



ใบรับรองวิทยานิพนธ์
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ส่งเสริมการเกษตร)

ปริญญา

ส่งเสริมการเกษตร

ส่งเสริมและนิเทศศาสตร์เกษตร

สาขา

ภาควิชา

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก
กรุงเทพมหานคร

Factors Affecting the Success of Small and Micro Community Enterprise Groups
in Min Buri and Nong Chok District, Bangkok

นามผู้วิจัย นางสาวกันยรัตน์ เพ็งพอรู้

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(รองศาสตราจารย์พิชัย ทองดีเลิศ, ค.ด.)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม

(รองศาสตราจารย์สาวตรี รังสิภัทร์, Ph.D.)

หัวหน้าภาควิชา

(รองศาสตราจารย์พิชัย ทองดีเลิศ, ค.ด.)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์รับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์กัญญา วีระกุล, D.Agr.)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ เดือน พ.ศ.

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร

Factors Affecting the Success of Small and Micro Community Enterprise Groups
in Min Buri and Nong Chok District, Bangkok

โดย

นางสาวกันยรัตน์ เฟื่องพอรู

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ส่งเสริมการเกษตร)

พ.ศ. 2555

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

กันยารัตน์ เฟื่องพอรู 2555: ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรี และเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร ปรินญาวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ส่งเสริมการเกษตร) สาขาส่งเสริมการเกษตร ภาควิชาส่งเสริมและนิเทศศาสตร์เกษตร อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รองศาสตราจารย์พิชัย ทองดีเลิศ, ค.ศ. 193 หน้า

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 2) ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และ ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก 3) ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 4) ความสัมพันธ์ระหว่าง ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการ เปิดรับข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 5) ปัญหาและข้อเสนอแนะของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร ประชากร คือ สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็นกลุ่มกิจการประเภทการผลิตสินค้า ซึ่งผ่านการประเมินศักยภาพวิสาหกิจ ชุมชนในระดับดี จำนวน 51 คน เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่ม สถิติที่ใช้ วิเคราะห์ข้อมูล คือ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าต่ำสุด และค่าสูงสุด การทดสอบ สมมติฐาน ใช้ค่าไคสแควร์ และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน

ผลการวิจัยพบว่า 1) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีอายุเฉลี่ย 51.78 ปี สำเร็จการศึกษาระดับ ประถมศึกษามากที่สุด มีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ย 10,274.51 บาท และมีระยะเวลาของการเป็นสมาชิกเฉลี่ย 5.45 ปี 2) ความสามารถของผู้นำ การบริหารจัดการ และการบริหารการผลิต โดยรวมอยู่ในระดับมาก การบริหาร การตลาด การบริหารการเงิน การมีส่วนร่วมของสมาชิก การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ การจัดสรรรายได้และ ผลประโยชน์ การพัฒนากระบวนการเรียนรู้ การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน โดยรวมอยู่ในระดับน้อย 3) ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง 4) ผลการทดสอบสมมติฐาน โดยรวม พบว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือ อายุ และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชน มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ระยะเวลาของการเป็นสมาชิก การมีส่วนร่วม ของสมาชิก การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ และการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ มีความสัมพันธ์อย่าง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 5) ผลการศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะ พบปัญหาการบริหารจัดการ การผลิต การตลาด การเงิน/บัญชี การมีส่วนร่วมของสมาชิก และการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ ข้อเสนอแนะ คือ กลุ่มควรมีการจัดประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการสนับสนุนกลุ่มวิสาหกิจ ชุมชนอย่างต่อเนื่อง

ลายมือชื่อนิติสด

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

Kanyarat Pengphoru 2012: Factors Affecting the Success of Small and Micro Community Enterprise Groups in Min Buri and Nong Chok District, Bangkok. Master of Science (Agricultural Extension), Major Field: Agricultural Extension, Department of Agricultural Extension and Communication. Thesis Advisor: Associate Professor Pichai Thongdeelert, Ph.D. 193 pages.

The objectives of this research were: 1) to study basic demographic characteristics of members of Small and Micro Community Enterprise Groups (SMCE), 2) to study the ability of leader, the administration and management process, the access to information, the external support, 3) to illustrate the success of SMCE, 4) to examine relationship between basic demographic characteristics of members, the ability of leader, the administration and management process, the access to information, the external support of SMCE and the success of SMCE and 5) to identify problems and seek for suggestions to solve problems for SMCE. Population included 51 members of SMCE that were categorized as producing products and were evaluated at the high level success in Min Buri and Nong Chok district, Bangkok. An instrument to collect data was an interview schedule and focus group discussion. Statistics to analyze data included frequency, percentage, arithmetic mean, standard deviation, minimum and maximum. Chi-square and Pearson product moment correlation coefficient was utilized to test hypotheses.

Research findings were as follows: 1) Most members of SMCE were average 51.78 years old, attained primary school, earned 10,274.51 Baht per month, and became membership for 5.45 years. 2) Factors relating to the ability of leader, the administration, and the production administration found as a whole were at the high level. The marketing management, the financial management, the member participation, the rules and the regulation of group, the income and benefit allocation, the learning process development, the access to information and the support from the government sector found as a whole were at the moderate level and the support from private sector was at the low level. 3) The overall success of SMCE were rated at the moderate level. 4) The overall hypothesis testing indicated that age and the support from the government sector and private sector statistically related to the success of SMCE at .01 level of significance and the time of membership, the member participation, the rules and regulation of group and the income and benefit allocation statistically related to the success of SMCE at .05 level of significance. 5) Problems concerned with the management, the production, the marketing, the financing/accounting, the member participation and the income and benefit allocation. Suggestions were to have group meeting regularly and relevant agencies should provide support to SMCE continuously.

Student's signature

Thesis Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

ความสำเร็จของการศึกษานี้ สำเร็จลุล่วงโดยสมบูรณ์ได้ด้วยความอนุเคราะห์เป็นอย่างดีจาก รองศาสตราจารย์ ดร.พิชัย ทองดีเลิศ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก ที่ให้คำปรึกษาแนะนำในการแก้ไขปัญหาอุปสรรคตลอดระยะเวลาที่ทำการวิจัย และการเรียบเรียงข้อมูลที่ได้จากการศึกษา ให้ถูกต้องและสมบูรณ์ รองศาสตราจารย์ ดร.สาวิตรี รังสิภัทร์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม ที่ให้คำแนะนำในการทำวิจัยให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ซึ่งผู้วิจัยขอขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้อีกครั้ง

ขอขอบคุณ นายไพสิฐ เกตุสถิตย์ อดีตเกษตรกรุงเทพมหานคร ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่ง เกษตรจังหวัดสุรินทร์ ที่ให้คำแนะนำปรึกษาในการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและลักษณะ ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน นายวราภรณ์ สุวจิตตานนท์ นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร ชำนาญการ สำนักงานเกษตรกรุงเทพมหานคร ที่ให้ความอนุเคราะห์ฐานข้อมูลวิสาหกิจชุมชน ออนไลน์ สำนักงานเกษตรเขตมีนบุรี ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการลงพื้นที่เก็บข้อมูลในการวิจัย สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์เพื่อการวิจัยในครั้งนี้ รวมถึงผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่มีได้เอ่ยนาม ที่มีส่วนให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์

คุณค่าและประโยชน์อันพึงมีจากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ขอมอบแต่ คุณพ่อ คุณแม่ ครอบครัว และผู้มีพระคุณทุกท่านที่ได้ให้การสนับสนุนช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจจนสำเร็จ การศึกษา

กันยรัตน์ เฟื่องพอรู

เมษายน 2555

สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(8)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์การวิจัย	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
ขอบเขตการวิจัย	5
นิยามศัพท์ปฏิบัติการ	5
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	11
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการดำเนินงาน	11
แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน	33
ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ	50
ลักษณะทั่วไปของเขตมินบุรี	60
ลักษณะทั่วไปของเขตหนองจอก	70
ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	79
สมมติฐานการวิจัย	84
กรอบแนวคิดการวิจัย	86
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	87
ประชากรที่ใช้ในการศึกษา	87
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	89
การสร้างเครื่องมือ	89
การวัดค่าตัวแปร	91
การทดสอบเครื่องมือ	106
การเก็บรวบรวมข้อมูล	106
การวิเคราะห์ข้อมูล	107

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิจัยและข้อวิจารณ์	108
ผลการวิจัย	108
ข้อวิจารณ์	149
ข้อจำกัดในการวิจัย	158
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	159
สรุปผลการวิจัย	159
ข้อเสนอแนะจากการวิจัย	163
ข้อเสนอแนะจากผู้วิจัย	164
ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป	165
เอกสารและสิ่งอ้างอิง	166
ภาคผนวก	172
ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์ที่ใช้ในการวิจัย	173
ภาคผนวก ข ผลการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสัมภาษณ์	185
ประวัติการศึกษาและการทำงาน	193

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	รายชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร	67
2	รายชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตหนองจอก จังหวัดกรุงเทพมหานคร	76
3	จำนวนประชากรทั้งหมดและจำนวนประชากรที่สัมฤทธิ์ได้	88
4	จำนวนและร้อยละของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจำแนกตาม อายุ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน และระยะเวลาของการเป็นสมาชิก	109
5	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อความสามารถของผู้นำ	111
6	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารจัดการ	112
7	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการผลิต	113
8	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการตลาด	114
9	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการเงิน	115
10	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิก	115
11	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ	117
12	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์	117

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
13	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการพัฒนากระบวนการเรียนรู้	118
14	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร	119
15	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	120
16	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน	121
17	ระดับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	121
18	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	122
19	ความสัมพันธ์ระหว่างอายุ รายได้ต่อเดือน และระยะเวลาของการเป็นสมาชิก กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	123
20	ความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถของผู้นำกับความสำเร็จของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน	124
21	ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารจัดการกับความสำเร็จของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน	125
22	ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารการผลิตกับความสำเร็จของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน	126

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
23	ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารการตลาดกับความสำเร็จของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน	128
24	ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารการเงินกับความสำเร็จของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน	129
25	ความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมของสมาชิกกับความสำเร็จของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน	130
26	ความสัมพันธ์ระหว่างการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับกับความสำเร็จของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน	132
27	ความสัมพันธ์ระหว่างการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์กับความสำเร็จ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	133
28	ความสัมพันธ์ระหว่างการพัฒนากระบวนการเรียนรู้กับความสำเร็จของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน	134
29	ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับข้อมูลข่าวสารกับความสำเร็จของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน	135
30	ความสัมพันธ์ระหว่างสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐกับความสำเร็จ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	136
31	ความสัมพันธ์ระหว่างสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนกับความสำเร็จ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	137

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
32	สรุปผลการทดสอบความสัมพันธ์รายข้อระหว่างปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	137
33	สรุปผลการทดสอบความสัมพันธ์โดยรวมระหว่างปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	143
34	ร้อยละของปัญหาและข้อเสนอแนะของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	145
ตารางผนวกที่		
1	การหาความเชื่อมั่นโดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบของครอนบัค (Cronbach's reliability coefficient alpha) ของความสามารถของผู้นำ	186
2	การหาความเชื่อมั่นโดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบของครอนบัค (Cronbach's reliability coefficient alpha) ของกระบวนการดำเนินงาน	187
3	การหาความเชื่อมั่นโดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบของครอนบัค (Cronbach's reliability coefficient alpha) ของการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร	190

สารบัญตาราง (ต่อ)

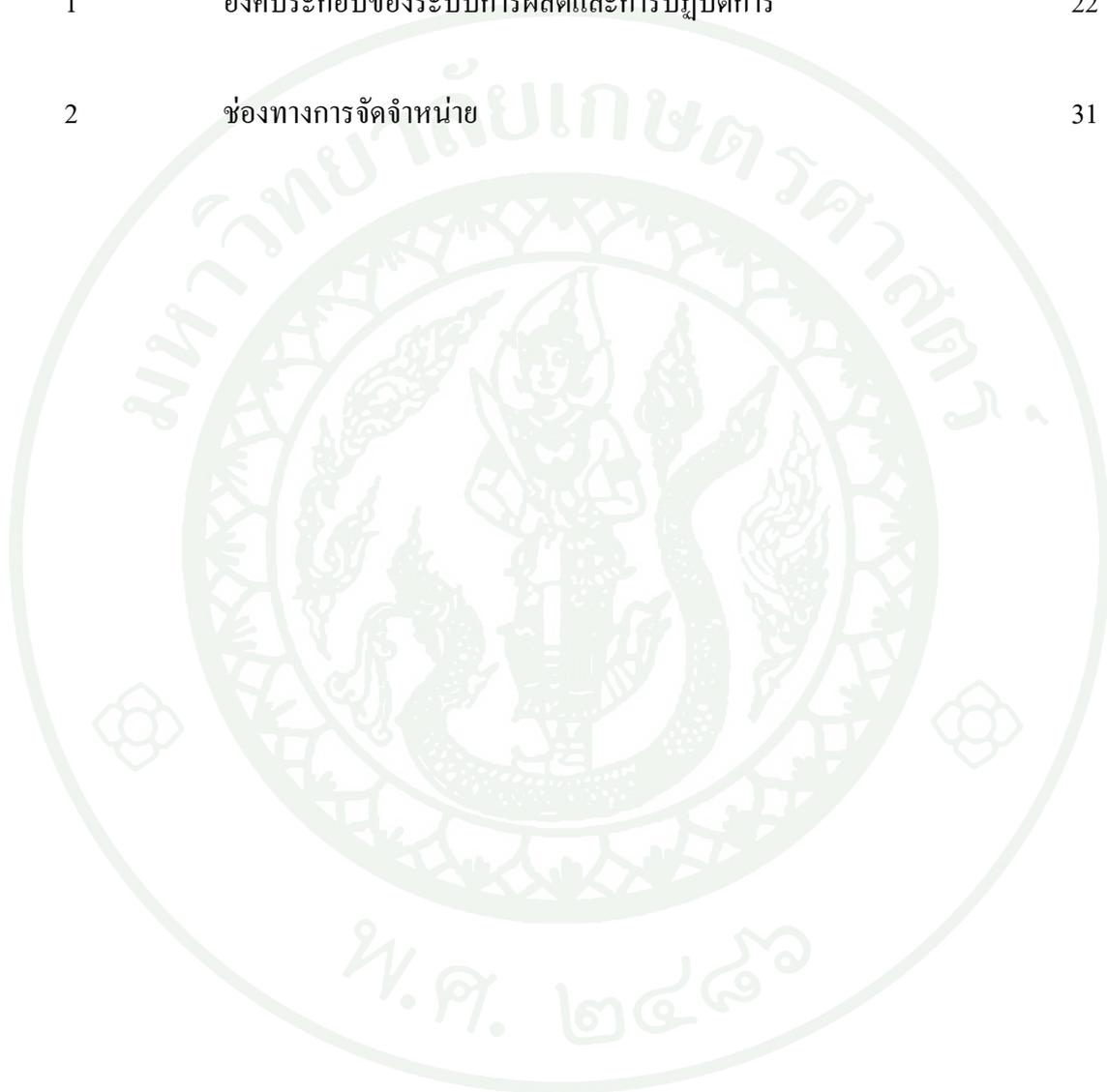
หน้า

ตารางภาคผนวกที่

4	การหาความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบของครอนบัก (Cronbach's reliability coefficient alpha) ของการสนับสนุนจากภายนอก	191
5	การหาความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบของครอนบัก (Cronbach's reliability coefficient alpha) ของความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	192

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	องค์ประกอบของระบบการผลิตและการปฏิบัติการ	22
2	ช่องทางการจัดจำหน่าย	31



บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงทางสังคมในประเทศที่พัฒนาแล้วหลายประเทศกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุซึ่งเป็นทั้งโอกาสและภัยคุกคามต่อประเทศ โดยด้านหนึ่งประเทศไทยจะมีโอกาสมากขึ้นในการขยายตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพและการให้บริการด้านอาหารสุขภาพภูมิปัญญาท้องถิ่นและแพทย์พื้นบ้าน สถานที่ท่องเที่ยวและการพักผ่อนระยะยาวของผู้สูงอายุ จึงนับเป็นโอกาสในการพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่นของไทยและนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มซึ่งจะเป็นสินทรัพย์ทางปัญญาที่สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ แต่ในอีกด้านก็จะเป็นภัยคุกคามในเรื่องการเคลื่อนย้ายแรงงานที่มีฝีมือและทักษะไปสู่ประเทศที่มีผลตอบแทนสูงกว่า ในขณะที่เดียวกันการแพร่ขยายของข้อมูลข่าวสารที่ไร้พรมแดนทำให้การดูแลและป้องกันเด็กและวัยรุ่นจากค่านิยมที่ไม่พึงประสงค์เป็นไปได้ยากมากขึ้นตลอดจนปัญหาการก่อการร้าย การระบาดของโรคพันธุกรรมใหม่ๆ และการค้ายาเสพติดในหลากหลายรูปแบบ

ผลจากการพัฒนาและเสริมสร้างความเข้มแข็งให้รากฐานของสังคมมีคุณภาพและเกิดการพัฒนาย่างยั่งยืนในระยะที่ผ่านมายังไม่ก้าวหน้าเท่าที่ควร คนไทยจำนวนมากยังขาดภูมิคุ้มกันและไม่สามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วจากกระแสโลกาภิวัตน์ และระบบเศรษฐกิจยุคใหม่ได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งขาดโอกาสในการเข้าถึงและไม่ได้รับการคุ้มครองจากหลักประกันความมั่นคงทางสังคมที่มีอยู่ โดยเฉพาะกลุ่มคนยากจนและผู้ด้อยโอกาส ความเหลื่อมล้ำระหว่างเมืองและชนบทขยายตัวมากขึ้น เนื่องจากการจัดการพื้นที่แยกส่วนการพัฒนาเมืองและชนบทออกจากกัน ทำให้การเติบโตของเมืองไม่ได้เกื้อหนุนการพัฒนาชนบทเท่าที่ควร ขณะเดียวกันปัญหาทางสังคม ปัญหายาเสพติด ความไม่ปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน ความเสื่อมถอยของวัฒนธรรมของไทย ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมร่อยหรอ เสื่อมโทรม ภายใต้การจัดการที่ได้ด้อยประสิทธิภาพ

จากกรอบแนวคิดและหลักการในการพัฒนาประเทศตามแนวทางของแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 10 โดยสาระสำคัญของกรอบแนวคิดในการพัฒนายังคงนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็นหลักนำทางการพัฒนาและบริหารประเทศ เน้นคนเป็นศูนย์กลางการพัฒนา ปรับโครงสร้างทาง

เศรษฐกิจ โดยสร้างความแข็งแกร่งของทุนทางเศรษฐกิจ ทุนทางสังคม และทุนทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมไปพร้อมๆ กัน อย่างมีบูรณาการ เพื่อให้ทุนทั้ง 3 เป็นเสาหลักในการพัฒนาที่ยั่งยืนต่อไป อีกทั้งให้ความสำคัญในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนและสังคม เป็นรากฐานที่มั่นคงของประเทศ ซึ่งเป็นยุทธศาสตร์หนึ่งในห้ายุทธศาสตร์หลักในการพัฒนาประเทศในช่วงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 10 โดยการส่งเสริมความมั่นคงของเศรษฐกิจชุมชนบนพื้นฐานของหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ม.ป.ป.)

จึงกล่าวได้ว่า วิสาหกิจชุมชนเป็นรูปแบบหนึ่งหรือแนวทางของการพัฒนาระบบเศรษฐกิจในระดับรากหญ้า หรือเศรษฐกิจชุมชนที่มีแนวคิดอยู่บนพื้นฐานของหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งระบบเศรษฐกิจชุมชนนี้ จะต้องมีการจัดระบบความสัมพันธ์ใหม่ระหว่างคน ทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ ภูมิปัญญา วัฒนธรรมท้องถิ่น รวมทั้งทุนทางสังคมที่เป็นความสัมพันธ์อันดี ความเป็นพี่น้อง ซึ่งเหล่านี้นำไปสู่เศรษฐกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็ง สามารถพึ่งพาตนเองได้ เป็นส่วนหนึ่งของรากฐานที่สำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมให้มีความเข้มแข็งและยั่งยืนต่อไป (ดวงเดือน สมวัฒนศักดิ์, 2548: 1)

นอกจากนี้ วิสาหกิจชุมชนยังเป็นแนวคิดที่มุ่งแปรรูปผลผลิตตามธรรมชาติ หรือสร้างผลิตภัณฑ์ หรือผลิตผลโดยครอบครัวในชุมชน โดยองค์กรชุมชนและเครือข่ายองค์กรชุมชนเพื่อการบริโภคและการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน โดยมีหลักการคิดที่สำคัญ คือ สร้างความหลากหลายของผลผลิตและผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อการบริโภคแบบพึ่งพาตนเองลดรายจ่ายให้ครอบครัว สร้างเสริมสุขภาพอนามัยที่ดีให้ตนเอง และมีคุณธรรมรับผิดชอบต่อสมาชิกคนอื่นๆ ที่อยู่ร่วมในชุมชนไม่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนเอากำไรสูงสุด และไม่เอาเปรียบผู้บริโภค (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2546: 1-3)

จากแนวทางในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนของภาครัฐดังกล่าว จึงมีกลุ่มที่ได้รับการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนแล้วจำนวน 70,465 กลุ่มทั่วประเทศ (สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, ม.ป.ป.) ซึ่งกลุ่มต่างๆ เหล่านี้ในสภาพความเป็นจริงยังมีกลุ่มอีกเป็นจำนวนไม่น้อยที่อาจยังไม่พร้อม หรือยังไม่เติบโตและเข้มแข็งเพียงพอที่จะดำเนินการในรูปแบบของวิสาหกิจชุมชนตามเจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 อีกทั้งยังคงประสบกับปัญหาต่างๆ ในการดำเนินการ ทั้งปัญหาที่เกิดจากปัจจัยหรือศักยภาพภายในของกลุ่มเอง เช่น การบริหารจัดการภายในกลุ่ม การขาดแคลนเงินทุน อาคารสถานที่ประกอบการไม่สมบูรณ์ บรรรูกภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน ไม่มีการส่งเสริมตลาดในท้องถิ่น สมาชิกยังไม่เข้าใจการทำงานเป็นกลุ่ม ขาดความรู้เรื่องระบบการทำบัญชี การขาดความรู้และเทคโนโลยีที่จะใช้ในการผลิต การ

ขาดการมีส่วนร่วมของสมาชิกภายในกลุ่ม ความลำบากในการคมนาคมขนส่งสินค้าและบริการ จำนวนแรงงานไม่เพียงพอกับการดำเนินการผลิตหรือบริการ การขาดความเข้าใจถึงหลักการ ดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนอย่างแท้จริง ตลอดจนปัจจัยหรืออุปสรรคจากภายนอกต่างๆ ที่เข้ามา กระทบ

ดังนั้น การศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษากรณีตัวอย่างของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ ประสบความสำเร็จในเขตมีนบุรี และเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร ซึ่งชุมชนในเขตมีนบุรีและ เขตหนองจอกมีชาวไทยมุสลิมอาศัยอยู่เป็นจำนวนมากกว่าเขตใดๆ ในกรุงเทพมหานคร และมี หลักกรรมอิสลามข้อหนึ่งว่า “เมื่ออยู่ร่วมกันครบ 40 ครัวเรือน ต้องจัดให้มีศูนย์กลางพบปะเป็น ประจำสัปดาห์ เพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารและทุกข์สุขกันในหมู่ชาวไทยมุสลิม” จากการศึกษาที่ได้มี โอกาสพบปะแลกเปลี่ยนข่าวสารกัน จึงส่งผลให้มีการรวมกลุ่มเพื่อประกอบกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน โดยเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งกลุ่มอาจเกิดขึ้นจากกระบวนการจัดทำแผนแม่บทชุมชน เกิดจาก การแก้ไขปัญหาาร่วมกันของกลุ่มเอง เกิดจากการชักชวนของผู้นำในชุมชน หรือเกิดจากการส่งเสริม ของหน่วยงานต่างๆ และได้รับการจดทะเบียนภายใต้พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 แล้ว เพื่อศึกษาให้ทราบถึง คุณลักษณะพื้นฐานของสมาชิกกลุ่ม ความสามารถของผู้นำ รูปแบบ การดำเนินงาน การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร การสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก และความสำเร็จใน การประกอบการและการดำเนินงานของกลุ่ม ว่าเป็นไปตามเจตนารมณ์หรือหลักการของการ ดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนหรือไม่ อย่างไร และสามารถดำเนินการให้ดำรงอยู่ได้จนทำให้เกิดการ พึ่งพาตนเอง เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ ส่งเสริมคุณภาพชีวิตของสมาชิกในกลุ่ม มีการจัดสรร ผลประโยชน์และความช่วยเหลือในด้านต่างๆ ต่อสมาชิกภายในกลุ่ม ตลอดจนทำให้ทราบถึงปัญหา หรืออุปสรรคต่างๆ รวมทั้งแนวทางในการแก้ไขปัญหาอันจะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร ในการนำผลการศึกษาไปประยุกต์ใช้ในการ พัฒนากระบวนการ และการดำเนินงานของกลุ่ม อีกทั้งยังเป็นกรณีศึกษาให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มอื่นๆ ต่อไปในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนในระดับดี ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษาปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร
3. เพื่อศึกษาความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร
4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร
5. เพื่อศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผลการวิจัยที่ได้นำไปสู่การปรับปรุงและพัฒนาวิธีการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานครต่อไป
2. ผลการวิจัยที่ได้นำไปสู่การวางแผนการดำเนินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้ต่อไปในอนาคต
3. ผลการวิจัยที่ได้นำไปใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการวิจัยเกี่ยวกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้ต่อไปในอนาคต

ขอบเขตการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร ในปี พ.ศ. 2555 ประชากรที่ทำการศึกษาคือ สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็นกลุ่มกิจการประเภทการผลิตสินค้า ซึ่งผ่านการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนในระดับดีในเขตมีนบุรี และเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร

นิยามศัพท์ปฏิบัติการ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในที่นี้หมายถึง กลุ่มที่มีสมาชิกตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ที่ได้มีการมารวมตัวกันเพื่อดำเนินกิจกรรมร่วมกัน เช่น การผลิตอาหาร การแปรรูปอาหาร การผลิตเครื่องประดับ หรือ การประดิษฐ์ของชำร่วยออกจำหน่าย เป็นต้น โดยที่สมาชิกแต่ละคนต่างก็ได้รับค่าตอบแทนจากการผลิตสินค้า ซึ่งกลุ่มที่มีการรวมตัวกันนี้มีการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนกับสำนักงานเกษตรเขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร

สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในที่นี้หมายถึง บุคคลที่มีส่วนร่วมในการผลิตหรือจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ในที่นี้หมายถึง อายุ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน และระยะเวลาของการเป็นสมาชิก

อายุ หมายถึง จำนวนอายุเต็มของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ตั้งแต่แรกเกิดจนถึงปีที่ทำการศึกษ (2555) มีหน่วยเป็นปีเต็ม

ระดับการศึกษา หมายถึง ระดับการศึกษาขั้นสูงสุดของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งแบ่งออกเป็น 7 ระดับ ได้แก่ 'ไม่ได้เรียนหนังสือ, ประถมศึกษา, มัธยมศึกษาตอนต้น, มัธยมศึกษาตอนปลาย, อนุปริญญา, ปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี

รายได้ต่อเดือน หมายถึง รายได้ทั้งหมดที่ได้จากการประกอบอาชีพในหนึ่งรอบเดือนของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งยังไม่ได้หักภาษีหรือค่าใช้จ่ายใดๆ มีหน่วยเป็นบาทต่อเดือน

ระยะเวลาของการเป็นสมาชิก หมายถึง ระยะเวลาตั้งแต่บุคคลแต่ละบุคคลสมัครเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จนถึงปีที่ทำการศึกษา (2555) มีหน่วยเป็นปีเต็ม

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ หมายถึง สิ่งสนับสนุนหรือเป็นสาเหตุที่ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จ ในที่นี้ประกอบด้วย ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก

ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ หมายถึง ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อความสามารถในการบริหารจัดการของผู้นำกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งความสามารถของผู้นำประกอบด้วย การมองการณ์ไกล การมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน การวางแผนการทำงานอย่างรอบคอบ ความสามารถในการแก้ไขปัญหาหรือข้อขัดแย้งภายในกลุ่ม ความสามารถในการติดต่อประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้อง ความสามารถในการทำธุรกิจ ความสามารถในการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่ม ความสามารถในการนำข้อดี ข้อจำกัด โอกาส อุปสรรค และวิธีการที่เหมาะสมมาใช้เพื่อพัฒนากิจการกลุ่ม และความสามารถในการสร้างขวัญกำลังใจแก่สมาชิก ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อความสามารถในการบริหารจัดการของผู้นำออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ในที่นี้หมายถึง การบริหารจัดการ การบริหารการผลิต การบริหารการตลาด การบริหารการเงิน การมีส่วนร่วมของสมาชิก การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ และการพัฒนากระบวนการเรียนรู้

การบริหารจัดการ หมายถึง ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการบริหารจัดการ ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนและกระบวนการต่างๆ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดังนี้ คือ การกำหนดเป้าหมายและทิศทาง การจัดโครงสร้างขององค์กรและการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการและสมาชิก การนำเทคนิคใหม่ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานให้เกิดความเรียบร้อยและประสิทธิผลต่อกลุ่ม และการเปิดโอกาสให้คณะกรรมการและสมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น ซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในระยะยาว ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการบริหารจัดการออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

การบริหารการผลิต หมายถึง ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในกระบวนการจัดการสินค้าหรือบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย การวางแผนการผลิตสินค้าและการกำหนดขั้นตอนการผลิต การกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่จะนำมาผลิตสินค้า การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ การคิดค้นปรับปรุงวิธีการใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า การพัฒนาปัจจัยในการผลิตสินค้า เช่น เครื่องจักร หรืออุปกรณ์ต่างๆ การตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนออกจำหน่าย การเตรียมและจัดหาวัตถุดิบอย่างเพียงพอและทันต่อความต้องการ การสร้างผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งรูปแบบ สี สัน และลวดลาย ตลอดจนการสร้างความแตกต่างของสินค้า ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการผลิตออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

การบริหารการตลาด หมายถึง ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการบริหารการตลาด ซึ่งประกอบด้วย การกำหนดลูกค้าและแหล่งจำหน่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน การติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้าและตลาด การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน การวางแผนการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขายหรือการทำโปรโมชั่น การนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าและเทศกาลต่างๆ การประชาสัมพันธ์ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผ่านสื่อต่างๆ เพื่อนำมาประกอบการวางแผนการผลิตสินค้าหรือการบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการบริหารการตลาดออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

การบริหารการเงิน หมายถึง ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการบริหารจัดการงบประมาณในการลงทุนในกิจการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย การวางแผนการเงินก่อนการลงทุน การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปีทุกปี การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส ตลอดจนการทบทวนบัญชีการเงินเพื่อนำมาใช้ประโยชน์ ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการเงินออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

การมีส่วนร่วมของสมาชิก หมายถึง ระดับความคิดเห็นที่มีต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งสมาชิกทุกคนต้องมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่ม การวางแผนด้านการเงินของกลุ่ม การคัดเลือกผู้นำและกรรมการ การหาตลาดให้กลุ่มอย่างสม่ำเสมอ การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ การแสดงความคิดเห็นและชี้ประเด็นปัญหา ตลอดจนการแก้ไขปัญหาของกลุ่ม ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นที่มีต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ หมายถึง ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการกำหนดกฎระเบียบหรือข้อบังคับของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้สมาชิกทุกคนยึดถือปฏิบัติร่วมกัน ประกอบด้วย การกำหนดเงื่อนไขในการรับสมาชิก การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบของกลุ่มให้มีความเหมาะสมตามความคิดเห็นของสมาชิกส่วนใหญ่ และการแจ้งกฎระเบียบให้สมาชิกทราบ ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการกำหนดกฎระเบียบหรือข้อบังคับของกลุ่มออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ หมายถึง ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการจัดสรรผลตอบแทนและสิทธิประโยชน์ที่สมาชิกพึงได้รับจากการเป็นสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย ค่าตอบแทนการทำงาน เงินปันผลจากการเป็นหุ้นส่วน ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการจัดสรรรายได้และสิทธิประโยชน์ออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

การพัฒนากระบวนการเรียนรู้ หมายถึง ระดับความคิดเห็นที่มีต่อความถี่ในการพัฒนาความรู้ ความสามารถและทักษะของผู้นำและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยการฝึกอบรม สัมมนา และศึกษาดูงาน ทำให้ผู้นำและสมาชิกมีความรู้ ความสามารถและทักษะในการทำงานเพิ่มขึ้น สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาและถ่ายทอดให้ผู้อื่นได้ ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นที่มีต่อความถี่ในการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร หมายถึง ระดับความคิดเห็นที่มีต่อความถี่ในการเปิดรับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยผ่านแหล่งข้อมูลต่างๆ ดังต่อไปนี้ คือ เจ้าหน้าที่ของรัฐ/เอกชน วิทยุ โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต หนังสือพิมพ์ สมาชิกด้วยกัน และวารสารหรือเอกสารสิ่งพิมพ์อื่นๆ ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นที่มีต่อความถี่ในการเปิดรับข้อมูลข่าวสารออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก ในที่นี้หมายถึง การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน

การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ หมายถึง ระดับความคิดเห็นที่มีต่อการได้รับความช่วยเหลือของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจากหน่วยงานภาครัฐ ด้านการตลาด การจัดทำเอกสารเผยแพร่ การ

อบรมให้ความรู้ ตลอดจนการเยี่ยมชมจากภาครัฐ ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นที่มีต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

การสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน หมายถึง ระดับความคิดเห็นที่มีต่อการได้รับความช่วยเหลือของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจากหน่วยงานภาคเอกชน ด้านการตลาด การจัดทำเอกสารเผยแพร่ การอบรมให้ความรู้ ตลอดจนการเยี่ยมชมจากภาคเอกชน ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นที่มีต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนออกเป็น 3 ระดับ คือ มาก ปานกลาง และน้อย

ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หมายถึง การที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการรวมตัวกันเพื่อประกอบกิจการอย่างใดอย่างหนึ่ง เพื่อการบริการหรือการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย มีกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง มีส่วนแบ่งและรายได้จากการประกอบกิจการตลอดทั้งปี ซึ่งระดับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในที่นี่แบ่งออกเป็น 5 ด้าน คือ ความสามารถในการจัดประชุมกลุ่ม ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุน ความสามารถในการขยายกิจการ ความสามารถในการสร้างผลตอบแทนทางธุรกิจ และความสามารถในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ซึ่งแบ่งระดับความสำเร็จออกเป็น 3 ระดับ คือ ประสบความสำเร็จมาก, ประสบความสำเร็จปานกลาง, และประสบความสำเร็จน้อย

ความสามารถในการจัดประชุมกลุ่ม หมายถึง การที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถนัดหมาย คณะกรรมการและสมาชิกมาปรึกษาหารือเพื่อวางแผนด้านการบริหารจัดการ การบริหารการผลิต การบริหารการตลาด การหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน ตลอดจนการสรุปผลการประกอบการประจำปีเพื่อจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ร่วมกัน

ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุน หมายถึง การที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถแสวงหาทุนมาสนับสนุนการดำเนินของกลุ่มได้ ไม่ว่าจะเป็นจากหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน หรือหน่วยงานอื่นๆ ซึ่งแหล่งทุนในที่นี่มีความหมายรวมถึง เงินทุน และปัจจัยการผลิตต่างๆ

ความสามารถในการขยายกิจการ หมายถึง การที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการพัฒนากระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการจนเกิดความหลากหลายของสินค้าหรือบริการ ส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการดำเนินกิจกรรมการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น

ความสามารถในการสร้างผลตอบแทนทางธุรกิจ หมายถึง การที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าหรือการให้บริการ หลังจากหักค่าใช้จ่ายแล้วสามารถนำเงินมาปันผลให้แก่สมาชิกกลุ่มได้

ความสามารถในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน หมายถึง การที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้มีการให้ความร่วมมือ ประสานงาน และร่วมแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ สินค้าหรือวัตถุดิบระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้วยกัน



บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎีจากเอกสารต่างๆ รวมทั้งงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นพื้นฐานและแนวทางในการวิจัย ดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการดำเนินงาน
2. แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน
3. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ
4. ลักษณะทั่วไปของเขตมินบุรี
5. ลักษณะทั่วไปของเขตหนองจอก
6. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการดำเนินงาน

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการดำเนินงาน 4 ด้าน คือ ด้านการจัดการ (Management) ด้านการจัดการการเงิน (Financial Management) ด้านการบริหารการผลิต (Production Management) และด้านการบริหารการตลาด (Marketing Management)

1. ด้านการจัดการ (Management)

1.1 ความหมายของการบริหารจัดการ

การบริหาร (Administration) หรือการจัดการ (Management) ทั้ง 2 คำนี้ มีความหมายคล้ายคลึงกัน ซึ่งคำว่า การบริหาร (Administration) นั้น หมายถึง การดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับ

นโยบายต่างๆ ภายในองค์กร เพื่อนำไปสู่การบรรลุผลสำเร็จ และคำนี้มักจะใช้กับหน่วยงานการบริหารราชการต่างๆ สำหรับคำว่าจัดการ (Management) นั้น หมายถึง การดำเนินงานเกี่ยวกับการนำนโยบายไปสู่การปฏิบัติ เพื่อนำไปสู่การบรรลุผลสำเร็จ และคำนี้มักใช้กับหน่วยงานเอกชน อย่างไรก็ตามในปัจจุบันทั้งการบริหาร (Administration) หรือการจัดการ (Management) สามารถใช้แทนกันได้ ซึ่ง รัตนา อัทธภูมิสุวรรณ (2547: 16) ได้ศึกษาการให้ความหมายเกี่ยวกับการบริหารและการจัดการจากนักวิชาการหลายท่าน ดังนี้

Follet กล่าวว่า “การบริหาร คือ ศิลปะของการทำงานให้สำเร็จโดยใช้บุคคลอื่น”

Simoon กล่าวว่า “การบริหาร เป็นการทำงานของคณะบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ร่วมมือกันปฏิบัติงาน เพื่อให้บรรลุจุดประสงค์ที่ตั้งเอาไว้ร่วมกัน”

Koontz กล่าวว่า “การบริหารเป็นการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ โดยการอาศัยปัจจัยทั้งหลาย ได้แก่ คน เงิน วัสดุสิ่งของ เป็นอุปกรณ์ในการบริหารงานนั้น”

Terry กล่าวว่า “การบริหารเป็นกระบวนการต่างๆ ซึ่งประกอบด้วยการวางแผน การจัดหน่วยงานการอำนวยความสะดวก และการควบคุมที่ถูกพิจารณาจัดกระทำขึ้นเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์โดยใช้กำลังคน และทรัพยากรที่มีอยู่”

สมพงษ์ เกษมสิน กล่าวว่า “การบริหารเป็นการใช้ศาสตร์และศิลปะในการนำเอาปัจจัยการผลิตมาประกอบการตามกระบวนการบริหาร เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ”

ซึ่ง รัตนา อัทธภูมิสุวรรณ (2547: 17) สรุปไว้ว่า “การจัดการหรือการบริหาร หมายถึง ความพยายามของผู้บริหารในการใช้ความรู้ ความสามารถและเทคนิควิธีการต่างๆ ที่จะดำเนินงานในกิจกรรมต่างๆ โดยนำเอาทรัพยากรการบริหารหรือปัจจัยต่างๆ มาผ่านกระบวนการอย่างเป็นระบบ เริ่มตั้งแต่ ปัจจัยนำเข้า ผ่านกระบวนการ จนกระทั่งได้ผลผลิตเป็นขั้นตอนสุดท้าย และเพื่อให้ผลผลิตนั้นสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร การจัดการจึงต้องอาศัยความร่วมมือร่วมใจจากบุคคลอื่นอย่างมีประสิทธิภาพและสิทธิผลมากที่สุด”

นอกจากนี้ ศิริพร พงศ์ศรีโรจน์ (2543) กล่าวว่า การจัดการหรือการบริหาร คือ ศิลปะในการดำเนินงานร่วมกันของคณะบุคคล ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริหารขององค์กร ในส่วนที่เกี่ยวกับการ

วางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การสั่งการและการควบคุมกิจการ ให้ดำเนินไปตามนโยบายจนบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การที่วางได้อย่างประหยัดและมีประสิทธิภาพที่สุด

1.2 การจำแนกหน้าที่การบริหาร (Management Functions)

การจำแนกหน้าที่การบริหาร (Management Functions) ที่เหมาะสมที่สุด เป็นการจำแนกตามทัศนะของศาสตราจารย์ Harold Koontz และศาสตราจารย์ Cyril O'Donnell (ศิริพร พงศ์ศรีโรจน์, 2543: 52-53) ซึ่งเป็นหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติตามกระบวนการ ดังนี้ การวางแผน (Planning) การจัดองค์การ (Organizing) การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) การสั่งการ (Directing) และการควบคุม (Control)

1.2.1 การวางแผน (Planning) หมายถึง กระบวนการในการใช้ความคิดอย่างรอบคอบ เพื่อทำการตัดสินใจล่วงหน้าว่าจะทำอะไร (What) ทำไมจึงทำ (Why) จะทำเมื่อไหร่ (When) ทำในพื้นที่ไหน (Where) ใครเป็นผู้รับผิดชอบ (Who) และจะดำเนินการอย่างไร (How)

การวางแผนเป็นกระบวนการของการใช้ความคิด และการตัดสินใจ (Think and decision-making) โดยการกำหนดวัตถุประสงค์ที่จะทำแล้วหาขั้นตอนการปฏิบัติและวิธีการปฏิบัติเกี่ยวกับการใช้ทรัพยากรทางการบริหารอันประกอบด้วย คน เงิน วัสดุ และการจัดการ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ไว้หลายๆ วิธี แล้วตัดสินใจเลือกขั้นตอนและวิธีการที่เหมาะสมที่สุด

1.2.2 การจัดองค์การ (Organizing) หมายถึง การจัดระเบียบงานภายในองค์การ โดยการแบ่งงานภายในองค์การออกเป็นกลุ่มๆ พร้อมทั้งกำหนดขอบเขตความรับผิดชอบ และอำนาจหน้าที่ของแต่ละกลุ่มไว้แน่นอน ตลอดจนสร้างความสัมพันธ์ในหน่วยงานขึ้น เพื่อให้ทุกฝ่ายร่วมมือกันทำงานมุ่งไปสู่จุดหมายอันเดียวกัน

การจัดองค์การนี้ เป็นหน้าที่ทางการบริหารประการที่สองต่อจากหน้าที่การวางแผน เพื่อจัดให้มีโครงสร้าง เพื่อเป็นเครื่องมือสำหรับฝ่ายต่างๆ ร่วมกันทำงานให้บรรลุเป้าหมาย เพราะด้วยโครงสร้างที่เหมาะสม ผู้บริหารจะสามารถบริหารงานได้สะดวกและง่าย เพราะกลุ่มจะปฏิบัติงานไปอย่างมีระเบียบไปตามขอบเขตของงานและรู้ถึงความสัมพันธ์ที่ดีต่อฝ่ายอื่น เพื่อเป็นระบบงานที่มีการร่วมมือประสานงานกัน (System of Cooperation)

1.2.3 การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) หมายถึง การคัดเลือกและการจ้างบุคคลผู้ที่จะมาให้เป็นพนักงาน การจัดบุคคลเข้าทำงานเป็นกระบวนการขั้นหนึ่งของการบริหาร ไม่ว่าจะเป็นการจ้างคนเข้าคนทำงาน การเลื่อนขั้น โยกย้าย การสรรหา การวางแผนกำลังคนที่จะนำมาปฏิบัติงาน การพิจารณาบุคคลที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับงาน ฯลฯ เป็นงานที่จะต้องอาศัยความรู้ของผู้บริหาร ถ้าเป็นองค์การขนาดใหญ่วิธีการปฏิบัติเกี่ยวกับเรื่องคนมีความจำเป็นอย่างมาก เพราะไม่ใช่เพียงแต่การจ้างมาปฏิบัติงานเท่านั้น หากยังจะต้องมีการอบรมฝึกฝนพนักงานให้มีความรู้ความสามารถเพิ่มอีกขั้นรวมทั้งหาวิธีที่จะสร้างขวัญกำลังใจให้แก่พนักงานด้วย

อาจกล่าวได้ว่าการจัดคนเข้าทำงาน เป็นกระบวนการในการให้ได้มาซึ่งบุคคล ตั้งแต่การสรรหาบุคคล การคัดเลือกบุคคล รวมทั้งการพัฒนาบุคคลและการบำรุงรักษาบุคคล เพื่อการปฏิบัติหน้าที่ต่างๆ ตามความเหมาะสมกับตำแหน่งงาน ดังคำกล่าว put the right man on the right job ดังนั้น หน้าที่การจัดคนเข้าทำงานหรือการบริหารงานบุคคล จึงมีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์การทั้งสิ้น

1.2.4 การสั่งการ (Directing) หมายถึง การใช้ศิลปะความสามารถของผู้บริหารในการชักจูงให้ผู้ได้บังคับบัญชาปฏิบัติตามที่ต้องการอย่างดีที่สุด จนองค์การสามารถบรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ได้ การสั่งการยังหมายถึง การออกคำสั่ง การให้คำแนะนำ การขอรับรอง การโน้มน้าว การบังคับบัญชา การควบคุมดูแลให้ผู้อยู่ได้บังคับบัญชาได้ปฏิบัติหน้าที่อย่างดีที่สุดแล้วหรือไม่ รวมทั้งการบริหารงานให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ และตลอดจนหาหนทางให้คนเหล่านั้นมีความสามัคคีกลมเกลียวเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน

การสั่งการ เป็นขั้นตอนของการดำเนินงานจริงๆ มีการปฏิบัติจริง คนทุกคนในองค์การต่างก็จะต้องสามารถทำงานหน้าที่ของตน ได้ดีที่สุด และกลุ่มทุกกลุ่มรวมตลอดถึงองค์การก็จะต้องร่วมมือทำงานในทางที่เสริมและผลักดันให้กลุ่มสามารถฟันฝ่าอุปสรรคและสามารถหาผลประโยชน์ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้เพื่อให้ความหวังที่จะให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์เป็นจริงได้ในที่สุด เพราะการดำเนินงานขั้นนี้กระทำภายหลังจากที่ผู้บริหารได้กำหนดแผนงานที่จะทำในอนาคตและได้จัดเตรียมโครงสร้างองค์การ พร้อมทั้งบรรจุบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมตามความรู้ความสามารถเรียบร้อยแล้ว บุคคลเหล่านั้นพร้อมที่จะดำเนินงานไปตามกระบวนการที่ระบุไว้และตามแผนที่กำหนดให้

1.2.5 การควบคุม (Control) หมายถึง กระบวนการประเมินผลการปฏิบัติงาน โดยการเปรียบเทียบกับมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้ และหาหนทางที่จะแก้ไขข้อผิดพลาดจากมาตรฐานที่วางไว้ ให้บรรลุเป้าหมาย หรือหมายถึง การดูแลการปฏิบัติงานให้ปฏิบัติงานตามกระบวนการที่กำหนดไว้ คือ ดูแลการปฏิบัติกฎวิธีและตรงตามเวลาที่กำหนดไว้ หรือพูดง่าย ๆ ว่าการควบคุมเป็นการกำกับหรือบังคับให้งานเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้

การควบคุมงาน ถือได้ว่าเป็นศิลปะอันจำเป็นต่อภาวะผู้นำ เพราะการควบคุมงานมิใช่เพียงแต่การมีวิธีการที่จะดูแล กำกับ หรือบังคับ ให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้เท่านั้น แต่นักบริหารซึ่งเป็นผู้บังคับจำเป็นต้องศิลปะในการบริหารที่จะน้อมนำให้ผู้ร่วมงานพร้อมใจกันปฏิบัติงานให้ได้ผลดีที่สุด

2. ด้านการจัดการการเงิน (Financial Management)

การเงินและบัญชี (Finance & Accounting) นับว่าเป็นสิ่งสำคัญอย่างมากสำหรับธุรกิจ การเงินก็เหมือนสิ่งหล่อลื่นที่ทำให้การประกอบกิจกรรมต่างๆ ดำเนินไปด้วยดี เราจะเห็นได้ว่าการจำหน่ายสินค้าส่วนมาก ลูกค้ามิได้ชำระเงินสดทันทีที่ได้รับสินค้านั้นๆ นอกจากนี้รายจ่ายต่างๆ ของธุรกิจจำเป็นต้องจ่ายไปก่อนเป็นเวลานานกว่าจะได้รับรายได้เป็นการตอบแทนมา กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเงินของธุรกิจนี้ จะได้แก่ การจัดหาเงินทุน การเก็บรักษาเงินทุน และการใช้เงินทุน ซึ่ง จิรภา ศักดิ์กิตติมาลัย (2548) ได้ศึกษาการจัดการการเงิน ไว้ดังนี้

2.1 ความหมายของการจัดการด้านการเงิน

การจัดการด้านการเงิน คือ การดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณาจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ นำมาพิจารณาจัดสรรหรือนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ หรือผลตอบแทนอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด นำผลตอบแทนนั้นมาพิจารณาวางแผนนโยบายการจ่ายเงินปันผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้น และจัดสรรเป็นเงินออมให้แก่ธุรกิจ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ถือหุ้นนั้นมีความมั่นคงสูงสุด (Maximize Share Holder Wealth) และเพื่อให้กิจการมีมูลค่าสูงสุด (Maximization the Value of the Firm)

2.2 หน้าที่ของผู้บริหารทางการเงิน

การบริหารทางการเงินในธุรกิจ ผู้บริหารการเงินจะเป็นบุคลากรฝ่ายสำคัญที่มีบทบาทในการควบคุมนโยบายทางการเงิน ทำหน้าที่ในการบริหารการเงินในองค์การให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมาย โดยทำหน้าที่ทางการเงินต่างๆ เช่น วิเคราะห์โครงการลงทุน วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการจัดทำโครงการ ตัดสินใจเลือกโครงการลงทุน จัดหาเงินทุนจากทางเลือกที่ให้ประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ จัดสรรเงินทุนไปใช้ให้มีประสิทธิภาพ ซึ่ง จีรภา ศักดิ์กิติมาลัย (2548: 2-4) ได้สรุปหน้าที่หลักของผู้บริหารการเงินไว้ 3 ประการ ดังนี้

2.2.1 วิเคราะห์และวางแผนทางการเงิน (Analysis and Planning) คือ การเตรียมการหาข้อมูลในการลงทุน โดยอาศัยแผนงานที่กำหนดไว้หรือประมาณการจากข้อมูลเดิมของธุรกิจ หาความจำเป็นในการใช้เงินทุนต่างๆ สำหรับใช้ในการดำเนินงานของธุรกิจทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เช่น ลงทุนในสินค้า ขยายโรงงาน ซื้อเครื่องมือเครื่องจักร โดยใช้เครื่องมือทางการเงิน เช่น การวิเคราะห์ทางการเงิน การวิเคราะห์หาจุดคุ้มทุน การจัดทำงบประมาณทางการเงินต่างๆ ทำให้ทราบขนาดที่เหมาะสมของจำนวนเงินที่ต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ ขั้นตอนเหล่านี้จะเป็นตัวชี้้นำในการวางแผนการเงินตามหลักของการลงทุนและเป็นการตัดสินใจในเรื่องผลประโยชน์ของบริษัท เพื่อนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จในภายหน้า การวางแผนโดยปกติจะกระทำล่วงหน้าอย่างน้อย 1 ปี บางบริษัทจะกำหนดแผนล่วงหน้าถึง 10 ปี หรือมากกว่านั้น โดยวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน หาข้อผิดพลาดและปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น

2.2.2 จัดหาเงินทุน (Raising Fund or Financing) เมื่อทราบความต้องการเงินทุนที่
ต้องการใช้แล้ว ผู้บริหารการเงินมีหน้าที่จัดหาเงินทุนมาสนับสนุนความต้องการนั้นๆ การจัดหา
เงินทุนสามารถจัดหาได้จากหลายแหล่งทั้งแหล่งภายในธุรกิจ เช่น จากเจ้าของกิจการ จากการเพิ่ม
ทุนโดยระดมทุนจากผู้ถือหุ้นทั้งหุ้นสามัญและหุ้นบุริมสิทธิ จากเงินกำไรสะสม หรือจากแหล่ง
ภายนอกธุรกิจ เช่น จากเจ้าหนี้การค้า กู้ยืมจากสถาบันการเงินต่างๆ ทั้งกู้ยืมระยะสั้น และระยะยาว
ดังนั้น ในการจัดหาเงินทุน ผู้บริหารการเงินต้องทราบว่า จะใช้เงิน ไปในทางใดเพื่อจัดทำให้
สอดคล้องและเกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อลดค่าใช้จ่ายของเงินทุนให้มันน้อยที่สุด เช่น การลงทุนใน
เงินทุนหมุนเวียนกิจการควรใช้ทุนระยะสั้นเพราะดอกเบี้ยมักจะเสียน้อยกว่าเงินทุนระยะยาว และ
สามารถหมุนเวียนเงินกลับมาใช้หนี้ได้ทันเวลา ส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรก็ควรจัดหาเงินทุน
ระยะยาว ส่วนใหญ่กำหนดระยะเวลาส่งคืนทุนนานสอดคล้องกับสินทรัพย์ที่ลงทุน ดังนั้น จึง
สามารถแบ่งแหล่งเงินทุน ได้ดังนี้

ก. เงินทุนจากภายในกิจการหรือจากส่วนของเจ้าของ สามารถจัดหาได้จากกำไรสะสมจากการเพิ่มทุนในส่วนเจ้าของ สามารถจัดหาได้โดยการออกหุ้นทั้งหุ้นสามัญรวมทั้งหุ้นบุริมสิทธิ โดยมีต้นทุนของเงินในรูปแบบของเงินปันผลจ่าย ไม่ว่าธุรกิจจะจัดหาเงินทุนรูปแบบใดก็ตาม ต่างก็มีรายจ่ายของเงินทุนทั้งสิ้น ดังนั้นก่อนการจัดหาเงินทุนจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์หาต้นทุนของเงิน

ข. เงินทุนจากภายนอกกิจการ สามารถจัดหาโดยกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่างๆ เช่น การขอเครดิตทางการค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ขายสินค้า การกู้ยืมระยะสั้น การกู้ยืมจากเจ้าหนี้ระยะยาวจากสถาบันการเงินต่างๆ เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน ฯลฯ หรืออาจอยู่ในรูปของการออกหุ้นกู้จำหน่ายแก่บุคคลทั่วไป เป็นต้น

ในการพิจารณาแหล่งจัดหาเงินทุน ควรพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง คูณได้ผลเสียว่าเหมาะสมกันหรือไม่อย่างไร เช่น จัดหาโดยการเพิ่มหุ้น ทุนต้องจ่ายเงินปันผลเปรียบเทียบกับการกู้ยืมภายนอกต้องจ่ายดอกเบี้ย อย่างไรเสียค่าใช้จ่ายน้อยและเหมาะสมกว่า หรือจะมีผลกระทบต่อการบริหารหรือผู้ถือหุ้นหรือไม่อย่างไร

2.2.3 จัดสรรเงินทุนหรือจัดการสินทรัพย์ (Allocate of Assets) เป็นการนำเงินทุนที่จัดหามาไปใช้จ่ายหรือลงทุนในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ คือ สินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร ให้เหมาะสมในจำนวนที่พอเหมาะเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยอยู่ในหลักการให้มีความสมดุลระหว่างสภาพคล่อง (Liquidity) และผลกำไร (Profitability) ไปในเวลาเดียวกันการลงทุนในสินทรัพย์แต่ละชนิดจะให้ผลตอบแทนที่ต่างกัน เช่น การลงทุนในเงินสดมักจะให้ผลตอบแทนที่ต่ำสุดแต่มีสภาพคล่องมาก การลงทุนในลูกหนี้ การลงทุนในสินค้า ซึ่งจะให้ผลตอบแทนเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ แต่ในทางกลับกันสภาพคล่องจะมีน้อย ถ้าวางทุนในสินทรัพย์ถาวร สภาพคล่องมักจะน้อย แต่จะสร้างประโยชน์และผลตอบแทนยิ่งให้ธุรกิจเพิ่มสูงขึ้น เช่น ลงทุนในเครื่องจักรจะผลิตได้มากขึ้น แต่ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ระยะเวลาคืนทุนนานและความเสี่ยงก็มากด้วย ดังนั้นจึงควรจัดสรรเงินทุนให้มีประสิทธิภาพ ถือเป็นหน้าที่สำคัญของผู้บริหารการเงินที่จะต้องจัดการให้เกิดคุณภาพของสภาพคล่องและกำไร เพื่อลดความเสี่ยงที่จะไม่มีเงินชำระหนี้และนำมาซึ่งความมั่งคั่งของธุรกิจ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าการจัดสรรเงินทุนจะเกิดผลกระทบต่อปัจจัยต่างๆ ในธุรกิจ เช่น ปัจจัยของธุรกิจ ถ้ามีการนำเงินมาลงทุนมากกิจการก็ขยายตัวมาก ปัจจัยความเสี่ยงภัยของธุรกิจในกิจการที่ลงทุนสูงย่อมมีความเสี่ยงภัยสูงขึ้นไปมาก เช่น ความเสี่ยงในการลดค่าของเงิน ความเสี่ยงในตัวสินทรัพย์ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงราคาหรือสินค้าล้าสมัย ปัจจัยด้านสภาพคล่องของกิจการ เช่น

การลงทุนในเงินทุนหมุนเวียนมาก มักมีสภาพคล่องทางการเงินมากแต่ไม่ทำกำไรหรือทำกำไรน้อย ถ้าลงทุนสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องน้อยมักจะทำกำไรมากกว่า เช่น ลงทุนในรูปของสินค้า ลูกหนี้ เป็นต้น

2.4 การวางแผนทางการเงิน

ขอบเขตของกระบวนการวางแผนทางการเงินครอบคลุมใน 4 ประเด็น คือ การวางแผนกำไร (Profit planning) เป็นกระบวนการประเมินระดับของกำไรของธุรกิจในช่วงเวลาหนึ่ง โดยพิจารณาถึงตัวแปรต่างๆ เช่น ระดับการขาย ต้นทุนคงที่ ต้นทุนแปรผัน ว่ามีผลอย่างไรต่อเสถียรภาพของระดับกำไรในอนาคต ประเด็นที่สอง คือ การวางแผนทางการเงินระยะสั้น (Short – term financial planning) เป็นกระบวนการวางแผนเงินสดรับและเงินสดจ่ายในช่วงเวลาสั้นๆ เพื่อให้ทราบว่าช่วงเวลาใดมีเงินสดส่วนเกิน และช่วงเวลาใดมีเงินสดไม่พอ จะได้เตรียมแก้สถานการณ์ไว้ล่วงหน้า การวางแผนจะจัดทำออกมาในรูปของงบประมาณเงินสด (Cash Budget) ประเด็นที่สาม คือ การวางแผนทางการเงินระยะยาว (Long – term financial planning) เป็นกระบวนการวางแผนการดำเนินธุรกิจในระยะยาว เพื่อคาดการณ์การดำเนินงานในทุกๆ ด้าน แล้วสรุปออกมาในรูปของงบการเงินล่วงหน้า (Pro forma financial statement) ประเด็นสุดท้าย คือ การวางแผนพยากรณ์ความต้องการใช้เงินในอนาคต กระบวนการนี้จะใช้เทคนิคการวิเคราะห์เชิงปริมาณเข้ามาช่วยวิเคราะห์หาความต้องการใช้เงินในอนาคต ซึ่งจะบอกให้ทราบได้ว่าเงินที่ต้องการนั้น ควรจัดหาเงินทุนจากแหล่งใด

2.5 ปัจจัยที่มีผลต่อการวางแผนการเงิน

2.5.1 ปัจจัยภายนอกธุรกิจ สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ ผู้วางแผนต้องวิเคราะห์สภาพเศรษฐกิจ ว่าสภาพเศรษฐกิจขณะนี้เป็นอย่างเช่นไร เศรษฐกิจดี ขยายตัว หรือตกต่ำ ต้องพิจารณาระดับของกิจกรรมของอุตสาหกรรมว่าดีขึ้นหรือซบเซา การเปลี่ยนแปลงของสินค้าในตลาดทั้งอุตสาหกรรม และเฉพาะตลาดสินค้าของธุรกิจของกลุ่มแข่งขันเป็นเช่นไร เป็นต้น

2.5.2 ปัจจัยภายในธุรกิจ

ก. ความต้องการของตลาดในสินค้าหรือบริการ (Market Demand for the Product line or service) ธุรกิจสามารถตัดสินใจหลังจากวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกอย่างระมัดระวังว่า

จะขายสินค้าหรือบริการอะไร ที่ไหน ยอดขายควรจะเป็นเท่าไรในสินค้าเดิมที่เคยขาย ถ้ามีการขยายสายผลิตภัณฑ์ ยอดขายเพิ่มขึ้นหรือลดลง คำถามเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งที่จะถูกกำหนดไว้ในแผน

ข. ต้นทุนอนาคต (Future costs) ธุรกิจควรจะพิจารณาว่ามีโอกาสลดต้นทุนต่างๆ รวมทั้งต้นทุนการผลิตในอนาคตได้หรือไม่ การซื้ออุปกรณ์ใหม่ในอนาคตอาจทำให้ต้นทุนคงที่เพิ่มเติมจะช่วยประหยัดต้นทุนแปรผันลง จึงต้องวิเคราะห์ให้ถี่ถ้วนว่าควรซื้ออุปกรณ์หรือไม่ควรซื้อ จุดที่ต้นทุนสูงไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายการบริหารหรือการผลิต ต้องมีการวางแผนพิจารณาว่าในอนาคตจะสามารถประหยัดต้นทุนลงเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายได้หรือไม่

ค. แหล่งเงินทุน (Sources of Funds) ถ้าธุรกิจวางแผนรายจ่ายในอนาคต ควรมีการวิเคราะห์กิจกรรมที่เหมาะสมของเงินทุนนั้น และควรมีการพยากรณ์ความต้องการใช้เงินทุนที่เหมาะสมและจำเป็นไว้ด้วย เพื่อจะได้เตรียมหาแหล่งเงินเพื่อระดมเงินทุนล่วงหน้า

จากปัจจัยเหล่านี้ ธุรกิจไม่สามารถเข้าไปจัดการควบคุมได้ทั้งหมด เช่น ธุรกิจไม่สามารถควบคุมสภาพเศรษฐกิจได้ แต่ธุรกิจสามารถจัดการความต้องการในสินค้าของตนได้โดยเพื่อการโฆษณา เปลี่ยนแปลงราคา ปรับปรุงสินค้าได้ ธุรกิจไม่สามารถควบคุมสถานการณ์เงินเฟ้อ แต่ก็สามารถลดต้นทุนได้ ฉะนั้นในการวางแผนต้องพิจารณาปัจจัยภายในและภายนอกธุรกิจให้คิดว่าธุรกิจสามารถควบคุมได้หรือไม่ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาในภายหลัง

2.6 ประโยชน์จากการวางแผนการเงิน

- (1) การวางแผนทำให้ต้องคาดการณ์ปัญหาในอนาคต ณ ระดับกิจกรรมต่างๆ กันและต้องพยายามหาโอกาสช่วงจังหวะที่เป็นของธุรกิจ
- (2) ช่วยให้เกิดการประสานงานกันภายในธุรกิจ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายเดียวกัน
- (3) ช่วยควบคุมการทำงานให้เป็นไปตามแผน โดยการเปรียบเทียบแผนกับผลการปฏิบัติงานที่เกิดขึ้น

3. ด้านการบริหารการผลิต (Production Management)

3.1 การผลิต (Production)

ประสงค์ ประณีตพลกรัง (2543: 9) กล่าวว่า การผลิตเป็นการสร้างสินค้าและบริการ ซึ่งความหมายดั้งเดิมของการผลิตนั้นเน้นเฉพาะการผลิตสินค้าที่มีตัวตนไม่ใช่การบริการ ส่วนในปัจจุบันนั้นการผลิตจะครอบคลุมถึงการผลิตสินค้า (Goods) และการบริการ (Services) ด้วย

สถาบัน Opinion (2540: 9) กล่าวว่า การผลิต หมายถึง ขบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบ (Inputs) ซึ่งต้องการทรัพยากรให้เป็นผลผลิต (Outputs) ตามความต้องการของผู้บริโภค ผลผลิตเหล่านี้อาจเป็นสินค้าหรือบริการ การผลิตประกอบด้วยส่วนประกอบ 4 ส่วน ที่สำคัญซึ่งเรียกว่า ปัจจัยในการผลิต (Factor of Production) คือ วัตถุดิบ หรือทรัพยากรธรรมชาติ แรงงาน เงินทุน และผู้ประกอบการ

(1) วัตถุดิบ (Materials) หรือทรัพยากรธรรมชาติ (Natural Resources) ที่ดิน (land) คือ ทรัพยากรอย่างหนึ่งซึ่งมีความสำคัญต่อการผลิต ลักษณะที่สำคัญที่สุดของที่ดิน คือ เป็นทรัพยากรคงที่ (Fixed Resources) ลักษณะสำคัญทางเศรษฐกิจสำหรับผลตอบแทนในการใช้ที่ดิน คือ ค่าเช่า (Rent) ผลตอบแทนในทางการเงินได้จากการนำที่ดินมาใช้เพื่อให้เกิดเป็นกำไรขึ้น

(2) แรงงาน (Labor) คือ ปัจจัยประการที่สองสำหรับการผลิต เป็นความพยายามของมนุษย์ในการที่จะก่อให้เกิดสินค้าและบริการขึ้นมา แรงงานที่ไม่มีทักษะ (Unskilled Labor) สามารถหาได้มาก แต่แรงงานที่มีทักษะสูง (Skilled Labor) มักจะหาได้ยาก

(3) เงินทุน (Capital) เงินทุนเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญอีกอย่างหนึ่ง การใช้คำว่าเงินทุนไม่จำกัดแต่ที่ลงทุนในการประกอบกิจการ เงินทุนในธุรกิจ (Business Capital) รวมถึงมูลค่าทั้งหมดที่เพิ่มขึ้นซึ่งต้องการใช้เงินเพื่อซื้อหรือสร้างที่ดิน อาคาร (Buildings) เครื่องมือ (Equipment) ซึ่งต้องการใช้ในการผลิตเครื่องจักร เครื่องมือ และของใช้ต่างๆ (Supplies) ซึ่งต้องใช้ในการผลิต เรียกว่า สินค้าประเภททุน (Capital Goods)

(4) ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) ผู้ประกอบการคือผู้ริเริ่มหรือผู้ดำเนินการในการก่อตั้งประกอบกิจการธุรกิจ ถ้าเป็นการก่อตั้งการประกอบกิจการแบบบุคคลผู้เดียวเป็นเจ้าของ และ

แบบหุ้นส่วน ผู้ประกอบการประเภทนี้จะเป็นผู้รับความเสี่ยงแต่เพียงผู้เดียว แต่ถ้าเป็นการประกอบกิจการในรูปของบริษัทผู้ถือหุ้นจะเป็นผู้รับความเสี่ยงภัย

3.2 การปฏิบัติการ (Operations)

ประสงค์ ปราณีตพลกรัง (2543: 10) ได้ศึกษาไว้ว่า การปฏิบัติการ (Operations) เป็นกระบวนการภายในองค์กรซึ่งใช้ปัจจัยนำเข้า (Input) เช่น คน เงินทุน วัตถุดิบ ฯลฯ และแปรรูปปัจจัยนำเข้าเหล่านั้นให้เป็นปัจจัยนำออก (Output) เช่น สินค้าและบริการ ซึ่งความหมายดั้งเดิมของการปฏิบัติการนั้นเน้นเฉพาะการให้บริการ ส่วนในปัจจุบันนั้นจะรวมถึงการผลิตสินค้าและการให้บริการด้วย

จากความหมายดังกล่าวข้างต้น การผลิต (Production) จึงมีความหมายเหมือนการปฏิบัติการ (Operations) และสามารถใช้แทนกันได้

3.3 การบริหารการผลิต (Production Management)

ประสงค์ ปราณีตพลกรัง (2543: 10) ได้ให้ความหมายของการบริหารผลิตไว้ว่า “การบริหารการผลิต (Production Management) เป็นการวางแผนและการตัดสินใจเพื่อการผลิตสินค้า”

ธนาคาร เรื่องศิลปศึกษา (2549: 5) กล่าวว่า “การบริหารการผลิต (Production Management) หมายถึง การพิจารณาศึกษากิจกรรมทางการผลิตที่จำเป็นและมีผลต่อการก่อให้เกิดการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ ปัจจัยที่นำมาใช้ศึกษา ได้แก่ วัตถุดิบของการผลิต การควบคุมการผลิต และคุณภาพการผลิต”

3.4 การบริหารการปฏิบัติการ (Operations Management)

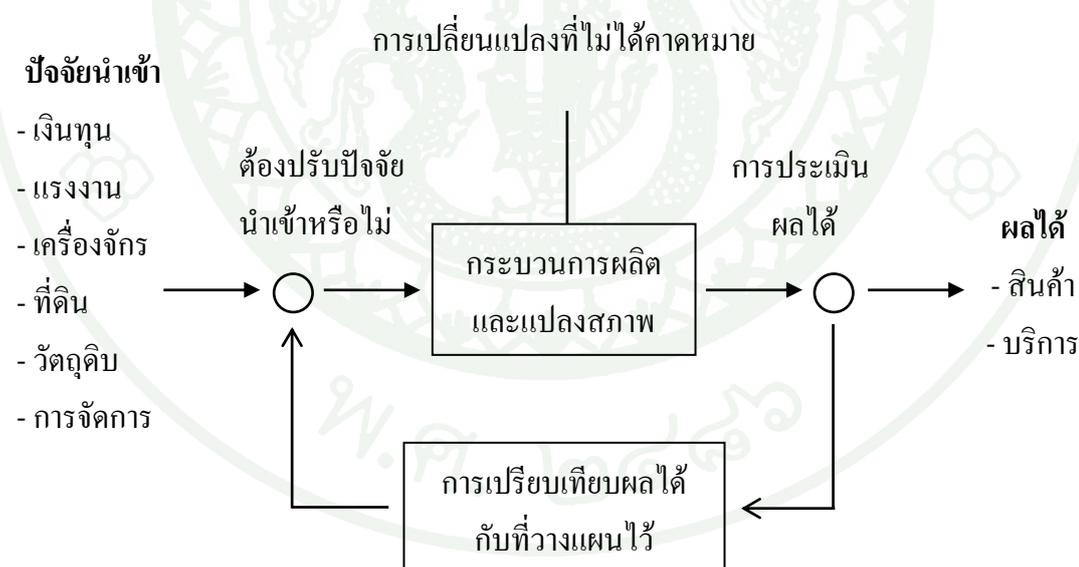
ประสงค์ ปราณีตพลกรัง (2543: 10) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการบริหารการปฏิบัติการไว้ดังนี้ คือ การบริหารการปฏิบัติการเป็นกิจกรรมซึ่งเกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าและบริการ โดยผ่านกระบวนการแปรสภาพ (Transformation) จากปัจจัยนำเข้า (Input) เพื่อให้ออกมาเป็นปัจจัยนำออก (Output) หรือเป็นการออกแบบ (Design) การปฏิบัติการ (Operations) และการปรับปรุงระบบการผลิต (Production system improvement) ซึ่งผลิตสินค้าหรือบริการ หรือเป็นการตัดสินใจที่เกี่ยวข้อง

กับปัจจัยที่มีผลต่อการปฏิบัติการ ซึ่งจะรวมถึงการตัดสินใจว่าจะผลิตอะไร จะผลิตอย่างไร และใช้บุคคลอย่างไร

จากความหมายของการบริหารการผลิต (Production Management) และการบริหารการปฏิบัติการ (Operations Management) จะเห็นว่า มีความหมายที่คล้ายคลึงกัน ดังนั้น 2 คำนี้ จึงสามารถใช้แทนกันได้ กล่าวคือ เป็นการจัดการที่ใช้เทคนิคเชิงปริมาณเพื่อปรับปรุงผลผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าหรือบริการ

3.5 ระบบการผลิตและการปฏิบัติการ

สุธีรา อะทะวงษา (2546: 4) กล่าวว่า ระบบการผลิตและการปฏิบัติการประกอบด้วยองค์ประกอบที่สำคัญ 5 ส่วน ซึ่งได้แก่ ปัจจัยนำเข้า (Input) กระบวนการผลิตและแปลงสภาพ (Production or conversion process) ผลได้ (Output) ส่วนป้อนกลับ (Feedback) และกระทบจากภายนอกที่เปลี่ยนแปลงโดยไม่ได้คาดหมาย (Random Fluctuations) ดังแสดงในแผนภาพที่ 1



ภาพที่ 1 องค์ประกอบของระบบการผลิตและการปฏิบัติการ

ที่มา: สุธีรา อะทะวงษา (2546: 4)

3.5.1 ปัจจัยนำเข้า (Input) คือ ส่วนของทรัพยากรหรือสิ่งจำเป็นต้องใช้ในการผลิตสินค้าหรือบริการซึ่งโดยทั่วไปประกอบด้วย เงินทุน แรงงาน เครื่องจักร ที่ดิน วัตถุดิบ และความรู้ความสามารถในด้านการจัดการ

3.5.2 กระบวนการผลิตและแปลงสภาพ (Production or Conversion Process) คือ ส่วนที่ทำหน้าที่นำเอาปัจจัยนำเข้ามาผลิตและแปลงสภาพ เพื่อให้ได้เป็นสินค้าหรือบริการตามที่ต้องการ กระบวนการผลิตหรือแปลงสภาพประกอบด้วย วิธีการในการผลิตสินค้า วิธีการจัดลำดับการผลิต การวางแผนการผลิต และการจัดสรรกำลังคนเพื่อการผลิต และอื่นๆ

3.5.3 ผลได้ (Output) คือ สินค้าหรือบริการที่ต้องการ ในปริมาณและคุณภาพที่กำหนด และในเวลาที่ต้องการ

3.5.4 ส่วนป้อนกลับ (Feedback) คือ ส่วนที่ใช้ในการควบคุมการทำงานของกระบวนการเพื่อให้การทำงานของระบบการผลิตบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ส่วนป้อนกลับนี้จะทำหน้าที่ประเมินผลได้ เช่น ปริมาณและคุณภาพของสินค้าที่ผลิตได้ นำมาเปรียบเทียบกับเป้าหมายที่วางแผนไว้ จากผลการเปรียบเทียบจะนำไปสู่การปรับปรุงปัจจัยนำเข้าหรือกระบวนการผลิตหรือแปลงสภาพ เพื่อสร้างผลได้ตามที่ต้องการออกมา

3.5.5 การเปลี่ยนแปลงที่ไม่ได้คาดหมาย (Random Fluctuation) ระบบการผลิตและการปฏิบัติการใดๆ เมื่อดำเนินการอยู่อาจมีการเปลี่ยนแปลงที่ไม่ได้คาดหมายแต่มีผลกระทบต่อการทำงาน โดยทั่วไปการเปลี่ยนแปลงนี้จะมาจากภายนอกหรือนอกองค์กร และอยู่นอกเหนือจากอำนาจการควบคุมของผู้บริหาร ตัวอย่างเช่น สภาพเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ อุบัติเหตุ และภัยธรรมชาติ การขัดข้องเสียหายของเครื่องจักร เหล่านี้เป็นต้น

3.6 ขั้นตอนการจัดการการผลิต

สุปัญญา ไชยชาญ (2542: 65) ได้แบ่งขั้นตอนการจัดการการผลิตหลักๆ 3 ขั้นตอนหลักคือ

3.6.1 การวางแผนการผลิต หมายถึง การกำหนดแนวทางในการดำเนินการผลิต เช่น การพิจารณาตัดสินใจว่าจะเลือกผลิตสินค้าหรือบริการชนิดใด จำนวนเท่าไร จะใช้ระบบการปฏิบัติอย่างไร ประกอบด้วยกิจกรรม ดังต่อไปนี้

ก. การวางแผนระบบการผลิต เป็นกิจกรรมทางด้านวางแผนรวมที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิต (Input) ได้แก่

1) การวางแผนกำลังการผลิต (Capacity Planning) เป็นการกำหนดกำลังการผลิตสินค้าและบริการในปริมาณที่ต้องการ

2) การวางแผนที่ตั้งโรงงาน (Plant Location Planning) เป็นการศึกษาและวางแผนเพื่อเลือกตำแหน่งที่ตั้งโรงงาน

3) การวางแผนกระบวนการผลิต (Process Planning) เป็นการผลิตสินค้าและบริการ

4) การวางแผนผังโรงงาน (Plant Layout Planning) การกำหนดรูปแบบของแผนผังโรงงานให้สอดคล้องกับกิจกรรมการผลิตและบริการ

5) การวางแผนผลิตภัณฑ์ (Product Planning) เป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนาเพื่อนำมาใช้ในการออกแบบสินค้าอย่างต่อเนื่อง

ข. การวางแผนการใช้ระบบการผลิต

1) การพยากรณ์การผลิต (Product Forecasting) การพยากรณ์การผลิตจัดว่าเป็นหัวใจสำคัญของการบริหารการผลิตและการปฏิบัติการด้วยการพยากรณ์ที่ถูกต้อง

2) การวางแผนการผลิตรวม (Aggregate Planning) เป็นการวางแผนการผลิตในช่วงแผนที่ต้องการ ซึ่งอาจเป็น 3 เดือน หรือ 6 เดือน การวางแผนการผลิตรวมจะเป็นการศึกษาและกำหนดอย่างคร่าวๆ ถึงกลยุทธ์ที่จะใช้ในการผลิตสำหรับช่วงที่จะวางแผน โดยพิจารณาถึงความต้องการกำลังคนและเครื่องจักร ตลอดจนสินค้าคงเหลือทั้งหมด แล้วกำหนดว่าจะใช้กลยุทธ์ในการ

ผลิตอย่างไร เช่น อาจผลิตสินค้าเท่ากับความต้องการในแต่ละเดือนโดยไม่เก็บสินค้าคงเหลือหรืออาจผลิตสินค้าเท่าๆ กันทุกเดือน ถ้าเดือนใดมีความต้องการไม่มากพอก็เก็บสินค้าที่เหลือไว้เพื่อจำหน่ายในเดือนถัดไป เป็นต้น

3) การจัดลำดับการผลิต (Job Scheduling) โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับการผลิตตามงาน (Job Shop Production) เป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญเพราะประสิทธิภาพของระบบการผลิตมีผลจากลำดับการจัดลำดับการผลิต คือ การจัดลำดับความสำคัญของงานหรือสินค้าที่อยู่ระหว่างการผลิตเพื่อเข้ารับการผลิตในเครื่องจักร งานที่ให้ความสำคัญมากกว่าก็จะได้รับการจัดการให้ทำก่อน

4) การควบคุมการผลิต (Product Control) เมื่อถึงขั้นตอนการผลิตสินค้าและบริการ สิ่งที่จะต้องพิจารณาหนึ่งคือ การควบคุมการผลิตและการแปลงสภาพเพื่อให้ได้สินค้าและบริการในปริมาณและคุณภาพที่ต้องการ และทันตามเวลาที่กำหนด

ค. การวางแผนและจัดลำดับโครงการ (Project Planning and Scheduling) เมื่อองค์กรมีโครงการที่จะต้องจัดทำ การวางแผนและจัดลำดับโครงการก็จะเป็นกิจกรรมหลักที่ผู้บริหารต้องวางแผนและจัดลำดับโครงการ ประกอบด้วย

- (1) การกำหนดกิจกรรมที่ต้องการในโครงการ
- (2) การกำหนดลำดับก่อนหลังของการทำกิจกรรมต่างๆ ในโครงการ
- (3) การประมาณการเวลาของกิจกรรมที่ต้องทำ
- (4) การคำนวณเวลาแล้วเสร็จของโครงการ

ง. การวางแผนกำลังคน (Personal Planning) เนื่องจากงานส่วนใหญ่ในองค์กรต้องทำโดยคน การวางแผนกำลังคนจึงเป็นกิจกรรมหลักอย่างหนึ่ง การวางแผนกำลังคนประกอบด้วยกิจกรรมต่างๆ คือ การจัดทำรายละเอียดงาน การคัดเลือกและการจ้างคนงาน การจัดปฐมนิเทศคนงานใหม่ การประเมินผลการทำงานของคนงาน การกำหนดระดับเงินเดือน และผลตอบแทนในการทำงาน

3.6.2 การปฏิบัติการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการลงมือปฏิบัติงานทางด้านการผลิต เพื่อให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ล่วงหน้า

3.6.3 การควบคุมการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการตรวจสอบและติดตามผลการผลิตทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าผลงานมีความก้าวหน้าและประสบผลสำเร็จทุกประการ

3.7 การจัดองค์การเพื่อการผลิตสินค้าและบริการ

การจัดองค์การเพื่อการผลิตสินค้าและบริการ (Organizing to produce goods and services) ในการผลิตสินค้าและบริการ ควรมีการจัดองค์การเพื่อทำหน้าที่ 3 ประการ ดังนี้

3.7.1 การผลิต (Production) / การปฏิบัติการ (Operations) เป็นการแปรสภาพทรัพยากรต่างๆ ให้เป็นสินค้าหรือบริการ ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับกิจกรรมและการไหลของงาน (Work flow) ทรัพยากร (Resources) และวัตถุดิบ (Materials)

3.7.2 การเงิน (Finance) / การบัญชี (Accounting) การเงิน (Finance) เป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาเงินทุนและการใช้เงินทุน ด้วยวิธีการที่ทำให้เกิดมูลค่าของธุรกิจสูงสุด ส่วนการบัญชี (Accounting) เป็นงานที่เกี่ยวข้องกับขั้นตอนของระบบการรวบรวม การบันทึก การวิเคราะห์ และรายงานข้อมูลทางการเงิน

3.7.3 การตลาด (Marketing) เป็นกระบวนการวางแผน (Planning) และบริหารความคิดเกี่ยวกับการตั้งราคา (Pricing) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) การจัดจำหน่าย (Distribution) สินค้า (Goods) ความคิด (Idea) และการบริการ (Services) เพื่อสร้างให้เกิดการแลกเปลี่ยน (Exchange) โดยสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การและตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

4. ด้านการบริหารการตลาด (Marketing Management)

4.1 ความหมายของการบริหารการตลาด

การตลาดหมายความถึงการทำงานกับตลาดเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยน โดยมุ่งหมายที่จะตอบสนองความต้องการของมนุษย์ ซึ่งการดำเนินงานในกระบวนการแลกเปลี่ยนต้องใช้ความชำนาญงานมาก การบริหารการตลาดจึงเกิดขึ้น โดยเฉพาะเมื่อฝ่ายหนึ่งในกระบวนการแลกเปลี่ยนคิดหาวิธีที่จะให้เกิดปฏิกิริยาตอบสนองที่ตนปรารถนาจากฝ่ายอื่น ซึ่งมีนักวิชาการได้ให้ความหมายเกี่ยวกับการบริหารการตลาด ไว้ดังนี้

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2542: 8) ได้ให้ความหมายของการบริหารการตลาด ไว้ว่า “การบริหารการตลาดเป็นกระบวนการการวางแผนและบริหาร การคิดค้น การวางราคา การส่งเสริมการตลาด และการจัดจำหน่ายความคิดสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเพื่อตอบสนองเป้าหมายของบุคคลและองค์การ”

อัจจิมา เศรษฐบุตร และ สายสวรรค์ วัฒนพานิช (2539: 4) กล่าวว่า “การบริหารการตลาด หมายถึง การวิเคราะห์การวางแผน การปฏิบัติงานและควบคุมโปรแกรมการตลาด ที่จะนำมาซึ่งความพอใจจากการแลกเปลี่ยนกับตลาดเป้าหมาย เพื่อให้บรรลุจุดประสงค์ของบริษัทที่ตั้งไว้ ซึ่งเน้นหนักในด้านสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายและต้องให้เกิดความพอใจด้วย โดยการกำหนดราคา การสื่อสาร และการจัดจำหน่ายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อบอกกล่าว กระตุ้น และสนองความต้องการของตลาดนั้นๆ”

4.2 ประสิทธิภาพการบริหารการตลาด

อัจจิมา เศรษฐบุตร และ สายสวรรค์ วัฒนพานิช (2539: 7) ได้แบ่งประสิทธิภาพการบริหารการตลาด ไว้ 4 แบบ ดังนี้

4.2.1 แนวความคิดด้านสินค้า เป็นแนวความคิดที่เก่าแก่ที่สุดของผู้ผลิต หมายถึง การดำเนินงานที่เน้นการสมมติว่าลูกค้าจะพอใจต่อสินค้าที่มีคุณภาพและราคาพอสมควร บริษัทไม่จำเป็นต้องใช้ความพยายามมากนักในการขายและการทำกำไร นั่นคือ บริษัทจะผลิตสินค้าและกำหนดราคาที่ไม่แพง แนวความคิดด้านสินค้าตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่า

ยุติธรรม

- (1) บริษัทควรจะมุ่งความสนใจงานด้านการผลิตสินค้าที่ดีและขายในราคา
- (2) ผู้บริโภคสนใจการซื้อสินค้ามากกว่าการแก้ปัญหาเฉพาะเจาะจง
- (3) ผู้บริโภครู้ว่าสินค้าคู่แข่งที่สามารถหาซื้อได้
- (4) ผู้บริโภคเลือกซื้อระหว่างตราสินค้าต่างๆ โดยพิจารณาจากคุณภาพและราคา

4.2.2 แนวความคิดด้านการขาย เป็นการดำเนินงานที่เน้นการสมมติว่า โดยปกติ ผู้บริโภคจะไม่ซื้อสินค้าของบริษัทในปริมาณที่มากพอ นอกจากจะถูกเสนอสินค้าด้วยวิธีการพยายามสูงและการส่งเสริมการขายอย่างมากพอของผู้ขาย แนวความคิดด้านสินค้าตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่า

- (1) งานหลักของบริษัท คือ ขายสินค้าให้ได้เพียงพอ
- (2) โดยปกติผู้บริโภคนั้นจะไม่ซื้อสินค้านั้นมาก
- (3) ผู้บริโภคสามารถถูกแนะนำให้ซื้อโดยเครื่องมือกระตุ้นการขายต่างๆ
- (4) ผู้บริโภคอาจจะซื้ออีก หรือถ้าไม่ซื้อก็ยังมีลูกค้าอื่นๆ อีกมากมายที่จะซื้อ

4.2.3 แนวความคิดด้านการตลาด เป็นแนวความคิดที่ถือหลักว่า งานสำคัญของบริษัท คือ การพิจารณาถึงสิ่งจำเป็นและความต้องการและคุณค่าของตลาดเป้าหมาย และจะต้องปรับปรุงองค์การให้สามารถสร้างความพอใจที่ลูกค้าต้องการอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลมากกว่าคู่แข่งนั้น นั่นคือ แนวความคิดทางการตลาดจะต้องประกอบด้วย

- (1) บริษัทจะต้องสนองความต้องการแก่กลุ่มลูกค้าที่กำหนด
- (2) บริษัทจะต้องรู้ว่าการสนองความต้องการของลูกค้าจะต้องมีการทำโปรแกรมการวิจัยตลาดเพื่อเรียนรู้ความต้องการเหล่านั้น

(3) บริษัทจะต้องรู้ว่ากิจกรรมของบริษัททั้งหมดที่มีผลต่อลูกค้าจะต้องควบคุมหรือประสานงานกัน

(4) บริษัทเชื่อว่าการทำให้ลูกค้าพอใจจะทำให้ลูกค้ามีความจงรักภักดีในตราหือเกิดการซื้อซ้ำ และมีการพูดกันต่อๆ ไป ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะทำให้บริษัทบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ

4.2.4 แนวความคิดด้านการตลาดและสังคม เป็นแนวความคิดที่สมัยใหม่ เริ่มมาจากมีผู้เห็นว่าสิ่งที่นำเอาแนวความคิดทางการตลาดมาใช้ นั้น จะเหมาะสมกับจุดประสงค์ของบริษัทต่อไป อีกหรือไม่ ในเมื่อสภาพสังคมปัจจุบันกำลังเสื่อมลง เกิดการขาดแคลนทรัพยากร มีการเจริญเติบโตของประชากรอย่างรวดเร็ว และเกิดภาวะเงินเฟ้อ โดยทั่วไป ปัญหา คือ บริษัทให้ความพอใจแก่ลูกค้าในสิ่งที่ลูกค้าสนใจและเพื่อสังคมในระยะยาวหรือเปล่า แนวความคิดทางการตลาดมองข้ามข้อขัดแย้งระหว่างการสนองความพอใจของแต่ละบุคคลกับการสนองความสนใจของประชาชนในระยะยาว แนวความคิดนี้ตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่า

(1) สิ่งสำคัญขององค์กร คือ การสร้างความพอใจและความมีสุขภาพดีแก่ลูกค้า เพื่อให้มีการดำรงชีวิตที่ดีกว่า

(2) องค์กรหาสินค้าที่ดี ที่สามารถดึงดูดใจของผู้บริโภค และเป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคด้วย

(3) องค์กรหลีกเลี่ยงการขายสินค้าที่ไม่เป็นที่สนใจของคนส่วนใหญ่

(4) ผู้บริโภคจะรู้สึกและอุปถัมภ์องค์กรที่แสดงให้เห็นว่าเน้นความพอใจ และสวัสดิการสังคม

4.3 การจัดการด้านการตลาด

การจัดการด้านการตลาด คือ การที่ธุรกิจต้องการทำให้ผู้บริโภคมีความต้องการและเกิดความพึงพอใจในตัวสินค้า ได้รับความสะดวกในการซื้อสินค้า ตลอดจนทราบรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า ธุรกิจหรือองค์กรต้องทำการวางแผนการจัดการด้านส่วนประสมทางการตลาด (Marketing mix) ในขั้นต้นธุรกิจต้องกำหนดตลาดเป้าหมายและระบุตำแหน่งทางการตลาดให้ชัดเจน โดยอาศัย

กระบวนการ STP Marketing (Segmenting, Targeting, Positioning) (ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2538: 18) ประกอบด้วย

(1) การแบ่งส่วนตลาด (Segmenting หรือ Market Segmenting) หมายถึง การแบ่งตลาดของผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิดหนึ่งออกตามลักษณะความต้องการที่คล้ายคลึงกันออกเป็นตลาดย่อย (Sub Market) หรือส่วนตลาด (Market Segment) เพื่อที่จะเลือกตลาดใดตลาดหนึ่งเป็นตลาดเป้าหมาย แล้วใช้ส่วนประสมทางการตลาดเฉพาะอย่าง เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าตามเป้าหมาย

(2) การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Targeting หรือ Market Targeting) หมายถึง การประเมินและเลือกหนึ่งส่วนตลาดหรือมากกว่าเป็นเป้าหมาย เป็นงานที่ต้องทำเมื่อมีการแบ่งส่วนตลาดแล้ว ซึ่งประกอบด้วยส่วนของการประเมินส่วนตลาดและการเลือกส่วนตลาด

(3) การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning หรือ Market Positioning) หมายถึง กิจกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์ของธุรกิจและภาพลักษณ์ของสิ่งที่น่าสนใจเพื่อให้เป็นตำแหน่งที่มีความสำคัญและตำแหน่งในการแข่งขันที่แตกต่างในจิตใจของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย

4.4 ส่วนประสมการตลาด

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2534: 7-9) ได้ศึกษาส่วนประสมการตลาดไว้ว่า ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix) หมายถึง ปัจจัยทางการตลาดที่ควบคุมได้ ซึ่งบริษัทต้องใช้ร่วมกันเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมาย

ส่วนประสมการตลาด อาจเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ปัจจัยภายในทางการตลาด หรือปัจจัยทางการตลาด (Internal Marketing Factor หรือ Marketing Factor) ซึ่งเป็นเครื่องมือที่บริษัทควบคุมได้ โดยทั่วไปส่วนประสมทางการตลาดประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) หรือเรียกว่า 4Ps โดยมีรายละเอียด ดังนี้

4.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล

4.4.2 ราคา (Price) หมายถึง มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปแบบตัวเงินหรือเป็นสิ่งที่ต้องจ่ายสำหรับการได้มาซึ่งบางสิ่ง

4.4.3 การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทาง ซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์การไปยังตลาด สถาบันที่น่าผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมาย คือ สถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรม เป็นกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายสินค้า ประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้า และการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง การจัดจำหน่ายจึงประกอบด้วย 2 ส่วน ดังนี้

ก. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel of distribution) หมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์และ(หรือ) กรรมสิทธิ์ที่ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาด ในระบบช่องทางการจัดจำหน่ายจึงประกอบด้วยผู้ผลิต คนกลาง ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม



ภาพที่ 2 ช่องทางการจัดจำหน่าย
ที่มา: ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2534: 10)

ข. การสนับสนุนการกระจายตัวสินค้าสู่ตลาด (Market Logistics) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์จากผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม การกระจายสินค้าจึงประกอบด้วยงานที่สำคัญ ต่อไปนี้

- (1) การขนส่ง (Transportation)
- (2) การเก็บรักษาสินค้า (Storage) และการคลังสินค้า (Warehousing)
- (3) การบริหารสินค้าคงเหลือ (Inventory Management)

4.4.3 การส่งเสริมการขาย (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติกับพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขาย (Personal

Selling) และการขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย (Nonpersonal Selling) ซึ่งประกอบด้วย การโฆษณา การส่งเสริมการขาย การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) การโฆษณา (Advertising) เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวเกี่ยวกับองค์การและ (หรือ) ผลิตภัณฑ์ บริการหรือความคิด ที่ต้องมีการจ่ายเงิน โดยผู้อุปถัมภ์รายการ เช่น การโฆษณา สินค้าหรือบริการผ่านสื่อวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ฯลฯ

(2) การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) เป็นกิจกรรมการแจ้งข่าวสาร และจุดตลาด โดยใช้บุคคล ในกรณีนี้เป็นการติดต่อสื่อสารแบบเผชิญหน้าระหว่างผู้ขาย (หรือ ผู้ผลิต) กับลูกค้าที่คาดหวัง

(3) การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion) หมายถึง กิจกรรมการส่งเสริมที่ นอกเหนือจากการโฆษณา การขายโดยพนักงาน และการให้ข่าว ซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจ การทดลองใช้ หรือการซื้อ โดยลูกค้าชั้นสุดท้ายหรือบุคคลอื่นในช่องทาง การส่งเสริมการขายอาจ กระตุ้นผู้บริโภค เช่น ลด แลก แจก แถม ฯลฯ กระตุ้นคนกลาง และพนักงานขาย เช่น การจัดประชุม และการแข่งขันการขาย

(4) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation) การให้ ข่าวเป็นการเสนอความคิดสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน จากองค์การที่ได้รับผลประโยชน์ เช่น การให้ข่าวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ บุคคล การจัดประชุม สัมมนา แก่สื่อมวลชน ส่วนการ ประชาสัมพันธ์ หมายถึง ความพยายามที่มีการวางแผน โดยองค์การหนึ่งเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อ องค์การให้เกิดขึ้นกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง การประชาสัมพันธ์เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มต่างๆ ได้แก่ ประชาชนทั่วไป ผู้ถือหุ้น หน่วยราชการ วิธีการประชาสัมพันธ์อาจทำได้ เช่น การตีพิมพ์ การให้ข่าว เกี่ยวกับบุคคล ผลิตภัณฑ์ของบริษัท การจัดเหตุการณ์พิเศษต่างๆ (ประชุม สัมมนา จัดกีฬาหรือเป็น สปอนเซอร์) การให้บริการชุมชน (การบริจาค การสนับสนุนกีฬา การอนุรักษ์วัฒนธรรมและ สิ่งแวดล้อม)

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

ความหมายของวิสาหกิจชุมชน

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (2548: 2) ได้ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนไว้ว่า วิสาหกิจชุมชนเป็นกิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้าการให้บริการหรือการอื่นๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพันมีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าวไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัวชุมชนและระหว่างชุมชน ทั้งนี้ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

ดวงเดือน สมวัฒน์ศักดิ์ (2548: 5-6) ได้ศึกษาการให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนจากนักวิชาการหลายท่าน ดังนี้

ไพบุลย์ วัฒนศิริธรรม ได้กล่าวว่า วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การทำมาหากินหรือการร่วมมือทำการค้าการผลิตระหว่างคนในชุมชนด้วยกัน มีการสร้างเครือข่ายเชื่อมโยงกันระหว่างหมู่บ้านหรือชุมชนอื่นๆ ที่อยู่รอบข้าง เพื่อร่วมกันทำกิจกรรมหรือทำธุรกิจด้วยกัน ซึ่งความร่วมมือหรือเครือข่ายระหว่างชุมชนจะเป็นกระบวนการทำธุรกิจหรือสร้างธุรกิจที่เกื้อกูลกัน หรือแบ่งหน้าที่กันทำตามความต้องการหรือตามความเหมาะสมของทรัพยากรแต่ละชุมชนที่มีอยู่ ซึ่งกิจกรรมการผลิตหรือบริการที่เกิดขึ้นในชุมชนเหล่านี้ก็คือ วิสาหกิจหรือธุรกิจชุมชน ที่เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ โดยความต้องการ ความเหมาะสมของทรัพยากร ความมีเหตุผลและโอกาสการเกื้อกูลระหว่างคนในชุมชน รวมทั้งเกิดจากการส่งเสริมสนับสนุนจากภายนอกชุมชน

สมศักดิ์ สุริโย ให้ความหมายวิสาหกิจชุมชนว่า วิสาหกิจชุมชนเป็นกิจกรรมสร้างรายได้ อย่างมั่นคงรูปแบบหนึ่ง ที่มีขนาดเล็กกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม (Small Enterprise) สร้างผลผลิตของกิจการซึ่งเกิดจากสินทรัพย์ของชุมชนที่มีรูปแบบการบริหารจัดการสมัยใหม่โดยคนในชุมชน เป็นกิจกรรมของคนในชุมชนที่ปลูกให้ภูมิปัญญาท้องถิ่นฟื้นขึ้นมาเป็นพลังให้กับชุมชนในการพัฒนาเศรษฐกิจระดับรากฐานของประเทศ โดยมีจุดหมายในการดำเนินกิจการ คือ การพึ่งตนเองและพึ่งพากันและกันของชุมชน

เสรี พงศ์พิศ ได้กล่าวว่า วิสาหกิจตรงกับภาษาอังกฤษว่า enterprise ซึ่งแปลว่า การประกอบการ วิสาหกิจชุมชน (SMCE หรือ Small and Micro Community Enterprise) หมายถึง การประกอบการ โดยกลุ่มหรือองค์กรชุมชน เพื่อจัดการทุนชุมชนซึ่งรวมถึงทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม และทุนทางสังคม ให้เกิดประสิทธิภาพและยั่งยืน ยังประโยชน์ให้ชุมชนผู้เป็นเจ้าของวิสาหกิจนั้นเป็นหลัก

อังฉรา สุขสมบูรณ์ ได้กล่าวว่า วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบการเพื่อแปรรูปผลผลิตตามธรรมชาติหรือสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์โดยครอบครัวในชุมชน โดยองค์กรหรือเครือข่ายในชุมชนเพื่อการบริโภคและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนนั้นๆ มีหลักคิดสำคัญ คือ สร้างความหลากหลายของผลผลิตและผลิตภัณฑ์ เพื่อการบริโภคแบบพึ่งพาตนเองและมีคุณธรรมรับผิดชอบต่อสมาชิกคนอื่นๆ ที่อยู่ร่วมกันในชุมชน

จากความหมายของวิสาหกิจชุมชน พอจะสรุปได้ว่า วิสาหกิจชุมชน คือ การประกอบการซึ่งรวมถึงกระบวนการคิด การจัดการผลผลิตและทรัพยากรทุกขั้นตอน โดยภูมิปัญญาขององค์กรชุมชน หรือเครือข่ายขององค์กรชุมชน เพื่อการจัดการ “ทุนของชุมชน” อย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชน โดยนำวัตถุดิบ ทรัพยากร ภูมิปัญญาของชุมชนมาสร้างสรรค์ผลผลิต เพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

ที่มาของวิสาหกิจชุมชน

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนเกิดจากปัญหาของชุมชนที่มีการประกอบกิจการในระดับรากหญ้า 2 ประการคือ

(1) การประกอบกิจการของชุมชนไม่เป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชนอื่นๆ เนื่องจากไม่มีกฎหมายรองรับ

(2) การสนับสนุนของภาครัฐไม่ตรงกับความต้องการที่แท้จริงของชุมชน ดังนั้นจึงมีการออกกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนนั้นคือ “พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ.2548” ซึ่งได้มีการประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 18 มกราคม 2548 และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 19 มกราคม 2548 เป็นต้นไป

เจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548

เพื่อให้มีการส่งเสริมความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่น การสร้างรายได้การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การพัฒนาความสามารถในการจัดการและการพัฒนารูปแบบของวิสาหกิจชุมชนมีผลให้ชุมชนพึ่งพาตนเองได้และพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งพร้อมสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคตไม่ว่าในระดับใดรวมถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไปสู่การเป็นผู้ประกอบการในระดับที่สูงขึ้นต่อไป

เป้าหมายของวิสาหกิจชุมชน

เมื่อองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายขององค์กรชุมชนพัฒนากิจกรรมแล้ว จะมีการเชื่อมโยงเข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบ ทำให้เกิด “ระบบวิสาหกิจชุมชน” ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อ

- (1) สนับสนุนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชน โดยชุมชน เพื่อชุมชน แก่จุดอ่อนเสริมจุดแข็งให้ชุมชน ใช้ประโยชน์จากทรัพยากรและทุนทางสังคมอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน
- (2) สร้างกระบวนการเรียนรู้ และระบบการพัฒนา เพื่อการพึ่งพาตนเองของชุมชนที่ครอบคลุมการจัดการทุกด้านให้มีระบบการจัดการ การผลิต การแปรรูป การตลาด การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม การจัดการสวัสดิการชุมชน เป็นต้น ซึ่งดำเนินการโดยองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายขององค์กรชุมชนในการวางแผนดำเนินการ และประสานความร่วมมือกับภาครัฐและเอกชน
- (3) พัฒนาระบบเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนที่มีอิสระ พึ่งตนเองได้ มีระบบการจัดการที่เหมาะสมสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมชุมชน มีต้นทุนการจัดการต่ำและเป็นสถาบันทางสังคมที่ชาวบ้านพึ่งพาอาศัยได้
- (4) พัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชน ที่กระจายการพัฒนาไปสู่ทุกส่วนของชุมชนซึ่งไม่ใช่ระบบที่ให้โอกาสกับผู้ที่เหนือกว่าทางด้านเศรษฐกิจหรือการเมือง

คุณสมบัติและลักษณะของวิสาหกิจชุมชน

- (1) เป็นกิจการที่เกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการอื่นๆ ที่ทำให้เกิดการพัฒนา และแก้ไขปัญหาของชุมชน
- (2) เป็นกิจการที่ดำเนินการหรือประสงค์จะดำเนินการร่วมกันในชุมชน โดยคณะบุคคลที่เป็นนิติบุคคลหรือไม่เป็นนิติบุคคลและประกอบด้วยสมาชิกที่อยู่ร่วมกันในชุมชนไม่น้อยกว่า 7 คน โดยบุคคลดังกล่าวต้องไม่อยู่ในครอบครัวเดียวกัน
- (3) เป็นกิจการที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างรายได้เพื่อการพึ่งพาตนเองและเพื่อประโยชน์สุขของคนในชุมชน
- (4) เป็นกิจการที่ไม่ขัดต่อกฎหมายความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีของประชาชน

องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน

การส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ต้องเน้นให้เกิดการผลิตหรือแปรรูปโดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มรายได้ การพึ่งตนเอง หรือความพอเพียง ดังนั้น ในความเป็นวิสาหกิจชุมชนจึงต้องมีลักษณะอย่างน้อย 7 ประการ (ดวงเดือน สมวัฒน์ศักดิ์, 2548: 7)

- (1) ชุมชนเป็นเจ้าของและเป็นผู้ดำเนินการเอง อย่างไรก็ดีคนนอกอาจจะมีส่วนร่วม อาจจะถือหุ้นได้ดีเพื่อการมีส่วนร่วม ร่วมมือและให้ความช่วยเหลือ แต่ไม่ใช่หุ้นใหญ่ทำให้มีอำนาจในการตัดสินใจ
- (2) ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน ซึ่งอาจจะนำวัตถุดิบในการผลิตบางส่วนมาจากภายนอกได้ แต่เน้นการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นให้มากที่สุด
- (3) ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน เพื่อการพัฒนาศักยภาพของชุมชนเอง ซึ่งมีความรู้ ภูมิปัญญา หากมีกระบวนการเรียนรู้ที่เหมาะสม เกิดความเชื่อมั่นในตนเองก็จะเริ่มสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ได้โดยไม่เอาแต่เลียนแบบหรือแสวงหาสูตรสำเร็จ

(4) มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นผสมผสานกับภูมิปัญญาสากล ฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นฐานทุนที่สำคัญ เป็นการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยประยุกต์ให้ผสมผสานผสมผสานความรู้ ภูมิปัญญาสากลจากที่อื่น

(5) มีการดำเนินการแบบบูรณาการ เชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ อย่างเป็นระบบ ไม่ใช่ทำแบบโครงการเดี่ยวๆ กับการปลูกพืชเดี่ยว แต่เป็นการทำแบบวนเกษตร คือ มีหลายๆ กิจกรรมประสานผนึกกำลัง (synergy) และเกื้อกูลกัน (cluster)

(6) มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ การเรียนรู้คือหัวใจของกระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน หากไม่มีการเรียนรู้ก็จะมีแต่การเลียนแบบ การหาสูตรสำเร็จโดยไม่มีความคิดสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ หากไม่มีการเรียนรู้ก็จะมีวิสาหกิจชุมชนบนฐานความรู้ มีแต่บนฐานความรู้สึก ความอยาก ความต้องการตามสื่อสังคมที่กระตุ้นให้เกิด ทำให้ความอยากกลายเป็นความจำเป็นสำหรับชีวิตไปหมด

(7) มีการพึ่งตนเองเป็นเป้าหมาย การพึ่งตนเองคือเป้าหมายอันดับแรกและสำคัญที่สุดของวิสาหกิจชุมชน หากพลาดเป้าหมายนี้ ก็คือ พลาดเป้า วิสาหกิจชุมชนจะกลายเป็นธุรกิจที่มีเป้าหมายที่มีกำไร กลายเป็นอะไรที่กระตุ้นให้ทำให้ได้กำไรก่อนที่จะคิดจะทำให้รอด ไม่พัฒนาไปเป็นขั้นตอนให้เกิดความมั่นคงก่อนที่จะก้าว ไปพัฒนาธุรกิจ

นอกจากนี้ ดวงเดือน สมวัฒน์ศักดิ์ (2548: 8) ยังได้กล่าวถึงการประกอบการวิสาหกิจชุมชนตามการให้ความหมายของกรมการพัฒนาชุมชนว่า จะต้องมียอดประกอบต่อไปนี้ คือ

(1) เป็นกิจการของชุมชน หมายถึง เป็นกิจการทั้งด้านการผลิตและบริการที่กลุ่มคนในชุมชนเป็นเจ้าของ (ไม่ใช่ปัจเจกชน)

(2) ดำเนินการโดยใช้ทุนในชุมชน และมีการบริหารจัดการที่เหมาะสม หมายถึง กิจการที่ดำเนินการโดยใช้ทุนของชุมชนเป็นหลัก (สินทรัพย์ เงิน แรงงาน ทรัพยากร ภูมิปัญญา เป็นต้น) โดยมีการบริหารจัดการรวมถึงการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมในการผลิตหรือบริการนั้นๆ ด้วยความคิดสร้างสรรค์ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นฐาน เป็นการจัดการแบบประสานพลังทำกิจกรรมของเศรษฐกิจและสังคมเสริมกันไม่ใช่แยกทำเป็นเรื่องๆ

(3) ดำเนินการด้วยหลักสามัคคีธรรม หมายถึง กิจการดำเนินการ โดยการมีส่วนร่วมของหมู่คนในชุมชนอย่างเป็นเอกภาพก่อให้เกิดผลประโยชน์ส่วนรวมแก่สมาชิกและชุมชน โดยไม่ส่งผลกระทบต่อในเชิงลบต่อสาธารณชน และสภาพแวดล้อมของชุมชน

(4) เน้นกระบวนการการเรียนรู้ในการดำเนินการ หมายถึง ในการดำเนินกิจการก่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ เชื่อมมั่นในศักยภาพของตนเองและชุมชน เรียนรู้ที่จะบริหารจัดการทุนชุมชนด้วยการริเริ่มสร้างสรรค์ เรียนรู้วิธีคิด คิดให้รอบด้าน คิดให้ทั่วถึง คิดแบบบูรณาการ คิดให้บรรลุได้ว่า จะพึ่งตนเองได้อย่างไร จะค้นหาทุนที่แท้จริงได้อย่างไร

(5) มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งพาตนเองในชุมชน หมายถึง ดำเนินกิจการโดยมีเป้าหมายพึ่งตนเองเป็นรากฐาน ทำให้พอกินพอใช้ในครอบครัว ชุมชนและเครือข่าย

ประเภทของวิสาหกิจชุมชน

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ตามมาตราที่ 26 และ 27 ได้กำหนดวิสาหกิจชุมชนออกเป็น 2 ประเภท คือ

(1) วิสาหกิจชุมชนระดับปฐมภูมิ หรือวิสาหกิจชุมชนขั้นพื้นฐาน เป็นการผลิต การแปรรูป การดำเนินการต่างๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในครอบครัว ในชุมชน เพื่อตอบสนองความจำเป็นขั้นพื้นฐาน

(2) วิสาหกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็งและพึ่งตนเองได้ เป็นวิสาหกิจชุมชนที่ดำเนินการอย่างเป็นระบบและด้วยรูปแบบที่ทันสมัย ใช้ทุนและเทคโนโลยีเพื่อตอบสนองชุมชน เครือข่าย และตลาดในวงกว้าง

ดวงเดือน สมวัฒน์ศักดิ์ (2548: 9-10) ได้ศึกษาเกี่ยวกับประเภทของวิสาหกิจชุมชนจากนักวิชาการ 3 ท่าน ดังนี้

เสรี พงศ์พิศ ได้กล่าวถึงประเภทของวิสาหกิจชุมชน แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

(1) วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน เป็นการผลิตเพื่อการใช้ในท้องถิ่นหลักๆ มีอยู่ 5 อย่าง คือ ข้าว อาหาร สมุนไพร ของใช้ ปุ๋ย ซึ่งอยู่ในขีดความสามารถของชาวบ้านทั่วไปจะทำได้ เป็นของต้องกิน

ต้องใช้ประจำวัน มีมูลค่ามากกว่าครึ่งของค่าใช้จ่ายทั้งปีของแต่ละครัวเรือน แต่ชาวบ้านทั่วไป ไม่ว่าจะอยู่ใกล้เมืองหรือไกลเมืองต่างก็ซื้อกินซื้อใช้

(2) วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า เป็นวิสาหกิจชุมชนที่สามารถนำออกสู่ตลาดใหญ่ได้ เพราะมีลักษณะเฉพาะตัว มีเอกลักษณ์ท้องถิ่น บางอย่างอาจมีสูตรเด็ดเคล็ดลับหรือคุณภาพดีในระดับมาตรฐานสามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์หรือสินค้าทั่วไปได้ หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์คือหนึ่งในวิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า

วิสาหกิจชุมชน 2 ประเภทหลักดังกล่าว เมื่อพิจารณาในด้านการจัดระดับและขั้นตอนการพัฒนาการประกอบการแล้ว อาจแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

(1) ระดับครอบครัว คือ วิสาหกิจชุมชนแบบพึ่งตนเอง เป็นการประกอบกิจกรรมเพื่อกินใช้ในครอบครัว เพื่อทดแทนการพึ่งพาภายนอก เช่น การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรไว้ใช้ไว้กินในครอบครัว

(2) ระดับชุมชนและเครือข่าย คือ วิสาหกิจชุมชนแบบพอเพียง เป็นการประกอบกิจการโดยกลุ่ม เพื่อตอบสนองการอุปโภคบริโภคในชุมชนและเครือข่าย

(3) ระดับธุรกิจ คือ วิสาหกิจชุมชนแบบก้าวหน้า เป็นการประกอบการเริ่มจากฐานครอบครัวพัฒนาจนถึงขั้นธุรกิจ มีผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำออกสู่ตลาดใหญ่ได้ มีคุณภาพดี ได้มาตรฐานสามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์หรือสินค้าทั่วไปได้

วิชิต นันทสุวรรณ ได้แบ่งประเภทวิสาหกิจชุมชนเป็น 4 ประเภท ดังนี้

(1) วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว เป็นจุดเริ่มต้นของการแปรรูปหรือสร้างผลิตภัณฑ์ของชุมชน เพื่อการอุปโภคบริโภคของตนเองในครัวเรือนเป็นหลัก สมาชิกในชุมชนจะสร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลายเพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อ และป้องกันไม่ให้เงินของชุมชนไหลออกไปนอกชุมชนโดยไม่จำเป็น ซึ่งจะส่งผลให้การหมุนเวียนของเงินอยู่ในหมู่บ้านและแพร่สะพัดอยู่ในชุมชน

(2) วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน เมื่อวิสาหกิจชุมชนบรรลุวัตถุประสงค์ขั้นแรก เพื่อลดรายจ่าย หรือเพื่อการพึ่งตนเองได้แล้ว จึงค่อยขยายออกไปสู่เพื่อนบ้านผู้ผลิตเองไม่ได้ ต้องซื้อสินค้าจากภายนอก เพราะการพึ่งตนเองในบางกรณีไม่สามารถทำได้ลำพังโดยครอบครัวเดียว วิสาหกิจชุมชนขั้นที่สองจึงเป็นวิสาหกิจชุมชนที่เกื้อหนุนให้เกิดการพึ่งพาอาศัยระหว่างครอบครัวในชุมชนเดียวกัน เป็นการลดภาระการซื้อของแพงหรือช่วยลดรายจ่ายให้แก่เพื่อนบ้าน เงินไม่ออกไปจากหมู่บ้าน

(3) วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย การพึ่งตนเองในบางกรณีชุมชนไม่สามารถดำเนินการได้โดยลำพังชุมชนเดียว แต่เป็นไปได้เมื่อหลายชุมชนร่วมมือกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของทุกชุมชน วิสาหกิจชุมชน ระดับเครือข่าย จึงเป็นระบบพึ่งพาอาศัยระหว่างชุมชนที่มีผลผลิตและทรัพยากรแตกต่างกัน

(4) วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน เป็นวิสาหกิจชุมชนที่ดำเนินการแปรรูปผลผลิตหรือทรัพยากรของชุมชน สร้างผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องเพื่อเพิ่มมูลค่าและตอบสนองตลาดภายนอกชุมชนและเครือข่าย

ไพบุลย์ วัฒนศิริธรรม ได้กล่าวถึงประเภทของวิสาหกิจชุมชนหรือธุรกิจชุมชนหรือธุรกิจชุมชน ซึ่งมีหลายมิติหลายระดับ กล่าวคือ ถ้าเป็นธุรกิจครอบครัวที่มีคนในชุมชนเข้ามาเกี่ยวข้องน้อยมาเป็นลูกมือหรือมาช่วยงานกันเพียง 2 – 3 คน ก็จะไม่ถือว่าเป็นธุรกิจชุมชน แต่ถ้าธุรกิจของครอบครัวนั้นๆ มีการขยายตัวแล้วมีสมาชิกในชุมชนเข้ามาร่วมงาน มาเป็นผู้ถือหุ้น แบ่งงานไปทำหรือร่วมกันขาย มีระบบการจัดการหลายอย่างที่คนในชุมชนเข้ามาร่วมรับผิดชอบ เช่น การได้รับผลประโยชน์ตามผลงานที่แต่ละคนรับงานไปทำ การได้รับค่าจ้างเป็นรายวันตามจำนวนวันที่มาทำงาน หรือได้รับส่วนแบ่งจากการขายของ เป็นต้น แม้เจ้าของครอบครัวนั้นจะเป็นแกนนำ ก็จะถือว่าการทำธุรกิจของครอบครัวนั้นเป็นธุรกิจชุมชนได้ ส่วนธุรกิจชุมชนอีกประเภทหนึ่ง คือ ธุรกิจที่เกิดจากการรวมตัวหรือตั้งกลุ่มของคนในชุมชน โดยคนในชุมชนนั้นๆ มีส่วนร่วมคิด ร่วมวางแผน ร่วมลงทุน เพื่อการผลิต เพื่อการบริโภคหรือการออมทรัพย์ในชุมชน ธุรกิจลักษณะนี้ก็จะเรียกว่าวิสาหกิจชุมชนหรือธุรกิจชุมชนเช่นกัน ธุรกิจชุมชนทั้งสองแบบนี้ ถือได้ว่าคนในชุมชนได้เข้ามามีความเกี่ยวพันหรือเกื้อกูลกันมาก เนื่องจากธุรกิจชุมชนเหล่านี้มีส่วนช่วยสนับสนุนให้เกิดการจ้างงาน และสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน รวมทั้งความรู้สึกร่วมในการเป็นเจ้าของธุรกิจ โดยเฉพาะในธุรกิจชุมชนที่เกิดจากความร่วมมือของในชุมชนด้วยกันเอง

จากแนวคิดในการแบ่งของวิสาหกิจชุมชนข้างต้น อาจมองได้หลายมิติ กล่าวคือ แบ่งตาม ลักษณะการประกอบการเป็นหลัก หรือ แบ่งตามการจัดระดับและขั้นตอนการพัฒนาการ ประกอบการของวิสาหกิจชุมชน ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินงานภายใต้ พระราชบัญญัติ ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน จึงควรแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ วิสาหกิจชุมชนพื้นฐานและวิสาหกิจชุมชน ก้าวหน้า ประเภทแรกเป็นการผลิต การแปรรูป การดำเนินการต่างๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในครอบครัวใน ชุมชน เพื่อตอบสนองความจำเป็นขั้นพื้นฐาน ประเภทที่สอง คือ การดำเนินการอย่างเป็นระบบและ ด้วยรูปแบบที่ทันสมัย ใช้ทุนและเทคโนโลยีเพื่อตอบสนองชุมชน เครือข่าย และตลาดในวงกว้าง

กิจกรรมของวิสาหกิจชุมชน

การดำเนินธุรกิจวิสาหกิจชุมชน มีเป้าหมายอยู่ที่การสร้างเสริมความเข้มแข็งทางธุรกิจและความ เข้มแข็งทางสังคม ซึ่งได้แก่ ความเข้มแข็งของชุมชนและความสงบสุขของสังคมด้วย วิสาหกิจ ชุมชนจึงมีความหมายครอบคลุมกิจกรรมต่างๆ ตามการให้ความหมายของกรมส่งเสริมสหกรณ์ (2546: 5) ดังนี้

- (1) การแปรรูปหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผลผลิตของชุมชน เป็นกิจกรรมที่ต่อเนื่องจาก การผลิตทางการเกษตร เป็นการเพิ่มมูลค่าของผลผลิตทางการเกษตร
- (2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น การแปรรูปพืชผักผลไม้ พื้นบ้าน ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร แหล่งท่องเที่ยว เป็นต้น
- (3) การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองการพึ่งพาตนเองขององค์กรชุมชน และเครือข่าย องค์กรชุมชน เช่น น้ำดื่ม น้ำปลา บัญชีสุขภาพ เป็นต้น
- (4) การพัฒนากระบวนการตลาด การบริการและสวัสดิการชุมชน เพื่อบริการสมาชิก และ คนในชุมชน เช่น ร้านค้าชุมชน ศูนย์สุขภาพพื้นบ้าน เป็นต้น

ตลาดของวิสาหกิจชุมชน

ตลาดของวิสาหกิจชุมชน จะเป็นระบบตลาดที่มีลักษณะเฉพาะ และแตกต่างจากตลาด โครงสร้างหลัก เพราะปัจจัยหลักที่กำหนดตลาด คือ การพึ่งพาตนเอง การเน้นคุณภาพและคุณธรรม

ตลาดของวิสาหกิจชุมชนตามการให้ความหมายของกรมส่งเสริมสหกรณ์ (2546: 5) แบ่งเป็น 4 ระดับ คือ

- (1) ตลาดในระดับแรก คือ การอุปโภคบริโภคภายในครัวเรือน
- (2) ตลาดระดับที่สอง คือ การอุปโภคระหว่างเพื่อนบ้านในชุมชนเดียวกัน
- (3) ตลาดระดับที่สาม คือ การอุปโภคบริโภคระหว่างชุมชนในเครือข่ายเดียวกัน
- (4) ตลาดระดับที่สี่ คือ การตลาดภายนอกชุมชน หรือตลาดระหว่างจังหวัด เป็นการนำสินค้าที่เหลือจากการอุปโภคบริโภคภายในชุมชนออกจำหน่าย หรือเป็นการผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเด่น มีคุณภาพและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวออกจำหน่าย เพื่อนำรายได้จากภายนอกเข้าสู่ชุมชน

ดวงเดือน สมวัฒน์ศักดิ์ (2548: 13) ได้ศึกษาการแบ่งตลาดของวิสาหกิจชุมชนตามทัศนะของ เสรี พงศ์พิศ ซึ่งได้มีการแบ่งตลาดของวิสาหกิจชุมชนออกเป็น 3 ประเภท คือ

- (1) ตลาดพอเพียง หมายถึง ตลาดในท้องถิ่น คือ ครอบครัวยุวมชน และเครือข่ายในท้องถิ่น
- (2) ตลาดผูกพัน หมายถึง ตลาดที่มีการตกลงหรือเซ็นสัญญาซื้อขายผลิตภัณฑ์ ผลผลิตระยะเวลาหนึ่ง หรือจำนวนหนึ่ง ตลาดผูกพันทำให้เกิดความผูกพันระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ความร่วมมือในการผลิต การพัฒนาและควบคุมคุณภาพผลผลิต
- (3) ตลาดบริโภค หมายถึง ตลาดกว้างทั่วไปที่เปิดสำหรับทุกคน ใครมีความสามารถก็เข้าไปแข่งขันในตลาดได้

การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2548: 5)

การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนจะใช้หลักการคิดเอง ตัดสินใจเอง ลงมือทำเอง บริหารจัดการด้วยตนเอง ส่วนราชการจะเป็นผู้ประสานงาน และให้การสนับสนุน ส่งเสริม แนะนำ ตลอดจนให้การฝึกอบรมให้ความรู้แก่ชุมชน การดำเนินงานในเบื้องต้นนั้นชุมชนจะต้องกำหนด

ทิศทางของชุมชน กำหนดแผนงาน โครงการ หรือธุรกิจอุตสาหกรรมที่จะดำเนินการ ตลอดจนรูปแบบและวิธีการดำเนินการ นั่นคือ การจัดทำแผนวิสาหกิจชุมชน

ในการจัดทำแผนวิสาหกิจชุมชนนั้น จะเริ่มต้นจากการส่งเสริมสนับสนุนการเรียนรู้ของชุมชน ให้ชุมชนรู้จักตนเอง รู้จักโลกภายนอก ชุมชนจะเรียนรู้จากข้อมูลเหล่านี้ว่าทิศทางของชุมชนจะเป็นอย่างไร ควรจะมีธุรกิจหรืออุตสาหกรรมใดบ้าง โดยมีแผนงาน โครงการ เพื่อเป็นแนวทางที่จะเดินไปสู่ทิศทางของวิสาหกิจชุมชน

การรู้จักตนเอง เป็นการเรียนรู้ของชุมชนเกี่ยวกับศักยภาพ และข้อจำกัดของชุมชน รู้ปัญหาชุมชน จะต้องช่วยกันสำรวจเก็บข้อมูลต่างๆ ในชุมชน เช่น ทรัพยากรธรรมชาติ ผลผลิต ผู้รู้ ความรู้ องค์กรต่างๆ ในชุมชน ตลอดจนหนี้สิน รายได้ รายจ่ายของแต่ละครัวเรือนแล้วนำมา สรุปและวิเคราะห์ร่วมกันในเวทีการเรียนรู้ การรู้จักตนเองของชุมชนช่วยให้ชุมชนรู้ว่าตนมีหนี้สิน ทรัพย์สิน รายได้เท่าไร ใช้จ่ายเพื่อการใดบ้าง เช่น จ่ายเงินซื้อข้าวสารปีละกี่ล้าน หากชุมชนจะพึ่งตนเองจะต้องมีแผนโครงการใดบ้าง อาจมีโรงสีข้าวชุมชน เป็นต้น รายจ่ายอื่นๆ ก็ พิจารณาในลักษณะเดียวกัน เช่น การทำสบู่ แชมพู การแปรรูปจากพืช สมุนไพร ผัก ผลไม้ โรงงานน้ำปลา ฯลฯ นอกจากนี้ การสำรวจรายจ่ายจะทำให้ชุมชนมองเห็นตลาดหรือแหล่งขายสินค้าที่จะผลิตขึ้น รวมทั้งปริมาณหรือมูลค่าที่จะผลิต (ขนาดของตลาด)

การกำหนดทิศทางของชุมชน จึงเป็นการนำความรู้ที่ได้จากการเรียนรู้มากำหนดทิศทางของชุมชน ทิศทางที่กำหนดก็คือ แผนแม่บทชุมชน หรือแผนวิสาหกิจชุมชน โดยมีแผนงาน โครงการ ต่างๆ เป็นแนวทางหรือมาตรการที่จะดำเนินการ

การบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน

การบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน หมายถึง กระบวนการบริหารจัดการทรัพยากรที่มีของกลุ่ม ให้บรรลุวัตถุประสงค์และมีประสิทธิภาพ โดยผ่านกระบวนการเรียนรู้และการมีส่วนร่วมของสมาชิกภายในกลุ่มในการแสดงความคิดเห็น ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมวางแผนในการทำธุรกิจ และการจัดการกลุ่มอย่างเป็นระบบมีแบบแผนเป็นรูปธรรม

หลักการจัดการวิสาหกิจชุมชน

จักรี สุจริตธรรม (2546: 2) ได้กล่าวถึง หลักการจัดการวิสาหกิจชุมชน ไว้เป็น 4 ด้าน ดังนี้

ด้านที่ 1 การจัดการกลุ่ม พิจารณาถึง

(1) การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการร่วมคิดร่วมตัดสินใจ การมีส่วนร่วมในการบริหารงาน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมการลงทุนและการทำธุรกิจ

(2) ระเบียบ ข้อบังคับ กติกาของกลุ่ม

(3) บทบาท หน้าที่ โครงสร้างของกลุ่ม มีความโปร่งใสตรวจสอบได้

(4) การขยายจำนวนสมาชิก การพัฒนาความรู้สมาชิก

ด้านที่ 2 การจัดการการผลิต พิจารณาถึง

(1) ประเด็นหลักในภาคการผลิตของวิสาหกิจชุมชน เน้นการใช้ทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานทักษะดั้งเดิมและยอมรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สามารถเข้ารับการตรวจสอบมาตรฐานคุณภาพและสุขอนามัย มีการวิเคราะห์ประสิทธิภาพและต้นทุนการผลิต โดยการมีส่วนร่วมของชุมชน

(2) การเตรียมการผลิตให้เกิดผลสูงสุด ต้องรู้ว่าจะผลิตอะไร และมีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายการผลิตที่ชัดเจน มีสถานที่และเวลาในการผลิตที่เหมาะสม มีวิธีการและขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน

(3) การวางแผนการผลิต ต้องพิจารณาความต้องการของลูกค้า ประมาณการความสามารถในการผลิตทั้งคน อุปกรณ์ วัตถุดิบ เวลาที่ใช้ ศึกษาวิธีการ ขั้นตอน และออกแบบผังการผลิตที่ประหยัด รวดเร็ว คัดเลือกอุปกรณ์เครื่องจักรที่เหมาะสม คุ่มค่า ดูแลง่าย

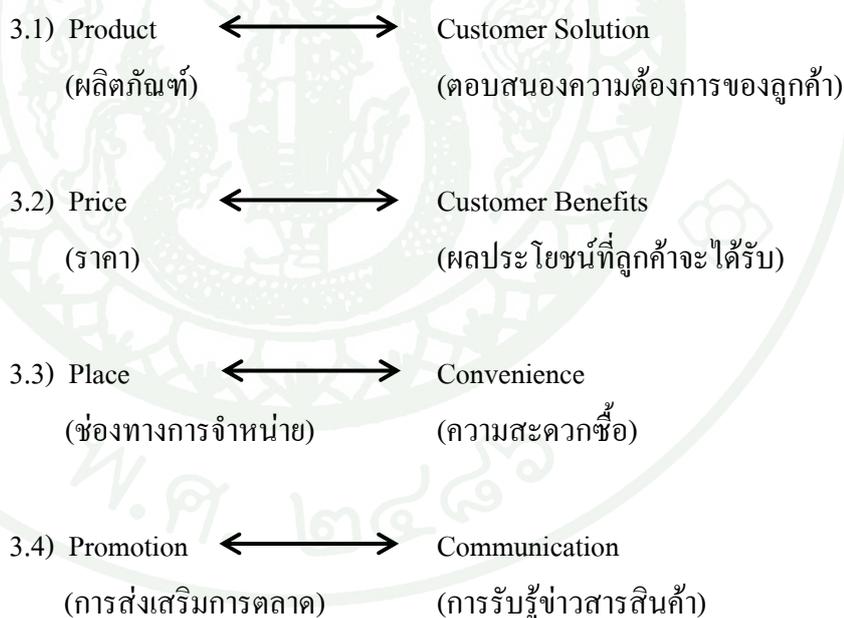
(4) การเลือกทำเลที่ตั้งในการผลิต ทั้งด้านคุณภาพ ปริมาณ เทคโนโลยี แรงงาน
ต้นทุน ระเบียบกฎหมายที่เกี่ยวข้อง สิ่งแวดล้อม

ด้านที่ 3 การจัดการตลาด พิจารณาถึง

(1) ประเด็นหลักในภาคการตลาดของวิสาหกิจชุมชน คือ เน้นการพึ่งพาตนเอง ใช้
การตลาดนำการผลิต การบรรจุภัณฑ์ การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ สามารถเชื่อมโยงและขยายการ
ตลาดได้ การสร้างเอกลักษณ์ของสินค้า คือ หัวใจของการแข่งขันในปัจจุบัน

(2) ตลาดของวิสาหกิจชุมชน แบ่งออกเป็น ตลาดครัวเรือน ตลาดในชุมชน และ
ตลาดนอกชุมชน

(3) ส่วนประสมการตลาด (4P & 4C)



ด้านที่ 4 การจัดการด้านการเงินและบัญชี พิจารณาถึง

(1) การจัดการการเงิน การรับ การจ่าย

(2) วิธีการคิดต้นทุนที่ถูกต้อง

(3) การจดบันทึกรายการ รายรับ รายจ่าย

(4) การทำงานกำไร ขาดทุน

(5) การทำงานกระแสเงินสด

ศุภชัย เมืองรักษ์ และสุริพันธ์ เสนานูช (2546: 29) กล่าวว่า การที่จะทำให้วิสาหกิจชุมชนเข้มแข็งมั่นคงและก้าวหน้าได้อย่างไรนั้น คนในองค์กรจะต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ความชำนาญในเรื่องการจัดการธุรกิจชุมชนให้ชัดเจน สิ่งที่ต้องรู้ คือ หลักการและวิธีการ ซึ่งการทำธุรกิจชุมชนให้ได้ผลสำเร็จและบรรลุเป้าหมายได้อย่างยั่งยืนได้ ต้องเข้าใจและยึดหลัก ดังนี้

1. หลักการจัดการทรัพยากร ประกอบด้วย

- (1) วัสดุ ได้แก่ วัตถุดิบ อาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์
- (2) คน ได้แก่ คนงาน สมาชิก ผู้จัดการ
- (3) เงิน ได้แก่ เงินทุน ค่าใช้จ่าย รายได้และรายจ่าย
- (4) ข้อมูล ได้แก่ ข้อมูล ข่าวสาร เทคโนโลยี หลักการและวิธีการ

2. หลักการจัดการแบบ “โตะ 4 ขา” ประกอบด้วย

(1) การจัดการคนที่ดี ต้องมีวิธีการจัดการหน้าที่ความรับผิดชอบของคนที่เกี่ยวข้องให้มีขวัญกำลังใจ ความรู้ความสามารถที่เหมาะสมกับการทำธุรกิจ

(2) การจัดการการผลิต ในการทำธุรกิจต้องมีการนำทรัพยากรมาผลิตให้เป็นสินค้าและบริการที่สนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ การผลิตต้องมีการจัดการให้ถูกขั้นตอน ถูกวิธีการ ถูกต้อง ถูกเวลา เพื่อให้ได้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ต้นทุนต่ำ และส่งมอบสินค้าตรงตามสัญญา

(3) การจัดการตลาด ต้องให้ความรู้ถึงความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มรู้เรื่องของกลุ่มแข่งขัน รู้เรื่องราคาขาย รู้ช่องทางการใช้สื่อให้ลูกค้าเข้าใจได้เร็ว

(4) การจัดการเงิน การธุรกิจต้องมีเงินเป็นปัจจัยในการทำงาน ทั้งการซื้อ วัตถุดิบ จ่าย ค่าแรง ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าใช้จ่ายต่างๆ และต้องมีรายได้จากการขายสินค้าเข้ามาจึงต้องเป็นการจัดการให้ รายได้กับรายจ่ายเหมาะสมกับกำไร และต้องรู้การเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงของเงินเข้าออก ตลอดเวลา

3. หลักการดูแล “คน 3 กลุ่ม” ซึ่งถือว่าเป็นเคล็ดลับ 3 ประการ ผู้การทำธุรกิจให้ได้ดี ประกอบด้วย

- (1) ลูกค้าเป็นเป้าหมายของเรามีความต้องการสินค้าและบริการอะไร
- (2) จะจัดการทรัพยากรที่มีให้เกิดสินค้าที่มีคุณภาพและราคาถูกได้อย่างไร
- (3) จะคิดสร้างสินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพ และมีข้อดี ข้อเด่นกว่าสินค้าคู่แข่งได้อย่างไร

4. หลักการเดินตามบันได 3 ชั้น

ขั้นที่ 1 มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าเป็นเป้าหมายสำคัญของธุรกิจชุมชน

ขั้นที่ 2 ต้องเห็นขั้นตอนการทำงานตั้งแต่ต้นจนครบวงจร โดยต้องมีการจัดการให้มีประสิทธิภาพ มีคุณภาพทุกขั้นตอน และมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

ขั้นที่ 3 ต้องช่วยกันคิด ช่วยกันทำ ช่วยกันดูแล ช่วยกันลงทุนลงแรงในทุกขั้นตอน เป็นการเน้นให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมกันอย่างเท่าเทียมกัน และคิดสร้างสรรค์สิ่งใหม่หรือสินค้าใหม่ ตลอดเวลา

5. หลักการจัดการที่ดี ประกอบด้วย

(1) การกำหนดเป้าหมาย แผนงาน ทิศทาง เวลา ขั้นตอนทำงาน ผู้รับผิดชอบ การใช้ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร การประเมินติดตามงาน และการตรวจวัด

(2) การปฏิบัติ หรือ การลงมือทำตามแผนงานที่วางไว้ มีการสื่อสารทำความเข้าใจ ขั้นตอนของงานให้กับทุกคนที่เกี่ยวข้อง มีการจัดสรรทรัพยากรต่างๆ ให้เหมาะสมกับแผนงานที่วางไว้

(3) การตรวจสอบ ติดตาม ประเมินผลเป็นระยะๆ เพื่อดูความก้าวหน้าของงานที่ทำไป ตามแผน การประเมินผลดูแนวโน้มการทำงานจะถึงเป้าหมายหรือไม่ ถ้าไม่จะปรับปรุงอย่างไร

(4) การปรับปรุงแก้ไขให้เป็นไปตามเป้าหมาย หากมีปัญหาอุปสรรคจะได้ปรับแก้ อย่างทันเวลา ในกรณีที่ทำไม่ได้ตามเป้าหมาย ควรมีการปรับปรุงให้ทำได้ดีกว่าเดิม ต้องมีการสรุปผลเป็น บทเรียนที่ได้รับ ทั้งความสำเร็จและความล้มเหลว และสิ่งที่จะทำให้การจัดการที่ดี มุ่งสู่เป้าหมายและ ประสพผลสำเร็จตามต้องการนั้น ต้องมีการตัดสินใจที่รอบคอบไม่ประมาทคิดพิจารณาเหตุปัจจัย ทั้ง ภายในและภายนอกให้รอบด้านเสียก่อน กล่าวคือ

ปัจจัยภายใน หมายถึง การคิดพิจารณาจากจุดอ่อน จุดแข็ง ที่อยู่ในกลุ่มผลิตมีอยู่ เช่น มีความรู้ ความชำนาญในการผลิต มีข้อได้เปรียบด้านใด ด้านวัตถุดิบ อุปกรณ์ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านชื่อเสียง มีจุดอ่อนที่ต้องปรับปรุงอะไรบ้าง เพื่อให้สามารถทำธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายได้อย่างเหมาะสม

ปัจจัยภายนอก หมายถึง การคิดพิจารณาสิ่งแวดล้อมภายนอก ที่มีผลกระทบต่อ การธุรกิจ เช่น ความต้องการลูกค้า คู่แข่ง กฎระเบียบ กฎหมาย ราคาวัสดุ อุปกรณ์ ราคาน้ำมัน ค่าแรงขั้นต่ำ สภาพดินฟ้าอากาศ สภาพการค้าของตลาด เป็นต้น โดยต้องมีการพิจารณาปัจจัยภายนอกเหล่านี้ ว่ามีผลกระทบต่อการขายต่อต้นทุนการผลิตอย่างไร

ตัวชี้วัดความสำเร็จในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2548: 6)

จากการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน จะส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้รับทราบแนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน อันเป็นพื้นฐานของการพึ่งพาตนเองและสร้างความเข้มแข็งให้เกิดขึ้นได้ในอนาคต อันจะนำมาซึ่งการพึ่งพาตนเอง การลดรายจ่าย การสร้างรายได้ให้กับครัวเรือนตามตัวชี้วัดซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตามภารกิจของกรมส่งเสริมสหกรณ์ คือ

1. มีการจัดทำแผนวิสาหกิจชุมชน ที่มีหลักการทางวิชาการ สามารถนำเสนอแผนธุรกิจ เพื่อเสนอขอรับการสนับสนุนเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่างๆ ได้ เนื่องจากการจัดทำแผนวิสาหกิจชุมชน จะช่วยให้กลุ่มมีเป้าหมายทำธุรกิจที่ชัดเจน สามารถใช้กำหนดการปฏิบัติงานที่ต่อเนื่องในอนาคตของกลุ่ม และนอกจากนี้แผนธุรกิจยังสามารถใช้เป็นเครื่องมือแสวงหาเงินทุนจากกองทุนหรือสถาบันการเงินต่างๆ รวมถึงการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม แผนธุรกิจเป็นการใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์ให้เห็นถึงโอกาสที่ธุรกิจจะทำนั้นจะประสบความสำเร็จ ฉะนั้น ตัวชี้วัดความสำเร็จในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้มีการจัดทำแผนวิสาหกิจชุมชน จะพิจารณาถึงความมีส่วนร่วมของสมาชิกในการจัดทำแผน จำนวน โครงการที่วิสาหกิจชุมชนกำหนดไว้ในแผน เปรียบเทียบกับจำนวนโครงการที่สามารถดำเนินได้ ความสามารถในการบูรณาการกิจกรรมต่างๆ เข้าด้วยกันอย่างต่อเนื่อง แผนงานที่กำหนดไว้มีรูปแบบแปลกใหม่ และมีความคิดสร้างสรรค์

2. มีการบริหารจัดการภายในกลุ่มอย่างเป็นระบบ มีแบบแผน และเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน และสามารถปฏิบัติได้ มีการจัดทำบัญชีได้อย่างมีระบบ ตัวชี้วัดความสำเร็จในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้มีการบริหารจัดการภายในกลุ่มอย่างเป็นระบบ จะพิจารณาถึงการประชุมสมาชิก การประชุมคณะกรรมการ การกำหนดระเบียบ การบันทึกบัญชี และมีผู้รับผิดชอบในการจัดทำบัญชี มีผู้รับผิดชอบด้านการเงิน มีการกำหนดหน้าที่รับผิดชอบของคณะกรรมการ มีการควบคุมภายใน มีการระดมหุ้น การส่งเสริมการออม การมีส่วนร่วมในการใช้บริการและกิจกรรมภายในกลุ่ม การเพิ่มจำนวนของสมาชิก

3. การดำเนินธุรกิจของกลุ่ม มีการพัฒนากระบวนการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค มีการเข้าถึงตลาดผู้บริโภคได้ถูกทุกช่องทาง รักษาตลาดและมาตรฐานคุณภาพสินค้า ตัวชี้วัดความสำเร็จในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ให้มีการพัฒนากระบวนการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ จะพิจารณาถึงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

รายได้จากการดำเนินธุรกิจ ความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ ภูมิปัญญาและเอกลักษณ์ท้องถิ่นในตัวผลิตภัณฑ์

4. ประโยชน์ที่ชุมชนได้รับ มีการกำหนดคกคิกของกรุ่มร่วมนกัน อันจะนำมาซึ่งการพึ่งพาตนเอง การลดรายจ่าย การสร้างรายได้ให้กับครัวเรือน รักษาเอกลักษณ์และวัฒนธรรมท้องถิ่น เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ตัวชี้วัดความสำเร็จในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนซึ่งชุมชนจะได้รับ จะพิจารณาถึงประโยชน์ของคนในชุมชนที่ได้รับจากการดำเนินการวิสาหกิจชุมชน การผลิตและบริการที่จะกระทบต่อสิ่งแวดล้อม การใช้แรงงานในชุมชน การผลิตและบริการที่จะกระทบต่อสิ่งแวดล้อม การใช้แรงงานในชุมชน การเรียนรู้ของคนในชุมชน มีการศึกษาดูงานจากภายนอกชุมชน

5. ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เป็นการแสดงถึงความเป็นได้ทางเศรษฐกิจของโครงการที่ชุมชนร่วมกันจัดทำขึ้น ตัวชี้วัดความสำเร็จในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้มีความสามารถในการเข้าหาแหล่งเงินทุน จะพิจารณาถึงความสามารถในการเข้าหาแหล่งเงินทุน ที่มาของแหล่งเงินทุน วงเงินที่ได้รับการสนับสนุน จำนวนโครงการที่ได้รับการสนับสนุน วิธีการเข้าหาแหล่งเงินทุน

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน หมายถึง ที่มีสมาชิกตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ที่ได้มีการมารวมตัวกันเพื่อดำเนินกิจกรรมร่วมกัน เช่น การผลิตอาหาร การแปรรูปอาหาร การผลิตเครื่องประดับ หรือการประดิษฐ์ของชำร่วยออกจำหน่าย เป็นต้น โดยที่สมาชิกแต่ละคนต่างก็ได้รับค่าตอบแทนจากการผลิตสินค้า โดยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจของครอบครัวที่มีคนในชุมชนเข้ามาเป็นลูกมือหรือมาช่วยงานกันเพียง 2 – 3 คน มีการแบ่งงานไปทำ หรือร่วมกันขาย โดยได้รับผลประโยชน์ตามผลงานที่แต่ละคนรับงานไปทำ การได้รับค่าตอบแทนเป็นรายวันตามจำนวนวันที่มาทำงาน หรือได้รับส่วนแบ่งจากการขายของ ซึ่งกลุ่มที่มีการรวมตัวกันนี้มีการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนกับสำนักงานเกษตรเขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร และสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในที่นี้หมายถึง บุคคลที่มีส่วนร่วมในการผลิตหรือจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชน นับได้ว่าเป็นองค์กรชุมชนองค์กรหนึ่งในสังคม ซึ่งกลุ่มจะดำเนินกิจกรรมไปสู่ความสำเร็จหรือล้มเหลวย่อมขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ และจากการให้ความหมายขององค์กรที่ได้มีการให้ความหมายองค์กรไว้ว่า องค์กรเป็นสถาบันหนึ่งของสังคมซึ่งประกอบ

พฤติกรรมต่างๆ ที่ทำให้บรรลุเป้าหมาย มีการแบ่งงานกันตามความถนัดเฉพาะด้านและมีโครงสร้าง ดังนั้นการศึกษาการประเมินประสิทธิภาพขององค์การจึงสามารถนำมาปรับใช้ในการศึกษาปัจจัยความสำเร็จของกลุ่ม (สมนึก เศษโพธิ์, 2551: 18)

สำหรับเกณฑ์และการวัดประสิทธิภาพขององค์การที่นิยมนำมาใช้ของจอห์น แคมเบล ได้สรุปตัวเกณฑ์ที่ใช้วัดประสิทธิภาพขององค์การไว้ 30 ตัวเกณฑ์ ได้แก่ ประสิทธิภาพรวม ผลผลิต ประสิทธิภาพ กำไร คุณภาพ อุบัติเหตุที่เกิดขึ้น การเติบโต การขาดงาน การลาออกจากงาน ความไม่พอใจในงาน แรงจูงใจ ขวัญและกำลังใจ การควบคุม ความขัดแย้งและความสามัคคี ความคล่องตัว และการปรับตัว การวางแผนและกำหนดเป้าหมาย ความเห็นที่สอดคล้องกันของสมาชิกที่มีต่อเป้าหมาย การยอมรับในเป้าหมายขององค์การ การเข้าหากันได้ของบทบาทของสมาชิกและบรรทัดฐานหรือกฎเกณฑ์ที่กลุ่มกำหนดไว้ ความสามารถทางมนุษยสัมพันธ์ของผู้บริหาร ความสามารถในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานขององค์การ การบริหารข้อมูลและการติดต่อสื่อสาร ความพร้อมในทางต่างๆ ภายนอก ความมั่นคง คุณค่าทางทรัพยากรด้านบุคคล การมีส่วนร่วมและการร่วมแรงร่วมใจ ความตั้งใจและการทุ่มเทในด้านอารมณ์และพัฒนาบุคคล และความมุ่งมั่นต่อผลสำเร็จ (ซงชัย สันติวงษ์, 2543: 30-32)

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม

นิภาภรณ์ จงวุฒิวาศย์ (2552: 43- 45) กล่าวถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนหรือธุรกิจชุมชน จากนักวิชาการ 2 ท่าน ไว้ดังนี้

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ ได้วิเคราะห์ว่า ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจขนาดเล็กระสบความสำเร็จประกอบด้วย

- (1) ทักษะในการจัดการ (Management Expertise)
- (2) ความยืดหยุ่น (Flexibility)
- (3) ผลิตภัณฑ์ (Product)
- (4) ประสบการณ์ทางธุรกิจ (Industry Experience)

(5) คำนึงถึงคู่แข่ง (Regard for Competitor)

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ ได้สรุปปัจจัยกำหนดความสำเร็จของธุรกิจชุมชน ไว้ดังนี้

- (1) ปัจจัยด้านการเงิน หลักที่สำคัญ คือ ต้องพึ่งพาตนเองด้านการเงิน ใช้เงินทุนของตนเอง เพราะมีข้อดีที่ไม่ต้องมีภาระด้านดอกเบี้ย สามารถดำเนินการได้อิสระกว่า และควบคุมความรับผิดชอบได้มากกว่า เนื่องจากเป็นเงินทุนของชุมชนเอง ขณะที่การกู้ยืมเงิน หมายถึง ภาระดอกเบี้ย การจัดการสภาพคล่องต้องอาศัยปัจจัยภายนอกซึ่งเสี่ยงต่อความไม่แน่นอนว่าจะได้หรือไม่ได้เงินทุนนั้น
- (2) ปัจจัยด้านการตลาด นอกจากความสามารถในการประมาณอุปสงค์อุปทานแล้ว ตลาดและช่องทางการเข้าถึงตลาดที่แน่นอนและเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจชุมชน คือ ปัจจัยกำหนดความสำเร็จของธุรกิจชุมชน
- (3) ปัจจัยด้านการผลิต ความพร้อมด้านทรัพยากรที่เป็นวัตถุดิบ ภูมิปัญญา ความรู้ความสามารถที่จะแปรปัจจัยการผลิตเป็นสินค้าที่มีความพร้อมได้เปรียบในการแข่งขัน การขาดแคลนสิ่งเหล่านี้ คือ อุปสรรคและความเสี่ยงต่อความล้มเหลว
- (4) ปัจจัยด้านการบริหารและด้านการจัดการ ภาระของผู้บริหารธุรกิจชุมชนต่อปัจจัยนี้ คือ การบริหารจัดการด้านระบบการเงิน ระบบเงิน และระบบบุคลากร ระบบการเงินเริ่มที่ความสามารถระดมทุนและสะสมทุน การบริหารการใช้จ่ายให้กระแสเงินไหลเข้าและไหลออกโดยไม่เกิดปัญหาสภาพคล่อง การตัดสินใจใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับประโยชน์ขององค์กรธุรกิจและสมาชิก ด้านระบบงาน โดยทั่วไปธุรกิจชุมชนมักมีระบบงานไม่ชัดเจนหรือแน่นอนนัก ทางปฏิบัติมักเป็นรูปแบบการช่วยเหลือกันทำงาน แต่ปัจจัยที่สำคัญ คือ ความสามารถของแกนนำที่จะชักจูงวางแผนดำเนินงาน ควบคุมและประเมินผลการทำงานของผู้ร่วมงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ระบบบุคลากรของธุรกิจชุมชนจึงต้องเป็นไปในลักษณะระบบการจูงใจเชิงคุณภาพ การยอมรับนับถือต่อแกนนำ และการใช้ระบบการให้คุณให้โทษตามระบบวัฒนธรรม โดยผ่านการตรวจสอบควบคุมจากสังคม (Social Sanction) ซึ่งระบบบุคลากรนี้จะมีประสิทธิภาพมากขึ้นอยู่กับสัจจะคุณธรรม ความสามารถและความเสถียรของบุคลากรเป็นหลัก และคุณสมบัตินี้ก็เป็นเครื่องประกันความสำเร็จของธุรกิจชุมชน

(5) ปัจจัยด้านผู้นำ ปัญหาของปัจจัยนี้ คือ ชาวบ้านโดยทั่วไปมักขาดความคิดริเริ่ม พอใจเป็นตามและมักไม่ยอมรับผู้ที่คิดหรือทำสิ่งที่แตกต่างจากคนอื่น บุคคลที่จะเป็นผู้นำโดยธรรมชาติจะต้องมีความอดทน ฝ่าฟันอุปสรรค และสร้างการยอมรับจากชาวบ้านได้

(6) ปัจจัยด้านแรงงาน ธุรกิจชุมชนโดยมากหากเป็นการจ้างงาน ความสัมพันธ์ทางการผลิตมักเป็นลักษณะผู้ว่าจ้างกับผู้รับจ้าง โดยผู้ว่าจ้างมีสิทธิในระดับการรับผลิตตามปริมาณและคุณภาพที่กำหนดเข้าไป ก้าวถ่วงกระบวนการทำงานไม่ได้ ขณะที่ผู้รับจ้างซึ่งมักเป็นผู้รับเหมาช่วงการผลิตได้เพียงค่าตอบแทนจากการทำการผลิตเท่านั้น ความสัมพันธ์โดยส่วนใหญ่ของธุรกิจชุมชน คือ การทำงานอิสระ (Self Employed) แต่อาจมีการรวมกลุ่มกันทำงาน รวมกลุ่มกันทำการผลิต การค้า ปัจจัยที่ธุรกิจชุมชนกำลังประสบและอาจเป็นวิกฤติได้ คือ การขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากแรงงานรุ่นใหม่ไม่ต้องการกลับไปสู่อชีพของพ่อแม่ และ/หรือหากกลับไปหลงลืมทักษะ ความสามารถในอาชีพเดิมเหล่านี้

(7) ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก ธุรกิจชุมชนเกิดขึ้น ดำรงอยู่ และเติบโตจากวัตถุประสงค์ขององค์กร สมาชิกต้องมีส่วนร่วมในลักษณะเชิงรุก (Pro Active) ไม่ใช่เชิงรับ ดังที่เคยรับจากฝ่ายราชการ การมีส่วนร่วมเชิงรุกของสมาชิก เริ่มตั้งแต่ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ จนถึงการร่วมลงมือกระทำ เช่น การร่วมระดมทุน ถือหุ้น ร่วมแบ่งปันความรู้ความชำนาญ และทรัพยากรที่มีอยู่ต่อธุรกิจชุมชน

(8) ปัจจัยด้านระเบียบข้อบังคับของชุมชน ปัจจัยนี้ต้องการความเห็นชอบและมาจากข้อตกลงของสมาชิก มีความเหมาะสม รัดกุมเพื่อป้องกันความเสียหาย เป็นปัจจัยที่พึงต้องระมัดระวังและป้องกันล่วงหน้า

(9) ปัจจัยการมีปฏิสัมพันธ์กับภายนอก ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจชุมชนกับภายนอก อันประกอบด้วย หน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา องค์กรพัฒนาเอกชน และภาคธุรกิจเอกชน มีทั้งลักษณะทางบวก คือ การช่วยเหลือเกื้อกูล ประสานความร่วมมือเพื่อส่งเสริมและสร้างสรรค์ความสำเร็จขณะที่ลักษณะทางลบ คือ การระมัดระวัง เรียนรู้ และต่อรอง เพื่อป้องกันผลด้านลบ เช่น การเอาใจเอาเปรียบจากภายนอกที่อาจเกิดขึ้น

วรวีทย์ สว่างทุกข์ (2544: 15) ได้ศึกษาการให้ความหมายของกองพัฒนาการบริหารงาน เกษตร ซึ่งได้ระบุว่า การเปลี่ยนแปลงที่ทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จมีประสิทธิภาพเกิดจากปัจจัยหลายประการ คือ

- (1) ผู้นำกลุ่ม หมายถึง บุคคลที่มีบทบาทชัดเจนในกลุ่มที่จะทำหน้าที่เป็นวิทยากร พี่เลี้ยง นักพัฒนา และผู้ประสานงาน เพื่อตอบสนองความต้องการของสมาชิกให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนด ผู้นำจะต้องสามารถแสดงบทบาทได้อย่างเหมาะสมกับขั้นตอนการพัฒนาของกลุ่มและสถานการณ์ของกลุ่มในขณะนั้น จนเป็นที่ยอมรับของสมาชิกส่วนมาก
- (2) สมาชิกกลุ่ม หมายถึง บุคคลที่มีบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบในกิจกรรมของกลุ่ม และแสดงพฤติกรรมให้สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ ช่องทางการสื่อสารของกลุ่ม สมาชิกจะต้องมีพฤติกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์ของกลุ่มบุคคลในกลุ่มและงาน หรือกิจกรรมของกลุ่มแสดงความพึงพอใจ ความสามารถ และอุทิศตนเองให้กับเป้าหมายของกลุ่ม
- (3) จุดมุ่งหมายของกลุ่ม คือ สิ่งที่สมาชิกส่วนใหญ่เข้าใจตรงกันว่าเป็นความสำเร็จที่คนในกลุ่มต้องการให้เกิดขึ้นภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ จุดมุ่งหมายของกลุ่มที่ดี คือ จุดมุ่งหมายที่สมาชิกของกลุ่มพึงพอใจ เชื่อมั่นว่ากลุ่มจะทำได้สำเร็จและสอดคล้องกับแรงจูงใจของตนในการเข้าเป็นสมาชิก
- (4) กฎเกณฑ์ คือ แนวทางหรือเครื่องมือที่ใช้สร้างความสัมพันธ์และปฏิบัติตนระหว่างบุคคลในกลุ่มที่สมาชิกเข้าใจตรงกัน และถือปฏิบัติเป็นระเบียบข้อบังคับกับเหมือนกัน กฎเกณฑ์ที่ดี คือ ระเบียบข้อบังคับที่สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการกำหนดขึ้น ยอมรับ และปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด
- (5) กิจกรรมและแผนงาน คือ สิ่งที่สมาชิกกำหนดขึ้นในรูปของงานที่กลุ่มจะต้องทำเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของกลุ่ม และมีการกำหนดวิธีการปฏิบัติไว้เป็นขั้นตอนที่กลุ่มสามารถทำให้สำเร็จได้ผลตามเป้าหมาย และก่อให้เกิดความพึงพอใจในกลุ่มสมาชิก
- (6) การสื่อสาร คือ การติดต่อแลกเปลี่ยนข่าวสารกันระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มในทุก รูปแบบ จนเกิดความเข้าใจกันในหมู่สมาชิก การสื่อสารที่ดี คือ การสื่อสารแบบสองทางระหว่าง

บุคคลในกลุ่มที่ทุกคนมีโอกาสเท่าเทียมกันในช่องทาง และรูปแบบของการสื่อสารทำให้การรับและถ่ายทอดข่าวสารเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

(7) ผลประโยชน์ คือ สิ่งที่สมาชิกกลุ่มได้รับในรูปแบบต่างๆ กัน และก่อให้เกิดความพึงพอใจจากสิ่งที่ได้รับนั้นทางตรงและทางอ้อม โดยจะต้องมีการจัดสรรผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม

สนธยา พลศรี (2548: 55) ได้สรุปปัจจัยกำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวของวิสาหกิจชุมชน ไว้ดังนี้

(1) การมีส่วนร่วม (Participation) ทั้งการมีส่วนร่วมของชาวบ้าน และการมีส่วนร่วมของสถาบัน องค์กรหรือหน่วยงานจากสถาบันภายนอก การมีส่วนร่วมของชาวบ้านนั้นมีความสำคัญต่อการดำเนินกิจกรรมวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากเป้าหมายสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน คือ การทำธุรกิจที่มีชาวบ้านหรือคนในชุมชนเป็นเจ้าของหลัก การมีส่วนร่วมของชาวบ้านต้องเกิดขึ้นในทุกๆ ขั้นตอน นับแต่การสมัครเป็นสมาชิกธุรกิจ การเข้าถือหุ้นซึ่งมีส่วนสำคัญต่อกระบวนการระดมทุน การให้ความคิดเห็นตลอดจนการตัดสินใจที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน การมีส่วนร่วมจากสถาบันภายนอกก็มีส่วนสำคัญต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ในด้านการระดมทุนเพิ่ม หรือต้องการถ่ายทอดความรู้และเทคนิคด้านต่างๆ ในการบริหารงาน ซึ่งชาวบ้านหรือสมาชิกอาจไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อน อย่างไรก็ตามการเข้ามาของสถาบันจากภายนอกนี้กลุ่มจำเป็นต้องพิจารณาให้ดีเพื่อไม่ให้มาครอบครองอำนาจในการตัดสินใจ หรือกำหนดนโยบายรวมทั้งแผนการต่างๆ ของกลุ่ม ซึ่งจะทำการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มเปลี่ยนแปลงไป

(2) ความเป็นผู้นำ (Leadership Factor) ผู้นำชุมชนมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการกำหนดบทบาทของสมาชิกในชุมชนและนโยบายของการดำเนินกิจกรรม ดังนั้น การที่ชุมชนใดๆ มีผู้นำชุมชนที่มีความพร้อมในการเป็นผู้นำและพร้อมที่จะสร้างสรรค์ในสิ่งต่างๆ ให้เกิดขึ้นรวมถึงการเผชิญหน้าและต่อสู้กับปัญหาเป็นสิ่งสำคัญ ผู้นำที่สามารถทำให้ชาวบ้านรวมพลังกันในการดำเนินกิจกรรมธุรกิจชุมชนให้ลุล่วงไปได้ จึงถือเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้กลไกของการทำงานเป็นไปด้วยความราบรื่น ผู้นำที่ดีจะต้องเป็นผู้ที่มีจุดมุ่งหมาย มีเป้าหมายทั้งในระยะสั้นและระยะยาวและที่สำคัญคือต้องรู้จักการจัดลำดับความสำคัญของเรื่องแต่ละเรื่อง แต่ละปัญหา เพื่อให้การดำเนินกิจกรรมสามารถดำเนินไปได้อย่างเป็นระบบระเบียบเป็นขั้นตอนและเกิดปัญหาน้อยที่สุด ต้องสร้างให้เกิดความไว้วางใจ (Trust) ให้ชาวบ้าน นอกเหนือไปจากการสร้างความมั่นใจเพื่อให้ชาวบ้านเกิดความมั่นใจในการเข้าร่วม ซึ่งหากชาวบ้านมีความมั่นใจในตัวผู้นำแล้วโอกาสที่ชาวบ้านจะเข้าร่วม

ในกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มก็มีความเป็นไปได้สูง ผู้นำที่ดีต้องยอมรับฟังความคิดเห็นจากผู้อื่นทั้งที่เป็นชาวบ้านในชุมชน สมาชิกในกลุ่มหรือบุคคลจากสถาบันภายนอก

(3) สมาชิก (Membership Factor) สมาชิกที่เข้าร่วมในกิจกรรมสามารถปฏิบัติตนให้เป็นไปในทางที่จะเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจ ซึ่งสมาชิกที่คตินั้นควรมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

- ก. เป็นผู้ที่มีเป้าหมายเดียวกับธุรกิจ
- ข. เป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
- ค. มีความพร้อมในการเข้าร่วมกิจกรรม ตลอดจนร่วมแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น
- ง. มีความซื่อสัตย์ในกิจการงานที่ได้รับมอบหมาย
- จ. มีความพยายามที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายนั้นๆ
- ช. มีความอดทนรอคอยความสำเร็จด้วยจิตใจที่มุ่งมั่น
- ซ. มีความเชื่อมั่นทั้งต่อตัวผู้นำและธุรกิจ
- ฅ. มีความช่วยเหลือเมื่อองค์กรหรือธุรกิจต้องการ

(4) การเงิน (Financial Factor) เป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่ออุปสรรคหรือความล้มเหลวของการดำเนินงาน การไม่ระดมทุนจากชาวบ้านเพียงพอ ทำให้ชุมชนต้องเริ่มต้นการทำธุรกิจด้วยการกู้ยืมเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกู้เงินนอกระบบ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยสูงนั้นจะทำให้ธุรกิจมีหนี้สินสะสมพอกพูนไปเรื่อยๆ ไม่สามารถคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยได้จนเป็นสาเหตุต้องเลิกกิจการไป นอกจากนี้การวางแผนโครงการที่ต้องใช้เงินทุนที่มากเกินไปนั้นเป็นปัจจัยที่ช่วยผลักดันให้การดำเนินกิจกรรมประสบกับปัญหาเร็วขึ้น ดังนั้นการวางแผนทำการผลิตชุมชนจึงจำเป็นต้องมีการศึกษางบประมาณที่จะใช้ในโครงการอย่างละเอียด

(5) ปฏิสัมพันธ์กับภายนอก (External Interactive Factor) ปัจจัยนี้ชุมชนไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ ไม่ว่าจะเป็นการมีปฏิสัมพันธ์กับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน หรือบุคคลอื่นซึ่งการมีปฏิสัมพันธ์นี้ ทั้งเชิงบวกและเชิงลบ ทั้งนี้กลุ่มจำเป็นต้องเรียนรู้และประเมินให้ได้ว่า การเข้ามามีปฏิสัมพันธ์ เป็นไปในลักษณะใด ควรมีการประชุมสมาชิกจากการปฏิสัมพันธ์ภายนอกอย่างสม่ำเสมอ ส่วนหนึ่ง นั้นนอกจากจะเป็นการสร้างเสริมความเข้มแข็งของการรวมกลุ่มสมาชิกชาวบ้านเพื่อป้องกันจุดอ่อนของ ชุมชนให้เกิดความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันของชุมชนที่อ่อนแอหรือทำให้เกิดการไม่ไว้วางใจกันซึ่งกัน และกันอาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินกิจกรรมได้ นอกจากนี้กลุ่มยังให้ความสำคัญต่อกรณี ที่ สมาชิกที่เป็นชาวบ้านในชุมชนจะขายหุ้นให้กับบุคคลภายนอกเนื่องจากหากบุคคลภายนอกสามารถ ถือครองหุ้นในธุรกิจของกลุ่มเป็นจำนวนมากแล้ว บุคคลภายนอกเหล่านั้นย่อมมีสิทธิในการ ดำเนินงานมากขึ้น และในท้ายที่สุดกลุ่มก็อาจต้องสูญเสียธุรกิจที่เกิดจากความร่วมมือของชาวบ้าน ให้กับบุคคลภายนอกไปได้ในที่สุด

(6) การบริหารจัดการ (Management Factor) การบริหารจัดการมิได้ครอบคลุมเฉพาะใน ส่วนของโครงสร้างรูปแบบการบริหารจัดการนั้น แต่ยังรวมไปถึงการจัดการให้มีการพัฒนาองค์กร ธุรกิจที่ดำเนินการ ไปอย่างโปร่งใสสามารถตรวจสอบการบริหารงานได้ตลอดเวลา การให้สมาชิกมี ส่วนร่วมในการเสนอความคิดเห็นในการกำหนดนโยบายตลอดจนการแก้ไขปัญหาต่างๆ จะช่วยให้ สมาชิกรู้สึกมีส่วนร่วมและเป็นเจ้าของในองค์กรธุรกิจชุมชนนั้น การบริหารจัดการต้องเป็นไป เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินการ

(7) การผลิต (Production Factor) การผลิตมีความสำคัญต่อการประสบความสำเร็จหรือ ล้มเหลวของวิสาหกิจชุมชน การผลิตที่ดีควรเป็นการผลิตที่ตรงกับเป้าหมายที่ได้วางไว้ซึ่งเป็นการ ผลิตที่อาศัยวัตถุดิบที่สามารถหาได้ในท้องถิ่น ทำให้ต้นทุนอันเกิดจากการจัดหาวัตถุดิบลดลง ดังนั้น ชุมชนจึงต้องพิจารณาให้ดีว่า ชุมชนของตนเองมีความได้เปรียบในการผลิตสินค้าใด ความได้เปรียบ นี้มิได้หมายความว่าเฉพาะความได้เปรียบในการจัดหาวัตถุดิบเท่านั้น แต่ยังรวมถึงความได้เปรียบ ทางด้านทักษะในการผลิตด้วย ต้องคำนึงระดับของเทคโนโลยีในการผลิตที่ชุมชนมีอยู่ ซึ่งปกติแล้ว เป็นเทคโนโลยีอย่างง่ายไม่สลับซับซ้อน อย่างไรก็ตามจำเป็นต้องคำนึงถึงการผลิตระยะยาวด้วย เนื่องจากในอนาคตวัตถุดิบที่มีอยู่อาจลดลงส่งผลให้ต้นทุนราคาสินค้าสูงขึ้น ดังนั้นจึงต้องคิดค้น วัตถุดิบที่สามารถทดแทนกันได้หรือขยายการผลิตออกไป นอกจากนี้การที่วัตถุดิบที่มีอยู่นั้น ไม่ได้ คุณภาพอาจทำให้ผลผลิตหรือสินค้าที่ไม่สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่นได้

(8) การตลาด (Marketing Factor) การตลาดจัดว่าเป็นหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจ การจัดหาตลาดนั้นมิได้เป็นหน้าที่ของคนใดคนหนึ่งโดยเฉพาะ หากแต่เป็นหน้าที่ของสมาชิกทุกคนที่จะช่วยเหลือกันในการแสวงหาช่องทางการตลาดเมื่อมีโอกาส ถ้าสมาชิกในธุรกิจชุมชนสามารถหาตลาดรองรับได้แน่นอน ไม่เพียงพอแต่จะเป็นผลดีต่อการผลิตที่ไม่ทำให้สินค้าเหลือค้างสต็อก แต่ยังเป็นการสร้างมูลค่าในตัวเองให้แก่สินค้าได้อีกด้วย

(9) แรงงาน (Labor Factor) การมีความพร้อมในด้านแรงงานเป็นปัจจัยหนึ่งทำให้การดำเนินวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จได้ เนื่องจากการจัดหาแรงงานจะน้อยกว่าการไม่มีแรงงานเป็นของตัวเอง ทำให้ต้องมีการจ้างแรงงานท้องถิ่นเข้ามา ซึ่งนอกจากอาจจะต้องเสียค่าจ้างเพิ่มแล้วยังทำให้การตกลงหรือพูดคุยกันยากกว่าแรงงานในท้องถิ่นเดียวกัน

(10) ข้อมูลข่าวสาร (Information Factor) ปัจจัยที่เกี่ยวกับข้อมูลข่าวสารนี้มีได้ครอบคลุมเฉพาะการกระจายข่าวสารเกี่ยวกับการดำเนินงานให้แก่สมาชิกรับทราบหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกลุ่มเท่านั้นแต่ยังรวมถึงการที่กลุ่มจำเป็นต้องรับรู้ข้อมูลข่าวสารในเรื่องอื่นๆ จากภายนอกด้วย เช่น ในขณะนี้ตลาดมีความต้องการสินค้าใด แบบไหน แนวโน้มสินค้าที่ชุมชนประสบความสำเร็จ ทั้งนี้ เพื่อให้ธุรกิจสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบของผลผลิตได้ทันกับความต้องการและสามารถปรับตัวได้ทันกับความเปลี่ยนแปลงของธุรกิจภายนอก

(11) กฎข้อบังคับ (Rules Factor) เนื่องจากการดำเนินธุรกิจนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องติดตามข้อมูลเกี่ยวกับกฎระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจนั้นๆ เพื่อให้การดำเนินกิจการถูกต้องตามกฎหมาย หรือไม่ผิดข้อบังคับราชการอันอาจเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานได้

จากแนวคิดเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือธุรกิจชุมชน ดังกล่าวข้างต้น สามารถสรุปลักษณะปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้ดังนี้

(1) ปัจจัยด้านการบริหารและจัดการ วิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จโดยส่วนใหญ่จะมีการกำหนดเป้าหมาย การจัดโครงสร้าง การแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบไว้อย่างชัดเจน ทำให้การดำเนินงานมีความชัดเจนและโปร่งใส ซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนในระยะยาว

(2) ปัจจัยด้านการผลิต การที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะประสบความสำเร็จได้นั้น ปัจจัยด้านการผลิต การคิดค้นรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้วิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จ

(3) ปัจจัยด้านการตลาด ก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากจะต้องมีการวางแผนทางการตลาดไว้อย่างชัดเจน มีการกำหนดราคาของสินค้าไว้เป็นมาตรฐาน มีการส่งเสริมการตลาดในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้สินค้าออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังต้องคำนึงถึงการแข่งขันของกลุ่มแข่งขันทางการตลาดอีกด้วย

(4) ปัจจัยด้านการเงินและการลงทุน วิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จโดยส่วนมากจะเป็นการระดมทุนจากสมาชิกเอง เนื่องจากปลอดภัยและจะต้องมีการวางแผนเกี่ยวกับเงินทุนของกลุ่มร่วมกันระหว่าง ผู้นำ คณะกรรมการและสมาชิก

(5) ปัจจัยด้านผู้นำ โดยส่วนใหญ่ผู้นำจะเป็นบุคคลที่ถูกเลือกโดยสมาชิกเอง และเป็นที่ยอมรับในความสามารถจากสมาชิกในกลุ่มสามารถเป็นตัวแทนไปติดต่อประสานงานกับบุคคลภายนอกได้ อีกทั้งผู้นำที่ดีจะต้องเป็นผู้มีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล สามารถนำพาวิสาหกิจชุมชนให้ประสบความสำเร็จ

(6) ปัจจัยด้านคณะกรรมการ เป็นคณะบุคคลที่เป็นตัวแทนของกลุ่มที่ได้รับการแต่งตั้งจากสมาชิกให้ทำหน้าที่การบริหารงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย และทำงานร่วมกับผู้นำ เพื่อจะส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถทำงานได้อย่างคล่องตัว และนำพาให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จ

(7) ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก การที่วิสาหกิจชุมชนจะประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องอาศัยความร่วมมือ ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ และร่วมรับผิดชอบของสมาชิกในกลุ่มจะส่งผลให้กลุ่มมีความเจริญก้าวหน้า

(8) ปัจจัยด้านแรงงาน โดยส่วนใหญ่ของวิสาหกิจชุมชน คือ การทำงานอิสระแต่อาจมีการรวมกลุ่มกันทำงาน รวมกลุ่มกันทำการผลิต การค้า ปัจจัยด้านแรงงานที่ปัจจุบันกำลังเกิดปัญหาการขาดแคลน ก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่จะส่งผลกระทบต่อวิสาหกิจชุมชน

(9) ปัจจัยด้านระเบียบข้อบังคับของชุมชน ส่วนใหญ่จะมีการกำหนดกฎระเบียบของกลุ่มไว้ อย่างชัดเจน เพื่อเป็นแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มให้มีความราบรื่นและสอดคล้องประสานกัน

(10) ปัจจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์กิจกรรมกับภายนอก กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะประสบความสำเร็จได้นั้น ปัจจัยภายนอกต่างๆ เช่น ภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการศึกษา ซึ่งเข้ามามี ส่วนร่วมในการให้ความรู้ เงินทุน และการฝึกทักษะ เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ก็เป็นปัจจัยหนึ่ง ที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มในระยะยาว

(11) ปัจจัยด้านสวัสดิการภายในกลุ่ม กลุ่มจะดำรงอยู่ได้ต้องมีการจัดสวัสดิการภายในกลุ่ม ให้กับสมาชิก มุ่งให้เกิดการกินคืออยู่ดีของสมาชิกภายในกลุ่ม ตอบสนองความต้องการในด้านต่างๆ ให้กับสมาชิก เพื่อประโยชน์ร่วมกันของส่วนรวม

(12) ปัจจัยด้านการสร้างเครือข่าย ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะทำให้วิสาหกิจชุมชนสามารถ ดำเนินกิจกรรมได้อย่างต่อเนื่อง เพราะการมีเครือข่ายที่ดีก่อให้เกิดการรวมกลุ่มในการผลิต จำหน่าย ผลิตภัณฑ์ และยังรวมไปถึงการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในวิทยาการใหม่ๆ อีกด้วย

ลักษณะทั่วไปของเขตมินบุรี

1. ประวัติความเป็นมา (สำนักงานเขตมินบุรี, ม.ป.ป.)

มินบุรีเดิมเป็นจังหวัดหนึ่ง ขึ้นอยู่กับมณฑลกรุงเทพมหานคร เมื่อ พ.ศ. 2445 รัชกาลที่ 5 ได้ ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้รวมท้องที่อำเภอสามวา (อำเภอมินบุรีในปัจจุบัน) กับอำเภออื่นๆ อีก 3 อำเภอ ได้แก่ อำเภอแสนแสบ อำเภอเจียรดับ อำเภอหนองจอก รวม 4 อำเภอ ตั้งเป็นเมืองขนาน นามว่า “เมืองมินบุรี” แปลว่า “เมืองปลา” ทั้งนี้เพื่อให้คู่กับ “เมืองธัญบุรี” แปลว่า “เมืองข้าว” ซึ่งได้ ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตั้งขึ้นอยู่ก่อนแล้ว เมืองมินบุรีและเมืองธัญบุรีในขณะนั้นต่างก็สังกัด มณฑลกรุงเทพฯ เช่นเดียวกัน กล่าวคือ มณฑลกรุงเทพฯ ประกอบด้วย ปทุมธานี นครเขื่อนขันธ์ สมุทรปราการ นนทบุรี ธัญบุรี และมินบุรีสำหรับเมืองมินบุรีเจ้าเมืองคนแรก คือ หม่อมเจ้าสง่างาม (สุประดิษฐ์) เป็นข้าหลวงรักษาราชการเมือง ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน รัตนโกสินทรศก 121 ดัง หลักฐานซึ่งได้คัดลอกจากเอกสารสำคัญในหอจดหมายเหตุแห่งชาติท้าวสุกรี

ต่อมาในระหว่างปี พ.ศ. 2473-2474 เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลกซึ่งส่งผลกระทบต่อประเทศไทยและงบประมาณแผ่นดินในขณะนั้นอย่างหนัก พระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 7 ได้ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้แก้ไขเหตุการณ์โดยการยกเลิกหรือรวมกองต่างๆ ในส่วนกลางและยุบมณฑลจังหวัดและสถานที่หรือส่วนราชการบางแห่ง ตลอดจนปลดข้าราชการออกจากตำแหน่ง เพื่อตัดทอนงบประมาณรายจ่ายให้ผู้คลุคลภาพ ดังมีหลักฐานโต้ตอบแจ้งเรื่องการยุบจังหวัดมินบุรี 2474 ไว้ดังนี้

การยุบจังหวัดมินบุรี เนื่องจากในสมัยรัชกาลที่ 7 พุทธศักราช 2474 ประสบกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำโดยทั่วไป จึงมีพระราชดำริยุบส่วนราชการบางส่วนเพื่อตัดทอนค่าใช้จ่ายภายในประเทศ โดยให้ยุบจังหวัดมินบุรีรวมเข้ากับจังหวัดพระนคร ขึ้นต่อมณฑลกรุงเทพฯ เว้นไว้ในท้องที่อำเภอหนองจอกให้ยกไปขึ้นกับจังหวัดฉะเชิงเทรา ตั้งแต่วันที่ 16 เมษายน 2474 และเป็นอันว่าต้องยุบเลิกกองจังหวัด ตั้งแต่นั้นเป็นต้นไปด้วย ท้องที่อำเภอมินบุรีกับท้องที่อำเภอลาดกระบังยกไปขึ้นกับจังหวัดพระนคร

ในประกาศยุบจังหวัดนั้นกำหนดไว้ด้วยว่า ให้ยุบรวมจังหวัดมินบุรีเข้าไว้ในปกครองของจังหวัดพระนคร เว้นแต่อำเภอหนองจอกให้ขึ้นไปอยู่ในปกครองของจังหวัดฉะเชิงเทรา ท้องที่จังหวัดพระประแดงให้รวมขึ้นอยู่กับจังหวัดสมุทรปราการ เว้นแต่อำเภอรามัญบุรีให้ขึ้นอยู่กับอำเภอบางซื่อ จังหวัดธนบุรี เป็นอันว่ามณฑลกรุงเทพฯ ในตอนนั้น คือ นับแต่วันที่ 1 เมษายน 2474 เป็นต้นมา มีจังหวัดสังกัดอยู่เพียง 4 จังหวัดเท่านั้น คือ พระนคร ธนบุรี นนทบุรี และสมุทรปราการ เฉพาะจังหวัดพระนครหลังจากปรับปรุงแล้ว มีอำเภอเพิ่มขึ้นอีก 2 อำเภอ คือ อำเภอมินบุรี กับ อำเภอลาดกระบัง รวมกับอำเภอที่มีอยู่ก่อนแล้ว 12 อำเภอ คือ อำเภอพระนคร อำเภอดุสิต อำเภอนางเลิ้ง อำเภอบางรัก อำเภอป้อมปราบศัตรูพ่าย อำเภอสัมพันธวงศ์ อำเภอปทุมวัน อำเภอบางกะปิ อำเภอบางเขน อำเภอพระโขนง อำเภอบางซื่อ อำเภอบ้านทวย (ยานนาวา) รวม 14 อำเภอ ต่อมาในปี พ.ศ. 2475 ก็ได้มีพระราชบัญญัติให้อโอนการปกครองอำเภอหนองจอก ซึ่งขึ้นอยู่กับจังหวัดฉะเชิงเทรา ทั้งนี้ให้ออนตั้งแต่วันที่ 26 มีนาคม 2475 เป็นต้นมา ดังนั้น จังหวัดพระนครจึงมีอำเภอรวมทั้งสิ้น 15 อำเภอ

ต่อจากนั้นมาได้ขยายเขตสุขาภิบาลออกไปตลอดทั้งอำเภอตามประกาศของกระทรวงมหาดไทย ลงวันที่ 1 เมษายน 2506 และเมื่อได้มีประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 335 ลงวันที่ 13 ธันวาคม 2515 มินบุรีจึงมีฐานะเป็นเขตหนึ่งของกรุงเทพมหานคร

คลองแสนแสบเป็นลำน้ำที่สำคัญมีบทบาททั้งในด้านการคมนาคมขนส่งและการชลประทาน คลองนี้ขุดขึ้นในรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 3 ซึ่งเป็นคลองที่ยาวที่สุดในสมัยนั้น กล่าวคือ ยาว 1,337 เส้น 19 วา 2 ศอก กว้าง 6 วา ลึก 4 ศอก โดยมีจุดประสงค์เพื่อเป็นเส้นทางลัดในการขนส่งอาวุธยุทโธปกรณ์ และเสบียงอาหารไปให้กองทัพไทยที่ตั้งอยู่ในเมืองเขมร เริ่มตั้งแต่ปลายคลองพระโขนง หรือคลองตันในปัจจุบัน ไปบรรจบกับคลองบางขนาก เมื่อขุดเสร็จแล้วเรียกว่า “คลองเจ๊ก” เพราะเป็นคลองที่ชาวจีนขุดขึ้น ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อใหม่เรียกว่า “คลองแสนแสบ” เมื่อขุดเสร็จและหมดภาระศึกสงครามกับเขมรแล้ว ทางราชการไทยได้อพยพชาวไทยมุสลิมซึ่งกวาดต้อนมาจากบริเวณ 7 หัวเมืองภาคใต้ ให้มาตั้งรกรากทำมาหากินตามบริเวณแนวคลองแสนแสบ และในระยะเวลาใกล้เคียงกันนั่นเองก็ได้อพยพชาวลาวที่กวาดต้อนเป็นเชลยให้ทำมาหากินตามบริเวณคลองแสนแสบเช่นเดียวกัน ต่อมาได้มีการจัดตั้งบริษัทกุสุมาลย์ขึ้นและได้รับสัมปทานให้ขุดคลองต่างๆ เพื่อประโยชน์แก่การกสิกรรม มีการขุดคลองต่างๆ แล้วเปิดโอกาสให้ประชาชนจับจองที่ดิน จึงมีการอพยพผู้คนจากที่อื่นๆ เข้าไปอาศัยตามลำคลองสายต่างๆ เพื่อตั้งถิ่นฐานทำมาหากิน กระจายอยู่ทั่วไปในบริเวณท้องดินที่มีคนไทยพุทธศาสนาได้สร้างวัดวาอารามขึ้น ชาวไทยมุสลิมก็ได้สร้างมัสยิดเพื่อประกอบพิธีกรรมทางศาสนาขึ้นหลายแห่ง (พรพจน์ สุขเกษม, 2540: 78-79)

การตั้งถิ่นฐานของชาวมุสลิมในภูมิภาคตะวันออกของกรุงเทพมหานครมีความเป็นมาตั้งแต่สมัยต้นกรุงรัตนโกสินทร์ เหตุการณ์เริ่มตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 1 ที่ไทยได้กลับไปมีอำนาจในแหลมมลายูตอนเหนืออีกครั้งหนึ่ง ได้ปัตตานี ไทรบุรี (KEDAH) กลันตัน และตรังกานู เป็นประเทศราช จากนั้นพยายามเสริมอำนาจของไทยในเขตมลายูให้มั่นคงขึ้น โดยการสนับสนุนให้คนไทยเข้าไปตั้งหลักแหล่งในดินแดนมลายู ส่วนอีกวิธีหนึ่ง คือ การใช้กำลังรุกรานเพื่อแผ่ขยายอำนาจลงไปทางใต้ รวมทั้งกวาดต้อนครอบครัวชาวเมืองประเทศราชเข้ามากรุงเทพฯ และเมืองนครศรีธรรมราช

เนื่องจากหัวเมืองขึ้นมลายูเหล่านี้อยู่ไกลจากกรุงเทพฯ มาก รัฐบาลไทยจึงมอบหมายให้เจ้าเมืองนครศรีธรรมราชและสงขลาเป็นตัวแทนในการควบคุมมลายู คือ ให้นครศรีธรรมราชควบคุมคูแลไทยบุรีและกลันตัน ส่วนปัตตานีและตรังกานูอยู่ในความรับผิดชอบของสงขลา และเพื่อเป็นการทอนกำลังปัตตานีให้อ่อนลงพอที่สงขลาจะควบคุมไว้ได้ การขยายอำนาจของไทยในแหลมมลายูต้องพบกับอุปสรรคสำคัญ คือ การต่อต้านจากอังกฤษซึ่งเข้ามามีอิทธิพลในแหลมมลายูมากขึ้นทุกที

ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอกมีชาวไทยมุสลิมอาศัยอยู่เป็นจำนวนมากกว่าเขตใดๆ ใน กรุงเทพมหานคร ชาวมุสลิมเหล่านี้ได้ตั้งถิ่นฐานริมฝั่งคลองแสนแสบท่ามาหากินร่วมกับชาวพุทธ อย่างเป็นปกติสุข โดยทั่วไปแล้วครอบครัวชาวไทยมุสลิมถือค่านิยมทางวัฒนธรรมอย่างเคร่งครัด มาก ค่านิยมทางวัฒนธรรมของชาวไทยมุสลิมถูกกำหนดโดยหลักธรรมอิสลาม ซึ่งเปรียบเสมือน เป็นธรรมนูญการปกครองสังคมมุสลิม หลักธรรมข้อหนึ่งมีอยู่ว่า “เมื่ออยู่ร่วมกันครบ 40 ครัวเรือน ต้องจัดให้มีศูนย์กลางพบปะเป็นประจำสัปดาห์ เพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารและทุกข์สุขกันในหมู่ชาวไทยมุสลิม” (พรพจน์ สุขเกษม, 2540: 83-84)

2. ลักษณะทางกายภาพ

2.1 ที่ตั้งและอาณาเขต

เดิมมีนบุรีมีพื้นที่ 174 ตารางกิโลเมตร แต่ได้มีการประกาศกระทรวงมหาดไทยเปลี่ยนแปลงพื้นที่เขตมีนบุรีและตั้งเขตคลองสามวา ตั้งแต่วันที่ 21 พฤศจิกายน 2540 เขตมีนบุรีในปัจจุบัน จึงมีพื้นที่ 63.645 ตารางกิโลเมตร ตั้งอยู่ฝั่งตะวันออกเฉียงเหนือของแม่น้ำเจ้าพระยา โดยมีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ	เขตคลองสามวา และเขตหนองจอก
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ	เขตหนองจอก
ทิศใต้	ติดต่อกับ	เขตลาดกระบัง
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ	เขตสะพานสูง และเขตคันนายาว

แนวเขตการปกครองของเขตมีนบุรีมีแนวเขตการปกครองดังนี้ (สำนักงานเขตมีนบุรี, ม.ป.ป.)

ทิศเหนือ เริ่มต้นจากจุดบรรจบระหว่างคลองกิบหมูฝั่งเหนือคลองบางชันฝั่งตะวันออก เลี้ยวไปทางทิศตะวันออกตามแนวคลองกิบหมูฝั่งเหนือผ่าน ถนนพระยาสุเรนทร์ จนถึงลำรางคูคต เลี้ยวไปตามลำรางคูคตฝั่งเหนือ ผ่านถนนเจริญพัฒนาไปตามทิศเหนือจนถึงซอยโชคอนันต์เลี้ยวไปทางทิศตะวันออกตามแนวขอบทางซอยโชคอนันต์ปากเหนือ จนถึงถนนหทัยราษฎร์ เลี้ยวไปทางทิศ

เหนือตามแนวขอบทางถนนหทัยราษฎร์ฟากตะวันออกจนถึงลำรางโตะสุข เลี้ยวไปทางทิศ ตะวันออกตามลำรางโตะสุขฝั่งเหนือจนถึงคลองเจ๊ก เลี้ยวไปทางทิศใต้ตามแนวคลองเจ๊กฝั่ง ตะวันออกจนถึงลำรางสามวา เลี้ยวไปทางทิศตะวันออกตามลำรางสามวาฝั่งเหนือผ่านถนนสามวา จนถึงคลองสามวาเลี้ยวไปทางทิศเหนือตามแนวคลองสามวาฝั่งตะวันออกจนถึงซอยเหมือนสวาท เลี้ยวไปทางทิศตะวันออกตามแนวขอบทางซอยเหมือนสวาทจากเหนือ จนถึงถนนนิมิตใหม่ เลี้ยวไป ทางทิศใต้ตามแนวขอบทางถนนนิมิตใหม่ฟากตะวันออกจนถึงซอยวิแสงไทย เลี้ยวไปทางทิศ ตะวันออกตามแนวขอบทางซอยวิแสงไทยฟากเหนือถึงคลองบึงลำไผ่ เลี้ยวไปทางทิศใต้ตามแนว คลองบึงลำไผ่ตะวันออกผ่านถนนประชาร่วมใจจนถึงคลองแสนแสบเลี้ยวไปทางทิศตะวันออกตาม แนวคลองแสนแสบฝั่งเหนือบรรจบคลองลำหินฝั่งตะวันออก

ทิศตะวันออก เริ่มต้นจากจุดบรรจบระหว่างคลองลำหินฝั่งตะวันออก กับคลองแสน แสบฝั่งเหนือเลียบไปตามคลองลำหินฝั่งตะวันออกถึงคลองลำคันทน์ไทร เลียบไปตามคลองลำคันทน์ไทร ฝั่งตะวันออกจนถึงคลองลำนกแขวกเลียบไปตามคลองลำนกแขวกฝั่งตะวันออกบรรจบกับคลองบึง ใหญ่ฝั่งเหนือ

ทิศใต้ เริ่มต้นจากจุดบรรจบระหว่างคลองบึงใหญ่ฝั่งเหนือ กับคลองลำนกแขวกฝั่ง ตะวันออกเลียบไปตามคลองบึงใหญ่ฝั่งเหนือ จนถึงลำรางดาทรัพย์เลียบไปตามลำรางดาทรัพย์ฝั่ง เหนือผ่านถนนวัดทองสัมฤทธิ์ เลี้ยวไปทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ตามคั่นนาแนวแบ่งเขตระหว่างเขต มินบุรีกับเขตลาดกระบัง จนไปถึงคลองตาเสือ (สุดเขตหมู่ 18 แขวงแสนแสบ เขตมินบุรี) เลียบไป ตามแนวคลองตาเสือฝั่งเหนือผ่านถนนวัดทองสัมฤทธิ์ เข้าลำรางศาลเจ้า เลียบไปตามลำรางศาลเจ้า ฝั่งเหนือผ่านคลองพังพวย คลองสี่ และคลองสาม ถึงถนนร่มเกล้าเลี้ยวไปทางทิศใต้ตามแนวขอบ ทางถนนร่มเกล้า ฟากตะวันออกจนถึงลำรางคอวัง เลียบไปทางทิศตะวันตกตามลำรางคอวังฝั่งเหนือ จนถึงคลองสองต้นนุ่น เลี้ยวไปทางทิศเหนือ ตามแนวคลองสองต้นนุ่นฝั่งตะวันออกจนถึงคลองลำ นายโส เลี้ยวไปทางทิศตะวันตกตามแนวคลองลำนายโสฝั่งเหนือจนบรรจบคลองลาดบัวขาวฝั่ง ตะวันออก

ทิศตะวันตก เริ่มต้นจากจุดบรรจบระหว่างคลองลาดบัวขาวฝั่งตะวันออกกับคลองลำ นายโสฝั่งเหนือเลียบไปทางทิศเหนือตามแนวคลองลาดบัวขาวฝั่งตะวันออก จนถึงคลองแสนแสบ เลี้ยวไปทางทิศตะวันตก ตามแนวคลองแสนแสบฝั่งเหนือจนบรรจบกับคลองบางชัน เลี้ยวไปทางทิศ เหนือตามแนวคลองบางชันฝั่งตะวันออกจนบรรจบคลองกีบหมูฝั่งเหนือ

2.2 สภาพทางกายภาพของชุมชน

ชุมชนในเขตมีนบุรีส่วนใหญ่เป็นชุมชนเกษตรกรรม ลักษณะทางกายภาพเป็นชุมชนเมืองน้อยกว่าชุมชนเกษตรกรรม ชุมชนเกษตรกรรมจะตั้งบ้านเรือนกระจุกตัวอยู่ตามลำคลองสำคัญ คลองสามวา คลองแสนแสบ คลองหนึ่งตะวันออก คลองสองตะวันออก คลองสามตะวันออก คลองสี่ตะวันออก คลองสี่ตะวันตก คลองบึงขวาง คลองบึงใหญ่ คลองสามประเวศ คลองสี่ประเวศ ฯลฯ ต่อมามีการตัดถนนมากขึ้นเปิดโอกาสให้เกษตรกรมีทางเลือกในการสร้างบ้านเรือนขยายตัวชุมชน ลึกเข้าไปในพื้นที่ห่างจากคลอง ปัจจุบันมีหมู่บ้านจัดสรรเข้ามาแทนที่พื้นที่เกษตรกรรม การจัดสรรส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว บ้านแถว ถ้าเป็นโครงการขนาดใหญ่มักจะจัดพื้นที่ส่วนหนึ่งเป็นพื้นที่รับน้ำ เช่น โครงการเคซีการ์เดนโฮม มีนบุรีการ์เดนโฮม หมู่บ้านปรีชา หมู่บ้านกฤษดานคร เป็นต้น นอกจากนี้แล้วในเขตมีนบุรีมีสนามกอล์ฟ 2 สนาม ได้แก่ ชานนกอล์ฟวิว เนเชอร์โรลพาร์ค (NATURAL PARK) และตั้งชิดพื้นที่เขตอีก 2 สนาม

พื้นที่ชุมชนเมือง ได้แก่ บริเวณย่านศูนย์กลางการค้า ย่านราชการ และย่านนิคมอุตสาหกรรม รวมทั้งบริเวณต่อเนื่อง การเปลี่ยนแปลงพื้นที่เกษตรกรรมภายในคันกั้นน้ำ ได้แก่ บริเวณแขวงบางชัน แขวงมีนบุรี มีการเปลี่ยนแปลงเป็นชุมชนเมืองไปมา รองลงมา ได้แก่ แขวงสามวาตะวันตกและแขวงแสนแสบ แขวงที่มีการเปลี่ยนแปลงน้อยมาก ได้แก่ แขวงสามวาตะวันออก แขวงทรายกองดิน และทรายกองดินใต้ (พรพจน์ สุขเกษม, 2540: 84)

2.3 วิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรี

วิสาหกิจชุมชนภายในเขตมีนบุรี ได้รับการอนุมัติจดทะเบียนแต่งตั้งโดยสำนักงานเกษตรเขตมีนบุรี วิสาหกิจชุมชนได้รับการอนุมัติจดทะเบียนแต่งตั้งครั้งแรก เมื่อ ปี พ.ศ. 2548 จำนวน 6 กลุ่ม ต่อมา พ.ศ. 2549 มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้รับการจดทะเบียน จำนวน 12 กลุ่ม พ.ศ. 2550 จำนวน 6 กลุ่ม พ.ศ. 2551 จำนวน 3 กลุ่ม พ.ศ. 2552 จำนวน 3 กลุ่ม และ พ.ศ. 2553 จำนวน 2 กลุ่ม ปัจจุบันมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรีที่จดทะเบียนแล้ว รวมทั้งสิ้นจำนวน 32 กลุ่ม ซึ่งการก่อตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกิดจากกระบวนการจัดทำแผนแม่บทชุมชน การแก้ไขปัญหาหารือร่วมกันของกลุ่ม การชักชวนของผู้นำ หรือจากการส่งเสริมของหน่วยงานต่างๆ (สำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, ม.ป.ป.)

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรี แบ่งตามกลุ่มกิจการได้ดังนี้ คือ กลุ่มกิจการการผลิตสินค้า จำนวน 28 กลุ่ม กลุ่มกิจการประเภทการให้บริการ จำนวน 7 กลุ่ม และกลุ่มกิจการทั้งประเภทการผลิตสินค้าและการให้บริการ จำนวน 1 กลุ่ม มีวิสาหกิจชุมชนจำนวน 24 กลุ่มที่ประกอบกิจกรรมเพียงหนึ่งประเภทกิจการ วิสาหกิจชุมชนจำนวน 7 กลุ่ม ประกอบกิจกรรม 2 ประเภทกิจการ และมีเพียงหนึ่งกลุ่มที่ประกอบกิจกรรม 3 ประเภทกิจการ ซึ่งประเภทกิจการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรี (สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, ม.ป.ป.) สามารถแบ่งได้ดังนี้

2.3.1 ประเภทการผลิตสินค้า

(1) การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	7	กลุ่ม
(2) เครื่องดื่ม	4	กลุ่ม
(3) ผลิตภัณฑ์สมุนไพร	4	กลุ่ม
(4) ดอกไม้ประดิษฐ์	3	กลุ่ม
(5) ของชำร่วย / ของที่ระลึก	8	กลุ่ม
(6) ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ / เสื้อผ้า	1	กลุ่ม
(7) เครื่องหนัง	2	กลุ่ม
(8) เครื่องปั้น	1	กลุ่ม
(9) สิ่งประดิษฐ์จากโลหะ	1	กลุ่ม
(10) การผลิตพืช	1	กลุ่ม
(11) การผลิตปศุสัตว์	1	กลุ่ม
(12) การผลิตสินค้าอื่นๆ	4	กลุ่ม

2.3.2. ประเภทการให้บริการ

(1) ร้านค้าชุมชน	1	กลุ่ม
(2) สุขภาพ	1	กลุ่ม
(3) บริการรับจ้าง	2	กลุ่ม

ตารางที่ 1 รายชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร

ที่	ชื่อกลุ่ม	ปีที่ อนุมัติ	จำนวน สมาชิก (คน)	กลุ่มกิจการ	ประเภทกิจการ
1	วิสาหกิจชุมชนไฟว์สตาร์	2548	13	ผลิตสินค้า	- เครื่องปั้น
2	วิสาหกิจชุมชนสร้างสรรค์ ส่งเสริมอาชีพ	2548	7	ผลิตสินค้า	- ดอกไม้ประดิษฐ์
3	วิสาหกิจชุมชนคันทรี่ไวน์	2548	7	ผลิตสินค้า	- เครื่องดื่ม
4	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีชุมชน พิเชษฐ์	2548	7	ผลิตสินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
5	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้าน ปารีชาติ	2548	9	ผลิตสินค้า	- ผลิตภัณฑ์สมุนไพร - ของชำร่วย/ของที่ ระลึก
6	วิสาหกิจชุมชนฉัตรหลวง	2548	7	ผลิตสินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
7	วิสาหกิจชุมชนพิชามญช์ ชูล์	2549	9	ผลิตสินค้า	- เครื่องหนัง
8	วิสาหกิจชุมชนธรากรพัฒนา	2549	10	ผลิตสินค้า	- ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/ เสื้อผ้า
9	วิสาหกิจชุมชนเฟลตเคหะ รามคำแหง (โซน 3)	2549	7	ผลิตสินค้า	- ของชำร่วย/ของที่ ระลึก
10	วิสาหกิจชุมชนเฟลต รามคำแหง (โซน 2)	2549	9	ผลิตสินค้า	- การผลิตพืช
11	วิสาหกิจชุมชนMINBURI SOUVENIR	2549	7	ผลิตสินค้า	- ของชำร่วย/ของที่ ระลึก - การผลิตสินค้าอื่นๆ (อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน)

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ที่	ชื่อกลุ่ม	ปีที่ อนุมัติ	จำนวน สมาชิก (คน)	กลุ่มกิจการ	ประเภทกิจการ
12	วิสาหกิจชุมชนเฟลตเคหะ รามคำแหง (โซน 1)	2549	7	ผลิตสินค้า	- ดอกไม้ประดิษฐ์
13	วิสาหกิจชุมชนเฟลตเคหะ รามคำแหง	2549	7	ผลิตสินค้า	- ผลิตภัณฑ์สมุนไพร - เครื่องดื่ม
14	วิสาหกิจชุมชนวินมอเตอร์ไซต์ บ้านเกาะ	2549	7	การบริการ	- บริการ (มอเตอร์ไซต์ รับจ้าง)
15	วิสาหกิจชุมชนสตรีสินธานี2	2549	9	ผลิตสินค้า	- ของชำร่วย/ของที่ ระลึก - การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร - การผลิตสินค้าอื่นๆ (ผลิตภัณฑ์ใช้ใน ครัวเรือน)
16	วิสาหกิจชุมชนรุ่งกิจหทัย ราษฎร์	2549	11	การบริการ	- บริการมอเตอร์ไซต์ รับจ้าง
17	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านตาล เดี่ยว	2549	10	ผลิตสินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
18	วิสาหกิจชุมชนอิดฮาร์ดพัฒนาผู้ เลี้ยงแพะ	2549	14	ผลิตสินค้า	- การผลิตปศุสัตว์ (แพะ)
19	วิสาหกิจชุมชนเฟลตเคหะราม โซน5	2550	8	ผลิตสินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร - เครื่องดื่ม
20	วิสาหกิจชุมชนกายดี	2550	13	ผลิตสินค้า/ การบริการ	- ผลิตภัณฑ์สมุนไพร - สุขภาพ

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ที่	ชื่อกลุ่ม	ปีที่ อนุมัติ	จำนวน สมาชิก (คน)	กลุ่มกิจการ	ประเภทกิจการ
21	วิสาหกิจชุมชนงานถัก เครื่องประดับ โครเซท ชิค	2550	9	ผลิตสินค้า	- ของชำร่วย / ของที่ ระลึก
22	วิสาหกิจชุมชนนัทรหลวง(นัช กร)	2550	7	ผลิตสินค้า	- ของชำร่วย/ของที่ ระลึก - ผลิตสินค้าอื่นๆ (จำหน่ายผลไม้สด)
23	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาเคหะ รามคำแหง	2550	10	ผลิตสินค้า	- ผลิตภัณฑ์สมุนไพร - ของชำร่วย/ของที่ ระลึก
24	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรรกราดพัฒนา	2550	11	ผลิตสินค้า	- เครื่องดื่ม
25	วิสาหกิจชุมชนน้ำพริกวังทอง	2551	9	ผลิตสินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
26	วิสาหกิจชุมชนเบญจมาภรณ์	2551	11	ผลิตสินค้า	- ของชำร่วย/ของที่ ระลึก
27	วิสาหกิจชุมชนพัฒนาบึงขวาง	2551	16	ผลิตสินค้า	- ดอกไม้ประดิษฐ์ - เครื่องหนัง
28	วิสาหกิจชุมชนศิลปหัตถกรรม มินบุรี	2552	11	ผลิตสินค้า	- ของชำร่วย/ของที่ ระลึก
29	วิสาหกิจชุมชนศูนย์จัดติด	2552	11	ผลิตสินค้า	- การผลิตสินค้าอื่นๆ (การแปรรูปผลผลิต ทางการเกษตร) - ผลิตภัณฑ์สมุนไพร
30	วิสาหกิจชุมชนศูนย์ หัตถกรรมสแตนเลส	2552	11	ผลิตสินค้า	- สิ่งประดิษฐ์จาก โลหะ

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ที่	ชื่อกลุ่ม	ปีที่ อนุมัติ	จำนวน สมาชิก (คน)	กลุ่มกิจการ	ประเภทกิจการ
31	วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ฟ้า ไทยฮาลาลชีฟู้ด	2553	11	ผลิตสินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
32	วิสาหกิจชุมชนมหานคร	2553	1	การบริการ	- ร้านค้าชุมชน (ผลิตผล/ผลิตภัณฑ์ ทางการเกษตร)

ที่มา : สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, (ม.ป.ป.)

สภาพทั่วไปของเขตหนองจอก

1. ประวัติความเป็นมา (สำนักงานเขตหนองจอก, 2547)

เขตหนองจอก แต่เดิมเป็นป่ากร้างว่างเปล่าไม่มีผู้คนอาศัย ชื่อหมู่บ้านต่างๆ ก็เรียกกันตามลักษณะภูมิประเทศ ในรัชกาลของพระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (รัชกาลที่ 4) ได้โปรดเกล้าฯ ให้พระยาศรีพิพัฒนรัตนราชโกษาเป็นแม่กองจ้างชาวจีนขุดลอกคลองขยายการคมนาคมทางน้ำและเพื่อประโยชน์ทางด้านยุทธศาสตร์เริ่มตั้งแต่ปลายคลองพระโขนงหรือคลองตันในปัจจุบันไปบรรจบคลองบางขนาก เมื่อขุดเสร็จแล้วเรียกว่า คลองเจ๊ก เพราะเป็นคลองที่ชาวจีนขุดขึ้น ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อใหม่เรียกว่าคลองแสนแสบ เมื่อขุดคลองเสร็จและหมดการระศึกสงครามระหว่างไทยกับเขมรแล้ว ทางราชการได้อพยพชาวไทยมุสลิมมาจากบริเวณ 7 หัวเมืองภาคใต้ มาตั้งรกรากทำหากินตามบริเวณแนวคลองแสนแสบและในระยะเวลาใกล้เคียงกันนั่นเอง ก็ได้อพยพชาวลาวที่กวาดต้อนเป็นเชลยให้มาทำกินตามบริเวณคลองแสนแสบเช่นกัน

ต่อมาได้มีการจัดตั้งบริษัทกุสุยามขึ้นและได้รับสัมปทานให้ขุดคลองต่างๆ เพื่อประโยชน์แก่การกสิกรรม มีการขุดคลองต่างๆ แล้วเปิดโอกาสให้ประชาชนเข้าจับจองที่ดิน จึงมีผู้อพยพจากที่อื่นเข้าไปอาศัยตามลำคลองสายต่างๆ เพื่อตั้งถิ่นฐานทำหากินกระจายอยู่ทั่วไป ต่อมาในรัชกาลที่ 5 ได้จัดการปกครองเป็นหมู่บ้าน ตำบล ตามระเบียบการปกครองสมัยนั้น เมื่อประชาชนมากขึ้นทาง

ราชการได้ยกฐานะขึ้นเป็นอำเภอ ในสมัยพระยาเพชรปาลีสิหราชรองเมืองเป็นสมุหนครบาล เมื่อประมาณ พ.ศ. 2440 ได้ตั้งที่ว่าการอำเภอที่ปากบึงหนองจอกฝั่งใต้ของคลองแสนแสบ

ปี ร.ศ. 121 ในรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 5 ได้ทรงมีพระบรมราชานุญาตให้ยก 4 อำเภอ คือ อำเภอกลองสามวา อำเภอแสนแสบ อำเภอเจียรคับ และอำเภอหนองจอกขึ้นเป็นเมืองใหม่ โดยพระราชทานนามว่า เมืองมีนบุรี

ในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2473-2474 มีเหตุการณ์สำคัญทางเศรษฐกิจเกิดขึ้นทั่วโลก ซึ่งมีผลกระทบกระเทือนต่อประเทศไทยด้วย เหตุการณ์ครั้งนี้เรียกว่า “เศรษฐกิจตกต่ำ” ทำให้เกิดข้าวยากหมากแพงและกระทบกระเทือนงบประมาณแผ่นดินของประเทศขณะนั้นอย่างหนัก พระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 7 ได้โปรดเกล้าฯ ให้แก้ไขเหตุการณ์โดยยุบเลิก หรือรวบรวมกองต่างๆ ในส่วนกลาง และยุบมณฑลจังหวัดและสถานที่หรือส่วนราชการบางแห่ง จังหวัดมีนบุรีถูกยุบให้มารวมกับจังหวัดพระนครขึ้นต่อมณฑลกรุงเทพฯ เว้นไว้แต่ท้องที่อำเภอหนองจอกให้ยกไปขึ้นกับจังหวัดฉะเชิงเทรา ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2474

ต่อมาในปี พ.ศ. 2475 ได้มีพระราชบัญญัติให้อโอนการปกครองอำเภอหนองจอกจากจังหวัดฉะเชิงเทรามาขึ้นกับจังหวัดพระนคร ตั้งแต่วันที่ 26 มีนาคม พ.ศ. 2475 เมื่อมีประกาศของคณะปฏิวัติฉบับที่ 335 ลงวันที่ 13 ธันวาคม พ.ศ. 2515 อำเภอหนองจอกจึงมีฐานะเป็นเขต

อนึ่ง ได้มีการย้ายที่ว่าการอำเภอ ในปี พ.ศ. 2499 เนื่องจาก ร.ต.ต. ชรรยง ชีร์รัชนายอำเภอสมัยนั้นเห็นว่าที่ตั้งของอำเภอไม่เหมาะสมกับสภาพท้องที่ประกอบกับอาคารที่ว่าการอำเภอชำรุดทรุดโทรมเป็นอันมาก จึงได้ย้ายที่ว่าการอำเภอไปสร้างในที่แห่งใหม่ บริเวณหมู่ที่ 2 แขวงกระทุ่มราย เป็นอาคารไม้สองชั้น ซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานเขตในปัจจุบัน ต่อมาในปี พ.ศ. 2523 ได้รับงบประมาณสร้างอาคารใหม่เพื่อเป็นที่ทำการในบริเวณใกล้กับอาคารเดิมเป็นอาคารคอนกรีตจำนวน 3 ชั้น มีทางเดินเชื่อมต่อกับอาคารหลังเดิม และได้ทำการรื้อถอนอาคารไม้หลังเดิม ในต้นปี พ.ศ. 2532 และได้มีพิธีเปิดอาคารหลังใหม่ เมื่อวันที่ 27 ธันวาคม พ.ศ. 2533 โดยมี พันเอกวินัย สมพงษ์ รองผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครเป็นประธาน

ลักษณะการตั้งถิ่นฐานมีลักษณะคล้ายกับการตั้งถิ่นฐานโดยทั่วไปในที่ราบภาคกลาง คือ มีลักษณะการตั้งถิ่นฐานตามแนวเส้นทางคมนาคมทางน้ำ เช่น แม่น้ำ ลำคลอง ซึ่งในเขตหนองจอกนั้นมีโครงข่ายลำคลองต่างๆ หนาแน่น และคนในชุมชนต่างก็ดำรงชีวิตอยู่ริมสองฝั่งคลอง โดยอาศัยน้ำ

จากลำคลองมาใช้เพื่อการอุปโภคบริโภค เพื่อการเกษตรกรรมและเพื่อการสัญจรไปยังพื้นที่ใกล้เคียง คลองสำคัญของเขตหนองจอกซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการเข้ามาตั้งถิ่นฐานครั้งแรก ได้แก่ คลองแสนแสบ นอกจากนี้ยังมีคลองที่สำคัญรองลงมา ได้แก่ คลองลำปลาทิว คลองนครเนื่องเขต และคลองหลวงแพ่ง ซึ่งตามสองฟากลำคลองสายหลักที่สำคัญดังที่กล่าวมานี้ เป็นที่อยู่อาศัยดั้งเดิมของชาวไทยมุสลิมและชาวไทยพุทธที่เข้ามาตั้งถิ่นฐานตั้งแต่อริต ต่อมา เมื่อมีการตัดถนนเข้ามาในพื้นที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการตั้งถิ่นฐานตามแนวถนนมากขึ้น เพราะการเดินทางสะดวกและรวดเร็วกว่า แต่อย่างไรก็ตาม คลองต่างๆ ก็ยังมีความสำคัญต่อชุมชน โดยเฉพาะชุมชนที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม ถนนสายสำคัญของเขตนี้ ได้แก่ ถนนสุวินทวงศ์ ถนนเชื่อมสัมพันธ์ ถนนเลียบบารี ซึ่งได้ตัดผ่านพื้นที่เกษตรกรรมเดิม ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์ที่ดินในบางบริเวณ โดยเปลี่ยนจากการใช้ที่ดินเพื่อการเกษตรกรรมไปเป็นที่อยู่อาศัยและโรงงานอุตสาหกรรม (พรพจน์ สุขเกษม, 2540: 82)

2. ลักษณะทางกายภาพ

2.1 ที่ตั้งและอาณาเขต

เขตหนองจอกจัดเป็นเขตหนึ่งในเขตชั้นนอกหรือที่เรียกว่าเขตชานเมือง ตั้งอยู่ทางด้านทิศตะวันออกเฉียงเหนือของกรุงเทพมหานคร มีพื้นที่รวม 236.261 ตารางกิโลเมตร หรือ 147,663.12 ไร่ เป็นเขตที่มีเนื้อที่มากที่สุด ประมาณ 1 ใน 7 ของพื้นที่กรุงเทพมหานคร เขตหนองจอกมีอาณาเขตติดต่อ ดังนี้

ทิศเหนือ	มีอาณาเขตติดต่อกับ	อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี
ทิศใต้	มีอาณาเขตติดต่อกับ	เขตลาดกระบังกรุงเทพมหานคร โดยแบ่งเขตที่คลองลำตาอิน คลองกระทู้มล้ม คลองพะอง และคลองกอไผ่
ทิศตะวันออก	มีอาณาเขตติดต่อกับ	อำเภอเมืองและอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยแบ่งเขตที่คลองสิบสี่ คลองแสนแสบ คลองนครเนื่องเขต และคลองหลวงแพ่ง ตามลำดับ

ทิศตะวันตก มีอาณาเขตติดต่อกับ เขตมีนบุรีและเขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร โดยแบ่งเขตที่คลองลำนกแขวก คลองลำไทร คลองลำหิน คลองตาเตี้ย คลองลำเบนชะโด และคลองเก่า ตามลำดับ

เขตหนองจอกมีการแบ่งการปกครองออกเป็น 8 แขวง 93 หมู่บ้าน ดังต่อไปนี้

- (1) แขวงกระทุ่มราย ประกอบด้วย 18 หมู่บ้าน มีพื้นที่ประมาณ 38.132 ตร.กม.
- (2) แขวงหนองจอก ประกอบด้วย 13 หมู่บ้าน มีพื้นที่ประมาณ 29.992 ตร.กม.
- (3) แขวงคลองสิบ ประกอบด้วย 14 หมู่บ้าน มีพื้นที่ประมาณ 30.849 ตร.กม.
- (4) แขวงคลองสิบสอง ประกอบด้วย 11 หมู่บ้าน มีพื้นที่ประมาณ 38.867 ตร.กม.
- (5) แขวงโคกแฝด ประกอบด้วย 11 หมู่บ้าน มีพื้นที่ประมาณ 22.524 ตร.กม.
- (6) แขวงลำผักชี ประกอบด้วย 10 หมู่บ้าน มีพื้นที่ประมาณ 33.358 ตร.กม.
- (7) แขวงคูฝั่งเหนือ ประกอบด้วย 8 หมู่บ้าน มีพื้นที่ประมาณ 17.750 ตร.กม.
- (8) แขวงลำด้อยดึง ประกอบด้วย 8 หมู่บ้าน มีพื้นที่ประมาณ 24.789 ตร.กม.

2.2 สภาพทางกายภาพของชุมชน

สภาพทางภูมิศาสตร์ของเขตหนองจอกเป็นที่ราบลุ่มต่ำพื้นดินเป็นดินเหนียว มีโครงข่ายของลำคลองอยู่อย่างหนาแน่น ในอดีตจึงเป็นพื้นที่เกษตรกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปลูกข้าว ลำคลองต่างๆ นอกจากใช้ประโยชน์เพื่อการเกษตรกรรมแล้ว ยังใช้ประโยชน์เพื่อการคมนาคมและการอุปโภคบริโภคอีกด้วย ตามสองฟากลำคลองสายหลักที่สำคัญๆ นั้น ยังเป็นที่อยู่อาศัยดั้งเดิมของชาวมุสลิมและชาวไทยพุทธที่เข้ามาตั้งถิ่นฐานตั้งแต่ครั้งอดีตอีกด้วย ในปัจจุบันตามฝั่งเมืองรวมกรุงเทพมหานคร (พ.ศ. 2535) ได้กำหนดให้พื้นที่เขตหนองจอกกว่าครึ่งหนึ่งเป็นพื้นที่ชนบทและ

เกษตรกรรม โดยให้เป็นพื้นที่รับน้ำจากด้านเหนือและภายในเขตด้านในของกรุงเทพมหานคร โดยผ่านคลองซึ่งมีอยู่มากมายในพื้นที่เขตนี้ ด้วยลักษณะภูมิประเทศและข้อกำหนดตามผังเมืองรวมนี้ ทำให้เขตหนองจอกมีลักษณะพิเศษเกี่ยวกับการป้องกันน้ำท่วมในเขตกรุงเทพมหานครด้วย

ภาพรวมทางด้านกายภาพของเขตหนองจอกโดยทั่วไปยังคงมีลักษณะเป็นชนบท มีพื้นที่มีพื้นที่โล่งกว้างเป็นจำนวนมาก พื้นที่โล่งนี้เดิมเป็นพื้นที่เกษตรกรรมซึ่งปัจจุบันนักค้าที่ดินได้ซื้อไว้เก็งกำไรเป็นจำนวนมาก แต่บางส่วนก็ยังคงเป็นพื้นที่เกษตรกรรมอยู่ โดยเจ้าของที่ดินได้ให้เกษตรกรเช่าที่ดินทำนาข้าว นาหญ้า และบ่อปลา เป็นต้น พื้นที่เกษตรกรรมหรือพื้นที่โล่งว่างเหล่านี้จะครอบคลุมบริเวณกว้างในพื้นที่เขต โดยมีส่วนที่เป็นชุมชนที่อยู่อาศัยของผู้คนตามแนวคลองและถนนสายหลักต่างๆ ส่วนย่านพาณิชยกรรมจะกระจุกตัวอยู่ในบริเวณตลาดหนองจอก (แขวงหนองจอก) และกระจายตัวเบาบางลงตามแนวถนนสายหลัก สลับกับพื้นที่อุตสาหกรรมซึ่งตั้งอยู่ตามแนวถนนสุวินทวงศ์เป็นจำนวนมาก

2.3 วิสาหกิจชุมชนในเขตหนองจอก

วิสาหกิจชุมชนภายในเขตหนองจอก ได้รับการอนุมัติจดทะเบียนแต่งตั้งโดยสำนักงานเกษตรเขตมีนบุรี วิสาหกิจชุมชนได้รับการอนุมัติจดทะเบียนแต่งตั้งครั้งแรก เมื่อ ปี พ.ศ. 2548 จำนวน 11 กลุ่ม ต่อมา พ.ศ. 2549 มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้รับการจดทะเบียน จำนวน 9 กลุ่ม พ.ศ. 2550 จำนวน 3 กลุ่ม พ.ศ. 2551 จำนวน 3 กลุ่ม พ.ศ. 2552 จำนวน 7 กลุ่ม พ.ศ. 2553 จำนวน 2 กลุ่ม และ พ.ศ. 2554 จำนวน 1 กลุ่ม ปัจจุบันมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตหนองจอกที่จดทะเบียนแล้ว รวมทั้งสิ้นจำนวน 36 กลุ่ม ซึ่งการก่อตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกิดจากกระบวนการจัดทำแผนแม่บทชุมชน การแก้ไขปัญหาาร่วมกันของกลุ่ม การชักชวนของผู้นำ หรือจากการส่งเสริมของหน่วยงานต่างๆ (สำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, ม.ป.ป.)

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตหนองจอก แบ่งตามกลุ่มกิจการได้ดังนี้ คือ กลุ่มกิจการการผลิตสินค้า จำนวน 29 กลุ่ม กลุ่มกิจการประเภทการให้บริการ จำนวน 5 กลุ่ม และกลุ่มกิจการทั้งประเภทการผลิตสินค้าและการให้บริการ จำนวน 2 กลุ่ม มีวิสาหกิจชุมชนจำนวน 29 กลุ่มที่ประกอบกิจกรรมเพียงหนึ่งประเภทกิจการ ประกอบกิจกรรม 2 ประเภทกิจการ มีจำนวน 3 กลุ่ม ประกอบกิจกรรม 2 ประเภทกิจการ มีจำนวน 3 กลุ่ม และมีเพียงหนึ่งกลุ่มที่ประกอบกิจกรรม 4 ประเภทกิจการ ซึ่งประเภทกิจการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตหนองจอก (สำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, ม.ป.ป.) สามารถแบ่งได้ดังนี้

2.3.1 ประเภทการผลิตสินค้า

(1) การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	11	กลุ่ม
(2) เครื่องดื่ม	5	กลุ่ม
(3) ผลิตภัณฑ์สมุนไพร	2	กลุ่ม
(4) ดอกไม้ประดิษฐ์	4	กลุ่ม
(5) ของชำร่วย / ของที่ระลึก	4	กลุ่ม
(6) เครื่องประดับ / อัญมณี	2	กลุ่ม
(7) ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ / เสื้อผ้า	2	กลุ่ม
(8) เครื่องหนัง	1	กลุ่ม
(9) เครื่องไม้ / เฟอร์นิเจอร์	1	กลุ่ม
(10) การผลิตพืช	5	กลุ่ม
(11) การผลิตสัตว์	2	กลุ่ม
(12) การผลิตสินค้าอื่นๆ	2	กลุ่ม

2.3.2 ประเภทการให้บริการ

(1) ออมทรัพย์ชุมชน	1	กลุ่ม
(2) โรงเรียน	1	กลุ่ม
(3) สุขภาพ	2	กลุ่ม
(4) ท่องเที่ยว	2	กลุ่ม
(5) บริการรับจ้าง	1	กลุ่ม
(6) การบริการอื่นๆ	1	กลุ่ม

ตารางที่ 2 รายชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตหนองจอก จังหวัดกรุงเทพมหานคร

ที่	ชื่อกลุ่ม	ปีที่ อนุมัติ	จำนวน สมาชิก (คน)	กลุ่ม กิจการ	ประเภทกิจการ
1	วิสาหกิจชุมชนเครื่องประดับ บัวทิพย์คริสตัล	2548	7	ผลิต สินค้า	- เครื่องประดับ/อัญมณี
2	วิสาหกิจชุมชนแม่บ้าน เกษตรกรรมผสมผสานลำผักชี เคหะคลองกรุง	2548	13	ผลิต สินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร - เครื่องหนัง - เครื่องดื่ม - ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/เสื้อผ้า - ผลไม้สด
3	วิสาหกิจชุมชนนวดเพื่อ สุขภาพเขตหนองจอก	2548	14	การ บริการ	- สุขภาพ
4	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรรมกระท่อมราย	2548	7	ผลิต สินค้า	- ผลิตภัณฑ์สมุนไพร
5	วิสาหกิจชุมชนกระท่อมราย พัฒนา	2548	7	ผลิต สินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
6	วิสาหกิจชุมชนผลิตน้ำพริกกึ่ง สำเร็จรูปกระท่อมราย	2548	7	ผลิต สินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
7	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มออม ทรัพย์กระท่อมราย	2548	7	การ บริการ	- ออมทรัพย์ชุมชน
8	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้าน ชุมชนเนี้ยะมาตุ้มกบูลิน	2548	7	ผลิต สินค้า	- ดอกไม้ประดิษฐ์
9	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกร แผนใหม่	2548	7	ผลิต สินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
10	วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม พัฒนาการเกษตรและ ท่องเที่ยว	2548	9	ผลิต สินค้า	- การผลิตพืช

ตารางที่ 2 (ต่อ)

ที่	ชื่อกลุ่ม	ปีที่ อนุมัติ	จำนวน สมาชิก (คน)	กลุ่ม กิจการ	ประเภทกิจการ
11	วิสาหกิจชุมชนเกษตร ผสมผสานคลองกรุง	2548	11	ผลิต สินค้า	- การผลิตพืช
12	วิสาหกิจชุมชนแผ่นดินทอง วัดลำด้อยตั้ง	2549	7	ผลิต สินค้า/ การ บริการ	- การผลิตสินค้า (การ แปรรูปผลผลิตทาง การเกษตร) - โรงสีข้าว - ศูนย์รวบรวม รับซื้อ จำหน่าย ผลิตผลทาง การเกษตร
13	วิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงแพะนม หนองจอกพัฒนา	2549	19	ผลิต สินค้า	- เครื่องดื่ม - ผลิตภัณฑ์ใช้ใน ครัวเรือน (สบู่นมแพะ)
14	วิสาหกิจชุมชนร้านดอกไม้ ชวนชม	2549	7	ผลิต สินค้า/ การ บริการ	- ดอกไม้ประดิษฐ์ - ของชำร่วย/ของที่ระลึก - บริการรับจ้าง (จัด ดอกไม้/งานแสดง (เล่น ดนตรี)
15	วิสาหกิจชุมชนบัวนิมิต	2549	8	ผลิต สินค้า	- ดอกไม้ประดิษฐ์
16	วิสาหกิจชุมชนไร่นาสวนผสม (ผักปลา)	2549	12	ผลิต สินค้า	- การผลิตพืช - การผลิตสัตว์
17	วิสาหกิจชุมชนชมรมผู้เลี้ยงโค แนวใหม่	2549	7	ผลิต สินค้า	- การผลิตปศุสัตว์
18	วิสาหกิจชุมชนกำลังใจ	2549	10	ผลิต สินค้า	- ของชำร่วย/ของที่ระลึก

ตารางที่ 2 (ต่อ)

ที่	ชื่อกลุ่ม	ปีที่ อนุมัติ	จำนวน สมาชิก (คน)	กลุ่ม กิจการ	ประเภทกิจการ
19	วิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยว เกษตรอินทรีย์และวัฒนธรรม	2549	7	การ บริการ	- ท่องเที่ยว
20	วิสาหกิจชุมชนเจริญรุ่งเรือง พัฒนา	2549	7	ผลิต สินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
21	วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านภารดี พอเพียง	2550	9	ผลิต สินค้า	- ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/เสื้อผ้า - ผลิตภัณฑ์สมุนไพร - การผลิตพืช
22	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มด้วยเกล้า	2550	9	ผลิต สินค้า	- ของชำร่วย/ของที่ระลึก
23	วิสาหกิจชุมชนคลอง 14	2550	7	ผลิต สินค้า	- ของชำร่วย/ของที่ระลึก
24	วิสาหกิจชุมชนชมรม เกษตรกรผู้ผลิต กรุงเทพมหานคร	2551	10	ผลิต สินค้า	- การผลิตพืช
25	วิสาหกิจชุมชน kratoomrai- travel	2551	7	การ บริการ	- ท่องเที่ยว
26	วิสาหกิจชุมชนกิจเจริญพัฒนา	2551	12	ผลิต สินค้า	- ดอกไม้ประดิษฐ์ - การแปรรูปผลิตภัณฑ์ และอาหาร
27	วิสาหกิจชุมชนนวดแผนไทย ประยุกต์เกาะพลองกรุง	2552	15	การ บริการ	- สุขภาพ
28	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรเพชรสรก้วยอบ	2552	10	ผลิต สินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
29	วิสาหกิจชุมชนผลิตน้ำดื่มกลุ่ม ออมทรัพย์ชุมชนคลองเกลือ	2552	2	ผลิต สินค้า	- เครื่องดื่ม

ตารางที่ 2 (ต่อ)

ที่	ชื่อกลุ่ม	ปีที่ อนุมัติ	จำนวน สมาชิก (คน)	กลุ่ม กิจการ	ประเภทกิจการ
30	วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา	2552	7	ผลิต สินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
31	วิสาหกิจชุมชนฮาลาลฟ้าใส ห่วงใยสุขภาพ	2552	8	ผลิต สินค้า	- เครื่องดื่ม
32	วิสาหกิจชุมชนเรือนรักย์ สมุนไพรเพื่อสุขภาพหนอง จอก	2552	10	ผลิต สินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร
33	วิสาหกิจชุมชนหนองจอก หมู่ที่ 10	2552	10	ผลิต สินค้า	- เครื่องดื่ม
34	วิสาหกิจชุมชน THE INFINITY OF CRYSTAL	2553	13	ผลิต สินค้า	- เครื่องประดับ/อัญมณี
35	วิสาหกิจชุมชนสันตศิษฐ์ หัตถกรรม	2553	13	ผลิต สินค้า	- เครื่องไม้/เฟอร์นิเจอร์
36	วิสาหกิจชุมชนโรตีสีส	2554	7	ผลิต สินค้า	- การแปรรูปและ ผลิตภัณฑ์อาหาร

ที่มา : สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, (ม.ป.ป.)

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วรรณพร บัณฑิตภูวนนท์ (2548) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของสหกรณ์ การเกษตรในประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของสหกรณ์ ประกอบด้วย ตัวแปรด้านโครงสร้าง 3 ตัวแปร ได้แก่ ตัวแปรด้านสมาชิก คือ จำนวนสมาชิก การประกอบอาชีพ รายได้ของสมาชิก ความรู้ความเข้าใจในหลักการและวิธีการสหกรณ์ ตัวแปรด้านคณะกรรมการ คือ ระดับการศึกษา ลักษณะการเป็นผู้นำของคณะกรรมการ ตัวแปรด้านดำเนินงาน คือ ทุนและทรัพย์สินของสหกรณ์ ตัวแปรด้านกระบวนการ 6 ตัวแปร ได้แก่ การปฏิบัติตามหลักการและวิธีการสหกรณ์ การยึดหลักในการบริหารจัดการ ความโปร่งใสในการทำงานของคณะกรรมการและฝ่าย

จัดการสหกรณ์ การมีส่วนร่วมของสมาชิกสหกรณ์ ความเชื่อมั่นของสมาชิกที่มีต่อสหกรณ์ ความสามารถในการจัดการและการใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินของสหกรณ์มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของสหกรณ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

นิคม เงินเย็น (2549) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกองทุนหมู่บ้าน : กรณีศึกษาตำบลแม่กา อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ผลการวิจัย พบว่า ในภาพรวมมีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ กองทุนหมู่บ้าน ทั้ง 3 ด้าน อยู่ในระดับมาก โดยด้านการบริหารจัดการ มีค่าระดับมากที่สุด ส่วนด้านการมีส่วนร่วมและด้านการกู้ยืมและการชำระหนี้ มีค่าระดับมาก เมื่อพิจารณารายละเอียดแต่ละด้าน พบว่า ความคิดเห็นมากที่สุด ด้านการมีส่วนร่วม คือ กองทุนหมู่บ้านจะสำเร็จ ได้ถ้าหาก สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการร่างระเบียบข้อบังคับของกองทุน ด้านการบริหารจัดการ คือ การพิจารณาอนุมัติเงินกู้ให้กับสมาชิกของคณะกรรมการ ต้องมีความโปร่งใสและยุติธรรม ด้านการกู้ยืมและการชำระหนี้ คือ การชำระหนี้คืนเงินกู้ของสมาชิก เมื่อครบกำหนดต้องสามารถชำระหนี้คืนได้ ผลการเปรียบเทียบตัวแปร พบว่า ตัวแปรด้านสถานภาพ ด้านระดับการศึกษาและด้านหน้าที่ มีผลต่อปัจจัยความสำเร็จของกองทุนหมู่บ้าน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.05

ฐิติรัตน์ พรหนองแสน (2550) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์ในพื้นที่อำเภอบางปลาม้า จังหวัดสุพรรณบุรี ผลการวิจัยพบว่า ลักษณะทั่วไปของสมาชิกกลุ่มพัฒนาครอบครัวเกษตรกรพึ่งตนเองและกลุ่มกฤษฎณาเกษตรอินทรีย์ ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยเรื่องเพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา จำนวนสมาชิกในครัวเรือน แรงงานทำการเกษตร รายได้ต่อปี และพื้นที่ทำการเกษตร ไม่มีความแตกต่างทางสถิติ ปัจจัยที่มีเกี่ยวกับความพึงพอใจของสมาชิกต่อการดำเนินงาน (ด้านการบริหารงาน การเงิน การผลิต การตลาด) ความเชื่อมั่นที่มีต่อผู้นำ การมีส่วนร่วมของสมาชิกของทั้งสองกลุ่ม พบว่า มีความแตกต่างกันทางสถิติ โดยกลุ่มที่มีความสำเร็จสูงกว่ามีความพึงพอใจต่อการดำเนินงาน ความเชื่อมั่นที่มีต่อผู้นำ และการมีส่วนร่วม สูงกว่ากลุ่มที่มีความสำเร็จต่ำกว่า

พรพรรณ คำมั่น (2550) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มทอผ้าพื้นเมือง กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรร่อนน้ำใสใต้ ตำบลชัยชุมพล อำเภอลับแล จังหวัดอุตรดิตถ์ ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองมีการบริหารจัดการโดยยึดประธานกลุ่มเป็นหลัก ทั้งนี้มีระบบบริหารในรูปของคณะกรรมการซึ่งมีโครงการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ด้านการเบิกจ่ายงบประมาณ ประธานกลุ่มเป็นผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจสูงสุด เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มเป็นเงินทุนจากการ

ระดมทุนและการระดมทุนจากสมาชิก กลุ่มมีการวางแผนการผลิตแบบง่ายไม่ซับซ้อน โดยอยู่บนพื้นฐานความต้องการของตลาดและลูกค้า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มทอผ้าพื้นเมือง คือ ปัจจัยด้านผู้นำ ประธานกลุ่มมีภาวะผู้นำสูง เป็นผู้ที่ผลักดันให้กลุ่มมีการพัฒนาที่ต่อเนื่อง มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีจิตสาธารณะ พร้อมที่จะอุทิศเวลาให้กับกลุ่ม ปัจจัยด้านการผลิต ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีเอกลักษณ์และมีเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์ที่รักษาวัฒนธรรมและเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นไว้ กระบวนการผลิตใช้วัตถุดิบทางธรรมชาติที่ได้ในท้องถิ่น ปัจจัยด้านการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ กลุ่มมีการเรียนรู้ร่วมกันในกลุ่ม และมีการเรียนรู้ระหว่างกลุ่ม โดยการถ่ายทอดประสบการณ์ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน ปัจจัยด้านความพึงพอใจต่อผลตอบแทน สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่พึงพอใจในผลตอบแทนที่เป็นตัวเงินและผลตอบแทนด้านจิตใจ เช่น ความภาคภูมิใจในผลงาน ปัจจัยด้านการปฏิสัมพันธ์กับองค์กรภายนอก กลุ่มมีปฏิสัมพันธ์กับองค์กรภายนอกหลายกลุ่ม โดยเป็นความสัมพันธ์ในเชิงบวกทั้งองค์กรภายในชุมชนและนอกชุมชน ทั้งในส่วนของภาครัฐ องค์กรภาคเอกชน และองค์กรภาคประชาชนเข้ามาให้การสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มในด้านต่างๆ และปัจจัยด้านแรงงาน เป็นแรงงานในชุมชน มีเทคนิคและความชำนาญในการทอผ้าพื้นเมือง

ไพรัช ไมตรีจิตร (2550) ศึกษาเรื่อง การศึกษาผลการดำเนินงานและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์แม่บ้านเพื่อการผลิต บ้านส้มโอง หมู่ 5 ตำบลโนนสวรรค์ อำเภอปทุมรัตน์ จังหวัดร้อยเอ็ด ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่ม ประกอบด้วย 1) ปัจจัยฐานรากของชุมชน ชุมชนได้ทำความเข้าใจตนเองที่มีลักษณะสำคัญ 4 ประการ คือ การวัตถุประสงค์ของการดำรงอยู่เหมือนกัน การมีความเอื้ออาทรต่อกัน มีการกระทำร่วมกัน และมีการเรียนรู้ร่วมกัน จนสามารถก้าวผ่านปัญหาต่างๆ ด้วยกันจนเป็นผลสำเร็จ 2) ศักยภาพของผู้นำ การมีผู้นำที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกล มีความสามารถและสร้างคณาการทำงานที่มีความสามารถหลากหลาย จนทำให้การกำหนดทิศทางการพัฒนากลุ่มให้สอดคล้องกับความต้องการสมาชิกได้ คือ ปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม 3) การมีส่วนร่วมของสมาชิก ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดความร่วมมือของสมาชิก คือ การสร้างกระบวนการมีส่วนร่วม ความต้องการของสมาชิกได้รับการตอบสนอง กลุ่มมีกระบวนการเรียนรู้ที่ต่อเนื่อง และเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กระบวนการดำเนินกิจกรรมกลุ่มที่สำคัญ คือ ความคิดเห็นที่ตรงกันและเป็นมติคือพลังขับเคลื่อนความร่วมมือ 4) ปัจจัยด้านระบบการบริหารจัดการ เป็นองค์ประกอบที่สำคัญ คือ รูปแบบการดำเนินการของกลุ่มสามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิกได้ และการพัฒนาที่มีทิศทางชัดเจนนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน 5) ปัจจัยด้านการส่งเสริมสนับสนุนจากองค์กรภายนอก ประกอบด้วย การสนับสนุนให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ ทำให้เกิดกระบวนการคิด การสร้างผู้นำในการพัฒนา และการ

สร้างกระบวนการเรียนรู้สามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิกและคนในชุมชน ทำให้ชุมชนสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นให้คลี่คลายไปในทิศทางที่ดีขึ้นได้

มนต์รัก ธีรานุสรณ์ (2550) ศึกษาเรื่อง การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชน อำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยา โดยศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จด้านการเงิน ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการบริหารจัดการ ผลการวิจัยพบว่า 1) ปัจจัยด้านการเงิน พบว่า ผู้ประกอบการจะเป็นผู้วางแผนด้านเงินทุนเอง 2) ปัจจัยด้านการตลาด พบว่า ธุรกิจที่ทำการศึกษามีผลิตภัณฑ์ให้เลือกอย่างหลากหลาย มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด มีการกำหนดราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์มีการส่งเสริมการตลาดหลายช่องทางและส่งเสริมอย่างต่อเนื่อง มีการส่งมอบสินค้าถึงผู้รับอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้ามีคุณค่าเป็นที่ต้องการของตลาด ส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ 3) ปัจจัยด้านการผลิต ผู้ประกอบการจะเป็นผู้วางแผนและควบคุมการผลิตเอง และใช้แรงงานเป็นคนในท้องถิ่นในการผลิตทั้งหมด และ 4) ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ พบว่า ผู้ประกอบการเป็นผู้วางแผนการดำเนินงานหรือวิธีการปฏิบัติงานเอง โดยดูจากการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าเป็นเกณฑ์ ธุรกิจที่ทำการศึกษาทั้งหมดมีโครงสร้างองค์กรที่มีการกำหนดตำแหน่งต่างๆ ไว้ แต่เป็นการกำหนดเพื่อรองรับ การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐที่ต้องมีโครงสร้างของสมาชิกในกลุ่มธุรกิจ แต่การบริหาร จัดการจริงๆ ยังคงเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์มากกว่าสามารถจัดคนเข้าทำงานได้อย่างเหมาะสม ตรงตามความถนัดของแต่ละคน ไม่มีความขัดแย้งกันภายในองค์กร เนื่องจากสมาชิกให้การยอมรับผู้ประกอบการ เพราะผู้ประกอบการมีหลักการบริหารจัดการที่ดี ไม่ใช่วิธีการสั่งการ แต่จะใช้วิธีการมอบหมายงานให้ทำ มีการสอบถามความพร้อมความสามารถในการทำงานก่อนมอบหมายงานให้ทำ ส่งผลให้ได้รับความร่วมมือจากสมาชิกเป็นอย่างดี และธุรกิจประสบความสำเร็จ

ธนพร กิติพงษ์พิทยา (2551) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มจักสาน ผักตบชวา กรณีศึกษา : บ้านห้วยเกียนเหนือ ตำบลบ้านด้า อำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยา ผลการวิจัยพบว่า 1) ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ การดำเนินงานของกลุ่มฯ ได้มีการวางแผนการผลิต นอกจากการวางแผนในการผลิตจากคำสั่งของลูกค้ายังมีการวางแผนการผลิตของกลุ่มล่วงหน้าเพื่อขยายกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ในอนาคต ซึ่งมีทั้งการผลิตล่วงหน้ารายปี การวางแผนการผลิตรายเดือน นอกจากนี้ยังได้มีการจัดองค์กรตามโครงสร้างการบริหารงาน ประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เลขานุการ เภรัญญิก และคณะกรรมการ 2) ปัจจัยด้านการผลิต พบว่า การดำเนินงานด้านการผลิตของกลุ่มฯ ได้มีการวางแผนการผลิต โดยได้มีการเตรียมวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรองเพื่อรองรับการผลิต 3) ปัจจัยด้านการตลาด พบว่า ทางกลุ่มฯ ได้มีการบริหารการตลาดโดยประธานและ เภรัญญิกกลุ่ม มีการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนที่จะส่งมอบให้กับลูกค้า มีการวางแผน

การตลาดที่จะกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังกลุ่มลูกค้าเดิม และกลุ่มลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับการขยายการผลิตในอนาคต นอกจากนี้ทางกลุ่มฯ ยังได้คำนึงถึงส่วนประสมทางการตลาด สำหรับด้านการส่งเสริมการตลาด ทางกลุ่มฯ ได้มีการส่งเสริมการตลาดโดยวิธีการรักษาลูกค้าเก่า ได้แก่ การให้ส่วนลดแก่ลูกค้า และวิธีการหาลูกค้าใหม่ ได้แก่ การประชาสัมพันธ์จากหน่วยงาน และ 4) ปัจจัยทางการเงิน พบว่า กลุ่มได้มีการบริหารการเงิน โดยเหรียญกษาปณ์ทำหน้าที่ในการเบิกถอนจากธนาคาร ซึ่งเงินที่ทำการถอนจะนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม โดยมีเหรียญกษาปณ์เป็นผู้จัดสรรเงินทุนหมุนเวียนในการใช้จ่ายต่างๆ และได้มีแหล่งเงินทุนจากหน่วยงานภายนอกให้การสนับสนุน



สมมติฐานการวิจัย

จากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถกำหนดสมมติฐานในการวิจัยครั้งนี้ได้ดังต่อไปนี้

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งแยกเป็นสมมติฐานย่อย คือ

สมมติฐานที่ 1.1 อายุมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 1.2 ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 1.3 รายได้ต่อเดือนมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 1.4 ระยะเวลาของการเป็นสมาชิกมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งแยกเป็นสมมติฐานย่อย คือ

สมมติฐานที่ 3.1 การบริหารจัดการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 3.2 การบริหารการผลิตมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 3.3 การบริหารการตลาดมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่ม
วิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 3.4 การบริหารการเงินมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่ม
วิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 3.5 การมีส่วนร่วมของสมาชิกมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่ม
วิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 3.6 การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จ
ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 3.7 การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จ
ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 3.8 การพัฒนากระบวนการเรียนรู้มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของ
กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 4 การเปิดรับข้อมูลข่าวสารมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจ
ชุมชน

สมมติฐานที่ 5 การสนับสนุนจากภายนอกมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจ
ชุมชน ซึ่งแยกเป็นสมมติฐานย่อย คือ

สมมติฐานที่ 5.1 การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จ
ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สมมติฐานที่ 5.2 การสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนมีความสัมพันธ์กับ
ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

กรอบแนวคิดการวิจัย

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร



บทที่ 3

วิธีการวิจัย

การวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรี และเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร โดยมีการดำเนินการ ดังนี้

1. ประชากรที่ใช้ในการศึกษา
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การวัดค่าตัวแปร
4. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษานี้ ผู้ศึกษาได้กำหนดประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็นกลุ่มกิจการประเภทการผลิตสินค้า ซึ่งผ่านการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนในระดับดี ตัดยอด ณ วันที่ 19 เมษายน พ.ศ. 2554 ในเขตมีนบุรี และเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร จำนวน 72 คน จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 15 กลุ่ม

ตารางที่ 3 จำนวนประชากรทั้งหมดและจำนวนประชากรที่สัมภาษณ์ได้

รายชื่อ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน	จำนวนประชากร ทั้งหมด (คน)	จำนวนประชากร ที่สัมภาษณ์ได้ (คน)
เขตมีนบุรี		
กลุ่มแม่บ้านปารีชาติ	4	3
กลุ่มแม่บ้านตาลเดี่ยว	7	7
กายดี	1	1
ฉัตรหลวง(ฉัชร)	4	4
กลุ่มเคหะพัฒนารามคำแหง	7	7
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรราครพัฒนา	10	4
น้ำพริกวังทอง	2	2
ศูนย์หัตถกรรมสแตนเลส	3	3
เขตหนองจอก		
เครื่องประดับบัวทิพย์คริสตัล	7	5
แม่บ้านเกษตรกรรมผสมผสานลำผักชี-เคหะฉลองกรุง	7	5
กระท่อมรายพัฒนา	4	4
ผู้เลี้ยงแพะนมหนองจอกพัฒนา	1	1
กำลังใจ	10	3
ฮาลาลฟ้าใสห่วงใยสุขภาพ	1	1
เรือนรัศมีสมุนไพรเพื่อสุขภาพหนองจอก	4	1
รวม	72	51

จากตารางที่ 3 ประชากรทั้งหมดมีจำนวน 72 คน แต่สัมภาษณ์ประชากรได้เพียง 51 คน เนื่องจากสมาชิกบางคนไม่สะดวกให้สัมภาษณ์ เนื่องจากต้องทำงานประจำ เช่น ทำงานในโรงงาน รับจ้าง หรือค้าขาย เป็นต้น และเนื่องจากปัญหาอุทกภัยเมื่อปลายปี พ.ศ. 2554 ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการชะลอตัวในการดำเนินกิจการ สมาชิกบางคนจึงถอนตัวจากการเป็นสมาชิก

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยได้สร้างเครื่องมือโดยเป็นแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง เพื่อนำไปสัมภาษณ์กับสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนในระดับดีในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร โดยแบ่งแบบสัมภาษณ์เป็น 7 ตอน ดังนี้

- ตอนที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- ตอนที่ 2 ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ
- ตอนที่ 3 ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน
- ตอนที่ 4 ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลสาร
- ตอนที่ 5 ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก
- ตอนที่ 6 ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- ตอนที่ 7 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลโดยการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) กับผู้นำกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึก เกี่ยวกับการดำเนินงานและทิศทางของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตลอดจนปัญหาและข้อเสนอแนะต่างๆ

การสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างเครื่องมือในลักษณะการใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง สำหรับสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนในระดับดี โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

1. ศึกษาจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้แก่
 - 1.1 แนวคิดและทฤษฎีการดำเนินงาน
 - 1.2 แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยแห่งความสำเร็จ
 - 1.3 หลักการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

1.4 หลักการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน

1.5 ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1.6 ข้อมูลบางประการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรี และเขตหนองจอก

1.7 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการสร้างแบบสัมภาษณ์

2. การสร้างแบบสัมภาษณ์ นำผลจากการศึกษาค้นคว้าดังกล่าวมากำหนดในการสร้างแบบสัมภาษณ์ ได้อิงคํประกอบของตัวแปรดังนี้

2.1 ตัวแปรอิสระ

2.1.1 ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล ประกอบด้วย อายุ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน และระยะเวลาของการเป็นสมาชิก

2.1.2 ปัจจัยด้านความสามารถของผู้เ้า

2.1.3 ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ประกอบด้วย การบริหารจัดการ การบริหารการผลิต การบริหารการตลาด การบริหารการเงิน การมีส่วนร่วมของสมาชิก การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ และการพัฒนากระบวนการเรียนรู้

2.1.4 ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร

2.1.5 ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก ประกอบด้วย การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน

2.2. ตัวแปรตาม คือ ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดังต่อไปนี้

2.1 ความสามารถในการจัดประชุม

2.2 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุน

2.3 ความสามารถในการขยายกิจการ

2.4 ความสามารถในการสร้างผลตอบแทนทางธุรกิจ

2.5 ความสามารถในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

การวัดค่าตัวแปร

ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิก

อายุ วัดจากจำนวนปีเต็มของสมาชิกตั้งแต่แรกเกิดจนถึงปัจจุบัน หากมีเศษของอายุ 6 เดือนขึ้นไปให้นับเป็น 1 ปี

ระดับการศึกษา วัดจากระดับการศึกษาขั้นสูงสุดของสมาชิก ได้แก่ 'ไม่ได้เรียนหนังสือ ประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย อนุปริญญา ปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี

รายได้ต่อเดือน วัดจากจำนวนเงินที่สมาชิกได้จากการประกอบอาชีพในหนึ่งรอบเดือน ซึ่งยังไม่หักภาษีหรือค่าใช้จ่ายใดๆ มีหน่วยเป็นบาท

ระยะเวลาของการเป็นสมาชิก วัดจากระยะเวลาตั้งแต่บุคคลสมัครเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มจนถึงปัจจุบัน หากมีเศษของระยะเวลาของการเป็นสมาชิก 6 เดือนขึ้นไปให้นับเป็น 1 ปี

ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ

ความสามารถของผู้นำ วัดจากระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อความสามารถของผู้นำ กลุ่มด้านวิสัยทัศน์ ความสามารถในการกระตุ้นให้เกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่ม ความสามารถในการนำข้อดี ข้อจำกัด โอกาส อุปสรรค และวิธีการที่เหมาะสมมาใช้เพื่อพัฒนากิจการกลุ่ม ความสามารถในการบริหารจัดการการประชุม ความสามารถในการบริหารจัดการให้มีผลกำไร ตลอดจนความสามารถในการสร้างขวัญกำลังใจแก่สมาชิก โดยให้คะแนน ดังนี้

มีความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำมาก	3	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำปานกลาง	2	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำน้อย	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูล โดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของความสามารถของผู้นำกลุ่ม ได้ดังนี้

2.34 – 3.00	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำระดับมาก
1.67 – 2.33	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำระดับปานกลาง
1.00 – 1.66	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำระดับน้อย

ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน

การบริหารจัดการ วัดจากระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการจัดการ ขั้นตอนและกระบวนการต่างๆ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในด้านการกำหนดเป้าหมาย ทิศทาง แผนการดำเนินงาน การกำหนดระบบงาน การจัดโครงสร้าง การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบ ตลอดจนเทคนิคในการปฏิบัติงานให้เกิดความเรียบร้อยและประสิทธิผลต่อกลุ่ม โดยให้คะแนน ดังนี้

มีความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการมาก	3	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการปานกลาง	2	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการน้อย	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการบริหารจัดการ ได้ดังนี้

2.34 – 3.00	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการระดับมาก
1.67 – 2.33	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการระดับปานกลาง
1.00 – 1.66	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการระดับน้อย

การบริหารการผลิต วัดจากระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในกระบวนการจัดการสินค้าหรือบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งประกอบด้วย การกำหนดขั้นตอนหรือกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการ ตั้งแต่การผลิต การควบคุมมาตรฐาน คุณภาพ และความปลอดภัยของสินค้าหรือบริการ ตลอดจนการสร้างความพึงพอใจต่อสินค้าหรือบริการและการสร้างความแตกต่างของสินค้าหรือบริการด้วย โดยให้คะแนน ดังนี้

มีความคิดเห็นต่อการบริหารการผลิตมาก	3	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อการบริหารการผลิตปานกลาง	2	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อการบริหารการผลิตน้อย	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่างในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการบริหารการผลิต ได้ดังนี้

- 2.34 – 3.00 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการบริหารการผลิตระดับดีมาก
 1.67 – 2.33 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการบริหารการผลิตระดับดีปานกลาง
 1.00 – 1.66 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการบริหารการผลิตระดับดีน้อย

การบริหารการตลาด วัดจากระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการจัดการตลาด ซึ่งประกอบด้วย การกำหนดลูกค้าและแหล่งจำหน่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน รวมถึงการติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้าและตลาด เพื่อนำมาประกอบการวางแผนการผลิตสินค้าหรือการบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า โดยให้คะแนน ดังนี้

- | | | |
|---|---|-------|
| มีความคิดเห็นต่อการบริหารการตลาดมาก | 3 | คะแนน |
| มีความคิดเห็นต่อการบริหารการตลาดปานกลาง | 2 | คะแนน |
| มีความคิดเห็นต่อการบริหารการตลาดน้อย | 1 | คะแนน |

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการบริหารการตลาด ได้ดังนี้

- 2.34 – 3.00 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการบริหารการตลาดระดับมาก
 1.67 – 2.33 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการบริหารการตลาดระดับปานกลาง
 1.00 – 1.66 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการบริหารการตลาดระดับน้อย

การบริหารการเงิน วัดจากระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการจัดการงบประมาณในการลงทุนในการกิจการของวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วยการวางแผนเกี่ยวกับเงินทุนของกลุ่ม การระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม ตลอดจนการจذبเงินและการทบทวนเพื่อนำมาใช้ประโยชน์ โดยให้คะแนน ดังนี้

มีความคิดเห็นต่อการบริหารการเงินมาก	3	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อการบริหารการเงินปานกลาง	2	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อการบริหารการเงินน้อย	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการบริหารการเงิน ได้ดังนี้

2.34 – 3.00	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการบริหารการเงินระดับมาก
1.67 – 2.33	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการบริหารการเงินระดับปานกลาง
1.00 – 1.66	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการบริหารการเงินระดับน้อย

การมีส่วนร่วมของสมาชิก วัดจากระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งสมาชิกทุกคนต้องมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ และการพัฒนา กลุ่มทุกขั้นตอน เช่น การรับรู้ข่าวสาร การแสดงความคิดเห็น การชี้ประเด็นปัญหา การกำหนด เป้าหมายและทิศทาง การวางแผนการดำเนินงาน การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ การกำหนด กฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม และการแก้ปัญหาาร่วมกัน โดยให้คะแนน ดังนี้

มีความคิดเห็นต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกมาก	3	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกปานกลาง	2	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกน้อย	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการมีส่วนร่วมของสมาชิก ได้ดังนี้

2.34 – 3.00 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกระดับมาก

1.67 – 2.33 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกระดับปานกลาง

1.00 – 1.66 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกระดับน้อย

การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ วัดจากระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการกำหนดกฎระเบียบหรือข้อบังคับของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้สมาชิกทุกคนยึดถือปฏิบัติร่วมกัน การกำหนดเงื่อนไขในการรับสมาชิก ตลอดจนการกำหนดโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานด้วย โดยให้คะแนน ดังนี้

มีความคิดเห็นต่อการกำหนดกฎระเบียบมาก	3	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อการกำหนดกฎระเบียบปานกลาง	2	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อการกำหนดกฎระเบียบน้อย	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการกำหนดคณูระเบียบข้อบังคับ ได้
ดังนี้

- | | | |
|-------------|---------|--|
| 2.34 – 3.00 | หมายถึง | มีความคิดเห็นต่อการกำหนดคณูระเบียบระดับมาก |
| 1.67 – 2.33 | หมายถึง | มีความคิดเห็นต่อการกำหนดคณูระเบียบระดับปานกลาง |
| 1.00 – 1.66 | หมายถึง | มีความคิดเห็นต่อการกำหนดคณูระเบียบระดับน้อย |

การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ วัดจากระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานในการจัดสรรรายได้และสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่สมาชิกพึงได้รับจากการเป็นสมาชิก ได้แก่ ค่าตอบแทนการทำงาน เงินปันผลจากการเป็นหุ้นส่วน ตลอดจนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากกลุ่ม โดยให้คะแนน ดังนี้

- | | | |
|---|---|-------|
| มีความคิดเห็นต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์น้อย | 3 | คะแนน |
| มีความคิดเห็นต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ปานกลาง | 2 | คะแนน |
| มีความคิดเห็นต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์น้อย | 1 | คะแนน |

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์
ได้ดังนี้

- | | | |
|-------------|---------|--|
| 2.34 – 3.00 | หมายถึง | มีความคิดเห็นต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์
ระดับมาก |
| 1.67 – 2.33 | หมายถึง | มีความคิดเห็นต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์
ระดับปานกลาง |

1.00 – 1.66 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ระดับน้อย

การพัฒนากระบวนการเรียนรู้ วัดจากระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อความถี่ในการพัฒนาความรู้ ความสามารถและทักษะของผู้นำและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยการฝึกอบรม สัมมนา และศึกษาดูงาน ทำให้ผู้นำและสมาชิกมีความรู้และทักษะในการทำงานเพิ่มขึ้น สามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาและถ่ายทอดให้ผู้อื่นได้ โดยให้คะแนน ดังนี้

มีการพัฒนากระบวนการเรียนรู้บ่อยๆ	3	คะแนน
มีการพัฒนากระบวนการเรียนรู้แต่นานๆ ครั้ง	2	คะแนน
ไม่เคยมีการพัฒนากระบวนการเรียนรู้	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ ได้ดังนี้

- 2.34 – 3.00 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ระดับมาก
 1.67 – 2.33 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ระดับปานกลาง
 1.00 – 1.66 หมายถึง มีความคิดเห็นต่อการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ระดับน้อย

ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร

การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร วัดจากระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อความถี่ในการเปิดรับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่ม โดยผ่านแหล่งข้อมูลต่างๆ ดังต่อไปนี้ คือ เจ้าหน้าที่ของรัฐ/เอกชน วิทยุ โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต หนังสือพิมพ์ สมาชิกด้วย และวารสารหรือเอกสารสิ่งพิมพ์อื่นๆ โดยให้คะแนน ดังนี้

มีการเปิดรับข้อมูลข่าวสารบ่อยๆ	3	คะแนน
มีการเปิดรับข้อมูลข่าวสารแต่นานๆ ครั้ง	2	คะแนน
ไม่เคยเปิดรับข้อมูลข่าวสาร	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร ได้ดังนี้

2.34 – 3.00	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสารระดับมาก
1.67 – 2.33	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสารระดับปานกลาง
1.00 – 1.66	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสารระดับน้อย

ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก

การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ วัดจากระดับความคิดเห็นที่มีต่อความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุน ในด้านการตลาด การทำเอกสารเผยแพร่ ตลอดจนการบรรยายให้ความรู้ต่างๆ และรวมถึงการเยี่ยมชมด้วย โดยให้คะแนน ดังนี้

มีความคิดเห็นต่อความช่วยเหลือจากภาครัฐมาก	3	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อความช่วยเหลือจากภาครัฐปานกลาง	2	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อความช่วยเหลือจากภาครัฐน้อย	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐได้ดังนี้

2.34 – 3.00	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐระดับมาก
1.67 – 2.33	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐระดับปานกลาง
1.00 – 1.66	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐระดับน้อย

การสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน วัดจากระดับความคิดเห็นที่มีต่อความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาคเอกชนที่ให้การสนับสนุน ในด้านการตลาด การทำเอกสารเผยแพร่ ตลอดจนการบรรยายให้ความรู้ต่างๆ และรวมถึงการเยี่ยมชมด้วย โดยให้คะแนน ดังนี้

มีความคิดเห็นต่อความช่วยเหลือจากภาคเอกชนมาก	3	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อความช่วยเหลือจากภาคเอกชนปานกลาง	2	คะแนน
มีความคิดเห็นต่อความช่วยเหลือจากภาคเอกชนน้อย	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนได้ดังนี้

2.34 – 3.00	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนระดับมาก
1.67 – 2.33	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนระดับปานกลาง
1.00 – 1.66	หมายถึง	มีความคิดเห็นต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนระดับน้อย

ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

เกณฑ์ที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร โดยการวัดสัดส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยมีเกณฑ์ 3 ระดับ ดังนี้

ระดับ 3	หมายถึง	ประสบความสำเร็จมาก
ระดับ 2	หมายถึง	ประสบความสำเร็จปานกลาง
ระดับ 1	หมายถึง	ประสบความสำเร็จน้อย

ซึ่งความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน แบ่งออกเป็น 5 ด้าน ดังนี้

ความสามารถในการจัดประชุม วัดจากจำนวนครั้งในการจัดประชุมต่อปี เพื่อวางแผนด้านการบริหารจัดการ การบริหารการผลิต การบริหารการตลาด การหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา

ร่วมกัน ตลอดจนการสรุปผลการประกอบการประจำปีเพื่อจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ร่วมกัน โดยให้คะแนน ดังนี้

มีการประชุมกลุ่มมากกว่า 8 ครั้งต่อปี	3	คะแนน
มีการประชุมกลุ่ม 5-8 ครั้งต่อปี	2	คะแนน
มีการประชุมกลุ่มน้อยกว่า 5 ครั้งต่อปี	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับ มาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของความสามารถในการจัดประชุม ได้ ดังนี้

2.34 – 3.00	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการจัดประชุมระดับมาก
1.67 – 2.33	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการจัดประชุมระดับปานกลาง
1.00 – 1.66	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการจัดประชุมระดับน้อย

ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุน วัดจากจำนวนทุนที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถแสวงมาได้ตั้งแต่ได้รับการอนุมัติการขึ้นทะเบียนให้ดำเนินกิจการอย่างถูกต้อง เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นจากหน่วยงานภาครัฐ เอกชน หรือหน่วยงานอื่นๆ ซึ่งทุนในที่นี้มีความหมายรวมถึงเงินทุนและปัจจัยการผลิตต่างๆ โดยให้คะแนน ดังนี้

สามารถหาทุนได้มากกว่า 4 ทุนต่อปี	3	คะแนน
สามารถหาทุนได้ 3-4 ทุนต่อปี	2	คะแนน
สามารถหาทุนได้น้อยกว่า 3 ทุนต่อปี	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายข้อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนได้ดังนี้

- 2.34 – 3.00 หมายถึง ประสบความสำเร็จในการเข้าถึงแหล่งทุนระดับมาก
 1.67 – 2.33 หมายถึง ประสบความสำเร็จในการเข้าถึงแหล่งทุนระดับปานกลาง
 1.00 – 1.66 หมายถึง ประสบความสำเร็จในการเข้าถึงแหล่งทุนระดับน้อย

ความสามารถในการขยายกิจการ วัดจากจำนวนประเภทของสินค้าของกลุ่ม โดยให้คะแนนดังนี้

- กลุ่มมีการผลิตสินค้ามากกว่า 4 ประเภท 3 คะแนน
 กลุ่มมีการผลิตสินค้า 3-4 ประเภท 2 คะแนน
 กลุ่มมีการผลิตสินค้าน้อยกว่า 3 ประเภท 1 คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายข้อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของความสามารถในการขยายกิจการ ได้
ดังนี้

2.34 – 3.00	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการขยายกิจการระดับมาก
1.67 – 2.33	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการขยายกิจการระดับปานกลาง
1.00 – 1.66	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการขยายกิจการระดับน้อย

ความสามารถในการสร้างผลตอบแทนทางธุรกิจ วัดจากเปอร์เซ็นต์ของผลกำไรจากการ
จำหน่ายสินค้าต่อปี โดยให้คะแนน ดังนี้

กลุ่มมีผลกำไรจากการจำหน่ายสินค้ามากกว่า 20% ต่อปี	3	คะแนน
กลุ่มมีผลกำไรจากการจำหน่ายสินค้า 10-20% ต่อปี	2	คะแนน
กลุ่มมีผลกำไรจากการจำหน่ายสินค้าน้อยกว่า 10% ต่อปี	1	คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรใน
การแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับ ระดับ
มาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของความสามารถในการสร้าง
ผลตอบแทนธุรกิจ ได้ดังนี้

2.34 – 3.00	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการสร้างผลตอบแทนทางธุรกิจ ระดับมาก
1.67 – 2.33	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการสร้างผลตอบแทนธุรกิจ ระดับปานกลาง
1.00 – 1.66	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการสร้างผลตอบแทนธุรกิจ ระดับน้อย

ความสามารถในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน วัดจากจำนวนเครือข่ายที่ให้ความร่วมมือประสานงาน และร่วมแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ สินค้า หรือวัตถุดิบระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้วยกัน โดยให้คะแนน ดังนี้

กลุ่มมีเครือข่ายมากกว่า 3 เครือข่าย 3 คะแนน

กลุ่มมีเครือข่าย 2-3 เครือข่าย 2 คะแนน

กลุ่มมีเครือข่ายน้อยกว่า 2 เครือข่าย 1 คะแนน

จากนั้นรวบรวมคะแนนทั้งหมดเพื่อหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากรในการแปลงข้อมูลโดยรวมและรายชื่อใช้การอิงเกณฑ์ ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับน้อย โดยใช้วิธีการคำนวณ ดังนี้

$$\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{3 - 1}{3} = 0.66$$

จากเกณฑ์ดังกล่าว ผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของความสามารถในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ได้ดังนี้

2.34 – 3.00	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนระดับมาก
1.67 – 2.33	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนระดับปานกลาง
1.00 – 1.66	หมายถึง	ประสบความสำเร็จในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนระดับน้อย

การทดสอบเครื่องมือ

1. ผู้วิจัยได้นำแบบสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นเสนอต่อคณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ เพื่อตรวจสอบความเที่ยงของเนื้อหา (Content Validity) และพิจารณาความเหมาะสมของแบบสัมภาษณ์ เพื่อให้ครอบคลุมในประเด็นที่ศึกษา

2. การทดสอบความเชื่อมั่น (Reliability) เพื่อให้แบบสัมภาษณ์ที่ได้สร้างขึ้นมีความถูกต้องและสมบูรณ์เพื่อหาข้อบกพร่องของแบบสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้นำแบบสัมภาษณ์ไปทดสอบ (try out) กับสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านการประเมินศักยภาพในระดับดีในเขตคันทนา และเขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร ซึ่งไม่ใช่ประชากรที่ใช้ในการศึกษา จำนวน 20 คน แล้วนำมาวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบของครอนบัค (Cronbach's Reliability Coefficient Alpha) ได้ค่าความเชื่อมั่นของความสามารถของผู้นำเท่ากับ 0.850 ค่าความเชื่อมั่นของกระบวนการดำเนินงานเท่ากับ 0.886 ค่าความเชื่อมั่นของการเปิดรับข้อมูลข่าวสารเท่ากับ 0.705 ค่าความเชื่อมั่นของการสนับสนุนจากภายนอกเท่ากับ 0.710 และค่าความเชื่อมั่นของความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เท่ากับ 0.743

3. นำผลการทดสอบที่ได้มาทำการปรับปรุงแก้ไขและตรวจสอบโดยคณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ เพื่อปรับปรุงแก้ไขให้มีความถูกต้องและสมบูรณ์ก่อนที่จะนำไปสัมภาษณ์กับประชากร

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล โดย

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสัมภาษณ์ที่ได้ผ่านการแก้ไขเรียบร้อยแล้วนำไปสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านการประเมินศักยภาพในระดับดี ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร และโดยการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) ตั้งแต่เดือนมกราคม – เมษายน พ.ศ. 2555

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการศึกษาจากหนังสือ เอกสารทางวิชาการ และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากแบบสัมภาษณ์ประมวลผลข้อมูล โดยคอมพิวเตอร์ภายใต้โปรแกรมสถิติสำเร็จรูปในการวิเคราะห์สถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ

1. วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับคุณลักษณะพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านการประเมินศักยภาพในระดับดี ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร อธิบายโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา โดยใช้ค่าความถี่ (frequency) ค่าร้อยละ (percentage) และค่าเฉลี่ย (mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) ค่าต่ำสุด (minimum) และค่าสูงสุด (maximum)
2. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ความสามารถของผู้นำ กระบวนการดำเนินงาน การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และการสนับสนุนจากภายนอกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อธิบายโดยสถิติเชิงอนุมาน โดยใช้ค่า Chi-Square และสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson's Product Moment Correlation Coefficient)

บทที่ 4

ผลการวิจัยและข้อวิจารณ์

ผลการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร โดยแบ่งการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 8 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ตอนที่ 2 ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำกลุ่ม

ตอนที่ 3 ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงานของกลุ่ม

ตอนที่ 4 ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสารของกลุ่ม

ตอนที่ 5 ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก

ตอนที่ 6 ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ตอนที่ 7 ผลการทดสอบสมมติฐาน

ตอนที่ 8 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ตอนที่ 9 การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion)

ตอนที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ตารางที่ 4 จำนวนและร้อยละของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำแนกตาม อายุ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน และระยะเวลาของการเป็นสมาชิก

(n = 51)

ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
อายุ (ปี)		
น้อยกว่า 44	16	31.4
44 – 57	19	37.2
มากกว่า 57	16	31.4
อายุเฉลี่ย	51.78 ปี	
อายุมากที่สุด	71 ปี	
อายุน้อยสุด	30 ปี	
ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	21	41.2
มัธยมศึกษา	14	27.4
สูงกว่ามัธยมศึกษา	16	31.4
รายได้ต่อเดือน (บาท)		
ต่ำกว่า 4,501 บาท	16	31.4
4,501 – 9,000 บาท	15	29.4
มากกว่า 9,000 บาท	20	39.2
รายได้ต่อเดือนเฉลี่ย	10,274.51 บาท	
รายได้ต่อเดือนมากที่สุด	40,000 บาท	
รายได้ต่อเดือนน้อยสุด	3,000 บาท	

ตารางที่ 4 (ต่อ)

(n = 51)

ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ระยะเวลาของการเป็นสมาชิก (ปี)		
น้อยกว่า 5 ปี	7	13.7
5 – 6 ปี	33	64.7
มากกว่า 6 ปี	11	21.6
ระยะเวลาเฉลี่ย 5.45 ปี		
ระยะเวลามากสุด 7 ปี		
ระยะเวลาน้อยสุด 3 ปี		

จากตารางที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า สมาชิกมีอายุระหว่าง 44-57 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.2 อายุต่ำกว่า 44 และอายุมากกว่า 57 มีจำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 31.4 โดยมีอายุเฉลี่ย 51.78 ปี อายุสูงสุด 71 ปี และอายุต่ำสุด 30 ปี

ระดับการศึกษา พบว่า สมาชิกมีระดับการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41.2 รองลงมามีการศึกษาอยู่ในระดับสูงกว่ามัธยมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 31.4

รายได้ต่อเดือน พบว่า สมาชิกมีรายได้มากกว่า 9,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.2 รองลงมามีรายได้ระหว่าง 4,501 – 9,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.4 โดยมีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ย 10,274.51 บาท รายได้ต่อเดือนสูงสุด 40,000 บาท และรายได้ต่อเดือนต่ำสุด 3,000 บาท

ระยะเวลาของการเป็นสมาชิก พบว่า สมาชิกส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นระยะเวลา 5 – 6 ปี คิดเป็นร้อยละ 64.7 รองลงมาเป็นสมาชิกกลุ่มเป็นระยะเวลาน้อยกว่า 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.7 โดยมีระยะเวลาของการเป็นสมาชิกเฉลี่ย 5.45 ปี ระยะเวลามากสุด 7 ปี และระยะเวลาต่ำสุด 3 ปี

ตอนที่ 2 ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ

ตารางที่ 5 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อความสามารถของผู้นำ

(n = 51)

ความสามารถของผู้นำกลุ่ม	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปลความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. ความสามารถในการมองเห็นโอกาส	30 (58.8)	21 (41.2)	0 (0.0)	2.59	0.497	มาก
2. ความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน	41 (80.4)	10 (19.6)	0 (0.0)	2.80	0.401	มาก
3. ความสามารถในการวางแผนการทำงานอย่างรอบคอบ	29 (56.9)	22 (43.1)	0 (0.0)	2.57	0.500	มาก
4. ความสามารถในการแก้ไขปัญหาในการทำงานหรือข้อขัดแย้งภายในกลุ่ม	25 (49.0)	25 (49.0)	1 (2.0)	2.47	0.542	มาก
5. ความสามารถในการติดต่อประสานงานกับผู้เกี่ยวข้อง	38 (74.5)	12 (23.5)	1 (2.0)	2.73	0.493	มาก
6. ความสามารถในการทำธุรกิจ	27 (52.9)	23 (45.1)	1 (2.0)	2.51	0.543	มาก
7. ความสามารถในการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่ม	20 (39.2)	28 (54.9)	3 (5.9)	2.33	0.589	ปานกลาง
8. ความสามารถในการนำข้อดีข้อจำกัด โอกาส อุปสรรค และวิธีการที่เหมาะสมมาใช้เพื่อพัฒนากิจการกลุ่ม	29 (56.9)	21 (41.2)	1 (2.0)	2.55	0.541	มาก
9. ความสามารถในการสร้างขวัญกำลังใจแก่สมาชิก	30 (58.8)	20 (39.2)	1 (2.0)	2.57	0.539	มาก
รวม				2.57	0.516	มาก

จากตารางที่ 5 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อความสามารถของผู้นำพบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.57) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำด้านความรับผิดชอบในการปฏิบัติงานมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.80) รองลงมา คือ ด้านความสามารถในการ

ติดต่อประสานงานกับผู้เกี่ยวข้อง (ค่าเฉลี่ย 2.73) และมีระดับความคิดเห็นต่อด้านความสามารถในการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่มน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.33)

ตอนที่ 3 ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน

ตารางที่ 6 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารจัดการ

(n = 51)

การบริหารจัดการ	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D,	การแปลความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มมีความชัดเจน	27 (52.9)	22 (43.1)	2 (3.9)	2.49	0.579	มาก
2. การจัดโครงสร้างขององค์กรและการกำหนดบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการและสมาชิกมีความชัดเจน	30 (58.8)	18 (35.3)	3 (5.9)	2.53	0.612	มาก
3. การนำเทคนิคใหม่ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานให้เกิดความเรียบร้อยและประสิทธิผลต่อกลุ่ม	27 (52.9)	21 (41.2)	3 (5.9)	2.47	0.612	มาก
4. การเปิดโอกาสให้คณะกรรมการและสมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น	44 (86.3)	6 (11.8)	1 (2.0)	2.84	0.418	มาก
รวม				2.57	0.555	มาก

จากตารางที่ 6 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารจัดการของกลุ่ม พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.57) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการด้านการเปิดโอกาสให้คณะกรรมการและสมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.84) รองลงมาคือ ด้านการจัดโครงสร้างขององค์กรและการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการและสมาชิกมีความชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 2.53) และมีความคิดเห็นต่อด้านการนำเทคนิคใหม่ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานให้เกิดความเรียบร้อยและประสิทธิผลต่อกลุ่มน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.47)

ตารางที่ 7 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการผลิต

(n = 51)

การบริหารการผลิต	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การวางแผนการผลิตสินค้า และการกำหนดขั้นตอนการ ผลิต	27 (52.9)	23 (45.1)	1 (2.0)	2.51	0.543	มาก
2. การกำหนดคุณภาพของ วัตถุดิบที่จะนำมาผลิตสินค้า	43 (84.3)	7 (13.7)	1 (2.0)	2.82	0.434	มาก
3. การออกแบบผลิตภัณฑ์ ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง	22 (43.1)	24 (47.1)	5 (9.8)	2.33	0.653	ปานกลาง
4. การคิดค้น ปรับปรุงวิธีการ ใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า	28 (54.9)	18 (35.3)	5 (9.8)	2.45	0.673	มาก
5. การพัฒนาปัจจัยในการผลิต สินค้า	14 (27.5)	25 (49.0)	12 (23.5)	2.04	0.720	ปานกลาง
6. การตรวจสอบคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์ก่อนออกจำหน่าย	43 (84.3)	8 (15.7)	0 (0.0)	2.84	0.367	มาก
7. การเตรียมและจัดหาวัตถุดิบ มีความเพียงพอ ทันต่อความ ต้องการ	35 (68.6)	16 (31.4)	0 (0.0)	2.69	0.469	มาก
8. การสร้างผลิตภัณฑ์ที่ หลากหลาย ทั้งรูปแบบ สี สัน และลวดลาย	27 (52.9)	20 (39.2)	4 (7.8)	2.45	0.642	มาก
9. การสร้างความแตกต่างของ สินค้า	29 (56.9)	20 (39.2)	2 (3.9)	2.53	0.578	มาก
รวม				2.52	0.564	มาก

จากตารางที่ 7 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการผลิต พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการผลิตโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.52) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการตรวจสอบคุณภาพก่อนออกจำหน่ายมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.84) รองลงมาคือ ด้านการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่จะนำมาผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 2.82) และมีความคิดเห็นต่อด้านการพัฒนาปัจจัยในการผลิตสินค้าน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.04)

ตารางที่ 8 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการตลาด

(n = 51)

การบริหารการตลาด	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การกำหนดลูกค้าและแหล่ง จำหน่ายที่แน่นอน	11 (21.6)	36 (70.6)	4 7.8	2.14	0.530	ปานกลาง
2. การติดตามข้อมูลความ ต้องการของลูกค้าและตลาด	18 (35.3)	31 (60.8)	2 (3.9)	2.31	0.547	ปานกลาง
3. การกำหนดราคาขายเพื่อเป็น มาตรฐานเดียวกัน	2 (54.9)	23 (45.1)	0 (0.0)	2.55	0.503	มาก
4. การวางแผนการตลาดและ การจัดจำหน่าย	13 (25.5)	36 (70.6)	2 (3.9)	2.22	0.503	ปานกลาง
5. การส่งเสริมการขายหรือการ ทำโปรโมชั่นอย่างสม่ำเสมอ	15 (29.4)	25 (49.0)	11 (21.6)	2.08	0.717	ปานกลาง
6. การนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย ตามงานแสดงสินค้าและ เทศกาลต่างๆ	24 (47.1)	24 (47.1)	3 (5.9)	2.41	0.606	มาก
7. การประชาสัมพันธ์ถึง ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผ่านสื่อ ต่างๆ เสมอ	7 (13.7)	23 (45.1)	21 (41.2)	1.73	0.695	ปานกลาง
รวม				2.21	0.586	ปานกลาง

จากตารางที่ 8 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการตลาด พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.21) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการตลาด ด้านการกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกันมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.55) รองลงมาคือ ด้านการนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าและเทศกาลต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 2.41) และมีความคิดเห็นต่อการประชาสัมพันธ์ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผ่านสื่อต่างๆ เสมอ น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 1.73)

ตารางที่ 9 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการเงิน

(n = 51)

การบริหารการเงิน	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การวางแผนการเงินก่อนการ ลงทุน	15 (29.4)	34 (66.7)	2 (3.9)	2.25	0.523	ปานกลาง
2. การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปี	12 (23.5)	35 (68.6)	4 (7.8)	2.16	0.543	ปานกลาง
3. การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจน และโปร่งใส	22 (43.1)	25 (49.0)	4 (7.8)	2.35	0.627	มาก
4. การทบทวนบัญชีการเงินเพื่อ นำมาใช้ประโยชน์	23 (45.1)	25 (49.0)	3 (5.9)	2.39	0.603	มาก
รวม				2.29	0.574	ปานกลาง

จากตารางที่ 9 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการบริหารการเงิน พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการเงิน โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.29) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการเงินด้านการทบทวนบัญชีการเงินเพื่อนำมาใช้ประโยชน์มากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.39) รองลงมาคือ ด้านการทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส (ค่าเฉลี่ย 2.35) และมีความคิดเห็นต่อด้านการจัดทำงบประมาณรายรับ – รายจ่าย ประจำปี น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.16)

ตารางที่ 10 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิก

(n = 51)

การมีส่วนร่วมของสมาชิก	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การมีส่วนร่วมในการ กำหนดเป้าหมายและทิศทาง ของกลุ่ม	13 (25.5)	33 (64.7)	5 (9.8)	2.16	0.579	ปานกลาง
2. การมีส่วนร่วมในการ วางแผนด้านการเงินของกลุ่ม	11 (21.6)	27 (52.9)	13 (25.5)	1.96	0.692	ปานกลาง
3. การมีส่วนร่วมในการ คัดเลือกผู้นำและกรรมการกลุ่ม	11 (21.6)	32 (62.7)	8 (15.7)	2.06	0.614	ปานกลาง

ตารางที่ 10 (ต่อ)

(n = 51)

การมีส่วนร่วมของสมาชิก	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
4. การมีส่วนร่วมในการหา ตลาดให้กลุ่มอย่างสม่ำเสมอ	13 (25.5)	25 (49.0)	13 (25.5)	2.00	0.721	ปานกลาง
5. การมีส่วนร่วมในการ กำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ ของกลุ่ม	13 (25.5)	26 (51.0)	12 (23.5)	2.02	0.707	ปานกลาง
6. การมีส่วนร่วมในการจัดสรร รายได้และผลประโยชน์	11 (21.6)	25 (49.0)	15 (29.4)	1.92	0.717	ปานกลาง
7. การมีส่วนร่วมในการแสดง ความคิดเห็นและชี้ประเด็น ปัญหา	25 (49.0)	24 (47.1)	2 (3.9)	2.45	0.577	มาก
8. การมีส่วนร่วมในการแก้ไข ปัญหาของกลุ่ม	23 (45.1)	26 (51.0)	2 (3.9)	2.41	0.572	มาก
รวม				2.12	0.647	ปานกลาง

จากตารางที่ 10 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิก พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.12) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อด้านการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและชี้ประเด็นปัญหามากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.45) รองลงมาคือ ด้านการมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาของกลุ่ม (ค่าเฉลี่ย 2.41) และมีความคิดเห็นต่อด้านการมีส่วนร่วมในการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 1.92)

ตารางที่ 11 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ

(n = 51)

การกำหนด กฎระเบียบข้อบังคับ	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การกำหนดเงื่อนไขในการ รับสมาชิก	14 (27.5)	25 (49.0)	12 (23.5)	2.04	0.720	ปานกลาง
2. การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ ของกลุ่มให้มีความเหมาะสม ตามความคิดเห็นของสมาชิก ส่วนใหญ่	9 (17.6)	22 (43.1)	20 (39.2)	1.78	0.730	ปานกลาง
3. การแจ้งกฎระเบียบให้ สมาชิกทราบ	29 (56.9)	15 (29.4)	7 (13.7)	2.43	0.728	มาก
รวม				2.08	0.726	ปานกลาง

จากตารางที่ 11 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.08) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการแจ้งกฎระเบียบให้สมาชิกทราบปัญหาของกลุ่มมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.43) รองลงมาคือ ด้านการกำหนดเงื่อนไขในการรับสมาชิก (ค่าเฉลี่ย 2.04) และมีความคิดเห็นต่อการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบของกลุ่มให้มีความเหมาะสมตามความคิดเห็นของสมาชิกส่วนใหญ่น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 1.78)

ตารางที่ 12 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์

(n = 51)

การจัดสรรรายได้และ ผลประโยชน์	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การจ่ายค่าตอบแทนการ ทำงานให้แก่สมาชิกอย่างเป็น ธรรม	39 (76.5)	12 (23.5)	0 (0.0)	2.76	0.428	มาก
2. การจ่ายเงินปันผลจากการ เป็นหุ้นส่วนให้กับสมาชิกอย่าง เป็นสัดส่วนทุกปี	6 (11.8)	12 (23.5)	33 (64.7)	1.47	0.703	ปานกลาง

ตารางที่ 12 (ต่อ)

การจัดสรรรายได้และ ผลประโยชน์	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
3. การแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็น ประโยชน์ให้สมาชิกทราบ อย่างสม่ำเสมอ	34 (66.7)	14 (27.5)	3 (5.9)	2.61	0.603	มาก
รวม				2.28	0.578	ปานกลาง

จากตารางที่ 12 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.28) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อด้านการจ่ายค่าตอบแทนการทำงานให้แก่สมาชิกอย่างเป็นทางการมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.76) รองลงมาคือ ด้านการแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิกทราบอย่างสม่ำเสมอ (ค่าเฉลี่ย 2.61) และมีความคิดเห็นต่อด้านการจ่ายเงินปันผลจากการเป็นหุ้นส่วนให้กับสมาชิกอย่างเป็นทางการน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 1.47)

ตารางที่ 13 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการพัฒนากระบวนการเรียนรู้

การพัฒนา กระบวนการเรียนรู้	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การฝึกอบรมวิชาชีพและ พัฒนาทักษะในการทำงาน	14 (27.5)	34 (66.7)	3 (5.9)	2.22	0.541	ปานกลาง
2. การเข้าร่วมเวทีสัมมนาต่างๆ	16 (31.4)	27 (52.9)	8 (15.7)	2.16	0.674	ปานกลาง
3. การไปศึกษาดูงานนอก สถานที่	15 (29.4)	26 (51.0)	10 (19.6)	2.10	0.700	ปานกลาง
รวม				2.16	0.638	ปานกลาง

จากตารางที่ 13 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการพัฒนากระบวนการเรียนรู้โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.16) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อด้านการฝึกอบรมวิชาชีพและพัฒนาทักษะในการทำงานมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.22) รองลงมาคือ ด้านการเข้าร่วมเวทีสัมมนาต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 2.16) และมีความคิดเห็นต่อด้านการไปศึกษาดูงานนอกสถานที่น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.10)

ตอนที่ 4 ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร

ตารางที่ 14 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร

(n = 51)

การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปลความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านเจ้าหน้าที่ของรัฐ/เอกชน	20 (39.2)	30 (58.8)	1 (2.0)	2.37	0.528	มาก
2. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวิทยุ	8 (15.7)	21 (41.2)	22 (43.1)	1.73	0.723	ปานกลาง
3. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านโทรทัศน์	18 (35.3)	21 (41.2)	12 (23.5)	2.12	0.765	ปานกลาง
4. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านอินเทอร์เน็ต	6 (11.8)	15 (29.4)	30 (58.8)	1.53	0.703	น้อย
5. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านหนังสือพิมพ์	9 (17.6)	17 (33.3)	25 (49.0)	1.69	0.761	ปานกลาง
6. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านสมาชิกด้วยกัน	35 (68.6)	13 (25.5)	3 (5.9)	2.63	0.599	มาก
7. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวารสารหรือเอกสารสิ่งพิมพ์อื่นๆ	8 (15.7)	19 (37.3)	24 (47.1)	1.69	0.735	ปานกลาง
รวม				1.96	0.688	ปานกลาง

จากตารางที่ 14 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสารของกลุ่ม พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสารของกลุ่มโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 1.96) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านสมาชิกมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.63) รองลงมาคือ ด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านเจ้าหน้าที่ของรัฐ/เอกชน (ค่าเฉลี่ย 2.37) และมีความคิดเห็นต่อด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านอินเทอร์เน็ตน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 1.53)

ตอนที่ 5 ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก

ตารางที่ 15 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ

(n = 51)

การสนับสนุนจากหน่วยงาน ภาครัฐ	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การสนับสนุนด้านการตลาด	12 (23.5)	22 (43.1)	17 (33.3)	1.90	0.755	ปานกลาง
2. การสนับสนุนด้านเอกสาร เผยแพร่	5 (9.8)	13 (25.5)	33 (64.7)	1.45	0.673	น้อย
3. การสนับสนุนด้านการอบรม ให้ความรู้	5 (9.8)	32 (62.7)	14 (27.5)	1.82	0.590	ปานกลาง
4. การเชื่อมโยงจากหน่วยงาน ภาครัฐ	6 (11.8)	25 (49.0)	20 (39.2)	1.73	0.666	ปานกลาง
รวม				1.73	0.671	ปานกลาง

จากตารางที่ 15 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 1.73) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อด้านการสนับสนุนการตลาดมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 1.90) รองลงมาคือ ด้านการสนับสนุนการอบรมให้ความรู้ (ค่าเฉลี่ย 1.82) และมีความคิดเห็นต่อด้านการสนับสนุนเอกสารเผยแพร่ น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 1.45)

ตารางที่ 16 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน

(n = 51)

การสนับสนุนจากหน่วยงาน ภาคเอกชน	ระดับความคิดเห็น			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. การสนับสนุนด้านการตลาด	3 (5.9)	5 (9.8)	43 (84.3)	1.22	0.541	น้อย
2. การสนับสนุนด้านเอกสาร เผยแพร่	0 (0.0)	0 (0.0)	51 (100.0)	1.00	0.000	น้อย
3. การสนับสนุนด้านการอบรม ให้ความรู้	0 (0.0)	0 (0.0)	51 (100.0)	1.00	0.000	น้อย
4. การเชื่อมโยงจากหน่วยงาน ภาคเอกชน	0 (0.0)	6 (11.8)	45 (88.2)	1.12	0.325	น้อย
รวม				1.09	0.217	น้อย

จากตารางที่ 16 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนโดยรวมอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 1.09) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการสนับสนุนการตลาดมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 1.22) รองลงมาคือ ด้านการสนับสนุนการเชื่อมโยงจากหน่วยงานภาคเอกชน (ค่าเฉลี่ย 1.12)

ตอนที่ 6 ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ตารางที่ 17 ระดับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

(n = 51)

ความสำเร็จ	ระดับความสำเร็จ			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. ความสามารถในการจัด ประชุมกลุ่ม	16 (31.4)	12 (23.5)	23 (45.1)	1.86	0.872	ปานกลาง
2. ความสามารถในการเข้าถึง แหล่งทุน	5 (9.8)	9 (17.6)	37 (72.5)	1.37	0.662	น้อย
3. ความสามารถในการขยาย กิจการ	19 (37.3)	23 (45.1)	9 (17.6)	2.20	0.722	ปานกลาง

ตารางที่ 17 (ต่อ)

ความสำเร็จ	ระดับความสำเร็จ			Mean	S.D.	การแปล ความหมาย
	มาก	ปานกลาง	น้อย			
4. ความสามารถในการสร้างผล ตอบทางธุรกิจ	23 (45.1)	23 (45.1)	5 (9.8)	2.35	0.658	มาก
5. ความสามารถในการสร้าง เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน	26 (51.0)	20 (39.2)	5 (9.8)	2.41	0.669	มาก
รวม				2.04	0.717	ปานกลาง

จากตารางที่ 17 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.04) และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ความสามารถในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.41) รองลงมาคือ ด้านความสามารถในการสร้างผลตอบทางธุรกิจ (ค่าเฉลี่ย 2.35) และความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนประสบความสำเร็จน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 1.37)

ตอนที่ 7 ผลการทดสอบสมมติฐาน

ตารางที่ 18 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล	ระดับความสำเร็จ		รวม	χ^2	P
	มาก	น้อย			
ระดับการศึกษา					
ประถมศึกษา	14 (66.7%)	7 (33.3%)	21 (100.0%)	6.465*	0.039
มัธยมศึกษา	6 (42.9%)	8 (57.1%)	14 (100.0%)		
สูงกว่ามัธยมศึกษา	4 (25.0%)	12 (75.0%)	16 (100.0%)		
รวม	24 (47.1%)	27 (52.9%)	51 (100.0%)		

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 18 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษาประสบความสำเร็จระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 66.7 สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาประสบความสำเร็จระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 57.1 และสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับมัธยมศึกษาประสบความสำเร็จระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 75.0 โดยคำนวณได้ค่า $\chi^2 = 6.465$ โดยมี d.f. = 2 และได้ค่า p-value = 0.039 (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05) ผลสรุปคือ ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 19 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุ รายได้ต่อเดือน และระยะเวลาของการเป็นสมาชิกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล	ความสำเร็จ	
	r	P
อายุ	0.391**	0.005
รายได้ต่อเดือน	-0.160	0.262
ระยะเวลาของการเป็นสมาชิก	0.278*	0.048

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 19 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.391$ และได้ค่า p-value = 0.005 (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ อายุมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = -0.160$ และได้ค่า p-value = 0.262 (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ รายได้ต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาของการเป็นสมาชิกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.278$ และได้ค่า p-value = 0.048 (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05) ผลสรุปคือ ระยะเวลาของการเป็นสมาชิกมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 20 ความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถของผู้นำกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสามารถของผู้นำ	ความสำเร็จ	
	r	P
1. ความสามารถในการมองการณ์ไกล	0.135	0.344
2. ความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน	0.390**	0.005
3. ความสามารถในการวางแผนการทำงานอย่างรอบคอบ	0.237	0.095
4. ความสามารถในการแก้ไขปัญหาในการทำงานหรือข้อขัดแย้งภายในกลุ่ม	0.288*	0.040
5. ความสามารถในการติดต่อประสานงานกับผู้เกี่ยวข้อง	0.346*	0.013
6. ความสามารถในการทำธุรกิจ	0.349*	0.012
7. ความสามารถในการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่ม	0.478**	0.000
8. ความสามารถในการนำข้อดี ข้อจำกัด โอกาส อุปสรรค และวิธีการที่เหมาะสมมาใช้ในการพัฒนากิจการกลุ่ม	0.411**	0.003
9. ความสามารถในการสร้างขวัญกำลังใจแก่สมาชิก	0.220	0.121
รวม	-0.059	0.679

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 20 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถของผู้นำโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = -0.059$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.679$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ ความสามารถของผู้นำโดยรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน ความสามารถในการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่ม และความสามารถในการนำข้อดี ข้อจำกัด โอกาส อุปสรรค และวิธีการที่เหมาะสมมาใช้ในการพัฒนากิจการกลุ่ม คำนวณได้ค่า $r = 0.390, 0.478$ และ 0.411 ตามลำดับ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.005, 0.000$ และ 0.003 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ ความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน ความสามารถในการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่ม และความสามารถในการนำข้อดี ข้อจำกัด โอกาส อุปสรรค และวิธีการที่

เหมาะสมมาใช้เพื่อพัฒนากิจกรรมกลุ่มมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการแก้ไขปัญหาในการทำงานหรือข้อขัดแย้งภายในกลุ่ม ความสามารถในการติดต่อประสานงานกับผู้เกี่ยวข้อง และความสามารถในการทำธุรกิจ คำนวณได้ค่า $r = 0.288$, 0.346 และ 0.349 ตามลำดับ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.040$, 0.013 และ 0.012 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05) ผลสรุปคือ ความสามารถในการแก้ไขปัญหาในการทำงานหรือข้อขัดแย้งภายในกลุ่ม ความสามารถในการติดต่อประสานงานกับผู้เกี่ยวข้อง และความสามารถในการทำธุรกิจมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการมองเห็นโอกาส ความสามารถในการวางแผนการทำงานอย่างรอบคอบ และความสามารถในการสร้างขวัญกำลังใจแก่สมาชิก คำนวณได้ค่า $r = 0.135$, 0.237 , และ 0.220 ตามลำดับ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.344$, 0.095 และ 0.121 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ ความสามารถในการมองเห็นโอกาส ความสามารถในการวางแผนการทำงานอย่างรอบคอบ และความสามารถในการสร้างขวัญกำลังใจแก่สมาชิก ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 21 ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารจัดการกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การบริหารจัดการ	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มมีความชัดเจน	0.263	0.062
2. การจัดโครงสร้างขององค์กรและการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการและสมาชิกมีความชัดเจน	0.552**	0.000
3. การนำเทคนิคใหม่ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานให้เกิดความเรียบร้อยและประสิทธิผลต่อกลุ่ม	0.409**	0.003
4. การเปิดโอกาสให้คณะกรรมการและสมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น	0.407**	0.003
รวม	0.224	0.115

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 21 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารจัดการโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.224$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.115$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การบริหารจัดการโดยรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การจัดโครงสร้างขององค์กรและการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการและสมาชิกมีความชัดเจน การนำเทคนิคใหม่ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานให้เกิดความเรียบร้อยและประสิทธิผลต่อกลุ่ม และการเปิดโอกาสให้คณะกรรมการและสมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น คำนวณได้ค่า $r = 0.552, 0.409$ และ 0.407 ตามลำดับ และได้ $p\text{-value} = 0.000, 0.003$ และ 0.003 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การจัดโครงสร้างขององค์กรและการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการและสมาชิกมีความชัดเจน การนำเทคนิคใหม่ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานให้เกิดความเรียบร้อยและประสิทธิผลต่อกลุ่ม และการเปิดโอกาสให้คณะกรรมการและสมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างการกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มมีความชัดเจนกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.263$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.062$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มมีความชัดเจนไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05)

ตารางที่ 22 ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารการผลิตกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การบริหารการผลิต	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การวางแผนการผลิตสินค้าและการกำหนดขั้นตอนการผลิต	0.277*	0.049
2. การกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่จะนำมาผลิตสินค้า	0.389**	0.005
3. การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง	0.357*	0.010
4. การคิดค้น ปรับปรุงวิธีการใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า	0.453**	0.001
5. การพัฒนาปัจจัยในการผลิตสินค้า	0.255	0.071
6. การตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนออกจำหน่าย	0.409**	0.003

ตารางที่ 22 (ต่อ)

การบริหารการผลิต	ความสำเร็จ	
	r	P
7. การเตรียมและจัดหาวัตถุดิบมีความเพียงพอ ท้นต่อความต้องการ	0.327*	0.019
8. การสร้างผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งรูปแบบ สี สัน และลวดลาย	0.188	0.187
9. การสร้างความแตกต่างของสินค้า	0.270	0.055
รวม	0.124	0.386

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 22 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารการผลิตโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.124$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.386$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การบริหารการผลิตโดยรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่จะนำมาผลิตสินค้า การคิดค้นปรับปรุงวิธีการใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า และการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนออกจำหน่าย คำนวณได้ค่า $r = 0.389, 0.453, 0.409$ และ 0.327 ตามลำดับ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.005, 0.001$ และ 0.003 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่จะนำมาผลิตสินค้า การคิดค้นปรับปรุงวิธีการใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า และการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนออกจำหน่ายมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างการวางแผนการผลิตสินค้าและการกำหนดขั้นตอนการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง และการเตรียมและจัดหาวัตถุดิบมีความเพียงพอ ท้นต่อความต้องการกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.277, 0.357$ และ 0.327 ตามลำดับ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.049, 0.010$ และ 0.019 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การวางแผนการผลิตสินค้าและการกำหนดขั้นตอนการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง และการเตรียมและจัดหาวัตถุดิบมีความเพียงพอ ท้นต่อความต้องการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ความสัมพันธ์ระหว่างการพัฒนาปัจจัยในการผลิตสินค้า การสร้างผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งรูปแบบ สี สัน และลวดลาย และการสร้างความแตกต่างของสินค้า จำนวนได้ค่า $r = 0.255, 0.188$ และ 0.270 ตามลำดับ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.071, 0.187$ และ 0.055 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุป คือ การพัฒนาปัจจัยในการผลิตสินค้า การสร้างผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งรูปแบบ สี สัน และลวดลาย และการสร้างความแตกต่างของสินค้า ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 23 ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารการตลาดกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การบริหารการตลาด	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การกำหนดลูกค้าและแหล่งจำหน่ายที่แน่นอน	-0.078	0.587
2. การติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้าและตลาด	0.262	0.063
3. การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน	0.162	0.256
4. การวางแผนการตลาดและการจัดจำหน่าย	0.412**	0.003
5. การส่งเสริมการขายหรือการทำโปรโมชั่นอย่างสม่ำเสมอ	0.024	0.869
6. การนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าและเทศกาลต่างๆ	0.257	0.069
7. การประชาสัมพันธ์ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผ่านสื่อต่างๆ เสมอ	0.159	0.266
รวม	0.114	0.428

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 23 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารการตลาดโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวนได้ค่า $r = 0.114$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.428$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การบริหารการตลาดโดยรวม ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การวางแผนการตลาดและการจัดจำหน่าย จำนวนได้ค่า $r = 0.412$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.003$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การวางแผนการตลาดและการจัดจำหน่ายมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างกำหนดลูกค้าและแหล่งจำหน่ายที่แน่นอน การติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้าและตลาด การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน การส่งเสริมการ

ขายหรือการทำโปรโมชันอย่างสม่ำเสมอ การนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าและเทศกาลต่างๆ และการประชาสัมพันธ์ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผ่านสื่อต่างๆ เสมอ กับการความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณ ได้ค่า $r = -0.078, 0.262, 0.162, 0.024, 0.257$ และ 0.159 ตามลำดับ และ ได้ค่า $p\text{-value} = 0.578, 0.063, 0.256, 0.869, 0.069$ และ 0.266 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การกำหนดลูกค้าและแหล่งจำหน่ายที่แน่นอน การติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้า และตลาด การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน การส่งเสริมการขายหรือการทำโปรโมชันอย่างสม่ำเสมอ การนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าและเทศกาลต่างๆ และการประชาสัมพันธ์ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผ่านสื่อต่างๆ เสมอ ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 24 ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารการเงินกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การบริหารการเงิน	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การวางแผนการเงินก่อนการลงทุน	-0.082	0.567
2. การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปี	0.490**	0.000
3. การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส	0.330*	0.018
4. การทบทวนบัญชีการเงินเพื่อนำมาใช้ประโยชน์	0.248	0.080
รวม	0.067	0.639

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 24 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารการเงินโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณ ได้ค่า $r = 0.067$ และ ได้ค่า $p\text{-value} = 0.639$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การบริหารการเงินโดยรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปี คำนวณ ได้ค่า $r = 0.490$ และ ได้ค่า $p\text{-value} = 0.000$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปีมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างการทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใสกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.330$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.018$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใสมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ความสัมพันธ์ระหว่างการวางแผนการเงินก่อนการลงทุน และการทบทวนบัญชีการเงินเพื่อนำมาใช้ประโยชน์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = -0.082$ และ 0.248 และได้ค่า $p\text{-value} = 0.567$ และ 0.080 (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การวางแผนการเงินก่อนการลงทุน และการทบทวนบัญชีการเงินเพื่อนำมาใช้ประโยชน์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 25 ความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมของสมาชิกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การมีส่วนร่วมของสมาชิก	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่ม	0.154	0.281
2. การมีส่วนร่วมในการวางแผนด้านการเงินของกลุ่ม	0.356**	0.008
3. การมีส่วนร่วมในการคัดเลือกผู้นำและกรรมการกลุ่ม	0.480**	0.000
4. การมีส่วนร่วมในการหาตลาดให้กลุ่มอย่างสม่ำเสมอ	0.192	0.178
5. การมีส่วนร่วมในการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม	0.286*	0.042
6. การมีส่วนร่วมในการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์	0.464**	0.001
7. การมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและชี้ประเด็นปัญหา	0.203	0.152
8. การมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาของกลุ่ม	0.103	0.472
รวม	0.340*	0.015

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 25 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมของสมาชิกโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.340$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.015$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การมีส่วนร่วมของสมาชิกโดยรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การมีส่วนร่วมในการวางแผนด้านการเงินของกลุ่ม การมีส่วนร่วมในการคัดเลือกผู้นำและกรรมการกลุ่ม และการมีส่วนร่วมในการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ จำนวนได้ค่า $r = 0.356, 0.480$ และ 0.464 ตามลำดับ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.008, 0.000$ และ 0.001 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การมีส่วนร่วมในการวางแผนด้านการเงินของกลุ่ม การมีส่วนร่วมในการคัดเลือกผู้นำและกรรมการกลุ่ม และการมีส่วนร่วมในการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมในการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่มกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวนได้ค่า $r = 0.286$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.042$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การมีส่วนร่วมในการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่มมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่ม การมีส่วนร่วมในการหาตลาดให้กลุ่มอย่างสม่ำเสมอ การมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและชี้ประเด็นปัญหา และการมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาของกลุ่มกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวนได้ค่า $r = 0.154, 0.192, 0.203$ และ 0.103 ตามลำดับ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.281, 0.178, 0.152$ และ 0.472 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่ม การมีส่วนร่วมในการหาตลาดให้กลุ่มอย่างสม่ำเสมอ การมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและชี้ประเด็นปัญหา และการมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาของกลุ่มไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 26 ความสัมพันธ์ระหว่างการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับกับความสำเร็จของกลุ่ม
วิสาหกิจชุมชน

การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การกำหนดเงื่อนไขในการรับสมาชิก	0.231	0.103
2. การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบของกลุ่มให้มีความเหมาะสมตาม ความคิดเห็นของสมาชิกส่วนใหญ่	0.245	0.083
3. การแจ้งกฎระเบียบให้สมาชิกทราบ	0.654**	0.000
รวม	0.334*	0.017

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 26 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ โดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.334$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.017$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับโดยรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การแจ้งกฎระเบียบให้สมาชิกทราบ คำนวณได้ค่า $r = 0.654$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.000$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การแจ้งกฎระเบียบให้สมาชิกทราบ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างการกำหนดเงื่อนไขในการรับสมาชิก และการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบของกลุ่มให้มีความเหมาะสมตามความคิดเห็นของสมาชิกส่วนใหญ่กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.231$ และ 0.245 และได้ค่า $p\text{-value} = 0.103$ และ 0.083 (ซึ่งมากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การกำหนดเงื่อนไขในการรับสมาชิก และการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบของกลุ่มให้มีความเหมาะสมตามความคิดเห็นของสมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 27 ความสัมพันธ์ระหว่างการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์กับความสำเร็จของกลุ่ม
วิสาหกิจชุมชน

การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การจ่ายค่าตอบแทนการทำงานให้แก่สมาชิกอย่างเป็นธรรม	0.383**	0.006
2. การจ่ายเงินปันผลจากการเป็นหุ้นส่วนให้กับสมาชิกอย่างเป็น สัดส่วนทุกปี	0.043	0.765
3. การแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิกทราบอย่าง สม่ำเสมอ	0.720**	0.000
รวม	0.306*	0.029

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 27 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์โดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.306$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.029$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์โดยรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การจ่ายค่าตอบแทนการทำงานให้แก่สมาชิกอย่างเป็นธรรม และการแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิกทราบอย่างสม่ำเสมอ คำนวณได้ค่า $r = 0.383$ และ 0.720 และได้ค่า $p\text{-value} = 0.006$ และ 0.000 (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การจ่ายค่าตอบแทนการทำงานให้แก่สมาชิกอย่างเป็นธรรม และการแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิกทราบอย่างสม่ำเสมอมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างการจ่ายเงินปันผลจากการเป็นหุ้นส่วนให้กับสมาชิกอย่างเป็นสัดส่วนทุกปีกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.043$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.765$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การจ่ายเงินปันผลจากการเป็นหุ้นส่วนให้กับสมาชิกอย่างเป็นสัดส่วนทุกปีไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 28 ความสัมพันธ์ระหว่างการพัฒนากระบวนการเรียนรู้กับความสำเร็จของกลุ่ม
วิสาหกิจชุมชน

การพัฒนากระบวนการเรียนรู้	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การฝึกอบรมวิชาชีพและพัฒนาทักษะในการทำงาน	0.137	0.338
2. การเข้าร่วมเวทีสัมมนาต่างๆ	0.673**	0.000
3. การไปศึกษาดูงานนอกสถานที่	0.735**	0.000
รวม	0.164	0.251

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 28 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ โดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.164$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.251$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การพัฒนากระบวนการเรียนรู้โดยรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การเข้าร่วมเวทีสัมมนาต่างๆ และการไปศึกษาดูงานนอกสถานที่ คำนวณได้ค่า $r = 0.673$ และ 0.735 และได้ค่า $p\text{-value} = 0.000$ เท่ากัน (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การเข้าร่วมเวทีสัมมนาต่างๆ และการไปศึกษาดูงานนอกสถานที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างการฝึกอบรมวิชาชีพและพัฒนาทักษะในการทำงานกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.137$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.338$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การฝึกอบรมวิชาชีพและพัฒนาทักษะในการทำงานไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 29 ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับข้อมูลข่าวสารกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านเจ้าหน้าที่ของรัฐ/เอกชน	0.148	0.299
2. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวิทยุ	0.483**	0.000
3. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านโทรทัศน์	0.434**	0.001
4. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านอินเทอร์เน็ต	0.428**	0.002
5. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านหนังสือพิมพ์	0.396**	0.004
6. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านสมาชิกด้วยกัน	0.132	0.357
7. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวารสารหรือเอกสารสิ่งพิมพ์อื่นๆ	0.359**	0.010
รวม	0.016	0.913

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 29 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับข้อมูลข่าวสารโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.016$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.913$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การเปิดรับข้อมูลข่าวสารโดยรวมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวิทยุ, โทรทัศน์, อินเทอร์เน็ต, หนังสือพิมพ์ และวารสารหรือเอกสารสิ่งพิมพ์อื่นๆ คำนวณได้ค่า $r = 0.483, 0.434, 0.428, 0.396$ และ 0.359 ตามลำดับ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.000, 0.001, 0.002, 0.004$ และ 0.010 ตามลำดับ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวิทยุ, โทรทัศน์, อินเทอร์เน็ต, หนังสือพิมพ์ และวารสารหรือเอกสารสิ่งพิมพ์อื่นๆ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านเจ้าหน้าที่ของรัฐ/เอกชน และสมาชิกด้วยกันกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.148$ และ 0.132 และได้ค่า $p\text{-value} = 0.299$ และ 0.357 (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านเจ้าหน้าที่ของรัฐ/เอกชน และสมาชิกไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 30 ความสัมพันธ์ระหว่างการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การสนับสนุนด้านการตลาด	0.413**	0.003
2. การสนับสนุนด้านเอกสารเผยแพร่	0.246	0.082
3. การสนับสนุนด้านการอบรมให้ความรู้	0.454**	0.001
4. การเชื่อมโยงจากหน่วยงานภาครัฐ	0.343*	0.014
รวม	0.409**	0.003

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 30 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างจากหน่วยงานภาครัฐโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.409$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.003$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐโดยรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การสนับสนุนด้านการตลาด และด้านการอบรมให้ความรู้ คำนวณได้ค่า $r = 0.413$ และ 0.454 และได้ค่า $p\text{-value} = 0.003$ และ 0.001 (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การสนับสนุนด้านการตลาด และด้านการอบรมให้ความรู้มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ความสัมพันธ์ระหว่างการเชื่อมโยงจากหน่วยงานภาครัฐกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.343$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.014$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การเชื่อมโยงจากหน่วยงานภาครัฐมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ความสัมพันธ์ระหว่างการสนับสนุนด้านเอกสารเผยแพร่กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.246$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.082$ (ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05) ผลสรุปคือ การสนับสนุนด้านเอกสารเผยแพร่ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05)

ตารางที่ 31 ความสัมพันธ์ระหว่างการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน	ความสำเร็จ	
	r	P
1. การสนับสนุนด้านการตลาด	0.504**	0.000
2. การเชื่อมโยงจากหน่วยงานภาคเอกชน	0.535**	0.000
รวม	0.514**	0.000

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 31 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างจากหน่วยงานภาคเอกชนโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คำนวณได้ค่า $r = 0.514$ และได้ค่า $p\text{-value} = 0.000$ (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนโดยรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การสนับสนุนด้านการตลาด และการเชื่อมโยงจากหน่วยงานภาคเอกชน คำนวณได้ค่า $r = 0.504$ และ 0.535 และได้ค่า $p\text{-value} = 0.000$ เท่ากัน (ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.01) ผลสรุปคือ การสนับสนุนด้านการตลาด และการเชื่อมโยงจากหน่วยงานภาคเอกชนมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01)

ตารางที่ 32 สรุปผลการทดสอบความสัมพันธ์รายข้อระหว่างปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ	ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	
	ไม่มีความสัมพันธ์	มีความสัมพันธ์
ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ		
1. ความสามารถในการมองการณ์ไกล		
2. ความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน		✓
3. ความสามารถในการวางแผนการทำงานอย่างรอบคอบ		
4. ความสามารถในการแก้ไขปัญหาในการทำงานหรือข้อขัดแย้งภายในกลุ่ม		✓
5. ความสามารถในการติดต่อประสานงานกับผู้เกี่ยวข้อง		✓

ตารางที่ 32 (ต่อ)

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ	ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	
	ไม่มีความสัมพันธ์	มีความสัมพันธ์
6. ความสามารถในการทำธุรกิจ		✓
7. ความสามารถในการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่ม		✓
8. ความสามารถในการนำข้อดี ข้อจำกัด โอกาส อุปสรรค และวิธีการที่เหมาะสมมาใช้เพื่อพัฒนากิจการกลุ่ม		✓
9. ความสามารถในการสร้างขวัญกำลังใจแก่สมาชิก		
ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน		
การบริหารจัดการ		
1. การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มมีความชัดเจน		
2. การจัดโครงสร้างขององค์กรและการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการและสมาชิกมีความชัดเจน		✓
3. การนำเทคนิคใหม่ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานให้เกิดความเรียบร้อยและประสิทธิผลต่อกลุ่ม		✓
4. การเปิดโอกาสให้คณะกรรมการและสมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น		✓
การบริหารการผลิต		
1. การวางแผนการผลิตสินค้าและการกำหนดขั้นตอนการผลิต		✓
2. การกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่จะนำมาผลิตสินค้า		✓
3. การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง		✓
4. การคิดค้น ปรับปรุงวิธีการใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า		✓
5. การพัฒนาปัจจัยในการผลิตสินค้า		
6. การตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนออกจำหน่าย		✓
7. การเตรียมและจัดหาวัตถุดิบมีความเพียงพอ ทันต่อความ		✓
8. การสร้างผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งรูปแบบ สี สัน และลวดลาย		
9. การสร้างความแตกต่างของสินค้า		

ตารางที่ 32 (ต่อ)

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ	ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	
	ไม่มีความสัมพันธ์	มีความสัมพันธ์
การบริหารการตลาด		
1. การกำหนดลูกค้าและแหล่งจำหน่ายที่แน่นอน		
2. การติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้าและตลาด		
3. การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน		
4. การวางแผนการตลาดและการจัดจำหน่าย		✓
5. การส่งเสริมการขายหรือการทำโปรโมชั่นอย่างสม่ำเสมอ		
6. การนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าและเทศกาลต่างๆ		
7. การประชาสัมพันธ์ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผ่านสื่อต่างๆ เสมอ		
การบริหารการเงิน		
1. การวางแผนการเงินก่อนการลงทุน		
2. การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปี		✓
3. การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส		✓
4. การทบทวนบัญชีการเงินเพื่อนำมาใช้ประโยชน์		
การมีส่วนร่วมของสมาชิก		
1. การมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่ม		
2. การมีส่วนร่วมในการวางแผนด้านการเงินของกลุ่ม		✓
3. การมีส่วนร่วมในการคัดเลือกผู้นำและกรรมการกลุ่ม		✓
4. การมีส่วนร่วมในการหาตลาดให้กลุ่มอย่างสม่ำเสมอ		
5. การมีส่วนร่วมในการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม		
6. การมีส่วนร่วมในการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์		✓
7. การมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและชี้ประเด็นปัญหา		✓
8. การมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาของกลุ่ม		
การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ		
1. การกำหนดเงื่อนไขในการรับสมาชิก		
2. การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบของกลุ่มให้มีความเหมาะสมตามความคิดเห็นของสมาชิกส่วนใหญ่		
3. การแจ้งกฎระเบียบให้สมาชิกทราบ		✓

ตารางที่ 32 (ต่อ)

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ	ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	
	ไม่มีความสัมพันธ์	มีความสัมพันธ์
การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์		
1. การจ่ายค่าตอบแทนการทำงานให้แก่สมาชิกอย่างเป็นธรรม		✓
2. การจ่ายเงินปันผลจากการเป็นหุ้นส่วนให้กับสมาชิกอย่างเป็นสัดส่วนทุกปี		
3. การแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิกทราบอย่างสม่ำเสมอ		✓
การพัฒนากระบวนการเรียนรู้		
1. การฝึกอบรมวิชาชีพและพัฒนาทักษะในการทำงาน		✓
2. การเข้าร่วมเวทีสัมมนาต่างๆ		✓
3. การไปศึกษาดูงานนอกสถานที่		✓
ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร		
1. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านเจ้าหน้าที่ของรัฐ/เอกชน		✓
2. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวิทยุ		✓
3. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านโทรทัศน์		✓
4. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านอินเทอร์เน็ต		✓
5. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านหนังสือพิมพ์		✓
6. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านสมาชิกด้วยกัน		
7. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวารสารหรือเอกสารสิ่งพิมพ์อื่นๆ		✓
ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก		
การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ		
1. การสนับสนุนด้านการตลาด		✓
2. การสนับสนุนด้านเอกสารเผยแพร่		
3. การสนับสนุนด้านการอบรมให้ความรู้		✓
4. การเยี่ยมชมจากหน่วยงานภาครัฐ		✓
การสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน		
1. การสนับสนุนด้านการตลาด		✓
2. การเยี่ยมชมจากหน่วยงานภาคเอกชน		✓

จากตารางที่ 32 ผลการทดสอบความสัมพันธ์รายข้อระหว่างปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า ความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน ความสามารถในการแก้ไขปัญหาในการทำงานหรือข้อขัดแย้งภายในกลุ่ม ความสามารถในการติดต่อประสานงานกับผู้เกี่ยวข้อง ความสามารถในการทำธุรกิจ ความสามารถในการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่ม และความสามารถในการนำข้อดี ข้อจำกัด โอกาส อุปสรรค และวิธีการที่เหมาะสมมาใช้เพื่อพัฒนากิจการกลุ่มมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน พบว่า ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างการบริหารจัดการกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การจัดโครงสร้างขององค์กรและการกำหนดบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบของคณะกรรมการและสมาชิกมีความชัดเจน การนำเทคนิคใหม่ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานให้เกิดความเรียบร้อยและประสิทธิผลต่อกลุ่ม และการเปิดโอกาสให้คณะกรรมการและสมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างการบริหารการผลิตกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่จะนำมาผลิตสินค้า การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง การคิดค้น ปรับปรุงวิธีการใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า การตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนออกจำหน่าย และการเตรียมและจัดหาวัตถุดิบมีความเพียงพอ ทันต่อความต้องการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างการบริหารการตลาดกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การวางแผนการตลาดและการจัดจำหน่ายมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างการบริหารการเงินกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปี และการทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใสมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างการมีส่วนร่วมของสมาชิกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การมีส่วนร่วมในการวางแผนด้านการเงินของกลุ่ม การมีส่วนร่วมในการคัดเลือกผู้นำ

และกรรมการกลุ่ม การมีส่วนร่วมในการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม และการมีส่วนร่วมในการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การแจ้งกฎระเบียบให้สมาชิกทราบมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การจ่ายค่าตอบแทนการทำงานให้แก่สมาชิกอย่างเป็นธรรม และการแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิกทราบอย่างสม่ำเสมอมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างการพัฒนากระบวนการเรียนรู้กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การเข้าร่วมเวทีสัมมนาต่างๆ และการไปศึกษาดูงานนอกสถานที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างปัจจัยการเปิดรับข้อมูลข่าวสารกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวิทยุ การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านโทรทัศน์ การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านอินเทอร์เน็ต และการเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านหนังสือพิมพ์ การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวารสารหรือเอกสารสิ่งพิมพ์อื่นมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก พบว่า ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างการสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การสนับสนุนด้านการตลาด การสนับสนุนด้านการอบรมให้ความรู้ และการเยี่ยมชมจากหน่วยงานภาครัฐมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสัมพันธ์รายข้อระหว่างการสนับสนุนของหน่วยงานภาคเอกชนกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การสนับสนุนด้านการตลาด และการเยี่ยมชมจากหน่วยงานภาคเอกชนมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ตารางที่ 33 สรุปผลการทดสอบความสัมพันธ์โดยรวมระหว่างปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ	ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	
	ไม่มีความสัมพันธ์	มีความสัมพันธ์
ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล		
อายุ		✓
ระดับการศึกษา		✓
รายได้ต่อเดือน	✓	
ระยะเวลาของการเป็นสมาชิก		✓
ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำกลุ่ม	✓	
กระบวนการดำเนินงานของกลุ่ม		
การบริหารจัดการ	✓	
การบริหารการผลิต	✓	
การบริหารการตลาด	✓	
การบริหารการเงิน	✓	
การมีส่วนร่วมของสมาชิก		✓
การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ		✓
การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์	✓	
การพัฒนากระบวนการเรียนรู้		✓

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ	ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	
	ไม่มีความสัมพันธ์	มีความสัมพันธ์
การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร	✓	
การสนับสนุนจากภายนอก		
การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ		✓
การสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน		✓

จากตารางที่ 34 ผลการทดสอบความสัมพันธ์โดยรวม พบว่า ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล ได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา และระยะเวลาของการเป็นสมาชิก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ พบว่า ความสามารถของผู้นำโดยรวม ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน พบว่า การมีส่วนร่วมของสมาชิกโดยรวม การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับโดยรวม และการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์โดยรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนการบริหารจัดการโดยรวม การบริหารการผลิตโดยรวม การบริหารการตลาดโดยรวม การบริหารการเงินโดยรวม และการพัฒนากระบวนการเรียนรู้โดยรวม ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร พบว่า การเปิดรับข้อมูลข่าวสารโดยรวม ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก พบว่า การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐโดยรวม และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนโดยรวมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ตอนที่ 8 ปัญหาและข้อเสนอแนะของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ตารางที่ 34 ร้อยละของปัญหาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

(n = 51)

สภาพปัญหา	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
การบริหารจัดการ		
1. ขาดการวางแผนดำเนินงานที่ชัดเจน	6	11.8
2. การแบ่งหน้าที่การทำงานไม่มีความชัดเจน	3	5.9
3. มีความเข้าใจที่ไม่ตรงกันในการสื่อสารภายใน กลุ่ม	6	11.8
การผลิต		
1. ต้นทุนการผลิตสูง	13	25.5
2. จำนวนแรงงานไม่เพียงพอ	9	17.6
3. ขาดแคลนปัจจัยในการผลิต	14	27.5
4. ขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต		
การตลาด		
1. ขาดการวางแผนการตลาด	14	27.5
2. ขาดความรู้ด้านการออกแบบสินค้าและบรรจุ ภัณฑ์	19	37.3
3. ประเภทสินค้าไม่มีความหลากหลาย	12	23.5
4. มีการแข่งขันด้านราคาสูง	21	41.2
5. แหล่งจำหน่ายมีน้อย	29	56.9
6. คู่แข่งมีจำนวนมาก	22	43.1
7. กลุ่มลูกค้าลดลง	15	29.4
8. ยอดขายต่ำ	24	47.1

ตารางที่ 34 (ต่อ)

(n = 51)		
สภาพปัญหา	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
การเงิน/บัญชี		
1. ขาดความเข้าใจในการทำระบบบัญชี	5	9.8
2. ขาดเงินทุนหมุนเวียน	24	47.1
3. ขาดแหล่งเงินกู้	8	15.7
4. ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน	11	21.6
5. ปัญหานี้สิน	9	17.6
6. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง	13	25.5
การมีส่วนร่วมของสมาชิก		
1. การไม่เข้าร่วมประชุมกลุ่ม	6	11.8
2. การไม่มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น	1	2.0
3. การไม่มีส่วนร่วมในการแก้ปัญหา	2	3.9
การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์		
1. การจ่ายเงินค่าตอบแทนที่ไม่เป็นธรรม	-	-
2. การจ่ายเงินปันผลจากการเป็นหุ้นส่วนที่ไม่เป็นธรรม	2	3.9
3. การไม่แจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้แก่สมาชิกทราบ	-	-

จากตารางที่ 33 ผลการวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า การบริหารจัดการมีปัญหาด้านการวางแผนการดำเนินงาน คือ ขาดการวางแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 11.8 และมีความเข้าใจที่ไม่ตรงกันในการสื่อสารภายในกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 11.8 เท่ากัน ข้อเสนอแนะ คือ ภาครัฐควรเข้ามาสนับสนุนความรู้วิธีการวางแผนการดำเนินงานให้กับกลุ่ม เพื่อให้กลุ่มสามารถดำเนินกิจกรรมอย่างมีเป้าหมายและทิศทางที่ชัดเจน

การผลิต พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาต้นทุนการผลิตสูงมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.9 รองลงมา คือ ขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต คิดเป็นร้อยละ 27.5 ข้อเสนอแนะ คือ ภาครัฐควรเข้ามา

สนับสนุนเงินทุนแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และควรมีนโยบายที่สนับสนุนกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่องและจริงจัง

การตลาด พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาแหล่งจำหน่ายที่มีจำนวนน้อยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 56.9 รองลงมา คือ ปัญหาคู่แข่งมีจำนวนมาก คิดเป็นร้อยละ 43.1 ข้อเสนอแนะ คือ ภาครัฐควรให้การสนับสนุนการตลาดแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง และมีการประชาสัมพันธ์ตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ประชาชนทั่วไปรู้จัก

การเงิน/บัญชี พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47.1 รองลงมา คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง คิดเป็นร้อยละ 25.5 ข้อเสนอแนะ คือ ภาครัฐควรให้การสนับสนุนด้านเงินทุนและการตลาดแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่องและทั่วถึง และธนาคารที่เป็นแหล่งเงินกู้ต่างๆ ควรคิดอัตราดอกเบี้ยกู้สำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอัตราพิเศษ หรืออัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าปกติ

การมีส่วนร่วมของสมาชิก พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาการไม่เข้าร่วมประชุมกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 11.8 ข้อเสนอแนะ คือ หากสมาชิกคนใดไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ก็จะติดต่อสื่อสารผ่านทางโทรศัพท์เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารหรือปรึกษาหารือเพื่อหาทางออกของปัญหา

การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาการไม่แจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิกทราบเพียงเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 3.9 ข้อเสนอแนะ คือ ประธานควรมีการจัดประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอเพื่อแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้แก่สมาชิกทราบ

ตอนที่ 9 ผลการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion)

จากการสนทนากลุ่ม พบว่า การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จในเขตมินบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร มีลักษณะการรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตสินค้า ซึ่งลักษณะการดำเนินงานจะมี 2 รูปแบบ คือ 1) สมาชิกมารวมตัวกันเพื่อผลิตสินค้าที่บ้านของประธานกลุ่ม และ 2) สมาชิกผลิตสินค้าที่บ้านของตนเอง เมื่อเสร็จแล้วจึงมาส่งที่บ้านของประธานกลุ่ม โดยที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทั้ง 2 เขต ไม่มีการระดมหุ้น หรือมีการระดมหุ้นในครั้งแรกเพียงครั้งเดียวเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนโดยไม่มีการปันผล การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ เป็นการจ่ายค่าตอบแทนใน

การทำงานให้แก่สมาชิก ในลักษณะของค่าแรงในการผลิตสินค้า ซึ่งการจ่ายค่าตอบแทนในการทำงานจะมี 2 ลักษณะ คือ 1) ค่าตอบแทนรายวันในการผลิตสินค้า และ 2) ค่าตอบแทนในการผลิตสินค้าต่อชิ้น สำหรับข้อเสนอแนะ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาสนับสนุนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนอย่างจริงจังและต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการตลาด เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีตลาดจำหน่ายสินค้าค่อนข้างน้อย จึงอยากให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดหาตลาดมาสนับสนุนสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ตลาดวิสาหกิจชุมชนให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป รองลงมาคือ การสนับสนุนด้านเงินทุน เนื่องจากปัญหาอุทกภัยเมื่อปลายปี พ.ศ. 2554 ที่ผ่านมา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการชะลอตัวเพราะปัจจัยการผลิตต่างๆ ได้รับความเสียหายจากน้ำท่วม ในด้านเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแต่ละกลุ่มจะมีเครือข่ายประมาณ 4 – 5 กลุ่ม ซึ่งกิจกรรมที่มักจะทำร่วมกัน คือ การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และการฝากจำหน่ายสินค้าซึ่งกันและกัน

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแต่ละกลุ่มมีจุดแข็งที่แตกต่างกัน โดยที่ประธานกลุ่มบางคนมีความสามารถในการเป็นวิทยากร และยินดีอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่สนใจ โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย เพราะต้องการให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเติบโตไปด้วยกันอย่างมั่นคง หรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่ม มีสถานที่ผลิตที่เหมาะสมสำหรับการศึกษาดูงาน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่สนใจก็สามารถมาศึกษาดูงานและแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกันได้

กลุ่มมีการติดต่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้วยกัน ประมาณ 4-5 กลุ่ม ซึ่งมีความสอดคล้องกับผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นที่มีต่อความสำเร็จด้านความสามารถในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.41) ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันหรือพื้นที่ใกล้เคียงกัน จะมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลด้านการตลาดซึ่งกันและกันอย่างสม่ำเสมอ

กลุ่มมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ค่อนข้างน้อย ซึ่งมีความสอดคล้องกับผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นที่มีต่อการบริหารการผลิต พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 2.33) ที่เป็นนี้เพราะการสนับสนุนความรู้จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องยังไม่ต่อเนื่องและไม่ทั่วถึง มีความสอดคล้องกับผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นที่มีต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการสนับสนุนด้านการอบรมให้ความรู้อยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 1.82)

ข้อวิจารณ์

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร โดยศึกษาความสัมพันธ์ระหว่าง ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และ ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอกกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า

ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล

ลักษณะทั่วไปของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า สมาชิกจบการศึกษาในระดับประถมศึกษามากที่สุด เพราะแต่เดิมชาวบ้านทั่วไปมุ่งเน้นเรื่องการประกอบอาชีพ แต่ไม่ได้เน้นเรื่องการศึกษา และมีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 5,000 – 10,000 บาท ส่วนใหญ่มีระยะเวลาของการเป็นสมาชิก 5 ปี ขึ้นไป แต่ไม่เกิน 7 ปี เนื่องจาก พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนได้มีการประกาศใช้เมื่อ พ.ศ. 2548

ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ

ความสามารถของผู้นำกลุ่ม พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.57) เนื่องจากผู้นำเป็นผู้ริเริ่มจัดตั้งกลุ่ม จึงมีความรับผิดชอบสูง และทุ่มเทกำลังความสามารถในการทำงานอย่างเต็มที่ เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำในการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.33) เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่มมีประธานเป็นผู้ดำเนินการเพียงผู้เดียว หรือความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำและสมาชิกเป็นความสัมพันธ์ในลักษณะนายจ้างและลูกจ้าง จึงไม่ค่อยมีการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่ม การศึกษานี้สอดคล้องกับ นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศย์ (2552) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด พบว่า กลุ่มที่ประสบความสำเร็จผู้นำมีระดับการดำเนินงานอยู่ในระดับมาก และอรุพร เกิดมิตรพิศ (2551) ได้ทำการศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มสตรีสหกรณ์ จังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่า สมาชิกมีความคิดเห็นว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มสตรีสหกรณ์มากที่สุด คือ ประธานต้องเป็นผู้ริเริ่มในการทำกิจกรรมกลุ่ม สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำโดยรวมอยู่ในระดับมาก

ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน

การบริหารจัดการ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.57) เนื่องจากผู้นำมีความรู้ความสามารถจึงมีการบริหารจัดการกลุ่มได้ดี การศึกษานี้สอดคล้องกับ นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศย์ (2552) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด พบว่า กลุ่มที่ประสบความสำเร็จการบริหารจัดการมีระดับการดำเนินงานอยู่ในระดับมาก

การบริหารการผลิต พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการผลิตโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.52) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.33) เนื่องจากกลุ่มมีข้อจำกัดทางด้านเงินทุน และการสนับสนุนความรู้จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องยังมีน้อยและไม่ต่อเนื่อง และสมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการพัฒนาปัจจัยการผลิตสินค้าอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.04) เนื่องจากปัจจัยการผลิตที่เป็นอุปกรณ์เครื่องใช้ หรือเครื่องจักรขนาดเล็ก กลุ่มจะมีการหามาใหม่ก็ต่อเมื่อของเก่าชำรุดหรือใช้การไม่ได้แล้วเพราะเป็นปัจจัยที่ค่อนข้างจะมีราคาแพง ประกอบกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีเงินลงทุนที่จำกัดจึงไม่ค่อยมีการพัฒนาปัจจัยการผลิต ซึ่งสอดคล้องกับ นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศย์ (2552) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด พบว่า กลุ่มที่ประสบความสำเร็จการบริหารการผลิตมีระดับการดำเนินงานอยู่ในระดับมาก เนื่องจากคู่แข่งที่ผลิตสินค้าประเภทเดียวกันมีจำนวนมาก กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจึงมีคิดค้นหรือปรับปรุงวิธีการผลิตใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อให้สินค้ามีความแตกต่างกับคู่แข่งมากที่สุด

การบริหารการตลาด พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.21) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน และการนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่างๆ อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.55 และ 2.41) ทั้งนี้เนื่องจากการกำหนดราคาขายให้เป็นมาตรฐานเป็นปัจจัยสำคัญที่บ่งบอกถึงมาตรฐานของสินค้าเดียวกัน และการนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่างๆ เป็นปัจจัยสำคัญในการเข้าถึงตลาดส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จ ซึ่งสอดคล้องกับ นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศย์ (2552) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด พบว่า กลุ่มที่ประสบความสำเร็จการบริหารการตลาดมีระดับการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากกลุ่มยังขาดความชำนาญด้านการตลาด

การบริหารการเงิน พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารการเงินโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.29) เนื่องจากลักษณะกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมินบุรี และเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร ที่ได้ทำการศึกษา พบว่า ประธานกลุ่มจะเป็นเจ้าของกิจการ และเป็นคนลงทุนเพียงผู้เดียว การบริหารการเงินหรือการทำบัญชีที่ดำเนินการ โดยประธานเพียงคนเดียว สมาชิกไม่ได้มีส่วนร่วมหรือมีส่วนร่วมน้อยในการวางแผนการเงิน เมื่อพิจารณารายชื่อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส และการทบทวนบัญชีการเงินเพื่อนำมาใช้ประโยชน์อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.35 และ 2.39) เนื่องจากการทำบัญชีที่ชัดเจนและมีการทบทวนบัญชีการเงินก่อนการลงทุน เป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ควบคุมการเงินไม่ให้มีการขาดทุน

การมีส่วนร่วมของสมาชิก พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.12) เนื่องจากลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ได้ทำการศึกษา พบว่า ประธานจะเป็นคนกำหนดกิจกรรมต่างๆ แล้วแจ้งให้สมาชิกเข้ามามีส่วนร่วม เมื่อพิจารณารายชื่อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและชี้ประเด็นปัญหา และการมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาของกลุ่มอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.45 และ 2.41) เนื่องจากการร่วมแสดงความคิดเห็นและหาทางออกของปัญหาร่วมกัน สมาชิกมีโอกาสได้แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ ทำให้สมาชิกมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ก่อให้เกิดความเข้มแข็งภายในกลุ่ม ส่งผลให้กลุ่มมีความสำเร็จในการดำเนินกิจการกลุ่ม

การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.08) เนื่องจากสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอาศัยอยู่ในชุมชนเดียวกัน คณะกรรมการกลุ่มกับสมาชิกบางคนมีความสัมพันธ์กันแบบเครือญาติกัน กลุ่มจึงไม่มีการเข้มงวดเรื่องกฎระเบียบข้อบังคับ เมื่อพิจารณารายชื่อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการแจ้งกฎระเบียบให้สมาชิกทราบอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.43) เนื่องจากกฎระเบียบที่กลุ่มกำหนดไว้จำเป็นต้องมีการแจ้งให้สมาชิก เพื่อให้การทำงานเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.28) เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ได้ทำการศึกษาไม่ได้มีการระดมหุ้นหรือลงทุนร่วมกัน การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์เป็นเพียงการจ่ายค่าตอบแทนในการทำงาน ซึ่งประธานกลุ่มจะเป็นผู้กำหนดค่าตอบแทนดังกล่าว เมื่อพิจารณารายชื่อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการจ่ายค่าตอบแทนการทำงานให้แก่สมาชิกอย่างเป็น

ธรรม และการแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิกทราบอย่างสม่ำเสมออยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.76 และ 2.61) เนื่องจากการจ่ายค่าตอบแทนในการทำงานจะเป็นในลักษณะค่าจ้างในการทำงานซึ่งได้มีการกำหนดและแจ้งให้สมาชิกทราบอย่างชัดเจน จึงทำให้ไม่มีปัญหาในการทำงาน

การพัฒนากระบวนการเรียนรู้ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการพัฒนากระบวนการเรียนรู้โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.16) เนื่องจากโอกาสในการเข้ารับการฝึกอบรม เข้าร่วมสัมมนา หรือไปศึกษาดูงาน ผู้ที่ได้รับโอกาสส่วนใหญ่จะเป็นเพียงแค่ประธานกลุ่มและคณะกรรมการกลุ่ม และขาดความต่อเนื่องในการอบรมให้ความรู้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร

การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสารโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 1.96) แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านเจ้าหน้าที่ของรัฐ/เอกชน และผ่านสมาชิกด้วยกัน อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.37 และ 2.63) เนื่องจากข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่จะมีการประชาสัมพันธ์ผ่านเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง หรือมีการบอกต่อจากสมาชิกด้วยกัน จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ข้อมูลข่าวสารเข้าถึงกลุ่มวิสาหกิจชุมชน แต่สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านอินเทอร์เน็ตอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 1.53) เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 44 – 57 ปี และส่วนใหญ่จบการศึกษาในระดับประถมศึกษา ความสนใจในการเข้าถึง ICT เพื่อเปิดรับข้อมูลข่าวสารจึงมีน้อย

ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก

การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 1.73) เนื่องจากขาดความต่อเนื่องในการสนับสนุนกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจากเจ้าหน้าที่หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการสนับสนุนด้านเอกสารเผยแพร่อยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 1.45) เนื่องจากหน่วยงานภาครัฐมีงบประมาณในการดำเนินงานค่อนข้างจำกัด การประชาสัมพันธ์กิจกรรมหรือสินค้าของวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ จะเป็นการประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก ซึ่งสอดคล้องกับ วรวิทย์ สว่างทุกข์ (2544) ได้ทำการศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จใน

การดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร จังหวัดอ่างทอง พบว่า ความคิดเห็นกลุ่มสมาชิกเกษตรกรที่ได้รับ การสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมอยู่ในระดับปานกลาง

การสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการ สนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนโดยรวมอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 1.09) เนื่องจากหน่วยงาน ภาคเอกชนไม่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงในการสนับสนุนกิจกรรมวิสาหกิจชุมชน จึงไม่ค่อยมีการให้ ความสำคัญ

ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโดยรวมอยู่ ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.04) ซึ่งสอดคล้องกับ ธนากร เรืองศิลป์สุวิทย์ (2549) ได้ทำการศึกษา การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์จักสาน จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า มีความสำเร็จใน ภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ชูมนน เขมะศิริ (2552) ได้ทำการศึกษา การดำเนินงานวิสาหกิจ ชุมชน: กรณีศึกษาชมรมนวดแผนไทย ตำบลหนองป่าครั่ง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า การบริหารจัดการ ชมรมโดยรวมมีความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างไปทางน้อย

ความสามารถในการจัดประชุมกลุ่ม พบว่า ความสามารถในการจัดประชุมกลุ่มวิสาหกิจ ชุมชนประสบความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 1.86) เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการ ติดต่อกันแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างสมาชิกด้วยกันเป็นประจำ และมีการระดมความคิดเห็นเพื่อ พัฒนากิจกรรมกลุ่มหรือหาทางออกของปัญหาในขณะที่มาวมตัวกันเพื่อผลิตสินค้า กลุ่มวิสาหกิจ ชุมชนจึงไม่มีการจัดประชุมกลุ่มทุกเดือน อีกทั้งลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ได้ ศึกษาจะเป็นไปในรูปแบบของการจ้างงาน จึงไม่ค่อยมีการนัดหมายการประชุม

ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุน พบว่า ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 1.37) เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่ มีความประสงค์ที่จะเป็นหนี้ จึงมีการลงทุนภายในเงินหมุนเวียนที่ตนเองมีอยู่

ความสามารถในการขยายกิจการ พบว่า ความสามารถในการขยายกิจการกลุ่มวิสาหกิจ ชุมชนประสบความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.20) เนื่องจากสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

มีความชำนาญในการผลิตสินค้าเฉพาะด้าน จึงไม่กล้าเสี่ยงลงทุนผลิตสินค้าที่ตนเองไม่ถนัดหรือไม่มี ความชำนาญ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่มยังขาดเงินหมุนเวียนหรือปัจจัยการผลิต

ความสามารถในการสร้างผลตอบแทนทางธุรกิจ พบว่า ความสามารถในการสร้าง ผลตอบแทนทางธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.35) เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพยายามใช้ปัจจัยที่มีอยู่ในชุมชนเป็นปัจจัยในการผลิต อีกทั้งสินค้าของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดี มีมาตรฐานรองรับ เช่น GAP, GMP, อย. หรือเป็นสินค้า OTOP เป็นต้น จึงสามารถแข่งขันในตลาดได้ ประกอบกับการใช้ต้นทุนในการผลิตที่ไม่สูงมากนัก จึงได้รับผลกำไรจากการผลิตที่ค่อนข้างสูง

ความสามารถในการสร้างเครือข่าย พบว่า ความสามารถในการสร้างเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจ ชุมชนประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.41) เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตระหนักถึง ความเข้มแข็งในการรวมกลุ่ม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแต่ละกลุ่มจึงมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน การได้ ออกร้านในตลาดที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดให้ ทำให้มีโอกาสรู้จักกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นมากขึ้น ส่งผลให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และฝากขายสินค้าซึ่งกันและกันมากขึ้น

การทดสอบสมมติฐาน

ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล

อายุกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ 0.01 ส่วนระดับการศึกษาและระยะเวลาของการเป็นสมาชิกมีความสัมพันธ์กันอย่างมี นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เนื่องจาก อายุและระยะเวลาของการเป็นสมาชิกที่มากขึ้น ย่อมทำให้ มีประสบการณ์มากขึ้น สามารถบริหารงานกลุ่มได้ดีขึ้น ส่งผลให้กลุ่มมีโอกาสประสบความสำเร็จที่ สูงขึ้น ซึ่งมีความสอดคล้องกับชาติรี บุญนาค (2544) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อ ความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร จังหวัดนนทบุรี พบว่า อายุ และระยะเวลาในการ เป็นสมาชิกมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทาง สถิติที่ระดับ 0.05

ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ

ความสามารถของผู้นำโดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แต่เมื่อพิจารณาความสามารถของผู้นำรายข้อ พบว่าความสามารถของผู้นำรายข้อกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 เนื่องจากประธานกลุ่มที่มีความรับผิดชอบสูง ย่อมมีภาวะผู้นำสูง เป็นผู้ผลักดันให้กลุ่มมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง การนำข้อดี ข้อจำกัด หรือวิธีการใหม่ๆ มาใช้เพื่อพัฒนากิจการกลุ่ม ย่อมทำให้กลุ่มมีการพัฒนา ซึ่งสอดคล้องกับ พรพรรณ คำมัน (2550) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มทอผ้าพื้นเมือง ภูมิศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนำไผ่ได้ ตำบลชัยชุมพล อำเภอลับแล จังหวัดอุตรดิตถ์ พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มทอผ้าพื้นเมือง คือ ปัจจัยด้านผู้นำ ประธานกลุ่มมีภาวะผู้นำสูง เป็นผู้ผลักดันให้กลุ่มมีการพัฒนาที่ต่อเนื่อง มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีจิตสาธารณะ พร้อมที่จะอุทิศเวลาให้กับกลุ่ม ไพรซ์ ไมตรีมิตร (2550) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาผลการดำเนินงานและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์แม่บ้านเพื่อการผลิต บ้านส้มโฮง หมู่ 5 ตำบลโนนสวรรค์ อำเภอปทุมรัตน์ จังหวัดร้อยเอ็ด พบว่า ศักยภาพด้านผู้นำ การมีผู้นำที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกล มีความสามารถและสร้างคณะทำงานที่มีความสามารถหลากหลาย จนทำให้การกำหนดทิศทางการพัฒนากลุ่มให้สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิกได้ คือ ปัจจัยหนึ่งส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม ชาตรี บุญนาค (2544) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรจังหวัดนนทบุรี พบว่า ลักษณะของผู้นำมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จิราภรณ์ สุนทรพงษ์ภัทร (2548) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต: ภูมิศึกษาบ้านขอนแก่น จังหวัดปราจีนบุรี พบว่า ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ได้แก่ ปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้นำ และการบริหารจัดการที่ดี

ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน

การมีส่วนร่วมของสมาชิกโดยรวม การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับโดยรวม และการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์โดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนการบริหารจัดการโดยรวม การบริหารการผลิตโดยรวม การบริหารการตลาดโดยรวม การบริหารการเงินโดยรวม และการพัฒนากระบวนการเรียนรู้โดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การบริหารจัดการ การบริหารการผลิต การบริหารการตลาด การบริหารการเงิน การมีส่วนร่วมของสมาชิก การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ การจัดสรรรายได้ และผลประโยชน์ และการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 เนื่องจากกระบวนการดำเนินงานที่ดีและมีประสิทธิภาพ มีการวางแผนการทำงานที่เป็นขั้นตอน ย่อมทำให้เกิดความผิดพลาดในการทำงานที่น้อยลง การบริหารการผลิตที่ดี ทำให้เกิดการสูญเสียจากขั้นตอนการผลิตน้อย การบริหารการตลาดที่ดีย่อมทำให้มีโอกาสเข้าถึงแหล่งจำหน่ายได้มากขึ้น การบริหารการเงินหากมีการทบทวนบัญชีการเงินก่อนนำไปใช้ประโยชน์ ย่อมทำให้การลงทุนมีความคุ้มค่าและเหมาะสม ไม่ก่อให้เกิดภาวะหนี้สิน การเปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหา จะสามารถทำให้กลุ่มหาทางออกของปัญหาได้เร็วขึ้น กลุ่มจำเป็นต้องมีการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ เพื่อให้สมาชิกทุกคนปฏิบัติในทิศทางเดียวกัน การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ที่เป็นธรรมย่อมทำให้สมาชิกมีความพึงพอใจ และการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ที่ต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความรู้ใหม่ๆ เพิ่มขึ้น ล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับ จิราภรณ์ สุนทรพงษ์ภัทร (2548) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต: กรณีศึกษาบ้านขอนแก่น จังหวัดปราจีนบุรี พบว่า ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ได้แก่ ปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้นำ และการบริหารจัดการที่ดี ไพรัช ไผตรีมิตร (2550) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาผลการดำเนินงานและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์แม่บ้านเพื่อการผลิต บ้านส้มโอง หมู่ 5 ตำบลโนนสวรรค์ อำเภอปทุมรัตน์ จังหวัดร้อยเอ็ด พบว่า ปัจจัยด้านระบบการบริหารจัดการ เป็นองค์ประกอบที่สำคัญ คือ รูปแบบการดำเนินการของกลุ่มสามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิกได้ และการพัฒนาที่มีทิศทางชัดเจนนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่ม นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศย์ (2552) ได้ทำการศึกษา ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด พบว่า การบริหารและจัดการ การบริหารการผลิต การบริหารการตลาด การบริหารการเงินและการลงทุน ผู้นำ คณะกรรมการกลุ่ม การมีส่วนร่วมของสมาชิก แรงงาน ระเบียบข้อบังคับของชุมชน การทำกิจกรรมกับภายนอก การจัดสวัสดิการ และการสร้างเครือข่ายมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด

ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร

การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร โดยรวมกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แต่เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การเปิดรับข้อมูลข่าวสารกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เนื่องจากเจ้าหน้าที่และสมาชิกด้วยกันจะเป็นแหล่งข้อมูลข่าวสารที่สำคัญ แต่ในขณะเดียวกันสื่อต่างๆ ก็ยังเป็นแหล่งข้อมูลข่าวสารที่สำคัญ การเปิดรับข้อมูลข่าวสารหลายช่องทาง ย่อมสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งข้อมูลต่างๆ ได้มากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับชาติรี บุญนาค (2544) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร จังหวัดนนทบุรี พบว่า การได้รับความรู้จากแหล่งข่าวสารต่างๆ และการได้รับความรู้ข่าวสารจากสื่อต่างๆ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก

การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน โดยรวม กับความสำเร็จมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ซึ่งการสนับสนุนจากภายนอก ทำให้สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ เกิดกระบวนการคิด ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกิดการพัฒนา ซึ่งสอดคล้องกับชาติรี บุญนาค (2544) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร จังหวัดนนทบุรี พบว่า การสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับ ปณิตดา สุขเกษม (2548) ได้ทำการศึกษา ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ : ศึกษาเฉพาะกรณีอำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่า การได้รับการสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่รัฐ และภาคเอกชน การได้รับการสนับสนุนจากผู้นำชุมชน มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ ไพรัช ไมตรีมิตร (2550) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาผลการดำเนินงานและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์แม่บ้านเพื่อการผลิต บ้านส้มโฮง หมู่ 5 ตำบลโนนสวรรค์ อำเภอปทุมรัตน์ จังหวัดร้อยเอ็ด พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมสนับสนุนจากองค์กรภายนอก ประกอบด้วย การสนับสนุนให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ ทำให้เกิดกระบวนการคิด การสร้างผู้นำในการพัฒนา และการสร้างกระบวนการเรียนรู้สามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิกและคนในชุมชน ทำให้ชุมชนสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นให้คลี่คลายไปในทิศทางที่ดีขึ้นได้

ข้อจำกัดในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ มีข้อจำกัดหลายประการ คือ ในการทดสอบเครื่องมือ ต้องทำการทดสอบเครื่องมือในพื้นที่ใกล้เคียง 2 เขต คือ เขตคันนายาว และเขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร ซึ่งนำเครื่องมือไปทดสอบกับสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนในระดับดีได้เพียง 20 คน เนื่องจาก 1) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกิจการประเภทการผลิตสินค้าที่ผ่านการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนในระดับดีในเขตคันนายาว และเขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร มีเพียง 7 กลุ่ม 2) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่สะดวกให้สัมภาษณ์ได้มีเพียงกลุ่มละ 1 – 4 ราย

ประชากรที่ต้องการศึกษาจำนวน 72 คน แต่สัมภาษณ์ได้เพียง 51 คน เนื่องจากข้อจำกัด 5 ประการ คือ 1) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจดทะเบียนดำเนินกิจการกลุ่ม โดยมีสมาชิกตั้งแต่ 7 คนขึ้นไป แต่ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่ม มีสมาชิกเพียง 2 – 4 คน และบางกลุ่มมีประธานกลุ่มเพียงคนเดียวที่ดำเนินกิจการอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งไม่เป็นไปตามเจตนารมณ์หรือหลักการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน 2) สมาชิกบางคนไม่สะดวกในการให้สัมภาษณ์เนื่องจากต้องทำงานประจำ เช่น ทำงานในโรงงาน รับจ้าง หรือค้าขาย 3) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่มแต่เดิมมีทั้งกิจการการผลิตสินค้าและการให้บริการ แต่ปัจจุบันมีการทำกิจการประเภทการให้บริการเพียงอย่างเดียว ซึ่งไม่รวมอยู่ในกลุ่มเป้าหมาย 4) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางคนมีส่วนร่วมในการผลิตสินค้าเพียงอย่างเดียว จึงไม่สามารถให้ข้อมูลด้านอื่นๆ แก่ผู้วิจัยได้ และ 5) ปัญหาอุทกภัยที่เกิดขึ้นเมื่อปลายปี พ.ศ. 2554 ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการชะลอตัวในการดำเนินกิจการ สมาชิกบางคนจึงถอนตัวหันไปประกอบอาชีพอื่น

ต้องใช้ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตั้งแต่เดือนมกราคม – เมษายน พ.ศ. 2555 ซึ่งสัมภาษณ์ได้ มีเพียง 51 คน เนื่องจาก 1) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่สะดวกในการให้สัมภาษณ์ เนื่องจากประกอบอาชีพค้าขาย หรือมีบทบาทหน้าที่ในชุมชนหลายด้าน จึงจำเป็นต้องรอให้สมาชิกมีช่วงเวลาที่สะดวก 2) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีอาชีพที่แตกต่างกัน จึงมีช่วงเวลาในการให้สัมภาษณ์ที่แตกต่างกัน ทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถนัดหมายสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อสัมภาษณ์พร้อมกันได้ จึงจำเป็นต้องมีการนัดหมายครั้งต่อไป และ 3) ปัญหาอุทกภัยที่เกิดขึ้นเมื่อปลายปี พ.ศ. 2554 ทำให้การเก็บข้อมูลได้ล่าช้าเป็นระยะเวลา 2 เดือน เนื่องจากต้องรอให้สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจัดการปัญหาเรื่องความเสียหายจากน้ำท่วมบ้านเรือนหรือสถานประกอบการเสร็จสิ้นก่อน

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในเขตมีนบุรี และเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล 2) ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 3) ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 4) ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร และปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 5) ปัญหาและข้อเสนอแนะของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนในระดับดี ในเขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร จำนวน 8 กลุ่ม สมาชิก 31 คน และเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร จำนวน 8 กลุ่ม สมาชิก 20 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การเก็บรวบรวมข้อมูลใช้แบบสัมภาษณ์ และทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปโดยใช้ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าต่ำสุด และค่าสูงสุด ทำการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ Chi – Square Test และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson’s Product Moment Correlation Coefficient) วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม สรุปผลการวิจัยได้ดังต่อไปนี้

ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล

สมาชิกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 92.2 มีอายุระหว่าง 44 – 57 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.3 เฉลี่ย 51.78 ปี มีระดับการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41.2 มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 9,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.2 เฉลี่ย 10,274.51 บาท และส่วนใหญ่มีระยะเวลาของการเป็นสมาชิก 5 - 6 ปี คิดเป็นร้อยละ 64.7 เฉลี่ย 5.45 ปี

ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ

ความสามารถของผู้นำกลุ่ม พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อความสามารถของผู้นำกลุ่มโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.57)

ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน

กระบวนการดำเนินงาน พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการบริหารจัดการและการบริหารการผลิต โดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.57 และ 2.52) ส่วนการบริหารการตลาด, การบริหารการเงิน, การมีส่วนร่วมของสมาชิก, การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม, การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ และการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อด้านดังกล่าวโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.21, 2.29, 2.12, 2.08, 2.28 และ 2.16 ตามลำดับ)

ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร

การเปิดรับข้อมูลข่าวสารของกลุ่ม พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการเปิดรับข้อมูลข่าวสารโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 1.96)

ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก

การสนับสนุนจากภายนอก พบว่า สมาชิกมีระดับความคิดเห็นต่อการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 1.73) และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนโดยรวมอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 1.09)

ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.04) โดยที่ความสามารถในการสร้างผลตอบแทนทางธุรกิจและ
ความสามารถในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 2.35 และ 2.41) ความสามารถในการจัดประชุมกลุ่มและความสามารถในการขยายกิจการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 1.86 และ 2.20)

และความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 1.37)

ผลการทดสอบสมมติฐาน

จากการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคล พบว่า อายุมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ระยะเวลาของการเป็นสมาชิกมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนระดับการศึกษาและรายได้ต่อเดือน ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยความสามารถของผู้นำ พบว่า ความสามารถของผู้นำโดยรวม ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน พบว่า การมีส่วนร่วมของสมาชิกโดยรวม การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับโดยรวม การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์โดยรวม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนการบริหารจัดการโดยรวม การบริหารการผลิตโดยรวม การบริหารการตลาดโดยรวม การบริหารการเงินโดยรวม และการพัฒนากระบวนการเรียนรู้โดยรวม ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร พบว่า การเปิดรับข้อมูลข่าวสารโดยรวม ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก พบว่า การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐโดยรวมและการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนโดยรวม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การบริหารจัดการ พบว่า กลุ่มขาดการวางแผนการดำเนินงานที่ชัดเจนและมีความเข้าใจที่ไม่ตรงกันในการสื่อสารภายในกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 11.8 เท่ากัน ข้อเสนอแนะ คือ ภาครัฐควรเข้ามาสนับสนุนความรู้วิธีการวางแผนการดำเนินงานให้กับกลุ่ม เพื่อให้กลุ่มสามารถดำเนินกิจกรรมอย่างมีเป้าหมายและทิศทางที่ชัดเจน

การผลิต พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาต้นทุนการผลิตสูงมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.9 รองลงมา คือ ขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต คิดเป็นร้อยละ 27.5 ข้อเสนอแนะ คือ ภาครัฐควรเข้ามาสนับสนุนเงินทุนแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และควรมีนโยบายที่สนับสนุนกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่องและจริงจัง

การตลาด พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาแหล่งจำหน่ายที่มีจำนวนน้อยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 56.9 รองลงมา คือ ปัญหาคู่แข่งมีจำนวนมาก คิดเป็นร้อยละ 43.1 ข้อเสนอแนะ คือ ภาครัฐควรให้การสนับสนุนการตลาดแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง และมีการประชาสัมพันธ์ตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ประชาชนทั่วไปรู้จัก

การเงิน/บัญชี พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47 รองลงมา คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง คิดเป็นร้อยละ 25.5 ข้อเสนอแนะ คือ ภาครัฐควรให้การสนับสนุนด้านเงินทุนและการตลาดแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่องและทั่วถึง และธนาคารที่เป็นแหล่งเงินกู้ต่างๆ ควรคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอัตราพิเศษ หรืออัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าปกติ

การมีส่วนร่วมของสมาชิก พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาการไม่เข้าร่วมประชุมกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 11.8 ข้อเสนอแนะ คือ หากสมาชิกรายได้ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ก็จะติดต่อสื่อสารผ่านทางโทรศัพท์เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารหรือปรึกษาหารือเพื่อหาทางออกของปัญหา

การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหาการไม่แจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิกทราบเพียงเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 3.9 ข้อเสนอแนะ คือ ประธานควรมีการจัดประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอเพื่อแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้แก่สมาชิกทราบ

การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion)

จากการสนทนากลุ่ม พบว่า การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร มีลักษณะการรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตสินค้า ซึ่งลักษณะการดำเนินงานจะมี 2 รูปแบบ คือ 1) สมาชิกมารวมตัวกันเพื่อผลิตสินค้าที่บ้านของประธานกลุ่ม และ 2) สมาชิกผลิตสินค้าที่บ้านของตนเอง เมื่อเสร็จแล้วจึงมาส่งที่บ้านของประธานกลุ่ม โดยที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทั้ง 2 เขต ไม่มีการระดมหุ้น หรือมีการระดมหุ้นในครั้งแรกเพียงครั้งเดียวเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยไม่มีการปันผล การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์ เป็นการจ่ายค่าตอบแทนในการทำงานให้แก่สมาชิก ในลักษณะของค่าแรงในการผลิตสินค้า ซึ่งการจ่ายค่าตอบแทนในการทำงานจะมี 2 ลักษณะ คือ 1) ค่าตอบแทนรายวันในการผลิตสินค้า และ 2) ค่าตอบแทนในการผลิตสินค้าต่อชิ้น สำหรับข้อเสนอแนะ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาสนับสนุนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนอย่างจริงจังและต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการตลาด และด้านเงินทุน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะมีเครือข่ายประมาณ 4 – 5 กลุ่ม ซึ่งกิจกรรมที่มักจะทำร่วมกัน คือ การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และการฝากจำหน่ายสินค้าซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ค่อนข้างน้อย จุดแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือ ประธานกลุ่มบางคนมีความสามารถในการเป็นวิทยากร และกลุ่มบางกลุ่มมีสถานที่ผลิตที่เหมาะสมสำหรับการศึกษาดูงาน

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนประสบปัญหาการตลาด โดยเฉพาะแหล่งจำหน่ายที่มีน้อย หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจำเป็นต้องเข้ามาดูแลและให้การสนับสนุนด้านการตลาดอย่างจริงจังและต่อเนื่อง
2. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ยังขาดความรู้ด้านการวางแผนการดำเนินงาน หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนความรู้ด้านการวางแผนการดำเนินงานให้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้กลุ่มสามารถดำเนินกิจกรรมอย่างมีเป้าหมายและทิศทางที่ชัดเจน
3. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหลายกลุ่มประสบปัญหาด้านการเงิน คือ ขาดเงินทุนหมุนเวียน ภาครัฐควรให้การสนับสนุนด้านเงินทุนและการตลาดแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่องและทั่วถึง ตลอดจนธนาคารที่เป็นแหล่งเงินกู้ต่างๆ ควรคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอัตราพิเศษ หรืออัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าปกติ

ข้อเสนอแนะจากผู้วิจัย

1. หน่วยงานภาครัฐควรสนับสนุนให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการดำเนินงานให้เป็นไปตามเจตนารมณ์พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 หรือหลักการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน
2. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีโครงการใหม่ๆ การสร้างงานที่เป็นประโยชน์มาให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทำ เพื่อกระตุ้นให้สมาชิกมีความกระตือรือร้นที่จะทำกิจกรรม และโครงการต่างๆ ต้องส่งเสริมอาชีพภายในครอบครัว เป็นการเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่ม
3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการลงพื้นที่เพื่อเยี่ยมเยียนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อสร้างสัมพันธภาพที่ดีระหว่างเจ้าหน้าที่และสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อีกทั้งยังเป็นการติดตามความต้องการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้วย
4. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนกิจกรรมการอบรมให้ความรู้และวิชาการเป็นประจำทุกปี และอย่างทั่วถึงทุกกลุ่ม ซึ่งจะเป็นการสะท้อนการเอาใจใส่ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องว่าไม่ได้ทอดทิ้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ช่วยเหลือตนเองแต่เพียงลำพัง และร่วมมือกันแก้ปัญหาในกรณีที่เกิดปัญหามีปัญหาเกิดขึ้น
5. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนความรู้ด้านการวางแผนการลงทุน เพื่อส่งเสริมให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการบริหารการเงินอย่างถูกต้องและเหมาะสม
6. หน่วยงานภาครัฐควรมีการทำงานร่วมกับหน่วยงานภาคเอกชนที่มีศักยภาพด้านเงินทุน เพื่อสนับสนุนให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุน
7. ควรมีการสนับสนุนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีจุดแข็งด้านการผลิต ให้เป็นแหล่งเรียนรู้หรือแหล่งศึกษาดูงาน
8. ควรมีการสนับสนุนผู้นำและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจที่มีศักยภาพด้านการเป็นวิทยากร เพื่ออบรมถ่ายทอดความรู้ให้แก่สมาชิกวิสาหกิจชุมชนและบุคคลทั่วไป

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการวิจัยเกี่ยวกับลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในแต่ละพื้นที่ เพื่อหาแนวทางสนับสนุนที่เหมาะสมต่อไป
2. ควรมีการวิจัยเกี่ยวกับความต้องการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในแต่ละพื้นที่ เพื่อสนับสนุนกิจกรรมที่ตรงกับความต้องการของกลุ่ม



เอกสารและสิ่งอ้างอิง

- กรมส่งเสริมสหกรณ์. 2546. คู่มือการบริหารจัดการโครงการเพิ่มศักยภาพการผลิตของชุมชน (แผนวิสาหกิจชุมชน). กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย.
- กรมส่งเสริมสหกรณ์. 2548. เอกสารประกอบคำบรรยาย การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในศูนย์บริการ และถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบล. กรุงเทพมหานคร: สำนักพัฒนาธุรกิจ สหกรณ์.
- กัลยา วานิชย์บัญชา. 2553. การวิเคราะห์สถิติ: สถิติสำหรับการบริหารและวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 12. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จักรี สุจริตธรรม. 2546. รายงานการประชุมเชิงปฏิบัติการ แนวทางการปฏิบัติงานวิสาหกิจชุมชน และการพัฒนาสู่ความยั่งยืน. กรุงเทพมหานคร: สำนักพัฒนาธุรกิจ สหกรณ์.
- จิรภา ศักดิ์กิตติมาลัย. 2548. การเงินธุรกิจ. เชียงราย: มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- จิราภรณ์ สุนทรพงษ์ภัทร. 2548. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต : กรณีศึกษาบ้านขอนแก่น จังหวัดปราจีนบุรี. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาสังคมศาสตร์เพื่อการพัฒนา, มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนรินทร์.
- ชาติรี บุญนาค. 2544. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร จังหวัดนนทบุรี. วิทยานิพนธ์เกษตรศาสตรมหาบัณฑิต สาขาส่งเสริมการเกษตรและ สหกรณ์, มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ฐนมน เขมะศิริ. 2552. การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน: กรณีศึกษาชมรมนวดแผนไทย ตำบลหนอง ป่าครั่ง จังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าอิสระศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ การเมือง, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ฐิติรัตน์ พรหนองแสน. 2550. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์ในพื้นที่
อำเภอบางปลาม้า จังหวัดสุพรรณบุรี. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขา
เศรษฐศาสตร์สหกรณ์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ดวงเดือน สมวัฒน์ศักดิ์. 2548. วิสาหกิจชุมชน. ชัยนาท: สำนักส่งเสริมและพัฒนาการเกษตร
เขตที่ 1 จังหวัดชัยนาท กรมส่งเสริมการเกษตร.

ธนิดา จิตรน้อมรัตน์. 2452. การจัดการการเงิน (รวมหลัก & ทฤษฎีและกรณีศึกษา).
พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพมหานคร: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.

ธนพร กิตติพงศ์พิทยา. 2551. การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มจักสานผักตบชวา
กรณีศึกษา : บ้านห้วยเคียนเหนือ ตำบลบ้านด้า อำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยา. การศึกษา
อิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการทั่วไป, มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

นพเกล้า ดวงหิรัญภักดี. 2551. ศักยภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในอำเภอป่า
จังหวัดแม่ฮ่องสอน. การค้นคว้าอิสระวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาส่งเสริมการเกษตร,
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศย์. 2552. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน
ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด. วิทยานิพนธ์รัฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขารัฐศาสตร์,
มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม.

ธงชัย สันติวงษ์. 2543. หลักการจัดการ. พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช.

ธนาคาร เรื่องศิลป์สุวิทย์. 2549. การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์จักสานใน
จังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ,
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

นิคม เงินเย็น. 2549. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกองทุนหมู่บ้าน : กรณีศึกษาดำบลแม่กา
อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา. การศึกษาอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการทั่วไป,
มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

ปนัดดา สุขเกษม. 2548. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ : ศึกษาเฉพาะกรณี
อำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาสังคมศาสตร์เพื่อ
การพัฒนา, มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์.

ประสงค์ ประณีตพลกรัง. 2543. การบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ. กรุงเทพมหานคร:
ธนรัชการพิมพ์.

พรพจน์ สุขเกษม. 2540. รายงานฉบับสมบูรณ์ แผนผังพัฒนาเขตกรุงเทพมหานคร
เขตหนองจอก. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาการออกแบบและวางผังชุมชนเมือง
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร.

_____. 2540. รายงานฉบับสมบูรณ์ แผนผังพัฒนาเขตกรุงเทพมหานคร
เขตมีนบุรี. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาการออกแบบและวางผังชุมชนเมือง
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร.

พรพรรณ คำมั่น. 2550. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มทอผ้าพื้นเมือง กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้าน
เกษตรกรน้ำไผ่ใต้ ตำบลชัยชุมพล อำเภอลับแล จังหวัดอุตรดิตถ์. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตร
มหาบัณฑิต สาขาการวิจัยและพัฒนาท้องถิ่น, มหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์.

พรหมพันธุ์ เชษฐชง. 2543. ปัจจัยที่มีผลต่อระดับความสำเร็จของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าอิสระวิทยาศาตรมหาบัณฑิต
สาขาส่งเสริมการเกษตร, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2543. วิธีการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 8.
กรุงเทพมหานคร: สำนักทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทร
วิโรฒ ประสานมิตร.

ไพรัช ไมตรีมิตร. 2550. การศึกษาผลการดำเนินงานและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการ
ดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์แม่บ้านเพื่อการผลิต บ้านส้มโอง หมู่ 5 ตำบลโนนสวรรค์
อำเภอบุพผรัตน์ จังหวัดร้อยเอ็ด. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาสังคมศาสตร์
เพื่อการพัฒนา, มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม.

มนต์รัก ชีรานุสรณ์. 2550. การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชนอำเภอเมืองพะเยา จังหวัดพะเยา. การศึกษาอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.

รัตนา อัดภูมิสุวรรณ. 2547. องค์การและการจัดการ. กรุงเทพมหานคร: วิ.เจ.พรินติ้ง.

วรรณพร บัณฑิตกวนนท์. 2548. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของสหกรณ์การเกษตรในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการวิจัยและการพัฒนาท้องถิ่น, มหาวิทยาลัยอุตรดิตถ์.

รววิทย์ สว่างทุกข์. 2544. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรจังหวัดอ่างทอง. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาส่งเสริมการเกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ศิริพร พงศ์ศิริโรจน์. 2543. องค์การและการจัดการ. พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2538. กลยุทธ์การตลาดและการบริหารการตลาด. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปรีญา ลักษิตานนท์, ศุภร เสรีรัตน์, และ อองอาจ ปทะวานิช. 2537. กลยุทธ์การตลาดและการบริหารการตลาดและกรณีตัวอย่าง. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.

สถาบัน Opinion. 2540. ความรู้ทั่วไปทางบริหารธุรกิจแนว GMAT. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร: สกายบุ๊กส์.

สนธยา พลศรี. 2548. รายงานการวิจัยเชิงปฏิบัติการอย่างมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน กรณีศึกษาศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กะปิบ้านพระพุทธร หมู่ที่ 2 ตำบลเทพา อำเภอเทพา และกลุ่มตลาดผลิตภัณฑ์กะปิบ้านปากบางสะกอม หมู่ที่ 4 ตำบลสะกอม อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา. สงขลา: มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา.

สำนักงานเขตมีนบุรี. ม.ป.ป. ข้อมูลทั่วไปของเขตมีนบุรี (Online),
<http://www.bangkok.go.th/minburi>, 26 เมษายน 2554.

สำนักงานเขตมีนบุรี. ม.ป.ป. เมืองมีนดินทอง. กรุงเทพมหานคร.

สำนักงานเขตหนองจอก. 2547. เอกสารข้อมูลทั่วไป. กรุงเทพมหานคร.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. ม.ป.ป. แผนพัฒนาเศรษฐกิจ
 และสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 (Online). <http://www.nesdb.go.th>, 26 เมษายน 2554.

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. 2548. พระราชบัญญัติวิสาหกิจชุมชน
 พ.ศ. 2548. กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

_____. ม.ป.ป. วิสาหกิจชุมชน : ชื่อวิสาหกิจชุมชน/เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน (Online).
<http://smce.doe.go.th>, 26 เมษายน 2554.

_____. ม.ป.ป. ระบบสารสนเทศวิสาหกิจชุมชน (SMCE) (Online).
<http://smce.doe.go.th>, 26 เมษายน 2554.

สุธีรา อะทะวงษา. 2546. เอกสารประกอบการสอน การบริหารการผลิต. เชียงราย: มหาวิทยาลัย
 ราชภัฏเชียงราย.

สุปัญญา ไชยชาญ. 2542. การวิจัยการตลาด. กรุงเทพมหานคร: พี.เอ.ดีฟวิง.

สุมิตรา อภิชัย. 2549. ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าอิสระ
 ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารการพัฒนา, มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. 2542. การบริหารการตลาด : กลยุทธ์และยุทธวิธี. กรุงเทพมหานคร:
 โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อุราพร เกิดมีทรัพย์. 2551. **ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มสตรีสหกรณ์
จังหวัดนครศรีธรรมราช.** วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเทคโนโลยี
อุตสาหกรรม, มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช.

อัจจิมา เศรษฐบุตร และ สายสวรรค์ วัฒนพานิช. 2539. **การบริหารการตลาด.** พิมพ์ครั้งที่ 9.
กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.





ภาคผนวก



ภาคผนวก ก
แบบสัมภาษณ์ที่ใช้ในการวิจัย

แบบสัมภาษณ์

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก
จังหวัดกรุงเทพมหานคร

วันที่ ผู้เก็บข้อมูล

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ เบอร์โทรศัพท์

ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้.....

ตอนที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1. เพศ

ชาย

หญิง

2. อายุ ปี

3. ระดับการศึกษา

ไม่ได้เรียนหนังสือ

ประถมศึกษา ระบุ.....

มัธยมศึกษาตอนต้น

มัธยมศึกษาตอนปลาย

อนุปริญญา ระบุ.....

ปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี ระบุ.....

4. รายได้ต่อเดือน บาท

5. ระยะเวลาของการเป็นสมาชิก ปี

ตอนที่ 2 ปัจจัยด้านความสามารถของผู้นำ

ความสามารถของผู้นำ	ระดับความคิดเห็น		
	มาก	ปานกลาง	น้อย
1. ความสามารถในการมองการณ์ไกล			
2. ความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน			
3. ความสามารถในการวางแผนการทำงานอย่างรอบคอบ			
4. ความสามารถในการแก้ไขปัญหาในการทำงานหรือข้อขัดแย้งภายในกลุ่ม			
5. ความสามารถในการติดต่อประสานงานกับผู้เกี่ยวข้อง			
6. ความสามารถในการทำธุรกิจ			
7. ความสามารถในการกระตุ้นให้สมาชิกเกิดการยอมรับเป้าหมายของกลุ่ม			
8. ความสามารถในการนำข้อดี ข้อจำกัด โอกาส อุปสรรค และวิธีการที่เหมาะสมมาใช้เพื่อพัฒนากิจการกลุ่ม			
9. ความสามารถในการสร้างขวัญกำลังใจแก่สมาชิก			

ตอนที่ 3 ปัจจัยด้านกระบวนการดำเนินงาน

3.1 ด้านการบริหารจัดการ

การบริหารจัดการ	ระดับความคิดเห็น		
	มาก	ปานกลาง	น้อย
1. การกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่มมีความชัดเจน			
2. การจัดโครงสร้างขององค์กรและการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการและสมาชิกมีความชัดเจน			
3. การนำเทคนิคใหม่ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงานให้เกิดความเรียบร้อยและประสิทธิผลต่อกลุ่ม			
4. การเปิดโอกาสให้คณะกรรมการและสมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น			

3.2 การบริหารการผลิต

การบริหารการผลิต	ระดับความคิดเห็น		
	มาก	ปานกลาง	น้อย
1. การวางแผนการตลาดสินค้าและการกำหนด ขั้นตอนการผลิต			
2. การกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่จะนำมาผลิต สินค้า			
3. การออกแบบตลาดภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง			
4. การคิดค้น ปรับปรุงวิธีการใหม่ๆ ในการผลิต สินค้า			
5. การพัฒนาปัจจัยในการผลิตสินค้า			
6. การตรวจสอบคุณภาพของตลาดภัณฑ์ก่อน ออกจำหน่าย			
7. การเตรียมและจัดหาวัตถุดิบมีความเพียงพอ ทัน ต่อความต้องการ			
8. การสร้างผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งรูปแบบ สีสัณ และลวดลาย			
9. การสร้างความแตกต่างของสินค้า			

3.3 การบริหารการตลาด

การบริหารการตลาด	ระดับความคิดเห็น		
	มาก	ปานกลาง	น้อย
1. การกำหนดลูกค้าและแหล่งจำหน่ายที่แน่นอน			
2. การติดตามข้อมูลความต้องการของลูกค้าและตลาด			
3. การกำหนดราคาขายเพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกัน			
4. การวางแผนการตลาดและการจัดจำหน่าย			
5. การส่งเสริมการขายหรือการทำโปรโมชั่นอย่างสม่ำเสมอ			
6. การนำตลาดภัณฑ์ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าและเทศกาลต่างๆ			
7. การประชาสัมพันธ์ถึงตลาดภัณฑ์ของกลุ่มผ่านสื่อต่างๆ เสมอ			

3.4 การบริหารการเงิน

การบริหารการเงิน	ระดับความคิดเห็น		
	มาก	ปานกลาง	น้อย
1. การวางแผนการเงินก่อนการลงทุน			
2. การจัดทำงบประมาณ รายรับ – รายจ่าย ประจำปี			
3. การทำบัญชีการเงินที่ชัดเจนและโปร่งใส			
4. การทบทวนบัญชีการเงินเพื่อนำมาใช้ประโยชน์			

3.5 การมีส่วนร่วมของสมาชิก

การมีส่วนร่วมของสมาชิก	ระดับความคิดเห็น		
	มาก	ปานกลาง	น้อย
1. การมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายและทิศทางของกลุ่ม			
2. การมีส่วนร่วมในการวางแผนด้านการเงินของกลุ่ม			
3. การมีส่วนร่วมในการคัดเลือกผู้นำและกรรมการกลุ่ม			
4. การมีส่วนร่วมในการหาตลาดให้กลุ่มอย่างสม่ำเสมอ			
5. การมีส่วนร่วมในการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม			
6. การมีส่วนร่วมในการจัดสรรรายได้และผลประโยชน์			
7. การมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและชี้ประเด็นปัญหา			
8. การมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาของกลุ่ม			

3.6 การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ

การกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับ	ระดับความคิดเห็น		
	มาก	ปานกลาง	น้อย
1. การกำหนดเงื่อนไขในการรับสมาชิก			
2. การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบของกลุ่มให้มีความเหมาะสมตามความคิดเห็นของสมาชิกส่วนใหญ่			
3. การแจ้งกฎระเบียบให้สมาชิกทราบ			

3.7 การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์

การจัดสรรรายได้และผลประโยชน์	ระดับความคิดเห็น		
	มาก	ปานกลาง	น้อย
1. การจ่ายค่าตอบแทนการทำงานให้แก่สมาชิก อย่างเป็นธรรม			
2. การจ่ายเงินปันผลจากการเป็นหุ้นส่วนให้กับ สมาชิกอย่างเป็นสัดส่วนทุกปี			
3. การแจ้งข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิก ทราบอย่างสม่ำเสมอ			

3.8 การพัฒนากระบวนการเรียนรู้

การพัฒนากระบวนการเรียนรู้	ระดับความคิดเห็น		
	บ่อยๆ	นานๆ ครั้ง	ไม่เคย
1. การฝึกอบรมวิชาชีพและพัฒนาทักษะในการทำงาน			
2. การเข้าร่วมเวทีสัมมนาต่างๆ			
3. การไปศึกษาดูงานนอกสถานที่			

ตอนที่ 4 ปัจจัยด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสาร

การเปิดรับข้อมูลข่าวสาร	ระดับความคิดเห็น		
	บ่อยๆ	นานๆ ครั้ง	ไม่เคย
1. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านเจ้าหน้าที่ของรัฐ/ เอกชน			
2. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวิทยุ			
3. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านโทรทัศน์			
4. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านอินเทอร์เน็ต			
5. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านหนังสือพิมพ์			
6. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านสมาชิกด้วยกัน			
7. การเปิดรับข้อมูลข่าวสารผ่านวารสารหรือ เอกสารสิ่งพิมพ์อื่นๆ			

ตอนที่ 5 ปัจจัยด้านการสนับสนุนจากภายนอก

การสนับสนุนจากภายนอก	ระดับการสนับสนุน		
	มาก	ปานกลาง	น้อย
1. การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ			
1.1 การสนับสนุนด้านการตลาด			
1.2 การสนับสนุนด้านเอกสารเผยแพร่			
1.3 การสนับสนุนด้านการอบรมให้ความรู้			
1.4 การเยี่ยมชมจากหน่วยงานภาครัฐ			
2. การสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชน			
2.1 การสนับสนุนด้านการตลาด			
2.2 การสนับสนุนด้านเอกสารเผยแพร่			
2.3 การสนับสนุนด้านการอบรมให้ความรู้			
2.4 การเยี่ยมชมจากหน่วยงานภาคเอกชน			

ตอนที่ 6 ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	ระดับความสำเร็จ		
	มาก	ปานกลาง	น้อย
1. ความสามารถในการจัดประชุมกลุ่ม			
2. ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุน			
3. ความสามารถในการขยายกิจการ			
4. ความสามารถในการสร้างผลตอบแทนทางธุรกิจ			
5. ความสามารถในการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน			

ตอนที่ 7 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

7.1 ปัญหาอุปสรรค

ปัญหาที่พบ	การเกิดปัญหา	
	มีปัญหา	ไม่มีปัญหา
ปัญหาด้านการบริหารจัดการ		
1. ขาดการวางแผนดำเนินงานที่ชัดเจน		
2. การแบ่งหน้าที่การทำงานไม่มีความชัดเจน		
3. มีความเข้าใจที่ไม่ตรงกันในการสื่อสารภายในกลุ่ม		
4. อื่นๆ ระบุ.....		
ปัญหาด้านการตลาด		
1. ต้นทุนการตลาดสูง		
2. จำนวนแรงงานไม่เพียงพอ		
3. ขาดแคลนปัจจัยการตลาด		
4. ขาดแคลนวัตถุดิบในการตลาด		
5. อื่นๆ ระบุ.....		
ปัญหาด้านการตลาด		
1. ขาดการวางแผนการตลาด		
2. ขาดความรู้ด้านการออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์		
3. ประเภทสินค้าไม่มีความหลากหลาย		
4. มีการแข่งขันด้านราคาสูง		
5. แหล่งจำหน่ายมีน้อย		
6. คู่แข่งมีจำนวนมาก		
7. กลุ่มลูกค้าลดลง		
8. ยอดขายต่ำ		
9. อื่นๆ ระบุ.....		
ปัญหาด้านการเงิน/บัญชี		
1. ขาดความเข้าใจในการทำระบบบัญชี		
2. ขาดเงินทุนหมุนเวียน		
3. ไม่มีแหล่งเงินกู้		
4. ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงิน		



ภาคผนวก ข
ผลการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสัมภาษณ์

ตารางผนวกที่ 1 การหาความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบ
ของครอนบัก (Cronbach's reliability coefficient alpha) ของความสามารถของ
ผู้นำ

Question	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
1	20.15	9.397	.348	.855
2	20.00	8.842	.637	.830
3	20.15	8.661	.612	.831
4	20.35	8.555	.517	.841
5	20.05	8.261	.651	.826
6	20.30	7.800	.757	.813
7	20.60	8.147	.666	.824
8	20.20	8.589	.626	.829
9	20.20	9.432	.329	.857
Reliability				
Coefficients				
N of Cases = 20.0 N of Items = 9				
Alpha = 0.850				

ตารางผนวกที่ 2 การหาความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบ
ของครอนบัก (Cronbach's reliability coefficient alpha) ของกระบวนการ
ดำเนินงาน

Question	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
3.1				
1	89.45	89.45	.352	.884
2	89.35	104.239	.577	.880
3	89.50	108.053	.316	.885
4	89.10	105.358	.607	.880
3.2				
1	89.45	106.261	.512	.881
2	89.05	106.682	.512	.881
3	89.60	105.832	.453	.882
4	89.40	104.779	.542	.880
5	89.70	108.221	.272	.886
6	89.10	109.674	.295	.885
7	89.15	110.871	.164	.886
8	89.40	106.568	.476	.882
9	89.25	109.987	.238	.885
3.3				
1	89.75	106.934	.440	.882
2	89.70	104.011	.565	.880
3	89.45	104.366	.517	.881
4	89.70	104.853	.574	.880
5	89.75	104.197	.518	.881
6	89.40	106.779	.350	.884
7	90.30	106.747	.392	.883

ตารางผนวกที่ 2 (ต่อ)

Question	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
3.4				
1	89.45	107.734	.475	.882
2	89.60	104.989	.703	.879
3	89.55	106.892	.493	.882
4	89.45	107.629	.396	.883
3.5				
1	89.55	109.629	.207	.886
2	89.70	109.905	.185	.887
3	89.60	111.200	.165	.886
4	89.65	110.661	.145	.887
5	89.75	105.776	.535	.881
6	89.70	109.274	.233	.886
7	89.40	108.358	.400	.883
8	89.50	108.579	.327	.884
3.6				
1	89.90	108.305	.306	.885
2	89.90	109.042	.216	.887
3	89.60	107.516	.333	.884
3.7				
1	89.10	109.674	.295	.885
2	90.45	105.734	.480	.882
3	89.25	109.461	.235	.886

ตารางผนวกที่ 2 (ต่อ)

Question	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
3.8				
1	89.80	112.274	.061	.887
2	89.70	108.958	.257	.885
3	89.85	110.345	.205	.886
Reliability				
Coefficients				
N of Cases = 20.0 N of Items = 41				
Alpha = 0.886				

ตารางผนวกที่ 3 การหาความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบ
ของครอนบัก (Cronbach's reliability coefficient alpha) ของการเปิดรับข้อมูล
ข่าวสาร

Question	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
1	11.75	6.197	.488	.665
2	12.15	5.924	.422	.671
3	11.80	5.432	.480	.653
4	12.40	5.411	.505	.647
5	12.20	5.221	.556	.631
6	11.45	6.997	.035	.755
7	12.25	5.145	.479	.654
Reliability Coefficients				
N of Cases = 20.0 N of Items = 7				
Alpha = 0.705				

ตารางผนวกที่ 4 การหาความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบ
ของครอนบัก (Cronbach's reliability coefficient alpha) ของการสนับสนุนจาก
ภายนอก

Question	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
1				
1	9.10	3.042	.624	.620
2	9.50	3.737	.410	.682
3	9.15	3.503	.601	.631
4	9.30	3.168	.712	.595
2				
2.1	9.70	4.221	.255	.714
2.2	9.90	5.042	.000	.725
2.3	9.90	5.042	.000	.725
2.4	9.75	4.408	.325	.697
Reliability Coefficients				
N of Cases = 20.0	N of Items = 8			
Alpha = 0.710				

ตารางผนวกที่ 5 การหาความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ตามแบบ
ของครอนบัก (Cronbach's reliability coefficient alpha) ของความสำเร็จของกลุ่ม
วิสาหกิจชุมชน

Question	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
1	10.45	2.787	.226	.791
2	10.30	2.432	.570	.681
3	10.45	2.261	.599	.664
4	10.65	2.029	.605	.657
5	10.35	2.134	.574	.671
Reliability Coefficients				
N of Cases = 20.0 N of Items = 5				
Alpha = 0.743				

ประวัติการศึกษาและการทำงาน

ชื่อ - นามสกุล	นางสาวกันขารัตน์ เฟ็งพอฐ์
วัน เดือน ปี ที่เกิด	วันที่ 5 เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2523
สถานที่เกิด	จังหวัดตรัง
ประวัติการศึกษา	วิทยาศาสตร์บัณฑิต (เกษตรศาสตร์) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ตำแหน่งหน้าที่การงานปัจจุบัน	นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรปฏิบัติการ
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	สำนักงานเกษตรเขตมีนบุรี กรมส่งเสริมการเกษตร