้ความช่วยเหลือทางวิชาการแก่สมาชิก
- (16) ขอหรือรับความช่วยเหลือทางวิชาการจากทางราชการ หน่วยงานของต่างประเทศหรือบุคคลอื่นใด
- (17) การกระทำต่าง ๆ ตามที่อนุญาตไว้ในกฎหมายว่าด้วยสหกรณ์ เพื่อให้เป็นไปตาม วัตถุประสงค์ที่กล่าวข้างต้น รวมถึง ชื่อ ถือกรรมสิทธิ์หรือทรัพย์สินครอบครอง กู้ยืม เช่าหรือให้เช่า เช่าซื้อหรือให้เช่าซื้อ โอนหรือรับโอน สิทธิการเช่าหรือสิทธิการเช่าซื้อ ขายหรือจำหน่าย จำนองหรือรับ จำนอง จำนำหรือรับจำนำ ด้วยวิธีอื่นใด ซึ่งทรัพย์สินแก่สมาชิกหรือของสมาชิก

หมวด 3

ทุน

ข้อ 4. ที่มาของทุน สหกรณ์อาจหาทุนเพื่อดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

- (1) ออกหุ้น
- (2) รับฝากเงิน
- (3) กู้ยืมเงินและรับเงินจากการออกตั๋วสัญญาใช้เงินและตราสารการเงินอย่างอื่น
- (4) สะสมทุนสำรองและทุนอื่น ๆ
- (5) รับเงินอุดหนุนหรือทรัพย์สินที่มีผู้ยกให้

หุ้น

ข้อ 5. การออกหุ้น สหกรณ์ออกหุ้นได้โดยไม่จำกัดจำนวน มีมูลค่าหุ้นละสิบบาท

ข้อ 6. การถือหุ้น สมาชิกต้องถือหุ้นในสหกรณ์ดังต่อไปนี้

- (1) ถือหุ้นเมื่อแรกเข้าเป็นสมาชิกอย่างน้อยคนละ 50 หุ้น
- (2) ถือหุ้นตามส่วนแห่งเงินกู้ ในอัตราห้าหุ้นต่อจำนวนเงินกู้ทุก ๆ หนึ่งพันบาทเศษของหนึ่งพันบาท ให้ถือเป็นห้าหุ้น เว้นแต่การกู้คราวนั้นสมาชิกขอรับเป็นสิ่งที่องค์กรให้ดเว้นการถือหุ้นเพิ่มได้
- (3) นอกจากถือหุ้นตาม (1) และ (2) แล้ว สมาชิกย่อมจะขอถือหุ้นเพิ่มขึ้นอีกเมื่อใดก็ย่อมทำได้ โดยแสดงความจำนงเป็นหนังสือต่อคณะกรรมการดำเนินการ โดยมีเงื่อนไขดังนี้
 - (3.1) สมาชิกซึ่งเป็นเกษตรกรจำนวนหุ้นทั้งหมดต้องไม่เกินหนึ่งในห้าของหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมด
 - (3.2) สมาชิกทั่วไปจำนวนหุ้นทั้งหมดต้องไม่เกินหนึ่งในสิบของหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมด
- (4) สมาชิกจะโอนหุ้นหรือถอนหุ้นในระหว่างที่ตนเป็นสมาชิกอยู่ไม่ได้
- (5) เมื่อสมาชิกภาพของสมาชิกสิ้นสุดลง สหกรณ์มีสิทธินำเงินตามมูลค่าหุ้นที่สมาชิกมีอยู่มาหักกลับ ลบหนี้ที่สมาชิกผูกพันต้องชำระหนี้แก่สหกรณ์ได้ และให้สหกรณ์มีฐานะเป็นเจ้าหนี้บุริมสิทธิพิเศษเหนือเงินค่าหุ้นนั้น

ข้อ 7. การชำระค่าหุ้น สมาชิกต้องชำระค่าหุ้นเป็นเงินสดโดยถือปฏิบัติดังนี้

- (1) การชำระค่าหุ้นตาม ข้อ 6(1) และข้อ 6 (3) นั้น จะต้องชำระเต็มมูลค่าหุ้นในคราวเดียวภายในเวลาที่คณะกรรมการดำเนินการกำหนด
- (2) การชำระค่าหุ้นตามข้อ 6(2) จะต้องชำระค่าหุ้นทุกคราวที่ได้รับเงินกู้จากสหกรณ์

ข้อ 8. การโอนหุ้นของสมาชิก การโอนหุ้นซึ่งสมาชิกถืออยู่ในสหกรณ์จะทำได้โดยเงื่อนไขดังต่อไปนี้

- (1) สมาชิกผู้โอนได้ออกจากสหกรณ์ และจะโอนหุ้นซึ่งชำระเต็มมูลค่าแล้วเท่านั้น
- (2) สมาชิกผู้โอนไม่มีหนี้สินของตนซึ่งต้องรับผิดชอบต่อสหกรณ์โดยตรง
- (3) ผู้รับโอนต้องเป็นสมาชิกในสหกรณ์นี้ หรือผู้สมัครซึ่งคณะกรรมการดำเนินการตกลงให้รับเข้าเป็นสมาชิกแล้ว

การโอนหุ้นต้องทำเป็นหนังสือตามแบบที่สหกรณ์กำหนดไว้ โดยลงลายมือชื่อผู้โอนและผู้รับโอนมีพยานอย่างน้อยสองคนรับรองลายมือชื่อนั้น ๆ

เมื่อสหกรณ์ได้สอบสวนพิจารณาแล้วปรากฏว่า การโอนหุ้นได้กระทำโดยถูกต้องและครบถ้วนตามเงื่อนไขดังกล่าวข้างต้น และได้จัดแจ้งการโอนทั้งชื่อและที่อยู่ของผู้รับโอนลงในทะเบียนหุ้นแล้วเสร็จ จึงเป็นอันรับรองการโอนหุ้นนั้นๆ

ข้อ 9. การแจ้งความจำนงเพื่อโอนหุ้น

สมาชิกซึ่งประสงค์จะโอนหุ้นโดยถูกต้องตามเงื่อนไขที่กำหนดในข้อ 8 (1) และ (2) แต่ไม่อาจหาสมาชิกผู้รับโอนได้จะแจ้งความจำนงเพื่อโอนหุ้นไว้ต่อสหกรณ์เป็นหนังสือก็ได้ เมื่อสหกรณ์ได้รับแจ้งเช่นนั้นแล้วถ้ามีสมาชิกอื่นมาขอถือหุ้น สหกรณ์จะจัดให้ทำความตกลงกันโอนหุ้น ซึ่งรับแจ้งความจำนงไว้นั้นก่อนการออกหุ้นใหม่

ข้อ 10. การแจ้งยอดจำนวนหุ้น

สหกรณ์จะแจ้งยอดจำนวนหุ้นที่สมาชิกชำระเต็มมูลค่าแล้วให้สมาชิกแต่ละคนทราบทุกสิ้นปีทางบัญชีสหกรณ์

หมวด 4

การดำเนินงาน

ข้อ 11. การดำเนินงาน

การดำเนินงานของสหกรณ์ต้องทำธุรกิจบริการสมาชิกโดยการให้เงินกู้ รวมกันผลิต รวมกันซื้อ รวมกันขาย รวมกันแก้ปัญหาอย่างใดอย่างหนึ่ง เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันและเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ช่วยเหลือตนเองตามกำลังความสามารถ

การรับฝากเงิน

ข้อ 12. การรับฝากเงิน

สหกรณ์อาจรับฝากเงินประเภทออมทรัพย์ หรือประเภทประจำจากสมาชิกหรือสหกรณ์อื่นหรือสมาคมอาปนกิจสงเคราะห์ซึ่งมีสมาชิกของสมาคมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งเป็นสมาชิกของสหกรณ์ ทั้งนี้ ตามระเบียบของสหกรณ์ที่ได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนสหกรณ์

ข้อกำหนดเกี่ยวกับการรับฝาก ดอกเบี้ย การถอนเงินฝากและอื่น ๆ ให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในระเบียบของสหกรณ์ที่ได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนสหกรณ์

ให้สหกรณ์ดำรงสินทรัพย์สภาพคล่องตามหลักเกณฑ์ และวิธีการที่กำหนดในกฎกระทรวง

การให้เงินกู้

ข้อ 13. การให้เงินกู้

เงินกู้นั้นอาจให้ได้แก่

- (1) สมาชิกของสหกรณ์
- (2) สหกรณ์อื่น

การให้เงินกู้แก่สมาชิคนั้น ให้คณะกรรมการดำเนินการมีอำนาจพิจารณาวินิจฉัยให้เงินกู้ได้ตามข้อบังคับนี้และตามระเบียบของสหกรณ์

ข้อกำหนดต่าง ๆ เกี่ยวกับหลักเกณฑ์การพิจารณาวินิจฉัยให้เงินกู้ ประเภทและจำกัดแห่งเงินกู้ หลักประกันสำหรับเงินกู้ ลำดับแห่งการให้เงินกู้ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ การส่งชำระหนี้เงินกู้ การควบคุมหลักประกัน การเรียกคืนเงินกู้และอื่น ๆ ให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในระเบียบของสหกรณ์

การให้เงินกู้แก่สหกรณ์อื่นนั้น คณะกรรมการดำเนินการจะพิจารณาให้กู้ได้ต่อเมื่อสหกรณ์มีเงินทุนเหลือจากการให้เงินกู้แก่สมาชิกแล้ว ตามระเบียบของสหกรณ์ที่ได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนสหกรณ์

สมาชิก หรือสหกรณ์อื่นซึ่งประสงค์จะขอกู้เงินจากสหกรณ์นี้ ต้องเสนอคำขอกู้ตามแบบและระเบียบของสหกรณ์ที่กำหนดไว้

ข้อ 14. ความมุ่งหมายแห่งเงินกู้

เงินกู้ซึ่งให้แก่สมาชิกไม่ว่าประเภทใด ๆ จะให้ได้แต่เฉพาะเพื่อการอันจำเป็น หรือมีประโยชน์ตามที่คณะกรรมการดำเนินการเห็นสมควร

ให้คณะกรรมการดำเนินการสอดส่อง และกวดขันการใช้เงินกู้ของสมาชิกให้ตรงตามความมุ่งหมายที่ให้เงินกู้นั้น

การฝากหรือการลงทุนของสหกรณ์

ข้อ 15. การฝากหรือการลงทุนของสหกรณ์

เงินของสหกรณ์นั้นสหกรณ์อาจฝากหรือลงทุนได้ตามที่กำหนดไว้ในวัตถุประสงค์ของสหกรณ์ และตามที่คณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติกำหนด ภายใต้กฎหมายว่าด้วยสหกรณ์ โดยให้คำนึงถึงความมั่นคงและประโยชน์สูงสุดที่สหกรณ์หรือสมาชิกจะได้รับ

การกั๊ยเงินหรือการค้ำประกัน

ข้อ 16. วงเงินกั๊ยเงินหรือการค้ำประกัน

ที่ประชุมใหญ่อาจกำหนดวงเงินกั๊ยเงินหรือการค้ำประกันสำหรับปีหนึ่ง ๆ ไว้ตามที่จำเป็นและสมควรแก่การดำเนินงาน วงเงินซึ่งกำหนดดังว่านี้ต้องได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนสหกรณ์

ถ้าที่ประชุมใหญ่ยังมิได้กำหนดหรือนายทะเบียนสหกรณ์ยังมิได้ให้ความเห็นชอบวงเงินกู้ยืมหรือการค้าประกันสำหรับปีใด ก็ให้ใช้วงเงินกู้ยืมสำหรับปีก่อนไปพลาง

ข้อ 17. การกู้ยืมเงินหรือการค้าประกัน

สหกรณ์อาจกู้ยืมเงินหรือออกตั๋วสัญญาใช้เงินหรือตราสารการเงิน หรือโดยวิธีอื่นใดสำหรับใช้เป็นทุนดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ได้ตามที่คณะกรรมการดำเนินการเห็นควร ทั้งนี้จะต้องอยู่ภายในวงเงินกู้ยืมหรือการค้าประกันประจำปีตามข้อ 16

การเงินและการบัญชีของสหกรณ์

ข้อ 18. การลงลายมือชื่อแทนสหกรณ์

การลงลายมือชื่อเพื่อให้มีผลผูกพันสหกรณ์ในกิจการเกี่ยวกับบุคคลภายนอก ให้ประธานกรรมการ หรือรองประธานกรรมการ หรือเลขานุการ หรือเหรัญญิก และผู้จัดการ รวมสองคนเป็นผู้ลงชื่อแทนสหกรณ์ในเอกสารทั้งปวงได้

คณะกรรมการดำเนินการจะมอบหมายให้กรรมการดำเนินการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือผู้จัดการทำการแทนก็ได้ และให้เป็นไปตามที่มอบหมายนั้น

การลงลายมือชื่อแทนสหกรณ์ตามความในวรรคหนึ่งและวรรคสอง ต้องประทับตราของสหกรณ์ (ถ้ามี) เป็นสำคัญด้วย

ข้อ 19. การเงินของสหกรณ์

คณะกรรมการดำเนินการต้องดำเนินการในทางอันสมควร เพื่อให้การเงินของสหกรณ์เป็นไปโดยเรียบร้อยและเกิดประโยชน์แก่สหกรณ์ ซึ่งรวมทั้งในข้อต่อไปนี้

- (1) การรับจ่ายและเก็บรักษาเงินของสหกรณ์ให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในระเบียบ ของสหกรณ์
- (2) การรับจ่ายเงินของสหกรณ์ต้องกระทำที่สำนักงานของสหกรณ์เท่านั้น เว้นแต่มีกรณีอันจำเป็นที่ไม่อาจปฏิบัติได้ ให้คณะกรรมการดำเนินการพิจารณากำหนดวิธีปฏิบัติได้ตามสมควร

ข้อ 20. การบัญชีของสหกรณ์

ให้สหกรณ์จัดให้มีการทำบัญชีตามแบบและรายการที่นายทะเบียนสหกรณ์กำหนด และเก็บรักษาบัญชีและเอกสารประกอบการลงบัญชีไว้ที่สำนักงานของสหกรณ์ภายในระยะเวลาที่นายทะเบียนสหกรณ์กำหนด

ให้บันทึกรายการในบัญชีเกี่ยวกับกระแสเงินสดของสหกรณ์ในวันที่เกิดเหตุขึ้น สำหรับเหตุอื่นที่ไม่เกี่ยวกับกระแสเงินสดให้บันทึกรายการในสมุดบัญชีภายในสามวันนับแต่วันที่มิเหตุอันจะต้องบันทึกการนั้นและการลงบัญชีต้องมีเอกสารประกอบการลงบัญชีที่สมบูรณ์โดยครบถ้วน

ให้สหกรณ์จัดทำบัญชีอย่างน้อยครั้งหนึ่งในรอบสิบสองเดือนอันจัดว่าเป็นรอบปีทางบัญชีของสหกรณ์ซึ่งต้องมีรายการแสดงสินทรัพย์หนี้สินและทุนของสหกรณ์กับทั้งบัญชีกำไรขาดทุนตามแบบที่นายทะเบียนสหกรณ์กำหนด

วันสิ้นปีทางบัญชีของสหกรณ์ให้สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน ของทุกปี

ข้อ 21. การเสนองบดุลต่อที่ประชุมใหญ่

ให้คณะกรรมการดำเนินการเสนองบดุลซึ่งผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบและรับรองแล้วเพื่ออนุมัติ ในที่ประชุมใหญ่ ภายในหนึ่งร้อยห้าสิบวันนับแต่วันสิ้นปีทางบัญชี

ให้คณะกรรมการดำเนินการเสนอรายงานประจำปีแสดงผลการดำเนินงานของสหกรณ์ต่อที่ประชุมใหญ่ด้วยในคราวที่เสนองบดุลและให้ส่งสำเนารายงานประจำปีกับงบดุลไปยังนายทะเบียนสหกรณ์ภายในสามสิบวันนับแต่วันที่มีการประชุมใหญ่

อนึ่ง ให้เก็บรักษารายงานประจำปีแสดงผลการดำเนินงานของสหกรณ์ งบดุล พร้อมทั้งข้อบังคับ ระเบียบ และกฎหมายว่าด้วยสหกรณ์ไว้ ณ สำนักงานของสหกรณ์เพื่อให้สมาชิกขอตรวจดูได้โดยไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียม

ข้อ 22. ทะเบียนและเอกสารของสหกรณ์

ให้สหกรณ์มีทะเบียนสมาชิก ทะเบียนหุ้น สมุดรายงานการประชุม ตลอดจนทะเบียนอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการดำเนินการเห็นสมควรให้มีขึ้น

ให้สหกรณ์ส่งสำเนาทะเบียนสมาชิกและทะเบียนหุ้นแก่นายทะเบียนสหกรณ์ภายในเก้าสิบวันนับแต่วันที่จดทะเบียน

ให้สหกรณ์รายงานการเปลี่ยนแปลงรายการในทะเบียนสมาชิกหรือทะเบียนหุ้นต่อนายทะเบียนสหกรณ์ภายในสามสิบวันนับแต่วันสิ้นปีทางบัญชีของสหกรณ์

สมาชิกอาจขอตรวจดูเอกสารดังกล่าวในวรรคก่อนได้ ณ สำนักงานของสหกรณ์ในระหว่างเวลา ทำงานแต่จะดูบัญชีหรือทะเบียนเกี่ยวกับเงินค่าหุ้น เงินฝาก หรือเงินกู้ของสมาชิกรายอื่นไม่ได้ นอกจากจะได้รับความยินยอมเป็นหนังสือของสมาชิกรายนั้น และได้รับอนุญาตจากผู้จัดการก่อน

การตรวจสอบบัญชีและการกำกับดูแลสหกรณ์

ข้อ 23. การตรวจสอบบัญชี

บัญชีของสหกรณ์นั้นต้องได้รับการตรวจสอบอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง ตามมาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไปและตามระเบียบที่นายทะเบียนสหกรณ์กำหนด โดยผู้สอบบัญชีซึ่ง นายทะเบียนสหกรณ์แต่งตั้ง

ข้อ 24. การกำกับดูแลสหกรณ์

นายทะเบียนสหกรณ์ รองนายทะเบียนสหกรณ์ ผู้ตรวจการสหกรณ์ ผู้สอบบัญชี หรือ พนักงานเจ้าหน้าที่ซึ่งนายทะเบียนสหกรณ์มอบหมาย มีอำนาจออกคำสั่งเป็นหนังสือให้ คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์ คณะกรรมการอื่น ผู้ตรวจสอบกิจการ ผู้จัดการ เจ้าหน้าที่หรือ เชิญสมาชิกของสหกรณ์มาชี้แจงข้อเท็จจริงเกี่ยวกับการดำเนินกิจการของสหกรณ์หรือให้ส่งเอกสาร เกี่ยวกับการดำเนินงานหรือรายงานการประชุมได้และมีอำนาจเข้าไปตรวจสอบในสำนักงานของ สหกรณ์ระหว่างเวลาทำงานของสหกรณ์ได้

ทั้งนี้ ให้ผู้ซึ่งเกี่ยวข้องตามความในวรรคแรกอำนวยความสะดวกให้ความช่วยเหลือ และ ให้คำชี้แจงแก่ผู้ปฏิบัติการตามสมควร

ข้อ 25. การส่งรายการหรือรายงาน

ให้สหกรณ์ส่งรายการหรือรายงานเกี่ยวกับกิจการของสหกรณ์ต่อหน่วยงานที่กำกับดูแล ตามแบบและระยะเวลาที่หน่วยงานนั้นกำหนด

กำไรสุทธิประจำปี

ข้อ 26. การจัดสรรกำไรสุทธิประจำปี

เมื่อสิ้นปีทางบัญชีและได้ปิดบัญชีตามมาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไปแล้ว ปรากฏว่าสหกรณ์มีกำไรสุทธิ ให้จัดสรรเป็นทุนสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละสิบของกำไรสุทธิและเป็นค่าบำรุง สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทยตามอัตราที่กำหนดในกฎกระทรวง แต่ต้องไม่เกินร้อยละห้าของ กำไรสุทธิ

กำไรสุทธิประจำปีที่เหลือจากการจัดสรรตามความในวรรคก่อนนั้น ที่ประชุมใหญ่อาจ จัดสรรได้ ดังต่อไปนี้

- (1) เป็นเงินปันผลตามหุ้นที่ชำระแล้วให้แก่สมาชิก แต่ต้องไม่เกินอัตราที่ กำหนดใน กฎกระทรวงโดยคิดให้ตามส่วนแห่งระยะเวลา อนึ่ง ถ้าสหกรณ์ ถอนทุนรักษาระดับอัตราเงินปันผลตาม (4) ออกจ่ายเป็นเงินปันผลสำหรับ ปีใดด้วย จำนวนเงินปันผลทั้งสิ้นที่จ่ายสำหรับปีนั้นก็ต้องไม่เกินอัตรา ดังกล่าวมาแล้ว
- (2) เป็นเงินเฉลี่ยคืนให้แก่สมาชิกตามส่วนธุรกิจที่สมาชิกได้ทำไว้กับสหกรณ์ใน ระหว่างปีตามมติที่ประชุมใหญ่ เว้นแต่สมาชิกที่ผิดนัดการชำระหนี้สหกรณ์ มิให้ได้รับเงินเฉลี่ยคืนสำหรับปีนั้น
- (3) เป็นเงินโบนัสแก่กรรมการและเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ไม่เกินร้อยละสิบของ กำไรสุทธิ

- (4) เป็นทุนรักษาระดับอัตราเงินปันผล ไม่เกินร้อยละสองแห่งทุนเรือนหุ้นของสหกรณ์ตามที่มีอยู่ในวันสิ้นปีนั้น ทุนรักษาระดับอัตราเงินปันผลนี้จะถอนได้โดยมติแห่งที่ประชุมใหญ่ เพื่อจ่ายเป็นเงินปันผล ตามหุ้นตาม (1)
- (5) เป็นทุนเพื่อการศึกษาอบรมทางสหกรณ์ไม่เกินร้อยละสิบของกำไรสุทธิตามระเบียบของสหกรณ์
- (6) เป็นทุนสาธารณประโยชน์ไม่เกินร้อยละสิบของกำไรสุทธิ ตามระเบียบของสหกรณ์
- (7) เป็นทุนสวัสดิการ หรือการสงเคราะห์ตามสมควรแก่สมาชิกและครอบครัว ไม่เกินร้อยละสิบของกำไรสุทธิตามระเบียบของสหกรณ์
- (8) เป็นทุนเพื่อจัดตั้งสำนักงานหรือทุนอื่น ๆ เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงให้แก่สหกรณ์
- (9) กำไรสุทธิส่วนที่เหลือ (ถ้ามี) ให้จัดสรรเป็นทุนสำรองทั้งสิ้น

ทุนสำรอง

ข้อ 27. ที่มาแห่งทุนสำรอง

นอกจากจัดสรรจากกำไรสุทธิตามข้อ 26 แล้ว บรรดาเงินอุดหนุนหรือทรัพย์สินที่มีผู้ยกให้แก่สหกรณ์ ถ้าผู้ยกให้มีได้กำหนดว่าให้ใช้เพื่อการใด ให้จัดสรรเงินอุดหนุนหรือทรัพย์สิน นั้นเป็นทุนสำรองของสหกรณ์

อนึ่ง จำนวนเงินซึ่งสหกรณ์พึงจ่ายแก่บุคคลใดก็ตาม ถ้าไม่มีการเรียกร้องจนพ้นกำหนดอายุความก็ให้สมทบจำนวนเงินนั้นเป็นทุนสำรอง

กำไรสุทธิประจำปีของสหกรณ์ซึ่งคณะกรรมการดำเนินการเสนอแนะให้ที่ประชุมใหญ่จัดสรรตามข้อ 26 หากที่ประชุมใหญ่พิจารณาแล้วเห็นว่ารายการใดไม่สมควรจัดสรรหรือตัดจำนวนให้น้อยลงก็ดี ยอดเงินจำนวนดังกล่าวให้สมทบเป็นทุนสำรองทั้งสิ้น

ข้อ 28. สภาพแห่งทุนสำรอง

ทุนสำรองย่อมเป็นของสหกรณ์โดยส่วนรวมสมาชิกจะแบ่งปันกันไม่ได้หรือจะเรียกร้องแม้ส่วนใดส่วนหนึ่งก็ไม่ได้

ทุนสำรองนี้จะถอนจากบัญชีได้เพื่อชดเชยการขาดทุนอันหากบังเกิดขึ้น หรือเพื่อจัดสรรเข้าบัญชี ทุนสำรองให้แก่สหกรณ์ใหม่ที่ได้จดทะเบียนแบ่งแยกจากสหกรณ์เดิม

หมวด 5

สมาชิก

ข้อ 29. สมาชิก

สมาชิกสหกรณ์นี้คือ

- (1) ผู้ที่มีชื่อและลงลายมือชื่อในบัญชีรายชื่อผู้ซึ่งจะเป็นสมาชิกของสหกรณ์ และได้ชำระค่าหุ้นตามจำนวนที่จะถือครบถ้วนแล้ว
- (2) ผู้ได้รับเลือกเข้าเป็นสมาชิกตามข้อบังคับที่ได้ลงลายมือชื่อในทะเบียนสมาชิก และได้ชำระค่าหุ้นตามจำนวนที่จะถือครบถ้วนแล้ว

ข้อ 30. คุณสมบัติของสมาชิก

สมาชิกต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- (1) เป็นบุคคลธรรมดาและบรรลุนิติภาวะ
- (2) เป็นผู้ที่มีอาชีพทางเกษตรกรรมและมีกิจการร่วมกันตามวัตถุประสงค์ของสหกรณ์
- (3) ตั้งบ้านเรือนอยู่ที่
อำเภอบางไทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
- (4) เป็นผู้ซื่อสัตย์ มีชื่อเสียงดี ขยันขันแข็งในการประกอบอาชีพและรู้จัก

ประหยัด

- (5) ไม่เป็นคนไร้ความสามารถ หรือเสมือนไร้ความสามารถ
- (6) ไม่เป็นบุคคลล้มละลายหรือเป็นผู้มีหนี้สินล้นพ้นตัว

(7) ไม่เป็นผู้เคยถูกให้ออกจากสหกรณ์ใดๆ โดยมีความผิดเว้นแต่พ้นกำหนด สองปีนับแต่วันที่ถูกออก

ข้อ 31. การเข้าเป็นสมาชิก

ผู้สมัครเป็นสมาชิกตามข้อบังคับต้องยื่นใบสมัครถึงสหกรณ์ตามแบบที่กำหนดไว้ เพื่อคณะกรรมการดำเนินการพิจารณา

ผู้สมัครจะต้องเข้าสังกัดกลุ่มสมาชิกในหมู่บ้านที่ตนมีถิ่นที่อยู่หรือหมู่บ้านใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ให้ยื่น ใบสมัครดังกล่าวในพรรคแรกผ่านประธานกลุ่มเพื่อเสนอที่ประชุมกลุ่ม (กลุ่มสมาชิกหรือกลุ่มผู้สมัครเข้าเป็นสมาชิก) สอบสวนพิจารณา

เมื่อที่ประชุมกลุ่ม (กลุ่มสมาชิกหรือกลุ่มผู้สมัครเข้าเป็นสมาชิก) ได้สอบสวนพิจารณาปรากฏว่า ผู้สมัครมีคุณสมบัติถูกต้องตามข้อ 30 ทั้งที่ประชุมกลุ่มเห็นสมควรและลงมติรับรองโดยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามแห่งจำนวนผู้ที่เข้าประชุมแล้ว คณะกรรมการดำเนินการจึงรับพิจารณาผู้สมัครนั้นได้

เมื่อคณะกรรมการดำเนินการได้สอบสวนพิจารณาเป็นที่พอใจว่าผู้สมัคร ซึ่งที่ประชุมกลุ่มรับรองแล้วนั้น มีคุณสมบัติถูกต้องตามที่กำหนดไว้ในข้อ 30 ทั้งเห็นเป็นการสมควรรับเข้าเป็น

สมาชิกได้ก็ให้แจ้งผู้สมัครนั้นลงลายมือชื่อของตนในทะเบียนสมาชิกกับชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้า และชำระค่าหุ้นตามจำนวนที่จะถือจนครบถ้วนแล้ว จึงถือว่าได้เข้าเป็นสมาชิกของสหกรณ์ในสังกัด กลุ่มซึ่งรับรองนั้น

ให้สหกรณ์แจ้งเรื่องการรับสมาชิกเข้าใหม่ ให้ที่ประชุมกลุ่มทราบโดยเร็วและให้ คณะกรรมการดำเนินการของสหกรณ์เสนอเรื่องการรับสมาชิกเข้าใหม่ให้ที่ประชุมใหญ่คราวถัดไป ทราบ

ถ้าคณะกรรมการดำเนินการไม่ยอมรับผู้สมัครเข้าเป็นสมาชิกด้วยเหตุใดๆ เมื่อผู้สมัคร ร้องขอ ก็ให้คณะกรรมการดำเนินการนำเรื่องเสนอที่ประชุมใหญ่เพื่อวินิจฉัยชี้ขาด มติแห่งที่ประชุม ใหญ่ให้รับเข้าเป็นสมาชิกในกรณีดังว่านี้ ให้ถือเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามของสมาชิกหรือผู้แทน สมาชิกซึ่งมาประชุม

ข้อ 32. ค่าธรรมเนียมแรกเข้า

ผู้เข้าเป็นสมาชิกจะต้องชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้าให้แก่สหกรณ์คนละ 50 บาท ค่าธรรมเนียมแรกเข้านี้ให้ถือเป็นรายได้ของสหกรณ์จะเรียกคืนไม่ได้

ข้อ 33. สิทธิหน้าที่ในฐานะสมาชิก

ผู้เข้าเป็นสมาชิกต้องลงลายมือชื่อของตนในทะเบียนสมาชิกกับชำระค่าธรรมเนียมแรก เข้าและค่าหุ้นตามจำนวนที่จะถือครบถ้วน เมื่อได้ปฏิบัติดังนี้แล้วจึงถือว่าได้สิทธิในฐานะสมาชิก

(ก) สิทธิของสมาชิกมีดังนี้

- (1) เข้าประชุมใหญ่ เพื่อเสนอความคิดเห็นหรือออกเสียงลงคะแนน
- (2) เข้าชื่อเรียกประชุมใหญ่วิสามัญ
- (3) เสนอหรือได้รับเลือกตั้งเป็นกรรมการดำเนินการหรือผู้ตรวจสอบกิจการ
- (4) ได้รับบริการทางธุรกิจและทางวิชาการจากสหกรณ์
- (5) สิทธิอื่น ๆ ที่กำหนดไว้ในข้อบังคับข้ออื่นของสหกรณ์

(ข) หน้าที่ของสมาชิก มีดังนี้

- (1) ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ มติและคำสั่งของสหกรณ์
- (2) เข้าประชุมทุกครั้งที่สหกรณ์นัดหมาย
- (3) ส่งเสริมสนับสนุนกิจการของสหกรณ์ เพื่อให้สหกรณ์เป็นองค์กรที่เข้มแข็ง
- (4) สอดส่องดูแลกิจการของสหกรณ์
- (5) ร่วมมือกับคณะกรรมการพัฒนาสหกรณ์ให้เจริญรุ่งเรืองและมั่นคง

ข้อ 34. การเปลี่ยนแปลงชื่อ ชื่อสกุล คำนำหน้าชื่อ สัญชาติ และที่อยู่

สมาชิกคนใดเปลี่ยนแปลงชื่อ ชื่อสกุล คำนำหน้าชื่อ สัญชาติและที่อยู่ ต้องแจ้งให้สหกรณ์ ทราบภายในสิบห้าวันนับแต่วันที่มีการเปลี่ยนแปลง

การตั้งผู้รับโอนประโยชน์

ข้อ 35. การตั้งผู้รับโอนประโยชน์

สมาชิกอาจทำหนังสือตั้งบุคคลหนึ่งหรือหลายคนเป็นผู้รับโอนประโยชน์ในเงินค่าหุ้น เงินฝาก หรือเงินอื่นใดจากสหกรณ์เมื่อตนถึงแก่ความตาย โดยมอบไว้แก่สหกรณ์เป็นหลักฐาน หนังสือตั้งผู้รับโอนประโยชน์ดังกล่าวนี้ต้องทำตามลักษณะพินัยกรรม

ถ้าสมาชิกประสงค์จะเพิกถอน หรือเปลี่ยนแปลงการตั้งผู้รับโอนประโยชน์ที่ได้ทำไว้แล้ว ก็ต้องทำเป็นหนังสือตามลักษณะดังกล่าวในวรรคก่อนมอบให้สหกรณ์ถือไว้

เมื่อสมาชิกตาย ให้สหกรณ์แจ้งให้ผู้รับโอนประโยชน์ตามความในวรรคก่อนทราบ สหกรณ์จะจ่ายค่าหุ้น เงินฝาก หรือเงินอื่นใดที่สมาชิกนั้นมีอยู่ในสหกรณ์คืนให้แก่ผู้รับโอนประโยชน์ที่ได้ตั้งไว้ หรือถ้ามิได้ตั้งไว้ ก็คืนให้แก่บุคคลที่ได้นำหลักฐานมาแสดงให้เป็นที่ยพอใจของคณะกรรมการดำเนินการว่าเป็นทายาทของผู้มีสิทธิได้รับเงินจำนวนดังกล่าวนั้น ทั้งนี้ตามที่กำหนดในข้อ 40 และข้อ 41

ให้ผู้รับโอนประโยชน์ตามความในวรรคแรก ยื่นคำขอรับเงินผลประโยชน์ต่อสหกรณ์ภายในกำหนดหนึ่งปีนับแต่วันที่สมาชิกตายหรือได้รับแจ้งจากสหกรณ์ โดยให้แนบสำเนากรมบัตรที่ทางราชการออกให้แสดงว่าสมาชิกนั้นๆ ได้ถึงแก่ความตายไปประกอบการพิจารณาด้วย เมื่อคณะกรรมการดำเนินการได้พิจารณาและอนุมัติแล้ว สหกรณ์จะจ่ายเงินผลประโยชน์ดังกล่าวภายในสี่สิบห้าวัน ในกรณีผู้มีสิทธิรับเงินผลประโยชน์ไม่ยื่นคำขอรับเงินผลประโยชน์ หรือผู้ที่มีชื่อเป็นผู้รับโอนประโยชน์ที่สมาชิกได้จัดทำให้สหกรณ์ถือไว้ไม่มีตัวอยู่ก็ดี เมื่อพ้นกำหนดอายุความฟ้องคดี ให้สหกรณ์โอนจำนวนเงินดังกล่าวไปสมทบเป็นทุนสำรองของสหกรณ์ทั้งสิ้น

การขาดจากสมาชิกภาพ

ข้อ 36. การขาดจากสมาชิกภาพ สมาชิกย่อมขาดจากสมาชิกภาพเพราะเหตุใด ๆ ดังต่อไปนี้

- (1) ตาย
- (2) ลาออก
- (3) ขาดคุณสมบัติตามข้อ 30
- (4) ถูกให้ออกจากสหกรณ์

ข้อ 37. การลาออกจากสหกรณ์

สมาชิกผู้ไม่มีหนี้สินกับสหกรณ์ในฐานะผู้กู้หรือผู้ค้ำประกันหรือหนี้สินอื่นที่ผูกพันจะต้องชำระต่อสหกรณ์ อาจลาออกจากสหกรณ์ได้โดยแสดงความจำนงเป็นหนังสือต่อ คณะกรรมการ

ดำเนินการ และเมื่อคณะกรรมการดำเนินการได้สอบสวนพิจารณาเห็นว่าเป็นการชอบด้วยข้อบังคับ และอนุญาตแล้ว จึงให้ถือว่าออกจากสหกรณ์ได้

คณะกรรมการดำเนินการอาจมอบหมายให้ประธานกรรมการ หรือรองประธานกรรมการ หรือกรรมการดำเนินการสอบสวนพิจารณา หากเห็นว่าเป็นการชอบด้วยข้อบังคับ ก็ให้ถือว่าออกจากสหกรณ์ตามความในวรรคก่อนได้ แล้วให้เสนอคณะกรรมการดำเนินการในการประชุมคราว ถัดไปทราบด้วย

ข้อ 38. การให้ออกจากสหกรณ์ สมาชิกอาจถูกให้ออกจากสหกรณ์เพราะเหตุอย่าง หนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้

- (1) ไม่ชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้า
- (2) มีกรณีใดๆ ซึ่งสหกรณ์ต้องเรียกคืนเงินกู้
- (3) ขาดชำระเงินค่าน้ำ ค่าบำรุงที่ดิน ค่าเช่า ค่าบริการหรือเงินอื่นใดให้เสร็จ ภายในเวลาที่คณะกรรมการดำเนินการกำหนด
- (4) ได้รับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่ความผิดลหุโทษ หรือความผิดที่มีกำหนดโทษชั้นลหุโทษ หรือความผิดอันได้กระทำโดย ประมาท
- (5) จงใจฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของ สหกรณ์หรือของที่ประชุมกลุ่มซึ่งตนสังกัด หรือประพฤติดังใด ๆ อันเป็น เหตุให้เห็นว่าไม่ซื่อสัตย์สุจริต แสดงตนเป็นปฏิปักษ์หรือเสื่อมเสียต่อ สหกรณ์หรือขบวนการสหกรณ์หรือกลุ่มสมาชิกไม่ว่าโดยประการใด ๆ

เมื่อคณะกรรมการดำเนินการได้สอบสวนพิจารณาปรากฏว่า สมาชิกมีเหตุใด ๆ ดังกล่าว ข้างต้นและได้ลงมติให้สมาชิกออกโดยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามแห่งจำนวนกรรมการ ดำเนินการที่มีอยู่ทั้งหมดในขณะนั้นแล้ว ก็เป็นอันถือว่าสมาชิกนั้นถูกให้ออกจากสหกรณ์

สมาชิกที่ถูกให้ออกจากสหกรณ์มีสิทธิยื่นอุทธรณ์ต่อที่ประชุมใหญ่โดยให้ยื่นอุทธรณ์ต่อ คณะกรรมการดำเนินการ ภายในสามสิบวันนับแต่วันที่ทราบมติการให้ออก คำวินิจฉัยของที่ประชุม ใหญ่ให้เป็นที่สุด

ข้อ 39. การถอนชื่อสมาชิกออกจากทะเบียนสมาชิก

ในกรณีที่สมาชิกออกจากสหกรณ์ไม่ว่าเพราะเหตุใด ๆ ให้คณะกรรมการดำเนินการถอน ชื่อสมาชิกออกจากทะเบียนสมาชิก

อนึ่ง ให้สหกรณ์แจ้งเรื่องสมาชิกออกให้ประธานกลุ่ม (ถ้ามี) ซึ่งเกี่ยวข้องเสนอที่ประชุม กลุ่มทราบโดยเร็ว

ข้อ 40. การจ่ายเงินจำนวนเงินของสมาชิกที่ขาดจากสมาชิกภาพ

ในกรณีที่สมาชิกขาดจากสมาชิกภาพเพราะเหตุตามข้อ 36 (1) (2) (3) นั้น สหกรณ์จะจ่ายคืนค่าหุ้น ที่สมาชิกมีอยู่ในสหกรณ์คืนให้ก่อนค่าหุ้นของสมาชิกซึ่งออกเพราะเหตุอื่น พร้อมด้วยเงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนค้างจ่ายบรรดาที่สมาชิกนั้นมีอยู่ในสหกรณ์คืนให้แก่ผู้มีสิทธิได้รับ โดยเฉพาะค่าหุ้นนั้นผู้มีสิทธิได้รับจะเรียกให้ สหกรณ์จ่ายคืนทันทีโดยไม่มีเงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนสำหรับปีที่ยอดนั้น หรือจะเรียกให้จ่ายคืนหลังวันสิ้นปีทางบัญชีที่ออก โดยได้รับเป็นเงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนสำหรับปีที่ยอดนั้นด้วยในเมื่อที่ประชุมใหญ่มีมติให้จัดสรรกำไรสุทธิประจำปีนั้นแล้วก็ได้ สุดแต่จะเลือกส่วนเงินรับฝากและดอกเบี้ยนั้นสหกรณ์จะจ่ายคืนให้ตามระเบียบของสหกรณ์ เว้นแต่สมาชิกที่ขาดจากสมาชิกภาพเพราะเหตุต้องคำพิพากษาให้ล้มละลาย สหกรณ์จะจ่ายค่าหุ้น เงินรับฝาก เงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนกับดอกเบี้ยค้างจ่ายบรรดาที่สมาชิกนั้นมีอยู่ในสหกรณ์คืนให้ตามกฎหมายล้มละลาย

ถ้าในปีใด จำนวนค่าหุ้นที่ถอนคืนเนื่องจากสมาชิกขาดจากสมาชิกภาพจะเกินร้อยละสิบแห่ง ทุนเรือนหุ้นของสหกรณ์ตามที่มีอยู่ในวันต้นปีนั้น คณะกรรมการดำเนินการมีอำนาจให้รอการจ่ายคืนค่าหุ้นของสมาชิกที่ขาดจากสมาชิกภาพรายต่อไปในปีนั้นไว้จนถึงปีทางบัญชีใหม่

ในกรณีที่สมาชิกขาดสมาชิกภาพเพราะเหตุตามข้อ 36 (4) นั้น สหกรณ์จะจ่ายค่าหุ้น เงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนกับดอกเบี้ยค้างจ่ายบรรดาที่สมาชิกนั้นมีอยู่ในสหกรณ์คืนให้ภายในเวลาอันสมควร โดยไม่มี เงินปันผลหรือเงินเฉลี่ยคืนตั้งแต่ปีที่ออกจากสหกรณ์ หรือหากสมาชิกขอให้จ่ายค่าหุ้นภายหลังวันสิ้นปีโดยขอรับเงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนในปีนั้นภายหลังที่ที่ประชุมใหญ่ได้พิจารณาจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีก็ได้ ส่วน เงินรับฝากและดอกเบี้ยนั้นสหกรณ์จะจ่ายให้ตามระเบียบของสหกรณ์

ในกรณีสหกรณ์ขาดทุนสะสมหรือมีแนวโน้มจะขาดทุนสะสม ให้ชะลอการจ่ายคืนค่าหุ้นแก่สมาชิกที่พ้นจากสมาชิกภาพในระหว่างปีจนกว่าจะปิดบัญชีประจำปี และให้คำนวณเงินค่าหุ้นจ่ายคืนต่อหุ้นที่จะจ่ายคืนแก่สมาชิกโดยนำทุนเรือนหุ้นทั้งหมดหักด้วยขาดทุนสะสมคงเหลือและหนี้สินทั้งสิ้นแล้วนำมาเฉลี่ยโดยใช้จำนวนหุ้นทั้งสิ้นเป็นฐานในการคำนวณ

เมื่อสหกรณ์มีการคำนวณมูลค่าเงินค่าหุ้นจ่ายคืนต่อหุ้นแล้ว ในปีต่อ ๆ ไป สหกรณ์ต้องคำนวณมูลค่าเงินค่าหุ้นจ่ายคืนต่อหุ้นให้เป็นปัจจุบันทุกปี และมูลค่าดังกล่าวจะต้องไม่สูงกว่ามูลค่าต่อหุ้นที่กำหนดไว้ในข้อ 5 จนกว่าสหกรณ์ไม่มียอดขาดทุนสะสม

ข้อ 41. การหักจำนวนเงินซึ่งสมาชิกต้องรับผิดชอบสหกรณ์

ในการจ่ายคืนจำนวนเงินของสมาชิกตามข้อ 40 นั้น ให้สหกรณ์หักจำนวนเงินซึ่งสมาชิกต้องรับผิดชอบต่อสหกรณ์ออกก่อน

กลุ่มสมาชิก

ข้อ 42. กลุ่มสมาชิก

สหกรณ์อาจจัดตั้งกลุ่มสมาชิกขึ้นโดยรวมสมาชิกผู้มีถิ่นอยู่ในหมู่บ้านเดียวกันหรือใกล้เคียงกันเข้าเป็นกลุ่มสมาชิกได้

การจัดกลุ่ม การประชุมกลุ่ม กิจกรรมของที่ประชุมกลุ่ม การเลือกตั้งจำนวนกรรมการบริหารกลุ่ม การดำรงตำแหน่ง การพ้นจากตำแหน่ง และการประชุมของคณะกรรมการบริหารกลุ่มให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในระเบียบของสหกรณ์

ความรับผิดชอบเพื่อหนี้สินของสหกรณ์

ข้อ 43. ความรับผิดชอบของสมาชิก

สมาชิกมีความรับผิดชอบเพื่อหนี้สินของสหกรณ์จำกัดเพียงไม่เกินจำนวนเงินค่าหุ้นที่ยังส่งใช้ไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ตนถือ

หมวด 6

สมาชิกสมทบ

ข้อ 44. สมาชิกสมทบ สหกรณ์อาจรับสมาชิกสมทบได้ตามที่เห็นสมควร โดยต้องสมัครเข้าเป็นสมาชิกสมทบด้วยความสมัครใจ และมีความประสงค์จะใช้บริการต่าง ๆ ของสหกรณ์เป็นการประจำ

ข้อ 45. คุณสมบัติของสมาชิกสมทบ สมาชิกสมทบต้องมีคุณสมบัติดังนี้

- (1) เป็นผู้เห็นชอบในวัตถุประสงค์ของสหกรณ์
- (2) เป็นบุคคลธรรมดาและบรรลุนิติภาวะที่ขาดคุณสมบัติตามข้อ 30
- (3) ตั้งบ้านเรือนอยู่ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
- (4) เป็นผู้ที่มีความประพฤติดีงาม
- (5) เป็นผู้ที่จะปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์
- (6) หรือเป็นผู้ที่คณะกรรมการเห็นชอบโดยเสียงเกินกึ่งหนึ่งของคณะกรรมการ

ข้อ 46. การเข้าเป็นสมาชิกสมทบ

ผู้ประสงค์สมัครเข้าเป็นสมาชิกสมทบต้องยื่นใบสมัครถึง สหกรณ์ตามแบบที่กำหนดไว้ โดยต้องมีสมาชิกสหกรณ์ไม่น้อยกว่า 2 คนรับรอง เมื่อคณะกรรมการดำเนินการได้สอบสวนพิจารณาเห็นว่า ผู้สมัครมีคุณสมบัติถูกต้องตามที่กำหนดในข้อ 45 ทั้งเห็นเป็นการสมควรแล้วก็ให้รับเข้าเป็นสมาชิกสมทบได้ และต้องจัดให้ผู้สมัครได้ลงลายมือชื่อในทะเบียนสมาชิกสมทบกับชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้าและค่าหุ้นตามที่จะถือครบถ้วน

เมื่อสมาชิกสมทบได้ปฏิบัติตามวรรคก่อนแล้วย่อมได้สิทธิในฐานะสมาชิกสมทบ

ข้อ 47. ค่าธรรมเนียมแรกเข้าของสมาชิกสมทบ ผู้สมัครเข้าเป็นสมาชิกสมทบต้องชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้าให้แก่สหกรณ์ คนละ 50 บาท ค่าธรรมเนียมแรกเข้านี้ให้ถือว่าเป็นรายได้ของสหกรณ์ จะเรียกคืนไม่ได้ไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ

ข้อ 48. สิทธิและหน้าที่ในฐานะสมาชิกสมทบ สมาชิกสมทรมีสสิทธิและหน้าที่เฉพาะในส่วนที่ไม่ขัดกับกฎหมายสหกรณ์

(ก) สิทธิของสมาชิกสมทบ มีดังนี้

- (1) เข้าประชุมใหญ่ เพื่อรับทราบการประชุม
- (2) เสนอหรือได้รับเลือกตั้งเป็นผู้ตรวจสอบกิจการ
- (3) ได้รับการบริการทางธุรกิจและทางวิชาการจากสหกรณ์
- (4) สิทธิอื่นๆ ที่กำหนดไว้ในข้อบังคับข้ออื่นของสหกรณ์

(ข) หน้าที่ของสมาชิกสมทบ มีดังนี้

- (1) ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ มติ และคำสั่งของสหกรณ์
- (2) เข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่สหกรณ์นัดหมาย
- (3) ส่งเสริมสนับสนุนกิจการของสหกรณ์ เพื่อให้สหกรณ์เป็นองค์กรที่เข้มแข็ง
- (4) สอดส่องดูแลกิจการของสหกรณ์
- (5) ร่วมมือกับคณะกรรมการดำเนินการเพื่อพัฒนาสหกรณ์ให้เจริญรุ่งเรืองและมั่นคง

(ค) สมาชิกสมทบไม่ให้มีสิทธิในเรื่องดังต่อไปนี้

- (1) ไม่สามารถเสนอความคิดในที่ประชุมใหญ่
- (2) ไม่สามารถรับเลือกตั้งเป็นคณะกรรมการดำเนินการ

การขาดจากสมาชิกภาพของสมาชิกสมทบ

ข้อ 49. การขาดจากสมาชิกภาพของสมาชิกสมทบ สมาชิกสมทбы่อมขาดจากสมาชิกภาพเพราะเหตุใด ๆ ดังต่อไปนี้

- (1) ตาย
- (2) เป็นคนไร้ความสามารถ หรือเสมือนไร้ความสามารถ
- (3) ต้องคำพิพากษาให้ล้มละลาย
- (4) ลาออกจากสหกรณ์ และได้รับอนุญาตแล้ว
- (5) ถูกให้ออกจากสหกรณ์

ข้อ 50. การลาออกจากสหกรณ์ของสมาชิกสมทบ

สมาชิกสมทบอาจขอลาออกจากสหกรณ์ได้โดยแสดงความจำนงเป็นหนังสือต่อคณะกรรมการดำเนินการและเมื่อคณะกรรมการดำเนินการได้สอบสวนพิจารณาเห็นว่าเป็นการชอบด้วยข้อบังคับและอนุญาตแล้วจึงให้ถือว่าออกจากสหกรณ์ได้

ข้อ 51. การให้ออกจากสหกรณ์

สมาชิกสมทบอาจถูกให้ออกจากสหกรณ์เพราะเหตุใด ๆ ดังต่อไปนี้

- (1) ไม่ชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้า
- (2) ไม่ลงลายมือชื่อในทะเบียนสมาชิกสมทบ
- (3) ไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติและคำสั่งของสหกรณ์
- (4) แสดงตนเป็นปฏิปักษ์หรือทำให้เสื่อมเสียต่อสหกรณ์หรือขบวนการสหกรณ์

ไม่ว่าโดยประการใดๆ

ข้อ 52. การเปลี่ยนแปลงชื่อ สัญชาติ และที่อยู่ของสมาชิกสมทบ

สมาชิกสมทบคนใดมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่อง ชื่อ สัญชาติและที่อยู่ ต้องแจ้งให้สหกรณ์ทราบภายในสิบห้าวันนับแต่วันที่มีการเปลี่ยนแปลง

ข้อ 53. การตั้งผู้รับโอนประโยชน์ของสมาชิกสมทบ

สมาชิกสมทบอาจทำหนังสือตั้งบุคคลหนึ่งหรือหลายคนเป็นผู้รับโอนประโยชน์ในเงินค่าหุ้น เงินฝาก หรือเงินอื่นใดจากสหกรณ์เมื่อตนถึงแก่ความตาย โดยมอบไว้แก่สหกรณ์เป็นหลักฐาน หนังสือตั้งผู้รับโอนประโยชน์ดังว่านี้ต้องทำตามลักษณะพินัยกรรม

ถ้าสมาชิกสมทบประสงค์จะเพิกถอนหรือเปลี่ยนแปลงการตั้งผู้รับโอนประโยชน์ที่ได้ทำไว้แล้ว ก็ต้องทำเป็นหนังสือตามลักษณะดังกล่าวในวรรคก่อนมอบให้สหกรณ์ถือไว้

เมื่อสมาชิกสมทบตาย ให้สหกรณ์แจ้งให้ผู้รับโอนประโยชน์ตามความในวรรคก่อนทราบ และสหกรณ์จะจ่ายเงินค่าหุ้น เงินรับฝาก เงินปันผล เงินเฉลี่ยคืน และเงินผลประโยชน์หรือเงินอื่นใดบรรดาที่สมาชิกสมทบผู้ตายมีอยู่ในสหกรณ์ให้แก่ผู้รับโอนประโยชน์ที่ได้ตั้งไว้ หรือถ้ามิได้ตั้งไว้ ก็คืนให้แก่บุคคลที่ได้นำหลักฐานมาแสดงให้เป็นที่พอใจของคณะกรรมการดำเนินการว่าเป็นทายาทของผู้มีสิทธิได้รับเงินจำนวนดังกล่าวนั้น ทั้งนี้ ตามที่กำหนดในข้อ 54 และข้อ 55

ให้ผู้รับโอนประโยชน์ตามความในวรรคแรก ยื่นคำขอรับเงินผลประโยชน์ต่อสหกรณ์ภายในกำหนดหนึ่งปีนับแต่วันที่สมาชิกสมทบตายหรือได้รับแจ้งจากสหกรณ์ โดยให้แนบสำเนามรณบัตรที่ทางราชการออกให้แสดงว่าสมาชิกสมทบนั้นๆ ได้ถึงแก่ความตายไปประกอบการพิจารณาด้วย เมื่อคณะกรรมการดำเนินการได้พิจารณาและอนุมัติแล้ว สหกรณ์จะจ่ายเงินผลประโยชน์ดังกล่าวภายในสี่สิบห้าวัน ในกรณีผู้มีสิทธิรับเงิน ผลประโยชน์ไม่ยื่นคำขอรับเงินผลประโยชน์ หรือผู้ที่มีชื่อเป็นผู้รับโอนประโยชน์ที่สมาชิกสมทบได้จัดทำไว้ สหกรณ์ถือไว้ไม่มีตัวอยู่

กีด เมื่อพ้นกำหนดอายุความฟ้องคดีให้สหกรณ์โอนจำนวนเงินดังกล่าวไปสมทบเป็นทุนสำรองของสหกรณ์ทั้งสิ้น

ข้อ 54. การจ่ายเงินจำนวนเงินของสมาชิกสมทบที่ขาดจากสมาชิกภาพ

ในกรณีที่สมาชิกสมทบขาดจากสมาชิกภาพเพราะเหตุตามข้อ 49 (1) (2) (4) นั้น สหกรณ์จะจ่ายเงินค่าหุ้นที่สมาชิกสมทบมีอยู่ในสหกรณ์ให้ก่อนค่าหุ้นของสมาชิกสมทบซึ่งออกเพราะเหตุอื่นพร้อมด้วยเงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนค้างจ่ายบรรดาที่สมาชิกสมทบนั้นมีอยู่ในสหกรณ์คืนให้แก่ผู้มีสิทธิได้รับโดยเฉพาะค่าหุ้นนั้นผู้มีสิทธิได้รับจะเรียกให้สหกรณ์จ่ายเงินคืนทันทีโดยไม่มีเงินปันผลหรือเงินเฉลี่ยคืนสำหรับปีที่ยกออกนั้นหรือจะเรียกให้จ่ายเงินหลังจากวันสิ้นปีทางบัญชีที่ออกโดยได้รับเงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนสำหรับปีที่ยกออกนั้นด้วยในเมื่อที่ประชุมใหญ่มีมติให้จัดสรรกำไรสุทธิประจำปีนั้นแล้วก็ได้สุดแต่จะเลือก ส่วนเงินรับฝากและดอกเบี้ย้นั้น สหกรณ์จะจ่ายเงินให้ตามระเบียบของสหกรณ์ ถ้าในปีใดจำนวนค่าหุ้นที่ถอนคืนเนื่องจากสมาชิกสมทบขาดจากสมาชิกภาพจะเกินร้อยละสิบแห่งทุนเรือนหุ้นของสหกรณ์ตามที่มีอยู่ในวันต้นปีนั้น คณะกรรมการดำเนินการมีอำนาจให้รอการจ่ายเงินค่าหุ้นของสมาชิกที่ขาดจากสมาชิกภาพรายต่อไปในปีนั้นไว้จนถึงปีทางบัญชีใหม่

ในกรณีที่สมาชิกสมทบขาดจากสมาชิกภาพเพราะเหตุตามข้อ 49 (3) สหกรณ์จะจ่ายค่าหุ้น เงินรับฝากเงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนกับดอกเบี้ย้นี้ค้างจ่ายบรรดาที่สมาชิกสมทบนั้นมีอยู่ในสหกรณ์คืนให้ตามกฎหมาย ล้มละลาย

ในกรณีที่สมาชิกสมทบขาดจากสมาชิกภาพเพราะเหตุตามข้อ 49 (5) นั้น สหกรณ์จะจ่ายค่าหุ้น เงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนกับดอกเบี้ย้นี้ค้างจ่ายบรรดาที่สมาชิกสมทบนั้นมีอยู่ในสหกรณ์คืนให้ภายในเวลาอันสมควรโดยไม่มีเงินปันผลหรือเงินเฉลี่ยคืนตั้งแต่ปีที่ยกออกจากสหกรณ์ หรือหากสมาชิกสมทบขอให้จ่ายค่าหุ้น ภายหลังวันสิ้นปีโดยขอรับเงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนในปีนั้นภายหลังที่ที่ประชุมใหญ่ได้พิจารณาจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีก็ได้ ส่วนเงินรับฝากและดอกเบี้ย้นั้นสหกรณ์จะจ่ายให้ตามระเบียบของสหกรณ์

ในกรณีสหกรณ์ขาดทุนสะสมหรือมีแนวโน้มจะขาดทุนสะสม ให้ชะลอการจ่ายเงินค่าหุ้นแก่สมาชิก สมทบที่พ้นจากสมาชิกภาพในระหว่างปีจนกว่าจะปิดบัญชีประจำปี และให้คำนวณเงินค่าหุ้นจ่ายคืนต่อหุ้นที่จะจ่ายเงินแก่สมาชิกสมทบโดยนำทุนเรือนหุ้นทั้งหมดหักด้วยขาดทุนสะสมคงเหลือและหนี้สินทั้งสิ้นแล้วนำมาเฉลี่ยโดยใช้จำนวนหุ้นทั้งสิ้นเป็นฐานในการคำนวณ

เมื่อสหกรณ์มีการคำนวณมูลค่าเงินค่าหุ้นจ่ายคืนต่อหุ้นแล้ว ในปีต่อไป สหกรณ์ต้องคำนวณมูลค่าเงินค่าหุ้นจ่ายคืนต่อหุ้นให้เป็นปัจจุบันทุกปี และมูลค่าดังกล่าวจะต้องไม่สูงกว่ามูลค่าต่อหุ้นที่กำหนดไว้ในข้อ 5 จนกว่าสหกรณ์ไม่มียอดขาดทุนสะสม

ข้อ 55. การหักจำนวนเงินซึ่งสมาชิกสมทบต้องรับผิดชอบต่อสหกรณ์

ในการจ่ายเงินจำนวนเงินของสมาชิกสมทบตามข้อ 54 นั้น ให้สหกรณ์หักจำนวนเงินซึ่งสมาชิกสมทบต้องรับผิดชอบต่อสหกรณ์ออกก่อน

ข้อ 56. การถอนชื่อสมาชิกสมทบออกจากทะเบียนสมาชิก

ในกรณีที่สมาชิกสมทบออกจากสหกรณ์ไม่ว่าเพราะเหตุใด ให้คณะกรรมการดำเนินการถอนชื่อสมาชิกออกจากทะเบียนสมาชิกสมทบ

หมวด 7

การประชุมใหญ่

ข้อ 57. การประชุมใหญ่สามัญ

ให้คณะกรรมการจัดตั้งสหกรณ์นัดสมาชิกมาประชุมกันเป็นการประชุมใหญ่สามัญครั้งแรกภายในเก้าสิบวันนับแต่วันที่จดทะเบียนสหกรณ์เพื่อเลือกตั้งคณะกรรมการดำเนินการและมอบหมายการทั้งปวงให้แก่คณะกรรมการดำเนินการ

การประชุมใหญ่สามัญครั้งต่อไปให้คณะกรรมการดำเนินการเรียกประชุมปีละหนึ่งครั้งภายในหนึ่งร้อยห้าสิบวันนับแต่วันสิ้นปีทางบัญชีของสหกรณ์

ข้อ 58. การประชุมใหญ่วิสามัญ

คณะกรรมการดำเนินการจะเรียกประชุมใหญ่วิสามัญเมื่อใดก็ได้ แต่ ถ้านายทะเบียนสหกรณ์มีหนังสือแจ้งให้เรียกประชุมใหญ่วิสามัญ หรือในกรณีที่สหกรณ์ขาดทุนเกินกึ่งของจำนวนทุนเรือนหุ้นที่ชำระแล้วต้องเรียกประชุมใหญ่วิสามัญโดยมิชักช้า แต่ไม่เกินสามสิบวันนับแต่วันที่สหกรณ์ทราบ

สมาชิกซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่าหนึ่งในห้าของจำนวนสมาชิกทั้งหมดหรือไม่น้อยกว่าหนึ่งร้อยคน หรือผู้แทนสมาชิกซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่าหนึ่งในห้าของจำนวนผู้แทนสมาชิกทั้งหมดหรือไม่น้อยกว่าห้าสิบคน ลงลายมือชื่อทำหนังสือร้องขอต่อคณะกรรมการดำเนินการให้เรียกประชุมใหญ่วิสามัญเมื่อใดก็ได้ และให้คณะกรรมการดำเนินการเรียกประชุมใหญ่วิสามัญภายในสามสิบวันนับแต่วันที่รับคำร้องขอ ถ้าคณะกรรมการดำเนินการไม่เรียกประชุมใหญ่วิสามัญภายในกำหนดระยะเวลาดังกล่าว ให้นายทะเบียนสหกรณ์หรือเจ้าหน้าที่ซึ่งนายทะเบียนสหกรณ์มอบหมายมีอำนาจเรียกประชุมใหญ่วิสามัญได้ภายในระยะเวลาที่เห็นสมควร

ข้อ 59. การประชุมใหญ่โดยผู้แทนสมาชิก กรณีที่สหกรณ์มีสมาชิกเกินกว่า 200 คน ให้การประชุมใหญ่ประกอบด้วยผู้แทนสมาชิกเท่านั้น

ข้อ 60. การเลือกตั้งและการดำรงตำแหน่งผู้แทนสมาชิก

- (1) สมาชิกเท่านั้นมีสิทธิได้รับเลือกตั้งเป็นผู้แทนสมาชิก

(2) การเลือกตั้งผู้แทนสมาชิกคราวหนึ่ง ๆ ให้กระทำในที่ประชุมกลุ่มก่อนการประชุมใหญ่สามัญของสหกรณ์ไม่น้อยกว่าสามสิบวัน และให้ประธานกลุ่มหรือเลขานุการกลุ่ม (ถ้ามี) หรือตัวแทนกลุ่มแจ้งรายชื่อผู้แทนสมาชิกในกลุ่มของตนต่อสหกรณ์โดยมิชักช้า

(3) ให้ที่ประชุมกลุ่มดำเนินการเลือกตั้งผู้แทนสมาชิก โดยอัตราส่วนจำนวนสมาชิก 5 คน ต่อผู้แทนสมาชิกหนึ่งคน ถ้าเศษของอัตราส่วนดังกล่าวเกินกึ่งให้เลือกตั้งผู้แทนสมาชิกเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งคน ในจำนวนนี้ให้ประธานกลุ่ม (ถ้ามี) เป็นผู้แทนสมาชิกโดยตำแหน่ง โดยให้นับรวมอยู่ในจำนวนผู้แทนสมาชิกที่กลุ่มพึงเลือกตั้งได้ อนึ่ง จำนวนผู้แทนสมาชิกจะมีน้อยกว่าหนึ่งร้อยคนไม่ได้

(4) ให้ผู้แทนสมาชิกอยู่ในตำแหน่งคราวละหนึ่งปีทางบัญชีของสหกรณ์ ถ้ายังไม่มีการเลือกตั้งผู้แทนสมาชิกใหม่ ก็ให้ผู้แทนสมาชิกคนเดิมอยู่ในตำแหน่งต่อไปพลางก่อน

ข้อ 61. การพ้นจากตำแหน่ง ผู้แทนสมาชิกพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- (1) ครบวาระหรือมีการเลือกตั้งผู้แทนสมาชิกใหม่
- (2) ลาออกโดยยื่นใบลาออกต่อที่ประชุมกลุ่มซึ่งตนสังกัด
- (3) ออกจากกลุ่มที่ตนสังกัด
- (4) ขาดจากสมาชิกภาพ
- (5) ที่ประชุมกลุ่มซึ่งตนสังกัดลงมติถอดถอน

ข้อ 62. ตำแหน่งผู้แทนสมาชิกว่างก่อนถึงคราวออกตามวาระ

ถ้าผู้แทนสมาชิกพ้นจากตำแหน่งไม่ว่าด้วยประการใด ๆ จนทำให้จำนวนผู้แทนสมาชิกเหลือไม่ถึงสามในสี่ของจำนวน ผู้แทนสมาชิกทั้งหมด ก็ให้ที่ประชุมกลุ่มดำเนินการเลือกตั้งผู้แทนสมาชิกให้ครบตามจำนวนที่ว่างลง และให้ ผู้แทนสมาชิกที่ได้รับเลือกตั้งอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่ากำหนดเวลาที่ผู้ซึ่งตนแทนนั้นขอจะอยู่ได้

ข้อ 63. การแจ้งกำหนดการประชุมใหญ่

เมื่อมีการประชุมใหญ่ทุกคราว ให้สหกรณ์มีหนังสือแจ้ง วัน เวลา สถานที่ และเรื่องที่จะประชุมให้บรรดาสมาชิกหรือผู้แทนสมาชิกทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่าเจ็ดวัน แต่ถ้การประชุมนั้นเป็นการด่วนอาจแจ้งล่วงหน้าได้ตามสมควร ทั้งนี้ให้ประธานกรรมการ หรือรองประธานกรรมการ หรือเลขานุการเป็นผู้ลงลายมือชื่อในหนังสือนั้น และต้องแจ้งให้เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมสหกรณ์ และ กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ทราบล่วงหน้า ในโอกาสเดียวกันกับที่แจ้งให้สมาชิกหรือผู้แทนสมาชิกทราบด้วย

ข้อ 64. องค์ประชุมในการประชุมใหญ่

การประชุมใหญ่ของสหกรณ์ต้องมีสมาชิกมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนสมาชิกทั้งหมดหรือไม่น้อยกว่าหนึ่งร้อยคน ในกรณีเป็นการประชุมใหญ่โดยผู้แทนสมาชิกต้องมีผู้แทน

สมาชิกมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนผู้แทนสมาชิกทั้งหมดหรือไม่น้อยกว่าหนึ่งร้อยคน
จึงจะเป็นองค์ประชุม

ในกรณีที่ที่ประชุมใหญ่โดยผู้แทนสมาชิก สมาชิกทั่วไปสามารถเข้าร่วมประชุมใหญ่ใน
ฐานะ ผู้สังเกตการณ์ได้ แต่ไม่มีสิทธิออกเสียงและแสดงความคิดเห็นหรือได้รับเลือกตั้งใด ๆ ทั้งสิ้น

ในการประชุมใหญ่ สมาชิกหรือผู้แทนสมาชิกจะมอบอำนาจให้ผู้อื่นมาประชุมแทนตน
ไม่ได้

ข้อ 65. การนัดประชุมใหญ่ครั้งที่สอง

ในการประชุมใหญ่ของสหกรณ์ถ้าสมาชิกหรือผู้แทนสมาชิกแล้วแต่กรณี มาประชุมไม่
ครบองค์ประชุม ให้นัดประชุมใหญ่อีกครั้งหนึ่งในสิบสี่วันนับแต่วันทีนัดประชุมใหญ่ครั้งแรก ใน
การประชุมครั้งหลังนี้ถ้ามิใช่การประชุมใหญ่วิสามัญที่สมาชิกหรือผู้แทนสมาชิกร้องขอให้เรียก
ประชุม เมื่อมีสมาชิกหรือผู้แทนสมาชิก แล้วแต่กรณี มาประชุมไม่น้อยกว่าหนึ่งในสิบของจำนวน
สมาชิกหรือ ผู้แทนสมาชิกทั้งหมด หรือไม่น้อยกว่าสามสิบคนก็ให้ถือเป็นองค์ประชุม แต่ถ้าเป็นการ
ประชุมใหญ่วิสามัญที่สมาชิกหรือผู้แทนสมาชิกร้องขอให้เรียกประชุม เมื่อมีสมาชิกหรือผู้แทน
สมาชิกมาประชุมมีจำนวนไม่ถึงที่จะเป็นองค์ประชุมตามที่กล่าวในข้อ 64 วรรคแรก ก็ให้งดประชุม

ข้อ 66. อำนาจหน้าที่ของที่ประชุมใหญ่ ที่ประชุมใหญ่มีอำนาจหน้าที่พิจารณาวินิจฉัย
เรื่องทั้งปวงที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับการดำเนินกิจการของสหกรณ์ ซึ่งรวมทั้งในข้อต่อไปนี้

- (1) รับทราบเรื่องการรับสมาชิกเข้าใหม่ สมาชิกออกจากสหกรณ์ การเลือกตั้ง
ผู้แทนสมาชิกและวินิจฉัยข้ออุทธรณ์ของผู้สมัครซึ่งมิได้รับเลือกเข้าเป็น
สมาชิกและสมาชิกที่ถูกให้ออกจากสหกรณ์
- (2) พิจารณาเลือกตั้งและถอดถอนกรรมการดำเนินการและผู้ตรวจสอบกิจการ
ของสหกรณ์
- (3) พิจารณาอนุมัติงบดุล และจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีของสหกรณ์
- (4) รับทราบรายงานประจำปีแสดงผลการดำเนินงานของสหกรณ์จาก
คณะกรรมการดำเนินการ และผลการตรวจสอบประจำปีจากผู้ตรวจสอบ
กิจการ
- (5) พิจารณากำหนดบำเหน็จค่าตอบแทนการปฏิบัติงานของผู้ตรวจสอบ
กิจการ
- (6) พิจารณากำหนดวงเงินซึ่งสหกรณ์อาจกู้ยืมหรือค้ำประกัน
- (7) อนุมัติแผนงานและงบประมาณรายจ่ายประจำปีของสหกรณ์
- (8) พิจารณาการแยกสหกรณ์ การควบสหกรณ์

- (9) กำหนดค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าพาหนะ ค่าเช่าที่พัก และค่าเบี้ยประชุมของกรรมการดำเนินการ กรรมการอื่น ๆ ที่ปรึกษาและที่ปรึกษากิตติมศักดิ์
- (10) พิจารณาแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับ
- (11) รับทราบเรื่องการดำเนินงานของสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย และชุมนุมสหกรณ์ ที่สหกรณ์นี้เป็นสมาชิกอยู่
- (12) พิจารณารหัสและปฏิบัติตามบันทึกหรือหนังสือของนายทะเบียนสหกรณ์ รองนายทะเบียน สหกรณ์ ผู้ตรวจการสหกรณ์ ผู้สอบบัญชี หรือพนักงานเจ้าหน้าที่ซึ่งนายทะเบียนสหกรณ์มอบหมาย
- (13) กำหนดรูปการซึ่งสหกรณ์คิดจะทำเป็นเครื่องเกื้อหนุนบรรดาสมาชิกตามวัตถุประสงค์ของสหกรณ์

หมวด 8

คณะกรรมการดำเนินการ

ข้อ 67. คณะกรรมการดำเนินการ ให้สหกรณ์มีคณะกรรมการดำเนินการประกอบด้วย ประธานกรรมการหนึ่งคน และกรรมการดำเนินการอีก 8 คน ซึ่งที่ประชุมใหญ่เลือกตั้งจากสมาชิก

ให้กรรมการดำเนินการเลือกตั้งในระหว่างกันเองขึ้นดำรงตำแหน่งรองประธานกรรมการคนหนึ่งหรือหลายคน เลขานุการคนหนึ่ง และ/หรือเหรัญญิกคนหนึ่ง นอกนั้นเป็นกรรมการ และปิดประกาศให้ทราบโดยทั่วกัน ณ สำนักงานของสหกรณ์

ห้ามไม่ให้บุคคลซึ่งมีลักษณะดังต่อไปนี้เป็นหรือทำหน้าที่กรรมการดำเนินการ

- (1) เคยได้รับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่เป็นโทษสำหรับความผิดที่ได้กระทำโดยประมาทหรือความผิดลหุโทษ
- (2) เคยถูกไล่ออก ปลดออก หรือให้ออกจากราชการ องค์กร หน่วยงานของ รัฐหรือเอกชน ฐานทุจริตต่อหน้าที่
- (3) เคยถูกให้พ้นจากตำแหน่งกรรมการหรือมีคำวินิจฉัยเป็นที่สุดท้ายให้พ้นจากตำแหน่งกรรมการตามคำสั่งนายทะเบียนสหกรณ์
- (4) เคยถูกที่ประชุมใหญ่มีมติให้ถอดถอนออกจากตำแหน่งกรรมการเพราะเหตุทุจริตต่อหน้าที่
- (5) สมาชิกซึ่งผิดนัดการชำระหนี้ ไม่ว่าต้นเงินหรือดอกเบี้ย ในระยะเวลาสองปีทางบัญชีนับแต่ปีที่ผิดนัดถึงปีที่เลือกตั้งกรรมการดำเนินการ เว้นแต่การผิดนัดนั้นมิได้เกิดขึ้นจากการกระทำของตนเอง

(6) ผู้ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ในสหกรณ์นี้

ข้อ 68. อำนาจหน้าที่ของกรรมการดำเนินการแต่ละตำแหน่ง

(ก) ประธานกรรมการ มีอำนาจหน้าที่ดังนี้

- (1) เป็นประธานในที่ประชุมใหญ่และที่ประชุมคณะกรรมการดำเนินการ และควบคุมการประชุมดังกล่าวให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย
- (2) ควบคุมดูแลการดำเนินงานทั่วไปของสหกรณ์ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย และอยู่ในวัตถุประสงค์ของสหกรณ์
- (3) ลงลายมือชื่อในเอกสารต่าง ๆ ในนามสหกรณ์ ตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับนี้
- (4) ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการดำเนินการมอบหมายให้ ภายใต้กฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์

(ข) รองประธานกรรมการ มีอำนาจหน้าที่ดังนี้

- (1) ปฏิบัติการในอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการแทนประธานกรรมการ เมื่อ ประธานกรรมการไม่อยู่หรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ หรือเมื่อตำแหน่งประธานกรรมการว่างลง
- (2) ปฏิบัติการตามที่ประธานกรรมการมอบหมายให้
- (3) ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการดำเนินการมอบหมายให้ ภายใต้กฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์

(ค) เลขานุการ มีอำนาจหน้าที่ดังนี้

- (1) จัดทำรายงานการประชุมใหญ่และรายงานการประชุมคณะกรรมการดำเนินการทุกครั้ง
- (2) ดูแล รักษาเอกสารและรายงานการประชุมของสหกรณ์ให้เรียบร้อยอยู่เสมอ
- (3) แจ้งนัดประชุมไปยังบรรดาสมาชิกหรือกรรมการดำเนินการ แล้วแต่กรณี
- (4) ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการดำเนินการมอบหมายให้ ภายใต้กฎหมาย

ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์

(ง) เภรณญก มีอำนาจหน้าที่ดังนี้

- (1) ควบคุม ดูแล ตรวจสอบการรับจ่าย การเก็บรักษาเงินและทรัพย์สินของสหกรณ์ให้เป็นไปโดยถูกต้องเรียบร้อย
- (2) ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการดำเนินการมอบหมายให้ ภายใต้กฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์

ข้อ 69. กำหนดเวลาอยู่ในตำแหน่ง คณะกรรมการดำเนินการ มีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละสองปีนับแต่วันเลือกตั้ง ในวาระเริ่มแรกเมื่อครบหนึ่งปีนับแต่วันเลือกตั้ง ให้กรรมการดำเนินการสหกรณ์ออกจากตำแหน่งเป็นจำนวนหนึ่งในสองของกรรมการดำเนินการทั้งหมดโดยวิธีจับสลาก (ถ้ามีเศษให้ปัดขึ้น) และให้ถือว่าเป็นการพ้นจากตำแหน่งตามวาระ ในปีต่อไปให้กรรมการดำเนินการที่อยู่ในตำแหน่งจนครบวาระหรืออยู่นานที่สุดออกจากตำแหน่งสลับกันไปทุก ๆ ปี

เมื่อครบกำหนดแล้ว หากยังไม่มีเลือกตั้งคณะกรรมการดำเนินการชุดใหม่ ก็ให้คณะกรรมการ ดำเนินการชุดเดิมรักษาการไปจนกว่าจะมีการเลือกตั้งคณะกรรมการดำเนินการชุดใหม่ แต่ต้องไม่เกินหนึ่งร้อยห้าสิบวันนับแต่วันครบวาระ

กรรมการดำเนินการสหกรณ์ ซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับเลือกตั้งซ้ำอีกได้ แต่ต้องไม่เกินสองวาระติดต่อกัน

ในกรณีที่กรรมการดำเนินการต้องพ้นจากตำแหน่งทั้งคณะ ให้กรรมการดำเนินการที่ได้รับเลือกตั้งใหม่อยู่ในตำแหน่งได้เช่นเดียวกับกรรมการดำเนินการชุดแรกและให้นำความในวรรคหนึ่งมาใช้บังคับโดยอนุโลม

ข้อ 70. คณะผู้จัดตั้งสหกรณ์ เมื่อได้รับจดทะเบียนเป็นสหกรณ์แล้ว ให้คณะผู้จัดตั้งสหกรณ์มีอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบเช่นเดียวกับคณะกรรมการดำเนินการของสหกรณ์ จนกว่าที่ประชุมใหญ่สามัญครั้งแรกภายในเก้าสิบวันนับแต่วันที่จดทะเบียนสหกรณ์จะได้เลือกตั้งคณะกรรมการดำเนินการขึ้น

ให้คณะผู้จัดตั้งสหกรณ์มอบหมายกิจการทั้งปวงให้แก่คณะกรรมการดำเนินการในวันที่ได้รับเลือกตั้ง

ข้อ 71. การพ้นจากตำแหน่ง กรรมการดำเนินการพ้นจากตำแหน่ง เพราะเหตุใด ๆ ดังต่อไปนี้

- (1) ถึงคราวออกตามวาระ
- (2) ลาออกโดยแสดงความจำนงเป็นหนังสือต่อคณะกรรมการดำเนินการ หรือลาออกต่อที่ประชุมใหญ่ของสหกรณ์
- (3) ขาดจากสมาชิกภาพ
- (4) เข้ารับตำแหน่งหน้าที่ประจำในสหกรณ์นี้
- (5) ตกเป็นผู้ผิดนัดการส่งชำระหนี้ไม่ว่าเงินต้นหรือดอกเบี้ย
- (6) ที่ประชุมใหญ่ลงมติถอดถอนทั้งคณะหรือรายตัว

(7) นายทะเบียนสหกรณ์สั่งให้ออกทั้งคณะหรือรายตัว

(8) ขาดประชุมคณะกรรมการดำเนินการติดต่อกันสามครั้งโดยไม่มีเหตุผลอัน

สมควร

ให้กรรมการดำเนินการผู้มีส่วนได้เสียตาม (7) อุทธรณ์ต่อคณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติได้ภายในสามสิบวันนับแต่วันที่รับทราบคำสั่ง คำวินิจฉัยของคณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติให้เป็นที่สุด

กรณีที่ที่ประชุมใหญ่ลงมติถอดถอนให้กรรมการดำเนินการพ้นจากตำแหน่งทั้งคณะ ให้ที่ประชุมใหญ่เลือกตั้งคณะกรรมการดำเนินการใหม่ทั้งคณะอยู่ในตำแหน่งได้เช่นเดียวกับคณะกรรมการดำเนินการชุดแรก

ข้อ 72. ตำแหน่งว่างก่อนถึงคราวออกตามวาระ ถ้าตำแหน่งกรรมการดำเนินการว่างลงก่อนถึงคราวออกตามวาระ (เว้นแต่เพราะเหตุตามข้อ 71 (7)) ให้กรรมการดำเนินการที่ยังดำรงตำแหน่งอยู่ดำเนินการต่อไปจนกว่าจะมีการประชุมใหญ่ซึ่งจะได้มีการเลือกตั้งกรรมการดำเนินการแทนในตำแหน่งที่ว่าง แต่ถ้าในเวลาใดจำนวนกรรมการดำเนินการลดลงจนเหลือน้อยกว่าองค์ประชุม กรรมการดำเนินการที่ดำรงตำแหน่งอยู่จะประชุมดำเนินการใด ๆ ไม่ได้ นอกจากต้องนัดเรียกให้มีการประชุมใหญ่วิสามัญขึ้นโดยเร็ว

ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการดำเนินการว่างลงก่อนถึงคราวออกตามวาระตามความในวรรคก่อนนั้นเป็นตำแหน่งประธานกรรมการ หากไม่มีรองประธานกรรมการทำหน้าที่แทนและยังมิได้มีการประชุมใหญ่ เพื่อเลือกตั้งใหม่ คณะกรรมการดำเนินการอาจพิจารณาเลือกตั้งกรรมการดำเนินการอื่นขึ้นทำหน้าที่แทนชั่วคราวจนกว่าจะมีการเลือกตั้งใหม่

กรรมการดำเนินการซึ่งที่ประชุมใหญ่เลือกตั้งขึ้นแทนในตำแหน่งที่ว่าง ให้อยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่ากำหนดเวลาที่ผู้ซึ่งตนแทนนั้นชอบจะอยู่ได้

ข้อ 73. การประชุมและองค์ประชุม ให้คณะกรรมการดำเนินการประชุมกันตามคราวที่มีกิจธุระแต่ต้องให้มีการประชุมเดือนละหนึ่งครั้งเป็นอย่างน้อย

ให้ประธานกรรมการ หรือรองประธานกรรมการ หรือเลขานุการ เรียกประชุมคณะกรรมการดำเนินการได้ ในกรณีที่เป็นการประชุมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงแก้ไขระเบียบข้อบังคับและเรื่องที่สำคัญอื่นๆของสหกรณ์ให้แจ้งเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมสหกรณ์และกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ทราบด้วยทุกครั้ง

ในการประชุมคณะกรรมการดำเนินการ ต้องมีกรรมการดำเนินการมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการดำเนินการทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุม

ข้อ 74. อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการดำเนินการ คณะกรรมการดำเนินการมีอำนาจหน้าที่ดำเนินกิจการทั้งปวงของสหกรณ์ให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์ กับทั้งในทางอันจะทำให้เกิดความจำเริญแก่สหกรณ์ ซึ่งรวมทั้งในข้อต่อไปนี้

(1) พิจารณาในเรื่องการรับสมาชิกและสมาชิกออกจากสหกรณ์ ตลอดจนดูแลให้สมาชิกปฏิบัติตามกฎต่าง ๆ ตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์

(2) พิจารณาดำเนินการในเรื่องผลิตผลและผลิตภัณฑ์ของสมาชิกหรือที่ซื้อจากสหกรณ์อื่น หรือบุคคลอื่นเพื่อจำหน่าย

(3) พิจารณาดำเนินการเรื่องการจัดซื้อสิ่งของที่บรรดาสมาชิกมีความต้องการมาจำหน่าย

(4) วางข้อกำหนดและระเบียบวิธีการจ่ายน้ำ และการให้บริการต่าง ๆ รวมทั้งกำหนดค่าเช่า ค่าบริการอื่น ๆ ที่สมาชิกจะต้องชำระ

(5) พิจารณาสอบสวนข้อเท็จจริงเพื่อเสนอที่ประชุมใหญ่ขออนุมัติวงเงินค่าบำรุงที่ดิน

(6) พิจารณาดำเนินการเรื่องการจัดให้มีเครื่องมือ เครื่องจักรกล ปศุสัตว์ เกี่ยวกับการผลิตหรือโรงงานอุตสาหกรรม

(7) พิจารณาเรื่องกิจกรรมกลุ่ม รวมกันผลิต รวมกันซื้อ รวมกันขาย สะสมเงิน กองกลางของกลุ่ม และรวมกันแก้ปัญหาเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันของบรรดาสมาชิก

(8) พิจารณาในเรื่องการรับฝากเงิน การกู้ยืมเงิน การให้เงินกู้ และการฝากหรือลงทุนเงินของสหกรณ์

(9) กำหนดและดำเนินการเกี่ยวกับการประชุมใหญ่ การเสนองบดุลและรายงานประจำปีแสดงผลการดำเนินงานของสหกรณ์ต่อที่ประชุมใหญ่

(10) เสนอแนะการจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีต่อที่ประชุมใหญ่

(11) เสนอแผนงานและงบประมาณรายจ่ายประจำปีให้ที่ประชุมใหญ่อนุมัติ

(12) พิจารณามอบอำนาจในการดำเนินงานให้แก่กรรมการดำเนินการ ผู้จัดการ และบุคคลที่เกี่ยวข้อง ตามความเหมาะสม

(13) พิจารณากำหนดตัวเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ให้ปฏิบัติหน้าที่แทนผู้จัดการ

(14) พิจารณาดำเนินการแต่งตั้ง หรือจ้าง และกำหนดค่าตอบแทนของผู้จัดการ ตลอดจนควบคุมดูแลการปฏิบัติงานของผู้จัดการให้เป็นการถูกต้อง

(15) พิจารณาดำเนินการแต่งตั้ง และกำหนดค่าตอบแทนแก่ผู้ตรวจสอบภายใน

(16) กำหนดระเบียบต่าง ๆ ของสหกรณ์

(17) จัดให้มีและดูแลให้เรียบร้อยซึ่งบรรดาทะเบียน สมุดบัญชีเอกสารต่าง ๆ และบรรดาอุปกรณ์ดำเนินงานของสหกรณ์

(18) พิจารณาให้สหกรณ์สมัครเข้าเป็นสมาชิกและออกจากชุมนุมสหกรณ์ และองค์การอื่น

(19) พิจารณาดำเนินการแต่งตั้งและถอดถอนคณะกรรมการ หรือ คณะอนุกรรมการ หรือคณะทำงาน เพื่อประโยชน์ในการดำเนินกิจการของสหกรณ์

(20) พิจารณารหัสและปฏิบัติตามหนังสือของนายทะเบียนสหกรณ์ รองนายทะเบียนสหกรณ์ ผู้ตรวจการสหกรณ์ ผู้สอบบัญชี หรือพนักงานเจ้าหน้าที่ซึ่งนายทะเบียนสหกรณ์ มอบหมาย

(21) พิจารณาให้ความเที่ยงธรรมแก่บรรดาสมาชิก เจ้าหน้าที่สหกรณ์ ตลอดจน สอดส่องดูแลโดยทั่วไป เพื่อให้กิจการของสหกรณ์ดำเนินไปด้วยดี

(22) พิจารณารายงานของคณะกรรมการอื่น ผู้ตรวจสอบกิจการ ความเห็นของผู้จัดการและสมาชิกเกี่ยวกับกิจการของสหกรณ์

(23) เชิญสมาชิก หรือบุคคลภายนอกที่เห็นสมควรเป็นที่ปรึกษาของสหกรณ์ ตลอดจนกำหนดค่าตอบแทนให้ตามที่เห็นสมควร

(24) ฟ้อง ต่อสู้ หรือดำเนินคดีเกี่ยวกับกิจการของสหกรณ์ หรือประนีประนอมยอมความ หรือมอบข้อพิพาทให้อนุญาโตตุลาการพิจารณาชี้ขาด

(25) พิจารณาดำเนินการต่าง ๆ เกี่ยวกับทรัพย์สิน ดังระบุไว้ในวัตถุประสงค์ของสหกรณ์

(26) พิจารณาแต่งตั้งกรรมการดำเนินการเป็นผู้แทนสหกรณ์ เพื่อเข้าประชุมใหญ่และออกเสียงในการประชุมใหญ่ของสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย ชุมนุมสหกรณ์ และองค์การอื่นซึ่งสหกรณ์นี้เป็นสมาชิก ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามที่ข้อบังคับของสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย ชุมนุมสหกรณ์ และองค์การนั้นกำหนดไว้

(27) ค้ำประกันเงินกู้ที่สหกรณ์กู้ยืมจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ โดยรับผิดชอบการค้ำประกันในฐานะส่วนตัว

(28) พิจารณามอบหมายอำนาจหน้าที่ในการดำเนินงานให้แก่ประธานกรรมการ รองประธานกรรมการ เลขานุการ เหรัญญิก ผู้จัดการและบุคคลที่เกี่ยวข้องได้ตามความเหมาะสม

ข้อ 75. ความรับผิดชอบของคณะกรรมการดำเนินการ ในกรณีคณะกรรมการดำเนินการกระทำการ หรืองดเว้นการกระทำการหรือกระทำการโดยประมาทเลินเล่อในการปฏิบัติหน้าที่ของตนจนทำให้เสียผลประโยชน์ของสหกรณ์หรือสมาชิก อันเป็นเหตุให้สหกรณ์มีข้อบกพร่องเกี่ยวกับการเงิน การบัญชี หรือกิจการ หรือ ฐานะการเงิน ตามรายงานการสอบบัญชี หรือรายงานการ

ตรวจสอบ เป็นเหตุให้สหกรณ์ได้รับความเสียหาย คณะกรรมการดำเนินการต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายให้แก่อสหกรณ์

คณะกรรมการอื่น

ข้อ 76. คณะกรรมการอำนวยการ คณะกรรมการดำเนินการอาจตั้งคณะกรรมการอำนวยการจากกรรมการดำเนินการ จำนวน 5 คน โดยให้ประธานกรรมการ รองประธานกรรมการ เภรียญิก และเลขานุการของคณะกรรมการดำเนินการ เป็นกรรมการอำนวยการ และให้คณะกรรมการดำเนินการตั้งกรรมการดำเนินการอื่นเป็นกรรมการร่วมอีกตามสมควร

ให้ประธานกรรมการและเลขานุการคณะกรรมการดำเนินการเป็นประธานและเลขานุการ คณะกรรมการอำนวยการตามลำดับ

คณะกรรมการอำนวยการให้อยู่ในตำแหน่งได้เท่ากับกำหนดเวลาของคณะกรรมการดำเนินการซึ่งตั้งคณะกรรมการอำนวยการนั้น

ให้คณะกรรมการอำนวยการประชุมกันตามคราวที่มีกิจธุระ แต่จะต้องมีการประชุมกันเดือนละหนึ่งครั้งเป็นอย่างน้อย และให้ประธานกรรมการอำนวยการหรือเลขานุการนัดเรียกประชุมได้

ในการประชุมคณะกรรมการอำนวยการ ต้องมีกรรมการอำนวยการมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการอำนวยการทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุม

ข้อวินิจฉัยทั้งปวงของคณะกรรมการอำนวยการ ให้เสนอคณะกรรมการดำเนินการในการประชุมคราวถัดไปทราบ

ข้อ 77. อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการอำนวยการ ให้คณะกรรมการอำนวยการเป็นผู้ดำเนินกิจการแทนคณะกรรมการดำเนินการตามที่ได้รับมอบหมาย และตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์ ซึ่งรวมทั้งในข้อต่อไปนี้

(1) ควบคุมในเรื่องการรับเงิน การจ่ายเงิน การสะสมเงิน การฝากหรือการเก็บรักษาเงินให้เป็นไปตามข้อบังคับ และระเบียบของสหกรณ์

(2) ควบคุมการจัดทำบัญชี และทะเบียนต่าง ๆ ของสหกรณ์ให้ถูกต้องครบถ้วน และเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ

(3) ควบคุมดูแล เก็บรักษาเอกสารหลักฐานต่าง ๆ ตลอดจนทรัพย์สินของสหกรณ์ให้อยู่ในสภาพอันดีและปลอดภัย และพร้อมที่จะให้ผู้เกี่ยวข้องตรวจสอบได้ทันที

(4) เสนอแนะคณะกรรมการดำเนินการในการปรับปรุงหรือแก้ไขการบริหารงานของสหกรณ์

(5) ควบคุมดูแลการจัดทำงบดุลรวมทั้งบัญชีกำไรขาดทุนและรายงานประจำปี แสดงผลการดำเนินงานของสหกรณ์เสนอคณะกรรมการดำเนินการพิจารณา เพื่อเสนอต่อที่ประชุมใหญ่สามัญ

(6) พิจารณาการจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีของสหกรณ์ เสนอต่อคณะกรรมการดำเนินการพิจารณาเสนอให้ที่ประชุมใหญ่พิจารณาอนุมัติ

(7) พิจารณาแผนงานและงบประมาณรายจ่ายประจำปีของสหกรณ์ เสนอต่อคณะกรรมการดำเนินการพิจารณาและเสนอที่ประชุมใหญ่อนุมัติ

(8) ทำนิติกรรมต่าง ๆ เกี่ยวกับการดำเนินงานของสหกรณ์ตามที่คณะกรรมการดำเนินการมอบหมาย

ข้อ 78. คณะกรรมการเงินกู้ คณะกรรมการดำเนินการอาจตั้งคณะกรรมการเงินกู้ จากกรรมการดำเนินการ จำนวน 3 คน จากคณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์ โดยให้มีตำแหน่ง ประธานกรรมการคนหนึ่งและเลขานุการคนหนึ่ง นอกนั้นเป็นกรรมการ

คณะกรรมการเงินกู้ให้อยู่ในตำแหน่งได้เท่ากับกำหนดเวลาของคณะกรรมการดำเนินการ ซึ่งตั้ง คณะกรรมการเงินกู้ขึ้น

ให้คณะกรรมการเงินกู้ประชุมกันตามคราวที่มีกิจธุระแต่จะต้องมีการประชุมกันเดือนละหนึ่งครั้งเป็นอย่างน้อย และให้ประธานกรรมการเงินกู้ หรือเลขานุการนัดเรียกประชุมได้

ในการประชุมคณะกรรมการเงินกู้ ต้องมีกรรมการเงินกู้เข้าประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการเงินกู้ทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุม

ข้อวินิจฉัยทั้งปวงของคณะกรรมการเงินกู้ ให้นำเสนอคณะกรรมการดำเนินการทราบในการประชุมคราวถัดไป

ข้อ 79. อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการเงินกู้ ให้คณะกรรมการเงินกู้มีอำนาจหน้าที่ในการพิจารณาวินิจฉัยอนุมัติการให้เงินกู้แก่สมาชิกตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์ รวมทั้งข้อต่อไปนี้

(1) ตรวจสอบการใช้เงินกู้ของสมาชิกให้เป็นไปตามความมุ่งหมายที่ให้เงินกู้ขึ้น

(2) ตรวจสอบการควบคุมให้เงินกู้มีหลักประกันตามที่กำหนดไว้ในระเบียบของสหกรณ์ และเมื่อเห็นว่าหลักประกันสำหรับเงินกู้อย่างใดเกิดบกพร่องก็ต้องกำหนดให้ผู้กู้จัดการแก้ไขให้คืนดีภายในระยะเวลาที่กำหนด

(3) ดูแลและติดตามการชำระหนี้ของสมาชิกผู้กู้ให้เป็นไปตามที่กำหนดในสัญญา

(4) สอบสวนเบื้องต้นให้ได้ข้อความจริง ในกรณีสมาชิกผู้กู้ขอผ่อนเวลาการส่งชำระหนี้เงินกู้ หรือผิดนัดการส่งชำระหนี้ เพื่อเสนอความเห็นให้คณะกรรมการดำเนินการพิจารณาผ่อนผัน หรือเรียกคืนเงินกู้ หรือสอบสวนลงโทษให้สมาชิกออกจากสหกรณ์

ข้อ 80. คณะกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์ คณะกรรมการดำเนินการอาจตั้งคณะกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์ จากกรรมการดำเนินการ จำนวน 9 คน โดยให้มีตำแหน่งเป็นประธานกรรมการคนหนึ่ง และเลขานุการคนหนึ่ง นอกนั้นเป็นกรรมการ

คณะกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์ให้อยู่ในตำแหน่งได้เท่าที่กำหนดเวลาของคณะกรรมการดำเนินการซึ่งตั้งคณะกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์นั้น

ให้คณะกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์ประชุมกันตามคราวที่มีกิจธุระ แต่ต้องมีการประชุมกันเดือนละหนึ่งครั้งเป็นอย่างน้อย และให้ประธานกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์ หรือเลขานุการนัดเรียกประชุมได้

ในการประชุมคณะกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์ ต้องมีกรรมการมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์ทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุม

ให้คณะกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์รายงานผลการปฏิบัติงานให้คณะกรรมการดำเนินการทราบ ในการประชุมคราวถัดไป

ข้อ 81. อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์ ให้คณะกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์มีอำนาจและหน้าที่ดำเนินการตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์ในส่วนที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมทั้งในข้อต่อไปนี้

(1) ให้ความช่วยเหลือทางวิชาการแก่สมาชิก โดยให้การศึกษาและอบรมแก่สมาชิก และ ผู้ที่สนใจให้ทราบถึงเจตนารมณ์ หลักการ วิธีการและการบริหารงานของสหกรณ์

(2) ประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข่าวสาร ความรู้เกี่ยวกับลักษณะ ประโยชน์ รวมทั้ง ผลงานของสหกรณ์ให้สมาชิกและบุคคลภายนอกได้รับทราบ

(3) ดำเนินการในการหาผู้สมัครเข้าเป็นสมาชิก

(4) ให้การศึกษาอบรมและเผยแพร่แก่สมาชิกถึงวิธีการออมทรัพย์ และการใช้จ่ายเงิน อย่างรอบคอบตลอดจนวิชาการต่าง ๆ อันจะเป็นประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพ

(5) ศึกษาและติดตามข่าวความเคลื่อนไหวด้านการดำเนินงานของสหกรณ์อื่นทั้งในและนอกประเทศเพื่อนำตัวอย่างที่ดีมาเสนอคณะกรรมการดำเนินการพิจารณานำมาบริการแก่สมาชิกตามความ เหมาะสม

ข้อ 82. คณะอนุกรรมการ ในกรณีจำเป็นแก่การดำเนินงาน คณะกรรมการดำเนินการอาจมีคำสั่งแต่งตั้งอนุกรรมการต่าง ๆ เพื่อมอบหมายให้ปฏิบัติภารกิจของสหกรณ์โดยมีอำนาจหน้าที่ตามที่คณะกรรมการดำเนินการกำหนด

ประธานในที่ประชุม

ข้อ 83. ประธานในที่ประชุม ในการประชุมใหญ่ หรือการประชุมคณะกรรมการ ดำเนินการให้ประธานกรรมการเป็นประธานในที่ประชุม ถ้าประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุม ก็ให้รองประธานกรรมการเป็นประธานในที่ประชุม และถ้ารองประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุม ด้วยก็ให้ที่ประชุมเลือกตั้งกรรมการดำเนินการคนหนึ่งขึ้นเป็นประธานในที่ประชุมเฉพาะการประชุมคราวนั้น

ในการประชุมคณะกรรมการอื่น ๆ เช่น คณะกรรมการอำนวยการ คณะกรรมการ เงินกู้ คณะกรรมการศึกษาและประชาสัมพันธ์ ให้ประธานของคณะกรรมการนั้น ๆ เป็นประธานในที่ประชุม ถ้าประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุมก็ให้ที่ประชุมเลือกกรรมการคนหนึ่งเป็นประธานในที่ประชุมเฉพาะการประชุมคราวนั้น

ในการประชุมกลุ่ม ให้ประธานกลุ่มหรือเลขานุการกลุ่ม (ถ้ามี) เป็นประธานในที่ประชุม ตามลำดับ แต่ถ้าประธานกลุ่มหรือเลขานุการกลุ่มไม่อยู่ในที่ประชุมก็ให้ที่ประชุมเลือกสมาชิกซึ่งเข้าประชุมคนหนึ่งขึ้นเป็นประธานในที่ประชุมเฉพาะการประชุมคราวนั้น

ในการประชุมใหญ่วิสามัญที่สมาชิกร้องขอให้เรียกประชุม ในกรณีที่ที่ประชุมใหญ่ได้มีมติ ถอดถอนกรรมการดำเนินการ ถ้ามีการร้องขอให้เปลี่ยนตัวประธานในที่ประชุมก็ให้กระทำโดยเลือกสมาชิกคนใด คนหนึ่งเป็นประธานในที่ประชุมเฉพาะคราวนั้น หรือจนเสร็จการประชุม มติเลือกประธานในที่ประชุมในกรณีนี้ต้องมีคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามของจำนวนสมาชิกหรือผู้แทนสมาชิกซึ่งมาประชุม

การออกเสียงและการวินิจฉัยปัญหาในที่ประชุม

ข้อ 84. การออกเสียง สมาชิกหรือผู้แทนสมาชิกคนหนึ่งให้มีเสียงหนึ่งในการลงคะแนน ออกเสียงในที่ประชุมใหญ่ และที่ประชุมกลุ่มสุดแต่กรณีได้เพียงคนละหนึ่งเสียง จะมอบให้ผู้อื่นมา ประชุมและออกเสียงแทนตนไม่ได้

ถ้าในปัญหาซึ่งที่ประชุมวินิจฉัยนั้น ผู้ใดมีส่วนได้เสียเป็นพิเศษเฉพาะตัว ผู้นั้นจะออกเสียง ในเรื่องนั้นไม่ได้

ข้อ 85. การวินิจฉัยปัญหา เว้นแต่จะได้กำหนดไว้เป็นพิเศษในข้อบังคับนี้ การวินิจฉัย ปัญหาต่าง ๆ ในที่ประชุมใหญ่ หรือที่ประชุมคณะกรรมการดำเนินการ หรือที่ประชุมคณะกรรมการ อื่น ๆ ให้ถือคะแนนเสียงข้างมาก ถ้าคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้น อีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด เว้นแต่ในกรณีต่อไปนี้ให้ถือเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามของจำนวน สมาชิกหรือผู้แทนสมาชิกซึ่งมาประชุม

- (1) การแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับ

- (2) การเลิกสหกรณ์
- (3) การควบสหกรณ์
- (4) การแยกสหกรณ์

รายงานการประชุม

ข้อ 86. รายงานการประชุม ในการประชุมใหญ่ การประชุมกลุ่ม การประชุมคณะกรรมการดำเนินการ หรือการประชุมคณะกรรมการอื่น ๆ นั้น ต้องจัดให้ผู้เข้าประชุมลงลายมือชื่อพร้อมทั้งบันทึกเรื่องที่พิจารณาวินิจฉัยทั้งสิ้นไว้ในรายงานการประชุม และให้ประธานในที่ประชุมกับกรรมการดำเนินการ หรือกรรมการอื่น ๆ แลแล้วแต่กรณี อีกคนหนึ่งเข้าประชุมนั้น ๆ ลงลายมือชื่อไว้เป็นสำคัญ

หมวด 9

ผู้จัดการและเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์

ข้อ 87. การจ้างและแต่งตั้งผู้จัดการ คณะกรรมการดำเนินการอาจพิจารณาคัดเลือกบุคคลที่มีความซื่อสัตย์สุจริต มีความรู้ความสามารถและความเหมาะสมเพื่อแต่งตั้งหรือจ้างเป็นผู้จัดการของสหกรณ์ โดยต้องไม่เป็นบุคคลที่มีลักษณะต้องห้ามตาม ข้อ 67 (1) (2) (3) (4) หรือเป็นที่ปรึกษาสหกรณ์หรือเป็นผู้ตรวจสอบกิจการสหกรณ์ และในการจ้างผู้จัดการต้องทำหนังสือสัญญาจ้างไว้เป็นหลักฐาน และให้ คณะกรรมการดำเนินการเรียกให้มีหลักประกันอันสมควร

ในการแต่งตั้ง หรือจ้างผู้จัดการ ต้องให้ผู้จัดการรับทราบและรับรองที่จะปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวไว้ใน ข้อ 89 เป็นลายลักษณ์อักษร

ให้คณะกรรมการดำเนินการมีอำนาจกำหนดระเบียบของสหกรณ์เกี่ยวกับการคัดเลือกหรือสอบคัดเลือก การแต่งตั้งหรือจ้าง การกำหนดอัตราเงินเดือน การให้สวัสดิการและการให้ออกจากตำแหน่งของผู้จัดการ

ข้อ 88. การดำรงตำแหน่งผู้จัดการ สหกรณ์อาจจ้างผู้จัดการโดยกำหนดระยะเวลาหรือไม่กำหนดระยะเวลาก็ได้

ข้อ 89. อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้จัดการ ผู้จัดการมีอำนาจหน้าที่ในการจัดการทั่วไปและรับผิดชอบเกี่ยวกับบรรดากิจการประจำของสหกรณ์ รวมทั้งในข้อต่อไปนี้

- (1) ตรวจสอบการสมัครเข้าเป็นสมาชิกให้เป็นการถูกต้อง ตลอดจนเป็นธุระจัดให้ผู้เข้าเป็นสมาชิกลงลายมือชื่อในทะเบียนสมาชิกและชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้ากับค่าหุ้นตามข้อบังคับของสหกรณ์

-
- (2) ควบคุมให้มีการเก็บเงินค่าหุ้น โอนหุ้น แฉงยอดจำนวนหุ้น จ่ายคืนค่าหุ้น และชักชวนการถือหุ้นในสหกรณ์
 - (3) รับฝากเงิน จ่ายคืนเงินฝาก และส่งเสริมการรับฝากเงินของสหกรณ์
 - (4) เป็นธุระในการตรวจสอบคำขอกู้ จ่ายเงินกู้ จัดทำเอกสารเกี่ยวกับเงินกู้ให้เป็นไปตามแบบและระเบียบของสหกรณ์
 - (5) จัดทำรายละเอียดของสมาชิกรายตัวเกี่ยวกับเงินค่าหุ้น และเงินให้กู้ทุกหกเดือน พร้อมกับแจ้งให้สมาชิกทราบเป็นรายบุคคล
 - (6) พิจารณาจัดจ้างเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ตามอำนาจหน้าที่ที่กำหนดในระเบียบของสหกรณ์ รวมถึงกำหนดหน้าที่และวิธีปฏิบัติงานของบรรดาเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ ตลอดจนเป็นผู้บังคับบัญชาและรับผิดชอบดูแลการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่เหล่านั้นให้เป็นไปโดยถูกต้องเรียบร้อย
 - (7) เป็นธุระกวาดขันในเรื่องการออกใบรับ เรียกใบรับ หรือจัดให้มีใบสำคัญเกี่ยวกับการซื้อขาย และการทำธุรกิจต่าง ๆ ของสหกรณ์ รับผิดชอบในการรับจ่ายเงินของสหกรณ์ ให้เป็นการถูกต้อง รวบรวมใบสำคัญและเอกสารต่าง ๆ เกี่ยวกับการเงินไว้โดยครบถ้วน และเก็บรักษาเงินของสหกรณ์ให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในระเบียบของสหกรณ์
 - (8) รับผิดชอบและดูแลในการจัดทำบัญชีและทะเบียนต่าง ๆ ของสหกรณ์ให้ถูกต้องครบถ้วนและเป็นปัจจุบัน
 - (9) ติดต่อประสานงานกับเลขานุการในการนัดเรียกประชุมใหญ่ ประชุมคณะกรรมการดำเนินการ และประชุมคณะกรรมการอื่น ๆ
 - (10) รับผิดชอบจัดทำงบดุลรวมทั้งบัญชีกำไรขาดทุน และรายงานประจำปี แสดงผลการดำเนินงานของสหกรณ์เสนอคณะกรรมการดำเนินการพิจารณา เพื่อเสนอต่อที่ประชุมใหญ่อ่อนุมัติ
 - (11) จัดทำแผนงานและงบประมาณรายจ่ายประจำปีของสหกรณ์เสนอคณะกรรมการดำเนินการพิจารณา
 - (12) จัดทำแผนปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ให้สอดคล้องกับแผนงานที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมใหญ่
 - (13) เข้าร่วมประชุมและชี้แจงในการประชุมใหญ่ ประชุมคณะกรรมการดำเนินการ และประชุมคณะกรรมการอื่น ๆ เว้นแต่กรณีซึ่งที่ประชุมนั้น ๆ มิให้เข้าร่วมประชุม
 - (14) ปฏิบัติการเกี่ยวกับงานสารบรรณของสหกรณ์

(15) รักษาดวงตราของสหกรณ์ และรับผิดชอบตรวจตราดูแลทรัพย์สินต่าง ๆ ของสหกรณ์ตลอดจนผลิตผล ผลิตภัณฑ์ และสินค้าอื่น ๆ ของสหกรณ์ ให้อยู่ในสภาพอันดีและปลอดภัย

(16) เสนอรายงานกิจการประจำเดือนของสหกรณ์ต่อคณะกรรมการดำเนินการ

(17) รักษาเงินสดของสหกรณ์ภายในจำนวนที่คณะกรรมการดำเนินการอนุญาตให้สำรองไว้ใช้จ่ายในกิจการของสหกรณ์ และจัดการส่งเงินของสหกรณ์ นอกจากจำนวนดังกล่าวนั้น เข้าฝากตามที่ คณะกรรมการดำเนินการกำหนด

(18) สำรวจผลิตผล และสินค้าอื่น ๆ ในตลาดต่าง ๆ เพื่อเป็นหลักในการพิจารณาดำเนินกิจการของสหกรณ์กับแจ้งให้คณะกรรมการดำเนินการและสมาชิกทราบความเคลื่อนไหวของราคาผลิตผลและ สินค้าอื่น ๆ ด้วย

(19) ดูแลที่ดิน สำนักงาน อาคาร อุปกรณ์ และทรัพย์สินอื่น ๆ ของสหกรณ์

(20) รับผิดชอบตรวจสอบการรับจ่ายเงินทั้งปวงของสหกรณ์ให้เป็นการถูกต้องตลอดจน รวบรวมใบสำคัญ และเอกสารต่าง ๆ เกี่ยวกับการเงินของสหกรณ์ไว้โดยครบถ้วน

(21) เป็นธุระในการส่งเสริมเผยแพร่วิชาการเกษตร การผลิตทางอุตสาหกรรม หรือการประกอบอาชีพในหมู่สมาชิก การจัดทำงบสินทรัพย์และหนี้สิน งบรายได้และค่าใช้จ่ายกับทะเบียนเกษตรกรอื่น ๆ สำหรับสมาชิก การศึกษาอบรมทางสหกรณ์และทางอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในหมู่สมาชิกตลอดจนการชักจูงการฝากเงินในสหกรณ์

(22) เสนอรายการหรือรายงานของสหกรณ์ต่อทางราชการ ตามแบบและระยะเวลาที่ทางราชการกำหนด

(23) ค้ำประกันเงินกู้ที่สหกรณ์กู้ยืมจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ โดยรับผิดชอบการค้ำประกันในฐานะส่วนตัว

(24) ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการดำเนินการ หรือคณะกรรมการอื่น ๆ ของ สหกรณ์มอบหมาย หรือตามที่ควรกระทำ เพื่อให้กิจการในหน้าที่ลุล่วงไปด้วยดี

ข้อ 90. การพ้นจากตำแหน่งของผู้จัดการ ผู้จัดการของสหกรณ์ต้องพ้นจากตำแหน่งด้วยเหตุอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้

(1) ตาย

(2) ลาออกโดยแสดงความจำนงทำเป็นหนังสือต่อคณะกรรมการดำเนินการ

(3) ขาดคุณสมบัติตามระเบียบของสหกรณ์ หรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายสหกรณ์กำหนด

(4) อายุครบ 60 ปีบริบูรณ์ หรือครบกำหนดตามสัญญาจ้าง

(5) ถูกเลิกจ้าง

(6) ถูกโกงโทษให้ออกหรือไล่ออก หรือมีพฤติกรรมอันแสดงให้เห็นเป็นประจักษ์ว่าได้กระทำการ หรือละเว้นการกระทำการใด ๆ อันอาจทำให้เกิดความไม่สงบเรียบร้อยและศีลธรรมอันดีแก่ประชาชนหรือไม่เหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่ผู้จัดการสหกรณ์

ข้อ 91. การลาออกของผู้จัดการ ให้ผู้จัดการยื่นหนังสือถึงสหกรณ์ก่อนวันที่จะออกไม่น้อยกว่าสามสิบวันและให้เลขานุการคณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์นำเสนอที่ประชุมคณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์พิจารณาการลาออกนั้น การยับยั้งการลาออกของผู้จัดการสหกรณ์กระทำได้น้อยกว่าหกสิบวัน

ข้อ 92. การมอบหมายงานในหน้าที่ผู้จัดการให้กรรมการดำเนินการ ถ้าสหกรณ์ยังมิได้มีการจัดจ้างและแต่งตั้งผู้จัดการ หรือสหกรณ์ไม่อยู่ในฐานะจะจัดจ้างเจ้าหน้าที่สหกรณ์ในตำแหน่งอื่นด้วยได้ ให้ คณะกรรมการดำเนินการมอบหมายงานในหน้าที่ผู้จัดการให้กรรมการดำเนินการคนใดคนหนึ่งตามที่เห็นสมควรแต่ต้องไม่เกิน 5 ปี

ข้อ 93. การแต่งตั้งผู้รักษาการแทนผู้จัดการ ถ้าตำแหน่งผู้จัดการว่างลงและยังไม่ได้แต่งตั้งให้ผู้ใดดำรงตำแหน่งแทนหรือเมื่อผู้จัดการไม่อยู่หรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้เป็นครั้งคราว ให้ รองผู้จัดการหรือผู้ช่วยผู้จัดการ หรือเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ตามที่คณะกรรมการดำเนินการมอบหมายเป็นผู้รักษาการแทน

ข้อ 94. การเปลี่ยนผู้จัดการ ในกรณีที่มีการเปลี่ยนผู้จัดการ ให้เป็นหน้าที่ของคณะกรรมการดำเนินการ ต้องจัดให้มีการตรวจสอบหลักฐานทางบัญชีและการเงิน ผลผลิตและสินค้าอื่น ๆ กับบรรดาทรัพย์สินและหนี้สิน ตลอดจนจัดทำบัญชีของสหกรณ์เพื่อทราบฐานะอันแท้จริงก่อนที่จะส่งมอบงาน

ข้อ 95. เจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ จากตำแหน่งผู้จัดการแล้วสหกรณ์อาจจัดจ้างและแต่งตั้งเจ้าหน้าที่อื่น ตามความจำเป็นเพื่อปฏิบัติงานในสหกรณ์ โดยต้องไม่เป็นบุคคลผู้มีลักษณะต้องห้ามตามข้อ 67 (1) (2) (3) (4) หรือเป็นที่ปรึกษาสหกรณ์หรือผู้ตรวจสอบกิจการสหกรณ์ทั้งนี้ ตามระเบียบของสหกรณ์ซึ่งคณะกรรมการ ดำเนินการกำหนด

หมวด 10

ที่ปรึกษา และผู้ตรวจสอบกิจการ

ข้อ 96. ที่ปรึกษาและที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ คณะกรรมการดำเนินการอาจเชิญสมาชิกหรือบุคคลภายนอกซึ่งทรงคุณวุฒิมีความรู้ความสามารถและเหมาะสมเป็นที่ปรึกษาและที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ได้ เพื่อให้ความเห็นแนะนำในการดำเนินงานทั่วไปของสหกรณ์ จำนวนไม่เกินห้าคน ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามระเบียบที่สหกรณ์กำหนด

ผู้ตรวจสอบกิจการ

ข้อ 97. ผู้ตรวจสอบกิจการ ให้ที่ประชุมใหญ่เลือกตั้งสมาชิกหรือบุคคลภายนอก ผู้มีคุณวุฒิ ความรู้ความสามารถในด้านธุรกิจ การเงิน การบัญชี การเศรษฐกิจหรือการสหกรณ์ เป็นผู้ตรวจสอบกิจการของสหกรณ์เป็นการประจำปี จำนวน 1 คน

ที่ประชุมใหญ่จะเลือกตั้งกรรมการดำเนินการหรือผู้ซึ่งดำรงตำแหน่งหน้าที่ประจำในสหกรณ์นี้หรือ สหกรณ์อื่นเป็นผู้ตรวจสอบกิจการไม่ได้

ข้อ 98. การดำรงตำแหน่งผู้ตรวจสอบกิจการ ผู้ตรวจสอบกิจการอยู่ในตำแหน่งได้มีกำหนดเวลา หนึ่งปีทางบัญชีสหกรณ์ ถ้าเมื่อครบกำหนดเวลาแล้วยังไม่มีการเลือกตั้งผู้ตรวจสอบกิจการคนใหม่ก็ให้
ผู้ตรวจสอบกิจการคนเดิมปฏิบัติหน้าที่ไปพลางก่อนผู้ตรวจสอบกิจการที่ออกไปแล้ว อาจได้รับเลือกตั้งซ้ำ

ข้อ 99. อำนาจหน้าที่ของผู้ตรวจสอบกิจการ ผู้ตรวจสอบกิจการมีอำนาจหน้าที่ตรวจสอบ การดำเนินงานทั้งปวงของสหกรณ์ ซึ่งรวมทั้งในข้อต่อไปนี้คือ

(1) ตรวจสอบเอกสาร สรรพสมุด บัญชี ทะเบียนและการเงินตลอดจนทรัพย์สินและ หนี้สินทั้งปวงของสหกรณ์ เพื่อทราบฐานะและข้อเท็จจริงของสหกรณ์ที่เป็นอยู่จริง

(2) ตรวจสอบหลักฐานและความถูกต้องของการดำเนินธุรกิจแต่ละประเภทของสหกรณ์เพื่อประเมินผลและอาจให้ข้อเสนอแนะแก่คณะกรรมการดำเนินการ ผู้จัดการและเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ ทั้งทางวิชาการและทางปฏิบัติในกิจการนั้น ๆ

(3) ตรวจสอบการจัดจ้างและแต่งตั้งเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ ตลอดจนหนังสือสัญญาจ้างและหลักประกัน

(4) ตรวจสอบการปฏิบัติงานตามแผนงาน และการใช้จ่ายเงินงบประมาณรายจ่ายประจำปี ของสหกรณ์

(5) ติดตามผลการดำเนินงานของคณะกรรมการดำเนินการ เพื่อพิจารณาหาทางปรับปรุงแผนงาน ข้อบังคับ ระเบียบ มติตลอดจนคำสั่งต่าง ๆ ของสหกรณ์

(6) ตรวจสอบการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ มติ และคำสั่งของสหกรณ์หรือกิจการอื่น ๆ เพื่อให้เกิดผลดีแก่การดำเนินกิจการของสหกรณ์

ให้ผู้ตรวจสอบกิจการเสนอรายงานผลการตรวจสอบประจำปีต่อคณะกรรมการดำเนินการในการประชุมประจำปีเดือนกรกฎาคม แล้วเสนอผลการตรวจสอบประจำปีต่อที่ประชุมใหญ่ของสหกรณ์ด้วย

หากพบข้อบกพร่องจากการตรวจสอบ ต้องแจ้งเป็นหนังสือให้คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์แก้ไขโดยมิชักช้า ผู้ตรวจสอบกิจการอาจเสนอแนะแนวทางแก้ไขข้อบกพร่องนั้นด้วยก็ได้

ข้อ 100 ความรับผิดชอบของผู้ตรวจสอบกิจการ หากผู้ตรวจสอบกิจการตรวจพบข้อบกพร่องของ สหกรณ์ ต้องแจ้งให้คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์ทราบเพื่อแก้ไขโดยเร็ว ผู้ตรวจสอบกิจการต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายอันจะเกิดแก่สหกรณ์ด้วยเหตุอันไม่จำเป็น

หมวด 11

การแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับ

ข้อ 101.การแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับ จะกระทำได้ก็แต่โดยหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

(1) ต้องกำหนดในระเบียบวาระการประชุมใหญ่เป็นเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ และให้แจ้งไปยังสมาชิกพร้อมหนังสือแจ้งระเบียบวาระการประชุมใหญ่

(2) คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์จะเสนอวาระแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับได้เมื่อมีการพิจารณาเรื่องที่ขอแก้ไขเพิ่มเติมนั้นในที่ประชุมคณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์ ซึ่งมีกรรมการดำเนินการมาประชุมเต็มจำนวนของคณะกรรมการดำเนินการที่มีอยู่ในขณะนั้น โดยมีมติให้แก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับนั้นให้ถือเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามของจำนวนกรรมการดำเนินการที่มาประชุมซึ่งลงลายมือชื่อเข้าประชุม แต่ถ้าสมาชิกไม่น้อยกว่าหนึ่งในสิบของจำนวนสมาชิกทั้งหมดหรือไม่น้อยกว่าห้าสิบคนลงลายมือชื่อทำหนังสือร้องขอต่อ คณะกรรมการดำเนินการ ก่อนการประชุมใหญ่ไม่น้อยกว่าสามสิบวันให้แก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับก็ย่อมทำได้ โดยต้องระบุข้อความที่ขอแก้ไขเพิ่มเติมนั้นพร้อมด้วยเหตุผล

(3) การพิจารณาวาระการแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับ ให้กระทำได้เฉพาะในการประชุมใหญ่ ที่มีองค์ประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนสมาชิก หรือของผู้แทนสมาชิกทั้งหมดหรือไม่น้อยกว่าหนึ่งร้อยคน แล้วแต่กรณี

(4) ข้อความใดที่ที่ประชุมใหญ่ได้ลงมติแก้ไขเพิ่มเติมแล้ว หากปรากฏภายหลังว่าข้อความนั้นขัดหรือแย้งกับกฎหมายหรือไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของสหกรณ์หรือเจตนารมณ์แห่งกฎหมาย นายทะเบียนสหกรณ์อาจแก้ไขข้อความนั้น แล้วรับจดทะเบียนสหกรณ์

(5) ข้อบังคับที่นายทะเบียนสหกรณ์รับจดทะเบียนสหกรณ์แล้ว หากยังไม่ได้กำหนดระเบียบ หรือคำสั่งให้สอดคล้องกัน ก็ให้นำความที่ได้กำหนดไว้ในข้อบังคับแล้วนั้นมาบังคับใช้ และให้ผู้เกี่ยวข้องถือปฏิบัติ

หมวด 12

ข้อเบ็ดเสร็จ

ข้อ 102.ระเบียบของสหกรณ์ ให้คณะกรรมการดำเนินการมีอำนาจกำหนดระเบียบต่าง ๆ เพื่อดำเนินการให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์แห่งข้อบังคับนี้ และเพื่อความสะดวกในการปฏิบัติงานของสหกรณ์รวมทั้งในข้อต่อไปนี้

- (1) ระเบียบว่าด้วยการรับเงินฝากจากสมาชิกสหกรณ์
- (2) ระเบียบว่าด้วยการรับเงินฝากจากสหกรณ์อื่น
- (3) ระเบียบว่าด้วยการให้เงินกู้แก่สมาชิกสหกรณ์
- (4) ระเบียบว่าด้วยการให้เงินกู้แก่สหกรณ์อื่น
- (5) ระเบียบว่าด้วยกลุ่มสมาชิก
- (6) ระเบียบว่าด้วยการรับจ่ายและเก็บรักษาเงิน
- (7) ระเบียบว่าด้วยเจ้าหน้าที่และข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน
- (8) ระเบียบว่าด้วยการใช้ทุนสาธารณประโยชน์
- (9) ระเบียบว่าด้วยที่ปรึกษาและที่ปรึกษากิตติมศักดิ์
- (10) ระเบียบอื่น ๆ ที่คณะกรรมการดำเนินการเห็นสมควรกำหนดไว้ให้มี เพื่อ

สะดวกและเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานของสหกรณ์

เฉพาะระเบียบใน (1) (2) (4) ต้องได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนสหกรณ์ ก่อนจึงจะใช้บังคับได้ ส่วนระเบียบอื่นเมื่อคณะกรรมการดำเนินการกำหนดใช้แล้วให้ส่งสำเนาให้นายทะเบียนสหกรณ์ กรมส่งเสริมสหกรณ์ และกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ทราบ

ข้อ 103.การดำเนินคดีเกี่ยวกับความเสียหาย ในกรณีที่ทรัพย์สินของสหกรณ์ถูก ยักยอกหรือเสียหายโดยประการใด ๆ หรือในกรณีที่สหกรณ์เรียกคืนเงินกู้ตามข้อ 13 และข้อ 102 (3) (4) แต่มิได้รับชำระตามเรียก คณะกรรมการดำเนินการต้องร้องทุกข์ หรือฟ้องคดีภายในกำหนดอายุความ

ข้อ 104.การตีความในข้อบังคับ ถ้ามีปัญหาเกี่ยวกับการตีความในข้อบังคับข้อใด ให้สหกรณ์เสนอปัญหานั้นต่อนายทะเบียนสหกรณ์เพื่อขอคำวินิจฉัย และให้สหกรณ์ถือปฏิบัติตามคำวินิจฉัยนั้น

ข้อ 105.ทรัพย์สินของสหกรณ์ การจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ของสหกรณ์ต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการดำเนินการเป็นเอกฉันท์ และต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมใหญ่ด้วย

การลงมติเห็นชอบของที่ประชุมใหญ่ตามความในวรรคแรก ให้ถือเสียงข้างมากของสมาชิกหรือผู้แทนสมาชิกซึ่งมาประชุม

ข้อ 106.การจำหน่ายทรัพย์สินเมื่อสหกรณ์ต้องเลิก เมื่อสหกรณ์ต้องเลิกและได้จัดการชำระบัญชี โดยจำหน่ายทรัพย์สินตามกฎหมายว่าด้วยสหกรณ์ ตลอดทั้งจ่ายคืนเงินรับฝากพร้อม

ด้วยดอกเบี้ยและชำระหนี้สินอื่น ๆ ของสหกรณ์เสร็จสิ้นแล้ว ปรากฏว่าสหกรณ์มีทรัพย์สินเหลืออยู่เท่าใดให้ผู้ชำระบัญชีจ่ายตามลำดับดังต่อไปนี้

- (1) จ่ายคืนค่าหุ้นให้แก่สมาชิกไม่เกินมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้ว
- (2) จ่ายเป็นเงินปันผลตามหุ้นที่ชำระแล้ว แต่ต้องไม่เกินอัตราที่นายทะเบียนสหกรณ์กำหนด
- (3) จ่ายเป็นเงินเฉลี่ยคืน ตามข้อ 26 (2)

เงินที่จ่ายตามข้อ (2) และ (3) เมื่อรวมทั้งสิ้นต้องไม่เกินยอดรวมแห่งจำนวนเงินกำไรสุทธิที่สหกรณ์หาได้ในระหว่างปีที่เลิกสหกรณ์กับทุนรักษาระดับอัตราเงินปันผลที่ถอนไปตาม ข้อ 26 (4) ในปีนั้น

ถ้ายังมีทรัพย์สินเหลืออยู่อีก ให้โอนให้แก่สหกรณ์อื่น หรือสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทยตามมติของที่ประชุมใหญ่ หรือด้วยความเห็นชอบของนายทะเบียนสหกรณ์ ในกรณีที่ไมอาจเรียกประชุมใหญ่ได้ภายในสามเดือนนับแต่วันที่ชำระบัญชีเสร็จ

ข้อ 107. ในกรณีที่ข้อบังคับนี้มีได้กำหนดข้อความเรื่องใดไว้ ให้สหกรณ์รับบทบัญญัติที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยสหกรณ์ ตลอดจนคำสั่งหรือคำแนะนำและระเบียบปฏิบัติของนายทะเบียนสหกรณ์มาใช้เป็นส่วนหนึ่งแห่งข้อบังคับนี้ด้วย

บทเฉพาะกาล

ข้อ 109. นับแต่วันที่ข้อบังคับนี้ใช้บังคับ ระเบียบใดซึ่งสหกรณ์ถือใช้อยู่ก่อนวันที่ข้อบังคับนี้ถือใช้ และไม่ขัดหรือแย้งกับข้อบังคับนี้ให้ถือใช้ตามระเบียบนั้นไปก่อน จนกว่าจะได้กำหนดระเบียบขึ้นถือใช้ใหม่

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ
(.....)
ลงชื่อ.....เลขานุการ
(.....)

เหตุผล ที่ต้องยกเลิกข้อบังคับเดิมและใช้ข้อบังคับฉบับนี้แทน

.....
.....