

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด
ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ

นางลักขณา มีจินดา



การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

พ.ศ. 2560

**Development Guidelines for Community Enterprise of Women Group
of Banhuaymysore, Pak Khat Sub-District, Pak Khat District,
Buengkan Province**

Mrs. Lakkhana Meejinda

An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master of Business Administration
School of Management Science
Sukhothai Thammathirat Open University

2017

หัวข้อการศึกษาค้นคว้าอิสระ แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด
ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ
ชื่อและนามสกุล นางลักขณา มีจินดา
แขนงวิชา บริหารธุรกิจ
สาขาวิชา วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร.ราณี อธิชัยกุล

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้ ได้รับความเห็นชอบให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรระดับปริญญาโท เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2560

คณะกรรมการสอบการศึกษาค้นคว้าอิสระ

..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.ราณี อธิชัยกุล)

..... กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.กึ่งพร ทองใบ)

.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์นราธิป ศรีราม)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชาวิทยาการจัดการ

ชื่อการศึกษา ค้นคว้าอิสระ แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด

ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ

ผู้ศึกษา นางลักขณา มีจินดา รหัสนักศึกษา 2583001017 ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร.ราณี อธิชัยกุล ปีการศึกษา 2560

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ และ (2) เพื่อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอดให้เข้มแข็ง

วิธีการศึกษาเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยการเก็บข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึกจากคณะกรรมการ และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ จำนวน 21 คน รวมทั้งนายกองจัดการบริหารส่วนตำบลปากคาด นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรประจำตำบลเกษตรอำเภอปากคาด พัฒนาการอำเภอปากคาด รวมเป็นจำนวน 25 คน นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ด้วยการวิเคราะห์ SWOT และ TOW MATRIX การวิเคราะห์เนื้อหาสาระของข้อเสนอเพื่อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้เข้มแข็ง

ผลการศึกษาพบว่า (1) วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ มีศักยภาพ 7 มิติ ได้แก่ ด้านการกำหนดทิศทางของวิสาหกิจชุมชนได้กำหนดไว้ 2 ระดับในส่วนขององค์กร และความรับผิดชอบต่อชุมชน ด้านการวางแผนการดำเนินงานเกี่ยวกับที่ตั้งแห่งใหม่ การจัดหาข้าวเปลือกข้าวเหนียวด้วยการจัดทำบันทึกข้อตกลงกับกลุ่มชาวนา และผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน ด้านการบริหารตลาดประกอบด้วยตลาดท้องถิ่นชุมชน ตลาดขายส่งและแสดงสินค้า และตลาดส่งสินค้าวัตถุประสงค์ "ข้าวแม่แห่ง" ด้านการจัดกระบวนการเรียนรู้ด้วยการจัดเรียนรู้ในองค์กรและร่วมมือกับหน่วยงานในรูปแบบศูนย์เรียนรู้ชุมชน ด้านการบริหารสมาชิกด้วยการถือใช้ระเบียบวิสาหกิจชุมชนและแผนดำเนินงาน ด้านกระบวนการจัดการสินค้าและบริการด้วยการผลิตที่สะอาดปลอดภัย และจัดการผลิตภัณฑ์ตั้งต้น ให้แก่วิสาหกิจชุมชนกลุ่มอื่น และด้านผลลัพธ์การดำเนินงานระดับองค์กรเป็นที่ยอมรับในชุมชนระดับตำบล อำเภอ ระดับสมาชิกมีรายได้รายเดือน ไม่ได้อพยพจากท้องถิ่น ปรับปรุงที่อยู่อาศัยและมีเครื่องอำนวยความสะดวก (2) แนวทางพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ประกอบด้วย กลยุทธ์เชิงรุก ส่งเสริมความร่วมมือกับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนอื่นและธุรกิจรายย่อยอื่น และส่งเสริมและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ส่งตลาดบนกลยุทธ์เชิงตั้งรับ ร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐ แหล่งทุนจัดหาวัตถุดิบ(ข้าวเปลือกแห่ง) กลยุทธ์เชิงพัฒนาพัฒนาสูตรข้าวแม่ลูกหวานสูตรโบราณ และกลยุทธ์เชิงแก้ไข ผลิตภัณฑ์ส่งเครือข่ายวิสาหกิจอื่น

คำสำคัญ การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ศักยภาพการดำเนินงานบ้านห้วยไม้ซอด

Independent Study title: Development Guidelines for Community Enterprise of Women Group of Banhuaymysore, Pak Khat Sub-District, Pak Khat District, Buengkan Province

Author: Mrs. Lakkhana Meejinda **ID:** 2583001017;

Degree: Master of Business Administration;

Independent Study advisor: Dr. Ranee Esichaikul, Associate Professor;

Academic year: 2017

Abstract

The purposes of this independent study were (1) to investigate the potential of Community Enterprise of Women Group of Banhuaymysore, Pak Khat sub-district, Pak Khat district, Buengkan Province; and (2) to give development guidelines for Community Enterprise of Women Group of Banhuaymysore.

This study was a qualitative research. Data was collected through an in-depth interview. The population were 21 committee members and members of community enterprise of the women group from Banhuaymysore, Pak Khat sub-district, Pak Khat district, Buengkan Province. The samples also included President of Pak Khat sub-district Administration Organization, agricultural extensionist of Pak Khat sub-district, Pak Khat district, agriculture officer and district development officer as a total of 25 persons. Data was analyzed by content analysis, SWOT analysis and TOWS Matrix.

The result findings showed that (1) Community Enterprise for Women Group from Banhuaymysore had seven major potentials including setting the direction of community enterprise for corporate management and community responsibility; planning process of operating a new location and procurement of raw materials from farmers; financing; marketing local market, wholesale and retail market and supplier market; learning management by organizational learning process and cooperation with government agencies; management of community enterprise members by setting up regulations and action plans; production process with hygiene and sanitation; and acceptable organizational outcomes so that members obtained extra monthly incomes to improve standard of living conditions. (2) The development guidelines for Community Enterprise for Women Group from Banhuaymysore consist of proactive strategies of cooperation with other community enterprises and other small businesses; targeted strategies by cooperation with government agencies, funding supporters for raw materials; development strategies by creating new recipe of shredded rice grain; and editing strategies by producing raw materials for other community enterprises.

Keywords: The development community enterprise, Potential Banhuaymysore

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.ราณี อิติชัยกุล อาจารย์ที่ปรึกษา ซึ่งได้กรุณา
สละเวลา ให้ความรู้ชี้แนะ และแนะนำตลอดการทำการศึกษาค้นคว้าอิสระ

ขอขอบพระคุณอาจารย์ประจำสาขาวิทยาการจัดการทุกท่าน ที่ให้คำแนะนำช่วยเหลือ
ในการวิจัยศึกษาค้นคว้าอิสระ

ขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่เกษตรอำเภอปากคาด, พัฒนาการอำเภอปากคาด,
คณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด
จังหวัดบึงกาฬ

ขอขอบคุณ เพื่อน ๆ น้อง ๆ MBA 15 มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

ลักขณา มีจินดา

กันยายน 2560



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญภาพ.....	ญ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
2. กรอบความคิดทางทฤษฎี.....	3
3. ประเภทของการศึกษาค้นคว้าอิสระ.....	3
4. วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	3
5. ประเด็นปัญหาที่ศึกษา.....	4
6. ขอบเขตการศึกษา.....	4
7. คำนิยามศัพท์.....	4
8. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	6
1. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับวิสาหกิจชุมชน.....	6
2. แนวทางการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนทั้ง 7 มิติ.....	9
3. กระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน.....	19
4. แนวคิดการวิเคราะห์ SWOT Analysis.....	26
5. ข้อมูลเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด.....	28
6. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	32

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 วิธีการศึกษา.....	38
1. รูปแบบการศึกษา.....	38
2. วิธีการศึกษา.....	38
3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	39
4. วิธีการรวบรวมข้อมูล.....	39
5. วิธีการวิเคราะห์.....	40
6. วิธีการนำเสนอข้อมูล.....	40
บทที่ 4 ผลการศึกษา.....	41
ส่วนที่ 1 วิเคราะห์รายละเอียดทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์.....	41
ส่วนที่ 2 ข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน.....	42
ส่วนที่ 3 ศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน.....	49
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา การอภิปราย และข้อเสนอแนะ.....	64
1. สรุปผลการศึกษา.....	64
2. อภิปรายผลการศึกษา.....	65
3. ข้อเสนอแนะ.....	66
บรรณานุกรม.....	68
ภาคผนวก.....	71
แบบสัมภาษณ์.....	72
ประวัติผู้ศึกษา.....	77

สารบัญตาราง

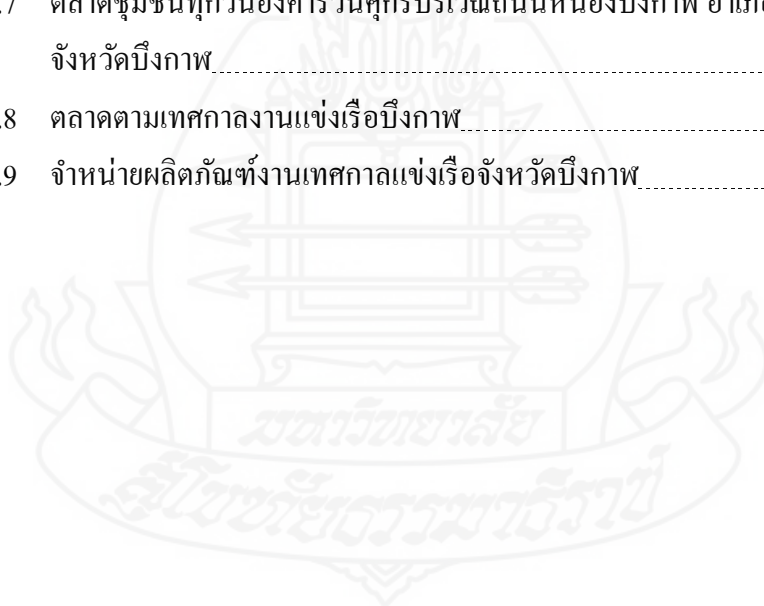
หน้า

ตารางที่ 4.1 การกำหนดกลยุทธ์ด้วยเทคนิค TOWS MATRIX.....57



สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดของการศึกษา.....	3
ภาพที่ 2.1 แผนผังโครงสร้างกลุ่ม.....	30
ภาพที่ 4.1 ข้าวเม่าคลุกหวานสูตรโบราณบรรจุถุงพลาสติกใส 7x 11 น้มน้ำหนัก 200 กรัม ราคา 20 บาท.....	44
ภาพที่ 4.2 ซองบรรจุพลาสติกมีซิปลขนาดบรรจุ 150 กรัม ราคา50 บาท	45
ภาพที่ 4.3 กล่องบรรจุกระดาษแข็งใช้บรรจุข้าวเม่าแปรรูป น้ำหนัก 150 กรัม 50 บาท.....	45
ภาพที่ 4.4 กล่องกระดาษแข็งทรงสูงมีสายหิ้วบรรจุข้าวเม่าแปรรูปน้ำหนัก 150 ราคา 50 บาท.....	46
ภาพที่ 4.5 กล่องกระดาษแข็งมีที่จับบรรจุข้าวเม่าแปรรูปน้ำหนัก 150 ราคา 50 บาท.....	46
ภาพที่ 4.6 ตลาดชุมชนทุกวันอาทิตย์ ตลาดเปงจาน อำเภอรัตนวาปี จังหวัดหนองคาย.....	47
ภาพที่ 4.7 ตลาดชุมชนทุกวันอังคารวันศุกร์บริเวณถนนหนองบึงกาฬ อำเภอเมือง จังหวัดบึงกาฬ.....	47
ภาพที่ 4.8 ตลาดตามเทศบาลงานแข่งเรือบึงกาฬ.....	48
ภาพที่ 4.9 จำหน่ายผลิตภัณฑ์งานเทศกาลแข่งเรือจังหวัดบึงกาฬ.....	48



บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

เศรษฐกิจชุมชนเป็นพื้นฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียง การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้แข็งแกร่ง วิสาหกิจชุมชนถือเป็นรูปแบบหนึ่งในการดำเนินการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนที่เอื้อต่อการกิจกรรมของประชาชนในชุมชนให้สามารถดำรงชีวิตได้อย่างมั่นคง เข้มแข็ง และสามารถพึ่งพาตนเอง ซึ่งความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนจะต้องอาศัยความร่วมมือของคนในชุมชน และใช้วัตถุดิบ ทรัพยากร ทุน แรงงานในชุมชน เป็นหลัก ในการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชน สามารถอยู่ในรูปแบบของคณะบุคคล หรือนิติบุคคล และสามารถพัฒนารูปแบบวิสาหกิจชุมชนไปสู่การเป็นผู้ประกอบการขนาดย่อมและขนาดกลางต่อไป (พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548) ขวัญฤดี ตันตระกูล (2551: 55) อธิบายว่า วิสาหกิจชุมชนเป็นกิจการสร้างรายได้รูปแบบหนึ่งที่มีขนาดเล็กกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม โดยผลผลิตจะเกิดจากสินทรัพย์ชุมชน ความรู้ภูมิปัญญาดั้งเดิมทักษะฝีมือวัฒนธรรมธรรมชาติหรืออื่นๆ ที่เป็นพื้นบ้านมีรูปแบบการจัดการสมัยใหม่โดยคนในชุมชนเป็นกิจการของคนในชุมชน

จังหวัดบึงกาฬตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย เป็นจังหวัดที่แยกออกจากการปกครองของจังหวัดหนองคาย พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบลุ่ม เหมาะกับการประกอบอาชีพเกษตรกรรม ซึ่งเป็นถือว่าเป็นรายได้หลักสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของจังหวัด การนำหลักแนวคิดในการทำงานของรูปแบบวิสาหกิจชุมชน มาใช้โดยมีจุดมุ่งหมายในการสร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นอย่างยั่งยืนให้กับประชาชนในชุมชน

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอดเป็นการรวมกลุ่มของชาวบ้านห้วยไม้ซอดส่วนใหญ่มีอาชีพทำนา ในปี พ.ศ. 2543 ได้รวมกลุ่มผู้ขายข้าวเม่า และได้จัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านห้วยไม้ซอดเมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2543 โดยสำนักงานเกษตรอำเภอปากคาดเป็นผู้เสนอกรมส่งเสริมการเกษตรเป็นผู้ออกหนังสือรับรองรับรอง มีจำนวนสมาชิก 25 คน จัดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านห้วยไม้ซอด เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2549 มีสมาชิกเริ่มแรก 25 คน ต่อมาได้แยกตัวออกมาตั้งกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด และวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬได้จดทะเบียน

เป็นวิสาหกิจชุมชน เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน พ.ศ. 2553 โดยมีนางบัวไข สุวงศ์ ประธานกรรมการ ที่ทำการกลุ่มบ้านเลขที่ 63 หมู่ที่ 9 บ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัด บึงกาฬ ปัจจุบันมีสมาชิก 33 ราย ทำการผลิตและจำหน่ายข้าวเม่าแปรรูป ผลผลิตของกลุ่ม คือ ข้าวเม่าสด ข้าวเม่าคลูกหวานสูตรโบราณ ข้าวเม่ากระยาสารท ข้าวเม่าสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ข้าวแต่น้ำแดงโม ข้าวเม่าอบแห้ง ข้าวเม่าซ็อกโกแลต และข้าวเม่านมสดโดยวิสาหกิจชุมชน กลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอดก่อตั้ง โดยมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินการเพื่อ

1. เพิ่มรายได้ให้ แก่ครัวเรือน เป็นหลักเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนให้พึ่งตนเองได้ใช้ เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ โดยนำทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในชุมชน

2. เพื่อเป็นตัวอย่างที่ดีแก่ชุมชนในหมู่บ้านในการประกอบอาชีพอย่างพอเพียง

3. เพื่อให้เข้าใจการทำงานระบบกลุ่ม และสร้างความเข้มแข็งในชุมชน

4. เพื่อสร้างความสามัคคีในหมู่บ้านและชุมชน

5. เพื่ออนุรักษ์ และควบคุมคุณภาพการแปรรูปข้าวเม่าให้อยู่เป็นเอกลักษณ์ในท้องถิ่น

6. มีส่วนร่วมในการประชาสัมพันธ์ ให้ผู้บริโภคได้เข้าใจและเลือกซื้อสินค้าได้ถูกต้อง

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด เป็นประเภทวิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า ได้แก่ การนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภคและรวมไปถึงผลผลิตทั่วไป ที่เหมือนกัน เหลือใช้ในท้องถิ่นนำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาดและการจัดการต่าง ๆ เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา พบว่า ผลิตภัณฑ์ข้าวเม่าแปรรูปประสบปัญหาในการบริหารจัดการดำเนินงานมาก และมีปัญหาคุณภาพ ของสินค้าที่เกิดจากการขาดองค์ความรู้และนวัตกรรม และสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจ ที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อการทำงานองวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาดอำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ (วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ 2553) ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะทำการศึกษา ถึงแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัด บึงกาฬ

ดังนั้นการศึกษารึ้นนี้เพื่อจะศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด โดยเฉพาะสภาพความพร้อมที่จะแข่งขันในระดับภายในประเทศ เพื่อสร้าง รายได้และสามารถขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนได้อย่างยั่งยืน บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้

2. กรอบความคิดทางทฤษฎี

จากการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาหลักการแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน เริ่มต้นโดยทำการวิเคราะห์เชิงเหตุผล (สัญญา เคนาภูมิ, 2557) และลงพื้นที่ทำการศึกษา ซึ่งกำหนดกรอบแนวคิดในการศึกษา ดังนี้



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดของการศึกษา

3. ประเภทของการศึกษาค้นคว้าอิสระ

วิธีการศึกษาค้นคว้าอิสระ ได้แก่ ประเภทการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เป็นการวิจัยที่ศึกษาสภาพหรือปรากฏการณ์ทางสังคม การเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลจากข้อมูลเชิงคุณภาพ จากปรากฏการณ์สภาพแวดล้อมที่เป็นอยู่

4. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

4.1 เพื่อศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ

4.2 เพื่อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ ให้เข้มแข็ง สามารถขับเคลื่อนพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน

5. ประเด็นปัญหาที่ศึกษา

5.1 ศักยภาพการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬเป็นอย่างไร

5.2 แนวทางพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ ประกอบด้วยอะไร

6. ขอบเขตการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาแนวทางการพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ดังนี้

6.1 ขอบเขตด้านประชากร/กลุ่มตัวอย่าง โดยการสุ่มตัวอย่าง จำนวน 25 คน ประกอบด้วย ประธานและคณะกรรมการของกลุ่ม จำนวน 15 คน สมาชิกของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด จำนวน 6 คน เกษตรอำเภอปากคาด จำนวน 1 คน นักวิชาการเกษตรประจำตำบลปากคาด จำนวน 1 คน พัฒนาการอำเภอปากคาด จำนวน 1 คน นายกองจัดการบริหารส่วนตำบลปากคาด จำนวน 1 คน

6.2 ขอบเขตด้านพื้นที่ใช้ในการศึกษาพื้นที่อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ

6.3 ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาศักยภาพในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนบ้านห้วยไม้ซอด ตำบล-ปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ

6.4 ขอบเขตระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษาเป็นเวลา 5 เดือน ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2560 ถึงเดือนกรกฎาคม 2560

7. คำนิยามศัพท์เฉพาะ

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการอื่น ๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบการดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน

สถานการณ์ของวิสาหกิจชุมชน หมายถึง สภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอดเกี่ยวกับสมาชิกและกรรมการด้านเพศ อายุ การศึกษา สถานภาพ อาชีพหลัก ที่พัก

อาศัย การเข้าเป็นสมาชิกปี เหตุผลการเข้าร่วมกลุ่ม สถานที่ประกอบการ ผลิตภัณฑ์หลัก มีอะไรบ้าง ได้รับการรับรองมาตรฐานอะไรบ้าง ใช้วัตถุดิบอะไรได้จากที่ไหน ขั้นตอน กระบวนการผลิตอะไร อย่างไร การกำหนดราคาจากอะไร การบริหารตลาดอย่างไร บริหาร สมาชิกมีวิธีการอย่างไร ผลที่เกิดขึ้นได้อะไร เท่าไร อะไรที่เป็นจุดแข็ง โอกาส จุดอ่อน และ อุปสรรค

การประเมินศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประเมินผลการดำเนินงาน เพื่อให้ได้รับรู้ศักยภาพและความสามารถของวิสาหกิจชุมชนหรือเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ใน 7 มิติ คือ (1) การกำหนดทิศทางของวิสาหกิจชุมชน (2) การวางแผนการดำเนินงาน (3)การบริหารตลาด (4) การจัดกระบวนการเรียนรู้ (5) การบริหารสมาชิก (6) กระบวนการจัดการสินค้าและบริการ และ (7) ผลลัพธ์การดำเนินงาน

8. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

8.1 ได้ข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ทำให้สามารถประเมินศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด

8.2 ได้แนวทางสำหรับผู้บริหารและคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนในการพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ

8.3 เป็นข้อมูลสำหรับผู้สนใจและบุคคลทั่วไปในการศึกษาเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ในการศึกษาขยายผลต่อไป

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่องแนวทางพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬผู้วิจัยได้ค้นคว้ารวบรวมเอกสารที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างความเข้าใจเบื้องต้นซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาในกระบวนการมีรายละเอียด ดังนี้

1. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับวิสาหกิจชุมชน
2. แนวทางการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน
3. กระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน
4. แนวคิดการวิเคราะห์ SWOT Analysis
5. ข้อมูลเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด
6. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับวิสาหกิจชุมชน ได้แก่

1.1 ความหมายของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนเกิดจากการที่คนกลุ่มหนึ่งในชุมชนมารวมมือกันทำอะไรบางอย่าง ที่เกี่ยวกับการผลิต การแปรรูป การจัดการทรัพยากร การจัดการทุน การจัดการตลาด โดยมีการซื้อขายในลักษณะสหกรณ์ แต่แตกต่างกันที่ระเบียบและกฎเกณฑ์ ซึ่งวิสาหกิจชุมชนเน้นการแบ่งปัน การช่วยเหลือกัน มากกว่าการแข่งขัน วิสาหกิจชุมชนจึงเป็นหน่วยที่ทำให้เกิดความร่วมแรงร่วมใจ ไม่แตกแยก แบ่งพวก และไม่ต่อสู้เพื่อผลประโยชน์ของตนและพวกพ้อง เพราะวิสาหกิจชุมชน คือ การเน้นการช่วยเหลือกัน (เสรี พงศ์พิศ, 2552 น.9-10)

ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 กำหนดให้มีการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนอย่างครบวงจรในทุกระดับ รวมทั้งเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนด้วย ทั้งนี้เพื่อให้วิสาหกิจชุมชนเป็นหน่วยประกอบการที่สามารถพัฒนาตนเองไปสู่สังคมและเศรษฐกิจสังคมที่ดีขึ้น ตามศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน ที่สอดคล้องกับสถานการณ์และสถานการณ์ของท้องถิ่น และชุมชน ตลอดจนสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และเป้าหมาย ตลอดจนทิศทางของวิสาหกิจชุมชนนั้น ๆ

การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเกิดขึ้นเนื่องมาจากรัฐบาลมีนโยบายแก้ไขปัญหาทางเศรษฐกิจ โดยส่งเสริมให้มีการสร้างงาน สร้างรายได้ให้มีเพิ่มขึ้นในชุมชน หากชุมชนมีรายได้เพิ่มมากขึ้นมีความเข้มแข็งขึ้นย่อมส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศดีขึ้นด้วย รัฐบาลจึงได้ออกมาตรการต่าง ๆ เพื่อรองรับนโยบายดังกล่าว เช่น โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ การจัดตั้งกองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมือง ตลอดจนการออกพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ซึ่งได้ประกาศในพระราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 18 มกราคม พ.ศ. 2548 และมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 19 มกราคม พ.ศ. 2548 เป็นต้น ไป เหตุผลที่สำคัญในการประกาศใช้พระราชบัญญัตินี้ เนื่องมาจากเศรษฐกิจชุมชนเป็นพื้นฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียง และเศรษฐกิจชุมชนในปัจจุบันจำนวนหนึ่งยังไม่พร้อมที่จะเข้ามาแข่งขันทางการค้าทั้งภายในระดับประเทศ และระหว่างประเทศ จึงเห็นควรส่งเสริมความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การพัฒนาความสามารถในการจัดการ การพัฒนารูปแบบของวิสาหกิจชุมชน ถึงจะส่งผลให้ชุมชนพึ่งพาตนเองได้ และพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนให้มีความพร้อมสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคต โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) รวมทั้งการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไปสู่การเป็นผู้ประกอบการในระดับสูงขึ้น

1.2 ลักษณะวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีลักษณะสำคัญดังต่อไปนี้

- 1) มีชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการเองโดยมีคนนอกมาร่วมถือหุ้นเป็นส่วนน้อย
- 2) ใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นสินค้าและบริการ และมีการนำวัตถุดิบบางส่วนมาจากภายนอกชุมชนมาใช้ผลิตได้
- 3) ใช้ความรู้ ภูมิปัญญา และนวัตกรรมของชุมชนเป็นฐานทุนที่สำคัญมาผลิตสินค้าและบริการ แต่อาจใช้ภูมิปัญญาสากลมาผสมผสานได้
- 4) มีการดำเนินการแบบบูรณาการ เชื่อมโยงกิจกรรมต่าง ๆ ในการผลิตสินค้าและการให้บริการอย่างเป็นระบบให้มีการผสมเกื้อกูลกัน
- 5) เน้นการพึ่งพาตนเอง มีการพัฒนาเป็นขั้นตอนเพื่อให้เกิดความมั่นคง และก้าวไปสู่การแข่งขันเชิงธุรกิจต่อไป

1.3 ศักยภาพวิสาหกิจชุมชน

ศักยภาพวิสาหกิจชุมชนควรจะสอดคล้องกับสภาพและสถานการณ์ของท้องถิ่นและชุมชนตลอดจนสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และทิศทางของวิสาหกิจชุมชนนั้น ๆ สำนักงานเกษตรจังหวัดเป็นหน่วยงานหลักในการขับเคลื่อนงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนให้มีศักยภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถแข่งขันกับธุรกิจภาคเอกชนได้ เช่น การส่งเสริมให้

วิสาหกิจชุมชนเกิดเครือข่ายประเภทอาชีพเดียวกัน เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ข้อมูลข่าวสารการประกอบอาชีพ การจัดหาปัจจัยและวัตถุดิบ การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตลอดจนสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลภายนอกในลักษณะห่วงโซ่อุปทาน โดยการเชื่อมโยงหน่วยงานต่าง ๆ ที่เป็นสายการผลิต ตลอดจนลูกค้า ผู้จำหน่าย และลูกค้าผู้เป็นผู้บริโภค

1.4 วิธีการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน

ความสำเร็จในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน โดยทั่วไปขึ้นอยู่กับ การผลิต การบริโภค การตลาด และการจัดการ ตัวชี้วัดความสำเร็จในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนที่สำคัญมีดังต่อไปนี้

- 1) มีการจัดทำแผนธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน เพื่อใช้กำหนดการปฏิบัติงาน การระดมทุนจากสมาชิกขอรับการสนับสนุนเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ
- 2) การบริหารจัดการภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นระบบ เป็นรูปธรรม และคุ้มค่า โดยเฉพาะด้านการตลาด
- 3) มีการพัฒนาการดำเนินงานธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ทրพยากรและวัตถุดิบในพื้นที่ การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร กระบวนการจัดการสินค้าและบริการ
- 4) การได้รับประโยชน์ของวิสาหกิจชุมชนที่วิสาหกิจชุมชนตั้งอยู่ ประโยชน์ที่คนในชุมชนได้รับจากการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน การผลิตและการบริการที่กระทบต่อสิ่งแวดล้อม การใช้แรงงานและวัตถุดิบในชุมชน
- 5) ความสามารถในการเข้าหาแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจชุมชน ที่มาของแหล่งเงินทุน วงเงินที่ได้รับการสนับสนุน จำนวนโครงการที่ได้รับการสนับสนุน

1.5 หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

เศรษฐกิจแบบพอเพียง เป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอดนานกว่า 32 ปี ตั้งแต่ก่อนวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ และเมื่อภายหลังได้ทรงเน้นย้ำแนวทางการแก้ไขเพื่อให้รอดพ้น และสามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคง และยั่งยืนภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์ และความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ เศรษฐกิจแบบพอเพียง เป็นปรัชญาชี้ถึงแนวการดำรงอยู่ และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกๆระดับ ตั้งแต่ระดับบุคคล ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนา และบริหารประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีพอสมควรต่อการมีผลกระทบใด ๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลง

ทั้งภายนอก และภายใน ทั้งนี้จะต้องอาศัยความรอบรู้ ความรอบคอบ และขณะเดียวกันจะต้องเสริมสร้างพื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎี และนักธุรกิจในระดับให้มีสำนึกในคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต และให้มีความรอบรู้ที่เหมาะสม ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติ ปัญญา และความรอบคอบ เพื่อให้สมดุลและพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวาง ทั้งด้านวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมจากโลกภายนอกได้เป็นอย่างดี ระดับของความพอเพียง อาจแบ่งได้ 3 ระดับ คือ

1.5.1 ความพอเพียงในระดับบุคคลและครอบครัว โดยเฉพาะเกษตรกรเป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบพื้นฐาน เทียบได้กับทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 1 ที่มุ่งแก้ปัญหาของเกษตรกรที่อยู่ห่างไกลแหล่งน้ำ ต้องพึ่งน้ำฝนและประสบความเสี่ยงจากการที่น้ำไม่ จากการแก้ปัญหาความเสี่ยงเรื่องน้ำจะทำให้เกษตรกรสามารถมีข้าวเพื่อการบริโภค ยังชีพในระดับหนึ่งได้ และใช้ที่ดินส่วนอื่น ๆ สนองความต้องการพื้นฐานของครอบครัว รวมทั้งขายในส่วนที่เหลือ เพื่อมีรายได้ที่จะใช้เป็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ไม่สามารถผลิตเองได้ทั้งหมดนี้เป็นการสร้างภูมิคุ้มกันในตัวให้เกิดขึ้นในระดับครอบครัว

1.5.2 ความพอเพียงในระดับชุมชนและระดับองค์กร เป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบก้าวหน้า ซึ่งครอบคลุมทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 2 เป็นเรื่องของการสนับสนุนให้เกษตรกรรวมพลังกันในรูปกลุ่มหรือสหกรณ์หรือการที่ธุรกิจต่าง ๆ รวมตัวกันในลักษณะเครือข่ายวิสาหกิจ

1.5.3 ความพอเพียงในระดับประเทศ เป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบก้าวหน้า ซึ่งครอบคลุมทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 3 ซึ่งส่งเสริมให้ชุมชนหรือเครือข่ายวิสาหกิจ สร้างความร่วมมือกับองค์กรอื่น ๆ ในประเทศเช่น บริษัทขนาดใหญ่ ธนาคาร สถาบันวิจัย เป็นต้น

การสร้างเครือข่ายความร่วมมือในลักษณะเช่นนี้ จะเป็นประโยชน์ในการสืบทอดภูมิปัญญาแลกเปลี่ยนความรู้ เทคโนโลยี และบทเรียนจากการพัฒนา หรือร่วมมือกันพัฒนาตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง ทำให้ประเทศอันเป็นสังคมใหญ่อันประกอบด้วยชุมชน องค์กร และธุรกิจต่าง ๆ ที่ดำเนินชีวิตอย่างพอเพียง กลายเป็นเครือข่ายชุมชนพอเพียงที่เชื่อมโยงกันด้วยหลักไม่เบียดเบียน แบ่งปัน และช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้ในที่สุด

2. แนวทางการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน ทั้ง 7 มิติ

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนกรมส่งเสริมการเกษตร (2550) กล่าวว่า“การประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน” หมายถึง การดำเนินงานเพื่อให้ได้รับรู้ศักยภาพและความสามารถของวิสาหกิจชุมชนหรือเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ในเรื่องทิศทางของวิสาหกิจชุมชน การวางแผนดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน การบริหารการตลาด การจัด

กระบวนการเรียนรู้ การบริหารสมาชิกกระบวนการจัดการสินค้าและบริการ และผลลัพธ์การดำเนินงาน โดยใช้แบบประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนในการกำหนดแนวทางพัฒนาตนเอง และหน่วยงานภาคีที่เกี่ยวข้องใช้พิจารณากำหนดแนวทางส่งเสริมสนับสนุนตามศักยภาพเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล และสรุปผลการประเมิน เพื่อเป็นข้อมูลให้วิสาหกิจชุมชนใช้ประโยชน์

ส่วนที่ 1 การประเมินกระบวนการ

1. ทิศทางวิสาหกิจชุมชน

หัวข้อนี้เป็นการประเมินเพื่อให้ทราบแนวทางการกำหนดทิศทางดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเรื่องการบริหารองค์กรและความรับผิดชอบต่อชุมชนทั้งในส่วนของผู้นำและสมาชิกวิสาหกิจชุมชน

1.1 การบริหารองค์กร

1) การกำหนดทิศทางของวิสาหกิจชุมชน

เป็นการประเมินเพื่อให้ทราบว่าวิสาหกิจชุมชนมีการกำหนดทิศทาง และเป้าหมายขององค์กรไว้หรือไม่ และสมาชิกมีส่วนร่วมหรือไม่อย่างไรในการกำหนดเป้าหมาย และทิศทางองค์กร

(1) การกำหนดเป้าหมายและทิศทาง

(2) การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการกำหนดเป้าหมายและทิศทาง

2) การดำเนินการของวิสาหกิจชุมชน

(1) การกำหนดโครงสร้างบริหารองค์กรและการแบ่งหน้าที่

พิจารณาว่าวิสาหกิจชุมชนมีการจัดโครงสร้างหน้าที่ในการบริหารงานหรือไม่อย่างไร

(2) การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ

พิจารณาว่ามีระเบียบข้อบังคับใช้ในหมู่สมาชิกหรือไม่มีการเขียนไว้เป็นลายลักษณ์อักษรหรือเป็นเพียงข้อตกลงที่สมาชิกทุกคนยึดถือปฏิบัติ

(3) จดบันทึกการเงิน/บัญชี

วิสาหกิจชุมชนมีการจัดทำบัญชีหรือไม่จัดทำในรูปแบบไหนมีความสม่ำเสมอในการบันทึกหรือไม่และมีการนำข้อมูลมาใช้ประโยชน์มากน้อยแค่ไหน

(4) การเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและข้อมูลอื่น ๆ แก่สมาชิก

ในการจัดทำข้อมูลทางการเงินหรือบัญชีมีการแจ้งให้สมาชิกรับทราบความเคลื่อนไหว หรือไม่วิธีการแจ้งให้สมาชิกทราบอย่างไรข้อมูลทางการเงินมีความโปร่งใสชัดเจนสมาชิกทุกคนสามารถรับทราบและตรวจสอบได้หรือไม่

3) การบริหารจัดการทุนและผลประโยชน์

(1) การบริหารจัดการทุน

วิสาหกิจชุมชนมีการกำหนดทิศทางขององค์กรในการบริหารจัดการทุนทั้งทุนที่มีอยู่ภายใน ได้แก่เงินทรัพยากรความรู้ภูมิปัญญาทุนทางสังคมและทุนที่ได้จากภายนอกหรือไม่อย่างไร

(2) การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ระหว่างสมาชิก

มีการกำหนดแนวทางและวิธีการในการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ระหว่างสมาชิกไว้หรือไม่

4) การทบทวนผลการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชน

(1) การทบทวนผลการดำเนินการ

มีการนำข้อมูลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมาพิจารณาว่าประสบความสำเร็จหรือไม่อย่างไรมีปัญหาตรงไหนที่ควรแก้ไข

(2) การนำปัญหาในการดำเนินการไปแก้ไขปรับปรุง

มีการนำปัญหาที่พบมาปรับปรุงแก้ไขการดำเนินงานในปัจจุบันหรือไม่

1.2 ความรับผิดชอบต่อชุมชน

การประเมินในประเด็นนี้จะทำให้ทราบถึงการกำหนดทิศทางองค์กรของวิสาหกิจชุมชนว่ามีการให้ความสำคัญหรือคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อชุมชนหรือผลกระทบต่อชุมชนหรือไม่ไม่ว่าผลกระทบที่เกิดขึ้นจะเป็นผลกระทบโดยตรงหรือโดยอ้อมจากการประกอบกิจการก็ตามและนอกจากนี้ยังประเมินการกำหนดแนวทางการดำเนินงานอย่างมีจริยธรรมซึ่งหมายถึงการดำเนินการอย่างมีความรับผิดชอบต่อลูกค้าสินค้าบริการและต่อตนเองไม่เอาเปรียบซื้อสัตย์ตรงเวลา มีคุณภาพปลอดภัยๆของวิสาหกิจชุมชนด้วย

1) การดำเนินงานอย่างมีจริยธรรมการกำหนดเป้าหมายด้านจริยธรรม

พิจารณาว่าในการผลิตสินค้าหรือบริการได้มีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินงานด้านจริยธรรมไว้หรือไม่ทั้งนี้เป้าหมายด้านจริยธรรมหมายถึงมีการดำเนินงานอย่างมีความรับผิดชอบต่อลูกค้าสินค้าบริการและต่อตนเองการไม่เอาเปรียบซื้อสัตย์ตรงเวลาสินค้ามีคุณภาพปลอดภัยๆ

2) ความรับผิดชอบต่อสาธารณะในด้านใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืนไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนมีการใช้ทรัพยากรอย่างไรมีการใส่ใจต่อผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในชุมชนหรือไม่

3) การให้การสนับสนุนต่อชุมชนในด้านการบำเพ็ญสาธารณะประโยชน์/ การบริจาค มีการเข้าร่วมหรือให้การสนับสนุนกิจกรรมที่เป็นสาธารณประโยชน์ของชุมชน หรือไม่ เช่นการช่วยงานวัดการขุดลอกคูคลองเป็นต้นมีการบริจาคเงินหรือสิ่งของให้กับชุมชน หรือไม่ วิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในเรื่องนี้หรือไม่อย่างไรและผู้นำได้แสดงบทบาทในด้านนี้หรือไม่

4) การจัดสรรรายได้เพื่อเป็นสวัสดิการชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีการจัดสรรรายได้เป็นสวัสดิการแก่สมาชิก หรือชุมชนหรือไม่หรือหากยังไม่มีความพร้อมได้มีการวางแผนหรือแนวทางในเรื่องนี้ไว้หรือไม่

2. การวางแผนการดำเนินการวิสาหกิจชุมชน

การวางแผนการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนมุ่งเน้นกิจกรรมที่เชื่อมโยงกันเพื่อจุดมุ่งหมายในการนำแนวความคิดกำหนดวัตถุประสงค์เป้าหมายและทิศทางในการผลิต หรือบริการไปสู่ผู้รับบริการของวิสาหกิจชุมชนการแปลงแนวคิดเป็นแผนดำเนินการวิสาหกิจชุมชนที่สอดคล้องกับแผนแม่บทชุมชนแบบมีส่วนร่วมตลอดจนแสดงถึงการถ่ายทอดแนวทางปฏิบัติตามแผนไปสู่สมาชิกการติดตามควบคุมและการปรับแผนเพื่อให้ดำเนินงานบรรลุผลตามเป้าหมายมุ่งเน้นแง่มุมสำคัญ 3 ประการคือครอบคลุมทั้งพึ่งตนเองชุมชนเครือข่ายพอเพียงและธุรกิจพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการ

2.1 กระบวนการและเป้าหมายในการจัดทำแผน

1) กระบวนการจัดทำแผนการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

(1) การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในกระบวนการจัดทำแผนของวิสาหกิจชุมชนมีการกำหนดระบบการเก็บข้อมูลเพื่อใช้ประโยชน์หรือไม่ทั้งข้อมูลภายในและภายนอกชุมชนไม่ว่าจะเป็นข้อมูลจากเอกสารจากแผนแม่บทชุมชนหรือได้มาจากการหาข้อมูลโดยตรงจากสมาชิกและชุมชน

(2) การวิเคราะห์ข้อมูล

วิสาหกิจชุมชนมีการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจจัดทำแผนอย่างมีเหตุมีผลเช่นวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคความต่อเนื่องของธุรกิจตลาดการแข่งขันความสามารถในการปฏิบัติตามแผนที่ส่งผลต่อความสำเร็จในอนาคต และมีการนำข้อมูลจากแผนแม่บทชุมชนมาใช้ประกอบด้วย หรือไม่

(3) การทำแผนแบบมีส่วนร่วม

ในการจัดทำแผนของวิสาหกิจชุมชนผู้นำกรรมการและสมาชิกมีส่วนร่วมในการจัดทำร่วมกันหรือไม่การประเมินในประเด็นนี้จะทำให้ทราบการมีส่วนร่วมของสมาชิกและกรรมการในการจัดทำแผน

2) เป้าหมายของแผน

(1) การกำหนดเป้าหมายของแผนเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ

เป็นการประเมินเพื่อให้ทราบถึงการกำหนดเป้าหมายของแผนงานของวิสาหกิจชุมชนว่ามีการกำหนดเป้าหมายทั้งในเชิงปริมาณซึ่งหมายถึงการกำหนดจำนวนการผลิตบริการการลงทุนรายจ่ายรายได้จำนวนการให้สวัสดิการชุมชนฯลฯและเชิงคุณภาพ เช่น การคำนึงถึงคุณภาพของสินค้า/บริการคุณภาพชีวิตสังคมสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

2.2 การจัดทำแผนปฏิบัติการและถ่ายทอดแผนเพื่อนำไปปฏิบัติ

1) การจัดทำแผนปฏิบัติงาน

การประเมินจะทำให้ทราบว่าวิสาหกิจชุมชนมีการจัดทำแผนปฏิบัติงานหรือไม่มีการกำหนดรูปแบบและรายละเอียดไว้หรือไม่เช่นกำหนดว่าใครทำอะไรที่ไหนเมื่อไหร่กับใครอย่างไร

2) การถ่ายทอดแผนแก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง

วิสาหกิจชุมชนมีการกำหนดวิธีการในการชี้แจงและทำความเข้าใจในการนำไปสู่การปฏิบัติและดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนให้บรรลุผลทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพที่วางไว้เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องเข้าใจในทิศทางเดียวกันอย่างไร

3) การปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้

วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการหรือไม่ในการสนับสนุนให้สมาชิกดำเนินการตามแผนที่วางไว้เช่นมีการติดตามเป็นระยะมีระยะเวลากำหนดการดำเนินงานตามแผน

4) การควบคุมแผนและการปรับแผน

วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการควบคุมการดำเนินงานตามแผน หรือไม่ เช่น กำหนดระยะเวลาส่งมอบผลผลิตต่อสมาชิกและลูกค้ามีการกำหนดผู้รับผิดชอบวิธีการควบคุมดูแลการปฏิบัติให้สามารถทำได้ตามแผนหรือสามารถปรับแผนตามสถานการณ์ได้

5) มีการคาดการณ์ความสำเร็จของแผน

วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการคาดการณ์ความสำเร็จของแผนอย่างไร เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่สมาชิกเช่นการส่งสินค้าสู่ตลาดและเพื่อเตรียมความพร้อมในกรณีที่ไม่สามารถ

ดำเนินการได้ครบถ้วนตามแผนที่กำหนดโดยในการคาดการณ์มีการใช้ข้อมูลที่มีอยู่มาวิเคราะห์พิจารณาประกอบด้วยเพื่อให้การคาดการณ์ถูกต้องตามที่ควรจะเป็นมากยิ่งขึ้นหรือไม่

3. การบริหารตลาด

หัวข้อนี้มุ่งเน้นถึงวิธีการที่วิสาหกิจชุมชนใช้ในการทำความเข้าใจต่อความต้องการของลูกค้าและตลาดซึ่งมีทั้งตลาดภายในและภายนอกชุมชนโดยมีจุดมุ่งหมายในการผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของชุมชนเป็นหลักมีการบริหารเพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงกิจกรรมการผลิตหรือบริการที่มีความสัมพันธ์กันเกื้อกูลกันและส่งเสริมซึ่งกันและกันสร้างความประทับใจความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพความปลอดภัยของสินค้าหรือบริการการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างวิสาหกิจชุมชนและลูกค้าการรับฟังข้อมูลความพอใจของลูกค้าเป็นเรื่องสำคัญที่ทำให้วิสาหกิจชุมชนได้มีการเรียนรู้ทำความเข้าใจลูกค้าและตลาดเพื่อให้ชุมชนมีส่วนร่วมในการพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชนตลอดจนร่วมกันดูแลทรัพยากรสิ่งแวดล้อมในชุมชนให้มีใช้ตลอดไปอย่างสมดุล

3.1 การกำหนดแหล่งจำหน่าย/แหล่งบริการ/ลูกค้าเป้าหมาย

วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรในการกำหนดแหล่งจำหน่ายสินค้า/ให้บริการ รู้ได้อย่างไรว่าใครคือลูกค้าจำแนกลูกค้าเป้าหมายอย่างไรและมีการนำข้อมูลต่าง ๆ มาพิจารณาประกอบหรือไม่

3.2 การติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้าและตลาด

วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรในการติดตามความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ทราบแนวโน้มความต้องการของตลาดที่อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเป็นการเรียนรู้และพัฒนาด้านการตลาดอย่างต่อเนื่องโดยการนำข้อมูลที่ได้รับมาใช้ประโยชน์ในการกำหนดแผนการผลิตครั้งต่อ ๆ ไป

4. การจัดการกระบวนการเรียนรู้

หัวข้อนี้เป็นหัวข้อสำคัญต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนการจัดการความรู้ข่าวสารข้อมูลวิสาหกิจชุมชนเองที่มีการจัดเก็บและรวบรวมอย่างมีคุณภาพมีความน่าเชื่อถือมีความพร้อมและสะดวกในการนำมาใช้งานทำให้การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน และการจัดการความรู้ของวิสาหกิจชุมชนมีประสิทธิภาพทำให้เกิดการปรับปรุงและพัฒนาเพิ่มความสามารถในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

4.1 การจัดการความรู้

1) การรวบรวมถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่น

วิสาหกิจชุมชนมีการรวบรวมความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือไม่ และมีการจัดเก็บอย่างไรมีการถ่ายทอดให้กับคนรุ่นหลัง และมีการแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือไม่

อย่างไรให้เกิดการเรียนรู้และนำองค์ความรู้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการประกอบการวิสาหกิจชุมชน

2) การแสวงหาความรู้ใหม่

วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการแสวงหาความรู้ใหม่ๆ ทั้งภายในชุมชนและภายนอกชุมชนอย่างไรเพื่อให้วิสาหกิจชุมชนมีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องซึ่งเป็นหัวใจของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

3) การต่อ ยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

วิสาหกิจชุมชนมีการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาศึกษาอย่างไรและมีการนำความรู้เทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์ให้เข้ากับภูมิปัญญาเดิมที่วิสาหกิจชุมชนมีอยู่อย่างไร เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของวิถีชีวิตชุมชนในปัจจุบันเป็นการสร้างความรู้ใหม่จากฐานความรู้เดิมของชุมชน

4.2 ความพร้อมการใช้งานของข้อมูล

1) ระบบการจัดเก็บข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีการเก็บข้อมูลของตนเองหรือไม่มีวิธีการเก็บข้อมูลอย่างไรให้ได้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือถูกต้องแม่นยำทันสมัยมีรูปแบบในการจัดเก็บอย่างไรให้มีความพร้อมและสะดวกในการนำมาใช้งานของชุมชนเองและส่วนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

2) การสื่อสารประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกเครือข่าย ฯ และบุคคลภายนอก

วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรในการสื่อสารประชาสัมพันธ์แก่สมาชิกและมีวิธีการอย่างไรที่จะทำให้ผู้เกี่ยวข้องมาใช้ข้อมูลของวิสาหกิจชุมชนและได้รับข้อมูลที่ถูกต้องตรงตามความเป็นจริงทันสมัยน่าเชื่อถือมีการสื่อสารประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องหรือไม่

5. การบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชน

การบริหารสมาชิกมุ่งเน้นการบริหารจัดการชุมชนที่ประกอบด้วยคนความรู้ความสามารถภูมิปัญญาของชุมชน และเครือข่ายภายใต้กระบวนการตัดสินใจในการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับแผนดำเนินการวิสาหกิจชุมชน และภูมิปัญญาท้องถิ่นให้สามารถนำไปบริหารจัดการสมาชิกวิสาหกิจชุมชนได้อย่างเหมาะสม และมีประสิทธิภาพสามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน และขยายผลสู่เครือข่าย

5.1 การกำหนดเงื่อนไขการรับสมาชิก

วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรในการกำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของการรับสมาชิกใหม่และเครือข่ายเพื่อให้ได้สมาชิกวิสาหกิจชุมชนที่เข้าใจในกฎระเบียบ และเงื่อนไขของวิสาหกิจชุมชนและดำเนินกิจกรรมเชื่อมโยงอย่างมั่นคงและยั่งยืน

5.2 การพัฒนาผู้นำและสมาชิกวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรในการพัฒนาคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนและสมาชิกให้มีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการและดำเนินงานได้คล่องตัวทันต่อเหตุการณ์และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปจนบรรลุแผนการดำเนินงานของชุมชนมีแนวทางการพัฒนาอย่างเป็นขั้นเป็นตอนและสอดคล้องกับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนนั้นๆหรือไม่

5.3 การสร้างขวัญกำลังใจความพึงพอใจและแรงจูงใจ

ขวัญกำลังใจความพึงพอใจและแรงจูงใจหมายถึงการให้ผลตอบแทนทั้งด้านการเงินสวัสดิการและการสนับสนุนยกย่องชมเชยการประเมินในส่วนนี้ทำให้ทราบถึงระบบและวิธีการของวิสาหกิจชุมชนในการสร้างขวัญและกำลังใจในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนให้ยั่งยืนมีระบบการดำเนินการที่เหมาะสมทั่วถึงและเป็นธรรมหรือไม่

5.4 การประเมินผลการปฏิบัติงานของสมาชิก

วิสาหกิจชุมชนมีแนวทางในการติดตามและวัดความก้าวหน้า หรือปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงาน และปรับปรุงการดำเนินงานของสมาชิกหรือไม่อย่างไรอาจมีการกำหนดเป็นทีมงาน หรือคณะทำงานของวิสาหกิจชุมชนเพื่อติดตามประเมินผลงานและแจ้งผลให้สมาชิกทราบและนำไปปรับปรุงการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

6. กระบวนการจัดการสินค้าและบริการ

กระบวนการจัดการสินค้าและบริการหมายถึง “กระบวนการหรือวิธีการต่างๆในการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคและส่งผลกระทบต่อความสำเร็จและการเติบโตของกิจการ”

6.1 การบริหารให้เกิดความเชื่อมโยงกิจกรรมวิสาหกิจชุมชนมี 2 ระดับ

1) ระดับภายในองค์กรมีวิธีการจัดการกระบวนการผลิตสินค้า หรือบริการภายในกิจการอย่างไร เพื่อให้กระบวนการในการผลิตและบริการมีความสัมพันธ์ และต่อเนื่องกันโดยส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการผลิต

2) ระดับภายนอกองค์กรมีวิธีการจัดการกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการอย่างไรให้เกิดการเชื่อมโยง และเกี่ยวข้องกับกิจกรรมวิสาหกิจอื่นๆในชุมชนโดยส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการผลิต

6.2 ผลกระทบและระบบที่ก่อให้เกิดผลกระทบ (การจัดการสินค้าและบริการ)

วิสาหกิจชุมชนมีการกำหนดขั้นตอนกระบวนการและระบบในการผลิตสินค้าหรือบริการให้สามารถควบคุมคุณภาพความสม่ำเสมอของสินค้าหรือบริการหรือไม่อย่างไรมีการนำข้อมูลจากลูกค้าความรู้และเทคโนโลยีมาปรับปรุงกระบวนการผลิตสินค้าและบริการ และพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างไรเพื่อให้เกิดสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพดีสม่ำเสมอและเป็นທີ່พอใจของลูกค้า

6.3 การควบคุมระบบงานป้องกันความผิดพลาดในระบบงานปรับปรุง และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรในการควบคุมและป้องกันให้กระบวนการผลิตเป็นไปตามขั้นตอนหรือเป้าหมายที่กำหนดรวมทั้งได้มีการปรับปรุงและพัฒนาวิธีการ ดังกล่าวอย่างไรเพื่อให้ระบบการทำงานดีขึ้น

ส่วนที่ 2 การประเมินผลลัพธ์

1. ผลลัพธ์การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน

ในหมวดผลลัพธ์การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนเป็นการประเมินผลจากการดำเนินงานและแนวโน้มในด้านต่างๆ ที่สำคัญ ได้แก่ ผลลัพธ์ด้านประสิทธิผลตามภารกิจของวิสาหกิจชุมชนด้านคุณภาพสินค้าและบริการด้านประสิทธิภาพของการดำเนินงาน และด้านพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

1.1 ด้านประสิทธิผลตามภารกิจของวิสาหกิจชุมชน

เป็นการตรวจประเมินผลสำเร็จเป้าหมายของวิสาหกิจชุมชนในเรื่องการลดรายจ่ายการเพิ่มรายได้และการมีคุณภาพชีวิตที่ดีพึ่งตนเองได้

1) ลดรายจ่าย

วิสาหกิจชุมชนสามารถลดรายจ่ายในการดำเนินงานรวมถึงลดการซื้อสินค้าจากภายนอกได้หรือไม่อย่างไร

2) เพิ่มรายได้

วิสาหกิจชุมชนและสมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการดำเนินงานหรือไม่อย่างไร

3) มีคุณภาพชีวิตดีพึ่งตนเองได้

สมาชิกมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นดำรงชีวิตอย่างมีความสุขอยู่ได้อย่างพอเพียงหนี้สินลดลงหรือไม่

2. ด้านคุณภาพสินค้าและบริการ

เป็นการตรวจประเมินผลสำเร็จของตัวสินค้าและบริการของวิสาหกิจชุมชน โดยประเมินในเรื่องคุณภาพของสินค้าความปลอดภัยต่อผู้บริโภคควมมีเอกลักษณ์หรือความโดดเด่นของสินค้าและบริการรวมถึงการวิจัยและพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ

2.1 คุณภาพความปลอดภัย

สินค้าและบริการมีคุณภาพดีมีกระบวนการผลิตและให้บริการที่ดีปลอดภัย ได้รับการรับรองคุณภาพและได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า

2.2 การสร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการ

วิสาหกิจชุมชนมีการสร้างสรรค์สินค้าและบริการมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวไม่เหมือนใครเป็นที่ต้องการของตลาด

3. ด้านประสิทธิภาพของการดำเนินงาน

เป็นการตรวจประเมินผลสำเร็จหรือประสิทธิภาพของกระบวนการผลิต และ การให้บริการ โดยพิจารณาในเรื่องการลดต้นทุนการผลิต/การบริการการลดการสูญเสียการควบคุมคุณภาพในแต่ละขั้นตอนการผลิตการสร้างนวัตกรรมในระบบงาน (พัฒนากระบวนการผลิต)

3.1 ลดต้นทุน

วิสาหกิจชุมชนสามารถลดต้นทุนการผลิตเช่น ใช้วัตถุดิบหรือวัสดุที่มีในท้องถิ่นเป็นหลักลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นในการดำเนินงานได้หรือไม่อย่างไร

3.2 มีคุณภาพของระบบงาน

วิสาหกิจชุมชนสามารถลดความผิดพลาดและการสูญเสียในระบบการผลิตและบริการได้หรือไม่อย่างไร

4. ด้านพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

เป็นการตรวจประเมินผลกระทบจากการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนโดยพิจารณาในเรื่องความสำเร็จของแผนและกิจกรรมประโยชน์ที่ชุมชนได้รับจากวิสาหกิจชุมชนการเพิ่มศักยภาพ และความสามารถของสมาชิกและความพึงพอใจของสมาชิก

4.1 ความสำเร็จของแผนและกิจกรรม

การดำเนินงานบรรลุตามแผนที่วางไว้หรือไม่อย่างไร

4.2 ประโยชน์ที่ชุมชนได้รับจากวิสาหกิจชุมชน

ชุมชนได้รับผลกระทบจากการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนอย่างไร ทั้งในด้านบวกเช่นคนในชุมชนมีงานทำมีสินค้าและบริการตอบสนองความต้องการของชุมชน คนในชุมชนมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นมีรายได้เพิ่ม และด้านลบเช่นสภาพแวดล้อมเสียหายเกิดมลพิษเป็นต้น

4.3 การเพิ่มศักยภาพและความสามารถของสมาชิก

สมาชิกมีความรู้ความสามารถเพิ่มขึ้นเกิดทักษะในการทำงานสามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้อื่นได้ส่งผลให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพ

4.4 ความพึงพอใจของสมาชิก

สมาชิกมีความสนใจและกระตือรือร้นที่จะร่วมกิจกรรมมีความพอใจพอใจจากการได้มีส่วนร่วมในการทำงานมีรายได้เพิ่มได้รับสวัสดิการและได้รับการยอมรับ

3. กระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

หลังจากวิสาหกิจชุมชนยื่นขอจดทะเบียนต่อกรมส่งเสริมการเกษตรตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนกำหนดให้มีการประเมินศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้ทั้งชุมชนเองภาครัฐภาคเอกชนภาคชุมชน และภาคีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องที่จะเข้าไปส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนได้ทราบระดับความเข้มแข็ง และผลลัพธ์ของการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนให้สามารถวางแผนพัฒนาได้ตามความพร้อมของแต่ละวิสาหกิจชุมชนซึ่งตามกระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนจะแบ่งเป็น 6 ขั้นตอนได้แก่

1. การประเมินวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้วิสาหกิจชุมชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ทราบระดับความเข้มแข็งและผลลัพธ์ของการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนและสามารถวางแผนพัฒนาได้ตามความพร้อมของแต่ละวิสาหกิจชุมชน

2. วิสาหกิจชุมชนเข้าสู่กระบวนการเรียนรู้

2.1 คัดเลือกวิสาหกิจชุมชนหรือชุมชนที่มีการบริหารจัดการที่ดีเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้เป็นแหล่งเรียนรู้สำหรับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ

2.2 จากผลการประเมินและวิเคราะห์ร่วมกัน วิสาหกิจชุมชนจะทราบว่ายังมีอะไรที่ต้องเรียนรู้เพิ่มเติม นายทะเบียนควรประสานกับหน่วยงานภาคี เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้วิสาหกิจชุมชนเรียนรู้จากแหล่งเรียนรู้ที่ได้คัดเลือกไว้ หรือแหล่งเรียนรู้อื่น ๆ ที่มีในชุมชน หรือจากหน่วยงานภาคีบางส่วนให้วิสาหกิจชุมชนได้เรียนรู้วิถีคิด แนวทางการวิเคราะห์แก้ไขปัญหา แนวทางการบริหารจัดการที่ดีโดยชุมชน

3. วิสาหกิจชุมชนกำหนดแผนการพัฒนา

3.1 จากข้อมูลที่ได้จากการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน และจากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ของวิสาหกิจชุมชน เจ้าหน้าที่จะต้องร่วมกับชุมชนในการสรุปความต้องการที่แท้จริงสอดคล้องกับศักยภาพจัดทำ เป็นแผนพัฒนาของแต่ละวิสาหกิจชุมชน

3.2 ช่วยวิสาหกิจชุมชนวิเคราะห์แผนการพัฒนาของแต่ละวิสาหกิจชุมชนที่กำหนดขึ้นเพื่อจำแนกประเด็นใดที่วิสาหกิจชุมชนสามารถดำเนินการเองได้ ประเด็นใดที่ต้องการส่งเสริมและสนับสนุน

4. การส่งเสริมและสนับสนุน

4.1 กรณีแผนพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนที่วิสาหกิจชุมชนสามารถดำเนินการเองได้เจ้าหน้าที่ควรช่วยอำนวยความสะดวก หรือช่วยเหลือประสานงานในบางส่วน เพื่อให้วิสาหกิจชุมชนสามารถดำเนินการตามแผนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และควรส่งเสริมและสนับสนุนให้วิสาหกิจชุมชนได้มีการประเมินศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

4.2 กรณีแผนการพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการการส่งเสริมสนับสนุนจากภายนอก นายทะเบียนควรประสานหน่วยงานภาคีองค์กรท้องถิ่น เครือข่ายชุมชน หรือส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดแนวทางการสนับสนุน

4.2.1 การส่งเสริมและสนับสนุนที่สอดคล้องกับบทบาทภารกิจของหน่วยงาน / องค์กร แนวทางการสนับสนุนใดสอดคล้องกับบทบาทภารกิจของหน่วยงาน องค์กรท้องถิ่น รวมทั้งภาคเอกชน หรือ เครือข่ายชุมชน สามารถให้การส่งเสริมและสนับสนุนได้ นายทะเบียนควรประสานภาคีเพื่อให้การส่งเสริม และสนับสนุนได้โดย ซึ่งสามารถส่งเสริมและสนับสนุนได้ทั้งด้านวิชาการ ความรู้เทคโนโลยีหรือการ ส่งเสริมและสนับสนุนอื่นๆ และรายงานผลการส่งเสริม และสนับสนุนให้คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจ ชุมชนจังหวัดทราบ

4.2.2 การส่งเสริมและสนับสนุนที่ต้องใช้มาตรการของการบูรณาการกรณี ที่การขอรับ การส่งเสริมและสนับสนุน ของวิสาหกิจชุมชนเกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน ไม่สามารถดำเนินการได้โดย หน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง โดยเฉพาะ ต้องใช้มาตรการของการบูรณาการ นายทะเบียนควรนำเสนอ คณะกรรมการพัฒนาอำเภอ เพื่อพิจารณาการส่งเสริมและสนับสนุน บางส่วน อาจให้การส่งเสริมและ สนับสนุนได้ในระดับอำเภอ บางส่วนไม่สามารถดำเนินการได้ในระดับ อำเภออาจต้องนำเสนอคณะกรรมการพัฒนาจังหวัดคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัด เพื่อให้การส่งเสริมและสนับสนุน แบบบูรณาการ

4.3 วิสาหกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็งและพึ่งตนเองได้มีการบริหารจัดการที่ดี ต้องการขอรับ การสนับสนุนด้านการเงิน เพื่อขยายกิจการ พัฒนากิจการไปสู่ตลาดภายนอก ให้เอื้ออำนวยให้วิสาหกิจชุมชน ดังกล่าวในการประสานแหล่งทุน

4.4 การขอรับการส่งเสริมและสนับสนุนของวิสาหกิจชุมชนใด ที่คณะกรรมการ ส่งเสริม วิสาหกิจชุมชนจังหวัดเห็นสมควรให้มีการดำเนินการแต่เกินขอบเขตอำนาจของคณะกรรมการ

จังหวัดให้ นำเสนอคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน เพื่อพิจารณาออกมาตรการที่ เหมาะสมต่อไป

4.5 ในการนำเสนอภาคีหรือคณะกรรมการระดับต่าง ๆ เพื่อพิจารณาให้การส่งเสริมและ สนับสนุนวิสาหกิจชุมชน นายทะเบียน หรือสำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน จังหวัดควรนำเสนอข้อมูลประกอบการพิจารณาด้วยได้แก่

- ข้อมูลวิสาหกิจชุมชน
- ยุทธศาสตร์ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน
- ยุทธศาสตร์จังหวัด / กลุ่มจังหวัด
- แนวทางการพัฒนาองค์กรส่วนท้องถิ่น หรือข้อมูลอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์

ในการพิจารณาส่งเสริมและสนับสนุน

4.6 ในส่วนของข้อมูลวิสาหกิจชุมชน นายทะเบียนสามารถส่งเสริม และสนับสนุน ข้อมูลแก่หน่วยงานภาคีได้ 3 ส่วน ได้แก่

4.6.1 ข้อมูลพื้นฐานของวิสาหกิจชุมชนแต่ละวิสาหกิจชุมชน ซึ่งได้จากการรวบรวม ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม

4.6.2 ข้อมูลประเภทกิจการวิสาหกิจชุมชน จากการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน นายทะเบียนจะได้รับทราบข้อมูลประเภทกิจการ วิสาหกิจชุมชนตามที่วิสาหกิจชุมชน ได้แจ้งในแบบยื่นขอจดทะเบียน ซึ่งเป็นข้อมูลที่บันทึกใน โปรแกรม สารสนเทศจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน

เพื่อความสะดวกในการปฏิบัติงาน และการนำเสนอข้อมูลต่อหน่วยงานภาคีคณะกรรมการ ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัดและส่วนอื่นๆที่เกี่ยวข้องสำนักงานเกษตรจังหวัดควรให้คำแนะนำช่วยเหลือ เกษตรอำเภอในการจำแนกหมวดหมู่ของประเภทกิจการวิสาหกิจชุมชน ซึ่งอาจจำแนกได้หลายรูปแบบตาม ความเหมาะสมของการปฏิบัติงานในแต่ละพื้นที่

จากการประเมินผลของโปรแกรมสารสนเทศจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนสามารถจำแนก ประเภทกิจการได้เป็น 3 กลุ่มกิจการ คือ

- (1) กลุ่มการผลิตสินค้า จำแนกได้ในขณะนี้เป็น 17 ประเภทกิจการ
- (2) กลุ่มการให้บริการ จำแนกได้ในขณะนี้เป็น 5 ประเภทกิจการ
- (3) กลุ่มกิจการอื่นๆ

(รายละเอียดตามเอกสารคู่มือการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน และเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน หน้า: 125) นอกจากนี้จังหวัดอาจแนะนำให้ นายทะเบียนจำแนก

จัดหมวดหมู่ตามที่ เห็นสมควรและเหมาะสมต่อภาวะแวดล้อม ฐานข้อมูลยุทธศาสตร์ หรือ แนวทางพัฒนาของแต่ละจังหวัด อาทิ เช่น

ก. จำแนกโดยจัดหมวดหมู่ใหญ่ๆ ตามชนิดของสินค้าและบริการ เช่น จำแนกเป็น 6 ประเภท ได้แก่

- ก) สินค้าประเภทอาหาร
- ข) สินค้าประเภทผ้า
- ค) สินค้าประเภทศิลปประติมากรรมและของที่ระลึก
- ง) ประเภทการผลิตพืช และการขยายพันธุ์พืช
- จ) ประเภทการผลิตสัตว์และประมง
- ฉ) ประเภทบริการ

ข. จำแนกตามวัตถุประสงค์ของการประกอบการวิสาหกิจชุมชน เช่น

- ก) เพิ่มมูลค่าผลผลิต
- ข) ทดแทนการนำเข้าจากภายนอก (การซื้อจากภายนอกชุมชน

เช่น ปุ๋ยยาธรรมชาติ เป็นต้น) การบริการ ซึ่งต้องกำหนดองค์ประกอบของแต่ละหมวดให้ชัดเจน เพื่อสะดวกในการจัดกลุ่ม

ค) จำแนกในรูปแบบอื่นๆ ตามความเหมาะสมของข้อมูล และ สะดวกต่อการปฏิบัติงาน ที่แต่ละพื้นที่เห็นสมควร

4.6.3 ข้อมูลจากการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน และข้อมูลการวิเคราะห์ จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคของวิสาหกิจชุมชนนั้น ๆ

4.7 วิสาหกิจชุมชนที่จะขอรับการส่งเสริมและสนับสนุนตาม พรบ.ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 จะต้องได้รับการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน และผ่านกระบวนการเรียนรู้ตามแนวทางที่ได้จากการประเมินแล้ว สามารถขอรับการส่งเสริมสนับสนุน ได้ดังนี้

4.7.1 ยื่นแบบคำร้องทั่วไป (แบบ สวช.07) แจ้งความประสงค์ขอรับการสนับสนุน ณ สำนักงานรับจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตามวันเวลาดำเนินการ

4.7.2 แนบเอกสารแผนประกอบการชี้แจงรายละเอียดการขอรับการส่งเสริมและสนับสนุน อย่างน้อยประกอบด้วย

เหตุผล / ความจำเป็นต้องการขอรับการส่งเสริม และสนับสนุน

- 1) วัตถุประสงค์ของการขอรับการส่งเสริม และสนับสนุน
- 2) รายละเอียดในการขอรับการส่งเสริม และสนับสนุน

- 3) แผนการดำเนินการตามที่เสนอขอรับการส่งเสริมและสนับสนุน
- 4) ผลที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อได้รับการส่งเสริมและสนับสนุน
- 5) กรณีที่ได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนไม่เพียงพอต่อความต้องการ

มีแนวทางการดำเนินการต่อไปอย่างไร

- 6) อื่น ๆ

4.8 หากวิสาหกิจชุมชนยื่นขอจดทะเบียนขอรับการส่งเสริม และสนับสนุน ภายหลังจาก จดทะเบียนโดยยังไม่ได้ประเมินศักยภาพ นายทะเบียนควรร่วมกับหน่วยงานภาคีทำการประเมิน ศักยภาพวิสาหกิจชุมชน เพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผนการพัฒนาก่อน แล้วส่งเสริมให้วิสาหกิจชุมชนเข้าสู่ กระบวนการเรียนรู้จากแหล่งเรียนรู้ที่กำหนดตามกระบวนการพัฒนาก่อนการขอรับการส่งเสริมสนับสนุน

5. การประเมินศักยภาพต่อเนื่อง

วิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนแล้ว ควรส่งเสริมให้มีการประเมินศักยภาพอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง เป็นขั้นตอน สามารถใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงแนวทางดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนนั้น ๆ รวมทั้งภาครัฐ และภาคีที่เกี่ยวข้องสามารถใช้เป็นข้อมูลในการเข้าไปส่งเสริมสนับสนุนได้ตรงตามศักยภาพที่แท้จริง ต่อไป

6. การรายงาน

6.1 ให้เกษตรจังหวัดในฐานะเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน จังหวัดสรุปความก้าวหน้าในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนเสนอคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัด เพื่อทราบผลการดำเนินงานและพิจารณาให้การส่งเสริมและสนับสนุนเพิ่มเติม หรือช่วยเหลือแก้ไขปัญหาอุปสรรค

6.2 เลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัด รวบรวมผลการส่งเสริมและสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนจังหวัดเสนอสำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ตามแบบรายงานที่กำหนด เพื่อเสนอคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนต่อไป ในส่วนของหน่วยงานส่งเสริมไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหน่วยงานวิชาการต่างๆองค์กรส่วนท้องถิ่น สถาบันทางการเงินภาคเอกชนหรือเครือข่ายชุมชนที่จะเข้าไปส่งเสริมและสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน จะได้ทราบถึงศักยภาพความพร้อมของวิสาหกิจชุมชนในประเด็นต่างๆได้ทราบถึงสิ่งทีวิสาหกิจชุมชนควรได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนหรือได้รับการพัฒนาทำให้สามารถวางแผนการส่งเสริมและสนับสนุนและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนได้อย่างเหมาะสมกับแต่ละวิสาหกิจชุมชนตรงกับความต้องการของวิสาหกิจชุมชนอย่างแท้จริง

เสรี พงศ์พิศ และคณะ (2544) ได้ให้แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ ดังนี้ 1) การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน เป็นเรื่องพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่งคั่งและมีอยู่มีกินในวันนี้และวันหน้าเป็นเรื่องของการสร้างระบบเศรษฐกิจระดับฐานรากของสังคมไทยให้เป็นเซลล์เล็ก ๆ ที่เข้มแข็ง ที่ประกอบกันขึ้นเป็นองคาพยพของระบบเศรษฐกิจภาพรวม 2) การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด เป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนา ระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้ ไม่ใช่การทำหนึ่งโครงการภายใต้โครงสร้างที่มีอยู่เดิมของสังคม แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน จึงควรเริ่มต้นและการดำเนินงานที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ มีการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน ชุมชนเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญา เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการการผลิตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน วิสาหกิจชุมชนที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง โดยการเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากร และผลผลิต แสวงหา และพัฒนาความรู้บนฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย ไม่ใช่การฉวยโอกาส การผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด และ 3) การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชน/เครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านบริหารจัดการ หรือการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรชุมชน/เครือข่ายเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงานหรือองค์กรภายนอกที่มีใช้องค์กรชุมชน/เครือข่ายสามารถกำหนดมาตรฐานเพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตนให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภคและผู้ให้บริการ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนกำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต และผู้บริโภค รวมทั้งการให้สิทธิในการอนุรักษ์ ดูแลจัดการ แหล่งทรัพยากร แหล่งเรียนรู้วิสาหกิจชุมชนกับองค์กรชุมชน และเครือข่ายองค์กรชุมชน เพื่อให้เกิดระบบการจัดการ และการพัฒนาที่ยั่งยืน

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน เป็นกระบวนการดำเนินงานที่เน้นในเรื่องการปรับวิถีคิดของชุมชนแบบพึ่งพาภายนอกมาพึ่งพาตนเอง โดยเชื่อมโยงบูรณาการกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภายใน และภายนอกชุมชน เพื่อให้ชุมชนเข้มแข็ง พึ่งพาตนเองได้ในที่สุด โดยหลักการของวิสาหกิจชุมชน คือ มีการเรียนรู้เป็นหัวใจ และมีการพึ่งตนเองเป็นเป้าหมาย

ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวของวิสาหกิจชุมชน

ณรงค์ เพชรประเสริฐ (2542) อธิบายว่ามีหลายปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดความสำเร็จ และความล้มเหลว ซึ่งปัจจัยที่สำคัญ ๆ สามารถสรุปได้ ดังนี้

1. ปัจจัยด้านการเงินหรือเงินทุนกิจกรรมธุรกิจที่ต้องอาศัยการตลาดจะต้องเริ่มต้นจากนำเงินไปลงทุน ทำการผลิต ทำการค้า ได้รายได้กลับมาเป็นเงินก้อนใหญ่กว่าเดิม
2. ปัจจัยด้านการตลาด จะต้องรู้ว่าสินค้าที่ผลิตได้ จะนำไปขายที่ไหนและขายอย่างไร กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ประสบผลสำเร็จ เป็นกลุ่มที่คู่ค้าที่แน่นอนและพอเพียง
3. ปัจจัยด้านการผลิต จะผลิตอะไร ผลิตอย่างไร ต้องผ่านการวิเคราะห์อุปสงค์ (demand) และ อุปทาน (supply) ในตลาด
4. ปัจจัยด้านบริหารจัดการ การบริหารจัดการเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนแบ่งเป็น 3 ด้าน คือ
 - 4.1 ด้านระบบเงิน ความสามารถในการระดมทุนและสะสมทุนเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญ
 - 4.2 ด้านระบบงาน วิสาหกิจชุมชนที่จะประสบผลสำเร็จต้องมีการจัดโครงสร้างการบริหาร มีการแบ่งฝ่ายสายงาน เพื่อการควบคุม กำกับอย่างชัดเจน
 - 4.3 ด้านระบบบุคลากร ในวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ ไม่ค่อยมีสายงานบังคับบัญชาที่ชัดเจน
5. ปัจจัยด้านผู้นำ ชาวชนบทส่วนใหญ่มักขาดแคลนผู้นำ ผู้นำมักเกิดขึ้น โดยธรรมชาติเกิดจากผู้ประสบผลสำเร็จในอาชีพ ความมีบารมี มีความรู้ มีฐานะ เป็นที่พึ่งพาของคนในสังคมได้
6. ปัจจัยด้านแรงงาน แรงงานในวิสาหกิจชุมชนที่เป็นลูกจ้างส่วนใหญ่มีน้อย โดยมากเป็นประเภททำงานให้ตัวเอง (self-employed)
7. ปัจจัยการมีส่วนร่วมของสมาชิก การเกิดขึ้น การคงอยู่ การเติบโตและยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชน ต้องอาศัยความร่วมมือร่วมใจของชุมชน

4. แนวคิดการวิเคราะห์ SWOT Analysis

การศึกษาครั้งนี้ได้นำ SWOT Analysis และ TOWS Matrix เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน และเพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาศักยภาพ

SWOT Analysis (การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ)

“SWOT” มาจากตัวอักษรย่อของคำ 4 คำคือ Strengths (จุดแข็ง) Weaknesses (จุดอ่อน) Opportunities (โอกาส) Threats (อุปสรรค) SWOT คือ เทคนิคการวิเคราะห์ทางการตลาดของบริษัทตัวเองเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการตลาด SWOT ถูกใช้งานอย่างแพร่หลายครั้งแรกที่มหาวิทยาลัย Harvard ในสหรัฐอเมริกาในทศวรรษที่ 1960 เมื่อผู้บริหารบริษัทนำเทคนิค SWOT มาประยุกต์ใช้เพื่อใช้เพิ่มประสิทธิภาพให้กับบริษัท SWOT ได้แสดงผลทำให้ประสิทธิภาพในการทำงานของบริษัทเพิ่มขึ้นจึงมีการนำ SWOT มาใช้อย่างแพร่หลายในหลากหลายธุรกิจจนแพร่หลายไปทั่วโลก

อีกเหตุผลหนึ่งที่ SWOT ได้รับความนิยมไปทั่วโลก และยังคงนิยมมาจนถึงทุกวันนี้คือ SWOT นั้นสามารถประยุกต์ใช้ได้กับธุรกิจทุกประเภท แม้กระทั่งทุกวันนี้ในยุคที่ทุกอย่างถูกนำเข้าสู่ระบบออนไลน์ SWOT ก็สามารถนำมาใช้ได้กับธุรกิจออนไลน์ได้ รวมถึงมีบรรดาผู้ผลิต Software ผลิต Application ออกมาเพื่อช่วยให้การใช้งานเทคนิค SWOT ทำได้ง่ายมากขึ้น ความหมายของตัวอักษร SWOT) Strengths จุดแข็ง วิเคราะห์จุดแข็งของบริษัทเพื่อนำมาใช้เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ) Weaknesses จุดอ่อน วิเคราะห์ข้อด้อยในทุกแผนกตามความเป็นจริง เพื่อนำมาลบจุดด้อย) Opportunities โอกาส วิเคราะห์ปัจจัยภายนอกที่ทำให้บริษัทได้เปรียบ เช่น สถานการณ์เศรษฐกิจ สถานการณ์การเมือง เป็นต้น โดยรวบรวมข้อมูลมาวิเคราะห์จากข่าวสาร ผ่านสื่อต่าง ๆ) Threats อุปสรรค วิเคราะห์ปัจจัยภายนอกองค์กรที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงาน ทำให้ธุรกิจดำเนินงานได้ไม่สะดวก

TOWS Matrix

TOWS Matrix เป็นตารางการวิเคราะห์ที่นำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด มาวิเคราะห์เพื่อกำหนดออกมาเป็นยุทธศาสตร์หรือกลยุทธ์ประเภทต่าง ๆ

ในการนำเทคนิคที่เรียกว่า TOWS Matrix มาใช้ในการวิเคราะห์เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์และกลยุทธ์นั้น จะมีขั้นตอนการดำเนินการที่สำคัญ 2 ขั้นตอน ดังนี้

1. การระบุจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด โดยที่การประเมินสภาพแวดล้อมที่เป็นการระบุให้เห็นถึงจุดแข็งและจุดอ่อนจะเป็นการประเมินภายในองค์กร ส่วนการประเมินสภาพแวดล้อมที่เป็นโอกาสและข้อจำกัดจะเป็นการประเมินภายนอกองค์กร กล่าวได้ว่า

ประสิทธิผลของการกำหนดกลยุทธ์ที่ใช้เทคนิค TOWS Matrix นี้จะขึ้นอยู่กับความสามารถในการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด ที่ละเอียดในทุกแง่มุม เพราะถ้าวิเคราะห์ไม่ละเอียดหรือมองไม่ทุกแง่มุม จะส่งผลทำให้การกำหนดกลยุทธ์ที่ออกมาจะขาดความแหลมคม

2. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างจุดแข็งกับ โอกาส จุดแข็งกับข้อจำกัด จุดอ่อนกับ โอกาส และจุดอ่อนกับข้อจำกัด ซึ่งผลของการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ในข้อมูลแต่ละคู่ดังกล่าว ทำให้เกิดยุทธศาสตร์หรือกลยุทธ์สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท คือ

1) กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategy) ได้มาจากการนำข้อมูลการประเมินสภาพแวดล้อมที่เป็นจุดแข็งและ โอกาสมาพิจารณาร่วมกัน เพื่อที่จะนำมากำหนดเป็นยุทธศาสตร์หรือกลยุทธ์ในเชิงรุก ตัวอย่าง กรมธนารักษ์ มีจุดแข็ง คือ ความสามารถในการผลิตเหรียญ และมี โรงกษาปณ์ที่ทันสมัย มีโอกาส คือ สามารถหารายได้จากการผลิตเหรียญได้ ทั้งหมดสามารถนำมากำหนดยุทธศาสตร์ในเชิงรุก คือ ยุทธศาสตร์การรับจ้างผลิตเหรียญทุกประเภททั้งในและต่างประเทศ

2) กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategy) ได้มาจากการนำข้อมูลการประเมินสภาพแวดล้อมที่เป็นจุดแข็งและข้อจำกัดมาพิจารณาร่วมกัน เพื่อที่จะนำมากำหนดเป็นยุทธศาสตร์หรือกลยุทธ์ในเชิงป้องกัน ทั้งนี้เนื่องจากองค์กรมีจุดแข็ง ขณะเดียวกันองค์กรก็เจอกับสภาพแวดล้อมที่เป็นข้อจำกัดจากภายนอกที่องค์กรควบคุมไม่ได้ แต่องค์กรสามารถใช้จุดแข็งที่มีอยู่ในการป้องกันข้อจำกัดที่มาจากภายนอกได้ ตัวอย่าง มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช มีจุดแข็ง คือ เป็นมหาวิทยาลัยที่เปิดโอกาสการศึกษาให้แก่ประชาชนทั่วประเทศ ขณะเดียวกันมีข้อจำกัดคือ งบประมาณที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐมีไม่เพียงพอที่จะสามารถจัดตั้งหน่วยงานของตนเองอยู่ทุกจังหวัดทั่วประเทศได้ ทั้งหมดสามารถนำมากำหนดยุทธศาสตร์เชิงป้องกัน คือ ยุทธศาสตร์การสร้างความร่วมมือกับ โรงเรียนในพื้นที่ทุกจังหวัดทั่วประเทศ

3) กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategy) ได้มาจากการนำข้อมูลการประเมินสภาพแวดล้อมที่เป็นจุดอ่อนและ โอกาสมาพิจารณาร่วมกัน เพื่อที่จะนำมากำหนดเป็นยุทธศาสตร์หรือกลยุทธ์ในเชิงแก้ไข ทั้งนี้เนื่องจากองค์กรมีโอกาสนำแนวคิดหรือวิธีใหม่ ๆ มาใช้ในการแก้ไขจุดอ่อนที่องค์กรมีอยู่ได้ ตัวอย่าง ระบบราชการมักมีจุดอ่อน คือ มีขั้นตอนการทำงานที่ยาว ใช้เวลานาน ขณะเดียวกันก็มีโอกาส คือ โอกาสของการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมาใช้ ทั้งหมดสามารถนำมากำหนดยุทธศาสตร์เชิงแก้ไข คือ ยุทธศาสตร์การส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมาใช้ในการบริหารจัดการและในกระบวนการทำงานของราชการให้มากขึ้น (e-Administration)

4) กลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategy) ได้มาจากการนำข้อมูลการประเมินสภาพแวดล้อมที่เป็นจุดอ่อนและข้อจำกัดมาพิจารณาร่วมกัน เพื่อที่จะนำมากำหนดเป็นยุทธศาสตร์หรือกลยุทธ์ในเชิงรับ ทั้งนี้เนื่องจากองค์การเผชิญกับทั้งจุดอ่อนและข้อจำกัดภายนอกที่องค์การไม่สามารถควบคุมได้ ตัวอย่าง ประเทศไทย จุดอ่อน คือ ต้องนำเข้าน้ำมันดิบจากต่างประเทศ ประกอบกับพบข้อจำกัด คือ ราคาน้ำมันในตลาดโลกเพิ่มขึ้นอย่างมาก ทั้งหมดนำมากำหนดยุทธศาสตร์ในเชิงรับคือ ยุทธศาสตร์การรณรงค์ประหยัดพลังงานทั่วประเทศอย่างจริงจัง และยุทธศาสตร์การหาพลังงานทดแทนที่น่าทรัพยากรธรรมชาติในประเทศที่มีอยู่มากขึ้น (เทสศักดิ์ บุญยรัตพันธุ์, 2553: ออนไลน์)

5. ข้อมูลเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด

5.1 ข้อมูลทั่วไป วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอดได้จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน พ.ศ. 2553 โดยมีนางบัวไข สุวงศ์ ประธานกรรมการทำการผลิตและจำหน่ายข้าวเม่าแปรรูปเป็นกลุ่มที่ผลิตสินค้าด้านการแปรรูปอาหาร คือ แปรรูปข้าวเม่าสด โดยการนำเอาภูมิปัญญาของชาวบ้านมาประยุกต์ใช้พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ เช่น กระจายสารทข้าวเม่า ข้าวเม่าอบสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ข้าวแต่น้ำแดงโม ลักษณะสินค้าสามารถบริโภคได้เลยพกพาสะดวก บริโภคได้ทุกเพศ ทุกวัย โดยจุดเด่นของสินค้าใช้วัตถุดิบในพื้นที่เป็นส่วนประกอบ และใช้แรงงานน้อย สามารถถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่น วิธีการกระบวนการขั้นตอนการผลิตไม่ซับซ้อน

5.2 ที่ตั้งวิสาหกิจชุมชน ที่ทำการกลุ่มบ้านเลขที่ 63 หมู่ที่ 9 บ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ

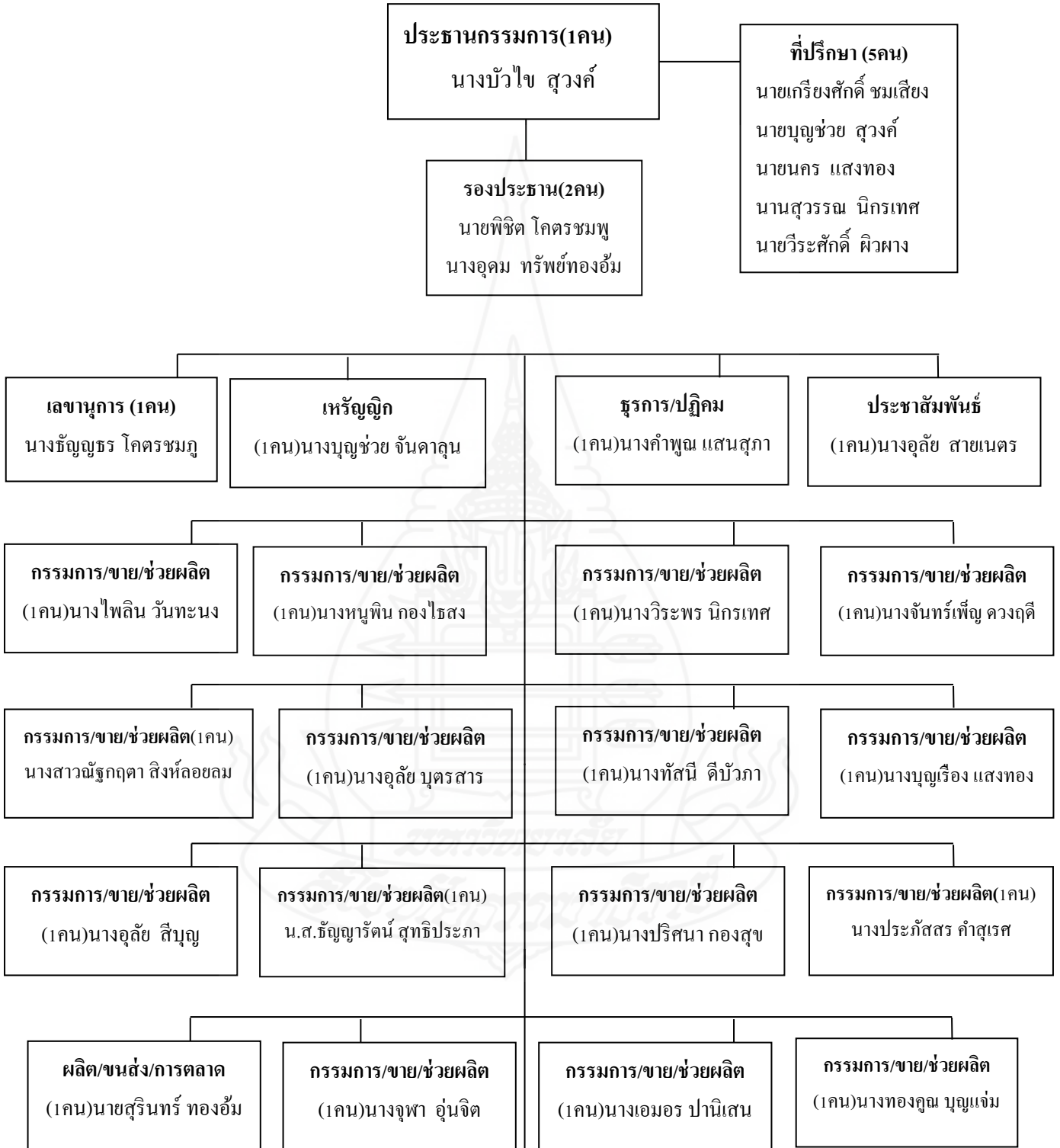
5.3 สมาชิกวิสาหกิจชุมชน ได้กำหนดคุณสมบัติและการเข้าเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

- 1) มีภูมิลำเนาตามที่อยู่ทะเบียนบ้าน บ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ
- 2) อายุถึงวันสมัครไม่ต่ำกว่า 20 ปี ไม่จำกัดเพศ มีร่างกายสมบูรณ์ไม่พิการ ส่วนใดส่วนหนึ่งร่างกาย
- 3) ไม่เป็นบุคคลติดยาเสพติด ติดสุราเรื้อรัง
- 4) การเข้าเป็นสมาชิก จะต้องสมัครกับคณะกรรมการ และต้องชำระค่าหุ้นอย่างน้อย 1 หุ้นมูลค่า 100 บาท และจ่ายสัจจะ 50 บาท ต่อเดือน

- 5) ต้องเข้าประชุมวิสาหกิจชุมชนทุกเดือนตามที่คณะกรรมการนัดประชุม
- 6) การออกจากสมาชิก ด้วยเหตุ ลาออกเอง เสียชีวิต ที่ประชุมวิสาหกิจชุมชนมีมติให้ออกปัจจุบันวิสาหกิจชุมชนมีสมาชิกทั้งหมด 33 คน วิสาหกิจชุมชน ได้กำหนดหน้าที่ แบ่งงานตามแผนผังที่แสดงด้านล่างนี้



แผนผังโครงสร้างกลุ่ม



ภาพที่ 2.1 แผนผังโครงสร้างกลุ่ม

5.4 กรรมการ

- 1) คณะกรรมการมีจำนวน 20 คน
- 2) คณะกรรมการมาจากการเลือกของสมาชิกในที่ประชุม ให้เลือกเฉพาะประธานวิสาหกิจชุมชน และให้ประธานเลือกคณะกรรมการจนครบจำนวนแล้วเสนอให้ที่ประชุมรับรอง
- 3) คณะกรรมการมีวาระดำรงตำแหน่งคราวละ 4 ปี และให้ประธานดำรงตำแหน่งได้ไม่เกิน 2วาระ
- 4) กรณีตำแหน่งประธานว่างโดยสาเหตุการเสียชีวิต หรือลาออก รองประธานจะต้องทำหน้าที่แทน และให้เรียกประชุมวิสาหกิจชุมชนเลือกประธาน

5.5 การระดมทุน

- 1) หุ้่นละ 100 บาท
 - 2) สัจจะละ 50 บาท/เดือน
- รวมต้นทุนของกลุ่มตั้งแต่ปี 2553 – ปัจจุบัน เป็นเงิน 86,000 บาท

5.6 การจัดสรรกำไร

- 1) สมทบกลุ่ม 30%
- 2) ตอบแทนกรรมการ 20%
- 3) บันผลกับสมาชิก 20%
- 4) สวัสดิการสมาชิก 10%
- 5) คำนินงาน 10%
- 6) สาธารณะประโยชน์ 10%

5.7 ประชุม

สมาชิกได้กำหนดให้มีการประชุมเป็นประจำทุกเดือน เพื่อสรุปรายได้ รายจ่าย เพื่อให้เกิดความโปร่งใส ได้รับความน่าเชื่อถือกับกลุ่ม และหากมีเทศกาลจัดขึ้นในชุมชนจะมีการประชุมเพื่อส่งเสริมให้มีส่วนร่วมในชุมชนและนำเงินรายได้ของกลุ่มสนับสนุนกิจกรรม สำหรับแนวทางในการประเมิน จะนำสินค้าที่ผลิตได้ส่งตรวจกับหน่วยงานสาธารณสุขเพื่อคงสภาพ และรักษามาตรฐานให้การผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับและกันที่จะมีการบรรจุภัณฑ์ จะต้องตรวจสอบให้ได้มาตรฐานทุกครั้งก่อนที่จะบรรจุส่ง เพราะหากทำให้สินค้าเสียหายจะทำให้ไม่เป็นที่นิยม

5.8 กิจกรรม

5.8.1 การแปรรูปข้าวเม่า ได้มีการจัดทำผลิตภัณฑ์ข้าวเม่าออกเป็น 8 ชนิด ดังนี้

- 1) ข้าวเม่าสด
- 2) ข้าวเม่าคลุกหวานสูตรโบราณ

- 3) ข้าวเม่ากระยาสารท
- 4) ข้าวเม่าสมุนไพรเพื่อสุขภาพ
- 5) ข้าวเม่าต้นน้ำแดงโม
- 6) ข้าวเม่าอบแห้ง
- 7) ข้าวเม่าซ็อกโกแลต
- 8) ข้าวเม่านมสด

5.8.2 การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวเม่าตามช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1) จัดจำหน่ายตาม ตลาดท้องถิ่น หมายถึงตลาดนัดชุมชนอำเภอ ตำบล หมู่บ้าน ได้แบ่งงานให้สมาชิกวิสาหกิจไปจำหน่าย เช่น

(1) ตลาดชุมชน ตลาดนัดอำเภอ เช่น ทุกวันจันทร์ และวันศุกร์ ตลาดอำเภอ ปาก-คาด อำเภอเมืองบึงกาฬ วันอังคาร อำเภอศรีวิไล วันเสาร์ อำเภอโพนพิสัย วันอาทิตย์ อำเภอรัตนวาปี (เปงจาน)

(2) ตลาดตามเทศกาล งานประเพณี งานที่จังหวัดจัดขึ้น เช่นงานแข่งเรือบึงกาฬ หนองคาย (ชุมชนตั้งตามแม่น้ำโขงจัดเทศกาลแข่งเรือระดับจังหวัด อำเภอทุกอำเภอ ที่ติดแม่น้ำโขง)งานกาชาดจังหวัด ฯลฯ

(3) ตลาดที่หน่วยงานรัฐจัดเพื่อส่งเสริมการจำหน่ายสินค้า เช่น มหกรรมสินค้า OTOP จังหวัดบึงกาฬ งานแสดงสินค้าชุมชนจังหวัดอุดรธานี ฯลฯ เป็นต้น

2) ตลาดขายส่ง ส่งตาม Order งานแสดงสินค้า OTOP ตามศูนย์การค้า ในเมืองใหญ่ (หนองคาย อุดรธานี ขอนแก่น กรุงเทพฯ (เมืองทอง)) วิสาหกิจชุมชนจะให้สมาชิก นำผลิตภัณฑ์ข้าวเม่าแปรรูปไปจำหน่าย โดยการจ้างเป็นรายวัน และส่วนแบ่งยอดขายร้อยละ 10

6. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วิสาหกิจชุมชนกับการพึ่งตนเอง

พรศรี ยงค์ฤประพันธ์ (2547) ได้ศึกษาเรื่องวิสาหกิจชุมชนกับการพึ่งตนเอง: กรณีศึกษาการแปรรูปผลผลิตจากต้นตาล ชุมชนบ้านเหล่าขวัญ ตำบลท้อแท้ อำเภอวัดโบสถ์ จังหวัดพิษณุโลก พบว่าภูมิปัญญา และพลวัตของภูมิปัญญาด้านการแปรรูปผลผลิตจากต้นตาล เกิดการเรียนรู้และสะสมประสบการณ์ จากการดำเนินชีวิตของชาวชุมชนและการปฏิสัมพันธ์กับ สังคมภายในและภายนอก ตลอดระยะเวลาอันยาวนาน นับตั้งแต่มีการก่อตั้งชุมชนจากอดีต ถึงปัจจุบัน โดยได้มีการประยุกต์ปรับเปลี่ยนภูมิปัญญา เพื่อให้เหมาะสมกับการดำรงชีพ และ

วัฒนธรรม โดยใช้กระบวนการวิสาหกิจชุมชน บนพื้นฐานพลวัตของภูมิปัญญาเป็นเครื่องมือ แบ่งได้เป็น 3 ระยะ คือ ระยะที่ 1 (ก่อนปี พ.ศ. 2532) เป็นการเรียนรู้จากการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษและคนในชุมชน รวมทั้งการเรียนรู้ด้วยตนเอง โดยเป็นการผลิตเพื่อการบริโภคเพื่อให้เหมาะสมกับการดำรงชีพและวัฒนธรรม โดยใช้กระบวนการวิสาหกิจชุมชน บนพื้นฐานพลวัตของภูมิปัญญาเป็นเครื่องมือ แบ่งได้เป็น 3 ระยะ คือ ระยะที่ 1 (ก่อนปี พ.ศ. 2532) เป็นการเรียนรู้จากการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษและคนในชุมชน รวมทั้งการเรียนรู้ด้วยตนเอง โดยเป็นการผลิตเพื่อการบริโภคภายในครัวเรือน การแลกเปลี่ยนและการตอบแทนซึ่งกันและกัน และเมื่อเหลือจากการบริโภคก็มีจำหน่ายบ้างแต่ยังไม่มีการพัฒนารูปแบบและกระบวนการผลิตมากนัก ระยะที่ 2 (พ.ศ. 2532-2537) เป็นระยะที่เรียนรู้ด้วยตนเองผสมผสานกับการเรียนรู้จากภายนอก โดยการสนับสนุนจากภาครัฐ มีการพัฒนารูปแบบผลผลิตและกระบวนการผลิตแบบดั้งเดิม มาใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในเรื่องการถนอมอาหาร เกิดการรวมกลุ่มผลิต เพื่อการค้า ซึ่งนำมาสู่การเปลี่ยนแปลงทั้งแนวความคิด และรูปแบบการดำเนินวิสาหกิจชุมชนที่วางบนพื้นฐานการพึ่งพิงและผลกำไรส่วนตัวของผู้เกี่ยวข้องมากขึ้น ระยะที่ 3 (พ.ศ. 2538-ปัจจุบัน) เป็นระยะที่มีการก่อตั้งกลุ่มอย่างเป็นทางการและได้รับการสนับสนุนทั้งภาครัฐและเอกชน มีการพัฒนาทางด้านการผลิต การบรรจุ การตลาดและการบริหารจัดการตามแบบเศรษฐกิจเพื่อการค้า ซึ่งพบว่าในระยะนี้เป็นระยะที่กลุ่มเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว และเกิดผลกระทบอย่างกว้างขวาง ต่อกระบวนการจัดการองค์ความรู้ของกลุ่ม และรูปแบบการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน และระบบความสัมพันธ์สมาชิกกลุ่มกับ โครงสร้างสถาบันทางสังคม นอกจากนี้ยังหาความสัมพันธ์ของการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนกับการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและสังคมพบว่า ในระดับบุคคล การเกิดวิสาหกิจชุมชนก่อให้เกิดประโยชน์โดยตรงต่อเกษตรกรผู้ที่มีอาชีพทำตาล โดยทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น และเกิดระบบความสัมพันธ์ที่ดีในครอบครัว กล่าวคือ ทำให้ชาวชุมชนมีงานทำทั้งปีโดยไม่ต้องไปหางานทำที่อื่น ในระดับกลุ่ม ก่อให้เกิดการทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจร่วมกันภายใต้ความสัมพันธ์แบบไว้วางใจซึ่งกันและกัน และภายใต้ระบบเครือญาติ และระบบอุปถัมภ์ ส่งผลให้เกิดความร่วมมือและการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ในระดับชุมชนพบว่า วิสาหกิจชุมชนก่อให้เกิดเครือข่ายทางเศรษฐกิจและสังคม ทั้งภายในและภายนอกชุมชน ตลอดจนเครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มกับภาครัฐและเอกชน แต่อยู่ในลักษณะการอุปถัมภ์ และการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าวข้างต้น สามารถสรุปเป็นกรอบแนวคิดของโครงการวิจัยได้ คือ ถ้าหากวิสาหกิจชุมชนในตำบลได้รับการสนับสนุนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมโดยอาศัยวิธีการวิจัยชุมชน เริ่มต้นจากการส่งเสริมให้ผู้นำชุมชนได้เรียนรู้และวิเคราะห์ชุมชน สรุปทบทวนวิสาหกิจชุมชน/กิจกรรมที่ดำเนินการมาในภาพรวมของตำบล แล้วมาร่วมกันสร้างวิสัยทัศน์ที่จะ

ก้าวต่อไป พร้อมทั้งกำหนดเป้าหมายให้ชัดเจนภายใต้ระยะเวลาที่กำหนด รวมทั้งหากกลยุทธ์ในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนที่ดำเนินการแบบบูรณาการ เชื่อมโยงหลาย ๆ กิจกรรมประสานสัมพันธ์และเกื้อกูลกัน ตลอดจนมีการจัดทำแผนปฏิบัติการของวิสาหกิจชุมชน ซึ่งประกอบด้วย 1) แผนพัฒนาการบริหารจัดการ ในการจัดระบบการบริหารจัดการแบบมีส่วนร่วม การเชื่อมประสานเครือข่ายองค์กรท้องถิ่น ภาครัฐและเอกชน การจัดทำระบบการทำบัญชี และการบันทึกข้อมูล การเพิ่มทุนเพื่อสร้างงานจากการระดมทุนจากสมาชิก แสวงหาแหล่งทุน และการขอรับการสนับสนุน การรักษาเสถียรภาพและความคล่องตัวทางการเงิน การจัดกระบวนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อการพึ่งตนเอง การประชุม/สัมมนา/อบรม/ศึกษาดูงาน และประชาสัมพันธ์เผยแพร่ 2) แผนพัฒนาผลิตภัณฑ์/กิจกรรม เช่น ด้านการผลิตในการพัฒนาคุณภาพ ลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพและมูลค่าการผลิต และ 3) แผนพัฒนาการตลาดในการกำหนดเป้าหมายการตลาด ขยายช่องทางการตลาด และประชาสัมพันธ์การตลาด ภายใต้การเรียนรู้จากการปฏิบัติจริงโดยใช้วิธีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม และการจัดกระบวนการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง มีการติดตามประเมินผลและปรับปรุงแก้ไขการดำเนินงาน ถอดประสบการณ์ สรุบทบทเรียน เมื่อวิสาหกิจชุมชนผ่านกระบวนการเรียนรู้ดังกล่าวแล้ว จะทำให้เกิดการเรียนรู้ในการวิเคราะห์ชุมชน และวิสาหกิจชุมชน การจัดทำแผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชน และการบริหารจัดการทุนของชุมชนได้อย่างสร้างสรรค์ โดยชุมชนเอง ตลอดจนเกิดการพัฒนาเพื่อการพึ่งตนเองในด้านเทคโนโลยี เศรษฐกิจ ทรัพยากร สังคม และจิตใจ รัชณี รูปหล่อและคณะ (2558) ได้ศึกษา เรื่องการศึกษาแนวทางการพัฒนาสู่ความยั่งยืนและเจริญเติบโตของวิสาหกิจชุมชน: เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการพัฒนาอาชีพสู่รูปแบบวิสาหกิจชุมชน การดำเนินงานและปัญหาในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และการสังเกตควบคู่ไปกับการวิเคราะห์ และสังเคราะห์ข้อมูล ผลการศึกษา พบว่า วิสาหกิจชุมชนเกิดจากหน่วยงานภาครัฐเข้าไปส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มของคนในชุมชนเพื่อขอรับการสนับสนุนปัจจัยการผลิตและเงินทุน แต่การดำเนินงานเป็นลักษณะกิจการส่วนตัว ปัญหาที่พบคือไม่สามารถขยายตลาดได้ ไม่สามารถดำเนินงานในรูปแบบของกลุ่มวิสาหกิจได้ ทำให้วิสาหกิจชุมชนอ่อนแอและมีแนวโน้มการยกเลิกกลุ่ม แต่ยังคงดำเนินการผลิตในลักษณะของผลิตภัณฑ์ชุมชน แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนสู่ความยั่งยืน มีโอกาสขยายตัวเชิงธุรกิจได้จึงต้องเริ่มจากผู้นำมีความสามารถ มีธรรมาภิบาล เป็นที่ยอมรับของสมาชิกและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชน และได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน และสร้างตลาดภายในท้องถิ่น

ธนาวิทย์ บัวฝ้าย (2557ก) ได้ศึกษาเรื่องธุรกิจชุมชน: แนวทางในการพัฒนาชนบท ธุรกิจชุมชน คือ อะไร ธุรกิจชุมชน หมายถึง “กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนอันประกอบด้วย กิจกรรมทางการผลิต กิจกรรมทางการขายผลผลิต กิจกรรมการซื้อ และการบริโภคของชุมชน” (สุพรรณิ อัสวศิริเลิศ และกุลศล ฉินะกุล.ออนไลน์.2545:7) จากความหมายของธุรกิจชุมชนข้างต้น จะเห็นได้ว่าชุมชนซึ่งเป็นรากฐานของชนบทไทยจะเข้มแข็งได้นั้น ชุมชนจะต้องยืนหยัดด้วยลำแข้ง ของชุมชนเอง โดยอาศัยความร่วมมือหรือการมีส่วนร่วมของคนในชุมชนในอันที่จะพัฒนากลุ่ม ธุรกิจของชุมชนที่จัดตั้งขึ้นให้มีความเจริญเติบโต ซึ่งเป็นพื้นฐานในการพัฒนาความเป็นอยู่ของ ประชาชนที่อยู่ในภาคชนบทให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นต่อไป

ดังนั้นขั้นตอนการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจชุมชนที่จะนำไปสู่การประสบความสำเร็จ ได้นั้น ควรมีขั้นตอนที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. ค้นหาความต้องการของตลาด ธุรกิจชุมชนจะต้องทราบถึงความต้องการสินค้าและบริการของตลาด ความได้เปรียบทางด้านการผลิตหรือการแข่งขันเพราะชุมชนแต่ละพื้นที่ที่มีความ ได้เปรียบทางด้านทรัพยากรที่แตกต่างกัน นั่นคือชุมชนควรตระหนักว่า จะนำทรัพยากรของชุมชน ที่มีอยู่มาผลิตสินค้าอะไรซึ่งในทางเศรษฐศาสตร์ ปัญหาดังกล่าวนี้จะเรียกว่าปัญหาพื้นฐานทาง เศรษฐกิจที่ว่า ผลิตอะไร (What)

2. เลือกวิธีการผลิตที่เหมาะสม ธุรกิจชุมชนต้องทราบว่าผู้ที่จะลงมือผลิตมีใครบ้าง และผู้ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตมีใครบ้าง จึงควรให้ผู้ที่มีความสามารถนี้เป็นผู้ลงมือผลิต ให้คำแนะนำ ในการผลิต ให้มีการระดมสมองของคนเหล่านี้ และยังสามารถพึ่งพาผู้ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต เช่น หน่วยงานราชการ สถาบันวิชาการต่างๆ นอกจากนี้ในการผลิตที่เหมาะสมของธุรกิจจะต้องคำนึงถึง ปัจจัยการผลิต อันประกอบด้วย ที่ดิน (Land) แรงงาน (Labor) ทุนที่ใช้ในการดำเนินงาน (Capital) และ ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) ซึ่งในทางเศรษฐศาสตร์ ปัญหานี้จะเรียกว่าปัญหาพื้นฐานทาง เศรษฐกิจที่ว่า ผลิตอย่างไร (How)

3. ใครคือกลุ่มเป้าหมายธุรกิจชุมชนจะต้องทราบว่าควรขายสินค้าให้กับใคร และ ลูกค้าน่าจะซื้อสินค้าของเราได้อย่างไร ซึ่งลูกค้าอาจแบ่งเป็น ลูกค้าท้องถิ่น และลูกค้านอกท้องถิ่น ซึ่งขึ้นอยู่กับตัวสินค้าและความต้องการสินค้าจะเป็นตัวกำหนดว่า ลูกค้าเป็นใคร เช่น กรณีผ้าทอเกาะยอ ลูกค้าเป็นคนนอกท้องถิ่น กรณีปืมน้ำมัน ลูกค้าจะเป็นคนในท้องถิ่น สำหรับการเข้าถึงลูกค้า นั้น สามารถแบ่งลูกค้าออกเป็นอีก 2 ประเภท ประกอบด้วย ลูกค้าปลีก คือ ลูกค้ารายย่อยที่ซื้อสินค้า เพื่อนำไปบริโภคเอง และลูกค้าส่ง คือ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าในปริมาณมากเพื่อนำไปขายต่อ ซึ่งในทาง เศรษฐศาสตร์ ปัญหานี้จะเรียกว่าปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่ว่า ผลิตเพื่อใคร (For whom)

4. กำหนดรูปแบบที่เหมาะสมรูปแบบที่เหมาะสมของธุรกิจชุมชน แบ่งเป็น 1) กลุ่มที่ไม่เป็นทางการ (Informal Group) คือ ไม่มีการจดทะเบียนตามกรอบกฎหมายใดๆ มีความเป็นอิสระในการดำเนินงาน แต่ไม่สามารถทำนิติกรรมในนามของกลุ่มได้ ข้อเสียของการตั้งกลุ่มแบบนี้คือ ไม่สามารถระดมเงินทุนได้ และข้อดี คือ การบริหารงานภายในกลุ่มมีความคล่องตัวเนื่องจากสมาชิกจะบริหารงานภายในกลุ่ม 2) กลุ่มที่เป็นทางการ (Formal Group) คือ กลุ่มที่มีการจดทะเบียนตามกฎหมายไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของสหกรณ์ หรือบริษัท จำกัด ข้อเสียของการจัดตั้งกลุ่ม คือ การบริหารงานมีความซับซ้อนมากขึ้นและมีความล่าช้า สำหรับข้อดี คือ การระดมทุนสามารถทำได้รวดเร็ว ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จของการจัดตั้งธุรกิจชุมชนนั้น มีดังต่อไปนี้

1) ความเข้าใจของสมาชิก สมาชิกจะต้องเข้าใจในความแตกต่าง ขอบเขต และข้อจำกัดของกลุ่มที่จัดตั้งขึ้น

2) ความต้องการและเป้าหมายของธุรกิจชุมชน ซึ่งบางชุมชนอาจทำการผลิตแก่พออยู่พอกิน รูปแบบของกลุ่มอาจเป็นเพียงกลุ่มเพื่อการผลิต เช่น กลุ่มทำนา หรือกลุ่มเลี้ยงสัตว์ บางชุมชนอาจมีเป้าหมายคือกำไร เพื่อนำกำไร มายกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น

3) เงินทุน เพราะเงินทุนเป็นปัจจัยหนึ่งที่กำหนดความสำเร็จของธุรกิจชุมชน ดังนั้น การดำเนินธุรกิจชุมชนจึงควรเริ่มจากกิจกรรมเล็กไปใหญ่ ค่อยๆ สะสมเงินทุนจากชุมชนเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้เกิดกับธุรกิจ การรวมทุนที่ละเล็กละน้อยอาจช้าเกินไป ชุมชนอาจสามารถระดมทุนในรูปแบบของสหกรณ์หรือบริษัทก็ได้

4) ทักษะการบุคคล ซึ่งบุคคลประหลาดนี้จะต้องมีความรู้ความสามารถ ทั้งด้านภูมิปัญญาท้องถิ่นและวิทยาการใหม่ๆ ทั้งนี้จะต้องเป็นคนที่รักงานของชุมชน ชอบงานท้าทาย มีความเสียสละไม่หวังผลตอบแทนมากเกินไป

5) การมีส่วนร่วมของชุมชนเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน ถ้าสมาชิกไม่ร่วมมือธุรกิจชุมชนก็เกิดขึ้นไม่ได้ โดยที่สมาชิกควรมี 4 ร่วม คือ ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมทำ และร่วมรับผิดชอบ

ธุรกิจชุมชนเป็นแนวทางหนึ่งในการยกระดับรายได้ ชีวิตความเป็นอยู่ และคุณภาพชีวิตของชาวบ้านหรือเกษตรกรในชนบทที่เป็นคนส่วนใหญ่ของประเทศ แต่เป็นกลุ่มคนที่ยากจนที่สุดของประเทศ หากกลุ่มชาวบ้านหรือกลุ่มเกษตรกรเหล่านี้มีรายได้สูงขึ้นจะส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยในการประกอบธุรกิจชุมชนควรมุ่งเน้นสร้างความเข้มแข็งของชุมชน ส่งเสริมให้เกิดเศรษฐกิจชุมชนแบบพึ่งตนเอง ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และวัตถุดิบในชุมชน โดยคนในชุมชน เพื่อคนในชุมชน

อินทชลิตา วัชรจิระโชติ (2556) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาเปรียบเทียบการจัดการวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตผ้าไหม อำเภอบ้านเขว้า และกลุ่มผลิตผ้าไหมอำเภอกอนสวรรค์ จังหวัดชัยภูมิ: การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) เพื่อศึกษาการจัดการวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตผ้าไหมของอำเภอบ้านเขว้าจังหวัดชัยภูมิ และกลุ่มผลิตผ้าไหมอำเภอกอนสวรรค์ จังหวัดชัยภูมิ (2) เปรียบเทียบการจัดการวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตผ้าไหมสองอำเภอนี้ การศึกษานี้ เป็นการวิจัยเชิงพรรณนา (Descriptive Research) ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการแจกแบบสอบถาม 120 ชุด จากผลการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง 100% ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุตั้งแต่ 50 ปี ขึ้นไปประกอบอาชีพ การเกษตรและมีการศึกษาในระดับประถมศึกษา มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 21,000 บาท และพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นสมาชิกของกลุ่มทอผ้า 8-10 ปี โดยจำหน่ายสินค้าเฉพาะในประเทศ ทั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างจากอำเภอบ้านเขว้ามีการจัดการวิสาหกิจชุมชนในภาพรวมในระดับปานกลาง แต่กลุ่มตัวอย่างจากอำเภอกอนสวรรค์ มีการจัดการวิสาหกิจชุมชนในภาพรวมในระดับน้อย ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า การจัดการวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตผ้าไหมของสองอำเภอ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ธัญญนรี จิรสกลอ่อนแจ้ง (2558) ได้ศึกษาเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกาะเกร็ด จังหวัดนนทบุรี: ผลการศึกษาพบว่า 1) แนวคิดและแรงบันดาลใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เกิดจากความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องพัฒนาฝีมือการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่และมีความสวยงามมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 2) ความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ มาจากการพบเห็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ประจำเกาะเกร็ด ผู้บริโภคส่วนใหญ่จึงบริโภคเป็นของที่ระลึกและของขวัญ 3) ปัญหาและอุปสรรคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ คือ ด้านกำลังคนที่ไม่เพียงพอในการผลิตและด้านช่องทางการตลาด เนื่องจากไม่มีช่องทางการตลาดโดยตรงที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ จึงไม่สามารถที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปในวงกว้างได้

บทที่ 3

วิธีการศึกษา

การศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ ผู้ศึกษาดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

1. รูปแบบและวิธีการศึกษา

1.1 รูปแบบการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้ใช้รูปแบบการวิจัยเชิงคุณภาพ(Qualitative Research) เป็นการวิจัยที่เก็บข้อมูลเป็นเนื้อหาด้วยความรู้ภาพ และใช้การวิเคราะห์เนื้อหาเป็นหลัก

1.1.1 สักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ได้แก่

- 1) การกำหนดทิศทางของวิสาหกิจชุมชน
- 2) การวางแผนการดำเนินงาน
- 3) การบริหารการตลาด
- 4) การจัดกระบวนการเรียนรู้
- 5) การบริหารสมาชิก
- 6) กระบวนการจัดการสินค้าและบริการ
- 7) ผลลัพธ์การดำเนินงาน

1.1.2 แนวทางการพัฒนาของวิสาหกิจชุมชน

- 1) กลยุทธ์เชิงรุก
- 2) กลยุทธ์เชิงตั้งรับ
- 3) กลยุทธ์เชิงพัฒนา
- 4) กลยุทธ์เชิงแก้ไข

1.2 วิธีการศึกษา กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ประกอบด้วย ประธาน และ คณะกรรมการของกลุ่ม จำนวน 15 คน, สมาชิกของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด จำนวน 6 คน เกษตรอำเภอปากคาด 1 คน นักวิชาการเกษตรประจำตำบลปากคาด จำนวน 1 คน, พัฒนาการอำเภอปากคาด จำนวน 1 คน และนายกองตำบลบริหารส่วนตำบลปากคาด จำนวน 1 คน

รวมทั้งสิ้น 25 คน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non-probability Sampling) เป็นการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) คือ การเจาะจงเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview)

3. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

แบบสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยสร้าง และพัฒนาขึ้นมาจากการสังเคราะห์ข้อมูล และแนวทฤษฎี ตลอดจนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยเป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ (ดูภาคผนวก)

4. วิธีการรวบรวมข้อมูล

ดำเนินการเก็บข้อมูล ดังนี้ ศึกษารวบรวมข้อมูลทุติยภูมิเก็บข้อมูลพื้นฐานเบื้องต้น การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ โดยใช้แบบสัมภาษณ์ประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 รายละเอียดโดยทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วย เพศ อายุ การศึกษา ศาสนา สถานภาพ อาชีพหลัก ที่พักอาศัย ดำรงตำแหน่ง และเข้าร่วมเป็นสมาชิกของวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย เหตุผลที่เข้าร่วมวิสาหกิจชุมชน สถานที่ดำเนินการกลุ่ม การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเป็นผลเนื่องจาก เริ่มแรกที่จัดตั้งมีสมาชิกกี่คน วิสาหกิจชุมชนหรือผู้กรอกแบบได้ดำเนินการอะไรบ้าง การผลิตสินค้าหลักของวิสาหกิจชุมชน ได้สูตรการผลิต และวัตถุดิบมาจากไหน อย่างไรก็ตามการดำเนินการผลิตสินค้าหลักมีกรรมวิธีอย่างไร รูปแบบผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไรช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใด และผลิตภัณฑ์มีการกำหนดราคาอย่างไร

ส่วนที่ 3 ศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ในด้านต่าง ๆ 7 มิติ ประกอบด้วย วิสาหกิจมีการกำหนดทิศทางอย่างไร มีการวางแผนการดำเนินงานอย่างไร มีการบริหารการตลาดอย่างไร มีการจัดกระบวนการเรียนรู้อย่างไร มีการบริหารสมาชิกอย่างไร มีกระบวนการจัดการสินค้าและบริการอย่างไร และมีผลลัพธ์การดำเนินงานอย่างไร

5. วิธีการวิเคราะห์

การวิจัยครั้งนี้ ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสังเกตในพื้นที่ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ ได้แก่ การวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ หาเหตุผล เปรียบเทียบ วิเคราะห์ SWOT และวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis)

6. วิธีการนำเสนอข้อมูล

จัดพิมพ์เอกสารรูปเล่มแบบรายงาน



บทที่ 4

ผลการศึกษา

จากผลการศึกษาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอดด้วยการสัมภาษณ์ และการสังเกตบริบทวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ ใช้แบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 รายละเอียดโดยทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วย เพศ อายุ การศึกษา ศาสนา สถานภาพ อาชีพหลัก ที่พักอาศัย ดำรงตำแหน่ง และเข้าร่วมเป็นสมาชิกของวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย เหตุผลที่เข้าร่วมวิสาหกิจชุมชน สถานที่ดำเนินการกลุ่ม การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเป็นผลเนื่องจาก เริ่มแรกที่จัดตั้งมีสมาชิกกี่คน วิสาหกิจชุมชนหรือผู้กรอกแบบได้ดำเนินการอะไรบ้าง การผลิตสินค้าหลักของวิสาหกิจชุมชน ได้สูตรการผลิต และวัตถุดิบมาจากไหน อย่างไรก็ตามการดำเนินการผลิตสินค้าหลักมีกรรมวิธีอย่างไร รูปแบบผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไรช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใดและผลิตภัณฑ์มีการกำหนดราคาอย่างไร

ส่วนที่ 3 ศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ในด้านต่าง ๆ 7 มิติ ประกอบด้วย วิสาหกิจมีการกำหนดทิศทางอย่างไร มีการวางแผนการดำเนินงานอย่างไร มีการบริหารการตลาดอย่างไร มีการจัดกระบวนการเรียนรู้อย่างไร มีการบริหารสมาชิกอย่างไร มีกระบวนการจัดการสินค้าและบริการอย่างไร และมีผลลัพธ์การดำเนินงานอย่างไร

ผลการสัมภาษณ์ แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์รายละเอียดทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

- 1.1 พบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 76 มีสถานภาพเป็นเพศหญิง และร้อยละ 24 เป็นเพศชาย
- 1.2 พบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 72 มีช่วงอายุมากที่สุด คือระหว่าง 51 – 60 ปี รองลงมา คือร้อยละ 28 ช่วงอายุ 41 – 50 ปี

1.3 พบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 40 มีการศึกษาจากจบการศึกษามัธยมศึกษา ร้อยละ 28 ปริญญาตรี ร้อยละ 24 ประถมศึกษา และร้อยละ 8 ปวช./ปวส.

1.4 พบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 100 นับถือศาสนาพุทธ

1.5 พบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 92 สถานภาพสมรส และร้อยละ 8 โสด ซึ่งได้เห็นบทบาทผู้หญิงในกระบวนการแปรรูปข้าวเม่า เป็นงานที่ใช้กำลังแรงงานเป็นหลัก เช่น การทำข้าวเปลือก การยกกระสอบบรรจุข้าวเปลือก การหาฟืนมาคั่วข้าวเปลือก งานละเอียด เช่น การสี การฟัด การเลือกกากข้าว การแปรรูปข้าวเม่า

1.6 พบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 80 มีอาชีพเป็นเกษตรกร และร้อยละ 20 ค้าขาย

1.7 พบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 88 ที่พักอาศัยในหมู่บ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด และร้อยละ 12 ที่พักอาศัยอยู่นอกตำบลปากคาด

1.8 พบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 84 ดำรงตำแหน่งหน้าที่ในวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด คณะกรรมการ และร้อยละ 16 สมาชิก เจ้าหน้าที่ของรัฐ

1.9 พบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 84 เข้าร่วมเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชนเวลาระหว่าง 7-9 ปี และร้อยละ 16 เวลาระหว่าง 4-5 ปี ซึ่งหมายความว่าได้ร่วมจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด (ปี พ.ศ. 2553)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน ผลการศึกษาข้อมูลวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ ดังนี้

2.1 เหตุผลที่เข้าร่วมวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ฯ

- 1) เป็นผู้ริเริ่ม และชักชวนญาติพี่น้อง และเพื่อนในชุมชนรวมตัวกันเป็นกลุ่มแล้วยื่นขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน
- 2) เป็นแหล่งประกอบอาชีพเสริม และเพิ่มรายได้ในครัวเรือน
- 3) ต้องการรวบรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือซึ่งกัน และกัน ได้แก่ การขายข้าวเม่า การออมทรัพย์ และแหล่งทุนประกอบอาชีพ
- 4) ต้องการเรียนรู้การแปรรูปข้าวเม่า
- 5) เชื่อว่าราชการมีแนวทางสนับสนุนและส่งเสริมการเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตร

2.2 สถานที่ดำเนินการ ที่บ้านประธาน (นางบัว ไช สุวงศ์) เลขที่ 63 หมู่ที่ 9 บ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ 38190 สินค้าหลัก ข้าวเม่า และผลิตภัณฑ์แปรรูป

รูปข้าวเม่า ได้แก่ ข้าวเม่าคลุกหวาน ข้าวเม่ากระยาสารท ข้าวเม่าสมุนไพร ข้าวเม่าหมีกรอบกรอบ ข้าวเม่าข้าวแต่น ข้าวเม่าธัญพืช

2.3 การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด เป็นผลเนื่องมาจากเกิดจากการรวมตัวกันเอง เป็นช่องทางหนึ่งในการสร้างรายได้ เป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าและมีอาชีพเสริมหน่วยงานราชการเข้ามาผลักดัน จากการศึกษาพบว่าการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเกิดการรวมตัวกันเอง ซึ่งทำให้ได้เห็นศักยภาพการรวมกันเป็นกลุ่ม เริ่มจากสายญาติ เพื่อนบ้านที่ไปด้วยกันได้ เชื่อว่ากลุ่มเป็นเครื่องมือในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจ สังคม และอื่น ๆ เนื่องจากว่ากลุ่มนั้นมีกระบวนการมีส่วนร่วมของชุมชน ตรงกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

2.4 แรกเริ่มที่จัดตั้งมีจำนวนสมาชิก 25 คน

2.5 ได้ดำเนินกิจการ

- 1) แปรรูปข้าวเป็นข้าวเม่า จำหน่ายในชุมชนตำบล อำเภอ
- 2) ต่อมาได้ระดมทุน ให้สมาชิกทุกคนถือหุ้น
- 3) ได้เพิ่มกิจกรรมออมทรัพย์และสนับสนุนเงินทุนแก่สมาชิกนำไปแปรรูปข้าวเป็นข้าวเม่า
- 4) ได้ผลิตภัณฑ์ข้าวเม่าหลากหลายชนิด ได้พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์ตามลักษณะตลาด เช่น ตลาดนัดชุมชน ตลาดตามเทศกาล ร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้า ตลาดออนไลน์

2.6 ผลผลิตหลักของวิสาหกิจชุมชน ๗ ได้แก่ ข้าวเม่าสด ข้าวเม่าคลุกหวาน สูตรโบราณ ข้าวเม่ากระยาสารท ข้าวเม่าสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ข้าวเม่าอบแห้ง ข้าวเม่าหมีกรอบ ข้าวเม่าซ็อกโกแลต ข้าวเม่านมสด ข้าวแต่น้ำแดงโม

สูตรการผลิตในการผลิตข้าวเม่าสด และข้าวเม่าคลุกหวานเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน มาแต่โบราณสืบทอดกันมารุ่นสู่รุ่น และการแปรรูปหลากหลายเกิดจากได้ช่วยกันคิดค้นของสมาชิกกลุ่ม และส่วนหนึ่งได้มีเจ้าหน้าที่ของรัฐที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปเข้ามาช่วยเหลือ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตประกอบด้วย 2 ส่วน ดังนี้

- 1) ส่วนที่เป็นข้าวเปลือกซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักได้มาจาก ครัวเรือนตนเอง จัดหาซื้อจากสมาชิกที่มีข้าวเปลือกเหลือบริโภค และจากชุมชน
- 2) ส่วนวัตถุดิบอื่น ได้แก่ น้ำตาลทรายแดง น้ำตาลมะพร้าว น้ำตาลปี๊บ กะทิสด ซื้อจากร้านขายส่งที่จังหวัดบึงกาฬ (โลตัส, แม็คโคร) บรรจุภัณฑ์ ประเภทพลาสติกใส ซื้อจากโลตัส หรือแม็คโคร กล่องพลาสติกใส กล่องกระดาษสั่งทำจากบริษัทที่รับจ้างทำที่จังหวัดขอนแก่น

2.7 การดำเนินการผลิตสินค้าหลักมีกรรมวิธี ดังนี้

1) เริ่มจากเลือกข้าวเปลือก (กข.6) นำมาแช่น้ำ เปลี่ยนน้ำ 3-4 ครั้ง เพื่อป้องกันกลิ่นเน่าบูด ใช้เวลาแช่น้ำนาน 24 ชั่วโมง

2) นำข้าวเปลือกที่แช่น้ำขึ้นจากน้ำ นำมาคั่วข้าวเปลือกในกระทะใบบัว จนข้าวเปลือกแห้งสุกจึงนำมาตำด้วยครก สากมองด้วยเครื่องจักร หลังจากนั้นนำข้าวที่ได้มาผัดแยกแกลบ คัดคัดข้าวที่ตำไม่แตก(กากข้าว)ออก จะได้วัตถุดิบเป็นข้าวเม่าแห้ง จากนั้นนำไปแปรรูปตามชนิดสินค้าแล้วบรรจุหีบห่อตามชนิดสินค้าและตลาดที่จำหน่าย

3) ขอรับรองผลิตภัณฑ์ ได้รับการรับรองตามมาตรฐาน ดังนี้

1. หลักการปฏิบัติที่ดีในการผลิตอาหาร (GMP) เลขที่ 41/2555
2. มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)
3. อาหารและยา (อย.)
 - 38-2-04155-2-0001
 - 38-2-04155-2-0002
 - 38-2-04155-2-0003
 - 38-2-04155-2-0004
 - 38-2-04155-2-0005

2.8 รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่ส่งจำหน่าย

1) บรรจุถุงพลาสติกใส สำหรับข้าวเม่าสด ข้าวเม่าคลูกหวานสูตรโบราณ



ภาพที่ 4.1 ข้าวเม่าคลูกหวานสูตรโบราณบรรจุถุงพลาสติกใส ขนาด 7×11 นิ้ว น้ำหนัก 200 กรัม ราคา 20 บาท

2) บรรจุซองพลาสติก มีซิปล



ภาพที่ 4.2 ซองบรรจุพลาสติก มีซิปล ขนาดบรรจุ 150 กรัม ราคา 50 บาท

3) บรรจุกล่องกระดาษแข็ง



ภาพที่ 4.3 กล่องบรรจุกระดาษแข็ง ใช้บรรจุข้าวแม่แปรรูปน้ำหนัก 150 กรัม ราคา 50 บาท

4) บรรจุกล่องกระดาษแข็งทรงสูง



ภาพที่ 4.4 กล่องกระดาษแข็งทรงสูง มีสายหิ้ว บรรจุข้าวแม่แปรรูป น้ำหนัก 150 กรัมราคา 50 บาท



ภาพที่ 4.5 กล่องกระดาษแข็ง มีที่จับ บรรจุข้าวแม่แปรรูป น้ำหนัก 150 กรัม ราคา 50 บาท

2.9 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังนี้

- 1) ตลาดชุมชน ตลาดนัดอำเภอ เช่น ทุกวันจันทร์ สุกร์ ตลาดอำเภอปากคาด อำเภอเมืองบึงกาฬ วันอังคาร อำเภอศรีวิไล วันเสาร์ อำเภอโพนพิสัย วันอาทิตย์ อำเภอรันวาปี



ภาพที่ 4.6 ตลาดชุมชนทุกวันอาทิตย์ตลาดเปงงาน อำเภอรตนวาปี จังหวัดหนองคาย



ภาพที่ 4.7 ตลาดชุมชนทุกวันอังคาร วันศุกร์ บริเวณถนนหนองบึงกาฬ อำเภอเมือง จังหวัดบึงกาฬ

2) ตลาดตามเทศกาล งานประเพณี งานที่จังหวัดจัดขึ้น เช่นงานแข่งเรือบึงกาฬ หนองคาย (ชุมชนตั้งตามแม่น้ำโขงจัดเทศกาลแข่งเรือระดับจังหวัด อำเภอทุกอำเภอที่ติดแม่น้ำโขง) งานกาชาดจังหวัด ฯลฯ

2) ข้าวเม่าหวานคลุกสูตรโบราณ ใช้วัตถุดิบจากข้าวเม่าแห้ง จำนวน 1 กิโลกรัม จะได้ข้าวเม่าหวานสูตรโบราณ จำนวน 2 กิโลกรัมๆละ 100 บาท บรรจุถุงพลาสติกใส ขนาด 7×11 นิ้ว ถุงละ 200 กรัม ราคา 20 บาท

3) ข้าวเม่าแปรรูปบรรจุภัณฑ์กล่องกระดาษแข็ง น้ำหนัก 150 กรัม, ถุงพลาสติก มีซิปล น้ำหนัก 150 กรัม ต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์, ข้าวเม่าแห้ง, วัตถุดิบปรุงแต่งตามชนิดแปรรูป เท่ากับ 28 บาท ราคาจำหน่าย 50 บาท

4) ในรอบปีที่ผ่านมามียอดขาย ดังนี้

ระดับองค์กร - วิสาหกิจชุมชน 1,800,000 บาท

สมาชิกขายตามตลาดท้องถิ่น ตลาดชุมชน เฉลี่ยต่อเดือน 23,000 - 28,000 บาท

5) อัตราการเจริญเติบโต 4.8 %

6) ลูกค้า คือ ประชาชนทั่วไปที่มาเที่ยวตลาดนัด ตลาดเทศกาลต่าง ๆ และมีการบอกปากต่อปาก

ส่วนที่ 3 สักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

3.1 การกำหนดทิศทางวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอดได้กำหนดทิศทางของวิสาหกิจชุมชน 2 ระดับ ระดับบริหารองค์กร และระดับความรับผิดชอบชุมชน ซึ่งได้ดำเนินงาน ดังนี้

3.1.1 ระดับบริหารองค์กร

1) *วิสัยทัศน์ (Vision)* วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด เป็นศูนย์กลางแปรรูปข้าวเม่าและสร้างความมั่นคง คุณภาพชีวิตที่ดีในชุมชน

2) *ภารกิจหรือพันธกิจ (Mission)*

(1) ส่งเสริมและพัฒนาสมรรถนะกรรมการ และสมาชิกให้เป็นผู้ชำนาญการด้านการแปรรูปข้าวเม่า

(2) พัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวเม่าแปรรูปด้วยนวัตกรรม สร้างความหลากหลายผลิตภัณฑ์แปรรูปข้าวเม่า

(3) ร่วมมือวิสาหกิจชุมชนอื่น หน่วยงานของรัฐ แหล่งทุน และสถานศึกษาทุกภาคส่วน

3) *ปรัชญา (Philosophy)* หรือค่านิยม (Value) ขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนด้วยนวัตกรรม เชิดชูปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

4) เป้าหมายขององค์การ (Organization Goals)

(1) ที่ตั้งวิสาหกิจชุมชน มีที่ตั้งอยู่ที่บ้านนางบัวไข สุวงศ์ ประชาน วิสาหกิจชุมชน เริ่มนับแคบ วิสาหกิจชุมชนได้กำหนดแผนไว้จะจัดหาที่ตั้งใหม่ อยู่นอกชุมชน (หมู่บ้าน) เพื่อให้มีที่จอดรถยนต์ การจัดแสดงผลิตภัณฑ์สินค้า การเก็บรอการส่ง ฯลฯ พื้นที่ ประมาณ ≥ 2 ไร่

(2) กรรมการและสมาชิก จากการเก็บข้อมูล พบว่ากรรมการ และ สมาชิกอายุส่วนใหญ่ 50 ปีขึ้นไป วิสาหกิจชุมชนได้กำหนดพัฒนาสมาชิกต่อรุ่น ที่มีอายุ 30 ปี ให้มีความรู้ ความเข้าใจ และทักษะการผลิตข้าวเม่า การประสาน สายสัมพันธ์ส่วนต่างๆ (connection)

(3) การเพิ่มหุ้นสมาชิก วางแผนระดมหุ้นสมาชิกเพิ่มขึ้น สมาชิกต้องถือหุ้นเพิ่มอย่างน้อย 34 หุ้นต่อคน หรือจำนวน 112,000 บาท

(4) การจัดหาข้าวเปลือกข้าวเหนียว ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต ข้าวเม่า โดยประสานทำ MOU กลุ่มเกษตรกรทำนาในพื้นที่ชุมชน หรือใกล้เคียง จำนวน 30 ตันต่อปี

(5) ผลิตข้าวเม่าแห้ง จำนวน 1,500 กิโลกรัมต่อเดือน

(6) ปรับปรุงข้อความบนบรรจุภัณฑ์ โดยเพิ่มข้อมูลด้านโภชนาการ และ มาตรฐานวัตถุดิบ (ข้าว GAP)

5) นโยบาย (Policies) ปัจจุบันวิสาหกิจชุมชนที่มีผลิตภัณฑ์ กลุ่มผู้บริโภค การตลาดชนิดเดียวกัน คล้ายคลึงกันมีจำนวนมาก การแข่งขันล้วนแต่สร้างโอกาสให้ผู้บริโภค เลือก เป็นตลาดผู้บริโภค วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ชอด มีนโยบายดำเนินงาน ปี 2560-2561 ดังนี้

(1) จัดหาที่ตั้งใหม่เพิ่มจากเดิมซึ่งแออัด

(2) ร่วมมือเป็นพันธมิตรวิสาหกิจอื่นในพื้นที่ใกล้เคียง และพื้นที่อื่น

(3) เพิ่มการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มียอดจำหน่ายสูง มีส่วนแบ่งการตลาดดี

ลด-เลิกผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนแบ่งการตลาดต่ำหรือขาดทุน

6) กลยุทธ์ (Strategy) เพื่อให้ นโยบายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้าน ห้วยไม้ชอด ขับเคลื่อน สมาชิกมีรายได้เพิ่ม คุณภาพชีวิตดีขึ้น ได้กำหนดกลยุทธ์ขับเคลื่อนนโยบาย ดังนี้

กลยุทธ์ที่ 1 จัดทำโครงการสนับสนุนแหล่งเงินทุนภายนอก

กลยุทธ์ที่ 2 บันทึกข้อตกลงร่วมพันธมิตรวิสาหกิจชุมชนอื่นว่าด้วยความ ร่วมมือด้านการตลาด ข้อมูลข่าวสารสนเทศ

กลยุทธ์ที่ 3 ส่งเสริมสมาชิกผลิตวัตถุดิบต้นน้ำ (ข้าวเม่าแห้ง)

3.1.2 ระดับความรับผิดชอบชุมชน

ภารกิจหรือพันธกิจ (Mission)

1) เป้าหมาย ส่งเสริมการผลิตผลิตภัณฑ์ข้าวมาเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เช่น น้ำที่เหลือจากการแช่ข้าวเปลือกไหลลงตามท่อระบายน้ำชุมชน และไม่ให้น้ำที่แช่ข้าวนานเกิน 10 ชั่วโมง ป้องกันน้ำเน่าเสียจากการแช่ข้าวเปลือก การป้องกันแกลบจากขั้นตอนสีคัดแยกข้าวลิบ แกลบ และกากข้าวด้วยการใช้ตาข่ายป้องกัน หรือเย็บกระสอบปุ๋ยเก่าเป็นท่อถุงเก็บข้าวลิบ แกลบ และกากข้าว

2) การจัดทำแผนปฏิบัติการ วิสาหกิจชุมชนฯ ได้จัดทำแผนปฏิบัติการ ตามแผนงานส่วนที่เกี่ยวข้องกับชุมชน เช่น การหยุดทำงานของเครื่องจักรครกกระเดื่องในวันพระ การย้ายที่ทำการวิสาหกิจชุมชนไปอยู่นอกหมู่บ้าน

3.2 วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ได้วางแผนดำเนินงาน ดังนี้

1) การจัดหาวัตถุดิบข้าวเปลือก ได้ประสานสำนักงานเกษตรอำเภอปากคาด ให้ช่วยประสานทำสัญญากับศูนย์ข้าวชุมชนในพื้นที่อำเภอปากคาด จำนวน 3 แห่ง ทำสัญญาการรับซื้อ ผลผลิตข้าวเปลือกข้าวเหนียว กข.6 ที่ผ่านมาตรฐานสินค้าเกษตรปลอดภัย (GAP) จำนวน 30 ตัน ข้าวเปลือก

2) การจัดหาสถานที่ผลิตข้าวเหมายแห้ง และศูนย์แสดงสินค้าชุมชน สถานที่ผลิต ปัจจุบันอยู่ที่บ้านของประธานวิสาหกิจ ก่อนจะแออัด ในชุมชน จำเป็นต้องหาพื้นที่เพิ่มเพื่อให้มีพื้นที่เก็บวัตถุดิบข้าวเปลือก ลดเสียงดังจากเครื่องจักรครกกระเดื่องทำงาน

3) การจัดหาทุนภายนอก เนื่องจากใช้เงินทุนจัดซื้อวัตถุดิบข้าวเปลือกจากศูนย์ชุมชนอำเภอปากคาด และสนับสนุนเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ ได้ประสานกับธนาคารธกส. สาขาปากคาด ซึ่งมีสินเชื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนดอกเบี้ยต่ำกว่าสินเชื่อปกติ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ต้องการขอรับเงินสนับสนุน จำนวน 2,000,000 บาท

4) การขอรับมาตรฐานสินค้าฮาลาล เพื่อเปิดตลาดให้ครอบคลุมทุกตลาด ทุกกลุ่มผู้บริโภค

5) ประสานหน่วยงานให้ช่วยออกแบบบรรจุภัณฑ์ และวิธีการถนอมอาหารให้มีอายุการเก็บนานกว่า 3 เดือน รสชาติไม่เปลี่ยนไป

3.3 การบริหารตลาด วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ดังนี้

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ได้มีประสบการณ์ตลาด เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน ชื่อผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์สินค้า กลุ่มบุคคลเป้าหมาย

วิสาหกิจชุมชนจึงได้ดำเนินการบริหารจัดการตลาดขององค์กร ประกอบด้วย 1. ส่วนแบ่งการตลาด
2. กลุ่มเป้าหมาย 3. ผลิตภัณฑ์มีความต่าง ได้เปรียบคู่แข่งอย่างไร และหลัก 4 P ดังนี้

1) ตลาดท้องถิ่น หมายถึงตลาดนัดชุมชนอำเภอ ตำบล หมู่บ้าน ได้แบ่งงาน
ให้สมาชิกวิสาหกิจไปจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ ที่จำหน่ายติดตลาด ได้แก่ ข้าวเม่าหวานคลุกสุตรโบราณ
ข้าวแต่น้ำแดงโม

2) ตลาดขายส่ง ส่งตาม Order งานแสดงสินค้า OTOP ตามศูนย์การค้าในเมือง
ใหญ่ (หนองคาย อุดรธานี ขอนแก่น กรุงเทพฯ(เมืองทอง) ฯ) ต้องแข่งกับขนมคบเคี้ยว (snack)
หลายยี่ห้อของบริษัทใหญ่ มีชื่อเสียงกว่า วิสาหกิจชุมชนกำหนดให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ข้าวเม่าแปรรูป
เช่น ข้าวเม่าแปรรูปชนิดต่างๆ (ข้าวเม่าแปรรูปสมุนไพร ข้าวเม่ากระยาสารท ฯลฯ) และข้าวคลุก
หวานสุตรโบราณ

3) วิสาหกิจชุมชนรับจ้างผลิตและหรือผลิตข้าวเม่าแห้งส่งให้วิสาหกิจชุมชนอื่นที่
อยู่พื้นที่ใกล้เคียง เป็นวัตถุประสงค์สามารถนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายชนิด (หมายเหตุ:
ข้าวเปลือกข้าวเหนียวแห้ง 12 กก. ได้ข้าวเม่าแห้ง 7 กก.)

3.4 การจัดการกระบวนการเรียนรู้ดังนี้

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ได้มองว่ากรรมการ สมาชิกส่วน
ใหญ่จะเข้าสู่กลุ่มคนสูงวัย และเคล็ดลับการทำข้าวเม่าเป็นประเด็นสำคัญ แต่ความสัมพันธ์ในกลุ่ม
เป็นญาติ ๆ จึงทำให้การจัดการเรียนรู้ในองค์กร ได้ลดช่องว่างระหว่างผู้สอน ผู้เรียน รายละเอียด
ของหลักสูตร วิธีการสอน จึงได้จัดการเรียนรู้ในองค์กร 2 ระดับ

1) การจัดการองค์ความรู้ วิสาหกิจชุมชนฯ ได้ดำเนินการถอดองค์ความรู้จาก
กรรมการ สมาชิกที่มีองค์ความรู้เรื่องข้าวเม่า รวมถึงผลิตภัณฑ์ต่างๆจากข้าวเม่า ให้เป็นความรู้ชัด
แจ้ง เป็นมาตรฐาน สูตรต่างๆ ขั้นตอน วิธีการ เคล็ดลับ มีหน่วยวัด รวบรวมเผยแพร่ในวิสาหกิจ
ชุมชน และหน่วยงานด้านการศึกษา (กศน.อำเภอ)

2) การใช้ข้อมูลองค์ความรู้ วิสาหกิจชุมชนร่วมกับการศึกษาตามอัธยาศัย และ
นอกระบบอำเภอปากคาด (กศน.)และองค์การบริหารส่วนตำบลปากคาด(อบต.ปากคาด) จัดทำเป็น
ศูนย์เรียนรู้ชุมชนทั้งในรูปแบบเอกสาร แผ่นพับ แผ่นซีดี

3.5 การบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

วิสาหกิจกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ได้บริหารสมาชิกไว้ ดังนี้

1) ได้กำหนดระเบียบวิสาหกิจกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ให้สมาชิกทุกคน
ได้ถือปฏิบัติ เช่น สมาชิก กรรมการ การระดมทุน การจัดสรรกำไร การประชุม

2) ส่งเสริมให้สมาชิกออมทรัพย์รายเดือน และถือหุ้นทุกคน

3) กำหนดสมาชิกหมุนเวียนไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามตลาดท้องถิ่นตลาดนัดชุมชน

3.6 การจัดการสินค้าและบริการ

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ได้จัดการสินค้าและบริการ ดังนี้

1. ประสิทธิภาพตามภารกิจ ในระเบียบวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ได้แต่งตั้งกรรมการ สมาชิกให้ทำงานเป็นฝ่ายรับผิดชอบ ประกอบด้วย ฝ่ายการผลิตข้าวเม่าแห้ง ฝ่ายแปรรูปข้าวเม่า ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพและบรรจุภัณฑ์ และฝ่ายจำหน่ายผลิตภัณฑ์

2. คุณภาพของสินค้าและบริการ บรรจุภัณฑ์ตามแต่ชนิดผลิตภัณฑ์และตลาด ตลาดผลิตภัณฑ์ มาตรฐานต่างที่ได้รับ

3. ประสิทธิภาพการดำเนินงาน การเพิ่มขึ้นของสมาชิก และผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย

3.7 ผลลัพธ์การดำเนินงาน ดังนี้

ผลการดำเนินงานวิสาหกิจกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด แบ่งออก 2 ระดับ ระดับสมาชิกวิสาหกิจชุมชนฯ สมาชิกมีงานทำในชุมชน มีรายได้เพิ่มขึ้น สืบเนื่องจากการปรับปรุงที่อยู่อาศัย สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น รถยนต์ส่วนตัว รถจักรยานยนต์ และค่าใช้จ่ายรายวัน

1) สมาชิกวิสาหกิจกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอดมีรายได้เพิ่มขึ้น รายได้เฉลี่ย ต่อเดือน 23,000 - 28,000 บาท

2) สร้างหรือปรับปรุงที่อยู่อาศัยให้แข็งแรง หลังใหญ่ มีรถยนต์ เครื่องอำนวยความสะดวก

3) ฐานะทางสังคมเปลี่ยน เป็นคณะกรรมการ เป็นสมาชิก มีองค์กรสังกัด ระดับกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนเป็นที่ยอมรับจากวิสาหกิจชุมชน กลุ่มกิจกรรมใกล้เคียง ที่สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การยอมรับจากหน่วยงานของรัฐ แหล่งทุน เช่น ชกส และการดำเนินงานของกลุ่ม องค์กรอื่นที่เดินทางมาศึกษาดูงาน

1. สรุปผลการศึกษา

1.1 ศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ

จากการศึกษาในส่วนศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ประกอบด้วย การกำหนดทิศทาง การวางแผนดำเนินงาน การบริหารตลาด การจัดการกระบวนการเรียนรู้ การบริหารสมาชิก การจัดการสินค้าและบริการ และผลลัพธ์การดำเนินงาน โดยการรวบรวม

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ การสังเกต จากกรรมการวิสาหกิจชุมชน สมาชิกวิสาหกิจชุมชน เจ้าหน้าที่หน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1.1.1 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรี

พัฒนา

บ้านห้วยไม้ซอด

1) Strength (จุดแข็ง)

- S1 กรรมการ สมาชิกมีองค์ความรู้การทำข้าวเม่า
- S2 มีข้าวเปลือกข้าวเหนียวซึ่งเป็นวัตถุดิบ ไม้พิน ถ่านไว้ทำเชื้อเพลิง
ในกระบวนการคั่วข้าวเม่า และเครื่องจักรควายเหล็กนำมาดัดแปลงเป็นกำลังขับเคลื่อนคั่ว สืฝัด
ทำข้าวเม่าในชุมชน
- S3 กรรมการมีองค์ความรู้การรวมกลุ่ม การบริหารจัดการกลุ่ม
- S4 บุตรหลานกรรมการและสมาชิกมีความรู้ด้านไอที โดยเฉพาะ
สมาชิกร้อยละ 28 ที่จบปริญญาตรี
- S5 แหล่งปลูกข้าวเหนียวที่เป็นวัตถุดิบในชุมชน ชุมชนใกล้เคียง
- S6 กรรมการและสมาชิกมีแรงงานในครัวเรือนพอเพียง
- S7 กรรมการและสมาชิกมีรถยนต์ส่วนตัว สามารถเดินทางไปมา
สะดวก
- S8 กรรมการและสมาชิกมีอุปกรณ์ติดต่อสื่อสาร เช่นมือถือ อินเทอร์เน็ต
- S9 ที่ตั้งชุมชนติดกับถนนสายหลัก (หนองคาย-บึงกาฬ)สามารถฝาก
ส่งวัตถุดิบตั้งต้น (ข้าวเม่าแห้ง) ให้แก่สมาชิกที่เดินทางมาขายต่างจังหวัด หรือเมืองใหญ่ได้สะดวก
- S10 ผลิตภัณฑ์ได้รับมาตรฐานด้านอาหารและยา (หน้า 36 บรรทัด 1 - 8
นับจากล่าง)
- S11 กลุ่มได้จดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน ทำให้เข้าแหล่งข้อมูลราชการ
(สำนักงานเกษตรอำเภอปากคาด สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอปากคาด สำนักงานเกษตรจังหวัดบึง
กาฬ) แหล่งทุน (สินเชื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
สาขาปากคาด) สถานศึกษา (การศึกษานอกโรงเรียนอำเภอปากคาด มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี
วิทยาเขตพื้นที่จังหวัดบึงกาฬ)
- S12 กรรมการและสมาชิกมีรายได้สม่ำเสมอ รายวัน รายเดือน ฐานะทาง
เศรษฐกิจดีขึ้น

2) จุดอ่อน (Weakness)

W1 สมาชิกของวิสาหกิจชุมชนร้อยละ 72 อายุระหว่าง 51 - 60 อีก 10 ปีข้างหน้า จะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ

W2 สมาชิกของวิสาหกิจชุมชนร้อยละ 76 เป็นผู้หญิง ต้องระมัดระวัง และมีความละเอียดการบริหารวิสาหกิจ

W3 ผลผลิตข้าวของสมาชิกมีไม่พอต้องซื้อจากแหล่งอื่น

W4 ข้าวเฒ่าส่วนใหญ่เป็นข้าวเฒ่านอกฤดูปลูก เป็นข้าวเฒ่าปรุแง่ง ทำจากข้าวเปลือกข้าว เหนียวแห้ง

W5 ผลิตข้าวเฒ่าแห้งส่งให้วิสาหกิจชุมชนอื่น และกลุ่มอาชีพอื่นมีปริมาณไม่ครบตามความต้องการ

W6 มีกลุ่ม หรือวิสาหกิจอื่นที่แปรรูปข้าวเฒ่า เช่น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านห้วยไม้ซอด วิสาหกิจชุมชนแปรรูปข้าวหอมคำ (อำเภอเมืองบึงกาฬ) วิสาหกิจชุมชนแปรรูปข้าวเฒ่าโพธิ์ตาก (อำเภอโพธิ์ตาก จังหวัดหนองคาย)

W7 สมาชิกบางส่วนเข้าเพื่อต้องการสินค้าดอกเบ็ญจ

W8 สมาชิก และกรรมการไม่ค่อยมีความสามารถสื่อสารด้วยภาษาต่างประเทศ เช่น ภาษาเวียดนาม ภาษาอังกฤษ

3) Opportunity (โอกาส)

O1 รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริม โดยเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์อาหาร นวัตกรรม

O2 แหล่งสนับสนุนด้านวิชาการ และงบประมาณจากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน เช่น สำนักงานพาณิชย์ จังหวัดสำนักงานพัฒนาชุมชน

O3 เข้าถึงแหล่งทุนได้ง่าย และดอกเบ็ญจดำ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และธนาคารออมสิน

O4 สามารถเข้าถึงนโยบายตลาดประชารัฐ

O5 สามารถสร้างเครือข่ายสินค้าชุมชน

O6 ได้รับความนิยมนำที่ผลิตด้วยฝีมือแรงงาน (Handicraft)

O7 ตลาดต่างประเทศ ได้แก่ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

4) Threats (อุปสรรค)

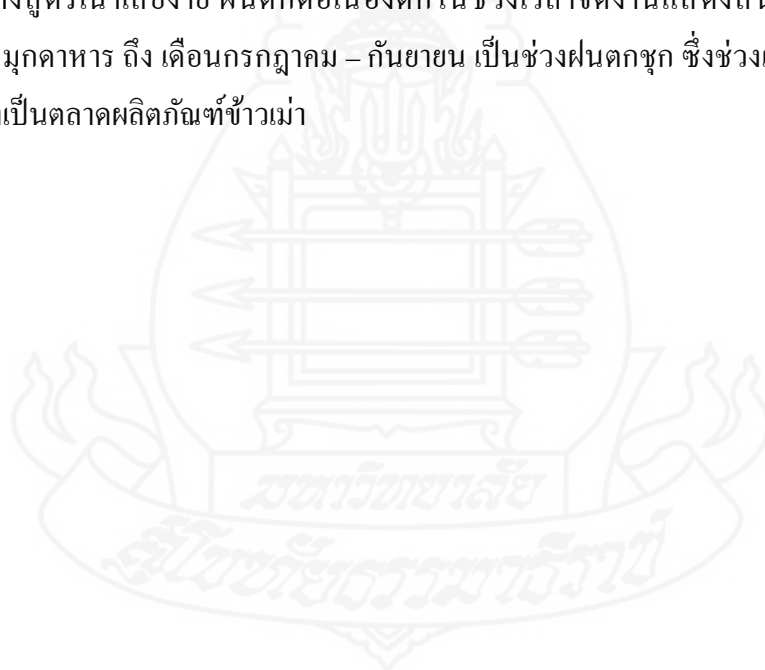
T1 กลไกตลาดทำให้วัตถุดิบในส่วนที่ไม่สามารถผลิตได้ ไม่พอ มีราคาสูง หรือขึ้นลงไม่แน่นอน เช่น น้ำตาลทรายแดง น้ำตาลมะพร้าว กะทิสด

T2 กฎหมาย ประเทศคู่การค้า เช่น สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ด้านการรับฝากเงินของธนาคารซึ่งปิดทำการในเวลา 16.00 น. เวลาการปฏิบัติงาน เจ้าหน้าที่ตำรวจ เลิกตามเวลาที่กำหนด และอัตราแลกเปลี่ยนของเงินนั้นใช้สกุล ดอลลาร์สหรัฐ ส่วนสาธารณรัฐเวียดนามในด้านสลาก มีการพิมพ์ภาษาเวียดนามเป็นภาษาที่สองในการอธิบาย สลาก และแต่ละจังหวัดมีระเบียบ ข้อตกลงที่แตกต่างกัน

T3 เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตและการตลาดเปลี่ยนแปลงเร็ว

T4 ตลาดออนไลน์ ตลาดไอทีเปลี่ยนแปลงเร็ว และการเปลี่ยนแปลง การใช้จ่ายเงินสด

T5 การเปลี่ยนแปลงภูมิอากาศ ภาวะฝนตกชุก อากาศร้อนจัด ทำให้ ข้าวเม่าบางสูตรเน่าเสียง่าย ฝนตกต่อเนื่องตกในช่วงเวลาจัดงานแสดงสินค้า จังหวัดบึงกาฬ นครพนม มุกดาหาร ถึง เดือนกรกฎาคม – กันยายน เป็นช่วงฝนตกชุก ซึ่งช่วงเวลาดังกล่าวมีงาน ประเพณีที่เป็นตลาดผลิตภัณฑ์ข้าวเม่า



ตารางที่ 4.1 การกำหนดกลยุทธ์ด้วยเทคนิค TOWS Matrix

ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก	จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
โอกาส (Opportunity)	SO (กลยุทธ์เชิงรุก) S3,O3 1)ส่งเสริมความร่วมมือกับเครือข่าย วิสาหกิจชุมชนอื่น และธุรกิจรายย่อยอื่น 2)ส่งเสริมและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ส่งตลาดบน S4,O4 จัดแสดงผลิตภัณฑ์ประณีตในพื้นที่ส่วน ของราชการ แหล่งเงินทุน(ชกส.อมลสิน) และรับสั่งซื้อสินค้าผ่านทางไลน์ ทาง เฟสบุ๊ค	WO (กลยุทธ์เชิงตั้งรับ) W2,O3 พัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวเม่าแปรรูปสู่ มาตรฐานสากล W4,O3 เสริมสร้างความร่วมมือวิสาหกิจอื่น กลุ่มอาชีพและองค์กรต่างในชุมชน ระหว่างชุมชน W1,O1 ร่วมกับหน่วยงานรัฐ แหล่งเงินทุน จัดหาวัตถุดิบ(ข้าวเปลือกเหนียวแห้ง)
อุปสรรค (Threats)	ST (กลยุทธ์เชิงพัฒนา) S2,T3 พัฒนาสูตรข้าวเม่าคลุกหวานสูตรโบราณใน ตลาดนัดชุมชนอำเภอ จังหวัด S1,T1 กำหนดราคา รักษาราคาให้สอดคล้องกับ ปริมาณผลิตภัณฑ์ S4,T2 ร่วมมือหน่วยงานด้านการศึกษาอบรม ภาษต่างประเทศแก่สมาชิก (ลาว,เวียดนาม, ฯลฯ) S3,T5 พัฒนาดูแลชุมชนตลาดริมทางถนนหลัก S2,S3,T5 พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถเก็บนาน กงร สชาติ	WT (กลยุทธ์เชิงแก้ไข) W3,T1 W2,T3 เลือกผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนแบ่ง การตลาดสูง ลดหรือเลิกผลิตผลิตภัณฑ์ ที่ไม่คุ้มทุน W4,T1 ผลิตวัตถุดิบส่งเครือข่ายวิสาหกิจอื่น W5,T3 พัฒนาอบรมสมาชิกวิสาหกิจชุมชน หลักสูตรกระบวนการกลุ่ม

5) *SO* กลยุทธ์เชิงรุก

S3,O3

(1) ส่งเสริมความร่วมมือกับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนอื่น และธุรกิจรายย่อยอื่นประสานความร่วมมือวิสาหกิจชุมชนอื่นข้างเคียง แลกเปลี่ยนข้อมูล แผนงาน ธุรกิจ รวมถึงธุรกิจ รายย่อย เพื่อลดการแข่งขัน

(2) ส่งเสริมและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ส่งตลาดบนร่วมมือสถาบันการศึกษา (วิทยาลัยเทคนิคบึงกาฬ ด้านเทคนิคการบรรจุภัณฑ์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี วิทยาเขตพื้นที่จังหวัดบึงกาฬ และศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดบึงกาฬ ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์และแนะนำการตลาด)

S4,O4

จัดแสดงผลิตภัณฑ์ประณีตในพื้นที่ส่วนราชการ แหล่งเงินทุน (สินเชื่อเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาปากคาด และสินเชื่อเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนธนาคารออมสิน สาขาปากคาด) ทั้งรับสั่งซื้อสินค้าผ่านทางสังคมออนไลน์ เช่น ไลน์ ทางเฟสบุ๊ก

6) *WO* กลยุทธ์เชิงตั้งรับ

W2,O3

พัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวเม่าแปรรูป คู่มาตรฐานฮาลาล ประสาน ติดต่อสำนักงานคณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทย (สกอท) เพื่อเตรียมความพร้อมการเสนอขอรับมาตรฐานสินค้าฮาลาล และขอรับมาตรฐานสินค้าฮาลาล

W4,O3

เสริมสร้างความร่วมมือวิสาหกิจอื่น กลุ่มอาชีพและองค์กรต่างในชุมชนระหว่างชุมชน นัดประชุมกลุ่มอาชีพต่างๆในชุมชนจัดทำแผนร่วมกัน เรียนรู้ซึ่งกันและกัน

W1,O1

ร่วมกับหน่วยงานรัฐ แหล่งเงินทุน จัดหาวัตถุดิบ (ข้าวเปลือกเหนียวแห้ง) ประสานและสมัครเป็นผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตข้าวเปลือกกับสำนักงานพาณิชย์ จังหวัดบึงกาฬ

7) *ST (กลยุทธ์เชิงพัฒนา)*

S2,T3

พัฒนาสูตรข้าวเม่าคลูกหวานสูตรโบราณโดยอาศัยเทคโนโลยีในปัจจุบัน
เข้ามาช่วย ในเรื่องการปรับปรุงพันธุ์ข้าว เพื่อรองรับความต้องการของตลาด

S1,T1

กำหนดราคา พร้อมทั้งรักษาราคาให้สอดคล้องกับปริมาณผลิตภัณฑ์

S4,T2

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด อำเภอปากคาด
จังหวัดบึงกาฬ ขอความร่วมมือศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดบึงกาฬ อบรมให้สมาชิกได้มีการ
พัฒนาศักยภาพด้านต่างประเทศ ได้แก่ภาษาเวียดนามตามโครงการพัฒนาความสามารถของแรงงาน
เพื่อรองรับประชาคมอาเซียน

S3,T5

ประสานกับแขวงทางหลวงบึงกาฬเพื่อติดต่อการตั้งร้านหรือแผงขายริม
ทางตามถนนสายหลัก หนองคาย – บึงกาฬ

S2,S3,T5

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด อำเภอปากคาด จังหวัด
บึงกาฬ ร่วมมือกับมหาวิทยาลัยเทคนิคบึงกาฬ และศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดบึงกาฬ เพื่อ
พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถเก็บนาน คงรสชาติ วิสาหกิจชุมชนฯ มีกระบวนการและระบบในการ
ผลิตสินค้าให้สามารถควบคุมคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ โดยการนำข้อมูลจากลูกค้า ความรู้ และ
เทคโนโลยีมาปรับปรุงกระบวนการผลิตสินค้า และพัฒนารูปแบบ ผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อความ
ต้องการของลูกค้า เพื่อให้เกิดสินค้าที่มีคุณภาพดี และเป็นที่พอใจของลูกค้า

8) *WT (กลยุทธ์เชิงแก้ไข)*

W3,T1 W2,T3

เลือกผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูง ลดหรือเลิกผลิต
ผลิตภัณฑ์ที่ไม่คุ้มทุน วิสาหกิจชุมชน จัดประชุมระดมความคิด นำข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย ส่วน
ไหนที่ ต้องลด เลิกการผลิตหรือผลิตบางส่วน เช่น ข้าวแต่น้ำแดงโม ข้าวเม่าปรุงรสช็อคโกแลต

W4,T1

ผลิตวัตถุดิบส่งเครือข่ายวิสาหกิจอื่น ได้แก่ ข้าวเม่าแห้ง ซึ่งเป็นวัตถุดิบ
ตั้งต้น (50 บ./กก.) ขั้นตอนการผลิตไม่ซับซ้อน วิสาหกิจชุมชน หรือกลุ่มแปรรูปอื่นต้องการมาก

W5,T3

พัฒนาอบรมสมาชิกวิสาหกิจชุมชนหลักสูตรกระบวนการกลุ่ม จัดทำ
แผนพัฒนาสมาชิกหลักสูตรกระบวนการกลุ่ม อบรมสมาชิกตามแผนโดยประสานหน่วยงานของรัฐ
เกษตรจังหวัด พาณิชยจังหวัด

1.1.2 ศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ชอด จากการศึกษา
ดังนี้

1) ด้านการดำเนินการผลิต (การแปรรูปข้าวเม่า) การผลิตได้พัฒนาต่อยอด
ภูมิปัญญาที่ได้รับการถ่ายทอดรุ่นต่อรุ่นจากข้าวเม่าในที่นี้หมายถึงข้าวเม่าหวานคลุกสูตรโบราณ
ได้หลากหลายชนิดสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ สร้างโอกาสได้เปรียบเทียบการตลาดเชิงผลิตภัณฑ์
ใหม่ยังคงวัตถุดิบที่มีในชุมชน เริ่มจากวัตถุดิบตั้งต้นข้าวเม่าแห้ง ถั่วลิสง งา มันเทศ มะพร้าว แดงโม
สมุนไพรร และความแปลกใหม่ ปาปริก้า ซ็อคคาแลต ซึ่งได้จากของขบเคี้ยวสมัยใหม่ นำมาผสม
กลมกลืน เป็นการสร้างความได้เปรียบทางการตลาดของวิสาหกิจชุมชนที่นำเอาการเรียนรู้จากสิ่ง
ที่มีอยู่เข้ากับผลิตภัณฑ์ชุมชนซึ่งมีมาแต่ก่อน มีจำนวน

ผลิตภัณฑ์ 8 ชนิด และจะผลิตใหม่ จำนวน 5 ชนิด(เค้กข้าวเม่า ลูกกี้ข้าวเม่า ข้าวเม่าสังขยา ข้าวเม่าชา
เขียว และข้าวเม่าปาปริก้า) การขอรับมาตรฐานด้านอาหารและยา มาตรฐานหลักการปฏิบัติที่ดีการ
ผลิตอาหาร และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนในรูปแบบการประกันความปลอดภัยแก่ผู้บริโภค และ
การจัดทำบันทึกข้อตกลงซื้อขายข้าวเปลือกกับกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกข้าวในชุมชนเป็นการส่งเสริม
การใช้วัตถุดิบในพื้นที่ผู้ผลิตกับผู้ผลิตด้วยกัน พี่พาทือถือลูกกัน

“การทำข้าวเม่าของวิสาหกิจชุมชนเป็นการนำเอาผลผลิตข้าวเปลือก
เหนียวในหมู่บ้านมาเพิ่มมูลค่า เมื่อตลาดต้องการมากข้าวเปลือกเหนียวที่เป็นวัตถุดิบไม่พอ
วิสาหกิจได้มองหาเพื่อนบ้านที่มีข้าวเปลือกเหนียว แล้วพวกเราได้พูดคุยกันตกลงซื้อขายกันเอง”
(สัมภาษณ์กลุ่มกรรมการวิสาหกิจชุมชน,กรกฎาคม 2560)

2) ด้านการบริหารสมาชิก วิสาหกิจชุมชนได้รวมตัวเป็นกลุ่ม และกลุ่มเกิด
จากผู้นำได้ชักชวนสมาชิก (ญาติ เพื่อน)มานั่งปรึกษา พูดคุย ได้ข้อสรุปตัดสินใจร่วม จัดตั้งกลุ่ม
ในกลุ่มมีสมาชิก จากการสัมภาษณ์ทำให้ได้ข้อมูลว่าสมาชิกส่วนใหญ่มีความสามารถทำข้าวเม่า
ได้ มีวัตถุดิบทำข้าวเม่า ถ้าไม่พอซื้อในชุมชน แต่ทำคนเดียวไม่เข้มแข็งการต่อรองมีน้อย ต้องใช้
กลุ่ม ดังนั้นผลิตภัณฑ์กลุ่ม และผลิตภัณฑ์สมาชิกทำ ส่วนหนึ่งคือผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน ได้แก่
ข้าวเม่าแห้ง ข้าวเม่าคลุกหวาน ข้าวแต่น

วิสาหกิจชุมชน มีความเด่นในการบริหารสมาชิก ดังนี้

1. จัดสรรส่วนแบ่งกำไร จำนวนกึ่งหนึ่งให้สมาชิก
2. กำหนดให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ตนเองไปจำหน่ายเฉพาะข้าวแม่คลูกหวาน
3. กำหนดตลาดให้สมาชิกไปจำหน่าย กระจายตามสถานที่ตลาด ตลาดทุก

วันจันทร์ (ปากคาด, โพนพิสัย)ทุกวันอังคาร(บึงกาฬ,ศรีวิไล,โซ่พิสัย)ทุกวันพฤหัสบดี(ศรีวิไล, บุ่งคล้า) ทุกวันศุกร์ (บึงกาฬ, ปากคาด, โนนสมบูรณ์) ทุกวันเสาร์(โพนพิสัย)ทุกวันอาทิตย์ (เปงจาน) ตลาดเทศบาล ตลาดชุมชน และการบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชนได้ลดความขัดแย้ง และสร้างรายได้ให้สมาชิก 23,000 – 35,000 บาท/ครัวเรือน

“ตลาดนัดชุมชนตามวันต่างๆในสัปดาห์หนึ่ง ได้จัดแบ่งให้สมาชิกแต่ละคนไปขาย ตลาดละ 3-4 คนเพื่อไม่ให้มากเกินไป และป้องกันปัญหาสินค้าขายไม่ค่อยได้” (สัมภาษณ์ผู้นำวิสาหกิจชุมชน,กรกฎาคม 2560)

3) ด้านผลลัพธ์การดำเนินงาน ดังนี้

ผลการดำเนินงานวิสาหกิจกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด แบ่งออก 2 ระดับ ระดับสมาชิกวิสาหกิจชุมชนฯ สมาชิกมีงานทำในชุมชน มีรายได้เพิ่มขึ้น สืบเนื่องจากการปรับปรุงที่อยู่อาศัย สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น รถยนต์ส่วนตัว รถจักรยานยนต์ และค่าใช้จ่ายรายวัน

(1) สมาชิกวิสาหกิจกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด มีรายได้เพิ่มรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 23,000 - 35,000 บาท

(2) สร้างหรือปรับปรุงที่อยู่อาศัยให้แข็งแรง หลังใหญ่ มีรถยนต์ เครื่องอำนวยความสะดวก

(3) ฐานะทางสังคมเปลี่ยน เป็นคณะกรรมการ เป็นสมาชิก มีองค์กรสังกัด ระดับกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนเป็นที่ยอมรับจากวิสาหกิจชุมชน กลุ่มกิจกรรมใกล้เคียง ที่สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การยอมรับจากหน่วยงานของรัฐ แหล่งทุน เช่น ธกส. และการดูงานของกลุ่ม องค์กรอื่นที่เดินทางมาศึกษาดูงาน

“ต้องยอมรับว่าการแปรรูปข้าวเปลือกเหนียวเป็นข้าวเม่า ทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มเป็นกอบเป็นกำได้อยู่ในชุมชนไม่ต้องไปรับจ้างต่างถิ่น และการรวมตัวเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน นับว่าได้แก้ไขปัญหามากมาย เช่น การแย่งกันขาย แย่งกันลดราคา การพัฒนาสูตรข้าวเม่าต่างๆ การต่อรอรระหว่างกลุ่ม การขอความช่วยเหลือจากหน่วย ง่ายกว่าสะดวกกว่ารายเดี่ยว รายบุคคล” (สัมภาษณ์ผู้นำวิสาหกิจชุมชน,กรกฎาคม 2560)

1.1.3 แนวทางการพัฒนาในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด

ผู้ศึกษาใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกโดยการสุ่มตัวอย่าง จำนวน 25 คน ประกอบด้วย ประธานและคณะกรรมการของกลุ่ม จำนวน 15 คน สมาชิกของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด จำนวน 6 คน เกษตรอำเภอปากคาด จำนวน 1 คน นักวิชาการเกษตรประจำตำบลปากคาด จำนวน 1 คน พัฒนาการอำเภอปากคาด จำนวน 1 คน นายกองดีการบริหารส่วนตำบลปากคาด จำนวน 1 คน ได้พบศักยภาพ และเสนอแนวทางพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ ดังนี้

1) กลยุทธ์เชิงรุก

(1) ส่งเสริมความร่วมมือกับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนอื่น และธุรกิจรายย่อยอื่น ประสานร่วมมือวิสาหกิจชุมชนอื่นเพื่อเป็นพันธมิตรทางธุรกิจแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้า ฝากผลิตภัณฑ์จำหน่าย ตั้งแต่ระดับอำเภอ จังหวัด ภูมิภาค

(2) ส่งเสริมและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ส่งตลาดบน

ก. พัฒนาและปรับปรุงสลากการค้าที่แสดงบนบรรจุภัณฑ์ โดยเฉพาะข้อมูลด้านโภชนาการ หน่วยบริโภค แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และมาตรฐานผลิตภัณฑ์

ข. พัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบ ข้าวเม่า cereal เพื่อสุขภาพ ชงหรือผสมน้ำร้อนรับประทานกรณีเร่งด่วน ข้าวเม่าเป็นข้าวกล้องรูปแบบหนึ่ง

(3) จัดแสดงผลิตภัณฑ์ประณีตในพื้นที่ส่วนราชการ แหล่งเงินทุน (ชกส.ออมสิน) และรับสั่งซื้อสินค้าผ่านทางไลน์ ทางเฟสบุ๊ค ประสานหน่วยงานราชการในพื้นที่ จัดแสดงสินค้า ฝากจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เช่นที่ว่าการอำเภอ ชกส. โรงพยาบาล

2) กลยุทธ์เชิงตั้งรับ

(1) เสริมสร้างความร่วมมือวิสาหกิจอื่น กลุ่มอาชีพและองค์กรต่างในชุมชน ระหว่างชุมชนนัดประสานวิสาหกิจชุมชน กลุ่มกิจกรรมที่มีผลิตภัณฑ์เหมือนกัน หรือ การทับซ้อนตลาดที่จำหน่ายในชุมชน

(2) ร่วมกับหน่วยงานรัฐ แหล่งเงินทุน จัดหาวัตถุดิบ(ข้าวเปลือกเหนียวแห้ง) ประสานร่วมกับแหล่งทุน (ชกส. หรือ ธ.ออมสิน) และระดมทุนเตรียมจัดซื้อข้าวเปลือกเหนียวแห้งต้นฤดูกาลเก็บเกี่ยวข้าว

3) กลยุทธ์เชิงพัฒนา

(1) พัฒนาสูตรข้าวเม่าคลุกหวานสูตรโบราณในตลาดนัดชุมชนอำเภอ จังหวัด เนื่องจากภาวะอาหารเบาหวาน กระแสห่วงใยสุขภาพ และการรณรงค์ไม่หวาน ไม่เฝื่อน ไม่เค็ม วิสาหกิจชุมชนต้องพัฒนาปรับปรุงสูตรข้าวเม่าคลุกหวานสูตรโบราณ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีกลุ่มลูกค้าในชุมชน ตลาดนัดชุมชน และเป็นตลาดสำคัญมียอดการจำหน่ายสูง มีส่วนแบ่งการตลาดสูง

(2) กำหนดราคา รักษาราคาให้สอดคล้องกับปริมาณผลิตภัณฑ์

ในภาวะที่ผู้คนระมัดระวังการใช้จ่ายเงิน การคงราคาเดิมไว้แต่ลดปริมาณบรรจุที่ลูกค้าสังเกตเห็น ตัวอย่าง ข้าวเม่าคลุกหวานสูตรโบราณ บรรจุถุงพลาสติกใส 200 กรัม ราคา 20 บาท อาจจะบรรจุเพียง 180 กรัม ราคาคงเดิม 20 บาท

(3) ร่วมมือหน่วยงานด้านการศึกษาอบรมภาษาต่างประเทศแก่สมาชิก (ลาว, เวียดนาม, ฯลฯ) คัดเลือกสมาชิกและกรรมการ จำนวนหนึ่งตามความสมัครใจ ประสานกับหน่วยงานของราชการ (กศน.ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน, สำนักงานจังหวัด) เพื่อฝึก เรียนภาษา เวียดนาม ภาษาลาว ภาษาอังกฤษ

(4) พัฒนาตลาดชุมชน ตลาดริมทางถนนหลัก

เนื่องจากที่ตั้งชุมชนติดถนนสายหลักหนองคาย-บึงกาฬ วิสาหกิจชุมชน ประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ แขวงทางหนองคาย,แขวงทางรัตนวาปี เพื่อสร้างตลาดริมทางจำหน่ายสินค้าผลผลิตด้านการเกษตรที่หลากหลาย เป็นช่องทางหนึ่ง ที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์

4) กลยุทธ์เชิงแก้ไข

(1) เลือกผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูง ลดหรือเลิกผลิตผลิตภัณฑ์ที่ไม่คุ้มทุนทบทวน สรุปผลิตภัณฑ์ 8 ชนิด ผลิตภัณฑ์อันใดที่มีลักษณะมียอดจำหน่ายต่ำ ส่วนแบ่งการตลาดน้อยควรลด หรือเลิกการผลิต และผลิตภัณฑ์ที่วางแผนไว้ 5 ชนิดควรจะผลิตทั้งหมดหรือไม่

(2) ผลิตวัตถุดิบส่งเครือข่ายวิสาหกิจอื่น

ข้าวเม่าแห้งนั้นเป็นวัตถุดิบตั้งต้นของทุกผลิตภัณฑ์ วิสาหกิจชุมชน อาจะปรับหรือกำหนดให้สมาชิกบางส่วนผลิตข้าวเม่าแห้งส่งวิสาหกิจชุมชน หรือส่งวิสาหกิจชุมชนอื่น กลุ่มอื่นที่ใช้ข้าวเม่าแห้งเป็นวัตถุดิบตั้งต้น

(3) พัฒนาอบรมสมาชิกวิสาหกิจชุมชนหลักสูตรกระบวนการกลุ่ม ประสานหน่วยงานราชการที่มีทักษะหรือจัดเสวนากระบวนการกลุ่ม เพื่อกระตุ้นเตือน ปลุกกระตุ้น ให้สมาชิก กรรมการวิสาหกิจชุมชนมีศรัทธาต่อกลุ่ม การอยู่ร่วมกัน ร่วมมือกัน

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา การอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง “แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬโดยมีวัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ เพื่อศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอดตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ และเพื่อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้เข้มแข็ง สามารถขับเคลื่อนพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน และบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้

การศึกษานี้ผู้ศึกษาได้ใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non-probability Sampling) เป็นการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) คือ การเจาะจงเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ด้วยการสุ่มตัวอย่าง จำนวน 25 คน ประกอบด้วย ประธานและคณะกรรมการของกลุ่ม จำนวน 15 คน สมาชิกของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด จำนวน 6 คน เกษตรอำเภอปากคาด จำนวน 1 คน นักวิชาการเกษตรประจำตำบลปากคาด จำนวน 1 คน พัฒนาการอำเภอปากคาด จำนวน 1 คน นายกองดีการบริหารส่วนตำบลปากคาด จำนวน 1 คน ตามจากกลุ่มประชากรตัวอย่างจากวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ รวมทั้งศึกษาจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง ในการเก็บรวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยการ วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) วิเคราะห์เชิงเนื้อหา และการวิเคราะห์เชิงบรรยาย โดยผู้ศึกษาสามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และนำเสนอข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

1. สรุปผลการศึกษา

จากผลการศึกษาแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ดังนี้

1.1 อายุของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ส่วนมากมีอายุมากกว่า 51 ปี ซึ่งแสดงว่าชุมชนบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ ที่มีความสนใจรวมตัวกันเป็นกลุ่มกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Ageing Society) นั้นหมายถึงว่าวิสาหกิจชุมชนจะต้องวางแผนเกี่ยวกับ

การจัดการความรู้ในองค์กรของตน โดยการถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่น และจะต้องพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้เป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ ซึ่งจะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

1.2 สินค้าหลักวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจชุมชนได้ผลิต “ข้าวเม่าแห้ง” ซึ่งเป็นวัตถุดิบตั้งต้นขายส่งให้วิสาหกิจอื่น หรือกลุ่มแปรรูปอื่นที่อยู่ใกล้เคียง ซึ่งราคาต่ำกว่าข้าวเม่าแปรรูป แต่มีจุดเด่นมีความเสี่ยงด้านสินค้าคงสต็อกน้อย มีจุดเด่นประการสำคัญมีขั้นตอนการผลิตง่าย ไม่ซับซ้อน ผลตอบแทนสูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับข้าวเปลือกมากกว่า 4.5 เท่า

2. อภิปรายผลการศึกษา

จากผลการศึกษาผู้ศึกษาพบว่าประเด็นที่ควรนำมาอภิปรายผลการศึกษา ดังนี้

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ชอคมมีศักยภาพด้านการดำเนินการผลิต (การแปรรูปข้าวเม่า) การผลิตได้พัฒนาต่อยอดภูมิปัญญาที่ได้รับการถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่นจากข้าวเม่า ในที่นี้หมายถึงข้าวเม่าหวานคลุกสูตรโบราณ ได้หลากหลายชนิดสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ สร้างโอกาสได้เปรียบการตลาดเชิงผลิตภัณฑ์ใหม่ยังคงวัตถุดิบที่มีในชุมชนซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยเรื่องวิสาหกิจชุมชนกับการพึ่งตนเอง: กรณีศึกษาการแปรรูปผลผลิตจากต้นตาล ชุมชนบ้านเหล่าขวัญ ตำบลท้อแท้ อำเภอบึงสามพัน จังหวัดพิษณุโลก (พรศรี ยงค์ฤกษ์ประพันธ์, 2547) และศึกษาเรื่องธุรกิจชุมชน : แนวทางในการพัฒนาชนบท ธุรกิจชุมชน คือ อะไร ธุรกิจชุมชน หมายถึง “กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนอันประกอบด้วย กิจกรรมทางการผลิต กิจกรรมทางการขายผลผลิต กิจกรรมการซื้อ และการบริโภคของชุมชน” (ธนาวิทย์ บัวฝ้าย, 2557ก) มีการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนผ่านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) องค์กรอาหารและยา(อย.) และมาตรฐานหลักการปฏิบัติที่ดีการผลิตอาหาร (GMP) และด้านการบริหารสมาชิก วิสาหกิจชุมชนได้รวมตัวเป็นกลุ่ม และสมาชิก กลุ่มเกิดจากผู้นำได้ชักชวนสมาชิก (ญาติ เพื่อน) มานั่งปรึกษา พูดคุย ได้ข้อสรุปตัดสินใจร่วม จัดตั้งกลุ่ม ในกลุ่มมีสมาชิก จากการสัมภาษณ์ทำให้ได้ข้อมูลว่าสมาชิกส่วนใหญ่มีความสามารถทำข้าวเม่าได้ มีวัตถุดิบทำข้าวเม่า ถ้าไม่พอก็ซื้อในชุมชน แต่ทำคนเดียวไม่เข้มแข็งการต่อรงมีน้อย ต้องใช้กลุ่ม ดังนั้นผลิตภัณฑ์กลุ่ม และผลิตภัณฑ์สมาชิกทำส่วนหนึ่งคือผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน ได้แก่ ข้าวเม่าแห้ง ข้าวเม่าคลุกหวาน ข้าวแต่น ได้บริหารจัดการสมาชิก โดยการจัดสรรส่วนแบ่งกำไร จำนวนกึ่งหนึ่งให้สมาชิก กำหนดให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ตนเองไปจำหน่ายเฉพาะข้าวเม่าคลุกหวาน กำหนดตลาดให้สมาชิกไปจำหน่าย กระจายตามสถานที่ตลาด ตลาดทุกวันจันทร์(ปากคาด, โพนพิสัย) ทุกวันอังคาร (บึงกาฬ, ศรีวิไล, โഴ้พิสัย) ทุกวันพฤหัสบดี (ศรีวิไล, บุ่งคล้า) ทุกวันศุกร์(บึงกาฬ, ปากคาด, โนนสมบูรณ์) ทุกวันเสาร์ (โพนพิสัย) ทุกวันอาทิตย์

(เปงงาน) ตลาดเทศกาล ตลาดชุมชน การบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชนได้ลดความขัดแย้ง และสร้างรายได้ให้สมาชิกเฉลี่ย 23,000 – 35,000 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกาะเกร็ด จังหวัดนนทบุรี (ชญญ์นรี จิรสกุลก่อนแจ้ง, 2558)

3. ข้อเสนอแนะ

3.1 ข้อเสนอแนะแนวทางพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด

1) ด้านการผลิต วัตถุประสงค์ต้นน้ำ หมายถึง ข้าวเปลือกข้าวเหนียว วิสาหกิจชุมชนควรประสานกับเครือข่ายชาวนาในตำบลตกลงทำสัญญาการรับซื้อผลผลิต และวิสาหกิจชุมชนจะต้องวางแผนเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพและมีความรวดเร็วการเตรียมบริโภคระการสำคัญ” ข้าวเม่าแห้ง”ที่เป็นวัตถุประสงค์ตั้งต้นมีความเป็นข้าวกล้องอยู่แล้ว ต้องประสานหน่วยงานที่มีงานวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์มาช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ และจัดหาเครื่องจักรกลที่มีความปลอดภัยมาทุนแรงงาน

2) ด้านการเงิน วิสาหกิจชุมชนควรวางแผนเพิ่มเงินออม และหุ้นของสมาชิก เพื่อจะได้ลดสินเชื่อกาธนาคารทศ. สาขาปากคาด

3) ด้านการตลาด วิสาหกิจชุมชนควรออกแบบกล่องบรรจุสินค้า(Packaging) ลดขนาด มีหลายขนาด เนื่องจากถ้าหากซื้อแล้วรับประทานไม่หมด หรือสอดคล้องกับรายได้ปัจจุบันของลูกค้าตลาดนัดชุมชนควรใช้ใบตองกล้วย หรือวัสดุย่อยสลายได้เองในธรรมชาติ หรือนวัตกรรม เช่น ถุงพลาสติกใสมีซิป์ แทนถุงพลาสติกใส้ยงรัด

4) ด้านสมาชิก คณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนต้องร่วมมือกับหน่วยของรัฐจัดแผนอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกที่เข้าเป็นสมาชิกวิสาหกิจเพราะต้องการสินเชื่อ ให้สมาชิกได้ปรับทัศนคติ ได้ทบทวนแบบแผนพฤติกรรมกาอยู่ร่วมมือกัน ฟังพากัน และชี้ให้เห็นเป้าหมายที่ได้มากกว่าสินเชื่อดอกเบี้ยถูก เช่นการพัฒนาต่อยอด เพิ่มมูลค่าผลผลิตการเกษตร

5) การจัดการสินค้าและบริการ วิสาหกิจชุมชนควรศึกษาการส่งสินค้าและการให้บริการแก่คู่สัญญารวดเร็วทันตามเวลา สินค้าปลอดภัย การชำระสินค้าและบริการด้วยระบบอินเทอร์เน็ต และวิสาหกิจชุมชนต้องสร้างเว็บไซต์ สร้างเครือข่ายออนไลน์

6) วิสาหกิจชุมชนต้องทบทวนตนเอง เกี่ยวกับคณะกรรมการ สมาชิก วัตถุประสงค์ กระบวนการผลิต ต้นทุน การกำหนดราคา การเงิน การบัญชี เพื่อจะได้วางแผนกำหนดทิศทางวิสาหกิจชุมชน ตลอดจนสามารถเสนอการขอรับการสนับสนุนจากรัฐกรณีเร่งด่วน

3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

- 1) ควรแนะนำผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้แก่วิสาหกิจชุมชน กลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด
- 2) แนะนำแหล่ง หรือผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในอนาคตสังคม โชนีเซียลมีเดียจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจลูกค้า





บรรณานุกรม

มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

สภามหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2549). *แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเขตกลุ่มทะเลสาบสงขลา*. กรุงเทพฯ: กระทรวงมหาดไทย สำนักส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพชุมชน กรมการพัฒนาชุมชน. (2551, 10 กรกฎาคม). *ตัวชี้วัด 6 คูณ 2*. (ออนไลน์).
จาก <http://cddweb.cdd.go.th>
- กฤษณะ คาราเรือง. (2559). “การพัฒนากลยุทธ์การแข่งขันผลิตภัณฑ์ OTOP หมูฝอยกรอบโกเนียร์ ตำบลหนองกระโดน อำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์”. *วารสารการจัดการสมัยใหม่*. 14(2), (เดือนกรกฎาคม-ธันวาคม 2559).
- กองวิจัยและพัฒนางาน. (2550). *กลยุทธ์การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเพื่อพึ่งตนเองขนาดกลางและขนาดย่อม*. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมการเกษตร.
- ขวัญฤดี ต้นตระกูล. (2551). “แนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชน”. *วารสารการพัฒนาท้องถิ่น*. 3(1) : มิถุนายน-กันยายน 2551.
- คณิดา ไกรสันติ และรัสมนต์ คำศรี. (2559). *แนวทางการพัฒนาศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสุชาวดี ตำบลปรัง อำเภอสระเดา จังหวัดสงขลา*. มหาวิทยาลัยหาดใหญ่.
- จิราภรณ์ สุธรรมสภา และคณะ. (2558). *ใน แนวการศึกษาชุดวิชาการวิจัยธุรกิจและระบบสารสนเทศ เพื่อการจัดการ* (หน่วยที่ 1-3). นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. (2542). *ธุรกิจชุมชน: เส้นทางที่เป็นไปได้*. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
- เทพศักดิ์ บุญยรัตพันธุ์. *SWOT Analysis and TOWS Matrix*. (2553). (ออนไลน์)
จาก <http://www.drmanage.com>
- ชนาวิทย์ บัวฝ้าย. (2553). *ธุรกิจชุมชน: แนวทางในการพัฒนาชนบท*.
- ชนาวิทย์ บัวฝ้าย. (2557). ก. *แนวทางการพัฒนาชนบท*. สืบค้นเมื่อ 6 สิงหาคม 2560
- ชัยญ์นรี จิรสกุลก่อนแจ้ง. (2558). *การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกาะเกลือ จังหวัดนนทบุรี*. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ชัยญ์นรี จิรสกุลก่อนแจ้ง. (2558). *การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกาะเกร็ด จังหวัดนนทบุรี*. สืบค้นเมื่อ 6 สิงหาคม 2560.
- แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง. (2550). (ออนไลน์). จาก www.stou.ac.th

พรศรี ชงศ์ฤประพันธ์. (2547). *วิสาหกิจชุมชนกับการพึ่งตนเอง: กรณีศึกษาการแปรรูปผลผลิตจากต้นตาล ชุมชนบ้านเหล่าขวัญ ตำบลท้อแท้ อำเภอวัดโบสถ์ จังหวัดพิษณุโลก.*

(วิทยานิพนธ์ ปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยนเรศวร.

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548. กรุงเทพฯ : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจระบบประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน. (2553). (ออนไลน์). จาก www.sceb.doae.go.th

รัชนี้ รูปหล่อและคณะ. (2558). *การศึกษาแนวทางการพัฒนาสู่ความยั่งยืนและเจริญเติบโตของวิสาหกิจชุมชน.* สืบค้นเมื่อ 6 สิงหาคม 2560.

สัญญา เคนาภูมิ. (2559). *แนวทางการพัฒนาประสิทธิผลของวิสาหกิจชุมชนในเขตพื้นที่จังหวัดมหาสารคาม.* ค้นคว้าเมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2559.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. “เศรษฐกิจพอเพียงคืออะไร”.

(2550). (ออนไลน์). จาก <http://www.sufficiencyeconomy.org/detail.swf>

สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอปากคาด จังหวัดบึงกาฬ. (2556). *แผนธุรกิจวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอก.*

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนกรมส่งเสริมการเกษตร. (2548). *วิสาหกิจชุมชน. กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.* สืบค้นเมื่อ 22 สิงหาคม 2560.

สุนิษา กลิ่นขจร. (2558). *การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ลูกประคบสมุนไพรบ้านเขานาใน ตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี.* (วิทยานิพนธ์ ปริญญามนุษยศาสตร์มหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยศิลปากร, กรุงเทพฯ.

เสรี พงศ์พิศ และคณะ. (2544). *วิสาหกิจชุมชน: แผนแม่บท แนวคิด แนวทาง ตัวอย่างร่างพระราชบัญญัติ.* กรุงเทพฯ: เจริญวิทย์การพิมพ์.

เสรี พงศ์พิศ. (2546). *แผนชีวิต เศรษฐกิจชุมชน.* กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไทย.

เสรี พงศ์พิศ. (2547). *ร้อยคำที่ควรรู้.* กรุงเทพฯ: เจริญวิทย์การพิมพ์.

อินท์ชลิตา วัชรจิระโชติ. (2556). *การศึกษาเปรียบเทียบการจัดการวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตผ้าไหมอำเภอบ้านเขว้า และกลุ่มผลิตผ้าไหมอำเภอกอนสวรรค์ จังหวัดชัยภูมิ.* สืบค้นเมื่อ 6 สิงหาคม 2560.



ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

ศูนย์วิจัยวรรณคดีราชภัฏ

แบบสัมภาษณ์

การศึกษาค้นคว้าอิสระ

เรื่อง แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ตำบลปากคาด อำเภอ
ปากคาด จังหวัดบึงกาฬ

คำชี้แจง: แบบสัมภาษณ์ชุดนี้มี 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 รายละเอียดทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 3 สักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 1 รายละเอียดทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

1.1 เพศ

ชาย

หญิง

1.2 อายุในปัจจุบัน

20-30 ปี

31-40 ปี

41-50 ปี

51-60ปี

มากกว่า 61 ปี

1.3 การศึกษา

ประถมศึกษา

มัธยมศึกษา

ปวช./ปวส.

ปริญญาตรี สาขา (ระบุ).....

สูงกว่าปริญญาตรี สาขา (ระบุ).....

1.4 ศาสนา

คริสต์

พุทธ

อิสลาม

อื่นๆ(โปรดระบุ).....

1.5 สถานภาพ

โสด

สมรส

หย่า

แยกกันอยู่

1.6 อาชีพหลักของท่านคือ.....

1.7 ที่พักอาศัยของท่าน

อยู่ในตำบลปากคาด อยู่นอกตำบลปากคาด (โปรดระบุ).....

1.8 ในวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด ท่านดำรงตำแหน่งใด (โปรดระบุ).....

.....

1.9 ท่านเข้าร่วมวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด เป็นเวลาเท่าไร

1-3 ปี 4-6 ปี 7-9 ปี 10-12ปี มากกว่า 12 ปี



ส่วนที่ 2 ข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน

1.10 เหตุผลที่เข้าร่วมวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอด

.....

1.11 สถานที่ดำเนินการ กลุ่ม.....
สินค้าหลัก.....

ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....

1.12 การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาบ้านห้วยไม้ซอดเป็นผลเนื่องจาก

- รวมตัวกันเอง
- หน่วยราชการเข้ามาผลักดัน
- เป็นช่องทางหนึ่งในการสร้างรายได้เสริม
- อื่นๆ (ระบุ).....

1.13 เริ่มแรกที่จัดตั้งมีสมาชิกกี่คน

.....

1.14 วิสาหกิจชุมชนหรือผู้กรอกแบบ ได้ดำเนินกิจการอะไรบ้าง

.....
.....
.....

1.15 การผลิตสินค้าหลักของวิสาหกิจชุมชนได้สูตรการผลิต และวัตถุดิบมาจากไหน อย่างไร

.....
.....
.....

1.16 การดำเนินการผลิตสินค้าหลักมีกรรมวิธีอย่างไร

.....
.....

1.17 รูปแบบของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไร

.....

.....

1.18 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ได้

.....

.....

1.19 ผลิตภัณฑ์มีการกำหนดราคาอย่างไร

.....

.....

ส่วนที่ 3 ศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

1.20 วิสาหกิจชุมชน มีการกำหนดทิศทางอย่างไร.....

.....

.....

1.21 วิสาหกิจชุมชนมีการวางแผนการดำเนินงานอย่างไร.....

.....

.....

1.22 วิสาหกิจชุมชนมีการบริหารการตลาดอย่างไร.....

.....

.....

1.23 วิสาหกิจชุมชนมีการจัดกระบวนการเรียนรู้อย่างไร.....

.....

.....

1.24 วิสาหกิจชุมชนมีการบริหารสมาชิกอย่างไร.....

.....

.....

1.25 วิสาหกิจชุมชนมีกระบวนการจัดการสินค้าและบริการอย่างไร.....

.....

.....

1.26 วิสาหกิจชุมชนมีผลิตภัณฑ์การดำเนินงานอย่างไร.....

.....



ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อสกุล	นางลักขณา มีจินดา
วัน เดือน ปีเกิด	15 มกราคม 2507
สถานที่เกิด	อำเภอพนพิสัย จังหวัดหนองคาย
ประวัติการศึกษา	บริหารธุรกิจบัณฑิต (การจัดการทั่วไป) มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
สถานที่ทำงาน	สำนักงานเทศบาลตำบลท่าสะอาด อำเภอเซกา จังหวัดบึงกาฬ
ตำแหน่ง	หัวหน้าฝ่ายบริหารงานคลัง

