



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย : เครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า  
(15 กันยายน 2551 - 15 กันยายน 2552)

กลุ่มวิจัยการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน  
ชุดโครงการวิจัย การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม

โดย

ดวงทิพย์ ระเบียบ และคณะ

พฤศจิกายน 2552

## คำนำ

รายงานการวิจัยโครงการวิจัย “เครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า” ฉบับนี้เป็นรายงานการวิจัยในชุดโครงการ “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” ดำเนินการในลักษณะของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ระหว่างนักวิจัยของโครงการและนักวิจัยจากบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ร่วมกัน ที่จะสนับสนุนการพัฒนากระบวนการสหกรณ์ในด้านการกระจายสินค้า ให้เกิดคุณค่าจากการพึ่งพาและร่วมมือกันอย่างเป็นรูปธรรมในระบบการค้าที่เป็นธรรม

การทำงานร่วมกันของนักวิจัยกับกลุ่มผู้ผลิตสินค้าสหกรณ์และหน่วยงานเอกชนรวมถึงโครงการวิจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ก่อให้เกิดผลการดำเนินงานที่สามารถนำไปปรับใช้ได้จริง สามารถช่วยส่งเสริมกลุ่มผู้ผลิตสินค้าสหกรณ์ รวมไปถึงระบบสหกรณ์ในภาพรวม และสามารถตอบ โจทย์คำถามวิจัย ซึ่งนำไปสู่การวางแนวทางการพัฒนาสหกรณ์ที่เหมาะสม

ขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย ผู้ทรงคุณวุฒิ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เจ้าหน้าที่สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ที่ช่วยสนับสนุน และให้ความร่วมมืออย่างดีมาโดยตลอด

(ดวงทิพย์ ระเบียบ)

หัวหน้าโครงการวิจัย

กันยายน 2552

## บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

### โครงการวิจัย : เครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า

#### กลุ่มวิจัยการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน

#### ชุดโครงการวิจัย การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม

โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้าเป็นโครงการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ที่มีแนวคิดมุ่งสร้างการเชื่อมโยงเครือข่ายและการพึ่งพากันระหว่างสมาชิกที่จะช่วยกันในเรื่องของการลดต้นทุนผลิตและการกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภค ในรูปแบบการขายตรงและขายผ่าน Outlet ของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ซึ่งสมาชิกในโครงการประกอบไปด้วย กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ นักวิจัย บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด และกลุ่มกระจายสินค้าอื่นๆ ด้วยราคาที่เป็นธรรม

การดำเนินงานวิจัย เริ่มด้วยการประชุมระหว่างนักวิจัยของโครงการฯ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดกรอบการดำเนินงาน และวางแผนการดำเนินงานเพื่อนำไปสู่ผลลัพธ์ที่คาดหวังตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย ซึ่งวางอยู่บนแนวคิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน และเสริมสร้างให้เกิดการพึ่งพาตนเองได้ของกลุ่มผู้ผลิตสินค้าสหกรณ์ การดำเนินงานในส่วนต่อมา จึงเป็นการดำเนินการสร้างเครือข่ายคุณค่า เพื่อเสริมสร้างความมั่นคง โดยมีโครงการหลักคือ เครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้าซึ่งเป็นโครงการการกระจายสินค้าร่วมกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด และการสร้างเครือข่ายคุณค่าระหว่างกลุ่มสหกรณ์ เพื่อให้เกิดความช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน

การดำเนินงานของโครงการ ก่อให้เกิดการสร้างเครือข่ายย่อยระหว่างกลุ่มสหกรณ์เข้าร่วม ได้แก่ ร้านสหกรณ์กรุงเทพ จำกัด ,กลุ่มเครือข่ายคุณค่าชาวนาคุณธรรม: ชาวคุณธรรม,กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ผู้ใช้น้ำบ้านน้อย : มะพร้าวอ่อนเคียงเลย ,กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปเนื้อสัตว์ : หมูยอกระบอกไม้ไผ่ ,วิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์: กระจับปี่ไพรทิพ ,โครงการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่า –เกษตรกรสวนสามพราน,กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร ,กลุ่มอาชีพสตรีอาสาพัฒนาเกษตรกรทุ่งสมอ :จมูกข้าว ,กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและ สกตปลายบาง:ถั่วเหรีบนัท และบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยการดำเนินงานวิจัย เริ่มจากการประชุมระหว่างนักวิจัยโครงการฯ กับนักวิจัยจากบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เพื่อวางกรอบการดำเนินงานร่วมกัน โดยกำหนดตัวชี้วัดสินค้าของโครงการ อันได้แก่ ความพึงพอใจของ บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด และความพึงพอใจของผู้บริโภค ,มูลค่าผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายผ่าน post shop/direct sale , value network สินค้าชุมชนและ ผลิตภัณฑ์ที่

ได้รับการพัฒนา, เป็นสินค้าที่โดดเด่น และมีความแตกต่าง น่าสนใจ จากนั้นโครงการวิจัยของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ จึงทำการประชุมสรรหาและคัดเลือกผลิตภัณฑ์สินค้าสหกรณ์ที่ได้เกณฑ์มาตรฐานเป็นสินค้าประจำท้องถิ่น หาทานยาก และแปลกใหม่ จากร้านค้าหรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่เป็นแหล่งสินค้าต้นตำรับหรือมีชื่อเสียงทั่วประเทศ เพื่อเข้าร่วมในโครงการอ้อยทั่วไทยกับไปรษณีย์ต่อไป นอกจากนี้แล้ว ยังมีการส่งเสริมสินค้าทางด้านอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นการจัดทำแค็ตตาล็อกประชาสัมพันธ์สินค้าลงในวารสารคนสหกรณ์, เว็บไซต์ [www.cai.ku.ac.th](http://www.cai.ku.ac.th) และแค็ตตาล็อกสินค้าของ 108 SHOP การจัดฝึกอบรมให้เห็นคุณค่า และนำไปสู่การพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ เพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายและขีดความสามารถในการแข่งขันของสินค้า การจัดเวทีเรียนรู้ร่วมกัน และการติดตามประเมินผลการดำเนินงาน เพื่อปรับแนวทางในการวางแผนการดำเนินงานในขั้นต่อไป

จากการดำเนินงาน ก่อให้เกิดเครือข่ายระหว่างกลุ่มสหกรณ์และบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยสินค้าสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการ "อ้อยทั่วไทย ส่งได้ที่ไปรษณีย์" คือ หลามหมุยอภุหลวง (หมุยกระบอกไม้ไผ่) จ.เลย, ข้าวคุณธรรม ของ กลุ่มเครือข่ายคุณค่าชวานาคุณธรรม จ.ยโสธร, มะพร้าวอ่อนแก้วตราเคียงเลย กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ผู้ใช้น้ำบ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย และที่อยู่ระหว่างการพิจารณาของ ปณท เกี่ยวกับรายละเอียดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการใช้บริการ คือ กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด ได้แค็ตตาล็อกสินค้าสหกรณ์ลงในวารสารคนสหกรณ์ และ เว็บไซต์ [www.cai.ku.ac.th](http://www.cai.ku.ac.th) ซึ่งเป็นรูปแบบการขายตรงระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค และได้เครือข่ายจากการประชุม โดยมีการจัดการประชุมรวม กับบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด, ชุมชมร้านสหกรณ์แห่งประเทศไทย จำกัด, โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย, และจัดประชุมคัดสรรสินค้าสหกรณ์จากจังหวัดต่างๆทุกภาคของประเทศ และร่วมประชุมในเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และร่วมประชุมหารือการขับเคลื่อนเครือข่ายสตรีสหกรณ์ รวมทั้งได้ประชาสัมพันธ์แค็ตตาล็อกด้วยโปสเตอร์ในงานเพื่อไทย พันภัย พังใจ เพื่อนพ้อง(ภาฯ) ณ ตำนานสวนกุหลาบ และงาน "อ้อยทั่วไทยกับไปรษณีย์" บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด, งานวันสหกรณ์สากล, นิทรรศการโครงการฯ ในเวทีเรียนรู้ ผู้เส้นทางสหกรณ์ที่มีคุณค่า

ข้อค้นพบจากงานวิจัยพบว่า ปัญหาของกลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่แล้วจะมีทิศทางของปัญหาในแนวเดียวกัน คือ ปัญหาการตลาดและการประชาสัมพันธ์ ปัญหาการสนับสนุนจากภาครัฐ ปัญหาของตัวผลิตภัณฑ์/ บรรจุภัณฑ์ ปัญหาทางด้านการขนส่ง การแก้ปัญหาด้านการขนส่งด้วยการสร้าง

ช่องทางการกระจายสินค้าไปทั่วประเทศผ่านที่ทำกรไปรษณีย์ โดยหวังจะลดต้นทุนค่าขนส่งนั้น  
สินค้าที่ได้เข้าร่วม จะประสบผลสำเร็จเป็นอย่างดี อย่างไรก็ตามการดำเนินงานโครงการฯ ยัง  
ประกอบไปด้วยข้อจำกัดของกำลังการผลิต หนึ่งในขั้นตอนการพิจารณาขีดความสามารถและ  
ระเบียบของการดำเนินงานของบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ส่วนแนวทางอื่นได้ศึกษาแนวทางการขอ  
ความร่วมมือจากห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ให้เปิด “เคาน์เตอร์สินค้าสหกรณ์” ให้พื้นที่สำหรับสินค้า  
สหกรณ์โดยไม่มีค่าใช้จ่ายพื้นที่หรือในอัตราพิเศษ และได้รับทราบข้อมูลจากกลุ่มสหกรณ์ที่ได้  
พยายามรวบรวมเองและขอความอนุเคราะห์พื้นที่เพื่อจำหน่ายสินค้าในสถานที่ราชการ รัฐวิสาหกิจ  
เป็นช่วงเวลาคล้ายตลาดนัดในสถานะของช่วงที่ระบบเศรษฐกิจถดถอย

จากการติดตามและประเมินผลการวิจัยพบว่าผู้เข้าร่วมโครงการวิจัยมีความพึงพอใจจากการ  
ได้รับความช่วยเหลือจากโครงการ และพร้อมที่จะพัฒนาสินค้าของตนและส่งเสริมการพัฒนาอย่าง  
ยั่งยืนของระบบสหกรณ์โดยรวมต่อไป

ในที่สุดแล้ว ได้ข้อสรุปว่าแนวทางการพัฒนาสหกรณ์อย่างยั่งยืนนั้น ควรพัฒนาโดยอาศัย  
ความร่วมมือกันระหว่างกลุ่มสหกรณ์ เพื่อสร้างความเข้มแข็ง และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน  
ภายใต้ระบบตลาดสากล ซึ่งการสร้าง ความเข้มแข็งนี้ จะต้องเกิดขึ้นจากการเกื้อกูลซึ่งกันและกัน รวมไปถึงการวางหลักยุทธศาสตร์ในการพัฒนาอย่างเป็นระบบ ควรเกิดการสนับสนุนให้สินค้ารวมตัวกัน  
ภายใต้ “แบรนด์ร่วม” โดยกำหนดมาตรฐานและแนวทางการดำเนินงาน และการแก้ปัญหาอย่าง  
ชัดเจน ร่วมพัฒนาตัวสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีคุณภาพ และให้ความรู้การสนับสนุนแก่กลุ่มอื่นๆ  
ต่อไป

## **Executive Summary**

### Value Distribution Network Research Project

#### Value Chain Research Group

The Value Distribution Research Project is a participative research project in action [participatory action research], whose aim is to connect and create networks between members and promote cooperation among members in the area of cost reduction and goods distribution through direct sales and through Thailand Post Co. Ltd outlets . Its members are the agricultural cooperative groups, researchers, Thailand Post Co. Ltd and other distributor groups.

The research project started from a meeting between the researcher and other researchers from Thailand Post Co. Ltd. In order to create a framework and action plan to research the objectives on sustainable development and the self reliance of the cooperative groups, it was necessary to create Value Distribution Networks, with the main project being value goods distribution in cooperation with Thailand Post Co. Ltd., and among the Cooperative Groups Network.

The Value Distribution Research Project has also created sub-networks as a by-product, such as the Moral Rice Value Network and the Chumporn Coffee Growers' Cooperative Group and a customer satisfaction survey has been used as a key performance indicator for the project.

The research findings reveal that most of the cooperative producers faced the same problems in generally the same areas of marketing problems, advertisement problems, support from the government, product packaging and transportation problems. The transportation problems were eased by cooperation with Thailand Post Co. Ltd but there are many limitations for example, packaging, the shelf life of goods and the inability to supply sufficient goods to meet large-scale orders.

The research project evaluation has revealed that research participants had a high level of satisfaction from the project and were ready to develop their own goods in order to help sustain the cooperative system.

In conclusion, sustainable cooperative development should be based upon cooperation among the cooperative groups to help increase their capability to compete in the world market and to build their strength by helping each other, as well as through forming a systematic development strategy under cooperative banding with a clear action plan and cooperative standards and through sharing learning and knowledge with other groups.

## สารบัญ

คำนำ

บทสรุปผู้บริหาร.....	(ก)
Executive Summary.....	(A)
บทที่ 1.....	1
บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมา.....	1
1.2 คำถามวิจัย.....	2
1.3 วัตถุประสงค์.....	2
1.4 ผลลัพธ์ที่คาดหวัง.....	2
1.5 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น.....	3
1.6 กระบวนการวิจัย.....	3
1.7 แผนการดำเนินงาน ปีที่ 1 : 12 เดือน (โครงการต่อเนื่อง).....	5
บทที่ 2.....	6
ผลการวิจัย.....	6
1. ผลจากการประชุมวางกรอบการทำงานร่วมระหว่างนักวิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และผู้แทนบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด.....	7
2. ผลจากการจัดประชุมหน่วยงานแม่ข่ายที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์สหกรณ์และสินค้าชุมชนเพื่อคัดเลือก สหกรณ์และองค์กรชุมชนที่มีศักยภาพ.....	8
3. ผลจากแผนการดำเนินงานเครือข่ายกระจายสินค้า.....	14
4. การติดตามและประเมินผล.....	18



บทที่ 3 .....	22
การวิเคราะห์ผลการดำเนินการวิจัย .....	22
บทที่ 4 .....	28
ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะจากการวิจัย .....	28
ภาคผนวก.....	36
ภาคผนวกที่ 1 ตารางแสดงการทำงานของโครงการ (15 กย. 2551 – 15 กย. 2552).....	36
ภาคผนวกที่ 2 ภาพกิจกรรมของโครงการ .....	50
ภาคผนวกที่ 3 เงื่อนไขการให้บริการจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ณ ที่ทำการไปรษณีย์ และสื่อประชาสัมพันธ์ของโครงการ .....	70

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมา

ภายใต้แผนพัฒนาการสหกรณ์ ฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2550-2554) ได้กำหนดยุทธศาสตร์ที่สำคัญไว้ 5 ยุทธศาสตร์ แต่ยุทธศาสตร์ที่สำคัญประการหนึ่ง คือ การรณรงค์ให้คนในชาติเห็นคุณค่าสหกรณ์และแนวทางของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยคาดหวังที่จะให้คนในชาติหันมาใช้หลักการพึ่งพาและร่วมมือกัน อันจะก่อให้เกิดความสามัคคีของคนในชาติและเข้ามามีส่วนร่วมในระบบสหกรณ์เพื่อการแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมร่วมกัน ซึ่งกลยุทธ์สำคัญที่ได้กำหนดไว้เพื่อการดังกล่าว ได้แก่ การวิจัยเพื่อสร้างชุดความรู้ / กระบวนการสร้างคุณค่าสหกรณ์และแนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง พัฒนาทีมงานการสร้างคุณค่าสหกรณ์ และการเผยแพร่ผลงานและผลิตภัณฑ์สหกรณ์ ซึ่งปัจจุบันคณะอนุกรรมการขับเคลื่อนแผนฯ ไปสู่การปฏิบัติ และการติดตามประเมินผลกำลังประสานความร่วมมือระหว่างหน่วยงาน/ขบวนการสหกรณ์เพื่อการดังกล่าว

เพื่อหนุนเสริมการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ดังกล่าวข้างต้น กอปรกับภาวะการณ์ของประเทศซึ่งกำลังเผชิญกับภาวะวิกฤติพลังงานและส่งผลกระทบต่อภาวะการครองชีพของประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศ ซึ่งที่อยู่ในภาคการผลิตได้แก่ เกษตรกร ผู้ประกอบการรายย่อยในชุมชน ตลอดจนประชาชนที่มีรายได้ปานกลางและรายได้น้อยที่อยู่ในฐานะผู้บริโภคที่ต้องจับจ่ายใช้สอยสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีราคาสูงขึ้นอย่างมากในรอบปีที่ผ่านมาและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต ดังนั้น การดำเนินการโครงการวิจัย “เครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า” ภายใต้ชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรมในครั้งนี้ เป็นไปในลักษณะของการแสวงหาพันธมิตรที่จะเชื่อมเป็นภาคีเครือข่ายกระจายสินค้า โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อทำหน้าที่คัดสรรผลิตภัณฑ์สหกรณ์และผลิตภัณฑ์ชุมชนที่อยู่ในเกณฑ์ที่จะทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการสื่อสารให้เห็นภาพลักษณ์ของการทำงานร่วมกันของคนสหกรณ์และกลุ่มคนในชุมชนในแนวทางของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และกระจายไปสู่กลุ่มผู้บริโภคในประเทศในรูปแบบและวิธีการที่จะช่วยลดค่าใช้จ่ายและราคาสินค้าที่ช่วยประหยัดรายจ่ายแก่ผู้บริโภคในยุคข้าวยากหมากแพง

ด้วยกรอบคิดและกระบวนการทำงานดังกล่าวข้างต้น การดำเนินการโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า จึงได้ถูกริเริ่มขึ้นภายใต้แกนประสานของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เพื่อการดำเนินการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมร่วมกันในลักษณะโครงการวิจัยต่อเนื่อง โดยบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด มีแผนงานที่จะเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของที่ทำกรไปรษณีย์ทั่วประเทศ ในการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายหรือรับ

สั่งซื้อสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์ ส่วนสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มีแผนงานการเชื่อมโยงเครือข่ายพันธมิตรภายใต้การดำเนินการชุดโครงการวิจัย “เครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า” เพื่อการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์การรณรงค์ให้คนในชาติเห็นคุณค่าสหกรณ์และปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ตลอดจนการพัฒนาช่องทางการกระจายสินค้าเพื่อนำผลิตภัณฑ์ของสหกรณ์และชุมชนมาพัฒนารูปแบบและลักษณะที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคและมีคุณภาพเพื่อแสดงถึงเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์สหกรณ์และชุมชน โดยการกระจายสู่ผู้บริโภคในรูปแบบการขายตรงและขายผ่าน Outlet ของบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ด้วยราคาที่เป็นธรรม ดังนั้น จึงถือเป็น โอกาสดีที่ภาคีพันธมิตรจะได้ร่วมมือกันดำเนินการ โครงการดังกล่าว เพื่อการบรรลุเป้าหมายร่วมกัน

## 1.2 คำถามวิจัย

1. ชนิด รูปแบบ กระบวนการจัดหาและกระจายสินค้าสหกรณ์และชุมชน เพื่อช่วยเผยแพร่ภาพลักษณ์สหกรณ์และชุมชนแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่านช่องทางการจำหน่ายของบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัดควรเป็นอย่างไร
2. ระบบการบริหารจัดการเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความยั่งยืนควรเป็นอย่างไร
3. รัฐควรเข้ามาหนุนเสริมอย่างไร

## 1.3 วัตถุประสงค์

1. ดำเนินการพัฒนาตัวแบบเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า ในกลุ่มสหกรณ์และองค์กรชุมชนที่มีศักยภาพและสมัครใจเข้าร่วม โครงการ ภายใต้การบริหารจัดการร่วมของภาคีพันธมิตร คือ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์และบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด
2. พัฒนาระบบการบริหารจัดการ สำหรับเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า
3. ติดตามประเมินผล การดำเนินการของเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า

## 1.4 ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ผลิตภัณฑ์สหกรณ์และชุมชนได้รับการพัฒนาเพื่อจัดจำหน่ายในช่องทางการจำหน่ายของบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด
2. ประชาชนให้ความสนใจและอุดหนุนผลิตภัณฑ์สหกรณ์และชุมชนผ่านช่องทางการจำหน่ายบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด
3. ได้ตัวแบบการกระจายสินค้าที่เอื้อประโยชน์ต่อผู้ผลิตและผู้บริโภคอย่างเป็นธรรม
4. ได้พัฒนานวัตกรรมกระจายสินค้าทางตรงจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค (Direct Sale)
5. ข้อเสนอเชิงนโยบายในการสนับสนุนการพัฒนาสู่ระบบการค้าที่เป็นธรรม (Fairtrade)

## 1.5 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

1. ช่องทางการกระจายสินค้าจากจังหวัดที่อยู่ห่างไกลกันจะสามารถกระจายได้ทั่วถึงกันทั้งประเทศ ด้วยเครือข่ายที่ทำการไปรษณีย์ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศซึ่งจะทำให้ต้นทุนค่าขนส่งลดลง เปรียบได้กับการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกัน

2. สมาชิกสหกรณ์ที่ได้รับการจัดจำหน่ายในช่องทางการจำหน่ายของบริษัทไปรษณีย์ไทยจำกัด จะได้รับการประชาสัมพันธ์สินค้า ที่จะทำให้จำนวนลูกค้ารับรู้เพิ่มขึ้นและการจำหน่ายสินค้าได้เพิ่ม การผลิตจะเพิ่มมากขึ้น กลุ่มสหกรณ์จะเติบโตและเข้มแข็งขึ้น

3. ในส่วนของสินค้าสหกรณ์ที่ลงในแค็ตตาล็อกวารสารคนสหกรณ์ และลงในเว็บไซต์ [www.cai.ku.ac.th](http://www.cai.ku.ac.th) หรือในแค็ตตาล็อกที่โครงการวิจัยได้จัดทำขึ้นและร่วมมือกับบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ในการจัดส่งถึงกลุ่มเป้าหมายในกรุงเทพฯ และปริมณฑล จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการกระจายสินค้าที่จะโครงการฯ จะติดตามประเมินผล

4. ผู้บริโภคที่เห็นคุณค่าในการอุดหนุนสินค้าสหกรณ์ จะได้รับความสะดวกประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการหาซื้อสินค้า

5. กำไรการผลิตอาจมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดหากการกระจายสินค้าในช่องทางต่างๆ เป็นไปได้ด้วยดี และเป็นที่น่าสนใจของผู้บริโภคมากขึ้น

## 1.6 กระบวนการวิจัย

การวิจัยจะดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

1. การประชุมวางกรอบการทำงานร่วมระหว่างนักวิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และผู้แทนบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เกี่ยวกับชนิด/รูปแบบของผลิตภัณฑ์และกระบวนการบริหารจัดการเครือข่ายกระจายสินค้า

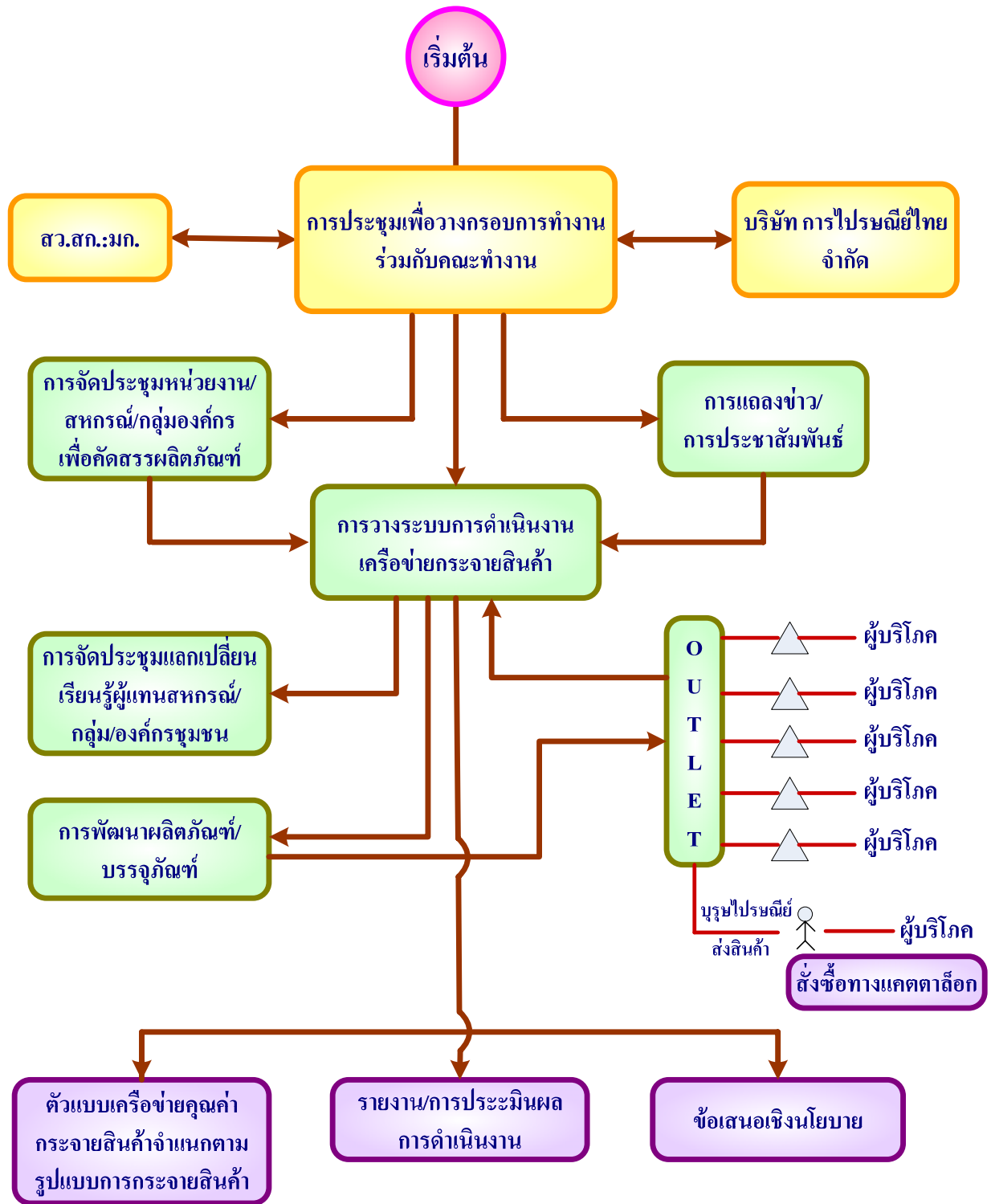
2. การจัดประชุมหน่วยงานแม่ข่ายที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์สหกรณ์และสินค้าชุมชน เพื่อคัดเลือกสหกรณ์และองค์กรชุมชนที่มีศักยภาพ

3. การจัดทำแผนการดำเนินงานเครือข่ายกระจายสินค้าด้านการจัดหา/การกำหนดราคา/การประชาสัมพันธ์ การชำระเงิน การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แก่ผู้แทนสหกรณ์/องค์กรชุมชน

4. เริ่มดำเนินการ

5. การติดตามประเมินผล

6. การจัดทำข้อสรุป เพื่อการวางระบบการดำเนินงานในระยะต่อไป



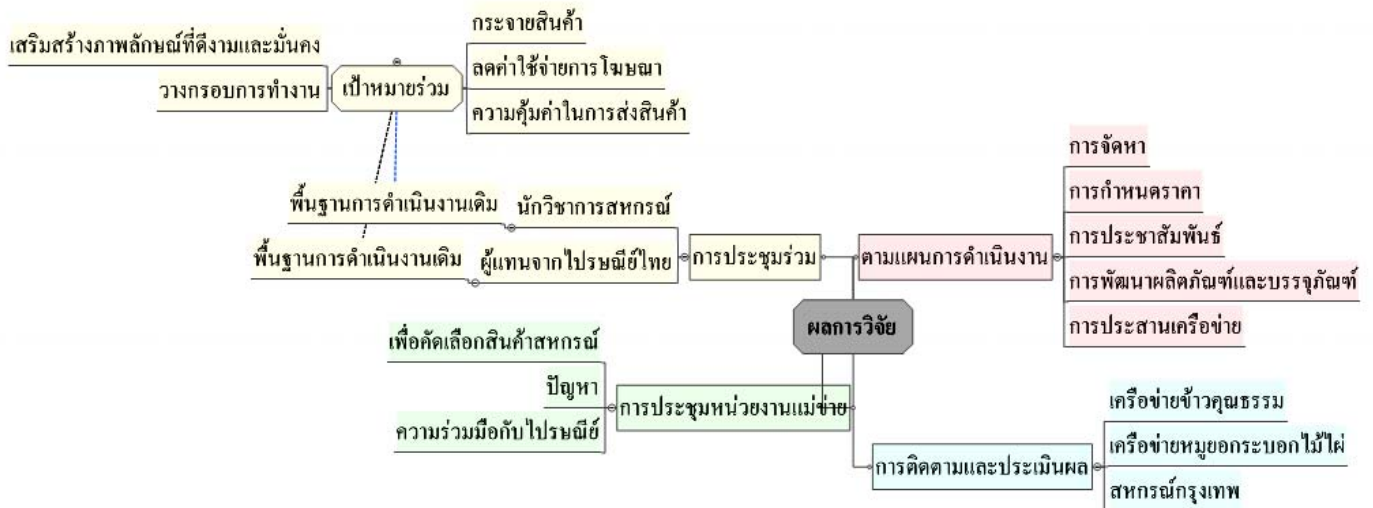
รูปที่ 1 ขั้นตอนและกระบวนการวิจัย เครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า

1.7 แผนการดำเนินงาน ปีที่ 1 : 12 เดือน (โครงการต่อเนื่อง)

ลำดับ ที่	กิจกรรม	ระยะเวลา / เดือนที่											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	การประชุมระหว่างนักวิจัยสว.สก./บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เพื่อวางกรอบการดำเนินงานร่วมกัน	✓											
2	การทำข้อตกลง/การประชาสัมพันธ์		✓									✓	
3	การจัดทำแผนการดำเนินงาน เครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า		✓										
4	การประชุมคัดสรรผลิตภัณฑ์/การ วางระบบการคัดสรรสินค้า			✓									
5	การจัดทำเค็ตตาลีอกสินค้า					—————→							
6	การดำเนินการเครือข่าย					—————→							
7	การประชุมกับหน่วยงานแม่ข่าย เพื่อเชิญชวนเข้าร่วมโครงการ							✓					
8	การพัฒนาผลิตภัณฑ์									✓	✓		
9	การติดตามประเมินผล			✓								✓	✓
10	การประชุมร่วมระหว่างภาคีสว. สก.-บริษัท การไปรษณีย์ไทย จำกัด		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
11	การจัดทำรายงาน-นำเสนอ						✓						✓

## บทที่ 2

### ผลการวิจัย



รูปที่ 2 ผลการวิจัย เครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า

ในระยะเวลา 12 เดือน การดำเนินงานตามแผนการวิจัยเพื่อพัฒนาเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า ตามแนวทางของการทำงานร่วมกัน เพื่อนำไปสู่การพัฒนาและพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืนของชุมชน ได้ดำเนินไปตามแผนการดำเนินงาน พบอุปสรรคและความก้าวหน้าในแต่ละขั้นตอนนำไปสู่ผลลัพธ์ในแต่ละกระบวนการ ซึ่งได้ให้ข้อสรุปแก่การดำเนินงานวิจัยในขั้นสุดท้าย

การนำเสนอผลลัพธ์นี้ นำมาอภิปรายในแต่ละขั้นตอนการดำเนินงาน คือ

1. ผลจากการประชุมระหว่างนักวิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และผู้แทนบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด
2. ผลจากการจัดประชุมหน่วยงานแม่ข่ายที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์สหกรณ์และสินค้าชุมชน
3. ผลจากแผนการดำเนินงานเครือข่ายกระจายสินค้า
4. การติดตามประเมินผล

โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

## **1. ผลจากการประชุมวางกรอบการทำงานร่วมระหว่างนักวิจัยสถาบันวิชาการด้าน สหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และผู้แทนบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด**

### **1.1. การดำเนินงานเดิมของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด**

ก่อนการดำเนินโครงการวิจัยนี้ บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด มีการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนชุมชนในส่วนของ การขายสินค้า ภายใต้โครงการ “อ้อยทั่วไทย กับไปรษณีย์”

บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด เปิดให้บริการรับส่งซื้อสินค้าประเภทอาหารประจำท้องถิ่น คุณภาพดี และหาทานยากจากร้านค้าที่มีชื่อเสียง โดยจะจัดส่งถึงที่อยู่ผู้รับในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มาตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2551 เป็นต้นมา ปัจจุบันได้ขยายพื้นที่ให้บริการไปยังที่ทำการไปรษณีย์จังหวัดทั่วประเทศแล้ว ซึ่งลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้หลายช่องทางและรับสินค้าได้ใน วันรุ่งขึ้น (เฉพาะเขตกรุงเทพและปริมณฑล) หรือรับสินค้าได้ในเวลาสองถึงสามวันถัดมา ขึ้นอยู่กับ ระยะทาง สำหรับพื้นที่อื่น ทั่วประเทศ

### **1.2. การดำเนินงานเดิมของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์**

สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มีความตั้งใจในการสนับสนุนสหกรณ์ กลุ่มแม่บ้าน วิสาหกิจชุมชน ให้มีความเข้มแข็ง และพึ่งพาตนเองได้ ตามแนวทางของเศรษฐกิจพอเพียง มีการ สนับสนุนให้เกิดโครงการส่งเสริมกลุ่มสหกรณ์อย่างต่อเนื่อง และมีแนวคิดที่จะช่วยส่งเสริมและ พัฒนาผ่านช่องทางการสร้างเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า ส่งเสริมความร่วมมือและการพึ่งพากัน ภายในชุมชน และภายในเครือข่าย รวมไปถึงการรณรงค์ให้สินค้าสหกรณ์เป็นที่รู้จัก และเพิ่มขีด ความสามารถในการแข่งขันภายในตลาดเสรี

### **1.3. เป้าหมายในการทำงานร่วมระหว่างนักวิจัยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์**

**มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ และบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด**

ประโยชน์ที่กลุ่มสหกรณ์,กลุ่มวิสาหกิจชุมชน คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1. ช่วยให้สามารถกระจายสินค้าไปยังพื้นที่ต่าง ๆ ได้อย่างทั่วถึงครอบคลุมทั้งประเทศ เพิ่มจำนวน กลุ่มผู้บริโภคและช่องทางการตลาด เนื่องด้วยมองเห็นว่า บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด มีที่ทำการ ไปรษณีย์ ครอบคลุมพื้นที่ของประเทศ รวมถึงมีความจำเป็นในการขนส่งพัสดุ อยู่ทุกวัน ดังนั้น แล้วการส่งสินค้าไปพร้อมกัน จะลดต้นทุนการกระจายสินค้าของกลุ่มชุมชนจากต้นน้ำผ่านกลาง น้ำ ไปสู่ปลายน้ำ ก่อให้เกิดความคุ้มค่าได้มากขึ้น



2. ทำให้สินค้าได้รับการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ไปได้ทั่วประเทศ โดยไม่เสียต้นทุนในการโฆษณาเพิ่มขึ้น
3. บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เป็นองค์กรขนาดใหญ่ มีความน่าเชื่อถือ ดังนั้นการดำเนินธุรกิจร่วมกัน ย่อมให้ความมั่นคง และความมั่นใจแก่กลุ่มได้มาก

#### ประโยชน์ของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1. ทำให้มีสินค้าจำหน่ายหลากหลายมากขึ้น และสามารถเลือกสินค้าได้จากท้องถิ่นทั่วประเทศ ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น และตอบสนองความต้องการได้หลายมิติ
2. ส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ในการสนับสนุนชุมชนสหกรณ์ เกษตรกร และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เกี่ยวกับการขนส่งสินค้าและการตลาด

#### เป้าหมายร่วม

1. สร้างความเข้าใจในรายละเอียดของเครือข่ายคุณค่าการกระจายสินค้า รวมไปถึงกรอบในการทำงานร่วมกันของ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด และสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. คัดเลือกชนิดและรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ซึ่งตอบโจทย์ได้ตามความต้องการของทั้งสององค์กร
3. วางกรอบกระบวนการบริหารจัดการเครือข่ายกระจายสินค้า
4. ตอบสนองความคาดหวังในประโยชน์ที่พึงได้รับของทั้งสององค์กร

#### 2. ผลจากการจัดประชุมหน่วยงานแม่ข่ายที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์สหกรณ์และสินค้าชุมชนเพื่อคัดเลือกสหกรณ์และองค์กรชุมชนที่มีศักยภาพ

โดยที่ผ่านมาโครงการฯมีการจัดการประชุมกับ

- นักวิจัยและตัวแทนนักวิจัยจาก บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด
- ชุมนุมร้านสหกรณ์แห่งประเทศไทย จำกัด
- โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย
- ร้านสหกรณ์กรุงเทพจำกัด

- จัดประชุมคัดสรรสินค้าสหกรณ์จากจังหวัดต่างๆ ทุกภาคของประเทศ
- ร่วมประชุมในเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้
- ร่วมประชุมหารือการขับเคลื่อนเครือข่ายสตรีสหกรณ์
- ประชุมภาคีเครือข่ายกับตัวแทนสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย
- ประชุมเพื่อสร้างเครือข่ายระหว่างโครงการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่า สวนสามพราน กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ ผู้ผลิตกระเจี๊ยบกรอบไพโรทิว
- ประชุมร่วมกับสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร
- ประชุมกับส่วนบริหารสินค้าตลาดสด The Mall Group Co.,Ltd

โดยในการประชุมทั้งหมดนั้น ก่อให้เกิดผลดังต่อไปนี้

- การคัดสินค้าเข้าโครงการ อร่อยทั่วไทย โดยบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ได้แก่สินค้า หมูยอกระบอกไม้ไผ่ ข้าวคุณธรรม และ มะพร้าวแก้วเคียงเลย
- กลุ่มที่ได้รับการอนุมัติให้นำสินค้ามาวางจำหน่าย ดำเนินการตามเงื่อนไขที่ ปณท กำหนด โดย ปณท จะได้รับคำตอบแทนจากราคาขายสินค้า และได้ยกเว้นค่าดำเนินการ ในการเปิดจำหน่ายสินค้าในแต่ละครั้งให้เป็นกรณีพิเศษ กลุ่มที่เข้าร่วมในเงื่อนไข ได้แก่ กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด
- กลุ่มที่ได้รับการอนุมัติให้นำสินค้ามาวางจำหน่าย ดำเนินการตามเงื่อนไขที่ ปณท กำหนด โดย ปณท จะได้รับคำตอบแทนจากราคาขายสินค้า และได้ยกเว้นค่าดำเนินการ ในการเปิดจำหน่ายสินค้าในแต่ละครั้งให้เป็นกรณีพิเศษ กลุ่มที่อยู่ระหว่างการ ดำเนินการเข้าร่วมในเงื่อนไข ได้แก่ กลุ่มอาชีพสตรีอาสาพัฒนาเกษตรกรทุ่งสมอ จ. กาญจนบุรี สินค้าคือจมูกข้าวกล้องงดเค็ม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ จ.นครปฐม สินค้าคือกระเจี๊ยบกรอบไพโรทิว กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและ สกตปลายบาง จ.นนทบุรี สินค้าคือ ถั่วลิสงทอดสมุนไพร Herb Nut

- เชื่อมโยงเครือข่ายระหว่างโครงการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่า สวนสามพรานที่มีกลุ่มเกษตรกรและพื้นที่ปลูกพืชผักปลอดสาร (Organic) กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ผู้ผลิตกระเจียบกรอบไพริทิพ
- เชื่อมโยงเครือข่ายระหว่างสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพรและส่วนบริหารสินค้าตลาดสด The Mall Group Co.,Ltd
- การประชาสัมพันธ์โครงการฯ โดยร่วมจัดนิทรรศการในงานวันสันนิบาตสากล ณ สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย

### 2.1.1. ทราบปัญหาของกลุ่มสหกรณ์

จากการตอบแบบสอบถามในการประชุมคัดสินค้าได้พบปัญหาของกลุ่มผู้ผลิตซึ่งเป็นไปในแนวเดียวกัน ซึ่งนำไปสู่ความเข้าใจในปัญหาเพื่อนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุด โดยมีรายละเอียดคือ

#### 2.1.1. ปัญหาการตลาดและการประชาสัมพันธ์

- ไม่มีสถานที่จัดจำหน่ายเอง
- การประชาสัมพันธ์น้อย
- มี Order น้อยแต่มีแรงงานมาก
- ไม่สะดวกในการฝากขายสินค้า ทุนน้อย
- สินค้าของกลุ่มไม่เป็นที่รู้จัก

#### 2.1.2. ปัญหาการสนับสนุนของภาครัฐ

- ไม่มีความต่อเนื่อง
- การสนับสนุนจากภาครัฐไม่เพียงพอ
- เมื่อสิ้นสุดการสนับสนุนของภาครัฐ ก็ไม่สามารถพึ่งตนเองได้ นำไปสู่ปัญหาแนวโน้มที่สูงขึ้นของการพึ่งพาภายนอกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

#### 2.1.3. ปัญหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

- อายุของผลิตภัณฑ์
- ผลิตภัณฑ์ถูกความร้อนไม่ค่อยได้
- ไม่มีความรู้ในการปรับปรุงพัฒนาเพิ่มเติมประสิทธิภาพของสินค้า

- สินค้าสหกรณ์ยังมีรูปแบบที่ต้องการการพัฒนาให้ดึงดูดความสนใจ รวมถึงการพัฒนา Packaging พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น จำเป็นต้องเพิ่มความรู้ด้านความต้องการของตลาดเพื่อให้สามารถวางแผนการผลิตได้อย่างเหมาะสม สร้างความมั่นใจให้สินค้าด้วยระบบการตรวจสอบย้อนกลับจัดอบรมการวัดประสิทธิภาพของการผลิตสินค้า
- การรับรองศักยภาพในการผลิตของผู้ผลิตส่วนใหญ่ที่จะสามารถผลิตได้ตามความต้องการ ตามคำสั่งซื้อของผู้บริโภคยังไม่แน่นอน ผู้ผลิตแต่ละกลุ่มควรมีการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานของตนเองอยู่เสมอ เพื่อความน่าเชื่อถือของกลุ่มที่ตนสังกัด

#### 2.1.4. ปัญหาเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์

- การออกแบบยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ดูไม่น่าสนใจ
- บางกลุ่มมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ส่งผลให้ต้องลงทุนด้านบรรจุภัณฑ์สูงมาก

#### 2.1.5. ปัญหาทางด้านการขนส่ง

- ขนส่งสินค้าลำบาก
- ค่าใช้จ่ายในการนำสินค้าออกแสดงสูง ผลตอบแทนที่ได้รับไม่คุ้มค่า
- เนื่องจากเป็นสินค้าในชุมชนท้องถิ่น ทำให้มักจะอยู่ไกลจากที่แสดงสินค้า

### 2.1.2. ความร่วมมือกับ บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด

จากการดำเนินงานร่วมมือกับบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด มีความก้าวหน้าตามขั้นตอนคือ

#### 1. โครงการอ้อยทั่วไทยกับไปรษณีย์

##### 1.1 กำหนดตัวชี้วัดสินค้าของโครงการ อันได้แก่

1. ความพึงพอใจของ บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด และความพึงพอใจของผู้บริโภค
2. มูลค่าผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายผ่าน post shop/direct sale
3. value network สินค้าชุมชนและ ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนา
4. เป็นสินค้าที่โดดเด่น และมีความแตกต่าง น่าสนใจ

1.2 สรรหาและคัดเลือกสินค้าประจำท้องถิ่น หาดานยา และแปลกใหม่ จากร้านค้าหรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่เป็นแหล่งสินค้าต้นตำรับหรือมีชื่อเสียงทั่วประเทศ เพื่อเข้าร่วมใน

โครงการอ้อยทั่วไทยกับไปรษณีย์ ทั้งนี้ มีสินค้าจากกลุ่มการค้าสินค้าในโครงการวิจัย  
ของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ได้แก่

กลุ่ม	สินค้าที่ได้รับการคัดเลือก
1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปเนื้อสัตว์ อ.ภูหลวง จ.เลย	- หลามหมุยอภูหลวง - ไส้กรอกจมูกข้าว ตราภูหลวง
2. กลุ่มเครือข่ายคุณค่าชวานาคุณธรรม อ.ป่าดัว จ.ยโสธร	- ข้าวสารคุณธรรม
3. กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ผู้นำบ้านน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย	- มะพร้าวอ่อนแก้วตราเคียงเลย

- 1.3 ทำข้อตกลงการให้บริการกับร้านค้าที่ได้รับการคัดเลือกแล้ว โดยร้านค้าจะแจ้งราคา  
สินค้ารวม ค่าบรรจุหีบห่อที่พร้อมจัดส่งทางไปรษณีย์
- 1.4 ดำเนินการรับคำสั่งซื้อและชำระสินค้าจากลูกค้า โดยจะกำหนดราคาสินค้ารวมค่า  
จัดส่งไปยัง ที่อยู่ผู้รับแล้ว
- 1.5 จัดทำสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น แจกแผ่นพับไปตาม  
บ้านพักอาศัย/อาคารสำนักงาน สปอตโฆษณาทางวิทยุ และโฆษณาทางเว็บไซต์  
[www.thailandpost.co.th](http://www.thailandpost.co.th) ฯลฯ รวมทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น จัดตลาดนัด  
อ้อยทั่วไทย และออกร้านในงานต่าง ๆ
- 1.6 ลูกค้าสามารถสั่งซื้อและชำระเงินค่าสินค้าได้ 3 ช่องทาง ได้แก่
  - ณ ที่ทำการไปรษณีย์ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล รวมทั้งที่ทำการไปรษณีย์จังหวัด  
ทั่วประเทศ โดยชำระเป็นเงินสด
  - Call Center 1545 หรือ โทร. 0 2982 8222 ในเวลาทำการ โดยชำระเงินโอนเข้าบัญชี  
ธนาคาร ไทยพาณิชย์ และธนาคารกรุงไทย รวมทั้งผ่านมือถือบริการ mPay และ  
จุดรับชำระ mPay STATION
  - [www.thailandpost.co.th](http://www.thailandpost.co.th) เข้าเมนู Post e Mart ซึ่งลูกค้าสามารถทำรายการได้ตลอด  
24 ชั่วโมง โดยชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

## 2. โครงการบริการรับจำหน่ายสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์

บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เปิดให้บริการรับจำหน่ายสินค้าจากร้านค้าหรือผู้ผลิตสินค้าที่มีความสนใจจะนำสินค้ามาวางจำหน่าย ณ ที่ทำการไปรษณีย์ ที่มีอยู่ทั่วประเทศ ประมาณ 1,200 แห่ง โดยมีเงื่อนไขในการให้บริการเป็นไปตามที่ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด กำหนด

- 1.2.1 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในโครงการวิจัยของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ แข็งความประสงค์ที่จะนำสินค้ามาวางจำหน่าย ณ ที่ทำการไปรษณีย์
- 1.2.2 บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด คัดเลือกสินค้าโดยพิจารณาความเป็นไปได้ทางการตลาด ประกอบกับสภาพสินค้าที่สามารถจัดส่งทางไปรษณีย์ได้ และกำลังการผลิตที่มีเพียงพอ รวมทั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่สามารถดำเนินการตามเงื่อนไขที่ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด กำหนดไว้ได้ด้วย
- 1.2.3 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการอนุมัติให้นำสินค้ามาวางจำหน่ายได้ จะดำเนินการตามเงื่อนไขที่ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด กำหนด โดย บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด จะได้รับค่าตอบแทนจากราคาขายสินค้า และได้ยกเว้นค่าดำเนินการในการเปิดจำหน่ายสินค้าในแต่ละครั้งให้เป็นกรณีพิเศษ
- 1.2.4 ระยะเวลาในการวางจำหน่ายสินค้าในระยะแรกไม่เกิน 6 เดือน กลุ่มที่เข้าร่วมในเงื่อนไข นี้ ได้แก่ กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด

## 3. โครงการบริการรับสั่งซื้อ/สั่งจองสินค้าพร้อมชำระเงิน

บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เปิดให้บริการรับสั่งซื้อ/สั่งจองพร้อมรับชำระเงินค่าสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์ โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะเป็นผู้จัดส่งสินค้าให้แก่ผู้รับผ่านทางบริการไปรษณีย์ตามเงื่อนไขที่ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด กำหนด ซึ่ง บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด จะได้รับค่าตอบแทนจากราคาขายสินค้า

- 1.2.5 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแจ้งรายการสินค้าที่จะจำหน่ายผ่านแคตตาล็อกสินค้า
- 1.2.6 สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เป็นผู้รวบรวมและจัดทำแคตตาล็อกสินค้า พร้อมแจกจ่ายไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.2.7 บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ทำข้อตกลงการใช้บริการกับกลุ่มวิสาหกิจ  
ชุมชนที่ต้องการให้ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด รับตั้งชื่อ/ตั้งจองพร้อมรับ  
ชำระเงินค่าสินค้า

1.2.8 ระยะเวลาในการเปิดให้บริการไม่เกิน 3 เดือน

กลุ่มที่เข้าร่วมในเงื่อนไขนี้ได้แก่ กลุ่มอาชีพสตรีอาสาพัฒนาเกษตรกรทุ่งสมอ จ.กาญจนบุรี  
สินค้าคือจมูกข้าวกลิ้งขงคึม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ จ.นครปฐม สินค้าคือกระเจี๊ยบ  
กรอบไพโรทิว กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและ สกตปลายบาง จ.นนทบุรี สินค้าคือ ถั่วลิสงทอด  
สมุนไพร Herb Nut

### 3. ผลจากแผนการดำเนินงานเครือข่ายกระจายสินค้า

แผนการดำเนินงานเครือข่ายกระจายสินค้าแบ่งได้ตามด้านต่างๆคือ ด้านการจัดการ/การ  
กำหนดราคา/การประชาสัมพันธ์/ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ และการประสานเครือข่าย  
โดยวางอยู่บนรากฐานของมติจากที่ประชุมให้มีการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานสำหรับ  
เครือข่ายกระจายสินค้า โดยมีการกำหนดชนิดผลิตภัณฑ์ที่จะจำหน่ายก่อน แล้วจึงทำการกำหนด  
ตลาดเป้าหมายเป็นขั้นตอนต่อไป และให้ดำเนินการโครงการทดลองก่อน ก่อนที่จะมีการ  
ประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการขาย

#### 3.1. ด้านการจัดการจัดหา

การจัดการสินค้าสหกรณ์จากทุกจังหวัด เพื่อคัดเลือกเข้าร่วมโครงการกับบริษัท  
ไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยการขอให้สหกรณ์จังหวัด คัดสินค้ากลุ่มเป้าหมาย และเชิญเข้าร่วมการ  
ประชุมคัดเลือกสินค้า กับนักวิจัยของโครงการ และนักวิจัยจากไปรษณีย์ไทย เมื่อวันที่ 14  
พฤศจิกายน 2551 โดยได้ถ่ายภาพและเก็บข้อมูลสินค้า สำหรับลงแค็ตตาล็อกด้วย สินค้าส่วนหนึ่ง  
บริษัทไปรษณีย์ไทยจะได้ดำเนินการต่อ ภายใต้โครงการอรอยทั่วไทย และสินค้าอื่นๆ จะนำมาเข้า  
กระบวนการพิจารณาคัดเลือกและฝากขายภายใต้โครงการอื่นๆต่อไป เช่น ฝากขาย ณ ที่ทำการ  
ไปรษณีย์ ซึ่งได้แนบเงื่อนไขของการจัดหาและฝากวางสินค้าจำหน่ายในภาคผนวก 1 หน้า 71-78

สรุปการสนับสนุนสินค้าชุมชนได้ดังนี้

โครงการที่เข้าร่วม	สินค้า	กลุ่ม
อร้อยทั่วไทยกับไปรษณีย์	- หลามหมุยอภูหลวง - ไข่กรอกจมูกข้าว	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปเนื้อสัตว์ อ.ภูหลวง จ.เลย
อร้อยทั่วไทยกับไปรษณีย์	- ข้าวสารคุณธรรม	กลุ่มเครือข่ายคุณค่าชาวนาคคุณธรรม อ.ป่าติ้ว จ.ยโสธร
อร้อยทั่วไทยกับไปรษณีย์	- มะพร้าวอ่อนแก้ว ตราเคียงเลย	กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ผู้ใช้น้ำบ้านน้อย อ.เขียงคาน จ.เลย
ฝากขาย ณ ที่ทำการไปรษณีย์	- กาแฟชุมพร	กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร
ฝากขาย ณ ที่ทำการไปรษณีย์ (อยู่ระหว่างการดำเนินการ)	- จมูกข้าวกล้องงดเต็ม	กลุ่มอาชีพสตรีอาสาพัฒนาเกษตรกรทุ่งสมอ จ.กาญจนบุรี
ฝากขาย ณ ที่ทำการไปรษณีย์ (อยู่ระหว่างการดำเนินการ)	กระเจี๊ยบกรอบไพโรทิต	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ จ.นครปฐม
ฝากขาย ณ ที่ทำการไปรษณีย์ (อยู่ระหว่างการดำเนินการ)	ถั่วลิสงทอดสมุนไพร Herb Nut	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและสหกรณ์บาง จ.นนทบุรี

### 3.2. การกำหนดราคา

โครงการเป็นผู้ประสานงาน ระหว่างบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้มีการพูดคุยตกลงราคาสินค้า โดยมุ่งเน้นราคาตกลงที่ยุติธรรม และลดค่าใช้จ่ายในส่วนของพ่อค้าคนกลางออกมากที่สุด เพื่อสนับสนุนแนวคิดในเรื่อง Direct Sale หรือการขายตรงอย่างเป็นธรรม

ผลจากการประสานงานคือ กาแฟชุมพร ได้รับคำแนะนำในการจัดสรรสินค้าลงในพื้นที่ต่างๆ รวมถึงค่าขนส่ง และวิธีการดำเนินงานที่คุ้มค่าที่สุด



### 3.3. การประชาสัมพันธ์

โครงการวิจัยได้ทำการประชาสัมพันธ์โครงการให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น แก่บุคคลทั่วไป โดยได้มีการจัดทำแค็ตตาล็อกสินค้า โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์โครงการ และการเข้าร่วมงานนิทรรศการ

#### 3.3.1. แค็ตตาล็อก

- แค็ตตาล็อกสินค้าสหกรณ์ ลงในวารสารคนสหกรณ์ ฉบับที่ 3, 4 และฉบับที่ 5
- แค็ตตาล็อกสินค้าสหกรณ์ ลงใน [www.cai.ku.ac.th](http://www.cai.ku.ac.th)
- แค็ตตาล็อกสินค้าสหกรณ์ ลงใน 108 SHOP Catalogue จำนวน 2 ฉบับ
- แค็ตตาล็อกผ้าไทย

#### 3.3.2. โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์โครงการ

- โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์แค็ตตาล็อกสินค้าสหกรณ์ ในงานเพื่อนพึ่งพาฯ ณ วิังสวนกุหลาบ และงานอาหารอร่อยทั่วไทยกับไปรษณีย์ 1 ชั้น
- โปสเตอร์สำหรับร่วมงานวันสหกรณ์สากล 4 กรกฎาคม 2552 จำนวน 4 ชั้น
- โปสเตอร์สำหรับร่วมจัดนิทรรศการโครงการฯ ในงาน “เวทีเรียนรู้ สู่เส้นทางสหกรณ์ที่มีคุณค่า” วันที่ 15 กันยายน 2552 จำนวน 7 ชั้นป้าย 2 ชั้น

#### 3.3.3. การเข้าร่วมประชาสัมพันธ์โครงการผ่านงานนิทรรศการต่างๆ

- จัดซุ้มให้ความรู้เกี่ยวกับโครงการในงาน วันสหกรณ์สากล 4 กรกฎาคม 2552 ณ สันนิบาตสหกรณ์ แห่งประเทศไทย โดยนอกจากการประชาสัมพันธ์แก่บุคคลทั่วไปเป็นภาษาไทยแล้ว ได้มีการประชาสัมพันธ์แก่สมาชิกสหกรณ์สากล ซึ่งเป็นชาวต่างชาติ เป็นภาษาอังกฤษ เพื่อโฆษณาโครงการสู่สากลด้วย
- ร่วมจัดนิทรรศการโครงการฯ ในงาน “เวทีเรียนรู้ สู่เส้นทางสหกรณ์ที่มีคุณค่า” ในวันที่ 15 กันยายน 2552 ณ ห้องสุธรรมอารีกุล อาคาร 50 ปี มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ โดยมีกลุ่มผู้ผลิตสินค้าสหกรณ์เข้าร่วมจำหน่ายสินค้าด้วย

### 3.4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

โครงการฯ เข้าร่วมกับร้านสหกรณ์กรุงเทพจำกัด เพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์สินค้าสำหรับถวายสงฆ์ในช่วงเทศกาลเข้าพรรษา โดยมีคุณดวงทิพย์ ระเบียบ และคุณบุษกร ประดิษฐ์เขียน เป็นผู้จัดทำตัวอย่างและออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และได้รับความร่วมมือจากอาจารย์ศรธรรม ดียอด จากศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร ในการอบรมฝึกการประดิษฐ์ของใช้ มาช่วยให้ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยการพับผ้าไตรจีวรเป็นรูปดอกบัว-หงส์ กับกลุ่มเจ้าหน้าที่จากร้านสหกรณ์กรุงเทพจำกัด

ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการออกแบบพัฒนา โครงการได้บันทึกภาพและสานต่อเครือข่ายโดยนำลงพิมพ์ในแค็ตตาล็อก 108 SHOP ซึ่งส่งถึงกลุ่มผู้จัดซื้อรายใหญ่ จำนวนตีพิมพ์ 25,000 ฉบับ ต่อรอบ 2 เดือน เป็นการขยายฐานผู้ซื้อให้แก่ร้านสหกรณ์กรุงเทพจำกัด

### 3.5. การสร้างเครือข่าย

โครงการได้ประสานให้เกิดการประชุมเสริมสร้างความร่วมมือ เป็นเครือข่ายคุณค่า โดยส่งเสริมให้ผู้ร่วมมือได้รับผลประโยชน์ซึ่งกันและกันในด้านต่างๆ ความร่วมมือที่เกิดขึ้นจากการส่งเสริมของโครงการ ได้แก่

3.5.1. เครือข่ายจากการประชุมคัดเลือกสินค้าโดยมีตัวแทนกลุ่มผู้ผลิตสหกรณ์จากจังหวัดต่าง ๆ เข้าร่วมจำนวน 40 กลุ่ม วันที่ 14 พฤศจิกายน 2551 ได้ข้อมูลภาพถ่ายสินค้าของกลุ่มและข้อมูลจากการตอบแบบสอบถาม

3.5.2. ข้อมูลเครือข่ายจากการเก็บข้อมูลงานแสดงสินค้าสหกรณ์ ณ ฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต วันที่ 23 กันยายน 2551 ได้ข้อมูลภาพและสถานที่ติดต่อ

3.5.3. ข้อมูลเครือข่ายจากการเก็บข้อมูลภาพและจากแบบสอบถาม งานแสดงสินค้าวิสาหกิจชุมชน วันที่ 29 ธันวาคม 2551 จำนวน 352 กลุ่ม

3.5.4. ข้อมูลเครือข่ายจากการเก็บข้อมูลภาพงานแสดงสินค้าจากงานมหกรรมอาหารและวัฒนธรรมมุสลิมไทย ครั้งที่ 2 วันที่ 19 มกราคม 2552

3.5.5. เครือข่ายจากการประสานงานระหว่างโครงการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่า สามพรานกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ ผู้ผลิตกระเจี๊ยบไพรทิพ

โครงการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่า สามพรานมีกลุ่มเกษตรกรและพื้นที่ปลูกพืชผักปลอดสาร (Organic) และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ ก็มีความต้องการที่จะได้กระเจี๊ยบ

ปลอดภัย เพื่อสร้างรูปแบบของสินค้าใหม่เป็นสินค้าปลอดภัย ซึ่งกำลังเป็นที่ต้องการของตลาด ทั้งภายในและต่างประเทศ ภายใต้ชื่อใหม่

ดังนั้นความร่วมมือในครั้งนี้ จะทำให้เกษตรกรมีตลาดรับซื้อผลผลิตที่แน่นอน และมีการประกันราคาสินค้า ในขณะที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ก็ได้แหล่งผลิตวัตถุดิบมาป้อนโรงงานอย่างสม่ำเสมอ

#### 3.5.6. เครือข่ายจากการประชุมกับฝ่ายการตลาด The Mall Group

เป็นการสร้างเครือข่าย โดยโครงการฯกำลังอยู่ในระหว่างการทำข้อตกลงเพื่อจัดเคาเตอร์สหกรณ์ ให้เป็นเป็นมุมที่จัดจำหน่ายสินค้าสหกรณ์ภายในซูเปอร์มาร์เก็ตของห้างสรรพสินค้า ในเครือของ The Mall Group

โดยการประชุมครั้งนี้กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพรได้เข้าร่วมประชุมด้วย

การสร้างเครือข่ายในครั้งนี้ จะช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์อันดีงามให้แก่ The Mall Group ในขณะที่กลุ่มสหกรณ์ก็จะสามารถกระจายสินค้าไปยังกลุ่มผู้ซื้อใหม่ ซึ่งจัดว่าเป็นฐานการตลาดที่มีความมั่นคงสูง

### 4. การติดตามและประเมินผล

หลังจากการดำเนินโครงการ ได้ทำการติดตามและประเมินผล โดยการสอบถามกลุ่มผู้ผลิตกลุ่มต่างๆ ถึงผลกำไรหลังได้รับการสนับสนุนจากโครงการ ไม่ว่าจะเป็นจากการจัดอบรมการปรับปรุงคุณภาพสินค้าและบรรจุภัณฑ์ การส่งเสริมการโฆษณาสินค้าผ่านช่องทางต่างๆ ว่ากิจกรรมเหล่านี้มีส่วนช่วยส่งเสริมให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีผลประกอบการที่ดีขึ้น ได้รับความสนใจมากขึ้นอย่างไร โดยได้รับการตอบรับดังนี้

#### 4.1. หมายเหตุกระบอกไม้ไผ่

ประเภทสินค้า                      อาหาร

จุดเด่นของสินค้า                      1. บรรจุภัณฑ์ บรรจุในกระบอกไม้ไผ่  
2. ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ด้านการตลาด  
3. มีสูตรอาหารใหม่ทอง เป็นส่วนผสมผงไหม                      ได้รับการรับรองจากสถาบันเทคโนโลยี กระทรวงวิทยาศาสตร์

#### 4. มีการรับรองมาตรฐานสินค้า

การนำหมอยกกระบอกไม้ไผ่เข้าร่วมกับโครงการอ้อยทั่วไปกับไปรษณีย์ ภายใต้โครงการวิจัยเครือข่ายกระจายสินค้า ได้รับผลดีเป็นที่พึงพอใจของกลุ่มผู้ประกอบการ และผู้สนใจอุดหนุนสินค้าของกลุ่ม

คุณสุชาดา สิงห์สถิตย์ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปเนื้อสัตว์ จังหวัดเลย กล่าวว่า “สำหรับกลุ่มที่อยู่ในหุบเขา ห่างไกลจากตัวเมืองและความเจริญ การได้ร่วมอยู่ในโครงการอ้อยทั่วไปไทย กับไปรษณีย์ เป็นโอกาสที่ดีที่สุดที่ทำให้การจำหน่ายสินค้ากระจายไปได้ทั่วถึงโดยไม่ต้องไปออกงานแสดงสินค้า ที่ต้องมีค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ออกบูธ ค่าที่พัก ค่าเจ้าหน้าที่ขาย เพียงเดินออกไปส่งที่ทำการไปรษณีย์ข้างบ้าน สินค้าก็สามารถออกไปได้ทั่วประเทศไทย บางครั้งบุรุษไปรษณีย์มาส่งจดหมายก็รับสินค้าไปด้วยเลย สะดวกมากค่ะ”

โดยหลังการสนับสนุน ผลประกอบการจากการจำหน่ายผ่านไปรษณีย์ภายใต้โครงการตลอดเวลากว่า 3 เดือน

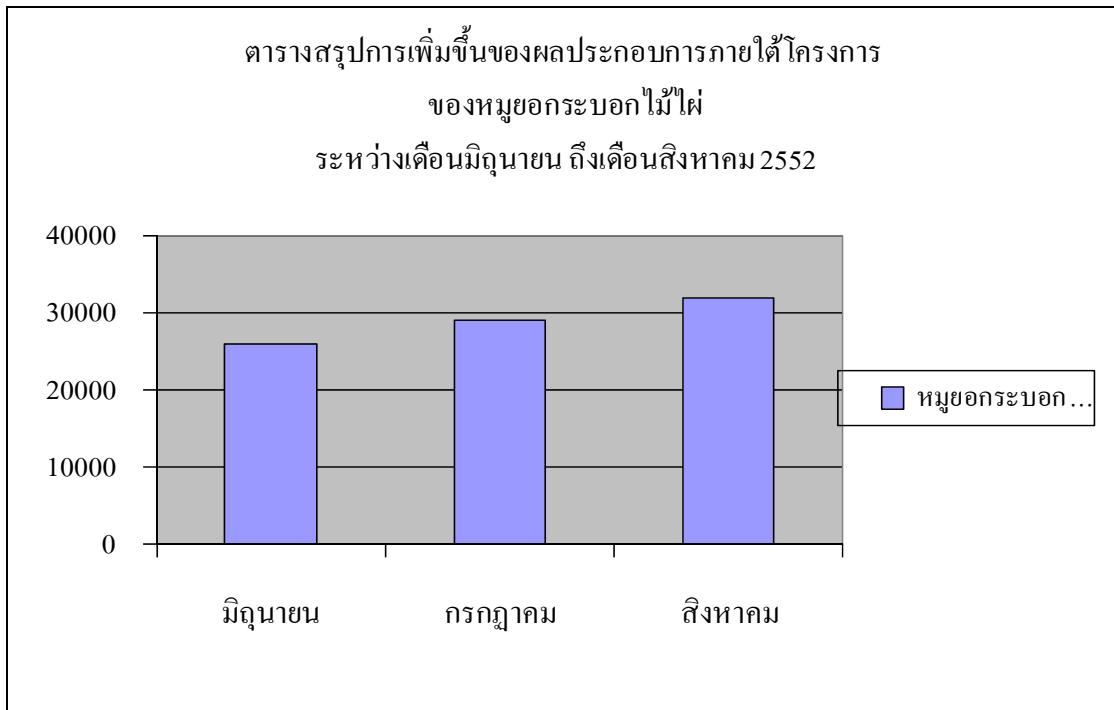
เดือนมิถุนายน 2552 ได้รับผลประกอบการ 26,000 บาท

เดือนกรกฎาคม 2552 ได้รับผลประกอบการ 29,000 บาท

เดือนสิงหาคม 2552 ได้รับผลประกอบการ 32,000 บาท

เดือนกันยายน 2552 ในสองสัปดาห์แรกได้รับผลประกอบการ 30,000 บาท

(ครบกำหนดรับเงินทุกวันศุกร์แรกของเดือน)



#### 4.2. ขี้วคุณธรรม

ประเภทสินค้า

อาหารแห้ง

จุดเด่นของสินค้า

1. ตราสินค้า (แบรนด์) ชื่อและคุณค่าของกลุ่มเป็นที่ประจักษ์ยอมรับ
2. ผู้ประกอบการมีจุดแข็งของการดำเนินกลุ่มภายใต้ศีลห้า เน้นศีลธรรมและการตรวจศีล ผู้บริโภคต้องการสินค้าดีทั้งคุณภาพพร้อมความต้องการทำบุญ เกื้อกูลผู้รักชาติ
3. สินค้ามีคุณภาพ

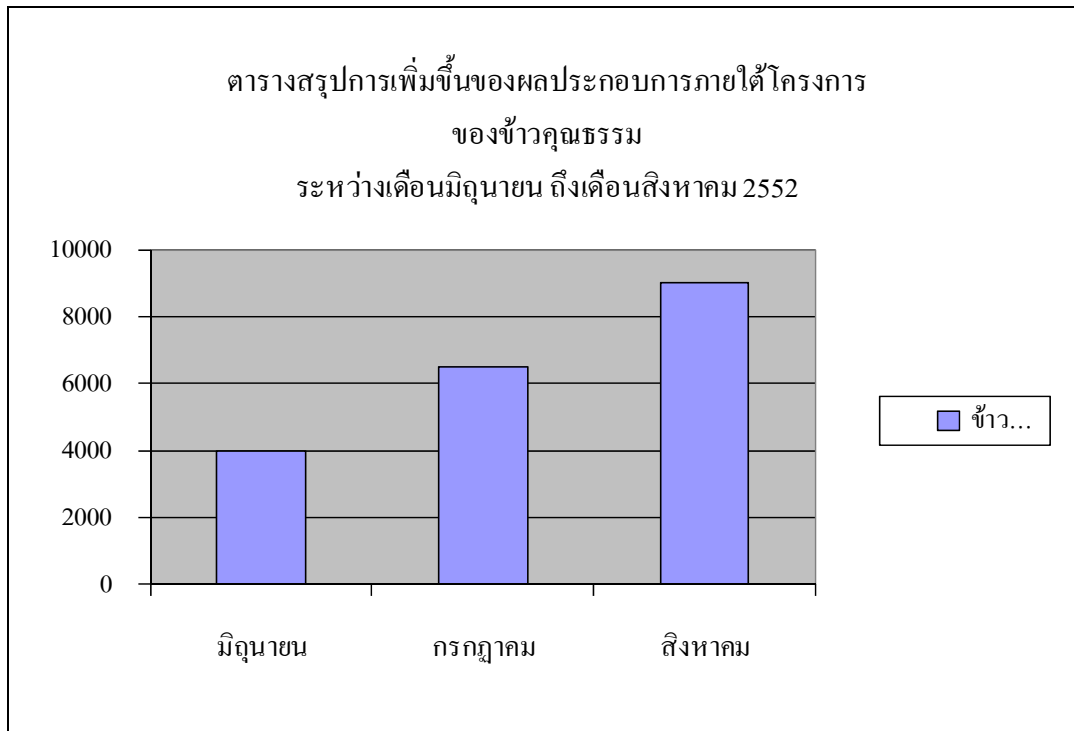
การนำขี้วคุณธรรมเข้าร่วมกับโครงการออร์รอยทั่วไปกับไปรษณีย์ ภายใต้โครงการวิจัยเครือข่ายกระจายสินค้า นายนิคม เพชรผา ตัวแทนกลุ่ม ได้กล่าวแสดงความคิดเห็นต่อโครงการดังนี้ “พึงพอใจ ได้รับการติดต่อสอบถามจากผู้สนใจสั่งซื้อหลายคน เขาดีใจความหอมนุ่มออร์รอย มีผู้ติดต่อซื้อติดต่อกัน 3 เดือนถึง 4-5 ราย”

โดยหลังการสนับสนุน ผลประกอบการจากการจำหน่ายทางไปรษณีย์ภายใต้โครงการตลอด 3 เดือน เพิ่มขึ้นคงที่คือ

เดือนมิถุนายน 2552 ได้รับผลประกอบการ 4,000 บาท

เดือนกรกฎาคม 2552 ได้รับผลประกอบการ 6,500 บาท

เดือนสิงหาคม 2552 ได้รับผลประกอบการ 9,000 บาท



#### 4.3. ร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ จำกัด

จากการร่วมมือกับร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ จำกัด ได้มีการทำการสนับสนุนในด้านต่างๆดังนี้

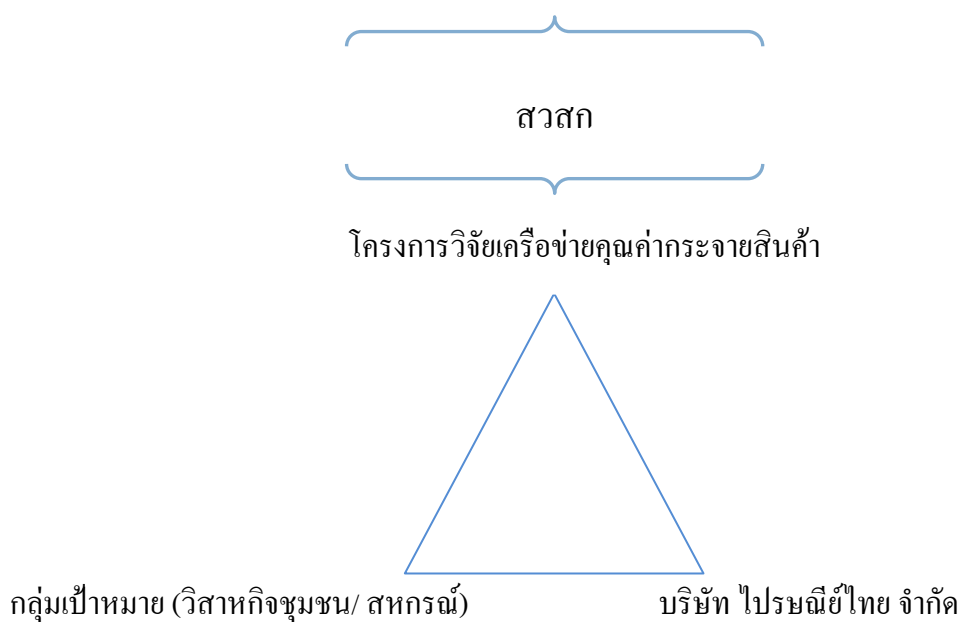
- ช่วยการพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์
- จัดอบรมการประดิษฐ์ผ้า ดอกบัว- หงส์ให้แก่พนักงานร้านสหกรณ์กรุงเทพ
- นำผลิตภัณฑ์ลงโฆษณาในแคตตาล็อกวารสารคนสหกรณ์ และ 108 SHOP

โดยได้รับการตอบรับจาก คุณอุษา ฅตุงค์ ผู้จัดการร้านสหกรณ์กรุงเทพฯจำกัดดังนี้  
“หลังจากที่พนักงานร้านสหกรณ์ กรุงเทพฯ จำกัด ได้รับการอบรมการประดิษฐ์ผ้าดอกบัว หงส์ ทำให้พนักงานร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ มีฝีมือในการประดิษฐ์ผ้าดอกบัว-หงส์ ทำให้สมาชิกสนใจและมาสั่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น ทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้น และการประดิษฐ์ผ้าดอกบัว-หงส์ กลายเป็นสินค้าที่แปลกและใหม่สำหรับร้านสหกรณ์”

“ในการได้ลงโฆษณาในแคตตาล็อกร้าน 108 SHOP รู้สึกพึงพอใจ ทำให้มีคนรู้จักร้านสหกรณ์ กรุงเทพฯเพิ่มขึ้น และมีการโฆษณาให้ร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ จำกัด เป็นประชาสัมพันธ์ที่ดีให้กับร้านสหกรณ์ กรุงเทพฯ จำกัด”

### บทที่ 3

#### การวิเคราะห์ผลการดำเนินการวิจัย

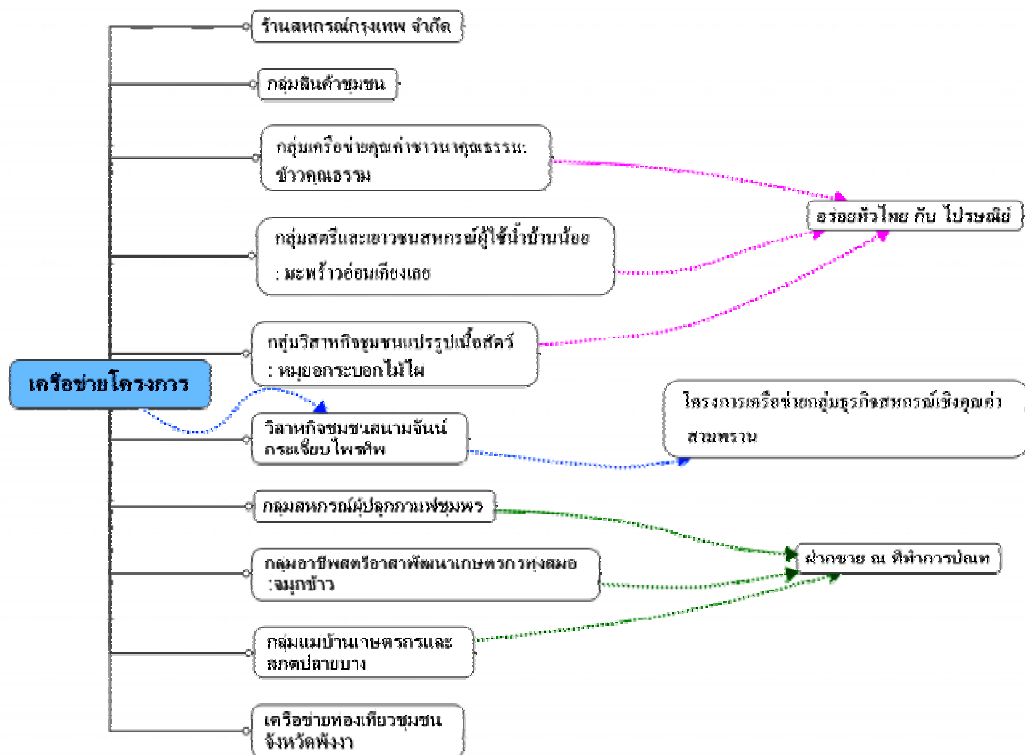


โครงการเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า เป็นโครงการวิจัยภายใต้การนำของสถาบันวิชาการ  
ด้านสหกรณ์ หรือ สวสก ซึ่งวางยุทธศาสตร์จัดทำโครงการวิจัย มีเป้าหมายเพื่อพัฒนาความสามารถ

ในการพึ่งพาตนเองของวิสาหกิจชุมชน รวมไปถึงขีดความสามารถในการแข่งขัน ภายในเวทีของตลาดเสรี ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน ภายใต้แนวทางแบบเศรษฐกิจพอเพียง

โครงการวิจัยนี้มีจุดมุ่งหมาย เสริมความแข็งแกร่งให้แก่ชุมชนท้องถิ่น ผ่านการสร้างเครือข่ายคุณค่า ระหว่างวิสาหกิจชุมชนกลุ่มต่างๆด้วยกัน และกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ด้วยเล็งเห็นคุณค่าจากการฝากขายผ่านทางไปรษณีย์

การจัดทำโครงการ ได้ช่วยสร้างเครือข่าย แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และไปรษณีย์ รวมถึงกลุ่มสหกรณ์/กลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้วยกันเอง



รูปที่ 3 เครือข่ายโครงการ

ซึ่งแต่ละฝ่ายในเครือข่าย เล็งเห็นผลประโยชน์เป็นเป้าหมายคือ

1.กลุ่มสหกรณ์ /วิสาหกิจชุมชน: มีเป้าหมายเพื่อให้ได้รับการสนับสนุนในการวางแผนนโยบายการค้า ภายใต้แนวคิดแบบการขายตรง เพื่อลดส่วนต่างในการผลิตและการขายจริง รวมไปถึงการประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก สร้างฐานลูกค้าใหม่ ได้รับการช่วยเหลือให้มีการพัฒนาสินค้า และเพิ่มผลประกอบการให้แก่กลุ่ม



2.บริษัท ไพรินิย์ไทย จำกัด : มีเป้าหมายเพื่อช่วยเหลือกลุ่มสหกรณ์/วิสาหกิจชุมชน และช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์อันดีงามให้แก่บริษัท ไพรินิย์ไทย จำกัด และเพิ่มความหลากหลายของสินค้าให้กับโครงการอ้อยทั่วไทยกับไพรินิย์ ซึ่งเป็นโครงการเดิมของบริษัท ไพรินิย์ไทย จำกัด

ดังนั้นแล้ว การดำเนินงานร่วมกัน น่าจะทำให้เกิดการพัฒนาระยะและเกิดประโยชน์แก่ทั้งสองฝ่าย รวมไปถึงการสร้างผลประโยชน์ภายนอกแก่สังคมไทย ให้มีรากฐานที่แข็งแกร่ง และพัฒนาตนเองไปตามระบบเศรษฐกิจพอเพียงตามพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ

และจากการดำเนินงานในระยะเวลาที่ผ่านมา เป็นเวลา 1 ปี โครงการวิจัยได้ให้คำตอบ เพื่อนำไปสู่การพัฒนาโครงการวิจัยให้มีความเหมาะสมมากขึ้น และเกิดประสิทธิภาพแก่สังคมไทยได้มากขึ้น ดังนี้

1.ช่องทางการตลาดแบบผ่านบริษัท ไพรินิย์ไทย จำกัด และเค็ตตาลีอ็อกช่วยเพิ่มประโยชน์เชิงธุรกิจหรือไม่ มากน้อยเพียงใด

ช่องทางการตลาดผ่านบริษัท ไพรินิย์ไทย จำกัด เป็นช่องทางที่ได้รับการยอมรับจากผู้ที่ได้รับโอกาสเข้าร่วมโครงการว่าเป็นช่องทางที่มีคุณสมบัติต่างๆครบถ้วน ในการช่วยเพิ่มประโยชน์เชิงธุรกิจ ตั้งแต่ความสะดวกในการขายหรือจัดส่งสินค้า การลดปัญหาส่วนต่างของราคา การช่วยโฆษณาสินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น เนื่องจากที่ทำการไพรินิย์มีอยู่ทั่วประเทศ การสร้างฐานผู้บริโภคกลุ่มใหม่ ซึ่งหากสังเกตจากผลประกอบการ จะพบว่าช่องทางการตลาดผ่านบริษัท ไพรินิย์ไทย จำกัด พลันนี้ ช่วยเพิ่มผลประโยชน์เชิงธุรกิจได้มาก

เค็ตตาลีอ็อกสินค้า เป็นวิธีการประชาสัมพันธ์สินค้าที่ดีมากทางหนึ่ง เนื่องจากสินค้าของสหกรณ์ส่วนใหญ่แล้ว มักไม่ค่อยเป็นที่รู้จักกว้างขวาง การจะสร้างตราสินค้า และผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักโดยปกติแล้วจะเสียค่าใช้จ่ายสูงไม่คุ้มค่า แต่การช่วยจัดทำเค็ตตาลีอ็อกส่งเสริมให้แต่ละผลิตภัณฑ์ในครั้งนี้ช่วยแก้ปัญหา และส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักได้มากขึ้น จึงช่วยเพิ่มผลประกอบการให้แก่กลุ่มผู้ผลิตได้เช่นเดียวกัน

2.กระบวนการมีอุปสรรคอย่างไร ควรปรับอย่างไร

2.1. ขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัท ไพรินิย์ไทย จำกัด มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้ามาแล้ว 1 ปี การปรับเปลี่ยนแผนงานใด จะส่งผลกระทบต่อการทำงานในหลายฝ่าย และเป็นไป

ได้ยาก ดังนั้นหากโครงการวิจัยต้องการดำเนินงานเข้ากับแผนงานของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ควรมีการประสานวางแผนงานล่วงหน้าร่วมกันก่อนการแผนงานของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด

2.2. การติดต่อสื่อสารระหว่างโครงการกับกลุ่มผู้ผลิตบางกลุ่มมีปัญหา ทำให้การดำเนินการล่าช้า หลายครั้งที่กลุ่มผู้ผลิตยังไม่ค่อยตื่นตัวให้ความร่วมมือกับโครงการฯ ผู้ผลิตไม่มีเวลาตรวจสอบเอกสารอย่างละเอียดจากโครงการฯ เนื่องจากเอกสารไปถึงระหว่างออกงานจำหน่ายสินค้าต่างๆ บางคราวเตรียมงานแสดงสินค้า ได้รับทราบรายละเอียดเมื่อเลยกำหนดบ้างแล้ว ทำให้เสียโอกาสในการเข้าร่วมกิจกรรมหลายๆอย่างกับโครงการวิจัย ต้องใช้การสื่อสารทางโทรศัพท์ซ้ำหลายครั้ง

2.3. กลุ่มผู้ผลิต / ผู้ประกอบการควรมีความรู้ ความเข้าใจ และต้องศึกษาความต้องการของตลาด ทั้งด้านมาตรฐานสินค้า การพัฒนารูปแบบสินค้า ความพึงพอใจของลูกค้า การกระจายสินค้า รวมถึงการจัดการวัตถุดิบในการผลิตที่มีเพียงพอและยั่งยืน

2.4. หน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือแก่กลุ่มสหกรณ์มีอยู่หลายหน่วยงานด้วยกัน ทำให้บางครั้งเกิดการดำเนินงานทับซ้อนกันระหว่างหน่วยงานนั้นกับโครงการ ควรแก้ปัญหาโดยการวางแผนงาน ให้แน่ชัดในแต่ละหน่วยงาน

### จากผลลัพธ์ที่คาดหวัง

#### 1. ผลิตภัณฑ์สหกรณ์และชุมชนได้รับการพัฒนาเพื่อจัดจำหน่ายในช่องทางการจำหน่ายของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด

จากการดำเนินงานภายใต้การทำงานของโครงการ ผลิตภัณฑ์ของสหกรณ์และชุมชน ได้รับการพัฒนาเพื่อจัดจำหน่ายผ่านช่องทางของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ไม่ว่าจะเป็นข้าวคุณธรรม หมูยอกระบอกไม้ไผ่ กาแฟชุมพร และอีกหลายโครงการที่กำลังดำเนินการเข้าร่วม อย่างไรก็ตาม มีสินค้าไม่มากนักกลุ่มที่ได้รับการคัดเลือกให้เข้าร่วมกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด รวมไปถึงการแทรกการดำเนินงานของโครงการวิจัยเข้าไปในแผนการดำเนินงานของไปรษณีย์ ก็ก่อให้เกิดปัญหาความไม่สะดวกเนื่องจากการวางแผนการดำเนินงานของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัดมีการดำเนินงานล่วงหน้าก่อนปีดำเนินงาน

#### 2. ประชาชนให้ความสนใจและอุดหนุนผลิตภัณฑ์สหกรณ์และชุมชนผ่านช่องทางจำหน่ายของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด

จากการเข้าร่วมกับโครงการผ่านทาง การจัดจำหน่ายกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด สหกรณ์ที่เข้าร่วม ได้ให้การตอบรับมาเป็นอย่างดี และแสดงความพึงพอใจในผลประกอบการที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากการจัดจำหน่ายทางไปรษณีย์นั้น นอกจากจะเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และเพิ่มกลุ่มลูกค้าขึ้นแล้วนั้น ยังเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าสหกรณ์ที่เข้าร่วม ให้เป็นที่รู้จักแก่ประชาชนทั่วไปมากขึ้นอีกด้วย

3. ได้ตัวแบบการกระจายสินค้าที่เอื้อประโยชน์ต่อผู้ผลิตและผู้บริโภคอย่างเป็นธรรมชาติ

จากการดำเนินโครงการ ได้พบกับอุปสรรครวมไปถึงผลประโยชน์ต่างๆ หลายโครงการที่ได้รับการเข้าร่วม แสดงความพึงพอใจ และเห็นว่าการกระจายสินค้าร่วมกับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เป็นประโยชน์แก่ผู้ผลิตอย่างมากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นในด้านความสะดวกในการจัดส่งสินค้า ซึ่งจัดส่ง และรับได้ผ่านทางไปรษณีย์ซึ่งมีเครือข่ายที่ทำการอยู่ทั่วประเทศ และจัดส่งสินค้าถึงบ้าน โดยเป็นการสร้างความคุ้มค่าให้เกิดขึ้น โดยใช้พื้นที่ที่ว่างจากการส่งไปรษณีย์ ซึ่งจะต้องจัดส่งอยู่อย่างต่อเนื่องทุกวันอยู่แล้ว ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และเป็นการขายสินค้าในทางตรงไม่ผ่านการลดกำไรจากการขายผ่านพ่อค้าคนกลาง และเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นผ่านเครือข่ายของไปรษณีย์ทั่วประเทศ

จึงเป็นการกระจายสินค้าที่เอื้อประโยชน์ต่อผู้ผลิตและผู้บริโภคอย่างเป็นธรรมชาติได้มากที่สุด ภายใต้ความสะดวก และความคุ้มค่าสูงสุด

อย่างไรก็ตามการดำเนินการกับทางไปรษณีย์นั้นมีข้อจำกัดอยู่มาก เนื่องจากบริษัท ไปรษณีย์ก็มีโครงการและการดำเนินการภายในบริษัทเอง รวมถึงตั้งมาตรฐานของสินค้าที่จะสามารถเข้าร่วมโครงการไว้สูง เพื่อประกันคุณภาพ ผลประกอบการที่มั่นคงและแน่นอน ทำให้การเข้าร่วมโครงการเป็นไปได้ยาก และมีสินค้าจากเพียงไม่กี่กลุ่มสหกรณ์ที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้

4. ได้พัฒนานวัตกรรมกระจายสินค้าทางตรงจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค (Direct Sale)

แนวคิดของการกระจายสินค้าทางตรงภายใต้โครงการ เน้นการลดบทบาทของพ่อค้าคนกลาง โดยให้มีการจัดส่งสินค้าโดยผู้ผลิตโดยตรง ดังนั้นแล้วการได้เข้าร่วมกับโครงการออร์แกนิกทั่วไทย กับไปรษณีย์จึงเป็นการพัฒนานวัตกรรมกระจายสินค้าทางตรง

5. ข้อเสนอเชิงนโยบายในการสนับสนุนการพัฒนาสู่ระบบการค้าที่เป็นธรรม

(Fairtrade)

การค้าที่เป็นธรรม หรือ Fairtrade เป็นแนวคิดการค้าที่ให้ความสำคัญเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย โดยมีหลักแนวคิดคือ

- พัฒนาความเป็นอยู่ของผู้ผลิตโดยการเพิ่มอำนาจในการต่อรอง และประกันราคาที่เป็นธรรม
- ไม่ใช่แรงงานเด็ก และ เพิ่มศักยภาพการแข่งขันทางการผลิตและการค้าของผู้ด้อยโอกาส โดยเฉพาะผู้หญิงและชาวพื้นเมือง
- กระตุ้นให้ผู้บริโภคตระหนักถึงความสำคัญของการค้าโดยชอบธรรม
- เพื่อเป็นตัวอย่างของการค้าที่โปร่งใสและชอบธรรม
- รณรงค์ให้มีการเปลี่ยนแปลงของกฎเกณฑ์และวิธีการค้าขายแบบดั้งเดิมที่ผู้ผลิตรายย่อย มักจะถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง
- ปกป้องสิทธิมนุษยชน และแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อม

ดังนั้นแล้ว โครงการจึงยึดหลักแนวคิดนี้ และส่งเสริมการตลาดของพ่อค้าคนกลาง โดยการใช้การขายทางตรง ส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพสินค้า และการผลิตให้มีคุณภาพและอยู่บนฐานของการรักษาสีงแวดล้อม และสิทธิมนุษยชน

## บทที่ 4

### ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะจากการวิจัย

การดำเนินโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า ส่งผลให้เกิดข้อค้นพบและข้อวิจัย เพื่อ  
ตอบคำถามวิจัยที่ตั้งไว้ข้างต้น ดังต่อไปนี้

1. ชนิด รูปแบบ กระบวนการจัดหาและกระจายสินค้าสหกรณ์และชุมชน เพื่อช่วยเผยแพร่  
ภาพลักษณ์สหกรณ์และชุมชนแก่กลุ่มเป้าหมายผ่านช่องทางการจำหน่ายของบริษัท ไปรษณีย์  
ไทย จำกัด ควรเป็นอย่างไร

แนวคิดด้านการจัดหาและการกระจายสินค้าสหกรณ์และชุมชนของโครงการ ตั้งขึ้นบน  
พื้นฐานของ “คุณค่า” พร้อมกับการกระจายสินค้า คำว่าคุณค่าหมายถึงการก่อให้เกิดประโยชน์  
สูงสุด โดยเน้นหลักการพึ่งพา เห็นประโยชน์ร่วมกัน ภายใต้อัตลักษณ์

การดำเนินงานร่วมของกลุ่มสหกรณ์ชุมชนและบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด จึงเริ่มด้วย  
การแสวงหาผลประโยชน์ร่วม และความต้องการที่ตรงกัน บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด กำหนด  
มาตรฐานสินค้าในกระบวนการจัดหา เพื่อหาสินค้าสหกรณ์ที่ตรงกับความต้องการ และเมื่อได้  
ร่วมงานกันแล้ว จึงสร้างให้เกิดประโยชน์สูงสุดร่วมกัน ในการทำข้อตกลงการจัดจำหน่ายสินค้า  
โดยใช้รูปแบบการขายตรง และตกลงต้นทุนในการจัดจำหน่ายผ่านไปรษณีย์ให้เป็นธรรม เพื่อลด  
บทบาทของพ่อค้าคนกลาง และก่อให้เกิดประโยชน์แก่กลุ่มสหกรณ์

ด้วยหลักการดำเนินงานเช่นนี้ เกิดโครงการการจัดจำหน่ายขึ้น ระหว่างกลุ่มสหกรณ์  
ชุมชนและบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด สองช่องทางด้วยกัน คือ

- 1.ภายใต้โครงการอ้อยทั่วไทย ตั้งอยู่ที่ไปรษณีย์

## 2. ผักขายในที่ทำการไปรษณีย์ไทยทั่วประเทศ (สามารถเลือกพื้นที่จำหน่ายได้)

### 1. บริการ “อร้อยทั่วไทย สั่งได้ที่ไปรษณีย์”

ปณท เปิดให้บริการรับสั่งซื้อสินค้าประเภทอาหารประจำท้องถิ่น คุณภาพดี และหาทานยาก จากร้านค้าที่มีชื่อเสียง โดยจะจัดส่งถึงที่อยู่ผู้รับในเขตกรุงเทพและปริมณฑล มาตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2551 เป็นต้นมา ปัจจุบันได้ขยายพื้นที่ให้บริการไปยังที่ทำการไปรษณีย์จังหวัดทั่วประเทศแล้ว ซึ่งลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้หลายช่องทางและรับสินค้าได้ในวันรุ่งขึ้น (เฉพาะเขต กรุงเทพและปริมณฑล) สรุปขั้นตอน การดำเนินงานของ ปณท เป็นดังนี้

1.2 สรรหาและคัดเลือกสินค้าประจำท้องถิ่น หาทานยาก และแปลกใหม่ จากร้านค้าหรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่เป็นแหล่งสินค้าต้นตำรับหรือมีชื่อเสียงทั่วประเทศ ทั้งนี้ มีสินค้าจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในโครงการวิจัยของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ได้แก่

กลุ่ม	สินค้าที่ได้รับการคัดเลือก
1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปเนื้อสัตว์ อ.ภูหลวง จ.เลย	- หลามหมูยอภูหลวง - ไส้กรอกจมูกข้าว ตราภูหลวง
2. กลุ่มเครือข่ายคุณค่าชาวนาคุณธรรม อ.ป่าดิว จ.ยโสธร	- ข้าวสารคุณธรรม
3. กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ผู้นำบ้าน้อย อ.เชียงคาน จ.เลย	- มะพร้าวอ่อนแก้วตราเคียงเลย

1.3 ทำข้อตกลงการให้บริการกับร้านค้าที่ได้รับการคัดเลือกแล้ว โดยร้านค้าจะแจ้งราคาสินค้ารวม ค่าบรรจุหีบห่อที่พร้อมจัดส่งทางไปรษณีย์

1.4 ดำเนินการรับคำสั่งซื้อและชำระเงินค่าสินค้าจากลูกค้า โดยจะกำหนดราคาสินค้ารวมค่าจัดส่ง ไปยังที่อยู่ผู้รับแล้ว

1.5 จัดทำสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น แจกแผ่นพับไปตามบ้านพักอาศัย/อาคารสำนักงาน สปอตโฆษณาทางวิทยุ และโฆษณาทางเว็บไซต์ [www.thailandpost.co.th](http://www.thailandpost.co.th) รวมทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น ส่วนลด จัดตลาดนัดอร้อยทั่วไทย และร่วมออกร้าน ในงานต่าง ๆ

1.6 ลูกค้าสามารถสั่งซื้อและชำระเงินค่าสินค้าได้ 3 ช่องทาง ได้แก่

- ณ ที่ทำการไปรษณีย์ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล รวมทั้งที่ทำการไปรษณีย์จังหวัดทั่วประเทศ โดยชำระเป็นเงินสด
- Call Center 1545 หรือ โทร. 0 2982 8222 ในเวลาทำการ โดยชำระเงินโอนเข้าบัญชีธนาคาร ไทยพาณิชย์ และธนาคารกรุงไทย รวมทั้งผ่านมือถือบริการ mPay และจุดรับชำระ mPay STATION
- [www.thailandpost.co.th](http://www.thailandpost.co.th) เข้าเมนู Post e Mart ซึ่งลูกค้าสามารถทำรายการได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

1.7 ปณท จะจ่ายชำระค่าสินค้าตามจำนวนที่ส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้สั่งซื้อเรียบร้อยแล้ว ตามระยะเวลาที่ตกลงกัน คือ เป็นรายสัปดาห์ หรือรายเดือน

โครงสร้างการกำหนดราคาขายสินค้าของบริการ “อ้อยทั่วไทย สั่งได้ที่ไปรษณีย์” ซึ่ง ปณท จะกำหนดราคาขายสินค้าที่สามารถแข่งขันในตลาดได้ เป็นดังนี้

1. ราคาสินค้าที่ร้านค้าคิดกับ ปณท (ราคาขายส่ง)
2. ปณท รับภาระค่าใช้จ่าย ได้แก่
  - ค่ากล่อง
  - ค่าบริการดำเนินการรับสั่งซื้อ/ชำระเงินและจัดส่งสินค้าไปยัง ณ ที่อยู่ของผู้รับ รวมทั้งค่าส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์
  - ค่าธรรมเนียมการใช้บัตรเครดิต
  - ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% จากราคาขายสินค้า (เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่ได้เข้าระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม)

รายการ	หลามหมูขอก หลวง (750 กรัม)	ไส้กรอกจมูก ข้าว (600 กรัม)	ข้าวสารคุณธรรม (4 ก.ก.)	มะพร้าวอ่อนแก้ว (1 ก.ก.)
1.ราคาสินค้าจากกลุ่มฯ	105 บาท/ชุด	120 บาท/ชุด	164 บาท/ชุด	150 บาท/ชุด
2.ค่าดำเนินการของ ปณท	63.22 บาท/ชุด	57.57 บาท/ชุด	136 บาท/ชุด	83.64 บาท/ชุด
3.ภาษีมูลค่าเพิ่ม	11.78 บาท/ชุด	12.43 บาท/ชุด	ยกเว้น VAT	16.36 บาท/ชุด
4.ราคาขายสินค้าของ	180 บาท/ชุด	190 บาท/ชุด	300 บาท/ชุด	250 บาท/ชุด

ประเภท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)			(ยกเว้น VAT)	
5.ราคาตลาดเขต กทม.	180 บาท/ชุด	200 บาท/ชุด	240-280 บาท/ชุด	280-350 บาท/ชุด

แม้ว่า สินค้าบางรายการจะมีราคาขายสูงกว่าราคาตลาดแต่ก็เพียงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับความสะดวก ที่ลูกค้าไม่ต้องเดินทางไปซื้อสินค้า เนื่องจากแหล่งจำหน่ายสินค้ามีจำนวนน้อย โดยเฉพาะต่างจังหวัด (สินค้าจำหน่ายราคาเดียวกันทั่วประเทศ)

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริการ “อร้อยทั่วไทย สั่งได้ที่ไปรษณีย์” จะเป็นลูกค้ารายย่อยที่มีอำนาจในการซื้อสินค้าระดับกลางขึ้นไป โดยจะมุ่งเน้นไปยังผู้ที่ทำงานในอาคารสำนักงานทั้งหน่วยงานราชการและธุรกิจเอกชน รวมทั้งผู้ที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านจัดสรรที่มีราคาตั้งแต่ 2 ล้านบาทขึ้นไป แต่ก็ยังมีการกำหนดราคาขายสินค้าที่ลดกว่าปกติ เพื่อรองรับการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้งเป็นจำนวนมากด้วยเช่นกัน

อนึ่ง ประเภท ได้ทำการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าของบริการ “อร้อยทั่วไทย สั่งได้ที่ไปรษณีย์” พบว่า ได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งมีความพึงพอใจร้อยละ 96.33%

## 2. บริการรับจำหน่ายสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์

ประเภท เปิดให้บริการรับจำหน่ายสินค้าจากร้านค้าหรือผู้ผลิตสินค้าที่มีความสนใจจะนำสินค้ามาวางจำหน่าย ณ ที่ทำการไปรษณีย์ ที่มีอยู่ทั่วประเทศประมาณ 1,200 แห่ง โดยมีเงื่อนไขในการให้บริการเป็นไปตามที่ ประเภท กำหนด

### 2.1 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในโครงการวิจัยของสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ แจ้งความประสงค์ที่จะนำสินค้ามาวางจำหน่าย ณ ที่ทำการไปรษณีย์

### 2.2 ประเภท คัดเลือกสินค้าโดยพิจารณาความเป็นไปได้ทางการตลาด ประกอบกับสภาพสินค้าที่สามารถจัดส่งทางไปรษณีย์ได้ และกำลังการผลิตที่มีเพียงพอ รวมทั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่สามารถดำเนินการตามเงื่อนไขที่ ประเภท กำหนดไว้ได้ด้วย

### 2.3 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการอนุมัติให้นำสินค้ามาวางจำหน่ายได้ จะดำเนินการตามเงื่อนไขที่ ประเภท กำหนด เช่น จัดส่งสินค้าไปยังที่ทำการไปรษณีย์ที่ร้านค้าเลือกเป็นจุด



ขายสินค้า เป็นต้น โดย ปณท จะได้รับค่าตอบแทนจากราคาขายสินค้า และได้ยกเว้นค่า  
ดำเนินการในการเปิดจำหน่ายสินค้าในแต่ละครั้งให้เป็นกรณีพิเศษ

2.4 ระยะเวลาในการวางจำหน่ายสินค้าในระยะแรกไม่เกิน 6 เดือน

2.5 ปณท จะจ่ายชำระค่าสินค้าตามจำนวนที่ขายสินค้าได้ เป็นรายเดือน

### 3. บริการรับสั่งซื้อ/ส่งจองสินค้าพร้อมชำระเงิน

ปณท เปิดให้บริการรับสั่งซื้อ/ส่งจองพร้อมรับชำระเงินค่าสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์ โดย  
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะเป็นผู้จัดส่งสินค้าให้แก่ผู้รับผ่านทางบริการไปรษณีย์ตามเงื่อนไขที่ ปณท  
กำหนด ซึ่ง ปณท จะได้รับค่าตอบแทนจากราคาขายสินค้า

3.1 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแจ้งรายการสินค้าที่จะจำหน่ายผ่านแคตตาล็อกสินค้า

3.2 สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เป็นผู้รวบรวมและจัดทำแคต  
ตาล็อกสินค้า พร้อมแจกจ่ายไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

3.3 ปณท ทำข้อตกลงการใช้บริการกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการให้ ปณท รับสั่งซื้อ/  
ส่งจองพร้อมรับชำระเงินค่าสินค้า

3.4 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะต้องส่งสินค้าไปให้ผู้สั่งซื้อ ณ ที่อยู่ผู้รับ หรือให้มารับสินค้า ณ ที่  
ทำการไปรษณีย์ที่กำหนดไว้ก็ได้

3.5 ระยะเวลาในการเปิดให้บริการไม่เกิน 3 เดือน

### ผลประโยชน์ที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่คาดว่าจะได้รับจากการโครงการวิจัย

1. ทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังพื้นที่ต่าง ๆ ได้อย่างทั่วถึงครอบคลุมทั้งประเทศได้  
เพิ่มขึ้น
2. ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ยุติธรรมไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง
3. ทำให้สินค้าได้รับการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ไปได้ทั่วประเทศ โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย
4. บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เป็นองค์กรขนาดใหญ่ มีความน่าเชื่อถือที่จะดำเนินธุรกิจ  
ร่วมกัน

### ผลประโยชน์ของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการวิจัย

1. ทำให้มีสินค้าจำหน่ายหลากหลายมากขึ้น และสามารถขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ ๆ  
ได้

2. ทำให้องค์กรมีภาพลักษณ์ที่ดีในการช่วยเหลือชุมชนเกษตรกร เกี่ยวกับการขนส่งสินค้า และการตลาด

#### ผลประโยชน์ของผู้บริโภค

1. ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโดยตรง ไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง
2. ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

#### สิ่งที่ค้นพบจากงานวิจัย

1. สินค้าที่ผลิตจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่มีความแตกต่างจากสินค้าตามท้องตลาดทั่วไป และไม่ตรงต่อความต้องการของตลาด
2. สินค้าจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางประเภทควรจะต้องมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สามารถจัดส่งสินค้าผ่านทางไปรษณีย์ เช่น อาหารสดควรบรรจุถุงสุญญากาศ และน้ำผลไม้/ไวน์/สมุนไพรหากบรรจุขวดแก้วก็ควรมีวัสดุหุ้มห่อที่แข็งแรงกันกระแทกได้ดี
3. ประเภทสินค้าที่เหมาะสมในแต่ละช่องทางการจำหน่ายของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด สรุปได้ดังนี้

ประเภทสินค้า	“อร่อยทั่วไทย ส่งได้ที่ไปรษณีย์”	ฝากขายสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์	สั่งซื้อสินค้าผ่าน แคตตาล็อก
1. กลุ่มอาหาร/ เครื่องดื่ม	★★★★★	★★	★★★
2. กลุ่มสินค้าอื่น ๆ	-	★★	★★★★★

ดังนั้นแล้ว จึงต้องเลือกประเภทของสินค้า ให้ตรงกับข้อจำกัด และความเหมาะสมของแต่ละโครงการ

4. มีเงินทุนน้อย ทำให้กำลังการผลิตมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดที่ขยายตัวมากขึ้น ทำให้สินค้าป้อนตลาดไม่ทัน และอาจเสียภาพพจน์ในด้านการผลิตว่าไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอได้

5. การบริหารงานของกลุ่มยังไม่เป็นธุรกิจมากนัก เนื่องจากผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีหลายคน ทำให้การดำเนินงานล่าช้า

ดังนั้นการดำเนินงานร่วมระหว่างสหกรณ์ชุมชนและไปรษณีย์ ควรเป็นไปในแนวคิดแบบ “คุณค่า” แต่ก็คำนึงถึงข้อจำกัด และเลือกตัวเลือกที่เหมาะสมกับลักษณะของธุรกิจมากที่สุด

## 2. ระบบการบริหารจัดการเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความยั่งยืนควรเป็นอย่างไร

การบริหารจัดการเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความยั่งยืน ควรมองทั้งในแง่ของเครือข่ายและผลิตภัณฑ์ คำว่ามีประสิทธิภาพคือสามารถใช้งานได้อย่างเต็มความสามารถตามมาตรฐานที่ควรจะเป็นและให้ประโยชน์ได้อย่างรอบด้าน คำว่ายั่งยืนนั้นหมายถึง การอยู่ได้อย่างมั่นคง ด้วยศักยภาพและการพึ่งพาตนเอง

จากการทำงานวิจัย ได้ข้อสรุปมาว่า การบริหารจัดการเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความยั่งยืนควรมีขั้นตอนดังนี้

1. กลุ่มผู้ผลิตกำหนดเป้าหมายสุดท้าย (Ultimate Goal) ในการผลิตและการดำเนินการ
2. สำรวจหากกลุ่มเป้าหมายที่มีเป้าหมายการดำเนินการร่วมกัน หรือสามารถร่วมมือกัน เพื่อให้เกิดการพัฒนาาร่วมกันได้ และมาร่วมมือกันเป็นเครือข่าย
3. ทำการสำรวจและตรวจสอบผลิตภัณฑ์ของแต่ละกลุ่มในเครือข่าย วางมาตรฐานและแนว นโยบายพื้นฐาน ทำการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น พร้อมแข่งขันในตลาด
4. สร้างแบรนด์สินค้าร่วม กำหนดนโยบายการตลาด และการแก้ปัญหาาร่วมกัน
5. หากกลุ่มเป้าหมาย และตลาด
6. ตรวจสอบและพัฒนาคุณภาพของสินค้าอยู่เสมอ ให้สินค้าผ่านการรับรองมาตรฐาน และพัฒนาในด้านอื่น ๆ เพิ่มเติม

ด้วยขั้นตอนเหล่านี้ โครงการวิจัยเห็นว่า การดำเนินงานให้เป็นเครือข่ายของกลุ่มผู้ผลิต จะเกิดความยั่งยืนจากการทำงานร่วมกันและสนับสนุนพัฒนาให้เกิดประสิทธิภาพแก่เครือข่าย ทำให้กลุ่มผู้ผลิตอยู่ได้ด้วยตนเองอย่างมั่นคง

### 3. รัฐควรเข้ามาหนุนเสริมอย่างไร

การสนับสนุนจากภาครัฐที่ผ่านมา โดยส่วนใหญ่แล้ว เป็นการสนับสนุนโดยการให้งบประมาณในการช่วยเหลือกลุ่มสหกรณ์ โดยให้ความช่วยเหลือจากภายนอก อย่างไรก็ตาม หลังจากงบประมาณและความช่วยเหลือในครั้งนั้นหมดไป กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ เคยชินกับการได้รับการช่วยเหลือในรูปแบบสำเร็จรูป และไม่สามารถพึ่งพาตนเองได้ ก่อให้เกิดปัญหาต้องการพึ่งพาภาครัฐตามมา

ดังนั้นแล้วโครงการจึงสังเกตเห็นว่า การช่วยเหลือโดยให้ภาครัฐเข้ามาหนุนเสริมนั้น ควรเป็นการสนับสนุนโดยให้กลุ่มสหกรณ์, กลุ่มวิสาหกิจชุมชนริเริ่มที่จะทำการพัฒนาภายใต้โครงการต่างๆด้วยตนเอง เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจในปัญหา รวมถึงวิธีการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์และกลุ่มอาชีพของตนเอง ซึ่งจะก่อให้เกิดความก้าวหน้าทางความสามารถภายในกลุ่ม และนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน และพึ่งพาตนเองได้ต่อไป

การสนับสนุนเพื่อก่อให้เกิดการพึ่งพาตนเองได้นั้นอาจทำได้ผ่านแนวทางต่างๆ เช่น

1. การเสริมสร้างความรู้ และเทคนิคในการผลิต
2. การให้ความรู้ในการดำเนินนโยบายทางด้านการตลาด
3. การให้ความรู้ความเข้าใจในความสำคัญของบรรจุภัณฑ์ และการส่งเสริมการพัฒนาสินค้าให้น่าสนใจ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันภายใต้ระบบตลาดเสรี
4. การส่งเสริมให้เกิดความตระหนักในคุณค่าของคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ว่าคุณภาพของผลิตภัณฑ์สามารถก่อให้เกิดความน่าเชื่อถือในระยะยาว นำไปสู่การสนับสนุนจากกลุ่มผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง
5. การส่งเสริมการแข่งขัน ภายในประเภทของกลุ่มอาชีพ และกลุ่มผลิตภัณฑ์ เพื่อนำไปสู่การตระหนักในการแข่งขันในตลาดจริง และนำไปสู่การพัฒนา และสร้างแนวทางใหม่ที่แตกต่างในการผลิตผลิตภัณฑ์ภายในกลุ่มเดียวกัน
6. การส่งเสริมให้กลุ่มสหกรณ์และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตระหนักถึงปัญหาต่างๆที่อาจเกิดขึ้น ในการประกอบการ และให้คำปรึกษา และช่วยเหลือแก้ไขสถานการณ์ต่างๆ โดยเน้นให้กลุ่มช่วยเหลือตนเองเป็นหลัก

## ภาคผนวก

### ภาคผนวกที่ 1 ตารางแสดงการทำงานของโครงการ (15 กย. 2551 – 15 กย. 2552)

ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
1	พบ ผอ.สถาบัน สว.สก. เพื่อ หารือโครงการวิจัย	19/09/51	ผอ.สถาบัน / หัวหน้าโครงการวิจัย/ ผู้ช่วยนักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน	ปรึกษาและขอ ข้อคิดเห็นในการ ทำงาน	มีความเข้าใจในเรื่อง แนวทางการทำงาน
2	ถ่ายภาพและเก็บข้อมูลงาน สินค้าสหกรณ์ /ฟิวเจอร์ พาร์ครั้งสิต	23/09/51	ผู้ผลิตจากสหกรณ์จังหวัด ต่างๆ	ข้อมูลผู้ผลิตและ สินค้าสหกรณ์	ได้ข้อมูลผู้ผลิต ที่อยู่ติดต่อ ข้อมูลสินค้า ราคา มาตรฐานสินค้าที่ ได้รับ ปัญหาของ กลุ่ม
3	ประชุม ระหว่างนักวิจัย สถาบันฯและผู้แทนบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด	06/10/51	ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน	แนวทางการทำงาน ร่วมกัน ระหว่างนักวิจัย สถาบันและผู้แทน บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด	มีความเข้าใจในเรื่อง งานวิจัยและแนว ทางการทำงาน ร่วมกัน
4	ร่วมการประชุมชุดโครงการ การขับเคลื่อนการพัฒนาการ	08/10/51 09/10/51	ผู้ทรงคุณวุฒิ/นักวิจัยใน โครงการต่าง ๆ	ร่วมรับฟังการรายงาน ความก้าวหน้าของชุด	เพื่อเป็นแนวทางใน การทำงานวิจัยและ

	สหกรณ์และการค้าฯ			โครงการฯ	ได้เครือข่ายงานวิจัย
5	ประชุมกลุ่มย่อยในชุด โครงการวิจัยการขับเคลื่อนฯ	09/10/51	ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน รวม 7 คน	การดำเนินงานวิจัย	รับทราบและ แลกเปลี่ยนความ คิดเห็นในการ ดำเนินงานวิจัย
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
6	ถ่ายภาพและเก็บข้อมูล งาน แสดงสินค้าชุมชน อดท.	27/10/51	ผู้ผลิตจากสหกรณ์จาก จังหวัดต่าง ๆ ประมาณ 50 ร้านค้า	ข้อมูลสินค้าสหกรณ์	ได้ข้อมูลสินค้า สหกรณ์
7	ถ่ายภาพสินค้าสหกรณ์ที่ห้อง จำหน่ายสินค้า/กรมส่งเสริม สหกรณ์ฯ	28/10/51	ห้องจำหน่ายสินค้า	การพัฒนารูปแบบ	ได้ภาพสินค้า สหกรณ์และการ พัฒนาแบบ
8	ประชุม	31/10/51	ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน	หารือเรื่อง Packaging และออกแบบแค็ต ตาล็อกสินค้า	แนวทางการจัดทำ แค็ตตาล็อกสินค้า และ Packaging
9	ประชุม	6/11/51	ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน/ ผู้จัดการชุมชนร้าน สหกรณ์แห่งประเทศไทย จำกัด/ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่าย การพิมพ์ โรงพิมพ์ชุมชน สหกรณ์การเกษตรแห่ง ประเทศไทย	1.หารือเรื่องการ จำหน่ายกระเช้า ของขวัญและการ จัดทำแค็ตตาล็อก 2. หารือเรื่องการ์ด อวยพรปีใหม่	ได้ทราบระบบของ การดำเนินงานของ ชุมชนร้าน/การวาง ระบบการจัด กระเช้า/ฝากเรื่อง การจำหน่ายกระเช้า ของขวัญในการ ประชุมกรรมการ ของชุมชนร้านฯ/ หารือรูปแบบการ์ด อวยพรปีใหม่และ ข้อพิจารณาในการ พิมพ์

10	ถ่ายภาพสินค้าสหกรณ์	08/11/51	กลุ่มสหกรณ์ประมาณ 60 ร้าน	งานสินค้าสหกรณ์ ลานหน้าบักชี จ.สุโขทัย	ได้ข้อมูลผู้ผลิตและ ภาพสินค้าสหกรณ์
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
11	ประชุมคัดสรรสินค้าสหกรณ์	14/11/51	ตัวแทนกลุ่มผู้ผลิต สหกรณ์จากจังหวัดต่าง ๆ/ ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ตัวแทน นักวิจัย จากบริษัท ไพบรณีย์ไทย จำกัด ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน/ ผู้สื่อข่าว จำนวน 45 คน	1. โครงการคัดสรร สินค้าสหกรณ์และ สินค้าชุมชนที่ได้ มาตรฐาน เข้าร่วม จัดทำ แค็ตตาล็อก และกระเช้าปีใหม่ 2. ความก้าวหน้าการ จัดทำการ์ด ส.ค.ส. และ ก่อร่างสำหรับ บรรจุการ์ด	บริษัทไพบรณีย์ไทย จำกัดได้ร่วมคัด สินค้า และโครงการ ได้เก็บภาพสินค้า และข้อมูลเพื่อจัดทำ แค็ตตาล็อกสินค้า/ ทดลองจัดกระเช้า ตัวอย่าง/หรือ ตัวอย่างการ์ด ส.ค.ส.ที่ได้ทดลอง ทำ และ ก่อร่าง สำหรับบรรจุการ์ด
12	ประชุม	25/11/51	ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน	หารือรูปแบบแค็ตตาล็อก สินค้า	ได้รูปแบบเบื้องต้น
13	ประชุม	04/12/51	ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน/ นักออกแบบ	การจัดทำแค็ตตาล็อก	
14	ออกแบบ	05/12/51		ออกแบบโปสเตอร์ ประชาสัมพันธ์แค็ต ตาล็อกสินค้าสหกรณ์	สิ่งพิมพ์โปสเตอร์ ประชาสัมพันธ์แค็ต ตาล็อก

15	ออกแบบ	06/12/51		ทำแบบใบแทรก ประชาสัมพันธ์หน้า 62 แล็ดตาด็อกสินค้า สหกรณ์เพื่อลงใน วารสารคนสหกรณ์ และสำเนา	เพื่อนำขึ้น ประชาสัมพันธ์ แล็ดตาด็อกสินค้า สหกรณ์
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
16	คัดและโทรศัพท์ส่งสินค้า สหกรณ์	07/12/51		ส่งสินค้าสหกรณ์เพื่อ จัดของขวัญปีใหม่	ได้ชุดกระเช้า ของขวัญ 10 กระเช้า
17	รับโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ ไปวางในงานเพื่อไทย พันภัย พึงใจ เพื่อนพึง(ภาฯ) ณ ตำหนักสวนกุหลาบ	09/12/51  10/12/51		รับโปสเตอร์ ประชาสัมพันธ์ไปวาง ร่วมกับชุมนุมข่าว คุณธรรมของ สวสท. ในงานเพื่อไทย พัน ภัย พึงใจ เพื่อนพึง(ภา ฯ) ณ ตำหนักสวนกุหลาบ/ และเก็บคืนเมื่อปิด งาน	ประชาสัมพันธ์แล็ด ตาด็อกสินค้า สหกรณ์
18	ถ่ายภาพและเก็บข้อมูล งาน แสดงสินค้า	10/12/51		งานแสดงสินค้า สายใยรักแห่ง ครอบครัว อิมแพค เมืองทองธานี	ได้ข้อมูลผู้ผลิตและ ภาพสินค้าสหกรณ์
19	ประชุม	11/12/51	ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ตัวแทน นักวิจัย ปณท./ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน รวม 7 คน	ความก้าวหน้างานวิจัย กับนักวิจัยจากบริษัท ไปรษณีย์ไทย	การดำเนินงาน ต่อไป/ บ.ไปรษณีย์ไทย จก เซิงูสินค้า 6 กลุ่มไปร่วมจำหน่าย สินค้า ในงานปีใหม่ของ ปณท. ที่บริษัท ถ.แจ้งวัฒนะ วันที่ 25-26 ธค.2551 โดย



					ไม่เสียค่าใช้จ่าย
20	ประชุม	18/12/51	ผู้ประสานงาน/ ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน / ประธานสหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟชุมพร /ผู้ช่วย ผจก. สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟฯ	การกระจายสินค้า กาแฟชุมพรกับ ช่องทางจำหน่ายและ ร้านกาแฟสด ณ ที่ทำ การไปรษณีย์/ประชา สัมพันธ์แก้ตตาส็อก	ได้แนวทาง ดำเนินการ /ศึกษา พื้นที่สาขาที่นำ ลงทุนเปิดจำหน่าย กาแฟสด
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
21	ถ่ายภาพและเก็บข้อมูล แบบสอบถาม	25/12/51  26/12/51	6 กลุ่มสินค้าที่ร่วม จำหน่ายสินค้าในงาน	6 กลุ่มสินค้า ร่วม จำหน่ายสินค้า ในงาน "อร่อยทั่วไทย สั่งได้ที่ ไปรษณีย์"  งานปีใหม่ของ ปณท ฉ.แจ้ห่ม	หยุดกระบอกไม้ ไผ่ จาก จ.เลย ได้เข้า รายการอร่อยทั่ว ไทย-กระเจี๊ยบกรอบ ไพฑริกจาก นครปฐม จำหน่าย ได้เกินเป้าหมาย / ส่วน ข้าว/จมูกข้าว/ หมูทุบ -ตะลิงปลิง/ กาแฟชุมพร พอ จำหน่ายได้
22	ส่งหนังสือขอข้อมูลที่สุด อาหารสหกรณ์ จากทุก จังหวัด		สหกรณ์จังหวัดละ 1 รายการ	ข้อมูลตอบรับจาก จังหวัดต่างๆ	คาดว่าจะได้ โครงการที่สุด อาหารสหกรณ์ ต่อ จากอาหารภาคต่างๆ ของโครงการ "อร่อยทั่วไทย สั่งได้ ที่ไปรษณีย์"
23	ถ่ายภาพและเก็บข้อมูล แบบสอบถามงานแสดง สินค้าวิสาหกิจชุมชน	29/12/51	ร้านค้าวิสาหกิจชุมชน ประมาณ 350 ร้านค้า	งานแสดงสินค้า วิสาหกิจชุมชน ชั้น 5 พารากอน	ได้ข้อมูลสินค้า วิสาหกิจชุมชน 250 ร้านค้า

24	พบฝ่ายทำเคีตตาลีอก	09/01/52	หัวหน้าโครงการวิจัย/ ผู้ช่วยนักวิจัย/ นักออกแบบ	หาเรือฝ่ายทำปรับแก้ ไซเคีตตาลีอกเพื่อลง วารสารและเว็บไซต์	จัดทำเคีตตาลีอก
25	เตรียมบทความ	11/01/52	-	เตรียมบทความเพื่อลง วารสารคนสหกรณ์	บทความ
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
26	ส่งหนังสือถึงกรรมการ ผู้จัดการใหญ่ ปณท		-	ขอความอนุเคราะห์ การเพิ่มหมวดอาหาร สหกรณ์ในอร้อยทั่ว ไทย/การจัดส่งเคีต ตาลีอก/การ ประชาสัมพันธ์	ได้แนวทางการ ดำเนินการ
27	ประชุม	13/01/52	ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ตัวแทน นักวิจัย ปณท./ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน/	การเตรียมการ เกี่ยวกับ เคีตตาลีอกที่จะจัดส่ง	ปณท.ขอข้อมูล ขนาดบรรจุ และ น้ำหนัก /ต้องขอ ประชุมความพร้อม ในการผลิต และ ข้อตกลงต่าง ๆอีก ครั้งก่อนลงพิมพ์
28	ถ่ายภาพและเก็บข้อมูล สินค้าสหกรณ์	19/01/52	งานมหกรรมอาหารและ วัฒนธรรมมุสลิมไทย ครั้งที่ 2 (สสม.)ถนน รามคำแหง	ถ่ายภาพและเก็บ ข้อมูล สินค้าสหกรณ์	ภาพและข้อมูล สินค้าสหกรณ์ มุสลิม
29	ติดต่อขอขนาดบรรจุพร้อม น้ำหนัก ราคา จากกลุ่มที่คัด ลงเคีตตาลีอกส่งไปรษณีย์	14-28 /01/52	กลุ่มสินค้า 25 กลุ่ม	ติดต่อกลุ่มสินค้า	ได้ข้อมูลเพื่อให้ ปณท. คำนวณราคา ค่าจัดส่งและ ดำเนินการ

30	เริ่มพิมพ์ข้อมูลวิสาหกิจ ชุมชน จากงานแสดงสินค้า พาราคอน มอลล์	09/01/52	250 ข้อมูล	ลงข้อมูลวิสาหกิจ ชุมชน พาราคอน ใน คอมพิวเตอร์	ข้อมูลวิสาหกิจ ชุมชน
31	ถ่ายภาพและเก็บข้อมูล	02/02/52	ภาพและข้อมูลผ้า	วัฒนธรรมผ้าเผ่าไท และ โครงการสมุนไพรร ไทยในงานเกษตรแฟร์	ภาพและข้อมูล วัฒนธรรมผ้าเผ่าไท โครงการสมุนไพรร ไทย
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
32	ประชุมทำข้อตกลงนำข้าว คุณธรรมเข้าร่วมโครงการ “อ้อยทั่วไทยกับไปรษณีย์”	03/02/52	หัวหน้าโครงการวิจัย/ ตัวแทนนักวิจัย ปณท./ นักวิจัยสถาบัน/ตัวแทน ข้าวคุณธรรม	นำข้าวคุณธรรมเข้าร่วม โครงการ “อ้อยทั่วไทย กับไปรษณีย์”	ข้าวคุณธรรมเข้าร่วม โครงการ “อ้อยทั่ว ไทยกับไปรษณีย์”
33	ส่งแค็ตตาล็อกสินค้าสหกรณ์ ลงวารสารคนสหกรณ์ฉบับ เดือนมีนาคม 2552 จำนวน 2 หน้า	18/02/52	วารสารคนสหกรณ์	เพื่อลงพิมพ์วารสาร คนสหกรณ์	พิมพ์ในวารสารคน สหกรณ์ 2 หน้า
34	ประชุมเตรียมการเกี่ยวกับ แค็ตตาล็อกที่จะจัดส่งและได้ หารือระหว่าง“ข้าวเกิดบุญ” และบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด	19/02/52	ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ตัวแทน นักวิจัย ปณท./ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน/ นักออกแบบ	การเตรียมการ เกี่ยวกับ แค็ตตาล็อกที่จะจัดส่ง และการนำ “ข้าวเกิดบุญ” เข้าร่วมโครงการ “อ้อยทั่วไทยกับ ไปรษณีย์”	ปณท.ขอข้อมูล ขนาดบรรจุ และ น้ำหนัก/ต้องขอ ประชุมความพร้อม ในการผลิต และ ข้อตกลงต่าง ๆ อีก ครั้งก่อนพิมพ์/ คำนวณค่าจัดส่ง” ข้าวเกิดบุญ” กรณี ฝากวางจำหน่าย
35	ร่วมประชุมในเวที แลกเปลี่ยนเรียนรู้ผู้ ประสานงานกับทีมวิจัย การ	27/02/52	ประมาณ 30 คน	แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ระหว่างทีมวิจัย	ได้เรียนรู้กับทีมวิจัย การขับเคลื่อนการ พัฒนาการสหกรณ์

	ขับเคลื่อนการพัฒนาการ สหกรณ์และการค้าที่เป็น ธรรม				และการค้าที่เป็น ธรรมและประสาน เครือข่ายกับทีมวิจัย เครือข่ายคุณค่า ผลไม้และทีม ท่องเที่ยวชุมชนเชิง อนุรักษ์
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
36	ร่วมประชุมหารือการ ขับเคลื่อนเครือข่ายสตรี สหกรณ์	06/03/52	ผู้อำนวยการสวสท./ กรรมการ สอ.กฟพ./สอ.ม. ธุรกิจบัณฑิต/สอ.กรม อนามัย / สอ ม.เกษตรศาสตร์ หัวหน้าโครงการวิจัย/ / ผู้ช่วยนักวิจัย/นักวิจัย สถาบัน	หารือการขับเคลื่อน เครือข่ายสตรีสหกรณ์	พันธมิตรในการ ขับเคลื่อนเครือข่าย สตรีสหกรณ์และ การวางแผนวางร้าน Charity Shop
37	ติดต่อกู้ยืมตัดเย็บผ้าไหมจิ๋ว กาฬสินธุ์	12/03/52	หัวหน้ากลุ่มตัดเย็บผ้าไหม จิ๋วกาฬสินธุ์	แนวทางการกระจาย สินค้ากับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด	สั่งสินค้าตัวอย่าง 1 ชุด
38	นำเสนอรายงาน ความก้าวหน้า 6 เดือน	26- 27/03/52	ชุดโครงการการขับเคลื่อน การพัฒนาการสหกรณ์ และการค้าที่เป็นธรรม	นำเสนอรายงาน ความก้าวหน้า 6 เดือน	นำเสนอรายงาน ความก้าวหน้า 6 เดือน กระบวนการหลัก ของการทำงาน  1.การวิเคราะห์ กลุ่มเป้าหมาย 2. โพรโมทโดย event ความคู่กับแคต

					<p>ตาล็อก เพิ่ม story, brand royalty</p> <p>3. key process</p> <p>กระบวนการทำ</p> <p>ข้อตกลงผู้ค้าผู้ขาย</p> <p>4.การพัฒนา</p> <p>ผลิตภัณฑ์</p>
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
39	ถ่ายภาพงานราชภัฏ อิมแพค เมืองทองธานี (อ.ยินดี เจ้า แก้ว)	4/04/52		ถ่ายภาพ	ภาพ
40	ประชุม	21/04/52	ผู้ประสานงาน/หัวหน้า โครงการวิจัย/ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน รวม 5 คน	ติดตามความก้าวหน้า งานวิจัย	ติดตาม ความก้าวหน้า งานวิจัย
41	ประชุม	24/04/52	ผู้ประสานงาน/ ตัวแทน นักวิจัย ปณท./ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน	การจัดสินค้าชุมชนลง แคตตาล็อกและจัดส่ง ถึงกลุ่มเป้าหมาย	จัดสินค้าลงแคตตาล็อก
42	จัดภาพและข้อมูลลงแคตตาล็อก ชุดที่ 2 วารสารคน สหกรณ์	04/05/52 12/05/52		แคตตาล็อก ชุดที่ 2 จำนวน 2 หน้า	แคตตาล็อก ชุดที่ 2 สำหรับวารสารคน สหกรณ์ จำนวน 2 หน้า
43	ส่งแมล์แก้ไขภาษาอังกฤษ โปรชัวร์ท่องเที่ยว จ.พังงา	14/05/52		แก้ไขภาษาอังกฤษ โปรชัวร์ท่องเที่ยว จ. พังงา	แก้ไขภาษาอังกฤษ โปรชัวร์ท่องเที่ยว จ. พังงา
44	สัมภาษณ์ผลกระทบที่เกิดขึ้น จากวิกฤติเศรษฐกิจใน อเมริกา	15/05/52	ผู้ได้รับผลกระทบจำนวน 5 ราย	บทสัมภาษณ์	บทสัมภาษณ์

45	ถ่ายภาพอาคารชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย (ช่วงเวลาเย็น)	17/05/52	อาคารชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย	ถ่ายภาพอาคารชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์สำหรับทำโปสเตอร์	ภาพถ่ายอาคารชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย
ลำดับที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวนผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
45	ถ่ายภาพอาคารชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย (ช่วงเวลาเช้าก่อนสว่าง)	18/05/52	อาคารชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย	ถ่ายภาพอาคารชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์สำหรับทำโปสเตอร์	ภาพถ่ายอาคารชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย
46	ประชุม	1/06/52	ผู้ประสานงาน/หัวหน้าโครงการวิจัย/ภาคีสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย/ผู้ช่วยนักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน	ความร่วมมือกับภาคีสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย	ร่วมจัดบอร์ดนิทรรศการโครงการฯในงานวันสหกรณ์สากล 1-5 กรกฎาคม 2552 ที่ สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย
47	ประชุม	03/06/52	ผู้ประสานงาน/หัวหน้าโครงการวิจัย/ผจก.ร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ/ผจก.ร้านสหกรณ์กรุงเทพฯ/ตัวแทนการตลาด 108 shop /ผู้ช่วยนักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน/	ความร่วมมือกันในการพัฒนารูปแบบสินค้าสำหรับพระสงฆ์ในเทศกาลเข้าพรรษาและนำลงแคตตาล็อก 108 shop	นัดหมายวัน เวลาในการดำเนินการ ในวันเสาร์ที่ 6 มิถุนายน 2552
48	หาข้อมูลและติดตามวิทยากรเพื่อสอนทำดินแบบ บัว-หงส์	04/06/52		วิทยากร	ข้อมูลติดต่อ

49	ทาบทามวิทยากร	05/06/52		วิทยากร	ติดต่อนัดหมาย วิทยากร
50	จัดหาอุปกรณ์ในการพัฒนา ผลิตภัณฑ์และทำต้นแบบ สินค้า	06/06/52	เจ้าหน้าที่จากร้านสหกรณ์ กรุงเทพฯ	ต้นแบบสินค้าที่ได้รับ การพัฒนา	ต้นแบบสินค้าที่ ได้รับการพัฒนาและ ภาพถ่ายสินค้าเพื่อ ทำแคตตาล็อก
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
51	รับต้นแบบผ้าอาบน้ำ ดอกบัว-หงส์ จากอ.สรราม	08/06/52			ต้นแบบผ้าอาบน้ำ ดอกบัว-หงส์
52	อบรมเจ้าหน้าที่พับผ้าอาบน้ำ ดอกบัว-หงส์ จากอ.สรราม	08/06/52	เจ้าหน้าที่จากร้านสหกรณ์ กรุงเทพฯทั้ง 4 สาขา จำนวน11 คน		ผู้เข้ารับการ ฝึกอบรมสามารถ พับผ้าตามแบบได้
53	ทำแคตตาล็อกสินค้าสำหรับ พระสงฆ์ในเทศกาล เข้าพรรษาและนำลงแคตตา ล็อก 108 shop	12/06/52		แคตตาล็อกสินค้า สำหรับพระสงฆ์ใน เทศกาลเข้าพรรษา และนำลงแคตตาล็อก 108 shop	แคตตาล็อกสินค้า สำหรับพระสงฆ์ใน เทศกาลเข้าพรรษา และนำลงแคตตา ล็อก 108 shop
54	ประชุม	23/06/52	หัวหน้าโครงการ/ ตัวแทน นักวิจัย ปณท./ผู้ช่วย นักวิจัย/ นักวิจัยสถาบัน	ติดตามการจัดสินค้า ชุมชนลงแคตตาล็อก	ติดตามการจัดสินค้า ชุมชนลงแคตตา ล็อก
55	เตรียมข้อมูล และแปลเป็น ภาษาอังกฤษสำหรับทำ โปสเตอร์และโปรচার์	23/06/52		ข้อมูล	ข้อมูล
56	ถ่ายภาพสินค้าที่ลงแคตตา ล็อก 108 shopที่แสดงใน งานสหพัฒน์ ศูนย์ประชุม	24/06/52		ภาพถ่าย	ภาพถ่าย

	แห่งชาติสิริกิติ์				
57	เตรียมแบบสอบถามและ อุปกรณ์ในการทดสอบ รสนาดกาแฟสำหรับพัฒนา กาแฟชุมชนและร่วมในงาน อร้อยทั่วไทยเพื่อเก็บข้อมูล แบบสอบถาม	25/06/52	ผู้มาเที่ยวงานอร้อยทั่วไทย ปณ.หลักสี่ แจ้งวัฒนะ และนิติตคณะรัฐศาสตร์ จุฬาฯ	ข้อมูลใน แบบสอบถาม	ข้อมูลใน แบบสอบถาม
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
58	ร่วมจัดนิทรรศการเผยแพร่ โครงการวิจัยในงานวัน สหกรณ์สากล สันนิบาต สหกรณ์แห่งประเทศไทย โดยใช้โปสเตอร์และแผ่นพับ ประชาสัมพันธ์ ในการ นำเสนอ	4/07/52	ผู้เข้าร่วมงานวันสหกรณ์ สากล		
59	ร่วมประชุมในเวที แลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้ ประสานงานและหัวหน้าทีม วิจัย ชุดโครงการวิจัยการ ขับเคลื่อนการพัฒนาสหกรณ์และ การค้าที่เป็นธรรม สวนสามพราน จ.นครปฐม	13-14/07/52	ผู้ประสานงาน โครงการ และหัวหน้าทีมวิจัย	แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ระหว่างผู้ ประสานงานและ หัวหน้าทีมวิจัย	แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ระหว่างผู้ ประสานงานและ หัวหน้าทีมวิจัย
60	จัดประชุมทำข้อตกลง ระหว่างผู้ประกอบการและ บริษัท ไปรษณีย์ไทย		ผู้ประสานงาน โครงการ หัวหน้าทีมวิจัย นักวิจัยจากบริษัท ไปรษณีย์ไทย ผู้ประกอบการ	นำภาพสินค้าที่ผ่าน การทำข้อตกลง แคตตาล็อกและส่งถึง กลุ่มเป้าหมายในเขต กรุงเทพและ ปริมณฑล	แคตตาล็อกสินค้า ผ่านระบบจัด จำหน่ายทาง ไปรษณีย์เพื่อส่งถึง กลุ่มเป้าหมายในเขต กรุงเทพและ ปริมณฑล
61	ประชุมกับผู้ประสานงานชุด	03/08/52	ผู้ประสานงาน โครงการ	การเตรียมจัด event	เตรียมข้อมูลลงแคต



	โครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์ฯ		หัวหน้าทีมวิจัยเจ้าหน้าที่สถาบันฯ	สินค้าเพิ่มเติม – กาแฟคอกtails ความเป็นไปได้ของกระเจียบ organic การร่วมงานในวันครบรอบสถาบันฯ	ตลาดสินค้า 108 shop วางแผนการจัดสัมมนาหรือกิจกรรมในงานครบรอบสถาบันฯ
62	ถ่ายภาพสหกรณ์สวนยางจังหวัดชุมพร	05/08/52	หัวหน้าทีมวิจัย	ถ่ายภาพสหกรณ์สวนยางจังหวัดชุมพร	ภาพสหกรณ์สวนยางจังหวัดชุมพรสำหรับทำโปสเตอร์สหกรณ์
ลำดับที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวนผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
63	พบคุณพัชรินทร์ บริษัทไปรษณีย์ไทยจำกัด	11/08/52	หัวหน้าทีมวิจัย คุณพัชรินทร์ บริษัทไปรษณีย์ไทยจำกัด	เตรียมข้อมูลผลการทำงานร่วมกันกับนักวิจัย บริษัทไปรษณีย์ไทยจำกัด	ข้อมูลสำหรับรายงานความก้าวหน้าโครงการวิจัย
64	ประชุมประสานงานระหว่างกระเจียบกรอบไพโรทิกและโครงการวิจัยเครือข่ายกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่า สามพราน	13/08/52	ผู้ประสานงานโครงการ หัวหน้าทีมวิจัย คุณธนชนท์ เมธิพิสิฐกุล หัวหน้าโครงการวิจัย เครือข่ายกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่า คุณสะอาด จึงสมานญาติ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกระเจียบกรอบไพโรทิก	เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดช่องทางปลูกและรับซื้อกระเจียบออร์แกนิก	ได้ชนิดพันธุ์ขนาดปริมาณที่จะสั่งซื้อได้ราคาส่งหน้าโรงงานในเบื้องต้น
65	ลงพื้นที่โครงการวิจัยเครือข่ายกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่า สามพราน และกระเจียบกรอบไพโรทิก จ.นครปฐม	18/08/52	หัวหน้าทีมวิจัย คุณธนชนท์ เมธิพิสิฐกุล หัวหน้าโครงการวิจัย เครือข่ายกลุ่มธุรกิจสหกรณ์เชิงคุณค่า คุณสะอาด จึงสมานญาติ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน	ดูพื้นที่ปลูกฝักออร์แกนิก สวนสามพราน ดูโรงงานผลิตกระเจียบกรอบไพโรทิก จ.นครปฐม	ได้ความมั่นใจระหว่างคู่ค้าและภาพถ่ายพื้นที่ปลูกฝักออร์แกนิก สวนสามพราน ดูโรงงานผลิตกระเจียบกรอบไพโรทิก จ.นครปฐม

			กระเจี๊ยบกรอบไพโรทิก		
65	ประชุมประสานความร่วมมือกับผู้จัดการส่วนบริหารสินค้าตลาดสด เดอะมอลล์ กรุ๊ป	21/08/52	ผู้ประสานงานโครงการหัวหน้าทีมวิจัย ผู้จัดการส่วนบริหารสินค้าตลาดสด เดอะมอลล์ กรุ๊ป เจ้าหน้าที่จัดหาสินค้าตลาดสด เดอะมอลล์ กรุ๊ป	เพื่อทราบหลักเกณฑ์การคัดสินค้าเข้าตลาดสด เดอะมอลล์ กรุ๊ป (คุณภาพ ราคา ค่าสนับสนุน ค่า consignment)	โครงการCounter สหกรณ์ในเดอะมอลล์ กรุ๊ป ความเป็นไปได้ที่ เดอะมอลล์ กรุ๊ป จะ เป็นช่องทางการค้าที่เป็นธรรม สำหรับสินค้าสหกรณ์ และจัดซุ่มสินค้าสหกรณ์ในห้าง
ลำดับที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/จำนวนผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
66	ร่วมจัดนิทรรศการงานสู่เส้นทางสหกรณ์ที่มีคุณค่า	15/09/52	สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ร่วมกับ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย	จัดนิทรรศการโครงการเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า	ได้รับความร่วมมือจากกลุ่มผู้ผลิตทั้งหมด 5 กลุ่มที่มาร่วมจำหน่ายสินค้า มีผู้ให้ความสนใจเป็นจำนวนมาก

## ภาคผนวกที่ 2 ภาพกิจกรรมของโครงการ

ประชุม กับนักวิจัย  
บริษัทไปรษณีย์ไทย  
จำกัดเพื่อคัดสินค้า



ถ่ายภาพและเก็บ  
ข้อมูลงานสินค้า  
สหกรณ์ / ฟีวเจอร์  
พาร์ครังสิต



ประชุม ระหว่าง  
นักวิจัยสถาบันฯ และ  
ผู้แทนบริษัท  
ไปรษณีย์ไทย จำกัด



ร่วมการประชุมชุด  
โครงการการ  
ขับเคลื่อนการ  
พัฒนาการสหกรณ์  
และการค้าที่เป็น  
ธรรม



ถ่ายภาพและเก็บ  
ข้อมูล งานแสดง  
สินค้าชุมชน ออก.



ถ่ายภาพสินค้า  
สหกรณ์ที่ห้อง  
จำหน่ายสินค้า/กรม  
ส่งเสริมสหกรณ์ฯ



ประชุมคัดสรรสินค้า  
สหกรณ์



ภาพสินค้าสหกรณ์ใน  
วันคัดสรรสินค้า



ภาพสินค้าสหกรณ์ใน  
วันคัดสรรสินค้า





ประชุมรูปแบบเค็ต  
ตาล็อก



ออกแบบใบแทรกเพื่อ  
ประชาสัมพันธ์เค็ต  
ตาล็อกในวารสารคน  
สหกรณ์



โปสเตอร์  
ประชาสัมพันธ์ของ  
แผนกจัดงานข้าว  
คุณธรรม ในงานเพื่อ  
ไทย พันภัย พึ่งใจ  
เพื่อนพ้อง(ภาฯ) ณ  
ตึกนักสวนกุหลาบ



งานแสดงสินค้า  
สายใยแห่งครอบครัว  
ณ อิมแพ็ค เมืองทอง  
ธานี



ถ่ายภาพและเก็บ  
ข้อมูลแบบสอบถาม  
ณ งานวิสาหกิจชุมชน  
ที่ศูนย์การแสดงผลสินค้า  
พาราคอน ฮอลล์





ถ่ายภาพและเก็บ  
ข้อมูล  
งานมหกรรมอาหาร  
และวัฒนธรรมมุสลิม  
ไทย ครั้งที่ 2 (สสม.)



วัฒนธรรมผ้าผ้าไท  
ในงานเกษตรแฟร์



โครงการสมุนไพร  
ไทยในงานเกษตร  
แฟร์



ถ่ายภาพและเก็บ  
ข้อมูล  
อร่อยทั่วไทยกับ  
ไปรษณีย์



สำรวจกิจกรรมในงาน  
อร่อยทั่วไทยกับ  
ไปรษณีย์



ร่วมประชุมในเวที  
แลกเปลี่ยนเรียนรู้ผู้  
ประสานงานกับทีม  
วิจัย การขับเคลื่อน  
การพัฒนาการ  
สหกรณ์และการค้าที่  
เป็นธรรม



ร่วมประชุมหารือการ  
ขับเคลื่อนเครือข่าย  
สตรีสหกรณ์



นำเสนอรายงาน  
ความก้าวหน้า 6 เดือน



ถ่ายภาพงานราชภัฏ  
อิมแพคเมืองทองธานี  
(อ.ยินดี เจ้าแก้ว)



ประชุมติดตาม  
ความก้าวหน้า  
งานวิจัย /  
ประชุมการจัดสินค้า  
ชุมชนลงเค็ตตาลีอก  
และจัดส่งถึง  
กลุ่มเป้าหมาย



ประชุมความร่วมมือ  
กับภาคีสันนิบาต  
สหกรณ์แห่งประเทศไทย



ประชุมความร่วมมือ  
กันในการพัฒนา  
รูปแบบสินค้าสำหรับ  
พระสงฆ์ในเทศกาล  
เข้าพรรษาและนำลง  
ตลาดค้าปลีก 108 shop



จัดหาอุปกรณ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และทำต้นแบบสินค้า



รับต้นแบบผ้าอบน้ำดอกบัว-หงส์ จาก อ.ศรธรรม



เชิญวิทยากร อ.ศรธรรม ดิยดอชมรเจ้าหน้าที่พับผ้าอบน้ำดอกบัว-หงส์



อบรมเจ้าหน้าที่พับผ้า  
อาบนํ้า ดอกบัว-หงส์  
จากอ.ศรธรรม  
และจัดทำแคตตาล็อก  
สินค้าสำหรับ  
พระสงฆ์ในเทศกาล  
เข้าพรรษาและนำลง  
แคตตาล็อก 108 shop



ประชุมติดตามการจัด  
สินค้าชุมชนลงแคต  
ตาล็อก



ถ่ายภาพสินค้าที่ลง  
แคตตาล็อก 108 shop  
ที่แสดงใน  
งานสหพัฒน์ ศูนย์  
ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์



เก็บข้อมูล  
แบบสอบถามและ  
อุปกรณ์ในการ  
ทดสอบรสชาติกาแฟ  
สำหรับพัฒนากาแฟ  
ชุมชนและร่วมในงาน  
อร่อยทั่วไทย



เตรียมบูทนิทรรศการ  
เผยแพร่โครงการวิจัย  
ในงานวันสหกรณ์  
สากล สันนิบาต  
สหกรณ์แห่งประเทศไทย โดยใช้โปสเตอร์  
และแผ่นพับ  
ประชาสัมพันธ์ ใน  
การนำเสนอ





ประชาสัมพันธ์และ  
เผยแพร่โครงการวิจัย  
ในงานวันสหกรณ์  
สากล สันนิบาต  
สหกรณ์แห่งประเทศไทย



ร่วมประชุมในเวที  
แลกเปลี่ยนเรียนรู้  
ระหว่างผู้  
ประสานงานและ  
หัวหน้าทีมวิจัย ชุด  
โครงการวิจัยการ  
ขับเคลื่อนการพัฒนา  
สหกรณ์และการค้าที่  
เป็นธรรม สวนสาม  
พราน จ.นครปฐม



จัดประชุมทำข้อตกลง  
ระหว่าง  
ผู้ประกอบการและ  
บริษัท ไปรษณีย์ไทย



ประชุมกับผู้  
ประสานงานชุด  
โครงการวิจัยการ  
ขับเคลื่อนการ  
พัฒนาการสหกรณ์ฯ

ถ่ายภาพสหกรณ์สวน  
ยางจังหวัดชุมพร



พบคุณพัชรินทร์  
ตัวแทนนักวิจัยจาก  
บริษัทไปรษณีย์ไทย  
จำกัด เพื่อติดตามงาน  
การฝากขายสินค้าใน  
โครงการวิจัย



ประชุมประสานงาน  
ระหว่างกระเจียบ  
กรอบไพรทิวและ  
โครงการวิจัยเครือข่าย  
กลุ่มธุรกิจสหกรณ์เชิง  
คุณค่า สามพราน



ลงพื้นที่โครงการวิจัย  
เครือข่ายกลุ่มธุรกิจ  
สหกรณ์เชิงคุณค่า  
สามพราน และ  
กระเจียบกรอบไพร  
ทิว จ.นครปฐม



ลงพื้นที่โครงการวิจัย  
เครือข่ายกลุ่มธุรกิจ  
สหกรณ์เชิงคุณค่า  
สามพราน และ  
กระเจี๊ยบกรอบไพโร  
ทิพ จ.นครปฐม



ประชุมประสานความ  
ร่วมมือกับทีม  
ผู้จัดการส่วนบริหาร  
สินค้าตลาดสด เดอะ  
มอลล์ กรุ๊ป



ร่วมจัดนิทรรศการ  
งานสู่เส้นทางสหกรณ์  
ที่มีคุณค่า



กลุ่มสินค้าใน  
เครือข่ายร่วมจำหน่าย  
ผลิตภัณฑ์นวัตกรรม  
งานสู่เส้นทางสหกรณ์  
ที่มีคุณค่า



### ภาพผนวกที่ 3 เงื่อนไขการให้บริการจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ณ ที่ทำการไปรษณีย์

#### และสื่อประชาสัมพันธ์ของโครงการ

ข้อตกลงว่าด้วยการวางจำหน่ายสินค้าไปรษณีย์

1. เงื่อนไขการให้บริการจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ณ ที่ทำการไปรษณีย์ (สำหรับผลิตภัณฑ์ของชุมชนหรือสินค้าโอท็อป) ค่าขอใช้บริการจำหน่ายสินค้าผ่านที่ทำการไปรษณีย์  
ข้อตกลงว่าด้วยการวางจำหน่ายสินค้าไปรษณีย์
2. สื่อประชาสัมพันธ์ของบริษัทไปรษณีย์ไทยในโครงการอาหารอร่อยทั่วไทยกับไปรษณีย์
3. แค็ตตาล็อกสินค้าลงในวารสารคนสหกรณ์ฉบับที่ 3,4 และ 5 จำนวน 6 หน้า และในเวปไซด์ [www.cai.ku.ac.th](http://www.cai.ku.ac.th)
4. แค็ตตาล็อกผ้าไทย
5. แค็ตตาล็อกสินค้าลงในแค็ตตาล็อก 108 SHOP จำนวน 2 ฉบับ

## เงื่อนไขการให้บริการจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ณ ที่ทำการไปรษณีย์

(สำหรับผลิตภัณฑ์ของชุมชน หรือสินค้า OTOP)

### 1. ค่าตอบแทนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ

- 1.1 บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด คิดค่าตอบแทนในการจำหน่ายสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์ในอัตราไม่ต่ำกว่า 20% ของยอดการจำหน่ายสินค้า กรณีที่ผู้ฝากวางจำหน่ายไม่อยู่ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม
  - 1.2 ค่าดำเนินการในการเปิดจำหน่ายสินค้าในแต่ละครั้ง ซึ่งเป็นการเรียกเก็บครั้งเดียว 20,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) แต่ถ้าเป็นกลุ่มชุมชนที่มีรายได้ไม่มากนักอาจขอยกเว้นได้ แต่ต้องมีเหตุผลสนับสนุน
  - 1.3 ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้าต้องเป็นผู้จัดส่งสินค้าให้กับที่ทำการไปรษณีย์ หรือ ปณ./ปช. ที่ต้องการให้เป็นจุดกระจายสินค้าโดยคิดในอัตราค่าฝากส่งพัสดุไปรษณีย์ในประเทศหรือไปรษณีย์ด่วนพิเศษในประเทศ บวกค่าดำเนินการ 30 บาท/กล่อง (ขึ้นอยู่กับมูลค่าสินค้า)
  - 1.4 ในการส่งสินค้าคืนเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการจำหน่าย ผู้ฝากวางจำหน่ายเป็นผู้มารับสินค้าคืน ณ ที่ทำการไปรษณีย์ หรือ ปณ./ปช. ที่เป็นจุดกระจายสินค้าเอง แต่หากต้องการให้ ปณท เป็นผู้ส่งสินค้าคืนให้ ผู้ฝากวางจำหน่ายจะต้องชำระค่าฝากส่งสินค้าคืนในอัตราค่าฝากส่งพัสดุไปรษณีย์ในประเทศ หรือไปรษณีย์ด่วนพิเศษในประเทศ (ขึ้นอยู่กับมูลค่าสินค้า)
  - 1.5 ค่าติดโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์คิดในอัตรา 100 บาท/ แห่ง/เดือน โดยเรียกเก็บล่วงหน้า 3 เดือน
  - 1.6 ค่าวางแผนพับ/ใบ ปลิว คิดในอัตรา 200 บาท/แห่ง/เดือน โดยเรียกเก็บล่วงหน้า 3 เดือน
2. ระยะเวลาการจำหน่ายเบื้องต้น 6 เดือน หากสินค้าไม่ได้รับความนิยม ปณท จะยกเลิกการวางจำหน่าย หากได้รับความนิยมก็จะวางจำหน่ายต่อไปตามระยะเวลาที่ตกลงกัน เช่น 1 ปี 2 ปี เป็นต้น
  3. บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด จะส่งคืนสินค้าที่เหลือทั้งหมดคืนให้ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้า หลังจากสิ้นสุดระยะเวลาการจำหน่าย ตามเงื่อนไขในข้อ 1.4
  4. กรณีที่สินค้ามีการชำรุดเสียหายในระหว่างที่ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้าจัดส่งให้แก่บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด สามารถเปลี่ยนคืนสินค้าได้ หรือกรณีที่ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้าจัดส่งสินค้าให้แก่บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ไม่ครบตามจำนวนที่แจ้งไว้ จะต้องทำการจัดส่งเพิ่มเติมให้ครบถ้วน
  5. บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด จะชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ฝากวางจำหน่ายตามยอดที่จำหน่ายได้ในแต่ละเดือนและเป็นยอดเงินที่หักค่าตอบแทนตามข้อ 1.1 แล้วภายใน 30 วันของเดือนถัดไป



6. บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการจำหน่ายสินค้า หากพบว่ายอดการจำหน่ายในแต่ละเดือนไม่สูงเท่าที่ควร
7. ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้าจะต้องจัดทำรหัสบาร์โค้ดติดที่ตัวสินค้าทุกรายการที่จะจำหน่ายผ่านที่ทำการไปรษณีย์ หากไม่สามารถทำติดที่สินค้าได้ทุกตัว ต้องจัดทำเป็นแผ่นเพื่อมอบให้กับที่ทำการไปรษณีย์สำหรับใช้ Scan จำหน่ายได้
8. ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้าจะต้องจัดทำใบลดหนี้และใบแจ้งหนี้ทุกไตรมาส ซึ่งเป็นการจัดทำเอกสาร เท่านั้น ไม่มีการส่งคืนสินค้าจริงจนกว่าจะสิ้นสุดการจำหน่าย

### คำขอใช้บริการจำหน่ายสินค้าผ่านที่ทำการไปรษณีย์

คำขอบริการนี้ทำขึ้นที่.....

ด้วย (ชื่อผู้ขอใช้บริการ) ..... ที่อยู่เลขที่.....

หมู่ที่..... ซอย..... ถนน..... ตำบล/แขวง.....

อำเภอ/เขต..... จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์..... โดย (นาย/นาง/นางสาว) .....

เลขที่บัตรประชาชน..... ที่อยู่ตามทะเบียนบ้านเลขที่..... หมู่ที่.....

ซอย..... ถนน..... ตำบล/แขวง.....

อำเภอ/เขต..... จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์..... ได้จัดทำสินค้า (ชื่อสินค้า) .....

โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดทำเพื่อ

1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

และมีความประสงค์ให้ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด (ปณท) เป็นตัวแทนเพื่อจำหน่ายสินค้าดังกล่าว โดย  
จัดจำหน่าย ณ ที่ทำการไปรษณีย์ จำนวน.....แห่ง ทั้งนี้ ผู้ขอใช้บริการและ ปณท มิได้มี  
วัตถุประสงค์ หรือมิได้มีเจตนาที่จะตกลงเข้ากันเพื่อกระทำการ หรือ ประกอบกิจการร่วมกัน โดย  
ประสงค์จะแบ่งปันกำไรหรือมีวัตถุประสงค์ร่วมกันแต่อย่างใด โดยมีเงื่อนไขการดำเนินงาน ดังนี้.-

1. ปณท คิดค่าตอบแทนในอัตราร้อยละ.....ของยอดการจำหน่ายสินค้า

2. ระยะเวลาการจำหน่าย.....เดือน เริ่มตั้งแต่วันที่.....ถึงวันที่.....

3. กรณีที่สินค้าชำรุดเสียหายระหว่างที่ผู้ขอใช้บริการจัดส่งให้แก่ ปณท ปณท สามารถเปลี่ยน  
หรือคืนสินค้าได้ หรือกรณีที่ผู้ขอใช้บริการจัดส่งสินค้าไม่ครบตามจำนวนที่รับไว้จะต้องจัดส่งเพิ่มเติม  
ให้แก่ ปณท ให้ครบตามจำนวนที่รับไว้

4. ปณท จะชำระเงินค่าจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ขอใช้บริการตามยอดที่รับจำหน่ายไว้ได้

เมื่อทำการไปรษณีย์ที่เปิดจำหน่ายได้รับสินค้าตามรายการจัดจำหน่ายจากผู้ขอใช้บริการแล้ว โดยเป็นยอดเงินที่หักค่าตอบแทนตามข้อ 1. แล้ว

5. ปณท คิดค่าใช้จ่ายอื่นๆ นอกจากค่าตอบแทนตามข้อ 1. สำหรับการเปิดรับจำหน่ายสินค้า ดังนี้

5.1 ค่าจัดส่ง/กระจายสินค้าถึงที่ทำการไปรษณีย์ที่เปิดบริการจำหน่ายและคิดในอัตราค่าฝากส่งพัสดุไปรษณีย์ปกติ บวกค่าดำเนินการ.....บาท/กล่อง

5.2 ค่าจัดส่งสินค้าคืนให้แก่ผู้ขอใช้บริการเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการจำหน่าย คิดในอัตราค่าฝากส่งพัสดุไปรษณีย์ในประเทศหรือไปรษณีย์ด่วนพิเศษในประเทศบวกค่าดำเนินการ.....บาท/กล่อง (ขึ้นอยู่กับมูลค่าสินค้า)

5.3 หากมีการติดโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์การจำหน่ายสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์ที่เปิดบริการจำหน่ายสินค้า คิดค่าใช้จ่ายในอัตรา.....บาท/แห่ง/เดือน หรือวางแผนพับใบปลิว คิดค่าใช้จ่ายในอัตรา.....บาท/แห่ง/เดือน และการติดป้ายประชาสัมพันธ์การจำหน่ายสินค้าใช้จ่าย.....บาท/แห่ง/เดือน

ข้าพเจ้าได้รับเงื่อนไขการให้บริการ และให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของคำขอฉบับนี้ ข้าพเจ้าตกลงใช้บริการและยินยอมปฏิบัติตามเงื่อนไขทุกประการ และขอรับรองว่าลายมือชื่อในคำขอฉบับนี้และในเอกสารประกอบเป็นลายมือที่แท้จริงของข้าพเจ้า โดยเอกสารประกอบการขอให้บริการมีดังนี้.-

1. สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน
2. สำเนาหนังสืออนุญาตให้ผลิต/จำหน่าย
3. ตัวอย่างใบประชาสัมพันธ์สินค้า
4. รูปแบบ/รายละเอียดสินค้า

ลงชื่อ.....ผู้ขอใช้บริการ  
(.....)

วันที่...../...../.....

## ข้อตกลงว่าด้วย

### การวางจำหน่ายสินค้าไปรษณีย์

#### ระหว่าง

บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด กับ .....

ข้อตกลงนี้จัดทำขึ้น เมื่อวันที่ ..... ณ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด สำนักงาน  
ตั้งอยู่เลขที่ 111 หมู่ที่ 3 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210-0299  
ประเทศไทย ระหว่าง บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด โดย ..... ผู้รับมอบอำนาจ ซึ่งต่อไป  
ในข้อตกลงนี้เรียกว่า “ปณท” ฝ่ายหนึ่ง กับ บริษัท/ร้านค้า ..... โดย  
..... ผู้รับมอบอำนาจตามหนังสือมอบอำนาจฉบับลงวันที่ .....  
จากผู้มีอำนาจผูกพันบริษัทฯ/ห้างร้าน ตามหนังสือรับรองการจดทะเบียนบริษัท/ร้านค้า ออกให้โดย  
.....เลขที่ ..... ออกให้ ณ วันที่ .....  
ตั้งอยู่เลขที่ .....  
ซึ่งต่อไปนี้ข้อตกลงนี้จะเรียกว่า “บริษัท/ร้านค้า” อีกฝ่ายหนึ่ง ทั้งสองฝ่ายได้ทำข้อตกลงกัน ดังข้อความ  
ต่อไปนี้

ข้อ 1. ปณท ตกลงให้บริษัท/ร้านค้าเป็นผู้จำหน่ายสินค้าไปรษณีย์ และบริษัท/ร้านค้าตกลงรับเป็นผู้  
จำหน่ายสินค้าไปรษณีย์ให้แก่ ปณท โดยรายการสินค้าไปรษณีย์ที่จะนำไปจำหน่ายขึ้นอยู่กับ  
พิจารณาาร่วมกันทั้งสองฝ่าย และ ปณทได้พิจารณาอนุญาตแล้ว

ข้อ 2. บริษัท/ร้านค้าตกลงจะสั่งซื้อสินค้าไปรษณีย์จาก ปณท เพื่อจำหน่ายที่บริษัท/ร้านค้า หรือตาม  
สาขาต่างๆ ของบริษัท/ร้านค้า โดยจัดทำใบสั่งซื้อเป็นหลักฐานระบุจำนวนสินค้าไปรษณีย์ที่ต้องการ  
และระบุมูลค่ารวมไว้ด้วยทุกครั้ง

ข้อ 3. ปณท ตกลงมอบสินค้าไปรษณีย์ตามข้อ 2. ให้แก่บริษัท/ร้านค้า โดยจัดส่งให้ที่คลังสินค้าของ  
บริษัท/

ร้านค้าเพียงแห่งเดียว ภายใน 7 วัน นับแต่วันที่บริษัทได้ส่งใบสั่งซื้อสินค้าพร้อมระบุรหัสสินค้าให้ ปณท ทราบ ทั้งนี้ หากรอบการจัดส่งสินค้าดังกล่าวตรงกับช่วงวันหยุดตามประเพณี ปณท จะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้บริษัท/ร้านค้าในวันทำการถัดไป

ข้อ 4. บริษัท/ร้านค้าจะต้องจัดจำหน่ายสินค้าไปรษณีย์ตามราคาที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด มิให้จำหน่ายเกินราคาเป็นอันขาด และห้ามจำหน่ายสินค้าไปรษณีย์ก่อนวันที่ ปณท กำหนด

ข้อ 5. บริษัท/ร้านค้าตกลงจะสั่งซื้อสินค้าไปรษณีย์ตามข้อ 1. ดังนี้

5.1 ชื่อสินค้า ..... ราคา ..... จำนวน .....

5.2 ชื่อสินค้า ..... ราคา ..... จำนวน .....

5.3 ชื่อสินค้า ..... ราคา ..... จำนวน .....

ข้อ 6. ปณท ตกลงให้ค่าตอบแทนแก่บริษัท/ร้านค้าทันทีขณะขายสินค้า ในอัตราร้อยละ ..... ของมูลค่ารวมสินค้าไปรษณีย์ตามใบสั่งซื้อแต่ละงวด ทั้งนี้ บริษัท/ร้านค้าจะส่งคืนและ/หรือแลกเปลี่ยนสินค้าไปรษณีย์ที่บริษัทได้รับมอบไว้แล้วไม่ได้ เว้นแต่ความเสียหายหรือสูญหายเกิดขึ้นกับสินค้าไปรษณีย์ที่เกิดจาก ปณท เจ้าหน้าที่ของ ปณท ตัวแทนที่ได้รับแต่งตั้งจาก ปณท เอง ทาง ปณท จะเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายหรือสูญหายอันเกิดจากการกระทำนั้น

ข้อ 7. บริษัท/ร้านค้าตกลงชำระเงินค่าสินค้าไปรษณีย์ให้แก่ ปณท เป็นเงินสด หรือวิธีการที่จะตกลงร่วมกันต่อไปภายใน 30 วัน นับถัดจากวันที่ได้รับสินค้า

ข้อ 8. ปณท จะวางใบเรียกเก็บเงิน ณ บริษัท ทุก 2 วันทำการแรกของเดือน (เป็นการวางบิลทั้งเดือน)

ข้อ 9. ปณท สงวนสิทธิ์ที่จะตกลงให้บุคคลอื่นเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าไปรษณีย์ ตามข้อ 5. ให้แก่ ปณท ได้ตามความเหมาะสมและจำเป็น โดยบริษัท/ร้านค้าไม่มีสิทธิโต้แย้งใดๆ

ข้อ 10. ในกรณีที่มิบุคคลภายนอกเรียกร้องหรือฟ้องร้องให้ ปณท รับผิดชอบอันเนื่องมาจากการดำเนินงานของบริษัท ตามข้อตกลงนี้ หากมีความเสียหายและ/หรือค่าใช้จ่ายใดๆ เกิดขึ้น บริษัทจะต้องรับผิดชอบในค่าเสียหายเฉพาะส่วนที่บริษัท/ร้านค้าผิดข้อตกลงเท่านั้น

ข้อ 11. ข้อตกลงนี้มีผลใช้บังคับตั้งแต่วันลงนามในข้อตกลงนี้เป็นต้นไป จนกว่าฝ่ายหนึ่งฝ่ายใด  
ประสงค์จะบอกเลิกข้อตกลงดังกล่าว โดยจะต้องทำหนังสือแจ้งให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า  
30 วัน นับจากวันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าวนั้น

ข้อ 12. หนังสือบอกกล่าวที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะส่งให้แก่อีกฝ่ายหนึ่ง ให้ดำเนินการจัดส่งทางไปรษณีย์  
ลงทะเบียน  
ไปยังสำนักงานใหญ่ของอีกฝ่ายหนึ่งตามที่ระบุไว้ข้างต้นของข้อตกลงนี้

ข้อ 13. ในกรณีที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดข้อตกลงข้อใดข้อหนึ่ง และทำให้อีกฝ่ายหนึ่งต้องได้รับความ  
เสียหาย

อันเนื่องมาจากการปฏิบัติผิดข้อตกลงดังกล่าว อีกฝ่ายหนึ่งนั้นจะต้องบอกกล่าวให้ฝ่ายที่ปฏิบัติผิดข้อตกลง  
ให้ทำการแก้ไขหรือปฏิบัติให้ถูกต้องภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ได้รับการบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร  
หากฝ่ายที่ปฏิบัติผิด

ข้อตกลงมิได้มีการแก้ไขหรือปฏิบัติให้ถูกต้องภายในกำหนดเวลาดังกล่าว อีกฝ่ายหนึ่งนั้นมีสิทธิบอกเลิก  
ข้อตกลงนี้ได้

ข้อ 14. ข้อตกลงฉบับนี้อาจแก้ไขเปลี่ยนแปลงได้ หากมีเหตุผลและความจำเป็น ทั้งนี้ โดยความตกลง  
ยินยอมเป็นหนังสือของทั้งสองฝ่าย

ข้อ 15. ข้อตกลงนี้มีเอกสารแนบท้ายดังต่อไปนี้ และให้ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงนี้ด้วย คือ  
หนังสือรับรองรายการจดทะเบียนบริษัท/ร้านค้า ..... ทะเบียนเลขที่ .....  
ออกให้โดย ..... ณ วันที่ .....

ข้อตกลงนี้ได้จัดทำขึ้นเป็น 2 ฉบับ มีข้อความอย่างเดียวกัน ทั้งสองฝ่ายได้อ่านและเข้าใจข้อความโดย  
ละเอียด

ตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อพร้อมทั้งประทับตรา (หากมี) ไว้ต่อหน้าพยานผู้รู้เห็นเป็นสำคัญ และต่างยึดถือ  
ไว้ฝ่ายละ 1 ฉบับ

บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด

บริษัท/ร้านค้า .....

ลงชื่อ .....

ลงชื่อ .....

(.....)

(.....)

ผู้รับมอบอำนาจ

ผู้รับมอบอำนาจ

ลงชื่อ .....

ลงชื่อ .....

(.....)

(.....)

พยาน

พยาน



แผ่นประชาสัมพันธ์ “อร่อยทั่วไทย ตั้งได้ที่ไปรษณีย์”





# โปรโมชั่น ยั่วน้ำลาย !



**อัมเล็ก** สั่งชื่อเมนูใดๆ ครบ 5 รายการ **ลดทันที 100 บาท**  
**อัมใหญ่** สั่งชื่อเมนูใดๆ ตั้งแต่ 30 รายการขึ้นไป **ลดทันที 750 บาท**

หมายเหตุ: 2 ไม่ใช้ร่วมกับโปรโมชั่นอื่น

	รายการอาหาร	จำนวนต่อกล่อง	ราคา(บาท)	ร้านค้า
แฉ่องเมืองเหนือ	ไข่ยิวหมูสับ	4 ซีน (500 กรัม)	260	อัมพรไข่ยิวเมืองราช เชียงใหม่
	ไข่ยิวกระดูกหมู	4 ซีน (500 กรัม)	260	(ร้านหมูชุกทุกพื้นที่)
	แฉ่องหมู	1 กิโลกรัม	270	วชิรพันธ์ เชียงใหม่
	น้ำพริกหมู	5 กระปุก	220	
	พลุทอดคำวังก์	1 กิโลกรัม	280	คำวังก์ เชียงใหม่
	ไข่ยิวข้าวโพด	1 กิโลกรัม	310	ไข่ยิวข้าวโพด เชียงใหม่
	ไข่ยิวข้าวโพด	1 ตัว	210	ไข่ยิวข้าวโพด เพชรบูรณ์
	ส้มตำทอด	4 ชุด	240	
ถิ่นกำเนิดล้านนา	ไข่ยิวข้าวสากวาง	1 ตัว	160	วิสาหกิจชุมชนไข่ยิวข้าวสากวาง ชอนแก่น
	หมูทอดสามเกลอ	8 แพคเกจ (1.5 กิโลกรัม)	290	หมูทอดสามเกลอ อุบลราชธานี
	แหนมซี่โครง (หมูยอใส่ไข่และผัก)	2 พลัง (1.2 กิโลกรัม)	290	
	แฉ่องหมูเมือง	10 ไข่ (2.5 กิโลกรัม)	250	แฉ่องหมูเมือง พนงศา
	ซาหมูเวียดนาม	2 ซา (1.8 กิโลกรัม)	490	หมูยอแม่ยิว พนงศา
	ขนมปังสอดไส้	20 ซีน	210	คิงส์โฮม อุดรธานี
	วิถีหมเมือง	10 ไข่ (2.5 กิโลกรัม)	250	วิถีหมเมือง อุดรธานี
	ไข่ทอดกบิล	1 กิโลกรัม	200	นวลประไพ อุบลราชธานี
กุนเชียงหมูแดง	1 กิโลกรัม	240	พนายแดง อุบลราชธานี	
ส่งใจมาเยือน	น้ำจิ้มรสพิเศษ	1 ซวด (500 CC.)	350	ศรีสุกข์ชัย ภูเก็ต
	ลูกชิ้นปลาภูเก็ต	1 กิโลกรัม	380	เบ๊จตุกตา ภูเก็ต
	ไข่ต้มรส	2 กล่อง	180	บิสมิ้อาห์ ปัทมาณี
	เค้กชุกมิ่ง	2 ซีน (840 กรัม)	180	เค้กชุกมิ่ง ศรีง
ของดีภาคกลาง	ขนมปังสังขยาสุโขทัย	20 ซีน	210	แม่ปวยลิ่ง สุโขทัย
	ปลาช่อนแม่น้ำแควเดียว	1 กิโลกรัม	310	อรรรวม สิงห์บุรี
	กุนเชียงปลา	1 กิโลกรัม	250	เจ๊ศิว สิงห์บุรี
	ขนมเป็ญปลาสดสมุนไพร	3 ซีน (180 กรัม)	180	เจ้าชากี สิงห์บุรี
	ปลาแก้มชิวสามรส	1 กิโลกรัม	210	เจ้าหมูแม่ก้อง สมุทรสงคราม
ปลาทุบแก้ม	10 ตัว (1 กิโลกรัม)	180	กุ้งน้มน้ สมุทรสงคราม	
ห้อง บุชชา	ข้าวพรวนพบนอง	4 กระบวย (1 กิโลกรัม)	200	แม่เค็ย ชลบุรี

**ข้อตกลง**  
**ว่าด้วย**  
**การวางจำหน่ายสินค้าไปรษณีย์**  
**ระหว่าง**  
**บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด กับ .....**

ข้อตกลงนี้จัดทำขึ้น เมื่อวันที่ ..... ณ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 111 หมู่ที่ 3 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210-0299 ประเทศไทย ระหว่าง บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด โดย ..... ผู้รับมอบอำนาจ ซึ่งต่อไปในข้อตกลงนี้เรียกว่า “ปณท” ฝ่ายหนึ่ง กับ บริษัท/ร้านค้า ..... โดย ..... ผู้รับมอบอำนาจตามหนังสือมอบอำนาจฉบับลงวันที่ ..... จากผู้มีอำนาจผูกพันบริษัทฯ/ห้างร้าน ตามหนังสือรับรองการจดทะเบียนบริษัท/ร้านค้า ออกให้โดย.....เลขที่ ..... ออกให้ ณ วันที่ ..... ตั้งอยู่เลขที่ .....

ซึ่งต่อไปนี้ข้อตกลงนี้จะเรียกว่า “บริษัท/ร้านค้า” อีกฝ่ายหนึ่ง ทั้งสองฝ่ายได้ทำข้อตกลงกัน ดังข้อความต่อไปนี้

ข้อ 1. ปณท ตกลงให้บริษัท/ร้านค้าเป็นผู้จำหน่ายสินค้าไปรษณีย์ และบริษัท/ร้านค้าตกลงรับเป็นผู้จำหน่ายสินค้าไปรษณีย์ให้แก่ ปณท โดยรายการสินค้าไปรษณีย์ที่จะนำไปจำหน่ายขึ้นอยู่กับการพิจารณาร่วมกันทั้งสองฝ่าย และ ปณท ได้พิจารณาอนุญาตแล้ว

ข้อ 2. บริษัท/ร้านค้าตกลงจะตั้งชื่อสินค้าไปรษณีย์จาก ปณท เพื่อจำหน่ายที่บริษัท/ร้านค้า หรือตามสาขาต่างๆ ของบริษัท/ร้านค้า โดยจัดทำใบสั่งซื้อเป็นหลักฐานระบุจำนวนสินค้าไปรษณีย์ที่ต้องการ และระบุมูลค่ารวมไว้ด้วยทุกครั้ง

ข้อ 3. ปณท ตกลงมอบสินค้าไปรษณีย์ตามข้อ 2. ให้แก่บริษัท/ร้านค้า โดยจัดส่งให้ที่คลังสินค้าของบริษัท/ร้านค้าเพียงแห่งเดียว ภายใน 7 วัน นับแต่วันที่บริษัทได้ส่งใบสั่งซื้อสินค้าพร้อมระบุรหัสสินค้าให้ ปณท ทราบ ทั้งนี้ หากรอบการจัดส่งสินค้าดังกล่าวตรงกับช่วงวันหยุดตามประเพณี ปณท จะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้บริษัท/ร้านค้าในวันทำการถัดไป

ข้อ 4. บริษัท/ร้านค้าจะต้องจัดจำหน่ายสินค้าไปรษณีย์ตามราคาที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด มิให้จำหน่ายเกินราคาเป็นอันขาด และห้ามจำหน่ายสินค้าไปรษณีย์ก่อนวันที่ ปณท กำหนด

ข้อ 5. บริษัท/ร้านค้าตกลงจะตั้งชื่อสินค้าไปรษณีย์ตามข้อ 1. ดังนี้

5.1 ชื่อสินค้า ..... ราคา ..... จำนวน .....

5.2 ชื่อสินค้า ..... ราคา ..... จำนวน .....

5.3 ชื่อสินค้า ..... ราคา ..... จำนวน .....

ข้อ 6. ปณท ตกลงให้ค่าตอบแทนแก่บริษัท/ร้านค้าทันทีขณะขายสินค้า ในอัตราร้อยละ ..... ของมูลค่ารวมสินค้าไปรษณีย์ตามใบสั่งซื้อแต่ละงวด ทั้งนี้ บริษัท/ร้านค้าจะส่งคืนและ/หรือแลกเปลี่ยนสินค้าไปรษณีย์ที่บริษัทได้รับมอบไว้แล้วไม่ได้ เว้นแต่ความเสียหายหรือสูญหายเกิดขึ้นกับสินค้าไปรษณีย์ที่เกิดจาก ปณท เจ้าหน้าที่ของ ปณทตัวแทนที่ได้รับแต่งตั้งจาก ปณท เอง ทาง ปณท จะเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายหรือสูญหายอันเกิดจากการกระทำนั้น

ข้อ 7. บริษัท/ร้านค้าตกลงชำระเงินค่าสินค้าไปรษณีย์ให้แก่ ปณท เป็นเงินสด หรือวิธีการที่จะตกลงร่วมกันต่อไป ภายใน 30 วัน นับถัดจากวันที่ได้รับสินค้า

ข้อ 8. ปณท จะวางใบเรียกเก็บเงิน ณ บริษัท ทุก 2 วันทำการแรกของเดือน (เป็นการวางบิลทั้งเดือน)

ข้อ 9. ปณท สงวนสิทธิที่จะตกลงให้บุคคลอื่นเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าไปรษณีย์ ตามข้อ 5. ให้แก่ ปณท ได้ ตามความเหมาะสมและจำเป็น โดยบริษัท/ร้านค้าไม่มีสิทธิโต้แย้งใดๆ

ข้อ 10. ในกรณีที่มิบุคคลภายนอกเรียกร้องหรือฟ้องร้องให้ ปณท รับผิดชอบอันเนื่องมาจากการดำเนินงานของบริษัท ตามข้อตกลงนี้ หากมีความเสียหายและ/หรือค่าใช้จ่ายใดๆ เกิดขึ้น บริษัทจะต้องรับผิดชอบในค่าเสียหายเฉพาะส่วนที่บริษัท/ร้านค้าผิดข้อตกลงเท่านั้น

ข้อ 11. ข้อตกลงนี้มีผลใช้บังคับตั้งแต่วันลงนามในข้อตกลงนี้เป็นต้นไป จนกว่าฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดประสงค์จะบอกเลิกข้อตกลงดังกล่าว โดยจะต้องทำหนังสือแจ้งให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน นับจากวันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าวนั้น

ข้อ 12. หนังสือบอกกล่าวที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะส่งให้แก่อีกฝ่ายหนึ่ง ให้ดำเนินการจัดส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนไปยังสำนักงานใหญ่ของอีกฝ่ายหนึ่งตามที่ระบุไว้ข้างต้นของข้อตกลงนี้

ข้อ 13. ในกรณีที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดข้อตกลงข้อใดข้อหนึ่ง และทำให้อีกฝ่ายหนึ่งต้องได้รับความเสียหายอันเนื่องมาจากการปฏิบัติผิดข้อตกลงดังกล่าว อีกฝ่ายหนึ่งนั้นจะต้องบอกกล่าวให้ฝ่ายที่ปฏิบัติผิดข้อตกลงให้ทำการแก้ไขหรือปฏิบัติให้ถูกต้องภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ได้รับการบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร หากฝ่ายที่ปฏิบัติผิดข้อตกลงมิได้มีการแก้ไขหรือปฏิบัติให้ถูกต้องภายในกำหนดเวลาดังกล่าว อีกฝ่ายหนึ่งนั้นมีสิทธิบอกเลิกข้อตกลงนี้ได้

ข้อ 14. ข้อตกลงฉบับนี้อาจแก้ไขเปลี่ยนแปลงได้ หากมีเหตุผลและความจำเป็น ทั้งนี้ โดยความตกลงยินยอมเป็นหนังสือของทั้งสองฝ่าย

ข้อ 15. ข้อตกลงนี้มีเอกสารแนบท้ายดังต่อไปนี้ และให้ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงนี้ด้วย คือ  
หนังสือรับรองรายการจดทะเบียนบริษัท/ร้านค้า ..... ทะเบียนเลขที่ .....  
ออกให้โดย ..... ณ วันที่ .....

ข้อตกลงนี้ได้จัดทำขึ้นเป็น 2 ฉบับ มีข้อความอย่างเดียวกัน ทั้งสองฝ่ายได้อ่านและเข้าใจข้อความโดยละเอียด  
 ตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อพร้อมทั้งประทับตรา (หากมี) ไว้ต่อหน้าพยานผู้รู้เห็นเป็นสำคัญ และต่างยึดถือไว้ฝ่ายละ 1  
 ฉบับ

บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด

บริษัท/ร้านค้า .....

ลงชื่อ .....

ลงชื่อ .....

(.....)

(.....)

ผู้รับมอบอำนาจ

ผู้รับมอบอำนาจ

ลงชื่อ .....

ลงชื่อ .....

(.....)

(.....)

พยาน

พยาน

# เงื่อนไขการให้บริการจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด ณ ที่ทำการไปรษณีย์ (สำหรับผลิตภัณฑ์ของชุมชน หรือสินค้า OTOP)

1. ค่าตอบแทนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ
  - 1.1 บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด คิดค่าตอบแทนในการจำหน่ายสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์ในอัตราไม่ต่ำกว่า 20% ของยอดการจำหน่ายสินค้า กรณีที่ผู้ฝากวางจำหน่ายไม่อยู่ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม
  - 1.2 ค่าดำเนินการในการเปิดจำหน่ายสินค้าในแต่ละครั้ง ซึ่งเป็นการเรียกเก็บครั้งเดียว 20,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) แต่ถ้าเป็นกลุ่มชุมชนที่มีรายได้ไม่มากนักอาจขอยกเว้นได้ แต่ต้องมีเหตุผลสนับสนุน
  - 1.3 ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้าต้องเป็นผู้จัดส่งสินค้าให้กับที่ทำการไปรษณีย์ หรือ ปณ./ปช. ที่ต้องการให้เป็นจุดกระจายสินค้าโดยคิดในอัตราค่าฝากส่งพัสดุไปรษณีย์ในประเทศหรือไปรษณีย์ด่วนพิเศษในประเทศ บวกค่าดำเนินการ 30 บาท/กล่อง (ขึ้นอยู่กับมูลค่าสินค้า)
  - 1.4 ในการส่งสินค้าคืนเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการจำหน่าย ผู้ฝากวางจำหน่ายเป็นผู้มารับสินค้าคืน ณ ที่ทำการไปรษณีย์ หรือ ปณ./ปช. ที่เป็นจุดกระจายสินค้าเอง แต่หากต้องการให้ ปณท เป็นผู้ส่งสินค้าคืนให้ ผู้ฝากวางจำหน่ายจะต้องชำระค่าฝากส่งสินค้าคืนในอัตราค่าฝากส่งพัสดุไปรษณีย์ในประเทศหรือไปรษณีย์ด่วนพิเศษในประเทศ (ขึ้นอยู่กับมูลค่าสินค้า)
  - 1.5 ค่าติดโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์คิดในอัตรา 100 บาท/ แห่ง/เดือน โดยเรียกเก็บล่วงหน้า 3 เดือน
  - 1.6 ค่าวางแผนพับ/ใบ ปลิว คิดในอัตรา 200 บาท/แห่ง/เดือน โดยเรียกเก็บล่วงหน้า 3 เดือน
2. ระยะเวลาการจำหน่ายเบื้องต้น 6 เดือน หากสินค้าไม่ได้รับความนิยม ปณท จะยกเลิกการวางจำหน่าย หากได้รับความนิยมก็จะวางจำหน่ายต่อไปตามระยะเวลาที่ตกลงกัน เช่น 1 ปี 2 ปี เป็นต้น
3. บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด จะส่งคืนสินค้าที่เหลือทั้งหมดคืนให้ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้า หลังจากสิ้นสุดระยะเวลาการจำหน่าย ตามเงื่อนไขในข้อ 1.4
4. กรณีที่สินค้ามีการชำรุดเสียหายในระหว่างที่ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้าจัดส่งให้แก่บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด สามารถเปลี่ยนคืนสินค้าได้ หรือกรณีที่ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้าจัดส่งสินค้าให้แก่บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ไม่ครบตามจำนวนที่แจ้งไว้ จะต้องทำการจัดส่งเพิ่มเติมให้ครบถ้วน
5. บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด จะชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ฝากวางจำหน่ายตามยอดที่จำหน่ายได้ในแต่ละเดือนและเป็นยอดเงินที่หักค่าตอบแทนตามข้อ 1.1 แล้วภายใน 30 วันของเดือนถัดไป
6. บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการจำหน่ายสินค้า หากพบว่ายอดการจำหน่ายในแต่ละเดือนไม่สูงเท่าที่ควร
7. ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้าจะต้องจัดทำรหัสบาร์โค้ดติดที่ตัวสินค้าทุกรายการที่จะจำหน่ายผ่านที่ทำการไปรษณีย์ หากไม่สามารถทำติดที่สินค้าได้ทุกตัว ต้องจัดทำเป็นแผ่นเพื่อมอบให้กับที่ทำการไปรษณีย์สำหรับใช้ Scan จำหน่ายได้
8. ผู้ฝากวางจำหน่ายสินค้าจะต้องจัดทำใบลดหนี้และใบแจ้งหนี้ทุกไตรมาส ซึ่งเป็นการจัดทำเอกสารเท่านั้นไม่มีการส่งคืนสินค้าจริงจนกว่าจะสิ้นสุดการจำหน่าย

## คำขอใช้บริการจำหน่ายสินค้าผ่านที่ทำการไปรษณีย์

คำขอลฉบับนี้ทำขึ้นที่.....

ด้วย (ชื่อผู้ขอใช้บริการ) .....ที่อยู่เลขที่.....

หมู่ที่.....ซอย.....ถนน.....ตำบล/แขวง.....

อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์..... โดย (นาย/นาง/นางสาว) .....

เลขที่บัตรประชาชน.....ที่อยู่ตามทะเบียนบ้านเลขที่.....หมู่ที่.....

ซอย.....ถนน.....ตำบล/แขวง.....

อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์.....ได้จัดทำสินค้า (ชื่อสินค้า) .....

โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดทำเพื่อ

1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

และมีความประสงค์ให้ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด (ปณท) เป็นตัวแทนเพื่อจำหน่ายสินค้าดังกล่าว โดยจัดจำหน่าย ณ ที่ทำการไปรษณีย์ จำนวน.....แห่ง ทั้งนี้ ผู้ขอใช้บริการและ ปณท มิได้มี วัตถุประสงค์ หรือมิได้มีเจตนาที่จะตกลงเข้ากันเพื่อกระทำการ หรือ ประกอบกิจการร่วมกัน โดย ประสงค์จะแบ่งปันกำไรหรือมีวัตถุประสงค์ร่วมกันแต่อย่างใด โดยมีเงื่อนไขการดำเนินงาน ดังนี้-

1. ปณท คิดค่าตอบแทนในอัตราร้อยละ.....ของยอดการจำหน่ายสินค้า

2. ระยะเวลาการจำหน่าย.....เดือน เริ่มตั้ง งงงแต่วันที่.....ถึงวันที่.....

3. กรณีที่สินค้าชำรุดเสียหายระหว่างที่ผู้ขอใช้บริการจัดส่งให้แก่ ปณท ปณท สามารถเปลี่ยน หรือคืนสินค้าได้ หรือกรณีที่ผู้ขอใช้บริการจัดส่งสินค้าไม่ครบตามจำนวนที่รับไว้จะต้องจัดส่ง เพิ่มเติมให้แก่ ปณท ให้ครบตามจำนวนที่รับไว้

4. ปณท จะชำระเงินค่าจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ขอใช้บริการตามยอดที่รับจำหน่ายไว้ได้ เมื่อที่ทำการไปรษณีย์ที่เปิดจำหน่ายได้รับสินค้าตามรายการจัดจำหน่ายจากผู้ขอใช้บริการแล้ว โดยเป็นยอดเงินที่หักค่าตอบแทนตามข้อ 1. แล้ว

5. ปณท คิดค่าใช้จ่ายอื่นๆ นอกจากค่าตอบแทนตามข้อ 1. สำหรับการเปิดรับจำหน่ายสินค้า ดังนี้

5.1 ค่าจัดส่ง/กระจายสินค้าถึงที่ทำการไปรษณีย์ที่เปิดบริการจำหน่ายและคิดในอัตราค่าฝากส่งพัสดุไปรษณีย์ปกติ บวกค่าดำเนินการ.....บาท/กล่อง

5.2 ค่าจัดส่งสินค้าคืนให้แก่ผู้ขอใช้บริการเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการจำหน่าย คิดในอัตราค่าฝากส่งพัสดุไปรษณีย์ในประเทศหรือไปรษณีย์ด่วนพิเศษในประเทศบวกค่าดำเนินการ.....บาท/กล่อง (ขึ้นอยู่กับมูลค่าสินค้า)

5.3 หากมีการติดโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์การจำหน่ายสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์ที่เปิดบริการจำหน่ายสินค้า คิดค่าใช้จ่ายในอัตรา.....บาท/แห่ง/เดือน หรือวางแผ่นพับใบปลิว คิดค่าใช้จ่ายในอัตรา.....บาท/แห่ง/เดือน และการติดป้ายประชาสัมพันธ์การจำหน่ายสินค้า.....บาท/แห่ง/เดือน

ข้าพเจ้าได้รับเงื่อนไขการให้บริการ และให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของคำขอลฉบับนี้ ข้าพเจ้าตกลงใช้บริการและยินยอมปฏิบัติตามเงื่อนไขทุกประการ และขอรับรองว่าลายมือชื่อในคำขอลฉบับนี้และในเอกสารประกอบเป็นลายมือที่แท้จริงของข้าพเจ้า โดยเอกสารประกอบการขอให้บริการมีดังนี้.-

1. สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน
2. สำเนาหนังสืออนุญาตให้ผลิต/จำหน่าย
3. ตัวอย่างใบประชาสัมพันธ์สินค้า
4. รูปแบบ/รายละเอียดสินค้า

ลงชื่อ.....ผู้ขอใช้บริการ  
(.....)

วันที่...../...../.....