

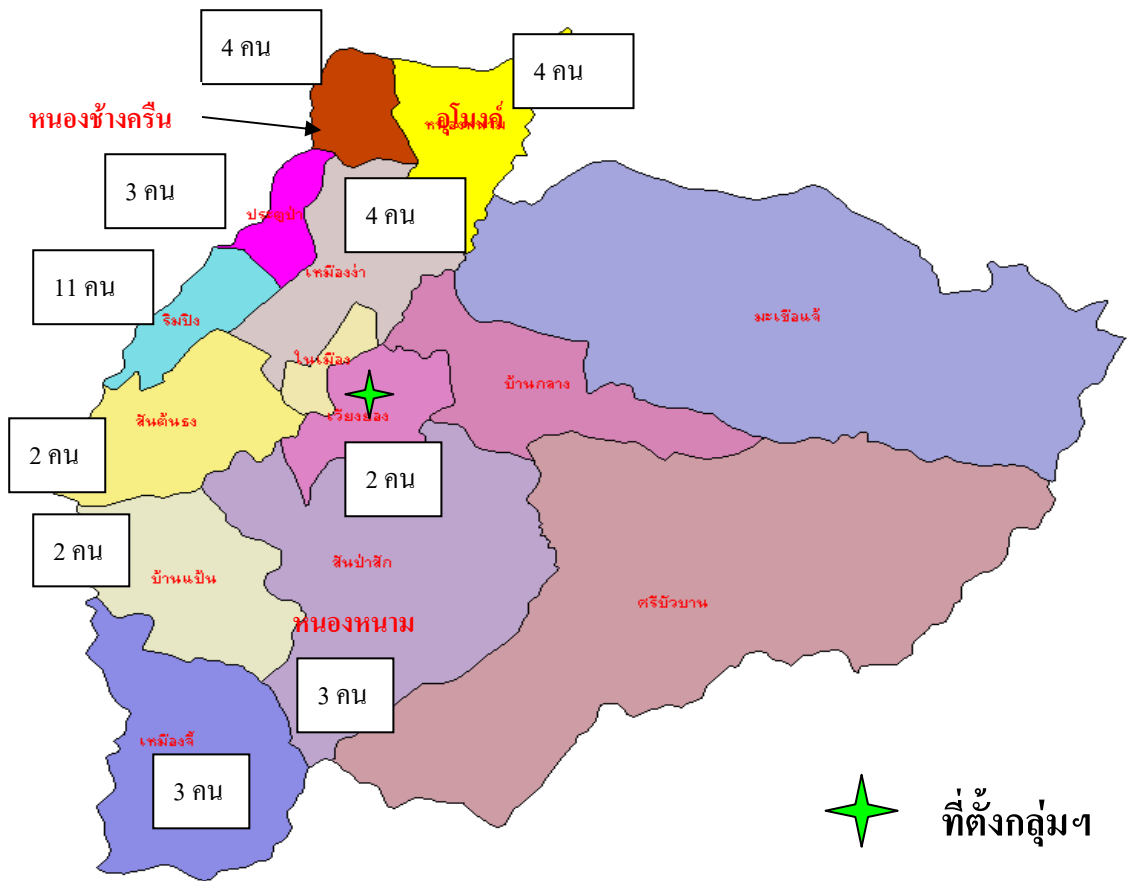
ผลการวิเคราะห์ศักยภาพและความเสี่ยงด้านการผลิตและจัดการสินค้า ลำไย

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาคุณภาพลำไยเมืองลำพูน

อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

แผนที่ตั้งกลุ่ม และแผนผังแปลง

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาคุณภาพลำไยเมืองลำพูน อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน



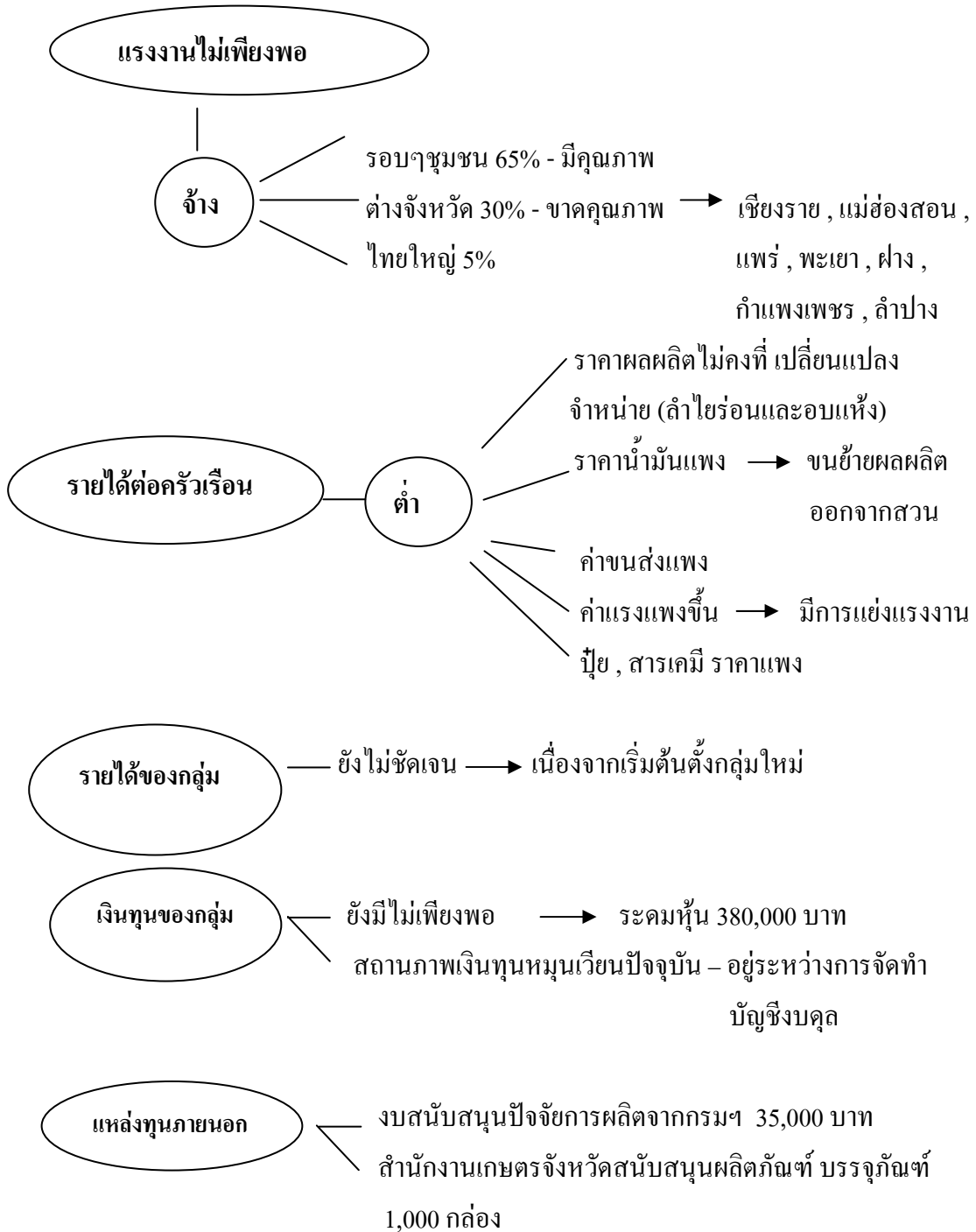
1. การวิเคราะห์ตนเอง

1.1 ข้อมูลพื้นฐานกลุ่ม

- จำนวนสมาชิก 40 คน

จำนวนสมาชิกวิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาคุณภาพลำไยเมืองลำพูน		
ตำบล	อำเภอ	จำนวนสมาชิก(คน)
ต้นธง	เมืองลำพูน	2
ริมปิง	เมืองลำพูน	11
อุโมงค์	เมืองลำพูน	4
หนองช้างค้ำ	เมืองลำพูน	4
เหมืองง่า	เมืองลำพูน	4
ประตูป่า	เมืองลำพูน	3
เหมืองจี้	เมืองลำพูน	3
หนองหนาม	เมืองลำพูน	3
เวียงยอง	เมืองลำพูน	2
บ้านแป้น	เมืองลำพูน	2
รวม		40

- แรงงานและรายได้



2. การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและการตลาดของกลุ่ม

2.1 การเชื่อมโยงความสัมพันธ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

- ผู้ขายลำไย มีจำนวน 40 คน
- สมาชิกเป็นผู้ถือหุ้น
- เกษตรกร
- ผู้ขนส่ง
- ผู้ผลิตกล่องบรรจุ
- ได้รับการสนับสนุนจาก เกษตรอำเภอ , จังหวัด
- ผู้บริโภคได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ
 - 1) นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด
 - 2) นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง
 - 3) 12 นิคม
- ได้รับการสนับสนุนคลังสินค้า อบจ.
- ได้รับราคาขายลำไยดีพอสมควร
- แรงงาน
- ผู้ค้าวัสดุการเกษตร เช่น ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช ไม้ค้ำยัน แหล่งเงินทุน จุฑารับซื้อ

2.2 ความต้องการของลูกค้า และผู้บริโภค

- ความต้องการและเงื่อนไขของผู้ผลิตในการจัดเตรียมสินค้า
 - คุณภาพสินค้า
 - 1) ต้องสด พร้อมทั้งต้องมีการคัดแยกคุณภาพสินค้าโดยแยกสินค้าเป็นเกรดต่างๆ
 - 2) ต้องปลอดสารพิษ(สุ่มตรวจ,กลุ่มรับรอง,แปลงGAP)
 - 3) ต้องตรงตามพันธุ์ ไม่มีการปลอมปน
 - มีการกำหนดรหัสสมาชิก สวนสมาชิก และสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้สินค้ามีปัญหาและไม่ปลอดภัยกับผู้บริโภค
 - มีราคาจำหน่ายที่ยุติธรรม โดยตั้งราคาจำหน่ายตามราคาตามตลาด และ แข็งราคาจำหน่ายล่วงหน้า 7 วัน พร้อมทั้งกำหนดราคาจำหน่ายที่ชัดเจน เช่น เกรด AA คละกับเกรด A จะจำหน่ายราคา กิโลกรัมละ 25 บาท ส่วนเกรดอื่นราคาจะลดหลั่นไป
 - การบรรจุ : ใส่กล่องกระดาษขนาด 2 กิโลกรัม หรือ 10 กิโลกรัม ตามความต้องการของลูกค้า หรือบรรจุภัณฑ์อื่นตามที่ลูกค้ากำหนด
 - ผลิตสินค้าตามใบสั่งซื้อ โดยลูกค้าจะแจ้งปริมาณ สถานที่จัดส่ง และคุณภาพสินค้า ดังนั้นผู้ผลิตต้องจัดเตรียมและจัดส่งสินค้าตามเงื่อนไขลูกค้าอย่างเคร่งครัด

- การบริการหลังการขาย ถ้าสินค้าชำรุดเสียหายทางกลุ่มจะรับคืน พร้อมทั้งรับประกันความเสียหาย มีการกำหนดเวลาส่งสินค้าและแจ้งเวลารับสินค้าที่แน่นอนและชัดเจนให้แก่ลูกค้าทราบล่วงหน้า

- เงื่อนไขของลูกค้าหรือผู้บริโภค

- ลูกค้าต้องมีคุณภาพตามที่ตกลงซื้อสินค้า
- ปราศจากสารพิษ
- สินค้าที่รับมีการบรรจุภัณฑ์ที่ดี ไม่ชำรุดจนทำให้คุณภาพสินค้าเสียหาย
- มีการส่งและรับสินค้าตรงตามเวลาที่นัดหมาย
- จ่ายในราคาที่ยุติธรรม และเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า

- ช่องทางการจำหน่าย

- นิคมอุตสาหกรรม

- 1) ร่วมกันขาย 10 %
- 2) ปัญหาการประสานงานล่าช้า
- 3) ช่วงเวลาจำหน่ายน้อย

- ขยายตลาด – ชั้นกลาง

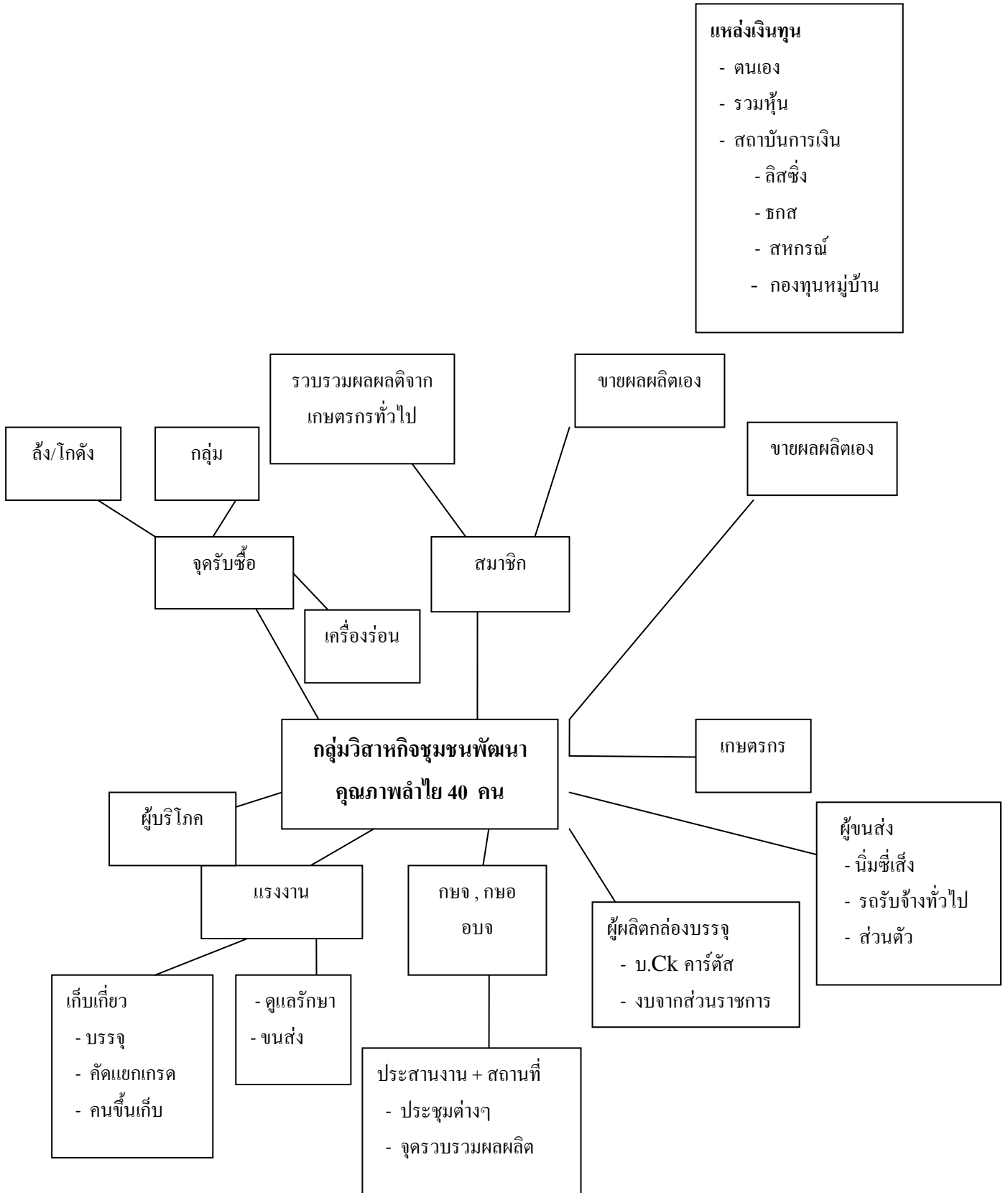
- 1) โลตัส
- 2) บิ๊กซี
- 3) มานูญครอง

- แผนดำเนินการ

- ลดผลผลิตจากรายบุคคล 90 %

- รายบุคคล

- ผลผลิตที่เหลือ 90 %
- ตลาดท้องถิ่น (ลังในพื้นที่) ลูกค้าชดช่อ 8 % ต้องผ่านนายหน้า
- ขายโรงอบแห้งเปลือก (ร่อน) 70 %
- ราคาไม่แน่นอน เปลี่ยนแปลงตลอด
- โรงงานกำหนดราคา
- ลูกค้าชดช่อ 12 %
- พ่อค้าเร่ กำหนดราคา



แผนภูมิแสดงการบริหารจัดการของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาคุณภาพลำไยเมืองลำพูน

3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการผลิตสินค้าที่ปลอดภัยและได้มาตรฐาน

3.1 พื้นที่ปลูก :

- 40 แปลง ปลอดภัยจากสารพิษในเขตอุตสาหกรรมมากนัก

3.2 แหล่งน้ำ :

- น้ำบาดาล มีเพียงพอ ปลอดภัยจากสารพิษ
- น้ำชลประทาน มีเพียงพอต่อฤดูกาลผลิต
- ปราศจากแหล่งปนเปื้อนจากสารเคมี

ปริมาณน้ำฝน

ปี	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	% ออก	ผลผลิต
47													95%	
48														
49														

4. การวิเคราะห์กระบวนการผลิตลำไยคุณภาพ

กระบวนการผลิต

- สภาพพื้นที่

- 1) มีแหล่งน้ำ (แหล่งน้ำธรรมชาติ , ชลประทาน , น้ำฝน , บาดาลน้ำตื้น)
- 2) น้ำไม่ท่วมขัง , มีไฟฟ้าใช้ (ใช้ล่อแมลง , ป้อนน้ำ , เครื่องพ่นสารเคมี)

- ดิน

- 1) ดินร่วนปนทราย
- 2) ดินร่วน
- 3) ดินเหนียว

- กล้าพันธุ์ (อีคอ)

- 1) คุณภาพ (กิ่งตรง , ไม่มีโรค , ไม่แก่)
- 2) แหล่งพันธุ์ (เเพาะเอง , ซื่อ)

- การดูแลรักษา

- 1) ก่อนการเก็บเกี่ยว

- ให้น้ำ ควรวิน้ำหมักทุกกระยะ , ระยะเตรียมต้น 15-15-15 (2 ครั้ง) , ระยะใบ

25-7-7 (1 ครั้ง) , ระยะออกผล 8-24-24 (2 ครั้ง)

- ป้องกันจำกัดศัตรูพืช
- การค้ำยัน
- ให้น้ำทุก 7-10 วัน/ครั้ง

2) หลังการเก็บเกี่ยว

- ตัดแต่งกิ่ง ,กำจัดวัชพืช
- ใส่ปุ๋ย (ปุ๋ยหมัก + คอก) 27-7-7 , ปุ๋ยทางใบ 46-0-0

- เก็บเกี่ยว

- 1) ขนาดผล
- 2) อายุตามกำหนด
- 3) มีรสหวาน

5. การวิเคราะห์กระบวนการผลิตและการจัดการ

5.1 เงินทุน

- 1.หาแหล่งเงินทุนภายนอก
- 2.ระดมทุน
- 3.ไม่เพียงพอ

5.2 ช่องทางตลาด

- ผลผลิตสด

1. นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด (ปัญหาขาดผู้ประสานงาน และการประสานงานล่าช้าไม่ต่อเนื่อง)
2. ตลาดท้องถิ่น และตลาดต่างจังหวัด
3. ตลาดมัดปุ๊ก (ต่างจังหวัด , ตลาดขาย , ภาคกลาง , ภาคอีสาน)

แปรรูป เช่น ลำไยอบแห้งทั้งเปลือก ลำไยเนื้อสีทอง

5.3 การผลิต

พื้นที่การผลิต

- 1.พื้นที่นาเดิม
- 2.ร่วนปนทราย
- 3.ดินเหนียว
- 4.ที่ดอน

* ในบริเวณพื้นที่การผลิตไม่มีแหล่งอุตสาหกรรมหนัก

5.4 องค์กรและการบริหารจัดการ

- สมาชิก 40 ราย / จาก 10 ตำบล
- คณะกรรมการ 40 คน

- ทำงานไม่ตรงบทบาทหน้าที่
- ไม่มีค่าตอบแทน
- ทำงานจริง 4-5 คน
- ระเบียบข้อบังคับ (ไม่ชัดเจน , ไม่เป็นลายลักษณ์อักษร)
- ประสานงาน / การสื่อสาร ใช้โทรศัพท์ หรือปากเปล่า
- หน่วยงานสนับสนุน
 1. กรมส่งเสริมการเกษตร
 2. เกษตรจังหวัด
 3. เกษตรอำเภอ
 4. กรมวิชาการเกษตร
 5. องค์การบริหารส่วนจังหวัด

6. การจัดทำแผนแก้ไขปัญหาและควบคุมความเสี่ยงในจุดต่างๆ

ที่	ปัญหา	สาเหตุ	การแก้ไขปัญหา
1.	การบริการจัดการกลุ่มขาดประสิทธิภาพ	1.กรรมกรทำงานไม่ตรงต่อหน้าที่ 2.ระเบียบข้อบังคับไม่ชัดเจน 3.สมาชิกไม่ซื่อสัตย์ต่อตนเองและกลุ่ม	1.การแต่งตั้งคณะกรรมการให้พิจารณาเลือกบุคคลให้มีความสามารถตรงกับตำแหน่ง 2.ตั้งคณะกรรมการร่วมทำงานแต่ละฝ่ายโดยให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วม 3.จัดประชุมใหญ่สมาชิกเพื่อรับข้อระเบียบข้อบังคับให้ถูกต้องชัดเจนและนำไปปฏิบัติ 4.นำข้อบังคับมาให้สมาชิกปฏิบัติตามอย่างจริงจังไปเลือกปฏิบัติ
2	คุณภาพสินค้าผลผลิตลำไยไม่ได้มาตรฐาน	1.สีผิวผลผลิตไม่ตรงกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ 2.มีการปนเปื้อนของโรคและแมลง	1.สมาชิกต้องศึกษาวิธีการที่ลำไยให้มีคุณภาพจากแหล่งความรู้ทางวิชาการและผู้ประสบความสำเร็จโดยให้นำปฏิบัติในสวนของเกษตรกร 2.รัฐบาลต้องสนับสนุนให้มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีและปัจจัยการผลิตสู่เกษตรกรผู้ปฏิบัติโดยตรง

ที่	ปัญหา	สาเหตุ	การแก้ไขปัญหา
3	การจำหน่ายลำไยสด ช่องส่งต่างประเทศตัด ผ่านนายหน้าคนกลาง	3.สมาชิกบรรจุสินค้าในกล่องที่ส่ง ตลาดไม่ได้มาตรฐานและขาด คุณภาพ 1. ลังไม่รับซื้อสินค้าที่เกษตรกร ผลิตได้โดยตรง 2. ปริมาณลำไยที่เกษตรกรส่งให้ ไม่แน่นอน 3. ลังไม่มั่นใจในการบรรจุสินค้า ของเกษตรกร	3. ประสานงานกับผู้ประกอบการว่า ต้องการสินค้าอย่างไร 4. สมาชิกต้องดำเนินการคัดแยกผลผลิต ที่ปนเปื้อน 1. ประสานงานกับผู้ประกอบการ โดย ชี้แจงการจัดการของลัง 2. ตั้งกลุ่มผลิตสินค้าความต้องการของ ผู้ประกอบการ โดยคำนึงถึงคุณภาพ และปริมาณของแต่ละกลุ่มต้องมีความ รับผิดชอบในการตกลง 3. คณะกรรมการร่วมสังเกตการณ์กับ คิวซีจูดรับซื้อให้ได้รับความเป็นธรรม ทั้ง 2 ฝ่าย
4	ตลาดสินค้าลำไยสด ของกลุ่มไม่เพียงพอต่อ การกระจายผลผลิต ของสมาชิก	1. กลุ่มอยู่ระหว่างการจัดตั้งกลุ่ม ใหม่ 2. อยู่ระหว่างการศึกษาวางแผน การตลาดเพิ่ม 3. กลุ่มฯ ขาดบุคลากรด้าน การตลาดที่เชี่ยวชาญด้าน การตลาด	1. คณะกรรมการและสมาชิกการ ดำเนินงานบริหารจัดการภายในกลุ่ม ให้เรียบร้อย 2. กลุ่มฯ ควรจัดหาผู้เชี่ยวชาญด้าน การตลาดเพื่อกระจายสินค้าและ ผลผลิตออกจำหน่ายภาครัฐและเอกชน 3. จัดหาแหล่งจำหน่ายผลผลิตใหม่ - ส่วนราชการ - รัฐวิสาหกิจ - เอกชน/เครือข่าย - วิสาหกิจชุมชนต่างๆ/เครือข่าย

ที่	ปัญหา	สาเหตุ	การแก้ไขปัญหา
5	การขนส่งต้นทุนสูง	1. น้ำมันแพง 2. กลุ่มไม่มีรถขนส่งเป็นของกลุ่ม	1. รัฐบาลชดเชยในการกระจายผลผลิต ลำไยเพื่อลดต้นทุนการขนส่ง 2. กลุ่มจัดหาจัดจ้างรถขนส่งสินค้าของ กลุ่ม
6	บรรจุภัณฑ์ไม่มี มาตรฐานและหลาย ขนาด	1. ผู้บริโภคผลผลิตมีความต้องการ ไม่เท่ากับวัตถุประสงค์ต่างกัน 2. บรรจุภัณฑ์ไม่มีคุณภาพทำให้ สินค้าเสียหายก่อนถึงมือผู้บริโภค	1. จัดหาบรรจุภัณฑ์ที่มาตรฐานและให้ มีหลายขนาดในการบรรจุเพื่อตรงกับ ความต้องการของผู้บริโภค 2. ประสานงานกับหน่วยงานที่ความ ชำนาญในการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อ สร้างบรรจุภัณฑ์ของกลุ่ม 3. จัดหางบประมาณในการจัดทำบรรจุภัณฑ์

รายชื่อผู้เข้าร่วมวิเคราะห์ศักยภาพและความเสี่ยงด้านการผลิตและจัดการสินค้าเกษตร
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาคุณภาพลำไยเมืองลำพูน อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

สำนักส่งเสริมและจัดการสินค้าเกษตร

นายประพนธ์ ไทยวานิช

สำนักส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6 จังหวัดเชียงใหม่

สำนักงานเกษตรจังหวัดเชียงใหม่

นายประสิทธิ์ น้าปูนสัก

นางศรีสมร กองอินทร์

สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จ.ลำพูน

นายนรินทร์ หลวงมูล

นายอภิชัย ใจค่อม

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาคุณภาพลำไยเมืองลำพูน อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

