

สุรากลั่นชุมชนกับการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนในพื้นที่จังหวัดน่าน

Community Distilled Liquor and Community Economic Development in Nan Province

¹ภูวนารถ ปาปวน, ²สุรชัย กังวล, ³นิโรจน์ สิ้นณรงค์และ ⁴กฤตวิทย์ อัจฉริยะพานิชกุล
¹Phuwanart Papuan ²Surachai Kungwong ³Nirote Sinnarong and ⁴Kittawit Autchariyapanitkul

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้
Faculty of Economics, Maejo University, Thailand.
E-mail: ¹phuwanart249@gmail.com, ²surachai_k@mju.ac.th, ³nirote@mju.ac.th, ⁴kittawit_a@mju.ac.th

Received May 19, 2024; Revised August 22, 2024; Accepted August 23, 2024

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาการบริหารจัดการของกลุ่มผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน 2) เพื่อศึกษาแนวทางการส่งเสริมการประกอบการสุรากลั่นชุมชนกับการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน วิธีดำเนินการวิจัย ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยการศึกษาดูงานเอกสารหลักฐาน การสัมภาษณ์เชิงลึกแบบเจาะจง ผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากกลุ่มผู้ประกอบการจำนวน 4 ราย และการสนทนากลุ่ม และใช้การวิเคราะห์เนื้อหา และการวิเคราะห์เชิงบรรยาย

ผลการวิจัย พบว่า 1) การบริหารจัดการกลุ่มผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน มีการจดทะเบียนในรูปแบบวิสาหกิจชุมชน กลุ่มเกษตรกร องค์กรเกษตรกร ห้างหุ้นส่วนจำกัด และสหกรณ์ 2) การบริหารจัดการด้านการผลิต ส่วนใหญ่จะใช้แรงงานในครัวเรือนเป็นหลัก 3) การบริหารจัดการด้านการตลาด สุรากลั่นชุมชนของแต่ละกลุ่มจะมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ค่อนข้างหลากหลาย 4) การบริหารจัดการด้านการเงินและบัญชี ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนทางการเงิน ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ส่วนใหญ่คือ ขาดการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ ขาดแคลนสมาชิกที่มีความรู้ความสามารถด้านการเงินและบัญชี แนวทางการส่งเสริมการประกอบการสุรากลั่นชุมชน คือ ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนควรเร่งปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค พัฒนาความรู้ด้านการตลาด การเงินและบัญชี นอกจากนี้หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนควรให้ความช่วยเหลือส่งเสริมและสนับสนุนสุรากลั่นชุมชน ซึ่งเป็นภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่น เพื่ออุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชนทำให้เศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็งและยั่งยืนตลอดไป

คำสำคัญ: สุรากลั่นชุมชน; การพัฒนา; เศรษฐกิจชุมชน

Abstract

This article aimed to study (1) the management of community-distilled liquor entrepreneurs. (2) to study guidelines for promoting community distilled liquor operations and community economic development. How to conduct research Use qualitative research methods by studying documentary evidence Specific in-depth interviews with Key informants from the group of 4 entrepreneurs and focus group discussions and use content analysis and descriptive

analysis. The research results were found as follows; 1) management of community distilled liquor entrepreneurs' groups registered in the form of Community enterprises, farmer groups, farmer organizations Limited Partnerships, and Cooperatives 2) Production Management Most of them use household labor as their main focus. 3) Marketing management each group's community distilled liquor has its own identity. In terms of distribution channels, it was found that there are quite a variety of distribution channels. 4) Financial and accounting management. Most community-distilled liquor entrepreneurs do not have financial planning. Problems and obstacles in the operations of community distilled liquor entrepreneurs are mainly caused by a lack of product quality development. There is a shortage of members with knowledge and skills in finance and accounting. Guidelines for promoting the operation of community-distilled liquor are that community-distilled liquor entrepreneurs should hasten to improve and develop the quality of their products in line with consumer needs. Develop marketing knowledge Finance and accounting in addition, both public and private agencies should help promote and support community distilled liquor. This is the local people's wisdom for the community distilled liquor industry, making the community economy strong and sustainable forever.

Keywords: Community Distilled Liquor; Development; Community Economy

บทนำ

สุรกลั่นชุมชนเป็นผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาของชาวบ้าน และมีความผูกพันกับวิถีการดำรงชีวิตของคนไทยมาช้านานไม่ว่าจะเป็นการสังสรรค์ในพิธีมงคลต่างๆ เช่น งานขึ้นบ้านใหม่ งานแต่งงาน หรือการประกอบพิธีกรรมทางศาสนา และพิธีกรรมทางไสยศาสตร์ เช่น การทำนาของชาวบ้านจะใช้สุราเป็นเครื่องเช่นไห้ว ฝีฟุง ฝีนาวา เพื่อขอให้ได้ผลผลิตที่ดี การผูกขวัญ การเช่นไห้วฝีนาวาฝีเรือน การเช่นไห้ว ฝีเสื่อเมือง (ฝีเสื่อเมือง หมายถึง เจ้าที่ที่รักษาเมือง) ฝีเสื่อวัด (ฝีเสื่อวัด หมายถึง เจ้าที่ที่รักษาวัด) พิธีกรรมใส่ฝี (ใส่ฝี หมายถึง การบอกให้ผีบรรพบุรุษของฝ่ายหญิง ก่อนการแต่งงานและหากแต่งงานแล้วจะไปอยู่บ้านฝ่ายชายก็ต้องใส่ฝีให้ทางฝ่ายชาย เพื่อบอกว่าจะมาอยู่อาศัยร่วมกับฝ่ายชายเพื่อให้ผีบรรพบุรุษช่วยปกปักรักษา คุ่มครองให้อยู่เย็นเป็นสุข) พิธีเลี้ยงฝีเม็ง หรือ พิธีพ้อนฝีมด ซึ่งชาวบ้านเชื้อสายเม็ง จะประกอบพิธีกันทุกปี ก่อนเข้าพรรษาเดือน 10 จะมีการใช้สุราต้มกลั่นเป็นเครื่องครวหลักที่ใช้เช่นบูชา นอกจากนี้ยังมีการใช้สุราเป็นเครื่องประกอบพิธีการ ในการรักษาผู้เจ็บป่วยด้วยเสมอ (สพพัฒน์ ไตรวิจิตรชัยกุล, 2550)

ในอดีตการผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชนจัดเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย แต่ก็ยังคงมีการลักลอบผลิตและจำหน่ายกันมาอย่างต่อเนื่อง จวบจนกระทั่งปี พ.ศ. 2546 ได้อนุญาตให้มีการผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชน โดยต้องขออนุญาตจากกรมสรรพสามิตเช่นกัน ทำให้สุรากลั่นชุมชนกลายเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย โดยมีกลุ่มผู้สนใจทั้งที่เป็นนิติบุคคล สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มเกษตรกรหรือองค์กรเกษตรกร ยื่นขออนุญาตผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชนกัน เป็นจำนวนมาก ปี พ.ศ.2566 ในเขตจังหวัดภาคเหนือมีการขออนุญาตจัดตั้งโรงงานผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชนอย่างถูกต้องตามกฎหมายมากกว่า 1,127 โรงงาน โดยจะเป็นการขออนุญาตจัดตั้งโรงงานผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชน (สถาบันพัฒนาการเมือง, 2544)

สำหรับจังหวัดในพื้นที่ภาคเหนือตอนบนที่มีกลุ่ม ผู้ประกอบการผลิตสุรากลั่นชุมชนเป็นจำนวนมาก ได้แก่ จังหวัดแพร่ ลำปาง น่าน เชียงราย เชียงใหม่ พะเยา และอุดรดิตถ์ แต่จากการทบทวนเอกสารพบว่า ปี พ.ศ.2548

ในเขตจังหวัดภาคเหนือมีการขออนุญาตจัดตั้ง โรงงานผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชนอย่างถูกต้องตามกฎหมายมากกว่า 3,000 โรงงาน ช่วงระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา (ปี พ.ศ. 2565 - 2566) ในเขตพื้นที่ของจังหวัดน่าน ได้มีผู้ประกอบการที่ได้รับอนุญาตให้จัดตั้งโรงงานผลิต และจำหน่ายสุรากลั่นชุมชนอย่างถูกต้องตามกฎหมายเกิดขึ้นราว 162-180 โรงงาน แต่จากข้อมูลของสำนักงานสรรพสามิตพื้นที่น่าน พบว่าตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นมา มีผู้ประกอบการแจ้งยกเลิกกิจการไปเป็นจำนวนมาก ทำให้น่าเป็นห่วงว่า อุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชนของพื้นที่จังหวัดน่านจะต้องสูญหายจากไป ซึ่งเป็นจังหวัดเดียวในประเทศไทยที่ยังใช้ข้าวเหนียวเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสามารถดำรงอยู่เพื่อช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนตลอดไป (อัครเจตน์ ชัยภูมิ, 2559)

การที่อุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชนของไทยจะสามารถดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืนนั้น ต้องทำให้ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนทราบถึงสถานการณ์ของอุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชน มีระบบการบริหารจัดการที่เข้มแข็ง ดังนั้น เพื่อเป็นการช่วยอนุรักษ์ภูมิปัญญาการผลิตสุรากลั่นชุมชนของไทยมิให้สูญหายไป และช่วยทำให้อุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชนสามารถดำรงอยู่เพื่อช่วยพัฒนา เศรษฐกิจของชุมชนได้อย่างยั่งยืน จึงจำเป็นต้องศึกษาสถานการณ์ของอุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชน ระบบการบริหารจัดการของผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่สามารถนำไปใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานและใช้เป็นข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องจะลงทุนในอุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชน ต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาการบริหารจัดการของกลุ่มผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน
2. เพื่อศึกษาแนวทางการส่งเสริมการประกอบการสุรากลั่นชุมชนกับการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน

การทบทวนวรรณกรรม

ผู้วิจัยได้ทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง เพื่อรวบรวมประเด็นต่าง ๆ อย่างละเอียด ซึ่งตัวอย่างของแนวคิดและทฤษฎีที่สำคัญในการวิจัยครั้งนี้ มีดังนี้

แนวคิดและทฤษฎีการจัดการ

Henri Fayol ได้เขียนหนังสือ ชื่อ Administration Industrielle et Generale และแปลเป็นภาษาอังกฤษว่า Industrial and General Management (1930) โดยได้เสนอกระบวนการจัดการ POCCC ซึ่งประกอบด้วย (1) Plan (การวางแผน) หมายถึง การวางแผนงานไว้ล่วงหน้า เพื่อนำไปสู่ การบรรลุเป้าหมายขององค์การ (2) Organize (การจัดองค์การ) หมายถึง การจัดโครงสร้างของ องค์การ ไม่ว่าจะเป็นการกำหนดตำแหน่ง หน้าที่ ความรับผิดชอบ และสายการบังคับบัญชา (3) Command (การสั่งการ) หมายถึง ผู้บริหาร หรือผู้บังคับบัญชากำหนดภารกิจ กิจกรรมต่าง ๆ ให้ผู้ใต้บังคับบัญชานำไปปฏิบัติ (4) Coordinate (การประสานงาน) หมายถึง การประสานภายใน องค์การ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการปฏิบัติ งานร่วมกัน และ (5) Control (การควบคุม) หมายถึง ผู้บังคับบัญชากำกับ ควบคุมการทำงานของผู้ใต้บังคับบัญชาให้เป็นไปตามที่ได้ รับมอบหมาย (Robbins, 1993)

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2550) ได้อธิบายการจัดการว่ามีกระบวนการหลัก ๆ ดังนี้ 1) การวางแผน (planning) หมายถึง การ วางแผนเป็นขั้นตอนในการกำหนดวัตถุประสงค์ วิเคราะห์เกี่ยวกับวิธีการที่ควรปฏิบัติ เพื่อนำไปสู่ การบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ 2) การจัดองค์การ (Organizing) หมายถึง การดำเนินการขององค์การที่เกี่ยวข้องกับ (1) การกำหนดและอธิบายงานที่จะถูกนำไปดำเนินการ (2) การกระจายงาน (3) การรวม หน้าที่ต่าง ๆ เข้าเป็นตำแหน่งงาน และ (4) การอธิบายสิ่งที่จำเป็นหรือความต้องการ ของตำแหน่งงาน เป็นต้น 3) การนำ (Leading) หมายถึง การกระตุ้น ให้เกิดความกระตือรือร้นหรือชักนำให้เกิด ความพยายาม เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

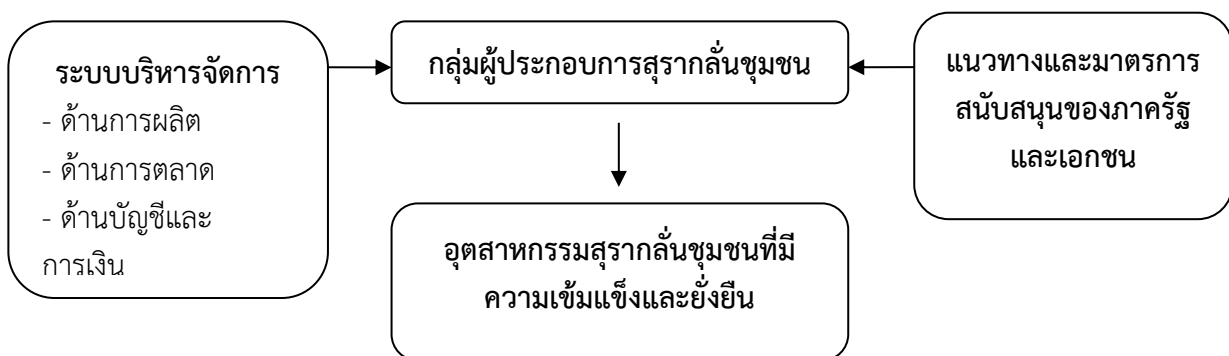
ของ องค์การที่ตั้งไว้ 4) การควบคุม (Controlling) หมายถึง เป็นขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกับการวัดผลการทำงาน และการดำเนินการแก้ไขปัญหา เพื่อให้บรรลุ วัตถุประสงค์ที่วางไว้

แนวคิดการพัฒนาที่ยั่งยืน

แนวคิดการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable development) เป็นการพัฒนาที่ให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพให้กับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยใช้ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด (ไชยรัตน์ เจริญสินโอฬาร, 2560) ที่ผ่านมามีประเทศไทยมุ่งเน้นการพัฒนาอย่างยั่งยืนบนพื้นฐานปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง การมีภูมิคุ้มกันพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม วัฒนธรรม และความสมดุลในชีวิต ครอบครัว ชุมชน และประเทศการสร้างกระบวนการเรียนรู้ของทุกหน่วยงานและชุมชนให้ “ระเบิดจากข้างใน” ร่วมกันเรียนรู้และสร้างความเข้าใจในสาเหตุของปัญหา และหาแนวทางแก้ด้วยตนเอง การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางธรรมชาติ ผลิตด้านการประกอบอาชีพ และการบริหารจัดการ ในลักษณะกลุ่ม/กองทุน โดยจัดสรรผลประโยชน์ให้ทั่วถึงเป็นธรรม รวมถึงการบูรณาการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการและภาคส่วนอื่น ตลอดจนการจัดการความรู้และพัฒนาคน (ศรีศักร วัลลิโภดม, 2536)

กรอบแนวคิดการวิจัย

งานวิจัยนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัยตามแนวคิด/ทฤษฎีการจัดการ ประกอบด้วยระบบการบริหารจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการบัญชีและการเงิน โดยมีรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ พื้นที่ทำการวิจัย คือศึกษากลุ่มผู้ประกอบการสรุกล้นชุมชนในพื้นที่จังหวัดน่าน กลุ่มเป้าหมายผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ใช้ในการสัมภาษณ์ ได้แก่ ผู้ประกอบการสรุกล้นชุมชน ที่ได้รับอนุญาตถูกต้องตามกฎหมายที่พร้อมและเต็มใจเข้าร่วมการศึกษา จำนวน 4 คน ดังนี้ ตัวแทนกลุ่มเกษตรกร 1 คน, ตัวแทนวิสาหกิจชุมชน 1 คน, ตัวแทนองค์กรเกษตร 1 คนและตัวแทนสหกรณ์ 1 คน การสนทนากลุ่ม มี 2 กลุ่ม ดังนี้ (1) นักวิชาการท้องถิ่น จำนวน 7 คน (2) เจ้าหน้าที่กรมสรรพสามิต จำนวน 6 คน โดยศึกษาระบบการบริหารจัดการของผู้ประกอบการสรุกล้นชุมชน โดยศึกษาเกี่ยวกับการบริหารจัดการด้านการผลิต การตลาด การเงินและบัญชี พร้อมทั้งวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรคในการดำเนินงาน และศึกษาแนวทางการส่งเสริมการประกอบการสรุกล้นชุมชนกับการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน

วิธีการดำเนินการวิจัย การศึกษาการบริหารจัดการของกลุ่มผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก มีการเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญแบบเจาะจง โดยเลือกจาก กลุ่มเกษตรกร 1 คน วิสาหกิจชุมชน 1 คน องค์กรเกษตรกร 1 คน และสหกรณ์ 1 คน ซึ่งสามารถเป็นตัวแทนของกลุ่มผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนได้ และยินดีให้ความร่วมมือในการให้สัมภาษณ์ แล้วมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และการวิเคราะห์เชิงบรรยาย (Description Analysis) การศึกษาแนวทางการส่งเสริมการประกอบการสุรากลั่นชุมชนกับการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน ผู้วิจัยใช้การศึกษาเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสนทนากลุ่ม 2 กลุ่ม ดังนี้ 1) เจ้าหน้าที่สำนักงานสรรพสามิตพื้นที่น่าน จำนวน 6 คน 2) นักวิชาการท้องถิ่น จำนวน 7 คน และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และการวิเคราะห์เชิงบรรยาย (Description Analysis)

ผลการวิจัย

การบริหารจัดการของกลุ่มผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน

ผลการวิจัย พบว่า รูปแบบการบริหารจัดการของผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน มีการจดทะเบียนกับสำนักงานสรรพสามิตพื้นที่น่าน 5 รูปแบบ ดังนี้ การจดทะเบียนในรูปของ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มเกษตรกร องค์กรเกษตรกร ห้างหุ้นส่วนจำกัด และสหกรณ์

การบริหารจัดการด้านการผลิตสุรากลั่นชุมชน การผลิตสุรากลั่นชุมชน สามารถทำได้ตลอดทั้งปี ใช้ระยะเวลาในการหมักน้อย ทำให้ผลผลิตสามารถออกสู่ตลาดได้เร็ว และสุรากลั่นชุมชนยังเป็นที่นิยมของกลุ่มผู้บริโภคในท้องถิ่น การผลิตสุรากลั่นชุมชนนั้น ผู้ผลิตส่วนใหญ่จะใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านแบบดั้งเดิมในการผลิต มีการทำหัวเชื้อในการหมักสุราด้วยตัวเอง โดยแต่ละรายจะมีสูตรลับเฉพาะของตัวเอง ซึ่งส่วนใหญ่จะไม่บอกสูตรให้คนอื่นทราบ จะถ่ายทอดให้เฉพาะบุตรหลานในครอบครัวเท่านั้น การผลิตสุรากลั่นชุมชนเป็นขั้นตอนที่ต้องใช้ต้นทุนหลายอย่างประกอบกัน ได้แก่ วัตถุดิบ ได้แก่ ข้าว ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้ข้าวเหนียว โดยจะสั่งซื้อจากโรงสีเจ้าประจำ บางรายอาจสั่งซื้อจากโรงสีในอำเภอใกล้เคียง การซื้อข้าวนี้กลุ่มผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชน จะใช้วิธีการซื้อแบบจ่ายเงินสด สำหรับปริมาณในการสั่งซื้อข้าวนี้ก็ขึ้นอยู่กับความต้องการและ ปริมาณการผลิตสุรากลั่นชุมชนของแต่ละกลุ่ม หัวเชื้อที่ใช้การหมักหรือที่เรียกกันว่า ลูกแป้ง นั้น ส่วนใหญ่แต่ละกลุ่มจะมีสูตรในการผลิตหัวเชื้อเป็นของตัวเอง ซึ่งจากการศึกษาพบว่า มีส่วนผสมของสมุนไพรบางอย่างที่เป็นประโยชน์ต่อร่างกายและช่วยเพิ่มรสชาติของสุรากลั่นชุมชนให้มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ถึงหมัก ใช้ถังพลาสติกขนาด 20 ลิตร มีฝาปิด ภาชนะบรรจุได้แก่ ขวด จะมีการสั่งซื้อจากร้านค้าประจำ และ แต่ละกลุ่มจะมีการนำขวดที่ซื้อมาล้างทำความสะอาดด้วยตนเอง ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่า บางรายมีการนำเครื่องมือที่ทันสมัย เช่น ระบบไดนามิคมาช่วยในการล้างทำความสะอาด ขวดภาชนะ เพื่อให้ล้างได้ง่ายและสะอาดมากขึ้น นอกจากนี้ ในปัจจุบันกลุ่มผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชนบางรายยังได้หันมาพัฒนา บรรจุภัณฑ์โดยการออกแบบให้มีรูปทรงแตกต่างกัน แต่ต้องขออนุญาตจากกรมสรรพสามิตก่อน มีการพัฒนาฝาปิดให้ได้มาตรฐาน ฝาปิด มีหลายแบบด้วยกัน เช่น ฝาจีบ ส่วนใหญ่จะเป็นฝาจีบ โดยสั่งซื้อครั้งละมากๆ ราคาอยู่ประมาณ 50 สตางค์ต่อฝาอุปกรณ์ในการต้ม ได้แก่ ถังต้ม กระทะ รางริน กาชุนต้ม ฟืน ซึ่งแต่ละกลุ่มก็จะแตกต่างกันไป เช่นบางรายใช้เครื่องต้มกลั่นแรงดัน มีการนำระบบควบคุมอุณหภูมิมาใช้ในการกลั่นสุราด้วย แต่ส่วนใหญ่ยังคงใช้วิธีการต้มกลั่นแบบดั้งเดิม เครื่องมือวัดตักสุรากลั่นจะจำกัดตักไว้ไม่ให้เกิน 40 ตัก แต่โดยส่วนใหญ่จะเลือกผลิตกันที่ระดับ 35 - 40 ตัก ถึงบ่ม เมื่อทำการกลั่นสุราแล้วส่วนใหญ่กลุ่มผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชนจะยังไม่บรรจุ สุรากลั่นที่ได้ลงในภาชนะบรรจุ แต่จะทำการบ่มไว้ในถังบ่มก่อน โดยถังบ่มนี้อาจจะใช้ถังสแตนเลสหรือถังพลาสติกที่มีขนาดตั้งแต่ 20 ลิตรขึ้นไปก็ได้ แล้วแต่เทคนิคของแต่ละกลุ่ม ฉลากบรรจุภัณฑ์ส่วนใหญ่จะมีชื่อและตราสัญลักษณ์เป็นของตนเอง โดยการจัดทำฉลากนั้นจะมีต้นทุนอยู่ที่ประมาณ 2-3 บาท ต่อ

ขึ้น แสตมป์ ต้องสั่งซื้อจากกรมสรรพสามิต การสั่งซื้อแสตมป์ จะขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละกลุ่ม โดยกลุ่มไหนจำหน่าย สุราได้น้อยก็จะสั่งซื้อในปริมาณน้อยเพียงเดือนละประมาณ 100 - 200 ดวง แต่สำหรับผู้ผลิตรายใหญ่ที่สามารถผลิตสุรากลั่น ได้มากและสามารถจำหน่ายได้ดีก็จะสั่งซื้อแสตมป์จำนวนมาก

การบริหารจัดการด้านการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชน ส่วนใหญ่จะใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก และมีการจ้างแรงงาน จากชาวบ้านที่อยู่ใกล้เคียง โดยอัตราค่าจ้างรายวันจะอยู่ระหว่าง 300 - 350 บาท การผลิตส่วนใหญ่ จะทำการผลิตไปเรื่อยๆ ไม่มีการวางแผนล่วงหน้าแม้ว่าสินค้าเดิมจะยังขายไม่หมด เพราะสุรากลั่นชุมชนนั้นสามารถเก็บไว้ได้นานและยังเก็บไว้นานยิ่งมีคุณภาพดี จากการศึกษาพบว่า บางกลุ่มมีสมาชิกผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันผลิตทุกวัน การผลิตจะไม่มีวางแผนล่วงหน้าเพราะสมาชิกส่วนใหญ่ประกอบ อาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก การผลิตสุรากลั่นชุมชนเป็นเพียงอาชีพเสริม ซึ่งในช่วง ฤดูทำนา ทำสวน ทำไร่ หรือฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิตทางการเกษตรจะมีสมาชิก มาทำการผลิตสุรานั้น ในขณะในช่วงฤดูดังกล่าวมีปริมาณความต้องการสุรากลั่นชุมชนเป็นจำนวนมาก ดังนั้น การผลิตจึงต้องทำอย่างต่อเนื่องเพื่อให้มีสินค้าไว้ มาจำหน่ายในช่วงฤดูดังกล่าว

การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ ในขั้นตอนแรกก่อนที่ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน จะได้รับอนุญาตให้ผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชน ผู้ประกอบการจะต้องจัดส่ง ตัวอย่างให้กรมสรรพสามิตตรวจสอบ หากผ่านการตรวจสอบมาตรฐานจาก กรมสรรพสามิตแล้วจึงจะได้รับอนุญาตให้ผลิตและจำหน่ายได้ ซึ่งที่ผ่านมา ผู้ประกอบการแต่ละรายจะจัดส่งตัวอย่างให้กรมสรรพสามิตตรวจสอบ ก่อนการขออนุญาตผลิต และต่ออายุใบอนุญาตทุก ๆ 3 ปี สำหรับปัญหาและอุปสรรคในการผลิตสุรากลั่นที่พบส่วนใหญ่ คือ ผู้ประกอบการสุรากลั่นไม่มีการพัฒนาคุณภาพสินค้า ส่วนใหญ่มักจะใช้สูตรเดิมๆ ไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลง ปัญหาสำคัญอีกประการหนึ่งคือผู้ประกอบการสุรากลั่น บางรายผลิตสุรากลั่นชุมชนเพียงเพื่อต้องการส่ำเหล้าไปเลี้ยงสุกรไม่ได้มุ่งหวังกำไร จากการขายสุรา แต่หวังผลตอบแทนจากการเลี้ยงสุกรแทน ทำให้ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนที่ไม่ได้เลี้ยงสุกรต้องเผชิญกับการแข่งขันในด้านราคา

การบริหารจัดการด้านการตลาดของผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน การตลาดสุรากลั่นยังมีทิศทางค่อนข้างจะไปได้ดี แต่ยังคงมีการแข่งขันสูง แต่เมื่อรัฐบาลปรับภาษีสุราขาขึ้นก็จะส่งผลให้ราคาสุรากลั่นชุมชน เพิ่มขึ้นทำให้มียอดขายการจำหน่ายลดลง ผู้ประกอบการที่จะสามารถอยู่รอดได้ ต้องทำการตลาดในเชิงรุกให้มากขึ้น ผลจากการศึกษาพบว่าสุรากลั่นชุมชนของผู้ประกอบการแต่ละราย จะมีเอกลักษณ์เป็นของตนเองทั้งในด้านของรสชาติและขนาดดีกรี โดยแต่ละราย จะมีการออกแบบฉลากที่มีชื่อและตราสัญลักษณ์เป็นของตนเอง การกำหนดราคา จะใช้วิธีการคำนวณจากต้นทุนการผลิต ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนส่วนใหญ่มีช่องทางการตลาดที่ค่อนข้างจำกัด คือ จะจำหน่ายเฉพาะในชุมชนหรือท้องถิ่นเท่านั้น โดยผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนส่วนใหญ่จะมีช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ 4 ช่องทาง ได้แก่ ช่องทางที่ 1 จำหน่าย ณ โรงงาน ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นชาวบ้าน ในหมู่บ้านที่ดื่มเป็นประจำ ช่องทางที่ 2 นำไปฝากขายตามร้านค้า โดยจะขายให้ในราคาขายส่งแบบยกถัง แล้วให้ร้านค้ากำหนดราคาขายเองแต่จะไม่ให้เกินกว่าราคาขายปลีกแนะนำที่แจ้งไว้กับกรมสรรพสามิต ส่วนมากร้านค้าจะจ่ายเป็นเงินสด ช่องทางที่ 3 นำไปฝากขายที่ศูนย์ OTOP ของอำเภอ และของจังหวัด ช่องทางที่ 4 นำไปออกงานแสดงสินค้าตามที่หน่วยงานราชการเชิญไป ช่วงเวลาที่สามารถขายสุรากลั่นชุมชนได้มากที่สุด คือ ช่วงเทศกาล หรืองานประเพณีต่างๆ เช่น เทศกาลขึ้นปีใหม่ เทศกาลสงกรานต์ เทศกาลลอยกระทง งานขึ้นบ้านใหม่ งานแต่งงาน และ งานศพ เป็นต้น คู่แข่งทางการตลาด ส่วนใหญ่มักจะเป็นผู้ประกอบการสุรากลั่น ที่อยู่ในชุมชนเดียวกัน เนื่องจากในแต่ละชุมชนจะมีผู้ประกอบการหลายรายทำให้มีการแย่งลูกค้าและขายตัดราคากันเอง ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนหมุนเวียน ไม่เพียงพอต้องปิดกิจการลง นอกจากนี้คู่แข่งที่สำคัญที่สุดของสุรากลั่นชุมชนคือ เบียร์ ซึ่งมีผู้นิยมดื่มมากขึ้น สำหรับการจัดส่งสินค้าส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะทำการจัดส่งให้กับลูกค้าเอง หรือลูกค้ามาซื้อที่หน้าโรงผลิต ด้านการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์ ส่วนใหญ่จะใช้วิธี

สำหรับหน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือทางด้านการตลาดส่วนใหญ่ บอกต่อๆ กันไป สำหรับหน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือด้านการตลาดส่วนใหญ่ ได้แก่ หน่วยงานของทางราชการ เช่น พาณิชย์จังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด โดยการให้ความช่วยเหลือส่วนใหญ่จะเป็นการเชิญไปร่วมออกงานแสดงสินค้า ตามสถานที่ต่างๆ ที่หน่วยงานราชการจัดขึ้นปัญหาทางด้านการตลาด ได้แก่ การมีคู่แข่งจำนวนมาก และขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ

การบริหารจัดการด้านการเงินและบัญชี แหล่งที่มาของเงินทุนของผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ที่รวมตัวกัน ในลักษณะวิสาหกิจชุมชน กลุ่มเกษตรกร องค์กรเกษตรกร และสหกรณ์ จะได้มาจากการระดมหุ้นในตอนแรกจากสมาชิก และบางรายใช้ทุนส่วนตัว หรือมีการกู้ยืมจากเงินกองทุนหมู่บ้าน การวางแผนทางด้านการเงิน พบว่าผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนยังขาดการวางแผน ทางด้านการเงิน การจัดทำบัญชี จะต้องทำบัญชีประจำวันและงบเดือน ด้านวัตถุดิบ การผลิต และการจำหน่าย เพื่อให้กรมสรรพสามิตตรวจสอบทุกเดือน และเมื่อจะต้องมีการชำระภาษีให้กับกรมสรรพากร ก็จะมีการจ้างผู้เชี่ยวชาญหรือ ผู้ที่มีความรู้ด้านบัญชีมาจัดทำบัญชีให้ โดยเสียค่าใช้จ่ายครั้งละ 300 - 500 บาท ส่วนปัญหาด้านการเงินและบัญชี ได้แก่ การขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ ด้านการเงินและบัญชี

แนวทางการส่งเสริมการประกอบการสุรากลั่นชุมชนกับการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน

ผลการวิจัย พบว่า แนวทางการส่งเสริมการประกอบการสุรากลั่นชุมชนกับการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งและยั่งยืน มีดังนี้

1. การส่งเสริมพัฒนาด้านการผลิต

1) ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนควรเร่งทำการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ ให้ได้มาตรฐาน โดยขอรับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ หากไม่สามารถขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญโดยตรงได้ ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ก็ควรปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ของตนเอง โดยเรียนรู้ และทดลอง ด้วยตนเอง

2) ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนควรให้ความสำคัญกับขั้นตอนกระบวนการผลิตในทุกขั้นตอน โดยเน้นในเรื่องของความสะอาดและปลอดภัยเป็นสำคัญ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค

3) ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ควรศึกษาหาความรู้ใหม่ ๆ หาเทคโนโลยีและนวัตกรรม มาช่วยในการผลิตให้ได้ปริมาณที่มากขึ้น มีคุณภาพได้มาตรฐาน เช่น วิธีให้การหมักสาไ้ขึ้น วิธีการต้มกลั่นให้ได้น้ำสุราที่มีคุณภาพและปริมาณมากขึ้น เป็นต้น

4) ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนควรควบคุมการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด เนื่องจากหากผลิตภัณฑ์มีปริมาณที่มากจนเกินความต้องการของตลาด จะส่งผลให้ราคาของผลิตภัณฑ์ลดลง และทำให้ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนต้องประสบกับปัญหาสินค้าค้างสต็อกมากจนเกินไป

5) การบริหารสินค้าคงเหลือเป็นสิ่งจำเป็นอย่างหนึ่ง เพื่อให้มีสินค้าจำหน่ายได้อย่างสม่ำเสมอ ผู้ประกอบการจึงควรมีการวางแผนการทำงานล่วงหน้า ทั้งในด้านการผลิตและการตลาดเพราะสุรากลั่นชุมชนจำเป็นต้องอาศัยระยะเวลาในการผลิต และหากไม่มีการบริหารงานที่ดีจะทำให้ ระบบเงินทุนหมุนเวียนเกิดปัญหาขาดสภาพคล่องได้

2. การส่งเสริมพัฒนาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

1) ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนควรออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น สวยงามโดยปัจจุบันส่วนใหญ่ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนจะใช้ภาชนะในการบรรจุที่มีรูปแบบและขนาดที่คล้ายคลึงกัน ทำให้ขาดจุดเด่นและ

เอกลักษณ์ที่เป็นของตนเอง แม้ว่าจะมีการจัดทำฉลากบรรจุภัณฑ์ซึ่งมีชื่อและตราสัญลักษณ์เป็นของตนเองแต่ก็ยังไม่ได้โดดเด่นพอ หากพิจารณาจากตลาดผู้ซื้อผลิตภัณฑ์สรุปล้นชุมชน ซึ่งผู้บริโภคนิยมซื้อเพื่อนำไปเป็นของฝาก ของที่ระลึกมากกว่าที่จะนำไปบริโภคเอง ดังนั้นหากผู้ประกอบการสามารถออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงาม โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์แล้ว ก็จะสามารถสนองตอบความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคดังกล่าวได้เป็นอย่างดี

2) บนฉลากบรรจุภัณฑ์ควรมีการระบุวิธีการของสุรา วัน/เดือน/ปี และ สถานที่ผลิตให้ชัดเจน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค

3. การส่งเสริมพัฒนาด้านการตลาด

1) ผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชนควรเร่งพัฒนาความรู้เพิ่มทักษะทางด้านการบริหารจัดการในด้านการตลาด ไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการของตลาด การหาตลาดเป้าหมายที่ชัดเจน การหากลยุทธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งหากผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชนสามารถวางแผนด้านการตลาดได้ดีแล้ว ก็จะช่วยให้สามารถวางแผนการผลิตและสามารถรับมือกับการแปรปรวนของตลาดได้เป็นอย่างดีด้วย

2) ผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชนควรมีการจัดทำแผนกลยุทธ์ทางการตลาด การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การหาช่องทางการวางจำหน่ายที่เหมาะสม

3) ผู้ประกอบการควรทำการสำรวจตลาดผู้บริโภค และแนวโน้ม ความต้องการในอนาคต เนื่องจากผลิตภัณฑ์บางประเภทจำเป็นต้องใช้ระยะเวลา ในการผลิต เช่น การเพิ่มปริมาณการผลิตในช่วง เทศกาลสงกรานต์ เทศกาลขึ้นปีใหม่ เป็นต้น

4) ผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชนที่อยู่ในชุมชนเดียวกันหรือชุมชนใกล้เคียงกันควรมี การรวมกลุ่มหรือสร้างเครือข่ายร่วมกัน เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งและลดการแข่งขัน ซึ่งในปัจจุบันการแข่งขันของกลุ่มผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชนส่วนใหญ่จะเป็นการแข่งขันกันเองในชุมชน มีการตัดราคาเพื่อแย่งชิงลูกค้า ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชน ต้องแบกรับภาระต้นทุนการผลิตที่สูง และทำให้ผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชนที่มีกำลังทุนน้อย ต้องปิดตัวลง แต่หากกลุ่มผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชนมีการรวมตัวสามารถผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานและสามารถสร้างอำนาจต่อรองเรื่องราคากับผู้บริโภคได้ ก็จะทำให้อุตสาหกรรมสรุปล้นชุมชนสามารถอยู่รอดต่อไปได้

5) ผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชนที่มีกลุ่มลูกค้าประจำควรหาแนวทางที่จะรักษากลุ่มลูกค้าเหล่านั้นเอาไว้

4. การพัฒนาด้านการเงินและบัญชี

ผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชนควรเร่งพัฒนาความรู้ เพิ่มทักษะด้านการบริหารจัดการ ในด้านการเงินและการบัญชี เพราะผู้ประกอบการสรุปล้นชุมชนส่วนใหญ่ยังคงขาดการวางแผน ด้านการเงิน และขาดความรู้การทำบัญชี

อภิปรายผลการวิจัย

แม้จากการศึกษาจะพบสิ่งที่น่าสนใจที่ภาครัฐได้พยายามส่งเสริม และสนับสนุนอุตสาหกรรมสรุปล้นชุมชนของไทย แต่ผลการศึกษาครั้งนี้ ได้ยืนยันเช่นกันว่าการส่งเสริมสนับสนุนดังกล่าวได้ทำให้เกิดการปรับเปลี่ยนในระดับหนึ่ง ซึ่งหมายความว่าผู้ที่เกี่ยวข้องคงจะต้องหามาตรการหรือวิธีการที่จะทำให้การส่งเสริมสนับสนุนอุตสาหกรรมสรุปล้นชุมชนมีประสิทธิภาพมากขึ้น มีประเด็นที่น่าสังเกตอันเป็นผลมาจากการศึกษาครั้งนี้ที่ควรนำมาอภิปราย 3 ประเด็นคือ

1. สถานการณ์ของอุตสาหกรรมสรุปล้นชุมชน เป้าหมายที่สำคัญของการศึกษาครั้งนี้คือ การทำให้อุตสาหกรรมสรุปล้นชุมชน สามารถดำรงอยู่เพื่อช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนได้ตลอดไป ผลที่พบคือในระยะแรกที่รัฐเปิดโอกาสให้ผลิตและจำหน่ายสรุปล้นชุมชนได้อย่างถูกต้องตามกฎหมายมีผู้ประกอบการเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก แต่เมื่อเวลาผ่านไปนอกจากจะมีผู้ประกอบการรายใหม่เกิดขึ้นน้อยแล้ว ผู้ประกอบการเดิมยังเล็ก

กิจการไปเป็นจำนวนมาก ทำให้พออนุมานได้ว่าอุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชน เป็นอุตสาหกรรมที่มีอนาคตไม่สดใสมากนัก การส่งเสริมสนับสนุนที่หวังผลสัมฤทธิ์สูงจึงจำเป็นต้องหามาตรการหรือวิธีการที่จะช่วยแก้ปัญหาที่ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนประสบอยู่ โดยมาตรการหรือวิธีการที่จะช่วยผู้ประกอบการนั้นต้องเป็นวิธีการที่ผู้ประกอบการได้ประโยชน์โดยตรงและเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับ ธนพล สายยนต์ (2542) ได้ให้ข้อคิดเห็นไว้ว่า รัฐควรส่งเสริมให้มีการร่วมทุนในรูปของสหกรณ์หรือ อบต. มีการกำหนดมาตรฐาน ในการผลิตควบคุมคุณภาพสุราให้มีมาตรฐานและควรให้มีการส่งเสริมความรู้และเทคโนโลยีโดยผู้ชำนาญการ

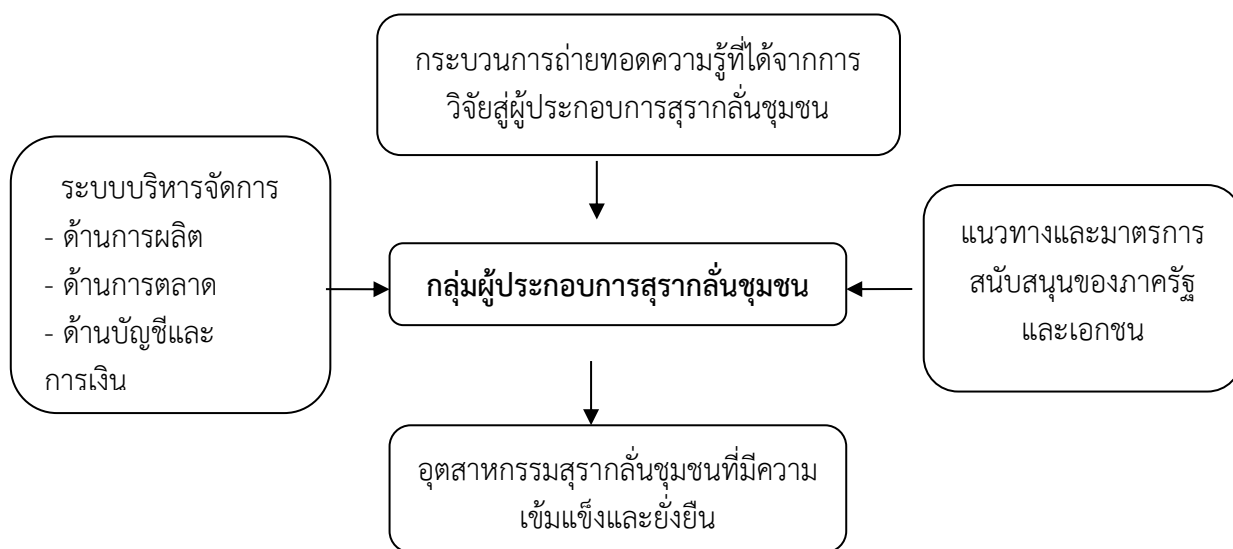
2. ข้อจำกัดในการพัฒนาอุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชน จากผลการศึกษาที่พบว่าปัญหาหลัก ๆ ของผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนส่วนใหญ่ คือ ปัญหาด้านการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่าย ที่เป็นเช่นนี้เป็นเพราะสูตรการปรุงสุราถือเป็นความลับที่จะไม่มีการเปิดเผยให้แก่ผู้อื่น การที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงต้องใช้เวลาและทุนในการทดลองค้นคว้าด้วยตนเอง ด้วยเหตุดังกล่าว การส่งเสริมสนับสนุนอุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชนจึงต้องเริ่มพัฒนาที่ตัวผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก ไม่ใช่เน้นการส่งเสริมทางด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์หรือด้านช่องทางการจัดจำหน่ายดังเช่นที่ภาครัฐดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน เพราะหากสินค้าไม่มีคุณภาพและมาตรฐาน จะทำให้ผู้บริโภคขาดความเชื่อมั่นในตัวสินค้า ส่งผลให้ไม่สามารถจำหน่ายได้ และต้องเลิกกิจการไปในที่สุด ส่วนการพัฒนาของทางจัดจำหน่ายเพื่อรักษาสวนแบ่งตลาด และเพิ่มส่วนแบ่งตลาด นั้น หากสามารถพัฒนาสุรากลั่นชุมชนของไทยให้เป็นที่ยอมรับของตลาด ดังเช่น เหล้าสาเกของประเทศญี่ปุ่นหรือเหล้าโซจูของประเทศเกาหลี แล้วคาดหมายว่า หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนจะเข้ามามีบทบาทในการให้ความช่วยเหลือสนับสนุนในด้านของการตลาดต่อไป นอกจากนั้นก็เป็นประเด็นทางด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามโดดเด่น มีเอกลักษณ์ ซึ่งสอดคล้องกับ ประภาพร แสงทอง (2553) ได้อธิบายไว้ว่า วิสาหกิจชุมชน ควรจะมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ เช่น ฉลาก ตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ เพื่อส่งผลต่อการดึงดูดผู้บริโภค และสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์

3. รูปแบบการส่งเสริมสนับสนุนและการดำเนินการของภาครัฐ รูปแบบของการส่งเสริมสนับสนุน อุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชนที่ดำเนินงานโดยภาครัฐปัจจุบันไม่มีความหลากหลาย ส่วนใหญ่เป็นการให้การสนับสนุนเฉพาะทางด้านประชาสัมพันธ์ และช่วยหาช่องทางการจัดจำหน่ายเท่านั้น นอกจากนี้ที่ผ่านมาส่วนใหญ่รัฐจะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์มากกว่าผู้ที่ไม่ได้ เข้าร่วมโครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ที่เป็นเช่นนี้ เพราะรัฐอาจมีข้อจำกัดทางด้านงบประมาณ ด้วยเหตุดังกล่าว บ่งบอกแนวทางให้ทราบว่า การส่งเสริมสนับสนุนอุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชนให้ประสบผลสำเร็จนั้น ควรมีการส่งเสริมที่หลากหลาย เช่น การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ การสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ และไม่ควรเลือกส่งเสริมเฉพาะผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนที่เข้าร่วมโครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ เท่านั้น ซึ่งสอดคล้องกับ กาญจน์ชนิศาภา และอานนท์ เมธีวรฉัตร (2566) ได้ให้ข้อคิดเห็นไว้ว่า หน่วยงานภาครัฐเป็นหน่วยงานสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ทั้งในด้านการให้ความรู้ การพัฒนาทักษะด้านต่าง ๆ การสนับสนุนด้านการตลาด และการกำหนดระเบียบต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน

องค์ความรู้ใหม่จากการวิจัย

จากการวิจัยทำให้เกิดองค์ความรู้ใหม่ พบว่า แนวทางที่จะช่วยทำให้อุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชนสามารถดำรงอยู่คู่สังคมไทยได้อย่างยั่งยืน ดังนี้ แนวทางส่งเสริมด้านการผลิต เช่น ควรเร่งทำการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน ควรพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ได้คุณภาพและมาตรฐาน โดยเฉพาะในเรื่องของรสชาติและความแปลกใหม่ ควรออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น สวยงาม ควรให้ความสำคัญกับขั้นตอนการผลิต โดยเน้นในเรื่องของความสะอาดและความปลอดภัยเป็นสำคัญ ควรควบคุมการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด เป็นต้น แนวทางส่งเสริมด้านการตลาด ควรเร่งพัฒนาความรู้ เพิ่มทักษะทางการบริหาร

จัดการในด้านการตลาด ควรมีการจัดทำแฟลคกลยุทธ์ทางการตลาด เป็นต้น แนวทางส่งเสริมด้านบัญชีและการเงิน ควรเร่งพัฒนาความรู้ เพิ่มทักษะการบริหารจัดการในด้านการเงินและบัญชี และ แนวทางและมาตรการสนับสนุนของภาครัฐและเอกชน แสดงดังแผนภาพที่ 2



ภาพที่ 2 องค์ความรู้ใหม่จากการวิจัย

สรุป

การบริหารจัดการกลุ่มผู้ประกอบการสຸรากลั่นชຸມชน มีการจดทะเบียนในรูปแบบ วิสาหกิจชຸມชน กลุ่มเกษตรกร องค์กรเกษตรกร ห้างหุ้นส่วนจำกัด และสหกรณ์ การบริหารจัดการด้านการผลิต ส่วนใหญ่จะใช้แรงงานในครัวเรือนเป็นหลัก สามารถทำได้ตลอดทั้งปี ใช้ระยะเวลาในการหมักน้อย การบริหารจัดการด้านการตลาด สຸรากลั่นชຸມชนของแต่ละรายจะมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ค่อนข้างหลากหลาย การบริหารจัดการด้านการเงินและบัญชี ผู้ประกอบการสຸรากลั่นชຸມชนส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนทางการเงิน ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการสຸรากลั่นชຸມชน ส่วนใหญ่คือขาดการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ ขาดแคลนสมาชิกที่มีความรู้ความสามารถด้านการเงินและบัญชี แนวทางในการส่งเสริมการประกอบการสຸรากลั่นชຸມชน คือ ผู้ประกอบการสຸรากลั่นชຸມชนควรเร่งปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค พัฒนาความรู้ด้านการตลาด การเงินและบัญชี นอกจากนี้หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนควรให้ความช่วยเหลือส่งเสริมและสนับสนุนสຸรากลั่นชຸມชน

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัย ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

ผลจากการวิจัย พบว่า ปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้อุตสาหกรรมสຸรากลั่นชຸມชนประสบความสำเร็จและสามารถดำรงอยู่คู่สังคมไทยตลอดไปนั้นประกอบด้วย ปัจจัยทั้งภายในและปัจจัยภายนอก ซึ่งปัจจัยภายในได้แก่ ปัจจัยที่เกิดจากผู้ประกอบการเอง เช่น คุณภาพของผลิตภัณฑ์ รสชาติ ความเข้มแข็งภายในกลุ่ม เป็นต้น ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ผู้ประกอบการสามารถควบคุมได้ ส่วนปัจจัยภายนอกเช่น สถานการณ์การแข่งขันในตลาด สภาพทาง

เศรษฐกิจ คู่แข่งทางธุรกิจ เป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการไม่สามารถเข้าไปควบคุมได้ เป็นปัจจัยที่ต้องยอมรับ ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรดำเนินการ ดังนี้

1) สนับสนุนด้านการให้ความรู้และเพิ่มทักษะในการผลิต โดยการจัดฝึกอบรม ให้ความรู้อย่างต่อเนื่อง จัดกิจกรรมทัศนศึกษาหรือดูงานจากผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนที่ประสบความสำเร็จทั้งภายในและภายนอกประเทศ การสนับสนุนส่งเสริมทางด้านเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย

2) สนับสนุนด้านการให้ความรู้และเพิ่มทักษะในการการตลาด โดยการจัดหาตลาดเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์จากผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน เช่น การจัดงานแสดงสินค้า ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนได้นำสินค้าไปจัดแสดง และได้พบปะสร้างเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนจากพื้นที่ต่าง ๆ

3) สนับสนุนด้านการให้ความรู้และเพิ่มทักษะในการบริหารจัดการและวางแผนด้านการเงิน และการจัดทำบัญชี เพื่อให้ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนสามารถจัดทำบัญชีได้เอง ช่วยเหลือผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน โดยการหาตลาดรองรับในต่างประเทศสำหรับผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์ที่ดีและมีมาตรฐาน ซึ่งนอกจากจะเป็นการสนับสนุนให้อุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชนของไทยอยู่รอดแล้วยังเป็นการนำรายได้เข้าสู่ประเทศอีกทางหนึ่งด้วย

ผลจากการวิจัย พบว่า แนวทางในการส่งเสริมการประกอบการสุรากลั่นชุมชน คือ ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนควรเร่งปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค พัฒนาความรู้ด้านการตลาด การเงินและบัญชี ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรดำเนินการ ดังนี้

1) ส่งเสริมภาคเอกชนให้เข้ามามีส่วนร่วมในการให้ความช่วยเหลือและสนับสนุน อุตสาหกรรมสุรากลั่นชุมชนด้วยการหันมาสนับสนุนการผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชน เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนรายย่อยได้มีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

2) ส่งเสริมผู้บริโภคให้เลือกซื้อผลิตภัณฑ์สุรากลั่นชุมชนที่เสียภาษีให้แก่รัฐ เพื่อเป็นการสนับสนุนและให้กำลังใจแก่ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนที่ดำเนินการอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1) เนื่องจากการศึกษานี้มีการจำกัดขอบเขตการศึกษาเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนในพื้นที่จังหวัดน่าน ดังนั้นในการศึกษารั้งต่อไปควรขยายไปในเขตจังหวัดอื่น เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้มาเปรียบเทียบกัน

2) เนื่องจากการศึกษานี้มีเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสนทนากลุ่ม ดังนั้น ควรพิจารณาหาวิธีการวิจัยในลักษณะอื่นร่วมด้วย เช่น การวิจัยเชิงปริมาณ วิธีการวิจัยแบบสำรวจ โดยใช้แบบสอบถามเก็บรวบรวมข้อมูล เป็นต้น เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้มาเปรียบเทียบกัน

เอกสารอ้างอิง

- กาญจน์ชนิดาภา เมธีวรฉัตร และ อานนท์ เมธีวรฉัตร. (2566). แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนของตำบลสร้อยทอง อำเภอตากลี จังหวัดนครสวรรค์. *วารสารธรรมวัตร*, 4(2), 29-41
- จารุวรรณ ธรรมวัตร. (2531). ภูมิปัญญาแห่งอีสาน: รวมบทความอีสานคดีศึกษา. มหาสารคาม: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ไชยรัตน์ เจริญสินโอฬาร. (2560). *วาทกรรมการพัฒนา : อำนาจ ความรู้ ความจริง เอกลักษณ์ และความเป็นอื่น*. กรุงเทพฯ: วิชาษา.
- ธนพล สายยนต์. (2542). *ความคิดเห็นต่อนโยบายสุราเสรี : กรณีศึกษาในเขตตำบลห้วยหม้าย อำเภอสอง จังหวัดแพร่*(วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

- ประภาพร แสงทอง. (2553). แนวทางการพัฒนาทางการตลาด สำหรับผลิตภัณฑ์ชุมชน : กรณีศึกษา วิสาหกิจ
แม่บ้านเกษตรกรทอผ้าเกาะยอ ตำบลเกาะยอ อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัย
ราชภัฏสงขลา*, 3(1), 14-25.
- ศรีศักร วลีโถม. (2536). *วัฒนธรรมกับการพัฒนา*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. (2550). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพฯ Dimond in business world.
- สถาบันพัฒนาการเมือง. (2544). *เหล้าพื้นบ้าน ภูมิปัญญาไทยและสิทธิอันชอบธรรมของชาวบ้านกับการแก้ปัญหา
ความยากจน*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์เดือนตุลา.
- สุพัฒน์ ไตรวิจักษณ์ชัยกุล และ คณะ. (2550). *สรุปบ้านกับการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนในพื้นที่จังหวัดลำปางและ
ลำพูน*. เชียงใหม่: สถาบันวิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- อัครเจตน์ ชัยภูมิ. (2559). *แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนเหลียวหลัง แลหน้า นำพาเศรษฐกิจชุมชนสู่ทางรอด*. *วารสาร
วิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง*. 5(2), 36-55.