แบบฟอร์มข้อเสนอโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

การส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อเพิ่มศักยภาพการลิตและเศรษฐกิจชุมชน

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน

Business Community Enterprise : BCE

๑. **ชื่อหน่วยงาน** : มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตกาญจนบุรี

๒. **ชื่อโครงการ** : การเพิ่มมูลค่าทางการตลาดแก่เผือกไม้ไผ่เพื่อเชื่อมโยงเป็นกิจกรรมสำหรับการจัดการท่องเที่ยวชุมชนของบ้านสามัคคีธรรม

๓. **ห่วงโซ่คุณค่า(Value chain)** : CE-๐๓ : การใช้ทุน เพิ่มศักยภาพการท่องเที่ยวและบริการ

๔. **รายชื่อผู้รับผิดชอบโครงการและผู้ร่วมโครงการ**

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ	หน้าที่รับผิดชอบในโครงการ[๑]	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรมที่รับผิดชอบในโครงการ	ประสบการทำงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการ[๒]
ผศ.ดร.พรปวีณ์ วรเศรษฐ์พงศา ตำแหน่งอาจารย์ประจำหลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขต กาญจนบุรี โทรศัพท์ ๐๘๐-๖๒๒๒๑๕๕ อีเมล์ pornpawee.wor@mahidol.ac.th, pornpaweew@gmail.com	หัวหน้าโครงการ	๑.การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไรสินค้าและบริการ ๒.การจัดการการเงิน ๓.การจัดการการผลิตโดยการลดความสูญเสียและการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าและบริการ ๔.การตลาดผ่านสื่อออนไลน์ ๕.การจัดทำแผนธุรกิจ	๑.การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเพื่อตั้งราคาขาย ๒.วิทยากรฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการด้านการตลาดออนไลน์และออฟไลน์แก่ชุมชน ๓.วิทยากรฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องโมเดลธุรกิจสำหรับสินค้าชุมชน
ผศ. ดร.เฉลิมพล ศรีทอง ตำแหน่งอาจารย์ประจำหลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขต กาญจนบุรี โทรศัพท์ ๐๘๙-๗๐๔-๑๑๔๑ อีเมล์ chaloempon.sri@mahidol.ac.th chaloempon.sri@mahidol.edu	ผู้ร่วมโครงการคนที่ ๑	๑.การจัดการการท่องเที่ยว ๒.การท่องเที่ยววิถีชุมชน	๑.ร่วมทำแผนการท่องเที่ยวจังหวัดกาญจนบุรี ๒.วิทยากรฝึกอบรมในเรื่อง story telling ทั้งสินค้าและบริการ

รายชื่อผู้ร่วมโครงการ	หน้าที่รับผิดชอบในโครงการ[๑]	องค์ความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรมที่รับผิดชอบในโครงการ	ประสบการทำงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการ[๒]
ดร.อิทธิโชตน์ โชติกุณฑ์พันธุ์ ตำแหน่งอาจารย์ประจำหลักสูตรการจัดการภาครัฐ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์ โทรศัพท์ ๐๘๑-๒๙๗-๘๗๒๔ Aittichod.cho@uru.ac.th Aittichord@gmail.com	ผู้ร่วมโครงการคนที่ ๒	๑.การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ๒.การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมสำหรับผลิตภัณฑ์ชุมชน	๑.การพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารชุมชนเพื่อขอมาตรฐานการผลิตในโครงการ U๒T ๒.การออกแบบบรรจุภัณฑ์และการถ่ายทอดเทคนิคการสร้างความน่าสนใจแก่บรรจุภัณฑ์ ๓.ออกแบบตู้ตากอาหารด้วยพลังงานไฟฟ้า
ผศ.ดร.ธีรพงษ์ เที่ยงสมพงษ์ มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตกาญจนบุรี โทรศัพท์ ๐๘๗-๗๑๔-๓๑๑๕ อีเมล์ teerapong.tie@mahidol.ac.th teerapong.tie@mahidol.edu	ผู้ร่วมโครงการคนที่ ๓	๑.บรรจุภัณฑ์และการสร้างมูลค่าเพิ่มทางการตลาด ๒.การสร้างโมเดลทางธุรกิจ ๓.การจัดการเชิงกลยุทธ์	๑.วิทยากรฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องโมเดลธุรกิจสำหรับสินค้าชุมชน ๒.วิทยากรอบรมการจัดกิจกรรมเพื่อบูรณาการสร้างรายได้แก่ชุมชน ๓.การตลาดและการประชาสัมพันธ์แก่ direct customer
อาจารย์ธนากร เที่ยงน้อย มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตกาญจนบุรี โทรศัพท์ ๐๘๑-๗๒๗-๕๓๒๑ อีเมล์ tanakorn.tie@mahidol.ac.th tanakorn.tie@mahidol.edu	ผู้ร่วมโครงการคนที่ ๔	๑.การกำจัดเชื้อราและมอดในไม้และสินค้าจักรสาน ๒.เทคโนโลยีการผลิตและยืดอายุสินค้าทางการเกษตร ๓.การลดโรคพืชด้วยเทคโนโลยีชาวบ้าน ๔.ธุรกิจการเกษตร	๑.วิทยากรฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการยืดอายุผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ๒.วิทยากรอบรมเชิงปฏิบัติการการเกษตรเชิงพาณิชย์ ๓.วิทยากรการอบรมเชิงปฏิบัติการการลดโรคพืชด้วยเทคโนโลยีชาวบ้าน

[๑] หน้าที่ความรับผิดชอบ ได้แก่ หัวหน้าโครงการ ผู้ร่วมโครงการ ประธานกลุ่ม เจ้าหน้าที่รัฐ เจ้าหน้าที่ท้องถิ่น อื่น ๆ

[๒]แนบประวัติแบบย่อ(การศึกษา ประสบการณ์ทำงาน งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบทบาทหน้าที่ในโครงการของ**ผู้เข้าร่วมโครงการทุกคน**

๕. ลักษณะโครงการ : โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ใน ☐ ที่ต้องการและกรอกข้อมูลพร้อมหลักฐานตามที่ระบุ

☐ ๕.๑ เป็นโครงการที่กลุ่มเป้าหมายอยู่ในฐานข้อมูลแผนงานการให้บริการคำปรึกษาและข้อมูลเทคโนโลยี
(ปีที่ให้คำปรึกษา.....)

☐๕.๒ เป็นโครงการที่มีผู้ร่วมโครงการ ด้านผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด และแผนธุรกิจเข้ามาร่วมวางแผนธุรกิจชุมชน (ปรากฏในชื่อผู้เสนอโครงการและผู้ร่วมโครงการหรือแผนการดำเนินโครงการ)

☐ ๕.๓ เป็นโครงการต่อเนื่องที่เคยได้รับการสนับสนุนฯจากโครงการคลินิกฯหรือโครงการที่เคยดำเนินการ มาแล้วจากแหล่งทุนอื่น (ปีที่ดำเนินการ.....)

☞*แนบผลการดำเนินงานและผลสำเร็จที่ผ่านมาประกอบด้วย*

☑๕.๔ เป็นโครงการใหม่ (ไม่เคยดำเนินการหรือรับงบประมาณจากแหล่งใด) โดยเป็นโครงการที่.....

☑ ๑) เป็นความต้องการของชุมชน (เกษตรกร แม่บ้านเป็นรายบุคคลหรือเป็นกลุ่ม หรือ วิสาหกิจชุมชน หรือ SMEs โดยได้แนบหลักฐานตามแบบสำรวจความต้องการ (แบบสำรวจข้อมูลความต้องการเทคโนโลยี)

☐ ๒) มาจากสมาชิกอาสาสมัครวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (โปรดระบุชื่อผู้นำ).. โดยได้แนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)

☐ ๓) กลุ่มเป้าหมายมาจากสมาชิกของกองทุนหมู่บ้าน (โปรดระบุชื่อผู้นำ) โดยได้แนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการ (แบบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการหรือเทคโนโลยี)

☐ ๔) เป็นข้อเสนอความต้องการของ ❍ จังหวัด /ท้องถิ่น (ผ่าน หน่วยปฏิบัติการเครือข่าย อว. ระดับภูมิภาค ๑-๕)

☐๕.๕ เป็นผลงานวิจัยและพัฒนาที่มีพร้อมในการนำมาดำเนินการจริงตามแผนธุรกิจชุมชน

โปรดระบุแหล่งทุน.....ปีที่ได้รับทุน.....

หมายเลขโทรศัพท์แหล่งทุน.....โดย ☐ ไม่เคยดำเนินการ

☐ เคยดำเนินการ ให้ระบุไว้ในข้อ ๕.๓

๖.<u>หลักการและเหตุผล</u> :

โครงการใหม่

ชี้แจงเหตุผลความจำเป็นที่ต้องดำเนินโครงการ เช่น ระบุประเด็นหรือที่มาของปัญหา แนวคิดการแก้ไขหรือพัฒนา มีความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆ หรือไม่อย่างไร เป็นต้น

ประเทศไทยเป็นประเทศที่อุดมไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติอันมีคุณค่า ทั้งน้ำ ดิน ป่าไม้ ที่เป็นปัจจัยส่งเสริมให้ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำนา และทำไร่ เป็นอาชีพหลักของเกษตรกรทุกคน ตลอดทั้งปี แต่น่าเสียดายที่บางพื้นที่ที่ระบบชลปทานยังไม่มีความพร้อมสำหรับการทำเกษตรกรรมตลอดทั้งปี ทำให้เกษตรกรสามารถทำการเพาะปลูกได้เพียงปีละ ๑ ครั้ง และใช้ช่วงระยะเวลาเพียง ๓-๔ เดือนเท่านั้น ส่งผลให้เกษตรกราที่ยึดอาชีพเพาะปลูกเพียงอย่างเดียวมีรายได้ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ และรอคอยการได้รับความสนับสนุนเงินเยียวยาจากภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ถ้าเกษตรกรสามารถหาช่องทางการสร้างรายได้จากอาชีพเสริม ในระยะเวลาภายหลังการเก็บเกี่ยวพืชผลทางการเกษตร สร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น สามารถยังชีพด้วยตนเองได้ในระยะยาวย่อมส่งผลดีต่อภาครัฐและประเทศไทยอย่างสูง (ลลิตา พิมทา และ รักษตาวัลย์ ศิริตาคำ, ๒๕๖๔)

จากงานศึกษาของ พรปวีณ์ วรเศรษฐ์พงศา (๒๕๖๕) ในโครงการการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไรที่มีประสิทธิภาพสำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทเฟือกไม้ไผ่ของชุมชน หมู่ ๕ บ้านสามัคคีธรรม ตำบลลุ่มสุ่ม อำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี ภายใต้โครงการขับเคลื่อนศูนย์เทคโนโลยีและนวัตกรรม (AIC) จังหวัดกาญจนบุรี ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๔ พบว่า เฟือกไม้ไผ่ เป็นสินค้าที่ผลิตขึ้นในชุมชน ใช้วัตถุดิบที่หาได้ง่ายในชุมชน และคนในชุมชนมีส่วนร่วมตั้งแต่การดูแลแหล่งวัตถุดิบป่าไผ่ชุมชน จัดการผลิตสานเฟือก และขายได้เองในชุมชน ทำให้เกิดเป็นแหล่งที่มาของรายอีกแหล่งหนึ่งของคนในชุมชน มีกำลังการผลิตต่อเดือนไม่ต่ำกว่า ๑,๒๐๐ ผืน จำนวนครัวเรือนที่เข้าร่วมกลุ่มมีจำนวน ๖๐ ครัวเรือน และมีสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ๑๒๘ ราย ที่สามารถถักเฟือกไม้ไผ่จำหน่าย

ให้กับศูนย์กลางรับซื้อของหมู่บ้านทำการรับซื้อด้วยเงินสดเพื่อรวบรวมไปจำหน่ายสู่คนภายนอกทั้งปลีกและส่ง โดยศูนย์กลางรับซื้อเฝือกในราคาเฉลี่ย ๕๐ บาท/ผืน และจัดจำหน่ายราคาส่งในราคาเฉลี่ย ๕๕ บาท/ผืน ทำให้มีพ่อค้าคนกลางจากตลาดไทย ตลาดสี่มุมเมือง พิษณุโลก ขอนแก่น และประจวบคีรีขันธ์ มาติดต่อรับซื้ออย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามเมื่อสถานการณ์โควิด-๑๙ เกิดขึ้น การขายเฝือกให้คนภายนอกนั้นหยุดชะงักอย่างที่ไม่เคยพบเจอมาก่อน แต่ศูนย์กลางการรับซื้อเฝือกไม้ไผ่ยังทำหน้าที่รับซื้อจากชาวบ้านอย่างต่อเนื่องแต่ในสัดส่วนที่ลดลงเมื่อเทียบกับสถานการณ์ก่อนโควิด-๑๙ เพราะพื้นที่เก็บเฝือกไม้ไผ่ ณ หอประชุมหมู่บ้าน ไม่เพียงพอ ตามปริมาณการขายที่มีรายได้ลดลงเช่นกัน เฝือกที่เก็บไว้นานจะทำให้มีมอดกัดกินซี่ไม้อย่างเห็นได้ชัด อีกทั้งเมื่อมีความชื้นในอากาศสูง(ฤดูฝน) จะทำให้เฝือกที่เก็บไว้นานมีเชื้อราเกิดขึ้นตามมา

ภาพ๑ โกดังเก็บเฝือกไม้ไผ่ บ้านสามัคคีธรรม

งานวิจัยนี้ได้สนับสนุนให้กลุ่มรับซื้อเฝือกในหมู่บ้านสามัคคีธรรมพยายามขยายฐานลูกค้าปลีกในช่องทาง Shopee และ Lazada ทำให้สามารถเพิ่มราคารับซื้อเฝือกไม้ไผ่ต่อผืนสูงขึ้น แต่ยังขายได้เป็นสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับจำนวนที่รับซื้อเข้ามาต่อวัน โดยคิดเป็นร้อยละ ๑๐-๒๕ ของจำนวนที่รับซื้อ ซึ่งทางกลุ่มพบปัญหาที่ตามมาดังนี้ ๑) พ่อค้าคนกลางที่รับซื้อสินค้าจากทางหมู่บ้านไปตั้งราคาขายถูกกว่าของหมู่บ้าน ๒) คู่แข่งพัฒนาจากลูกค้าที่เคยสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมากมาเป็นผู้ผลิตและขายแข่งด้านราคา ๓) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ในหมู่บ้านทำการขายตัดราคากันเองเนื่องจากแต่ละครัวเรือนมีจำนวนเฝือกสำเร็จรูปที่ผลิตไว้เป็นจำนวนมากแต่ทางศูนย์กลางกลุ่มกับลดสัดส่วนการรับซื้อลงจึงทำให้ผู้ผลิตบางรายต้องการขายให้ได้เร็วที่สุดแม้ราคาจะต่ำกว่าเดิมก็ตาม และ ๔) ชาวบ้านบางส่วนขาดความเชื่อมั่นในกระบวนการบริหารจัดการรายได้ส่วนกลางจากผู้นำชุมชน เนื่องจากทางผู้นำไม่ได้นำเสนอรายรับรายจ่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนอย่างเป็นทางการให้สมาชิกในชุมชนได้รับทราบอย่างทั่วถึง จึงกำหนดเป็นวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินงาน ในปีที่ ๑ คือ การสร้างมูลค่าเพิ่มและความโดดเด่นให้แก่ตัวสินค้าเฝือกไม้ไผ่เพื่อตั้งราคาขายสูงขึ้นกว่าเดิม ๒๐% ด้วยการ ๑) โดยการนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาถ่ายทอดองค์ความรู้การป้องกันมอดและวิธีการลดเชื้อราในหน้าฝนสำหรับเฝือกไม้ไผ่ ๒) สร้างบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าที่ทันสมัย และ ๓) การเพิ่มราคาขายไม่น้อยกว่า ๒๐% (ทั้งตลาดออนไลน์และออฟไลน์)

นอกจากการมีภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีมาตั้งแต่บรรพบุรุษในการผลิตเฝือกไม้ไผ่แล้วยังมีข้อได้เปรียบจากการที่มีแหล่งวัตถุดิบเป็นของคนในหมู่บ้านเอง สามารถไปตัดไม้ไผ่ “ซางนวล” เพื่อนำมาผลิตเป็นเฝือกไม้ไผ่ของหมู่บ้านสามัคคีธรรม ส่งผลให้ “ต้นทุนการผลิตมีราคาต่ำกว่าคู่แข่ง” จากการที่หมู่บ้านสามัคคีธรรมได้รับการยกย่องจาก

ธนาคารเพื่อการเกษตร พ.ศ. ๒๕๕๘ ให้เป็น “ชุมชนพัฒนายกระดับคุณภาพชีวิต” โดยเป็นชุมชนที่มีความสามัคคี มีวิถีชีวิตอยู่อย่างเรียบง่ายและมีความสงบสุขทุกครอบครัว ซึ่งในปีเดียวกันนี้ หมู่บ้านสามัคคีธรรมได้รับอนุญาตให้จัดตั้งเป็นพื้นที่ป่าชุมชน จำนวน ๕๐๐ ไร่ จึงมีความอุดมสมบูรณ์ไปด้วยพืชพันธุ์ธัญญาหาร ที่ชุมชนได้อาศัยเป็นแหล่งเลี้ยงชีพและสร้างรายได้แก่ครอบครัว ชาวบ้านในหมู่บ้านสามัคคีธรรมตระหนักถึงประโยชน์และบุญคุณจากจากป่าชุมชนนี้เป็นอย่างดี จึงมีการั้งคณะกรรมการป่าชุมชน ซึ่งถือเป็นความเข้มแข็งของชุมชน ส่งผลดีต่อป่าชุมชน เนื่องจากชาวบ้านมีความรักต่อป่าชุมชน เป็นประโยชน์และคุณค่าของป่าชุมชนที่สร้างรายได้ สร้างอาชีพที่แน่นอนแก่ชุมชน อีกทั้งยังเป็นแหล่งต้นน้ำ เป็นอ่างเก็บน้ำ สามารถสร้างกิจกรรมได้หลากหลายทั้งที่ก่อมูลค่าทางสังคมและมูลค่าทางเศรษฐกิจ เช่นการสร้างฝายชะลอน้ำ การจัดกิจกรรมบวชป่าเทิดพระเกียรติ การจัดสถานที่ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ และจัดตั้งกองทุนอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

ภายหลังธรรมชาติได้ฟื้นฟูตัวเองในช่วง พ.ศ. ๒๕๖๓-๒๕๖๕ ทำให้ความอุดมสมบูรณ์กลับคืนสู่สภาพสวยงามกว่าเดิมโดยไม่ได้ใช้งบประมาณเลยแม้แต่น้อย ชาวชุมชนจึงต้องการเผยแพร่วิถีชีวิตความเป็นอยู่คู่ธรรมชาติแก่สาธารณชนทุกรูปแบบ อาทิ การได้ชม-สัมผัส วิถีชีวิตที่เรียบง่ายอย่างใกล้ชิดที่รายล้อมด้วยธรรมชาติ การได้ร่วมกิจกรรมของชุมชน การได้พักผ่อนในแบบชาวบ้าน การได้มีส่วนร่วมเป็นผู้มีส่วนได้เสีย การช่วยสนับสนุนส่งเสริมทุกๆ กิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อคนในชุมชนและชุมชนข้างเคียง จึงเป็นที่มาของวัตถุประสงค์การดำเนินงานในปีที่ ๒ ท่องเที่ยววิถีชาวบ้านสามัคคีธรรม คือ ข้อ๑ การปรับปรุงให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว โดยการ ๑) การปรับปรุงป่าไผ่ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเดินชมเพื่อดูวิถีการใช้ชีวิตในป่า ๒) การปรับปรุง ป้าย ซุ้ม สะพานบริเวณอ่างเก็บน้ำ ให้อยู่ในสภาพสวยงามพร้อมแก่การเข้ามาเยี่ยมชม วัตถุประสงค์ข้อที่ ๒ การจัดอบรมเผยแพร่ร่วมแก่คนในชุมชนและชุมชนข้างเคียงเพื่อสามารถเป็นแนวทางและออกแบบเส้นทางการท่องเที่ยว การใช้ทรัพยากรชุมชนร่วมกัน เพื่อนำมาสู่การสร้างรายได้ร่วมกันจากการปรับปรุงหรือสร้างสินค้าและบริการใหม่ และแผนการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและวัตถุประสงค์ข้อที่ ๓ การเผยแพร่ข้อมูลทางสื่อดิจิตอลเพื่อประชาสัมพันธ์กิจกรรมการท่องเที่ยวของหมู่บ้านสามัคคีธรรม “เข้าป่า หากิน นอนเต้นท์” โดยกำหนดเป็น กิจกรรมการท่องเที่ยวเดินป่า กิจกรรมการแปรรูปเฝือกไม้ไผ่ เพื่อนำไปแลกอาหารเครื่องดื่ม และการนอนเต้นท์ท่ามกลางอ่างเก็บน้ำ ใกล้ชิดบรรยากาศขุนเขา และมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นจากเดิม ร้อยละ ๒๐

เป้าหมายในการพัฒนาปีที่ ๓ ต้องการให้หมู่บ้านสามัคคีธรรมเป็นหมู่บ้านต้นแบบแห่งการท่องเที่ยวเชิงพาณิชย์ที่คนในพื้นที่และข้างเคียงได้ประโยชน์สูงสุด เป็นจุดศูนย์กลางการท่องเที่ยวแห่งอำเภอไทรโยคที่มีมิติการเชื่อมโยงกิจกรรมการท่องเที่ยวระหว่างชุมชนกับชุมชน แวะเลือกซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์ที่ตนเองสามารถผลิตเองได้ เลือกซื้ออาหารที่นักท่องเที่ยวใช้วัตถุดิบที่มีในชุมชนปรุงอาหารปลอดภัยและถูกสุขลักษณะ พักเต้นท์หรือโฮมสเตย์ที่มีมาตรฐานความปลอดภัย โดยสัมพันธ์กับวิถีชีวิตของคนในชุมชนและบริเวณใกล้เคียงอย่างน้อย ๓ หมู่บ้านข้างเคียง

จากการลงพื้นที่พบว่าสภาพปัจจุบันด้วยเทคนิค SWOT Analysis ของหมู่บ้านสามัคคีธรรม พบว่ามีลักษณะดังต่อไปนี้

จุดแข็งของหมู่บ้านสามัคคีธรรม

๑. มีผู้นำเก่งมีความสามารถหลากหลายและพร้อมสนับสนุนทุกกิจกรรมเพื่อให้คนในชุมชนอยู่ดีกินดี

๒. มีพื้นที่ป่าไม้ที่อุดมสมบูรณ์ เป็นแหล่งทำกิน และแหล่งอาหารของคนและสัตว์ อย่างเพียงพอต่อความต้องการ ของคนในชุมชน

๓. คนในชุมชนให้ความร่วมมือและช่วยเหลือกันและกันในกิจกรรมส่วนรวมอย่างเต็มใจเพื่อวัตถุประสงค์สร้าง ความกินดีอยู่ดีอย่างยั่งยืน

๔. มีแหล่งท่องเที่ยวทั้งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ เช่น ถ้ำและภูเขาหินปูน และแหล่งท่องเที่ยวที่สร้างขึ้นมาเพื่อใช้ประโยชน์คืออ่างเก็บน้ำเพื่อมีน้ำใช้สำหรับการเกษตรตลอดทั้งปีของคนในชุมชน

๕. ในหมู่บ้านมีการจัดการของเสียจากการผลิตเฟือก(เศษไม้ไผ่ที่เกิดจากการเหล่าไม้ซี่) ด้วยการนำไปทำผลิตภัณฑ์ไม้อัดขึ้นรูป

<u>จุดแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนป่าชุมชนตำบลลุ่มสุ่ม</u>

๑. มีวัตถุดิบหลักคือไม้ไผ่ซางนวลอยู่ในพื้นที่ป่าชุมชนของหมู่บ้านจึงไม่มีค่าใช้จ่ายในการนำมาใช้ประโยชน์ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำกว่าคู่แข่ง

๒. ผู้นำกลุ่มวิสาหกิจฯ มีความเป็นผู้นำ สามารถควบคุมปริมาณการผลิต การรับซื้อ และการขายเฟือกของสมาชิกได้

๓. มีสมาชิกในกลุ่มจำนวนมากถึง ๑๒๘ คน (๖๐ ครัวเรือน) ทำให้มีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า (สามารถผลิตได้ ๑,๒๐๐ ผืนต่อเดือน)

๔. สามารถกำหนดราคารับซื้อได้เอง

๕. เฟือกคือสินค้าที่คนในชุมชนผลิตขึ้นเองและเป็นที่มาของรายได้หลักของคนในชุมชน

๖. เกิดอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการถักเฟือกเพิ่มขึ้นเช่น รับจ้างเหล่าไม้ซีก รับจ้างถักเฟือก ขายลำไผ่ที่ตัดมาแล้ว รถรับจ้างขนส่งเฟือกไม้ไผ่ เป็นต้น

๗. สามารถจัดส่งเฟือกให้แก่พ่อค้าคนกลางได้ทั่วประเทศ อาทิ ตลาดไทย ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดไทยเจริญ ตลาดนครสวรรค์ ตลาดประจวบคีรีขันธ์ ตลาดภูเก็ต เป็นต้น

๘. สามารถเรียกใช้บริการขนส่งเอกชนให้เข้ามารับเฟือกในหมู่บ้านได้ทุกวัน ในกรณี ขายปลีก

๙. ซังข้าวโพดที่ได้รับมาจากการทำไร่ข้าวโพดของชุมชนข้างเคียงสามารถนำมาใช้เป็นเชื้อเพลงในการอบกันมอดและเชื่อราตามวิถีชาวบ้าน โดยไม่มีค่าใช้จ่าย

<u>จุดอ่อนของหมู่บ้านสามัคคีธรรม</u>

๑. ประกอบอาชีพที่หลากหลายใน ๑ ครอบครัว เช่น นอกจากถักเฟือกขายแล้วยังมีการทำไร่สับปะรด ทำไร่ปลูกผัก มันสำปะหลัง ทำให้ไม่มีเวลาเรียนรู้ อบรม เพื่อให้เกิดทักษะ หรือความรู้ที่เป็นประโยชน์ในการประกอบอาชีพ

๒. การสื่อสารระหว่างผู้ใหญ่บ้านและลูกบ้านด้วยวิธีใช้เครื่องขยายเสียงไปทั่วหมู่บ้านทำให้บางพื้นที่ได้ยินไม่ชัดเจนส่งผลให้เกิดความเข้าใจคลาดเคลื่อน

<u>จุดอ่อนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนป่าชุมชนตำบลลุ่มสุ่ม</u>

๑. เนื่องจากมีคำสั่งซื้อจากพ่อค้าคนกลางมากชาวบ้านเร่งมือถักเฟือกเพื่อส่งมอบกลุ่มวิสาหกิจฯ โดยไม่มีเวลาเข้าร่วมการอบรมเพิ่มเติมความรู้ในด้านอื่นๆ

๒. เชือก คือ วัตถุดิบเดียวที่ไม่มีในชุมชนและราคาสูง ส่งผลต่อต้นทุนการผลิตที่ไม่สามารถควบคุมราคาเชือกได้

๓. ชาวบ้านไม่คิดค่าแรงงานตนเองเพื่อคำนวณต้นทุนเฝือกไม้ไผ่

๔. น้ำหนักสินค้าเฝือกไม้ไผ่มีมาก เป็นปัจจัยที่ทำให้ลูกค้ายกเลิกสินค้าเพราะค่าขนส่งแพง

๕. เมื่อผลิตไว้รอคำสั่งซื้อในปริมาณมากจะทำให้เกิดเชื่อราและมอดบนเฝือกไม้ไผ่ซึ่งลูกค้ามองว่าเป็นสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพ หรือ หมดอายุการใช้งาน

๖. เมื่อลูกค้ารายย่อยสั่งซื้อในปริมาณมากการแพคสินค้ามีปัญหาเพราะเกิดการสูญหายระหว่างการขนส่ง

๗. พื้นที่จัดเก็บไม่เพียงพอต่อการเก็บเฝือกไม้ไผ่ที่พร้อมส่งมอบให้แก่ลูกค้า

๘. สมาชิกบางรายผลิตมากขึ้นกลัวขายไม่ออกจึงตัดสินใจลดราคาขายลงแก่พ่อค้าคนกลางทำให้เกิดสงครามราคาเกิดขึ้นเนื่องจากทางกลุ่มมีการสั่งลดกำลังการผลิตเพราะต้องการระบายของเดิมก่อน

๙. การตั้งราคาขายออกให้พ่อค้าส่งราคาต่ำมาก คือบวกกำไรจากการรับซื้อเพิ่มเพียง ๕ บาทต่อผืน เนื่องจากสู้อำนาจการต่อรองของพ่อค้าคนกลางไม่ได้ แต่พ่อค้าคนกลางตั้งราคาขายเท่าตัวในการขายแก่ร้านค้าหรือลูกค้า

๑๐. เฝือกไม้ไผ่เป็นสินค้าที่ผลิตง่ายใช้วัตถุดิบราคาถูก ใช้เวลาในการผลิตต่อผืนไม่เกิน ๒๐ นาที ทำให้มีการลอกเลียนแบบไปผลิตและขายตัดราคากันในตลาด ด้วยกรรมวิธีไม่ซับซ้อนทำให้หลายๆ ชุมชนใกล้เคียงเริ่มมีการถักเฝือกขายส่งพ่อค้าคนกลางเจ้าเดียวกันกับที่เคยรับซื้อในกลุ่มวิชาหกิจฯ

๑๑. กลุ่มวิสาหกิจฯ มีการจัดทำบัญชีรายรับรายเฝือกไม้ไผ่ แต่ไม่ได้ชี้แจงแก่สมาชิกในกลุ่มอย่างครบถ้วนชัดเจนส่งผลให้เกิดความระแวงสงสัยในการบริหารจัดการ

<u>โอกาสของหมู่บ้านสามัคคีธรรม</u>

๑. เป็นหมู่บ้าน ที่พร้อมยอมรับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากทุกหน่วยงาน ทั้งภาครัฐและเอกชน

๒. เป็นหมู่บ้านที่มีพื้นที่ใกล้เคียงกับสถาบันการศึกษา ทั้งโรงเรียน มหาวิทยาลัย ที่มีทั้งนักวิชาการ นักวิจัย มาช่วยให้ความรู้เพื่อบรรเทาความสูญเสีย และสร้างความรู้และโอกาสในการประกอบวิชาชีพ

๓. เป็นหมู่บ้านที่ได้รับรางวัลในเรื่องการจัดการป่าชุมชน, ชุมชนเข้มแข็ง, รางวัลการพัฒนายกระดับคุณภาพชีวิต, ชุมชนดีเด่น, ชุมชนปลอดภัยไร้อาชญากรรม ฯลฯ ทำให้หมู่บ้านเป็นที่รู้จักจากช่องทางออนไลน์ และการประชาสัมพันธ์จากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับรางวัลที่ได้รับ จึงมีหลายภาคส่วนส่งตัวแทน หรือ ผลักดันให้เป็นหมู่บ้านต้นแบบ จนนำมาสู่การศึกษาดูงานในหมู่บ้านสามัคคีธรรม

โอกาสของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนป่าชุมชนตำบลลุ่มสุ่ม

๑. เมื่อมีคณะเข้าศึกษาดูงาน หรือ มีคนจำนวนมากเข้ามาเยี่ยมชม เรียนรู้กิจกรรมต่างๆ จนทำให้เผือกไม้ไผ่เริ่มเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย
๒. เมื่อมีคณะเข้ามาดูงานเพิ่มขึ้นกลุ่มวิสาหกิจฯ มีแนวคิดจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่มีวัตถุดิบหลักจากชุมชน
๓. เมื่อมีคณะเข้ามาดูงานเพิ่มขึ้นกลุ่มวิสาหกิจฯ มีแนวทางพัฒนาชุมชนให้เป็นชุมชนท่องเที่ยว เพื่อสร้างโอกาสในการขายสินค้าของชุมชน สร้างรายได้จากกิจกรรมการท่องเที่ยว และสร้างความกินดีอยู่ดีให้ส่งต่อไปถึงรุ่นลูกหลาน

อุปสรรคของหมู่บ้านสามัคคีธรรม

๑. หมู่บ้านสามัคคีธรรมตั้งอยู่ห่างไกลจากตัวอำเภอเมือง ๘๐ กิโลเมตร และ ห่างจากตัวอำเภอไทรโยค ๑๘ กิโลเมตร การเข้าถึงยากทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูง
๒. นักท่องเที่ยวบางกลุ่มที่ไม่ได้มาเที่ยวโดยรถส่วนตัวจะไม่สามารถเข้าถึงบ้านสามัคคีธรรมได้ เนื่องจากไม่มีรถโดยสารประจำทางไปถึง หรือไม่มีสถานบริการให้เช่ามอเตอร์ไซด์ในพื้นที่ขับเพื่อการท่องเที่ยว
๓. โรคระบาดเป็นสาเหตุที่ทำให้นักท่องเที่ยวล้มเลิกความตั้งใจเข้าเยี่ยมชม หรือศึกษาดูงานแบบเป็นหมู่คณะ

อุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนป่าชุมชนตำบลลุ่มสุ่ม

๑. เชือกในลอนที่เป็นวัตถุดิบสำหรับการถักเผือกไม้ไผ่นั้นมีราคาแพงกว่าราคาตลาดมากถึง ๑๐-๒๐% เนื่องจาก ร้านค้าในชุมชนต้องเสียค่าใช้จ่ายในการไปซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเมืองมาอีกทอดหนึ่งทำให้ต้องบวกราคาเพิ่มจากเดิม
๒. ลูกค้าส่งมีอำนาจในการกำหนดราคาการรับซื้อเมื่อทราบว่าเผือกไม้ไผ่มีปริมาณมากที่เก็บไว้จนเต็มโกดัง
๓. ค่าขนส่งมีราคาแพงตามแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันในตลาดโลก
๔. โรคระบาดเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดสต๊อกสินค้าล้นโกดังเก็บส่งผลให้ระบายเผือกไม่ทันและโดยกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง

จากการวิเคราะห์ SWOT ทำให้ทราบปัญหาภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ สามารถสรุปเป็นประเด็นปัญหาได้ดังนี้ ๑) พ่อค้าคนกลางที่รับซื้อสินค้าจากทางหมู่บ้านไปตั้งราคาขายถูกกว่าของหมู่บ้าน ๒) คู่แข่งพัฒนาจากลูกค้าที่เคยสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมากมาเป็นผู้ผลิตและขายแข่งด้านราคา ๓) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ในหมู่บ้านทำการขายตัดราคากันเองเนื่องจากแต่ละครัวเรือนมีจำนวนเผือกสำเร็จรูปที่ผลิตไว้เป็นจำนวนมากแต่ทางศูนย์กลางกลุ่มกับลดสัดส่วนการรับซื้อลงจึงทำให้ผู้ผลิตบางรายต้องการขายให้ได้เร็วที่สุดแม้ราคาจะต่ำกว่าเดิมก็ตาม และ ๔) ชาวบ้านบางส่วนขาดความเชื่อมั่นในกระบวนการบริหารจัดการรายได้ส่วนกลางจากผู้นำชุมชน เนื่องจากทางผู้นำไม่ได้นำเสนอรายรับรายจ่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนอย่างเป็นทางการให้สมาชิกในชุมชนได้รับทราบอย่างทั่วถึง

ทั้งนี้ถ้าปัญหาคู่แข่งขันทางการตลาดและการตัดราคาขายกันนั้นมาจากตัวเฟือกไม้ไผ่ที่ทุกๆ คน ทุกๆ พื้นที่สามารถผลิตเองได้ง่าย วัตถุดิบหาง่าย ทำให้เกิดเป็นคู่แข่งขันทางการตลาดได้ง่ายเช่นกัน สาเหตุสำคัญมาจากความไม่แตกต่างของสินค้าและการบริการ จึงทำให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อผู้ขายรายใดก็ได้และพิจารณาที่ราคาเป็นตัวตัดสินใจหลัก หากปล่อยไว้เช่นนี้ ราคาขายเฟือกแก่ลูกค้าทั้งปลีกและส่งจะลดลง จนผู้ผลิตในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ไม่มีแรงจูงใจผลิตเฟือกเพราะคิดว่าไม่คุ้มค่า ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ต้องยุติการรับซื้อในที่สุด ทั้งนี้หากเฟือกไม้ไผ่ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ มีความแตกต่างด้านคุณภาพและการบริการที่ดีกว่าคู่แข่งย่อมมีโอกาสที่จะตั้งราคาขายสูงกว่าคู่แข่ง ในส่วนของปัญหาเรื่องความเชื่อมั่นในกระบวนการจัดการรายรับและรายจ่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ นี้ สาเหตุมาจากขาดการเรียนรู้เรื่องบัญชีครัวเรือนจึงทำให้กรรมการกลุ่มไม่ได้จัดทำตามระบบบัญชีที่ทำให้สมาชิกทุกคนได้เข้าใจตรงกัน และ สมาชิกแต่ละท่านมีความรู้ทางด้านบัญชีครัวเรือนที่แตกต่างกันเพราะขาดการอบรมเชิงปฏิบัติที่สามารถนำไปใช้ได้ทันทีจึงทำให้เกิดความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนและบางส่วนไม่มีความเชื่อมั่นในการบริหารจัดการการเงินของกรรมการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ

ข้อมูลผู้ประกอบการ *อธิบายสถานะปัจจุบัน รายละเอียดของผู้ประกอบการ การประกอบการ การบริการจัดการกลุ่ม การจัดการวัตถุดิบ กระบวนการผลิต การตลาดในปัจจุบัน*

วิสาหกิจชุมชน “ป่าชุมชนตำบลลุ่มสุ่ม” สมาชิกในกลุ่มร่วมตัวกันและตั้งชื่อวิสาหกิจนี้มาจากแนวคิดที่ว่าป่าคือชีวิตเมื่อมีป่าจะนำมาสู่คุณภาพชีวิตที่ดี นำโดยประธานกลุ่ม คือ ผู้ใหญ่บ้านหมู่ ๕ บ้านสามัคคีธรรม ตำบลลุ่มสุ่ม อำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี ผู้ใหญ่ลาวัลย์ มะเจียกจร เป็นผู้นำก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนฯ ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๕๗ จนปัจจุบันมีสมาชิกเข้าร่วม ๑๒๘ คน โดยผลิตภัณฑ์จากป่าชุมชนที่สร้างรายได้มากที่สุดคือ “เฟือกไม้ไผ่” แต่ลูกค้าจะเรียกว่า แผงไม้ไผ่ ระแนงไม้ไผ่ ไม้ไผ่ปูโต๊ะตลาดนัด ซึ่งมียอดขายรวมในกลุ่ม ๖๐,๐๐๐ บาทต่อเดือน หรือคิดเป็น ๑,๒๐๐ ผืนต่อเดือน

ในการดำเนินการสมาชิกในกลุ่มจะตัดไม้ไผ่จากป่าชุมชนบ้านสามัคคีธรรม เพื่อนำมาเข้าสู่กระบวนการทำไม้ซี่ อบไม้กันมอดและเชื้อราโดยวิธีการธรรมชาติใช้วิธีรมควันจากการเผาซังข้าวโพด และ คลุมผ้าใบเป็นเวลา ๒๔ ชั่วโมง ก่อนนำมาถักให้เป็นผืน โดยวัตถุดิบดังกล่าวไม่มีต้นทุน ทุกๆ คนในหมู่บ้านสามารถใช้ประโยชน์จากป่าชุมชนได้โดยไม่เสียเงิน เมื่อถักเสร็จเรียบร้อยแล้ว ชาวบ้านจะนำไปขายเป็นเงินสดให้กับ กลุ่มวิสาหกิจฯ ในราคาผืนละ ๕๐ บาท และกลุ่มวิสาหกิจฯ จึงนำไปจำหน่ายในราคาส่งให้แก่พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อถึงในหมู่บ้านด้วยราคาผืนละ ๕๕ บาท โดยกำไรที่กลุ่มวิสาหกิจฯ ได้นั้นจะจัดสรรในรูปกองทุนฟื้นฟูป่า และสวัสดิการของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจฯ

สภาพเศรษฐกิจของชุมชนกำลังจะไปได้ดีแต่เมื่อเผชิญกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื่อ โควิด-๑๙ ตั้งแต่ ต้นปี พ.ศ. ๒๕๖๓ ทำให้เฟือกไม่สามารถขายออกให้แก่พ่อค้าคนกลางได้ตามปกติ แต่สมาชิกกลุ่มต้องการรายได้ดังเช่นเดิมจึงเกิดสภาวะเฟือกล้นโกดังเก็บ ประกอบกับเมื่อไม้ไผ่ม้วนพับเก็บไว้นานจะมีมอดและเชื้อราเกิดขึ้นกลายเป็นสินค้าด้อยคุณภาพในสายตาลูกค้า เหตุการณ์ดังกล่าวนั้นกดดันให้วิสาหกิจชุมชนต้องเร่งขายเฟือกออกให้เร็วที่สุดเนื่องด้วยต้องการเงินทุนสำหรับรับซื้อเฟือกรุ่นใหม่เข้ามา และไม่ต้องการให้เฟือกเสื่อมหรือด้อยคุณภาพมากไปกว่าเดิม ทำให้วิสาหกิจฯ ยอมขายเฟือกในราคาต่ำกว่าราคารับซื้อและตกอยู่ในสภาพขาดทุน แต่ยังมีความโชคดีที่พื้นที่ของชุมชนบ้านสามัคคีธรรมอยู่ใกล้เคียงกับ สถาบันการศึกษา ที่มีนักวิชาการ นักวิจัย และ เจ้าหน้าที่ที่มีความ

เชี่ยวชาญที่หลากหลาย มีประสบการณ์ทางตรงพร้อมที่สนับสนุนและให้ความช่วยเหลืออย่างทันท่วงทีเมื่อเกิดปัญหา เช่นปี ๒๕๖๔ ส่งผู้เชี่ยวชาญมาทำการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเพื่อวางแผนกำไรแก่กลุ่มวิสาหกิจฯ เฟือกไม้ไผ่ จนทำให้ทราบต้นทุนการผลิต และสามารถนำไปขายผ่าน Shopee และ LAZADA ซึ่งสามารถระบายเฟือกในโกดังได้ร้อยละ ๑๐-๒๕ แก่ลูกค้าปลีกเท่านั้น ซึ่งเป็นปริมาณที่ไม่เหมาะสมกับเฟือกที่รับซื้อเข้ามาในโกดัง อีกทั้งลูกค้ายังตำหนิที่เฟือกมีเชื้อราและมอดปนอยู่บนซี่ไม้ไผ่ทำให้ไม่กล้าใช้งานหากปล่อยไว้เช่นนี้ โอกาสที่กลุ่มวิสาหกิจฯ จะยุติการรับซื้อเฟือกได้ในที่สุด เพราะทุนที่มีลดลงอยู่ในสภาวะขาดสภาพคล่องในการดำเนินงาน จึงสมควรอย่างยิ่งที่จะเร่งดำเนินการโครงการ “การเพิ่มมูลค่าทางการตลาดแก่เฟือกไม้ไผ่เพื่อเชื่อมโยงเป็นกิจกรรมสำหรับการจัดการการท่องเที่ยวชุมชนของบ้านสามัคคีธรรม” โดยนำความรู้ทางการบริหารจัดการ การตลาด มายกระดับความสามารถทางการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนป่าชุมชนตำบลลุ่มสุ่ม ดังรายละเอียดในตารางดังนี้

ตารางที่ ๑ ข้อมูลวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่นำไปใช้แก้ปัญหา

ประเด็นปัญหา ปีที่ ๑	แนวทางแก้ไขปัญหาด้วย วทน. / การบริหารจัดการ
๑.พ่อค้าคนกลางที่รับซื้อเฟือกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ตั้งราคาขายปลีกต่ำกว่าราคาขายปลีกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ	๑.การเพิ่มมูลค่าของเฟือกโดยการนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาถ่ายทอดองค์ความรู้การป้องกันมอดด้วยเทคนิคการใช้ความร้อนไปทำลายแป้งที่อยู่ในเนื้อไม้ไผ่และวิธีการลดเชื้อราเทคนิคการแช่สารละลายโซเดียมเบนโซเอตร่วมกับเทคนิคดั้งเดิมของชุมชน เพื่อเพิ่มคุณภาพของสินค้าและสร้างความแตกต่างนำไปสู่ความได้เปรียบในการแข่งขัน ๒. ใช้เทคนิคการออกแบบบรรจุภัณฑ์เฟือกไม้ไผ่และการพัฒนาสินค้าใหม่ที่มีวัตถุดิบหลักจากชุมชนให้ทันสมัยเพื่อสร้างความสวยงามและโด่ดเด่นแตกต่างจากคู่แข่ง ๓. ให้ความรู้เรื่องการใช้เทคนิคการตลาดสมัยใหม่มาเพิ่มช่องทางทางการตลาดใหม่เพื่อหากลุ่มลูกค้าใหม่และเทคนิคการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเพื่อตั้งราคาขายให้เพิ่มขึ้น ๒๐%
๒. ลูกค้าที่เคยซื้อเฟือกไปใช้นำไปลอกเลียนแบบและเป็นคู่แข่งขันทางการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ	
๓. สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ขายตัดราคากันเอง เพราะต้องการให้เฟือกของตนเองขายออกให้เร็วที่สุด	
๔. บัญชีรายรับรายจ่ายและการนำกำไรไปใช้ประโยชน์ไม่ได้ทำเป็นระบบครบถ้วน และชาวบ้านเข้าถึงข้อมูลทางการเงินได้ยาก ทำให้ขาดความมั่นใจในการบริหารจัดการการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ	๔.ให้ความรู้เรื่องการจัดทำบัญชีครัวเรือนที่เข้าใจง่ายมาถ่ายทอดสู่การปฏิบัติจริงให้ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ และสมาชิก หรือผู้ที่สนใจเข้ามารับการอบรมเชิงปฏิบัติการ

ประเด็นปัญหา ปีที่ ๒	แนวทางแก้ไขปัญหาด้วย วทน. / การบริหารจัดการ
๑.ชุมชนต้องการเผยแพร่วิถีชีวิตความเป็นอยู่คู่ธรรมชาติ ครบวงจร ทั้งขายสินค้า ทั้งท่องเที่ยวชมธรรมชาติ และพักผ่อนท่ามกลางธรรมชาติ โดยพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยววิถีชาวบ้านสามัคคีธรรมและสร้างเม็ดเงินทำให้ระบบเศรษฐกิจของคนในชุมชนดีขึ้นเป็นการแก้ไขปัญหาปากท้องของคนในชุมชนอย่างยั่งยืน	๑. การปรับปรุงให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว ให้ความรู้โดยการจัดการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดร่วมกันออกแบบกิจกรรมการท่องเที่ยวใหม่หรือพัฒนากิจกรรมการท่องเที่ยวเดิมที่มีอยู่ซึ่งเป็นกิจกรรมที่นักท่องเที่ยวสามารถปฏิบัติได้จริง อาทิ สินค้า และ อาหาร ที่มีวัตถุดิบหลักมาจากชุมชนบ้านสามัคคีธรรม ๒.อบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อค้นหาจุดขาย และปรับปรุงพัฒนาทำให้เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่แปลกน่าสนใจ และปลอดภัยภายใต้แนวทางปฏิบัติตามวิธีการท่องเที่ยววิถีใหม่ (New Normal)เพื่อสร้างความเข้าใจเรื่องหลักการท่องเที่ยวสีขาว ๓. การทดลองใช้หรือปฏิบัติกิจกรรมหรือสินค้าสำหรับนำเสนอให้นักท่องเที่ยวปฏิบัติได้ ด้วยการอบรมเชิงปฏิบัติการในการทดลองใช้ สินค้าหรือกิจกรรมต้นแบบ และจุดขายเฉพาะของหมู่บ้านสามัคคีธรรม เป็นต้น ๓. จัดอบรมเชิงปฏิบัติการซักซ้อมความเข้าใจในการเผยแพร่ข้อมูลทางสื่อดิจิตอลเพื่อประชาสัมพันธ์กิจกรรมการท่องเที่ยวของหมู่บ้านสามัคคีธรรม “เข้าป่า หากิน นอนเต้นท์” โดยกำหนดเป็น กิจกรรมการท่องเที่ยวเดินป่า กิจกรรมการแปรรูปเผือกไม้ไผ่ เพื่อนำไปแลกอาหาร เครื่องดื่ม และการนอนเต้นท์ท่ามกลางอ่างเก็บน้ำใกล้ชิดบรรยากาศขุนเขา และมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นจากเดิม ร้อยละ ๒๐

ประเด็นปัญหา ปีที่ ๓	แนวทางแก้ไขปัญหาด้วย วทน. / การบริหารจัดการ
๑.ชุมชนต้องการให้สร้างเส้นทางการท่องเที่ยวและกิจกรรมที่สร้างรายได้และเกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวชุมชนที่สามารถถ่ายทอดสินค้าและบริการของชุมชนบ้านสามัคคีธรรมและใกล้เคียง	๑. การสร้างความร่วมมือเครือข่ายการท่องเที่ยวระหว่างชุมชนกับชุมชน ๒. จัดอบรมเชิงปฏิบัติการแก่ชุมชนบ้านสามัคคีธรรมและอีก ๓ หมู่บ้านในการสร้างแผนที่เส้นทางท่องเที่ยวและกิจกรรมของชุมชนตามแนววิถีชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชนไทรโยค

๗. <u>วัตถุประสงค์</u> :

๑) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความโด่ดเด่นให้แก่ตัวสินค้าเฝือกไม้ไผ่เพื่อตั้งราคาขายสูงขึ้นกว่าเดิม ในปี ๒๕๖๖

๒) เพื่อสร้างองค์ความรู้ การจัดการการท่องเที่ยวชุมชน โดยให้เชื่อมโยงกับ สินค้าชุมชน อาหารชุมชน ที่พักปลอดภัยในชุมชน แบบมีส่วนร่วมทั้งคนในชุมชนและนักท่องเที่ยว ในปี ๒๕๖๗

๓) เพื่อยกระดับมาตรฐานการจัดการท่องเที่ยวชุมชนที่มีประสิทธิภาพและดำเนินการได้จริงสอดคล้องตามเป้าหมายของชุมชน ในปี ๒๕๖๘

๘. <u>กลุ่มเป้าหมาย</u> :

(โปรดระบุ ชื่อกลุ่มเป้าหมายพร้อมชื่อ/นามสกุล ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ที่เป็นประธาน/ผู้นำกลุ่ม-ชุมชน พร้อมแนบหนังสือขอความช่วยเหลือทางวิชาการทุกปีที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ)

ชื่อกลุ่มเป้าหมาย ชาวบ้านในชุมชนผู้ผลิตเฝือกไม้ไผ่จำนวน ๕๐ ราย ในหมู่บ้านสามัคคีธรรม หมู่ ๕ ตำบลลุ่มสุ่ม อำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี ในปีที่ ๗๑๑๕๐

ชื่อผู้ประสานงาน ผู้ใหญ่ลาวัลย์ มะเจียกจร *เบอร์โทร* ๐๘๕-๗๐๒-๗๑๔๑

พิกัดของกลุ่มเป้าหมาย...ละติจูด ๕๐๘๔๔๙ *ลองติจูด* ๑๕๕๘๐๔๙

๙. ระยะเวลาดำเนินการ : *วันเริ่มต้น - สิ้นสุดโครงการจากการวางแผนระยะยาว ๓ ปี*

วันที่เริ่มโครงการ ๑ ตุลาคม ๒๕๖๕-๓๐ กันยายน ๒๕๖๘ รวมระยะเวลาโครงการ ๓ ปี

ตารางที่ ๒ ขั้นตอนการพัฒนาและแนวทางเบื่องต้น

ขั้นตอนการพัฒนา	แนวทางเบื้องต้น
ปีที่๑ (ต.ค.๖๕-ก.ย.๖๖) **มาตรฐาน**เตรียมพร้อมสู่การขอรับรองมาตรฐาน	1) การสร้างองค์ความรู้เรื่องเทคโนโลยีการลดการเกิดเชื้อราและมอดในไม้ไผ่ 1.1 การพัฒนาคุณภาพของสินค้าเฝือกไม้ไผ่ เพื่อลดการเกิดเชื้อราและมอดในเนื้อไม้เป็นแนวทางในการสร้างมาตรฐานการผลิตใหม่

ขั้นตอนการพัฒนา	แนวทางเบื้องต้น
	1.2 ชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ เมื่อลดการเกิดมอดและเชื้อรา ในเฝือกไม้ไผ่และการรับประกันอายุการใช้งานของสินค้า ได้นำไปสู่ความได้เปรียบในการแข่งขัน 2) การสร้างองค์ความรู้การพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับเฝือกไม้ไผ่ และแนวทางการแปรรูปไม้ไผ่เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ 2.1 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เฝือกไม้ไผ่เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม 2.2 การแปรรูปไม้ไผ่เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มจำนวนสินค้าที่สามารถออกสู่ตลาดและสร้างรายได้แก่คนในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ 3) องค์ความรู้การตลาดสมัยใหม่ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ๓.๑ การพัฒนาทักษะผู้ประกอบการในการนำสินค้าลงสู่ Platform online ๓.๒ การพัฒนาทักษะผู้ประกอบการในการเป็นผู้ดูแล การเจรจา การต่อรอง การบริการลูกค้า การตอบคำถาม และการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ๔) การสร้างองค์ความรู้เรื่องการจัดการการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ 4.1 การพัฒนาความรู้และทักษะการจัดทำบัญชีครัวเรือนเบื่องต้นแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ 4.2 การพัฒนาทักษะให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถทำการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน การวางแผนกำไร(การตั้งราคาขายที่เหมาะสม) 4.3 การให้คำปรึกษาและเสนอแนวทางในการการบริหารจัดการการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ เพื่อเป็นสวัสดิการ และ กองทุนในการฟื้นฟูป่าชุมชนต่อไป
ปีที่ ๒ (ต.ค.๖๖-ก.ย.๖๗) โมเดลธุรกิจขับเคลื่อนโมเดลธุรกิจ	1) การจัดอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อเชื่อมโยงระหว่าง สินค้าที่ระลึก กิจกรรมการท่องเที่ยว กิจกรรมการผลิตเฝือกเป็นส่วนหนึ่งสำหรับการออกแบบแพคเกจการท่องเที่ยวชุมชนบ้านสามัคคีธรรม 2) โครงการปรับปรุงพื้นที่ชุมชนให้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ อาทิ ถ้ำ อ่างเก็บน้ำ ป่าชุมชน ควบคู่กับที่พักปลอดภัย ถูกสุขลักษณะ มีมาตรฐานตามการท่องเที่ยววิถีชุมชนสอดคล้องกับหลักการ การท่องเที่ยวสีขาว 3) การอบรมเชิงปฏิบัติการด้วยเทคนิคการออกแบบสื่อโฆษณา เพื่อประชาสัมพันธ์กิจกรรมการท่องเที่ยว สินค้าและบริการ รวมถึงที่พักที่มีมาตรฐาน แก่สาธารณชนผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์
ปีที่ ๓ (ต.ค.๖๗-ก.ย.๖๘) ธุรกิจยั่งยืน พัฒนาธุรกิจสู่ธุรกิจเพื่อสังคม	1) การอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสร้างเครือข่ายชุมชนและเชื่อมโยงระหว่างแหล่งท่องเที่ยวของชุมชนกับชุมชนเป็นแนวทางในการพัฒนาแผนที่ท่องเที่ยวร่วมกันโดยทุกๆ ชุมชนมีส่วนร่วม

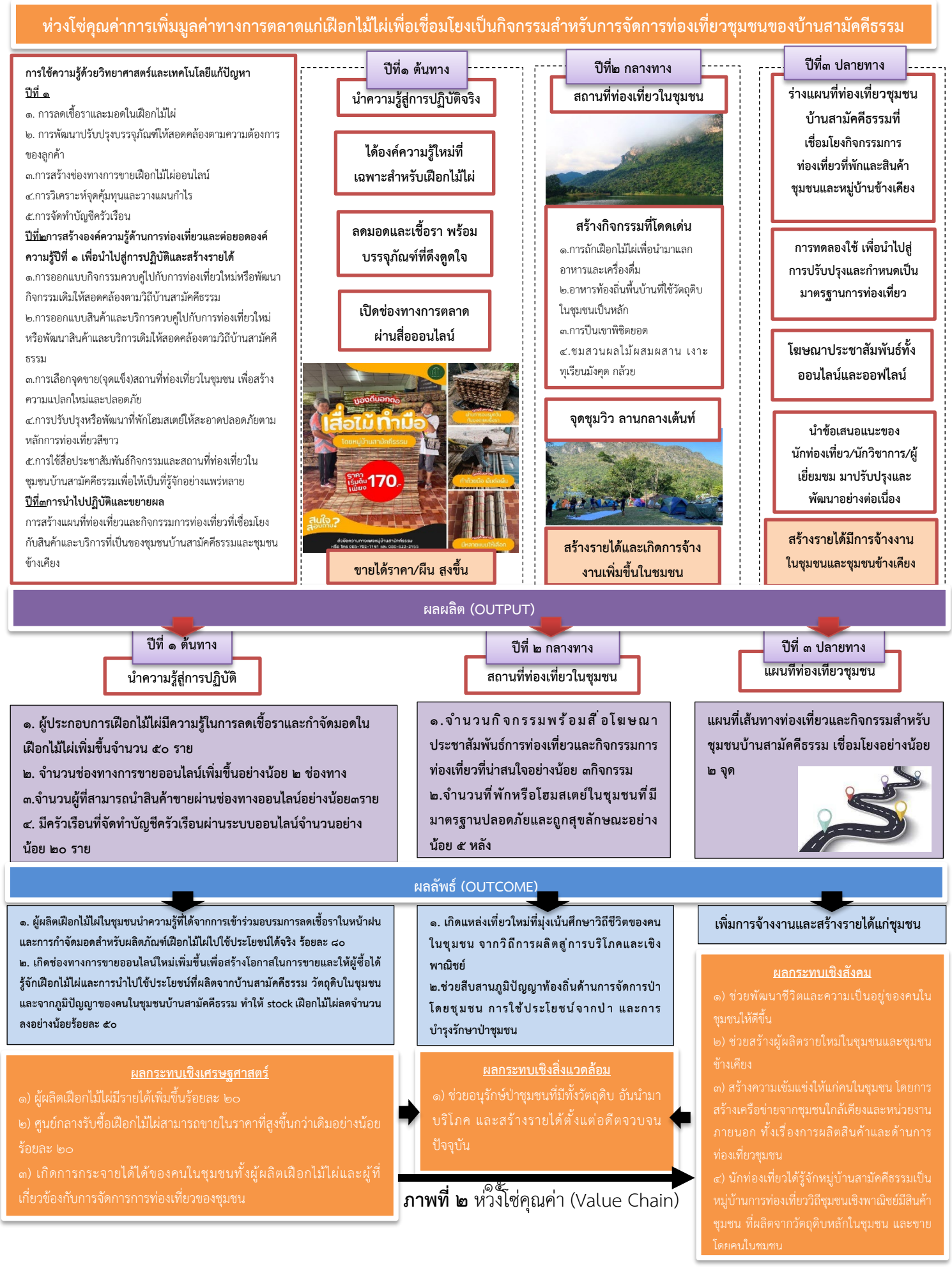
ขั้นตอนการพัฒนา	แนวทางเบื้องต้น
	2) การอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อร่วมกันสร้างแผนที่ท่องเที่ยวของชุมชน ประกอบด้วยเส้นทางการท่องเที่ยวและกิจกรรมสำหรับชุมชนโดยถ่ายทอดสินค้าและบริการที่เป็นของชุมชน มีวัตถุดิบหลักมาจากชุมชน และสร้างรายได้ให้ชุมชนบ้านสามัคคีธรรมและชุมชนใกล้เคียง

๑๐. ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) :

นำเสนอแผนภาพรวมของโครงการที่จะดำเนินการตลอดระยะเวลาที่จะขอรับการสนับสนุนงบประมาณ ที่แสดงให้เห็นถึงประเด็นปัญหา ความต้องการของผู้ประกอบการเทคโนโลยี/องค์ความรู้ที่จะนำไปแก้ไขปัญหาตลอดห่วงโซ่คุณค่า (ต้นทาง กลางทาง ปลายทาง) ผลผลิต ผลลัพธ์ ผลกระทบ (เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม) ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

๑๐. **ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain)** :

รายละเอียดเทคโนโลยีที่ใช้อยู่ในตารางที่ ๑ ข้อมลวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่นำไปใช้แก้ปัญหา



ภาพที่ ๒ ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain)

๑๑. <u>แผนธุรกิจชุมชนหรือโมเดลธุรกิจ</u>:

นำเสนอโมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas) และแผนธุรกิจ (Business Plan) ในการพัฒนาสินค้าและบริการของผู้ประกอบการตลอดระยะเวลาที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ อ่านเพิ่มเติมในบทที่ ๖-๗)

<table>
<tr>
<td>Key Partners

1. สำนักงานเกษตรอำเภอไทรโยค
2. องค์การบริหารส่วนตำบลลุ่มสุ่ม อ.ไทรโยค จ.กาญจนบุรี
3. มหาวิทยาลัยมหิดลวิทยาเขตกาญจนบุรี
4.ผู้ใหญ่ลาวัลย์ มะเจียกจรผู้ใหญ่บ้านสามัคคีธรรม หมู่ 5 ต.ลุ่มสุ่ม อ.ไทรโยค จ.กาญจนบุรี
6.ผู้ส่งมอบซังเข่าโพดเพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงในการอบไม้ไผ่ก่อนถัก
7.ผู้ขายเชือกไนลอน
8.รถรับจ้างสำหรับขนส่งสินค้า

Influencer
1.การสื่อสารด้านการตลาด
2.การสื่อสารด้านการท่องเที่ยวชุมชน</td>
<td>Key Activities
<u>ปีที่1</u>
1.การผลิตเฟือกไม้ไผ่ที่มีวิธีการลดมอดและเชื้อรา
2.การจัดจำหน่ายเฟือกไม้ไผ่ที่มีคุณภาพเพิ่มขึ้นเพื่อนำไปสู่การสร้างความแตกต่างและเพิ่มราคาขาย
<u>ปีที่2-3</u>
1.การให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสกับกิจกรรมและอาหารและวิถีการใช้ชีวิตที่เป็นแบบ

Key Research
<u>ปีที่1</u>
1.ป่าไผ่ชุมชน
2.ผู้ผลิตเฟือกไม้ไผ่ในชุมชนบ้านสามัคคีธรรม
3.วิธีการผลิตเฟือกไม้ไผ่
<u>ปีที่2-3</u>
1.คนในชุมชน
2.สถานที่พัก
3.ที่พักและกิจกรรมท่องเที่ยว/อาหาร</td>
<td>Value Propositions
<u>ปีที่1</u>
1.ลูกค้าได้รับเฟือกไม้ไผ่ที่มีคุณภาพโดยไม่เกิดเชื้อราและมอดได้ง่าย
2.ลูกค้าได้รับความพึงพอใจนำไปสู่การบอกต่อหรือการซื้อซ้ำ
<u>ปีที่ 2-3</u>
1.ลูกค้าได้รับประสบการณ์แปลกใหม่ในการเรียนรู้การฝึกทำสินค้าชุมชนและกิจกรรมในวิถีชุมชนบ้านสามัคคีธรรม
2.อนุรักษ์ธรรมชาติและวิถีชีวิตชุมชนบ้านสามัคคีธรรม
3.สร้างงาน สร้างรายได้ให้ชุมชนบ้านสามัคคีธรรมและชุมชนข้างเคียง
4.สร้างความมั่งคั่งแบบยั่งยืนให้แก่ชุมชนบ้านสามัคคีธรรม</td>
<td>Costomer Relationships
<u>ปีที่1</u>
1.การให้ E-Card และ update ราคา หรืออื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับบ้านสามัคคีธรรม ในโอกาสวันสำคัญแก่ผู้ค้าปลีกและส่ง
2.การแนะนำวิธีการใช้งานหรือให้คำปรึกษาที่เป็นประโยชน์

Channels
<u>ปีที่1</u>
1.การจัดทำช่องทางประชาสัมพันธ์ เช่น Line OA, Facebook page, E-Cards ที่เกี่ยวข้องกับเฟือกไม้ไผ่และวิถีชีวิตคนในชุมชนบ้านสามัคคีธรรม</td>
<td>Customer Segments
<u>ปีที่1</u>
1.ค้าส่ง
-พ่อค้าคนกลางรับซื้อเฟือกไปเพื่อจำหน่ายยังร้านค้าย่อย
2.ค้าปลีก
-ลูกค้าที่เป็นพ่อค้าแม่ค้า
-ลูกค้าที่ชื่นชอบการตกแต่งบ้านและสวน

<u>ปีที่2-3</u>
1.นักท่องเที่ยวมาเป็นกรุ๊ปทัวร์
2.นักท่องเที่ยวมาทริปครอบครัวโดยรถยนต์ส่วนตัว
3.นักท่องเที่ยวสายลุยรักธรรมชาติ เดินทางมาโดยรถโดยสารประจำทาง หรือรถยนต์ส่วนตัว</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Cost Structure
<u>ปีที่1</u>
1.ค่ากองทุนอนุรักษ์ป่าไม้ไผ่ชุมชนบ้านสามัคคีธรรม
2.ค่าธรรมเนียมการขาย
3.ค่าวัตถุดิบ(เชือกไนลอน,ค่าซังข้าวโพด,วัสดุอุปกรณ์สำหรับวิธีการลดเชื้อราและมอด)
4.ค่าแพคเกจ
5.ค่าขนส่ง
6.ค่าเช่า
7.ค่าโฆษณา

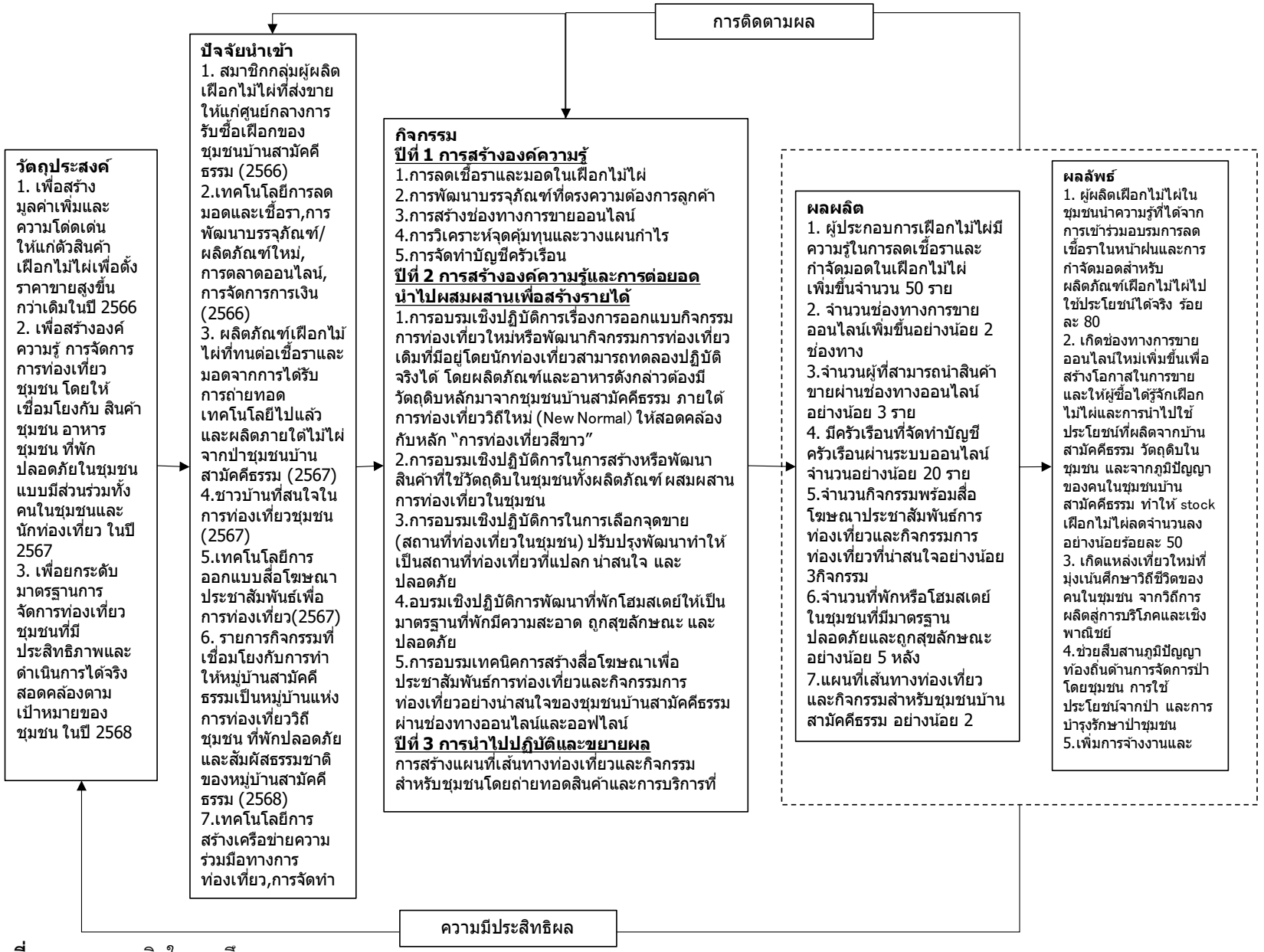
<u>ปีที่2-3</u>
1.ค่าดูแลรักษาสถานที่ท่องเที่ยวและที่พัก
2.ค่าดูแลรักษาชุมชนให้สะอาด ถูกสุขลักษณะ และปลอดภัย
3.ค่าบำรุงรักษากิจกรรม
4.ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์
5.ค่าธรรมเนียมการขาย
6.ค่าจ้างพนักงาน</td>
<td colspan="2">Revenue Streams
<u>ปีที่1</u>
1.ราคาขายเฟือกไม้ไผ่ของผู้ผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 20
2. รายได้จากการขายเฟือกเพิ่มขึ้นร้อยละ 20
<u>ปีที่2-3</u>
1.รายได้จากการรับนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นร้อยละ 20
2.รายได้จากค่าที่พักและกิจกรรมต่างๆ
3.รายได้ที่ไม่ใช่ตัวเงิน คือลูกค้ามีความพึงพอใจในคุณภาพของสินค้าและบริการ</td>
</tr>
</table>

ภาพที่ ๓ โมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas) ตลอดระยะโครงการ ต.ค ๖๕-ก.ย.๖๘

<u>การวิเคราะห์มูลค่าทางเศรษฐกิจก่อนการใช้ความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเข้าไปช่วยเหลือชุมชน</u>

การวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงิน จากเดิมสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ขายให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ราคา ๕๐ บาทต่อผืน และกลุ่มนำไปจำหน่ายต่อในราคา ๕๕ บาทต่อผืน ทำให้กลุ่มมีกำไรผืนละ ๕ บาท ถ้า ๑ เดือน มีกำลังการผลิต ๑,๒๐๐ ผืน จะทำให้กลุ่มมีรายได้ทั้งสิ้น ๖๖,๐๐๐ บาท และมีต้นทุนรับซื้อเท่ากับ ๖๐,๐๐๐ บาท ทำให้ B/C Ratio เท่ากับ ๖๖,๐๐๐/๖๐,๐๐๐= ๑.๑ เท่า กล่าวคือ ถ้ากลุ่มลงทุน ๑ หน่วยจะได้รับประโยชน์ทั้งสิ้น ๑.๑ หน่วย หรือคิดเป็น ร้อยละ ๑๐

ทั้งนี้เมื่อนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเข้ามาช่วยพัฒนาคุณภาพสินค้า บรรจุภัณฑ์ และหาตลาดใหม่ พร้อมกับการคำนวณต้นทุนคงที่ และ ต้นทุนผันแปร ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น สามารถคำนวณได้จากรายละเอียดดังต่อไปนี้



ภาพที่ ๔ กรอบแนวคิดในการศึกษา

๑๒. แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart)

ระบุแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับข้อ ๑๒ ตลอดระยะเวลาที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

๑๒.๑ แผนการดำเนินงานรายปี

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/กิจกรรม	ปีที่ ๑				ปีที่ ๒				ปีที่ ๓				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ [๔]	วิธีการ[๕]
	Q๑	Q๒	Q๓	Q๔	Q๑	Q๒	Q๓	Q๔	Q๑	Q๒	Q๓	Q๔			
๑. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการลดเชื้อราในเฟือก													๒๒,๗๐๐	อ.ธนากร และคณะ	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
๒. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการลดมอดในเฟือกไม้ไผ่													๒๑,๕๐๐	อ.ธนากร และคณะ	
๓. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าชุมชน													๗๘,๐๐๐	ดร.อิทธิโชตน์ และคณะ	การให้คำปรึกษา/บรรยายและลงมือปฏิบัติ
๔. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไร (นำไปสู่การตั้งราคาขาย)													๓๒,๐๐๐	ผศ.ดร.พรปวีณ์ และคณะ	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
๕. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการจัดทำบัญชีครัวเรือนสำหรับชุมชน													๓๔,๕๐๐	ผศ.ดร.พรปวีณ์ และคณะ	การให้คำปรึกษา/การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
๖. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการด้วยเทคนิคการสร้างช่องทางขายออนไลน์ผ่าน Social media													๒๓,๓๐๐	ผศ.ดร.ธีรพงษ์ ผศ.ดร.พรปวีณ์ และคณะ	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
๗. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องการท่องเที่ยวสีขาวสำหรับชุมชน													๕๐,๐๐๐	ผศ.ดร.เฉลิมพล และคณะ	การอบรมเชิงปฏิบัติการ
๘. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการออกแบบกิจกรรมการท่องเที่ยวชุมชน													๕๐,๐๐๐	ผศ.ดร.ธีรพงษ์ และคณะ	การอบรมเชิงปฏิบัติการ
๙.การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาสินค้าและบริการสำหรับการท่องเที่ยวชุมชน													๕๐,๐๐๐	ผศ.ดร.พรปวีณ์ ดร.อิทธิโชตน์ และคณะ	การให้คำปรึกษา/บรรยายและลงมือปฏิบัติ
๑๐.การปรับปรุงที่พักหรือโฮมสเตย์ตามมาตรฐานการท่องเที่ยวชุมชน สะอาด ถูกสุขลักษณะและปลอดภัย													๑๐๐,๐๐๐	ดร.อิทธิโชตน์ ผศ.ดร.เฉลิมพล และคณะ	การให้คำปรึกษา/จ้างเหมาและลงมือปฏิบัติ
๑๑.การอบรมการสร้างสื่อโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์การ													๕๐,๐๐๐	ผศ.ดร.ธีรพงษ์ ผศ.ดร.พรปวีณ์ และคณะ	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/กิจกรรม	ปีที่ ๑				ปีที่ ๒				ปีที่ ๓				ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ [๔]	วิธีการ[๕]
	Q ๑	Q ๒	Q๓	Q ๔	Q ๑	Q ๒	Q ๓	Q ๔	Q ๑	Q ๒	Q ๓	Q ๔			
ท่องเที่ยวและกิจกรรมการท่องเที่ยว															
๑๒.การอบรมเชิงปฏิบัติการการเพื่อสร้างองค์ความรู้จัดทำแผนที่การท่องเที่ยวชุมชนบ้านสามัคคีธรรม													๖๕,๐๐๐	ผศ.ดร.พรปวีณ์ ดร.อิทธิโชตน์ และคณะ	การให้คำปรึกษา/การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
๑๓.การอบรมเชิงปฏิบัติการการสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวชุมชนข้างเคียง													๖๕,๐๐๐	ผศ.ดร.พรปวีณ์ ผศ.ดร.ธีรพงษ์ และคณะ	การให้คำปรึกษา/อบรมเชิงปฏิบัติการ
๑๔.การอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสร้างแผนการท่องเที่ยวระหว่างชุมชนกับชุมชนข้างเคียง													๗๐,๐๐๐	ผศ.ดร.พรปวีณ์ ผศ.ดร.เฉลิมพล และคณะ	การให้คำปรึกษา/อบรมเชิงปฏิบัติการ
สรุปงบประมาณ	๒๑๒,๐๐๐				๒๕๐,๐๐๐				๒๕๐,๐๐๐				๖๑๒,๐๐๐		

[๔]ผู้รับผิดชอบต้องมีชื่อปรากฏตามข้อ ๔

[๕]วิธีการดำเนินงาน เช่น การบรรยายและลงมือปฏิบัติ การให้คำปรึกษา บรรยายออนไลน์ ประชุมออนไลน์ ฯลฯ

๑๒.๒ แผนการดำเนินงานของปีที่ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ (ปีแรก ต.ค.๒๕๖๕-ก.ย.๒๕๖๖)

เทคโนโลยี/องค์ความรู้/กิจกรรม	ต.ค	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ค่าใช้จ่าย (บาท)	ผู้รับผิดชอบ	วิธีการ
๑. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการลดเชื้อราในเฟือกไม้ไผ่													๒๒,๗๐๐	อ.ธนากร และคณะ	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
๒. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการลดมอดในเฟือกไม้ไผ่													๒๑,๕๐๐	อ.ธนากร และคณะ	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
๓. การอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าชุมชน													๗๘,๐๐๐	ดร.อิทธิโชตน์ และคณะ	บรรยายและลงมือปฏิบัติ
๔. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไร (นำไปสู่การตั้งราคาขาย)													๓๒,๐๐๐	ผศ.ดร.พรปวีณ์ และคณะ	การให้คำปรึกษา/การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
๕. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการจัดทำบัญชีครัวเรือนสำหรับชุมชน													๓๔,๕๐๐	ผศ.ดร.พรปวีณ์ และคณะ	การให้คำปรึกษา/การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
๖. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการด้วยเทคนิคการสร้างช่องทางขายออนไลน์ผ่าน Social media													๒๓,๓๐๐	ผศ.ดร.ธีรพงษ์ ผศ.ดร.พรปวีณ์ และคณะ	การบรรยายและลงมือปฏิบัติ
สรุปงบประมาณ	๖๔,๒๐๐			๖๒,๐๐๐			๔๘,๐๐๐			๓๗,๘๐๐			๒๑๒,๐๐๐		

๑๓. ผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ค่าเป้าหมายในแต่ละปี		
		ปีที่ ๑	ปีที่ ๒	ปีที่ ๓
๑. จำนวนคนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้/เทคโนโลยี	คน	๒๕	๒๕	๒๕
๒. จำนวนเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด(ระบุรายละเอียดองค์ความรู้เทคโนโลยี) ๒.๑ การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการลดเชื้อราในเฟือกไม้ไผ่ ๒.๒ การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการลดการเกิดมอดในเฟือกไม้ไผ่ ๒.๓ การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่อัดแผ่น ๒.๔ การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไร (การตั้งราคาขาย) ๒.๕ การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการจัดทำบัญชีครัวเรือนสำหรับชุมชน ๒.๖ การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการด้วยเทคนิคการสร้างช่องทางขายออนไลน์ Social Media ๒.๗ การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องการท่องเที่ยวสีขาวสำหรับชุมชน ๒.๘ การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการออกแบบกิจกรรมการท่องเที่ยวชุมชน ๒.๙ การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาสินค้าและบริการสำหรับการท่องเที่ยวชุมชน ๒.๑๐ การอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสร้างสื่อโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวและกิจกรรมการท่องเที่ยว ๒.๑๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสร้างองค์ความรู้จัดทำแผนที่การท่องเที่ยวชุมชนบ้านสามัคคีธรรม ๒.๑๒ การอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวกับชุมชนข้างเคียง ๒.๑๓ การอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อสร้างแผนการท่องเที่ยวระหว่างชุมชนกับชุมชนข้างเคียง	เรื่อง	๖	๓	๔
๓. จำนวนวิทยากรที่สามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้อื่นได้	คน	๓	๓	๓
๔. ร้อยละความพึงพอใจของผู้รับบริการ	ร้อยละ	≥๘๐	≥๘๐	≥๘๐
๕. จำนวนผู้นำความรู้/เทคโนโลยีที่ได้รับไปใช้ประโยชน์	คน	๒๐	๒๐	๒๐
๖. สัดส่วนมูลค่าทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้น (B/C Ratio)	เท่า	≥๑.๒๕	≥๑.๔๐	≥๑.๕
๗. ช่องทางการตลาดสำหรับจำหน่ายสินค้าของชุมชนเพิ่มขึ้น	แหล่ง	๒	๑	-
๘.จำนวนกิจกรรมการท่องเทียวของชุมชนบ้านสามัคคีธรรม	กิจกรรม	-	≥๓	≥๓
๙. จำนวนที่พัก หรือ โฮมสเตย์ ในชุมชนที่มีมาตรฐาน ปลอดภัย และถูกสุขลักษณะ	ห้อง	-	≥๕	≥๕
๑๐.แผนที่เส้นทางการท่องเที่ยวและกิจกรรมสำหรับชุมชน	แผน	-	-	๑

๑๔.หน่วยงานสนับสนุน

ชื่อหน่วยงานสนับสนุน	รูปแบบการสนับสนุน
สำนักงานเกษตรอำเภอไทรโยค	ที่ปรึกษา/วิทยากร
องค์การบริหารส่วนตำบลลุ่มสุ่ม อ.ไทรโยค จ. กาญจนบุรี	ที่ปรึกษา/วิทยากร
มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตกาญจนบุรี	นักวิจัย/สถานที่จัดประชุมทีมวิจัย/สถานที่วิเคราะห์ข้อมูล
ผู้ใหญ่บ้านสามัคคีธรรม หมู่๕ ต.ลุ่มสุ่ม อ.ไทรโยค จ.กาญจนบุรี	เจ้าของพื้นที่/หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนป่าชุมชนตำบลลุ่มสุ่ม/สถานที่จัดกิจกรรม
กำนันตำบลบ้องตี้ อ.ไทรโยค จ.กาญจนบุรี	ผู้นำหมู่บ้านในพื้นที่ใกล้เคียง/ประสานงาน ให้ความร่วมมือ ชี้แจงลูกบ้านในพื้นที่

๑๕.ผลกระทบ

(แสดงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากโครงการทั้งที่เกิดกับผู้ประกอบการ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ได้รับประโยชน์จากการดำเนินโครงการ)

๑๕.๑ เศรษฐกิจ

เพิ่มรายได้ (แสดงรายการ วิธีการหารายได้จากการนำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ)

..

ก่อนการนำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปพัฒนาธุรกิจ	
<u>วิถีเดิม เฝือก ๑ ผืน</u>	
ราคาขาย	๕๕ บาท
รับซื้อจากสมาชิก	<u>๕๐</u> บาท
กำไร	๕ บาท
เข้ากองทุนป่าชุมชน	<u>๒</u> บาท
เข้ากองกลางกลุ่มเพื่อจัดการรายได้	<u>๓</u> บาท
ถ้า ๑ เดือน ขายได้ ๑,๒๐๐ ผืน จะมีกำไรทั้งสิ้นก่อนปันเข้ากองทุนและกองกลางเท่ากับ ๖,๐๐๐ บาท	

ต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร และราคาขายต่อผืนของเฝือกไม้ไผ่ภายหลังการใช้ความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

ต้นทุนคงที่/เดือน (Fixed Cost)	ต้นทุนผันแปร/ผืน (Variable Cost)	สถานการณ์ในการตั้งราคาขาย/ผืน		
		เพิ่ม๒๐%	เพิ่ม๕๐%	เพิ่ม๑๐๐%
ค่าเช่า ๑,๒๐๐ บาท ค่าโฆษณา ๓,๐๐๐ บาท ค่าบริหารจัดการ ๒,๐๐๐ บาท	ราคารับซื้อ ๕๕ บาท ค่ากองทุนป่าชุมชน ๒ บาท ค่ากองทุนสวัสดิการสังคม ๓ บาท ค่าธรรมเนียมการขาย ๑๐ บาท ค่าวัสดุแพคเกจ ๑๐ บาท ค่าแรงคนแพค ๑๐ บาท ค่าขนส่ง ๒ บาท	๑๑๑ บาท	๑๓๘ บาท	๑๘๔ บาท
รวม ๖,๒๐๐ บาท/เดือน	รวม ๙๒ บาท/ผืน			

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนพบว่า ในสถานการณ์ต่างๆ พบว่า

<u>สถานการณ์ที่ ๑</u> เพิ่ม ๒๐% จากราคาต้นทุนผันแปร

จุดคุ้มทุน = ๖,๒๐๐/(๑๑๑-๙๒) = ๓๒๖ ผืน/เดือน

ใน ๑ เดือน ขายได้ ๑,๒๐๐ ผืนจะมีกำไร = กำไรส่วนเกิน x (๑,๒๐๐ – ๓๒๖)

= (๑๑๑-๙๒) บาท X (๑,๒๐๐ - ๓๒๖) ผืน

= (๑๑๑-๙๒) บาท X (๑,๒๐๐ - ๓๒๖) ผืน

= ๑๙ X ๘๗๔ = ๑๖,๖๐๖ บาท/เดือน

<u>สถานการณ์ที่ ๒</u> เพิ่ม ๕๐% จากราคาต้นทุนผันแปร

จุดคุ้มทุน = ๖,๒๐๐/(๑๓๘-๙๒) = ๑๓๕ ผืน/เดือน

ใน ๑ เดือน ขายได้ ๑,๒๐๐ ผืนจะมีกำไร = กำไรส่วนเกิน x (๑,๒๐๐ – ๑๓๕)

= (๑๓๘-๙๒) บาท X (๑,๒๐๐ - ๑๓๕) ผืน

= (๑๓๘-๙๒) บาท X (๑,๒๐๐ - ๑๓๕) ผืน

= ๔๖ X ๑,๐๖๕ = ๔๘,๙๙๐ บาท/เดือน

<u>สถานการณ์ที่ ๓</u> เพิ่ม ๑๐๐% จากราคาต้นทุนผันแปร

จุดคุ้มทุน = ๖,๒๐๐/(๑๘๔-๙๒) = ๖๘ ผืน/เดือน

ใน ๑ เดือน ขายได้ ๑,๒๐๐ ผืนจะมีกำไร = กำไรส่วนเกิน x (๑,๒๐๐ – ๖๘)

= (๑๘๔-๙๒) บาท X (๑,๒๐๐ - ๖๘) ผืน

= (๑๘๔-๙๒) บาท X (๑,๒๐๐ - ๖๘) ผืน

= ๙๒ X ๑,๑๓๒ = ๑๐๔,๑๔๔ บาท/เดือน

เมื่อโครงการวิจัยนี้ได้รับเงินสนับสนุน ๒๕๐,๐๐๐ บาท สามารถนำมาคำนวณความคุ้มค่าทางเศรษฐศาสตร์ในด้านต่างๆ เพิ่มเติมตามสถานการณ์ดังต่อไปนี้

ระยะเวลาคืนทุน (Payback period)

สถานการณ์ที่ ๑ เพิ่ม ๒๐% จากราคาต้นทุนผันแปร

กำหนดราคาขายเท่ากับ ๑๑๑ บาท ต่อผืน กำไร ๑๖,๖๐๖ บาท/เดือน เมื่อวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback period) พบว่า จะคืนทุนภายในระยะเวลา ๑๕ เดือน กับ ๒ วัน

สถานการณ์ที่ ๒ เพิ่ม ๕๐% จากราคาต้นทุนผันแปร

กำหนดราคาขายเท่ากับ ๑๓๘ บาท ต่อผืน กำไร ๔๘,๙๙๐ บาท/เดือน เมื่อวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback period) พบว่า จะคืนทุนภายในระยะเวลา ๕ เดือน กับ ๓ วัน

สถานการณ์ที่ ๓ เพิ่ม ๑๐๐% จากราคาต้นทุนผันแปร

กำหนดราคาขายเท่ากับ ๑๘๔ บาท ต่อผืน กำไร ๑๐๔,๑๔๔ บาท/เดือน เมื่อวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback period) พบว่า จะคืนทุนภายในระยะเวลา ๒ เดือน กับ ๑๒ วัน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

เมื่อจำลองสถานการณ์ เงินลงทุน ๒๕๐,๐๐๐ บาท และมีระยะเวลาโครงการ ๑๒ เดือน สามารถคำนวณ NPV (ใช้อัตราคิดลดจากผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล อายุ ๑ ปี เมื่อวันที่ ๒๖ มิถุนายน ๒๕๖๕ เท่ากับ ร้อยละ ๒.๕ ต่อปี) ได้ดังสถานการณ์ต่างๆ ดังต่อไปนี้

เดือนที่	๒๐%	๕๐%	๑๐๐%
๐	- ๒๑๒,๐๐๐	- ๒๕๐,๐๐๐	- ๒๕๐,๐๐๐
๑	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๒	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๓	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๔	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๕	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๖	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๗	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๘	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๙	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๑๐	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๑๑	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๑๒	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
rate= ๒๕%/๑๒	๐.๐๐๒๐๘	๐.๐๐๒๐๘	๐.๐๐๒๐๘
NPV	**- ๑๕,๔๐๐.๔**	**๓๒๙,๙๙๕.๙**	**๙๘๒,๙๖๗.๙**

จะเห็นได้ว่า NPV ของโครงการภายใน ๑๒ เดือน พบว่า ที่สถานการณ์บวกกำไร ร้อยละ ๒๐ ค่า NPV เป็นลบ แต่ ถ้าสถานการณ์บวกกำไร ร้อยละ ๕๐ และ ร้อยละ ๑๐๐ พบว่า ค่า NPV เป็นบวก มีค่าเท่ากับ ๓๒๙,๙๙๖ บาท และ ๙๘๒,๙๖๘ บาท ตามลำดับ

ข้อสังเกตแม้ว่า สถานการณ์ที่บวกกำไรร้อยละ ๒๐ จะมี ค่า NPV ติดลบภายในระยะเวลา ๑ ปี แต่ถ้า โครงการดำเนินต่อไปจนถึงระยะเวลา ๓ ปี (๓๖ เดือน) ค่า NPV จะมีค่าเท่ากับ ๓๖๓,๓๗๑ บาท

อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)

เมื่อจำลองสถานการณ์ เงินลงทุนแต่ละปี ระยะเวลาโครงการ ๑๒ เดือน สามารถคำนวณ IRR ได้ดังสถานการณ์ต่างๆ ดังต่อไปนี้

เดือนที่	๒๐%	๕๐%	๑๐๐%
๐	- ๒๑๒,๐๐๐	- ๒๕๐,๐๐๐	- ๒๕๐,๐๐๐
๑	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๒	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๓	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๔	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๕	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๖	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๗	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๘	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๙	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๑๐	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๑๑	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
๑๒	๑๖,๖๐๖	๔๘,๙๙๐	๑๐๔,๑๔๔
IRR	**-๐.๙๔%**	**๑๖.๔๔%**	**๔๐.๙๘%**

จากการคำนวณหา IRR พบว่า เมื่อสถานการณ์บวกกำไรร้อยละ ๒๐ พบว่า มี IRR = -๐.๙๔% ต่อเดือน ในขณะที่ ในสถานการณ์ที่บวกกำไร ร้อยละ ๕๐ และ ร้อยละ ๑๐๐ พบว่า มีค่า IRR เท่ากับ ร้อยละ ๑๖.๔๔/เดือน และ ร้อยละ ๔๐.๙๘/เดือน

ข้อสังเกตแม้ว่า สถานการณ์ที่บวกกำไรร้อยละ ๒๐ จะมี ค่า IRR ติดลบภายในระยะเวลา ๑ ปี แต่ถ้า โครงการดำเนินต่อไปจนถึงระยะเวลา ๓ ปี (๓๖ เดือน) ค่า IRR จะมีค่าเท่ากับร้อยละ ๗.๑๙/เดือน

จากการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางเศรษฐศาสตร์สามารถนำมาคำนวณ มูลค่าทางเศรษฐกิจจาก B/C Ratio ได้ดังนี้

รายการ	สถานการณ์ (๑ เดือน)		
	กำไรร้อยละ ๒๐ (ราคาขาย ๑๑๑ บาท)	กำไรร้อยละ ๕๐ (ราคาขาย ๑๓๘ บาท)	กำไรร้อยละ ๑๐๐ (ราคาขาย ๑๘๔ บาท)
รายได้ที่เกิดขึ้น	๑,๒๐๐x๑๑๑ = ๑๓๓,๒๐๐บาท	๑,๒๐๐x๑๓๘ = ๑๖๕,๖๐๐บาท	๑,๒๐๐x๑๘๔ = ๒๒๐,๘๐๐บาท
ค่าใช้จ่ายของกลุ่ม	๖๒๐๐+๙๒=๖,๒๙๒ บาท/เดือน	๖๒๐๐+๙๒=๖,๒๙๒ บาท/เดือน	๖๒๐๐+๙๒=๖,๒๙๒ บาท/เดือน
ทุน= ๒๑๒,๐๐๐บาท/ปี	๑๗,๖๖๗ บาท/เดือน	๑๗,๖๖๗ บาท/เดือน	๑๗,๖๖๗ บาท/เดือน
รวมค่าใช้จ่าย	๒๓,๙๕๙ บาท/เดือน	๒๓,๙๕๙ บาท/เดือน	๒๓,๙๕๙ บาท/เดือน
B/C Ratio เท่ากับ	๕.๕๖	๖.๙๑	๙.๒๒

ค่า B/C Ratio ในสถานการณ์ต่างมีค่ามากกว่า ๑.๐๐ เท่า แสดงให้เห็นว่า เป็นโครงการที่คุ้มค่าแก่การลงทุนกล่าวคือการลงทุน ๑ หน่วย จะได้ประโยชน์เพิ่มขึ้นตามสถานการณ์กำไรที่ร้อยละ ๒๐ ร้อยละ ๕๐ และ ร้อยละ ๑๐๐ คือ ๕.๕๖ หน่วย ๖.๙๑ หน่วย และ ๙.๒๒ หน่วย ตามลำดับ

หมายเหตุ
จากการตั้งสมมติฐานทางการเงินและการคาดการรายได้ทั้ง ๓ สถานการณ์นี้ มาจากการได้รับทุนสนับสนุนในปีที่ ๑ มูลค่า ๒๑๒,๐๐๐ เพียงแค่ ๑ ปีเท่านั้น หากมีการส่งเสริมและผลักดันให้สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาตามกรอบแนวคิดด้านล่างนี้ จะสร้างความคุ้มค่าทางเศรษฐศาสตร์เพิ่มยิ่งขึ้นต่อไป

ลดรายจ่าย (แสดงรายการ วิธีการที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการเมื่อได้นำองค์ความรู้/เทคโนโลยีไปปรับใช้ในการประกอบธุรกิจ
เมื่อชาวบ้านนำเทคโนโลยีการลดมอดและรามาใช้กับเฝือกไม้ไผ่ในชุมชน คาดว่าจะสามารถลดค่าใช้จ่ายในการส่งคืนสินค้าที่มีเชื้อรา และมอดได้ ๑๐๐% โดยปกติ ใน ๑ เดือน จะมีสินค้าที่ส่งคืนเฉลี่ยร้อยละ ๕ คิดเป็น ๖๐ ผืนต่อเดือน
เกิดความสูญเสีย ๓ ทาง

๑) ค่าขนส่งเฝือกคืนจากลูกค้าและขอให้เราเปลี่ยนให้ใหม่ ประมาณ ๑๐ ผืน คิดเป็น (๑๐x๑๓๔x๒=๒,๖๘๐)

๒) ค่าคืนสินค้า (ไม่ขอรับชิ้นงานใหม่) ประมาณ ๔๐ ผืน (๔๐x๑๓๔=๕,๓๖๐)

๓) ไม่เสียค่าใดๆ แต่ลูกค้า รีวิว ต่อว่าร้านค้าและให้คะแนน ๑ ดาว ประมาณ ๑๐ ผืน

จำนวนเงินที่สูญเสียไปกับความเสียหายที่เกิดจากเชื้อราและความชื้นรวม ๑,๖๘๐+๕,๓๖๐=๘,๐๔๐ บาท/เดือน ยิ่งถ้าเป็นช่วงฤดูฝน หรือ ช่วงที่มีการเก็บเฝือกไว้ในโกดังจำนวนมากโอกาสจะเกิดเชื้อราเท่ากับร้อยละ ๑๐๐ ทั้งนี้ยังไม่รวมค่าแรงของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ต้องร่วมกันแกะเฝือกที่ม้วนไว้มาทำความสะอาด เช็ดด้วยน้ำยาซ้ำอีก

หมายเหตุ ค่าขนส่ง ผืนละ ๑๓๔ บาท (ขาเดียว) เป็นอัตราค่าธรรมเนียมการขนส่งของสินค้าไม่เกิน ๑๐ กิโลกรัมจาก Shopee

๑๕.๒ สังคม (เช่น เกิดการจ้างงาน ลดการย้ายถิ่นฐาน ครอบครัวเป็นสุข เป็นต้น) โปรดระบุ

๑) ครอบครัวอยู่กันพร้อมหน้าพร้อมตา มีรายได้จากชุมชน ไม่ต้องย้ายถิ่นเข้าไปทำงานในเมือง

๒) เกิดการจ้างงานจากการเพิ่มหน้าที่ในวิสาหกิจชุมชนฯ เช่น ผู้รับซื้อ ผู้ดูแล ผู้แพค และผู้จัดส่ง

๓) เกิดการสืบสารภูมิปัญญา อาชีพของคนโบราญและสร้างรายได้ให้แก่รุนสู่รุ่น

๔) เกิดแหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่อุดมด้วยธรรมชาติมุ้งเน้นการศึกษาวิถีชีวิตของคนในชุมชนจากผลผลิตสู่การบริโภคและเชิงพาณิชย์

๑๕.๓ สิ่งแวดล้อม (เช่น การลดปัญหามลพิษ การเพิ่มพื้นที่ป่า การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป็นต้น) โปรด

การอนุรักษ์ป่าไผ่จากเงินกองทุนที่ได้จากการขายเผือกเข้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ช่วยเพิ่มพื้นที่ป่าไผ่ เพิ่มความอุดมสมบูรณ์ในระบบนิเวศวิทยาของชุมชนและพื้นที่ข้างเคียง ทำให้มีรายได้จากป่า มีอาหารจากป่า ชาวบ้านอยู่กันอย่างมีความสุข พึ่งพาตนเอง และมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น อีกทั้งยังลดการใช้ชังข้าวโพดเพื่อเป็นเชื้อเพลิงในการอบซี่ไผ่ เป็นการลดโลกร้อน

๑๖.งบประมาณขอรับการสนับสนุน

จำนวนทั้งสิ้น ๖๑๒,๐๐๐ บาท *(รวมทุกปีที่ขอรับงบประมาณ)*

ปีที่ ๑ พ.ศ. ๒๕๖๖ จำนวน ๒๑๒,๐๐๐ บาท

ปีที่ ๒ พ.ศ.๒๕๖๖ จำนวน ๒๕๐,๐๐๐ บาท

ปีที่ ๓ พ.ศ.๒๕๖๖ จำนวน ๒๕๐,๐๐๐ บาท

รายการงบประมาณ ดังนี้

*(คำอธิบาย : แจกแจงเฉพาะปีงบประมาณที่ขอรับการสนับสนุน โดยให้แจกแจงรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่จะใช้ในการดำเนินโครงการรายกิจกรรมที่ตรงกับข้อ ๑๒.๒ โดยจัดทำ **เป็นงบตัวคูณ [ราคาต่อหน่วย: จำนวนคน/ครั้ง/วัน/ชิ้น]** โดยใช้ระเบียบและอัตราของทางราชการ)*

ปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๖ ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ จำนวน ๒๑๒,๐๐๐ บาท ประกอบด้วย

กิจกรรม	รายการค่าใช้จ่าย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
๑.การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการลดเชื้อราในเฟือกไม้ไผ่	ค่าอาหารกลางวัน	๕๐ คน * ๑ ครั้ง	๘๐	๔,๐๐๐
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	๒ มื้อ*๕๐ คน * ๑ ครั้ง	๓๐	๓๐๐๐
	ค่าตอบแทนวิทยากร	๖ ชม. * ๑ ครั้ง	๖๐๐	๓,๖๐๐
	ค่าเบี้ยเลี้ยงผู้ช่วยวิทยากร	๓ คน* ๑ ครั้ง	๓๐๐	๙๐๐
	ค่าจ้างเหมารถตู้พร้อมเชื้อเพลง	๑ คัน* ๑ ครั้ง	๓,๕๐๐	๓,๕๐๐
	ค่าจ้างเหมาจัดทำเอกสารฝึกอบรม	๕๐ ชุด * ๑ ครั้ง	๕๐	๒,๕๐๐
	ค่าวัสดุอุปกรณ์ประกอบการฝึกอบรม 1) ค่าสารประกอบโซเดียมเบนโซแอต 2) ค่าวัสดุรวมค่าติดตั้งบ่อ	 ๑๐ กก * ๑ ครั้ง ๑ชุด * ๑ ครั้ง	 ๑๒๐ ๒,๘๐๐	 ๑,๒๐๐ ๒,๘๐๐
	ค่าป้ายไวนิลโครงการ	๑ ป้าย * ๑ ครั้ง	๑,๒๐๐	๑,๒๐๐
รวม				**๒๒,๗๐๐**
๒.การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการลดมอดในเฟือกไม้ไผ่	ค่าอาหารกลางวัน	๕๐ คน * ๑ ครั้ง	๘๐	๔,๐๐๐
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	๒ มื้อ*๕๐ คน * ๑ ครั้ง	๓๐	๓,๐๐๐
	ค่าตอบแทนวิทยากร	๖ ชม. * ๑ ครั้ง	๖๐๐	๓,๖๐๐
	ค่าเบี้ยเลี้ยงผู้ช่วยวิทยากร	๓ คน* ๑ ครั้ง	๓๐๐	๙๐๐
	ค่าจ้างเหมารถตู้พร้อมเชื้อเพลิง	๑ คัน*๑ ครั้ง	๓,๕๐๐	๓,๕๐๐
	ค่าจ้างเหมาจัดทำเอกสารฝึกอบรม	๕๐ ชุด * ๑ ครั้ง	๕๐	๒,๕๐๐
	ค่าวัสดุอุปกรณ์ประกอบการฝึกอบรม 3) ค่าสารประกอบโบรอน 4) ค่าวัสดุรวมค่าติดตั้งบ่อ	 ๑๐ กก * ๑ ครั้ง ๑ชุด * ๑ ครั้ง	 ๑๒๐ ๒,๘๐๐	 ๑,๒๐๐ ๒,๘๐๐
รวม				**๒๑,๕๐๐**
๓.การอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ต้นแบบสำหรับสินค้าชุมชน	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	๒ มื้อ*๕๐ คน * ๒ ครั้ง	๓๐	๖,๐๐๐
	ค่าตอบแทนวิทยากร	๖ ชม. * ๒ ครั้ง	๖๐๐	๗,๒๐๐
	ค่าเบี้ยเลี้ยงผู้ช่วยวิทยากร	๓ คน* ๒ ครั้ง	๓๐๐	๑,๘๐๐
	ค่าจ้างเหมารถตู้พร้อมเชื้อเพลิง	๑ คัน ๒ ครั้ง	๓,๕๐๐	๗,๐๐๐
	ค่าจ้างเหมาจัดทำเอกสารฝึกอบรม	๕๐ ชุด * ๒ ครั้ง	๕๐	๕,๐๐๐
	ค่าวัสดุของใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ต้นแบบและ/หรือ จ้างทำสิ่งพิมพ์ (เช่น สติกเกอร์ ป้ายโลโก้ สำหรับติดผลิตภัณฑ์)	๓ ชุด * ๑ ครั้ง	๒,๕๐๐	๗,๕๐๐
	ค่าของใช้ในการบรรจุหีบห่อ	๓ ชุด * ๑ ครั้ง	๒,๕๐๐	๗,๕๐๐
	ค่าจ้างเหมาออกแบบและให้คำปรึกษา	๓ ผลิตภัณฑ์	๑๒,๐๐๐	๓๖,๐๐๐
รวม				**๗๘,๐๐๐**

กิจกรรม	รายการค่าใช้จ่าย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
๔. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไร (การตั้งราคาขาย)	ค่าอาหารกลางวัน	๕๐ คน * ๑ ครั้ง	๘๐	๔,๐๐๐
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	๒ มื้อ*๕๐ คน * ๑ ครั้ง	๓๐	๓,๐๐๐
	ค่าตอบแทนวิทยากร	๖ ชม. * ๑ ครั้ง	๖๐๐	๓,๖๐๐
	ค่าเบี้ยเลี้ยงผู้ช่วยวิทยากร	๓ คน* ๑ ครั้ง	๓๐๐	๙๐๐
	ค่าจ้างเหมารถตู้พร้อมเชื้อเพลง	๑ คัน ๑ ครั้ง	๓,๕๐๐	๓,๕๐๐
	ค่าจ้างเหมาะจัดทำเอกสารฝึกอบรม	๕๐ ชุด * ๑ ครั้ง	๕๐	๒,๕๐๐
	ค่าวัสดุอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เช่น Flash Drive, หมึกปริ้นส์เตอร์ ฯลฯ	๑ ชุด * ครั้ง	๒,๕๐๐	๒,๕๐๐
	ค่าตอบแทนของผู้เชี่ยวชาญในการบริการให้คำปรึกษา	๒ ชั่วโมง*๑๐ครั้ง*๑ คน	๖๐๐	๑๒,๐๐๐
รวม				**๓๒,๐๐๐**
๕.การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการบัญชีครัวเรือน	ค่าอาหารกลางวัน	๕๐ คน * ๑ ครั้ง	๘๐	๔,๐๐๐
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	๒ มื้อ*๕๐ คน * ๑ ครั้ง	๓๐	๓,๐๐๐
	ค่าตอบแทนวิทยากร	๖ ชม. * ๑ ครั้ง	๖๐๐	๓,๖๐๐
	ค่าเบี้ยเลี้ยงผู้ช่วยวิทยากร	๓ คน* ๑ ครั้ง	๓๐๐	๙๐๐
	ค่าจ้างเหมารถตู้พร้อมเชื้อเพลง	๑ คัน ๑ ครั้ง	๓,๕๐๐	๓,๕๐๐
	ค่าจ้างเหมาจัดทำเอกสารฝึกอบรม	๕๐ ชุด * ๑ ครั้ง	๕๐	๒,๕๐๐
	ค่าตอบแทนของผู้เชี่ยวชาญในการบริการให้คำปรึกษา	๒ ชั่วโมง*๑๐ครั้ง*๑ คน	๖๐๐	๑๒,๐๐๐
	ค่าวัสดุสำนักงานและ/หรือค่าสมุดบัญชี ฯลฯ	๕๐ ชุด * ๑ ครั้ง	๑๐๐	๕,๐๐๐
รวม				**๓๔,๕๐๐**
๖.การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการด้วยเทคนิคการสร้างช่องทางขายออนไลน์ Social Media	ค่าอาหารกลางวัน	๕๐ คน * ๑ ครั้ง	๘๐	๔,๐๐๐
	ค่าเครื่องดื่มและอาหารว่าง	๒ มื้อ*๕๐ คน * ๑ ครั้ง	๓๐	๓๐๐๐
	ค่าตอบแทนวิทยากร	๖ ชม. * ๑ ครั้ง	๖๐๐	๓,๖๐๐
	ค่าเบี้ยเลี้ยงผู้ช่วยวิทยากร	๓ คน* ๑ ครั้ง	๓๐๐	๙๐๐
	ค่าจ้างเหมารถตู้พร้อมเชื้อเพลง	๑ คัน ๑ ครั้ง	๓,๕๐๐	๓,๕๐๐
	ค่าจ้างเหมาจัดทำเอกสารฝึกอบรม	๕๐ ชุด * ๑ ครั้ง	๕๐	๒,๕๐๐
	ค่าวัสดุคอมพิวเตอร์ เช่น Flash Drive, หมึกปริ้นส์เตอร์ ฯลฯ และ/หรือ โปรแกรมส่งเสริมการขาย	๑ ชุด * ครั้ง	๕,๘๐๐	๕,๘๐๐
	ค่าวัสดุสำนักงาน เช่น ตรายางหมึกในตัว เครื่องตรีราคา ฯลฯ			
รวม				**๒๓,๐๐๐**
รวมงบประมาณทุกกิจกรรม				**๒๑๒,๐๐๐**

หมายเหตุ

- ขอความร่วมมือเครือข่ายคลินิกเทคโนโลยีไม่คิดค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าธรรมเนียมหักเข้าหน่วยงาน
- ค่าที่พัก ค่าเดินทาง ค่าเบี้ยเลี้ยง เบิกตามระเบียบและอัตราที่ทางราชการกำหนด
- ค่าจ้างออกแบบงานกับบุคคลภายนอก ให้ยึดความประหยัดงบประมาณเป็นหลักและแสดงหลักฐานการจ้างงานชัดเจน
- ค่าจ้างเหมาทดสอบทางวิทยาศาสตร์ ให้แนบรายละเอียดอัตราค่าบริการ
- ค่าวัสดุ/อุปกรณ์ ค่าวัสดุสำนักงานที่ใช้ในการจัดกิจกรรม ต้องให้รายละเอียดว่ามีวัสดุและอุปกรณ์อะไรที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินโครงการ บางอย่างผู้ประกอบการสามารถร่วมออกค่าใช้จ่ายได้หรือไม่
- ค่าวัสดุการเกษตรค่าวัสดุวิทยาศาสตร์และสารเคมี ให้แจกแจงรายละเอียดว่าคืออะไร

๑๗.การรายงานความก้าวหน้าติดตามและประเมินผล : ผู้รับผิดชอบโครงการต้องดำเนินการ ดังนี้

(1) รายงานความก้าวหน้าโครงการผ่านระบบคลินิกเทคโนโลยีออนไลน์ (CMO) รายไตรมาส

(2) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องให้ผู้รับบริการตอบแบบสำรวจวัดความพึงพอใจผู้รับบริการในขณะจัดกิจกรรม ผ่าน google form https://forms.gle/๘a๑SghvTppQorXFP๙

(3) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องให้ผู้รับบริการตอบแบบติดตามผลการนำไปใช้ประโยชน์หลังสิ้นสุดการดำเนินงานของโครงการ ก่อนจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ ผ่าน google form https://forms.gle/gciEhebxRfiRMWhV๗

(4) ผู้รับผิดชอบโครงการต้องคำนวณมูลค่าทางเศรษฐกิจ และ B/C ratio ของโครงการ

(5) จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์เป็นอิเล็กทรอนิกส์ไฟล์พร้อมหนังสือนำส่งจากหน่วยงาน ไม่เกิน ๓๐ วันหลังสิ้นสุดปีงบประมาณ (๓๐ กันยายน) ยกเว้นมีเหตุจำเป็น หรือสุดวิสัย

(6) การขอขยายเวลา หากคาดว่าโครงการจะไม่สามารถจัดกิจกรรมตามแผนที่วางไว้และมีความจำเป็นต้องขอขยายเวลา ผู้รับผิดชอบโครงการต้องจัดทำหนังสือขอขยายเวลาโดยผู้บริหารหน่วยงานเป็นผู้ลงนามในหนังสือถึง ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ก่อนวันที่ ๑๕ กันยายน แจ้งให้ สป.อว. ทราบ เพื่อดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป

๑๘.การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการ :

การจัดกิจกรรมหรือการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์โครงการในรูปแบบต่างๆเช่น แผ่นพับ ป้ายประชาสัมพันธ์ จดหมายข่าว วารสาร และสื่ออื่นใด **ต้องมีข้อความและสัญลักษณ์ของกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม** ซึ่งเป็นผู้ให้การสนับสนุนงบประมาณปรากฏทุกครั้ง และโครงการยินดีให้ความร่วมมือเข้าร่วมจัด แสดงผลงานในกิจกรรมต่างๆ ตามที่ สป.อว. ร้องขอ พร้อมทั้งทำตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่ระบุในคู่มือการดำเนินงานฯ ทุกประการ

Digitally signed by pornpawee.wor
Date: 2023.01.13 15:40:31 +07'00'

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พรปวีณ์ วรเศรษฐ์พงศา)
ผู้เสนอโครงการ
ตำแหน่ง อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

แบบสำรวจข้อมูลความต้องการผู้ประกอบการ

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE) ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๖

เรื่อง ขอเข้าร่วมแพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE)

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายชื่อสมาชิกของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ

ด้วย (ชื่อ-นามสกุล) นางสาวลาวัลย์ มะเจียกจร มีความประสงค์ที่จะนำความรู้และงานวิจัยด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมและความรู้ในการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ ไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจชุมชน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลผู้ประกอบการ

ชื่อสถานประกอบการ **วิสาหกิจชุมชนป่าชุมชนตำบลลุ่มสุ่ม**ที่ตั้งสถานประกอบการ **หมู่ ๕ บ้านสามัคคีธรรม**

พิกัดละติจูด : **๕๐๘๔๔๙** ลองติจูด : **๕๕๘๐๔๙**

ชื่อประธาน **นางสาวลาวัลย์ มะเจียกจร** เบอร์โทร **๐๘๕-๗๐๒-๗๑๔๑**

ชื่อผู้ประสานงาน **ศนิตา สุดประเสริฐ** เบอร์โทร **๐๘๖-๔๑๘-๘๐๗๘**

ส่วนที่ ๒ ข้อมูลการประกอบการ

รูปแบบธุรกิจ ☐ผู้ประกอบการรายเดียว ☐ หุ้นส่วน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด ☐ บริษัทจำกัด ☐ ผู้ประกอบการOTOP

☑วิสาหกิจชุมชน ☐สหกรณ์ ☐กลุ่มอาชีพ ☐กลุ่มผู้ผลิตชุมชนที่ยังไม่จดทะเบียน

☐ ผู้ประกอบการรายเดียว

จำนวนสมาชิก...๑๒๘.คน ปีที่ก่อตั้ง..๒๕๕๗.ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ.....๘....ปี ทุนจดทะเบียน.....-.....บาท

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่ายอยู่

ชื่อผลิตภัณฑ์.....เฝือกไม้ไผ่.....ยอดขายต่อเดือน.....๑,๒๐๐ผืน.....รายได้ต่อเดือน....๖๖,๐๐๐ ...บาท

ชื่อผลิตภัณฑ์.....ไม้ไผ่อัดแผ่น.....ยอดขายต่อเดือน.....-.....รายได้ต่อเดือน....-...บาท

กลุ่มลูกค้า ค้าส่ง พ่อค้าคนกลาง ร้อยละ ๘๐ ค่าปลีก ร้อยละ ๒๐

แหล่งจำหน่ายสินค้า (ออฟไลน์/ออนไลน์)...ทั้ง ออฟไลน์ และออนไลน์

ส่วนที่ ๓ ประเด็นความต้องการพัฒนาสินค้าและบริการ

ระบุประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้น และความต้องการในการพัฒนา

ปัญหาที่เกิดขึ้น	ความต้องการด้าน วทน.
เกิดเชื้อราขึ้นที่เฝือกไม้ไผ่เมื่อโดนความชื้นหรือในฤดูฝน	เทคโนโลยีการลดมอดในไม้ไผ่ด้วยสารประกอบโบรอน
เกิดเชื้อมอดขึ้นที่เฝือกไม้ไผ่เมื่อมี Stock เก็บไว้เยอะ	เทคโนโลยีการลดมอดในไม้ไผ่ด้วยสารละบายโซเดียมเบนโซเอต
ต้องการระบายเฝือกใน Stock ด้วยช่องทางการตลาดใหม่	ความรู้การตลาดผ่านสื่อSocial media และระบบบัญชี

ลงชื่อ พรปวีณ์ วรเชรษฐ์พงษา (ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์ 080-622-2155
ผู้สำรวจข้อมูล
วันที่ 19 / กค / 65

ลงชื่อ น.ส. ลาวัลย์ มะเจียกจร (ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์ 085-702-7141
ผู้ให้ข้อมูล
วันที่ 19 / กค. / 65

แบบสำรวจข้อมูลความต้องการผู้ประกอบการ

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE) ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๗

เรื่อง ขอเข้าร่วมแพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE)

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายชื่อสมาชิกของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ

ด้วย (ชื่อ-นามสกุล) นางสาวลาวัลย์ มะเจียกจร มีความประสงค์ที่จะนำความรู้และงานวิจัยด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมและความรู้ในการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ ไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจชุมชน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลผู้ประกอบการ

ชื่อสถานประกอบการ **กลุ่มปางอุ๋งไทรโยค..** ที่ตั้งสถานประกอบการ **หมู่ ๕ บ้านสามัคคีธรรม**

พิกัดละติจูด : **๕๐๘๔๔๙** ลองติจูด : **๕๕๘๐๔๙**

ชื่อประธาน **นางสาวลาวัลย์ มะเจียกจร** เบอร์โทร **๐๘๕-๗๐๒-๗๑๔๑**

ชื่อผู้ประสานงาน **ศนิตา สุดประเสริฐ** เบอร์โทร **๐๘๖-๔๑๘-๘๐๗๘**

ส่วนที่ ๒ ข้อมูลการประกอบการ

รูปแบบธุรกิจ ☐ผู้ประกอบการรายเดียว ☐ หุ้นส่วน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด ☐ บริษัทจำกัด ☐ ผู้ประกอบการOTOP ☐วิสาหกิจชุมชน ☐ สหกรณ์ ☑กลุ่มอาชีพ ☐กลุ่มผู้ผลิตชุมชนที่ยังไม่จดทะเบียน ☐ ผู้ประกอบการรายเดียว

จำนวนสมาชิก...๑๐ .คน ปีที่ก่อตั้ง..๒๕๕๗.ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ.....๘....ปี ทุนจดทะเบียน.....-.....บาท

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่ายอยู่

ชื่อผลิตภัณฑ์.....ลานกิจกรรมปางอุ๋งไทรโยค.....ยอดขายต่อเดือน.....๑๐ คืน.....รายได้ต่อเดือน...๕,๐๐๐. ...บาท

กลุ่มลูกค้า ปลีก นักท่องเที่ยวแนวผจญภัย นอกจากจะมีอ่างเก็บน้ำแล้ว ยังมี ปีนเขาถ้าเขานกแก้ว และพักบนเขา

ส่ง กลุ่มลูกค้าหน่วยงาน องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น จะเดินทางมาเป็นคณะทัวร์โดยพักที่โรงเรียน

การประชาสัมพันธ์โดยหน่วยงานภาครัฐ

ส่วนที่ ๓ ประเด็นความต้องการพัฒนาสินค้าและบริการ

ระบุประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้น และความต้องการในการพัฒนา

ปัญหาที่เกิดขึ้น	ความต้องการด้าน วทน.
ขาดองค์ประกอบด้านการท่องเที่ยว เช่น จุดเช็คอิน และขาดการเชื่อมโยงกิจกรรมที่ทางหมู่บ้านมี	ต้องการให้นักท่องเที่ยวได้เข้ามาเยี่ยมชมพักค้างคืนและซื้อสินค้าของชุมชน ด้วยเทคนิคการสร้างแหล่งท่องเที่ยวให้สอดคล้องกับมาตรฐานสีขาวการท่องเที่ยวชุมชน เพื่อสร้างความมั่นใจและความปลอดภัยแก่ผู้เข้าพัก
แหล่งที่พักไม่ได้มาตรฐานเนื่องจากขาดคำแนะนำและเงินทุนในการปรับปรุง	
ขาดการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์	ต้องการเทคนิคการสร้างสื่อโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวและกิจกรรมการท่องเที่ยวของชุมชนผ่านสื่อออนไลน์/ออฟไลน์

ลงชื่อ พรปวีร์ ลาภเกษมพร (ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์ 080-622-2155
ผู้สำรวจข้อมูล
วันที่ 19 / กค. / 65

ลงชื่อ น.ส. ลาวัลย์ มะเจียกจร (ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์ 085-702-7141
ผู้ให้ข้อมูล
วันที่ 19 / กค. / 65

แบบสำรวจข้อมูลความต้องการผู้ประกอบการ

แพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE) ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘

เรื่อง ขอเข้าร่วมแพลตฟอร์มเพิ่มศักยภาพธุรกิจชุมชน (BCE)

เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายชื่อสมาชิกของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ

ด้วย (ชื่อ-นามสกุล) นางสาวลาวัลย์ มะเจียกจร มีความประสงค์ที่จะนำความรู้และงานวิจัยด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมและความรู้ในการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ ไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจชุมชน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลผู้ประกอบการ

ชื่อสถานประกอบการ **กลุ่มปางอุ๋งไทรโยค..** ที่ตั้งสถานประกอบการ **หมู่ ๕ บ้านสามัคคีธรรม**

พิกัดละติจูด : **๕๐๘๔๔๙** ลองติจูด : **๕๕๘๐๔๙**

ชื่อประธาน **นางสาวลาวัลย์ มะเจียกจร** เบอร์โทร **๐๘๕-๗๐๒-๗๑๔๑**

ชื่อผู้ประสานงาน **ศนิตา สุดประเสริฐ** เบอร์โทร **๐๘๖-๔๑๘-๘๐๗๘**

ส่วนที่ ๒ ข้อมูลการประกอบการ

รูปแบบธุรกิจ ☐ ผู้ประกอบการรายเดียว ☐ หุ้นส่วน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด ☐ บริษัทจำกัด ☐ ผู้ประกอบการOTOP

☐ วิสาหกิจชุมชน ☐ สหกรณ์ ☑ กลุ่มอาชีพ ☐ กลุ่มผู้ผลิตชุมชนที่ยังไม่จดทะเบียน

☐ ผู้ประกอบการรายเดียว

จำนวนสมาชิก...๑๐ .คน ปีที่ก่อตั้ง..๒๕๕๗.ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ.....๘....ปี ทุนจดทะเบียน.....-.....บาท

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและจำหน่ายอยู่

ชื่อผลิตภัณฑ์.....ลานกิจกรรมปางอุ๋งไทรโยค.....ยอดขายต่อเดือน.....๑๐ คืน.....รายได้ต่อเดือน...๕,๐๐๐. ...บาท

กลุ่มลูกค้า ปลีก นักท่องเที่ยวแนวผจญภัย นอกจากจะมีอ่างเก็บน้ำแล้ว ยังมี ปีนเขาถ้าเขานกแก้ว และพักบนเขา

ส่ง กลุ่มลูกค้าหน่วยงาน องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น จะเดินทางมาเป็นคณะทัวร์โดยพักที่โรงเรียน

การประชาสัมพันธ์โดยหน่วยงานภาครัฐ

ส่วนที่ ๓ ประเด็นความต้องการพัฒนาสินค้าและบริการ

ระบุประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้น และความต้องการในการพัฒนา

ปัญหาที่เกิดขึ้น	ความต้องการด้าน วทน.
ต้องการแผนที่การท่องเที่ยวชุมชนที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชนบ้านสามัคคีธรรมและบริเวณใกล้เคียง	การสร้างแผนที่เส้นทางการท่องเที่ยวและกิจกรรมสำหรับชุมชน โดยถ่ายทอดสินค้าและบริการที่เป็นของชุมชน วัตถุดิบชุมชน และสร้างรายได้ให้ชุมชนบ้านสามัคคีธรรมและชุมชนใกล้เคียง

ลงชื่อ พรีปรีณ์ วรเชรษฐ์พงษา (ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์ 080-622-2155
ผู้สำรวจข้อมูล
วันที่ 19 / กค / 65

ลงชื่อ น.ส. ลาวัลย์ มะเจียกจร (ตัวบรรจง)
หมายเลขโทรศัพท์ 085-702-7141
ผู้ให้ข้อมูล
วันที่ 19 / กค. / 65

แบบฟอร์มการนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปใช้ประโยชน์

ชื่อกลุ่มกลุ่มวิสาหกิจชุมชนป่าชุมชนตำบลลุ่มสุ่ม
ที่อยู่ ๑๕๙ หมู่ ๕ ต.ลุ่มสุ่ม อ.ไทรโยค
จ.กาญจนบุรี ๗๑๑๕๐
วันที่ ๙ เดือน กันยายน พ.ศ ๒๕๖๕

เรื่อง การนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปใช้ประโยชน์
เรียน ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

ตามที่ สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ร่วมกับคลินิกเทคโนโลยีเครือข่าย ได้ดำเนินโครงการส่งเสริมการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและเศรษฐกิจชุมชน เพื่อนำผลงานวิจัยและพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมไปถ่ายทอด บ่มเพาะ เพิ่มศักยภาพให้แก่ชุมชน วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ กลุ่มเกษตรกร นั้น

ข้าพเจ้านางสาวลาวัลย์ มะเจียกจร ชื่อกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนป่าชุมชนตำบลลุ่มสุ่ม และสมาชิกกลุ่ม/ชุมชน จำนวน ๑๒๘ .คนได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี องค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังนี้ (ระบุได้มากกว่า ๑ เรื่อง/เทคโนโลยี/องค์ความรู้)

เทคโนโลยี/องค์ความรู้	ผลของการใช้องค์ความรู้/เทคโนโลยี (เพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย มาตรฐาน อื่น ๆ)
๑. ลดมอดในเฟือกไม้ไผ่	เพิ่มมูลค่าเฟือกสามารถตั้งราคาขายสูงขึ้น และลดต้นทุนค่าขนส่งสินค้ากลับคืน
๒.ลดเชื้อราในเฟือกไม้ไผ่	
๓.ผลิตภัณฑ์ แพคเกจใหม่ ช่องทางการขายและการจัดทำบัญชี	แนวคิดการแปรรูปไม้ไผ่ การเพิ่มจุดขายในแพคแกจใหม่ ช่องทางการขายใหม่ และบัญชี

ซึ่งกลุ่มได้นำความรู้ดังกล่าวไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพ การพัฒนาชุมชน พัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้สามารถเพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย และพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น จึงขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

Digitally signed by pornpawee.wor
Date: 2023.01.13 15:41:04 +07'00'

(.....)
ผู้รับผิดชอบโครงการ

(นส. ลาวัลย์ มะเจียกจร)
ประธานกลุ่ม / ตัวแทนกลุ่ม

หมายเลขโทรศัพท์ 085-702-7141

ภาคผนวก ๑

รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ ในพื้นที่ หมู่บ้า บ้านสามัคคีธรรม ตำบลลุ่มสุ่ม อำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี

ที่	ชื่อ นามสกุล	เลขบัตรประจำตัวประชาชน
๑	นางสาวลาวัลย์ มะเจียกจร	๓-๗๑๑๐-๐๐๓๗๐-๓๗-๑
๒	นางหรรษา เจริญสุข	๕-๗๑๐๒-๐๐๐๑๘-๘๙-๗
๓	นายอนุ แจ่มศรี	๓-๑๕๐๖-๐๐๑๕๘-๕๒-๑
๔	นายรุ่งสุรีย์ ศรีสุวรรณ	๓-๗๑๐๒-๐๐๒๐๕-๑๓-๕
๕	นางผ่อง พึ่งนิล	๓-๗๑๐๒-๐๐๒๐๓-๕๕-๘
๖	นายเดชนะ พึ่งนิล	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๙๒-๗
๗	นายทิสา สุดประเสริฐ	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๗๘-๑
๘	นายทวีศักดิ์ ศรีวิลัย	๕-๗๑๐๒-๙๐๐๒๒-๓๐-๙
๙	นางสาวจันทรา มะเจียกจร	๓-๗๑๑๐-๐๐๓๗๐-๔๒-๗
๑๐	นางสาวศิริลักษณ์ แก้วแสง	๕-๗๑๐๒-๐๐๐๑๘-๙๐-๑
๑๑	นายมาโนช ทุโต	๓-๖๐๐๘-๐๐๕๗๗-๐๑-๘
๑๒	นางจรรยา แสงภิรมย์	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๕๕-๒
๑๓	นานทองหล่อ เพ็ชรประสม	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๑๔-๕
๑๔	นางสายพิน เหมือนรุ่ง	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๙-๓๐-๕
๑๕	นายอุดม จันทร์ชัย	๓-๗๒๐๑-๐๐๔๓๐-๘๖-๒
๑๖	นายถวิล สนทอง	๓-๑๑๐๑-๐๑๑๒๕-๘๕-๖
๑๗	นางสาวสุริศา สายไหม	๑-๗๑๐๒-๐๐๐๓๑-๓๘-๖
๑๘	นายเสนาะ มะเจียกจร	๓-๗๑๑๐-๐๐๓๗๐-๓๖-๒
๑๙	นายปริญญา สกุลเขียว	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๙๗-๘
๒๐	นางตวงพร อิ่มพลับ	๓-๖๒๐๔-๐๐๔๐๔-๓๘-๘
๒๑	นางเรณู อัมรี	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๐๕-๖
๒๒	นางกาญจนา พุ่มมะลิ	๕-๗๑๐๒-๐๐๐๔๐-๑๖-๗
๒๓	นายบุญชู โพธิ์ชะอุ่ม	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๒๕-๑
๒๔	นางอำไพ แจ่มศรี	๒-๑๕๐๖-๐๐๑๐๙-๕๐-๗
๒๕	นายฉิน ทองดี	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๓๘-๒
๒๖	นางวิลัยรัตน์ พันพัว	๓-๗๒๑๐-๐๐๓๓๑-๕๑-๑
๒๗	นางบุญเลียบ เรียนทำนา	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๔-๒๐-๖

ที่	ชื่อ นามสกุล	เลขบัตรประจำตัวประชาชน
๒๘	นางอรวรรณ เรียนทำนา	๓-๑๖๐๔-๐๐๘๑๐-๙๙-๖
๒๙	นางพลอย พึ่งนิล	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๙๐-๑
๓๐	นายบุญเสริม ทัพไทย	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๐๒-๓๙-๗
๓๑	นางจารุวรรณ สายไหม	๓-๗๒๐๔-๐๐๑๙๔-๐๖-๔
๓๒	นางสุนีย์ โตยะบุตร	๓-๗๒๐๑-๐๐๔๘๘-๓๗-๒
๓๓	นายสุชิน สายไหม	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๒-๖๒-๙
๓๔	นายพีรพัฒน์ พุ่มมะลิ	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๔๔-๗
๓๕	นางพิมพ์ปวีณ์ พุ่มมะลิ	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๐๗-๒
๓๖	นางสาวบุญช่วย โพธิ์ชะอุ่ม	๓-๗๖๐๕-๐๐๕๐๙-๙๐-๓
๓๗	นายสมคิด เจริญผล	๓-๗๒๐๑-๐๐๘๘๐-๓๔-๕
๓๘	นายคมฤทธิ์ ปรสพันธ์	๓-๑๒๐๓-๐๐๒๖๗-๑๙-๗
๓๙	นางแสง แผงนอก	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๔-๕๕-๙
๔๐	นางสาวสมจิตร์ อังกูลดี	๓-๗๑๐๒-๐๐๒๐๖-๑๘-๒
๔๑	นายเฉลิม ดาปาน	๓-๗๑๐๒-๐๐๑๐๕-๕๐-๕
๔๒	นายเทพ เจริญศรี	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๔-๐๒-๘
๔๓	นายสมเกียรติ บุญคุ้ม	๓-๑๗๐๒-๐๐๐๘๐-๓๖-๗
๔๔	นายนิคม บัวตูม	๓-๗๑๐๑-๐๐๗๐๐-๒๔-๐
๔๕	นางแสวง เจริญสุข	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๒-๘๙-๑
๔๖	นางเชื่อม สว่างแสง	๓-๗๖๐๕-๐๐๕๐๙-๙๑-๑
๔๗	นางพูล ภาคพรม	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๔-๑๘-๔
๔๘	นางนภษา รุ่งสว่าง	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๒๑-๘
๔๙	นางพิมพิไล มีปา	๕-๕๔๐๑-๐๐๐๐๑-๒๕-๑
๕๐	นางชลอ สุดประเสริฐ	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๗๖-๕
๕๑	นายไวยวุฒิ ลี้กำจร	๓-๑๐๐๔-๐๐๕๕๙-๐๙-๒
๕๒	นางกนกอร เจริญผล	๓-๗๒๐๑-๐๐๘๘๐-๓๘-๘
๕๓	นางบุปผา เจริญผล	๓-๗๒๐๑-๐๐๘๘๐-๓๙-๖
๕๔	นายสมพงษ์ สุขศรีเนตร	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๗๒-๒
๕๕	นายมานะ เมืองวงษ์	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๒๓-๔

ที่	ชื่อ นามสกุล	เลขบัตรประจำตัวประชาชน
๕๖	นายสำรวย สมสวย	๓-๗๑๐๓-๐๐๓๑๙-๕๓-๑
๕๗	นายวิเศษ ลำทอง	๓-๔๘๐๕-๐๐๖๗๖-๔๓-๘
๕๘	นายมารุทธ์ มะเจียกจร	๓-๗๑๑๐-๐๐๓๗๐-๓๘-๙
๕๙	นางสาวบัวลอย เรียนทำนา	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๔-๒๕-๗
๖๐	นางฉิม มณีแสง	๕-๗๑๑๑๐-๐๐๐๕๔-๐๖-๘
๖๑	นายวีระ มะเจียกจร	๓-๗๑๑๐-๐๐๓๗๐-๓๙-๗
๖๒	นางสาวอุไรวรรณ ศิริมูล	๓-๓๔๑๕-๐๐๑๘๑-๗๗-๕
๖๓	นายสุรศักดิ์ มะเจียกจร	๑-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๗๐-๐
๖๔	นางสาวสุติมา มะเจียกจร	๑-๗๑๐๒-๐๑๑๔๑-๖๗-๓
๖๕	นายศรราม มะเจียกจร	๑-๗๑๐๒-๐๐๐๘๑-๙๖-๑
๖๖	นางสาวอนงค์นาถ มะเจียกจร	๑-๗๑๐๒-๐๑๑๔๑-๑๐-๐
๖๗	นางบุญมี เรียนทำนา	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๔-๒๒-๒
๖๘	นางสาวฤดีมาศ สัมฤทธิ์สุทธิ์	๑-๗๑๙๙-๐๐๔๙๐-๒๔-๙
๖๙	นางฉลิง เพชรประสม	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๙๖-๐
๗๐	นางสาวอาภรณ์พรรณ สกุลเขียว	๑-๗๑๐๒-๙๐๐๔๙-๒๒-๘
๗๑	นายวันชัย พึ่งนิล	๕-๗๑๐๒-๙๐๐๒๑-๖๔-๗
๗๒	นายเอกพันธ์ พึ่งนิล	๑-๗๑๐๒-๐๐๐๓๒-๔๑-๕
๗๓	นายอนุลักษณ์ พึ่งนิล	๑-๗๑๐๒-๙๐๐๐๗-๐๙-๙
๗๔	นางสาวศุภรัตน์ หลวงวิเศษ	๓-๗๑๐๕-๐๐๗๖๑-๒๒-๐
๗๕	นายพิเชษฐ์ มีอยู่	๓-๗๑๐๒-๐๐๒๘๖-๒๙-๑
๗๖	นายศักดิ์ชัย พิชิ	๑-๗๑๐๒-๐๐๐๔๓-๘๙-๙
๗๗	นางสาวศุภดี สัญตวัน	๑-๗๑๐๒-๐๐๐๗๕-๖๔-๒
๗๘	นายลำดวน พิชิ	๓-๗๑๑๐-๐๐๑๑๕-๔๖-๐
๗๙	นายจักพันธ์ พิชิ	๑-๗๑๐๒-๐๐๐๗๐-๑๒-๔
๘๐	นายศรลักษณ์ พิชิ	๒-๗๑๐๒-๐๐๐๓๕-๐๕-๓
๘๑	นางสาวดวงดาว พิชิ	๑-๗๑๐๒-๐๐๐๙๓-๗๙-๙
๘๒	นางณัฐชาภัค เนียมหอม	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๓-๐๐-๕
๘๓	นางสาวศิริรัตน์ เนียมหอม	๑-๗๑๐๒-๐๐๐๓๓-๔๐-๑

ที่	ชื่อ นามสกุล	เลขบัตรประจำตัวประชาชน
๘๔	นางสำราญ พุ่มมะลิ	๓-๗๑๐๒-๐๐๐๘๒-๙๘-๐

ภาคผนวก ๒

หัวหน้าโครงการและผู้ร่วมโครงการ