

ชื่อภาคนิพนธ์ : พัฒนาการของการทำสุรากลั่นชุมชน : กรณีศึกษา ตำบลแม่คำ
อำเภอแม่จัน จังหวัดเชียงราย
ชื่อผู้เขียน : นายวรวิทย์ อินทพันธ์
ชื่อปริญญา : ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาสังคม)
ปีการศึกษา : 2547

การศึกษาเรื่องการพัฒนาของการทำสุรากลั่นชุมชน : กรณีศึกษา ตำบลแม่คำ
อำเภอแม่จัน จังหวัดเชียงราย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการก่อเกิด การดำเนินงานของ
กลุ่ม การพัฒนากลุ่มและผลการดำเนินงานของกลุ่ม โดยศึกษาปัจจัยนำเข้า(Input) กระบวนการ
(Process) ผลงาน (Output) ผลลัพธ์ (Outcome) และผลกระทบ (Impact) การเลือกกลุ่มตัวอย่าง
เจาะจงเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ(Key Informants) โดยกลุ่มตัวอย่างในการศึกษานี้ คือ
1) ประธานและรองประธาน และ 2) สมาชิกกลุ่มผลิตรวม 4 คน ซึ่งเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยวิธี
เจาะจงเลือกสมาชิกที่เป็น Key Informants

ผลการศึกษาพบว่า

1. กระบวนการก่อเกิดกลุ่มผลิตรสุรากลั่นชุมชน เกิดจากการรวมตัวกันของสมาชิก
ในชุมชน ที่ได้พัฒนาระบบของภูมิปัญญาจากภูมิปัญญาเดิม และเป็นการนำเอาวัตถุดิบที่มีอยู่ใน
ท้องถิ่นมาสร้างสรรค์ให้เกิดคุณค่ากับชุมชนทั้งในด้านอาชีพที่สร้างรายได้ให้กับสมาชิก ซึ่งได้รับ
การสนับสนุนความรู้เพิ่มเติมจากหน่วยราชการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
2. กระบวนการพัฒนากลุ่ม กลุ่มมีการพัฒนาสมาชิกโดยการจ้างงานให้กับสมาชิก
ตามความสามารถอย่างเท่าเทียมกัน มีการพัฒนาการผลิตตามความต้องการของลูกค้าและความนิยม
ของตลาด มีกระบวนการพัฒนาการผลิตอย่างเป็นระบบ มีการขยายฐานการจำหน่ายเพิ่มขึ้น มีการ
บริหารทางการเงินอย่างโปร่งใสด้วยการจัดสรรเงินปันผลจากการดำเนินงาน และจ่ายค่าตอบแทน
ให้กับสมาชิกด้วยความเป็นธรรม สมาชิกมีส่วนร่วมในการพัฒนาของกลุ่มทั้งทางด้านการร่วม
ระดมความคิดในการวางแผนการบริหารการผลิต มีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่ม

3. ผลการดำเนินงานกลุ่ม ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้พัฒนาการผลิตจนเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานและตรงไว้ซึ่งความเป็นเอกลักษณ์ของสุรากลั่นชุมชน รูปแบบผลิตภัณฑ์พัฒนาความต้องการของตลาด ทำให้ขยายพื้นที่การจำหน่ายได้ทั้งภายในจังหวัดและรอบข้างใกล้เคียง ทำให้สมาชิกมีรายได้สูงขึ้น ความเป็นอยู่ดีขึ้น ไม่ต้องไปใช้แรงงานต่างถิ่น กลุ่มมีการสร้างเครือข่ายทั้งภายในและภายนอก ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งและภูมิใจในผลิตภัณฑ์

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

1. แกนนำกลุ่มควรให้มีการประชาสัมพันธ์กิจกรรมกลุ่มอย่างทั่วถึง
2. ควรปรับปรุงพัฒนารูปแบบการผลิตให้มีคุณภาพ
3. ควรได้รับการส่งเสริมให้กลุ่มมีความรู้ทางด้านวิชาการเกี่ยวกับการบริหารจัดการด้านต่าง ๆ เช่น ระบบบัญชี การตลาด และการบริหารลูกค้า เพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพมากขึ้น

The study aimed to find out the origin of the liquor refinery group, its operation and development, including its performance. The six key informants were purposively selected from 1) the chairman and the deputy chairman of the group, and 2) group members.

The findings were summed below.

1. The liquor refinery group was formed by the community people. The process of liquor refinery was derived from the local intellect. They used raw materials in the local area for production, the activity could increase the members' income, and was technically supported by government agencies and other organization concerned.

2. group development. The group paid the members on the basis of their ability. The group produced liquor as ordered by the customers. It also considered the taste of the market too. The production process was systematic and the market expanded, was transparent. The dividends were fairly shared and the pay to the members was also reasonable. The members participated in the development by expressing opinions about the production management and by taking part in the group activities.

3. group performance. The products of the group were developed until they reached the standard. They were unique and could be an identity of the community. They were demanded by the markets in and outside the provinces. The group members could earn a high income and had a better living condition. They did not have to migrate to work at other places. The group had a network of inside and outside

the community. It was supported by related agencies and became strong. Especially, it was very proud of its products.

Recommendations

1. The core group leaders should widely publicize the group activities.
2. The production process should be developed to have high quality products.
3. The group should be technically support so that it will have efficient management. Particularly, the group leaders should be educated about accounting, marketing and customer management.