

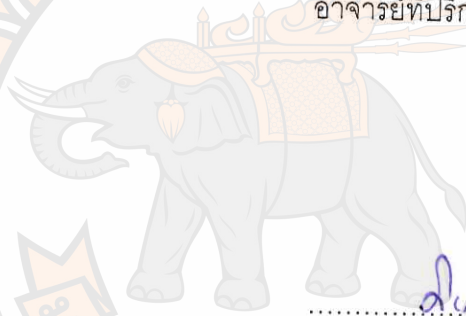


อาจารย์ที่ปรึกษาและประธานโครงการหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ได้พิจารณา การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เรื่อง “ศึกษาการประกอบธุรกิจของการผลิตสุราชุมชนในจังหวัด พิษณุโลก” แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจของมหาวิทยาลัยนเรศวร



.....  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาวดี มีตรสมหวัง)

อาจารย์ที่ปรึกษา



.....  
(ศาสตราจารย์ ดร.ดิเรก ปัทมสิริวัฒน์)

ประธานโครงการหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

พฤษภาคม 2548

## ประกาศคุณูปการ

การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เรื่อง ศึกษาการประกอบธุรกิจของการผลิตสุรากลั่นชุมชน ในอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก เป็นลักษณะของงานวิจัยเชิงคุณภาพเป็นส่วนหนึ่งของวิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยนเรศวร

การศึกษาในครั้งนี้ จะสำเร็จมิได้เลยถ้าไม่ได้รับความเมตตา การดูแล และตรวจผลงานจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาวดี มิตรสมหวัง อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ให้คำแนะนำ สั่งสอนอย่างดียิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์มา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบคุณผู้ประกอบธุรกิจสุรากลั่นชุมชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก ที่กรุณาสละเวลาให้ข้อมูลและความรู้ในการศึกษาค้นคว้า และเจ้าหน้าที่สรรพสามิตในสำนักงานสรรพสามิตภาคที่ 6 และสำนักงานสรรพสามิตพื้นที่พิษณุโลกที่อำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนและข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ท้ายสุด ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ครอบครัวและเพื่อน ๆ ที่ให้กำลังใจและช่วยเหลืองานทุก ๆ ด้าน จนการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองครั้งนี้ประสบผลสำเร็จ

เดียนฉาย

เทนุรักษ์

อัจฉราภรณ์

เจษฎาภรณ์พิพัฒน์

เรื่อง : ศึกษาการประกอบธุรกิจของการผลิตสุรากลั่นชุมชนในจังหวัดพิษณุโลก  
ผู้เขียน : เดือนฉาย เทนุรักษ์, อัจฉราภรณ์ เจษฎาภรณ์พิพัฒน์  
ที่ปรึกษา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาวดี มิตรสมหวัง  
ประเภทสารนิพนธ์ : การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
มหาวิทยาลัยนเรศวร, 2548

### บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เรื่อง ศึกษาการประกอบธุรกิจของการผลิตสุรากลั่นชุมชน ในอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก เป็นลักษณะของงานวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาค้นคว้า คือ เพื่อศึกษาวิธีการดำเนินธุรกิจ ทางด้านกระบวนการผลิต ด้านการตลาด ด้านการบริหารจัดการ และด้านการเงิน ที่ทำการประกอบธุรกิจของการผลิตสุรากลั่นชุมชน

เครื่องมือในการศึกษาค้นคว้า คือ แบบสอบถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน และการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการศึกษาหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสุรากลั่นชุมชน และการเก็บข้อมูลภาคสนาม โดยวิธีการสัมภาษณ์ การสังเกตการณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนและถูกต้องที่สุด ผลการศึกษาค้นคว้า

#### 1. ด้านการตลาด

โรงงานสุรากลั่นชุมชนจะมีช่องทางการจัดจำหน่าย มี 3 ช่องทาง คือ การขายส่ง การขายปลีก และการขาย ผ่านตัวแทนจำหน่าย การส่งเสริมการขาย เป็นการประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก ส่วนใหญ่จะไม่มี การประชาสัมพันธ์ เนื่องจากเป็นการเพิ่มต้นทุน

#### 2. ด้านการผลิต

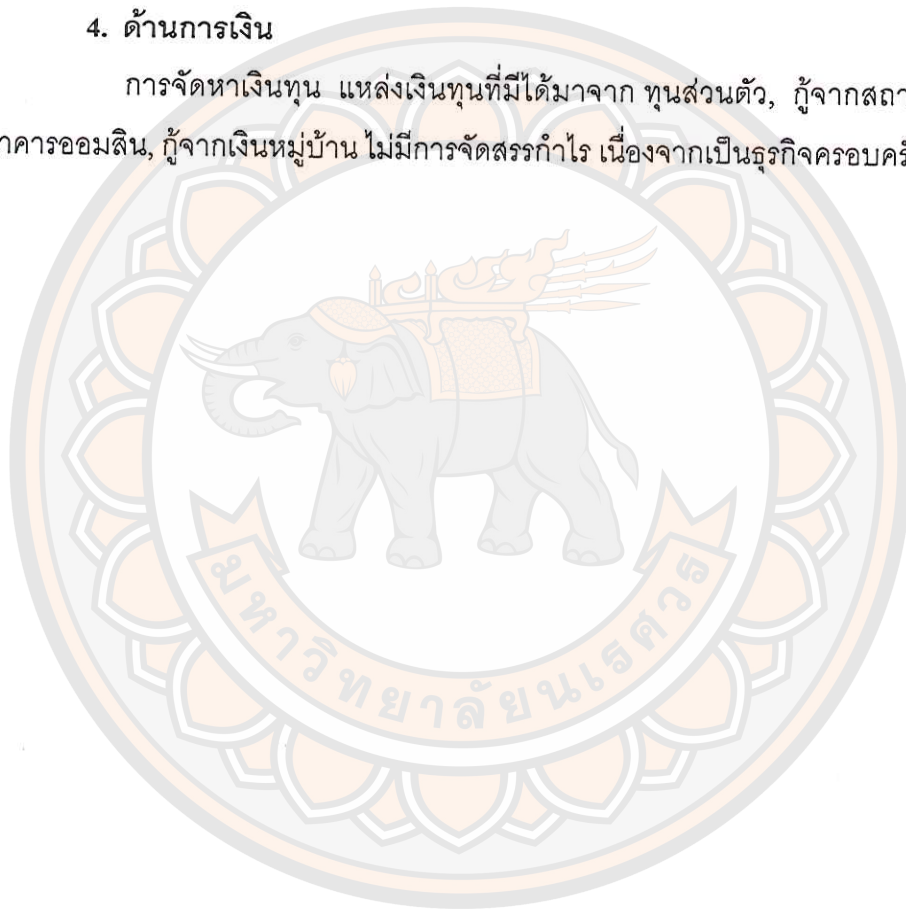
โรงงานขนาดใหญ่จะได้เปรียบด้านต้นทุนที่ต่ำกว่า ว่าด้วยการประหยัดเนื่องจากขนาด จึงมีกำไรมากกว่าโรงงานขนาดกลางและขนาดเล็ก โรงงานขนาดใหญ่จะมีมาตรฐานในการผลิตมากกว่าโรงงานขนาดกลาง และขนาดเล็กเนื่องจากได้เปรียบทางด้านเงินทุน ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โรงงานขนาดใหญ่จะมีการปรับปรุงสูตรการผลิตแป้งเชื้อสุราหรือลูกแป้ง โดยเพิ่มตัวสมุนไพรมือเพื่อให้รสชาติดีขึ้น แต่โรงงานขนาดกลางและขนาดเล็ก ผู้ประกอบการจะผลิตโดยใช้สูตรเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลง ด้านการจัดตารางการผลิต โรงงานขนาดใหญ่จะมีการผลิตอย่างต่อเนื่อง เมื่อเทียบกับโรงงานขนาดกลางและขนาดเล็กจะรอคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อน ถึงจะทำการต้มกลั่น

### 3. ด้านการบริหารจัดการ

โรงงานไม่ว่าขนาดใดก็ตามจะมีแรงงานในโรงงาน ไม่เกิน 7 คน ตามประกาศของกรมสรรพสามิต และมีเงินทุนหมุนเวียนในแต่ละวันไม่เกิน 5,000 – 10,000 บาท ไม่มีระบบการบริหารจัดการที่ดี เนื่องจากขาดความรู้ความสามารถ

### 4. ด้านการเงิน

การจัดการเงินทุน แหล่งเงินทุนที่มีได้มาจาก ทุนส่วนตัว, กู้จากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารออมสิน, กู้จากเงินหมู่บ้าน ไม่มีการจัดสรรกำไร เนื่องจากเป็นธุรกิจครอบครัว



## สารบัญ

บทที่		หน้า
1	บทนำ.....	1
	ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	1
	วัตถุประสงค์ของการศึกษาค้นคว้า.....	2
	ขอบเขตของการศึกษาค้นคว้า.....	2
	ผลที่คาดว่าจะได้รับ.....	2
2	เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	11
	ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสุราชุมชน.....	11
	แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจชุมชน.....	38
	แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจขนาดย่อม.....	40
	แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน... ..	48
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	52
3	วิธีการดำเนินงานวิจัย.....	59
	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	59
	พื้นที่ทำการศึกษาค้นคว้า.....	60
	เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า และการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	60
	การวิเคราะห์ข้อมูลและรายงานผลการศึกษาค้นคว้า.....	61
4	ผลการศึกษา.....	62
	ด้านการตลาด.....	62
	ด้านการผลิต.....	65
	ด้านการเงิน.....	72
	ด้านการบริหารจัดการ.....	78

## สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
5	
สรุปผล อภิปรายและข้อเสนอแนะ.....	81
สรุปผลและอภิปรายผลการศึกษาค้นคว้า.....	81
ข้อเสนอแนะทั่วไป.....	85
ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้นคว้าครั้งต่อไป.....	86
บรรณานุกรม.....	87
ภาคผนวก.....	89
ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์ในการศึกษาค้นคว้า.....	89
ภาคผนวก ข หนังสือขออนุญาตให้บุคลากรในสังกัดตอบแบบสอบถาม.....	94
ภาคผนวก ค รูปภาพแสดงขั้นตอนในการผลิตสุรากลั่นชุมชน.....	96
ภาคผนวก ง ประกาศกระทรวงต่างๆ ที่เกี่ยวกับสุรากลั่นชุมชน.....	105
ภาคผนวก จ ประวัติย่อของผู้ทำการศึกษา.....	118

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

กรมสรรพสามิตจัดเก็บภาษีสรรพสามิตสุรารายได้พระราชบัญญัติสุรา พ.ศ.2493 โดยสุรามีความหมายรวมถึงวัตถุทั้งหลายหรือของผสมที่มีแอลกอฮอล์ ซึ่งสามารถดื่มกินได้เช่นเดียวกับน้ำสุรา หรือซึ่งดื่มกินไม่ได้ แต่เมื่อได้ผสมกับน้ำหรือของเหลวอย่างอื่นแล้วสามารถดื่มกินได้เช่นเดียวกับน้ำสุรา สุราแบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ สุราแช่ และสุรากลั่น

ในอดีต การผลิตและจำหน่ายสุราขาวและสุราผสมจะเป็นระบบผูกขาด โดยผู้ได้รับสัมปทานจากโรงงานสุรา กรมสรรพสามิต 12 โรง และกรมโรงงานอุตสาหกรรม 2 โรง จะต้องชำระเงินค่าภาษีสุรา และเงินผลประโยชน์ให้กรมสรรพสามิตเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญาจนถึงปี 2542 นอกจากนี้ยังมีการผลิตสุราโดยโรงงานสุราองค์การสุรา กรมสรรพสามิต โดยบริษัทที่ทำสัญญารับซื้อ และขายส่งสุราขาวและผสมจะถูกกำหนดปริมาณสุราให้ซื้อเป็นรายเดือน และจะต้องชำระค่าภาษีและเงินผลประโยชน์รวมกันเป็นรายเดือน ไม่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ในสัญญาซึ่งสิ้นสุดในปี 2542

ในปี 2543 รัฐบาลได้เปิดให้มีการผลิตและจำหน่ายสุราโดยเสรี เพื่อให้มีการแข่งขันกันทั้งในด้านราคาและคุณภาพ ตามมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2541 เห็นชอบนโยบายการเปิดเสรีการผลิตและจำหน่ายสุราหลังปี 2542 โดยให้กระทรวงการคลังชี้แจงให้ประชาชนได้เข้าใจชัดเจน โดยให้หลักการและกรอบของการเปิดเสรีสุร่าด้วยว่า มิได้หมายความว่าผู้ใดจะผลิตสุราได้เองโดยเสรีทุกกรณี โรงงานสุราที่ได้รับอนุญาต ดำเนินการต้องควบคุมการผลิตให้มีมาตรฐานในด้านคุณภาพตามที่กำหนด โดยใช้วัตถุคิภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ และรัฐต้องเข้าไปควบคุมดูแลในด้านสิ่งแวดล้อม และสุขอนามัย รวมทั้งทำให้รัฐมีความมั่นใจว่าจะมีการเสียภาษีสุราให้ถูกต้องด้วย นอกจากนี้รัฐบาลยังได้มีการสนับสนุนการทำสุราแช่พื้นเมือง ซึ่งเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเกษตรและช่วยให้ประชาชนในท้องถิ่นมีรายได้มากขึ้น

ในปี 2546 คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนของรัฐบาล โดยส่งเสริมการใช้ผลผลิตทางการเกษตรทำสุรากลั่นชุมชนของประชาชนในท้องถิ่น ที่รวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นองค์กรที่เหมาะสมและถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ และอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการรับรองสิทธิพื้นฐานและเสรีภาพในการประกอบอาชีพของประชาชน



สืบเนื่องจากรัฐบาลได้เปิดให้มีการผลิตและจำหน่ายสุราโดยเสรีจึงทำให้ประชาชนในจังหวัดพิษณุโลก มีความสนใจ และเข้ามาดำเนินธุรกิจการผลิตสุราชุมชนเป็นจำนวนมาก ซึ่งมีทั้ง ที่ประสบความสำเร็จและไม่ประสบความสำเร็จแล้วเลิกกิจการไป โดยข้อมูลผู้รับอนุญาตทำสุรากลั่นชุมชนในจังหวัดพิษณุโลก ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2547 มีจำนวนถึง 147 ราย

จากเหตุผลดังกล่าวทำให้กลุ่มคณะผู้ศึกษา สนใจที่จะศึกษาการประกอบธุรกิจของการผลิตสุราชุมชน ในจังหวัดพิษณุโลก โดยศึกษาวิธีการดำเนินธุรกิจ ทั้งด้านกระบวนการผลิต ด้านการตลาด ด้านการบริหารจัดการ และด้านการเงิน ที่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจผลิตสุราชุมชนประสบความสำเร็จ รวมทั้ง ศึกษาถึงสาเหตุที่ทำให้การประกอบธุรกิจของการผลิตสุราชุมชนของผู้ประกอบธุรกิจสุราชุมชน ไม่ประสบความสำเร็จ

#### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาวิธีการดำเนินธุรกิจ ทางด้านกระบวนการผลิต ด้านการตลาด ด้านการบริหารจัดการ และด้านการเงิน ที่ทำการประกอบธุรกิจของการผลิตสุราชุมชน ในจังหวัดพิษณุโลก

#### ขอบเขตในการศึกษา

ศึกษากระบวนการผลิต การตลาด การบริหารจัดการ และการเงิน ของโรงงานสุรากลั่นชุมชนที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก จำนวน 12 โรง จำแนกเป็น โรงงานขนาดใหญ่ 4 โรง ขนาดกลาง 4 โรง และขนาดเล็ก 4 โรง

#### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผู้ลงทุนสามารถนำข้อมูลจากผลการศึกษาไปใช้ในการประกอบการตัดสินใจเลือกลงทุนในธุรกิจการผลิตสุราชุมชน พร้อมทั้งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงและเพิ่มความมั่นใจในการตัดสินใจลงทุนในธุรกิจการผลิตสุราชุมชน

## นิยามศัพท์เฉพาะ

สุราชุมชน หมายถึง สุรากลั่นชุมชน คือ สุรากลั่นที่ผลิตจากวัตถุดิบจำพวกข้าว หรือแป้ง ผลไม้ น้ำผลไม้ และพืชผลการเกษตรอื่น ๆ นำมาหมักกับแป้งเชื้อสุราจนเกิดแอลกอฮอล์แล้วนำไปกลั่น โดยจะต้องผลิตจากสถานที่ทำสุราที่มีแรงคนไม่เกิน 7 คน และมีเครื่องจักรที่มีแรงม้ารวมไม่เกิน 5 แรงม้า โดยมีแรงแอลกอฮอล์ของสุราที่จะนำออกจำหน่ายไม่ต่ำกว่า 15 ดีกรี และสูงไม่เกิน 40 ดีกรี กล่าวคือเป็นสุราที่ผลิตตามประกาศกระทรวงการคลังฉบับที่ 4

การประกอบธุรกิจการผลิตสุราชุมชน หมายถึง การดำเนินงานของธุรกิจสุรากลั่นชุมชน ในด้านการตลาด การผลิต การบริหารจัดการ และการเงิน

การตลาด คือ การให้ความสำคัญที่ส่วนประสมทางการตลาด คือ

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) รูปแบบสุรากลั่น รูปแบบของบรรจุภัณฑ์ คุณภาพสินค้า
2. ราคา (Price) วิธีการตั้งราคา ราคาต่ำกว่าหรือสูงกว่าคู่แข่ง ราคาตามช่วงเวลาหรือฤดูกาล
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ช่องทางการขาย ค้าปลีกหรือค้าส่ง ขายผ่านพ่อค้าคนกลาง
4. การส่งเสริมการขาย (Promotion) การประชาสัมพันธ์ การออกงาน การลด แลก แจก แถม การให้ข่าว เป็นต้น

การผลิต คือ การผลิตสุรากลั่นชุมชน สำหรับนำไปเสนอขายต่อตลาดเป้าหมายต่อไป ซึ่งมีกิจกรรมทางการผลิต คือ การวางแผนการผลิต และต้นทุนการผลิต การพัฒนาการผลิต การพยากรณ์การผลิต การบริหารสินค้าคงคลัง การจัดตารางการผลิต การบริหารงาน แรงงานการผลิต การบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ เป็นต้น

การเงิน คือ การจัดหาเงินทุน การจัดสรรเงินทุน ตลอดจนการควบคุมทางการเงิน

การบริหารจัดการ คือ การบริหารทรัพยากรซึ่งประกอบด้วย คน เงิน วัตถุดิบ เครื่องจักร

การประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) เกิดจากการผลิตครั้งละมากๆ แล้วต้นทุนเฉลี่ยลดลงเนื่องจาก คนมีความชำนาญขึ้น (Division of labor) ฝ่ายจัดการมีประสิทธิภาพมากขึ้น ประสิทธิภาพของเครื่องจักรสูงขึ้นและผลพลอยได้ในการประหยัดค่าขนส่ง และส่วนลด

โครงสร้างต้นทุน คือ ต้นทุนวัตถุดิบ แรงงานทางตรง ค่าใช้จ่ายในการผลิต รวมถึง ค่าแรงทางอ้อม ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าภาชนะบรรจุ ค่าเสื่อมราคา ค่าภาษีทรัพย์สิน ดอกเบี้ย ค่าสิทธิบัตร อื่นๆ

ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ คือ ผู้ผลิตสามารถผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพเหนือคู่แข่ง กล่าวคือ สามารถผลิตสินค้าอย่างเดียวกัน คุณภาพเดียวกัน ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่า



## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาค้นคว้าการศึกษาการประกอบธุรกิจของธุรกิจสุรากลั่นชุมชนในจังหวัดพิษณุโลก ในครั้งนี้ใช้ แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อนำไปสู่การศึกษา และสรุปผลการวิจัย อย่างมีความสมบูรณ์รอบด้าน ซึ่งจะใช้แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้คือ

1. ความรู้เกี่ยวกับสุราพื้นบ้าน
2. ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสุรากลั่นชุมชน
3. หลักเกณฑ์ในการดำเนินธุรกิจสุรากลั่นชุมชน
4. ขั้นตอนการทำธุรกิจการผลิตสุรากลั่นชุมชน
5. แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับทางธุรกิจ
6. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจชุมชน
7. แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจขนาดย่อม
8. แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน
9. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### ความรู้เกี่ยวกับสุราพื้นบ้าน

##### ประวัติสุราพื้นบ้าน

มนุษย์เริ่มรู้จักการหมักสุรามานานนับหมื่นปีแล้ว โดยสันนิษฐานว่า เริ่มตั้งแต่ที่มนุษย์ รู้จักปลูกข้าว แต่เพิ่งจะรู้จักการกลั่นสุราเมื่อไม่ถึงสองพันปีมานี้ สุรากลั่นมีถิ่นกำเนิดในประเทศ ตะวันออกกลาง ชาวอาหรับเป็นผู้ที่สามารถนำสุราหมักมาทำเป็นสุรากลั่นได้ก่อนใคร คือประมาณ ปี ค.ศ.900 แต่ในตำราบางเล่มได้บันทึกไว้ว่า ชาวไอริชรู้จักการทำสุรากลั่นในปี ค.ศ. ที่ใกล้เคียง กันกับชาวอาหรับ แต่การนำไวน์มาทำเป็นสุรากลั่น เพิ่งจะเริ่มกันในช่วงศตวรรษที่ 13 นี้

ไม่มีหลักฐานระบุแน่ชัดว่า ความเป็นมาของสุราในประเทศไทยเริ่มมาแต่เมื่อใด แต่ ผู้คนในดินแดนแถบนี้ น่าจะรู้จักสุรามานานแล้ว จากข้อเท็จจริงที่ว่า คนในดินแดนนี้รู้จัก ปลูกข้าวมาไม่น้อยกว่า 5,000 ปี ดังปรากฏหลักฐานที่ถ้ำปางนึ่ง จังหวัดแม่ฮ่องสอน หรือที่บ้านเชียง จังหวัดอุดรธานี ตำนานกำเนิดสุราที่เป็นของไทยมีหลักฐานที่เก่าแก่ที่สุดในประเทศไทยที่พุดถึงสุรา

คือจารึกภาษาเขมรที่ปราสาทพนมรุ้งกล่าวถึงการเช่นตรงมีการใช้สุรา แต่ในตำราของไทย ได้กล่าวไว้ว่า “สุรา” หรือ “สุราเมรัย” มีมาก่อนพุทธกาลแล้ว แต่ไม่ทราบว่ามีนานเท่าใด

ตำนานของสุรานั้นจะเห็นได้จากบทสวดในพิธีกรรมทางพราหมณ์เมื่อสูตรขวัญจบแล้ว จะทำกำมิดพิมายให้ผู้ร่วมพิธีกรรม ซึ่งผู้สูตรขวัญจะนำเอาใบคูณหรือใบยอในพาชขวัญจุ่มลงใน น้ำสุราหรือน้ำหอมชนิด (พรม) ใส่บรรดาผู้เข้าพาชขวัญปลางว่ากำมิดพาดังนี้

เอกะ เอโก มิคะลูททะโก กระทาชายมันเอาถงลาย มาห้อยบ่า แล้วจึงแบกเอา ไม้สามง่ามกับแหล่งปิ่นไปยืนอยู่ละแวกป่า แล้วจึงเหยียดขึ้นไม้ขามป้อมสามง่ามโกนกลางเล็ก กว้างเป็นน้ำสร้าง ผีแปลง นายพรานจึงไปแสดงทุกคำเข้า

เอโก สกุโณ ยังมีนกแขกคำเป็นเค้าคาบสองข้างขาบินมา จับสาขายืนอยู่พร้อมทั้งหมู่ เนิ่งนั้น บางพ่อสับตอดกันกวนยาต บางพ่องอ้าปากคาบกรนกิน บางพ่อบินขึ้นเมื่อเทิงสนแล้ว บางพ่อกินอิมแล้วกลิ้งเกลือกตกลงบ่งพองนอนหลับกราวีแซวแล้วตื่น

เจตปุตโตทิตศวา นายพรานเห็น พิกลวิปลาสน้อยบนานวางหน้า อีบข้ำเฮวพลัน มันจึง ผันตนจึงไปดูแจ้จบ เห็นแต่ขำกับเกลบปนฮ้ำ น้ำอันนี้ว่าฝนตกฮ้ำ ลังมากินหวานแซบช้อย กินน้อย หากเมาหลายเมาบ่ตายพอขึ้น ผิวน้ำอันอื่นควรตายแลนา พรานจึงมะเนมะนา ลงมาบิดเอาใบไม้ บิดได้แล้วพรานจึงเห็ดกระวักกระเวก กระวักกระเวก กระวักกระเวง พรานแต่งแล้วจึงกลับเมือง ถวายพื้นบาทมหาราชเจ้าจึงปงพระราชทานโดยความสนิท ยังมีบัณฑิตและนักปราชญ์ผู้ฉลาด มาพิจารณา เอออันนี้แม่น้ำสุราเมรัย พื้นองเฮือนไกลตักไปเทใส่กระบอกลงแล้วจึงถอกใส่แอ่ง แล้วจึงแบ่งมาให้ผู้ขำฟาย ฟายไปได้ทุกภาค ฟายไปเหนือทุกที่ ช้อยจักเชิญอำมาตย์เจ้าที่มากัน สานเีย เลือกินแล้วเสื่อตู่ สวงชวงกันแล้วชวงตู่กุ่ม กุ่มให้เจ้ากุ่มทั้งข้างและม้า ทั้งช้อยขำทั้งฝูง อยู่ในเฮือนกุ่มให้เจ้ากุ่มเงินทองอยู่ในไก่ กุ่มให้เจ้ากุ่มทั้งลูกน้อย ๆ ในทรวงสิเกิด มา อูอา มุมะ มุลนา สะทาโสตภี ภาวันตุเต ( เอกสารรวบรวมภูมิปัญญาหมอยาพื้นบ้านภาคอีสาน, 2543) ซึ่งสรุปได้ว่ามีนายพรานไปล่าสัตว์และพบสุราโดยบังเอิญ จากที่นกแขกคำได้คาบเอารวงขำไปใส่ ในโพรงมะขามป้อม เมื่อฝนตกกลายเป็นสุรานายพรานได้ดื่ม เห็นอร่อยและเมา จึงนำไปถวาย พระราชา เห็นว่ารสชาติดีและตั้งชื่อว่า “น้ำสุราเมรัย”

จากบทสวดดังกล่าวจะเห็นได้ว่าสุรานั้นเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติใช้เป็นเครื่องรับแขก สร้างความสนิทสนม ใช้สื่อความสัมพันธ์และสร้างความสนิทสนม ใช้สื่อความสัมพันธ์และความ ศรัทธาระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ มนุษย์กับเทวดา และมนุษย์กับผีวิญญาณ เป็นการแสดงออกถึงความเคารพต่อบรรพบุรุษ ต่อพืช ต่อสัตว์ มนุษย์ เทวดา และวิญญาณ

### สุราพื้นบ้านกับจารีตนิยมและสังคมวัฒนธรรมไทย

สังคมไทยผูกพันอยู่กับสุรามานาน ภูมิปัญญาเรื่องของการทำ “น้ำเมา” หรือสุราพื้นบ้านเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันกับชีวิตความเป็นอยู่ ในพิธีกรรมต่างๆ ก็ไม่เคยขาดสุราเลย ตั้งแต่ในวิถีชีวิตทั่วไป การพบปะสังสรรค์ พิธีบวงสรวงเช่นไหว้ งานบุญ งานประเพณีต่าง ๆ หรือแม้แต่กิจกรรมเกี่ยวกับการผลิตในวิถีเกษตรกรรม แม้กระทั่งในเรื่องอาหารการกิน ยารักษาโรค น้ำกระสายยา และในงานพระราชพิธีต่าง ๆ

มีการบริโภคสุราในพิธีกรรมที่เกี่ยวข้องกับสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ด้วยความเชื่อเรื่องเทวดาหรือผีว่ามีอำนาจดลบันดาลให้เกิดสุขทุกข์ได้จึงมีพิธีกรรมทางสังคม ที่ต้องการย้าเจตนาหรือขอตกลง และเป็นสิริมงคล เช่น พิธีสาบานเป็นมิตร ในภาคอีสานมีการอวยชัยให้พร เรียกว่า “การพายเหล้า” ในพิธีกรรมทางศาสนาพราหมณ์และการนับถือผี จะใช้น้ำบริสุทธิ์ (สุรา) เป็นเครื่องเซ่นถึงผี ซึ่งอาจใช้เครื่องพิธีบางอย่าง แตกต่างกันไปตามแต่ละท้องถิ่น แต่ที่เหมือนกันคือการใช้สุราต้มและสุราสาโท เป็นเครื่องเซ่นสรวงบูชาในพิธีเลี้ยงผีวิญญาณ เช่น การเลี้ยงผีเรือนหรือผีบรรพบุรุษ พิธีเลี้ยงผีตาแฉง และที่สำคัญที่สุดคือพิธีเลี้ยงผีปู่ตาซึ่งเป็นผีประจำหมู่บ้านหรือผีอาัยบ้าน จนมีคำกล่าวที่เป็นเหมือนข้อกำหนดว่า ต้องเลี้ยงด้วย “เหล้าไห ไก่ตัว” ใช้เป็นเครื่องเซ่นบูชาที่ขาดไม่ได้ เป็นองค์ประกอบที่สำคัญยิ่งของการประกอบพิธีกรรม

นอกจากนี้ยังพบเสมอว่าสุราเป็นองค์ประกอบของพิธีกรรมอีก 2 อย่าง คือ การกินเลี้ยงและการละเล่นของชาวอีสานเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่มักจะขาดไม่ได้ดังจะเห็นได้จากพิธีกรรม การสู่ขวัญข้าว สู่ขวัญสุรา หรือพิธีกรรมการจกปากเล่าในวันออกใหม่ 3 คำเดือน 3 (ขึ้น 3 คำเดือน 3)

นอกจากเรื่องของพิธีกรรมแล้ว การบริโภคสุรายังบริโภคในฐานะที่เป็นยา คนไทยมีการใช้สุราเพื่อผลในทางเภสัช 3 ลักษณะคือ

1. เข้าสุราคือการนำยามาผสม หมักแช่หรือดองสุรา เพราะแอลกอฮอล์จะสามารถสกัดหรือละลายตัวยาคือ ทำให้ตัวยาคงฤทธิ์ดีขึ้นและเก็บได้นานกว่ายาต้ม
2. ล้างแผล คนไทยโบราณนิยมใช้สุราทาแผล
3. กิน เชื่อว่าทำให้กระปรี้กระเปร่าและแก้ปวดเมื่อย

นอกจากนั้นแล้วยังมีการบริโภคเพื่อระงับความกดดัน จากความเครียด จากการถูกบีบคั้นในชีวิตหรือจากการทำงาน และการบริโภคในฐานะที่เป็นสื่อทางสังคม ซึ่งมักกระทำในโอกาสพิเศษ เช่น งานบุญประเพณี เทศกาล หรืองานฉลองความสำเร็จ รวมทั้งการทำงานที่สำคัญอีกหลาย ๆ โอกาส ที่ต้องอาศัยความร่วมมือจากชาวบ้าน เช่น การลงแขกเกี่ยวข้าว ตีข้าวหรือยวดข้าวที่ต้องใช้สุราต้มและสุราสาโท เป็นส่วนหนึ่งของการเลี้ยงแขกและเป็นรางวัลจิตใจในการฟาดฟอนฟางข้าวที่ดีแล้วให้ไปเสียบใส่หลักไม้หลาว ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ได้ทั้งผลงาน คือ การตีข้าวและได้รับ

ความสนุกสนานไปพร้อมกับการทำงาน จนทำให้คนที่มาร่วมไม่รู้สึกรเหน็ดเหนื่อย

จากการสัมภาษณ์ พ่อสอน บัวแดง ชาวบ้านจังหวัดสุรินทร์ ประธานโครงการนำร่อง เพื่อพัฒนาการเกษตรกรรมยั่งยืนของเกษตรกรรายย่อย ภูมิภาคทุ่งกุลาร้องไห้ ได้เล่าเอาไว้ให้ฟังว่า ดังนี้

“เรื่องสุราก็วัฒนธรรมนี้มีมานานแล้ว แม้แต่ในวัฒนธรรมพื้นบ้านอย่างเช่น ในภาคอีสาน ที่มีเรื่องของฮีต 12 คอง 14 จะลงทำนา แรกนา ต้องมีสุราด้วย บวงสรวงเจ้าที่มีไก่มีสุรา การเก็บเกี่ยวพืชผลก็ต้องมีสุราด้วย เขาเรียกว่า “ระบบ” ก่อนว่า ถ้าได้ผลดีก็จะให้สุราหนึ่งไห ไก่หนึ่งตัว การเซ่นไหว้บวงสรวงขอสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ให้คุ้มครอง ให้อยู่เย็นเป็นสุขในการประกอบอาชีพในแต่ละปีแต่ละปีก็ต้องมีการเซ่นไหว้ ตลอดจนถึงการผูกแขนแต่งงาน บวชนาคก็ต้องมีการเซ่นไหว้บรรพบุรุษ บรรพบุรุษ ก็คือ ปู่ย่าตายายที่ได้ล่วงลับไปแล้ว ก็ต้องเซ่นไหว้ด้วยไก่ หัวหมู ถ้ามีไก่ มีหัวหมู ก็ต้องมีสุรามันเป็นวัฒนธรรมต่อเนื่องกันมายาว ยืนนานแล้ว ตั้งแต่การประกอบอาชีพหรือ การขึ้นบ้านใหม่ยกบ้านใหม่ต้องมีสุราเข้ามา ไหว้เจ้าที่ก่อนที่จะยกบ้านใหม่ หรือจะไป ทำแปลงทำอะไรที่ไหนอย่างไรก็ต้องเซ่นไหว้กันก่อน ทุกอย่างต้องมีสุรามันหนี้สุราไม่ได้ จะทำอะไรก็ต้องมีสุรา นี่เป็นที่ไปที่มาของจารีตประเพณีของคนอีสาน ไม่ใช่เฉพาะคน อีสาน ทางใต้ ทางเหนือก็มีเหมือนกัน มันเป็นวัฒนธรรมของชาวไร่ชาวนา ถ้าวาน ญาติสนิทมิตรสหายมาช่วยทำงาน ส่วนมากสมัยก่อนไม่ได้จ้างเป็นค่าจ้าง เป็น การขอแรงกันไม่เหมือนสมัยนี้ ขอแรงกันมาช่วยงาน จะเป็นเกี่ยวข้าว นวดข้าว ปลูก บ้านใหม่ ทำอะไรก็แล้วแต่ที่ใช้แรงตัวเองทำไม่ไหวก็ตามญาติพี่น้องมิตรสหายมา ช่วย เรื่องสุรามาก่อน เรื่องอาหารตามมาทีหลัง ถ้าไม่มีสุราคนไม่มา ยกตัวอย่าง สมัยนี้ถ้าไม่มีสุราคนไม่ไป จริง ๆ มันมีส่วนดี ส่วนเสียก็มี อยู่ที่การบริโภค ถ้า ผู้บริโภครู้จักประมาณมันก็เกิดประโยชน์ ผู้บริโภคไม่รู้จักประมาณไม่รู้จักผลดีผลเสีย มันก็เป็นผลเสียไป ชีวิตครอบครัวและทรัพย์สินก็เสียหายเหมือนกันแต่คนสมัยก่อนดื่ม สุรากินเอง จะมีแต่คนแก่ ไม่ใช่วัยรุ่นเหมือนทุกวันนี้ สมัยก่อนถ้าหนุ่ม ๆ กินสุราไป จับผู้หญิงที่ไหนเขาก็ไม่สนใจ ว่าเป็นคนขี้เมา”

ที่กล่าวมานี้ทำให้เห็นได้ว่าสังคมอีสานแต่ก่อนใช้สุราและสาโทเป็นเครื่องประกอบพิธีกรรม การเช่นสรวงบูชาผีวิญญาณตลอดจนพิธีกรรมทางศาสนาหลายพิธีกรรม และใช้เป็นส่วนเสริมงานเลี้ยงและการละเล่นโดยเฉพาะการทำงานที่ต้องอาศัยความร่วมมือจากเครือญาติและเพื่อนบ้านในท้องถิ่นใกล้เคียง ที่สำคัญยิ่งคือคนอีสานจะใช้สุราและสาโทที่ทำกันเองด้วยภูมิปัญญาและความสามารถที่สั่งสมสืบต่อ ๆ กันมาเป็นเวลานาน มีการแก้ไขปัญหาด้วยประสบการณ์ตรงอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดจะดูเหมือนว่าแต่ละท้องถิ่นต่างก็มีการพัฒนาเทคนิควิธีการผลิตในรายละเอียดปลีกย่อยของการผลิต จนมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ของตนเองได้ด้วย

ภูมิปัญญาชาวบ้านในการผลิตสุราพื้นบ้านเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นควบคู่กับพิธีกรรมของมนุษย์มาช้านานเป็นสิ่งที่สื่อถึงความศรัทธาระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ มนุษย์กับเทวดา และมนุษย์กับผีวิญญาณซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นวิถีชีวิตและการดำรงอยู่ของสังคม

#### สุราชุมชนจากคุณค่าของความหลากหลายสู่ความหมายของสุราพื้นบ้าน

ในทุก ๆ ภาคของประเทศไทยการผลิตและบริโภคสุราพื้นบ้านล้วนแต่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมเฉพาะของท้องถิ่น ซึ่งถือเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่มีตั้งแต่การผลิตลูกแบ่งไปจนถึงการทำสุราหมักซึ่งทำจากวัตถุดิบในท้องถิ่นนั้น ๆ ซึ่งการพัฒนาเทคนิคและวิธีการทำลูกแบ่ง การคัดเลือกวัตถุดิบในการคัดเลือกสมุนไพรการทำลูกแบ่ง การคัดเลือกชนิดและพันธุ์ข้าวที่เหมาะสมกับลูกแบ่งของแต่ละสูตร การสังเกตช่วงเวลาและการสร้างสภาพที่เหมาะสมต่อการหมักจะมีผลต่อ กลิ่น รส และความใสของน้ำเมา รวมไปถึงคุณภาพของการกลั่น

#### ลักษณะเฉพาะของสุราพื้นบ้านแต่ละภาค

ชนิดของสุราที่แตกต่างกันในแต่ละภาค แสดงให้เห็นถึงวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น มีวัฒนธรรมที่แสดงถึงการพึ่งพาตนเองในชุมชนและระหว่างชุมชน ชุมชนใกล้เคียง จะมีองค์ความรู้เรื่องสมุนไพร จะมีความสามารถในการทำลูกแบ่งให้ได้สุรารสอร่อย มีสูตรลูกแบ่งที่แตกต่างกันกว่า 300 สูตร ชุมชนที่ปลูกข้าวจะมีองค์ความรู้ในเรื่องของการทำสาโท การต้มสุรา ชุมชนที่มีน้ำตาลมะพร้าวหรือน้ำตาลโตนด จะมีองค์ความรู้ในการทำน้ำตาลเมา

1. ภาคเหนือ มีน้ำขาวที่ทำจากข้าวเหนียว มีสุราข้าวเหนียวคนเมือง สุรากลั่นจากข้าวเจ้าของคนปกากญอ มีสุราข้าวโพดของชนเขาเผ่าม้ง
2. ภาคอีสาน มีอุ และสาโท มีทั้งสุราข้าวเจ้าและสุราข้าวเหนียว
3. ภาคตะวันออก จะมีภูมิปัญญาเรื่องของการทำสุราข้าวเจ้า มีสุราข้าวกล้อง และไวน์ผลไม้ที่มีอยู่มากมายและหลากหลายในท้องถิ่น



4. ภาคกลาง มีน้ำตาลเมา สาโท (ทำจากน้ำตาลสดหมักกับข้าวเหนียว) น้ำตาลเมาของภาคกลางจะใช้น้ำตาลโตนดเป็นหลัก และสุรากลั่นผลไม้ที่มีการใส่ผลไม้ในท้องถิ่นไปในกระบวนการต้มสุรา

5. ภาคใต้ มีหวากหรือน้ำตาลเมา เมื่อเหลือจากดื่มจะนำไปกลั่นเป็นสุรา ใส่สมุนไพรลงไปด้วยในขั้นตอนการกลั่นมีสุราผลไม้ มีไวน์ มังคุด กระท้อน

### ประเภทของสุราพื้นบ้านไทย

สุราที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมไทยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ ด้วยกัน คือ สุราหมักหรือสุราแช่ หรือที่เรียกว่า เมรัยและสุราต้ม หรือสุรากลั่น หรือที่เรียกว่า สุรา

#### 1. สุราแช่

สุราแช่หรือสุราหมักเป็นสุราที่ได้จากการหมักและไม่ว่านกระบวนการกลั่นสุราแช่มีหลายประเภทแตกต่างกันไปในแต่ละภาคแต่ละท้องถิ่น ขึ้นอยู่กับวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นนั้น ๆ อาทิ สาโท อุ กระแช่ หรือน้ำตาลเมา หรือหวาก และไวน์ ก็จัดเป็นสุราแช่ชนิดหนึ่ง

วัตถุดิบที่นำมาทำสุราแช่ แบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือกลุ่มที่มีแบ่งเป็นส่วนประกอบหลัก คือ พืชต่าง ๆ เช่น ข้าวเหนียว ข้าวเจ้า ข้าวโพด เป็นต้น และกลุ่มที่ทำมาจากน้ำตาลจากพืช เช่น น้ำตาลโตนด น้ำตาลมะพร้าว น้ำตาลจาก น้ำตาลอ้อย และผลไม้ เป็นต้น

ในวัฒนธรรมไทยจะนิยมใช้สุราแช่ ในงานบุญประเพณีใหญ่ ๆ เช่น สงกรานต์ งานบวช งานแต่ง และใช้ในการทำกิจกรรมร่วมกันของชุมชน เช่น การลงแขกเอาแรงเกี่ยวข้าว ต่างก็ต้องมีสาโท สุราขาว กระแช่ ตะหวาก ไว้ให้ดื่มกินกัน เพราะสุราแช่ผลิตได้ง่าย ไม่ต้องใช้แรงงานมากและในการหมักแต่ละครั้งสามารถทำได้ในปริมาณมาก

#### 2. สุรากลั่น

สุราต้มหรือสุรากลั่นเป็นผลผลิตที่ได้จากการกลั่นสุราแช่หรือสุราหมักที่ทำมาจากธัญพืชหรือผลไม้ ชนิดของสุรากลั่นจะขึ้นอยู่กับวัตถุดิบที่นำมาทำ อาทิ สุราข้าวโพด สุราข้าวเหนียว สุราข้าวเจ้า หรือสุราที่ทำมาจากผลไม้ต่าง ๆ เป็นต้น

ส่วนสุรากลั่นหรือสุราขาว จะนิยมใช้ในพิธีกรรมสำคัญต่าง ๆ หรือในราชพิธีที่ต้องให้ความสำคัญกับการเซ่นไหว้และบวงสรวงต่าง ๆ เช่น การขึ้นเสาเอก การก่อสร้างบ้านต้องมีการเซ่นไหว้ สิ่งหนึ่งที่ขาดไม่ได้คือสุรา สร้างเสร็จแล้วก่อนเข้าอยู่ก็ต้องเซ่นไหว้

## ความรู้เกี่ยวกับการผลิตสุราชุมชน

### กรรมวิธีและอุปกรณ์การกลั่นสุราจากระบบพื้นบ้าน สู่เทคโนโลยีการกลั่นระบบต่อเนื่อง

#### สุรากลั่นและการกลั่นสุรา

สุรากลั่น เป็นชื่อเรียกในภาษาทางการ แต่ในภาษาชาวบ้านเรียก เหล้าต้ม หรือ เหล้าขาว ถ้าเป็นสุราที่ผลิตจากโรงงานจะเรียกว่า เหล้าโรง สุรากลั่นได้จากการกลั่นสาโทหรือน้ำตาลเมาดด้วยอุปกรณ์ง่าย ๆ ในท้องถิ่นสามารถทำได้จากการหมักผลผลิตทางการเกษตรเกือบทุกชนิด ทั้งข้าวเหนียว ข้าวเจ้าและข้าวโพด แม้กระทั่งผลไม้ เช่น กล้วยน้ำว่า ลำไย เป็นต้น แล้วนำมากลั่น แต่ในบางพื้นที่จะมีสูตรเฉพาะในการทำลูกแป้งสุรา ที่ใช้ทำสุรากลั่นซึ่งไม่ได้นำไปทำเป็นสาโท เช่น สุราต้มของคนปกากญอ สุราข้าวโพดของชนเผ่าม้ง สุรากลั่นผลไม้ของภาคใต้ สุราข้าวเจ้าของภาคกลาง เป็นต้น

สุรากลั่นจะมีลักษณะใสคล้ายน้ำดื่มแต่รสร้อน ออกหวานเล็กน้อยและจะมีกลิ่นหอมของวัสดุที่ใช้ทำ ถ้าทำจากข้าวจะมีกลิ่นหอมของวัสดุที่ใช้ทำ ถ้าทำจากข้าวจะมีกลิ่นหอมของข้าวแต่ละชนิด ถ้าทำจากผลไม้ก็จะมีกลิ่นหอมของผลไม้แต่ละอย่าง ปกติมีระดับแอลกอฮอล์ 35 – 70 ดีกรี บางแห่งอาจแรงมากจนจุดติดไฟได้ นอกจากนี้แล้วในขั้นตอนการกลั่นอาจจะมีการเติมสมุนไพรเพิ่มขึ้นไปเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของสุรากลั่น เช่น อยากให้สุราใสเหมือนตาตึกเตนให้ใส่รากหญ้าคา อยากให้สุรามีสหวาน ให้ใส่เปลือกอีเลี่ยน และอยากให้สุรามีสดีกรีแรง ให้ใส่หัวข่า เป็นต้น

#### การกลั่นสุราแบบพื้นบ้าน

ในสมัยก่อนการกลั่นสุราของชาวบ้านจะใช้วัสดุในท้องถิ่นที่มีอยู่ตามแต่จะหามาได้ในชุมชนที่มีไม้จะนำไม้มาทำเป็นหม้อต้มสุราและใช้ไม้ไผ่เป็นท่อนำน้ำสุราชุมชนที่มีภูมิปัญญาในการปั้นดินและทำเครื่องใช้ภาชนะดินเผาจะมีภูมิปัญญาในการปั้นใช้หม้อดินเผาหวดดินเผาที่ใช้ในการต้มสุรา และบางชุมชนเริ่มเปลี่ยนมาเป็นถังสังกะสีที่มีขนาดใหญ่ เพื่อให้ได้สุราปริมาณมากขึ้น เมื่อมีการเปิดเสรีการผลิตสุรา ชาวบ้านเริ่มสนใจเรื่องการใช้วัสดุที่ได้มาตรฐาน จึงมีการผลิตอุปกรณ์การต้มสุราแบบแอสแตนเลส ซึ่งทนความร้อนและไม่มีสารตกค้างจากโลหะหนักในขั้นตอนการผลิตและมีราคาไม่แพงมากนักมาใช้ต้มสุรา เพื่อให้ได้สุราที่ปลอดภัยและมีมาตรฐาน และในปัจจุบันทางสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทยได้พยายามคิดค้นเครื่องกลั่นสุราแบบที่สามารถควบคุมปริมาณของแอลกอฮอล์ที่ได้จากการกลั่นตามความต้องการได้สำเร็จ มีราคาไม่แพงมากนัก และมีประสิทธิภาพเหมือนกับเครื่องกลั่นที่ใช้ในโรงงานขนาดใหญ่

จึงเป็นโอกาสที่ชาวบ้านจะสามารถใช้เครื่องต้มสุราที่มีมาตรฐานดี และมีประสิทธิภาพสูงในราคาที่ไม่แพงมากนักได้

### หลักการพื้นฐานของการกลั่นสุรา

หลักการพื้นฐานของการกลั่นสุราตั้งแต่อดีต จนถึงปัจจุบันจะมีหลักการเดียวกันคือ อาศัยหลักการต้มให้เดือด จนกลายเป็นไอ ไอน้ำที่ระเหยขึ้นมาจะมีส่วนผสมของแอลกอฮอล์ และน้ำ เมื่อกระทบความเย็น จะเกิดการควบแน่นจนกลั่นตัวมาเป็นหยดน้ำ จะได้สุรากลั่นที่มีความเข้มข้นของแอลกอฮอล์สูงกว่าสุราหมัก

โดยอุปกรณ์ที่ใช้จะมีหม้อต้มสุรา ซึ่งในยุคแรก ๆ จะใช้หม้อดินเป็นภาชนะบรรจุ น้ำสุราหมักหรือสาโท นำไปต้มให้เดือด ด้านบนจะมีหม้ออีกใบที่เจาะช่องเชื่อมถึงกัน โดยด้านบนจะปิดด้วยผ้าชุบน้ำหรือกระดาษใสน้ำที่มีความเย็น เมื่อมีพัฒนาการขึ้นหม้อดินก็เริ่มเปลี่ยนมาเป็น ปิ๊บ หรือถัง 200 ลิตรและเปลี่ยนมาเป็นถังสแตนเลสเพื่อให้ได้สุราที่มีคุณภาพดี หม้อต้ม และ อุปกรณ์ควบแน่นในยุคแรกๆ จะอยู่ด้วยกันต่อมาเมื่อมีการพัฒนาคุณภาพขึ้น ก็มีการแยกอุปกรณ์ การควบแน่นออกมาต่างหาก เพื่อให้ทำการควบแน่นได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น ไม่ต้องคอยเปลี่ยนน้ำ บ่อย ๆ โดยจะมีท่อนำไอน้ำที่ได้จากการกลั่นไปรดอยู่ในถังใสน้ำเย็น เพื่อการระบายความร้อน ที่เร็วขึ้น

การกลั่นสุราแบบพื้นบ้านจะแบ่งได้เป็น 2 แบบ คือ

1. การกลั่นสุราแบบดั้งเดิมในอดีต
2. การกลั่นสุราแบบพื้นบ้านในปัจจุบัน

### การกลั่นสุราแบบดั้งเดิมในอดีต

การกลั่นแบบเดิม มีอยู่ 2 ลักษณะคือ แบบเปิดและแบบปิด หรือที่ชาวบ้านเรียกกันว่า การต้มสุราแบบเปิดตาและแบบปิดตา ซึ่งเป็นวิธีการต้มสุราที่ต่างกันตรงที่แบบแรกมีการต่อท่อนำไอน้ำออกมานอกหม้อต้มเพื่อให้สุราไหลลงสู่ภาชนะ และอีกแบบหนึ่งที่ต้มให้ไอน้ำกลั่นตัวเป็นสุรารายในหม้อต้มเลย

1. การกลั่นสุราด้วยหม้อดินเผา (แบบเปิด) แบบต่อท่อนำน้ำสุราออกมานอกหม้อต้ม

## แบบที่ 1 ลักษณะการต้มสุราแบบดั้งเดิมของชาวบ้าน

### อุปกรณ์

1. หม้อดิน
2. ไห
3. ฝาปิดเจาะรูตรงกลาง (ทำมาจากไม้กระดาน)
4. ท่อไม้ไผ่ (บั้งหลู ทำมาจากไม้ไผ่เจาะทะลุปล้อง)
5. เต่าและฟืน
6. ผ้าชุบน้ำ

### ขั้นตอนและวิธีการ

1. นำหม้อดินไปตั้งบนเตาไฟ นำสาโทหรือสุราที่หมักไว้ลงใส่ในหม้อดิน นำฝาปิดมาปิดครอบ นำสำสุรามาปิดเพื่อป้องกันไม่ให้ไอระเหยของสุราออกข้างนอกได้
  2. นำท่อส่งสุรามาดูเข้ากับฝาปิดที่เจาะรูตรงกลาง ส่วนด้านหนึ่งต่อเข้ากับไห แล้วนำสำสุรามาปิด ใช้ผ้าชุบน้ำวางบนไห
  3. การควบคุมไฟจะต้องไม่ให้อ่อนหรือแรงเกินไป เพราะจะมีผลต่อกลิ่นและรสชาติของสุรา ขณะเดียวกันผ้าที่วางบนไห จะต้องให้เปียกชุ่มอยู่ตลอดเวลา
- จากกระบวนการและวิธีการทำสุราของชาวบ้าน เห็นได้ว่าวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่นำมาผลิตสุราล้วนแล้วแต่ทำมาจากสิ่งที่มีอยู่ในชุมชน สามารถบ่งบอกถึงภูมิปัญญา และความเรียบง่ายของชาวบ้านในอดีต

## แบบที่ 2 นิยมกันในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือ

### อุปกรณ์

1. หม้อดินเผาใบแรกสำหรับใส่น้ำสาโทหรือน้ำสุราหมัก เพื่อใช้ต้มสุรา
2. หม้อดินเผาอีกใบ เป็นหม้อดินเผาที่วางซ้อนบนหม้อใบแรกอีกชั้นหนึ่ง แต่เจาะกันทะลุเพื่อให้ไอน้ำผ่านขึ้นมาได้ และเจาะรูด้านข้างขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณหนึ่งนิ้ว มีขนาดเล็กกว่าหม้อใบแรกเพื่อให้ใส่ซ้อนกันได้พอดีกับหม้อใบแรก
3. กระทะใบบัว
4. อ่างแมวหรือแผ่นรองรับหยดน้ำ มีลักษณะเป็นแผ่นคล้ายจานรูปวงรี ทำมาจากไม้มีขอบ ปลายด้านหนึ่งมีลักษณะเป็นท่อปลายแหลมเพื่อเสียบเข้ากับท่อรับน้ำสุรา ทำหน้าที่รองรับหยดน้ำให้ไหลรวมกันไปที่ท่อรับน้ำสุราหรือรางน้ำ
5. ท่อรับน้ำสุรา เป็นท่อไม้ไผ่ ที่ทะลุปล้องให้น้ำไหลผ่านต่อเข้ากับอ่างแมว และ

ทะลุออกมานอกหูดินเผา เพื่อให้ น้ำสุรา ไหลมาสู่ภาชนะด้านนอก

6. ผ้าเตี่ยว เป็นผ้าขาวบางเอาไว้พันรอบๆ รอยต่อระหว่างปี๊บกับหูด เพื่อกันไม่ให้ ไอลสุราออกเวลาน้ำสุราเดือด

7. ไอลสุรา ขวด หรือภาชนะทนความร้อนสำหรับรองรับน้ำสุรา

หม้อดินเผาที่ใช้เป็นหม้อที่ปั้นขึ้นมาสำหรับใช้ในการต้มสุรา ใช้ได้ทั้งต้มสุราเป็นหม้อ ใบที่หนึ่ง เจาะกัน และเจาะรูด้านข้างเป็นหม้อชั้นบน โดยช่างปั้นจะใช้ไม้ขีดเป็นวงที่กันหม้อ และ บริเวณรูด้านข้างเพื่อให้ผู้ซื้อไปกะเทาะออกทีหลัง มีปั้นขายอยู่ที่ จ. นครราชสีมา ซึ่งเป็นชุมชน ดั้งเดิมที่ปั้นหม้อขาย

### วิธีการ

ใช้อิฐมอญตั้งเป็นก้อนเต้า หรือขุดดินเป็นโพรงลงไปสำหรับทำเป็นเตา เพื่อใส่ฟืน น้ำสุราที่หมักไว้ไปใส่ลงไป ในหม้อดินใบแรกวางซ้อนด้วยหม้อดินใบที่สองซึ่งมีอ่างแมว หรือวาง รองโอยอยู่ด้านใน อ่างแมวจะเสียบเข้ากับท่อไม้ไผ่ที่ทะลุผ่านรูด้านหม้อดินเผาออกมาข้างนอก ใช้ช้อนสุรา (กากสุราที่เหลืออยู่ เอามาตำผสมกับรำพอให้เหนียว) ยานแนวที่รอยต่อระหว่างไม้ไผ่กับ หม้อดิน และระหว่างหม้อดินทั้งสองใบแล้วใช้ผ้าเตี่ยวพันรอบๆ รอยต่อระหว่างหม้อดินทั้งสอง เพื่อกันไม่ให้ไอน้ำรั่วซึมออกมา

ใช้กระทะใบใหญ่ใส่น้ำเย็นวางข้างบนพอดม น้ำเดือดจะมีไอน้ำจากหม้อดินขึ้นไป ถูกความเย็นที่กันกระทะ ทำให้เกิดเป็นหยดน้ำตกลงมาสู่อ่างแมวหรือแผ่นรองรับหยดน้ำที่ต่อเข้ากับ ไม้ไผ่ที่เป็นท่อรองน้ำ แล้วไหลออกมาสู่ภาชนะทนความร้อนหรือไหที่ม่าวางรองไว้ด้านนอก เขาจะใช้ ผ้าขาวบางกรองข้างบนให้น้ำใส และต้องคอยเปลี่ยนน้ำในกระทะให้เย็นอยู่เสมอ เพื่อให้ไอน้ำ กลับตัวเป็นหยดน้ำสุรา

## 2. การกลั่นแบบปิด ใ้น้ำสุราที่กลั่นตัวหยดลงในภาชนะภายในหม้อต้มเลย

### อุปกรณ์

1. ภาชนะทนความร้อนและแอลกอฮอล์ ใช้สำหรับต้มสุรา สมัยก่อนจะใช้หม้อดินเผา ที่ปั้นสำหรับต้มสุราโดยเฉพาะ

2. หูดินเผา ลักษณะคล้ายโองแต่กันเป็นรูๆ ให้ไอน้ำผ่านได้ รูขนาดเส้นผ่า ศูนย์กลางครึ่งนิ้ว มีหลายขนาดแต่กันจะมีขนาดเท่ากันคือให้ใส่ได้พอดีกับปี๊บหรือภาชนะที่ใช้ต้มสุรา (หูดินเผาที่มีขายที่ราชบุรี สมุทรสาคร ซึ่งเป็นแหล่งต้มสุราดั้งเดิม)

3. หม้อดิน เป็นหม้อดินเผาที่ใช้หุงข้าวสมัยก่อน ใช้รองรับน้ำที่หยดลงมา

4. ไม้ตีตาก เป็นไม้ไผ่สองอันขัดไขว้กันเป็นรูปกากบาท เอาไว้สำหรับรองกันหม้อดินไม่ให้ปิดรูที่ก้นหวด
5. กระทะใบบัว ไว้ใส่น้ำเย็นตั้งบนหวด
6. ผ้าเตี่ยว เป็นผ้าขาวบางเอาไว้พันรอบๆ รอยต่อระหว่างปี้บกับหวด เพื่อกันไม่ให้ไอสุราออกเวลาน้ำสุราเดือด
7. ไหสุรา ขวด หรือภาชนะทนความร้อนสำหรับรองรับน้ำสุรา

### ขั้นตอนการต้มสุรา

นำสุราที่หมักไว้มากรองเอาแต่น้ำสุรา โดยใช้ผ้าขาวบาง กรองเอากากออกบีบน้ำใส่ในหม้อดินเผาแล้วนำไปต้มบนเตาน้ำหวดมาวางด้านบน แล้วใช้ชีสุรา (กากสุราที่เหลืออยู่ เอามาตำผสมกับรำพอให้เหนียว) ยานวที่รอยต่อระหว่างหม้อดินเผากับหวดเพื่อไม่ให้ไอน้ำซึมรั่วออกวางหม้อดินลงไปในหวดแล้วเอากระทะวางให้พอดี จัดให้ลงตัวพอดีไม่ให้มีช่องว่าง เติมน้ำเย็นใส่ในกระทะ ใช้ผ้าขาวบางพันรอบอีกทีเพื่อไม่ให้ไอสุราออก

เมื่อต้มจนร้อน น้ำสุราจะระเหยเป็นไอน้ำผ่านหวดดินเผาขึ้นไปกระทบกับความเย็นที่ก้นกระทะ และกลั่นตัวเป็นหยดน้ำตกลงมาในหม้อดินที่วางรองอยู่ ต้องคอยเปลี่ยนน้ำ อย่าให้น้ำในกระทะร้อน

### การกลั่นแบบพื้นบ้านในปัจจุบัน

แบบที่ 1 ยุคที่เริ่มมีการพัฒนาเทคนิคและอุปกรณ์การต้ม  
วัสดุอุปกรณ์

1. หม้อดิน
2. ปี้บเจาะทะลุทั้งสองด้าน
3. กระทะ
4. ท่อส่ง
5. ถัง
6. ขวด (ภาชนะรอง)
7. เตาดูและฟืน
8. น้ำ

### ขั้นตอนและวิธีการ

1. นำหม้อดินไปต้มบนเตาไฟ นำสาโทหรือน้ำสุราที่หมักจนได้ที่แล้วใส่ลงในหม้อดิน

2. นำปืบมาครอบปากหม้อดิน นำกระเบื้องและท่อมาต่อเข้าปืบโดยให้กระเบื้องอยู่ด้านในปืบ ท่อส่งอยู่ด้านนอก ใช้ส่าสุราปิดปากหม้อดิน รูที่เสียบกระเบื้องและท่อส่ง
3. นำกระทะมาวางครอบปืบ อีกด้านหนึ่งใช้ส่าสุราปิดให้สนิทเติมน้ำให้เต็มกระทะ นำขวด ไปวางตรงปลายของท่อส่ง
4. การควบคุมไฟจะต้องไม่ให้อ่อนหรือแรงเกินไป ถ้าน้ำในกระทะร้อนก็เปลี่ยนถ่ายน้ำใหม่จนเสร็จการต้ม

การต้มสุราในช่วงนี้เริ่มใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้มากขึ้น เนื่องจากปัจจัยหลายอย่างไม่ว่า จะเป็นความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีความต้องการปริมาณสุราที่มากขึ้น เพราะชาวบ้านเริ่มที่จะทำสุรารขาย และที่สำคัญคือ เพื่อความสะดวกสบาย

## แบบที่ 2 ยุคปัจจุบัน

### อุปกรณ์

1. หม้อต้มสุรา ในชนกลุ่มน้อยทางภาคเหนือจะใช้ไม้ซ้อต้มสุรา เช่น ชนเผ่าม้ง (ให้ไม้ที่ทำมาจากไม้พื้นเมืองทางเหนือ เรียกว่า “ไม้ซ้อ” มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 1 – 2 ฟุต) ในบางพื้นที่จะใช้ถังสังกะสีขนาด 200 ลิตรในการต้ม แต่ปัจจุบันชาวบ้านเริ่มเปลี่ยนมาเป็นถังสแตนเลสเพื่อให้ได้มาตรฐาน ตัวถังจะมีลักษณะเป็นทรงกระบอก มีหลายขนาด ตั้งแต่ 40 ลิตร จนถึง 100 ลิตร
2. กระทะ ทำมาจากเหล็กหล่อ ใช้สำหรับใส่น้ำเย็นวางไว้บนหม้อต้มสุรา เพื่อให้ไอน้ำกลั่นตัวเป็นหยดสุรา
3. แผ่นรองหยดน้ำ มีลักษณะเป็นแผ่นคล้ายจานรูปวงรี ทำมาจากอลูมิเนียมหรือไม้เป็นแผ่นแบนๆ มีขอบสูงขึ้นมา ปลายด้านหนึ่งแหลมและมีรูเพื่อเสียบเข้ากับท่อรับน้ำสุราทำหน้าที่รองรับหยดน้ำให้ไหลรวมกันไปที่ท่อหรือรางน้ำ ภาคอีสานเรียก คงคา บางที่เรียก กระเพาะโรงสี ภาคใต้เรียกว่า อ่างแมว
4. ท่อต่อจากแผ่นรองรับหยดน้ำ เป็นท่อเล็ก ๆ เชื่อมติดกับตัวหม้อต้มสุรา เชื่อมต่อระหว่างแผ่นรองรับหยดน้ำกับท่อยาว มีรูปร่างเหมือนกรวย ด้านที่ไว้ใช้เสียบกับแผ่นรองรับหยดน้ำ มีขนาดใหญ่กว่าด้านที่เสียบกับท่อยาว
5. ท่อยาว เป็นท่อกลม ๆ มีรูต่อจากแผ่นรองรับหยดน้ำไปสู่ถังใสสุรากลั่น ยาวประมาณ 1 เมตร ส่วนใหญ่ใช้ไม้ไผ่ทำ
6. ภาชนะรองรับสุรากลั่น ต้องทนความร้อน ใช้ขวดแก้วหรือถังความร้อน
7. เต้าไฟและเชื้อเพลิง

### การทำงานของอุปกรณ์กลั่นสุรา

ถึง 200 ลิตรเป็นภาชนะที่ใช้สำหรับต้มน้ำสุราหมัก เมื่อน้ำสุราหมักถูกต้มจนเดือด จะเปลี่ยนสถานะเป็นไอน้ำ เมื่อไอน้ำลอยขึ้นไปกระทบกับก้นกระทะที่มีอุณหภูมิเย็น ไอน้ำ จะเปลี่ยนสถานะกลับเป็นหยดน้ำอีกครั้ง ก้นของกระทะมีลักษณะโค้งเมื่อมีไอน้ำมาเกาะรวมกัน มาก ๆ ไอน้ำจะไหลมารวมตัวกันที่กลางก้นกระทะและหยดลงภาดรองหยดน้ำสุราและไหลออกมา ตามท่อน้ำตกลงถึงรอง

น้ำสุราที่ออกมาจากท่อน้ำสุรา ช่วง 10 นาทีแรกจะเป็นน้ำสุราที่มีดีกรีสูงมาก และเมื่อเวลาผ่านไปอีกช่วงหนึ่ง ดีกรีของสุราก็จะเจือจางลง เราก็นำน้ำสุราที่มีดีกรีสูงมาผสมกับน้ำสุรา ที่มีดีกรีต่ำ ผสมให้ได้ดีกรีที่พอดี ประมาณ 38 – 40 ดีกรี

ปริมาณของสุรากลั่นจะมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับระดับดีกรีที่ต้องการ ถ้าต้องการดีกรีสูง ปริมาณสุรากลั่นก็จะลดลง แต่ถ้าต้องการสุรากลั่นดีกรีต่ำ ปริมาณสุรากลั่นก็จะเพิ่มขึ้น

### ขั้นตอนการต้มสุรา

นำน้ำสุราที่หมักไว้ ใสลงไปในถัง ให้น้ำสุราอยู่สูงไม่เกินหรือให้ต่ำกว่าหนึ่งศืบจาก ปากท่อต่อ ถ้าเป็นสาขาโท ให้เอาภาทสาขาโทใส่ผ้าขาวบางมัดขึงไว้เหนือน้ำหมักสุรา จากนั้นนำกระทะ วางไว้ปิดปากถังต้มสุรา ใช้ดินเหนียวตามผสมกันกับขี้สุราที่หมักไว้ มาใช้ยาแนวรอบ ๆ ระหว่างหม้อ กับกระทะใช้ผ้าขาวบางพันรอบๆ เพื่อป้องกันไอน้ำรั่วซึมออกมา ใส่น้ำให้เต็มกระทะ จากนั้นเริ่มทำ การต้ม น้ำหมักสุราจะเริ่มเดือดและเกิดไอระเหยลลอยขึ้นไปกระทบกับก้นกระทะที่มีความเย็น ไอน้ำ จะกลั่นตัวเป็นหยดน้ำ หยดลงมาที่แผ่นรองรับหยดน้ำแล้วไหลผ่านปากท่อต่อ ไปสู่ท่อยาวซึ่งไหล ไปสู่ภาชนะบรรจุรองรับสุรา ต้องหมั่นคอยเปลี่ยนน้ำในกระทะอย่าให้ร้อน เพราะไอน้ำจะไม่กลั่นตัว ถ้ากระทะไม่เย็นพอ ในบางที่จะใช้วิธีทำกาลักน้ำโดยใช้สายยางดูดน้ำจากกระทะออก แล้วใช้สายยาง อีกเส้นหนึ่งเติมน้ำเย็นใส่กระทะตลอดเวลา กะปริมาณน้ำเข้า – ออกให้พอ ๆ กันเพื่อไม่ให้ล้นออกมา นอกกระทะ น้ำจะหมุนเวียนอยู่ตลอด ไม่เกิดความร้อน ไม่ต้องคอยเปลี่ยนน้ำสุราแรก ๆ ที่กลั่นได้ จะมีระดับแอลกอฮอล์สูงถึง 70 – 80 ดีกรี ชาวบ้านจะเรียกว่า “สุราเด็ด” และความเข้มข้นของ แอลกอฮอล์จะค่อยๆ ลดลงมาในช่วงท้ายๆ ของการต้ม มีแอลกอฮอล์ประมาณ 30 ดีกรี เรียกว่า “หางสุรา” ก่อนนำไปจำหน่ายจะนำสุราที่มีแอลกอฮอล์สูงและแอลกอฮอล์ต่ำมาผสมให้ได้ดีกรี ที่ต้องการ แล้วจึงนำไปตีหมหรือจำหน่ายต่อไป

### คำวิสัยอุปกรณ์

1. ถังสังกะสีขนาด 200 ลิตร ราคา 260 บาทหรือถังสแตนเลสใช้ต้มสุราขนาด



40 ลิตร กับ 80 ลิตร ราคาพอๆ กัน ประมาณ 1,900 – 2,000 บาท 1 ถัง ต้มได้ 24 ขวด ใช้เวลาต้ม ประมาณ 3 ชม. อีกแบบหนึ่งที่โครงการนำร่อง จ.นครศรีธรรมราช จะใช้หม้อแตนเลสที่สั่งทำพิเศษ โดยระหว่างถึงต้มกับส่วนที่ใส่น้ำหล่อเย็นด้านบนจะทำให้เป็นเกลียวให้หมุนเกลียวออกเวลาที่ต้องการ จะถ่ายน้ำ จะประกอบกันสนิทกว่าการใช้ถังต้มกับกระทะแยกกัน ไม่ต้องยาแนวระหว่างรอยต่อ ที่กระทะกับหม้อต้ม ต้มได้ครั้งละประมาณ 2 – 3 โถง ได้สุราประมาณ 100 ขวด สั่งทำราคา ประมาณ 30,000 บาท

## 2. กระทะเหล็กหล่อลูกละ 830 บาท

### เชื้อเพลิงที่ใช้

ส่วนใหญ่แล้ว ชาวบ้านจะใช้ไม้ฟืนต้มสุรา เพราะมีเศษไม้ที่หาง่ายในท้องถิ่น เช่น ไม้ยาง ไม้กาแพ จ่ายเฉพาะค่าขนส่ง 1 คันรถ 1,500 บาท ต้มได้ ร้อยกว่าครั้ง ถูกกว่าใช้แก๊สมาก เมื่อคิดเทียบกันแล้ว การต้มสุรากับไม้ฟืน นอกจากจะทำให้สุรามีกลิ่นหอมกว่าการต้มด้วยแก๊สแล้ว ค่าใช้จ่ายในการขนไม้ฟืนที่คิดคันรถละ 1,500 บาท สามารถใช้ต้มสุราได้ถึง กว่าหมื่นขวด ในขณะที่การต้มด้วยแก๊สจะเสียค่าใช้จ่ายแพงกว่า คิดเป็นค่าแก๊ส 1 บาทต่อสุรา 1 ขวดทีเดียว ทำให้ต้นทุน การต้มสูงขึ้น

### จากสุราพื้นบ้านสู่มาตรฐานการผลิต

เพื่อให้การผลิตสุราพื้นบ้านได้รับการเชื่อถือ ในเรื่องของมาตรฐานการผลิตและคุณภาพ ของสุราที่กลั่นออกมา ในปัจจุบันชุมชนจึงได้มีการพัฒนาคุณภาพของอุปกรณ์การต้มกลั่นสุรา จนได้มาตรฐานการผลิตของกรมสรรพสามิต และได้รับการรับรองคุณภาพว่าปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค จนในปัจจุบันมีหลายชุมชนที่มีเครื่องต้มกลั่นสุราที่ได้มาตรฐาน เพื่อผลิตสุราที่มีคุณภาพ ออกมาด้วยความใส่ใจในผู้บริโภค

เครื่องต้นแบบกลั่นแอลกอฮอล์ขนาดเล็กแบบเคลื่อนที่ (Small mobile Alcohol Distillator : SMAD)

ในปัจจุบัน ทางสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) ได้ประดิษฐ์ เครื่องต้นแบบกลั่นแอลกอฮอล์ขนาดเล็กแบบเคลื่อนที่ขึ้นได้สำเร็จ จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะใช้ กลั่นสุราให้ได้คุณภาพสูง สามารถขจัดสารเจือปนหรือสารตกค้าง เช่น ฟิวเซลล์ออกได้ดี ลงทุนสูง แต่คุ้มค่าที่จะได้สุรามีคุณภาพดี

เครื่องต้นแบบกลั่นแอลกอฮอล์ขนาดเล็กแบบเคลื่อนที่หรือเครื่องกลั่นสุราที่บ้าน มาตรฐานวิกี้ เป็นเครื่องกลั่นสุราที่บ้านขนาดเล็ก มีกำลังผลิต 50 ลิตรต่อวัน ซึ่งทางสถาบันวิจัย วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) ได้ประดิษฐ์ขึ้น ด้วยวัตถุประสงค์ที่จะสนับสนุน ให้ชุมชนนำไปใช้ประโยชน์ในการกลั่นสุราที่บ้าน หรือสกัดแอลกอฮอล์เข้มข้นเพื่อนำไปใช้เป็น เชื้อเพลิงได้

ซึ่งเครื่องต้นแบบกลั่นแอลกอฮอล์ขนาดเล็กแบบเคลื่อนที่ หรือ Small mobile Alcohol Cistillator : SMAD นี้มีตัวเครื่องขนาดเล็ก เคลื่อนย้ายสะดวก มีกำลังการผลิต 50 ลิตรต่อวัน สามารถประกอบและติดตั้งง่ายสามารถกลั่นแอลกอฮอล์ได้ทั้งแบบครั้งต่อครั้งและแบบต่อเนื่อง ประหยัดพลังงาน เพราะมีการออกแบบให้มีการหมุนเวียนของพลังงานในระบบ อีกทั้งยังสามารถ กลั่นแยกสารที่เจือปนอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะสารที่ปนเปื้อนมากับการหมัก ส่าสุราจากสาโทหรือไวน์ เช่น ฟิวเซลลอลอยล์ และสารที่ทำให้เกิดการเมาค้างที่ปนเปื้อนในสุรากลับ ทั่วไป

เครื่องกลั่นสุราขนาดเล็กนั้นนอกจากจะนำไปใช้ประโยชน์ในการกลั่นสุราที่บ้านที่สามารถ ควบคุมความแรงของแอลกอฮอล์หรือกำหนดดีกรีของแอลกอฮอล์ได้ตามที่ต้องการ คือประมาณ 40 – 50 % แล้ว ยังสามารถกลั่นแบบเพิ่มความเข้มข้นของแอลกอฮอล์เพื่อนำไปใช้เป็นพลังงาน โดยสามารถกลั่นเป็นแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ได้ถึง 70 - 90% ซึ่งสามารถนำไปทำเชื้อเพลิงได้

#### มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน สุรากลับชุมชน

สุราชุมชน หมายถึง สุรากลับชนิดสุราขาว

สุราขาว หมายถึง สุราที่กลั่นได้จากน้ำสาที่ได้จากข้าว หรือน้ำตาล หรือผลไม้ หรือจาก วัตถุดิบทางการเกษตรใดๆ ที่มีแป้งหรือน้ำตาล โดยปราศจากเครื่องย้อมหรือสิ่งผสมปรุงแต่งอื่น นอกจากน้ำ มีแรงแอลกอฮอล์เกิน 15 ดีกรี/ร้อยละโดยปริมาตร แต่ไม่เกิน 40 ดีกรี/ร้อยละโดยปริมาตร

##### 1. คุณลักษณะทางเคมี

1.1 แรงแอลกอฮอล์ต้องเกิน 15 ดีกรี/ร้อยละโดยปริมาตร แต่ไม่เกิน 40 ดีกรี/ ร้อยละโดยปริมาตรและมีเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนจากที่ระบุไว้ที่ฉลากได้ไม่เกิน  $\pm 1$  / ดีกรี/ร้อยละโดยปริมาตร

1.2 ฟิวเซลลอลอยล์ ต้องไม่เกิน 5,500 มิลลิกรัมต่อลิตร

1.3 เฟอร์ฟิวรัล ต้องไม่เกิน 50 มิลลิกรัมต่อลิตร

1.4 เอสเทอร์ (คิดเป็นเอทิลแอลกอฮอล์) ต้องไม่เกิน 1,200 มิลลิกรัมต่อลิตร

1.5 แอลดีไฮด์ (คิดเป็นเอทิลแอลซีเทต) ต้องไม่เกิน 160 มิลลิกรัมต่อลิตร

1.6 เมทิลแอลกอฮอล์ ต้องไม่เกิน 420 มิลลิกรัมต่อลิตร

1.7 เอทิลคาร์บาเมต ต้องไม่เกิน 400 ไมโครกรัมต่อลิตร

1.8 กรมเบนโซอิกหรือเกลือของกรมเบนโซอิก (คำนวณเป็นกรมเบนโซอิก) ต้องไม่เกิน 200 มิลลิกรัมต่อลิตร

1.9 กรมเบนโซอิกหรือเกลือของกรมเบนโซอิก (คำนวณเป็นกรมเบนโซอิก) ต้องไม่เกิน 250 มิลลิกรัมต่อลิตร

1.10 สารหนู ต้องไม่เกิน 0.1 มิลลิกรัมต่อลิตร

1.11 ตะกั่ว ต้องไม่เกิน 0.2 มิลลิกรัมต่อลิตร

1.12 ซัลเฟอร์ไดออกไซด์ ต้องไม่เกิน 350 มิลลิกรัมต่อลิตร

## 2. คุณลักษณะทางกายภาพ

2.1 ความใส ในตามลักษณะของสุรากลั่นที่ดี

2.2 สี ต้องไม่มีสี

2.3 กลิ่น ต้องมีกลิ่นของวัตถุดิบที่ใช้ตามที่ระบุไว้ที่ฉลาก

3. คุณภาพโดยรวมของสุรากลั่นชุมชน มีความใส ไม่มีสี มีกลิ่นและรสเป็นที่ยอมรับ เมื่อตรวจสอบแล้วต้องได้คะแนนเฉลี่ยของแต่ละลักษณะจากผู้ตรวจสอบทุกคนไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 และไม่มีลักษณะใดได้น้อยกว่าร้อยละ 30 ของคะแนนเต็ม จากผู้ตรวจสอบคนใดคนหนึ่ง

4. สิ่งแปลกปลอม ต้องไม่พบสิ่งแปลกปลอมที่ไม่ใช่วัตถุดิบที่ใช้

5. สุขลักษณะในการทำสุรากลั่นชุมชน

5.1 สถานที่ตั้งและอาคารที่ทำ

5.1.1 สถานที่ตั้งตัวอาคารและใกล้เคียง ควรอยู่ในที่ที่จะไม่ทำให้สุรากลั่นชุมชนที่ทำการเกิดการปนเปื้อนได้ง่ายโดย

5.1.1.1 สถานที่ตั้งตัวอาคารและบริเวณโดยรอบ สะอาด ไม่มีน้ำขัง และ และสกปรก

5.1.1.2 ควรอยู่ห่างจากบริเวณหรือสถานที่ที่ฝุ่นมากผิดปกติ

5.1.1.3 ไม่ควรอยู่ใกล้เคียงกับสถานที่ที่น่ารังเกียจ เช่น สถานที่ทิ้งสิ่งปฏิกูล

5.1.2 อาคารที่ทำมีขนาดเหมาะสม มีการออกแบบและก่อสร้างในลักษณะที่ง่ายแก่การบำรุงรักษา การทำความสะอาด และสะดวกในการปฏิบัติงานโดย

5.1.2.1 พื้น ฝาผนัง และเพดานของอาคารสถานที่ทำ ควรก่อสร้างด้วยวัสดุที่คงทน เรียบ ทำความสะอาดและซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพที่ดีตลอดเวลา

5.1.2.2 ควรแยกบริเวณที่ทำสุรากลั่นชุมชนออกเป็นสัดส่วน ไม่ควรอยู่ใกล้ห้องสุราไม่ควรมีสิ่งของที่ไมใช้แล้วหรือไม่เกี่ยวข้องกับทำอยู่ภายในบริเวณที่ทำ

5.1.2.3 พื้นที่ปฏิบัติงาน ควรมีบริเวณเพียงพอ แสงสว่าง และการระบายอากาศที่เหมาะสม

## 5.2 เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการทำ

5.2.1 ภาชนะหรืออุปกรณ์ในการทำที่สัมผัสกับสุรากลั่นชุมชน ทำจากวัสดุผิวเรียบ ไม่เป็นสนิมไม่กัดกร่อน หรือทำปฏิกิริยากับสุรากลั่นชุมชน ล้างทำความสะอาดได้ง่าย

5.2.2 เครื่องมือ เครื่องจักร เครื่องกลั่นสุรา และอุปกรณ์ที่ใช้สะอาด และเหมาะสมกับการใช้งาน ไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อน ติดตั้งได้ง่าย มีปริมาณเพียงพอ รวมทั้งสามารถทำความสะอาดได้ง่ายและทั่วถึง

## 5.3 การควบคุมกระบวนการทำ

5.3.1 วัตถุประสงค์และส่วนผลสมในการทำสุรากลั่นชุมชน สะอาด มีคุณภาพดี มีการล้างหรือทำความสะอาดก่อนนำไปใช้

5.3.2 น้ำที่ใช้ในการทำ สะอาด มีคุณภาพดี ให้ผ่านการต้ม หรือกรองก่อนนำมาใช้ในการทำสุรากลั่นชุมชน

5.3.3 การทำ การเก็บรักษา ขนย้าย และขนส่งสุรากลั่นชุมชน มีการป้องกันการปนเปื้อนและการเสื่อมเสียของสุรากลั่นชุมชน

5.4 น้ำที่ใช้ล้างทำความสะอาดเครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ และมือผู้ทำสุรากลั่นชุมชน เป็นน้ำสะอาดและมีปริมาณเพียงพอ

5.4.1 น้ำที่ใช้ล้างทำความสะอาดเครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ และมือผู้ทำสุรากลั่นชุมชน เป็นน้ำสะอาด และมีปริมาณเพียงพอ

5.4.2 มีวิธีการป้องกันและกำจัดสัตว์นำเชื้อ แมลง และฝุ่น ไม่ให้เข้าไปในบริเวณที่ทำตามความเหมาะสม

5.4.3 มีการกำจัดขยะ ล้างสกปรก และน้ำทิ้ง อย่างเหมาะสม เพื่อไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนกลับลงสู่สุรากลั่นชุมชน

5.4.4 สารเคมีที่ใช้ล้างทำความสะอาด และใช้กำจัดสัตว์น้ำเชื้อ และแมลง ควรใช้ในปริมาณที่เหมาะสม และเก็บแยกจากบริเวณที่ทำสุรากลั่นชุมชน เพื่อไม่ให้ปนเปื้อนลงสู่สุรากลั่นชุมชนได้

5.4.5 สถานที่บำบัดน้ำเสีย ต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ส่วนราชการ ผู้มีหน้าที่รับผิดชอบกำหนดไว้

5.5 บุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน ผู้ทำสุรากลั่นชุมชนทุกคนต้องรักษาความสะอาดส่วนบุคคลให้ดี เช่น สวมเสื้อผ้าที่สะอาด มีผ้าคลุมผมเพื่อป้องกันไม่ให้เส้นผมหล่นลงในอาหาร ไม่ไว้เล็บยาว และล้างมือให้สะอาดก่อนสัมผัสสุรากลั่นชุมชนทุกครั้ง

## 6. การบรรจุ

6.1 ให้บรรจุสุรากลั่นชุมชนในภาชนะบรรจุที่เหมาะสม สะอาด แห้ง ปิดได้สนิท และไม่ทำปฏิกิริยากับสุรากลั่นชุมชนที่บรรจุอยู่

6.2 ปริมาตรสุทธิของสุรากลั่นชุมชนในแต่ละภาชนะบรรจุ ต้องไม่น้อยกว่าที่ระบุไว้ในฉลากเครื่องหมายและฉลาก

## 7. เครื่องหมายและฉลาก

7.1 ที่ภาชนะบรรจุสุรากลั่นชุมชนทุกหน่วย อย่างน้อยต้องมีเลขอักษร หรือเครื่องหมายรายละเอียดต่อไปนี้ให้เห็นได้ง่าย ชัดเจน

7.1.1 ชื่อผลิตภัณฑ์

7.1.2 ส่วนประกอบหลัก หรือวัตถุดิบที่ใช้

7.1.3 แรเงแอลกอฮอล์ เป็นดีกรี หรือร้อยละโดยปริมาตร

7.1.4 ปริมาตรสุทธิ

7.1.5 วันเดือน ปี ที่ทำ หรือผลิต หรือรหัสรุ่นที่บรรจุ

7.1.6 คำเตือนตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด เช่น การดื่มสุร่าทำให้ความสามารถในการขับขี่ยานพาหนะลดลง

7.1.7 ชื่อผู้ทำ หรือสถานที่ทำ พร้อมสถานที่ตั้ง หรือเครื่องหมายการค้า ที่จดทะเบียน ในกรณีที่ใช้ภาษาต่างประเทศ ต้องมีความหมายตรงกับภาษาไทยที่กำหนดไว้ข้างต้น ยกเว้นข้อ 7.1.6 ต้องเป็นภาษาไทย

## 8. การชักตัวอย่างและเกณฑ์ตัดสิน

8.1 รุ่น ในที่นี้หมายถึง สุรากลั่นชุมชนที่ทำจากวัตถุดิบและกรรมวิธีในการทำเดียวกัน และบรรจุในคราวเดียวกัน

8.2 การชักตัวอย่างและการยอมรับ ให้เป็นไปตามแผนการชักตัวอย่างที่กำหนดต่อไปนี้

8.2.1 การชักตัวอย่างและการยอมรับ สำหรับการทดสอบคุณลักษณะทางเคมี สิ่งแปลกปลอม การบรรจุและเครื่องหมายและฉลาก ให้ชักตัวอย่างโดยวิธีสุ่มจากรุ่นเดียวกันจำนวน 3 หน่วยภาชนะในกรณีที่เป็นภาชนะบรรจุขนาดเล็ก ให้ชักตัวอย่างเพิ่มโดยวิธีสุ่มจนได้ตัวอย่างปริมาตร 2 ลิตร เมื่อตรวจสอบแล้วทุกตัวอย่างต้องเป็นไปตามข้อ 1 ข้อ 3 ข้อ 5 และข้อ 6 จึงจะถือว่าสุรากลั่นชุมชนรุ่นนั้นเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด

8.2.2 การชักตัวอย่างและการยอมรับ สำหรับการทดสอบคุณลักษณะทางกายภาพ ให้ชักตัวอย่างโดยวิธีสุ่มจากรุ่นเดียวกันจำนวน 5 หน่วยภาชนะบรรจุ เมื่อตรวจสอบแล้วตัวอย่างต้องเป็นไปตามข้อ 3.2 จึงจะถือว่าสุรากลั่นชุมชนนั้นเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดเกณฑ์ตัดสินตัวอย่างสุรากลั่นชุมชนต้องเป็นไปตามข้อ 7.2.1 และข้อ 7.2.2 ทุกข้อจึงจะถือว่าสุรากลั่นชุมชนรุ่นนั้นเป็นไปตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนนี้

## 9. การทดสอบ

9.1 การทดสอบคุณลักษณะทางเคมี ให้ใช้วิธีทดสอบตาม AOAC หรือวิธีทดสอบอื่นที่เป็นที่ยอมรับ

9.2 การทดสอบคุณลักษณะทางกายภาพ

9.2.1 ให้แต่งตั้งคณะผู้ตรวจสอบ 10 แต่จะคนจะแยกกันตรวจ และให้คะแนนโดยอิสระ

9.2.2 คุณสมบัติของคณะผู้ตรวจสอบ ให้เป็นไปตามคุณสมบัติดังนี้

9.2.2.1 มีความชำนาญในการตรวจสอบสุรากลั่นชุมชน

9.2.2.2 ประกอบด้วยผู้แทนจากกลุ่มบุคคลต่างๆ จำนวน 10 คน

ดังนี้

- ผู้ผลิต 3 คน

- นักวิชาการ/ ผู้ทรงคุณวุฒิ 3 คน

- ผู้บริโภค 3 คน

- ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง 1 คน

9.2.3 หลักเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

ลักษณะที่ตรวจสอบ	เกณฑ์ที่กำหนด	คะแนนเต็ม
ความใส	ในตามลักษณะของสุรากลั่นที่ดี	10
สี	ต้องไม่มีสี	10
กลิ่น	ต้องมีกลิ่นของวัตถุดิบที่ใช้ตามที่ระบุไว้ที่ฉลาก	40
คุณภาพโดยรวมของสุรากลั่นชุมชน	มีความใส ไม่มีสี มีกลิ่นและรสเป็นที่ยอมรับ	40

### สถานการณ์สุรากลั่นชุมชน

นับตั้งแต่ที่มีการอนุญาตให้มีการทำหรือผลิตสุรากลั่นได้โดยเสรีทำให้ประชาชนสนใจยื่นขออนุญาตทำสุรากลั่นชุมชนกันเป็นจำนวนมาก ปัจจัยที่ทำให้มีผู้ผลิตเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่วนหนึ่งมาจากการที่กรมสรรพสามิตได้ทำการปราบปรามผู้ผลิตสุราที่ไม่ได้รับอนุญาต (สุราเถื่อน) อย่างหนัก จนแทบจะไม่มีหลงเหลืออยู่เลย ส่วนหนึ่งมาจากการที่กรมสรรพสามิตได้ผ่อนคลายนโยบายระเบียบในการยื่นขออนุญาตทำสุรากลั่นในหลายข้อ รวมถึงปัจจัยอื่นๆ เช่น

- การไม่จำกัดขนาดพื้นที่ของสถานที่ทำสุรากลั่น ซึ่งจากเดิมจะต้องมีพื้นที่ไม่ต่ำกว่า 350 ไร่
- ระยะทางที่ต้องห่างจากแหล่งน้ำสาธารณะจากเดิมที่ต้องห่างเป็นระยะทางไม่น้อยกว่า 2 กิโลเมตร ลดลงเหลือไม่น้อยกว่า 100 เมตรเท่านั้น
- ลดกำลังการผลิตขั้นต่ำที่จากเดิมต้องผลิตให้ได้ขั้นต่ำวันละ 90,000 ลิตร คิดเทียบจากน้ำสุราที่แรงแอลกอฮอล์ 28 ดีกรี เปลี่ยนมาเป็นไม่จำกัดการผลิตขั้นต่ำ
- เพิ่มประเภทผู้ยื่นขออนุญาต ที่จากเดิมให้เฉพาะบริษัทจำกัด เท่านั้น แต่ระเบียบใหม่อนุญาตให้ได้ทั้ง บริษัท ห้างหุ้นส่วน สหกรณ์ กลุ่มองค์กรเกษตรกร สมาชิกกองทุนฟื้นฟู เป็นต้น
- ส่วนระเบียบการหรือแนวทางปฏิบัติอื่นๆ นั้น เหมือนกับการยื่นขออนุญาตผลิตสุราในพื้นที่เมือง
- ลดค่าธรรมเนียมใบอนุญาตทำสุรากลั่นจากเดิมปีละ 4,000 บาท ลดลงเหลือเพียง 1,000 บาท
- ลดค่าธรรมเนียมการทำแบ่งเชื้อสุรา จากเดิมปีละ 300 บาท ลงเหลือเพียงปีละ 50 บาท

นักวิเคราะห์ทางการตลาดได้ให้ข้อสังเกตเกี่ยวกับสุราชุมชน ไว้หลายประเด็น เช่น

1. ก่อนหน้าที่จะมีการอนุญาตให้ทำสุรากลั่นชุมชนได้โดยเสรี ได้มีกลุ่ม หรือองค์กรเครือข่ายสุราพื้นบ้านออกมาทำการประท้วงเรียกร้องสิทธิไม่เว้นแต่ละวัน และเกิดขึ้นทั่วทุกภาค



ของประเทศ บางจังหวัดเกิดเหตุการณ์รุนแรงถึงขนาดปิดล้อมสำนักงานสรรพสามิตจังหวัดโดยกลุ่มมือบักมีแต่เมื่อทางภาครัฐเปิดให้มีการขออนุญาตทำหรือผลิตสุราแช่พื้นเมืองได้ในขณะนั้น ทำให้ลดกระแสความรุนแรงลงไปได้ในระดับหนึ่ง แต่ก็ยังมีเหตุการณ์ประท้วงของมือบสุรากลั่นพื้นบ้านให้เห็นอยู่ประจำทุกเดือน อีกทั้งยังไม่มีที่ท่าจากกรมสรรพสามิตว่าจะอนุญาตให้ผลิตสุรากลั่นได้โดยเสรีหรือไม่ จนมาถึงเดือนมกราคม 2546 ได้เกิดเหตุการณ์เหมือนฟ้าผ่าโดยไม่มีเค้าฝัน เมื่อมีประกาศกระทรวงการคลังฉบับที่ 4 อนุญาตให้ผลิตสุรากลั่นชุมชนได้โดยเสรี ที่สำคัญคือมีของขวัญแถมให้ฟรีๆ โดยยังไม่ได้มีการร้องขอด้วยการลดอัตราภาษีสุรากลั่นจากเดิมลดร้อยละ 100 บาท (แห่งแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ 100%) ลดลงมาเหลือลดร้อยละ 70 บาท (แห่งแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ 100%)

2. ถ้าต้องการจะอนุญาตให้มีการเปิดสุรากลั่นโดยเสรี และลดขั้นตอนที่ยุ่งยากต่าง ๆ ลงก็ยอมได้ แต่ต้องมีข้อแม้ว่าสุราเถื่อนจะต้องหมดไปภายในเวลา 3 เดือน จะยอมถอยเพื่อเปิดไฟเขียวให้ ปรากฏว่าได้ผลเกินคาดภายใน 3 เดือน สุราเถื่อนหายไปจากประเทศไทยเกือบหมดสิ้น แต่คนกินคนดื่มสุรา ยังมีอยู่เท่าเดิม ซึ่งขณะนั้นผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชนกำลังอยู่ในระหว่างการยื่นขออนุญาตและอยู่ในระหว่างการรอผลการตรวจวิเคราะห์น้ำสุรา ผลประโยชน์ในระหว่างที่สุราเถื่อนหายไปอย่างรวดเร็ว สุราเถื่อนขาดตลาด จึงต้องตกอยู่กับโรงงานสุรากลั่นรายใหญ่รายเดิม ขายแบบสบาย ๆ ปลอดสุราเถื่อนมาแข่งขัน อีกทั้งยังไม่มีสุรากลั่นชุมชนออกมาขายตัดราคาแข่งโอกาสทองเช่นนี้ใครจะปล่อยให้หลุดมือไป จึงถือโอกาสอันดีนี้ขึ้นราคาขายสุราขาว เพื่อตุนกำไรไว้สู้กับบรรดาสุรากลั่นชุมชนจะพากันออกสู่ตลาด ด้วยเหตุนี้โรงงานสุรากลั่นรายใหญ่รายเดิมจึงได้ส่วนแบ่งตลาดมาเพิ่มแบบไม่ต้องออกแรงมาช่วงชิงตลาด อันเนื่องมาจากสุราเถื่อนได้หายไปทั้งหมด ซึ่งส่วนแบ่งตลาดนี้มีมากถึง 10 - 15 % ซึ่งคิดเป็นมูลค่าหลายพันล้านบาทต่อเดือน

3. นับจากที่ประกาศจากกรมสรรพสามิตอนุญาตให้มีการยื่นขอทำสุรากลั่นชุมชนออกมาได้ประมาณ 5 เดือนแรก สุรากลั่นชุมชนขวดแรกของประเทศไทยจึงได้ถูกผลิตออกมาและมีการทยอยออกสู่ตลาดรุ่นแรก ๆ จากผู้ผลิตประมาณ 120 รายเท่านั้น ด้วยความหวังเต็มเปี่ยมในการที่จะสร้างยอดขายแบบทะลุฟ้า ทั้งนี้เพราะมีการวางแผนไว้ว่าจะจำหน่ายในราคาที่ต่ำกว่าสุราขาวของโรงงานใหญ่ประมาณ 15 - 20 บาทต่อขวด ผลปรากฏว่าสุราขายหมดเกลี้ยงจากโรงงาน แต่ไปกองตักค้างอยู่เต็มร้านค้าปลีกและร้านตัวแทนจำหน่ายส่ง อันเนื่องมาจากความที่เป็นของใหม่ร้านค้าปลีกและตัวแทนจำหน่ายสุราร้านไหน ๆ ก็อยากจะลอง ผลปรากฏว่าร้านค้าปลีกและตัวแทนจำหน่ายส่งต่างขายได้น้อยมากจนถึงขั้นขายไปไม่ได้เลย อีกทั้งยังมีกระแสการวิจารณ์จากผู้บริโภคตามมาด้วย เช่น "สุรากลั่นของชุมชนมีกลิ่นเหม็นเหมือนเหล้าป่า" "ไม่หอมเหมือน



สุราโรงเลย"

4. จากกระแสการวิจารณ์ของผู้บริโภคในข้อ 3. "มีกลิ่นเหม็นเหมือนเหล้าป่า" "ไม่หอมเหมือนสุราโรงเลย" ทำให้ผู้ผลิตกลุ่มแรกเปลี่ยนกระบวนการผลิตจากการใช้ข้าวเป็นวัตถุดิบ หันมาใช้กากน้ำตาล (Mollase) เป็นวัตถุดิบ เพียงเพื่อแก้ปัญหาเรื่องกลิ่นดังกล่าวข้างต้น โดยไม่ทำการสำรวจปัญหาที่แท้จริงเพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพิ่มเติม พร้อมกับการลดราคาจำหน่ายลงอีกขวดละ 7-8 บาท อันเนื่องมาจากกากน้ำตาลมีราคาเพียงลิตรละ 2-2.5 บาทเท่านั้น โดยคาดว่า การปรับกลิ่นใหม่ และการลดราคาลงต่ำกว่าเดิมน่าจะเป็นกลยุทธ์ที่สามารถครองใจผู้บริโภค และแย่งส่วนแบ่งตลาดจากสุราโรงใหญ่มาได้อย่างสบาย แต่ผลปรากฏว่าที่ออกมากลับผิดความคาดหมาย กล่าวคือ "ยังคงขายไม่ได้เช่นเดิม" ทั้งนี้เพราะว่ากลยุทธ์นี้แสนจะเรียบง่าย และตื่นเกินไปเมื่อเทียบกับกลยุทธ์ "ซื้อสุราฟ่งเบียร์" แถมต้องมาเจอกับกลยุทธ์เด็ดดาบที่สองคือ "ซื้อเบียร์ 3 ขวดแถมฟรีอีก 1 ขวด" ร้านค้าปลีกและผู้ค้าส่งสุรากลั่นรายใหญ่ต่างมีสุราขาวจากโรงใหญ่สต็อกไว้เป็นจำนวนมาก จากกลยุทธ์ทางการตลาดที่แยบยลและยุทธวิธีที่มืตลาดดังกล่าว โดยการทุ่มตลาดในครั้งนี้ไม่ได้ใช้ทุนเดิมเลยแม้แต่บาทเดียว เพียงแต่นำเอาเงินส่วนที่ได้จากการได้รับส่วนลดค่าภาษีสุราสรรพสามิตที่ทางกรมสรรพสามิตลดให้มาใช้บางส่วนเท่านั้น

5. ระหว่างนี้ก็มีผู้ผลิตรายใหม่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยไม่ได้รับทราบข้อมูลข่าวสาร และความเคลื่อนไหวทางการตลาดของสุรากลั่นในปัจจุบันเลย จึงมีผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนเกิดขึ้นใหม่ จำนวนมากกว่า 2,500 ราย และกว่า 60% ใช้ข้าวเป็นวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งแน่นอนย่อมที่จะจำหน่ายในราคาที่สูงกว่าสุรากลั่นที่ผลิตมาจากกากน้ำตาล (Mollase) แต่ไม่ว่าจะผลิตมาจากข้าวหรือกากน้ำตาล ต่างก็ได้รับผลกระทบทางด้านการตลาดดังที่กล่าวมาข้างต้นเหมือนกัน ประกอบกับเป็นช่วงเวลาเข้าพรรษาที่ผู้บริโภคส่วนมากต่างลด ละ เลิก การดื่มสุราและของมีเมาในระหว่างฤดูกาลเข้าพรรษา โดยเฉพาะในปี 2546 ทั้งภาครัฐ องค์กรเอกชนและองค์กรอิสระ ได้มีการรณรงค์มากกว่าทุกๆ ปีทำให้ยอดการจำหน่ายสุรากลั่นลดลงกว่าปีก่อนๆ มากถึง 30% ประกอบกับช่วงนี้เป็นฤดูกาลเพาะปลูก นักนิยมการดื่มต่างออกไปประกอบอาชีพเพาะปลูก ทำให้ภาคการตลาดของสุรากลั่นชุมชนถึงทางตันชนิดคาดไม่ถึง มีผลทำให้ผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชนซึ่งส่วนมากเป็นผู้ผลิตรายย่อยที่มีทุนสำรองและเงินทุนหมุนเวียนน้อยจำเป็นต้องหาทางออกและทางรอดด้วยขายแบบลด - แลก - แจก - แถม จนผู้ประกอบการบางรายถึงกับต้องจำหน่ายในราคาต่ำกว่าต้นทุนมากถึงขวดละ 4-5 บาท เพียงเพื่อต้องการที่จะนำเงินสดมาหมุนเวียนและใช้จ่ายในกิจการ ถึงกระนั้นก็ตามร้านค้าหรือร้านตัวแทนจำหน่ายส่งก็ยังปฏิเสธการรับซื้อ อันเนื่องมาจากช่วงนี้เป็นช่วงที่ขายหรือระบายสุราก็ได้ช้า แต่หากจะให้รับซื้อไว้ก็ต้องเป็นระบบเครดิตที่ยาวนาน หรือ ฝากขายเท่านั้น

6. ก่อนจะถึงช่วงของการจำหน่ายได้ดี คือ ช่วงที่ออกพรรษาแล้วช่วงการเก็บเกี่ยวพืชผล การเกษตรแล้ว หรือตอนปลายปีต่อต้นปีใหม่นั้นเอง ซึ่งกว่าจะถึงเวลานั้น (อีกประมาณ 3 – 4 เดือน) ผู้ผลิตที่มีสายป่านสั้นหรือมีทุนหมุนเวียนน้อยคงต้องถึงกาลอวสานแน่

7. เมื่อถึงช่วงของการจำหน่ายได้ดี หรือ ช่วงเข้าสู่ช่วงเทศกาลปีใหม่และงานฤดูหนาว ซึ่งเป็นโอกาสทองแห่งการจำหน่ายสุรากลั่นของผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชน แต่ก็ใช่ว่าจะเป็นการทำกำไรได้ดี ทั้งนี้ เพราะว่าขณะนี้ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนได้ตั้งราคาจำหน่ายไว้ต่ำกว่าทุนมากถึง 4 – 5 บาท ดังนั้นการที่จะปรับราคาเพิ่มสูงขึ้นภายในครั้งเดียวย่อมไม่เป็นการยากที่จะยอมรับได้ ของร้านค้าปลีกหรือตัวแทนจำหน่ายส่ง อีกทั้งเมื่อถึงเวลาดังกล่าวโรงงานสุราใหญ่อาจจะใช้กลยุทธ์ ลด แลก แจก แถม ออกมาท่วมตลาดอีกก็ได้ โดยเฉพาะมาตรการการห้ามใช้กากน้ำตาลมาเป็น วัตถุดิบในการผลิตสุรากลั่นชุมชน นั้นหมายถึงกลยุทธ์ในการแข่งขันด้านราคาของสุรากลั่นชุมชน เพื่อสู้กับสุราโรงใหญ่ต้องมาเจอกับปัญหาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ กล่าวคือจะปรับราคาสูงขึ้นร้านค้า และตัวแทนจำหน่ายก็จะไม่รับซื้อแต่จะปรับราคาลดลงก็ไม่ได้เพราะสุรากลั่นที่ผลิตจากข้าวมีราคา ที่สูงกว่าที่ผลิตจากกากน้ำตาลของโรงงานสุราใหญ่ และหากสุรากลั่นชุมชนจะผลิตสุรจากาก น้ำตาลของโรงงานสุราใหญ่ และหากสุรากลั่นชุมชนจะผลิตสุรจากากน้ำตาลออกมาแข่งขัน ก็ไม่สามารถกระทำได้ เพราะผิดต่อเจตนาธรรมณ์และผิดต่อประกาศกระทรวงการคลัง

8. เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2546 ที่ประชุมคณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบในการลดค่าธรรมเนียมใบอนุญาตทำสุรากลั่นชุมชนจากปีละ 4,000 บาท เหลือเพียงปีละ 1,000 บาท และลด ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตทำแป้งเชื้อสุรจากปีละ 300 บาท เหลือปีละ 50 บาท จะมีผู้ประกอบการ สุรากลั่นเพิ่มขึ้นอีกจำนวน 3 – 4 เท่าของที่มีอยู่แล้ว

มาตรการของภาครัฐบาล และกระทรวงการคลังที่ออกมาแต่ละครั้ง ดูแล้วเหมือนกับว่า จะช่วยเหลือชุมชนหรือเกษตรกร แต่เมื่อพิจารณาและประมวลสถานการณ์ต่าง ๆ แล้วเป็นเพียงเพื่อ สนับสนุนให้มีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นมากรายด้วยการสนับสนุนให้ขออนุญาตได้ง่ายขึ้นเท่า นั้นเอง กล่าวคือให้สุรากลั่นชุมชนมาแข่งขันกันเอง และปล่อยให้ฆ่ากันตายไปเองเหมือนลาโทที่เป็น ตัวอย่างให้เห็นแล้ว

ส่วนมาตรการในการที่จะช่วยเหลือสุรากลั่นชุมชนในด้านการจัดจำหน่ายนั้นไม่มีเลย ทั้ง ๆ ที่ภาครัฐและกระทรวงการคลังสามารถที่จะทำได้ทันที เช่น

1. การลดอัตราภาษีสุรากลั่นชุมชน

2. รับผิดชอบการออกกระเปียบการปฏิบัติให้ยกเว้นภาษีเงินได้ 3 ปี ที่เคยประกาศไว้ ตั้งแต่มีการอนุญาตให้มีสุรากลั่นชุมชน แต่จนถึงปัจจุบันนี้ยังไม่มีระเบียบปฏิบัติออกมาเลย

3. จัดหาสถาบันการเงินให้ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน เพื่อขอรับสินเชื่อ นำเงินมาเป็นทุนหมุนเวียนด้านวัตถุดิบ ค่าอาคารเสตมพ์ และเงินทุนในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดเพื่อที่จะได้ทำการตลาดได้เหมือนโรงงานใหญ่ เช่น ทำโปสเตอร์จัดหน่วยรถจำหน่ายตรงเอง สามารถให้เครดิตแก่ร้านค้าได้มีหน่วยโฆษณาประชาสัมพันธ์ โดยเป็นการให้สินเชื่อแบบไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน แต่สามารถใช้ใบอนุญาตทำสุราใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตทั้งหมดที่มีอยู่ในโรงงานมาค้ำประกันแทน โดยให้กู้เพียงรายละ 200,000 – 300,000 บาท เท่านั้น ซึ่งมาตรการอย่างนี้ภาครัฐ หรือกระทรวงการคลังเองก็เคยช่วยเหลือธุรกิจอื่นๆ ที่มีความเสี่ยงกว่านี้มาก่อนหน้านี้แล้วทำไมจึงจะไม่สามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนได้ เช่น สินเชื่อห้องแถว แท็กซี่เอื้ออาหาร การแปลงสินทรัพย์เป็นทุน (นำที่ดิน สปก.มากู้ได้) เป็นต้น โดยให้ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) ธนาคารออมสิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ธพว.) เป็นสถาบันการเงินนำร่องในการปล่อยสินเชื่อ

4. ทำหน้าที่ประสานงานหรือทำโครงการความร่วมมือกับธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์ (ธกส.) องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร (อตก.) และองค์การคลังสินค้า (อคส.) เพื่อให้หน่วยงานหรือองค์กรเหล่านี้ให้เครดิตในการชำระเงินค่าวัตถุดิบ เช่น ข้าว ข้าวโพด ผลไม้ เป็นต้น โดยวัตถุดิบเหล่านี้ ธกส. อตก. อคส. ขณะนี้ก็ได้รับจําหน่ายจากเกษตรกรไว้ในราคาประกันอยู่แล้ว ดังนั้น หากหน่วยงานหรือองค์กรเหล่านี้นำพืชผลดังกล่าวมาจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ก็จะทำให้เกษตรกรที่นำพืชผลไปจำหน่ายไว้สามารถขายได้ในราคาที่สูงกว่าที่จำหน่ายไว้ อีกทั้งยังสามารถไถ่ถอนได้ก่อนกำหนดเวลาสัญญาจำหน่ายได้ เพียงแต่ทางหน่วยงานหรือองค์กรเหล่านี้จะต้องให้เครดิตหรือให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน เป็นเวลา 3 – 6 เดือนเท่านั้นเอง

มูลค่าการตลาดรวมของสุรากลั่นมีมากมายหลายหมื่นล้าน ย่อมเป็นสิ่งล่อใจแก่ผู้ต้องการอยากได้ อยากร่ำรวยเหมือนกับคนอื่นๆ เขาบ้างเป็นของธรรมดา แต่ใครใคร่ตรองดูว่าที่ตลาดสุรากลั่นที่มีมูลค่ามากมายมหาศาลเช่นนี้ เจ้าใหญ่รายเดิมเขาสร้างสมและสร้างตลาดให้เกิดมีมูลค่ามากมายมหาศาลเช่นนี้มายาวนาน 20 – 30 ปีแล้วและก็ต้องใช้ทุนในการสร้าง และทุนในการทำตลาดที่มากมายมหาศาลเช่นกัน

#### หลักเกณฑ์ในการดำเนินธุรกิจสุรากลั่นชุมชน

1. สุรากลั่นชุมชน คือ สุรากลั่นชนิดสุราขาว ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

- 1.1 ต้องมีแรงแอลกอฮอล์เกินกว่าสิบห้าดีกรี แต่ไม่เกินสี่สิบดีกรี
  - 1.2 ต้องมีปริมาณเมทิลแอลกอฮอล์ ฟิวเซลออยล์ เพอร์ฟิวรัส เอสเทอร์ แอลดีไฮด์ เอทิลคาร์บาเมต วัตถุเจือปนอาหารประเภทกรดเบนโซอิกหรือเกลือกรดเบนโซอิก และสารปนเปื้อนในน้ำสุราโดยเฉพาะสารหนูและตะกั่วไม่เกินมาตรฐานที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนด
  2. สถานที่ทำสุรา คือ โรงงานสุราตามพระราชบัญญัติสุรา พ.ศ.2493 ต้องมีลักษณะดังนี้
    - 2.1 ต้องแยกออกจากส่วนที่ใช้อยู่อาศัยโดยชัดเจน
    - 2.2 ต้องตั้งอยู่ในทำเล และสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม มีบริเวณและพื้นที่เพียงพอที่จะทำสุราโดยไม่ก่อให้เกิดอันตรายเหตุเดือดร้อนรำคาญหรือความเสียหายต่อบุคคลหรือทรัพย์สินของผู้อื่น
    - 2.3 ต้องตั้งอยู่ห่างจากแหล่งน้ำสาธารณะไม่น้อยกว่า 100 เมตร
    - 2.4 ต้องมีระบบบำบัดน้ำเสีย ที่ไม่ก่อให้เกิดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม (กรมควบคุมมลพิษได้กำหนดแนวทางปฏิบัติและรูปแบบวิธีบำบัดน้ำเสียเบื้องต้นไว้แล้ว)
    - 2.5 ต้องใช้เครื่องจักรที่มีกำลังการผลิตรวมต่ำกว่าห้าแรงม้าหรือใช้คนงานน้อยกว่าเจ็ดคนหรือกรณีที่ใช้เครื่องจักรและคนงาน เครื่องจักรต้องมีกำลังรวมต่ำกว่าห้าแรงม้า และคนงานต้องน้อยกว่าเจ็ดคน
  3. ผู้ขออนุญาตทำสุรามีคุณสมบัติอย่างใดอย่างหนึ่ง ดังต่อไปนี้
    - 3.1 เป็นสหกรณ์
    - 3.2 เป็นกลุ่มบุคคลธรรมดาผู้มีสัญชาติไทยตามกฎหมายเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน
    - 3.3 เป็นกลุ่มเกษตรกรที่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ.2542 และมีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ที่สถานที่ทำสุรากลั่นชุมชนตั้งอยู่ขณะที่ขออนุญาต
    - 3.4 เป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ที่มีผู้ถือหุ้นทุกคนมีสัญชาติไทย และมีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ที่สถานที่ทำสุรากลั่นชุมชนตั้งอยู่ขณะที่ขออนุญาต
    - 3.5 เป็นองค์กรเกษตรกรตามพระราชบัญญัติกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร พ.ศ.2542 และมีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ที่สถานที่ทำสุรากลั่นชุมชนตั้งอยู่ขณะที่ขออนุญาต
- ทั้งนี้ ผู้ขออนุญาตทำสุรากลั่นชุมชน ต้องไม่ใช่ผู้ได้รับอนุญาตทำสุราที่ใช้เครื่องจักร

ที่มีกำลังรวม ตั้งแต่ห้าแรงม้าขึ้นไปหรือใช้คนงานตั้งแต่เจ็ดคนขึ้นไป หรือกรณีที่ใช้เครื่องจักร และคนงานเครื่องจักรมีกำลังรวมตั้งแต่ห้าแรงม้าขึ้นไป และใช้คนงานตั้งแต่เจ็ดคนขึ้นไป และต้องไม่ใช่ตัวแทนโดยตรงหรือโดยอ้อมของผู้ได้รับอนุญาตทำสุราดังกล่าวข้างต้น

4. ผู้ขออนุญาตทำสุรากลั่นชุมชนต้องยื่นคำขออนุญาตสร้างสถานที่ทำสุรাত่อธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย พร้อมด้วยหลักฐานและเอกสาร ดังต่อไปนี้

4.1 แผนผังแสดงสถานที่ตั้งโดยสังเขป การติดตั้งอุปกรณ์ การหมักสุรา เครื่องต้มกลั่นสุรา รวมทั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์อื่นๆ ในการทำสุรา

4.2 แผนผังการก่อสร้างระบบบำบัดน้ำเสียตามที่กล่าวใน 2.4

5. เมื่อได้รับอนุญาตจากอธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย แล้วแต่กรณี ผู้รับอนุญาตต้องเริ่มดำเนินการทำสุรากลั่นชุมชนภายในระยะเวลาที่กำหนดในหนังสืออนุญาต ซึ่งต้องไม่เกินสามสิบหกเดือนนับแต่ได้รับหนังสืออนุญาตจากกรมสรรพสามิต แต่ทั้งนี้ผู้รับอนุญาตทำสุราดังกล่าวต้องแจ้งเป็นหนังสือให้อธิบดีกรมสรรพสามิตหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายทราบล่วงหน้าก่อนเปิดดำเนินการไม่น้อยกว่าสิบห้าวัน

ถ้าผู้ได้รับอนุญาตไม่ปฏิบัติตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ข้างต้น ให้ถือว่าสละสิทธิการได้รับอนุญาตทำสุรากลั่นชุมชน และจะเรียกร้องค่าเสียหายใด ๆ จากทางราชการไม่ได้

6. ก่อนดำเนินการทำและขายสุรากลั่นชุมชน ผู้ได้รับอนุญาตต้องทำสัญญาว่าด้วยการอนุญาตให้ทำและขายสุรากลั่นชุมชนกับอธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมายตามแบบและเงื่อนไขที่อธิบดีกรมสรรพสามิตกำหนด

7. สุรากลั่นชุมชน จะต้องทำขึ้นโดยวิธีการ ดังต่อไปนี้

7.1 นำวัตถุดิบจำพวกข้าวหรือแป้ง หรือผลไม้ หรือน้ำผลไม้ หรือผลผลิตทางการเกษตรอื่นๆ ไปหมักกับเชื้อสุรา เพื่อให้เกิดมีแรงแอลกอฮอล์ตามต้องการ

7.2 นำสุราที่ได้ตาม 7.1 ไปต้มกลั่นโดยใช้เครื่องต้มกลั่นสุราที่ติดตั้งในสถานที่ทำสุราที่ได้รับอนุญาต

8. สุรากลั่นชุมชนที่ผลิตได้แล้วก่อนนำออกจากสถานที่ทำสุรา ผู้ได้รับอนุญาตต้องส่งตัวอย่างให้ หน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง เพื่อทำการตรวจวิเคราะห์คุณภาพก่อน ดังต่อไปนี้

8.1 กรมสรรพสามิต กรมวิชาการเกษตร สถาบันราชภัฏ กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ กรมวิทยาศาสตร์บริการ หรือหน่วยงานของกรม หรือสถาบันดังกล่าว

8.2 หน่วยงานอื่นทั้งภาครัฐและเอกชนที่กรมสรรพสามิตให้ความเห็นชอบสำหรับค่าใช้จ่ายในการตรวจวิเคราะห์คุณภาพดังกล่าว ให้ผู้ได้รับอนุญาตเป็นผู้รับผิดชอบ

9. สุรากลั่นชุมชนที่จะนำออกจากสถานที่ทำสุราต้องบรรจุในภาชนะซึ่งต้องมีความเหมาะสม สะอาด ปิดให้สนิท และไม่ทำปฏิกิริยากับสุราและผลิตภัณฑ์ที่บรรจุนั้น และสามารถปิดแถมปีสุราปากภาชนะบรรจุได้

10. ฉลากที่ใช้ปิดภาชนะบรรจุสุรา อย่างน้อยต้องมีข้อความ ดังต่อไปนี้

10.1 ชื่อประเภทผลิตภัณฑ์ว่า “สุรากลั่นชุมชน”

10.2 ชนิดสุรว่าเป็น “สุราขาว”

10.3 ชื่อสุรา

10.4 ส่วนประกอบหลัก หรือวัตถุดิบที่ใช้ทำสุรานั้น

10.5 แรงแอลกอฮอล์เป็นดีกรี หรือร้อยละโดยปริมาตร

10.6 ปริมาตรสุทธิ

10.7 วันเดือนปีที่ทำหรือผลิต หรือรหัสรุ่นที่บรรจุ

10.8 คำเตือนตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด เช่น การดื่มสุราทำให้ความสามารถ

ในการขับขี่ยานพาหนะลดลง

10.9 ชื่อผู้ได้รับอนุญาต และชื่อสถานที่ทำสุรา (ถ้ามี)

10.10 ที่ตั้งของสถานที่ทำสุรา

10.11 เครื่องหมายการค้าที่จดทะเบียน (ถ้ามี)

11. ผู้ได้รับอนุญาตต้องแจ้งราคาขาย ณ สถานที่ทำสุรา รวมทั้งเงินหรือผลประโยชน์อื่นใดที่อาจคำนวณได้เป็นเงินได้ซึ่งผู้ซื้อชำระให้หรือให้ด้วยประการใดๆ ให้อธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย ตามแบบและระยะเวลาที่กรมสรรพสามิตกำหนด

12. ผู้ได้รับอนุญาตมีหน้าที่ต้องเสียค่าธรรมเนียมใบอนุญาตประจำปี และปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบที่เกี่ยวกับค่าธรรมเนียมและภาษีสุรา

13. ผู้ได้รับอนุญาตต้องปิดแถมปีสุราที่ภาชนะบรรจุสุราทันทีที่นำสุราบรรจุในภาชนะเสร็จ ทั้งนี้ภายใต้การควบคุมของพนักงานเจ้าหน้าที่

14. ผู้ได้รับอนุญาตจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ และเงื่อนไขในข้อ 7 ข้อ 8 ข้อ 9 ข้อ 10 ข้อ 11 ข้อ 12 และข้อ 13 จึงจะมีสิทธินำสุรากลั่นชุมชนออกจากสถานที่ทำสุราเพื่อจำหน่าย ได้ทั่วราชอาณาจักร เว้นแต่อธิบดีกรมสรรพสามิตสั่งการเป็นอย่างอื่น หรือกรณีนำสุรากลั่นชุมชนออกจากสถานที่ทำสุราเพื่อใช้เป็นตัวอย่างตามข้อ 8

15. การรับ การนำส่ง และการนำฝาก เงินค่าภาษีสุรา เงินประกันการปฏิบัติตามสัญญา เงินค่าปรับตามสัญญา และเงินอื่นใด ให้เป็นไปตามระเบียบที่กรมสรรพสามิตและกรมบัญชีกลาง กำหนด

16. การขออนุญาตก่อสร้างโรงงานผลิตสุรากลั่นที่ใช้เครื่องจักรมีกำลังรวมตั้งแต่ห้าแรงม้า ขึ้นไป หรือใช้คนงานตั้งแต่เจ็ดคนขึ้นไป หรือกรณีที่ใช้เครื่องจักรและคนงาน เครื่องจักรมีกำลังรวม ตั้งแต่ห้าแรงม้าขึ้นไป และใช้คนงานตั้งแต่เจ็ดคนขึ้นไป และการทำและขายส่งสุรากลั่นที่เป็น การประกอบกิจการขนาดใหญ่ หรือไม่เป็นไปตามเงื่อนไข ให้ดำเนินการตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเพิ่มเติมที่กระทรวงการคลังได้กำหนดไว้ก่อนแล้ว ตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ.2543 ลงวันที่ 6 ตุลาคม 2543

17. ผู้ได้รับอนุญาตต้องทำบัญชีแสดงผลการทำสุรา การใช้ และการนำวัตถุดิบเข้ามา ในสถานที่ทำสุราตามแบบที่กรมสรรพสามิตกำหนด โดยยื่นบัญชีตามแบบดังกล่าวทุกเดือน ต่ออธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย ภายในวันที่สิบของเดือนถัดไป

#### ขั้นตอนการทำธุรกิจการผลิตสุรากลั่นชุมชน

##### 1. เตรียมเอกสารการยื่นขออนุญาต

###### 1.1 คำขออนุญาตก่อสร้างสถานที่ทำสุรากลั่นชุมชน

คำขออนุญาตก่อสร้างสถานที่ทำสุรากลั่นชุมชน ขอแบบฟอร์มคำขอได้จาก สำนักงานสรรพสามิตพื้นที่หรือสรรพสามิตพื้นที่สาขา แล้วนำมากรอกรายละเอียดต่าง ๆ ให้ครบถ้วน พร้อมกับลงลายมือชื่อของหุ้นส่วนผู้จัดการ หรือลงลายมือชื่อของผู้รับมอบอำนาจในกรณีที่มีการมอบอำนาจให้หุ้นส่วนคนอื่นเป็นผู้ขออนุญาตแทน

###### 1.2 สำเนาใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน

###### 1.3 สำเนาหนังสือรับรองนิติบุคคล

###### 1.4 สำเนารายละเอียดวัตถุประสงค์ห้างหุ้นส่วนจำกัด

ในกรณีที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดเดิมอยู่แล้วให้ไปจดทะเบียนวัตถุประสงค์ที่ สำนักงานพาณิชย์พื้นที่ที่ตั้งอยู่ แต่หากจดห้างฯ ใหม่ก็จะต้องให้มีวัตถุประสงค์ที่เกี่ยวกับการทำ สุรากลั่นโดยมีข้อความของวัตถุประสงค์ดังนี้ “ประกอบกิจการผลิตและค้าหัวเชื้อสุรา สุรากลั่น สุราต่างประเทศ สุราแช่ สุราผลไม้ สุราพื้นเมือง ไวน์ เพื่อจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ”

###### 1.5 สำเนาทะเบียนบ้านและบัตรประจำตัวประชาชนของผู้ถือหุ้น

ข้อสำคัญในส่วนนี้ คือ ผู้ถือหุ้นทั้งหมดจะต้องมีภูมิลำเนาในพื้นที่สถานที่ทำ

สุรากลั่นชุมชนตั้งอยู่ ณ วันที่ขออนุญาต กล่าวคือ ผู้ถือหุ้นทุกคนจะต้องมีภูมิลำเนาอยู่ในเขต จังหวัดที่เป็นที่ตั้งสถานที่ทำสุรากลั่นจนถึงวันยื่นขออนุญาตแต่หากได้รับอนุญาตแล้วจะมีภูมิลำเนา อยู่ที่ไหนก็ได้ ด้วยเหตุนี้จึงต้องนำส่งเอกสารทะเบียนบ้านของผู้ถือหุ้นทุกคน

#### 1.6 สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนผู้มีอำนาจลงนามที่ยื่นขออนุญาต

ผู้มีอำนาจลงนาม หมายถึง หุ้นส่วนคนใดคนหนึ่งหรือสองคน ตามที่ระบุไว้ใน การขอจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนหรือสหกรณ์ ฯลฯ หรือ หุ้นส่วนผู้จัดการ หรือหากมีการมอบอำนาจ ผู้มีอำนาจลงนามก็คือผู้รับมอบอำนาจ

#### 1.7 หนังสือมอบอำนาจ และสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนผู้รับมอบอำนาจ

หนังสือมอบอำนาจ หากเป็นการมอบอำนาจหลาย ๆ เรื่องจะต้องปิดอากร 30 บาท และควรทำหนังสือมอบให้มีรายละเอียดหรือหน้าที่ของผู้รับมอบอำนาจให้ครบถ้วน

#### 1.8 แผนผังแสดงที่ตั้งสถานที่ทำสุราโดยสังเขป

#### 1.9 แผนผังแสดงบริเวณที่ตั้งโรงงาน

แผนผังโดยสังเขป ควรลงรายละเอียดเกี่ยวกับอาณาบริเวณและพื้นที่ข้างเคียง โดยชัดเจน และต้องห่างแหล่งน้ำสาธารณะไม่น้อยกว่า 100 เมตร ควรระบุแหล่งน้ำลงในแผนผังด้วย

#### 1.10 แผนผังการติดตั้งอุปกรณ์การทำสุรา

จุดสำคัญของการแสดงแผนผัง คือ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่มีกำลังแรงม้า เช่น บิมน้ำ เต่าให้พลังงาน (เต่าต้มกลั่น, เต่านิ่งข้าว) เป็นต้น โดยต้องระบุจำนวนแรงม้าประกอบ อุปกรณ์ต่าง ๆ ไว้ในแผนผังด้วย อีกทั้งต้องแสดงตำแหน่งส่วนผลิตที่สำคัญ เช่น ตำแหน่งที่ตั้งถังหมัก ตำแหน่งบ่อบำบัดน้ำเสีย ตำแหน่งบริเวณเก็บสุราที่รอการปิดอากรแสดมป์ เป็นต้น

#### 1.11 แผนผังการก่อสร้างบ่อบำบัดน้ำเสีย

การก่อสร้างบ่อบำบัดน้ำเสียควรคำนึงถึงการรองรับปริมาณน้ำเสียที่มีในแต่ละวัน และสร้างบ่อบำบัดน้ำเสียให้มีขนาดที่สามารถรองรับน้ำเสียได้อย่างน้อย 7 วันขึ้นไป

1.12 สำเนาหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์หรือสิทธิครอบครองในพื้นที่ที่ดิน ที่ตั้งสถานที่ทำสุราหรือหนังสือแสดงความยินยอมให้ใช้พื้นที่ดินที่เป็นที่ตั้งสถานที่ทำสุรา

ในกรณีที่ดินที่มีการเช่าให้นำสัญญาเช่าไปประกอบการพิจารณา แต่หาก ไม่มีสัญญาเช่าจะต้องให้เจ้าของกรรมสิทธิ์ทำหนังสือแสดงความยินยอมให้ใช้ที่ดินนั้นเป็นสถานที่ทำสุรากลั่นชุมชน และถึงแม้ว่าหุ้นส่วนผู้จัดการจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินแปลงนั้น ก็จะต้อง มีหนังสือแสดงความยินยอมให้ห้างฯ ใช้ที่ดินนั้นในการทำสุรากลั่นชุมชน



### 1.13 เอกสารแสดงกรรมวิธีในการทำสุรา

คือการอธิบายขั้นตอนในการทำหรือผลิตสุรากลั่นชุมชนตั้งแต่การเตรียมวัตถุดิบไปจนถึงขั้นตอนการบรรจุเพื่อรอการจำหน่าย ที่สำคัญคือการชี้แจงรายละเอียดในสัดส่วนของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ทั้งนี้เพื่อผลในด้านการแสดงบัญชีสุราที่ต้องยื่นต่อสรรพสามิตในทุก ๆ เดือน

### 1.14 หนังสือนำส่งเอกสารประกอบคำขอ

คือ หนังสือนำส่งเอกสารประกอบการพิจารณาดังกล่าวข้างต้นทั้งหมด เพื่อเสนอสรรพสามิตพื้นที่

## 2. ขั้นตอนการแจ้งการก่อสร้างแล้วเสร็จ

เมื่อทางสำนักงานสรรพสามิตพื้นที่ได้รับคำขอและเอกสารประกอบการพิจารณาครบถ้วนสมบูรณ์แล้วทางสรรพสามิตพื้นที่จะจัดส่งเจ้าหน้าที่มาตรวจสถานที่ทำสุรา (ภายในเวลาไม่เกิน 5 วันทำการ) ว่าถูกต้องตามระเบียบฯ หรือไม่ หากถูกต้องตามระเบียบฯ และตามประกาศของกรมสรรพสามิต ทางสรรพสามิตพื้นที่จะอนุญาตให้ทำการก่อสร้างได้ หลังจากนั้น ผู้ประกอบการจะต้องทำการก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาตามระเบียบฯ ของกรมสรรพสามิต เมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จทางผู้ประกอบการจะต้องแจ้งต่อสรรพสามิตพื้นที่ให้ทราบเพื่อให้ทางสรรพสามิตพื้นที่จะได้จัดส่งเจ้าหน้าที่มาตรวจสถานที่ทำสุราอีกครั้ง เพื่อที่จะได้ทำการอนุญาตให้ทำสุรากลั่นชุมชนได้ต่อไป

ในกรณีที่ผู้ประกอบการมีความมั่นใจว่าสถานที่ทำสุราของตนเองห่างจากแหล่งน้ำสาธารณะเกิน 100 เมตร และไม่สร้างความรำคาญแก่ผู้อยู่อาศัยใกล้เคียง ผู้ประกอบการสามารถทำการสร้างสถานที่ทำสุราไปจนแล้ว แล้วยื่นใบคำขอในลักษณะของการปรับปรุงสถานที่เดิม พร้อมทั้งส่งเอกสารประกอบการต่าง ๆ ไปพร้อมกันให้ครบ แจ้งให้ทางสรรพสามิตพื้นที่ทราบว่าพร้อมที่จะดำเนินการทำสุรากลั่นชุมชนเพื่อให้เจ้าหน้าที่ได้มาตรวจสถานที่เพียงครั้งเดียวได้

## 3. ขั้นตอนการทำสัญญาและขอรับใบอนุญาตในการทำและขายสุรา

เมื่อสรรพสามิตพื้นที่มาตรวจสถานที่ทำสุราและตอบอนุญาตแล้ว ทางสรรพสามิตพื้นที่จะนัดวันทำสัญญาว่าด้วยการทำสุรากลั่นชุมชน ซึ่งเมื่อทำสัญญาแล้วทางผู้ประกอบการจะต้องเสียค่าธรรมเนียมใบอนุญาตในการทำสุรากลั่นชุมชนประจำปี จำนวน 4,000 บาท (ปัจจุบันเรียกเก็บค่าธรรมเนียม 1,000 บาท) และเสียค่าใบอนุญาตในการทำแบ่งเชื้อสุราอีก จำนวน 300 บาท (ปัจจุบันเรียกเก็บค่าธรรมเนียม 50 บาท) เมื่อเสร็จสิ้นขั้นตอนนี้แล้วผู้ประกอบการจึงจะสามารถทำการหมักสุราและกลั่นสุราได้

#### 4. ขั้นตอนการส่งตัวอย่างน้ำสุราเพื่อไปตรวจวิเคราะห์

เมื่อผู้ประกอบการได้ทำการผลิตและกลั่นสุราแล้วให้นำตัวอย่างน้ำสุราที่ผลิตได้ปรุงแต่งแรงแอลกอฮอล์ตามที่ต้องการที่จะผลิตออกจำหน่ายจำนวนตัวอย่างละประมาณ 3 ลิตร หรือ 4 ขวด (0.625 ลิตรหรือขวดเบียร์) เช่น ถ้าต้องการผลิตสุรากลั่นชุมชนขนาดแรงแอลกอฮอล์ 40 และ 35 ดีกรี เพื่อการจำหน่าย ผู้ประกอบการจะต้องส่งตัวอย่างน้ำสุรา 40 ดีกรี จำนวน 4 ขวด และ 35 ดีกรี จำนวน 4 ขวด รวม 8 ขวด โดยส่งไปยังสรรพสามิตพื้นที่ เพื่อทางสรรพสามิตพื้นที่จะได้นำส่งตัวอย่างน้ำสุราไปตรวจวิเคราะห์ยังกรมสรรพสามิตต่อไป หากผู้ประกอบการใดต้องการความรวดเร็ว ก็สามารถขออนุญาตจากสรรพสามิตพื้นที่นำส่งตัวอย่างน้ำสุราไปยังกรมสรรพสามิตด้วยตนเองได้ ในการตรวจวิเคราะห์ของกรมสรรพสามิตจะใช้เวลาประมาณ 12 – 20 วัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลำดับที่ที่ผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ส่งไปตรวจวิเคราะห์ด้วย

#### 5. ขั้นตอนการแจ้งโครงสร้างราคาและขออนุญาตใช้ฉลาก

เมื่อผลวิเคราะห์การตรวจตัวอย่างน้ำสุรากลั่นได้ผ่านมาตรฐานตามที่กรมสรรพสามิตกำหนดแล้ว ผู้ประกอบการจะต้องยื่นแบบโครงสร้างต้นทุนและราคาขาย ยื่นหนังสือขออนุญาตใช้ฉลากพร้อมตัวอย่างฉลาก ซึ่งฉลากจะต้องมีข้อความตามที่ประกาศกรมสรรพสามิต และกระทรวงสาธารณสุขกำหนดไว้ด้วย ไปยังสรรพสามิตพื้นที่

#### 6. ขั้นตอนการขอเบิกอากรแสดมปีสุรา

เมื่อผู้ประกอบการทำการผลิตสุรา และบรรจุขวดแล้วต้องการที่จะนำสุรารออกไปจำหน่ายนอกโรงงาน ผู้ประกอบการจะต้องยื่นหนังสือขอเบิกอากรแสดมปีจากสรรพสามิตพื้นที่ พร้อมชำระค่าอากรแสดมปี และนำแสดมปีมาปิดที่ฝาของภาชนะบรรจุสุรากลั่นจึงจะสามารถนำออกไปจำหน่ายได้

#### แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับทางธุรกิจ

จากกรอบแนวคิดดังกล่าว สามารถนำทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับทางด้านธุรกิจมาสนับสนุนความคิดโดยมีการอ้างอิงแนวความคิดที่ใช้กันโดยสากล โดยมีรายละเอียดดังนี้

##### องค์การและการจัดการ

องค์การ คือการรวมตัวของบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป โดยมีการกำหนดเป้าหมายร่วมกัน ในการทำกิจกรรมใด กิจกรรมหนึ่ง ให้บรรลุเป้าหมายนั้น และมีการกำหนดโครงสร้าง ระบบกระบวนการ และหลักเกณฑ์ที่แน่นอน

### เป้าหมายขององค์การ

ลักษณะองค์การ	เป้าหมาย		
	กำไร	บริการ	รับผิดชอบต่อสังคม
องค์การธุรกิจ	เน้นมากที่สุด	เน้นมาก	เน้นปานกลาง
องค์การราชการ	เน้นปานกลาง	เน้นมากที่สุด	เน้นมากที่สุด

องค์การดำรงอยู่และเกิดสัมฤทธิ์ผลตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องอาศัยกระบวนการจัดการหรือกระบวนการบริหารที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนการรู้จักใช้เทคนิควิธีการต่าง ๆ ที่จะนำองค์การไปสู่เป้าหมาย

การจัดการเป็นศิลปะของการใช้บุคคลอื่นทำงานให้แก่องค์การ เป็นการมองว่าสมาชิกในองค์การเป็นสื่อกลางที่ทำให้องค์การบรรลุเป้าหมาย เปรียบสมาชิกในองค์การเป็น เช่น วัตถุดิบของ ที่จะต้องปฏิบัติกิจกรรมต่าง ๆ ตามที่ได้มีการกำหนด แต่ในความเป็นจริงสมาชิกในองค์การเป็นมนุษย์ที่มีความต้องการ มีความมุ่งหวังในความเจริญก้าวหน้า

เพื่อให้การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ขององค์การไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้โดยผ่านกระบวนการที่เป็นระบบ มีการประสานงาน และความร่วมมือร่วมใจจากทรัพยากรมนุษย์ ขั้นตอนและกระบวนการต่าง ๆ ที่จะทำให้องค์การประสบความสำเร็จตามจุดมุ่งหมาย คือ การวางแผน การจัดองค์การ การจัดบุคคลเข้าทำงาน การสั่งการ การควบคุม เป็นต้น

#### การบริหารด้านการตลาด

มีการให้ความสำคัญที่ส่วนประสมทางการตลาด คือ

- ผลิตภัณฑ์ (product) รูปแบบสินค้า รูปแบบบรรจุภัณฑ์ คุณภาพสินค้า เป็นต้น
- ราคา (price) วิธีการตั้งราคา ราคาต่ำกว่าหรือสูงกว่าคู่แข่ง ราคาตามช่วงเวลา หรือ

ฤดูกาล

- ช่องทางการจัดจำหน่าย (place) ช่องทางในการขาย ค้าปลีกหรือค้าส่ง ขายผ่านพ่อค้า

คนกลาง

- การส่งเสริมการขาย (promotion) การประชาสัมพันธ์ การออกงาน การลด แลก แจก

แถม การให้ข่าว เป็นต้น

### การบริหารการผลิต

การผลิตสินค้าหรือบริการทำให้การปฏิบัติการในองค์การเป็นระบบที่มีลักษณะเฉพาะร่วมกันอยู่อย่างหนึ่ง คือ ต้องแปรรูปสิ่งป้อนเข้าให้กลายเป็นสิ่งส่งออก สำหรับนำไปเสนอขาย ต่อตลาดเป้าหมายต่อไป ซึ่งมีกิจกรรมทางการผลิต คือ การวางแผนการผลิตและต้นทุนการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพยากรณ์การผลิต การบริหารสินค้าคงคลัง การจัดตารางการผลิต การบริหารแรงงานการผลิต การบำรุงรักษาเครื่องจักรอุปกรณ์ เป็นต้น

### การเงินการบัญชี

ในการดำเนินธุรกิจ ขนาดของธุรกิจที่ประกอบการอาจจะมีขนาดเล็กบ้างใหญ่บ้าง ตามประเภทของธุรกิจ หากเป็นธุรกิจขนาดเล็กธุรกิจนั้นก็มักจะมีบุคลากรไม่มากนัก การตัดสินใจ และการบริหารงานทั้งหมดก็มักจะถูกเป็นหน้าที่ของเจ้าของ แต่ถ้าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ต้องใช้เงินลงทุนสูงมีบุคลากรมากมาย การจัดองค์การก็เป็นไปอย่างสลับซับซ้อนแต่ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือธุรกิจขนาดใหญ่ธุรกิจทุกธุรกิจจำเป็นต้องมีงานที่สำคัญ 4 ประการ คือ งานการเงิน งานการตลาด งานการผลิตบริการ และงานบุคลากร สำหรับการบริหารงานด้านการเงินนับว่าเป็นงานที่สำคัญต่อความอยู่รอด และความสำเร็จของธุรกิจเป็นอันมาก งานการเงินมีความสัมพันธ์กับงานด้านอื่น ๆ ของธุรกิจในทุกด้าน ดังนั้นในการดำเนินธุรกิจผู้บริหารจึงจำเป็นต้องให้ความสนใจกับงานการเงินในการวางแผนทางการเงิน เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายของธุรกิจ การจัดหาเงินทุน การจัดสรรเงินทุน ตลอดจนการควบคุมทางการเงิน ทั้งนี้เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ธุรกิจต้องการ

### การจัดการทรัพยากรมนุษย์

ในบรรดาทรัพยากรการบริหาร อันประกอบด้วย คน เงิน วัสดุ ดิน เครื่องจักร การจัดการ การตลาด และเวลานั้น เป็นที่ยอมรับกันอย่างเป็นสากลว่า คนเป็นทรัพยากรที่ทรงคุณค่าที่สุดขององค์การ จนกล่าวได้ว่าทรัพยากรมนุษย์เป็นสินทรัพย์ที่มีทั้งคุณค่าและเกียรติภูมิ ทั้งนี้ เพราะทรัพยากรมนุษย์จะทำหน้าที่ “บริหาร ทรัพยากรอื่น ๆ จนกระทั่งกลายเป็นผลผลิต ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปของสินค้าหรือบริการขึ้นอยู่กับประเภทและวัตถุประสงค์ขององค์การ ดังนั้นองค์การใดที่สามารถสรรหา พัฒนาและธำรงไว้ซึ่งบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และคุณสมบัติที่เหมาะสม องค์การนั้น ย่อมมีศักยภาพที่จะปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

ภารกิจหลักของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ไม่ว่าจะเป็นองค์การขนาดใดจะต้องจัดให้ตอบสนองต่อนโยบายกลยุทธ์ทางธุรกิจ โดยแผนทรัพยากรมนุษย์จะต้องสอดคล้องกับกลยุทธ์

ด้านอื่น ๆ ได้แก่ การตลาด การเงิน การผลิต และการวิจัย เป็นต้น เมื่อกลยุทธ์ด้านใดเปลี่ยนแปลง กลยุทธ์ด้านทรัพยากรมนุษย์จะต้องเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย โดยมีบทบาทหน้าที่ดังต่อไปนี้ คือ การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ การสรรหาและการคัดเลือก การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ค่าตอบแทน และผลประโยชน์เกื้อกูล ความปลอดภัยและสุขภาพ พนักงานสัมพันธ์และแรงงานสัมพันธ์ และการวิจัยด้านทรัพยากรมนุษย์ เป็นต้น

### แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจชุมชน

คำว่า “ธุรกิจ” ในความหมายทางเศรษฐศาสตร์และการค้า หมายถึง (อารี พงษ์เวช, 2522. หน้า 67)

1. กิจกรรมใด ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตหรือการแลกเปลี่ยนสินค้า หรือการให้บริการทางการเงินหรืออื่น ๆ แก่ประชาชนเพื่อให้ได้กำไร
2. กิจกรรมใด ๆ ที่ประกอบทางเศรษฐกิจซึ่งตั้งขึ้นเพื่อให้ได้กำไร

จากความหมายดังกล่าว คำว่า “ธุรกิจ” หรือธุรกรรมทางเศรษฐกิจที่มีลักษณะเป็นธุรกิจ จะต้องเป็นธุรกรรม จัดตั้งขึ้นมาเพื่อให้ได้กำไร อย่างไรก็ตามผู้ศึกษา หรือผู้วิจัยในสาขาอื่น ๆ อาจพิจารณา คำว่า “ธุรกิจ” แปรผันไปตามสาขาวิชาที่ตนศึกษาอยู่ก็ได้ แต่คำว่าที่ใช้งานวิจัยขึ้นนี้เป็น การใช้ในความหมายทางเศรษฐศาสตร์และการค้า

ดังนั้น คำว่า “ธุรกิจชุมชน” ในที่นี้จึงหมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนที่ต้องการได้กำไร ลักษณะอย่างไรถึงจะเรียกว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ของชุมชน” หรือธุรกิจ “ของชุมชน”

ในทางเศรษฐศาสตร์ความเป็นเจ้าของพิจารณาจากการครอบครองและควบคุมปัจจัยการผลิต กล่าวอีกนัยหนึ่ง ความเป็นเจ้าของ (Ownership) หมายถึง การมีสิทธิอันสมบูรณ์ (ultimate right) ในการครอบครองและควบคุมปัจจัยหรือทรัพย์สินเหล่านั้น เพื่อวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของผู้เป็นเจ้าของ (S.E. Stiegeler, 1976 : 288)

ดังนั้น การพิจารณาว่าธุรกิจใดหรือธุรกรรมทางเศรษฐกิจใดเป็นของชุมชนหรือไม่ จึงต้องพิจารณาจากข้อเท็จจริงว่า ปัจจัยการผลิต (ที่ดิน ทุน แรงงาน) หรือองค์กรแห่งธุรกรรมนั้นเป็นของชุมชนหรือไม่ ชุมชนมีอำนาจมากน้อยแค่ไหนในการควบคุมได้ หรือกรรมสิทธิ์ส่วนใหญ่เป็นของสมาชิกชุมชน

แต่ในความเป็นจริง “ธุรกิจ” ที่กำลังดำเนินงานอยู่ในชุมชน หากแบ่งตามลักษณะของการถือครองปัจจัยการผลิตหรือตามลักษณะของการผลิตหรือตามลักษณะของกรรมสิทธิ์ มีหลายประเภทคือ

1. ประเภทที่ชุมชนไม่มีส่วนร่วมในการถือครองกรรมสิทธิ์โดย “ธุรกิจ” เป็นของนักลงทุนภายนอกชุมชน ที่ต้องการเข้าไปลงทุน ด้วยเหตุผลของการพยายามที่จะลดต้นทุนด้านแรงงาน ด้านสิทธิพิเศษจากการลงทุนพื้นที่เขต 3 หรือ เขตที่ห่างไกลจากจังหวัดใกล้เคียงกรุงเทพฯ แต่การลงทุนเหล่านี้ทำให้ชุมชน ได้รับประโยชน์ในแง่ที่แรงงานมีแหล่งงานใกล้ชุมชน ไม่ต้องอพยพไปหางานทำในเมือง ธุรกิจประเภทนี้ควรเรียกว่า “ธุรกิจในชุมชน” แต่ไม่ใช่ธุรกิจของชุมชน ตัวอย่างเช่น โรงงานรองเท้าแพน ที่ขยายกิจการโรงงานไปตั้งในจังหวัดต่างๆ

2. ประเภทที่ให้สมาชิกชุมชนมีกรรมสิทธิ์ร่วมโดยเริ่มต้นการลงทุนเป็นของนักลงทุนทั้งหมด ต่อมาได้มีความพยายามที่จะให้ชุมชนหรือสมาชิกชุมชนเรียนรู้ในการบริหารจัดการด้วยตนเอง จึงมีการจัดตั้งองค์กรธุรกิจของชุมชนขึ้นมา รับเหมางานช่วงการผลิตไปทำ เช่น กรณีของบริษัทรองเท้าบาจาร์ร่วมกับสมาคมวางแผนและพัฒนาประชากร ที่ได้จัดตั้งกลุ่มชาวบ้านเป็นสหกรณ์ และรับงานการผลิตรองเท้าบาจาร์ เป็นต้น

3. ธุรกิจที่เกิดจากการสนับสนุน และช่วยเหลือด้านการลงทุนจากองค์กร NGOs NGOs ไทยส่วนใหญ่ได้เงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ NGOs บางส่วนได้นำเงินมาพัฒนาธุรกิจให้แก่สมาชิกชุมชน เช่นกรณีของกลุ่มแม่หญิง จ.ขอนแก่น ที่สมาชิกของกลุ่มทำการผลิตผ้าแพรรณพื้นเมืองออกขาย โดยที่ต่างประเทศให้กู้แก่กลุ่มกรรมการประสานงานพัฒนาชนบทอีสานหรือ Coordinating Committee on Rural Development of the Northeast = CCRD ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 CCRD ปล่อยให้แก่กลุ่มผู้ผลิตผ้าร้อยละ 8 กลุ่มผู้ผลิตผ้าปล่อยให้สมาชิกร้อยละ 12 เงินกู้ก่อนหน้านี้สมาชิกนำไปซื้อวัตถุดิบและเครื่องมือการผลิต เมื่อผลิตได้แล้ว กลุ่มแม่หญิงเป็นผู้ช่วยเหลือด้านตลาดและด้านการขาย รูปแบบนี้อาจจะเรียกได้ว่า เป็นธุรกิจของครัวเรือนในชุมชน เพราะดูเหมือนว่า ปัจจัยการผลิตของแต่ละครัวเรือนแยกส่วนกันไม่ได้มีการจัดตั้งขึ้นมาเป็นองค์กรธุรกิจที่แต่ละคนถือกรรมสิทธิ์ร่วมกันแต่มีลักษณะเป็นการผลิตที่ไม่ใช่องค์กรธุรกิจโดยตรง ก็มีลักษณะคล้าย ๆ กัน

4. ประเภทธุรกิจที่ชุมชนถือกรรมสิทธิ์ร่วมกันกับองค์กรภายนอกธุรกิจประเภทนี้ส่วนหนึ่งเกิดจากความพยายามของหน่วยงาน NGOs ที่ต้องการให้ชาวบ้านรวมตัวกันประกอบการผลิตและการขายเชิงธุรกิจ เพื่อยกระดับรายได้และการจัดการ เช่น กลุ่ม “พรรณไม้” ที่รวมกลุ่มแม่บ้านทอผ้าในจังหวัดร้อยเอ็ดเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชน โดยมี NGOs คือสมาคมเทคโนโลยีที่เหมาะสม (Appropriate Technology Association = ATA) ลงทุนในอัตราส่วน 69% และชาวบ้านหรือกลุ่มแม่บ้านทอผ้า 31% (มานะ นาคำ, 2540: 73-78)

รูปแบบการถือกรรมสิทธิ์ร่วม หากร่วมกับ NGOs โดยทั่วไปจะไม่ค่อยมีปัญหา เพราะ NGOs ส่วนใหญ่ไม่ใช่องค์กรแสวงหากำไรเป็นด้านหลัก (Non – Profit oriented) แม้ต้องการกำไรก็หวังกำไรที่ต้องการใช้ยกระดับคุณภาพชีวิตของชุมชน มากกว่าที่จะเป็นกำไรที่สะสมความมั่งคั่งให้แก่ NGOs เอง

แต่การถือครองกรรมสิทธิ์ร่วมกับนักลงทุนหรือนักธุรกิจจากภายนอก เป็นสิ่งที่ไม่อาจคาดการณ์ถึงอนาคตได้ว่า ชุมชนยังจะสามารถครอบครองและควบคุมองค์กรธุรกิจได้หรือไม่ กรณี โรงสีข้าวบุรีรัมย์และโรงงานนมจืดนครศรีธรรมราช ที่มีชาวบ้านจากค็ีร้งร่วมถือหุ้นกับนักธุรกิจ ทั้งสองกรณี ธุรกิจภายนอกเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ยังคงต้องรอดูผลบั้นท้ายว่า ชุมชนได้รับผลดีผลเสียอย่างไรเมื่อเทียบกับรูปแบบอื่นๆ (ใจมานัส พลอยดี, 2540:135)

5. ประเภทที่สมาชิกชุมชนเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์ส่วนใหญ่ เช่นบริษัท อุทัยศึกษา อำเภอดำเนินแก้ว จังหวัดยโสธร ที่เกษตรกรถือหุ้นประมาณร้อยละ 62 บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร อำเภอหัวไทร จังหวัดนครศรีธรรมราช กลุ่มสหกรณ์ต่างๆ ที่ดำเนินงานเชิงธุรกิจ ล้วนแต่เป็นองค์กรธุรกิจชุมชนที่มีสมาชิกชุมชนครองกรรมสิทธิ์ส่วนใหญ่ เช่น สหกรณ์การเกษตรท่านางแมว จำกัด จังหวัดขอนแก่น กลุ่มเกษตรกรทำนา 3 ตำบล อำเภอพุนทราญ จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งได้สร้างโรงสีของตนเองทำการซื้อขายข้าวเปลือก เป็นต้น

แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจขนาดย่อม

### 1. ลักษณะของธุรกิจขนาดย่อม

ธุรกิจขนาดย่อมมียอดขายน้อย ใช้ฝีมือบริการลูกค้า บริการให้เป็นส่วนตัว ความสะดวกสบาย สามารถปรับตัวเข้ากับความต้องการของท้องถิ่น มีแรงจูงใจ มีความคล่องตัวในการบริหารและต้นทุนดำเนินการต่ำกว่า

### 2. บทบาทและความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม

2.1 การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ในสภาวะที่มีทรัพยากรอันจำกัด กอปรกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและความต้องการทางสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป

2.2 การพัฒนาความสามารถในการประกอบอาหาร เนื่องจากใช้เงินทุนไม่มาก บุคคลที่สนใจประกอบอาชีพอิสระมีโอกาสทำงานที่ตนถนัดอย่างภูมิใจ

2.3 การระดมทุน ธุรกิจขนาดย่อมเปิดโอกาสให้มีการระดมทุนจากเจ้าของ ญาติ มิตรเพื่อน ตลอดจนแหล่งเงินทุนต่าง ๆ

2.4 การประหยัดเงินทุน ผลผลิตที่ได้จากธุรกิจประเภทนี้มักให้ผลผลิตเร็ว ใช้เงินทุนในการผลิตต่อหน่วยต่ำ สามารถเปลี่ยนแปลงเทคนิคในการผลิตได้ดี หากตัดสินใจผิดพลาดก็สามารถแก้ปัญหาได้รวดเร็วกว่าธุรกิจขนาดใหญ่

2.5 การจ้างงานเพิ่มขึ้น ธุรกิจขนาดย่อมนั้นถ้าเกิดกระจายกันในแถบชนบทต่าง ๆ แล้วก็สามารถสร้างรายได้แก่แรงงานในชนบทที่ว่างงานได้ เป็นการช่วยกระจายพัฒนาออกไปสู่ชนบท ซึ่งเป็นการช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศนั่นเอง

2.6 การพัฒนาการเมืองและสังคม เมื่อธุรกิจลักษณะนี้ส่งเสริมให้มีการกระจายงานสู่ชนบท จะทำให้ช่วยป้องกันการเอาเปรียบ โดยอาศัยอำนาจทางเศรษฐกิจได้หลายทาง การมีผู้ประกอบการจำนวนมากและมีการแข่งขันเป็นการสอดคล้องกับระบบเศรษฐกิจแบบวิสาหกิจเอกชน ช่วยให้ผู้ประกอบการในท้องถิ่นมีฐานะทางสังคมดีขึ้น ประชาชนส่วนใหญ่มีงานทำ

### 3. ข้อเสียเปรียบของธุรกิจ

ธุรกิจขนาดย่อมมีข้อเสียอยู่หลายประการ แต่ก็สามารถหลีกเลี่ยงได้ถ้ามีการบริหารที่ดีดังนี้

3.1 การจัดหาเงินทุน โอกาสที่ได้รับเงินทุนและสินเชื่อมีน้อยกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ และเสี่ยงต่อการสูญเสียเงินลงทุนมีมากกว่า

3.2 การขาดความสามารถและความลึกซึ้งในการบริหาร เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้มักเริ่มจากการจัดตั้งของผู้มีเงินทุนเริ่มแรก ดังนั้นจึงมีธุรกิจลักษณะนี้จำนวนมากที่เจ้าของ และบุคคลที่ร่วมดำเนินการขาดการศึกษา การฝึกอบรมและบุคลิกภาพที่จำเป็นต่อความสำเร็จทางธุรกิจ ทั้งในด้านการโฆษณา การบัญชี การจัดซื้อ การบริหารงานบุคคล การจำหน่าย การตลาด

3.3 ความยากลำบากในการได้และรักษากำลังคน ผู้ที่มาเป็นแรงงานใหม่การทำธุรกิจขนาดย่อมนี้ มักมีโอกาสนในการเลื่อนตำแหน่งอันจำกัด เพราะระบบธุรกิจมีความมั่นคงน้อยกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ ผู้ที่สำเร็จทางการศึกษาและบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมมักไม่พอใจในกรณีที่ธุรกิจไม่มีสัญญาชัดเจนเกี่ยวกับความก้าวหน้าของตนเอง จึงมีโอกาสเสี่ยงที่แรงงานมีโอกาสทิ้งงานเมื่อมีตัวเลือกที่ดีกว่า

3.4 ขาดเงินทุนในการทำวิจัยทางธุรกิจต่าง ๆ

3.5 เสี่ยงต่อต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่



#### 4. การตัดสินใจก่อนเริ่มดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการจำนวนมากชอบเริ่มต้นธุรกิจของตนเองมากกว่าซื้อธุรกิจที่มีอยู่เพราะมีอิสระมากในการเลือกทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก อุปกรณ์ผู้จำหน่ายสินค้าและบริการ นอกจากนี้ ยังไม่ต้องการรับช่วงความไม่สมบูรณ์ที่เกิดจากธุรกิจช่วงแรก

การเริ่มต้นธุรกิจใหม่มีข้อดีหลายประการ เช่น ผู้ประกอบการสามารถเลือกสิ่งต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง ไม่ว่าจะเป็นการเลือกทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก อุปกรณ์ผู้จำหน่ายสินค้าและบริการ การนำสิ่งใหม่ ๆ หรือการกำหนดนโยบายต่าง ๆ ทำได้ง่ายกว่า และเป็นการเริ่มต้นที่ภาพพจน์ในการทำธุรกิจที่ไม่ติดลบ

อย่างไรก็ตามการเริ่มต้นธุรกิจก็มีข้อเสียหลายประการ อาทิเช่น ขาดทักษะในการบริหาร สินค้ายังใหม่ไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า ขาดเงินทุนที่จะดำเนินการและต้องใช้เงินทุน และเวลามากในการให้ลูกค้ารู้จักและหันมาอุดหนุนสินค้า ต้องใช้เวลาในการศึกษาเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกและระเบียบวิธีปฏิบัติงานต่าง ๆ โดยต้องมีการกำหนดวงเงินสินเชื่อและวัสดุที่ต้องใช้ ดังนั้น การเริ่มต้นธุรกิจใหม่ ควรศึกษาความเป็นไปได้ในเรื่องต่อไปนี้

1. ความต้องการธุรกิจ โดยการศึกษาความต้องการของตลาด
2. ทำเลที่ตั้ง ต้องมีการกำหนดลูกค้า ผู้แข่งขัน การคมนาคม การสำรวจเส้นทางจราจร มายังแหล่งวัตถุดิบ
3. ตลาด ความต้องการสินค้าของลูกค้า ซึ่ง ควรพิจารณาจากการเปลี่ยนแปลงลักษณะทางด้านสำมะโนประชากรของผู้ที่คาดว่าจะเป็ลูกค้า ลักษณะทางเศรษฐกิจของเขตการค้า เช่น รายได้ จุดแข็ง จุดอ่อนของผู้แข่งขัน การพิจารณาด้านสังคมและวัฒนธรรมของตลาด ลักษณะการซื้อและความพอใจของลูกค้า
4. สิ่งอำนวยความสะดวก ในเรื่องของอาคารสถานที่ที่ใช้ในการประกอบการ วัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ การออกแบบและการวางผังของอาคารสถานที่
5. การดำเนินงานและพนักงาน ในเรื่องของการกำหนดบทบาท หน้าที่ของพนักงาน อัตราเงินเดือน ตารางและเวลาในการปฏิบัติงาน กำหนดแหล่งสินค้าที่จะจำหน่าย กำหนดนโยบายราคาสินค้าทั้งหมด การวางแผนส่งเสริมการขาย การโฆษณา
6. ข้อมูลทางการเงินที่คาดไว้ เป็นเรื่องเกี่ยวกับการจัดทำประมาณการดำเนินการในช่วงปีแรก ประมาณรายได้ ค่าใช้จ่าย จัดทำงบดุล งบแสดงการหมุนเวียนของเงินสด ทำแผนผังคุ้มครองและกำหนดแหล่งเงินทุนสนับสนุน

#### 5. การดำเนินธุรกิจ

##### 5.1 การบัญชีและบันทึกทางการเงิน

ผู้ประกอบการ ควรเข้าใจว่า กำไร คือ รายได้หักด้วยค่าใช้จ่าย และค่าใช้จ่าย ทุกอย่าง จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการตรวจสอบเหมือนกับยอดขาย ซึ่งจำเป็นต้องจัดทำบันทึกทางการเงิน

บันทึกที่ใช้จุดมุ่งหมายภายใน เป็นบันทึกการเกิดรายได้ของธุรกิจ ได้แก่ สมุดรายวันเงินสดรับ สมุดรายวันเงินสดจ่าย สมุดรายวันซื้อ บัญชีเงินเดือน อุปกรณ์ สินค้าคงเหลือ บัญชีแยกประเภทลูกหนี้ บัญชีแยกประเภทเจ้าหนี้

บันทึกจุดมุ่งหมายภายนอก เป็นบันทึกเก็บไว้เพื่อตอบสนองหน่วยงานของรัฐ ลูกค้าและเจ้าหนี้ รวมไปถึงฐานะทางการเงินของธุรกิจ

บันทึกทางการเงิน จะต้องมีคุณสมบัติ

1. ง่ายต่อการทำความเข้าใจ
2. คล่องตัวสามารถปรับตัวให้เข้ากับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของ

ผู้ประกอบการและธุรกิจ

3. ไม่เสียค่าใช้จ่าย ดำเนินงานสูงไป
4. ไม่เสียเวลามากในการเก็บรักษา
5. เป็นประโยชน์และใช้สะดวก เพื่อจุดมุ่งหมายภายในและภายนอก

**งบการเงิน (งบดุล)**

งบดุล คือ งบการเงินที่แสดงฐานะการเงินของธุรกิจ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง ประกอบด้วยสามส่วน คือ ทรัพย์สิน = หนี้สิน + ทุน

ทรัพย์สินแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ ทรัพย์สินหมุนเวียน ทรัพย์สินถาวรและ ทรัพย์สินไม่มีตัวตน หนี้สิน สามารถจำแนกเป็น หนี้สินหมุนเวียนและหนี้สินระยะยาว

**งบกำไรขาดทุน**

งบกำไรขาดทุน จะแสดงรายงานยอดขายที่เกิดขึ้น และค่าใช้จ่ายที่ธุรกิจ ก่อขึ้นตลอดระยะเวลาที่แน่นอน โดยทั่วไปมักจะมีการดำเนินการตอนสิ้นปีการเงิน แต่ในปัจจุบัน มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะมีการดำเนินการทุก ๆ เดือน

**งบแสดงการหมุนเวียนของเงินสด**

เป็นบที่แสดงที่มาที่ไปของเงินสด เป็นรายการเงินภายในที่สำคัญ ซึ่งฝ่ายบริหาร ใช้ในการรักษาแนวทางการหมุนเวียนของเงินสดตลอดระยะเวลา ประกอบด้วย 3 ส่วนคือ เงินสดรับ

เงินสดจ่าย และการหักลบกลบกันที่แสดงว่ามีเงินสดเกินหรือเงินสดขาด

## 5.2 การบริหารงานบุคคล

การบริหารงานบุคคลมักเกี่ยวกับเรื่องดังต่อไปนี้

การอบรม มีความจำเป็นสำหรับพนักงานใหม่ ที่ยังไม่มีคุณสมบัติการปฏิบัติ ตามที่ผู้ประกอบการต้องการ หรือเกิดการเปลี่ยนการทำงาน เช่น เปลี่ยนแปลงอุปกรณ์เครื่องมือ ต่าง ๆ ลักษณะการฝึกอบรมอาจดำเนินการในลักษณะฝึกอบรมขณะปฏิบัติงาน การฝึกหัดช่างฝีมือ ใช้ระยะเป็นปีขึ้นไป การหมุนเวียนงาน การอบรมเป็นกลุ่ม การอบรมนอกสถานที่ การใช้ภาพยนตร์

การประเมินผลการปฏิบัติงาน มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้พนักงานปรับปรุง การปฏิบัติงานของเขา ในด้านทักษะ ความรับผิดชอบ ความพยายาม ทักษะคิด ซึ่งควรประเมิน เป็นระยะ ๆ ปีละ 1 ครั้ง หรือ 2 ครั้ง ผู้ประเมินควรเป็นอย่างน้อย 2 คน คือ ผู้บังคับบัญชาโดยตรง และผู้บริหารระดับสูง

ค่าจ้างเงินเดือน มีผลต่อการปฏิบัติงานของสมาชิก ซึ่งควรอาจใช้ระบบ การจ่ายเงินเป็นรายเดือน การจ่ายเป็นชั่วโมง การจ่ายตามผลงาน และแผนการจ่ายโบนัส หรือ ค่านายหน้า นั้นควรพิจารณาตามความเหมาะสม

ประโยชน์และบริการที่ธุรกิจให้แก่พนักงาน เป็นประโยชน์นอกเหนือจาก ค่าจ้าง ซึ่งอาจเรียกว่า “สวัสดิการ” เช่น การลา การประกัน การบริการอาหารกลางวัน เป็นต้น ผู้ประกอบการควรสังเกตรูปแบบในชุมชนของท้องถิ่น และนำมากำหนดแนวทางของธุรกิจ

การสร้างความสัมพันธ์กับพนักงาน เป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้ประกอบการต้องรู้ และเข้าใจความรู้สึกของพนักงาน ที่มีผลต่อความต้องการหรือไม่ต้องการที่จะทำงานนั้นอีกต่อไป ผู้ประกอบการควรมีความเข้าใจบุคลากรในองค์กร ในด้านสภาพแวดล้อมทางร่างกาย โครงสร้าง ด้านร่างกาย ความต้องการและเป้าหมายและประสบการณ์ในอดีต การใช้ทักษะการจูงใจในการ ทำงาน การรับฟังข่าวสาร การส่งเสริมขวัญและกำลังใจแก่พนักงาน

ความเป็นผู้นำของผู้บริหาร มีผลต่อทัศนคติ ความทุ่มเทในการทำงานเช่นกัน ผู้นำมี 3 แบบคือ ผู้นำเผด็จการ ผู้นำแบบปล่อยตามสบาย และผู้นำแบบมีส่วนร่วม ไม่มีแบบผู้นำ ที่สมบูรณ์จะต้องปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ แต่ถ้าเป็นระเบียบที่ไม่เหมาะสมแล้ว อาจมีผลกระทบ ในทางที่ไม่ดีต่อขวัญกำลังใจของพนักงาน ดังนั้น กฎระเบียบที่ดีควรจะยืนอยู่ในแนวเป็นกลาง ยุติธรรมและมีความสัมพันธ์กับผลงาน

### 5.3 การตลาด

เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า ตลาดที่มีประสิทธิภาพเป็นสิ่งจำเป็นต่อความสำเร็จของธุรกิจทุกแห่งไม่มีข้อยกเว้น ซึ่งเป็นเรื่องเดียวกันกับการวิจัยตลาด ลสำรวจความต้องการของลูกค้าและคู่แข่งชั้น การคิดและการวางแผนด้านสินค้า การกำหนดราคาการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย

(1) นโยบายตลาด เป็นข้อกำหนดสำคัญที่ต้องดำเนินการ ซึ่งควรจะตรงกับความคิดเห็นของผู้บริโภค โดยควรดำเนินการเกี่ยวกับเรื่อง

- การวางแผนสินค้า เป็นการกำหนดสายผลิตภัณฑ์ที่ธุรกิจจะทำการจำหน่ายหรือผลิต (คุณภาพ รูปแบบ ชนิด ตรายี่ห้อ) รวมทั้งการเพิ่มหรือยกเลิกสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง

- กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย เป็นการกำหนดแนวทางการโฆษณาของธุรกิจจะโฆษณาแบบใด บ่อยครั้งเพียงใด ใช้จ่ายใช้จ่ายมากน้อยเพียงใด

- นโยบายกำหนดราคา เป็นการกำหนดราคาให้สอดคล้องกับตลาดและคู่แข่งชั้น

- บริการให้แก่ลูกค้า ควรมีการบริการให้แก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการซื้อสินค้าของลูกค้า เช่น บริการส่งสินค้าถึงที่รับ รับซ่อมฟรีในระยะประกัน

- นโยบายตรายี่ห้อ เป็นการกำหนดสัญลักษณ์ / ชื่อให้กับสินค้า เพื่อเป็นที่เข้าใจตรงกันของลูกค้าและช่วยส่งเสริมการขายและการจำหน่าย เมื่อเป็นที่ต้องการของลูกค้า

(2) ความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค ผู้ประกอบการจะต้องสำรวจความต้องการสินค้าของผู้บริโภค โดยพิจารณาด้วยคำถามว่าใครซื้อ? ซื้ออะไร? ซื้อเมื่อใด? ซื้ออย่างไร? ซื้อเพราะเหตุใด? การจะตอบคำถามได้นั้นในทางปฏิบัตินับว่ายากพอสมควรขึ้นอยู่กับแรงจูงใจของลูกค้า นั้น อาจซื้อสินค้าเพราะแรงจูงใจเพียงเพราะปัจจัยเดียว หรือซื้อเพราะหลายปัจจัยประกอบกัน ( สมคิด ทักษิณาวินธุ 2531. หน้า 305 )

(3) การเลือกตลาดเป้าหมาย ในการหาตลาดนั้นผู้ทำธุรกิจควรสรรหาตลาดเป้าหมายที่จะมั่นใจได้ว่า จะสามารถดึงดูดลูกค้าได้มากที่สุด โดยการแบ่งส่วนตลาด

(4) แนวคิดและกลยุทธ์สินค้า สินค้าในแนวคิดของผู้ผลิต/ผู้ขาย และผู้บริโภคนั้นแตกต่างกัน ในแง่ของผู้ขายสินค้าจะแสดงให้เห็นถึง สิ่งที่เสนอกับตลาดเป้าหมาย คุณลักษณะต่าง ๆ เช่น สี ลักษณะ การออกแบบ ตรายี่ห้อ ในแง่ของผู้บริโภคสินค้า นอกเหนือจาก

คุณสมบัติทางกายภาพ พวกเขากำลังซื้อประโยชน์และความพึงพอใจที่ได้รับจากสินค้า การรู้ความต้องการของลูกค้า นั้น จะช่วยให้ผู้ผลิตเสนอกลยุทธ์ในการขาย การโฆษณาที่เหมาะสม

(5) วงจรชีวิตของสินค้า สินค้าและตราห้้อมักดำเนินการไปตามวงจรชีวิตของสินค้า ดังนี้

ขั้นที่ 1 : การแนะนำสินค้า - สินค้าใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จัก และไม่ยอมรับจากลูกค้ามากนักยอดขายจึงต่ำ

ขั้นที่ 2 : ความเติบโตของสินค้า - ยอดขายจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเนื่องจากตลาดเป้าหมายยอมรับสินค้า

ขั้นที่ 3 : ช่วงสินค้าอิ่มตัว - การเจริญเติบโต ยอดขายลดลงเรื่อย ๆ และเริ่มคงที่ เนื่องจากสินค้าได้รับการยอมรับจากผู้ค้าว่าเป็นลูกค้าส่วนใหญ่

ขั้นที่ 4 : การลดลง / ถดถอยของสินค้า - ยอดขายตกลงเนื่องจากสินค้าใหม่ออกมาทดแทน หรือความต้องการหมดไป

สินค้าทุกชนิดไม่จำเป็นต้องดำเนินตามวงจรนี้ สินค้าบางประเภทไม่เคยมีโอกาสหลุดออกจากขั้นที่ 1 เลย เพราะไม่ได้รับการยอมรับ นอกจากนี้ช่วงเวลาแท้จริงของสินค้าแต่ละชนิดไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับลักษณะสินค้าและคุณลักษณะของตลาด เมื่อเราทราบวงจรชีวิตของสินค้าแล้ว เราสามารถใช้ยุทธศาสตร์ที่แตกต่างกันในการจัดการสินค้าแต่ละช่วงวงจรชีวิต

(6) การแนะนำตัวสินค้าใหม่ ในธุรกิจขนาดย่อมนั้น การพัฒนาสินค้าตัวใหม่ มีความคล่องตัวกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ แต่ต้องเผชิญกับข้อจำกัดทางด้านการแข่งขันและถูกจำกัดด้านทรัพยากร คือ การหมุนเวียนของเงินสด สิ่งอำนวยความสะดวกในการวิจัย ประสิทธิภาพบริหารเกี่ยวกับสินค้าตัวใหม่ ซึ่งความล้มเหลวของการพัฒนาสินค้าใหม่อาจเกิดขึ้นได้ เนื่องจากสาเหตุสำคัญ คือ การวิเคราะห์ตลาดไม่เพียงพอ สินค้ายังมีข้อบกพร่อง การประมาณต้นทุนที่ไม่มีประสิทธิภาพ งบประมาณไม่ดี การแข่งขันจากคู่แข่ง พนักงานมีความพยายามไม่เพียงพอและการจำหน่ายมีจุดอ่อน

(7) การตัดสินใจเกี่ยวกับการจำหน่ายการเลือกช่องทางจำหน่ายสินค้านั้นนับว่ามีความสำคัญของผู้ประกอบการที่จะต้องจัดส่งสินค้าและบริการ ซึ่งลูกค้าต้องการในเวลาอันสมควร และสถานที่ถูกต้อง ซึ่งมีอยู่ 3 ลักษณะคือ จำหน่ายสินค้าไปยังผู้บริโภคโดยตรง จำหน่ายไปยังพ่อค้าปลีกและจำหน่ายไปยังพ่อค้าส่งหรือผู้แทนจำหน่ายอิสระ

การเลือกใช้ช่องทางการค้าวิธีใดนั้น ไม่มีสูตรตายตัว อาจเลือกใช้วิธีการใดวิธีการหนึ่ง หรือผสมผสานกันไป ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่ผู้ประกอบการต้องตัดสินใจ

แต่ในกรณีที่ผู้ผลิตมีทรัพยากรและความเชี่ยวชาญทางด้านการจัดจำหน่ายที่จำกัด มักจะต้องอาศัยพ่อค้าคนกลาง

#### (8) การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

การโฆษณาตอบสนองเป้าหมายที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับลักษณะของธุรกิจ เช่น โฆษณาต้องการกระตุ้นความสนใจ เพื่อยอดขายในสายผลิตภัณฑ์ ในส่วนของพ่อค้าปลีกขายย่อย และธุรกิจให้บริการนั้น การโฆษณามีวัตถุประสงค์อยู่ 2 ประการคือ

1) โฆษณาเพื่อส่งเสริม มีเป้าหมายเพื่อเพิ่มยอดขาย สร้างความสนใจให้แก่ลูกค้า ดึงดูดลูกค้ารายใหม่ รักษาปริมาณการอุดหนุนจากลูกค้าในปัจจุบัน ส่งเสริมการเสนอหรือการขายแบบพิเศษ

2) โฆษณาเพื่อสถาบัน มีความมุ่งหมายให้ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจแก่สาธารณชนทั่วไป เป็นการสร้างค่านิยมให้เกิดแก่กลุ่มธุรกิจ

หน้าที่ของการโฆษณา การโฆษณาในเชิงธุรกิจนั้น มีความมุ่งหมายให้เกิดการโฆษณาเพื่อ การแจ้งข่าวสาร การชักชวนหรือการเตือนความจำ

สื่อโฆษณา สื่อโฆษณานั้นได้มีหลายทาง อาจจะใช้การโฆษณาทางหนังสือพิมพ์ การส่งทางไปรษณีย์โดยตรง ทางวิทยุ โทรทัศน์ ใบปลิว บ้าย การโฆษณาบนพาหนะ นิตยสาร การใช้วิธีการโฆษณาแบบใดนั้น จะขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและข้อจำกัดของผู้ประกอบการ รวมทั้งข้อดี ข้อเสียของแต่ละวิธีการโฆษณา

การโฆษณาในธุรกิจขนาดย่อม ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม ควรคำนึงถึงคำถามต่อไปนี้ก่อน ก่อนที่จะตัดสินใจเลือกวิธีการโฆษณาคือ

1. วัตถุประสงค์ของการโฆษณาคืออะไร
2. ช่วงเวลาใดที่เหมาะสมที่สุดของการโฆษณา
3. จะโฆษณาไปยังใคร
4. ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา ควรจะมีจำนวนเท่าใด
5. ควรจะใช้ข้อความโฆษณา ประเภทใด
6. ควรใช้สื่อโฆษณาแบบใด

ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมจะต้องออกแบบโฆษณา เพื่อให้บรรลุผลที่ต้องการและควรจะตระหนักว่าการโฆษณาจะมีประสิทธิภาพ ก็ต่อเมื่อใช้วิธีการที่มีคุณภาพด้วย อาทิ เช่น

1. ทำโฆษณาให้ลูกค้าสามารถจดจำง่าย
2. ใช้ผังโฆษณาง่าย ๆ

3. ใช้ภาพประกอบที่เด่นชัด
4. ให้ผลประโยชน์สำคัญต่อผู้อ่านหรือผู้ชม
5. ให้ข้อมูลที่ครบถ้วน
6. แจ้งราคาหรือช่วงของราคา
7. ระบุสินค้าที่มีตราและยี่ห้อ
8. แนใจว่ารวมถึงชื่อและที่ตั้งของร้านค้า

การส่งเสริมการขาย เป็นกิจกรรมทางการตลาดนอกเหนือจากการขายปกติ โดยใช้พนักงานขาย การโฆษณา และการประชาสัมพันธ์ เช่น การแสดง การอธิบาย การสาธิต และความพยายามในการขายที่ไม่ได้เกิดขึ้นบ่อย ๆ เป็นประจำตามปกติ ซึ่งอาจใช้วิธี การแสดงสินค้า ณ จุดซื้อ การจัดแสดงสินค้าในตู้กระจกหน้าร้าน การแจกตัวอย่าง แสดงมภ์การค้า ของแถม คุปอง การขายแบบพิเศษที่ขายในราคาต่ำกว่าปกติ เช่น ขายสินค้าในสต็อกการประกวด เป็นต้น (มุสดี รุมาคม 2540. หน้า 4 – 544)

**แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน**

ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวมีมากมายหลายประการ ทั้งด้านระบบงาน ระบบเงินและระบบบุคลากร ในวิทยานิพนธ์ของ ใจมานัส พลอยดี (2540) ได้สรุปรวบรวมไว้ว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จมีอยู่ 9 ประการคือ

1. ปัจจัยด้านการผลิต
2. ปัจจัยด้านการตลาด
3. ปัจจัยด้านแรงงาน
4. ปัจจัยด้านการเงิน
5. ปัจจัยด้านการบริหารการจัดการ
6. ปัจจัยด้านการปฏิสัมพันธ์ภายนอก
7. ปัจจัยเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมของสมาชิก
8. ปัจจัยเกี่ยวกับความเป็นผู้นำ
9. ปัจจัยเกี่ยวกับระเบียบข้อบังคับขององค์กร

ต่อมา ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2542. หน้า 124 – 138) ได้นำมาเรียงลำดับใหม่เพื่อให้เห็นความสำคัญแต่ละปัจจัย ดังนี้

### 1. ปัจจัยด้านการเงินหรือเงินทุน

กิจกรรมเชิงธุรกิจที่ต้องอาศัยกลไกตลาดในระบบทุนนิยม มักต้องเริ่มนำเงินไปลงทุน ทำการผลิต ทำการค้า ได้รายได้กลับมาเป็นก้อนใหญ่กว่าเดิม ตามแบบแผนดังนี้



กลุ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ใช้เงินทุนของตนเองโดยไม่ต้องกู้ยืม ไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยสำหรับเงินทุน มีโอกาสประสบผลสำเร็จในการดำเนินการมากกว่า การกู้เงินมาจากแหล่งอื่น การพึ่งเงินกู้โดยไม่มีการสะสมทุนของตนเอง เป็นการชี้ว่า องค์กรเศรษฐกิจนั้นยังพึ่งตนเองไม่ได้ ซึ่งขัดกับหลักธุรกิจชุมชนที่ต้องการพึ่งตนเองให้มากที่สุด ดังนั้น กลุ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สามารถพึ่งตนเองด้านเงินทุนหรือสามารถระดมทุนจากชุมชนได้เอง จึงมีโอกาที่จะอยู่ได้ และเติบโตได้มากกว่ากลุ่มที่พึ่งเงินทุนจากการกู้ยืม

### 2. ปัจจัยด้านการตลาด

ด้านการตลาด นอกจากจะสามารถประมาณอุปสงค์ อุปทานได้แล้ว ยังต้องรู้ว่า จะนำสินค้าไปขายที่ไหนและอย่างไร ตลาดเป้าหมาย หรือช่องทางการค้าเป็นอย่างไร กลุ่มที่ประสบผลสำเร็จจะต้องเป็นกลุ่มที่มีลูกค้าที่แน่นอนและเพียงพอ ซึ่งหมายถึง ลูกค้าที่เป็นผู้ค้าส่งที่รับสินค้าคราวละมาก ๆ ออกไปจำหน่าย ส่วนด้านลูกค้าปลีก ไม่มีลูกค้าที่แน่นอน แต่ต้องมีมากเพียงพอ ซึ่งจะสัมพันธ์กับจำนวนผลิตด้วย ถ้ากลุ่มชุมชนผลิตสินค้าจำนวนมากต้องอาศัยลูกค้าส่งเป็นกำลังสำคัญในขณะที่ถ้าผลิตมีจำนวนน้อยก็ต้องอาศัยลูกค้าปลีกในตนเองเดียวกัน ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่า กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีตลาดแน่นอน เพียงพอจะเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ยืนและเติบโตได้ แต่กลุ่มธุรกิจชุมชนที่ไม่มีตลาดที่แน่นอน เข้าไม่ถึงตลาด จะประสบความล้มเหลวในที่สุด

### 3. ปัจจัยด้านการผลิต

จำเป็นต้องวิเคราะห์เพื่อตอบคำถามว่าจะผลิตอะไร และผลิตอย่างไร โดยต้องผ่านการวิเคราะห์อุปสงค์ อุปทานในตลาดก่อน และทำการวิเคราะห์ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) ที่พิจารณาจากวัตถุดิบ ทักษะ และความชำนาญของผู้ทำการผลิต ความได้เปรียบเหล่านี้ทำให้การผลิตของชุมชนไม่มีปัญหาด้านวัตถุดิบ ต้นทุนการผลิตไม่สูง ความมีทักษะในการผลิตทำให้สามารถปรับปรุงคุณภาพได้ ทั้งต้นทุนไม่สูงและคุณภาพมาตรฐาน จะสามารถสร้างศักยภาพของการแข่งขันในตลาดได้ดี

### 4. ปัจจัยด้านบริหารและจัดการ



การบริหารอาจแบ่งหลาย ๆ เป็นสามด้าน คือ ด้านระบบเงิน ระบบงานและระบบบุคลากร

ในด้านระบบเงิน ความสามารถในการระดมทุนเป็นความสามารถประการแรกที่มีความจำเป็นยิ่ง เมื่อได้เงินมาแล้วต้องสามารถบริหารกระแสไหลเข้าออกของเงินให้มีสภาพคล่องและใช้จ่ายเงินไปทางที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มมากที่สุด และจำเป็นต้องมีระบบบัญชี การควบคุม การตรวจสอบรายวัน รายจ่ายที่แม่นยำและมีมาตรฐาน

ด้านระบบงาน โดยทั่วไปธุรกิจชุมชนมักดำเนินงานในรูปแบบที่ไม่เป็นทางการ ยกเว้นในรูปแบบบริษัท หรือเชิงอุตสาหกรรม การจัดสายงานจึงไม่มีกฎเกณฑ์ตายตัว แน่นนอน โดยทั่วไปจะเอาแนวทางมติที่ประชุมเป็นข้อสรุปและแนวทางปฏิบัติ ในการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบจะเป็นลักษณะช่วยกันทำ ในกรณีกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ประสบผลสำเร็จ มักมี “แกนนำ” เป็นผู้มีความสามารถในการบริหารจัดการ มีความเสียสละสามารถที่จะกำหนดและจูงใจให้สมาชิกคล้อยตามได้ ดังนั้นการแบ่งหน้าที่และสายงานจะขึ้นอยู่กับการเสนอแนะของแกนนำ ที่มาจากประสบการณ์ และความ เป็นจริงที่ได้สัมผัสมา

ด้านระบบบุคลากร เนื่องจากธุรกิจชุมชนมักไม่มีลูกจ้างหรือมีเพียงคนสองคน จึงไม่มีสายงานบังคับบัญชา บุคลากรรอกกลุ่มมีเพียงแต่ สมาชิกและกรรมการ การให้คนให้โทษโดยสายบังคับบัญชาจึงไม่มี ความสำเร็จของระบบบุคลากรขึ้นอยู่กับ “ระบบจิตใจเชิงคุณภาพ” และการยอมรับนับถือแกนนำเป็นสำคัญ ระบบการควบคุมตรวจสอบขึ้นอยู่กับทัศนคติของสังคม (norms) หรือระบบวัฒนธรรมในสังคมนั้น ผู้ที่ทำผิดจะถูกสังคมตำหนิ แต่ผู้ที่ดีสังคมจะยกย่อง ดังนั้น ธุรกิจชุมชนที่มีผู้บริหารและสมาชิกที่มีสัจจะ คุณธรรม มีความพยายาม มีความเสียสละ มีความซื่อสัตย์ (อารีย์ เชื้อเมืองพาน 2542. หน้า 57) ธุรกิจชุมชนนั้นจะประสบผลสำเร็จ

## 5. ปัจจัยด้านผู้นำ

ชาวชนบทมักจะขาดความคิดริเริ่ม พอใจที่จะเป็นผู้ตาม ใครที่ทำอะไรแตกต่างจากคนอื่น ใหม่ ๆ มักจะไม่ได้การยอมรับ แต่ครั้งประสบผลสำเร็จก็จะมีผู้เอาแบบอย่าง ผู้นำธรรมชาติในชุมชนมักเป็นผู้มีบารมีหรือมีฐานะทางสังคม เช่น ผู้ที่ร่ำรวยมีคนพึ่งพาอาศัย เป็นคนมีความรู้ และมีฐานะอย่างเป็นทางการรองรับ เช่น เป็นครู เป็นพระ หรือเป็นตัวแทนจากหน่วยงานที่ส่งเสริม โดยเฉพาะ หรือผู้ที่ทำประโยชน์ให้แก่ชุมชน เช่น อาสาสมัครต่าง ๆ ธุรกิจชุมชนที่ประสบผลสำเร็จมักจะอยู่ภายใต้การนำของผู้นำเหล่านี้

ชาวบ้านธรรมดาที่แสดงความสามารถจนกลายเป็นที่ยอมรับของชุมชนก็มี แต่มักต้องพึ่งพาการยอมรับจากชาวบ้านด้วยความยากลำบากและใช้ระยะเวลาอันยาวนานกว่ากลุ่มผู้นำข้างต้น

นอกจากนั้น ถ้าผู้นำเป็นผู้ที่มีคุณธรรมเสียสละ ซื่อสัตย์ มีประสบการณ์ สามารถจูงใจชาวบ้าน ได้ด้วยแล้ว (อารีย์ เชื้อเมืองพาน 2542. หน้า 56 – 57) จะทำให้เป็นที่ยอมรับของชาวบ้านมาก และจะระดมทุนได้ง่ายขยายตัวเร็วและมีโอกาสประสบความสำเร็จสูง

#### 6. ปัจจัยด้านแรงงาน

ลักษณะแรงงานประเภท “ลูกจ้าง” จะมีน้อยมาก ส่วนใหญ่จะเป็นการทำงานให้ตนเอง ในบางแห่งจะเป็นลักษณะ “ผู้รับจ้าง” เหมาไปทำเป็นคราว ๆ ไป ความสัมพันธ์ไม่ใช่ นายจ้าง และลูกจ้าง จึงไม่มีความสัมพันธ์แสดงถึงการควบคุมและสร้างกฎเกณฑ์ในการทำงานได้ แต่สภาพความเป็นจริงขณะนี้ หลาย ๆ แห่งประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานทั้งระดับแรงงาน ไร้ฝีมือ และแรงงานฝีมือ แรงงานรุ่นใหม่มักไม่สนใจอาชีพลักษณะนี้อย่างต่อเนื่อง มักจะอพยพ เข้าเมือง ละทิ้งการพัฒนาอาชีพของครอบครัว

การมีแรงงานในท้องถิ่นอย่างเพียงพอและแรงงานมีทักษะในการผลิต และชุมชน มีความสามารถสร้างแรงงานรุ่นใหม่มาสืบสานงานได้อย่างต่อเนื่อง เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจ ชุมชนประสบความสำเร็จ

#### 7. ปัจจัยการมีส่วนร่วมของสมาชิก

การเกิดขึ้น การคงอยู่และการเติบโตของธุรกิจชุมชน จะต้องอาศัยความร่วมมือ ร่วมใจของชุมชน ต้องร่วมตัดสินใจ ร่วมกันทำ ร่วมกันรับผิดชอบ ซึ่งหมายถึง การร่วมระดมทุน และใช้ทุนไปอย่างมีประสิทธิภาพ

การมีส่วนร่วมอย่างเอาการเอางาน จะเป็นตัวบ่งชี้ความสามารถในการพึ่งตนเอง แม้ว่าระยะแรกธุรกิจชุมชนเกิดขึ้นจากการช่วยเหลือจากภายนอกเป็นหลัก แต่ต่อมาสมาชิกชุมชน จะต้องมีส่วนร่วมอย่างแข็งขัน จึงจะทำให้เกิดเป็นธุรกิจอย่างจริงจัง คงอยู่และเติบโตได้

#### 8. ปัจจัยเกี่ยวกับระเบียบข้อบังคับขององค์กร

การดำเนินธุรกิจชุมชนตั้งอยู่บนพื้นฐานของการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ ฉะนั้นกฎเกณฑ์กติกาต่าง ๆ จึงต้องเกิดขึ้นจากข้อตกลงที่เป็นฉันทามติของสมาชิกในกลุ่มเป็นพื้นฐาน สำคัญ ซึ่งจะได้การยอมรับจากสมาชิกของกลุ่มทั้งหมด กฎเกณฑ์ที่มีความสำคัญที่สุด คือ ระเบียบ และข้อบังคับเกี่ยวกับการเงิน ซึ่งสามารถนำไปสู่ความขัดแย้งเรื่องผลประโยชน์นี้ได้ ถ้าระเบียบ ไม่รัดกุม ปล่อยให้ช่องโหว่ จะทำให้เกิดการรั่วไหลได้ง่ายและจะนำมาสู่ปัญหาความขัดแย้งในกลุ่ม กลุ่มขาดความมั่นคงและขาดเอกภาพ นำไปสู่ความล้มเหลวในที่สุด

#### 9. ปฏิสัมพันธ์ภายนอก

คำว่า ปฏิสัมพันธ์ หมายถึง การปฏิบัติต่อกันทั้งทางบวกและทางลบ ปฏิสัมพันธ์ ทางบวกเช่น การช่วยเหลือเกื้อกูล ประสานร่วมมือ ย่อมเป็นปัจจัยส่งเสริมและสร้างสรรค์

ความสำเร็จในทางตรงกันข้ามปฏิสัมพันธ์เชิงลบ ย่อมทำให้เกิดความระมัดระวัง เรียนรู้ และ ต่อรอง เพื่อป้องกันมิให้เกิดผลด้านลบมากเกินไป

คำว่าปฏิสัมพันธ์กับภายนอก ในที่นี้หมายถึง ปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มบุคคล หรือบุคคล อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจชุมชน โดยทั่วไปจะมีอยู่ 4 กลุ่ม รัฐบาล หรือหน่วยงานของ รัฐบาล NGOs นักวิชาการ และธุรกิจ

ธุรกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จล้วนแต่มีปฏิสัมพันธ์เชิงบวกกับภายนอก หรือ สามารถเอาชนะปฏิสัมพันธ์เชิงลบได้ เช่น สหกรณ์การเกษตรทำางแมวมมีความสัมพันธ์เชิงบวก กับบริษัทบางจาก กลุ่มพรรณไม้ได้รับการสนับสนุนจาก ATA กลุ่มออมทรัพย์แบบพัฒนาครบ วงจรชีวิตก็ต้องอาศัยบุคลากรจากสถาบันวิชาการ (ครูใหญ่)

นอกจากนั้นแล้ว มีข้อสังเกตบางประการ คือ การที่หน่วยงานต่าง ๆ เข้าไปชักชวน กลุ่มชาวบ้านให้มีการรวมตัวกันดำเนินธุรกิจชุมชน มีทั้งผลดีและผลเสีย ในกรณีที่รวมตัวกัน แต่ไม่เห็นประโยชน์ โอกาสสำเร็จน้อย หรือกรณีที่รวมตัวกันเอง มีความเข้มแข็งพอสมควรแล้ว แต่หน่วยงานเข้าไปครอบงำระบบงานต่าง ๆ จะทำให้กลุ่มที่จัดตั้งไม่พัฒนาการบริหารงานเลย เมื่อหน่วยงานหยุดการส่งเสริมหรือสนับสนุน เมื่อสิ้นสุดโครงการ กลุ่มนั้นก็อาจเกิดปัญหา และ ล้มเลิกไปในที่สุด เช่น กลุ่มออมทรัพย์แม่ตาด ดังนั้น ทั้งภาครัฐและเอกชนควรเข้ามาในลักษณะ สนับสนุน ส่งเสริมในกรณีที่กลุ่มร้องขอ หรือขาดแคลนจริง ๆ โดยควรส่งเสริมในด้านการ ฝึกอบรมเทคนิคการบริหารใหม่ ๆ หรือช่วยจัดหาตลาดสินค้าที่กลุ่มให้การสนับสนุนด้านเงินทุน หรือช่วยประสานงานไปยังหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องมากกว่าการเข้ามาวางแผนให้ ดำเนินการ

ให้แล้วก็ปล่อยให้กลุ่มธุรกิจชุมชนดำเนินการเองภายหลัง โดยไม่ได้เป็นความต้องการของบุคคล ในชุมชนหรือยังไม่เห็นประโยชน์ของการรวมกลุ่มนั้น (อารีย์ เชื้อเมืองพาน 2542. หน้า 57)

ดังนั้น กล่าวได้ว่า "ธุรกิจชุมชน" จำเป็นต้องเรียนรู้และกำหนดทำที่ต่อปฏิสัมพันธ์ ภายนอกให้เหมาะสม ลักษณะปฏิสัมพันธ์ในความเป็นจริงนั้น ควรเป็นสัมพันธ์เชิงบวกกับ หลายฝ่ายที่เกิดขึ้นพร้อมกัน โดยใช้หลักการ "ได้ผลประโยชน์ร่วมกัน"

#### งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สถาบันพัฒนาการเมือง (2544) ได้ทำการศึกษาทัศนคติที่มีต่อสุรชาชาวพื้นบ้าน และสุรชาชาว โรงงาน ในการศึกษาครั้งนี้วางประเด็นในการสอบถามไว้ 4 ด้าน คือ

1. คุณภาพและมาตรฐานสินค้าการผลิต
2. การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม
3. ผลประโยชน์ของรัฐ
4. ผลทางสังคมในด้านต่างๆ

ใช้วิธีการให้กลุ่มเป้าหมาย แสดงทัศนคติที่มีต่อสุราที่บ้านและสุราชาวโรงงาน โดยการให้คะแนนน้ำหนักแต่ละด้าน

เมื่อพิจารณาจากระดับคะแนนที่ได้ในแต่ละด้านพบว่า ระดับทัศนคติของประชาชนทั่วไปที่มีต่อสุราที่บ้านนั้นจะต่ำกว่าสุราชาวโรงงานใน 4 ด้าน อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ เนื่องจากการที่ผู้ตอบแต่ละคน มีภูมิหลังการรับรู้ต่อสุราชาวแตกต่างกันโดยเฉพาะในด้านผลประโยชน์ด้านภาษีที่มีต่อรัฐและผลที่มีต่อสังคมในด้านต่างๆ ซึ่งระดับทัศนคติที่มีต่อสุราที่บ้านใน 2 ด้านนี้อยู่ในด้านที่เป็นลบ

ภายหลังจากที่ทราบทัศนคติเดิมที่มีต่อสุราที่บ้านแล้ว ผู้สัมภาษณ์ได้ให้ข้อมูลของสุราที่บ้านและสุราชาวโรงงานเพิ่มเติมแก่กลุ่มตัวอย่าง แล้วสอบถามความเห็นต่อประเด็นเดิมอีกครั้ง ผลปรากฏว่า ระดับทัศนคติที่มีต่อสุราที่บ้านเปลี่ยนแปลงไปในทางที่เป็นบวก โดยเพิ่มขึ้นจากก่อนได้รับข้อมูลอย่างมีนัยสำคัญ โดยประชาชนมีทัศนคติในระดับที่ค่อนข้างดีต่อสุราที่บ้าน ในด้านคุณภาพ/มาตรฐานการผลิต และในด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมในการผลิต/กระบวนการผลิต โดยเฉพาะในด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมในการผลิตและกระบวนการผลิตนั้น ประชาชนเห็นว่าสุราที่บ้านที่ชาวบ้านผลิตนั้นสามารถจัดการได้ดีกว่าสุราของโรงงาน ส่วนในด้านผลประโยชน์ของรัฐและด้านผลทางสังคมนั้น กลุ่มประชาชนมีทัศนคติอยู่ในระดับปานกลางต่อ 2 ประเด็นดังกล่าว

#### ทัศนคติต่อคุณภาพและมาตรฐานการผลิต

เมื่อสอบถามทัศนคติที่มีต่อคุณภาพ และมาตรฐานการผลิตสุราที่บ้านและโรงงานในประเด็นที่สนใจ 7 ด้าน ได้แก่

1. กรรมวิธีการผลิตสุรา
2. วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสุรา
3. ความสะอาด
4. กลิ่นของสุรา
5. สีของสุรา
6. รสชาติของสุรา
7. ดีกรีของสุรา

เมื่อพิจารณาในภาพรวมพบว่า ประชาชนเห็นว่าสุราพื้นบ้านมีคุณภาพมาตรฐานอยู่ในระดับค่อนข้างดี 5 ด้านได้แก่

- กรรมวิธีการผลิตสุรา
- วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสุรา
- สี
- รสชาติ
- ดีกรี

โดยในเรื่องกลิ่นของสุราพื้นบ้านอยู่ในระดับปานกลาง และเรื่องความสะอาดนั้นสุราพื้นบ้านอยู่ในระดับเกณฑ์ที่เป็นลบ และเมื่อนำระดับทัศนคติต่อสุราพื้นบ้านมาเปรียบเทียบกับสุราโรงงานแล้ว พบว่า กลุ่มประชาชนมีทัศนคติต่อสุราพื้นบ้านว่ามีคุณภาพเหนือกว่าสุราโรงงานใน 4 ด้าน ดังนี้

- วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสุรา
- กลิ่น
- รสชาติ
- ดีกรี

#### แรงสนับสนุนและกระแสต่อต้านสังคม

เมื่อพิจารณาแรงสนับสนุนว่าเห็นควรให้มีการส่งเสริมการผลิตสุราพื้นบ้านหรือไม่ พบว่า ในภาพรวมนั้นมีถึง 80% เห็นว่าควรมีการสนับสนุนสุราพื้นบ้าน โดยประชาชนในภาคเหนือ และภาคกลางนั้นมีสัดส่วนผู้เห็นด้วยมากกว่าภาคอื่น (88% และ 85% ตามลำดับ) ในขณะที่กรุงเทพฯ และภาคใต้เป็น 2 พื้นที่ที่มีแรงต้านมากกว่าภาคอื่น โดยมีสัดส่วนผู้ไม่เห็นด้วย 27% และ 26% ตามลำดับ (ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการรับรู้ข้อมูลที่ไม่ชัดเจนมาแต่เดิม และบางพื้นที่มีอิทธิพลมาจากศาสนา)

ทั้งนี้ความเห็นเพิ่มเติมในกลุ่มที่เห็นควรสนับสนุนว่า เป็นการสร้างงานและกระจายรายได้ให้แก่ชุมชน และจะเป็นการรักษาและสืบทอดภูมิปัญญาชาวบ้านไว้

โดยในกลุ่มที่เห็นว่าไม่ควรสนับสนุนแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า จะเกิดปัญหาด้านสังคมตามมามากมาย จะมีคนติดสุรา สิ่งเสพติดเพิ่มขึ้น และทำให้เกิดปัญหาด้านสุขภาพของประชาชน

หากพิจารณาประเมินแรงสนับสนุนในด้านที่ว่า เห็นด้วยเพียงใดกับการผ่อนคลายกฎระเบียบให้ชาวบ้านสามารถผลิตได้อย่างเสรี โดยรัฐควบคุมตรวจสอบคุณภาพมาตรฐาน จากข้อมูลที่ได้รับพบว่า โดยภาพรวมมี 72% ที่เห็นด้วย 15% วางตัวเป็นกลาง และอีก 12% มีทัศนคติเป็นลบต่อประเด็นนี้

### ทัศนคติต่อการจัดการสิ่งแวดล้อม

สำหรับประเด็นความสามารถของชาวบ้าน ในการจัดการควบคุมการผลิตไม่ให้เกิดมลพิษสิ่งแวดล้อม พบว่า กลุ่มประชาชนโดยภาพรวมมี 45% ที่มีความเห็นในเชิงบวกต่อความสามารถในการจัดการของชาวบ้าน โดยมี 36% วางตัวเป็นกลางและ 20% มีความคิดเห็นเชิงลบต่อประเด็นนี้

แต่เนื่องจากกระบวนการผลิตสุราที่บ้านนั้น ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอยู่แล้ว ดังนั้นประชาชนโดยภาพรวม (56%) จึงค่อนข้างจะเชื่อมั่นว่าการผลิตสุราที่บ้านจะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมชุมชนในระดับน้อยมาก ในขณะที่มีประมาณ 11% (โดยในกลุ่มภาคเหนือมีสัดส่วนมากถึง 16%) เท่านั้นที่เห็นว่ากรรมวิธีการผลิตของชาวบ้านนั้นจะส่งผลเสียต่อสิ่งแวดล้อมของชุมชนในระดับที่มาก

ความเห็นต่อประเด็นความเชื่อของประชาชน ที่มีต่อกระบวนการจัดการของเหลือในการผลิตสุรา ประเภทใดดีกว่ากันนั้นพบว่า โดยภาพรวมแล้วมีถึง 64% ที่เห็นว่าวิถีธรรมชาติบำบัดของชาวบ้านนั้นดีกว่ากระบวนการบำบัดเชิงอุตสาหกรรมของสุราโรงงาน

### ทัศนคติเรื่องการผลิตสุราที่บ้านกับผลประโยชน์ของรัฐ

โดยภาพรวมแล้วกลุ่มประชาชนส่วนใหญ่ (72%) เชื่อว่าหากเปิดให้ชาวบ้านสามารถผลิตสุราที่บ้านได้เองแล้ว ภาษีที่จัดเก็บได้จากสุรานั้นควรจะเก็บได้มากขึ้น โดยส่วนมากได้แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า จะมีกลุ่มผู้ผลิตมากขึ้นทำให้เก็บภาษีได้มากขึ้น อีกทั้งสามารถเก็บภาษีได้ 2 ทาง ทั้งจากสุราชาวบ้านและโรงงาน

โดยในกลุ่มที่เห็นว่า จะเก็บภาษีได้เท่าเดิมหรือน้อยกว่าเดิมนั้นเชื่อว่า ส่วนหนึ่งจะเป็นเพราะมีการหลีกเลี่ยงภาษี และเมื่อมีผู้ผลิตมากขึ้นการควบคุมก็จะไม่ทั่วถึง นอกจากนี้ยังคิดว่าชาวบ้านยังไม่มีกำลังความสามารถมากพอที่จะจ่ายภาษีในอัตราที่สูงมากได้

ทั้งนี้กลุ่มประชาชนส่วนใหญ่ (81%) ได้แสดงทัศนคติที่เห็นด้วยกับการที่จะให้ภาษีของการเก็บสุราที่บ้านตกเป็นรายได้ของท้องถิ่น โดยได้ให้ความเห็นเพิ่มเติมต่อประเด็นนี้ว่า

- จะเป็นการกระจายความเจริญ
- กระจายรายได้ และ
- ท้องถิ่นจะมีเงินไว้สำหรับพัฒนาชุมชนของตนเอง

ในขณะที่กลุ่มที่ไม่เห็นด้วยแสดงความคิดเห็นว่า ควรนำเงินภาษีที่ได้นั้นส่งเป็นรายได้ของประเทศก่อน เพื่อจะได้มีภาษีสำหรับพัฒนาประเทศโดยรวมก่อน นอกจากนี้ยังเห็นว่าจะมีการทุจริตเงินภาษีที่จัดเก็บจนนำไปสู่การจัดเก็บภาษีได้น้อยลง

ในประเด็นเรื่องหากเปิดให้ชาวบ้านสามารถผลิตสุราที่บ้านได้เอง และให้หน้าที่ในการจัดเก็บเป็นของสรรพสามิตในพื้นที่เหมือนระบบในปัจจุบันแล้วนั้นพบว่าความเห็นของประชาชนนั้นแตกออกเป็น 3 กลุ่ม ซึ่งมีสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมากนัก โดยมีสัดส่วนของกลุ่มที่เห็นว่ารัฐจะไม่สามารถดูแลการจัดเก็บได้ทั่วถึงมากที่สุด (44%) ในขณะที่กลุ่มซึ่งเห็นว่ารัฐสามารถดูแลการจัดเก็บได้ทั่วถึงมีสัดส่วนรองลงมา (33%) และกลุ่มที่ยังไม่แน่ใจว่าสภาพการณ์จัดเก็บจะเป็นอย่างไร มีสัดส่วน 27% ตามลำดับ

#### ทัศนคติต่อการผลิตสุราที่บ้านกับผลทางสังคม

เมื่อพิจารณาจากระดับทัศนคติของประชาชน ที่มีต่อการผลิตสุราที่บ้านกับผลทางสังคมนั้น โดยภาพรวมแล้ว พบว่า ประชาชนมีทัศนคติอยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างดีต่อประเด็นทางสังคมใน 4 ด้าน ได้แก่

- เป็นการรักษาภูมิปัญญาชาวบ้าน
- เป็นการกระจายรายได้ภายในชุมชน
- เป็นการช่วยเพิ่มมูลค่าของสินค้าเกษตร
- เป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน

โดยมี 2 ด้านที่ประชาชนมีทัศนคติอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง ได้แก่

- ความสัมพันธ์ของครอบครัวและชุมชน
- ความปลอดภัยกับคนในชุมชน

ใจมานัส พลอยดี (2540) ได้เขียนวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยมีแนวคิด เพ็ชรประเสริฐเป็นที่ปรึกษา ในชื่อเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน” โดยทำการเปรียบเทียบระหว่างปัจจัยที่มีผลในระดับภาพรวม (Macro) และปัจจัยพิเศษที่มีผลต่อระดับจุลภาค (Micro) ซึ่งปัจจัยประการหลังนี้บางส่วนอาจจะจะเป็นปัจจัยเฉพาะที่ไม่ใช่ปัจจัยทั่วไปอันจะก่อให้เกิดผลระดับมหภาคได้ ใจมานัส เสนอว่า “ธุรกิจชุมชนเป็นการผลิตที่มีได้มุ่งเน้นในผลตอบแทนในรูปแบบกำไรเท่านั้น หากแต่ยังเน้นให้ผลตอบแทนที่เราได้รับการกระจายสู่สมาชิกของชุมชนให้มากที่สุดนอกเหนือจากใช้กำไรเพื่อขยายกิจการ”

งานวิจัยของใจมานัส ถือว่าเป็นงานวิจัยชิ้นแรก ที่นำเสนอแนวคิดของการวิเคราะห์ “ธุรกิจชุมชน” ในเชิงเศรษฐกิจและสังคมอะไรบางอย่าง ที่เป็นตัวแปรแห่งความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชนซึ่งเป็นแนวทางให้ผู้ที่จะจัดตั้งธุรกิจชุมชนจะต้องพิจารณาและนำมาสร้างสรรคให้เป็นจริง เพื่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชน

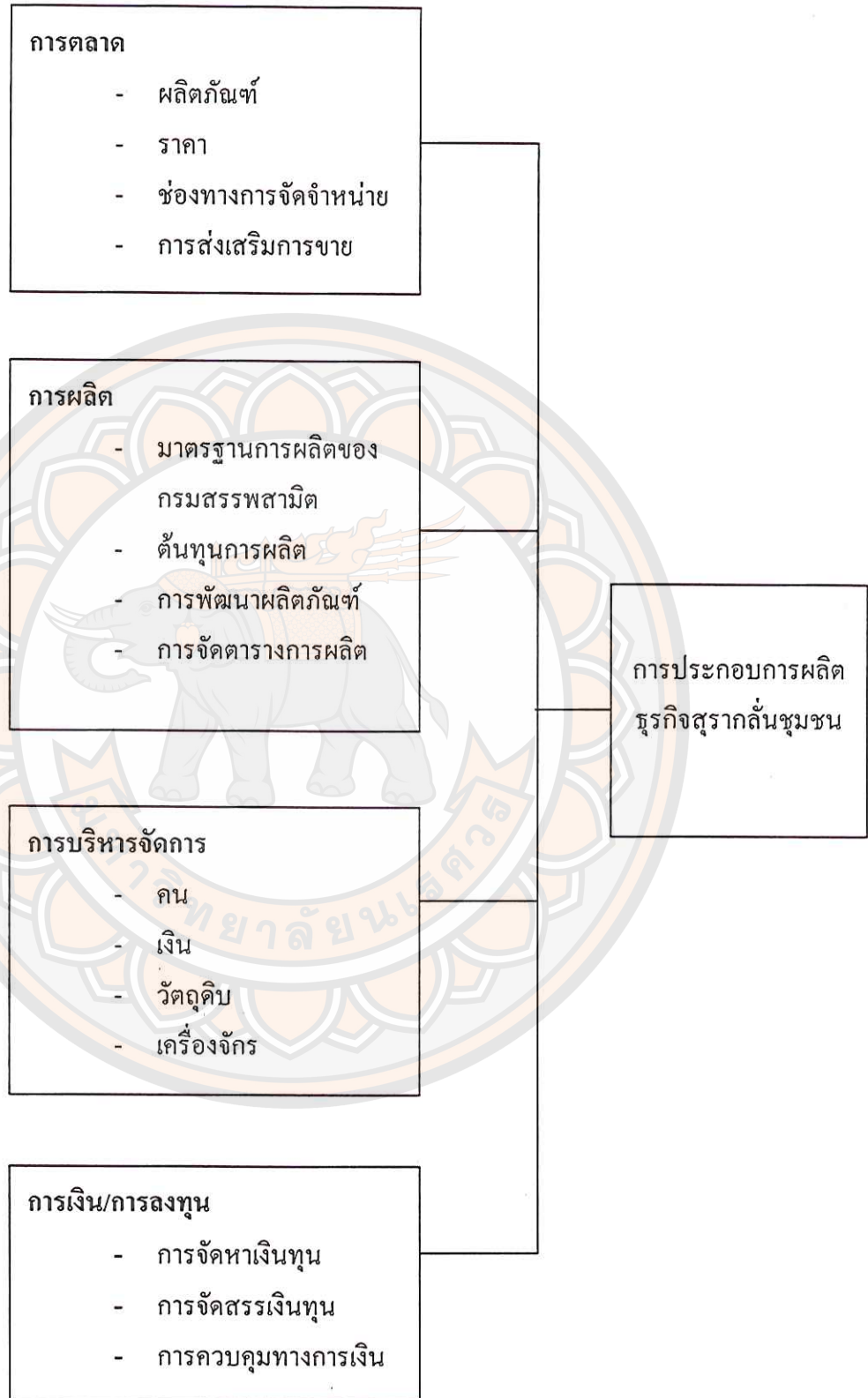
ปัจจัยหรือเกณฑ์พิจารณาความสำเร็จและความล้มเหลวที่ ใจมานัสนำเสนอ คือ ความสามารถในการระดมทุน ความสามารถในการขยายกิจกรรม (สายงานการผลิตและการค้า) รายได้ของผู้ร่วมธุรกิจชุมชน ประโยชน์ที่สมาชิกได้รับ ผลการดำเนินงานของธุรกิจ และการพึ่งพา ภายนอกและการพึ่งตนเอง

#### กรอบแนวคิด

ในการประกอบธุรกิจสุรากลั่นชุมชนให้ประสบความสำเร็จ หรือบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการจะต้องมีกระบวนการผลิตที่ดี ต้องทำการตลาดที่ดี มีการบริหารจัดการที่ดี และมีการจัดการทางการเงินที่ดี เป็นต้น ในการศึกษาครั้งนี้ได้นำแนวความคิดทางธุรกิจมาปรับใช้







### บทที่ 3

#### วิธีการดำเนินการศึกษาค้นคว้า

การศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการดำเนินงานของธุรกิจสุรากลั่นชุมชน ในจังหวัดพิษณุโลก และหลักการที่ทำให้เกิดการบริหารงานของธุรกิจสุรากลั่นชุมชนที่ทำให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินงาน โดยมีขั้นตอนในการศึกษาค้นคว้า ดังนี้

#### รูปแบบของการวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นการวิจัยประเภทสำรวจในเชิงศึกษาระณีตัวอย่าง โดยใช้วิธีการเชิงคุณภาพ

#### ขอบเขตของการวิจัย

เป็นงานที่มุ่งศึกษาบริบทที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจสุรากลั่นชุมชนในจังหวัดพิษณุโลก โดยศึกษากระบวนการผลิต การตลาด การบริหารจัดการและการเงิน ของโรงงานสุรากลั่นชุมชนที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

#### ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

##### ประชากรการวิจัย

ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจสุรากลั่นชุมชนในเขต อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

กลุ่มตัวอย่าง ได้มาจากการจำแนกขนาดของธุรกิจสุรากลั่นชุมชนออกเป็น 3 ระดับ โรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดกลาง และโรงงานขนาดเล็ก โดยใช้เกณฑ์การจำแนกจากข้อมูลชำระภาษีสรรพสามิตของผู้ประกอบการซึ่งนำสถิติข้อมูลการเสียภาษีจากสำนักงานสรรพสามิตพื้นที่พิษณุโลก ได้กลุ่มตัวอย่างมาทั้งสิ้น จำนวน 12 โรง

### การกำหนดกลุ่มตัวอย่างนี้มีกระบวนการดังนี้

1. ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับรายชื่อ ผู้ประกอบการธุรกิจสุรากลั่นชุมชนในเขตอำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก ทั้งหมด

2. ศึกษาข้อมูลของผู้ประกอบการธุรกิจสุรากลั่นชุมชน จากการจำแนกจากข้อมูล การชำระภาษีสรรพสามิตของผู้ประกอบการซึ่งจะนำข้อมูลการเสียภาษีจากสรรพสามิตพื้นที่พิษณุโลก ทั้ง 3 ขนาด โดยจำแนกขนาดของธุรกิจสุรากลั่นชุมชน ออกเป็น 3 ขนาด คือ โรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดกลางและโรงงานขนาดเล็ก ขนาดละ 4 โรง โดย

2.1 โรงงานขนาดใหญ่ หมายถึง โรงงานที่มีการชำระภาษีโดยเฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 30,001 บาทขึ้นไป

2.2 โรงงานขนาดกลาง หมายถึง โรงงานที่มีการชำระภาษีโดยเฉลี่ยต่อเดือน ตั้งแต่ 10,001 ถึง 30,000 บาท ขึ้นไป

2.3 โรงงานขนาดเล็ก หมายถึง โรงงานที่มีการชำระภาษีโดยเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท ต่อเดือน

3. ศึกษาในแต่ละขนาดของธุรกิจสุรากลั่นชุมชนและทำการคัดเลือกขนาดของธุรกิจสุรากลั่นชุมชน ทั้ง 3 ขนาด ทั้งโรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดกลาง โรงงานขนาดเล็ก ซึ่งจะใช้วิธีการสุ่มอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างตามวิจารณญาณ (Judgment Sampling)

### ขอบเขตเนื้อหา

ประกอบด้วย การศึกษากระบวนการผลิต การตลาด การบริหารจัดการ และการเงินของ โรงงานสุรากลั่นชุมชน รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดจากการผลิตและการจำหน่ายด้วย

### เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

ได้แก่ ชุดคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ที่ทำการศึกษาดังกล่าวไว้ข้างต้น ซึ่งมีรูปแบบและขั้นตอนในการศึกษาดังต่อไปนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับสุรากลั่นชุมชน เช่น หนังสือ บทความ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และเอกสารเผยแพร่ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

## 2. การเก็บข้อมูลภาคสนาม โดยวิธีการสัมภาษณ์ ดังนี้

2.1 ผู้ประกอบการธุรกิจสุรากลั่นชุมชนที่เป็นกรณีศึกษาและสังเกตการณ์ เพื่อศึกษาขั้นตอนการทำงานที่เกิดขึ้นจริง โดยการมีส่วนร่วมในการทำการผลิต เพื่อให้ทราบถึงขั้นตอน และเทคนิคต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยใช้เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสัมภาษณ์ที่ผู้ศึกษาร่างขึ้นประกอบด้วยคำถามเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจสุรากลั่นชุมชนของผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนที่อยู่ในเขต อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก ชุดคำถามที่ใช้มีดังนี้

- ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์
- ข้อมูลของผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน
- ข้อมูลทางด้านการตลาด
- ข้อมูลทางด้านการผลิต
- ข้อมูลทางด้านการเงิน
- ข้อมูลทางด้านการจัดการ
- ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค

### การวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ตามชุดคำถามที่กำหนดไว้

### การนำเสนอข้อมูล

ข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์แล้ว จะถูกนำเสนอในรูปของการเขียนเชิงพรรณนา (Tick Description)

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

#### ผลการศึกษาด้านการตลาดของธุรกิจสุรากลั่นชุมชน

##### 1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ทั้งหมด 12 แห่ง พบว่า

1.1 สุรากลั่นชุมชนของโรงงานขนาดใหญ่ จะมีขนาดของการบรรจุภัณฑ์ 3 ขนาด คือ ขนาดใหญ่ ขนาดกลาง ขนาดเล็ก ปริมาตรสุทธิ 0.625 ลิตร 0.330 ลิตร และ 0.150 ลิตร ตามลำดับ มีระดับความแรงของแอลกอฮอล์ 40 ดีกรี มียี่ห้อแตกต่างกันตามแต่ละโรงงาน จากการสัมภาษณ์ ผู้จัดการโรงงาน ทั้ง 4 แห่ง ในเรื่องกล่องบรรจุภัณฑ์ (Package) ได้ข้อมูล คือ ผู้ประกอบการได้มีการทำกล่องบรรจุภัณฑ์ที่มีตรายี่ห้อของตัวเองขึ้นมาใหม่ โดยรับซื้อกล่องพร้อมขวดที่ใช้แล้ว นำมาใส่ยี่ห้อของตัวเองปิดทับตรายี่ห้อตามกล่อง เพื่อลดต้นทุนในการทำกล่องขึ้นเอง (Package)

สำหรับข้อความในฉลาก จะใส่ข้อความที่เหมือนกัน เนื่องจากผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติตามประกาศของกระทรวงการคลัง เรื่องวิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ. 2546 (ฉบับที่ 4)

คุณภาพของสุรากลั่นชุมชน จากการสังเกตของผู้ศึกษา พบว่า ผลิตภัณฑ์ของโรงงานขนาดใหญ่มีความใส ไม่มีสี และกลิ่นที่หอม ผลิตภัณฑ์ทุกขวดต้องใส่ “สุรากลั่นชุมชนที่ผลิต เป็นสุราที่ผ่านการตรวจวิเคราะห์ จากกรมสรรพสามิต หรือหน่วยงานอื่นๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชนที่กรมสรรพสามิตเห็นชอบ”

1.2 สุรากลั่นชุมชนของโรงงานขนาดกลาง จะมีขนาดของการบรรจุภัณฑ์ 3 ขนาด คือ ขนาดใหญ่ ขนาดกลาง ขนาดเล็ก ปริมาณสุทธิ 0.625 ลิตร 0.330 ลิตร และ 0.150 ลิตร ตามลำดับ มีแรงแอลกอฮอล์ 40 ดีกรี ผู้ประกอบการ 3 ใน 4 ราย จะผลิตสุรากลั่น ขนาดเดียว คือ 0.625 ลิตร ระดับความแรงแอลกอฮอล์ 40 ดีกรี เนื่องจากบรรจุภัณฑ์หรือขนาดอื่นหาซื้อยาก และจะต้องแจ้งการเพิ่มขนาดของบรรจุภัณฑ์ต่อกรมสรรพสามิตด้วยทำให้ผู้ประกอบการผลิตสุรากลั่นชุมชนเพียงขนาดเดียว

ยี่ห้อของสุรากลั่นชุมชนจะมีความแตกต่างกันตามแต่ละโรงงาน ข้อความบนฉลากก็จะมีรูปแบบที่เหมือนกัน เนื่องจากผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติตามประกาศของกระทรวงการคลัง เรื่องวิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ. 2546 (ฉบับที่ 4) ผู้ประกอบการจะใช้กล่องที่ใช้แล้ว

มาใช้อีกโดยได้ปิดทับตราเยื่อหุ้มของตัวเอง เนื่องจากผู้ประกอบการจะต้องเพิ่มต้นทุนมากขึ้น ในการทำกล่องขึ้นมาใหม่

คุณภาพของสุรากลั่นชุมชนของโรงงานขนาดกลาง เช่นเดียวกันทั้ง 4 แห่ง สุรากลั่นชุมชนมีความใส ไม่มีสี และมีกลิ่นหอม ผู้ประกอบการให้ข้อมูลว่าสุรากลั่นชุมชนที่จะขาย ออกไปจะต้องผ่านการตรวจวิเคราะห์จากกรมสรรพสามิต หรือหน่วยงานอื่นๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน ที่กรมสรรพสามิตเห็นชอบ

1.3 สุรากลั่นชุมชนของโรงงานขนาดเล็ก จะมีขนาดของบรรจุภัณฑ์ 1 ขนาด คือ ขนาดใหญ่ปริมาตรสุทธิ 0.625 ลิตร มีแรงแอลกอฮอล์ 40 ดีกรี เนื่องจากโรงงานจะใช้วิธีรับซื้อ ขวดและบรรจุภัณฑ์ เพื่อลดต้นทุนในการทำบรรจุภัณฑ์ขึ้นมาเอง กรณีที่ต้องการเพิ่มขนาดของ บรรจุภัณฑ์ต้องแจ้งต่อกรมสรรพสามิตด้วยทำให้ผู้ประกอบการผลิตสุรากลั่นชุมชนเพียงขนาดเดียว

เยื่อหุ้มของสุรากลั่นชุมชนจะมีความแตกต่างกันตามแต่ละโรงงาน ข้อความบน ฉลากก็จะมีรูปแบบที่เหมือนกัน เนื่องจากผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติตามประกาศของกระทรวง การคลัง เรื่องวิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ. 2546 (ฉบับที่ 4)

สำหรับคุณภาพของสุรากลั่นชุมชนของโรงงานขนาดเล็ก พบว่า มีโรงงาน 1 แห่ง ผลิตสุรากลั่นชุมชนไม่ได้มาตรฐาน สุรากลั่นมีสีขุ่น และมีการตกตะกอนและมีกลิ่นเหม็น โรงงาน ประเภทนี้มักไม่ได้รับการตรวจวิเคราะห์ทุกครั้งก่อนจำหน่าย ทั้งนี้ วิธีการที่ใช้คือ ส่งตัวอย่างให้กรม สรรพสามิตตรวจในครั้งแรก ๆ แต่หลังจากนั้นก็มักไม่ได้ดำเนินการอีก เนื่องจากการผลิตไม่คงที่ และมีปริมาณขายไม่มาก

โดยสรุปแล้ว บรรจุภัณฑ์ของสุรากลั่นชุมชนของโรงงานทั้ง 3 ขนาด จะใช้บรรจุภัณฑ์ ที่ใช้แล้ว นำกลับมาใช้ใหม่ เพื่อลดต้นทุนในการผลิตบรรจุภัณฑ์ เยื่อหุ้มมีความแตกต่างกัน ข้อความ บนฉลากมีรูปแบบเหมือนกัน เนื่องจากจะต้องปฏิบัติตามประกาศของกระทรวงการคลัง เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ.2546 (ฉบับที่ 4) สำหรับเรื่องคุณภาพนั้น หากเป็นโรงงานขนาดใหญ่ และขนาดกลาง คุณภาพของสุรากลั่นชุมชน จะมีความใส ไม่มีสี และมีกลิ่นหอม เนื่องจาก ได้รับการตรวจวิเคราะห์จากกรมสรรพสามิต แต่หากเป็นโรงงานขนาดเล็ก สุรากลั่นชุมชนจะไม่ได้ มาตรฐาน

## 2. ราคา (Price)

ตามพระราชบัญญัติสุรา พ.ศ.2493 กำหนดไว้ว่าผู้ที่ขายจะต้องขออนุญาต ต่ออธิบดีกรมสรรพสามิต ดังนั้นผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนมีหน้าที่ขออนุญาตขายสุรากลั่นชุมชน ทั้งขายส่ง และขายปลีก

การขายส่งจะต้องขออนุญาตประเภทที่ 2 สำหรับการขายสุราที่ทำในราชอาณาจักร ครั้งหนึ่งเป็นจำนวนตั้งแต่สิบลิตรขึ้นไป

การขายปลีก จะต้องขออนุญาต ประเภทที่ 4 สำหรับขายสุราที่ทำในราชอาณาจักร ครั้งหนึ่งเป็นจำนวนต่ำกว่าสิบลิตร

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนทั้งหมด 12 โรงงาน พบว่าไม่ว่าจะเป็นโรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดกลาง โรงงานขนาดเล็ก มีวิธีการตั้งราคาที่มีลักษณะที่คล้ายกัน คือ

1. การตั้งราคาขายส่ง เนื่องจากผู้ประกอบการจะต้องมีหน้าที่แจ้งโครงสร้างต้นทุนสุรากลั่นชุมชนกับกรมสรรพสามิตเพื่อนำราคาขายส่งดังกล่าวเป็นฐานในการจัดเก็บภาษีของกรมสรรพสามิต

ราคาขายส่งของสุรากลั่นชุมชนจึงมีราคาใกล้เคียงกัน คือ

- ขวดใหญ่ ปริมาตรสุทธิ 0.625 ลิตร 40 ดีกรี ราคาเฉลี่ย 40 บาท
- ขวดกลาง ปริมาตรสุทธิ 0.330 ลิตร 40 ดีกรี ราคาเฉลี่ย 20 บาท
- ขวดเล็ก ปริมาตรสุทธิ 0.150 ลิตร 40 ดีกรี ราคาเฉลี่ย 10 บาท

2. การตั้งราคาขายปลีก พบว่า การตั้งราคาขายปลีก ร้านค้าปลีกจะกำหนดราคาขึ้นเอง โดยโรงงานไม่ได้เป็นผู้กำหนดราคาให้ ทั้งนี้ การตั้งราคาขายปลีกจะขึ้นอยู่กับคู่แข่งและขึ้นอยู่กับร้านค้าปลีกที่นำสุรามาต่อว่าร้านค้าปลีกรับสุรากลั่นมาหลายยี่ห้อหรือไม่

### 3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่าย ของโรงงานสุรากลั่นชุมชน จะประกอบด้วยการขายปลีกขายส่ง และขายผ่านตัวแทนจำหน่าย จากการสัมภาษณ์ พบว่า

โรงงานขนาดใหญ่ จะมีการขายผ่านช่องทางการจำหน่าย ทั้งขายส่ง และการตั้งตัวแทนจำหน่าย ในการศึกษาครั้งนี้พบว่า 1 ใน 4 ของโรงงานที่สัมภาษณ์ มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัดใกล้เคียง และมีการขายส่งในเขตอำเภอต่าง ๆ ในจังหวัดพิษณุโลก แต่จะไม่มีการขายปลีก เนื่องจากได้ขายส่งให้ร้านค้าปลีกไปแล้ว เพื่อป้องกันการแย่งลูกค้ากับร้านขายปลีก ส่วนผู้ประกอบการอีก 3 รายที่เหลือจะขายส่งและขายปลีกในเขตจังหวัดพิษณุโลก เท่านั้น

โรงงานขนาดกลาง จะมีการขายผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งขายปลีกขายส่ง และการตั้งตัวแทนจำหน่าย จากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการทั้ง 4 แห่ง พบว่าผู้ประกอบการจะมีการขายส่งให้กับร้านค้าปลีกทั่วไปในเขตจังหวัดพิษณุโลก ส่วนการขายปลีก ผู้ประกอบการจะขายปลีก โดยแยกสัดส่วนการขายส่งกับการขายปลีกออกจากกัน เช่น การขายส่งสินค้าจะอยู่

ในโรงงาน แต่การค้าปลีกจะแยกอยู่ที่บ้าน เพื่ออำนวยความสะดวกในบัญชีเพื่อทำบัญชียื่นต่อกรมสรรพสามิต

สำหรับโรงงานขนาดเล็ก จะมีการขายผ่านช่องทางทางการจัดจำหน่าย ทั้งขายปลีกขายส่ง แต่จะไม่มีที่ตั้งตัวแทนจำหน่าย ส่วนมากขายส่งเฉพาะเขตอำเภอที่โรงงานตั้งอยู่เท่านั้น

#### 4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

การส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ประกอบด้วยการประชุมสัมพันธและการลดแลกแจกแถม จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 12 แห่ง พบว่า

โรงงานขนาดใหญ่ จะมีการประชาสัมพันธ์ โดยโฆษณา และการลดแลกแจกแถม มีเพียงโรงงานเดียวที่มีการโฆษณาในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นในจังหวัดพิษณุโลก อีก 3 โรงงานที่เหลือจะเป็นการลดแลกแจกแถม เช่นการลดราคาสุรากลั่นชุมชนเพื่อให้ร้านค้าปลีกขายได้กำไรมาก เพื่อเป็นแรงจูงใจให้ร้านค้าปลีกขายสุราโรงงาน และมีการทำสื่อแจก เมื่อถึงเทศกาล เช่นเทศกาลปีใหม่ เป็นต้น

โรงงานขนาดกลาง จะมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์น้อย จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 4 โรงงานพบว่า ผู้ประกอบการให้ความสนใจการประชุมสัมพันธน้อย เนื่องจากผู้ประกอบการคิดว่า การโฆษณาประชาสัมพันธ์เป็นการเพิ่มต้นทุนในการขายสุรา และไม่รู้จักวิธีการโฆษณาประชาสัมพันธ์

โรงงานขนาดเล็ก พบว่าไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ แต่จะอาศัยการบอกแบบปากต่อปากเท่านั้น เนื่องจากขาดเงินลงทุน และไม่มีความรู้พอที่จะไปทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์

#### ผลการศึกษาในด้านกระบวนการผลิต

##### 1. สถานที่ทำสุรา

ตามทฤษฎี กรมสรรพสามิตได้กำหนดสถานที่ทำสุราไว้ในประกาศกระทรวงการคลัง เรื่องวิธีการบริหารสุรา พ.ศ. 2546 (ฉบับที่ 4) ซึ่งสาระสำคัญ คือ

1.1 ต้องแยกโรงงานออกจากส่วนที่อยู่อาศัยโดยชัดเจน

1.2 ต้องตั้งอยู่ในทำเล และสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมมีบริเวณและพื้นที่เพียงพอที่จะทำสุรา โดยไม่ก่อให้เกิดอันตราย เหตุเดือดร้อนรำคาญ หรือความเสียหายต่อบุคคล หรือทรัพย์สินของผู้อื่น



- 1.3 ต้องตั้งอยู่ห่างจากแหล่งน้ำสาธารณะไม่น้อยกว่า 100 เมตร
- 1.4 ต้องมีระบบบำบัดน้ำเสีย ที่ไม่ก่อให้เกิดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม
- 1.5 ต้องใช้เครื่องจักรที่มีกำลังแรงม้าต่ำกว่าห้าแรงม้าหรือใช้คนงานน้อยกว่า 7 คน ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนจะต้องได้รับการเห็นชอบจากอธิบดีกรมสรรพสามิต ก่อน การตั้งโรงงาน

จากการสังเกตของผู้ศึกษาในการเข้าไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ทั้ง 12 แห่ง พบว่า

โรงงานขนาดใหญ่ มีการแยกโรงงานออกจากส่วนของที่อยู่อาศัยโดยชัดเจน มีบริเวณพื้นที่เพียงพอที่จะทำสุราและตั้งห่างจากแหล่งน้ำสาธารณะเกินกว่า 100 เมตร มีระบบบำบัดน้ำเสียจากการสังเกตจากโรงงาน 1 ใน 4 ผู้ประกอบการมีการจ้างคนงานมากกว่า 7 คน และใช้กำลังแรงม้าของเครื่องจักรมากกว่า 5 แรงม้า ส่วนผู้ประกอบการที่เหลือจะมีการใช้แรงงานน้อยกว่า 7 คน และกำลังแรงม้าน้อยกว่า 5 แรงม้า

ส่วนโรงงานขนาดกลาง มีการแยกโรงงานออกจากส่วนของที่อยู่อาศัยโดยชัดเจน เช่นกันมีบริเวณพื้นที่เพียงพอที่จะทำสุราและตั้งห่างจากแหล่งน้ำสาธารณะเกินกว่า 100 เมตร มีระบบบำบัดน้ำเสีย แต่มีหนึ่งแห่ง ที่ระบบน้ำเสีย ท่อบำบัดน้ำเสียมีกลิ่นเหม็น สำหรับการใช้กำลังแรงม้าของเครื่องจักรและแรงม้าเป็นไปตามข้อกำหนดของกรมสรรพสามิต

สำหรับโรงงานขนาดเล็ก พบว่ามี 3 ใน 4 แห่ง ตั้งโรงงานโดยการต่อเติมจากบ้านพักอาศัย มีบริเวณพื้นที่ค่อนข้างแคบในการทำโรงงานสุรา แต่ตั้งห่างจากแหล่งน้ำเกินกว่า 100 เมตร มีระบบบำบัดน้ำเสีย แต่ระบบน้ำเสียของโรงงานสุรากลั่นชุมชน 2 ใน 4 บ่อบำบัดน้ำเสียไม่สามารถใช้ได้และมีกลิ่นเหม็น สำหรับการใช้กำลังแรงม้าของเครื่องจักร และแรงงานเป็นไปตามข้อกำหนดของกรมสรรพสามิต

โดยสรุปแล้ว หากเป็นโรงงานขนาดใหญ่ และขนาดกลาง จะมีสถานที่ และเครื่องจักร เป็นไปตามข้อกำหนดของประกาศกระทรวงการคลัง แต่หากเป็นโรงงานขนาดเล็กแล้ว จะมีเพียงเรื่องของเครื่องจักรเท่านั้นที่เป็นไปตามข้อกำหนดของกรมสรรพสามิต

## 2. มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

สหกรณ์การเกษตรผลิตภัณฑ์รวม ได้กล่าวถึงมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนไว้ว่า ภาชนะหรืออุปกรณ์ในการทำที่สัมผัสกับสุรากลั่นชุมชนทำจากวัสดุผิวเรียบไม่เป็นสนิมไม่กัดกร่อน หรือทำปฏิกิริยากับสุรากลั่นชุมชน ล้างทำความสะอาดได้ง่าย และเครื่องมือ เครื่องจักร เครื่องกลั่นสุรา และอุปกรณ์ที่ใช้สะอาด และเหมาะสมกับการใช้งาน ไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อน ติดตั้งง่าย

มีปริมาณเพียงพอรวมทั้งสามารถทำความสะอาดได้ง่ายและทั่วถึง

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและสังเกตจากโรงงานสุรากลั่นชุมชนทั้งหมด 12 แห่ง พบว่า

โรงงานขนาดใหญ่ ใช้ภาชนะหรืออุปกรณ์การต้มกลั่นเป็นภาชนะอะลูมิเนียม เนื่องจากภาชนะจะไม่เป็นสนิม โรงงานที่เหลือจะใช้เครื่องต้มกลั่นที่เก่าและเป็นสนิม สำหรับเครื่องมือเครื่องจักร เครื่องกลั่นสุราและอุปกรณ์ ส่วนใหญ่ไม่ค่อยสะอาดเท่าที่ควรมีฝุ่นเกาะตามถังหมักและอุปกรณ์ รวมทั้งบริเวณพื้นโรงงาน ก็ไม่ถูกสุขลักษณะเช่นกัน

โรงงานขนาดกลาง พบว่ามีเพียงโรงงานเดียวที่ใช้ภาชนะหรืออุปกรณ์ต้มกลั่น เป็นภาชนะอะลูมิเนียม โรงงานที่เหลือจะใช้เครื่องต้มกลั่นที่เก่า และเป็นสนิม สำหรับเครื่องมือ เครื่องจักร เครื่องกลั่น และอุปกรณ์ของผู้ประกอบการทั้ง 4 แห่ง ใช้เครื่องมือต่าง ๆ ไม่ค่อยสะอาด

โรงงานขนาดเล็ก พบว่าทั้ง 4 แห่ง ใช้ภาชนะหรืออุปกรณ์ต้มกลั่นที่เก่า และเป็นสนิม เครื่องมือ เครื่องจักร เครื่องกลั่น และอุปกรณ์ของผู้ประกอบการทั้ง 4 แห่ง ไม่สะอาดเท่าใดนัก

โดยภาพรวมแล้ว มีเพียงโรงงานขนาดใหญ่เท่านั้นที่ใช้ภาชนะ หรืออุปกรณ์การต้มกลั่นที่เป็นอะลูมิเนียม ไม่มีสนิม แต่หากเป็นโรงงานขนาดกลาง และขนาดเล็กแล้ว ภาชนะหรืออุปกรณ์ต้มกลั่นที่ใช้ ส่วนใหญ่จะเก่า และเป็นสนิม สำหรับเรื่องความสะอาดแล้ว ไม่ว่าจะ เป็นโรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดกลาง หรือโรงงานขนาดเล็ก พบว่า ไม่ค่อยสะอาด และไม่ถูกสุขลักษณะ

### 3. การควบคุมกระบวนการทำสุรากลั่นชุมชน

สหกรณ์การเกษตรผลิตภัณฑารวม กล่าวถึงการควบคุมกระบวนการทำสุรากลั่นชุมชน ที่เป็นมาตรฐานไว้ว่า

3.1 วัตถุดิบและส่วนผสมในการทำสุรากลั่นชุมชน สะอาด มีคุณภาพดี มีการล้างหรือทำความสะอาดก่อนนำไปใช้

3.2 น้ำที่ใช้ในการทำ สะอาด มีคุณภาพดี ให้ผ่านการต้มหรือกรองก่อนนำมาใช้ในการทำสุรากลั่น ชุมชน

3.3 การทำ การเก็บรักษา ขนย้าย และขนส่งสุรากลั่นชุมชนมีการป้องกันการปนเปื้อนและการเสื่อมเสียของสุรากลั่น ชุมชน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน และ สังเกตการของผู้ศึกษาโรงงานสุรากลั่นชุมชน พบว่า

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของโรงงานขนาดใหญ่ คือ ข้าวเหนียว ลูกแป้ง และน้ำบริสุทธิ์ ผู้ประกอบการทั้ง 4 โรงงานจะซื้อข้าวเหนียวจากร้านค้าทั่วไปในจังหวัดพิษณุโลก ซึ่งข้าวเหนียวจะเป็นข้าวเหนียวที่มีคุณภาพ ส่วนใหญ่จะเป็นข้าวเหนียว 3 ท่อน เพื่อประหยัดต้นทุนการผลิต ลูกแป้งก็จะทำเองจากการสังเกตพบว่าการทำลูกแป้งของผู้ประกอบการ มีกระบวนการทำที่ไม่สะอาดเท่าที่ควรเนื่องจาก จะต้องมีการหมักในที่ร่ม และตากแดดในภาชนะที่ไม่ได้มาตรฐาน สำหรับน้ำ ผู้ประกอบการจะใช้น้ำประปา

สำหรับโรงงานขนาดกลาง พบว่า ใช้ข้าวเหนียว ลูกแป้ง และน้ำบริสุทธิ์ เป็นวัตถุดิบในการผลิต โดยจะซื้อข้าวเหนียวจากร้านค้าทั่วไปในจังหวัดพิษณุโลก ข้าวเหนียวที่ซื้อส่วนใหญ่จะเป็นข้าวเหนียว 3 ท่อน เพื่อประหยัดต้นทุนการผลิต ลูกแป้งจะมีการทำเอง รวมทั้ง พบว่า การทำลูกแป้งของผู้ประกอบการมีกระบวนการทำที่ไม่สะอาดเท่าที่ควรเนื่องจาก จะต้องมีการหมักในที่ร่ม และตากแดดในภาชนะที่ไม่ได้มาตรฐาน ส่วนน้ำ ผู้ประกอบการจะใช้น้ำประปา และน้ำบาดาล

โรงงานขนาดเล็ก พบว่าใช้ ข้าวเหนียว ลูกแป้ง และน้ำบริสุทธิ์ ซึ่งส่วนใหญ่จะซื้อข้าวเหนียว 3 ท่อน จากร้านค้าทั่วไปในจังหวัดพิษณุโลก มีเพียงรายเดียวที่ใช้ข้าวเหนียวของตัวเอง ส่วนลูกแป้งก็ทำเอง สังเกตพบว่าการทำลูกแป้งของผู้ประกอบการมีกระบวนการทำที่ไม่สะอาดเท่าที่ควรเนื่องจากจะต้องมีการหมักในที่ร่มและตากแดด ซึ่งภาชนะที่ใช้ในการทำลูกแป้งไม่ค่อยสะอาดเท่าที่ควร ส่วนน้ำ ผู้ประกอบการจะใช้ทั้งน้ำประปา และน้ำบาดาล

กล่าวโดยสรุปคือ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจะประกอบไปด้วย ข้าวเหนียว ลูกแป้ง และน้ำบริสุทธิ์ โดยที่ข้าวเหนียวที่นำมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตนั้น ไม่ว่าจะ เป็นโรงงานขนาดใหญ่ โรงงานขนาดกลาง หรือโรงงานขนาดเล็ก จะใช้ข้าวเหนียว 3 ท่อนเป็นวัตถุดิบในการผลิต โดยส่วนใหญ่จะซื้อจากร้านค้าทั่วไปในจังหวัดพิษณุโลก จะมีเพียงโรงงานขนาดเล็ก จำนวน 1 ราย เท่านั้น ที่ใช้ข้าวเหนียวของโรงงานเอง สำหรับลูกแป้งที่ใช้ โรงงานทั้งสามขนาด ใช้ลูกแป้งซึ่งทำเอง รวมทั้งพบว่าลูกแป้งที่ทำขึ้นนั้น ไม่สะอาดเท่าที่ควร และน้ำที่นำมาใช้ในการผลิต หากเป็นโรงงานขนาดใหญ่จะใช้น้ำประปาในการผลิตเท่านั้น แต่หากเป็นโรงงานขนาดกลาง และขนาดเล็ก จะใช้ทั้งน้ำประปาและน้ำบาดาลเป็นวัตถุดิบในการผลิต

#### 4. ขั้นตอนการผลิต

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 12 แห่ง พบว่า ขั้นตอนในการผลิตมีลักษณะขั้นตอนการผลิตที่คล้ายกัน คือ

##### 4.1 วัตถุดิบที่ใช้ คือ ข้าวเหนียว, น้ำตาล, ลูกแป้ง, น้ำบริสุทธิ์

- 4.2 แซ่ข้าวสารเหนียวทิ้งไว้ 6-8 ชั่วโมง
  - 4.3 นึ่งข้าวให้สุกแล้วนำไปผึ่งให้เย็น
  - 4.4 ล้างยางข้าวออก โดยน้ำปูนใส ทิ้งไว้ให้สะเด็ดน้ำ
  - 4.5 นำข้าวสุกที่ล้างด้วยน้ำปูนใส คลุกผสมกับแป้งเชื้อสุรา (ลูกแป้ง) ตามแต่สูตรของแต่ละโรงงาน ใส่ภาชนะต่าง ๆ ที่เตรียมไว้ เช่น ขนาด 40 ลิตร 80 ลิตร หรือ 100 ลิตร เป็นต้นทิ้งไว้ประมาณ 5 วันขึ้นไป ซึ่งแล้วแต่สูตรของแต่ละโรงงาน
  - 4.6 เมื่อครบกำหนดการหมักแล้ว จะมีน้ำออกมาเรียกว่าน้ำด้อย เติมน้ำสะอาดหรือที่เรียกว่า “ผาน้ำ” หมักต่ออีก 6-7 วัน
  - 4.7 เมื่อครบกำหนดที่หมักไว้ จะนำน้ำสาที่ได้จากการหมักมารองด้วยผ้าขาวบาง และคั้นเอาแต่น้ำสา
  - 4.8 นำกากข้าวที่ได้ไปตากเพื่อเก็บไว้ใช้เป็นอาหารสำหรับเลี้ยงสัตว์ เช่น หมู ไก่
  - 4.9 นำน้ำสาที่แยกกากแล้วใส่ถังต้มกลั่น
  - 4.10 นำน้ำสุรากลั่นที่กลั่นได้พักไว้ให้เย็น แล้วนำสุรากลั่นที่ได้มาปรับดีกรีให้ได้ตามดีกรีที่ต้องการ
  - 4.11 บรรจุสุราในขวดขนาดต่าง ๆ ซึ่งขวดจะติดฉลากเรียบร้อยแล้ว
  - 4.12 ปิดฝาขวดให้เรียบร้อยพร้อมปิดแสตมป์
  - 4.13 บรรจุใส่กล่องรอการจำหน่าย
- ซึ่งในขั้นตอนนี้ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนจะใช้เครื่องต้มกลั่นที่แตกต่างกันจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 12 โรงงานพบว่า
- โรงงานขนาดใหญ่ จำนวน 2 แห่ง ใช้เครื่องต้มกลั่นแบบดั้งเดิม (แบบใช้กระทะ) คือ ใช้ถังน้ำมันขนาด 200 ลิตร เป็นถังสำหรับต้มน้ำสาเพื่อให้เกิดไอน้ำ มีกระทะใบใหญ่วางอยู่บนปากถังที่ใส่น้ำเย็นเติมกระทะเพื่อทำหน้าที่เป็นอุปกรณ์ควบแน่น สำหรับโรงงานที่เหลือใช้ถังแสตนเลสแทนถังน้ำมัน และได้สอบถามผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนในเรื่อง การนำเครื่องต้มกลั่นที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ ไม่ว่าจะเป็นเครื่องต้มกลั่นแบบ “เลือนอนทุ่ง” หรือเครื่องต้มกลั่นรุ่นถังต้มถึงควบแน่นแยก (ขาดไส้) ซึ่งผู้ประกอบการรายหนึ่ง ให้ข้อมูลว่าเคยซื้อเครื่องต้มกลั่นดังกล่าวกลั่นได้น้อยกว่าเครื่องต้มกลั่นแบบดั้งเดิม และเครื่องต้มกลั่นทั้งแบบ “เลือนอนทุ่ง” และแบบเครื่องต้มกลั่นรุ่นถังต้มมีราคาที่สูงและน้ำสุราที่ได้มีความใกล้เคียงกัน ซึ่งโรงงานขนาดกลางจะมีกำลังผลิตสูงสุดต่อวันต่อโรงงานมากกว่า 200 ขวดต่อวัน โดยใช้แรงงานในการผลิตต่อวัน 5-7 คน จากการสังเกตของผู้ศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนขนาดใหญ่พบว่าที่เป็น

โรงงานขนาดใหญ่ เนื่องจากมีกำลังการผลิตมากมาจากผู้ประกอบการมีเตาและเครื่องต้มกลั่นที่มากกว่า 4-7 ชุดขึ้นไปทำให้สามารถผลิตได้มาก

ส่วนโรงงานขนาดกลาง พบว่า ใช้เครื่องต้มกลั่นแบบดั้งเดิม (แบบใช้กระทะ) คือใช้ถังน้ำมันขนาด 200 ลิตร เป็นถังสำหรับต้มน้ำสาเพื่อให้เกิดไอน้ำ มีกระทะใบใหญ่วางอยู่บนปากถังที่ใส่น้ำเย็นเติมกระทะเพื่อทำหน้าที่เป็นอุปกรณ์ควบแน่นและได้สอบถามผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนในเรื่องเครื่องต้มกลั่นที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ เช่น เครื่องต้มแบบ "เลือนอนทุ่ง" หรือเครื่องต้มกลั่นรุ่นถังต้มและถังควบแน่น (ขดไส้) ผู้ประกอบการให้ข้อมูลว่าคุ้นเคยกับการใช้เครื่องต้มกลั่นแบบกระทะมานานแล้วและมีต้นทุนในการทำที่ต่ำและไม่มีเงินทุนที่จะไปซื้อเครื่องต้มกลั่นที่ทันสมัยซึ่งจะมีราคาแพง ประกอบกับเครื่องต้มกลั่นแบบกระทะก็สามารถกลั่นสุราได้ดี ผู้ประกอบการรายหนึ่งให้เหตุผลว่าสุราที่กลั่นได้จะได้ออกมาหรือน้อยขึ้นอยู่กับแบ่งเชื้อสุราด้วยไม่ได้ขึ้นอยู่กับเครื่องต้มกลั่นเพียงอย่างเดียว กำลังแรงผลิตต่อวันต่อโรงงาน ประมาณ 100-200 ขวดต่อวัน โดยใช้แรงงานในการผลิตต่อวัน 3-5 คน รวมทั้งพบว่า ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนขนาดกลางจะมีจำนวนเตาและจำนวนเครื่องต้มกลั่น 2-3 ชุด

ในส่วนของโรงงานขนาดเล็ก พบว่า ใช้เครื่องต้มกลั่นแบบดั้งเดิม (แบบกระทะ) โดยใช้ถังน้ำมันขนาด 200 ลิตร เป็นถังสำหรับต้มน้ำสาเพื่อให้เกิดไอน้ำ มีกระทะใบใหญ่วางอยู่บนปากถังที่ใส่น้ำเย็น เติมกระทะเพื่อทำหน้าที่เป็นอุปกรณ์ควบแน่น ทั้งนี้ เนื่องจาก ขาดเงินทุนที่จะไปซื้อเครื่องต้มกลั่นที่ทันสมัยซึ่งมีราคาแพง ประกอบกับการผลิตมีลักษณะเป็นการผลิตตามคำสั่งของลูกค้า จึงทำให้มีปริมาณการผลิตที่ไม่มาก และไม่ได้ผลิตทุกวัน ส่วนแรงงานที่ใช้ต่อวันจะมี 1-2 คน จำนวนเตาและจำนวนเครื่องต้มกลั่นเพียง 1-2 ชุดเท่านั้น

โดยสรุปแล้ว ทั้งโรงงานขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ผลิตสุรากลั่นชุมชนโดยใช้เครื่องต้มกลั่นแบบดั้งเดิม (แบบกระทะ) แต่แตกต่างกันในส่วนของวัสดุที่นำมาใช้ โดยหากเป็นโรงงานขนาดใหญ่จะใช้ถังสแตนเลส แต่หากเป็นโรงงานขนาดกลาง และขนาดเล็ก จะใช้ถังน้ำมัน ขนาด 200 ลิตร อันเนื่องมาจาก ความแตกต่างระหว่างเงินทุน

## 5. ต้นทุนการผลิต

พบว่า ผู้ประกอบการจะต้องมีหน้าที่ในการยื่น โครงสร้างต้นทุนสุรากลั่นชุมชนต่อขอวัดเพื่อกรมสรรพสามิตได้นำราคาดังกล่าวใช้เป็นฐานในการคำนวณภาษี โดยจะมีต้นทุนวัตถุดิบต่อขวดที่ใกล้เคียงกัน คือ

5.1	ต้นทุนวัตถุดิบหรือต้นทุนน้ำสุรา (Liquid goods)		
5.1.1	ข้าว	6.00 บาท	
5.1.2	อื่นๆ	1.00 บาท	7.00 บาท
5.2	แรงงานทางตรง		2.00 บาท
5.3	ค่าใช้จ่ายในการผลิต		4.75 บาท
5.3.1	ค่าแรงงานทางอ้อม	0.50 บาท	
5.3.2	ค่าน้ำ	0.50 บาท	
5.3.3	ค่าภาชนะบรรจุ		
	- ขวด	1.00 บาท	
	- จุก	1.00 บาท	
	- ฉลาก	0.50 บาท	
	- กาว	0.50 บาท	
	- ลัง	0.75 บาท	
5.4	กำไร		2.00 บาท
5.5	รวม 5.1+5.2+5.3+5.4		15.75 บาท
5.6	ภาษี		19.25 บาท
5.6.1	ภาษีตามมูลค่า/ปริมาณ	17.50 บาท	
5.6.2	ภาษีเพื่อมหาดไทย	1.75 บาท	
5.7	ราคาขาย ณ โรงงานที่ใช้เป็นมูลค่าในการคำนวณภาษี		35.00 บาท
5.8	ราคาขายส่ง		36.00 บาท
5.9	ราคาขายส่งช่วง		38.00 บาท
5.10	ราคาขายปลีก		40.00 บาท

## 6. การพัฒนาผลิตภัณฑ์

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 12 แห่ง พบว่า

- โรงงานขนาดใหญ่ 2 ใน 4 แห่ง มีการปรับปรุงสูตรการผลิตเบิ้งเชื้อสุรา หรือ ลูกเบิ้ง โดยเพิ่มตัวสมุนไพรเพื่อให้รสชาติดีขึ้น แต่ที่เหลือนี้ไม่ได้ดำเนินการ

- โรงงานขนาดกลางและขนาดเล็ก จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจะผลิตโดยใช้สูตรเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลง แต่จะมีปัญหาในระยะเริ่มแรกเนื่องจากขาดความชำนาญในการผลิต กล่าวโดยสรุปคือ มีเพียงโรงงานขนาดใหญ่ 2 แห่งเท่านั้น ที่มีการคิดค้นพัฒนา

## ผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น

### 7. การจัดตารางการผลิต จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 12 แห่ง พบว่า

- โรงงานขนาดใหญ่ พบว่า 2 ใน 4 มีกระบวนการผลิตที่ต่อเนื่องเพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และมี stock สุราได้ ส่วนโรงงานที่เหลือมีกระบวนการผลิตที่ไม่ต่อเนื่อง เนื่องจากต้องรอคำสั่งซื้อ (Order) จากลูกค้าก่อนจึงจะนำน้ำสาไปต้มกลั่น ผู้ประกอบการให้ข้อมูลว่าจะต้องนำเงินไปซื้อแอสแตมปีตามจำนวนที่ลูกค้าสั่งซื้อ เช่น ลูกค้าสั่งซื้อ 200 ขวด ก็จะต้องนำเงินไปซื้อแอสแตมปีสุรา 200 ดวง

- โรงงานขนาดกลาง พบว่า มีกระบวนการผลิตที่ไม่ต่อเนื่อง เนื่องจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น รอคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อน ถึงจะต้มกลั่น, น้ำสาที่หมักไว้ยังไม่ครบกำหนดต้มกลั่น เนื่องจากเว้นระยะเวลาในการหมัก เพราะรอวัตถุดิบต่าง ๆ เช่น ข้าวเหนียวหมด, ไม่มีลูกแป้ง หรือไม่มีขวดบรรจุ เป็นต้น ประกอบกับไม่มีเงิน เพื่อที่จะไปซื้อแอสแตมปี

- โรงงานขนาดเล็ก พบว่า มีกระบวนการผลิตที่ไม่ต่อเนื่อง เนื่องจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น รอคำสั่งซื้อ (Order) จากลูกค้าก่อนถึงจะต้มกลั่น, น้ำสาที่หมักไว้ยังไม่ครบกำหนดต้มกลั่น เนื่องจากเว้นระยะเวลาในการหมัก เพราะรอวัตถุดิบต่าง ๆ เช่น ข้าวเหนียวหมด, ไม่มีลูกแป้ง หรือไม่มีขวดบรรจุ เป็นต้น ประกอบกับไม่มีเงินเพื่อที่จะไปซื้อแอสแตมปี และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 3 ใน 4 ราย พบว่า ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ทำสุรากลั่นเป็นอาชีพเสริมเท่านั้น โดยมีอาชีพหลักโดยการ ทำไร่, ทำนา, ทำสวน บางครั้งจะผลิตในช่วงเทศกาล เช่น ปีใหม่, สงกรานต์ เป็นต้น

โดยสรุปแล้ว โรงงานผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชนส่วนใหญ่มีการผลิตที่ไม่ต่อเนื่อง ทั้งนี้ เนื่องจากต้องรอคำสั่งจากลูกค้า รวมถึงต้องรอวัตถุดิบต่าง ๆ จะมีเพียง 2 แห่งเท่านั้น ที่มีการจัดตารางการผลิตของโรงงานผลิตสุรากลั่นชุมชน และมีการผลิตต่อเนื่องเพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

## ผลการศึกษาด้านการเงินและการลงทุน

ในการทำธุรกิจใด ๆ ผู้ประกอบการควรเข้าใจว่ากำไรคือรายได้หักด้วยค่าใช้จ่าย และค่าใช้จ่ายทุกอย่างจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการตรวจสอบเหมือนกับยอดขาย ซึ่งจำเป็นต้องจัดทำบันทึกทางการเงิน และผู้บริหารจำเป็นต้องให้ความสนใจกับงานการเงินในการวางแผน

ทางการเงินเพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายของธุรกิจ การจัดหาเงินทุน การจัดสรรเงินทุน ตลอดจน การควบคุมทางการเงิน ทั้งนี้เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ธุรกิจต้องการจากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการโรงงานสุรากลั่นชุมชนทั้ง 12 แห่ง พบว่า เงินลงทุนในธุรกิจสุรากลั่นชุมชนโดยเฉลี่ยไม่ว่า จะเป็นโรงงานขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก จะใช้เงินลงทุนที่ไม่ต่างกันเนื่องจากมีข้อจำกัด ของการจ้างคนงาน และการใช้เครื่องจักรที่มีแรงม้าเกินที่กำหนดไม่ได้ ทำให้เงินลงทุนจะใกล้เคียง กัน คือ

#### ประมาณการงบประมาณการลงทุน

สำหรับการผลิตวันละ 200 – 300 ขวด หรือ เดือนละ 500 – 750 โหล

รายการ	ขนาด	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวมงบประมาณ
1. โรงเรือนหมักมุงหญ้าคา (ไม่มีฝา)	8 x 20	1	40,000	40,000
2. อาคารกลั่น-บรรจุ-เก็บสุรา	6 x 12	1	50,000	50,000
3. บ่อบำบัดน้ำเสีย (ท่อคอนกรีตรวมค่าแรง)	ฝา ศ.ก. 1.5 เมตร	1	5,000	5,000
4. ชุดอุปกรณ์ต้ม-นึ่ง (เตา-หม้อนึ่งข้าวเหนียว)	อั้งโล่ 40 ซม.	10	170	1,700
5. ถังหมักพลาสติก	100 ลิตร	60	80	4,800
6. อุปกรณ์สำหรับคอกส่วนผสม (พลาสติก)	ฝา ศ.ก. 80 ซม.	5	70	350
7. บิมน้ำแบบจุ่ม แสตนเลส	0.25 แรงม้า	1	3,700	3,700
8. ถังผสมและปรุงแต่งแรงแอลกอฮอล์	ถังแสตนเลส	1	3,500	3,500
9. เครื่องกรองน้ำบริสุทธิ์	ขนาดเล็ก	1	5,000	5,000
10. เครื่องกรองใสสุรา (กรองทรายทำเอง)	50 x 100 ซม.	1	500	500
11. เครื่องปิดฝา (แบบมือทำ)		1	1,900	1,900
12. ถังสำรองน้ำบริสุทธิ์	1,000 ลิตร	1	3,000	3,000
13. ถังพักน้ำสุรากลั่นก่อนนำไปบรรจุ	100 ลิตร	20	80	1,600
14. เครื่องกลั่นสุรา	ความจุ 300 ลิตร	1	26,000	26,000
รวม				147,050
ส่วนเงินทุนหมุนเวียน และค่าดำเนินการ				
1. จดทะเบียน หจก.	รวมค่าบริการ	1	2,000	2,000
2. ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตทำสุราประจำปี	อัตราใหม่	1	1,000	1,000
3. ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตทำเชื้อสุรา	อัตราใหม่	1	50	50
4. พิมพ์ฉลาก	รวมค่าอาร์ตเวิร์ค	5,000	0.35	1,750
5. ฝาปิดแบบดึง (รวมภาษีและค่าจัดส่ง)	9,500 ฝา/กล่อง	1	6,200	6,200
6. กล่องบรรจุ	ลูกฟูกพิมพ์ 1 สี	1,000	9.5	9,500
7. ขวด	ขวดเบียร์เก่าสีแดง	5,000	1.2	6,000



8. เงินทุนหมุนเวียนค่าแรงงาน (6 คน)	สำหรับ 1 เดือน	6	3,500	21,000
9. เงินหมุนเวียนค่าอาหารแสดมภ์	สำหรับ 1 สัปดาห์	1,500	19.75	29,625
10. เงินหมุนเวียนวัตถุดิบ	สำหรับ 1 รอบ/12 วัน	1	30,000	30,000
11. เบ็ดเตล็ด	สำหรับ 1 เดือน	1	10,000	10,000
รวม				117,125
รวมงบประมาณการลงทุนทั้งสิ้น				264,175

หมายเหตุ : ประมาณการนี้สำหรับที่ดินที่ไม่ต้องถม มีสาธารณูปโภคพร้อม และวางแผนงานที่เป็นระบบและการจัดการดี

โรงงานขนาดใหญ่ ทั้ง 4 ราย ได้จดทะเบียนห้างหุ้นส่วนจำกัด ตามคุณสมบัติผู้ขอ อนุญาตทำสุราตามประกาศกระทรวงการคลังเรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ.2546 (ฉบับที่ 4) และเมื่อสอบถามถึงเหตุผลในการจัดตั้งเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด พบว่า การจัดตั้งห้างหุ้นส่วนทำได้ ง่ายกว่า สหกรณ์ กลุ่มบุคคลธรรมดาผู้มีสัญชาติไทยตามกฎหมายเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน, กลุ่ม เกษตรกรหรือองค์กรเกษตรกร และยังพบว่าหุ้นส่วนที่จดทะเบียนกันเป็นสามี ภรรยา กัน โดยไม่มีการร่วมทุนกับบุคคลอื่นเป็นส่วนใหญ่ (3 ใน 4 ราย)

- แหล่งที่มาของเงินทุน มีแหล่งเงินกู้จาก

1. ใช้เงินทุนส่วนตัว
2. กู้จากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารออมสิน
3. กู้จากเงินหมู่บ้าน

- การจัดการเงินทุนหมุนเวียน พบว่า ผู้ประกอบการมอบหมายให้ผู้จัดการโรงงาน เป็น ผู้ดำเนินการในการจัดเก็บเงินทุนหมุนเวียน หรือเงินทุนสำรองเก็บไว้เพื่อซื้อวัตถุดิบในครั้งต่อไป เช่น เงินทุนในการซื้อข้าวเหนียว แบ่งซื้อสุรา แก๊ส ขวดที่ใช้บรรจุ นำมาเตรียมไว้ในการผลิต และ แสดมภ์สุรา (การชำระภาษีก่อนนำสุราออกจำหน่าย) ซึ่งมีการประมาณการไว้ วันละ 10,000 – 20,000 บาท

- การทำบัญชี โรงงานสุรากลั่นชุมชน ซึ่งเป็นนิติบุคคลประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด มีหน้าที่ต้องทำบัญชีของกรมสรรพากร และบัญชีของกรมสรรพสามิตตามประกาศกระทรวง การคลัง เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ. 2546 (ฉบับที่ 4) ข้อ 18 ผู้ได้รับอนุญาตทำบัญชี แสดงผลการทำสุราการใช้และการนำวัตถุดิบเข้ามาในสถานที่ทำสุราตามแบบที่กรมสรรพสามิต กำหนดโดยยื่นบัญชีตามแบบดังกล่าวทุกเดือนต่ออธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย ภายในวันที่สิบของเดือนถัดไป จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า ทั้ง 4 แห่ง จัดทำบัญชีเอง

เนื่องจากเป็นแบบบัญชีที่ทำงาน ประกอบกับมีเจ้าหน้าที่สรรพสามิตให้การอบรมและฝึกสอนให้ทำบัญชี ส่วนบัญชีของกรมสรรพากร ผู้ประกอบการจ้างสำนักงานบัญชีทำ

- การจัดสรรกำไร ในการจัดสรรกำไร จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 3 ใน 4 ราย ไม่มีการจัดสรรกำไร เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ได้มีการจัดทำบัญชี เพื่อให้ทราบผลกำไรที่แท้จริง และผู้ประกอบการไม่ได้สรุปยอดกำไรขาดทุนในแต่ละปี

- ความสามารถในการทำกำไร ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนจะได้กำไรจากการผลิต โดยเฉลี่ย 2 – 3 บาท ต่อ 1 ขวด โดยดูผลกำไรได้จากแบบโครงสร้างต้นทุนที่ผู้ประกอบการยื่นต่อ อธิบดีกรมสรรพสามิต

- สภาพคล่องในการดำเนินงาน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 2 – 4 ราย ให้ข้อมูลว่าขาดเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากในการผลิตต้องมีเงินสำรองหรือเงินทุนหมุนเวียนเตรียมไว้เพื่อซื้อแอสมปีสุรา (การชำระภาษีสุรา) ซึ่งจะต้องซื้อทุกครั้งที่มีการบรรจุสุรา แต่สุราของผู้ประกอบการที่บรรจุแล้ว นำไปขายให้ร้านค้าทั่วไปโดยการให้เครดิตทำให้เงินที่ลงทุนไปยังไม่ได้อคืน จนกว่าจะขายสินค้าได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงขาดเงินทุนหมุนเวียนในบางครั้ง

สำหรับโรงงานขนาดกลาง พบว่า ผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย ได้จดทะเบียนห้างหุ้นส่วนจำกัด ตามคุณสมบัติของผู้ขออนุญาตทำสุรา ตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ.2546 (ฉบับที่ 4) สอบถามถึงเหตุผลในการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัด ผู้ประกอบการให้เหตุผลว่าอยากบริหารงานเอง ซึ่งหุ้นส่วนก็จะเป็นคนในครอบครัว หรือไม่ก็ญาติกัน และไม่ยากให้ผู้ใดรัฐสุตรการผลิต และการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนทำได้ง่ายกว่า สหกรณ์ กลุ่มบุคคลธรรมดา ผู้มีสัญชาติไทยตามกฎหมายเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน กลุ่มเกษตรกร หรือองค์กรเกษตรกร

- แหล่งที่มาของเงินทุน ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ทั้ง 4 แห่ง มีแหล่งเงินทุนจาก
  1. ใช้เงินทุนส่วนตัว
  2. กู้เงินจากหมู่บ้าน
  3. กู้เงินจากญาติ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 1 ใน 4 ในเรื่องการขอกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการให้ข้อมูลว่า การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินมีขั้นตอนที่ยุ่งยาก ซับซ้อน ทำให้ไม่กู้เงินจากสถาบันการเงิน

- การจัดการเงินทุนหมุนเวียน ในการจัดการเงินทุนหมุนเวียนของผู้ประกอบการสุรากลั่น ชุมชนผู้จัดการโรงงานเป็นผู้ดำเนินการในการจัดเก็บเงินทุนหมุนเวียนหรือเงินลงทุนสำรองเก็บไว้เพื่อซื้อวัตถุดิบในครั้งต่อไป เช่น เงินในการซื้อข้าวเหนียว แบ่งเชื้อสุรา แก๊ส ขวดที่ใช้บรรจุ นำมาเตรียมไว้ในการผลิตและแสดมปีสุรา (การชำระภาษีก่อนนำสุรารออกจำหน่าย) ซึ่งมีการประมาณการไว้วันละ 5,000 – 10,000 บาท

- การทำบัญชี โรงงานสุรากลั่นชุมชน ซึ่งเป็นนิติบุคคลประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด มีหน้าที่ต้องทำบัญชีของกรมสรรพากร และบัญชีของกรมสรรพสามิต ตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ.2546 (ฉบับที่ 4) ข้อ 18 ผู้ได้รับอนุญาตต้องทำบัญชีแสดงผลการทำบัญชีการใช้และการนำวัตถุดิบเข้ามาในสถานที่ทำสุรา ตามแบบที่กรมสรรพสามิตกำหนด โดยยื่นบัญชีตามแบบดังกล่าวทุกเดือน ต่ออธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย ภายในวันที่สิบของเดือนถัดไป จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า 2 ใน 4 โรง ให้ผู้อื่นทำบัญชีให้เนื่องจากไม่มีความรู้ในการทำบัญชี ส่วนบัญชีของกรมสรรพากร ผู้ประกอบการจ้างผู้ทำบัญชีจากสถาบันราชภัฏพิบูลสงคราม

- การจัดสรรกำไร ในการจัดสรรกำไร จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 4 รายพบว่า ทั้ง 4 ราย ไม่มีการจัดสรรกำไร เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ได้มีการจัดทำบัญชีเพื่อให้ทราบผลกำไรที่แท้จริงและผู้ประกอบการไม่ได้สรุปยอดกำไรขาดทุนในแต่ละปี

- ความสามารถในการทำกำไร ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนจะได้กำไรจากการผลิตโดยเฉลี่ย 2 – 3 บาท ต่อ 1 ขวด โดยคูณผลกำไรได้จากแบบแจ้งโครงสร้างต้นทุนที่ผู้ประกอบการยื่นต่ออธิบดีกรมสรรพสามิต

- สภาพคล่องในการดำเนินงาน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 4 ราย ให้ข้อมูลว่าขาดเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากในการผลิตต้องมีเงินสำรองหรือเงินทุนหมุนเวียนเตรียมไว้เพื่อซื้อแสดมปีสุรา (การชำระภาษีสุรา) ซึ่งจะต้องซื้อทุกครั้งที่มีการบรรจุสุรา แต่สุราของผู้ประกอบการที่บรรจุแล้ว นำไปขายให้ร้านค้าโดยการให้เครดิตทำให้เงินที่ลงทุนไปยังไม่ได้คืน จนกว่าจะขายสินค้าได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงขาดเงินทุนหมุนเวียน

ส่วนโรงงานขนาดเล็ก พบว่า ผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย ได้จดทะเบียนห้างหุ้นส่วนจำกัดตามคุณสมบัติของผู้ขออนุญาตทำสุรา ตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ.2546 (ฉบับที่ 4) สอบถามถึงเหตุผลในการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัด ผู้ประกอบการให้เหตุผลว่า อยากบริหารงานเอง ซึ่งหุ้นส่วนก็จะเป็นบุคคลในครอบครัว หรือไม่ก็ญาติกัน และ

ไม่ยอมให้ผู้ใดรู้สูตรการผลิต และการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนทำได้ง่ายกว่า สหกรณ์ กลุ่มบุคคลธรรมดา ผู้ที่มีสัญชาติไทยตามกฎหมายเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน กลุ่มเกษตรกร หรือองค์กรเกษตรกร

- แหล่งที่มาของเงินทุน ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชน ทั้ง 4 ราย มีแหล่งเงินทุนจาก

1. ใช้เงินทุนส่วนตัว
2. กู้เงินจากหมู่บ้าน
3. กู้เงินจากญาติ
4. กู้เงินนอกระบบ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 4 ราย หนึ่งในเรื่องของการขอกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการให้ข้อมูลว่า การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินมีขั้นตอนที่ยุ่งยาก ซับซ้อน ทำให้ไม่ไปติดต่อขอกู้จากสถาบันการเงิน ทำให้ต้องกู้เงินจากเงินกู้นอกระบบหรือไม่ก็เป็นญาติ

- การจัดการเงินทุนหมุนเวียน ในการจัดการเงินทุนหมุนเวียนของผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนผู้จัดการโรงงานเป็นผู้ดำเนินการในการจัดเก็บเงินทุนหมุนเวียนหรือเงินทุนสำรองเก็บไว้เพื่อซื้อวัตถุดิบในครั้งต่อไป เช่น เงินในการซื้อข้าวเหนียว แป้งเชื้อสุรา แกลส ขวดที่ใช้บรรจุ นำมาเตรียมไว้ในการผลิตและแสดมปีสุรา (การชำระภาษีก่อนนำสุรารออกจำหน่าย) ซึ่งมีการประมาณการไว้ วันละไม่เกิน 5,000 บาท

- การทำบัญชี โรงงานสุรากลั่นชุมชน ซึ่งเป็นนิติบุคคลประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด มีหน้าที่ต้องทำบัญชีของกรมสรรพากร และบัญชีของกรมสรรพสามิต ตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ.2546 (ฉบับที่ 4) ข้อ 18 ผู้ได้รับอนุญาตต้องทำบัญชีแสดงผลการทำบัญชีการใช้และการนำวัตถุดิบเข้ามาในสถานที่ทำสุรา ตามแบบที่กรมสรรพสามิตกำหนด โดยยื่นบัญชีตามแบบดังกล่าวทุกเดือน ต่ออธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย ภายในวันที่สิบของเดือนถัดไป จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย ให้ผู้อื่นทำบัญชีให้เนื่องจากไม่มีความรู้ในการทำบัญชี ส่วนบัญชีของกรมสรรพากร ผู้ประกอบการจ้างผู้ทำบัญชีจากสถาบันราชภัฏ พิบูลสงคราม

- การจัดสรรกำไร ในการจัดสรรกำไร จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 4 รายพบว่า ทั้ง 4 ราย ไม่มีการจัดสรรกำไร เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ได้มีการจัดทำบัญชีเพื่อให้ทราบผลกำไรที่แท้จริงและผู้ประกอบการไม่ได้สรุปยอดกำไรขาดทุนในแต่ละปี

- ความสามารถในการทำกำไร ผู้ประกอบการสุรากลั่นชุมชนจะได้กำไรจากการผลิตโดยเฉลี่ย 2 – 3 บาท ต่อ 1 ขวด โดยดูผลกำไรได้จากแบบแจ้งโครงสร้างต้นทุนที่ผู้ประกอบการยื่นต่ออธิบดีกรมสรรพสามิต

- สภาพคล่องในการดำเนินงาน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 4 ราย ให้ข้อมูลว่าขาดเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากในการผลิตต้องมีเงินสำรองหรือเงินทุนหมุนเวียนเตรียมไว้เพื่อซื้อแอสแตมปีสุรา (การชำระภาษีสุรา) ซึ่งจะต้องซื้อทุกครั้งที่มีการบรรจุสุรา แต่สุราของผู้ประกอบการที่บรรจุแล้ว นำไปขายให้ร้านค้าทั่วไปโดยการให้เครดิตทำให้เงินที่ลงทุนไปยังไม่ได้คืน จนกว่าจะขายสินค้าได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงขาดเงินทุนหมุนเวียน

### ผลการศึกษาด้านการบริหารจัดการ

ในการดำเนินธุรกิจสุรากลั่นชุมชน ผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการทางด้าน คน เงิน วัสดุุดิบ เครื่องจักร ถึงจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงงานสุรากลั่นชุมชนทั้ง 12 แห่ง พบว่า ผู้ประกอบการมีการบริหารจัดการทางด้าน คน เงิน วัสดุุดิบ เครื่องจักรและการจัดการการตลาด ดังนี้

- การจัดการคน โรงงานหนึ่งจะต้องใช้คนน้อยกว่าเจ็ดคน ตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่องวิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ.2546 (ฉบับที่ 4) ในการศึกษาครั้งนี้ พบว่า มีการใช้แรงงานมากกว่าเจ็ดคน โดยมีการแบ่งหน้าที่ตามความถนัดของตนเอง เช่น คนงานผู้หญิงก็จะล้างขวด ตัดฉลาก ตัดแอสแตมปีและบรรจุขวดบ้างเป็นต้น ส่วนแรงงานผู้ชายจะทำการต้มกลั่น โดยโรงงาน 3 ใน 4 แห่ง จะจ้างคนงานเป็นรายวัน โดยมีค่าจ้างเฉลี่ยต่อวัน 100 – 150 บาท ตามลักษณะของงาน

- การจัดการทางการเงิน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า ยังไม่มีการจัดการทางการเงินที่ดีพอ เนื่องจากผู้ประกอบการเป็นเพียงชาวบ้านเท่านั้น ไม่มีความรู้ในด้านการเงินดีพอ จึงไม่มีระบบการจัดการทางการเงิน เป็นเพียงการใช้เงินแบบทั่วไป กล่าวคือ แบ่งจำนวนเงินไว้ใช้สำหรับซื้อวัสดุุดิบ อุปกรณ์และแอสแตมปี ฯลฯ เป็นการใช้จ่ายหมุนเวียน อยู่ตลอดเวลา และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่าในด้านของการกู้ยืม จะมีการกู้ยืมทั้งในระบบและการกู้ยืมนอกระบบ เช่น การกู้ยืมในระบบ จะเป็นการกู้ยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้าน, การกู้ยืมเงินในชุมชน, การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร ฯลฯ และการกู้ยืมเงินนอกระบบในอัตราร้อยละ 3 บาท

- การจัดการทางด้านวัสดุุดิบ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงงานสุรากลั่นชุมชน 12 แห่ง พบว่า ผู้ประกอบการไม่มีการวางแผนในการซื้อวัสดุุดิบ เพื่อใช้ในการผลิตจะซื้อวัสดุุดิบเมื่อมีเงินทุนหมุนเวียน และไม่มีการ Stock วัสดุุดิบไว้ใช้ในการผลิต

- การจัดการเครื่องจักร จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการไม่มีการจัดการเครื่องจักรแต่อย่างใด เนื่องจาก ผู้ประกอบการบางราย รับทำต่อจากผู้ประกอบการที่เลิก

ผลิตไปเครื่องจักรนั้นๆ ก็จะนำมาใช้ต่อและหรือผู้ประกอบการบางราย อุปกรณ์ไม่เพียงพอก็จะขอหยิบยืมจากผู้ประกอบการรายอื่นมาใช้ก่อน ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อการผลิตสุรากลั่นชุมชน

เมื่อประมวลข้อมูลทุกด้านแล้ว สามารถสรุปกระบวนการธุรกิจของสุรากลั่นชุมชน ได้ดังนี้

#### ด้านการตลาด

- ผลิตภัณฑ์ คือ สุรากลั่นชุมชน มีแรงแอลกอฮอล์เกินกว่า ลิบห้าดีกรี แต่ไม่เกินสี่ลิบดีกรี
- ราคา มีการขาย 2 แบบ คือ การขายส่ง ขวดใหญ่ราคา 40 บาท ขวดกลางราคา 20 บาท ขวดเล็กราคา 10 บาท การขายปลีกจะขึ้นอยู่กับคู่แข่งและร้านค้าปลีกทั่วไป
- ช่องทางการจัดจำหน่าย มี 3 ช่องทาง คือ การขายส่ง การขายปลีก และการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย
- การส่งเสริมการขาย เป็นการประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก ส่วนใหญ่จะไม่มี การประชาสัมพันธ์ เนื่องจากเป็นการเพิ่มต้นทุน

#### ด้านการผลิต

- มาตรฐานการผลิตของกรมสรรพสามิต ยังไม่เป็นไปตามที่กรมสรรพสามิตกำหนด เนื่องจากเป็นธุรกิจชุมชน ผู้ประกอบการไม่มีความรู้หรือเงินทุนที่เพียงพอที่จะมาสนับสนุนโดยตรง
- ต้นทุนการผลิต ผู้ประกอบการมีหน้าที่ต้องยื่น โครงสร้างต้นทุนสุรากลั่นชุมชนต่อขวดเพื่อกรมสรรพสามิตนำราคาไปเป็นฐานในการคำนวณภาษี
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ โรงงานขนาดใหญ่จะมีการปรับปรุงสูตรการผลิตแบ่งเชื้อสุราหรือลูกแบ่ง โดยเพิ่มตัวผสมไมโครเพื่อให้รสชาติดีขึ้น แต่โรงงานขนาดกลางและขนาดเล็ก ผู้ประกอบการจะผลิตโดยใช้สูตรเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลง
- การจัดการการผลิต โรงงานขนาดใหญ่จะมีการผลิตอย่างต่อเนื่อง เมื่อเทียบกับโรงงานขนาดกลางและขนาดเล็กจะรอคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อน ถึงจะทำการต้มกลั่น

#### ด้านการเงิน

- การจัดหาเงินทุน แหล่งเงินทุนที่มีได้มาจาก ทุนส่วนตัว, กู้จากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารออมสิน, กู้จากเงินหมู่บ้าน
- การจัดสรรเงินทุน ไม่มีการจัดสรรเงินทุนเนื่องจาก เป็นการผลิตสุรากลั่นชุมชนในครอบครัว โดยเป็นการใช้เงินกองกลางมากกว่า

- การควบคุมทางการเงิน ผู้ประกอบการจะมีเงินหมุนเวียนใช้จ่ายในแต่ละวันไม่เกิน 5,000 – 10,000 บาทต่อวัน แต่จะไม่มี การควบคุมอย่างจริงจัง

#### ด้านการบริหารจัดการ

- คน ผู้ประกอบการจะมีแรงงานในโรงงาน ไม่เกิน 7 คน
- เงิน มีเงินทุนหมุนเวียนในการใช้แต่ละวันไม่เกิน 5,000 – 10,000 บาท
- วัตถุดิบ จะมีมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับเงินทุนและปริมาณการสั่งซื้อแต่ละครั้ง
- เครื่องจักร ผู้ประกอบการยังคงใช้เครื่องจักรเดิมอยู่ ทำให้ประหยัดในด้านของต้นทุนได้

#### ปัญหาและอุปสรรค

1. ไม่มีการจัดอบรมให้ความรู้กับผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง และความรู้เฉพาะด้าน นั้น ๆ เช่น ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านการบริหารจัดการ
2. ผู้ประกอบการขาดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดทำบัญชี จึงทำให้ไม่สามารถจัดทำบัญชีเบื้องต้นเองได้
3. ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือบรรจุภัณฑ์ รวมถึงฉลากสินค้า ให้เป็นที่ดึงดูดใจลูกค้า
4. ขาดแหล่งเงินทุนที่จะจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต
5. ไม่มีการประชาสัมพันธ์สินค้า ทำให้สินค้าไม่เป็นที่แพร่หลาย
6. ไม่มีการค้นคว้าหาเทคโนโลยี หรืออุปกรณ์ที่ทันสมัยมารองรับการผลิต
7. ไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ ในด้านต่าง ๆ เช่น ความรู้ ด้านเงินทุน ฯลฯ

## บทที่ 5

### ผลการอภิปรายและข้อเสนอแนะ

จากเรื่องศึกษาการประกอบธุรกิจของการผลิตสุราชุมชนในจังหวัดพิษณุโลก มีวัตถุประสงค์ดังนี้ คือ เพื่อศึกษาวิธีการดำเนินธุรกิจ ทางด้านกระบวนการผลิต ด้านการตลาด ด้านการบริหารจัดการ และด้านการเงิน ที่จะทำให้การประกอบธุรกิจของการผลิตสุราชุมชน ในจังหวัดพิษณุโลก ประสบความสำเร็จ

ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือแบบสัมภาษณ์ ในการสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจสุรากลั่นชุมชนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก เพื่อให้ได้ ข้อมูลที่ตรงกับความต้องการมากที่สุด และเป็นข้อมูลที่เชื่อถือได้ สามารถนำผลการศึกษามาสรุป ได้ดังต่อไปนี้

1. วิธีในการดำเนินงาน ผู้ประกอบการธุรกิจสุรากลั่นชุมชน เริ่มก่อตั้งในรูปแบบของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซึ่งจะมีหุ้นส่วนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป เพื่อผลิตสุรากลั่นชุมชน มีวิธีการทำงานแบบ พึ่งพาอาศัยกันและกัน เป็นรูปแบบการดำเนินกิจกรรมที่มุ่งหวังกำไร แต่จะไม่มี การจัดสรรกำไรเลย เนื่องจากบุคคลเหล่านั้นเป็นบุคคลในครอบครัวจึงใช้จ่ายแต่เงินกองกลางเท่านั้น
2. วิธีการดำเนินงานในลักษณะเช่นนี้ ทำให้เกิดรูปแบบการบริหารที่ดี ซึ่งเมื่อก่อน ชาวบ้านก็ทำการต้มเหล้าดื่มกินกันเอง ซึ่งวิธีการดังกล่าวถือว่าผิดอย่างร้ายแรงเมื่อเทียบกับ ปัจจุบัน เพราะถือเป็นการต้มเหล้าเถื่อน ซึ่งในปัจจุบันต้องมีการขออนุญาตในการที่จะต้มเหล้า และต้องมีการติดอากรแสตมป์ทุกครั้งหลังจากบรรจุลงในขวดให้ถูกต้องทุกครั้ง
  - ด้านการผลิตและการบริหารจัดการ ผู้ประกอบการจะไม่ทำการผลิตทุกวัน เนื่องจากการสั่งซื้อของลูกค้าที่ไม่มีความแน่นอน เพราะถ้ามีการผลิตมากก็จะทำให้เกิดต้นทุนจม ได้ เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีเงินทุนไม่เพียงพอที่จะผลิตได้ครั้งละมากๆ
  - ด้านการตลาด ถึงแม้ว่าสินค้าของเราจะเป็นที่รู้จักและมีผู้มารับไปขายโดยตรง ก็ตาม ผู้ประกอบการก็ยังเห็นว่าควรจะหาตลาดอื่น ๆ ไว้รองรับด้วยเพื่อกันความผิดพลาด หรือ เป็นการหาช่องทางบริหารจัดการจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น
  - ด้านการเงิน ผู้ประกอบการ ทำการจ้างผู้ที่รับทำบัญชีโดยเฉพาะ จะมีเพียง การบันทึกรายรับ – รายจ่าย เพื่อให้ทราบถึงกำไรที่จะได้รับ



3. ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อทำให้เกิดรูปแบบในการดำเนินงานของผู้ประกอบการผลิตสุรากลั่นชุมชนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก คือ

- การให้ความช่วยเหลือ ในด้านวิชาการ ด้านการฝึกอบรมในด้านต่าง ๆ จากหน่วยงานของทางราชการ
- เป็นอาชีพที่สืบทอดกันมาจากรุ่นพ่อมาสู่รุ่นลูก มีลักษณะการดำเนินชีวิตแบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน มีจิตสำนึกรักถิ่นฐานบ้านเกิด
- เป็นการทำธุรกิจที่มุ่งหวังผลกำไร และสามารถสร้างงานและรายได้ให้แก่ชาวบ้านในละแวกนั้น ๆ ให้มีงานเสริมจากการทำนา ซึ่งถือเป็นเป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการธุรกิจสุรากลั่นชุมชนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

การศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของการผลิตสุรากลั่นชุมชนนั้น ได้ข้อมูลและการบริหารของผู้ผลิต ดังกล่าวข้างต้น สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคของผู้ผลิตได้ดังต่อไปนี้



### จุดแข็ง

#### ด้านการบริหารจัดการ

ค่าตอบแทนที่ได้รับ ค่าตอบแทนในการผลิต ถึงแม้ว่าเป็นจำนวนเงินที่น้อย แต่ก็สามารถเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวนอกเหนือจากการทำนา

### จุดอ่อน

#### **ด้านการตลาด**

ผลิตภัณฑ์ สุรากลั่นชุมชนคุณภาพยังไม่ได้มาตรฐาน  
 ตราสินค้า ตราสินค้ามีความใกล้เคียงกันทำให้ผู้บริโภคเกิดความสับสนในการซื้อ  
 ราคา ราคาของสุรามีความใกล้เคียงกันและในการครั้งมีการแข่งขันกันในการตัดราคา  
 การบรรจุหีบห่อ บรรจุในขวดแก้ว ซึ่งเป็นภาระและความลำบากในการขนส่ง เป็น  
 บรรจุภัณฑ์ที่แตกได้ง่าย มีน้ำหนักมากและใช้พื้นที่มากในการจัดวางสินค้าระหว่างขนส่ง  
 เพราะต้องป้องกันไม่ให้ขวดสุราแตก

การประชาสัมพันธ์และการโฆษณา ไม่มีการประชาสัมพันธ์หรือโฆษณาเพิ่มเติม  
 นอกจากเป็นการบอกแบบปากต่อปาก ในอนาคตทางผู้ผลิตต้องการที่จะผลิตให้ได้จำนวนที่สูงขึ้น  
 แต่ทางผู้ผลิตไม่มีการประชาสัมพันธ์ ทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักในวงแคบ

#### **ด้านกระบวนการผลิต**

ต้นทุนในการผลิตสูง ทำให้ได้กำไรต่อขวดน้อยลง  
 วัตถุดิบคุณภาพยังไม่ได้มาตรฐาน  
 อุปกรณ์การทำไม่ค่อยสะอาด

#### **ด้านการบริหารจัดการ**

ผู้ประกอบการไม่สามารถบริหารจัดการได้ดี เช่น ไม่มีการแบ่งงานกันทำให้ชัดเจน ไม่มี  
 การจัดการทางด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์

#### **ด้านการเงิน**

ผู้ประกอบการขาดเงินทุนหมุนเวียน  
 ไม่มีการจัดสรรกำไร  
 ผู้ประกอบการมีความรู้ความสามารถน้อยในการการทำบัญชี ทำให้ไม่สามารถรู้ถึง  
 ความสามารถในการทำกำไร และไม่รู้ฐานะทางการเงินที่แท้จริง

## โอกาส

### ทางด้านเศรษฐกิจ

การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่มีอัตราสูงขึ้นทำให้ผู้บริโภคมีอำนาจจับจ่ายใช้สอยได้มากขึ้น เป็นโอกาสให้สินค้าของผู้ผลิตได้รับความสนใจ

### ทางด้านสังคมและวัฒนธรรม

คุณภาพชีวิตในการผลิตสุรากลั่นทำให้คนงานมีรายได้เพิ่มสูงขึ้นนอกเหนือจากรายได้ที่ได้จากการทำนาซึ่งต้องพึ่งสภาพดินฟ้าอากาศ เป็นเรื่องที่ไม่แน่นอน ทำให้คนงานมีความสนใจในการผลิตสุรากลั่นกันมากขึ้น

## อุปสรรค

### ทางด้านคู่แข่ง

มีจำนวนคู่แข่งหลายรายในจังหวัด เนื่องจากสามารถตั้งโรงงานได้ง่าย

### ทางด้านเทคโนโลยี

ถึงแม้ผู้ผลิตจะมีเครื่องมือ เครื่องจักรแต่ในอนาคตถ้าทางผู้ผลิตจะผลิตให้มากขึ้น ทางผู้ผลิตจำเป็นที่จะต้องซื้อเครื่องมือ เครื่องจักรที่ทันสมัยไว้รองรับอยู่ตลอดเวลา ซึ่งมีต้นทุนที่สูง จะทำให้ผู้ผลิตขาดแคลนเรื่องเครื่องมือและอุปกรณ์ได้ เนื่องจากไม่มีเงินทุนในการจัดซื้อ

### ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความล้มเหลวของธุรกิจการประกอบสุรากลั่นชุมชน

1. มีผู้ผลิตเป็นจำนวนมากที่เป็นคู่แข่ง เนื่องจากเป็นธุรกิจชุมชนและเงื่อนไขการจัดตั้งไม่ยุ่งยาก จึงทำให้มีผู้ประกอบการผลิตสุรากลั่นจำหน่ายมากมาย
2. ผู้ประกอบการมีความรู้ ความสามารถทางด้านการตลาดน้อย เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นชาวบ้านในละแวกนั้นๆ และมีวุฒิการศึกษาน้อย จึงส่งผลในการทำการตลาดได้ไม่ดีพอ
3. ผู้ประกอบการขาดเงินทุนหมุนเวียน แม้จะเป็นเพียงธุรกิจชุมชน แต่จำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจำนวนมาก และอีกประการหนึ่งผู้ประกอบการเป็นเพียงชาวบ้านที่ไม่ได้มีเงินทุนมากนัก จึงทำให้ต้องมีการกู้เงินจากแหล่งต่างๆ เพื่อมาหมุนเวียนในธุรกิจตน แต่บางครั้งก็ไม่สามารถกู้ได้การผลิตก็จะหยุดชะงักไป ทำให้ขาดรายได้และลูกค้าประจำ

4. ผู้ประกอบการมีสูตรการผลิตที่ไม่คงที่ ส่งผลกระทบให้รสชาติที่ทำการผลิตออกมามีรสชาติที่ไม่คงที่ตามไปด้วย ผู้บริโภคก็จะเปลี่ยนไปดื่มสุรายี่ห้อของคู่แข่ง

5. ผู้ประกอบการขาดการประชาสัมพันธ์ เนื่องจากผู้ประกอบการเห็นว่าเป็นการเพิ่มต้นทุน ทำให้ต้องแบกรับภาระต้นทุนสูง ผู้ประกอบการจึงอาศัยการประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปากเท่านั้น แต่การประชาสัมพันธ์แบบนี้จะทำให้สุราของเราไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก จึงทำให้ไม่เป็นที่รู้จักกว้างขวาง

### ข้อเสนอแนะทั่วไป

1. เนื่องจากปัจจุบันนี้การดำเนินงาน การบริหาร การตัดสินใจในทุก ๆ เรื่อง ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ดำเนินการเสียเป็นส่วนใหญ่ ถึงแม้จะมีหุ้นส่วนคนอื่น ๆ ด้วย ฉะนั้น การจัดอบรมให้ความรู้ทางด้านทักษะการบริหาร การขายและการประชาสัมพันธ์แก่หุ้นส่วนทุกคน หรือแม้แต่การให้ข้อมูลของผู้ประกอบการกับหน่วยงานของรัฐหรือประชาชนที่สนใจ ไม่สามารถกระทำได้ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่หุ้นส่วนทุกคนจะต้องมีความรู้ ความเข้าใจ และสามารถตอบคำถามได้

2. อบรมการทำบัญชีเบื้องต้นให้กับหุ้นส่วนทุกคนมีความรู้ ความเข้าใจ และสามารถปฏิบัติได้ เนื่องจากปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการจะจ้างผู้รับทำบัญชีโดยตรง และผู้ประกอบการควรจะมีการจดบันทึกรายรับ - รายจ่ายในทุกวันเพื่อใช้ในการคำนวณต้นทุน คำนวณกำลังการผลิต และการคำนวณเงินปันผล ซึ่งผู้ประกอบการบางรายยังมิได้ปฏิบัติแต่อย่างใด

3. จัดอบรมเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การออกแบบบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้า เพื่อให้สินค้าเป็นที่ดึงดูดใจของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น และให้มีความทันสมัยเนื่องจากปัจจุบันขาดความทันสมัย

4. ผู้ประกอบการควรมีการประชาสัมพันธ์ถึงสินค้าของตนให้มากยิ่งขึ้น เพราะปัจจุบันทางผู้ประกอบการเองขาดการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง มีเพียงการประชาสัมพันธ์โดยวิธีปากต่อปากเท่านั้น

5. พัฒนาเทคโนโลยีของผู้ประกอบการ ให้มีเครื่องมือเครื่องจักรที่ทันสมัยรองรับการผลิตของโรงงานได้ ซึ่งเครื่องมือที่ทันสมัยสามารถบ่งบอกถึงคุณภาพของสินค้า ความน่าเชื่อถือ และเป็นการเพิ่มคุณค่าของสินค้าได้

6. ผู้ประกอบการควรได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเพิ่มมากขึ้นในการให้ความรู้ เงินทุนและอบรมทักษะทางการสื่อสารประชาสัมพันธ์แก่ผู้ประกอบการ

### ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้นคว้าครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาค้นคว้าในเชิงปริมาณ เพื่อจักได้ทราบข้อเท็จจริงในด้านอื่น ๆ
2. ควรมีการศึกษาค้นคว้ากับอำเภออื่น ๆ เพื่อเปรียบเทียบกับการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้
3. ควรมีการศึกษาค้นคว้ากับผู้บริโภค ในด้านผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์มากขึ้น
4. ควรมีการศึกษาค้นคว้ากับสุรชาชนิดต่างๆ เช่น ไวน์ เพื่อเปรียบเทียบถึงความต้องการบริโภคที่แท้จริงของผู้บริโภค





บรรณานุกรม

## บรรณานุกรม

- การเกษตรผลิตภัณฑ์รวม, สหกรณ์ จำกัด. (2546). คัมภีร์สุรากลั่นภาคพิสดาร. พิมพ์ครั้งที่ 1. มหาสารคาม: สหกรณ์การเกษตรผลิตภัณฑ์รวม จำกัด.
- เกษตรกรรมยั่งยืน (ประเทศไทย), มูลนิธิ. (2547). เหล่าพื้นบ้าน ภูมิปัญญาการพึ่งพาตนเอง ของชุมชน. พิมพ์ครั้งที่ 1. นนทบุรี: บริษัทสยามศิลป์การพิมพ์ จำกัด.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. (2542). ธุรกิจชุมชน: เส้นทางที่เป็นไปได้. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- พัฒนาการเมือง, สถาบัน. (2544). เหล่าพื้นบ้าน ภูมิปัญญาไทยและสิทธิอันชอบธรรม กับการแก้ปัญหาความยากจน. พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ไดเอมตุลา.
- พัฒนาเอกชนไทย, องค์การ. สถานการณ์ ความเคลื่อนไหว – เหล่าพื้นบ้าน. สืบค้นเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2547. จาก [http://www.thaingo.org/ngo\\_info/info\\_029.htm](http://www.thaingo.org/ngo_info/info_029.htm)
- มงคลธรรม, สำนักกฎหมาย. กฎกระทรวง กำหนดชนิดของสุราและอัตราภาษีสุรา พ.ศ. 2546. สืบค้นเมื่อวันที่. 30 กันยายน 2547. จาก <http://www.kodmhai.com/Kkat/NKkat/Nkkat-1/New/N9.html>
- ระเบียบ เพชรรัตน์ และคณะ. (2545). การศึกษาสภาพการดำเนินงาน การบริหารองค์กรปัจจัย ที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวที่สอดคล้องกับหลักการของโครงการ และความพึงพอใจ ที่มีต่อแผนการดำเนินการของรัฐของกลุ่มธุรกิจชุมชน ตามโครงการ หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์จังหวัดพิษณุโลก. พิษณุโลก: สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยนเรศวร.
- วิสา คักดี และคณะ. (2547). การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านเบเกอรี่ในเขตเทศบาล เมืองกำแพงเพชร. พิษณุโลก: สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยนเรศวร.
- ศิริดา ยุวรรณศิริ. (2546). การดำเนินธุรกิจชุมชนของกลุ่มผลิตน้ำตาลสด บ้านเหล่าขวัญ ตำบลท้อแท้ อำเภอวัดโบสถ์ จังหวัดพิษณุโลก. พิษณุโลก: สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยนเรศวร.



ภาคผนวก ก

มหาวิทยาลัยจันทรเกษม



## แบบสัมภาษณ์

เรื่อง ศึกษาการประกอบธุรกิจของการผลิตสุราชุมชน  
กรณีศึกษาโรงงานสุรากลั่นชุมชนที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

## ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ชื่อ - สกุลของผู้ให้สัมภาษณ์.....  
อายุ.....ปี ที่อยู่.....

## ตอนที่ 2 ข้อมูลของผู้ประกอบการสุราชุมชน

- 1.1 ชื่อโรงงานสุราชุมชน.....
- 1.2 ที่ตั้งโรงงาน.....
- 1.3 วันที่เริ่มก่อตั้ง.....
- 1.4 ชื่อตราสินค้า.....
- 1.5 จำนวนหุ้นส่วน.....คน
- 1.6 ประมาณรายได้ของโรงงานสุรา/เดือน.....บาท

## ตอนที่ 3 ข้อมูลทางการตลาด

1. สุราชุมชนในปัจจุบันมีจำนวน.....ยี่ห้อ จำนวน.....ขนาด จำนวน.....ดีกรี
2. ชื่อยี่ห้อ.....ขนาด.....ลิตร.....ดีกรี ราคา.....บาท
3. ชื่อยี่ห้อ.....ขนาด.....ลิตร.....ดีกรี ราคา.....บาท
4. ชื่อยี่ห้อ.....ขนาด.....ลิตร.....ดีกรี ราคา.....บาท
5. ชื่อยี่ห้อ.....ขนาด.....ลิตร.....ดีกรี ราคา.....บาท
6. มีการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์หรือไม่
7. ลูกค้ายกกลุ่มเป้าหมาย แบ่งลูกค้าออกเป็นกี่กลุ่มมีใครบ้าง ชายปลีกหรือชายส่ง คิดค่า  
ขนส่งหรือไม่ราคาขายเท่ากันหรือไม่
8. กลุ่มลูกค้าที่ซื้อประจำ ระยะเวลาการสั่งซื้อ และจำนวนที่ซื้อ
9. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์หรือไม่

## ตอนที่ 4 ข้อมูลทางการผลิต

1. จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตต่อวัน

2. ผู้ที่มีความชำนาญในการผลิตมีจำนวน
3. ค่าแรงต่อวันต่อคน
4. ระยะเวลาในการผลิตต่อกระบวนการผลิต
5. กำลังการผลิตสูงสุดต่อวัน
6. จำนวนผลผลิตสูงสุดต่อปี

#### 6.1 ปัญหาในการผลิต

- 6.1.1 ขาดแคลนแรงงาน
- 6.1.2 ขาดแคลนวัตถุดิบ
- 6.1.3 ขาดแคลนเงินทุน
- 6.1.4 ขาดแคลนผู้บริหารจัดการ
- 6.1.5 ขาดแคลนทักษะ
- 6.1.6 ขาดแคลนวัสดุ อุปกรณ์หรือเทคโนโลยี วัตถุดิบ

#### 6.2 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และต้นทุนวัตถุดิบ แหล่งวัตถุดิบ

ชื่อวัตถุดิบ	แหล่งวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย
ข้าวเหนียว		
น้ำตาล		
ลูกแป้ง		
แก๊ส/		
ฟืน		
ขวด		
ฝาขวด		
ฉลาก		
กล่องบรรจุ		

6.3 ในกระบวนการผลิตมีเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ในการผลิตอะไรบ้าง ราคาเท่าไร

6.4 ขั้นตอนในการผลิต

6.5 มีปัญหาในขั้นตอนการผลิตหรือไม่อย่างไร

6.6 ต้องการที่จะพัฒนาขั้นตอนการผลิต หรือต้องการเครื่องมือเครื่องจักรเพิ่มหรือไม่  
นำมาใช้เพื่อ

#### ตอนที่ 5 ข้อมูลทางการเงิน

##### 1. แหล่งเงินทุน

1.1 มีจำนวนหุ้นส่วนฯ เท่าไร และสัดส่วนการลงทุน

1.2 การสนับสนุนจากภาครัฐ

1.3 การกู้ยืมในชุมชน

1.4 การกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

1.5 อื่นๆ.....

##### 2. เงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในแต่ละวัน

3. มีการจัดสรรกำไรที่ได้จากการขายผลิตภัณฑ์อย่างไร

4. ทางโรงงานมีการจัดทำบัญชีหรือไม่

5. ทางโรงงานเคยใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินหรือไม่อย่างไร เช่น  
อัตราส่วนกำไรต่อผู้ถือหุ้น เป็นต้น

#### ตอนที่ 6 ข้อมูลทางการจัดการ

1. ถ้าสินค้าขาดตลาดจะทำอย่างไรในการแก้ปัญหา

2. การแสวงหาตลาดของโรงงานสุรา ใช้วิธีใด

3. สินค้าขายดีหรือไม่ สาเหตุ

4. สินค้าเพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภคหรือไม่ ถ้าไม่พอ ผลผลิตจะขาดในเดือน

ใด เพราะสาเหตุใด

5. มีผู้ผลิตสินค้าเช่นเดียวกับท่านหรือไม่ ก็ราย ท่านมีความรู้เกี่ยวกับคู่แข่งหรือไม่ อย่างไร

6. มีกลยุทธ์ในการตลาดอย่างไร

7. แนวโน้มทางการตลาดของธุรกิจสุราชุมชน

8. มีการศึกษาดูงานหรืออบรมที่ใดบ้าง

9. ทางโรงงานสุรารายเคยได้รับรางวัลบ้างหรือไม่ จากที่ใด

10. ทางโรงงานมีการจัดโครงสร้างอย่างไร

11. ปัญหาในการจัดหาวัตถุดิบ เช่น (และแนวทางการแก้ไขปัญหา)

11.1 วัตถุดิบไม่ได้คุณภาพ คือ

11.2 วัตถุประสงค์ราคาแพงคือ

11.3 ต้องสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่มาก คือ

11.4 อื่นๆ.....

12. ทางโรงงานมีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนหรือไม่ แนวทางแก้ไข

**ตอนที่ 7 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....





ภาคผนวก ข

มหาวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์ราชบัณฑิตยสถาน



ที่ ศธ 0527.20/404

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์  
มหาวิทยาลัยนเรศวร  
อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก 65000

15 กุมภาพันธ์ 2548

เรื่อง ขออนุญาตให้บุคลากรในสังกัดตอบแบบสอบถาม

เรียน

ตามที่ คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร ได้เปิดสอนรายวิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง สำหรับนิสิตปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (M.B.A.) รุ่นที่ 9 และนิสิตได้จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ ในภาคเรียนที่ 3/2547 นั้น เพื่อให้การเรียนการสอนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ จึงใคร่ขออนุญาตให้บุคลากรในสังกัดตอบแบบสอบถาม ที่นิสิตได้จัดทำขึ้นเพื่อประกอบการทำรายงานฉบับสมบูรณ์ ด้วย จักเป็นพระคุณยิ่ง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร หวังว่าคงได้รับความร่วมมือจากท่านเป็นอย่างดี และขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์)

รักษาการในตำแหน่งรองคณบดีฝ่ายวิชาการ ปฏิบัติราชการแทน  
คณบดีคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์

งานโครงการฯ

โทร. 0 5526 1036

โทรสาร 0 5526 1037



ภาคผนวก ค

รูปภาพแสดงขั้นตอนการผลิตสุรากลั่นชุมชน

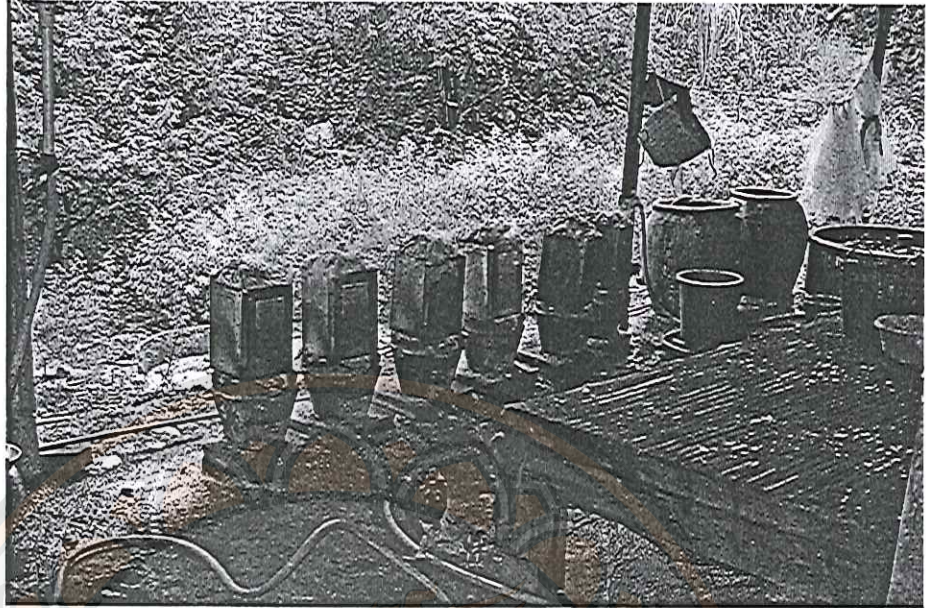


รูปที่ 1 ล้างขวดที่รับซื้อจากร้านค้าทั่วไปเป็นขวดที่ใช้แล้วนำมาใช้อีก



รูปที่ 2 ผึ่งขวดที่ล้างเรียบร้อยแล้วให้แห้งเพื่อบรรจุสุรากลั่นชุมชน

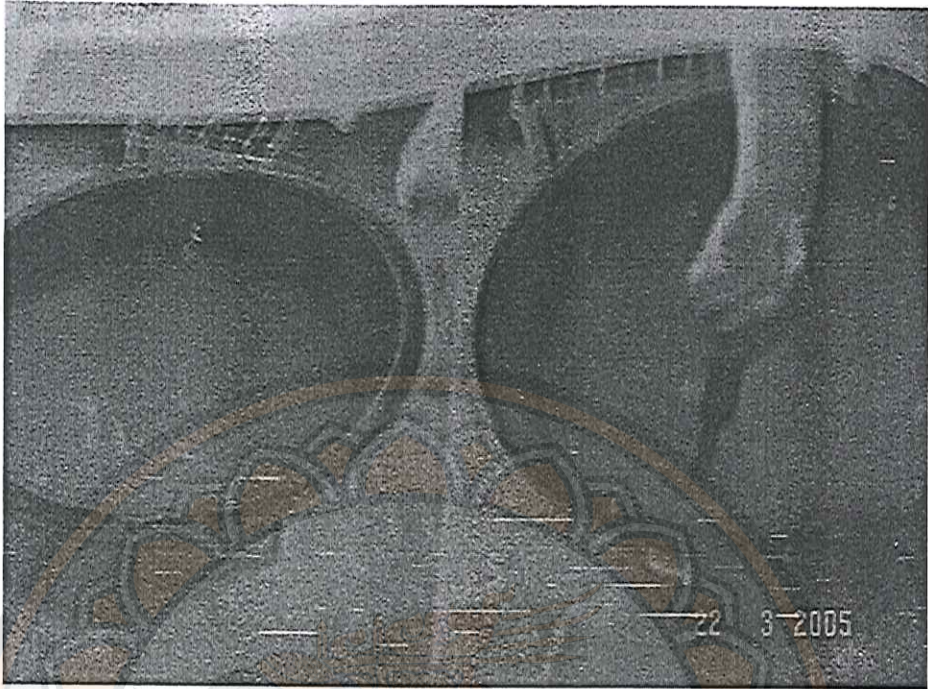




รูปที่ 3 นึ่งข้าวเหนียว



รูปที่ 4 ผึ่งข้าวเหนียวที่นึ่งสุกแล้วนำมาผึ่งลมให้เย็น



รูปที่ 5 ล้างข้าวโดยน้ำปูนใสเพื่อเอายางข้าวออก



รูปที่ 6 โรยแป้งเชื้อใส่ข้าวเหนียวที่สุกแล้ว



รูปที่ 7 คลุกข้าวเหนียวกับลูกแป้งให้เข้ากัน แล้วหมักไว้ในถัง ประมาณ 3 – 5 วัน



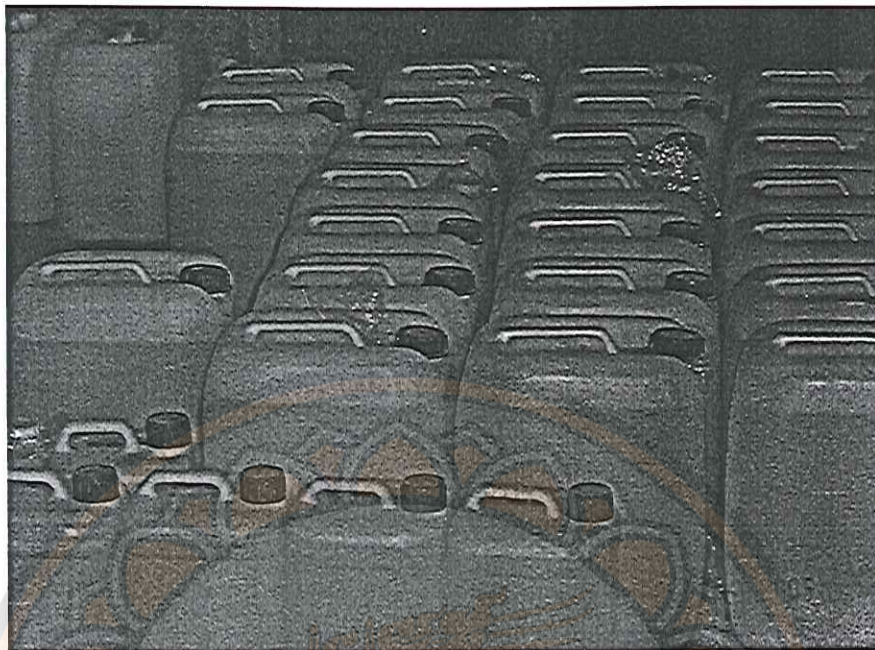
รูปที่ 8 เติมน้ำหลังจากหมักข้าวกับลูกแป้ง (กระบวนการผ่านน้ำ)



รูปที่ 9 คั้นน้ำสาออก



รูปที่ 10 นำน้ำสาที่คั้นออกไปต้มกลั่นโดยเครื่องกลั่นในรูปแบบต่างๆ



รูปที่ 11 พักน้ำสุราไว้เพื่อให้เย็นเพื่อรอการบรรจุ



รูปที่ 12 บรรจุขวด (ขนาด 0.625 ลิตร)



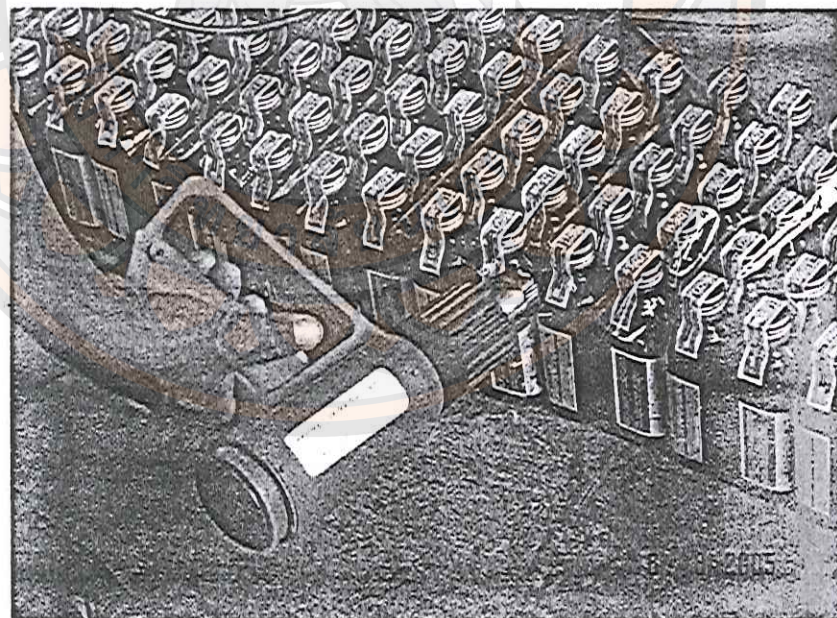
รูปที่ 13 บรรจุขวด (ขนาด 0.330 ลิตร)



รูปที่ 14 บรรจุขวด (ขนาด 0.150 ลิตร)



รูปที่ 15 บรรจุก่อสร้าง



รูปที่ 16 บรรจุก่อสร้าง



ภาคผนวก ง

มหาวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์





ประกาศกระทรวงการคลัง  
เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ. ๒๕๔๖  
(ฉบับที่ ๔)

ตามมติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ ๒๑ มกราคม พ.ศ. ๒๕๔๖ เห็นชอบนโยบายสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนของรัฐบาล โดยส่งเสริมการใช้ผลผลิตทางการเกษตรทำสุรากลั่นชุมชนของประชาชนในท้องถิ่นที่รวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นองค์กรที่เหมาะสมและถูกต้องตามกฎหมายเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการรับรองสิทธิพื้นฐานและเสรีภาพในการประกอบอาชีพของประชาชน กระทรวงการคลังจึงออกประกาศกำหนดวิธีการบริหารงานสุราสำหรับสุรากลั่นชุมชน ไว้ดังต่อไปนี้

ข้อ ๑ ในประกาศนี้

“สุรากลั่นชุมชน” หมายความว่า สุรากลั่นชนิดสุราขาว และมีคุณสมบัติตามที่กำหนดในประกาศนี้

“สถานที่ทำสุรา” หมายความว่า โรงงานสุราตามพระราชบัญญัติสุรา พ.ศ. ๒๕๔๓

หมวด ๑

บทบัญญัติทั่วไป

ข้อ ๒ ผู้ขออนุญาตทำสุรามีคุณสมบัติอย่างใดอย่างหนึ่ง ดังต่อไปนี้

- ๒.๑ เป็นสหกรณ์
- ๒.๒ เป็นกลุ่มบุคคลธรรมดาผู้มีสัญชาติไทยตามกฎหมายเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน
- ๒.๓ เป็นกลุ่มเกษตรกรที่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. ๒๕๔๒ และมีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ที่สถานที่ทำสุรากลั่นชุมชนตั้งอยู่ขณะที่ยื่นขออนุญาต
- ๒.๔ เป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ที่มีผู้ถือหุ้นทุกคนมีสัญชาติไทย และมีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ที่สถานที่ทำสุรากลั่นชุมชนตั้งอยู่ขณะที่ยื่นขออนุญาต
- ๒.๕ เป็นองค์กรเกษตรกรตามพระราชบัญญัติกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร พ.ศ. ๒๕๔๒ และมีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ที่สถานที่ทำสุรากลั่นชุมชนตั้งอยู่ขณะที่ยื่นขออนุญาต

- ๒ -

ทั้งนี้ ผู้ขออนุญาตทำสุรากลับชุมชน ต้องไม่ใช่ผู้ได้รับอนุญาตทำสุราที่ใช้เครื่องจักรที่มีกำลังรวม ตั้งแต่ห้าแรงม้าขึ้นไปหรือใช้คนงานตั้งแต่เจ็ดคนขึ้นไป หรือกรณีที่ใช้เครื่องจักรและคนงาน เครื่องจักรมีกำลังรวมตั้งแต่ห้าแรงม้าขึ้นไป และใช้คนงานตั้งแต่เจ็ดคนขึ้นไป และต้องไม่ใช่ตัวแทนโดยตรง หรือโดยอ้อมของผู้ได้รับอนุญาตทำสุราดังกล่าวข้างต้น

ข้อ ๓ สถานที่ทำสุรา ต้องมีลักษณะ ดังนี้

- ๓.๑ ต้องแยกออกจากส่วนที่ใช้อาศัยโดยชัดเจน
- ๓.๒ ต้องตั้งอยู่ในทำเลและสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม มีบริเวณและพื้นที่เพียงพอที่จะทำสุรา โดยไม่ก่อให้เกิดอันตราย เหตุเดือดร้อนรำคาญ หรือความเสียหายต่อบุคคลหรือทรัพย์สินของผู้อื่น
- ๓.๓ ต้องตั้งอยู่ห่างจากแหล่งน้ำสาธารณะไม่น้อยกว่า ๑๐๐ เมตร
- ๓.๔ ต้องมีระบบบำบัดน้ำเสีย ที่ไม่ก่อให้เกิดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม (กรมควบคุมมลพิษ ได้กำหนดแนวทางปฏิบัติและรูปแบบวิธีบำบัดน้ำเสียเบื้องต้นไว้แล้ว)
- ๓.๕ ต้องใช้เครื่องจักรที่มีกำลังรวมต่ำกว่าห้าแรงม้า หรือใช้คนงานน้อยกว่าเจ็ดคน หรือกรณีที่ใช้เครื่องจักรและคนงาน เครื่องจักรต้องมีกำลังรวมต่ำกว่าห้าแรงม้าและคนงานต้องน้อยกว่าเจ็ดคน

ข้อ ๔ สุรากลับชุมชน ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

- ๔.๑ ต้องมีแรงแอลกอฮอล์เกินกว่าสิบห้าดีกรี แต่ไม่เกินสี่สิบดีกรี
- ๔.๒ ต้องมีปริมาณเมทิลแอลกอฮอล์ ฟูเซลอยล์ เฟอร์ฟิวรัส เอสเทอร์ แอลดีไฮด์ เอทิลคาร์บาเมต วิตูเจ็ปอาหารประเภทกรดเบนโซอิกหรือเกลือกรดเบนโซอิก และสารปนเปื้อนในน้ำสุรา โดยเฉพาะสารหนูและตะกั่วไม่เกินมาตรฐานที่กระทรวงอุตสาหกรรมกำหนด

หมวด ๒

การก่อสร้างสถานที่ทำสุรากลับชุมชน

ข้อ ๕ ผู้ขออนุญาตทำสุรากลับชุมชนต้องยื่นคำขออนุญาตสร้างสถานที่ทำสุราต่ออธิบดี กรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย พร้อมด้วยหลักฐานและเอกสาร ดังต่อไปนี้

- ๕.๑ แผนผังแสดงสถานที่ตั้งโดยสังเขป การติดตั้งอุปกรณ์ การหมักสุรา เครื่องต้มกลั่นสุรา รวมทั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์อื่นๆ ในการทำสุรา
- ๕.๒ แผนผังการก่อสร้างระบบบำบัดน้ำเสียตามที่กล่าวใน ๓.๔

- ๓ -

ข้อ ๖ เมื่อได้รับอนุญาตจากอธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย แล้วแต่กรณี ผู้รับอนุญาตต้องเริ่มดำเนินการทำสุรากลั่นชุมชนภายในระยะเวลาที่กำหนดในหนังสืออนุญาต ซึ่งต้องไม่เกิน สามสิบหกเดือนนับแต่ได้รับหนังสืออนุญาตจากกรมสรรพสามิต แต่ทั้งนี้ผู้รับอนุญาตทำสุราต้องแจ้งเป็น หนังสือให้อธิบดีกรมสรรพสามิตหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายทราบล่วงหน้าก่อนเปิดดำเนินการไม่น้อยกว่าสิบห้าวัน

ถ้าผู้รับอนุญาตไม่ปฏิบัติตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ข้างต้น ให้ถือว่าสละสิทธิการได้รับอนุญาต ทำสุรากลั่นชุมชน และจะเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากทางราชการไม่ได้

## หมวด ๓

## การทำและขายสุรากลั่นชุมชน

ข้อ ๗ ก่อนดำเนินการทำและขายสุรากลั่นชุมชน ผู้ได้รับอนุญาตต้องทำสัญญาว่าด้วยการ อนุญาตให้ทำและขายสุรากลั่นชุมชนกับอธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมายตามแบบและเงื่อนไข ที่อธิบดีกรมสรรพสามิตกำหนด

ข้อ ๘ สุรากลั่นชุมชน จะต้องทำขึ้นโดยวิธีการ ดังต่อไปนี้

- ๘.๑ นำวัตถุดิบจำพวกข้าวหรือแป้ง หรือผลไม้ หรือน้ำผลไม้ หรือผลผลิตทาง การเกษตรอื่นๆ ไปหมักกับเชื้อสุรา เพื่อให้เกิดมีแรงแอลกอฮอล์ตามต้องการ
- ๘.๒ นำสุราที่ได้ตาม ๘.๑ ไปต้มกลั่นโดยใช้เครื่องต้มกลั่นสุราที่ติดตั้งในสถานที่ทำ สุราที่ได้รับอนุญาต

ข้อ ๙ สุรากลั่นชุมชนที่ผลิตได้แล้วก่อนนำออกจากสถานที่ทำสุรา ผู้ได้รับอนุญาตต้องส่ง ตัวอย่างให้หน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง เพื่อทำการตรวจวิเคราะห์คุณภาพก่อน ดังต่อไปนี้

- ๙.๑ กรมสรรพสามิต กรมวิชาการเกษตร สถาบันราชภัฏ กรมวิทยาศาสตร์ การแพทย์ กรมวิทยาศาสตร์บริการ หรือหน่วยงานของกรม หรือสถาบันดังกล่าว
- ๙.๒ หน่วยงานอื่นทั้งภาครัฐและเอกชนที่กรมสรรพสามิตให้ความเห็นชอบ สำหรับค่าใช้จ่ายในการตรวจวิเคราะห์คุณภาพดังกล่าว ให้ผู้ได้รับอนุญาตเป็นผู้รับผิดชอบ

ข้อ ๑๐ สุรากลั่นชุมชนที่จะนำออกจากสถานที่ทำสุราต้องบรรจุในภาชนะซึ่งต้องม ีความเหมาะสม สะอาด ปิดให้สนิท และไม่ทำปฏิกิริยากับสุราและผลิตภัณฑ์ที่บรรจุนั้น และสามารถปิดเสตมปี สุราที่ปากภาชนะบรรจุได้

- ๔ -

ข้อ ๑๑ ฉลากที่ใช้ปิดภาชนะบรรจุสุรา อย่างน้อยต้องมีข้อความ ดังต่อไปนี้

๑๑.๑ ชื่อประเภทผลิตภัณฑ์ว่า “สุรากลั่นชุมชน”

๑๑.๒ ชนิดสุรว่าเป็น “สุราขาว”

๑๑.๓ ชื่อสุรา

๑๑.๔ ส่วนประกอบหลัก หรือวัตถุดิบที่ใช้ทำสุรานั้น

๑๑.๕ แรงแอลกอฮอล์เป็นดีกรี หรือร้อยละโดยปริมาตร

๑๑.๖ ปริมาตรสุทธิ

๑๑.๗ วันเดือนปีที่ทำหรือผลิต หรือรหัสรุ่นที่บรรจุ

๑๑.๘ ค่าเดือนตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด เช่น การดื่มสุราทำให้ความสามารถ

ในการขับขี่ยานพาหนะลดลง

๑๑.๙ ชื่อผู้ได้รับอนุญาต และชื่อสถานที่ทำสุรา (ถ้ามี)

๑๑.๑๐ ที่ตั้งของสถานที่ทำสุรา

๑๑.๑๑ เครื่องหมายการค้าที่จดทะเบียน (ถ้ามี)

ข้อ ๑๒ ผู้ได้รับอนุญาตต้องแจ้งราคาขาย ณ สถานที่ทำสุรา รวมทั้งเงินหรือผลประโยชน์อื่นใด ที่อาจคำนวณได้เป็นเงินได้ซึ่งผู้ซื้อชำระให้หรือให้ด้วยประการใดๆ ให้อธิบดีกรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย ตามแบบและระยะเวลาที่กรมสรรพสามิตกำหนด

ข้อ ๑๓ ผู้ได้รับอนุญาตมีหน้าที่ต้องเสียค่าธรรมเนียมใบอนุญาตประจำปี และปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับค่าธรรมเนียมและภาษีสุรา

ข้อ ๑๔ ผู้ได้รับอนุญาตต้องปิดแสตมป์สุราที่ภาชนะบรรจุสุราทันทีที่นำสุราบรรจุในภาชนะเสร็จ ทั้งนี้ภายใต้การควบคุมของพนักงานเจ้าหน้าที่

ข้อ ๑๕ ผู้ได้รับอนุญาตจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ และเงื่อนไขในข้อ ๔ ข้อ ๙ ข้อ ๑๐ ข้อ ๑๑ ข้อ ๑๒ ข้อ ๑๓ และข้อ ๑๔ จึงจะมีสิทธินำสุรากลั่นชุมชนออกจากสถานที่ทำสุราเพื่อจำหน่ายได้ทั่วราชอาณาจักร เว้นแต่อธิบดีกรมสรรพสามิตสั่งการเป็นอย่างอื่น หรือกรณีนำสุรากลั่นชุมชนออกจากสถานที่ทำสุราเพื่อใช้เป็นตัวอย่างตามข้อ ๙

๔ -

หมวด ๔  
เปิดเตล็ด

ข้อ ๑๖ การรับ การนำส่ง และการนำฝาก เงินค่าภาษีสุรา เงินประกันการปฏิบัติตามสัญญา  
เงินค่าปรับตามสัญญา และเงินอื่นใด ให้เป็นไปตามระเบียบที่กรมสรรพสามิตและกรมบัญชีกลางกำหนด

ข้อ ๑๗ การขออนุญาตก่อสร้างโรงงานผลิตสุรากลั่นที่ใช้เครื่องจักรมีกำลังรวมตั้งแต่  
ห้าแรงม้าขึ้นไป หรือใช้คนงานตั้งแต่เจ็ดคนขึ้นไป หรือกรณีที่ใช้เครื่องจักรและคนงาน เครื่องจักรมีกำลังรวม  
ตั้งแต่ห้าแรงม้าขึ้นไป และใช้คนงานตั้งแต่เจ็ดคนขึ้นไป และการทำและขายส่งสุรากลั่นเป็นการประกอบ  
กิจการขนาดใหญ่ หรือไม่เป็นไปตามเงื่อนไข ให้ดำเนินการตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเดิมที่  
กระทรวงการคลังได้กำหนดไว้ก่อนแล้ว ตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา  
พ.ศ. ๒๕๔๓ ลงวันที่ ๖ ตุลาคม ๒๕๔๓

ข้อ ๑๘ ผู้ได้รับอนุญาตต้องทำบัญชีแสดงผลการทำสุรา การใช้ และการนำวัตถุดิบเข้ามา  
ในสถานที่ทำสุรตามแบบที่กรมสรรพสามิตกำหนด โดยยื่นบัญชีตามแบบดังกล่าวทุกเดือนต่ออธิบดี  
กรมสรรพสามิต หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย ภายในวันที่สิบของเดือนถัดไป

ข้อ ๑๙ การปฏิบัติอย่างอื่นที่ไม่ได้กำหนดไว้ในประกาศนี้ ให้เป็นไปตามระเบียบที่อธิบดี  
กรมสรรพสามิตกำหนด

ข้อ ๒๐ ในกรณีมีข้อโต้แย้งเกี่ยวกับการบังคับใช้ตามประกาศฉบับนี้ ให้รัฐมนตรีว่าการ  
กระทรวงการคลังเป็นผู้วินิจฉัยชี้ขาด

ข้อ ๒๑ ประกาศนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันออกประกาศเป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ ๒๑ มกราคม พ.ศ. ๒๕๔๖

รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงการคลัง  
ร้อยเอก (สุชาติ เศษมา)

รัฐมนตรีช่วยว่าการรักษาการแทน  
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง

คำแนะนํา  ประชุม ( นายประเสริฐ วัฒนศักดิ์ )  
ถือปฏิบัติ  ขอรูเรื่อง ล รพสามิตพื้นที่มหาสารคาม  
๑๐๙ คำให้มท๑ วังจี่ 23 ส.ค. 2546

๑๗๙ ๒๒ ส.ค. ๒๕๔๖  
๒๒ ส.ค. 2546

## (สำเนา)

๒๖๒๖



ประกาศกระทรวงการคลัง

เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ. ๒๕๔๖

(ฉบับที่ ๕)

ตามมติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ ๒๖ มกราคม พ.ศ. ๒๕๔๖ เห็นชอบนโยบายสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนของรัฐบาล โดยส่งเสริมการให้ผลผลิตทางการเกษตรทำสุรากลั่นชุมชนของประชาชนในท้องถิ่นที่รวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นองค์กรที่เหมาะสมและถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการรับรองสิทธิพื้นฐานและเสรีภาพในการประกอบอาชีพของประชาชนและกระทรวงการคลังได้ออกประกาศกำหนดตัววิธีการบริหารงานสุราสำหรับสุราไปแล้วนั้น

เนื่องจากผู้ได้รับอนุญาตทำสุรากลั่นรายละคนมีข้อความบงกชปิดกั้นขบถจสุรากลั่นขายสุรากลั่นทุกของสุรากลั่นความเบ่งจิ่งหรือสื่อกเขียนแบบผลลักของผู้ได้รับอนุญาตให้ทำสุรากลั่น ทำให้ผู้บริโภคเข้าใจคลาดเคลื่อน ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสุขภาพอนามัยของประชาชนผู้บริโภคสุรากลั่นหรือการประกอบกิจการของโรงงานสุราอื่น ๆ ได้ ดังนั้น กระทรวงการคลังจึงออกประกาศไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ ๒ ให้เพิ่มความต่อไปนี้เป็นวรรคสองของข้อ ๑๑ แห่งประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ. ๒๕๔๖ (ฉบับที่ ๕) ลงวันที่ ๒๖ มกราคม พ.ศ. ๒๕๔๖


"ทั้งนี้ ผู้ได้รับอนุญาตต้องแจ้งตัวอย่างชัดเจนและเคร่งครัดหมายต่าง ๆ ที่จะใช้กับภาชนะบรรจุสุรา และให้แจ้งชนิดกับขนาดความจุของภาชนะ พร้อมตัวอย่างภาชนะต่าง ๆ ที่จะใช้บรรจุสุราให้อธิบดีกรมสรรพสามิตหรือผู้ซึ่งอธิบดีมอบหมายพิจารณาให้ความเห็นชอบก่อนจึงจะนำไปใช้ได้"

ข้อ ๓ ผู้ได้รับอนุญาตให้ทำสุรากลั่นตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา พ.ศ. ๒๕๔๖ (ฉบับที่ ๕) อยู่แล้วก่อนประกาศนี้ใช้บังคับ ให้ส่งตัวอย่างผลลักเครื่องหมายต่าง ๆ ที่ใช้กับภาชนะบรรจุสุรา และแจ้งชนิดกับขนาดความจุของภาชนะ พร้อมทั้งตัวอย่างภาชนะที่ใช้บรรจุสุรา ให้อธิบดีกรมสรรพสามิตหรือผู้ซึ่งอธิบดีมอบหมายพิจารณาและ

ให้ความเห็นชอบ ภายใน ๓๐ วัน นับแต่วันที่ประกาศนี้ใช้บังคับ หากพ้นกำหนดเวลาดังกล่าวแล้ว  
ให้ถือว่าตลาภและเครื่องหมายต่าง ๆ ที่ใช้กับภาษาแบบบรรจุสุราร ชาติอยู่กับชนชาติความจูงของภาษาณะ  
ของสุวาทังกล่าวไม่ได้รับการพิจารณาให้ความเห็นชอบ


ข้อ ๓ ประกาศนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันออกประกาศเป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ ๑๒ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๔๐


  
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง




คำขอถูกต้อง

  
(นางประจักษ์พร ปราวณ ๗ ศึกษาศาสตร์)  
ศึกษาศาสตร์

คำขอถูกต้อง

  
(นางฐิติรัตน์ รัตนสุรย)  
เจ้าหน้าที่บริหารงานสรรพวิชา  
26 ก.ย. 2546

คำขอถูกต้อง

  
นายพรพจน์ / รองอธิบดี  
ผู้อำนวยการบริหารงาน  
29 ก.ย. 46

- สำเนา -

ระเบียบกรมสรรพสามิต  
ว่าด้วยการออกใบอนุญาต พ.ศ.๒๕๒๔ (ฉบับที่ ๒)  
พ.ศ.๒๕๔๖

เพื่อปฏิบัติตามความใน มาตรา ๑๗ แห่งพระราชบัญญัติสุรา พ.ศ.๒๕๓๓ และเพื่อให้การออกใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๒ เป็นไปโดยถูกต้อง เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนของรัฐบาล กรมสรรพสามิตจึงวางระเบียบไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ ๑ ระเบียบนี้เรียกว่า “ระเบียบกรมสรรพสามิตว่าด้วยการออกใบอนุญาต พ.ศ.๒๕๒๔ (ฉบับที่ ๒) พ.ศ.๒๕๔๖”

ข้อ ๒ ระเบียบนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันออกประกาศเป็นต้นไป

ข้อ ๓ ระเบียบ ข้อบังคับ หรือคำสั่งอื่นใด ซึ่งขัดหรือแย้งกับระเบียบนี้ ให้ใช้ระเบียบนี้แทน

ข้อ ๔ ให้ยกเลิกข้อความในข้อ ๔ แห่งระเบียบกรมสรรพสามิตว่าด้วยการออกใบอนุญาต พ.ศ.๒๕๑๔ ลงวันที่ ๙ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๒๔ และให้ใช้ความดังต่อไปนี้แทน

“ข้อ ๔ ใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๒ ให้ออกใบอนุญาตดังนี้

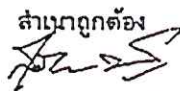
(๑) ให้แก่ผู้รับใบอนุญาตทำและขายส่งสุรา โดยให้ผู้รับใบอนุญาตดังกล่าวยื่นคำร้องการขออนุญาตตามแบบ ส.๒/๖๔

(๒) ให้แก่ผู้ขอใบอนุญาตที่ไม่เป็นผู้รับใบอนุญาตทำและขายส่งสุราตาม(๑) ซึ่งได้ยื่นคำร้องการขออนุญาตตามแบบ ส.๒/๖๔ โดยให้สามารถขายสุราที่ทำในราชอาณาจักรได้ทุกชนิด

(๓) ในกรณีที่บุคคลเดียวกันจะขอรับใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๒ เพื่อขายส่งสุราชนิดใดชนิดหนึ่ง หรือหลายชนิดในสถานที่แห่งเดียวกัน ให้ออกใบอนุญาตเพียงฉบับเดียว ทั้งนี้ ผู้รับใบอนุญาตจะต้องจัดทำบัญชีตามแบบ ๑(ส.๒/๘๐) แยกชนิดสุรา เพื่อเป็นหลักฐานในการตรวจสอบด้วย”

ประกาศ ณ วันที่ ๑๙ พฤษภาคม พ.ศ. ๒๕๔๖

(ลงชื่อ) สถิตย์ ลิ่มพงศ์พันธุ์  
(นายสถิตย์ ลิ่มพงศ์พันธุ์)  
อธิบดีกรมสรรพสามิต

สำเนาถูกต้อง  
  
(นายสุชีพ นาคดำ)  
นิติกร ๖ ๖



- สำเนา -

ประกาศกรมสรรพสามิต

เรื่อง อนุญาตให้ผู้ได้รับใบอนุญาตให้ขายสุราประเภทที่ ๑ หรือประเภทที่ ๒ ออกหนังสือสำคัญสำหรับการขนสุราออกจากสถานที่ขายสุราของตนได้

เพื่อส่งเสริมการผลิตและจำหน่ายสุราเช่นชนิดสุราผลไม้ สุราแช่พื้นเมือง และสุราแช่อื่นนอกจากเบียร์ และสุรากลั่นชุมชน ตามนโยบายสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชน ของรัฐบาล และเพื่ออำนวยความสะดวกในการขนสุราของผู้ได้รับใบอนุญาตขายส่งสุรา อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๑๖ แห่งพระราชบัญญัติสุรา พ.ศ. ๒๔๙๓ อธิบดีกรมสรรพสามิตออกประกาศไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ ๑ ให้ยกเลิกประกาศกรมสรรพสามิต เรื่อง อนุญาตให้ผู้ได้รับใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๑ หรือประเภทที่ ๒ ออกหนังสือสำคัญสำหรับการขนสุราออกจากสถานที่ขายสุราของตนได้ ลงวันที่ ๑๔ กันยายน ๒๕๒๗

ข้อ ๒ ให้ผู้ได้รับใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๑ หรือประเภทที่ ๒ หรือตัวแทนของผู้ได้รับใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๑ หรือประเภทที่ ๒ มีอำนาจออกหนังสือสำคัญตามแบบ ส.๑/๔๒ ห้ายประกาศนี้ เพื่อใช้สำหรับการขนสุราออกจากสถานที่ขายสุราของตนได้ทั่วราชอาณาจักร และหนังสือสำคัญเช่นว่านี้ให้ถือเสมือนหนึ่งเป็นใบอนุญาตขนสุรา โดยต้องปฏิบัติตามเงื่อนไข ดังนี้

(๑) หนังสือสำคัญแบบ ส.๑/๔๒ ต้องประทับตราประจำต่อและลงลายมือชื่อหรือประทับตราลายมือชื่อของเจ้าพนักงานสรรพสามิตแห่งท้องที่ที่สถานที่ขายสุราของผู้ได้รับใบอนุญาตตั้งอยู่ จึงจะนำไปใช้ได้

(๒) หนังสือสำคัญแบบ ส.๑/๔๒ มีสามตอน ตอนต้นที่ติดกับต้นขั้ว ให้เก็บรักษาไว้ ณ สถานที่ขายสุราที่ได้รับอนุญาตเพื่อให้เจ้าพนักงานสรรพสามิตตรวจสอบและเมื่อพ้นกำหนด ๖ เดือนแล้วอนุญาตให้ทำลายได้ ตอนกลางสำหรับใช้ควบคุมกำกับไปกับสุราที่ขน ส่วนตอนปลายให้รวบรวมนำส่งเจ้าพนักงานสรรพสามิตแห่งท้องที่ที่สถานที่ขายสุราตั้งอยู่ ตรวจสอบภายในวันที่ ๗ ของเดือนถัดไป โดยทำเป็นหนังสือนำส่งด้วย

๕  
/ทั้งนี้...

- ๒ -

ทั้งนี้ ผู้ได้รับใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๑ หรือประเภทที่ ๒ ดังกล่าว ต้องมิใช่เป็นผู้ได้รับอนุญาตให้ทำสุราซึ่งกรมสรรพสามิตได้แต่งตั้งให้เจ้าพนักงานสรรพสามิต ไปปฏิบัติราชการประจำ ณ สถานที่ที่ทำสุรา

ข้อ ๓ ในกรณีที่ได้รับใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๑ หรือประเภทที่ ๒ มีความประสงค์ที่จะจัดทำหนังสือสำคัญแบบ ส.๑/๔๒ สำหรับขนสุราของตนขึ้นใช้เอง ให้ ผู้ได้รับใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๑ หรือประเภทที่ ๒ แล้วแต่กรณี ดำเนินการจัดทำ หนังสือสำคัญแบบ ส.๑/๔๒ ด้วยกระดาษขาว และปกสีน้ำตาล โดยต้องมีข้อความครบถ้วน ถูกต้องตามแบบ ส.๑/๔๒ ท้ายประกาศนี้ทุกประการ และต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขตาม ข้อ ๒ (๑) และ (๒) ด้วย

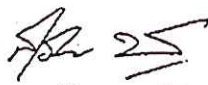
ข้อ ๔ ผู้ได้รับใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๑ หรือประเภทที่ ๒ หรือตัวแทน ของผู้ได้รับใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ ๑ หรือประเภทที่ ๒ สามารถออกหนังสือสำคัญแบบ ส.๑/๔๒ ที่มีอยู่เดิมสำหรับขนสุราเฉพาะภายในเขตจังหวัดที่ตั้งร้านขายสุราของตนได้ต่อไป อีก ๖ เดือน นับแต่วันที่ประกาศฉบับนี้ใช้บังคับ และต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขตาม ข้อ ๒ (๑) และ (๒) ด้วย

ข้อ ๕ ประกาศนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันออกประกาศเป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ ๒๔ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๔๖

(ลงชื่อ) สติชัย ลิ่มพงศ์พันธุ์  
(นายสติชัย ลิ่มพงศ์พันธุ์)  
อธิบดีกรมสรรพสามิต

สำเนาถูกต้อง

  
(นายสุชีพ นาคดำ)  
นิติกร ๖ ๖

(สำเนา)

## ประกาศกระทรวงสาธารณสุข

(ฉบับที่ 272) พ.ศ.2546

## เรื่อง สุรา

เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้บริโภคจากการบริโภคสุรา และกำหนดเงื่อนไขให้เด็กดื่มสุราก่อนวัยอันควร  
อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 5 และมาตรา 6(3)(4)(5) และ (10) แห่งพระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522  
อันเป็นพระราชบัญญัติที่มีบทบัญญัติบางประการเกี่ยวกับการจำกัดสิทธิและเสรีภาพของบุคคล ซึ่งมาตรา 29 ประกอบ  
กับมาตรา 35 มาตรา 48 และมาตรา 50 ของรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทยบัญญัติให้กระทำได้ โดยอาศัยอำนาจ  
ความบัพัญญัติแห่งกฎหมาย รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุขออกประกาศไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ 1 ให้ยกเลิกประกาศกระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 177) พ.ศ.2540 เรื่อง การแสดงฉลากของสุรา  
ลงวันที่ 12 เมษายน พ.ศ.2540

ข้อ 2 ให้สุรา เป็นอาหารที่กำหนดคุณภาพและปริมาณมาตรฐาน

ข้อ 3 “สุรา” หมายความว่า สุรามีคุณภาพตามที่กำหนดไว้ในมาตรฐาน

ข้อ 4 สุรา ต้องมีคุณภาพหรือมาตรฐานหรือคุณลักษณะที่ต้องการสำหรับสุรา ตามประกาศกระทรวงการ  
คลังว่าด้วยเรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา

ข้อ 5 การแสดงฉลากของสุรา ให้ได้รับยกเว้น ไม่ต้องปฏิบัติตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขว่าด้วย  
เรื่อง ฉลาก และให้ปฏิบัติตามประกาศฉบับนี้

ข้อ 6 ฉลากของสุรา ต้องแสดงรายละเอียด ดังต่อไปนี้

(1) ชื่อความบนฉลากตามประมวลกระทรวงการคลังว่าด้วยเรื่อง วิธีการบริหารงานสุรา

(2) ข้อความ “คำเตือน : ห้ามจำหน่ายสุราแก่เด็กอายุต่ำกว่า 18 ปี

: การดื่มสุราทำให้ความสามารถในการจับชี่ยานพาหนะลดลง

: เด็กอายุต่ำกว่า 18 ปี ไม่ควรดื่ม ”

เป็นระยะที่มองเห็นได้ง่าย โดยใช้ตัวอักษรเส้นทึบขนาดความสูง ไม่น้อยกว่า 5 มิลลิเมตร ในรอบสี่เหลี่ยม

พิธีของกรรมและข้อความศักดิ์สิทธิ์ของฉลาก

ความใน (2) ไม่ให้บังคับกับสุราที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรเพื่อเป็นตัวอย่างสินค้า หรือมีไว้เพื่อการค้า หรือเป็นสุราของผู้ได้รับเอกสิทธิ์ ตามข้อผูกพันที่ประเทศไทยมีอยู่ต่อองค์การสหประชาชาติ หรือตามกฎหมายระหว่างประเทศ หรือตามสัญญา หรือตามความตกลงกับต่างประเทศ หรือทางการทูต หรือสุราที่ผลิตหรือนำเข้าเพื่อส่งออก

ข้อ 7 สุราที่ผลิตหรือนำเข้า ถ้าปรากฏว่าฉลากที่ได้จัดทำขึ้นไว้แล้ว ประกาศนี้ใช้บังคับ ซึ่งไม่ถูกต้องตามประกาศฉบับนี้ ให้ใช้ฉลากเดิมต่อไปได้แต่ต้องไม่เกินเก้าสิบวัน นับแต่วันที่ประกาศนี้ใช้บังคับ

ข้อ 8 ประกาศนี้ ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 8 กรกฎาคม พ.ศ. 2546

(ลงชื่อ) สุคนธ์ ฤทธิกุล

(นางสุคนธ์ ฤทธิกุล)

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุข

(คัดจากราชกิจจานุเบกษา ฉบับประกาศทั่วไป เล่ม 120 ตอนที่ 76 ง ลงวันที่ 11 กรกฎาคม พ.ศ. 2546)

