

แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาวิสาหกิจ
ชุมชนนามคดีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคดี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

นางทัศนีย์ เชาววิเศษ

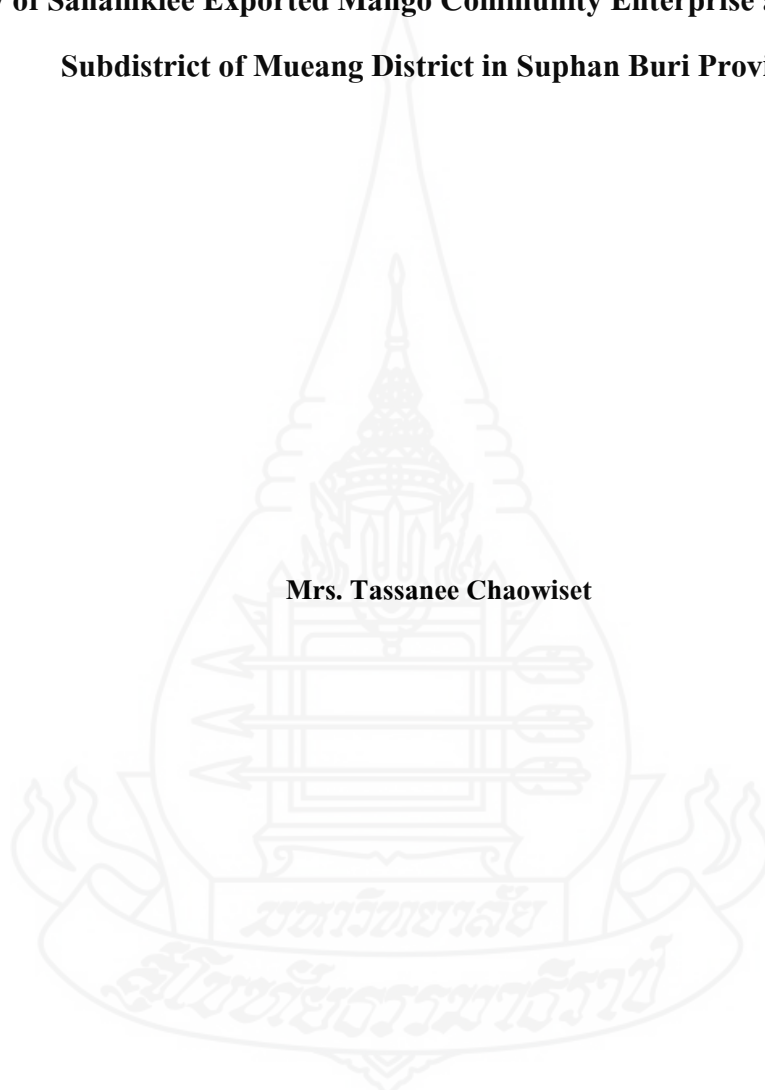


วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต
แขนงวิชาส่งเสริมการเกษตร สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

พ.ศ. 2555

**The Operational Development Guideline of Community Enterprise: A Case
Study of Sanamklee Exported Mango Community Enterprise at Sanamklee
Subdistrict of Mueang District in Suphan Buri Province**

Mrs. Tassanee Chaowiset



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master of Agriculture in Agricultural Extension and Development

School of Agriculture and Cooperatives

Sukhothai Thammathirat Open University

2012

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ผู้วิจัยได้รับความอนุเคราะห์อย่างยิ่งจากอาจารย์ที่ปรึกษาหลัก รองศาสตราจารย์ ดร.จินดา ขลิบทอง และรองศาสตราจารย์ บำเพ็ญ เจียวหวาน อาจารย์ที่ปรึกษา ตลอดจน อาจารย์ ดร.นันทา บุรณะชนัง ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ที่ได้ชี้แนะแนวทางในการจัดทำวิทยานิพนธ์ให้มีเนื้อหาสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาของท่าน และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่หลายท่านในหน่วยงาน ที่ได้เอื้อเฟื้อในเรื่องข้อมูลข่าวสารต่างๆ และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมืองจังหวัดสุพรรณบุรี ที่ให้ความร่วมมือให้ข้อมูลในการทำวิจัยครั้งนี้ และพี่ ๆ เพื่อน ๆ น้อง ๆ แขนงวิชาส่งเสริมและพัฒนาการเกษตร รุ่น 11 ทุกท่านที่ให้ความสนใจในการทำวิทยานิพนธ์ตลอดมา

ขอขอบพระคุณ คุณมานะ จิวสิทธิ์ประไพ นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ รักษาราชการแทนเกษตรอำเภอด่านช้าง คุณศิริรินทร์ กาพภักดี นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรปฏิบัติการ และคุณอุบล พึ่งนิล ประธานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี ที่ให้การสนับสนุน อำนวยความสะดวก ในการทำการวิจัย และรวบรวมข้อมูลการวิจัย เอื้อเฟื้อในเรื่องข้อมูลตลอดมาจนประสบความสำเร็จ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณ ครอบครัว ที่คอยให้กำลังใจตลอดมา จนทำให้ผู้วิจัยมีความมุ่งมั่น มานะ อดทน จนทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ด้วยความดีอันเป็นประโยชน์ที่เกิดจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ขอมอบให้ครอบครัวอันเป็นที่รักยิ่ง ที่ให้โอกาสและกำลังใจในการศึกษาสร้างประสบการณ์ชีวิต และคณาจารย์ผู้ประสาทวิชาความรู้ทุกท่าน ในอันที่จะใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมการเกษตร อันจะทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับเกษตรกร

ทัศนีย์ เชาววิเศษ

กรกฎาคม 2555

ชื่อวิทยานิพนธ์ แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วง
ส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

ผู้วิจัย นางทัศนีย์ เชาว์วิเศษ รหัสนักศึกษา 2539000832

ปริญญา เกษตรศาสตรมหาบัณฑิต (ส่งเสริมและพัฒนาการเกษตร)

อาจารย์ที่ปรึกษา (1) รองศาสตราจารย์ ดร. จินดา ขลิบทอง (2) รองศาสตราจารย์บำเพ็ญ เขียวหวาน

ปีการศึกษา 2555

บทคัดย่อ

การศึกษา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ความเป็นมา การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก 2) สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน 3) การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน 4) จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชน 5) แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน

ประชากรในการวิจัย คือ สมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี จำนวน 30 ราย เนื่องจากประชากรมีจำนวนไม่มาก จึงศึกษาประชากรทั้งหมด เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลได้แก่ แบบสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าสูงสุด ค่าต่ำสุด ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์เนื้อหา

ผลการศึกษาพบว่า 1) วิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี ผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อการส่งออกต่างประเทศได้แก่ ประเทศจีน สิงคโปร์ มาเลเซีย มีการกำหนดตำแหน่งหน้าที่อย่างชัดเจน ทำหน้าที่ วางแผนการผลิต กำหนดราคาสินค้าและรวบรวมผลผลิตจำหน่ายให้กับบริษัทผู้รับซื้อ มีพื้นที่ปลูก ประมาณ 439 ไร่ 2) สมาชิกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 47.13 ปี จบการศึกษาในระดับประถมศึกษา รายได้จากการจำหน่ายมะม่วงต่อปีเฉลี่ย 337,333.33 บาท ที่ดินที่ใช้ในการปลูกมะม่วงเฉลี่ย 14.63 ไร่ ถึงขั้นเฉลี่ย 6.27 ไร่ 3) สมาชิกมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมอยู่ในระดับปานกลางทั้ง 4 ด้าน เรียงลำดับจากมากไปน้อย ดังนี้ ด้านการผลิต การบริหารจัดการ การเงินและการตลาด 4) จุดแข็ง สามารถผลิตนอกฤดู มีใบรับรองคุณภาพ GAP จุดอ่อน โรคและแมลงรบกวน โอกาส ผลผลิตเป็นที่ต้องการของตลาด อุปสรรค สภาพภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวย 5) วิสาหกิจชุมชนได้แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน จำนวน 3 โครงการ ดังนี้ 1) โครงการฝึกอบรมการจัดการ 2) โครงการส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์ 3) โครงการส่งเสริมพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ผู้วิจัยเสนอแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ในด้านการพัฒนาความรู้ให้แก่สมาชิกเน้นให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนการบริหารกลุ่ม ส่งเสริมให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน พัฒนาคณะกรรมการให้ดำเนินงานตามบทบาทหน้าที่ ส่งเสริมการใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดินการผลิต สอร์โมนพืชไว้ใช้เอง วางแผนการผลิตล่วงหน้า พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ เพื่อรองรับการเปิดการค้าเสรี

คำสำคัญ การพัฒนา การดำเนินงาน วิสาหกิจชุมชน อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

Thesis title: The Operational Development Guidelines of Community Enterprise: A Case Study of Sanamklee Exported Mango Community Enterprise at Sanamklee Subdistrict of Mueang District in Suphan Buri Province

Researcher: Mrs. Tassanee Chaowiset; **ID:** 2539000832;

Degree: Master of Agricultural (Agricultural Extension and Development);

Thesis advisors: (1) Dr. Jinda Khibtong, Associate Professor; (2) Dr. Bumpen Keowan, Associate Professor; **Academic year:** 2012

Abstract

The purposes of this research were to study 1) background of operation of Sanamklee Exported Mango Community Enterprise 2) participation of members in operation of the community enterprise 3) strength, weakness, opportunity and threat of the community enterprise 5) operational development guidelines of community enterprise.

Research population comprised all of 30 members of Sanamklee Exported Mango Community Enterprise at Sanamklee Subdistrict of Mueang District in Suphan Buri Province, since population was not large. Instruments for data gathering were interview form as well as group conversation. Data analysis included frequency, percentage, mean, maximum value, minimum value, standard deviation and contents analysis.

Research findings were as follows. 1) Sanamklee Exported Mango Community Enterprise at Sanamklee Subdistrict of Mueang District in Suphan Buri Province produced qualified mango for export to overseas countries such as China, Singapore and Malaysia. Their roles and responsibilities had been clearly assigned i.e. production planning, price setting and products collection for purchaser companies. The estimated cultivating area was 439 rai. 2) Most of the members were female with the average age at 47.13 years and completed primary education. Their average annual income from mango production was 337,333.33 baht. Their average cultivating area of mango was 14.63 rai. Their average share holding was 6.27 shares. 3) Members' participation in activities indicated at medium level in all of 4 aspects ranging from high to low respectively as follows; production, management, finance and marketing. 4) Strength; capability of out-season production with GAP certification. Weakness; disturbing disease and insects. Opportunity; products in high demand by market. Threat; unfavorable climate. 5) The community enterprise concluded with 3 projects for operational development guidelines of community enterprise namely 1) Administration and Management Training Project 2) Products Development Promotion Project 3) Packaging Development Project. In terms of the operational development guidelines of community enterprise, the researcher proposed knowledge development be provided to members emphasizing upon members' participation in planning group's management, knowledge sharing promotion, development of the potential committee to run their roles and responsibilities, promoting the use of fertilizer according to soil analysis value, production of plant hormone for own use, advance production planning and development of qualified products in response to the opening up free trade in the near future.

Keywords: Development, Operation, Community Enterprise, Mueang District, Suphan Buri Province

สารบัญ

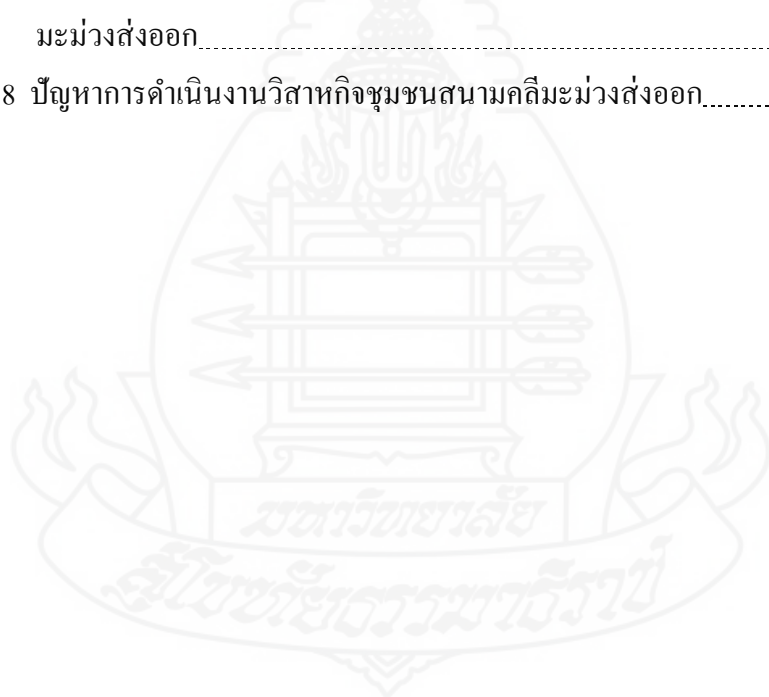
	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ฅ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์การวิจัย	2
กรอบแนวคิดการวิจัย	3
ขอบเขตการวิจัย	3
นิยามศัพท์เฉพาะ	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	5
ความรู้เกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนและการดำเนินงาน	5
แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน	18
แนวคิดในการพัฒนา	19
แนวคิดเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม	20
การวิเคราะห์ SWOT	22
ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	23
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	36
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	36
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	36
การเก็บรวบรวมข้อมูล	38
การวิเคราะห์ข้อมูล	38

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	40
ความเป็นมา การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก	40
สภาพพื้นฐานทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน	47
การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน	52
การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชน สนามคลีมะม่วงส่งออก	64
แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน	66
บทที่ 5 สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	71
สรุปการวิจัย	71
อภิปรายผล	79
ข้อเสนอแนะ	88
บรรณานุกรม	91
ภาคผนวก	95
ก แบบสัมภาษณ์ แบบสนทนากลุ่ม	96
ข ภาพกิจกรรม	107
ประวัติผู้วิจัย	110

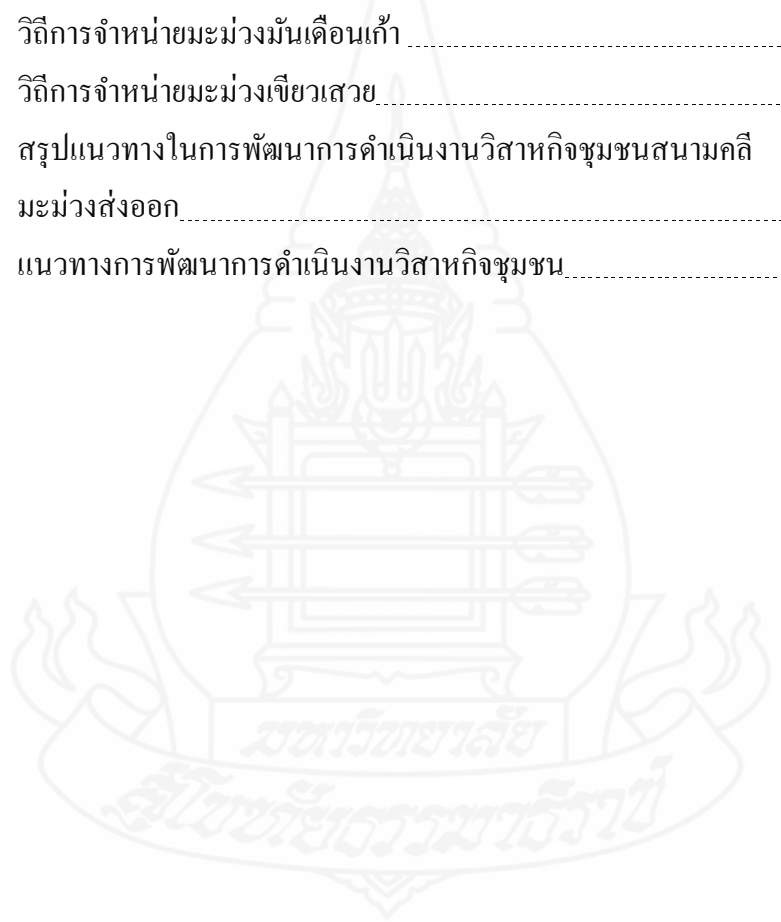
สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 4.1 รายชื่อสมาชิก พื้นที่ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง น้ำดอกไม้เบอรรี่สี โชคอนันต์ มั่นเดือนแก้ว เขียวเสวย	41
ตารางที่ 4.2 เพศ อายุ ระดับการศึกษา	48
ตารางที่ 4.3 สถานภาพในกลุ่ม จำนวนสมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด จำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตร	49
ตารางที่ 4.4 รายได้จากการทำงานมะม่วงต่อปี พื้นที่ปลูกมะม่วง	50
ตารางที่ 4.5 การถือหุ้นในวิสาหกิจชุมชน	51
ตารางที่ 4.6 การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก	52
ตารางที่ 4.7 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชนสนามคลี มะม่วงส่งออก	64
ตารางที่ 4.8 ปัญหาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก	66



สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการวิจัย	3
ภาพที่ 4.1 วิธีการจำหน่ายมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง	43
ภาพที่ 4.2 วิธีการจำหน่ายมะม่วงน้ำดอกไม้เบอร์สี่	44
ภาพที่ 4.3 วิธีการจำหน่ายมะม่วงโชคอนันต์	45
ภาพที่ 4.4 วิธีการจำหน่ายมะม่วงมันเดือนเก้า	45
ภาพที่ 4.5 วิธีการจำหน่ายมะม่วงเขียวเสวย	46
ภาพที่ 4.6 สรุปแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสวนมงคลี มะม่วงส่งออก	69
ภาพที่ 5.1 แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน	89



บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

นโยบายของรัฐบาลด้านการส่งเสริมและสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน ให้แนวคิดวา ปัญหาของประเทศไทย ในภาพรวมประชาชนยากจนมีหนี้สินเพิ่มขึ้น สามารถแก้ไขได้ด้วยการที่ ประชาชนรู้จักนำสินทรัพย์ที่มีอยู่ในชุมชนทำให้เกิดมูลค่าเพิ่ม สามารถจัดปัญหาความยากจนโดย ลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ สร้างโอกาสให้ประชาชนมีอาชีพที่ยั่งยืนและรายได้ที่มั่นคง กรมการพัฒนา ชุมชนได้รับมอบหมายจากรัฐบาล ให้เป็นองค์กรประสาน การส่งเสริมและสนับสนุนกระบวนการ วิสาหกิจชุมชน สร้างความสมดุลระหว่างเศรษฐกิจใหม่กับวัฒนธรรมท้องถิ่น ภูมิปัญญาไทย เพื่อ ก่อให้เกิดรายได้ และสินทรัพย์ของชุมชนและท้องถิ่น (กรมการพัฒนาชุมชน, 2547) จากแนวคิด และนโยบายการแก้ไขปัญหาความยากจนของประชาชน ด้วยกิจกรรมวิสาหกิจชุมชน รัฐบาลจึงได้ เสนอร่างพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนเข้าสู่รัฐสภา โดยผ่านความเห็นชอบจากวุฒิสภา เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2547 และผ่านความเห็นชอบจากสภาผู้แทนราษฎร เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2548 ซึ่งนำลงประกาศในราชกิจจานุเบกษา ในวันที่ 18 มกราคม 2548 และมีผลใช้บังคับในวันถัด จากประกาศในราชกิจจานุเบกษา คือ ตั้งแต่วันที่ 19 มกราคม 2548 เป็นต้นไป โดยมีเจตนารมณ์ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชน ซึ่งเป็นพื้นฐานการของพัฒนาเศรษฐกิจอย่างพอเพียง ซึ่ง จำนวนหนึ่งอยู่ในระดับที่ไม่พร้อมจะเข้ามาแข่งขันทางการค้า ให้ได้รับการส่งเสริมความรู้ และภูมิ ปัญญาท้องถิ่น การสร้างรายได้ การช่วยเหลือซึ่งกันและกันการพัฒนาความสามารถในการจัดการ และพัฒนารูปแบบของวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้ระบบเศรษฐกิจชุมชน มีความเข้มแข็ง สามารถพัฒนา ผู้การเป็นผู้ประกอบการของหน่วยธุรกิจที่สูงขึ้น โดยมีนายกรัฐมนตรีเป็นประธานคณะกรรมการ ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน และมีอธิบดีกรมส่งเสริมการเกษตรเป็นเลขานุการ (พงศ์พันธุ์ เขียวหิรัญ และคณะ, 2550: 20-21)

ตำบลสนามคลี อำเภอเมืองจังหวัดสุพรรณบุรีเป็นพื้นที่ราบลุ่มมีทั้งเขตชลประทานและ นอกเขตชลประทาน การเกษตรที่ทำกันได้แก่ทำนา ทำสวนมะม่วง ปลูกผัก โดยการทำสวนมะม่วง นั้นเป็นอาชีพหลักของเกษตรกรซึ่งการทำสวนในช่วงแรกเริ่มเป็นการทำแบบส่วนตัวไม่มีการพึ่งพา อาศัยซึ่งกันและกันทำให้เกิดปัญหาตามมาได้แก่ พ่อค้าคนกลางรับซื้อในราคาที่ถูก ไม่มีที่ขาย

ในช่วงที่ผลผลิตออกมามาก เป็นต้น สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรีได้เห็นปัญหา จึงได้เข้ามาแก้ไขปัญหาเบื้องต้น โดยให้มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มส่งเสริมอาชีพการผลิตมะม่วงเพื่อเป็น พื้นฐานในการพัฒนาระบบของกลุ่มต่อไป ซึ่งในช่วงเริ่มต้นของการจัดตั้งกลุ่มส่งเสริมอาชีพการ ผลิตมะม่วงนั้น ได้เป็นเครือข่ายกับวิสาหกิจชุมชนมงคลธรรมนิมิต อำเภอสามโก้ จังหวัดอ่างทอง โดยการส่งผลผลิตมะม่วงไปขายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ด้วยเหตุนี้ ทางสำนักงานเกษตร จังหวัดสุพรรณบุรี ได้มีนโยบายให้กลุ่มดำเนินการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนขึ้นเพื่อส่งเสริมและ สนับสนุนองค์ความรู้ และงบประมาณต่างๆ เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนมีกฎหมายรองรับการดำเนิน กิจการของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออกได้ดำเนินการจัดตั้งกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชน เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2554

โดยในปัจจุบันนี้วิสาหกิจชุมชนยังขาดวิธีการดำเนินงานในการพัฒนาหลายด้าน ผู้วิจัยเห็นว่าวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก มีแนวโน้มที่จะดำเนินการไปได้อย่างยั่งยืนหาก ได้รับการพัฒนาและการส่งเสริมที่ดี ดังนั้นทำให้ผู้วิจัยต้องการที่จะศึกษาแนวทางการพัฒนาการ ดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ดังนี้ ด้านการบริหารจัดการ การผลิต การตลาดและการเงิน

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาความเป็นมา การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

2.2 เพื่อศึกษาสภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ ของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลี มะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

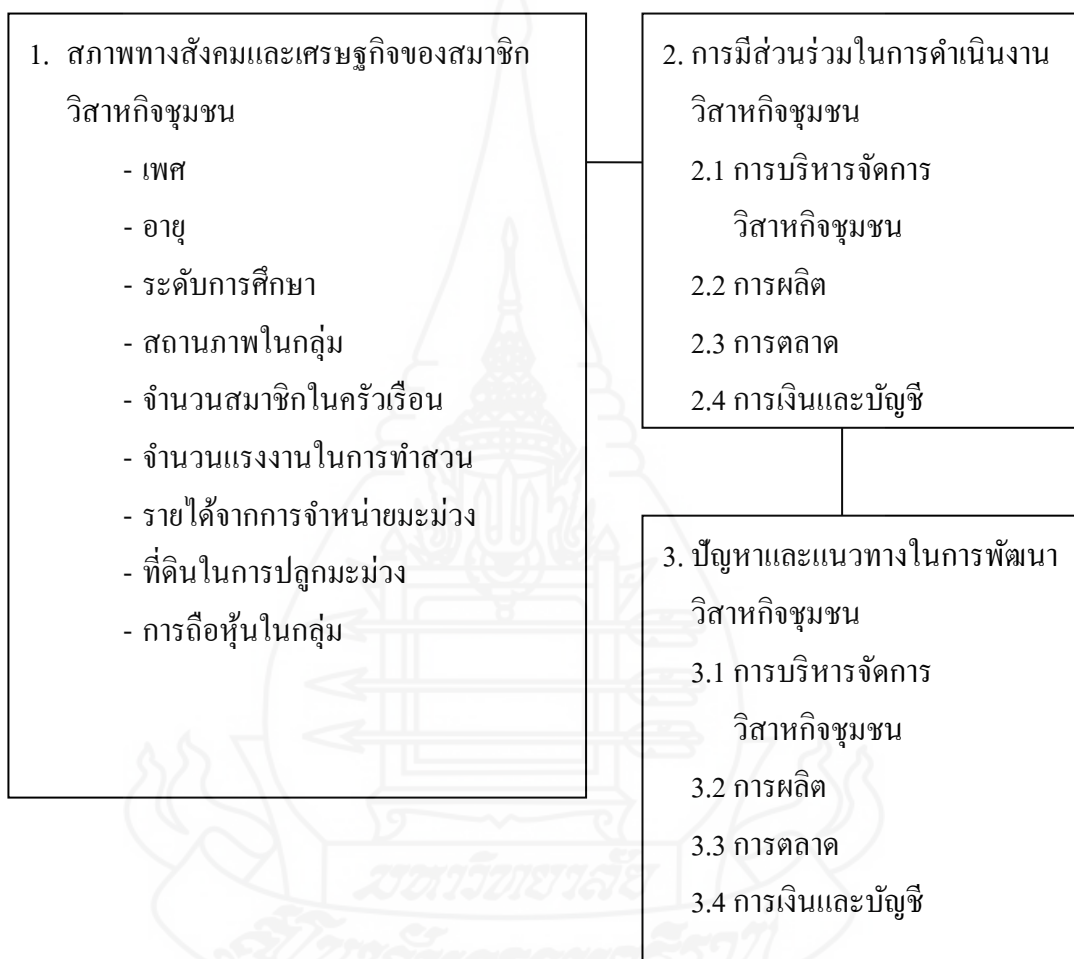
2.3 เพื่อศึกษาการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลี มะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

2.4 เพื่อศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วง ส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

2.5 เพื่อศึกษาแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วง ส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

3. กรอบแนวคิดการวิจัย (ถ้ามี)

การวิจัยเรื่อง แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษางานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี มีกรอบแนวคิดการวิจัย ดังนี้



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการวิจัย

4. ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

โดยประชากรที่ศึกษา คือ สมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี จำนวน 30 คน ศึกษาทั้งหมด เก็บรวบรวมข้อมูลในเดือนมิถุนายน 2555

5. นิยามศัพท์เฉพาะ

5.1 วิสาหกิจชุมชน หมายถึง วิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

5.2 สมาชิกวิสาหกิจชุมชน หมายถึง สมาชิกทุกคนที่สมัครเป็นสมาชิกของวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2554 ถึง เดือนมิถุนายน 2555

5.3 การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน หมายถึง การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ประกอบด้วย

5.3.1 **ด้านการบริหารจัดการ** ได้แก่ การวางแผนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน การจัดสรรผลประโยชน์ การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร และการประเมินผล

5.3.2 **ด้านการผลิต** ได้แก่ กระบวนการผลิต และการจัดการผลผลิต

5.3.3 **ด้านการตลาด** ได้แก่ การตลาด และการส่งเสริมการตลาด

5.3.4 **การเงิน** ได้แก่ การระดมทุน และระบบบัญชีการเงิน

5.4 มะม่วงส่งออก หมายถึง ผลผลิตมะม่วงของวิสาหกิจชุมชน

5.5 การมีส่วนร่วม หมายถึง การมีส่วนร่วมในการวางแผน ร่วมดำเนินงาน การรับผลประโยชน์ ประเมินผล

6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้ทราบสภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิก และการมีส่วนร่วมของสมาชิก ในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ได้แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี และกลุ่มที่มีลักษณะใกล้เคียง

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี ผู้วิจัยได้แบ่งการศึกษาทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เป็นประเด็นต่างๆ ดังนี้

1. ความรู้เกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนและการดำเนินงาน
2. แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน
3. แนวคิดในการพัฒนา
4. แนวคิดเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม
5. การวิเคราะห์ SWOT
6. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ความรู้เกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนและการดำเนินงาน

1.1 ความหมายของวิสาหกิจชุมชน

เสรี พงศ์พิศ และคณะ (2544: 23) ได้ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบการซึ่งรวมถึงกระบวนการผลิต การจัดการผลผลิตและทรัพยากรทุกขั้นตอน โดยภูมิปัญญาขององค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน และยังหมายถึงกิจกรรมชุมชนที่มุ่งประกอบเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัวชุมชน และระหว่างชุมชน โดยนำวัตถุดิบทรัพยากรและภูมิปัญญาของชุมชน รวมทั้งงานวิจัยต้นแบบมาสร้างสรรค์ผลผลิตเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

นอกจากนี้ยังให้ความหมายคำว่า Small and Micro Community Enterprise (SMCE) หรือวิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบการขนาดย่อมและขนาดจิ๋วของธุรกิจชุมชน เพื่อการจัดการ “ทุนของชุมชน” อย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง

อัจฉรา สุขสมบูรณ์ (2545: 33) ได้กล่าวว่า วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบ การเพื่อแปรรูปผลผลิตตามธรรมชาติหรือสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ โดยครอบครัวในชุมชน โดยองค์กรหรือเครือข่ายในชุมชน เพื่อการบริโภคและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนนั้น ๆ มีหลักคิดที่สำคัญคือ

สร้างความหลากหลายของผลผลิตและผลิตภัณฑ์ เพื่อการบริโภคแบบพึ่งพาตนเองและมีคุณธรรม
รับผิดชอบต่อสมาชิกคนอื่น ๆ ที่อยู่ร่วมกันในชุมชน

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชน
ว่าเป็นการประกอบการโดยชุมชนที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และ
การเงิน และต้องการใช้ปัจจัยการผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจ และสังคม ด้าน
เศรษฐกิจคือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัวและ
ชุมชนให้ร่วมคิดร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

จาตุรงค์ พลเดช (2547: 14-16) ได้ให้ความหมายของ วิสาหกิจชุมชน ไว้ว่า การ
ประกอบกิจการของชุมชนโดยคนในชุมชนเป็นเจ้าของกิจการเพื่อจัดการ “ทุน” ทางสังคมของ
ชุมชนที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ และการพึ่งพาตนเองของครอบครัว และชุมชน และระหว่างชุมชน
โดย “ทุน” นั้นรวมถึงทุนที่เป็นเงิน ทุนที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ ดิน น้ำ ป่า ทุนที่เป็นผลผลิต ทุน
ความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิถีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ
สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

สมศักดิ์ สุริโย (2547: 23) ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนว่า วิสาหกิจชุมชนเป็น
กิจกรรมสร้างรายได้ อย่างมั่นคงรูปแบบหนึ่งที่มีขนาดเล็กกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม (Small
Enterprise) สร้างผลผลิตของกิจการ ซึ่งเกิดจากสินทรัพย์ของชุมชน ที่มีรูปแบบการบริหารจัดการ
สมัยใหม่โดยคนในชุมชนเป็นกิจการของคนในชุมชนที่ปลูกให้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพิ่มขึ้นมาเป็น
พลังให้กับชุมชนในการพัฒนาเศรษฐกิจระดับรากฐานของประเทศโดยมีจุดหมายในการดำเนิน
กิจการ คือ การพึ่งพาตนเองและพึ่งพากันและกันของชุมชน

ไพบุลย์ วัฒนศิริธรรม (2547: 43-49) ได้กล่าวถึงวิสาหกิจชุมชน หรือธุรกิจชุมชน
หมายถึงการทำมาหากินหรือการร่วมมือทำการค้า การผลิตระหว่างคนในชุมชนด้วยกัน มีการใช้
เครือข่ายเชื่อมโยงกันระหว่างหมู่บ้านหรือชุมชนอื่นที่อยู่รอบข้าง เพื่อร่วมทำกิจกรรมหรือทำธุรกิจ
ร่วมกันซึ่งความร่วมมือหรือเครือข่ายระหว่างชุมชนจะเป็นกระบวนการทำธุรกิจหรือสร้างธุรกิจที่
เกื้อกูลกัน หรือแบ่งหน้าที่กันทำตามความต้องการหรือตามความเหมาะสมของทรัพยากรแต่ละ
ชุมชนที่มีอยู่ ซึ่งกิจกรรมการผลิตหรือบริการที่เกิดขึ้นในชุมชนเหล่านี้ก็คือ วิสาหกิจชุมชนหรือธุรกิจ
ชุมชนที่เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติโดยความต้องการ ความเหมาะสมของทรัพยากร ความมี
เหตุผลและโอกาสเกื้อกูลระหว่างคนในชุมชน รวมทั้งเกิดจากการส่งเสริมและสนับสนุนภายนอก
ชุมชน

กรมส่งเสริมการเกษตร (2548: 1) ได้ให้ความหมายของคำว่า “วิสาหกิจชุมชน”
หมายถึง กิจการของชุมชน เกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่น ๆ ที่ดำเนินการโดย

คณะบุคคลที่มีความผูกพันมีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็ นนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็ นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเอง ของครอบครัว ในชุมชนและระหว่างชุมชนทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

ความหมายของทุนชุมชน หมายถึง ทุนที่เป็นเงินทุน ที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ ดิน น้ำ ป่า ทุนที่เป็นผลผลิต ทุนความรู้ ภูมิปัญญา ทักษะต่าง ๆ ประเพณี วัฒนธรรม ทุนทางสังคม หรือ ความเป็นพี่เป็นน้อง ความไว้วางใจกันของชุมชน เครือข่าย ความสัมพันธ์ของสมาชิกของชุมชน

วิชิต นันทสุวรรณ (2544: 2) ได้ให้คำจำกัดความของ “วิสาหกิจชุมชน” ว่าหมายถึง การประกอบการ ซึ่งรวมถึงกระบวนการคิด การจัดการผลผลิตและทรัพยากรทุกขั้นตอน โดยภูมิปัญญาขององค์กรชุมชนหรือเครือข่ายของชุมชน เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจ สังคมและการเรียนรู้ของชุมชน ซึ่งมีได้มีเป้าหมายเพียงเพื่อสร้างกำไรทางการเงินเพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงกำไรทางสังคม ได้แก่ ความเข้มแข็งของชุมชนและความสงบสุขของสังคมด้วย

เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (2548 : 1) ได้ให้ความหมายไว้ว่า หมายถึง คณะบุคคลที่รวมตัวกัน โดยมีวัตถุประสงค์ในการทำกิจการอย่างหนึ่ง ใดเพื่อประโยชน์ของการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย

1.2 องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (2548: 2) ได้อธิบายถึง องค์ประกอบสำคัญ 7 ประการของวิสาหกิจชุมชน ไว้ ดังนี้

1) ชุมชนเป็นเจ้าของกิจการเอง แต่อย่างไรก็ดี คนนอกอาจมีส่วนร่วมโดยอาจมีการถือหุ้นได้เพื่อการมีส่วนร่วม ร่วมมือ และให้ความช่วยเหลือ แต่ไม่ใช่ส่วนใหญ่ทำให้มีอำนาจในการตัดสินใจ

2) ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน ซึ่งอาจจะนำวัตถุดิบบางส่วนมาจากภายนอกได้แต่เน้นการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นให้มากที่สุด

3) ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน เพื่อการพัฒนาศักยภาพของชุมชนซึ่งมีความรู้ภูมิปัญญา หากมีกระบวนการเรียนรู้ที่เหมาะสมเกิดความเชื่อมั่นในตัวเองก็จะริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ได้โดยไม่เอาแต่เลียนแบบหรือแสวงหาสูตรสำเร็จ

4) มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นผสมผสานกับภูมิปัญญาสากล ฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นฐานทุนที่สำคัญ เป็นการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยปรับประยุกต์ให้ทันสมัยผสมผสานกับความรู้ภูมิปัญญาสากลหรือจากที่อื่น

5) มีการดำเนินการตามแบบบูรณาการเชื่อมโยงกิจกรรมต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ ไม่ใช่ทำแบบ โครงการเดี่ยว คล้ายกับปลูกพืชเดี่ยว แต่เป็นการทำแบบวนเกษตร คือ มีหลาย ๆ กิจกรรมประสานกันพลัง(synergy) และเกื้อกูลกัน (cluster)

6) มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจหลัก การเรียนรู้คือ หัวใจของกระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน หากไม่มีการเรียนรู้ก็จะมีแต่การเลียนแบบ การหาสูตรสำเร็จโดยไม่มีความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ หากไม่มีการเรียนรู้ก็จะไม่มีวิสาหกิจชุมชนบนฐานความรู้แต่บนฐานความรู้สึก ความอยาก ความต้องการตามทีลื้อในสังคมกระตุ้นให้เกิด ทำให้ความอยากกลายเป็นความจำเป็นสำหรับชีวิตไปหมด

7) มีการพึ่งพาตนเองเป็นเป้าหมาย การพึ่งพาตนเองคือเป้าหมายอันดับแรกและสำคัญที่สุดของวิสาหกิจชุมชน ถ้าหากผิดพลาดเป้าหมายนี้คือพลาดเป้า วิสาหกิจชุมชนจะกลายเป็นธุรกิจที่มีเป้าหมายที่กำไรก่อนที่คิดให้รอด ไม่พัฒนาเป็นขั้นเป็นตอนให้เกิดความมั่นคงก่อนที่จะก้าวไปพัฒนาธุรกิจ

1.3 แนวคิดของวิสาหกิจชุมชน

กรมการพัฒนาชุมชน (2548: 11) ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนว่า การส่งเสริมสนับสนุนให้เกิดการประกอบการหรือวิสาหกิจชุมชนเป็นการจัดระบบความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทรัพยากรและคน อันเป็นสามปัจจัยหลักก่อให้เกิดการเรียนรู้ การจัดการและการพัฒนาที่เกิดจากภายในชุมชนและท้องถิ่น ซึ่งค้นพบศักยภาพและทุนที่แท้จริงของตนเอง ทุนในที่นี้เป็น ทรัพยากร ผลผลิต โภคทรัพย์ ความรู้ ภูมิปัญญา ระบบคุณค่า วัฒนธรรมท้องถิ่น รวมทั้งทุนทางสังคมคือความสัมพันธ์อันดี ความเป็นพี่น้อง ความไว้วางใจกันซึ่งยังคงมีอยู่เป็นอันมาก เพียงพอเพื่อให้สามารถสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนและเพียงพอเพื่อให้ชุมชนและท้องถิ่นต่าง ๆ พึ่งพากันได้ รวมทั้งจะเป็นรากฐานสำคัญให้ระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ มีความมั่นคง ก่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนและการอยู่เย็นเป็นสุขของประชาชน

1.4 ประเภทของวิสาหกิจชุมชน

กรมส่งเสริมการเกษตร (2547: 13) ได้แบ่งวิสาหกิจชุมชน เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ

1) วิสาหกิจชุมชนขั้นพื้นฐาน อันได้แก่ การดำเนินงานต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชนเพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียง อย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้ เพื่อลดรายจ่ายเพิ่มรายได้

2) วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า อันได้แก่ การนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพการผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่างๆ เพื่อให้สามารถ “แข่งขัน” ได้

อย่างไรก็ดีชุมชนต้องไม่กระโดดข้ามขั้น ต้องพัฒนาจากขั้นพื้นฐานไปสู่ขั้นก้าวหน้าทีละขั้น

1.5 รูปแบบของวิสาหกิจชุมชน

เสรี พงศ์พิศ และคณะ (2544: 23) ได้กล่าวถึงรูปแบบของวิสาหกิจชุมชน ครอบคลุมกิจกรรมดังต่อไปนี้

1) การแปรรูปหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผลผลิตของชุมชน เป็นกิจกรรมที่ต่อเนื่องจากการผลิตการเกษตรเพื่อการพึ่งพาตนเองและเพิ่มมูลค่าผลผลิตเกษตรขององค์กรชุมชน หรือเครือข่ายชุมชน

2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากทรัพยากรและภูมิปัญญาของชุมชน เช่น เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ไวน์ผลไม้พื้นบ้าน การแปรรูปพืชผักผลไม้พื้นบ้านรูปแบบต่าง ๆ ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้าน แหล่งท่องเที่ยว พิพิธภัณฑ์ชุมชน เป็นต้น

3) การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองการพึ่งพาตนเองขององค์กรชุมชนและเครือข่ายองค์กรชุมชน เช่น น้ำปลา บัว เครื่องมือเครื่องใช้ อาหารและยาสมุนไพร เป็นต้น

4) การพัฒนาระบบตลาด การบริการและสวัสดิการชุมชน เช่น ร้านค้าชุมชน ศูนย์สุขภาพพื้นบ้าน เป็นต้น

1.6 การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

กรมส่งเสริมการเกษตร (2548: 13) ได้กล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน มีดังนี้

1) เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้กลุ่มต่าง ๆ ที่ประกอบกิจกรรมเกี่ยวประโยชน์แก่คนในชุมชนในด้านต่าง ๆ ทำการจดทะเบียนและได้รับการรับรองอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

2) เพื่อส่งเสริมให้กลุ่มมีการพัฒนาและใช้ประโยชน์จากศักยภาพของชุมชนและภูมิปัญญาท้องถิ่นรวมทั้งพัฒนาความรู้ความเข้าใจในการเข้าถึงแหล่งทุน

3) เพื่อมุ่งหวังให้ระบบเศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้และมีความพร้อมที่จะพัฒนาสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคต

เสรี พงศ์พิศ และคณะ (2544: 24) ระบุว่า เป้าหมายของการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนมีอยู่ 4 ประการ ดังนี้

1) สนับสนุนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของชุมชน โดยชุมชนเพื่อชุมชน แก่จุดอ่อน เสริมจุดแข็ง ให้ชุมชนใช้ประโยชน์จากทรัพยากรและทุนทางสังคมอย่างมีประสิทธิภาพ และยั่งยืน

2) สร้างกระบวนการเรียนรู้และระบบการพัฒนาเพื่อการพึ่งตนเองของชุมชน ที่ครอบคลุมการจัดการทุกด้าน ให้มีระบบการจัดการการผลิต การแปรรูป การตลาด การอนุรักษ์ สิ่งแวดล้อม การจัดสวัสดิการชุมชน ซึ่งดำเนินการโดยองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชนในการวางแผนดำเนินการและประสานความร่วมมือกับภาครัฐและเอกชนอื่น ๆ

3) พัฒนาระบบเศรษฐกิจ สังคมของชุมชนที่มีอิสระ พึ่งตนเองได้ ระบบการจัดการที่เหมาะสมสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมชุมชน มีต้นทุนการจัดการต่ำ และเป็นสถาบันทางสังคมที่ชาวบ้านพึ่งพาอาศัยได้

4) พัฒนาระบบเศรษฐกิจของเศรษฐกิจชุมชน ที่กระจายการพัฒนาไปสู่ทุกส่วนของชุมชน ไม่ใช่ระบบที่ให้โอกาสกับผู้ที่เหนือกว่าทางด้านเศรษฐกิจหรือการเมือง

1.7 ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวของวิสาหกิจชุมชน

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2542: 124-137) สรุปว่า ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน มี 9 ประการ คือ ปัจจัยด้านการเงินหรือเงินทุน ปัจจัยด้านการตลาด ปัจจัยด้านการผลิต ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ปัจจัยด้านผู้นำ ปัจจัยด้านแรงงาน ปัจจัยการมีส่วนร่วมของสมาชิก ปัจจัยเกี่ยวกับระเบียบข้อบังคับขององค์กร และปัจจัยปฏิสัมพันธ์กับภายนอก

1.8 การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

กรมส่งเสริมการเกษตร (2547: 13-28) ได้ให้ข้อควรระวังเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงานไว้ดังนี้

1) วิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจชุมชน ขณะที่ธุรกิจชุมชนเน้นที่การบริหารจัดการมุ่งสู่ตลาดและมุ่งกำไร วิสาหกิจชุมชนเน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้

2) จุดเน้นวิสาหกิจชุมชน เน้นที่วิถีคิดและกระบวนการเรียนรู้มากที่สุด

3) วิสาหกิจชุมชนเกี่ยวกับเศรษฐกิจพอเพียง วิสาหกิจชุมชนที่มีฐานคิดอยู่บนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

4) การจัดการการผลิตและการตลาดวิสาหกิจชุมชน การจัดการเป็นเรื่องใหญ่ที่ชุมชนต้องเรียนรู้ เรียนรู้ว่าจะจัดการอย่างไรให้ชุมชนทั้งตำบลมาร่วมกันวางแผนการผลิต การตลาด การบริโภคร่วมกัน

5) การตลาดเชิงวิสาหกิจชุมชน ประการแรก คือการทำเพื่อบริโภคในครอบครัว ในชุมชนและระหว่างชุมชนที่เป็นเครือข่ายในระดับตำบลและระหว่างตำบล

6) วิสาหกิจชุมชนเกี่ยวกับโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ วิสาหกิจชุมชนทำให้ชุมชนมีระบบคิด ระบบจัดการที่ชัดเจน แยกแยะได้ว่า อะไรที่ทำเพื่อกินอะไรที่ทำเพื่อใช้และอะไรที่เหลือกิน เหลือใช้และอะไรที่พอดีที่จะเอาออกสู่ตลาด

7) วิสาหกิจชุมชนเกี่ยวกับกองทุนหมู่บ้าน 1 ล้านบาท เกี่ยวในแง่ที่ว่าชุมชนมีแผนการจัดการทุนของตนเองอย่างเป็นระบบขึ้น เงินกองทุน 1 ล้านบาทจากรัฐก็มีแนวทางการจัดการ นำไปเสริมความเข้มแข็งของชุมชนอย่างมีประสิทธิภาพแทนที่จะให้กลับไปทำอะไรก็ได้แบบต่างคนต่างทำ นำไปร่วมทุนในกิจกรรมต่างๆ ที่ชุมชนได้วางแผนเมื่อผ่านการเรียนรู้เรื่องเงิน 1 ล้านบาทที่จะมีมูลค่าทวีคูณ

8) การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ทุกฝ่ายก็สามารถส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนได้ เช่น การปรับโครงสร้างและระบบการดำเนินงานขององค์กรของรัฐ หน่วยราชการ รัฐวิสาหกิจต่างๆ ให้เอื้อต่อการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

9) สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน สถาบันแห่งนี้เป็นองค์การร่วมหรือโครงการร่วม (joint programme) ระหว่างมูลนิธิหมู่บ้าน ธ.ก.ส. การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย (ปตท.) และสถาบันพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ(สวทช.) เป็นการประสานพลังทำงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนและจัดการต่างๆอย่างครบวงจร ให้เกิดศูนย์ไอทีตำบล โคนร่วมมือกับแผนแม่บทชุมชนเพื่อให้เป็นส่วนหนึ่งของการเรียนรู้ในโรงเรียนและพัฒนาชุมชนไปพร้อมกัน หน้าที่ของสถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนคือ

- ส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ การทำแผนแม่บทให้ครบทุกตำบล เพื่อเชื่อว่าการทำแผนแม่บทเป็นวิธีการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพที่สุดที่นำไปสู่การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน และส่งเสริมสนับสนุนการเรียนรู้หลังการทำแผนแม่บท เฉพาะเรื่องต่างๆ รวมทั้งการบริหารจัดการ

- ส่งเสริมให้เกิดระบบเศรษฐกิจจากหมู่บ้านที่เชื่อมโยงวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่ระดับตำบล ระหว่างตำบล จังหวัดและเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจส่วนอื่นๆและเศรษฐกิจมหภาค

- ส่งเสริมสนับสนุนให้เกิดนโยบาย เพื่อให้รัฐบาล หน่วยงานที่เกี่ยวข้องและสาธารณชนได้เข้าใจ เห็นความสำคัญของวิสาหกิจชุมชนและร่วมกันให้ส่งเสริมสนับสนุนตั้งแต่การปรับนโยบาย โครงสร้างและระบบที่เอื้อต่อการพัฒนา และการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

1.9 การประเมินศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร (ม.ป.ป. : 6-14) ได้อธิบายประเด็นการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนไว้ในหัวข้อ ทิศทางวิสาหกิจชุมชน การวางแผนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน การบริหารตลาด การจัดการความรู้และข้อมูล ข่าวสาร การบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชน และกระบวนการจัดการสินค้าและบริการ ดังนี้

1.9.1 ทิศทางวิสาหกิจชุมชน

1) การบริหารองค์กร

(1) การกำหนดทิศทางของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีการกำหนดทิศทางและเป้าหมายขององค์กรไว้หรือไม่ และสมาชิกมีส่วนร่วมหรือไม่อย่างไร ในการกำหนดเป้าหมายและทิศทางขององค์กร

(2) การดำเนินการของวิสาหกิจชุมชน

ก. การกำหนดโครงสร้างบริหารองค์กร และการแบ่งหน้าที่ วิสาหกิจชุมชนมีการจัดโครงสร้างในการบริหารงานหรือไม่ อย่างไร

ข. การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ วิสาหกิจชุมชนมีระเบียบข้อบังคับใช้ในหมู่สมาชิกหรือไม่ มีการเขียนไว้เป็นลายลักษณ์อักษรหรือเป็นเพียงข้อตกลงที่สมาชิกทุกคนยึดถือปฏิบัติ

ค. จัดบันทึกการเงิน/บัญชี วิสาหกิจชุมชนมีการจัดทำบัญชีหรือไม่ จัดทำในรูปแบบไหน มีความสม่ำเสมอในการบันทึกหรือไม่ และมีการนำข้อมูลมาใช้ประโยชน์มากน้อยแค่ไหน

ง. การเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและข้อมูลอื่นๆ แก่สมาชิก ในการจัดทำข้อมูลทางการเงินหรือบัญชี มีการแจ้งให้สมาชิกรับทราบความเคลื่อนไหวหรือไม่ วิธีการแจ้งให้สมาชิกทราบอย่างไร ข้อมูลทางการเงินมีความโปร่งใส ชัดเจน สมาชิกทุกคนรับทราบและตรวจสอบได้หรือไม่

(3) การบริหารจัดการทุนและผลประโยชน์

ก. การบริหารจัดการทุน วิสาหกิจชุมชนมีการกำหนดทิศทางขององค์กรในการบริหารจัดการทุน ทั้งทุนที่อยู่ภายใน ได้แก่ เงิน ทรัพยากร ความรู้ ภูมิปัญญา ทุนทางสังคม และทุนที่ได้จากภายนอกหรือไม่ อย่างไร

ข. การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ระหว่างสมาชิก มีการกำหนดแนวทางและวิธีการในการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ระหว่างสมาชิกไว้หรือไม่

(4) การทบทวนผลการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชน

ก. การทบทวนผลการดำเนินการ มีการนำข้อมูลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมาพิจารณาว่าประสบความสำเร็จหรือไม่ อย่างไร มีปัญหาตรงไหนที่ควรแก้ไข

ข. การนำปัญหาในการดำเนินการไปแก้ไขปรับปรุง มีการนำปัญหาที่พบมาปรับปรุงแก้ไขการดำเนินงานในปัจจุบันหรือไม่

2) ความรับผิดชอบต่อชุมชน การประเมินในประเด็นนี้ทำให้ทราบถึงการกำหนดทิศทางองค์กรของวิสาหกิจชุมชนว่ามีการให้ความสำคัญหรือคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อชุมชน หรือลดกระทบต่อชุมชนหรือไม่ ไม่ว่าผลกระทบที่เกิดขึ้นจะเป็นผลกระทบโดยตรงหรือโดยอ้อมจากการประกอบการก็ตาม และนอกจากนี้ยังประเมินการกำหนดการดำเนินงานอย่างมี

จริยธรรม ซึ่งหมายถึง การดำเนินการอย่างมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า สินค้า บริการ และต่อตนเอง ไม่เอาเปรียบ ซื่อสัตย์ ตรงเวลา มีคุณภาพ ปลอดภัย ฯลฯ ของวิสาหกิจชุมชนด้วย การรับผิดชอบต่อชุมชนสามารถดำเนินงาน ดังนี้

(1) *การดำเนินงานอย่างมีจริยธรรม* พิจารณาว่าในการผลิตสินค้าหรือบริการ ได้มีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินงานด้านจริยธรรมหรือไม่ ทั้งนี้ เป้าหมายด้านจริยธรรม หมายถึง มีการดำเนินงานอย่างมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า สินค้า บริการ และต่อตนเอง ไม่เอาเปรียบ ซื่อสัตย์ ตรงเวลา มีคุณภาพ ปลอดภัย ฯลฯ

(2) *ความรับผิดชอบต่อสาธารณะ* ในด้านการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนมีการใช้ทรัพยากรอย่างไร มีการใส่ใจต่อผลกระทบสิ่งแวดล้อมในชุมชนหรือไม่

(3) *การให้การสนับสนุนต่อชุมชน* ในด้านการบำเพ็ญสาธารณะประโยชน์ ของชุมชน/มีการเข้าหรือให้การสนับสนุนกิจกรรมที่เป็นสาธารณประโยชน์ของชุมชนหรือไม่ เช่น การช่วยงานวัด การขุดลอกคูคลอง เป็นต้น มีการบริจาคเงินหรือสิ่งของให้กับชุมชนหรือไม่ วิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในเรื่องนี้หรือไม่ และผู้นำได้แสดงบทบาทในด้านนี้หรือไม่

(4) *การจัดสรรรายได้เพื่อเป็นสวัสดิการชุมชน* วิสาหกิจชุมชนมีการจัดสรรรายได้เป็นสวัสดิการแก่สมาชิกหรือชุมชนหรือไม่ หรือหากยังไม่มีความพร้อม ได้มีการวางแผนหรือแนวทางในเรื่องนี้ไว้หรือไม่

1.9.2 การวางแผนการดำเนินการวิสาหกิจชุมชน

การวางแผนการดำเนินการวิสาหกิจชุมชน มุ่งเน้นกิจกรรมที่เชื่อมโยงกันเพื่อจุดมุ่งหมายในการนำแนวความคิด กำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และทิศทางในการผลิตหรือบริการ ไปสู่ผู้รับบริการของวิสาหกิจชุมชน การแปลงแนวคิดเป็นแผนดำเนินการ วิสาหกิจชุมชนที่สอดคล้องกับแผนแม่บทชุมชนมีส่วนร่วม ตลอดจนแสดงถึงการถ่ายทอดแนวทางปฏิบัติตามแผนไปสู่สมาชิก การติดตามควบคุมและการปรับแผน เพื่อให้การดำเนินงานบรรลุผลตามเป้าหมาย มุ่งเน้นแง่มุมสำคัญ 3 ประการ คือ ครอบครัวยุติตนเอง ชุมชนเครือข่ายพอเพียง และธุรกิจพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการ การวางแผนการดำเนินการวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินงานดังนี้

1) กระบวนการและเป้าหมายในการจัดทำแผน

(1) กระบวนการจัดทำแผนการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

ก. *การเก็บรวบรวมข้อมูล* ในกระบวนการจัดทำแผนของวิสาหกิจชุมชน มีการกำหนดระบบการจัดเก็บข้อมูลเพื่อใช้ประโยชน์หรือไม่ ทั้งข้อมูลภายในและภายนอกชุมชน

ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลจากเอกสาร จากแผนแม่บทชุมชนหรือได้มาจากการหาข้อมูลโดยตรงจากสมาชิก และชุมชน

ข. *การวิเคราะห์ข้อมูล* วิสาหกิจชุมชนมีการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจทำแผนอย่างมีเหตุมีผล เช่น วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ความต่อเนื่องของธุรกิจ ตลาดการแข่งขัน ความสามารถในการปฏิบัติตามแผน ที่ส่งผลต่อความสำเร็จในอนาคต และมีการนำข้อมูลจากแผนแม่บทชุมชนมาใช้ประกอบด้วยหรือไม่

ค. *การทำแผนแบบมีส่วนร่วม* ในการจัดทำแผนของวิสาหกิจชุมชน ผู้นำ กรรมการ และสมาชิกมีส่วนร่วมในการจัดทำร่วมกันหรือไม่ การประเมินในประเด็นนี้จะทำให้ทราบการมีส่วนร่วมของสมาชิกและกรรมการในการจัดทำแผน

ง. *เป้าหมายของแผน* มีการกำหนดเป้าหมายของแผนเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ในเชิงปริมาณ หมายถึงการกำหนดจำนวนการผลิต บริการ การลงทุน รายจ่าย รายได้ จำนวนการให้สวัสดิการชุมชน ฯลฯ และเชิงคุณภาพ หมายถึง การคำนึงถึงคุณภาพของสินค้า/บริการ คุณภาพชีวิต สังคม สิ่งแวดล้อม เป็นต้น

(2) การจัดทำแผนปฏิบัติการและถ่ายทอดแผนเพื่อนำไปปฏิบัติ

ก. *การจัดทำแผนปฏิบัติงาน* มีการกำหนดรูปแบบและรายละเอียดไว้หรือไม่ เช่น กำหนดว่า ใครทำ ทำอะไร ที่ไหน เมื่อไหร่ กับใคร อย่างไร

ข. *การถ่ายทอดแผนแก่ผู้เกี่ยวข้อง* วิสาหกิจชุมชนมีการกำหนดวิธีการในการชี้แจงและทำความเข้าใจในการนำแผนไปสู่การปฏิบัติและดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนให้บรรลุผลทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพที่วางไว้ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องเข้าใจในทิศทางเดียวกัน

ค. *การปฏิบัติตามแผนที่จัดไว้* วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการในการสนับสนุนให้สมาชิกดำเนินการตามแผนที่วางไว้ เช่น มีการติดตามเป็นระยะ มีระยะเวลากำหนดการดำเนินงานตามแผน

ง. *การควบคุมแผนและการปรับแผน* วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการควบคุมการดำเนินงานตามแผนหรือไม่ เช่น กำหนดระยะเวลาส่งมอบผลผลิตต่อสมาชิกและลูกค้า มีการกำหนดผู้รับผิดชอบ วิธีการควบคุมดูแลการปฏิบัติให้สามารถทำได้ตามแผน หรือสามารถปรับแผนตามสถานการณ์

จ. *มีการคาดการณ์ความสำเร็จของแผน* วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการคาดการณ์ความสำเร็จของแผนอย่างไร เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่สมาชิก เช่น การส่งสินค้าสู่ตลาด และเพื่อเตรียมความพร้อมในกรณีที่ไม่สามารถดำเนินการได้ครบถ้วนตามแผนที่กำหนด โดยการ

คาดการณ์ มีการใช้ข้อมูลที่มีอยู่มาวิเคราะห์พิจารณาประกอบด้วย เพื่อให้คาดการณ์ถูกต้องตามที่ควรจะเป็นมากยิ่งขึ้นหรือไม่

1.9.3 การบริหารตลาด

การบริหารตลาด คือ วิธีการที่วิสาหกิจชุมชนใช้ในการทำความเข้าใจต่อความต้องการของลูกค้าและตลาด ซึ่งมีทั้งตลาดภายในและภายนอกชุมชน โดยมีจุดมุ่งหมายในการผลิตสินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของชุมชนเป็นหลัก มีการให้บริการเพื่อให้เกิดความเชื่อมโยงกิจกรรมการผลิตหรือบริการที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกัน และส่งเสริมซึ่งกันและกัน สร้างความประทับใจ ความเชื่อมั่น ในด้านคุณภาพ ความปลอดภัยของสินค้าและบริการ การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างวิสาหกิจชุมชนได้มีการเรียนรู้ทำความเข้าใจลูกค้าและตลาด เพื่อให้ชุมชนมีส่วนร่วมในการพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชน ตลอดจนร่วมกันดูแลทรัพยากรสิ่งแวดล้อมในชุมชน ให้มีใช้ตลอดไปอย่างสมดุล

1) การกำหนดแหล่งจำหน่าย/แหล่งบริการ/ลูกค้าเป้าหมาย วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรว่าใครคือลูกค้า จำแนกลูกค้าเป้าหมายอย่างไร และมีการนำข้อมูลต่างๆ มาพิจารณาประกอบหรือไม่

2) การติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้าและตลาด วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรในการติดตามข้อมูลความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทราบแนวโน้มความต้องการของตลาดที่อาจจะเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเป็นการเรียนรู้และพัฒนาด้านการตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยการนำข้อมูลที่ได้รับมาใช้ประโยชน์ในการกำหนดแผนการผลิตครั้งต่อไป

1.9.4 การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร

การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร มีการจัดเก็บและรวบรวมอย่างมีคุณภาพ มีความน่าเชื่อถือ มีความพร้อมและสะดวกในการนำมาใช้งาน ทำให้การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน และการจัดการความรู้ของวิสาหกิจชุมชนมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดการปรับปรุงและพัฒนาเพิ่มความสามารถในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

1) การจัดการความรู้

(1) การรวบรวม ถ่ายทอด และแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่น

วิสาหกิจชุมชนมีการรวบรวมภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือไม่ และมีการจัดเก็บอย่างไร มีการถ่ายทอดให้กับคนรุ่นหลัง และมีการแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือไม่ อย่างไร ให้เกิดการเรียนรู้ และนำองค์ความรู้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการประกอบการวิสาหกิจชุมชน

(2) การแสวงหาความรู้ใหม่ วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการแสวงหาความรู้ใหม่ๆ ทั้งภายในชุมชนและภายนอกชุมชนอย่างไร เพื่อให้วิสาหกิจชุมชนมีความรู้อย่างต่อเนื่องซึ่งเป็นหัวใจของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

(3) การต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนมีการต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นมาศึกษาอย่างไร และมีการนำความรู้เทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์ให้เข้ากับภูมิปัญญาเดิมที่วิสาหกิจชุมชนมีอยู่อย่างไร เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของวิถีชีวิตชุมชนในปัจจุบัน เป็นการสร้างความรู้ใหม่จากฐานความรู้เดิมของชุมชน

2) ความพร้อมการใช้งานของข้อมูล

(1) ระบบการจัดเก็บข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจชุมชนมีการเก็บข้อมูลของตนเองหรือไม่ มีวิธีการเก็บข้อมูลอย่างไร ให้ได้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือ ถูกต้องแม่นยำ ทันสมัย มีรูปแบบในการจัดเก็บอย่างไร ให้มีความพร้อมและสะดวกในการนำมาใช้งานของชุมชนเอง และส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

(2) การสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิก และเครือข่าย สื่อสารอย่างไร ที่จะทำให้ผู้เกี่ยวข้องมาใช้ข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน และได้รับข้อมูลที่ถูกต้องตรงความเป็นจริง ทันสมัย น่าเชื่อถือ มีการสื่อสารประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องหรือไม่

1.9.5 การบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชน

การบริหารสมาชิกมุ่งเน้นการบริหารจัดการชุมชน ที่ประกอบด้วย คน ความรู้ ความสามารถ ภูมิปัญญาของชุมชนและเครือข่าย ภายใต้กระบวนการตัดสินใจในการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับแผนการดำเนินการวิสาหกิจชุมชนและภูมิปัญญาท้องถิ่น ให้สามารถไปบริหารจัดการสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ได้อย่างเหมาะสม และมีประสิทธิภาพ สามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน และขยายผลสู่เครือข่าย

1) การกำหนดเงื่อนไขการรับสมาชิก วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรในการกำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของการรับสมาชิกใหม่และเครือข่ายเพื่อให้ได้สมาชิกวิสาหกิจชุมชนที่เข้าใจกฎระเบียบและเงื่อนไขของวิสาหกิจชุมชน และดำเนินกิจกรรมเชื่อมโยงอย่างมั่นคงและยั่งยืน

2) การพัฒนาผู้นำและสมาชิกวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรในการพัฒนาคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนและสมาชิกให้มีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการและดำเนินงานได้คล่องตัว ทันท่วงทีต่อเหตุการณ์และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป จนบรรลุแผนการดำเนินงานของชุมชน มีแนวทางการพัฒนาอย่างเป็นขั้นเป็นตอนและสอดคล้องกับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนนั้นๆ

3) การสร้างขวัญ กำลังใจ ความพึงพอใจ และแรงจูงใจ หมายถึง การให้ผลตอบแทนทั้งด้านการเงิน สวัสดิการ และการสนับสนุนยกย่องชมเชย ระบบและวิธีการของวิสาหกิจชุมชนในการสร้างขวัญ และกำลังใจในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนให้ยั่งยืน มีระบบการดำเนินการที่เหมาะสม ทัวถึง และเป็นธรรม

4) การประเมินผลการปฏิบัติงานของสมาชิก วิสาหกิจชุมชนมีแนวทางในการติดตามและวัดความก้าวหน้า หรือปัญหาอุปสรรค ในการดำเนินงานและปรับปรุงการดำเนินงานของสมาชิกหรือไม่ อย่างไร อาจมีการกำหนดเป็นทีมงานหรือคณะทำงานของวิสาหกิจชุมชน เพื่อติดตามประเมินผลงาน และแจ้งผลให้สมาชิกทราบ และนำไปปรับปรุงการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

1.9.6 กระบวนการจัดการสินค้าและบริการ

กระบวนการบริหารจัดการสินค้าและบริการ หมายถึง กระบวนการหรือวิธีการต่างๆ ในการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และส่งผลต่อความสำเร็จในการเติบโตของกิจการ

1) การบริหารให้เกิดความเชื่อมโยงกิจกรรมวิสาหกิจชุมชน มี 2 ระดับ

(1) ระดับภายในองค์กร มีวิธีการจัดการกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการภายในกิจการอย่างไร เพื่อให้กระบวนการในการผลิตและบริการมีความสัมพันธ์และต่อเนื่องกัน โดยส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการผลิต

(2) ระดับภายนอกองค์กร มีวิธีการจัดการกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการอย่างไร เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงและเกื้อกูลกับกิจกรรมวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ในชุมชน โดยส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการผลิต

2) ผลิตภัณฑ์และระบบที่ก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ (การจัดการสินค้าและบริการ) วิสาหกิจชุมชนมีการกำหนดขั้นตอน กระบวนการ และระบบในการผลิตสินค้าหรือบริการให้สามารถควบคุมคุณภาพ ความสม่ำเสมอของสินค้าหรือบริการหรือไม่ อย่างไร มีการนำข้อมูลจากลูกค้า ความรู้ และเทคโนโลยี มาปรับปรุงกระบวนการผลิตสินค้าและบริการ และพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างไร เพื่อให้เกิดสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพดี สม่ำเสมอ และเป็นทีพอใจของลูกค้า

3) การควบคุมระบบงาน ป้องกันความผิดพลาดในระบบงาน ปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง วิสาหกิจชุมชนมีวิธีการอย่างไรในการควบคุม และป้องกันให้กระบวนการผลิตเป็นไปตามขั้นตอนหรือเป้าหมายที่กำหนด รวมทั้งได้มีการปรับปรุงและพัฒนาวิธีการดังกล่าวอย่างไร เพื่อการทำงานดีขึ้น

ในการสรุปศักยภาพโดยรวมของวิสาหกิจชุมชนจะดำเนินการได้โดยนำข้อมูลจากตารางสรุปการประเมินมาแทนค่า ดังนี้

- 3 = ระดับดี
2 = ระดับปานกลาง
1 = ระดับปรับปรุง

จากนั้นหาค่าเฉลี่ยคะแนนโดยการรวมคะแนนทั้งหมดที่ได้หารด้วยจำนวนข้อคำถามที่ประเมิน แล้วนำมาเปรียบเทียบกับช่วงคะแนนของแต่ละระดับการพัฒนา ดังนี้

- | | |
|-------------------|--------------------------------------|
| ระดับดี | มีช่วงคะแนนระหว่าง 2.34 – 3.00 คะแนน |
| ระดับปานกลาง | มีช่วงคะแนนระหว่าง 1.67 – 2.33 คะแนน |
| ระดับต้องปรับปรุง | มีช่วงคะแนนระหว่าง 1.00 – 1.66 คะแนน |

2. แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

วิชิต นันทสุวรรณ (2544: 25-30) กล่าวว่า การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด เป้าหมาย และก่อให้เกิดการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งพาตนเองได้ ซึ่งมีแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนมีฐานการเริ่มต้นและการดำเนินงานควรอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นหน่วยผลิตที่เป็นผู้สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
- 2) วิสาหกิจชุมชนต้องมีการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน เพราะการบริหารจัดการที่มีอิสระจะเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งพาตนเองได้ และมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน
- 3) เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาควรเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะเป็นผู้สร้างผลผลิตขึ้นมา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม เพราะจะได้มีกำลังใจและรู้สึว่าตนเองเป็นเจ้าของอย่างเต็มที่ เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น
- 4) วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์ที่แท้จริง คือให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งพาตนเอง ดังนั้นการที่จะพัฒนาวิสาหกิจชุมชนก็ควรเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาความรู้และพัฒนาบนพื้นฐานภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

5) วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อการพัฒนาาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุน และสวัสดิการของชุมชน ไม่ได้เน้นการแสวงหากำไรสูงสุด

6) การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนสามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก แต่อำนาจสิทธิในการตัดสินใจในการบริหารจัดการก็ยังคงเป็นขององค์กรชุมชน และเครือข่ายองค์กรชุมชนเหมือนเดิม

7) การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนสามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก ได้โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนที่เป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนมีข้อจำกัดในด้านทุน ก็สามารถทำได้โดยเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม แต่องค์กรชุมชนยังคงเป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ

8) องค์กรชุมชนและเครือข่ายองค์กรชุมชนสามารถกำหนดมาตรฐานเพื่อรองรับคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตนเองได้ เพื่อก่อให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ โดยมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนกำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค

9) องค์กรชุมชนและเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้มีสิทธิในการอนุรักษ์จัดการและดูแลรักษาแหล่งทรัพยากรธรรมชาติ แหล่งการเรียนรู้ของวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้เกิดระบบการจัดการและการพัฒนาที่ยั่งยืน

10) องค์กรปกครองท้องถิ่นมีหน้าที่ในการสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนเพื่อพัฒนาบทบาทการบริหารจัดการขององค์กรปกครองท้องถิ่น และเพื่อให้เกิดการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเกิดประโยชน์แก่ชุมชนท้องถิ่นโดยตรง

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

3. แนวคิดในการพัฒนา

โดยรูปศัพท์ คำว่า “การพัฒนา” มาจากคำภาษาอังกฤษว่า “Development” แปลว่า การเปลี่ยนแปลงที่ละเอียดละน้อย โดยผ่านลำดับขั้นตอนต่างๆ ไปสู่ระดับที่สามารถขยายตัวขึ้น เติบโตขึ้น มีการปรับปรุงให้ดีขึ้น และเหมาะสมกว่าเดิม หรืออาจก้าวหน้าไปในขั้นอุดมสมบูรณ์เป็นที่น่าพอใจ (ปกรณ์ ปริยากร, 2538: 5) ส่วนความหมายจากรูปศัพท์ในภาษาไทยนั้น หมายถึงการทำความเจริญ การเปลี่ยนแปลงในทางที่เจริญขึ้น การคลี่คลายไปในทางที่ดี ถ้าเป็นกริยาใช้คำว่า

“พัฒนา” หมายความว่า ทำให้เจริญ คือทำให้เติบโตงอกงามและมากขึ้น เช่น เจริญทางไมตรี (ราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525, 2538: 238)

“การพัฒนา” โดยความหมายจากรูปศัพท์จึงหมายถึงการเปลี่ยนแปลงสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้เกิดความเจริญเติบโตงอกงามและดีขึ้นจนเป็นที่น่าพอใจ ความหมายดังกล่าวนี้ เป็นที่มาของความหมายในภาษาไทยและเป็นแนวทางในการกำหนดความหมายอื่นๆ

ความหมายทางด้านกรมพัฒนาชุมชน ได้ให้ความหมายของการพัฒนาไว้ว่า หมายถึง การที่คนในชุมชนและสังคมโดยส่วนรวมได้ร่วมกันดำเนินกิจการ เพื่อปรับปรุงความรู้ ความสามารถของตนเอง และร่วมกันเปลี่ยนแปลงคุณภาพชีวิตของตนเอง ชุมชนและสังคมให้ดีขึ้น (สมศักดิ์ ศรีสันติสุข, 2525: 179) การพัฒนาเป็นเสมอกลวิธีหรือมรรควิธี (Means) ที่ทำให้เกิดผล (Ends) ที่ต้องการ คือคุณภาพชีวิต ชุมชน และสังคมดีขึ้น (ยุวัฒน์ วุฒิเมธี, 2534: 2)

ดารา ทีปะปาล (2538: 59) ได้ให้ความหมายของการพัฒนาว่าหมายถึงการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นอย่างมีเป้าหมาย เป็นการเปลี่ยนแปลงที่มีกำหนดทิศทางเพื่อให้บรรลุตามแผนที่กำหนดไว้ล่วงหน้า

สนธยา พลศรี (2545: 1) ได้ให้ความหมายของการพัฒนาว่า หมายถึง การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการเตรียมการของมนุษย์ไว้ล่วงหน้า ในลักษณะของแผนและโครงการ แล้วบริหารหรือจัดการให้เป็นไปตามแผนและโครงการจนประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้

ความหมายโดยสรุป การพัฒนา คือการเปลี่ยนแปลงหรือปรับปรุงสิ่งหนึ่งสิ่งใดโดยผ่านขั้นตอนต่างๆ ที่เกิดผลดี บรรลุเป้าหมายและมีความเจริญก้าวหน้าขึ้น

4. แนวคิดเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม

4.1 ความหมายของการมีส่วนร่วม

นักวิชาการได้ให้ความหมายของการมีส่วนร่วมได้หลายลักษณะซึ่งพอจะประมวลได้ดังต่อไปนี้

นิรันดร์ จงวุฒิเวศย์ (2527: 183) กล่าวว่าไว้ว่า การมีส่วนร่วม หมายถึง การเกี่ยวข้องกันทางด้านจิตใจและอารมณ์ของบุคคลหนึ่งในสถานการณ์กลุ่มหนึ่ง ซึ่งผลของการเกี่ยวข้องดังกล่าวเป็นเหตุเร้าใจให้กระทำการให้บรรลุจุดหมายของกลุ่มนั้น กับทั้งทำให้เกิดความรู้สึกร่วมรับผิดชอบกับกลุ่มด้วย

วันริคซ์ มิ่งมณีนาคิน (2531: 10) กล่าวว่า การมีส่วนร่วม หมายถึง การเข้าร่วมอย่างแข็งขันและอย่างเต็มที่ของกลุ่มบุคคลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกขั้นตอนของโครงการหรืองานพัฒนาชนบท โดยเฉพาะอย่างยิ่งการมีส่วนร่วมในอำนาจการตัดสินใจและหน้าที่ความรับผิดชอบ การมีส่วนร่วมเข้าร่วมจะเป็นเครื่องประกันว่าสิ่งที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต้องการมากที่สุดนั้น จักได้รับการตอบสนองและทำให้มีความเป็นไปได้มากขึ้น ว่าสิ่งที่ทำไปนี้จะตรงกับความต้องการแท้จริง และมั่นใจมากขึ้นว่าผู้เข้าร่วมทุกคนจะได้รับประโยชน์เสมอหน้ากัน

อาภรณ์พันธ์ จันทร์สว่าง (2546: 16) ได้อธิบายเรื่องการมีส่วนร่วมของประชาชนไว้ว่า “การมีส่วนร่วม” เป็นผลมาจากความเห็นพ้องต้องกันในเรื่องของความต้องการ และทิศทางการเปลี่ยนแปลงและความเห็นพ้องนั้นจะต้องมีมากพอจนเกิดการริเริ่มโครงการเพื่อการปฏิบัติการ กล่าวคือ จะต้องเป็นความเห็นพ้องต้องกันของคนส่วนใหญ่ที่จะเข้าร่วมปฏิบัติการนั้นๆ เหตุผลเบื้องต้นของการที่คนเรารวมตัวกันได้ ควรจะต้องมีการตระหนักว่าปฏิบัติทั้งหมดหรือการกระทำทั้งหมดที่ทำในรายกลุ่มนั้น

ทศพล กฤตยพิสิฐ (2538: 10) ได้ให้ความหมายของการมีส่วนร่วมที่เน้นในรูปกลุ่ม/องค์กร หรือชุมชนไว้ว่า หมายถึง การที่ปัจเจกบุคคล กลุ่มหรือชุมชน มีความเห็นพ้องกันต้องกันในเรื่องที่มีผลกระทบใดๆ ต่อการดำเนินชีวิตของตนเอง แล้วมีการแสดงให้เห็นถึงความต้องการร่วมกันที่จะเปลี่ยนแปลงให้เป็นที่ไปตามวัตถุประสงค์ของตน จนมาสู่การตัดสินใจกระทำการเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์นั้นๆ

ยุวัฒน์ วุฒิเมธี (2534 อ้างถึงใน ศูนย์ช่วยเหลือทางวิชาการพัฒนาชุมชนเขต 6, 2546: 18) ได้ให้ความหมายว่า การมีส่วนร่วมของประชาชน หมายถึง การเปิดโอกาสให้ประชาชนได้มีส่วนร่วมในการคิดริเริ่ม การพิจารณาตัดสินใจ การปฏิบัติและการรับผิดชอบในเรื่องต่างๆ อันมีผลกระทบถึงตัวประชาชนเอง การที่สามารถทำให้ประชาชนดีขึ้นได้นั้นผู้นำความเปลี่ยนแปลงต้องยอมรับในปรัชญาพัฒนาชุมชนที่ว่า มนุษย์ทุกคนมีความปรารถนาที่จะอยู่ร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุข ได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรม และยอมรับว่ามนุษย์นั้นสามารถพัฒนาได้ถ้ามีโอกาสและได้รับการชี้แนะที่ถูกต้อง

4.2 รูปแบบของการมีส่วนร่วม Cohen and Uphoff, N.T (1997: 10-17) ได้กำหนดรูปแบบของการมีส่วนร่วม 4 แบบ คือ

1) การมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ประกอบด้วย การริเริ่มตัดสินใจ การดำเนินการตัดสินใจ และการตัดสินใจลงมือปฏิบัติ

2) การมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรม ประกอบด้วย การสนับสนุนทางด้านทรัพยากร การเข้าร่วมในการบริหาร และการประสานขอความร่วมมือ

3) การมีส่วนร่วมในการรับผลประโยชน์ ประกอบด้วย ผลประโยชน์ทางด้านวัตถุ ผลประโยชน์ทางด้านสังคม และผลประโยชน์ส่วนบุคคล

4) การมีส่วนร่วมในการประเมินผล เป็นการควบคุมและตรวจสอบการดำเนินกิจกรรมทั้งหมด และเป็นการแสดงถึงการปรับตัวในการมีส่วนร่วมต่อไป

นิรันดร์ จงวุฒิเวศย์ (2527: 184) กล่าวว่า รูปแบบการมีส่วนร่วม แบ่งออกได้เป็น 3 ประการ คือ

1) การที่ประชาชนมีส่วนร่วมโดยตรง โดยผ่านองค์กรการจัดตั้งของประชาชน เช่น การร่วมกลุ่มเยาวชนกลุ่มต่างๆ เป็นต้น

2) การที่ประชาชนมีส่วนร่วมทางอ้อม โดยผ่านองค์กรผู้แทนของประชาชน เช่น กรรมการกลุ่ม กรรมการหมู่บ้าน เป็นต้น

3) การที่ประชาชนมีส่วนร่วมโดยการเปิดโอกาสให้ โดยผ่านองค์กรที่ไม่ใช่ผู้แทนประชาชน เช่น สถาบันหรือหน่วยงานที่เชิญชวนหรือเปิดโอกาสให้ประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมเมื่อไรก็ได้ทุกเวลา เป็นต้น

4.3 เงื่อนไขการมีส่วนร่วม นิรันดร์ จงวุฒิเวศย์ (2527: 185) กล่าวว่า เงื่อนไขการมีส่วนร่วม มีเงื่อนไขอยู่ 3 ประการ คือ

1) ประชาชนต้องมีอิสรภาพที่จะมีส่วนร่วม

2) ประชาชนต้องมีความสามารถที่จะมีส่วนร่วม

3) ประชาชนต้องเต็มใจที่จะมีส่วนร่วม

ซึ่งถ้าไม่มีอิสรภาพ ไม่มีความสามารถและไม่มี ความเต็มใจแล้ว การมีส่วนร่วมของประชาชนจะไม่เกิดขึ้น

5. การวิเคราะห์ SWOT

อภิชัย ศรีเมือง (2555: 47-49) การวิเคราะห์ SWOT หรือ SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สภาพองค์กรหรือหน่วยงานในปัจจุบัน เพื่อค้นหาจุดแข็ง จุดอ่อน หรือสิ่งที่อาจเป็นปัญหาสำคัญในการดำเนินงานสู่สภาพที่ต้องการในอนาคต คำว่า “สวอต” หรือ “SWOT” นั้น มาจากด้วยอภาษาอังกฤษ 4 ตัวได้แก่ S มาจาก Strengths หมายถึง จุดเด่นหรือจุดแข็ง ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน เป็นข้อดีที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในบริษัท เช่น จุดแข็งด้านส่วนผสม จุดแข็งด้านการเงิน จุดแข็งด้านการผลิต จุดแข็งด้านทรัพยากรบุคคล บริษัทจะต้องใช้ประโยชน์จากจุดแข็งในการกำหนดกลยุทธ์การตลาด

5.1 W มาจาก Weaknesses หมายถึง จุดด้อยหรือจุดอ่อนซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน เป็นปัญหาหรือข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมภายในต่างๆ ของบริษัท ซึ่งบริษัทจะต้องหาวิธีในการแก้ปัญหาเหล่านั้น

5.2 O มาจาก Opportunities หมายถึง โอกาส ซึ่งเกิดจากปัจจัยภายนอก เป็นผลจากการที่สภาพแวดล้อมภายนอกของบริษัทเอื้อประโยชน์ หรือส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัท โอกาสแตกต่างจากจุดแข็งตรงที่โอกาสนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายนอก แต่จุดแข็งนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายใน นักการตลาดที่ดีจะต้องเสาะแสวงหาโอกาสอยู่เสมอและใช้ประโยชน์จากโอกาสนั้น

5.3 T มาจาก Threats หมายถึง อุปสรรค ซึ่งเกิดจากปัจจัยภายนอก เป็นข้อจำกัดที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งธุรกิจจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้อง และพยายามขจัดอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้นให้ได้จริง

หลักการสำคัญของ SWOT ก็คือ การวิเคราะห์โดยการสำรวจจากสภาพการณ์ 2 ด้าน คือสภาพการณ์ภายในและภายนอก ดังนั้นการวิเคราะห์สภาพการณ์ (Situation Analysis) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน เพื่อให้รู้ตนเอง (รู้เรา) รู้จักสภาพแวดล้อม (รู้เขา) ชัดเจน และวิเคราะห์โอกาส-อุปสรรค การวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารขององค์กรทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายในองค์กร ทั้งสิ่งที่ได้เกิดขึ้นแล้วและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

6. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการตรวจสอบเอกสารพบว่าผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมีผู้ศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในด้านต่างๆดังต่อไปนี้คือ

6.1 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน

ทิพย์มาลี มังคละสวัสดิ์ (2552: 78) ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุเฉลี่ย 48.13 ปี ประมาณสองในห้าจบการศึกษาระดับประถมศึกษา ระยะเวลาการเป็นสมาชิกเฉลี่ย 3.02 ปี สมาชิกมากกว่าหนึ่งในสี่มีความถี่ในการเข้าร่วมกิจกรรมวิสาหกิจชุมชนมากกว่า 1 ครั้งต่อสัปดาห์ สาเหตุที่สมาชิกมากกว่าครึ่งเข้าร่วมกิจกรรมวิสาหกิจชุมชน เพื่อต้องการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์และต้องการมีรายได้เสริม อาชีพหลักของสมาชิกเกือบหนึ่งในสาม คือ รับจ้าง สมาชิกมากกว่าสามในสี่มีอาชีพเสริม โดยอาชีพเสริมของสมาชิก

มากกว่าหนึ่งในสี่ คือแปรรูปผลผลิตเกษตร และหัตถกรรม ศิลปะประดิษฐ์ สมาชิกมีจำนวนแรงงานในครัวเรือน โดยเฉลี่ย 2.33 คน สมาชิกมากกว่าสามในสี่รายได้จากการเป็นสมาชิกกลุ่ม โดยมีรายได้เฉลี่ยจากการเป็นสมาชิก 19,748.46 บาทต่อปี

วิภา ปักกาสดัง (2552: 57) ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมากกว่าครึ่งหนึ่งเป็นเพศหญิง มีอายุเฉลี่ย 51.71 ปี สมาชิกสองในสามจบการศึกษาระดับประถมศึกษา สมาชิกเกือบทั้งหมดไม่มีตำแหน่งทางสังคม และมีระยะเวลาการเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชนเฉลี่ย 3.23 ปี โดยสมาชิกสองในห้าไม่เคยเข้าร่วมกิจกรรมเลย สมาชิกมากกว่าสี่ในห้าทำนาเป็นอาชีพหลักของครัวเรือน สมาชิกมีรายได้จากอาชีพหลักเฉลี่ย 499,374 บาทต่อปี มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.07 คน สมาชิกประมาณหนึ่งในห้ามีรายได้จากการเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชน โดยมีรายได้จากเงินปันผลเฉลี่ย 375 บาทต่อปี สมาชิกมากกว่าสามในห้ามีหนี้สิน โดยมากกว่าหนึ่งในสามมีหนี้สินกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

ปราณี ครองยุทธ (2552: 75-76) ศึกษาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในอำเภอด่านมะขามเตี้ยจังหวัดกาญจนบุรี ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 40.29 ปี การศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับประถมศึกษา มีรายได้จากการขายหน่อไม้ฝรั่ง เฉลี่ยปีละ 115,068.97 รายจ่ายเฉลี่ยปีละ 33,310.34 บาท มีพื้นที่เฉลี่ย 1.9598 ไร่ สมาชิกที่เป็นแรงงานเฉลี่ย 2.29 คน แหล่งเงินทุนที่นำมาใช้ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งส่วนใหญ่ใช้ทุนตนเอง

นิตยา อินทร์บัว (2551: 75) ศึกษาศักยภาพในการบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็นลูกจ้างของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาข้อมูลพื้นฐาน พบว่าสาเหตุในการก่อตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโดยเกิดจากการแก้ไขปัญหาาร่วมกันของกลุ่มมากที่สุด และแหล่งที่มาของทุนในการประกอบกิจการของวิสาหกิจชุมชนเป็นแหล่งเงินทุนที่มาจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรสาขาแม่แจ่มมากที่สุด

ศิริลักษณ์ ศรีสังข์งาม (2550: 76 - 77) ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในอำเภอดอนเจดีย์ จังหวัดสุพรรณบุรี ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมากกว่าครึ่งหนึ่งเป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 47.13 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา ระยะเวลาการเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชนเฉลี่ย 2.51 ปี สมาชิกมากกว่าครึ่งหนึ่งมีความถี่ในการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มเดือนละ 1 ครั้ง สมาชิกส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำการเกษตร โดยสมาชิกสองในห้าประกอบอาชีพทำนา สมาชิกมีรายได้จากอาชีพหลักเฉลี่ย 104,934 บาทต่อปี ต่อครัวเรือน มีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 3.69 ราย มีแรงงานในครัวเรือนเฉลี่ย 2.33 ราย สมาชิกสาม

ในห่ามีหุ้นในกลุ่ม โดยมีหุ้นเฉลี่ย 13.75 หุ้น รายได้ที่เกิดจากการเข้าร่วมกิจกรรมวิสาหกิจชุมชน คือ ค่าแรงงาน เงินปันผล และค่าแรงกับเงินปันผล โดยมีสมาชิกมากกว่าครึ่งหนึ่งมีรายได้จากเงินปันผล

บุญรอด คำทะริ (2549: 70 - 71) ศึกษาสภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนทอผ้า ในจังหวัดอุดรธานี ผลการวิจัยพบว่า วิสาหกิจชุมชนทอผ้า ส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินกิจกรรมเฉลี่ย 8.51 ปี มีจำนวนสมาชิกเฉลี่ย 34.17 คน มีผ้าทอเป็นประเภทผ้าฝ้าย ส่วนใหญ่ผ้าทอเป็นลักษณะผ้ามัดหมี่ ใช้สีย้อมผ้าธรรมชาติและสีเคมี มีจำนวนชนิดผลิตภัณฑ์เฉลี่ย 3.21 ชนิด การก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนเกิดจากการแก้ไขปัญหาาร่วมกันของกลุ่ม มีเงินทุนในการดำเนินกิจกรรมจากการระดมทุนจากสมาชิก และมีรายได้จากการขายผ้าทอต่อปีเฉลี่ย 211,413.53 บาท

เยาวเรศ ทิฐธรรม (2549: 74-75) ศึกษาถานภาพและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 48.42 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา มีสถานภาพสมรส จำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4 คน ระยะเวลาการเป็นสมาชิกโดยเฉลี่ย 4.2 ปี สาเหตุการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มครึ่งหนึ่งมีความพอใจในกิจกรรมกลุ่ม สมาชิกมากกว่าครึ่งหนึ่งมีอาชีพหลักทำการเกษตร และมีอาชีพรับจ้างเป็นอาชีพเสริม แหล่งเงินทุนส่วนมากมาจากกองทุนหมู่บ้านและกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) มีรายได้ในครัวเรือนมากกว่ารายจ่าย รวมทั้งในภาคการเกษตรมากกว่ารายได้นอกภาคการเกษตร สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะมีรายได้จากการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มมากกว่ารายจ่าย

6.2 การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

ทิพย์มาลี มังคละสวัสดิ์ (2552: 78 - 80) ได้ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ พบว่า

1. ด้านทิศทางการวิสาหกิจชุมชน โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับมาก โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) การบริหารองค์กร 2) การรับผิดชอบต่อชุมชน เมื่อพิจารณาในรายละเอียด 2 ประเด็น

(1) การบริหารองค์กร โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับมากที่สุดทั้ง 10 ประเด็น โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) มีการเปิดเผยข้อมูลอื่น ๆ แก่สมาชิก 2) มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบตามความเหมาะสม 3) มีการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินให้สมาชิกทราบ 4) มีการจัดสรรรายได้ให้แก่สมาชิกอย่างเหมาะสม 5) มีการกำหนดเป้าหมายเป้าหมาย/ทิศทางที่ชัดเจน 6) มีการกำหนดโครงสร้างบริหารงานของวิสาหกิจชุมชน 7) มีการกำหนดเป้าหมายในการบริหารจัดการทุน 8) มีการนำผลการดำเนินงานปีที่ผ่านมา มาพัฒนาวิสาหกิจชุมชน 9) มีการกำหนด

กฎระเบียบ และข้อบังคับ และ 10) สมาชิกมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมาย/ทิศทางของวิสาหกิจชุมชน

(2) การรับพิชชอบต่อชุมชน โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับมาก เมื่อพิจารณาในแต่ละประเด็น พบว่าสมาชิกเห็นด้วยในระดับมากที่สุด 4 ประเด็น โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) มีความซื่อสัตย์ 2) การไม่เอาเปรียบลูกค้า 3) ดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนโดยไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และ 4) ผลិតสินค้าที่มีความปลอดภัย และสมาชิกเห็นด้วยในระดับมาก 1 ประเด็น คือ ให้การสนับสนุนต่อชุมชนในด้านบำเพ็ญประโยชน์และบริจาคเพื่อสาธารณะ

2. ด้านการวางแผนดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นในระดับมาก เมื่อพิจารณาในแต่ละประเด็น พบว่าสมาชิกเห็นด้วยในระดับมาก ทั้ง 7 ประเด็น โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) มีการกำหนดแผนการดำเนินงาน เช่น กำหนดว่า ใคร ทำอะไร ที่ไหน เมื่อไร กับใคร อย่างไร 2) สมาชิกมีส่วนร่วมในการจัดทำแผนการดำเนินงาน 3) การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อนำมาวิเคราะห์ประกอบการวางแผนการดำเนินงาน 4) มีการถ่ายทอดแผนการปฏิบัติงานให้แก่สมาชิกทราบอย่างทั่วถึง 5) มีการปรับแผนให้เข้ากับสถานการณ์ 6) มีการปฏิบัติงานตามแผนที่กำหนดไว้ และ 7) มีการคาดการณ์ความสำเร็จของแผน

3. ด้านการบริหารตลาด โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับมาก เมื่อพิจารณาในแต่ละประเด็น พบว่า สมาชิกเห็นด้วยในระดับมาก ทั้ง 8 ประเด็น โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) ราคาสินค้ากำหนดโดยคิดจากค่าต้นทุน 2) ราคาสินค้ากำหนดโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่ง 3) มีการเชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันทางด้านการตลาด 4) มีการติดตามข้อมูลความต้องการของตลาด 5) มีการติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้า 6) การสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานต่างๆ เพื่อเป็นการส่งเสริมการตลาด 7) มีการส่งเสริมแหล่งจำหน่าย/แหล่งบริการ/ลูกค้าเป้าหมาย และ 8) มีการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ

4. ด้านการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับมาก เมื่อพิจารณาในแต่ละประเด็น พบว่า สมาชิกเห็นด้วยในระดับมาก ทั้ง 8 ประเด็น โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อยดังนี้ 1) มีการแสวงหาความรู้ใหม่ 2) มีการต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น 5) มีการรวบรวมภูมิปัญญาท้องถิ่น 6) มีการสื่อสาร/ประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารสมาชิก 7) มีระบบการจัดเก็บข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน และ 8) มีการสื่อสาร/ประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารแก่บุคคลภายนอก

5. ด้านการบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชน โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับมาก เมื่อพิจารณาในแต่ละประเด็นพบว่า สมาชิกเห็นด้วยในระดับมาก ทั้ง 6 ประเด็น โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) มีการพัฒนาทักษะความรู้ผู้นำวิสาหกิจชุมชน 2) มีการสร้างความ

พึงพอใจแก่สมาชิก 3) มีการสร้างขวัญกำลังใจ/แรงใจให้แก่สมาชิก 4) มีการพัฒนาทักษะความรู้สมาชิกวิสาหกิจชุมชน 5) มีการกำหนดเงื่อนไขการรับสมาชิก และ 6) มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของสมาชิก

6. ด้านกระบวนการจัดการสินค้าและบริการ โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับมาก เมื่อพิจารณาในแต่ละประเด็นพบว่า สมาชิกเห็นด้วยในระดับมาก ทั้ง 8 ประเด็น โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) มีการควบคุมคุณภาพสินค้า 2) มีการกำหนดขั้นตอนการผลิต 3) มีการบริการให้ความสะดวกแก่ลูกค้า 4) มีการเชื่อมโยง/เชื่อมกับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในด้านการผลิตสินค้า 5) มีการเชื่อมโยงกิจกรรมภายในวิสาหกิจชุมชนให้เชื่อมกัน 6) มีการควบคุมระบบงาน เพื่อป้องกันความผิดพลาด 7) มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และ 8) มีการใช้เทคโนโลยีทันสมัยในการผลิต

วิภา ปักกาสาตั้ง (2552: 57 - 59) ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ผลการวิจัยพบว่า การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในจำนวน 6 ด้าน โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในระดับปานกลาง 5 ด้าน และเห็นด้วยในระดับน้อย 1 ด้าน ดังนี้

1. ด้านทิศทางของวิสาหกิจชุมชน โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาในรายละเอียดในแต่ละประเด็น ได้แก่

(1) การบริหารองค์กร โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาปานกลาง 8 ประเด็น และสมาชิกเห็นด้วยในระดับน้อย 7 ประเด็นย่อย

(2) การรับผิดชอบต่อชุมชน โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับน้อย เมื่อพิจารณารายละเอียดใน 4 ประเด็นย่อย สมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง 2 ประเด็นย่อย แต่สมาชิกในระดับน้อย 2 ประเด็นย่อย เรื่อง การดำเนินงานอย่างมีจริยธรรม และความรับผิดชอบต่อสาธารณะด้านการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน

2. ด้านการวางแผนดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับน้อย เมื่อพิจารณาอย่างละเอียดในแต่ละประเด็น ได้แก่

(1) กระบวนการและเป้าหมายในระดับการจัดทำแผนดำเนินงาน โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายละเอียด 6 ประเด็นย่อย สมาชิกเห็นด้วยในระดับน้อย 4 ประเด็นย่อย แต่เห็นด้วยในระดับปานกลาง 2 ประเด็น เรื่องการกำหนดเป้าหมายของแผนเชิงปริมาณ และการกำหนดเป้าหมายของเชิงคุณภาพ

(2) การจัดทำแผนปฏิบัติการและถ่ายทอดแผนเพื่อนำไปปฏิบัติ โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับน้อย เมื่อพิจารณารายละเอียดใน 6 ประเด็นย่อย สมาชิกเห็นด้วยใน

ระดับน้อย 5 ประเด็นย่อย แต่ที่เห็นด้วยในระดับปานกลาง 1 ประเด็นย่อย เรื่องการจัดทำแผนปฏิบัติงาน

3. ด้านการบริหารตลาด โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายละเอียดใน 2 ประเด็น สมาชิกเห็นด้วยในระดับปานกลางทุกประเด็น

4. ด้านการจัดการความรู้และข่าวสาร โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายละเอียดในแต่ละประเด็น ได้แก่

(1) การจัดการความรู้ โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายละเอียดใน 5 ประเด็นย่อย สมาชิกเห็นด้วยในระดับปานกลางทุกประเด็นย่อย

(2) ความพร้อมการใช้งานของข้อมูล โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายละเอียดใน 3 ประเด็นย่อย สมาชิกเห็นด้วยในระดับน้อย 2 ประเด็นย่อย ยกเว้นประเด็นย่อย เรื่องการสื่อสารประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิก ซึ่งเห็นด้วยในระดับปานกลาง

5. ด้านการบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชน โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายละเอียดใน 5 ประเด็น สมาชิกเห็นด้วยในระดับปานกลาง 4 ประเด็น ยกเว้นประเด็น เรื่อง การพัฒนาทักษะความรู้แก่สมาชิก ซึ่งสมาชิกเห็นด้วยในระดับน้อย

6. ด้านกระบวนการจัดสินค้าและบริการ โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายละเอียดใน 4 ประเด็น สมาชิกเห็นด้วยในระดับปานกลาง 3 ประเด็น ยกเว้นประเด็น เรื่องการควบคุมกระบวนการผลิต เพื่อป้องกันความผิดพลาดสมาชิกเห็นด้วยในระดับน้อย

ปราณี ครอบงูทร (2552:76 - 78) ได้ศึกษาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในอำเภอด่านมะขามเตี้ยจังหวัดกาญจนบุรี พบว่า

1. ด้านโครงสร้างการบริหารจัดการองค์กร พบว่า มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว แก้ไขปัญหาและและพัฒนาอาชีพ โดยเกิดจากการส่งเสริมของหน่วยงาน ไม่มีการจัดทำแผนปฏิบัติงานและไม่มีการกำหนดกฎระเบียบ ข้อบังคับ การพัฒนาทักษะความรู้ ความสามารถของสมาชิกในกลุ่ม การมีส่วนร่วมในด้านการวางแผน/กำหนดนโยบาย การดำเนินงาน ผลประโยชน์อยู่ในระดับปานกลาง ติดต่อสื่อสารด้วยการประชุมร่วมกัน

2. ด้านการผลิต พบว่า วิสาหกิจชุมชนมีการกำหนดและวางแผนการผลิตในบางครั้ง แต่ไม่มีการบันทึกไว้ชัดเจน มีการจัดหาปัจจัยการผลิตให้ และมีการพัฒนาความรู้ด้านการผลิตแก่สมาชิก

3. ด้านการตลาด พบว่า วิสาหกิจชุมชน กลุ่มมีการวางแผนการตลาด มีการรวมกลุ่มกันจำหน่าย มีตลาดรับซื้อแน่นอน มีการคัดเกรดและทำสัญญาล่วงหน้ากับบริษัท

4. ด้านการเงิน พบว่า กลุ่มวิสาหกิจมีการบริหารการเงินและการวางแผนด้านการเงิน แหล่งที่มาของทุนในการประกอบกิจการวิสาหกิจชุมชน

5. ด้านของทุนทรัพยากรในชุมชน ทุนทางปัญญาของชุมชนและทุนที่เป็นเงินสด มีการจัดบันทึกการเงิน/การบัญชี และกลุ่มมีการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและข้อมูล ด้านอื่น ๆ

6. ด้านการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานของรัฐและนอกเหนือจากภาครัฐ พบว่า ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอ สำนักงานปฎิรูปที่ดินเพื่อการเกษตร สถาบันการศึกษา สถาบันการเงินและหน่วยงานเอกชน

นิตยา อินทร์บัว (2551: 76 - 80) ศึกษาศักยภาพในการบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็นลูกค้าของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ประสิทธิภาพตามภารกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ผลการศึกษาจากกรรมการและสมาชิกพบว่า กลุ่มมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการเป็นอย่างดี

ความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต่อกระบวนการในการบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่าโดยภาพรวมของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเห็นว่าประสิทธิผลของกระบวนการในการบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโดยเฉลี่ยมีประสิทธิภาพค่อนข้างมาก

ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการบริหารจัดการและประสิทธิผลในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่ากระบวนการบริหารจัดการกลุ่มมีความสัมพันธ์กับประสิทธิผลการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในทิศทางเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และมีค่าความสัมพันธ์กันในระดับสูง กล่าวคือ ถ้ากลุ่มมีกระบวนการบริหารจัดการกลุ่มตามกระบวนการที่กำหนดอยู่ในระดับใด ก็จะส่งผลให้กลุ่มมีประสิทธิผลในการดำเนินงานในระดับเดียวกันและไปในทิศทางเดียวกัน

ศิริลักษณ์ ศรีสังข์งาม (2550: 77 - 80) ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในอำเภอดอนเจดีย์ จังหวัดสุพรรณบุรี ผลการศึกษาพบว่า โดยภาพรวมสมาชิกมีความเห็นด้วยในระดับมาก เมื่อพิจารณาแต่ละด้าน สมาชิกเห็นด้วยในระดับมากทั้ง 4 ด้าน โดยเรียงลำดับจากมากไปน้อย ดังนี้ ด้านการเงิน การบริหารการจัดการวิสาหกิจชุมชน การตลาดและการผลิต

บุญรอด คำทะริ (2549: 71 - 76) ศึกษาสภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนทอผ้าในจังหวัดอุดรธานี ผลการวิจัยพบว่า สภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนทอผ้าในจังหวัดอุดรธานี ผลการศึกษาแบ่งออกเป็นด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. การบริหารองค์กรมีการกำหนดเป้าหมายและทิศทางการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่มีการกำหนดไว้และมีการบันทึกที่ชัดเจน
2. การวางแผนดำเนินงานมีการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้
3. การบริหารการตลาดมีการกำหนดแหล่งจำหน่าย/ลูกค้าเป้าหมาย
4. การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสารมีการรวบรวมภูมิปัญญาท้องถิ่น การแสวงหาความรู้ใหม่ และนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน
5. การบริหารสมาชิกมีการกำหนดเงื่อนไขการรับสมาชิกส่วนใหญ่มีการกำหนดเงื่อนไขการรับสมาชิกและมีการบันทึกไว้อย่างชัดเจน
6. การจัดการสินค้ามีการกำหนดขั้นตอนกระบวนการผลิตสินค้าแต่ยังไม่สามารถควบคุมคุณภาพความสม่ำเสมอของสินค้า
7. กระบวนการผลิตผ้าทอ ส่วนใหญ่สมาชิกทำเองทั้งรวมกันทอและแยกกันทอ

เขาวเรศ ทิฐุธรรม (2549: 75-76) ศึกษาสถานภาพและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ผลการวิจัยพบว่า ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอแม่สอดแบ่งออกเป็น 5 ประเภทใหญ่ ๆ คือ ประเภทแปรรูปอาหาร ประเภทพืช ประเภทบริการ ประเภทเครื่องคั้น ประเภทสัตว์ จำนวนคณะกรรมการกลุ่ม อยู่ที่ประมาณ 6-7 คน จำนวนสมาชิกของกลุ่มเฉลี่ยอยู่ที่ 22 คน การก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนพบว่าส่วนใหญ่แล้วเกิดจากการก่อตั้งของหน่วยงาน ทุนในการประกอบการวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่จะเป็นเงินสดที่ได้จากการออมเงินรายเดือน และการลงหุ้นของสมาชิก

ความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต่อผู้นำกลุ่มวิสาหกิจ พบว่าความเป็นกันเองของสมาชิก และมีความรับผิดชอบต่อตำแหน่งหน้าที่ มีความอดทนและมีความเสียสละในระดับสูงสุด ระดับการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานของสมาชิกอยู่ในระดับปานกลางซึ่งควรสนับสนุนหรือกระตุ้นหรือเปิด โอกาสให้มากขึ้น การสนับสนุนของภาครัฐและเอกชนควรให้การสนับสนุนกลุ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านวิชาการ เอกสารความรู้ และการนำกลุ่มไปศึกษาดูงาน

ความคิดเห็นของกรรมการกลุ่มต่อการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่าด้านทิศทางขององค์กร มีการกำหนดเป้าหมายและทิศทางกลุ่ม การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการกำหนดเป้าหมายและทิศทางกลุ่ม การจดบันทึกการเงินและบัญชีมีความสม่ำเสมอชัดเจนตรวจสอบได้ ด้านความรับผิดชอบต่อชุมชน มีการดำเนินงานอย่างมีจริยธรรม มีความรับผิดชอบต่อลูกค้าไม่เอาเปรียบลูกค้า กลุ่มมีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า มีการอนุรักษ์และฟื้นฟูสิ่งแวดล้อม ด้านการวางแผนการดำเนินงานกลุ่มพบว่ามีกำหนดแผนเชิงปริมาณและคุณภาพ มีการชี้แจงถ่ายทอด

แผนปฏิบัติงานให้กับสมาชิก มีการกำหนดผู้รับผิดชอบและควบคุมการปฏิบัติงานตามแผน ด้านการบริหารการตลาดพบว่ามี การติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่องและนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์อย่างต่อเนื่อง ด้านการจัดการข้อมูลข่าวสาร พบว่ามี การแสวงหาความรู้ใหม่และนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมากที่สุด ด้านการบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชน พบว่ามี การพัฒนาผู้นำและสมาชิกวิสาหกิจชุมชน อย่างเป็นขั้นตอนทั่วถึงและสอดคล้องกับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน และมีการสร้างขวัญและกำลังใจ ความพึงพอใจและแรงจูงใจ การจัดสวัสดิการทั่วถึงและเป็นธรรม และสมาชิกมีความพึงพอใจ ด้านกระบวนการจัดการสินค้าและบริการ มีการบริหารให้เกิดความเชื่อมโยงกิจกรรมวิสาหกิจชุมชนทั้งภายในและภายนอกชุมชน ผลิตภัณฑ์และระบบที่ก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ มีขั้นตอนการผลิตสินค้า กระบวนการผลิต การบริการที่ชัดเจน ก่อให้เกิดสินค้าและบริการมีคุณภาพดี สม่่าเสมอ

8.3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ทิพย์มาลี มังคะละสวัสดิ์ (2552: 80 - 82) ได้ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ พบว่า สมาชิกครึ่งหนึ่งมีปัญหาเรื่องวิสาหกิจชุมชนไม่ปฏิบัติตามแผนที่กำหนดไว้ และขาดเทคโนโลยีทันสมัยในการผลิต มากกว่าหนึ่งในสามมีปัญหาเรื่อง การนำผลการดำเนินงานที่ผ่านมา มาพัฒนาวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจชุมชน ขาดการประเมินผลการปฏิบัติงานของสมาชิก การโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของวิสาหกิจชุมชน และการกำหนดแหล่งจำหน่ายสินค้า/บริการ/ลูกค้าเป้าหมาย

สมาชิกมีข้อเสนอแนะว่า แผนต้องมีการกำหนดไว้ชัดเจนและสามารถนำไปปฏิบัติได้ และควรปฏิบัติตามแผนเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ ควรศึกษาความรู้เทคนิคใหม่ๆ และจัดหาเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในการผลิตสินค้า ควรนำผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ร่วมกันพิจารณาว่า ปัญหาคืออะไร ส่วนใดบ้างที่ควรปรับปรุงแก้ไข เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้ดีขึ้น ควรประเมินผลการปฏิบัติงานของสมาชิกเพื่อนำผลการประเมิน ไปพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ควรประสานเชื่อมโยงเครือข่ายต่างๆ เพื่อช่วยเหลือกันในการขยายตลาดสินค้า/บริการ ควรกำหนดเป้าหมายและทิศทางวิสาหกิจชุมชนให้ชัดเจน เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน และควรกำหนดแหล่งจำหน่ายสินค้า/แหล่งบริการ/ลูกค้าเป้าหมายของวิสาหกิจชุมชน เพื่อนำมาวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับการตลาด

วิภา ปักกาสาตัง (2552: 59 - 61) ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกครึ่งหนึ่งมีปัญหาเรื่องวิสาหกิจชุมชน ไม่มีการจัดทำแผนปฏิบัติงานขาดตลาดรองรับสินค้าที่เพียงพอ ไม่มีโครงสร้าง

บริหารองค์กร ไม่มีการกำหนดเป้าหมายของวิสาหกิจชุมชน และไม่มีการกำหนดวิธีการจัดสรร รายได้ที่ชัดเจน มากกว่าสองในห้ามีปัญหาเรื่อง สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการจัดทำแผนการผลิต ไม่ มีการกำหนดทิศทางการบริหาร มากกว่าหนึ่งในสามมีปัญหาเรื่อง ไม่มีระบบการสร้างขวัญ กำลังใจ แรงจูงใจ ความพึงพอใจแก่สมาชิก ไม่มีการกำหนดแหล่งจำหน่ายก่อนการผลิต การแบ่ง หน้าที่การบริหารองค์กรไม่ชัดเจน สมาชิกไม่ทราบข้อมูลทางการเงิน ไม่มีการพัฒนาทักษะความรู้ แก่สมาชิก และสมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางของวิสาหกิจชุมชน

สมาชิกครึ่งหนึ่งให้ข้อเสนอแนะว่า ควรมีการกำหนดทำแผนปฏิบัติงานที่ชัดเจน ควร มีการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง ควรกำหนดโครงสร้างการบริหาร องค์กรให้ชัดเจน ทำบันทึกเป้าหมายของวิสาหกิจชุมชน และกำหนดวิธีการจัดสรรรายได้ อย่าง ชัดเจน มากกว่าสองในห้าให้ข้อเสนอแนะว่า ควรจัดการประชุมทำแผนร่วมระหว่างคณะกรรมการ และสมาชิก วางแผนการผลิตตามความต้องการของตลาด สมาชิกมีส่วนร่วมในการจัดสรร ผลประโยชน์ และควรบันทึกทิศทางของวิสาหกิจชุมชน หนึ่งในสามให้ข้อเสนอแนะว่าควรกำหนด แนวทางเพื่อสร้างขวัญ กำลังใจ แรงจูงใจ ความพึงพอใจแก่สมาชิก ควรกำหนดแหล่งจำหน่ายก่อน การผลิต ควรแบ่งหน้าที่ในกาบริหารองค์กรให้ชัดเจน ควรจัดประชุมหรือแจกเอกสารข้อมูลทาง การเงินแก่สมาชิก ควรพัฒนาทักษะความรู้ของสมาชิก เช่น การฝึกอบรม ศึกษาดูงาน และสมาชิก ควรมีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางของวิสาหกิจชุมชน

ปราณี ครองยุทธ (2552: 78-79) พบว่า ปัญหา / อุปสรรคและข้อเสนอแนะ ในการ ดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในอำเภอด่านมะขามเตี้ยจังหวัดกาญจนบุรี มีดังนี้

1. ด้านโครงสร้าง มีปัญหาในเรื่อง หน้าที่รับผิดชอบเนื่องจากขาดประสบการณ์ ทำให้ การทำงานไม่มีระบบ การสื่อสารและการประสานงานไม่ทั่วถึง มีข้อเสนอแนะ คือ ให้ คณะกรรมการเป็นผู้รับผิดชอบหลักหรือจัดแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบภายในกลุ่มอีกครั้งในแต่ละ ปีให้ค่อยๆศึกษาและเรียนรู้ไปเรื่อยๆจนมีประสบการณ์มากขึ้น
2. ด้านการผลิต มีปัญหาในเรื่องขาดความรู้เรื่องการปรับปรุงดิน การตัดเมล็ดพันธ์ และการป้องกันกำจัด โรคพืช ปัจจัยการผลิตมีราคาแพงและขาดแหล่งน้ำในการผลิต มีข้อเสนอแนะ คือ ให้ภาครัฐและเอกชนเข้ามาให้ความรู้ การทำปุ๋ยหมัก ปุ๋ยพืชสด และจัดหาแหล่งน้ำ
3. ด้านการตลาด ปัญหาในเรื่องการคัดเกรด และคุณภาพการผลิต มีข้อเสนอแนะ คือ ให้ภาครัฐและเอกชน เข้ามาให้ความรู้ และส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตหน่อไม้ฝรั่งให้มีคุณภาพมาก ขึ้น

4. ด้านการเงิน มีปัญหาในเรื่อง ขาดเงินทุนหมุนเวียนและการบริหารด้านการเงินมีข้อเสนอแนะ คือ ให้ภาครัฐและเอกชนหาแหล่งเงินทุนช่วยเหลือในการลงทุน

5. ด้านการสนับสนุนส่งเสริมของเจ้าหน้าที่ มีปัญหาในเรื่อง การสนับสนุนไม่ตรงตามความต้องการที่แท้จริงของกลุ่ม มีข้อเสนอแนะ คือ ให้หน่วยงานสำรวจความต้องการวิสาหกิจชุมชนก่อนที่จะดำเนินการสนับสนุนในด้านต่างๆ

นิตยา อินทร์บัว (2551: 80) ศึกษาศักยภาพในการบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็นลูกค้าของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาและอุปสรรคที่ทำให้การดำเนินงานของกลุ่มไม่เจริญก้าวหน้าเท่าที่ควร คือ ขาดการดูแลจากเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องตลอดจนการมีปัญหในเรื่องการตลาดเพื่อรองรับสินค้าและบริการกลุ่ม

ศิริลักษณ์ ศรีสังข์งาม (2550: 80 - 83) ศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในอำเภอดอนเจดีย์ จังหวัดสุพรรณบุรี ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาและข้อเสนอแนะ สมาชิกมากกว่าหนึ่งในสาม ระบุว่า เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มไม่เพียงพอ สมาชิกหนึ่งในห้า ระบุว่า วิสาหกิจชุมชนไม่มีความพร้อมด้านข้อมูลเพื่อประกอบการวางแผนดำเนินงาน ต้นทุนในการผลิตมีราคาสูง และผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับเครื่องหมายรับรองคุณภาพ ดังนั้น สมาชิกมากกว่าหนึ่งในสามเสนอแนะว่า รัฐบาลมีนโยบายที่ชัดเจนในการสนับสนุนส่งเสริมอย่างต่อเนื่อง สนับสนุนข้อมูลกู้ยืมเงิน/แหล่งเงินเพื่อกู้ยืม ควรให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนการบริหารกลุ่ม ภาครัฐควรให้คำแนะนำ หรือความรู้เกี่ยวกับการวางแผน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัยในการผลิต

บุญรอด คำทะริ (2550: 76-78) พบว่า ปัญหาเกี่ยวกับการดำเนินงานงานของวิสาหกิจชุมชนทอผ้าในจังหวัดอุดรธานี มีดังนี้

1. การบริหารองค์กร พบว่า มีปัญหามากที่สุดในเรื่อง ความรู้เรื่องการทำงานแบบมีส่วนร่วม รองลงมาในเรื่อง ความรู้เรื่องการเงิน/บัญชี เรื่องการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ระหว่างสมาชิก และในเรื่องการบริหารจัดการเงินทุน

2. การวางแผนดำเนินงาน พบว่า มีปัญหามากที่สุดในเรื่อง การปฏิบัติงานตามแผน รองลงมาในเรื่องความรู้เรื่องการจัดทำแผนแบบมีส่วนร่วม และในเรื่องการวางแผนดำเนินงาน

3. การบริหารการตลาด พบว่า มีปัญหามากที่สุดในเรื่อง ความรู้เรื่องการตลาด รองลงมา คือ เรื่องข่าวสารด้านการตลาด และในเรื่องข้อมูลความต้องการของลูกค้าหรือตลาด

4. การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร พบว่า มีปัญหามากที่สุด ในเรื่องความรู้และเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิตผ้าทอ รองลงมา เรื่องถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นกับวิสาหกิจชุมชนทอผ้าในจังหวัดอื่น และในเรื่องทัศนศึกษาดูงานวิสาหกิจชุมชนทอผ้าที่ประสบความสำเร็จ

5. การจัดการสินค้า พบว่าปัญหาที่สุดในเรื่องของการควบคุมคุณภาพและความสม่ำเสมอของสินค้า และพบว่า มีปัญหาในเรื่องความรู้เรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์

6. การบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชน พบว่า มีปัญหาที่สุดในเรื่องการพัฒนาผู้นำและสมาชิก และพบว่า มีปัญหาในเรื่องการสร้างความพึงพอใจและแรงจูงใจกับสมาชิก

7. กระบวนการผลิตผ้าทอ พบว่า มีปัญหาที่สุดในเรื่อง ความรู้เรื่องการมัดหมี่ รองลงมา เรื่องความรู้เรื่องการย้อมสี เรื่องความรู้เรื่องวิธีการทำจิด เรื่องเครื่องจักร เรื่องการจัดหาผ้าฝ้ายและไหม เรื่องอาคารที่ทำการ เรื่องความรู้เรื่อง การออกแบบผลิตภัณฑ์ เรื่องเงินทุนหมุนเวียน และความรู้เรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์ รวมทั้งความรู้เรื่องการตัดเย็บ

ข้อเสนอแนะ ควรให้ความรู้เพิ่มเติมในเรื่องเกี่ยวกับการเงินการบัญชี เพื่อแก้ไขปัญหาในด้านการบริหารจัดการเกี่ยวกับการใช้จ่ายเงินให้เป็นไปอย่างมีระเบียบ ควรให้การสนับสนุนการวางแผนการดำเนินงานในทุกด้านของวิสาหกิจชุมชนแก่สมาชิก โดยเป็นเวทีที่เปิดให้สมาชิกมีส่วนร่วมมากขึ้น เพื่อปรับการดำเนินกิจกรรมให้มีประสิทธิภาพ และเสนอแนะว่า ควรเพิ่มความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิตและการบริหารจัดการคุณภาพผ้าทอแก่วิสาหกิจชุมชนทอผ้า ด้วยการทัศนศึกษาวิสาหกิจชุมชนทอผ้าในพื้นที่อื่น ที่ประสบความสำเร็จในระดับมาตรฐาน เพื่อการแลกเปลี่ยนประสบการณ์การดำเนินงานระหว่างวิสาหกิจชุมชนทอผ้าด้วยกัน จะทำให้เกิดการตื่นตัวในทางพัฒนามากขึ้น

เขวเรศ ทิฐุธรรม (2549: 76-78) ศึกษาสถานภาพและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ผลการวิจัยพบว่า ปัญหาในการดำเนินงานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพบว่า สมาชิกขาดความร่วมมือในการดำเนินงาน ขาดจิตสำนึกและไม่เข้าใจวัตถุประสงค์กลุ่ม ด้านการดำเนินงานกลุ่มพบว่า กลุ่มขาดแคลนด้านเงินทุนหมุนเวียน วัสดุอุปกรณ์ การบริหารงานของคณะกรรมการ และการเอาใจใส่ในการติดตามงานของหน่วยงานต่าง ๆ ปัญหาในการดำเนินงานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัญหาของคณะกรรมการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือปัญหาด้านคณะกรรมการไม่เข้าใจในวัตถุประสงค์ของกลุ่ม คณะกรรมการไม่ได้เข้ามีส่วนร่วมในการจำหน่ายผลผลิตและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ส่วนปัญหาของการดำเนินงานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีมากคือ ด้านขาดแคลนเงินทุน วัสดุอุปกรณ์ ในการดำเนินกิจกรรม และขาดการแนะนำเอาใจใส่จากหน่วยงานต่าง ๆ



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 การสัมภาษณ์ ประชากรที่ศึกษา คือสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี จำนวน 30 ราย เนื่องจากประชากรมีจำนวนไม่มากจึงศึกษาประชากรทั้งหมด โดยไม่มีการสุ่มตัวอย่าง

1.2 การสนทนากลุ่ม ประชากรที่ศึกษา คือคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี จำนวน 7 ราย

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสัมภาษณ์และแบบสนทนากลุ่ม โดยมีขั้นตอนดังนี้

2.1 การสร้างแบบสัมภาษณ์ โดยกำหนดข้อมูลที่ต้องการในประเด็นต่างๆ ตามวัตถุประสงค์การวิจัย กำหนดตัวชี้วัดและมาตรวัดข้อมูลในแต่ละประเด็น แล้วจึงนำข้อมูลตามประเด็นตัวชี้วัดและมาตรวัดมาสร้างเป็นข้อคำถาม ประกอบด้วยคำถามปลายปิดและปลายเปิด แบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ประกอบด้วยคำถามเกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพในกลุ่ม จำนวนสมาชิกในครัวเรือน จำนวนแรงงานในการทำสวน รายได้จากการจำหน่ายมะม่วงต่อปี ที่ดินในการปลูกมะม่วง การถือหุ้นในกลุ่ม

ตอนที่ 2 การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก
ในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านการบริหารจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงิน ซึ่งการให้
คะแนนการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในแต่ละข้อคำถาม แบ่งเป็น 4
ระดับ ดังนี้

0 คะแนน	=	ไม่มีส่วนร่วม
1 คะแนน	=	มีส่วนร่วมน้อย
2 คะแนน	=	มีส่วนร่วมปานกลาง
3 คะแนน	=	มีส่วนร่วมมาก

**ตอนที่ 3 ปัญหาและแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลี
มะม่วงส่งออก** แบ่งเป็น 2 ตอน ได้แก่

ตอนที่ 3.1 ปัญหาในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ในด้าน
ต่างๆ ได้แก่ ด้านการบริหารจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงิน ซึ่งการให้คะแนน
ปัญหาในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออกในแต่ละข้อคำถาม แบ่งเป็น 5
ระดับ ดังนี้

1 คะแนน	=	มีปัญหาที่น้อยที่สุด
2 คะแนน	=	มีปัญหาน้อย
3 คะแนน	=	มีปัญหปานกลาง
4 คะแนน	=	มีปัญหามาก
5 คะแนน	=	มีปัญหามากที่สุด

**ตอนย่อยที่ 3.2 แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลี
มะม่วงส่งออก** ในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านการบริหารจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้าน
การเงิน เป็นลักษณะคำถามปลายเปิด

2.2 การสนทนากลุ่ม เป็นการกำหนดประเด็นคำถาม ได้แก่ ปัญหาการบริหารจัดการ
วิสาหกิจชุมชน ปัญหาการดำเนินงานด้านการผลิต ปัญหาด้านการตลาด ปัญหาด้านการเงิน การ
วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของวิสาหกิจชุมชน แนวทางในการพัฒนาการ
ดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

2.3 การตรวจสอบแบบสัมภาษณ์และแบบสนทนากลุ่ม หลังจากการสร้างแบบ
สัมภาษณ์และแบบสนทนากลุ่มแล้ว ได้ทำการตรวจสอบแบบสัมภาษณ์และแบบสนทนากลุ่มเพื่อ
หาความถูกต้อง แล้วจึงปรับปรุงแก้ไขก่อนนำแบบสัมภาษณ์และแบบสนทนากลุ่มไปใช้จริง โดย
การนำแบบสัมภาษณ์และแบบสนทนากลุ่มที่สร้างเสร็จแล้วทั้งฉบับมาปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษา

พิจารณาตรวจสอบความถูกต้องให้ได้แบบสัมภาษณ์และแบบสนทนากลุ่มที่สมบูรณ์และมีความถูกต้องตามเนื้อหาที่ต้องการวัดให้มากที่สุด

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

งานวิจัยครั้งนี้ เก็บรวบรวมข้อมูล โดยแบ่งออก 3 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาสภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ปัญหาและแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน โดยใช้แบบสัมภาษณ์สมาชิกวิสาหกิจชุมชน

ขั้นตอนที่ 2 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก และแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก โดยนำข้อมูลปัญหาจากแบบสัมภาษณ์ มาสนทนากลุ่มคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชน

ซึ่งในการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลดังนี้

3.1 แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง โดยการสัมภาษณ์สมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก แบบรายบุคคล จำนวน 30 คน ในระหว่างวันที่ 1 พฤษภาคม ถึง 10 มิถุนายน 2555

3.2 สนทนากลุ่มกำหนดประเด็นคำถาม โดยการสนทนากลุ่มคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชน จำนวน 7 คน ในวันที่ 20 มิถุนายน 2555

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล โดยนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาตรวจให้คะแนน จัดทำรหัสและบันทึกข้อมูล แล้ววิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

4.1 แบบสัมภาษณ์

ตอนที่ 1 สภาพข้อมูลพื้นฐานทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติ คือ ค่าร้อยละ (percentage) ความถี่ (frequency) ค่าเฉลี่ย (mean) ค่าสูงสุด (maximum) ค่าต่ำสุด (minimum) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation :S.D)

ตอนที่ 2 การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก
วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติ คือ ค่าร้อยละ (percentage) ค่าเฉลี่ย (mean)

การแปลความหมายระดับการมีส่วนร่วมในแต่ละด้าน กำหนด ดังนี้

0	หมายถึง	ไม่มีส่วนร่วม
1.00 – 1.66	หมายถึง	มีส่วนร่วมน้อย
1.67 – 2.33	หมายถึง	มีส่วนร่วมปานกลาง
2.34 – 3.00	หมายถึง	มีส่วนร่วมมาก

ตอนที่ 3 ปัญหาและแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก

ตอนย่อยที่ 3.1 ปัญหาในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติ คือ ค่าร้อยละ (percentage) ค่าเฉลี่ย (mean)

การแปลความหมายระดับปัญหาในแต่ละด้าน กำหนด ดังนี้

1.00 – 1.80	หมายถึง	มีปัญหาน้อยที่สุด
1.81 – 2.60	หมายถึง	มีปัญหาน้อย
2.61 – 3.40	หมายถึง	มีปัญหปานกลาง
3.41 – 4.20	หมายถึง	มีปัญหามาก
4.20 – 5.00	หมายถึง	มีปัญหามากที่สุด

ตอนย่อยที่ 3.2 แนวทางในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ในด้านต่างๆ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ วิเคราะห์เนื้อหา

4.2 การสนทนากลุ่ม ในด้านการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค และแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิเคราะห์เนื้อหา

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัย เรื่องแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี ในวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี มีสมาชิก 30 คน โดยทำการวิจัย ตามลำดับดังนี้

1. ความเป็นมา การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก
2. สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน
3. การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก
4. จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรควิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก
5. แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก

1. ความเป็นมา การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี เป็นพื้นที่ราบลุ่มและพื้นที่ดอน มีทั้งเขตชลประทานและนอกเขตชลประทาน การเกษตรที่ทำกัน ได้แก่ ทำนา ทำสวนมะม่วง ปลูกผัก โดยการทำสวนมะม่วงนั้น เป็นอาชีพหลักของเกษตรกรซึ่งการทำสวนในช่วงแรกเริ่มเป็นการทำแบบส่วนตัวไม่มีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันทำให้เกิดปัญหาตามมาได้แก่ พ่อค้าคนกลางรับซื้อในราคาที่ถูก ไม่มีที่ขายในช่วงที่ผลผลิตออกมามาก เป็นต้น สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี ได้เห็นปัญหาจึงได้เข้ามาแก้ไขปัญหาเบื้องต้นโดยให้มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มส่งเสริมอาชีพการผลิตมะม่วงเพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนาระบบของกลุ่มต่อไป ซึ่งในช่วงเริ่มต้นของการจัดตั้งกลุ่มส่งเสริมอาชีพการผลิตมะม่วงนั้นได้เป็นเครือข่ายกับวิสาหกิจชุมชนมงคลธรรมนิมิต อำเภอสามโก้ จังหวัดอ่างทอง โดยการส่งผลผลิตมะม่วงไปขายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ด้วยเหตุนี้ ทางสำนักงานเกษตรจังหวัดสุพรรณบุรีจึงได้มีนโยบายให้กลุ่มดำเนินการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนขึ้น เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนองค์ความรู้ และงบประมาณต่างๆ ให้กับทางกลุ่ม เนื่องจากวิสาหกิจ

ชุมชนมีกฎหมายรองรับการดำเนินงานกิจกรรมของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออกได้
ดำเนินการจัดตั้งกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชนเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2554 มีที่ทำการกลุ่มตั้งอยู่เลขที่ 123
หมู่ที่ 4 ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี สมาชิกจำนวน 30 คน

ตารางที่ 4.1 รายชื่อสมาชิก พื้นที่ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง น้ำดอกไม้เบอร์สี่ ไซคอนันต์
มันเดือนเก้า เขียวเสวย

ชื่อ - สกุล	น้ำดอกไม้ สีทอง (ไร่)	น้ำดอกไม้ เบอร์สี่ (ไร่)	มันเดือน เก้า (ไร่)	ไซคอนันต์ (ไร่)	เขียวเสวย (ไร่)
นายอุบล พึ่งนิล	13	2	5	0	10
นายไพบุลย์ เชาว์วิเศษ	16	3	5	0	0
นางจิตรา เกษมสมบูรณ์	15	1	7	0	1
นางจริญ มะเจียกจร	14	1	1	3	1
นายสุนัย จันทรัง	15	0	7	0	0
นายสมนึก พึ่งนิล	4	3	2	3	3
นางประเชิญ มหาชน	3	2	2	2	1
นางสุจินต์ แซ่ลิ้ม	3	0.5	1.5	2	0.5
นายเจริญ ตู้อเจริญ	1.5	6	1	1.5	0
นายอมรเทพ จ้อยเจริญ	4	4	2	2	3
นางบำรุง เอี่ยมสำอาง	4	2	2	2	2
นายประสิทธิ์ มาโสมพันธุ์	1.5	1.5	0	0.5	0.5
นางปราณี เกษสมบูรณ์	1.5	0.5	0.5	0	1
นางเขียน โพธิพล	3	1	3	3	3
นางสมหมาย ฝ่ายขาว	1.25	1.25	1	1	0.5
นางสาวจำปาศักดิ์ แก้วเมฆ	7	3	4	1	15
นางบุญน้อม สุกนธา	3	1	4	1	1
นางเทียบ พงษ์เพ็ง	8	10	4	0	0
นายจำปา สูดแก้ว	1	0	1	0	0

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ชื่อ - สกุล	น้ำดอกไม้	น้ำดอกไม้	มันเดือน	โชค	เขียวเสวย
	สีทอง (ไร่)	เบอร์ลี (ไร่)	เก่า (ไร่)	อนันต์ (ไร่)	(ไร่)
นางบังอร จินแสง	0	1	1	0	0
นายฉลอม สีน้าเงิน	3	2	0	3	2
นางประชนวน ชุ่มสุวรรณ	11	3	9	1	4
นายไพ แก้วสระแสน	0.5	1	1	1	0.5
นางสาวม่วย ศรีขวัญเมือง	2	2	1	3	2
นางสาววันเพ็ญ ภูมาลี	8	0	2	0	0
นางสมพิศ เกษสมบูรณ์	12	3	4	1	0
นางเดือนใจ เอี่ยมอำพร	10	2	2	1	3
นายอำพล มาโสมพันธุ์	7	1	4	0	1
นายสยาม ศรีขวัญเมือง	4	3	3	4	4
นายจันทร์ แก้วชมร	2	2	3	2	1
รวม	178.25	62.75	83	35	60

พื้นที่การปลูกมะม่วงรวม 419 ไร่ แยกเป็นชนิดของมะม่วงดังนี้ มะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง พื้นที่ปลูก 178.25 ไร่ มะม่วงน้ำดอกไม้เบอร์ลีพื้นที่ปลูก 62.75 ไร่ มะม่วงโชคนันต์พื้นที่ปลูก 83 ไร่ มะม่วงมันเดือนเก่าพื้นที่ปลูก 35 ไร่ มะม่วงเขียวเสวยพื้นที่ปลูก 60 ไร่

วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่ม

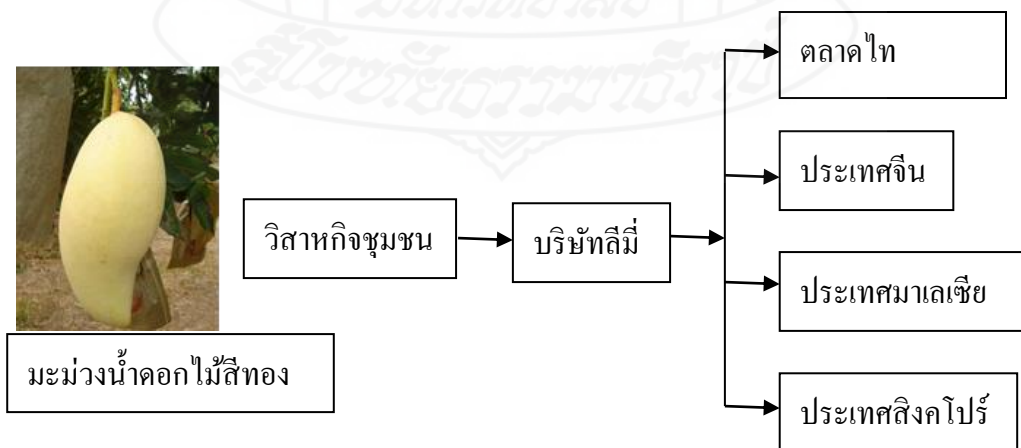
1. เพื่อเป็นศูนย์รวบรวมและคัดแยกมะม่วง
2. เพื่อสร้างอำนาจต่อรองระหว่างกลุ่มกับผู้ค้ามะม่วง
3. เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกมีความรัก สามัคคี แบ่งปัน มีจิตใจเอื้อเฟื้อเกื้อกูลกัน
4. เพื่อส่งเสริมและเป็นการพัฒนาคุณภาพชีวิตของเกษตรกรให้ดีขึ้น

การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนชนนามคลีมะม่วงส่งออก

ด้านการบริหารจัดการ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนชนนามคลีมะม่วงส่งออกได้มีการดำเนินการบริหารจัดการกลุ่มโดยการตั้งกฎระเบียบข้อบังคับให้สมาชิกทุกคนดำเนินการและปฏิบัติตามในทุกๆ ข้อ มีการกำหนดวันประชุมชี้แจงข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่คณะกรรมการได้รับหรือได้ไปประชุมนอกพื้นที่มา เมื่อมาประชุมแล้วก็รับฟังความคิดเห็นของสมาชิกเพื่อนำข้อมูลมาประเมินผลว่าจะเดินไปในทิศทางไหนจะปฏิบัติตามหรือไม่ คณะกรรมการมีการวางแผนร่วมกันว่าจะผลิตมะม่วงนอกฤดูในช่วงเดือนไหนที่จะขายผลผลิตได้ราคาดีและไม่ล้นตลาด

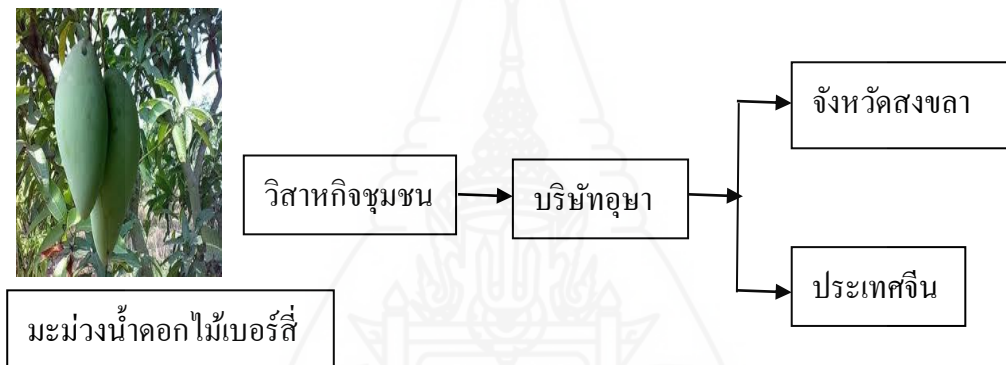
ด้านการผลิต ได้ดำเนินการผลิตมะม่วงตามแผนควบคุมคุณภาพเกษตรดีที่เหมาะสม ปฏิบัติและดูแลรักษาผลผลิตตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ สำรวจโรค แมลงศัตรูพืชที่เข้ามาทำลายและป้องกันกำจัดอย่างถูกต้องและถูกวิธี การเก็บเกี่ยวผลผลิตอยู่ในช่วงอายุและเวลาที่เหมาะสม ใช้อุปกรณ์เก็บเกี่ยว ภาชนะบรรจุผลผลิตที่สะอาดปลอดภัยและป้องกันผลผลิตไม่ให้ได้รับความเสียหายและบอบช้ำจากการกระแทก ขนย้าย สถานที่เก็บรักษาผลผลิตสะอาดถูกหลักอนามัย

ด้านการตลาด กลุ่มได้ทำการรวบรวมจำนวนผลผลิตที่คาดว่าจะเก็บได้ในช่วงเดือนไหนเพื่อเป็นข้อมูลในการติดต่อกับบริษัทที่รับซื้อผลผลิต ในช่วงที่ตลาดมีความต้องการผลผลิตจะมีบริษัทที่รับซื้อติดต่อมายังกลุ่มเองหลายบริษัทแล้วเสนอราคาแข่งกันทางกลุ่มก็จะเรียกประชุมสมาชิกเพื่อชี้แจงข้อกำหนดในการรับซื้อของแต่ละบริษัทแล้วลงมติว่าจะขายให้บริษัทอะไร ในช่วงที่ตลาดมีความต้องการมะม่วงน้อยทางกลุ่มจะทำการติดต่อไปยังบริษัทต่าง ๆ เพื่อเสนอขายผลผลิตแล้วเรียกประชุมสมาชิกกลุ่มเพื่อชี้แจงข้อกำหนดของบริษัทที่กลุ่มติดต่อไป เมื่อกลุ่มมีมติแล้วก็ทำการเก็บเกี่ยวผลผลิตขายตามเงื่อนไขที่กำหนดกับบริษัทผู้รับซื้อ โดยการจำหน่ายมะม่วงแต่ละสายพันธุ์เป็นไปตามภาพที่แสดงดังนี้



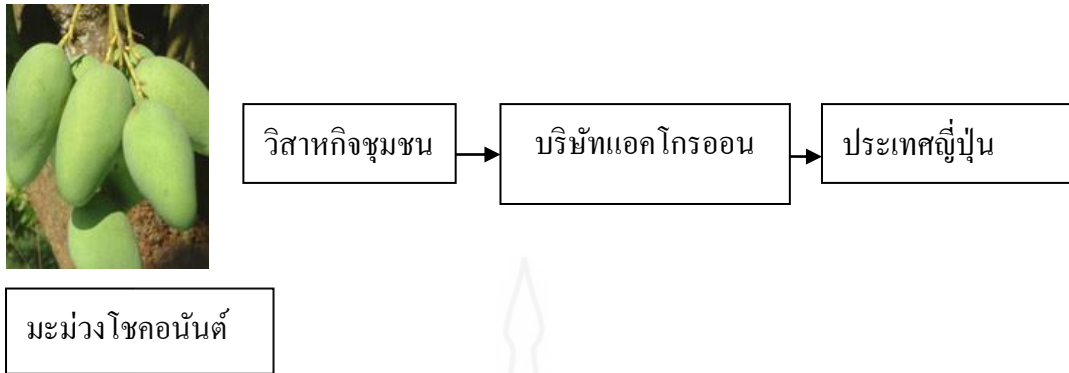
ภาพที่ 4.1 วิธีการจำหน่ายมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง

การจำหน่ายมะม่วงน้ำดอกไม้สีทองทางกลุ่มจะติดต่อซื้อขายกับบริษัทที่มีซึ่งมีเจ้าของเป็นชาวจีนทำการส่งมะม่วงไปขายยังประเทศจีน ประเทศมาเลเซียและประเทศสิงคโปร์และมะม่วงเกรดรองจะขายในประเทศที่ตลาดไท โดยเกรดการส่งออกจะมี เกรดเอและเกรดบีซึ่งมีมาตรฐานคือจะมีตำหนิหรือรอยขีดข่วนบนพื้นผิวได้ไม่เกิน 5 เปอร์เซ็นต์มีน้ำหนักตั้งแต่ 300 กรัมขึ้นไปราคา 40-80 บาทตามความต้องการของตลาด เกรดเล็กสวย จะมีตำหนิหรือรอยขีดข่วนบนพื้นผิวได้ไม่เกิน 5 เปอร์เซ็นต์มีน้ำหนักตั้งแต่ 250-299 กรัมราคา 30-45 บาทต่อกิโลกรัมเกรดรองที่ขายในประเทศจะมีสองเกรดคือ เกรดใหญ่น้ำหนัก300กรัมขึ้นไปไม่กำหนดรอยขีดข่วนบนผิวราคา 25-45 บาทและเกรดเล็กน้ำหนัก 250-299 กรัมไม่กำหนดรอยขีดข่วนบนผิวราคา 15-25 บาทต่อกิโลกรัม



ภาพที่ 4.2 วิธีการจำหน่ายมะม่วงน้ำดอกไม้เบอร์สี่

การจำหน่ายมะม่วงน้ำดอกไม้เบอร์สี่ทางกลุ่มจะติดต่อซื้อขายกับบริษัทอุษาทำการส่งมะม่วงไปขายยังประเทศจีน และตลาดภายในประเทศที่จังหวัดสงขลาโดยเกรดการส่งออกจะมีเกรดเอและเกรดบีซึ่งมีมาตรฐานคือจะมีตำหนิหรือรอยขีดข่วนบนพื้นผิวได้ไม่เกิน 5 เปอร์เซ็นต์มีน้ำหนักตั้งแต่ 300 กรัมขึ้นไปราคา 40-65 บาทต่อกิโลกรัมตามความต้องการของตลาด เกรดเล็กสวย จะมีตำหนิหรือรอยขีดข่วนบนพื้นผิวได้ไม่เกิน 5 เปอร์เซ็นต์มีน้ำหนักตั้งแต่ 250-299 กรัมราคา 20-45 บาทต่อกิโลกรัม ตามความต้องการของตลาดเกรดที่ขายในประเทศจะมี 4 เบอร์คือ เบอร์ 0 มีขนาดน้ำหนัก 400 กรัม/ผล ขึ้นไปราคา 35 บาทต่อกิโลกรัม เบอร์ 1 มีขนาดน้ำหนัก 341 - 400 กรัม/ผลราคา 25 บาทต่อกิโลกรัม เบอร์ 2 มีขนาดน้ำหนัก 281 - 340 กรัม/ผลราคา 15 บาทต่อกิโลกรัม เบอร์ 3 มีขนาดน้ำหนัก 200 - 280 กรัม/ผลราคา 5 บาทต่อกิโลกรัม เกรดที่ขายในประเทศจะไม่กำหนดรอยขีดข่วนบนผิว



ภาพที่ 4.3 วิธีการจำหน่ายมะม่วงโชคอนันต์

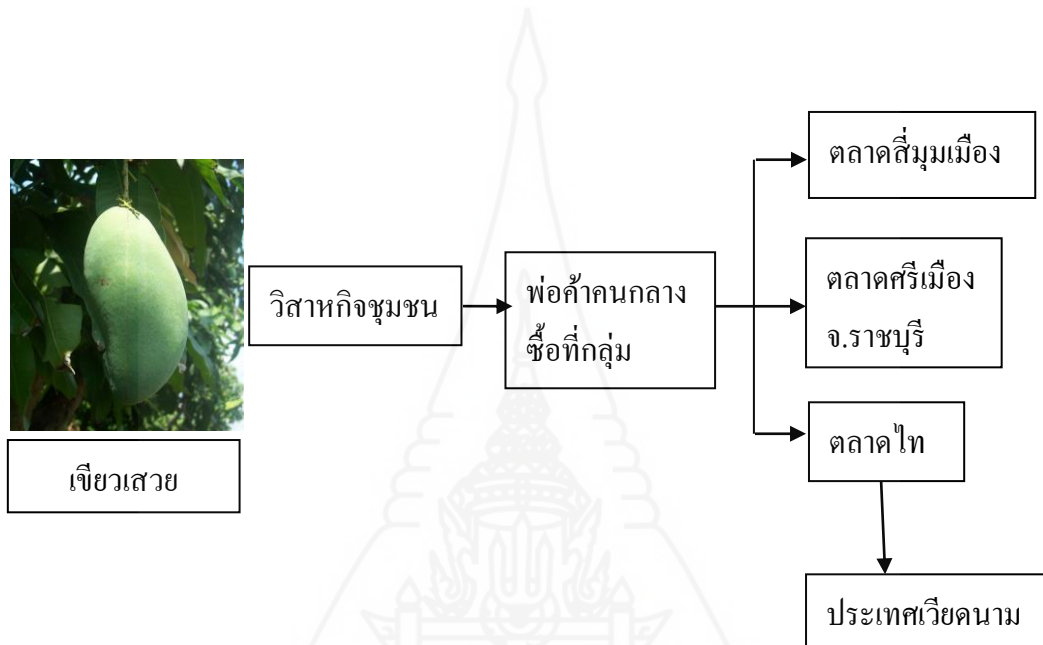
การจำหน่ายมะม่วงโชคอนันต์ทางกลุ่มจะติดต่อซื้อขายกับบริษัทแอคโกรออนซึ่งเป็นบริษัทแปรรูปมะม่วงส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น โดยการติดต่อได้รับความร่วมมือจากสำนักงานเกษตรจังหวัดสุพรรณบุรี สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสุพรรณบุรี สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสุพรรณบุรีจากโครงการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปแบบบูรณาการ งบประมาณ 6 บาทต่อกิโลกรัม และเกรดการซื้อจะมี 2 เกรดคือ เกรดใหญ่ น้ำหนัก 250 กรัมขึ้นไป ราคา 6 บาทต่อกิโลกรัม และเกรดเล็ก น้ำหนัก 150 กรัมถึง 249 กรัมราคา 3 บาทต่อกิโลกรัม มะม่วงโชคอนันต์จะไม่กำหนดรอยขีดข่วนบนพื้นผิว



ภาพที่ 4.4 วิธีการจำหน่ายมะม่วงมันเดือนเก้า

การจำหน่ายมะม่วงมันเดือนเก้า ทางกลุ่มจะเป็นที่รวบรวมผลผลิตของสมาชิกแล้วจะมีพ่อค้าคนกลางจากหลาย ๆ ที่เข้ามาทำการซื้อที่กลุ่มโดยการกำหนดราคาจะเป็นไปตามกลไกตลาดและยอมรับได้ทั้งสองฝ่ายซึ่งพ่อค้าคนกลางจะนำไปขายต่อที่ตลาดค้าส่งผลไม้ภายในประเทศที่

ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดไท และตลาดศรีเมือง จ.ราชบุรี โดยเกรดการซื้อขายจะมี 2 เกรดคือเบอร์ใหญ่ มีขนาดน้ำหนัก 310 กรัม/ผล ขึ้นไปราคา 8-20 บาทต่อกิโลกรัมตามความต้องการของตลาดเบอร์เล็กมีขนาดน้ำหนัก 150 - 250 กรัม/ผล ราคา 2-10 บาทต่อกิโลกรัม มะม่วงมันเดือนเก้าไม่กำหนดรอยขีดข่วนบนพื้นผิว



ภาพที่ 4.5 วิธีการจำหน่ายมะม่วงเขียวเสวย

การจำหน่ายมะม่วงเขียวเสวยทางกลุ่มจะเป็นที่รวบรวมผลผลิตของสมาชิกแล้วจะมีพ่อค้าคนกลางจากหลาย ๆ ที่เข้ามาทำการซื้อที่กลุ่มโดยการกำหนดราคาจะเป็นไปตามกลไกตลาดและยอมรับได้ทั้งสองฝ่ายซึ่งพ่อค้าคนกลางจะนำไปขายต่อที่ตลาดค้าส่งผลไม้ภายในประเทศที่ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดศรีเมือง จ.ราชบุรี และตลาดไทซึ่งพ่อค้าที่ตลาดไทจะทำการขายมะม่วงเขียวเสวยต่อไปยังประเทศเวียดนาม โดยเกรดการซื้อขายจะมี 4 เกรดคือเบอร์ 0 มีขนาดน้ำหนัก 401 กรัม/ผลขึ้นไป ราคา 35 บาทต่อกิโลกรัม เบอร์ 1 มีขนาดน้ำหนัก 301 - 400 กรัม/ผล ราคา 25 บาทต่อกิโลกรัม เบอร์ 2 มีขนาดน้ำหนัก 251 - 300 กรัม/ผล ราคา 15 บาทต่อกิโลกรัม เบอร์ 3 มีขนาดน้ำหนัก 200 - 250 กรัม/ผลราคา 5 บาทต่อกิโลกรัม

ด้านการเงิน ทางกลุ่มได้มีการทำข้อตกลงกับสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์ในการทำบัญชีให้เป็นระบบ สามารถตรวจสอบได้ มีการระดมหุ้นจากสมาชิกอย่างน้อย 1 หุ้นหุ้นละ 100 บาท เพื่อเป็นทุนในกิจการ ผลผลิตที่นำมาซื้อขายที่กลุ่มนั้นทางกลุ่มจะเก็บค่าบริการจัดการร้อยละ

2 ของรายได้จากการขายผลผลิตแล้วนำเงินที่ได้มาจัดสรรในการซื้อของใช้ภายในกลุ่ม ค่าน้ำค่าไฟ และนำไปซื้อถุงห่อมะม่วงมาให้สมาชิกยืมใช้ก่อนหนึ่งฤดูกาลแล้วให้นำเงินมาใช้คืน

ทุนของวิสาหกิจชุมชน

1. เงินค่าหุ้นจำนวน 188 หุ้น ๆ ละ 100 บาท เป็นเงิน 18,800 บาท
2. เงินค่าธรรมเนียมแรกเข้า จำนวน 30 ราย ๆ ละ 100 บาท เป็นเงิน 3,000 บาท
3. ต่อเติมอาคารคัดแยกมะม่วง จำนวน 100,000 บาท งบประมาณจากสำนักงานเกษตร

จังหวัดสุพรรณบุรี

4. ตะกร้าใส่มะม่วงจำนวน 200 ใบ งบประมาณจากสำนักงานเกษตรและสหกรณ์
สุพรรณบุรี

5. ถุงห่อมะม่วง จำนวน 20,000 ใบ เป็นเงิน 27,000 บาท งบประมาณจากสำนักงานเกษตร
และสหกรณ์

6. ถุงห่อมะม่วง จำนวน 46,000 ใบ เป็นเงิน 62,100 บาท งบประมาณจากสำนักงานพัฒนา
ชุมชนอำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

2. สภาพพื้นฐานทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วง ส่งออก

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพพื้นฐานทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจ
ชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ได้แก่เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพในกลุ่ม จำนวนสมาชิกใน
ครัวเรือน จำนวนแรงงานในการทำสวน รายได้จากการจำหน่ายมะม่วง การถือหุ้นในกลุ่ม ที่ดินใน
การปลูกมะม่วง ด้วยค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ดังรายละเอียดในตารางที่
4.2 ต่อไปนี้

ตารางที่ 4.2 เพศ อายุ ระดับการศึกษา

N=30

สถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	จำนวน	ค่าร้อยละ
เพศ		
หญิง	17	56.7
ชาย	13	43.3
อายุ (ปี)		
40 หรือน้อยกว่า	2	6.67
41 – 48	18	60
49 – 57	6	20
58 หรือมากกว่า	4	13.33
ค่าต่ำสุด = 32	ค่าสูงสุด = 63	
ค่าเฉลี่ย = 47.13	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 7.48	
ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	26	86.7
มัธยมศึกษาตอนต้น	2	6.7
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	1	3.3
ปริญญาตรี	1	3.3

จากตารางที่ 4.2 เพศ อายุ ระดับการศึกษา ผลการวิเคราะห์ ปรากฏผลดังนี้

เพศ พบว่า สมาชิกร้อยละ 56.7 เป็นเพศหญิง และร้อยละ 43.3 เป็นเพศชาย
 อายุ พบว่า สมาชิกร้อยละ 60.00 อายุระหว่าง 41 – 48 ปี รองลงมา ร้อยละ 20.00
 อายุระหว่าง 49 - 57 ปี ร้อยละ 13.33 อายุ 58 ปีหรือมากกว่า และร้อยละ 6.67 อายุ 40 ปี หรือน้อยกว่า โดยมีอายุเฉลี่ย 47.13 ปี ต่ำสุด 32 ปี สูงสุด 63 ปี

ระดับการศึกษา พบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 86.7 จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษา รองลงมาคือ ร้อยละ 6.7 จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น และร้อยละ 3.3 จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. และจบการศึกษาระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 4.3 สถานภาพในกลุ่ม จำนวนสมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด จำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตร

N=30		
สถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	จำนวน	ค่าร้อยละ
สถานภาพในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน		
คณะกรรมการ	7	23.3
สมาชิกกลุ่ม	23	76.7
จำนวนสมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด (คน)		
2	1	3.3
3	7	23.3
4	14	46.7
5	6	20
6	2	6.7
ค่าต่ำสุด = 2	ค่าสูงสุด = 6	
ค่าเฉลี่ย = 4.03	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 0.93	
จำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตร (คน)		
1	2	6.7
2	21	70
3	5	16.7
4	2	6.7
ค่าต่ำสุด = 1	ค่าสูงสุด = 4	
ค่าเฉลี่ย = 2.23	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 0.68	

จากตารางที่ 4.3 สถานภาพในกลุ่ม จำนวนสมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด จำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตร ผลการวิเคราะห์ ปრაกฏผลดังนี้

สถานภาพในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า สมาชิกร้อยละ 76.7 เป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชน และร้อยละ 23.3 เป็นคณะกรรมการ

จำนวนสมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด พบว่า สมาชิกร้อยละ 46.7 มีสมาชิกในครัวเรือน 4 คน รองลงร้อยละ 23.3 มีสมาชิกในครัวเรือน 3 คน ร้อยละ 20.0 มีสมาชิกในครัวเรือน

5 คน ร้อยละ 6.7 มีสมาชิกในครัวเรือน 6 คน และร้อยละ 3.3 สมาชิกในครัวเรือน 1 คน โดยมีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.03 คน ต่ำสุด 2 คน สูงสุด 6 คน

จำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตร พบว่า สมาชิกร้อยละ 70.0 มีแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตร 2 คน รองลงมาร้อยละ 16.7 มีแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตร 3 คน และร้อยละ 6.7 มีแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตร 2 คน และมีแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตร 4 คน โดยมีแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตรเฉลี่ย 2.23 คน ต่ำสุด 1 คน สูงสุด 4 คน

ตารางที่ 4.4 รายได้จากการจำหน่ายมะม่วงต่อปี พื้นที่ปลูกมะม่วง

N = 30		
สถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	จำนวน	ค่าร้อยละ
รายได้จากการจำหน่ายมะม่วงต่อปี (บาท)		
200,000 หรือน้อยกว่า	9	30
200,001-350,000	9	30
350,001-500,000	8	26.67
500,001-650,000	3	10
650,001หรือมากกว่า	1	3.33
ค่าต่ำสุด = 50,000	ค่าสูงสุด = 800,000	
ค่าเฉลี่ย = 337,333.33	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 163,747.77	
พื้นที่ปลูกมะม่วง (ไร่)		
9 หรือน้อยกว่า	7	23.33
10 – 18	13	43.33
19 – 27 ไร่	5	16.67
28 ไร่ หรือมากกว่า	5	16.67
ค่าต่ำสุด = 2	ค่าสูงสุด = 30	
ค่าเฉลี่ย = 14.63	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 8.97	

จากตารางที่ 4.4 รายได้จากการจำหน่ายมะม่วงต่อปี พื้นที่ปลูกมะม่วง ผลการวิเคราะห์ปรากฏผลดังนี้

รายได้จากการจำหน่ายมะม่วง พบว่า สมาชิกร้อยละ 30 มีรายได้จากการจำหน่ายมะม่วงอยู่ระหว่าง 200,000 บาท หรือน้อยกว่า และ อยู่ระหว่าง 200,001-350,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 26.67 มีรายได้จากการจำหน่ายมะม่วงอยู่ระหว่าง 350,001 – 500,000 บาท ร้อยละ 10 มีรายได้จากการจำหน่ายมะม่วงอยู่ระหว่าง 500,001 – 650,000 บาท และร้อยละ 3.33 มีรายได้จากการจำหน่ายมะม่วง 650,001 หรือมากกว่า โดยมีรายได้จากการจำหน่ายมะม่วงเฉลี่ย 337,333.33 บาท ต่ำสุด 50,000 บาท มากสุด 800,000 บาท

ที่ดินที่ใช้ในการปลูกมะม่วง พบว่า สมาชิกร้อยละ 43.33 มีที่ดินที่ใช้ในการปลูกมะม่วงอยู่ระหว่าง 10-18 ไร่ รองลงมา ร้อยละ 23.33 มีที่ดินที่ใช้ในการปลูกมะม่วง 9 ไร่ หรือน้อยกว่า และ ร้อยละ 16.67 มีที่ดินที่ใช้ในการปลูกมะม่วงอยู่ระหว่าง 19 – 27 และ ที่ดินที่ใช้ในการปลูกมะม่วง 28 ไร่ หรือมากกว่า โดยมีที่ดินที่ใช้ในการปลูกมะม่วงเฉลี่ย 14.63 ไร่ ต่ำสุด 2 ไร่ สูงสุด 30 ไร่

ตารางที่ 4.5 การถือหุ้นในวิสาหกิจชุมชน

N = 30		
สถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	จำนวน	ค่าร้อยละ
การถือหุ้นในวิสาหกิจชุมชน (หุ้น)		
3 หรือน้อยกว่า	16	53.33
4 - 8	5	16.67
9 - 13	7	23.33
14 หรือมากกว่า	2	6.67
ค่าต่ำสุด = 1	ค่าสูงสุด = 50	
ค่าเฉลี่ย = 6.27	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 9.43	

จากตารางที่ 4.5 การถือหุ้นในวิสาหกิจชุมชน ผลการวิเคราะห์ ปรากฏผลดังนี้

การถือหุ้นในวิสาหกิจชุมชน พบว่า สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 53.33 มีการถือหุ้น 3 หุ้น หรือน้อยกว่า รองลงมา ร้อยละ 23.33 มีการถือหุ้นอยู่ระหว่าง 9 - 13 หุ้น ร้อยละ 16.67 มีการถือหุ้นอยู่ระหว่าง 4 – 8 หุ้น และร้อยละ 6.67 มีการถือหุ้น 14 หุ้น หรือมากกว่า โดยมีหุ้นเฉลี่ย 6.27 หุ้น ต่ำสุด 1 หุ้น สูงสุด 50 หุ้น

3 การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก จำนวน 4 ด้าน ได้แก่ การบริหารจัดการ การผลิต การตลาด และการเงินด้วยค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ผลการวิเคราะห์การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในแต่ละด้านที่กำหนด ดังรายละเอียดในตารางที่ 4.3 ต่อไปนี้

ตารางที่ 4.6 การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม				ค่า น้ำหนัก เฉลี่ย	ความ หมาย
	ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก		
	ส่วน รวม จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)		
1. ด้านการบริหารจัดการ						
1.1 การวางแผนการดำเนินงาน					1.85	ปาน กลาง
1.1.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อ ทำแผนการดำเนินงานอย่าง เหมาะสม (n=25)	5 (16.70)	8 (32.00)	15 (60.00)	2 (8.00)	1.79	ปาน กลาง
1.1.2 การกำหนดเป้าหมาย และทิศทางของกลุ่มอย่าง ชัดเจน (n=27)	3 (10.00)	11 (40.74)	12 (44.44)	4 (14.82)	1.74	ปาน กลาง
1.1.3 การกำหนดกฎ ระเบียบ และข้อบังคับอย่าง เคร่งครัด (n=28)	2 (6.70)	6 (21.43)	17 (60.71)	5 (17.86)	1.96	ปาน กลาง
1.1.4 การกำหนดโครงสร้าง บริหารและการแบ่งหน้าที่ ชัดเจน (n=28)	2 (6.70)	4 (14.28)	19 (67.86)	5 (17.86)	2.04	ปาน กลาง

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม					ความหมาย
	ไม่มีส่วนร่วม จำนวน (%)	น้อย จำนวน (%)	ปานกลาง จำนวน (%)	มาก จำนวน (%)	ค่า น้ำหนัก เฉลี่ย	
1.1.5 การทำแผนการดำเนินงานร่วมกันของสมาชิก (n=27)	3 (10.00)	7 (25.93)	16 (59.26)	4 (14.81)	1.89	ปานกลาง
1.1.6 การกำหนดแผนการผลิต (n=28)	2 (6.70)	11 (39.29)	13 (46.43)	4 (14.28)	1.75	ปานกลาง
1.1.7 การวางแผนการจัดหาวัตถุดิบ (n=28)	2 (6.70)	11 (39.29)	13 (46.43)	4 (14.28)	1.75	ปานกลาง
1.1.8 การจัดทำแผนปฏิบัติงาน (n=26)	4 (13.30)	11 (42.31)	11 (42.31)	4 (15.38)	1.73	ปานกลาง
1.1.9 การถ่ายทอดแผนแก่สมาชิกและผู้เกี่ยวข้อง (n=25)	5 (16.70)	10 (40.00)	9 (36.00)	6 (24.00)	1.84	ปานกลาง
1.1.10 การปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้ (n=26)	4 (13.30)	8 (30.77)	11 (42.31)	7 (26.92)	1.96	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.6 ผลการศึกษาแสดงให้เห็นการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ปรากฏผลดังนี้

1 ด้านการบริหารจัดการ

1.1 การวางแผนการดำเนินงาน พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการวางแผนอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.04 การกำหนดโครงสร้างบริหารและการแบ่งหน้าที่ชัดเจน 1.96 การกำหนดกฎ ระเบียบ และข้อบังคับอย่างเคร่งครัดและการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้ 1.89 การทำแผนการดำเนินงานร่วมกันของสมาชิก 1.84 การถ่ายทอด

แผนแก่สมาชิกและผู้เกี่ยวข้อง 1.79 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำแผนการดำเนินงานอย่างเหมาะสม
 1.75 การกำหนดแผนการผลิตและการวางแผนการจัดหาวัตถุดิบ 1.74 การกำหนดเป้าหมายและ
 ทิศทางของกลุ่มอย่างชัดเจน 1.73 การจัดทำแผนการปฏิบัติงาน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการวางแผนการ โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย
 ตามลำดับ ดังนี้ 16.70 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำแผนการดำเนินงานอย่างเหมาะสมและการถ่ายทอด
 แผนแก่สมาชิกและผู้เกี่ยวข้อง 13.30 การจัดทำแผนการปฏิบัติงานและการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำ
 ไว้ 10 การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มอย่างชัดเจน การทำแผนการดำเนินงานร่วมกันของ
 สมาชิก 6.70 การกำหนดกฎ ระเบียบ และข้อบังคับอย่างเคร่งครัดและการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำ
 ไว้ การกำหนดโครงสร้างบริหารและการแบ่งหน้าที่ชัดเจน การกำหนดแผนการผลิตและการวางแผน
 การจัดหาวัตถุดิบ

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม				ค่า น้ำหนัก เฉลี่ย	ความ หมาย
	ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก		
	ส่วน					
	รวม	จำนวน	จำนวน	จำนวน		
	จำนวน	จำนวน	จำนวน			
	(%)	(%)	(%)	(%)		
1.2 การจัดสรรผลประโยชน์					1.69	ปาน กลาง
1.2.1 มีการจัดสรร ผลประโยชน์ให้กับสมาชิก อย่างเป็นธรรม (n=22)	8 (26.70)	8 (36.36)	10 (45.46)	4 (18.18)	1.82	ปาน กลาง
1.2.2 จัดสรรผลประโยชน์ใน รูปของเงินปันผลเป็นประจำ ทุกปี (n=14)	16 (53.30)	5 (35.71)	7 (50.00)	2 (14.29)	1.79	ปาน กลาง
1.2.3 จัดสรรผลประโยชน์ ในรูปของสวัสดิการตาม ความต้องการ (n=18)	12 (40.00)	9 (50.00)	8 (44.44)	1 (5.56)	1.56	น้อย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม					ความหมาย
	ไม่มี				ค่า น้ำหนัก เฉลี่ย	
	ส่วน ร่วม	น้อย	ปานกลาง	มาก		
	จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)		
1.2.4 มีการจัดสรร ผลประโยชน์ส่วนหนึ่งให้กับ ชุมชน (n=19)	11 (36.70)	10 (52.63)	7 (36.84)	2 (10.53)	1.58	น้อย
1.3 การจัดการความรู้และข้อมูล ข่าวสาร					1.91	ปาน กลาง
1.3.1 การรวบรวม ถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนภูมิ ปัญญาท้องถิ่น (n=28)	2 (6.70)	10 (35.71)	12 (42.86)	6 (21.43)	1.86	ปาน กลาง
1.3.2 การแสวงหาความรู้ ใหม่ (n=28)	2 (6.70)	5 (17.86)	17 (60.71)	6 (21.43)	2.04	ปาน กลาง
1.3.3 การต่อยอดภูมิปัญญา ท้องถิ่น (n=27)	3 (10.00)	7 (25.93)	17 (62.96)	3 (11.11)	1.85	ปาน กลาง

1.2 การจัดสรรผลประโยชน์ พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการจัดสรรผลประโยชน์อยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.82 การจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกอย่างเป็นธรรม 1.79 การจัดสรรผลประโยชน์ในรูปของเงินปันผลเป็นประจำทุกปีและสมาชิกมีส่วนร่วมในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.58 จัดสรรผลประโยชน์ส่วนหนึ่งให้กับชุมชน 1.56 จัดสรรผลประโยชน์ในรูปของสวัสดิการตามความต้องการ

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการจัดสรรผลประโยชน์ โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 53.30 จัดสรรผลประโยชน์ในรูปของเงินปันผลเป็นประจำทุกปี 40

จัดสรรผลประโยชน์ในรูปแบบของสวัสดิการตามความต้องการ 36.70 จัดสรรผลประโยชน์ส่วนหนึ่งให้กับชุมชน 26.70 การจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกอย่างเป็นธรรม

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม				ค่า น้ำหนัก เฉลี่ย	ความ หมาย
	ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก		
	ส่วน รวม	จำนวน	จำนวน	จำนวน		
	จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)		
1.3.4 การจัดระบบการ จัดเก็บข้อมูลของวิสาหกิจ ชุมชน (n=25)	5 (16.70)	8 (32.00)	13 (52.00)	4 (16.00)	1.84	ปาน กลาง
1.3.5 ประชาสัมพันธ์ ข่าวสารแก่สมาชิกและ บุคคลภายนอก (n=27)	3 (10.00)	6 (22.22)	16 (59.26)	5 (18.52)	1.96	ปาน กลาง
1.4 การประเมินผล					1.67	ปาน กลาง
1.4.1 การติดตาม ตรวจสอบการดำเนินงาน ตามแผนปฏิบัติงาน (n=29)	1 (3.30)	13 (44.83)	14 (48.28)	2 (6.89)	1.62	น้อย
1.4.2 การประเมินผลการ ดำเนินงานตามแผนปฏิบัติ งาน (n=29)	1 (3.30)	12 (41.38)	14 (48.28)	3 (10.34)	1.69	ปาน กลาง
1.4.3 การปรับปรุง แก้ปัญหาในการดำเนินงาน ร่วมกัน (n=29)	1 (3.30)	12 (41.38)	14 (48.28)	3 (10.34)	1.69	ปาน กลาง

1.3 การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการจัดการความรู้ และข้อมูลข่าวสารอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.04 การแสวงหาความรู้ใหม่ 1.96 ประชาสัมพันธ์ข่าวสารแก่สมาชิกและบุคคลภายนอก 1.86 การรวบรวมถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่น 1.85 การต่อ ยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น 1.84 การ จัดระบบการจัดเก็บข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับ จากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 16.70 การจัดระบบการจัดเก็บข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน 10.00 การต่อ ยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นและประชาสัมพันธ์ข่าวสารแก่สมาชิกและบุคคลภายนอก 6.72 การ รวบรวม ถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่น 6.70 การแสวงหาความรู้ใหม่

1.4 การประเมินผล พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการประเมินผลอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ เรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย ดังนี้ 1.69 การประเมินผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงานและการปรับปรุงแก้ปัญหาในการ ดำเนินงานร่วมกัน และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ย 1.62 การ ติดตามตรวจสอบการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงาน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการประเมินผล โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหา น้อยตามลำดับ ดังนี้ 3.30 การติดตามตรวจสอบการดำเนินงานตามแผนการปฏิบัติงาน 3.30 การ ประเมินผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงาน 3.30 การปรับปรุงแก้ปัญหาในการดำเนินงานร่วมกัน



ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม					ความหมาย
	ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	ค่า	
	ส่วน				น้ำหนัก	
	รวม	จำนวน	จำนวน	จำนวน	เฉลี่ย	
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		
	(%)	(%)	(%)	(%)		
2. ด้านการผลิต						
2.1 กระบวนการผลิต					1.87	ปานกลาง
2.1.1 การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต (n=30)	0	9 (30.00)	17 (56.67)	4 (13.33)	1.83	ปานกลาง
2.1.2 การวิเคราะห์ปริมาณและคุณภาพของวัตถุดิบ (n=30)	0	7 (23.33)	21 (70.00)	2 (6.66)	1.83	ปานกลาง
2.1.3 วิธีการจัดซื้อหรือจัดหาวัตถุดิบ (n=30)	0	11 (36.67)	15 (50.00)	4 (13.33)	1.76	ปานกลาง
2.1.4 การใช้เทคโนโลยีความรู้พื้นฐานในการผลิต (n=30)	0	11 (36.67)	15 (50.00)	4 (13.33)	1.76	ปานกลาง
2.1.5 การใช้เทคโนโลยีทันสมัยต่อการผลิต (n=30)	0	8 (26.66)	17 (56.67)	5 (16.67)	1.90	ปานกลาง
2.1.6 ความรู้ความสามารถของบุคคลผู้ผลิต (n=30)	0	6 (20.00)	19 (63.33)	5 (16.67)	1.97	ปานกลาง
2.1.7 การควบคุมคุณภาพการผลิต (n=30)	0	6 (20.00)	16 (53.33)	8 (26.67)	2.07	ปานกลาง

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม					ค่า น้ำหนัก เฉลี่ย	ความ หมาย
	ไม่มี						
	ส่วน ร่วม	น้อย	ปานกลาง	มาก			
	จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)			
2.2 การจัดการผลผลิต					2.02	ปาน กลาง	
2.2.1 วิธีการขนส่งสินค้า ไปยังแหล่งจำหน่าย (n=30)	0	11 (36.66)	14 (46.67)	5 (16.67)	1.80	ปาน กลาง	
2.2.2 กระบวนการรับรอง คุณภาพและมาตรฐานของ สินค้า (n=30)	0	5 (16.67)	13 (43.33)	12 (40.00)	2.23	ปาน กลาง	

2 ด้านการผลิต

2.1 กระบวนการผลิต พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมกระบวนการผลิตอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.07 การควบคุมคุณภาพการผลิต 1.97 ความรู้ความสามารถของบุคคลผู้ผลิต 1.90 การใช้เทคโนโลยีความรู้พื้นบ้านในการผลิต 1.83 การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการวิเคราะห์ปริมาณและคุณภาพของวัตถุดิบ 1.76 วิธีการจัดซื้อหรือจัดหาวัตถุดิบและการใช้เทคโนโลยีทันสมัยต่อการผลิต

2.2 การจัดการผลผลิต พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการจัดการผลผลิตอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.23 กระบวนการรับรองคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า 1.80 วิธีการขนส่งสินค้าไปยังแหล่งจำหน่าย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม				ค่า น้ำหนัก เฉลี่ย	ความ หมาย
	ไม่มี	น้อย	ปาน	มาก		
	ส่วน		กลาง			
	ร่วม	จำนวน	จำนวน	จำนวน		
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		
	(%)	(%)	(%)	(%)		
3. ด้านการตลาด						
3.1 การตลาด					1.78	ปาน กลาง
3.1.1 การวิเคราะห์ความต้องการของตลาด (n=26)	4 (13.30)	12 (46.15)	11 (42.31)	3 (11.54)	1.65	น้อย
3.1.2 การบันทึกรายละเอียดคำสั่งซื้อของลูกค้า (n=25)	5 (16.70)	9 (36.00)	11 (44.00)	5 (20.00)	1.84	ปาน กลาง
3.1.3 การกำหนดราคาสินค้าโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่ง (n=27)	3 (10.00)	11 (40.74)	13 (48.15)	3 (11.11)	1.70	ปาน กลาง
3.1.4 การกำหนดราคาตามกฎอุปสงค์อุปทาน (n=26)	4 (13.30)	12 (46.15)	11 (42.31)	3 (11.54)	1.65	น้อย
3.1.5 การกำหนดราคาตามการกีดจุกุ้มทุน (n=24)	6 (20.00)	6 (25.00)	12 (50.00)	6 (25.00)	2.00	ปาน กลาง
3.1.6 ช่องทางหรือวิธีการจำหน่ายสินค้ามีความหลากหลาย (n=28)	2 (6.70)	9 (32.14)	13 (46.43)	6 (21.43)	1.89	ปาน กลาง
3.1.7 การเชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน (n=25)	5 (16.70)	9 (36.00)	11 (44.00)	5 (20.00)	1.84	ปาน กลาง
3.1.8 การศึกษาแนวโน้มของตลาดในอนาคต (n=27)	3 (10.00)	11 (40.74)	13 (48.15)	3 (11.11)	1.70	ปาน กลาง

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม					ความหมาย
	ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	ค่า	
	ส่วน					
	ร่วม	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	เฉลี่ย	
	(%)	(%)	(%)	(%)		
3.2 การส่งเสริมการตลาด					1.65	น้อย
3.2.1 การโฆษณา	6	12	10	2	1.58	น้อย
ประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ (n=24)	(20.00)	(50.00)	(41.00)	(8.33)		
3.2.2 การเปิดโอกาสให้แหล่ง ผลิตเป็นที่ศึกษาดูงาน (n=28)	2	14	11	3	1.60	น้อย
	(6.70)	(50.00)	(39.29)	(10.71)		
3.2.3 การสร้างความสัมพันธ์ กับหน่วยงานและองค์กรอื่นๆ (n=27)	3	8	17	2	1.78	ปานกลาง
	(10.00)	(29.63)	(62.96)	(7.41)		

3 ด้านการตลาด

3.1 การตลาด พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.00 การกำหนดราคาตามการคิดจุดคุ้มทุน 1.89 ช่องทางหรือวิธีการจำหน่ายสินค้ามีความหลากหลาย 1.84 การบันทึกรายละเอียดคำสั่งซื้อของลูกค้าและการเชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน 1.70 การกำหนดราคาสินค้าโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่งและการศึกษาแนวโน้มของตลาดในอนาคต และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ย 1.65 การวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและการกำหนดราคาตามกฎอุปสงค์อุปทาน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมการตลาด โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 20.00 การกำหนดราคาตามการคิดจุดคุ้มทุน 16.70 การบันทึกรายละเอียดคำสั่งซื้อของลูกค้า และการเชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ 13.30 การวิเคราะห์ความต้องการของตลาด และการกำหนดราคาตามกฎอุปสงค์อุปทาน 10.00 การกำหนดราคาสินค้าโดย

เปรียบเทียบกับคู่แข่ง และการศึกษาแนวโน้มของตลาดในอนาคต 6.70 ช่องทางหรือวิธีการจำหน่ายสินค้ามีความหลากหลาย

3.2 การส่งเสริมการตลาด พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับปานกลางโดยมีค่าเฉลี่ย 1.78 การสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานและองค์กรอื่นๆ และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับดังนี้ 1.60 เปิดโอกาสให้แหล่งผลิตเป็นที่ศึกษาดูงาน 1.58 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการส่งเสริมการตลาด โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 20.00 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ 10.00 การสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานและองค์กรอื่นๆ 6.70 การเปิดโอกาสให้แหล่งผลิตเป็นที่ศึกษาดูงาน

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม				ค่า น้ำหนัก เฉลี่ย	ความ หมาย
	ไม่มี	น้อย	ปาน	มาก		
	ส่วน		กลาง			
	ร่วม	จำนวน	จำนวน	จำนวน		
	(%)	(%)	(%)	(%)		
4. ด้านการเงิน						
4.1 การระดมทุน					1.72	ปาน กลาง
4.1.1 การประมาณการจำนวนเงินที่ต้องการใช้ (n=27)	3 (10.00)	10 (37.04)	15 (55.56)	2 (7.40)	1.70	ปาน กลาง
4.1.2 การระดมทุนจากภายในสมาชิก เช่น หุ้น การออมทรัพย์ (n=29)	0	13 (43.33)	5 (16.67)	12 (40.00)	1.96	ปาน กลาง
4.1.3 การกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนภายนอก (n=17)	13 (43.30)	7 (41.18)	9 (52.94)	1 (5.88)	1.65	น้อย
4.1.4 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน (n=26)	4 (13.30)	14 (53.84)	11 (42.31)	1 (3.85)	1.50	น้อย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม					ความหมาย	
	ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	ค่า		
	ส่วนร่วม	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		น้ำหนักเฉลี่ย
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)		
4.1.5 การช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการด้านแหล่งเงินทุน (n=27)	3 (10.00)	7 (25.93)	19 (70.37)	1 (3.70)	1.78	ปานกลาง	
4.2 ระบบบัญชีการเงิน					1.79	ปานกลาง	
4.2.1 การกำหนดแผนและระเบียบการใช้จ่ายเงิน (n=26)	4 (13.30)	9 (34.62)	10 (38.46)	7 (26.92)	1.92	ปานกลาง	
4.2.2 การจัดทำหลักฐานทางการเงินและบัญชีอย่างเป็นระบบ (n=23)	7 (23.30)	8 (34.78)	12 (52.17)	3 (13.04)	1.78	ปานกลาง	
4.2.3 การลงบัญชีรายรับรายจ่าย และการปิดบัญชีประจำวัน (n=19)	11 (26.70)	8 (42.11)	8 (42.11)	3 (15.78)	1.74	ปานกลาง	
4.2.4 ตรวจสอบและรายงานการเงินประจำเดือนและประจำปี (n=20)	10 (23.30)	7 (35.00)	12 (60.00)	1 (5.00)	1.70	ปานกลาง	

4 ด้านการเงิน

4.1 การระดมทุน พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการระดมทุนอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.96 การระดมทุนจากภายในสมาชิก เช่น หุ้น การออมทรัพย์ 1.78 การช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการด้านแหล่งเงินทุน 1.70 การประมาณการจำนวนเงินที่ต้องการใช้ และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ย

ตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.65 การกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนภายนอก 1.50 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการระดมทุน โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 43.30 การกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนภายนอก 13.30 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน 10.00 การประมาณการจำนวนเงินที่ต้องใช้ 10.00 การช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการ ด้านแหล่งเงินทุน

4.2 ระบบบัญชีการเงิน พบว่า สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมระบบบัญชีการเงินอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.92 การกำหนดแผนและระเบียบการใช้จ่ายเงิน 1.78 การจัดทำหลักฐานทางการเงินและบัญชีอย่างเป็นระบบ 1.74 การลงบัญชีรายรับ รายจ่าย และการปิดบัญชี 1.70 ตรวจสอบและรายงานการเงิน ประจำเดือนและประจำปี

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในระบบบัญชีการเงิน โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 26.70 การลงบัญชีรายรับรายจ่าย และการปิดบัญชีประจำวัน 23.30 การจัดทำหลักฐานทางการเงิน และบัญชีอย่างเป็นระบบ 23.30 การตรวจสอบและรายงานการเงิน ประจำเดือนและประจำปี 13.30 การกำหนดแผนและระเบียบการใช้จ่ายเงิน

4. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค วิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วง สังก่อ

ตารางที่ 4.7 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค วิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วง สังก่อ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. สามารถทำนอกฤดูได้	1. โรคและแมลงรบกวน
2. มีใบรับรองคุณภาพ GAP	2. ความคิดเห็นไม่ตรงกัน
3. มะม่วงมีคุณภาพ	3. ขาดกฎระเบียบที่เข้มแข็ง

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
1. ภาครัฐให้การสนับสนุน	1. ขาดแคลนน้ำ
2. ผลผลิตเป็นที่ต้องการของตลาด	2. ขาดแคลนแรงงาน
3. ผลผลิตจำหน่ายได้ทุกกระยะ	3. ตลาดยังไม่หลากหลาย
	4. สภาพภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวย

จากตารางที่ 4.7 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชน สนามคลีมะม่วงส่งออก โดยการสนทนากลุ่มคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชน พบว่า

จุดแข็ง ผลผลิตสามารถผลิตนอกฤดูได้เนื่องจากพื้นที่บางส่วนมีระบบการจัดการน้ำชลประทานโดยพื้นที่ปลูกมะม่วงในภาพรวมของประเทศจะอาศัยน้ำฝนทำให้สมาชิกขายผลผลิตได้ราคาดีเพราะความต้องการมีมากแต่ผลผลิตที่ออกมามีน้อย มีการรับรองคุณภาพ GAP ทำให้ได้มะม่วงที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่บริษัทส่งออกเป็นผู้กำหนด

จุดอ่อน เนื่องจากเป็นพื้นที่ราบลุ่มภาคกลางอากาศร้อนชื้นทำให้เอื้ออำนวยต่อการเกิดและเจริญเติบโตของโรคและแมลงที่เข้ามาทำลายผลผลิตในช่วงระยะเริ่มแทงช่อดอกต่อเนื่องไปจนถึงระยะห่อผลผลิตทำให้ผลผลิตบางส่วนไม่ได้คุณภาพตรงตามของบริษัทกำหนด ความคิดเห็นของสมาชิกในกลุ่มไม่ตรงกันเนื่องจากเป็นความคิดเห็นที่หลากหลายและเอื้อประโยชน์ให้ตนเองเป็นส่วนใหญ่ทำให้บางครั้งหาข้อสรุปไม่ได้ปล่อยให้เป็นปัญหาต่อเนื่อง วิสาหกิจชุมชนขาดกฎระเบียบที่เข้มแข็งเนื่องจากมีการผ่อนปรนสมาชิกวิสาหกิจชุมชนเพราะส่วนใหญ่เป็นเครือญาติกัน

โอกาส ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณและองค์ความรู้ให้แก่วิสาหกิจชุมชนโดยมองภาพความต้องการในภาพรวมของกลุ่มทั่วไปก่อนว่าความต้องการเบื้องต้นคืออะไร เช่น อุปกรณ์สำนักงาน ปัจจัยการผลิต ความรู้เรื่องการเงิน องค์ความรู้กระบวนการผลิตสินค้าเกษตรให้ได้คุณภาพตรงตามความต้องการของตลาด ผลผลิตเป็นที่ต้องการของตลาดและสามารถจำหน่ายได้ทุกกระยะเนื่องจากมะม่วงเป็นผลไม้ที่รับประทานได้ทุกกระยะของผลผลิตตั้งแต่ระยะลูกเล็ก(กะตอย) กินกับน้ำพริก ระยะลูกกลางสำหรับนำไปยำ ระยะแก่นำไปบ่มกินสุก และการแปรรูปเมื่อผลผลิตมีมาก

อุปสรรค ขาดแคลนน้ำในช่วงหน้าแล้งพื้นที่นอกเขตชลประทานทำให้ต้นมะม่วงทรุดโทรมส่งผลให้ทำนอกฤดูได้ไม่ดี ขาดแคลนแรงงานในการจัดการผลผลิตเช่น ยกมะม่วง คัดไซค์

มะม่วง เป็นต้น ตลาดยังไม่หลากหลายเนื่องจากผลผลิตยังไม่เพียงพอต่อการทำตลาดเพราะความต้องการของตลาดต่างประเทศต้องการผลผลิตที่มากและต่อเนื่อง สภาพภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวยเนื่องจากสภาวะโลกร้อนทำให้อุณหภูมิเพิ่มขึ้นหรือลดลงมีผลต่อการติดดอกออกผลของมะม่วงและมีผลทำให้โรคและแมลงระบาดเร็วและรุนแรงมากขึ้น

5. แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัญหาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนจากแบบสัมภาษณ์ จำนวน 4 ด้าน ได้แก่ การบริหารจัดการ การผลิต การตลาด และการเงินด้วยค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ผลการวิเคราะห์ปัญหาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในแต่ละด้านที่กำหนด ดังรายละเอียดในตารางที่ 4.5 ต่อไปนี้

ตารางที่ 4.8 ปัญหาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก

ประเด็น	ระดับปัญหา					ค่า น้ำหนักร เฉลี่ย	ความ หมาย
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
	จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)	จำนวน (%)		
1. ด้านการบริหารจัดการ						2.79	ปาน กลาง
1.1 การวางแผนการดำเนินงาน	1 (3.30)	9 (30.00)	16 (53.30)	3 (10.00)	1 (3.30)	2.80	ปาน กลาง
1.2 การจัดสรรผลประโยชน์	2 (6.70)	11 (26.70)	12 (40.00)	5 (16.70)	0	2.67	ปาน กลาง
1.3 การจัดการข้อมูลข่าวสาร	5 (16.70)	6 (20.00)	12 (40.00)	5 (16.70)	2 (6.70)	2.77	ปาน กลาง
1.4 การประเมินผล	1 (3.30)	9 (30.00)	12 (40.00)	8 (26.70)	0	2.90	ปาน กลาง

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

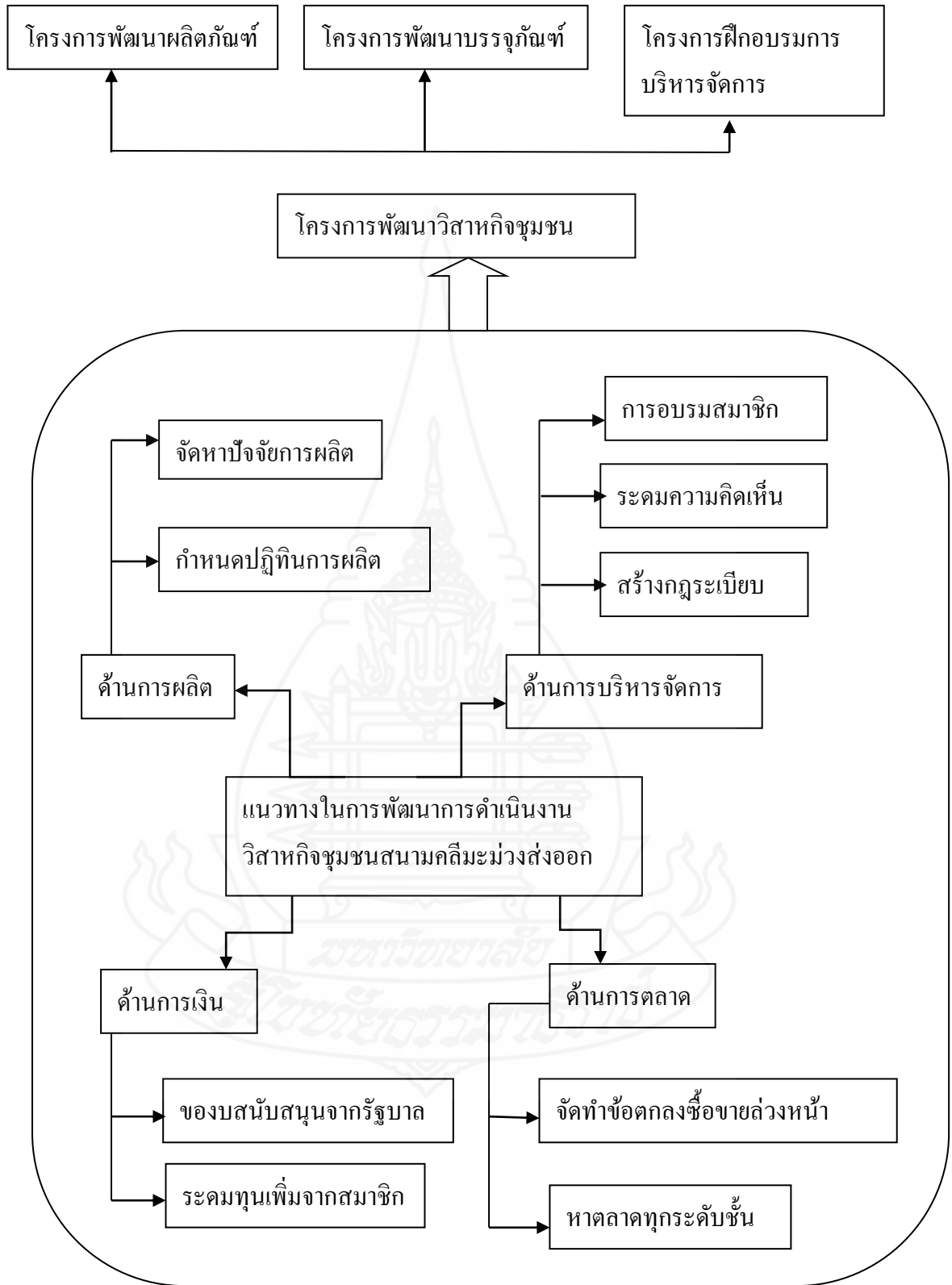
ประเด็น	ระดับปัญหา					ค่า น้ำหนัก	ความ หมาย
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)		
2. ด้านการผลิต						2.89	ปาน กลาง
2.1 กระบวนการผลิต	1 (3.30)	6 (20.00)	20 (66.7)	2 (6.70)	1 (3.30)	2.87	ปาน กลาง
2.2 การจัดการผลผลิต	2 (6.70)	3 (10.00)	22 (73.3)	2 (6.70)	1 (3.30)	2.90	ปาน กลาง
3. ด้านการตลาด						3.02	ปาน กลาง
3.1 การตลาด	0 (0.00)	10 (33.30)	12 (40.00)	6 (20.00)	2 (6.70)	3.00	ปาน กลาง
3.2 การส่งเสริม การตลาด	1 (3.30)	9 (30.00)	10 (33.30)	8 (26.70)	2 (6.70)	3.03	ปาน กลาง
4. ด้านการเงิน						2.66	ปาน กลาง
4.1 การระดมทุน	5 (16.70)	9 (30.00)	14 (46.70)	2 (6.70)	0 (0.00)	2.43	น้อย
4.2 ระบบบัญชีการเงิน	3 (10.00)	9 (30.00)	10 (33.30)	8 (26.70)	0 (0.00)	2.77	ปาน กลาง

จากตารางที่ 4.8 ผลการศึกษาแสดงให้เห็นปัญหาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน จำนวน 4 ด้านปรากฏผล ดังนี้

- 1) *ด้านการบริหารจัดการ* พบว่า วิสาหกิจชุมชนมีปัญหาการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.90 การประเมินผล 2.80 การวางแผนการดำเนินงาน 2.77 การจัดการข้อมูลข่าวสาร 2.67 การจัดสรรผลประโยชน์
- 2) *ด้านการผลิต* พบว่า วิสาหกิจชุมชนมีปัญหาการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ 2.90 การจัดการผลผลิต 2.87 กระบวนการผลิต
- 3) *ด้านการตลาด* พบว่า วิสาหกิจชุมชนมีปัญหาการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 3.03 การส่งเสริมการตลาด 3.00 การตลาด
- 4) *ด้านการเงิน* พบว่า วิสาหกิจชุมชนมีปัญหาการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ย 2.77 ระบบบัญชีการเงิน และวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาลดอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ย 2.43 การระดมทุน

จากการสนทนากลุ่มด้านปัญหาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน มีรายละเอียด ดังนี้

- 1) *ด้านการบริหารจัดการ* โดยขาดการวางแผนการผลิตเพื่อทำผลผลิตนอกฤดู การบริหารสมาชิกยังไม่ทั่วถึงเนื่องจากสมาชิกไม่ค่อยเห็นความสำคัญในการเข้าร่วมประชุม
- 2) *ด้านการผลิต* มีปัญหาน้อย เนื่องจากกระบวนการผลิตเริ่มต้นจากสมาชิกวิสาหกิจชุมชนแล้วนำผลผลิตที่ได้ มาส่งให้วิสาหกิจชุมชน โดย วิสาหกิจชุมชนมีหน้าที่รวบรวมผลผลิตและจำหน่ายให้แก่บริษัทผู้ส่งออก
- 3) *ด้านการตลาด* ตลาดไม่หลากหลายและกำหนดราคาสินค้าไม่ได้ เนื่องจากผลผลิตไม่เพียงพอต่อการทำตลาดที่หลากหลายซึ่งปัจจุบันมีบริษัทลี้มี เป็นผู้ส่งออกออกไปยังประเทศจีนเพียงบริษัทเดียว และกลุ่มเป็นผู้เสนอราคาสินค้าแต่บริษัทจะต่อรองราคาสินค้าให้อยู่ในราคาที่น้อยกว่าที่วิสาหกิจชุมชนเป็นผู้เสนอไปแต่ก็ยังอยู่ในราคาที่วิสาหกิจชุมชนยอมรับได้
- 4) *ด้านการเงิน* มีปัญหาด้านการระดมทุนได้น้อย สมาชิกส่วนใหญ่ถือหุ้นคนละหนึ่งหุ้นเนื่องจากกลัวความเสี่ยงที่วิสาหกิจชุมชนจะขาดความเข้มแข็งในการบริหารจัดการให้กลุ่มมีความเจริญก้าวหน้า คนทำบัญชีไม่มีความเชี่ยวชาญในการทำบัญชีเพราะคนทำไม่มีประสบการณ์ในการทำบัญชี บัญชียังไม่ถูกต้องตามระบบบัญชีที่กรมตรวจสอบบัญชีสหกรณ์กำหนดทำให้ข้อมูลยังไม่เป็นปัจจุบัน



ภาพที่ 4.6 รูปแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลิมะม่วงส่งออก

จากภาพที่ 4.6 สรุปแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลี มะม่วงส่งออก ได้แก่

ด้านการบริหารจัดการ ได้แก่ การฝึกอบรมภาวะผู้นำของคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนและการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับสมาชิกภายในกลุ่มให้มีการพัฒนาแนวคิด เปิดโลกทัศน์ให้กว้างขึ้นเพื่อเป็นพื้นฐานในการระดมความคิดเห็นที่หลากหลายแล้วนำมาสรุปเป็นกรอบแนวคิดที่จะนำมาใช้ สร้างกฎระเบียบและวิถีปฏิบัติของสมาชิกเมื่ออยู่รวมกันเป็นกลุ่มให้สามารถนำไปใช้และปฏิบัติได้จนนำไปสู่ความเข้มแข็งของกลุ่ม

ด้านการผลิต ได้แก่ กำหนดปฏิทินการผลิตให้เป็นไปตามความต้องการของตลาด ในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนมกราคมตลาดมีความต้องการผลผลิตมากเพราะเป็นช่วงนอกฤดูการผลิตและเป็นช่วงเทศกาลสำคัญหลายเทศกาล เดือนมีนาคมถึงพฤษภาคมเป็นช่วงในฤดูผลผลิตออกมาทำให้ราคาถูกทางกลุ่มก็จะให้สมาชิกผลิตรายละน้อยเพื่อป้องกันสภาวะล้นตลาด ปุ๋ย สารเคมี และฮอร์โมนต่าง ๆ มีราคาที่สูงขึ้นมากสมาชิกก็ใช้กันเยอะควรมีการรวมกันซื้อในปริมาณที่มากเพราะราคาจะถูก

ด้านการตลาด ได้แก่ จัดทำข้อตกลงซื้อขายล่วงหน้ากับบริษัทผู้รับซื้อผลผลิตเพื่อเป็นเครื่องมือยืนยันถึงความมั่นใจแก่สมาชิกและบริษัทว่าจะซื้อขายกันในช่วงเดือนไหนราคาเท่าไร ลดความเสี่ยงที่บริษัทจะหาผลผลิตไม่ได้และลดความเสี่ยงที่สมาชิกจะขายผลผลิตไม่ได้ หาดตลาดส่งออกเพิ่มขึ้นในกรณีที่ทางกลุ่มคาดการณ์ว่าผลผลิตจะออกมาเยอะในช่วงเดือนไหนเพื่อลดความหนาแน่นของผลผลิตที่ส่งไปบริษัทเดียวซึ่งอาจจะถูกกดราคาได้และเกิดความเสียหายต่อผลผลิต เพราะเก็บออกขายไม่ทันตามอายุการเก็บเกี่ยว

ด้านการเงิน ได้แก่ การระดมทุนจากสมาชิก เพื่อเป็นทุนในการดำเนินงานของกลุ่มที่เพิ่งจะเริ่มการก่อตั้ง โดยนำไปใช้ในการต่อเติมอาคารคัดแยกซึ่งไม่เพียงพอต่อการใช้งาน อุปกรณ์สำนักงานที่มีความจำเป็น ได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้ คอมพิวเตอร์ เป็นต้น และสำหรับจัดซื้อปุ๋ย สารเคมี ฮอร์โมน และถุงห่อมะม่วงให้กับสมาชิกได้ใช้ในราคาที่ถูกลง การของบสนับสนุนจากภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้ประชาชนอยู่ดีกินดีทั้งในรูปแบบกลุ่มและตัวบุคคลเพื่อเพิ่มศักยภาพการดำเนินชีวิตของเกษตรกรในระดับท้องถิ่นไปจนถึงระดับประเทศ

การเพิ่มศักยภาพการดำเนินงานและการพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนตามโครงการ ดังนี้

1. โครงการฝึกอบรมการบริหารจัดการ
2. โครงการส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. โครงการส่งเสริมพัฒนาบรรจุภัณฑ์

บทที่ 5

สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี” ผู้วิจัยได้นำเสนอประเด็นสำคัญจำแนกเป็น 3 ส่วน คือ สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. สรุปการวิจัย

1.1 วัตถุประสงค์การวิจัย มีดังนี้

1.1.1 เพื่อศึกษาความเป็นมา การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

1.1.2 เพื่อศึกษาสภาพทางสังคมและ เศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

1.1.3 เพื่อศึกษาการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

1.1.4 เพื่อศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

1.1.5 เพื่อศึกษาแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

1.2 วิธีดำเนินการวิจัย

1.2.1 การสัมภาษณ์ ประชากรที่ศึกษา คือสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี จำนวน 30 ราย โดยศึกษาทั้งหมด

1.2.2 การสนทนากลุ่ม ประชากรที่ศึกษา คือคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี จำนวน 7 ราย

การดำเนินการวิจัยและเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาสภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ปัญหาและแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน โดยใช้แบบสัมภาษณ์สมาชิกวิสาหกิจชุมชน

ขั้นตอนที่ 2 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก และแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก โดยนำข้อมูลปัญหาจากแบบสัมภาษณ์ มาสนทนากลุ่มคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชน

แบบสัมภาษณ์สมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก มีการตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหา และนำมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปเก็บรวบรวมข้อมูล จากนั้นจึงนำแบบสัมภาษณ์ไปเก็บรวบรวมข้อมูลในภาคสนาม โดยผู้วิจัยดำเนินการสัมภาษณ์ประชากรด้วยตนเอง เก็บรวบรวมข้อมูลได้ทั้งหมด 30 คน คิดเป็น 100 เปอร์เซ็นต์ ตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูลแล้วทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ โดยใช้ค่าร้อยละ ความถี่ ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

แบบสนทนากลุ่ม มีการตรวจสอบความถูกต้องของประเด็นคำถาม และนำมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปสนทนากลุ่มคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชน จำนวน 7 คน ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์เนื้อหา

1.3 ผลการวิจัย สรุปได้ดังนี้

1.3.1 ความเป็นมา การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก

ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี เป็นพื้นที่ราบลุ่มและพื้นที่ดอน มีทั้งเขตชลประทานและนอกเขตชลประทาน การเกษตรที่ทำกัน ได้แก่ ทำนา ทำสวนมะม่วงปลูกผัก โดยการทำสวนมะม่วงนั้นเป็นอาชีพหลักของเกษตรกรซึ่งการทำสวนในช่วงแรกเริ่มเป็นการทำแบบส่วนตัวไม่มีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันทำให้เกิดปัญหาตามมา ได้แก่ พ่อค้าคนกลางรับซื้อในราคาที่ถูก ไม่มีที่ขายในช่วงที่ผลผลิตออกมามาก เป็นต้น สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองจังหวัดสุพรรณบุรีได้เห็นปัญหาจึงได้เข้ามาแก้ไขปัญหามาเบื้องต้น โดยให้มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มส่งเสริมอาชีพ การผลิตมะม่วงเพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนาระบบของกลุ่มต่อไป ซึ่งในช่วงเริ่มต้นของการจัดตั้งกลุ่มส่งเสริมอาชีพการผลิตมะม่วงนั้น ได้เป็นเครือข่ายกับวิสาหกิจชุมชนมงคลธรรมนิมิต อำเภอสามโก้ จังหวัดอ่างทอง โดยการส่งผลผลิตมะม่วงไปขายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ด้วยเหตุนี้ ทางสำนักงานเกษตรจังหวัดสุพรรณบุรีจึงได้มีนโยบายให้กลุ่มดำเนินการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนขึ้นเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนองค์ความรู้ และงบประมาณต่างๆ ให้กับทางกลุ่ม เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนมีกฎหมายรองรับการดำเนินกิจการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก

ได้ดำเนินการจัดตั้งกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชนเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2554 มีที่ทำการกลุ่มตั้งอยู่เลขที่ 123 หมู่ที่ 4 ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี สมาชิกจำนวน 30 คน มีวิธีการดำเนินงานดังนี้

ด้านการบริหารจัดการ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออกได้มีการดำเนินการบริหารจัดการกลุ่มโดยการตั้งกฎระเบียบข้อบังคับให้สมาชิกทุกคนดำเนินการและปฏิบัติตามในทุกๆ ข้อ มีการกำหนดวันประชุมชี้แจงข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่คณะกรรมการได้รับหรือได้ไปประชุมนอกพื้นที่มา เมื่อมาประชุมแล้วก็รับฟังความคิดเห็นของสมาชิกเพื่อนำข้อมูลมาประเมินผลว่าจะเดินไปในทิศทางไหนจะปฏิบัติตามหรือไม่ คณะกรรมการมีการวางแผนร่วมกันว่าจะผลิตมะม่วงนอกฤดูในช่วงเดือนไหนที่จะขายผลผลิตได้ราคาดีและไม่ล้นตลาด

ด้านการผลิต ได้ดำเนินการผลิตมะม่วงตามแผนควบคุมคุณภาพเกษตรดีที่เหมาะสม ปฏิบัติและดูแลรักษาผลผลิตตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ สำรวจโรค แมลงศัตรูพืชที่เข้ามาทำลายและป้องกันกำจัดอย่างถูกต้องและถูกวิธี การเก็บเกี่ยวผลผลิตอยู่ในช่วงอายุและเวลาที่เหมาะสม ใช้อุปกรณ์เก็บเกี่ยว ภาชนะบรรจุผลผลิตที่สะอาดปลอดภัยและป้องกันผลผลิตไม่ให้ได้รับความเสียหายและบอบช้ำจากการกระแทก ขนย้าย สถานที่เก็บรักษาผลผลิตสะอาดถูกหลักอนามัย

ด้านการตลาด กลุ่มได้ทำการรวบรวมจำนวนผลผลิตที่คาดว่าจะเก็บได้ในช่วงเดือนไหนเพื่อเป็นข้อมูลในการติดต่อกับบริษัทที่รับซื้อผลผลิต ในช่วงที่ตลาดมีความต้องการผลผลิตจะมีบริษัทที่รับซื้อติดต่อมายังกลุ่มเองหลายบริษัทแล้วเสนอราคาแข่งกันทางกลุ่มก็จะเรียกประชุมสมาชิกเพื่อชี้แจงข้อกำหนดในการรับซื้อของแต่ละบริษัทแล้วลงมติว่าจะขายให้บริษัทอะไร ในช่วงที่ตลาดมีความต้องการมะม่วงน้อยทางกลุ่มจะทำการติดต่อไปยังบริษัทต่าง ๆ เพื่อเสนอขายผลผลิตแล้วเรียกประชุมสมาชิกกลุ่มเพื่อชี้แจงข้อกำหนดของบริษัทที่กลุ่มติดต่อไป เมื่อกลุ่มมีมติแล้วก็ทำการเก็บเกี่ยวผลผลิตขายตามเงื่อนไขที่กำหนดกับบริษัทผู้รับซื้อ

ด้านการเงิน ทางกลุ่มได้มีการทำข้อตกลงกับสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์ในการทำบัญชีให้เป็นระบบ สามารถตรวจสอบได้ มีการระดมหุ้นจากสมาชิกอย่างน้อย 1 หุ้นหุ้นละ 100 บาท เพื่อเป็นทุนในกิจการ ผลผลิตที่นำมาซื้อขายที่กลุ่มนั้นทางกลุ่มจะเก็บค่าบริหารจัดการร้อยละ 2 ของรายได้จากการขายผลผลิตแล้วนำเงินที่ได้มาจัดสรรในการซื้อของใช้ภายในกลุ่ม ค่าน้ำค่าไฟ และนำไปซื้อถุงห่อมะม่วงมาให้สมาชิกยืมใช้ก่อนหนึ่งฤดูกาลแล้วให้นำเงินมาใช้คืน

1.3.2 สภาพข้อมูลพื้นฐานทางสังคมและ เศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน สนามคลีมะม่วงส่งออก

จากการศึกษาพบว่า วิสาหกิจชุมชนที่ศึกษา พบว่า สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมากกว่าครึ่งหนึ่งเป็นเพศหญิง มีอายุเฉลี่ย 47.13 ปี สมาชิกวิสาหกิจชุมชนเกือบทั้งหมดจบการศึกษาในระดับประถมศึกษา สถานภาพส่วนใหญ่เป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชน จำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.03 คน จำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตรเฉลี่ย 2.23 คน พื้นที่การปลูกมะม่วงเฉลี่ย 14.63 ไร่ รายได้เฉลี่ย 337,333.33 บาท การถือหุ้นในวิสาหกิจชุมชนเฉลี่ย 6.27 หุ้น

1.3.3 การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนาม คลีมะม่วงส่งออก

1) ด้านการบริหารจัดการ

(1) การวางแผนการดำเนินงาน พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการวางแผนอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.04 การกำหนดโครงสร้างบริหารและการแบ่งหน้าที่ชัดเจน 1.96 การกำหนดกฎ ระเบียบ และข้อบังคับอย่างเคร่งครัดและการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้ 1.89 การทำแผนการดำเนินงานร่วมกันของสมาชิก 1.84 การถ่ายทอดแผนแก่สมาชิกและผู้เกี่ยวข้อง 1.79 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำแผนการดำเนินงานอย่างเหมาะสม 1.75 การกำหนดแผนการผลิตและการวางแผนการจัดหาวัตถุดิบ 1.74 การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มอย่างชัดเจน 1.73 การจัดทำแผนการปฏิบัติงาน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการวางแผนการ โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 16.70 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำแผนการดำเนินงานอย่างเหมาะสมและการถ่ายทอดแผนแก่สมาชิกและผู้เกี่ยวข้อง 13.30 การจัดทำแผนการปฏิบัติงานและการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้ 10 การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มอย่างชัดเจน การทำแผนการดำเนินงานร่วมกันของสมาชิก 6.70 การกำหนดกฎ ระเบียบ และข้อบังคับอย่างเคร่งครัดและการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้ การกำหนดโครงสร้างบริหารและการแบ่งหน้าที่ชัดเจน การกำหนดแผนการผลิตและการวางแผนการจัดหาวัตถุดิบ

(2) การจัดสรรผลประโยชน์ พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการจัดสรรผลประโยชน์อยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.82 การจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกอย่างเป็นธรรม 1.79 การจัดสรรผลประโยชน์ในรูปของเงินปันผลเป็นประจำทุกปีและสมาชิกมีส่วนร่วมในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.58 จัดสรรผลประโยชน์ส่วนหนึ่งให้กับชุมชน 1.56 จัดสรรผลประโยชน์ในรูปของสวัสดิการตามความต้องการ

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการจัดสรรผลประโยชน์ โดยมีค่าร้อยละ เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 53.30 จัดสรรผลประโยชน์ในรูปของเงินปันผลเป็น ประจำทุกปี 40 จัดสรรผลประโยชน์ในรูปของสวัสดิการตามความต้องการ 36.70 จัดสรร ผลประโยชน์ส่วนหนึ่งให้กับชุมชน 26.70 การจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกอย่างเป็นธรรม

(3) การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสารอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อย ตามลำดับ ดังนี้ 2.04 การแสวงหาความรู้ใหม่ 1.96 ประชาสัมพันธ์ข่าวสารแก่สมาชิกและ บุคคลภายนอก 1.86 การรวบรวมถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่น 1.85 การต่อยอดภูมิ ปัญญาท้องถิ่น 1.84 การจัดระบบการจัดเก็บข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร โดยมี ค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 16.70 การจัดระบบการจัดเก็บข้อมูลของ วิสาหกิจชุมชน 10.00 การต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น 10.00 ประชาสัมพันธ์ข่าวสารแก่สมาชิกและ บุคคลภายนอก 6.72 การรวบรวม ถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่น 6.70 การแสวงหา ความรู้ใหม่

(4) การประเมินผล พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการประเมินผลอยู่ในระดับ ปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ เรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไป น้อย ดังนี้ 1.69 การประเมินผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงานและการปรับปรุงแก้ปัญหาใน การดำเนินงานร่วมกัน และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อยโดยมีค่าเฉลี่ย 1.62 การติดตามตรวจสอบการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงาน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการประเมินผล โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับ จากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 3.30 การติดตามตรวจสอบการดำเนินงานตามแผนการ ปฏิบัติงาน 3.30 การประเมินผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงาน 3.30 การปรับปรุงแก้ปัญหาใน การดำเนินงานร่วมกัน

2) ด้านการผลิต

(1) กระบวนการผลิต พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมกระบวนการผลิตอยู่ใน ระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.07 การควบคุมคุณภาพ การผลิต 1.97 ความรู้ความสามารถของบุคคลผู้ผลิต 1.90 การใช้เทคโนโลยีความรู้พื้นบ้านในการ ผลิต 1.83 การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการวิเคราะห์ปริมาณและคุณภาพของวัตถุดิบ 1.76 วิธีการจัดซื้อหรือจัดหาวัตถุดิบและการใช้เทคโนโลยีทันสมัยต่อการผลิต

(2) การจัดการผลผลิต พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการจัดการผลผลิตอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.23 กระบวนการรับรองคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า 1.80 วิธีการขนส่งสินค้าไปยังแหล่งจำหน่าย

3) ด้านการตลาด

(1) การตลาด พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.00 การกำหนดราคาตามการคิดจุดคุ้มทุน 1.89 ช่องทางหรือวิธีการจำหน่ายสินค้ามีความหลากหลาย 1.84 การบันทึกรายละเอียดคำสั่งซื้อของลูกค้าและการเชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน 1.70 การกำหนดราคาสินค้าโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่งและการศึกษาแนวโน้มของตลาดในอนาคต และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ย 1.65 การวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและการกำหนดราคาตามกฎอุปสงค์อุปทาน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมการตลาด โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 20.00 การกำหนดราคาตามการคิดจุดคุ้มทุน 16.70 การบันทึกรายละเอียดคำสั่งซื้อของลูกค้า 16.70 การเชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ 13.30 การวิเคราะห์ความต้องการของตลาด 13.30 การกำหนดราคาตามกฎอุปสงค์อุปทาน 10.00 การกำหนดราคาสินค้าโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่ง 10.00 การศึกษาแนวโน้มของตลาดในอนาคต 6.70 ช่องทางหรือวิธีการจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลาย

(2) การส่งเสริมการตลาด พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ย 1.78 การสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานและองค์กรอื่นๆ และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.60 เปิดโอกาสให้แหล่งผลิตเป็นที่ศึกษาดูงาน 1.58 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการส่งเสริมการตลาด โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 20.00 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ 10.00 การสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานและองค์กรอื่นๆ 6.70 การเปิดโอกาสให้แหล่งผลิตเป็นที่ศึกษาดูงาน

4) ด้านการเงิน

(1) การระดมทุน พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการระดมทุนอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.00 การระดมทุนจากภายในสมาชิก เช่น หุ้บ การออมทรัพย์ 1.78 การช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการด้านแหล่งเงินทุน 1.70 การประมาณการจำนวนเงินที่ต้องการใช้ และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อย

โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.65 การกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนภายนอก 1.50 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการระดมทุน โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 43.30 การกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนภายนอก 13.30 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน 10.00 การประมาณการจำนวนเงินที่ต้องใช้ 10.00 การช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการด้านแหล่งเงินทุน 3.30 การระดมทุนจากภายในสมาชิก เช่น หุ้น การออมทรัพย์

(2) ระบบบัญชีการเงิน พบว่า สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมระบบบัญชีการเงินอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.92 การกำหนดแผนและระเบียบการใช้จ่ายเงิน 1.78 การจัดทำหลักฐานทางการเงินและบัญชีอย่างเป็นทางการ 1.74 การลงบัญชีรายรับ รายจ่าย และการปิดบัญชี 1.70 ตรวจสอบและรายงานการเงินประจำเดือนและประจำปี

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในระบบบัญชีการเงิน โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 26.70 การลงบัญชีรายรับรายจ่าย และการปิดบัญชีประจำวัน 23.30 การจัดทำหลักฐานทางการเงิน และบัญชีอย่างเป็นทางการ 23.30 การตรวจสอบและรายงานการเงินประจำเดือนและประจำปี 13.30 การกำหนดแผนและระเบียบการใช้จ่ายเงิน

1.3.4 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก

จากการสนทนากลุ่มเพื่อวิเคราะห์หาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออกสรุปผลได้ดังนี้

จุดแข็ง ผลผลิตสามารถผลิตนอกฤดูได้เนื่องจากพื้นที่บางส่วนของระบบการจัดการน้ำชลประทานโดยพื้นที่ปลูกมะม่วงในภาพรวมของประเทศจะอาศัยน้ำฝนทำให้สมาชิกขายผลผลิตได้ราคาดีเพราะความต้องการมีมากแต่ผลผลิตที่ออกมามีน้อย มีการรับรองคุณภาพ GAP ทำให้ได้มะม่วงที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่บริษัทส่งออกเป็นผู้กำหนด

จุดอ่อน เนื่องจากเป็นพื้นที่ราบลุ่มภาคกลางอากาศร้อนชื้นทำให้เชื้ออานวยต่อการเกิดและเจริญเติบโตของโรคและแมลงที่เข้ามาทำลายผลผลิตในช่วงระยะเริ่มแทงช่อดอกต่อเนื่องไปจนถึงระยะห่อผลผลิตทำให้ผลผลิตบางส่วนไม่ได้คุณภาพตรงตามที่บริษัทกำหนดความคิดเห็นของสมาชิกในกลุ่มไม่ตรงกันเนื่องจากเป็นความคิดเห็นที่หลากหลายและเอื้อประโยชน์ให้ตนเองเป็นส่วนใหญ่ทำให้บางครั้งหาข้อสรุปไม่ได้ปล่อยให้เป็นปัญหาต่อเนื่องวิสาหกิจชุมชนขาดกฎระเบียบที่เข้มแข็งเนื่องจากการผ่อนปรนสมาชิกวิสาหกิจชุมชนเพราะส่วนใหญ่เป็นเครือญาติกัน

โอกาส ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณและองค์ความรู้ให้แก่วิสาหกิจชุมชนโดยมองภาพความต้องการในภาพรวมของกลุ่มทั่วไปก่อนว่าความต้องการเบื้องต้นคืออะไร เช่น อุปกรณ์สำนักงาน ปัจจัยการผลิต ความรู้เรื่องการเงิน องค์ความรู้กระบวนการผลิตสินค้าเกษตรให้ได้คุณภาพตรงตามความต้องการของตลาด ผลผลิตเป็นที่ต้องการของตลาดและสามารถจำหน่ายได้ทุกระยะเนื่องจากมะม่วงเป็นผลไม้ที่รับประทานได้ทุกระยะของผลผลิตตั้งแต่ระยะลูกเล็ก (กะตอย) กินกับน้ำพริก ระยะลูกกลางสำหรับนำไปยำ ระยะแก่นำไปบ่มกินสุก และการแปรรูปเมื่อผลผลิตมีมาก

อุปสรรค ขาดแคลนน้ำในช่วงหน้าแล้งพื้นที่นอกเขตชลประทานทำให้ต้นมะม่วงทรุดโทรมส่งผลให้ทำนอกฤดูได้ไม่ดี ขาดแคลนแรงงานในการจัดการผลผลิตเช่น ยกมะม่วง คัดไซค์มะม่วง เป็นต้น ตลาดยังไม่หลากหลายเนื่องจากผลผลิตยังไม่เพียงพอต่อการทำตลาดเพราะความต้องการของตลาดต่างประเทศต้องการผลผลิตที่มากและต่อเนื่อง สภาพภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวยเนื่องจากสภาวะโลกร้อนทำให้อุณหภูมิเพิ่มขึ้นหรือลดลงมีผลต่อการติดดอกออกผลของมะม่วงและมีผลทำให้โรคและแมลงระบาดเร็วและรุนแรงมากขึ้น

1.3.5 แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสวนมะม่วงส่งออก

ตามความเห็นของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนจากการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่ม ในแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ได้แก่

ด้านการบริหารจัดการ ได้แก่ การฝึกอบรมภาวะผู้นำของคณะกรรมการวิสาหกิจ ชุมชนและการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับสมาชิกภายในกลุ่มให้มีการพัฒนาแนวคิด เปิดโลกทัศน์ให้กว้างขึ้นเพื่อเป็นพื้นฐานในการระดมความคิดเห็นที่หลากหลายแล้วนำมาสรุปลงเป็นกรอบแนวคิดที่จะนำมาใช้ สร้างกฎระเบียบและวิถีปฏิบัติของสมาชิกเมื่ออยู่รวมกันเป็นกลุ่มให้สามารถนำไปใช้และปฏิบัติได้จนนำไปสู่ความเข้มแข็งของกลุ่ม

ด้านการผลิต ได้แก่ กำหนดปฏิทินการผลิตให้เป็นไปตามความต้องการของตลาดในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนมกราคมตลาดมีความต้องการผลผลิตมากเพราะเป็นช่วงนอกฤดูและในช่วงเทศกาลสำคัญหลายเทศกาล เดือนมีนาคมถึงพฤษภาคมเป็นช่วงในฤดูผลผลิตออกมามากทำให้ราคาถูกทางกลุ่มก็จะให้สมาชิกผลิตออกมาน้อยเพื่อป้องกันสภาวะล้นตลาด ทุเรียน สาระเคมี และฮอร์โมนต่าง ๆ มีราคาที่สูงขึ้นมากสมาชิกก็ใช้กันเยอะควรมีการรวมกันซื้อในปริมาณที่มากเพราะราคาจะถูก

ด้านการตลาด ได้แก่ จัดทำข้อตกลงซื้อขายล่วงหน้ากับบริษัทผู้รับซื้อผลผลิตเพื่อเป็นเครื่องมือยืนยันถึงความมั่นใจแก่สมาชิกและบริษัทว่าจะซื้อขายกันในช่วงเดือนไหน

ราคาเท่าไรลดความเสี่ยงที่บริษัทจะหาผลผลิตไม่ได้และลดความเสี่ยงที่สมาชิกจะขายผลผลิตไม่ได้ หากตลาดส่งออกเพิ่มขึ้นในกรณีที่ทางกลุ่มคาดการณ์ว่าผลผลิตจะออกมาเยอะในช่วงเดือนไหนเพื่อลดความหนาแน่นของผลผลิตที่ส่งไปบริษัทเดียวซึ่งอาจจะถูกกดราคาได้และเกิดความเสียหายต่อผลผลิตเพราะเก็บออกขายไม่ทันตามอายุการเก็บเกี่ยว

ด้านการเงิน ได้แก่ การระดมทุนจากสมาชิก เพื่อเป็นทุนในการดำเนินกิจการของกลุ่มที่เพิ่งจะเริ่มการก่อตั้งโดยนำไปใช้ในการต่อเติมอาคารคัดแยกซึ่งไม่เพียงพอต่อการใช้งาน อุปกรณ์สำนักงานที่มีความจำเป็นได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้ คอมพิวเตอร์ เป็นต้น และสำหรับจัดซื้อปุ๋ย สารเคมี ฮอร์โมน และถุงห่อมะม่วงให้กับสมาชิกได้ใช้ในราคาที่ถูกลง การของบสนับสนุนจากภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้ประชาชนอยู่ดีกินดีทั้งในรูปแบบกลุ่มและตัวบุคคลเพื่อเพิ่มศักยภาพการดำเนินชีวิตของเกษตรกรในระดับท้องถิ่นไปจนถึงระดับประเทศ

การเพิ่มศักยภาพการดำเนินงานและการพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนตามโครงการ ดังนี้

1. โครงการฝึกอบรมการบริหารจัดการ
2. โครงการส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. โครงการส่งเสริมพัฒนาบรรจุภัณฑ์

2. อภิปรายผล

จากผลการวิจัยแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสวนมะม่วงส่งออกสรุปผลการอภิปราย ดังนี้

2.1 ความเป็นมา การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสวนมะม่วงส่งออก

จากผลการวิจัยพบว่า ตำบลสวนมะม่วง อำเภอมะนัง จังหวัดสุพรรณบุรี เป็นพื้นที่ราบลุ่มและพื้นที่ดอน มีทั้งเขตชลประทานและนอกเขตชลประทาน การเกษตรที่ทำได้แก่ทำนา ทำสวนมะม่วง ปลูกผัก โดยการทำสวนมะม่วงนั้นเป็นอาชีพหลักของเกษตรกรซึ่งการทำสวนในช่วงแรกเริ่มเป็นการทำแบบส่วนตัวไม่มีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันทำให้เกิดปัญหาตามมา ได้แก่ พ่อค้าคนกลางรับซื้อในราคาที่ถูก ไม่มีที่ขายในช่วงที่ผลผลิตออกมามาก เป็นต้น สำนักงานเกษตรอำเภอมะนัง จังหวัดสุพรรณบุรี ได้เห็นปัญหาจึงได้เข้ามาแก้ไขปัญหาเบื้องต้นโดยให้มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มส่งเสริมอาชีพการผลิตมะม่วงเพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนาระบบของกลุ่มต่อไป ซึ่งในช่วงเริ่มต้นของการจัดตั้งกลุ่มส่งเสริมอาชีพการผลิตมะม่วงนั้นได้เป็นเครือข่ายกับวิสาหกิจชุมชนมงคลธรรมนิมิต อำเภอสองแคว จังหวัดอ่างทอง โดยการส่งผลผลิตมะม่วงไปขายทั้ง

ในประเทศและต่างประเทศ ด้วยเหตุนี้ ทางสำนักงานเกษตรจังหวัดสุพรรณบุรีจึงได้มีนโยบายให้กลุ่มดำเนินการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนขึ้นเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนองค์ความรู้ และงบประมาณต่างๆ ให้กับทางกลุ่ม เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนมีกฎหมายรองรับการดำเนินการของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออกได้ดำเนินการจัดตั้งกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชนเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2554 มีที่ทำการกลุ่มตั้งอยู่เลขที่ 123 หมู่ที่ 4 ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี สมาชิกจำนวน 30 คน มีวิธีการดำเนินงานดังนี้

ด้านการบริหารจัดการ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออกได้มีการดำเนินการบริหารจัดการกลุ่มโดยการตั้งกฎระเบียบข้อบังคับให้สมาชิกทุกคนดำเนินการและปฏิบัติตามในทุกๆ ข้อ มีการกำหนดวันประชุมชี้แจงข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่คณะกรรมการได้รับหรือได้ไปประชุมนอกพื้นที่มา เมื่อมาประชุมแล้วก็รับฟังความคิดเห็นของสมาชิกเพื่อนำข้อมูลมาประเมินผลว่าจะเดินไปในทิศทางไหนจะปฏิบัติตามหรือไม่ คณะกรรมการมีการวางแผนร่วมกันว่าจะผลิตมะม่วงนอกฤดูในช่วงเดือนไหนที่จะขายผลผลิตได้ราคาดีและไม่ล้นตลาด

ด้านการผลิต ได้ดำเนินการผลิตมะม่วงตามแผนควบคุมคุณภาพเกษตรดีที่เหมาะสม ปฏิบัติและดูแลรักษาผลผลิตตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ สำรวจโรค แมลงศัตรูพืชที่เข้ามาทำลายและป้องกันกำจัดอย่างถูกต้องและถูกวิธี การเก็บเกี่ยวผลผลิตอยู่ในช่วงอายุและเวลาที่เหมาะสม ใช้อุปกรณ์เก็บเกี่ยว ภาชนะบรรจุผลผลิตที่สะอาดปลอดภัยและป้องกันผลผลิตไม่ให้เกิดความเสียหายและบอบช้ำจากการกระแทก ขนย้าย สถานที่เก็บรักษาผลผลิตสะอาดถูกหลักอนามัย

ด้านการตลาด กลุ่มได้ทำการรวบรวมจำนวนผลผลิตที่คาดว่าจะเก็บได้ในช่วงเดือนไหนเพื่อเป็นข้อมูลในการติดต่อกับบริษัทที่รับซื้อผลผลิต ในช่วงที่ตลาดมีความต้องการผลผลิตจะมีบริษัทที่รับซื้อติดต่อมายังกลุ่มเองหลายบริษัทแล้วเสนอราคาแข่งขันทางกลุ่มก็จะเรียกประชุมสมาชิกเพื่อชี้แจงข้อกำหนดในการรับซื้อของแต่ละบริษัทแล้วลงมติว่าจะขายให้บริษัทอะไร ในช่วงที่ตลาดมีความต้องการผลผลิตน้อยทางกลุ่มจะทำการติดต่อไปยังบริษัทต่าง ๆ เพื่อเสนอขายผลผลิตแล้วเรียกประชุมสมาชิกกลุ่มเพื่อชี้แจงข้อกำหนดของบริษัทที่กลุ่มติดต่อไป เมื่อกลุ่มมีมติแล้วก็ทำการเก็บเกี่ยวผลผลิตขายตามเงื่อนไขที่กำหนดกับบริษัทผู้รับซื้อ

ด้านการเงิน ทางกลุ่มได้มีการทำข้อตกลงกับสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์ในการทำบัญชีให้เป็นระบบ สามารถตรวจสอบได้ มีการระดมหุ้นจากสมาชิกอย่างน้อย 1 หุ้นหุ้นละ 100 บาท เพื่อเป็นทุนในกิจการ ผลผลิตที่นำมาซื้อขายที่กลุ่มนั้นทางกลุ่มจะเก็บค่าบริหารจัดการร้อยละ 2 ของรายได้จากการขายผลผลิตแล้วนำเงินที่ได้มาจัดสรรในการซื้อของใช้ภายในกลุ่ม ค่าน้ำค่าไฟ และนำไปซื้อถุงห่อมะม่วงมาให้สมาชิกยืมใช้ก่อนหนึ่งฤดูกาลแล้วให้นำเงินมาใช้คืน

2.2 สภาพข้อมูลพื้นฐานทางสังคมและ เศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน สนามคลีมะม่วงส่งออก

จากผลการวิจัยพบว่า วิสาหกิจชุมชนที่ศึกษา มีสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมากกว่าครึ่งหนึ่งเป็นเพศหญิง มีอายุเฉลี่ย 47.13 ปี สมาชิกวิสาหกิจชุมชนเกือบทั้งหมดจบการศึกษาในระดับประถมศึกษา สถานภาพส่วนใหญ่เป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชน จำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.03 คน จำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตรเฉลี่ย 2.23 คน พื้นที่การปลูกมะม่วงเฉลี่ย 14.63 ไร่ รายได้เฉลี่ย 337,333.33 บาท การถือหุ้นในวิสาหกิจชุมชนเฉลี่ย 6.27 หุ้น

2.3 การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนาม คลีมะม่วงส่งออก

1 ด้านการบริหารจัดการ

1.1 การวางแผนการดำเนินงาน ผลการวิจัย พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการวางแผนอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.04 การกำหนดโครงสร้างบริหารและการแบ่งหน้าที่ชัดเจน 1.96 การกำหนดกฎ ระเบียบ และข้อบังคับอย่างเคร่งครัดและการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้ 1.89 การทำแผนการดำเนินงานร่วมกันของสมาชิก 1.84 การถ่ายทอดแผนแก่สมาชิกและผู้เกี่ยวข้อง 1.79 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำแผนการดำเนินงานอย่างเหมาะสม 1.75 การกำหนดแผนการผลิตและการวางแผนการจัดหาวัตถุดิบ 1.74 การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มอย่างชัดเจน 1.73 การจัดทำแผนการปฏิบัติงาน

จากผลการวิจัยการวางแผนการดำเนินงาน พบว่า สมาชิกที่มีส่วนร่วมการวางแผนอยู่ในระดับปานกลางนั้นเพราะว่าการกำหนดกฎ ระเบียบ และข้อบังคับรวมถึงโครงสร้างการบริหารกลุ่มในทุก ๆ ด้านคณะกรรมการและสมาชิกที่เป็นเครือญาติจะเป็นผู้ดำเนินการแล้วเรียกประชุมกลุ่มเพื่อให้สมาชิกรับทราบและลงมติเห็นชอบ

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการวางแผนการ โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 16.70 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำแผนการดำเนินงานอย่างเหมาะสมและการถ่ายทอดแผนแก่สมาชิกและผู้เกี่ยวข้อง 13.30 การจัดทำแผนการปฏิบัติงานและการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้ 10 การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มอย่างชัดเจน การทำแผนการดำเนินงานร่วมกันของสมาชิก 6.70 การกำหนดกฎ ระเบียบ และข้อบังคับอย่างเคร่งครัดและการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้ การกำหนดโครงสร้างบริหารและการแบ่งหน้าที่ชัดเจน การกำหนดแผนการผลิตและการวางแผนการจัดหาวัตถุดิบ

จากผลการวิจัยการวางแผนการดำเนินงาน พบว่า สมาชิกที่ไม่มีส่วนร่วมในการวางแผนการดำเนินงานเป็นเพราะว่าสมาชิกบางคนไม่เห็นความสำคัญของการวางแผนการ

ดำเนินงาน และเห็นว่าไม่มีความจำเป็นที่จะเข้าร่วมวางแผนการดำเนินงานเพราะคณะกรรมการนั้นทำอยู่แล้ว

1.2 การจัดสรรผลประโยชน์ ผลการวิจัย พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการจัดสรรผลประโยชน์อยู่ในในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.82 การจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกอย่างเป็นธรรม 1.79 การจัดสรรผลประโยชน์ในรูปของเงินปันผลเป็นประจำทุกปีและสมาชิกมีส่วนร่วมในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.58 จัดสรรผลประโยชน์ส่วนหนึ่งให้กับชุมชน 1.56 จัดสรรผลประโยชน์ในรูปของสวัสดิการตามความต้องการ

จากผลการวิจัยการจัดสรรผลประโยชน์ พบว่า สมาชิกที่มีส่วนร่วมอยู่ในระดับปานกลาง เพราะว่าการจัดสรรผลประโยชน์ในรูปของเงินปันผล การซื้อของห่อมะม่วงเพื่อให้สมาชิกยืมใช้และการซื้อของกินของใช้เพื่อเป็นสวัสดิการให้กับสมาชิกในช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตมาชั่งกลุ่ม

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการจัดสรรผลประโยชน์ โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 53.30 จัดสรรผลประโยชน์ในรูปของเงินปันผลเป็นประจำทุกปี 40 จัดสรรผลประโยชน์ในรูปของสวัสดิการตามความต้องการ 36.70 จัดสรรผลประโยชน์ส่วนหนึ่งให้กับชุมชน 26.70 การจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกอย่างเป็นธรรม

จากผลการวิจัยการจัดสรรผลประโยชน์ พบว่า สมาชิกที่ไม่มีส่วนร่วมในการจัดสรรผลประโยชน์เป็นเพราะว่าสมาชิกบางคนไม่เห็นความสำคัญของการจัดสรรผลประโยชน์ และเห็นว่าไม่มีความจำเป็นที่จะเข้าร่วมการจัดสรรผลประโยชน์เพราะคณะกรรมการนั้นทำอยู่แล้ว

1.3 การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร ผลการวิจัย พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสารอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.04 การแสวงหาความรู้ใหม่ 1.96 ประชาสัมพันธ์ข่าวสารแก่สมาชิกและบุคคลภายนอก 1.86 การรวบรวมถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่น 1.85 การต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น 1.84 การจัดระบบการจัดเก็บข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน

จากผลการวิจัยการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร พบว่า สมาชิกที่มีส่วนร่วมการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร อยู่ในระดับปานกลางเพราะว่าการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสารภายในกลุ่มคณะกรรมการจะเป็นผู้ดำเนินการร่วมกับสมาชิกบางคนที่ยังไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องเทคโนโลยีหรือองค์ความรู้ใหม่ ๆ ที่เข้ามาช่วยในเรื่องการเพิ่มผลผลิตและลดต้นทุนแล้วเรียกประชุมกลุ่มเพื่อให้สมาชิกรับทราบและลงมติเห็นชอบ

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร โดยมีค่าร้อยละ เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 16.70 การจัดระบบการจัดเก็บข้อมูลของวิสาหกิจ ชุมชน 10.00 การต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น 10.00 ประชาสัมพันธ์ข่าวสารแก่สมาชิกและ บุคคลภายนอก 6.72 การรวบรวม ถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่น 6.70 การแสวงหา ความรู้ใหม่

จากผลการวิจัยการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร พบว่า สมาชิกที่ไม่มีส่วนร่วม ในการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสารเป็นเพราะว่าสมาชิกไม่เห็นความสำคัญของการจัดการ ความรู้และข้อมูลข่าวสาร และเห็นว่าไม่มีความจำเป็นที่จะเข้าร่วมกิจกรรมการจัดการความรู้และ ข้อมูลข่าวสารเพราะคณะกรรมการนั้นทำอยู่แล้ว

1.4 การประเมินผล ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการประเมินผลอยู่ใน ระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ เรียงลำดับจากค่าเฉลี่ย มากไปหาน้อย ดังนี้ 1.69 การประเมินผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงานและการปรับปรุง แก้ปัญหาในการดำเนินงานร่วมกัน และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อยโดยมี ค่าเฉลี่ย 1.62 การติดตามตรวจสอบการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงาน

จากผลการวิจัยการประเมินผล พบว่า สมาชิกที่มีส่วนร่วมการประเมินผลอยู่ ในระดับปานกลางเพราะว่าคณะกรรมการจะมีการออกระเบียบ วิธีการปฏิบัติหรือแผนการ ดำเนินการในด้านต่าง ๆ จากนั้นก็จะทำการประเมินเบื้องต้นว่าเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้หรือไม่ แล้วมาทำการสรุปร่วมกันกับสมาชิก

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการประเมินผล โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไป น้อยตามลำดับ ดังนี้ 3.30 การติดตามตรวจสอบการดำเนินงานตามแผนการปฏิบัติงาน 3.30 การ ประเมินผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงาน 3.30 การปรับปรุงแก้ปัญหาในการดำเนินงานร่วมกัน

จากผลการวิจัยการประเมินผล พบว่า สมาชิกที่ไม่มีส่วนร่วมในการ ประเมินผลเพราะเป็นเพราะว่าสมาชิกไม่เห็นความสำคัญของการจัดการประเมินผล และเห็นว่าไม่มี ความจำเป็นที่จะเข้าร่วมกิจกรรมการประเมินผลเพราะคณะกรรมการนั้นทำอยู่แล้ว

2 ด้านการผลิต

2.1 กระบวนการผลิต ผลการวิจัย พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมกระบวนการผลิต อยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.07 การควบคุม คุณภาพการผลิต 1.97 ความรู้ความสามารถของบุคคลผู้ผลิต 1.90 การใช้เทคโนโลยีความรู้พื้นบ้าน ในการผลิต 1.83 การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการวิเคราะห์ปริมาณและคุณภาพของวัตถุดิบ 1.76 วิธีการจัดซื้อหรือจัดหาวัตถุดิบและการใช้เทคโนโลยีทันสมัยต่อการผลิต

จากผลการวิจัยกระบวนการผลิต พบว่าสมาชิกมีส่วนร่วมกระบวนการผลิตอยู่ในระดับปานกลางเพราะว่าสมาชิกบางคนใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยคือใช้รถพ่นยาแอร์บลาสและระบบสปริงเกอร์แต่บางส่วนยังใช้เทคโนโลยีแบบดั้งเดิมคือลากสายพ่นยา เป็นต้น ความสามารถในการผลิตสมาชิกบางคนมีผลผลิตที่มีคุณภาพได้มาตรฐานแต่บางคนมีผลผลิตที่ได้คุณภาพและมาตรฐานน้อยมากเนื่องจากไม่ให้ความสำคัญในกระบวนการรักษาคุณภาพคือการตรวจสอบโรคและแมลง การดูแลหลังการเก็บเกี่ยว

2.2 การจัดการผลผลิต ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการจัดการผลผลิตอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.23 กระบวนการรับรองคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า 1.80 วิธีการขนส่งสินค้าไปยังแหล่งจำหน่าย

จากผลการวิจัยกระบวนการผลิต พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการจัดการผลผลิตอยู่ในระดับปานกลางเพราะว่ากระบวนการรับรองคุณภาพและมาตรฐานของสินค้านั้นสมาชิกยังไม่ผ่านการรับรองทุกแปลงและวิธีการขนส่งสินค้าไปยังแหล่งจำหน่ายมีทั้งการขนส่งโดยใช้รถยนต์และรถมอเตอร์ไซด์พ่วงข้างซึ่งอาจทำให้คุณภาพของผลผลิตที่ส่งไปยังแหล่งจำหน่ายมีคุณภาพต่างกัน

3 ด้านการตลาด

3.1 การตลาด ผลการวิจัย พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.00 การกำหนดราคาตามการคิดจุดคุ้มทุน 1.89 ช่องทางหรือวิธีการจำหน่ายสินค้ามีความหลากหลาย 1.84 การบันทึกรายละเอียดคำสั่งซื้อของลูกค้าและการเชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน 1.70 การกำหนดราคาสินค้าโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่งและการศึกษาแนวโน้มของตลาดในอนาคต และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ย 1.65 การวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและการกำหนดราคาตามกฎอุปสงค์อุปทาน

จากผลการวิจัยการตลาด พบว่าสมาชิกมีส่วนร่วมในระดับปานกลางเพราะว่ากระบวนการตามประเด็นการตลาดคณะกรรมการและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องจะเป็นผู้ดำเนินการแล้วมาชี้แจงข้อมูลให้กับสมาชิกรับรู้และลงมติ

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมการตลาด โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 20.00 การกำหนดราคาตามการคิดจุดคุ้มทุน 16.70 การบันทึกรายละเอียดคำสั่งซื้อของลูกค้า 16.70 การเชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ 13.30 การวิเคราะห์ความต้องการของตลาด 13.30 การกำหนดราคาตามกฎอุปสงค์อุปทาน 10.00 การกำหนดราคาสินค้าโดย

เปรียบเทียบกับคู่แข่ง 10.00 การศึกษาแนวโน้มของตลาดในอนาคต 6.70 ช่องทางหรือวิธีการจำหน่ายสินค้าที่ความหลากหลาย

จากผลการวิจัยการตลาด พบว่า สมาชิกที่ไม่มีส่วนร่วมในการตลาดเพราะว่าสมาชิกมีการติดต่อซื้อขายผลผลิตบางส่วนให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อภายในสวนเอง โดยให้ราคาแพงกว่าที่ทำการกลุ่ม และคิดว่าเป็นหน้าที่ของคณะกรรมการที่จะดำเนินการ

3.2 การส่งเสริมการตลาด ผลการวิจัย พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ย 1.78 การสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานและองค์กรอื่นๆ และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.60 เปิด โอกาสให้แหล่งผลิตเป็นที่ศึกษาดูงาน 1.58 การ โฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ

จากผลการวิจัยการส่งเสริมการตลาด พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมในระดับน้อย เพราะผลผลิตที่มีคุณภาพของสมาชิกมีจำนวนน้อยไม่เพียงพอต่อการตลาดที่หลากหลายเมื่อทำการซื้อขายกับบริษัทหนึ่งแล้วก็จะไม่ทำการประชาสัมพันธ์ต่อเพื่อเพิ่มตลาดใหม่

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการส่งเสริมการตลาด โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 20.00 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่าง ๆ 10.00 การสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานและองค์กรอื่น ๆ 6.70 การเปิดโอกาสให้แหล่งผลิตเป็นที่ศึกษาดูงาน

จากผลการวิจัยการส่งเสริมการตลาด พบว่า สมาชิกที่ไม่มีส่วนร่วมในการส่งเสริมการตลาดเพราะคิดว่าเป็นพื้นที่การผลิตนั้นมีพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อผลผลิตไปขายยังตลาดกลางค้าส่งมะม่วงเมื่อราคาตกต่ำหรือกลุ่ม ไม่มีที่ไปก็จะขายให้พ่อค้าคนกลาง

4 ด้านการเงิน

4.1 การระดมทุน ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมการระดมทุนอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 2.00 การระดมทุนจากภายในสมาชิก เช่น หุ้น การออมทรัพย์ 1.78 การช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการด้านแหล่งเงินทุน 1.70 การประมาณการจำนวนเงินที่ต้องการใช้ และสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.65 การกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนภายนอก 1.50 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

จากผลการวิจัยการระดมทุน พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมในระดับปานกลาง เพราะคณะกรรมการจะเป็นผู้ดำเนินการในการระดมทุน การประมาณการจำนวนเงินที่ต้องการใช้ และการวางแผนจัดหาแหล่งเงินทุนเข้ามาเพิ่มศักยภาพกลุ่มในอนาคต

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการระดมทุน โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 43.30 การกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนภายนอก 13.30 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน 10.00 การประมาณการจำนวนเงินที่ต้องใช้ 10.00 การช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการ ด้านแหล่งเงินทุน 3.30 การระดมทุนจากภายในสมาชิก เช่น หุ้่น การออมทรัพย์

จากผลการวิจัยการระดมทุน พบว่า สมาชิกที่ไม่มีส่วนร่วมในการระดมทุน เพราะที่ไม่คิดที่จะให้กลุ่มมีความเจริญเติบโตไปมากกว่านี้เนื่องจากเป็นกลุ่มเล็กและตั้งขึ้นมาใหม่

4.2 ระบบบัญชีการเงิน ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมระบบบัญชีการเงินอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 1.92 การกำหนดแผนและระเบียบการใช้จ่ายเงิน 1.78 การจัดทำหลักฐานทางการเงินและบัญชีอย่างเป็นระบบ 1.74 การลงบัญชีรายรับ รายจ่าย และการปิดบัญชี 1.70 ตรวจสอบและรายงานการเงินประจำเดือนและประจำปี

จากผลการวิจัยระบบบัญชีการเงิน พบว่า สมาชิกมีส่วนร่วมในระดับปานกลางเพราะว่าคณะกรรมการจะเป็นผู้ดำเนินการในการวางแผนการใช้จ่ายเงิน การลงบัญชีรายรับ รายจ่าย การตรวจสอบการเงินและการกำหนดแผนและระเบียบการใช้จ่ายเงินซึ่งสมาชิกมองว่าเป็นเรื่องยากที่จะมาช่วยในการดำเนินงาน

สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในระบบบัญชีการเงิน โดยมีค่าร้อยละเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้ 26.70 การลงบัญชีรายรับรายจ่าย และการปิดบัญชีประจำวัน 23.30 การจัดทำหลักฐานทางการเงิน และบัญชีอย่างเป็นระบบ 23.30 การตรวจสอบและรายงานการเงินประจำเดือนและประจำปี 13.30 การกำหนดแผนและระเบียบการใช้จ่ายเงิน

จากผลการวิจัยระบบบัญชีการเงิน พบว่า สมาชิกที่ไม่มีส่วนร่วมในระบบบัญชีการเงินเพราะว่า เรื่องการเงินและบัญชีเป็นเรื่องที่ยากและไม่มีความเข้าใจในระบบ

2.4 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก

จากผลการวิจัย พบว่าการวิเคราะห์หาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรควิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออกสรุปผลได้ดังนี้

จุดแข็ง ผลผลิตสามารถผลิตนอกฤดูได้เนื่องจากพื้นที่บางส่วนมีระบบการจัดการน้ำชลประทาน โดยพื้นที่ปลูกมะม่วงในภาพรวมของประเทศจะอาศัยน้ำฝนทำให้สมาชิกขายผลผลิตได้ราคาดีเพราะความต้องการมีมากแต่ผลผลิตที่ออกมามีน้อย มีการรับรองคุณภาพ GAP ทำให้ได้มะม่วงที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่บริษัทส่งออกเป็นผู้กำหนด

จุดอ่อน เนื่องจากเป็นพื้นที่ราบลุ่มภาคกลางอากาศร้อนชื้นทำให้เชื้ออานวยต่อการเกิดและเจริญเติบโตของโรคและแมลงที่เข้ามาทำลายผลผลิตในช่วงระยะเริ่มแทงช่อดอกต่อเนื่องไปจนถึงระยะห่อผลผลิตทำให้ผลผลิตบางส่วนไม่ได้คุณภาพตรงตามที่บริษัทกำหนดความคิดเห็นของสมาชิกในกลุ่มไม่ตรงกันเนื่องจากเป็นความคิดเห็นที่หลากหลายและเอื้อประโยชน์ให้ตนเองเป็นส่วนใหญ่ทำให้บางครั้งหาข้อสรุปไม่ได้ปล่อยให้ปัญหาคือเรื่องวิสาหกิจชุมชนขาดกฎระเบียบที่เข้มแข็งเนื่องจากการผ่อนปรนสมาชิกวิสาหกิจชุมชนเพราะส่วนใหญ่เป็นเครือญาติกัน

โอกาส ภาครัฐให้การสนับสนุนด้านงบประมาณและองค์ความรู้ให้แก่วิสาหกิจชุมชนโดยมองภาพความต้องการในภาพรวมของกลุ่มทั่วไปก่อนว่าความต้องการเบื้องต้นคืออะไร เช่น อุปกรณ์สำนักงาน ปัจจัยการผลิต ความรู้เรื่องการเงิน องค์ความรู้กระบวนการผลิตสินค้าเกษตรให้ได้คุณภาพตรงตามความต้องการของตลาด ผลผลิตเป็นที่ต้องการของตลาดและสามารถจำหน่ายได้ทุกระยะเนื่องจากมะม่วงเป็นผลไม้ที่รับประทานได้ทุกระยะของผลผลิตตั้งแต่ระยะลูกเล็ก(กะตอย)กินกับน้ำพริก ระยะลูกกลางสำหรับนำไปยำ ระยะแก่นำไปปัมกินสุก และการแปรรูปเมื่อผลผลิตมีมาก

อุปสรรค ขาดแคลนน้ำในช่วงหน้าแล้งพื้นที่นอกเขตชลประทานทำให้ดินมะม่วงทรุดโทรมส่งผลให้ทำนอกฤดูได้ไม่ดี ขาดแคลนแรงงานในการจัดการผลผลิตเช่น ยกมะม่วง คัดไซค์มะม่วง เป็นต้น ตลาดยังไม่หลากหลายเนื่องจากผลผลิตยังไม่เพียงพอต่อการทำตลาดเพราะความต้องการของตลาดต่างประเทศต้องการผลผลิตที่มากและต่อเนื่อง สภาพภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวยเนื่องจากสภาวะโลกร้อนทำให้อุณหภูมิเพิ่มขึ้นหรือลดลงมีผลต่อการติดดอกออกผลของมะม่วงและมีผลทำให้โรคและแมลงระบาดเร็วและรุนแรงมากขึ้น

2.5 แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสวนมะม่วงส่งออก

จากผลการวิจัย พบว่าแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนได้แก่

ด้านการบริหารจัดการ ได้แก่ การฝึกอบรมภาวะผู้นำของคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนและการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับสมาชิกภายในกลุ่มให้มีการพัฒนาแนวคิด เปิดโลกทัศน์ให้กว้างขึ้นเพื่อเป็นพื้นฐานในการระดมความคิดเห็นที่หลากหลายแล้วนำมาสรุปรวมเป็นกรอบแนวคิดที่จะนำมาใช้ สร้างกฎระเบียบและวิธีปฏิบัติของสมาชิกเมื่ออยู่ร่วมกันเป็นกลุ่มให้สามารถนำไปใช้และปฏิบัติได้จนนำไปสู่ความเข้มแข็งของกลุ่ม

ด้านการผลิต ได้แก่ กำหนดปฏิทินการผลิตให้เป็นไปตามความต้องการของตลาดในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนมกราคมตลาดมีความต้องการผลผลิตมากเพราะเป็นช่วงนอกฤดูการผลิต

และเป็นช่วงเทศกาลสำคัญหลายเทศกาล เดือนมีนาคมถึงพฤษภาคมเป็นช่วงในฤดูผลผลิตออกมา มากทำให้ราคาถูกทางกลุ่มก็จะให้สมาชิกผลิตรายอื่นน้อยเพื่อป้องกันสภาวะล้นตลาด ปุ๋ย สารเคมี และฮอร์โมนต่าง ๆ มีราคาที่สูงขึ้นมากสมาชิกก็ใช้กันเยอะควรมีการรวมกันซื้อในปริมาณที่มาก เพราะราคาจะถูก

ด้านการตลาด ได้แก่ จัดทำข้อตกลงซื้อขายล่วงหน้ากับบริษัทผู้รับซื้อผลผลิตเพื่อ เป็นเครื่องมือยืนยันถึงความมั่นใจแก่สมาชิกและบริษัทว่าจะซื้อขายกันในช่วงเดือนไหนราคาเท่าไร ลดความเสี่ยงที่บริษัทจะหาผลผลิตไม่ได้และลดความเสี่ยงที่สมาชิกจะขายผลผลิตไม่ได้ หากตลาด ส่งออกเพิ่มขึ้นในกรณีที่ทางกลุ่มคาดการณ์ว่าผลผลิตจะออกมาเยอะในช่วงเดือนไหนเพื่อลดความ หนาแน่นของผลผลิตที่ส่งไปบริษัทเดียวซึ่งอาจจะถูกกดราคาได้และเกิดความเสียหายต่อผลผลิต เพราะเก็บออกขายไม่ทันตามอายุการเก็บเกี่ยว

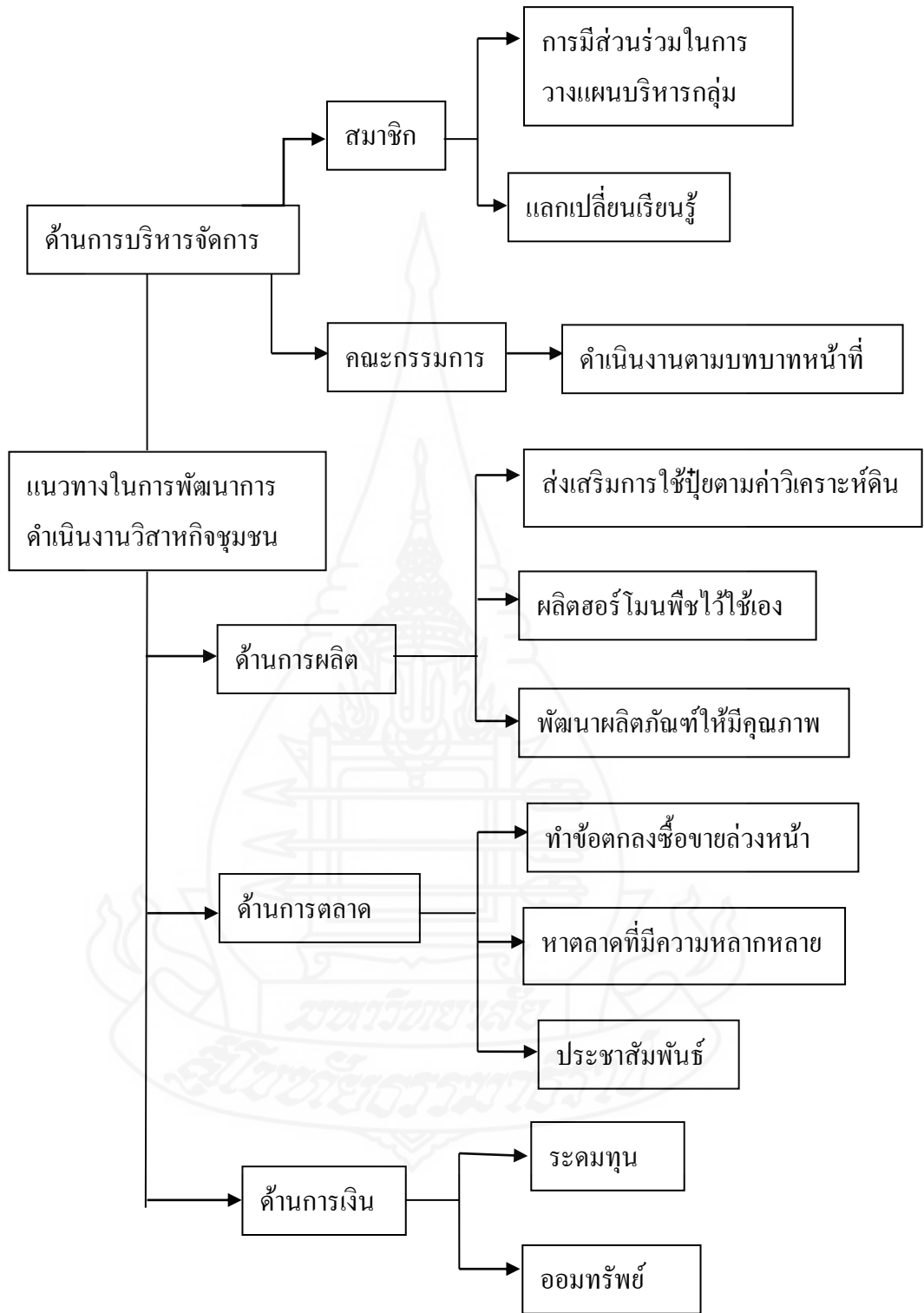
ด้านการเงิน ได้แก่ การระดมทุนจากสมาชิก เพื่อเป็นทุนในการดำเนินกิจการของ กลุ่มที่เพิ่งจะเริ่มการก่อตั้ง โดยนำไปใช้ในการต่อเติมอาคารคัดแยกซึ่งไม่เพียงพอต่อการใช้งาน อุปกรณ์สำนักงานที่มีความจำเป็นได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้ คอมพิวเตอร์ เป็นต้น และสำหรับจัดซื้อปุ๋ย สารเคมี ฮอร์โมน และถุงห่อมะม่วงให้กับสมาชิกได้ใช้ในราคาที่ถูกลง การของบสนับสนุนจาก ภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้ประชาชนอยู่ดีกินดีทั้งในรูปแบบกลุ่มและตัวบุคคลเพื่อเพิ่มศักยภาพการ ดำเนินชีวิตของเกษตรกรในระดับท้องถิ่นไปจนถึงระดับประเทศ

การเพิ่มศักยภาพการดำเนินงานและการพัฒนาของวิสาหกิจชุมชนตาม โครงการ
ดังนี้

1. โครงการฝึกอบรมการบริหารจัดการ
2. โครงการส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. โครงการส่งเสริมพัฒนาบรรจุภัณฑ์

3. ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัย ดังนี้

จากผลการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ตามภาพที่ 5.1 ดังนี้



ภาพที่ 5.1 แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน

3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้

3.1.1 ด้านการบริหารจัดการ พัฒนาสมาชิก โดยการให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนบริหารกลุ่ม แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ได้แก่ ดูงานวิสาหกิจชุมชนอื่น จัดเวทีแลกเปลี่ยน เป็นต้น พัฒนาคณะกรรมการ โดยฝึกอบรมให้ความรู้แก่ประธานและคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนเพื่อพัฒนาบทบาทและความสามารถในการบริหารจัดการ

3.1.2 ด้านการผลิต วิสาหกิจชุมชนยังอาศัยเทคโนโลยีแบบง่ายไม่สลับซับซ้อนในการผลิต ควรส่งเสริมการใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน จะช่วยลดต้นทุนในการผลิต ผลิตสอร์โอมินพีชไว้ใช้เอง พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพเพื่อรองรับการเปิดการค้าเสรี

3.1.3 ด้านการตลาด วิสาหกิจชุมชนหาตลาดที่มีความหลากหลายเพิ่มเติมทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีการทำข้อตกลงล่วงหน้าเพื่อใช้ในการวางแผนผลิต จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ไปตามสถานที่ที่สำคัญ จัดทำเอกสารประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย ทั้งในด้านตัวผลิตภัณฑ์ ภาชนะที่บรรจุ หรือการบรรจุหีบห่อ เป็นต้น

3.1.4 ด้านการเงิน วิสาหกิจชุมชนควรให้สมาชิกระดมหุ้นทุกปี มีการออมทรัพย์รวมทั้งตั้ง กฎระเบียบการบริหารเงินให้เป็นระบบ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับสมาชิกและสมาชิกใหม่ที่จะเข้าร่วมและการปันผลคืนให้แก่สมาชิก

3.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

3.2.1 ควรศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อจะได้นำมาหาแนวทางในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้เข้มแข็งต่อไปได้

3.2.2 ควรจะศึกษาเปรียบเทียบการบริหารจัดการและการแก้ไขปัญหาอุปสรรคของวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อหาข้อเหมือนหรือข้อแตกต่าง ซึ่งสามารถใช้เป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยเรื่องเกี่ยวกับการบริหารจัดการกลุ่มอื่นๆต่อไปได้

3.2.3 ควรมีการศึกษาวิจัยสมาชิกวิสาหกิจชุมชนในมิติอื่นๆ อาทิเช่น ด้านความพึงพอใจต่อการบริหารงานวิสาหกิจชุมชน ด้านความต้องการในการฝึกอบรม

บรรณานุกรม



บรรณานุกรม

- กรมการพัฒนาชุมชน (2548) *คู่มือการดำเนินงานเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนตามแผนปฏิบัติการ
กรมการพัฒนาชุมชน ประจำปี 2549* (อัคราเสนา)
- กรมส่งเสริมการเกษตร (2547) *คู่มือการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2548*
(อัคราเสนา)
- _____ (2548) *ข้อควรระวังเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน* เอกสารเผยแพร่ กรุงเทพมหานคร
ดารา ทีปะลา (2538) *การศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาประเทศ* กรุงเทพมหานคร สถาบันราชภัฏ
จางรงค์ พลเดช (2547) “พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนกับกรมส่งเสริมการเกษตร”
วารสารส่งเสริมการเกษตร 36, 198 (กรกฎาคม) : 14-16
- ทิพย์มาลี มังคละสวัสดิ์ (2552) “ความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนใน
อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ” วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต
แขนงวิชาส่งเสริมการเกษตร สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
- ทศพล กฤตยพิสิฐ (2538) “การมีส่วนร่วมของกำนันผู้ใหญ่บ้าน เขตหนองจอกที่มีโครงการ/
กิจกรรมการพัฒนาแนวทาง “บวร” และ “บรม” เพื่อสร้างอุดมการณ์แผ่นดินธรรม
แผ่นดินทอง” วิทยานิพนธ์ปริญญาสังคมสงเคราะห์ศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา
สังคมศาสตร์เพื่อการพัฒนา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และ พิทยา ว่องกุล (2545) *สวัสดิการโดยภาคชุมชน (1) กลุ่มออมทรัพย์*
กรุงเทพมหานคร สำนักกองทุนสนับสนุนการวิจัย
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2542) *ธุรกิจชุมชน : เส้นทางที่เป็นไปได้* กรุงเทพมหานคร จัดพิมพ์โดย
สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
- นิตยา อินทร์บัว (2551) “ศักยภาพในการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็นลูกค้าของธนาคาร
เพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาแม่แจ่ม อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่”
วิทยานิพนธ์ปริญญารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- นิรันดร์ จงวุฒิเวศย์ (2527) “แนวนโยบายวิธีการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของประชาชนในงานพัฒนา
ชุมชน : การมีส่วนร่วมของประชาชนในการพัฒนา” กรุงเทพมหานคร ศักดิ์โสภการ

พิมพ์

- บุญรอด คำทะริ (2549) “สภาพการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนทอผ้าในจังหวัดอุดรธานี”
วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต แขนงวิชาส่งเสริมการเกษตร สาขาวิชา
ส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยนครราชสีมา
- ปราณี ครอบงูท (2552) “การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในอำเภอด่านมะขามเตี้ย
จังหวัดกาญจนบุรี” วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต แขนงวิชาส่งเสริม
การเกษตร สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยนครราชสีมา
- ปกรณ์ ปรียากร (2538) “ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนา”ใน *เอกสารการสอนชุดวิชาการ
บริหารการพัฒนาชนบท* พิมพ์ครั้งที่ 14 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยนครราชสีมา
- พงศ์พันธ์ เขียวหิรัญ และคณะ (2550) “โครงการศึกษาจัดการวางแผนงานเกษตรอินทรีย์เชิง
ท่องเที่ยวและการฝึกอบรมให้ความรู้และอาชีพ มหาวิทยาลัยสุโขทัยนครราชสีมา”
นนทบุรี สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยนครราชสีมา
- ไพบุลย์ วัฒนศิริธรรม (2547) “การจัดการเศรษฐกิจชุมชนภาครัฐต้องคิดเป็นระบบ” *วารสาร
เศรษฐกิจและสังคม* 41, 2 (มีนาคม-เมษายน) : 43-49
- “พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ.2548”(2548, 18 มกราคม) ราชกิจจานุเบกษาฉบับ
กฤษฎีกา เล่ม 122 ตอน 6 ก หน้า 1 – 20
- เขาวเรศ ทิฐธรรม (2549) “สภาพและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอแม่สอด
จังหวัดตาก” วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต แขนงวิชาส่งเสริมการเกษตร
สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยนครราชสีมา
- ยุวัฒน์ วุฒิเมธี (2534) *การพัฒนาชุมชน จากทฤษฎีสู่การปฏิบัติ* กรุงเทพมหานคร บางกอกบล็อก
- วันรักษ์ มิ่งมณีนาคน (2531) *การพัฒนาชนบทไทย* กรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- วิจิต นันทสุวรรณ (2544) *แผนแม่บทการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน* กรุงเทพมหานคร เจริญวิทย์การ
พิมพ์
- วิภา ปักกาสาตัง (2552) “ความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในอำเภอ
บางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา” วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต
แขนงวิชาส่งเสริมการเกษตร สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยนครราชสีมา
- ศิริลักษณ์ ศรีสังข์งาม (2550) “ความคิดเห็นของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนใน
อำเภอดอนเจดีย์ จังหวัดสุพรรณบุรี” วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต

- แขนงวิชาส่งเสริมการเกษตร สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตรและสหกรณ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
สำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (2548) วิสาหกิจชุมชน
กรุงเทพมหานคร ผู้แต่ง
_____ . (ม.ป.ป.) *แบบประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน* กรุงเทพมหานคร ผู้แต่ง
สนธยา พลศรี (2545) *ทฤษฎีและหลักการพัฒนาชุมชน* พิมพ์ครั้งที่ 4 กรุงเทพมหานคร
โอเดียนสโตร
สมศักดิ์ สุริโย (2547) “การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน” สำนักพัฒนาเกษตรกร กรมส่งเสริมการเกษตร
(อัคราณา)
สมศักดิ์ ศรีสันติสุข (2525) *สังคมไทยแนวทางการวิจัยและพัฒนา* ขอนแก่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น
เสรี พงศ์พิศ และคณะ (2544) *วิสาหกิจชุมชน: แผนแม่บท แนวคิด แนวทาง ตัวอย่าง*
พระราชบัญญัติ กรุงเทพมหานคร เจริญวิทย์การพิมพ์
ราชบัณฑิตยสถาน (2538) *พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525* พิมพ์ครั้งที่ 5
กรุงเทพมหานคร ไทยพัฒนาพานิช
อัจฉรา สุขสมบูรณ์ (2545) “วิสาหกิจชุมชน.....ทิศทางใหม่ของการพัฒนาภาคการเกษตร” *วารสาร*
ส่งเสริมการเกษตร 33,176 (กันยายน) : 33
อาภรณ์พันธ์ จันทร์สว่าง (2524) *การพัฒนากุศล กลุ่มและชุมชน* กรุงเทพมหานคร
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อภิชัย ศรีเมือง (2555) *SWOT: เทคนิควิเคราะห์ธุรกิจอย่างเรียบง่าย(สไตล์ผู้บริหารมืออาชีพ)*
นนทบุรี ชิงค์ บีขอนแก่น บัณฑิต
Cohen and Uphoff, N.T. (1997) *Participation's Place in Rural Development : Seeking Clarity*
Through Specifics World Development NewYork : Association of American
Geographers.



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก
แบบสัมภาษณ์ แบบสนทนากลุ่ม

แบบสัมภาษณ์

แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ; กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วง
ส่งออก หมู่ที่ 4 ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

คำชี้แจง

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน และกรอกข้อความในช่องว่างตามความเป็นจริง

ตอนที่ 1 สภาพพื้นฐานทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออก

1. เพศ 1.1 ชาย 1.2 หญิง

2. อายุ ปี

3. ระดับการศึกษา

3.1 ไม่ได้รับการศึกษา

3.5 ปวส.

3.2 ประถมศึกษา

3.6 ปริญญาตรี

3.3 มัธยมศึกษาตอนต้น

3.7 สูงกว่าปริญญาตรี

3.4 มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.

4. สถานภาพในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

5.1 คณะกรรมการ

5.2 สมาชิกกลุ่ม

5.3 อื่น ๆ (ระบุ).....

5. จำนวนสมาชิกในครัวเรือนทั้งหมดคน

6. จำนวนแรงงานในครัวเรือนที่ใช้ในการเกษตรคน

7. รายได้จากการจำหน่ายมะม่วง.....บาท/ปี

8. ท่านมีที่ดินที่ใช้ในการปลูกมะม่วงจำนวน.....ไร่

9. การถือหุ้นในวิสาหกิจชุมชน จำนวน.....หุ้น

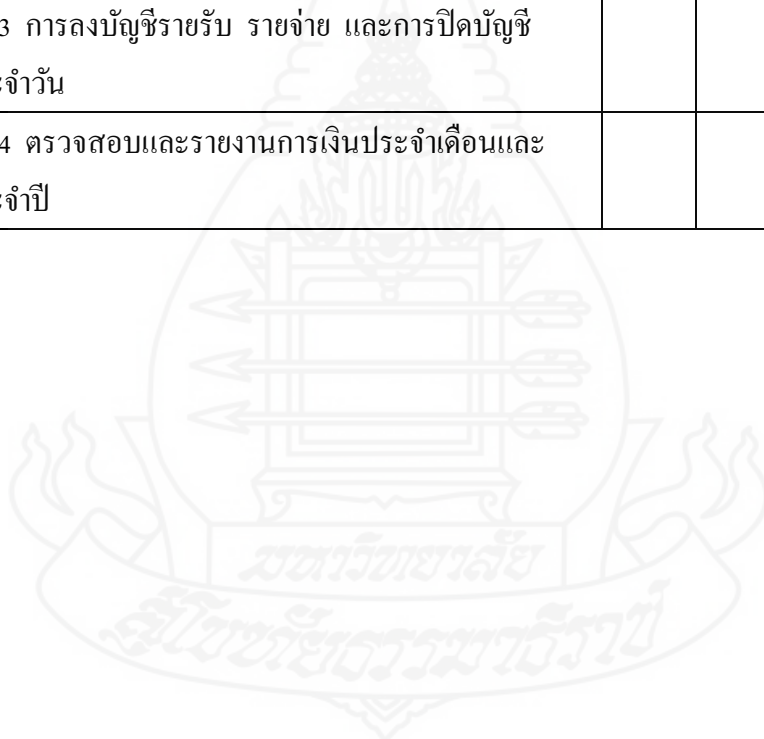
ตอนที่ 2 การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน
ท่านมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมต่อไปนี้ในระดับใด

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม			
	ไม่มี ส่วน ร่วม	น้อย	ปาน กลาง	มาก
1. ด้านการบริหารจัดการ				
1.1 การวางแผนการดำเนินงาน				
1.1.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำแผนการดำเนินงานอย่างเหมาะสม				
1.1.2 การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มอย่างชัดเจน				
1.1.3 การกำหนดกฎ ระเบียบ และข้อบังคับอย่างเคร่งครัด				
1.1.4 การกำหนดโครงสร้างบริหารและการแบ่งหน้าที่ชัดเจน				
1.1.5 การทำแผนการดำเนินงานร่วมกันของสมาชิก				
1.1.6 การกำหนดแผนการผลิต				
1.1.7 การวางแผนการจัดหาวัตถุดิบ				
1.1.8 การจัดทำแผนการปฏิบัติงาน				
1.1.9 การถ่ายทอดแผนแก่สมาชิกและผู้เกี่ยวข้อง				
1.1.10 การปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้				
1.2 การจัดสรรผลประโยชน์				
1.2.1 มีการจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกอย่างเป็นธรรม				
1.2.2 จัดสรรผลประโยชน์ในรูปของเงินปันผลเป็นประจำทุกปี				
1.2.3 จัดสรรผลประโยชน์ในรูปของสวัสดิการตามความต้องการ				

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม			
	ไม่มี ส่วน ร่วม	น้อย	ปาน กลาง	มาก
1.2.4 มีการจัดสรรผลประโยชน์ส่วนหนึ่งให้กับชุมชน				
1.3 การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร				
1.3.1 การรวบรวม ถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนภูมิปัญญาท้องถิ่น				
1.3.2 การแสวงหาความรู้ใหม่				
1.3.3 การต่อ ยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น				
1.3.4 การจัดระบบการเก็บข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน				
1.3.5 ประชาสัมพันธ์ข่าวสารแก่สมาชิกและบุคคลภายนอก				
1.4 การประเมินผล				
1.4.1 การติดตามตรวจสอบการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงาน				
1.4.2 การประเมินผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติงาน				
1.4.3 การปรับปรุงแก้ปัญหาในการดำเนินงานร่วมกัน				
2. ด้านการผลิต				
2.1 กระบวนการผลิต				
2.1.1 การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต				
2.1.2 การวิเคราะห์ปริมาณและคุณภาพของวัตถุดิบ				
2.1.3 วิธีการจัดซื้อหรือจัดหาวัตถุดิบ				
2.1.4 การใช้เทคโนโลยีความรู้พื้นบ้านในการผลิต				
2.1.5 การใช้เทคโนโลยีทันสมัยต่อการผลิต				
2.1.6 ความรู้ความสามารถของบุคคลผู้ผลิต				
2.1.7 การควบคุมคุณภาพการผลิต				
2.2 การจัดการผลผลิต				
2.2.1 วิธีการขนส่งสินค้าไปยังแหล่งจำหน่าย				

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม			
	ไม่มี ส่วน ร่วม	น้อย	ปาน กลาง	มาก
2.2.2 กระบวนการรับรองคุณภาพและมาตรฐานของ สินค้า				
3. ด้านการตลาด				
3.1 การตลาด				
3.1.1 การวิเคราะห์ความต้องการของตลาด				
3.1.2 การบันทึกรายละเอียดคำสั่งซื้อของลูกค้า				
3.1.3 การกำหนดราคาสินค้าโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่ง				
3.1.4 การกำหนดราคาตามกฎอุปสงค์อุปทาน				
3.1.5 การกำหนดราคาตามการคิดจุดคุ้มทุน				
3.1.6 ช่องทางหรือวิธีการจำหน่ายสินค้ามีความ หลากหลาย				
3.1.7 การเชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกัน				
3.1.8 การศึกษาแนวโน้มของตลาดในอนาคต				
3.2 การส่งเสริมการตลาด				
3.2.1 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ				
3.2.2 การเปิดโอกาสให้แหล่งผลิตเป็นที่ศึกษาดูงาน				
3.2.3 การสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานและองค์กร อื่นๆ				
4. ด้านการเงิน				
4.1 การระดมทุน				
4.1.1 การประมาณการจำนวนเงินที่ต้องการใช้				
4.1.2 การระดมทุนจากภายในสมาชิก เช่น หุ้น การ ออมทรัพย์				
4.1.3 การกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนภายนอก				

ประเด็น	ระดับการมีส่วนร่วม			
	ไม่มี ส่วน ร่วม	น้อย	ปาน กลาง	มาก
4.1.4 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน				
4.1.5 การช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการด้านแหล่ง เงินทุน				
4.2 ระบบบัญชีการเงิน				
4.2.1 การกำหนดแผนและระเบียบการใช้จ่ายเงิน				
4.2.2 การจัดทำหลักฐานทางการเงินและบัญชีอย่างเป็น ระบบ				
4.2.3 การลงบัญชีรายรับ รายจ่าย และการปิดบัญชี ประจำวัน				
4.2.4 ตรวจสอบและรายงานการเงินประจำเดือนและ ประจำปี				



ตอนที่ 3 ปัญหาและแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน

ตอนที่ 3.1 ปัญหาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่กำหนดให้ด้านขวามือที่ตรงกับปัญหาของท่าน โดย 5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด

ประเด็น	ระดับปัญหา				
	1	2	3	4	5
1. ด้านการบริหารจัดการ					
1.1 การวางแผนการดำเนินงาน					
1.2 การจัดสรรผลประโยชน์					
1.3 การจัดการข้อมูลข่าวสาร					
1.4 การประเมินผล					
1.5 อื่นๆ.....					
2. ด้านการผลิต					
2.1 กระบวนการผลิต					
2.2 การจัดการผลผลิต					
2.3 อื่นๆ.....					
3. ด้านการตลาด					
3.1 การตลาด					
3.2 การส่งเสริมการตลาด					
3.3 อื่นๆ.....					
4. ด้านการเงิน					
4.1 การระดมทุน					
4.2 ระบบบัญชีการเงิน					
4.3 อื่นๆ.....					
5. ด้านอื่นๆ					
5.1.....					
5.2.....					
5.3.....					

ตอนที่ 3.2 แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน

1. ด้านการบริหารจัดการ

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

2. ด้านการผลิต

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

3. ด้านการตลาด

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

4. ด้านการเงิน

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

ผู้สัมภาษณ์ นางทัศนีย์ เชาววิเศษ

วันที่.....สัมภาษณ์

ประเด็นการสนทนากลุ่ม

เรื่อง แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชน
สนามคลีมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

1. ปัญหาการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน

1.1) กลุ่มมีปัญหาด้านการวางแผนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนอย่างไร

.....

.....

.....

1.2) กลุ่มมีปัญหาการบริหารสมาชิกวิสาหกิจชุมชนอย่างไร

.....

.....

.....

1.3) กลุ่มมีปัญหาการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสารอย่างไร

.....

.....

.....

1.4) กลุ่มมีปัญหาการบริหารจัดการทุนและผลประโยชน์อย่างไร

.....

.....

.....

2. ปัญหาการดำเนินงานด้านการผลิต

2.1) กลุ่มมีปัญหาด้านกระบวนการผลิตอย่างไร

.....

.....

.....

2.2) กลุ่มมีปัญหาการจัดการผลผลิตของวิสาหกิจชุมชนอย่างไร

.....

.....

.....

2.3) กลุ่มมีปัญหากระบวนการจัดการสินค้าและบริการอย่างไร

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

3. ปัญหาด้านการตลาด

3.1) กลุ่มมีปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดอย่างไร

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

3.2) กลุ่มมีปัญหาด้านการบริหารตลาดอย่างไร

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

4. ปัญหาด้านการเงิน

4.1) กลุ่มมีปัญหาด้านการระดมทุนอย่างไร

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

4.2) กลุ่มมีปัญหาด้านการทำบัญชีอย่างไร

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

5. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของวิสาหกิจชุมชนสวนนมคลิมะม่วงส่งออก ตำบลสนามคลี อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

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

6. แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนสนามคลีมะม่วงส่งออกตำบลสนามคลี
อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

.....

.....

.....



ภาคผนวก ข

ภาพกิจกรรม





ชี้แจงประเด็นการสนทนากลุ่ม



การสนทนากลุ่มตามประเด็นคำถาม



ข้อความการสนทนากลุ่ม



ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่ม

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	นางทัศนีย์ เชาว์วิเศษ
วัน เดือน ปีเกิด	21 มกราคม 2523
สถานที่เกิด	อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต
ประวัติการศึกษา	คหกรรมศาสตรบัณฑิต สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตโชติเวช พ.ศ. 2545
สถานที่ทำงาน	สำนักงานเกษตรอำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี
ตำแหน่ง	นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ

