

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

จากการตรวจสอบเอกสารเกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาการจัดการธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ธ.ก.ส. สาขาพนัสนิคม กิ่งอำเภอเกาะจันทร์ : กรณีศึกษา กลุ่มสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมี กิ่งอำเภอเกาะจันทร์ จังหวัดชลบุรี พบว่า มีแนวคิดและทฤษฎี ดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลุ่ม
2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน
3. แนวคิดและทฤษฎีการจัดการวิสาหกิจชุมชน
4. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับองค์การและการจัดการ
5. ประวัติความเป็นมาของ กลุ่มสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมี
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลุ่ม

การจัดตั้งกลุ่ม (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2544: 10-16) มีพื้นฐานสำคัญอยู่ 4 ประการ คือ

1. กลุ่มควรมีขนาดเล็ก จำนวนสมาชิกกลุ่มที่เหมาะสมควรอยู่ระหว่าง 8 - 15 คน ซึ่งจะทำให้สมาชิกทุกคนมีโอกาสที่จะพูดคุยและแลกเปลี่ยนแนวความคิดในการพัฒนากลุ่มกันได้อย่างทั่วถึง กลุ่มที่มีขนาดเล็กจะทำให้การแบ่งแยกกลุ่มเมื่อมีข้อคิดเห็นแตกต่างกันหรือถูกครอบงำมีโอกาสทำได้น้อย
2. สมาชิกกลุ่มควรมีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน มีสภาพเศรษฐกิจคล้ายคลึงกันและมีความใกล้ชิดกันในทางสังคมและผูกพันกันเป็นญาติพี่น้อง การมีลักษณะเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันย่อมจะสร้างความขัดแย้งภายในกลุ่มลดน้อยลง สมาชิกกลุ่มที่มีภูมิหลังคล้ายคลึงกันมักจะมี ความเชื่อถือและไว้วางใจซึ่งกันและกันและยอมรับผิดร่วมกันเมื่อกระทำความผิด
3. กลุ่มควรจัดตั้งขึ้นเพื่อทำกิจกรรมในการเพิ่มรายได้ เป็นสิ่งสำคัญที่จะพัฒนากลุ่ม เพราะว่าเขาจะช่วยกันสร้างทรัพย์สินต่าง ๆ ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ตนเอง
4. กลุ่มควรมีลักษณะสมัครใจและเป็นประชาธิปไตย สมาชิกควรเป็นผู้ตัดสินใจว่าใครบ้างที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม ใครจะเป็นผู้นำกลุ่ม กลุ่มควรจะดำเนินการตามกฎระเบียบ

อะไรบ้าง และกลุ่มควรจะประกอบกิจกรรมอะไรบ้าง การตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ ของกลุ่ม ควรจะใช้คะแนนเสียงที่เป็นเอกฉันท์หรือคะแนนเสียงส่วนใหญ่

การจัดตั้งกลุ่มให้สามารถดำรงอยู่ได้และมีความมั่นคง ต้องการความอดทนในหลาย ๆ กรณี ในช่วงระยะเวลา 2 - 6 เดือน กลุ่มที่จัดตั้งรวดเร็วจนเกินไปหรือใช้เวลานานจนเกินไปจะทำให้สมาชิกหมดความสนใจ

องค์ประกอบของกลุ่ม ประกอบด้วย

1. ประธานกลุ่ม มีหน้าที่

- 1.1 จัดการประชุมและเปลี่ยนแปลงการประชุม
- 1.2 เป็นประธานในที่ประชุมและสรุปการประชุมเมื่อสิ้นสุดการประชุม
- 1.3 ส่งเสริมให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นการตัดสินใจและการทำงาน

- 1.4 ตรวจสอบให้มีการปฏิบัติตามกฎระเบียบของกลุ่ม
- 1.5 ตรวจสอบให้เลขานุการและเหรัญญิกปฏิบัติงานตามหน้าที่
- 1.6 มอบหมายงานให้แก่สมาชิกกลุ่มแต่ละคน
- 1.7 ตรวจสอบและติดตามว่า ได้มีการปฏิบัติงานตามแผนที่ได้วางไว้
- 1.8 รักษาความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันภายในกลุ่ม
- 1.9 เป็นตัวแทนกลุ่มเมื่อเข้าร่วมประชุมกับหน่วยงานอื่น ๆ

2. คณะกรรมการจัดการ มีหน้าที่

- 2.1 จัดเตรียมกำหนดการและวาระการประชุม
- 2.2 จัดทำรายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ
- 2.3 ให้ข้อเสนอแนะและให้คำแนะนำแก่กลุ่ม
- 2.4 ส่งเสริมการตัดสินใจของกลุ่ม
- 2.5 ปฏิบัติงานภายหลังจากที่ทำการตัดสินใจแล้ว
- 2.6 มอบหมายภาระหน้าที่การทำงานเพื่อกระตุ้นให้เกิดการมีส่วนร่วม
- 2.7 จัดการฝึกอบรมให้แก่สมาชิก
- 2.8 รายงานความก้าวหน้าของกลุ่ม
- 2.9 ช่วยเหลือกลุ่มแก้ปัญหาที่สมาชิกไม่สามารถแก้ไขได้
- 2.10 เป็นตัวแทนกลุ่ม

3. เลขานุการกลุ่ม มีหน้าที่

3.1 กำหนดระเบียบวาระการประชุมและจัดบันทึกผู้เข้าร่วมประชุม

3.2 จัดบันทึกและเก็บรักษารายงานการประชุมทั้งหมด

- อ่านรายงานการประชุม
- ได้ตอบหนังสือของกลุ่ม
- ช่วยเหลือประธานกลุ่ม

4. เภรณญิกกลุ่ม มีหน้าที่

4.1 เก็บรักษาเอกสารและหลักฐานทางการเงินของกลุ่ม

4.2 จัดการด้านการเงินและเก็บรักษาให้ปลอดภัย

4.3 รายงานฐานะทางการเงิน รายรับ – รายจ่าย และยอดเงินสดคงเหลือในธนาคารให้สมาชิกกลุ่มทราบ

4.4 ออกใบเสร็จเมื่อมีการรับเงินทุกครั้ง

4.5 ตรวจสอบจำนวนเงินของกลุ่มที่เก็บรักษาไว้ต่อหน้าสมาชิก

4.6 เก็บรักษาสมุดเงินสดและใบเสร็จรับเงินเมื่อมีการซื้อและขายสินค้า

4.7 บริหารการใช้จ่ายเงินทุนของกลุ่ม

การกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่ม

กลุ่มจะต้องมีการกำหนดวัตถุประสงค์ให้ชัดเจน เพื่อเป็นการกำหนดทิศทางว่ากลุ่มจะดำเนินกิจกรรมใด จึงจะทำให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ดังนั้น วัตถุประสงค์จึงเปรียบเสมือนเข็มทิศในการดำเนินงานของกลุ่ม

การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการจัดตั้งกลุ่ม

กลุ่มจะต้องมีการจัดประชุม เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างคณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม โดยกำหนดเวลาและสถานที่ในการจัดประชุมให้เหมาะสม สมาชิกกลุ่มสามารถมาร่วมประชุมได้ ในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นควรมีผู้ริเริ่มเสนอความคิดเห็นก่อนแล้วกระตุ้นให้ผู้อื่นแสดงความคิดเห็นร่วมด้วย ปกติจะมีแต่ผู้คอยรับฟัง หากสมาชิกกลุ่มไม่มีความคุ้นเคยกัน การแสดงความคิดเห็นย่อมเป็นไปได้ยาก ดังนั้น ผู้นำกลุ่มจะต้องตั้งประเด็นคำถามให้แก่สมาชิกได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน การประชุมจึงจะเกิดการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม

ความสำเร็จของกลุ่มที่สมาชิกมีส่วนร่วม

- สมาชิกมีความสนใจในเรื่องเดียวกัน
- สมาชิกมีความเข้าใจเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของกลุ่มอย่างชัดเจน
- สมาชิกมีความซื่อสัตย์และทำงานหนักเพื่อให้กลุ่มบรรลุวัตถุประสงค์
- สมาชิกเป็นผู้เขียนกฎ ระเบียบของกลุ่มและจะปฏิบัติตามระเบียบ
- สมาชิกจะต้องจัดการประชุมและมาร่วมประชุมด้วยอย่างสม่ำเสมอ
- สมาชิกที่เข้าร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น การตัดสินใจ เข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ

เช่น การออมทรัพย์ การจดบันทึกรายงานการประชุมและการแบ่งปันผลประโยชน์ การมีส่วนร่วมในกลุ่มที่ช่วยเหลือตนเอง ก็คือ สมาชิกกลุ่มทุกคนจะได้รับผลประโยชน์โดยการรวมเอาความชำนาญ และทรัพยากรต่าง ๆ ของสมาชิกแต่ละคนเข้าด้วยกัน

การพิจารณาเข้าเป็นสมาชิก

ต้องมีการจัดทำบัญชีรายชื่อบุคคลที่มีความสนใจในการจัดตั้งกลุ่ม อธิบายให้ทราบว่า กลุ่มไม่ควรมีขนาดใหญ่เกินไป เพื่อให้กลุ่มสามารถปฏิบัติงานให้ได้ผลมากที่สุด สมาชิกกลุ่มควรเข้าร่วมประชุมกลุ่มและได้รับผลกำไรจากการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่ม ดังนั้น สมาชิกจึงมีหน้าที่

1. เข้าร่วมประชุมอย่างสม่ำเสมอ จะกำหนดว่า วันและเวลาใด บ่อยครั้งเพียงใด ขึ้นอยู่กับความสะดวกของสมาชิก
2. จ่ายค่าธรรมเนียมการเป็นสมาชิก (ค่าสมัคร การช่วยเหลือระดมทุนในการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม)
3. เลือกตั้งประธานกลุ่ม
4. มีการออมทรัพย์เพื่อใช้เป็นทุนดำเนินงาน
5. ชำระคืนเงินกู้อย่างรวดเร็ว
6. ช่วยเหลือสมาชิกกลุ่มคนอื่นเมื่อมีความจำเป็น

ลักษณะกลุ่มที่มีความมั่นคงและยั่งยืน

1. ผู้นำกลุ่มที่จะประสบความสำเร็จ มักเป็นกลุ่มที่มีผู้นำซึ่งมีความรู้ความสามารถเป็นที่ยอมรับของสมาชิกโดยทั่วไป ผู้นำในที่นี้มักหมายถึง บุคคลที่เป็นประธานกลุ่ม ซึ่งมีคุณสมบัติสำคัญคือ มีความกระตือรือร้น ว่องไว สามารถชักจูงใจบุคคลอื่นได้ดี เป็นที่เคารพ

นับถือและกล้าคิด กล้าแสดงออก กล้าหาญ ชี้อัตถ์ อดทน สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ ติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นได้ ไม่ติดสุราหรือไม่นอนหาผู้อื่น สามารถรักษาความลับของกลุ่มไว้ได้ สามารถกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในกิจกรรม และเป็นที่เชื่อใจของกลุ่ม

2. การให้เงินสนับสนุน การออมเงินของสมาชิกกลุ่มอย่างสม่ำเสมอเป็นสิ่งสำคัญ จะทำให้กลุ่มสามารถนำมาใช้ดำเนินกิจกรรมได้และยังสร้างความเป็นเจ้าของและก่อให้เกิดความมั่นคง

3. ข้อบังคับ เป็นการกำหนดวัตถุประสงค์และกฎ ระเบียบของกลุ่มขึ้นมาอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ให้ความช่วยเหลือเพื่อหลีกเลี่ยงข้อขัดแย้งภายในกลุ่ม และมีการมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่มแต่ละคนให้ชัดเจน

การบันทึกรายงานการประชุม

เป็นสิ่งสำคัญในการจัดตั้งกลุ่ม เพราะจะช่วยให้สมาชิกจดจำได้ว่า ได้มีการตัดสินใจเรื่องอะไรไว้บ้างในที่ประชุม ใช้ในการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงานของกลุ่ม

ข้อบังคับของกลุ่ม

คือ ข้อตกลงที่สมาชิกได้ร่วมกันจัดทำขึ้น โดยเขียนไว้เป็นลายลักษณ์อักษร โดยกำหนดว่า กลุ่มจะได้อะไรบ้างจากสมาชิกและสมาชิกคาดหวังถึงสิ่งใดที่เขาจะได้รับจากกลุ่ม ข้อบังคับจะกำหนดแนวทางที่ชัดเจนถึงสิทธิและหน้าที่ตลอดจนพันธะของสมาชิกที่มีต่อกกลุ่ม ข้อบังคับจึงเป็นผลประโยชน์ของสมาชิกซึ่งสมาชิกเท่านั้นเป็นผู้ร่วมจัดทำและสามารถเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อบังคับนั้นได้

การพิจารณาถึงความเกี่ยวพันของส่วนรวม

เมื่อสมาชิกมีความสนใจในด้านเศรษฐกิจและสังคมที่คล้ายคลึงกัน จะช่วยให้เกิดการรวมกลุ่ม ความแตกต่างกันทางฐานะเศรษฐกิจและสังคมมาก ๆ สามารถนำไปสู่ความแตกร้างและขัดแย้ง ถ้ามีสมาชิกกลุ่มบางคนมีฐานะดีและมีอิทธิพลอยู่ด้วย เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นภายในกลุ่ม จะต้องพิจารณาด้วยความระมัดระวัง เพราะผู้มีอิทธิพลอาจทำการครอบงำกลุ่ม หรือแสวงหาผลประโยชน์แก่ตนเอง หรือขัดขวางมิให้กลุ่มบรรลุผลในการพึ่งพาตนเอง ดังนั้น จึงไม่ควรรับบุคคลดังกล่าวเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม แต่ในขณะเดียวกันผู้มีอิทธิพลก็อาจเป็นผู้นำความรู้หรือผลประโยชน์สูงสุดมาสู่กลุ่มก็ได้

เครื่องชี้วัดความก้าวหน้าของกลุ่ม (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2544: 10-16)

1. มีการประชุมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอและระดับของสมาชิกที่เข้าร่วมประชุม เมื่อมีการจัดประชุมขึ้นตามปกติ และมีผู้เข้าร่วมประชุมเป็นจำนวนมาก สมาชิกมีแรงจูงใจสูง บรรลุความเชื่อมั่นในตนเอง
2. ผู้นำกลุ่มและสมาชิกมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ มีความร่วมมือกันดำเนินกิจกรรม
3. การออมทรัพย์ของกลุ่มมีความเจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง แสดงถึงความภักดีของสมาชิกในการนำเงินมาร่วมลงทุนในกิจกรรมของกลุ่ม
4. มีการชำระคืนเงินกู้ยืมในอัตราสูง และตรงต่อเวลาแสดงถึงคามมีวินัยทางการเงินของกลุ่มและการได้รับผลกำไรในกิจกรรมเพิ่มรายได้
5. มีการแก้ไขปัญหาของกลุ่มได้ด้วยกลุ่มเอง

จากการศึกษาแนวความคิดทฤษฎีเกี่ยวกับกลุ่ม สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มที่ดีควรเป็นกลุ่มขนาดเล็กมีสมาชิกจำนวน 8 - 15 คน มีการเลือกตั้งคณะกรรมการกลุ่ม ซึ่งประกอบด้วย ประธานกลุ่ม กรรมการกลุ่ม เภรียญกลุ่ม และเลขานุการกลุ่ม มีการกำหนดวัตถุประสงค์การจัดตั้งกลุ่ม กำหนดข้อบังคับกลุ่มเพื่อเป็นแนวทางให้สมาชิกกลุ่มปฏิบัติการเลือกตั้งผู้นำกลุ่มมีความสำคัญเพราะผู้นำที่มีความสามารถเหมาะสมมีส่วนทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจกรรม กลุ่มจะต้องมีการจัดประชุมอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง รวมทั้งมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมเป็นจำนวนมาก มีการลงมติกลุ่มแบบประชาธิปไตย เป็นเอกฉันท์หรือใช้เสียงส่วนใหญ่ กลุ่มที่มีความก้าวหน้าจะเป็นกลุ่มที่สมาชิกให้ความเชื่อถือสูงมีการออมทรัพย์ในกลุ่ม สมาชิกมีวินัยทางการเงิน และมีความรับผิดชอบต่อน้ำที่ที่ได้รับมอบหมายจากกลุ่ม

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

ความหมายเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชน (ขวัญใจ สีสั่งข์, 2545) คือ การประกอบการขนาดย่อม และขนาดกลางธุรกิจชุมชนเพื่อการจัดการ “ทุนของชุมชน” อย่างสร้างสรรค์ เพื่อการพึ่งตนเอง (SMCE – Small and Micro Community Enterprise)

วิสาหกิจชุมชน (เสรี พงศ์พิศ และคณะ, 2545) เป็นระบบที่มีความหลากหลาย กิจกรรมเชื่อมโยงเข้าด้วยกันและเสริมกันแบบบูรณาการ โดยผ่านกระบวนการเรียนรู้ถึงปัญหาของ ชุมชนจากการวิเคราะห์เศรษฐกิจของชุมชน และคิดค้นแนวทางแก้ปัญหาเศรษฐกิจร่วมกันของคนใน ชุมชน เป็นแนวคิดที่มุ่งแปรรูปผลผลิตตามธรรมชาติ หรือสร้างผลิตภัณฑ์โดยครอบครัวในชุมชน โดยองค์กรชุมชน และเครือข่ายองค์กรชุมชน

วิสาหกิจชุมชน (วิจิต นันทสุวรรณ, 2545) คือ การประกอบการเพื่อการจัดการ “ทุน” ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์ เพื่อตอบสนองการพึ่งตนเองและความพอเพียงของครอบครัว และชุมชน

วิสาหกิจชุมชน (วิจิต นันทสุวรรณ, 2544) เป็นการบริโภคและสร้างรายได้ให้ ชุมชน สร้างความหลากหลายของผลผลิตและผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อการบริโภคแบบพึ่งพาตนเอง ลดรายจ่ายให้ครอบครัว สร้างเสริมสุขภาพอนามัยที่ให้ตนเอง มีคุณธรรมรับผิดชอบต่อสมาชิก คนอื่น ๆ ที่อยู่ร่วมกันในชุมชน ไม่เห็นแก่ประโยชน์ด้านกำไรสูงสุดและเอาเปรียบผู้บริโภค วิสาหกิจชุมชนจะเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนที่เลี้ยงตัวเองได้ พึ่งตนเองได้ ซึ่ง มิได้หมายถึงการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจเพียงด้านเดียว แต่หมายถึงการพัฒนาโดยรวม รวมถึงการ พัฒนาสาธารณประโยชน์หรือโครงสร้างพื้นฐานของชุมชนด้วยตนเอง โดยไม่เป็นภาระให้กับรัฐ หรือต้องพึ่งพาทายนอกวิสาหกิจชุมชน มีเป้าหมายอยู่ที่การสร้างกำไรทางการเงินรวมถึงกำไรทาง สังคม ซึ่งได้แก่ ความเข้มแข็งของชุมชนและความสงบสุขของสังคม ดังนั้น วิสาหกิจชุมชนจึงมี ความหมายครอบคลุมกิจกรรม ดังต่อไปนี้

1. การแปรรูปหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผลผลิตของชุมชน เป็นกิจกรรมที่ ต่อเนื่องจากการผลิตทางการเกษตร เพื่อการพึ่งตนเองและเพิ่มมูลค่าของผลผลิตทางการเกษตรของ องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน
2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากทรัพยากรและภูมิปัญญาของชุมชน เช่น ผลิตภัณฑ์ เครื่องดื่มสุขภาพ ไวน์ผลไม้พื้นบ้าน การแปรรูปพืชผักผลไม้พื้นบ้านรูปแบบต่าง ๆ ผลิตภัณฑ์ ยาสมุนไพร ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้าน แหล่งท่องเที่ยว พิพิธภัณฑ์ชุมชน เป็นต้น
3. การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองการพึ่งตนเองขององค์กรชุมชน และ เครือข่ายองค์กรชุมชน เช่น น้ำปลา นม เครื่องมือเครื่องใช้ อาหารและยาสมุนไพร เป็นต้น
4. การพัฒนาระบบการตลาด การบริการและสวัสดิการชุมชน เช่น ร้านค้าชุมชน ลานค้า (ตลาด) ชุมชน ศูนย์สุขภาพพื้นบ้าน เป็นต้น

เมื่อองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายขององค์กรชุมชนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนครบทั้ง 4 กลุ่ม และเชื่อมโยงเข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบ จะเกิด “ระบบวิสาหกิจชุมชน”

วิสาหกิจชุมชน (พัชรินทร์ สิริสุนทร, 2546) หมายความว่า การประกอบการ เพื่อการจัดการทุนของชุมชนแบบสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง ประกอบด้วยลักษณะที่สำคัญคือ 1) ชุมชนเป็นเจ้าของและเป็นผู้ดำเนินการเอง 2) ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน 3) ทรัพยากร หรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือจากภายนอก 4) ริเริ่มสร้างสรรค์หรือเป็นนวัตกรรมของชุมชน 5) มีฐานะเป็นภูมิปัญญาของท้องถิ่นที่ผสมผสานกับภูมิปัญญาสากล 6) มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ 7) มีการพึ่งตนเองของครอบครัวและชุมชนเป้าหมาย

จากความหมายของวิสาหกิจชุมชนของนักวิชาการต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้ว ผู้ศึกษา สามารถสรุปได้ว่า

วิสาหกิจชุมชน คือ การประกอบการซึ่งรวมถึงกระบวนการคิด การจัดการผลิต และการจัดการทรัพยากรทุกขั้นตอน โดยใช้ภูมิปัญญาขององค์กรชุมชนหรือเครือข่ายขององค์กรชุมชน เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจสังคมและการเรียนรู้ของชุมชน

ปรัชญาของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีฐานคิดอยู่บนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เน้นที่วิถีคิดและกระบวนการเรียนรู้มากที่สุด เพราะปัญหาที่ผ่านมาไม่ใช่เรื่องการผลิต ชุมชนสามารถผลิตอะไรได้มากมายจนไม่รู้จะขายที่ไหน ประเด็นวันนี้จึงมีได้อยู่ที่ “วิธีทำ” แต่อยู่ที่ “วิถีคิด” คิดอย่างไรให้อยู่รอด วิสาหกิจชุมชนมีฐานคิดอยู่บนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง คือ ทำให้พอกินพอใช้ก่อนแล้วค่อย ๆ พัฒนาไปสู่การจัดการเชิงธุรกิจ เมื่อพอเพียงและพึ่งตนเองได้ก็สามารถผลิตให้เหลือเพื่อขายได้ ถ้าเกิดขายไม่ได้ก็ไม่เสียหาย ถ้าขายได้ก็เป็นกำไร วิสาหกิจชุมชนต้องเริ่มจากเล็กไปหาใหญ่ สร้างรากฐานเศรษฐกิจชุมชนให้เข้มแข็งก่อน ทำกินทำใช้ก่อน ทำทดแทนสิ่งที่ซื้อจากตลาดให้มากที่สุดก่อน

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีการพัฒนาในหลายระดับ ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว เป็นจุดเริ่มต้นของการแปรรูปหรือสร้างผลิตภัณฑ์ของชุมชนเพื่อการอุปโภคบริโภคของตนเองภายในครัวเรือนเป็นหลัก สมาชิกในชุมชนจะสร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลายเพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อ และป้องกัน

ไม่ให้เงินของชุมชนไหลออกไปนอกชุมชนโดยไม่จำเป็น ซึ่งจะส่งผลให้มีการหมุนของเงินอยู่ในหมู่บ้านและแพร่สะพัดอยู่ภายในหมู่บ้าน

2. วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน เมื่อวิสาหกิจชุมชนบรรลุวัตถุประสงค์ขั้นแรกเพื่อลดรายจ่ายหรือเพื่อการพึ่งตนเองได้แล้ว จึงค่อยยับยั้งขยายออกไปสู่เพื่อนบ้านผู้ผลิตไม่ได้ต้องซื้อสินค้าจากภายนอก เพราะการพึ่งตนเองในบางกรณีไม่สามารถทำได้โดยลำพังครอบครัวเดียว วิสาหกิจชุมชนขั้นที่สองจึงเป็นวิสาหกิจชุมชนที่เกื้อหนุนให้เกิดการพึ่งพาอาศัยระหว่างครอบครัวในชุมชนเดียวกัน เป็นการลดภาระการซื้อของแพงหรือช่วยลดรายจ่ายให้แก่เพื่อนบ้าน โดยเงินไม่ออกไปจากหมู่บ้าน

3. วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย การพึ่งตนเองในบางกรณีชุมชนไม่สามารถดำเนินการได้โดยลำพังชุมชนเดียว แต่เป็นไปได้เมื่อหลายชุมชนร่วมมือกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของทุกชุมชน วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย จึงเป็นระบบพึ่งพาอาศัยระหว่างชุมชนที่มีผลผลิตและทรัพยากรแตกต่างกัน

4. วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน เป็นวิสาหกิจที่ดำเนินการแปรรูปผลผลิตหรือทรัพยากรของชุมชน สร้างผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องเพื่อเพิ่มมูลค่าและตอบสนองการตลาดภายนอกชุมชนและเครือข่าย

จากการศึกษาปรัชญา องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน และการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ผู้ศึกษาสามารถสรุปได้ว่า

วิสาหกิจชุมชนเป็นกลุ่มกิจกรรมที่ชุมชนคิดได้จากการเรียนรู้ จากการสำรวจ วิจัยสภาพชีวิตของตนเอง รวมทั้งศักยภาพ และทรัพยากรต่าง ๆ ที่เป็นทุนของตนเองที่ยังไม่ได้มีการพัฒนา ยังไม่มีการเพิ่มมูลค่าให้กับสิ่งเหล่านั้น กิจกรรมเหล่านี้มิได้มีอะไรซับซ้อน แต่เป็นการทำกินทำใช้แทนการซื้อจากตลาด เป็นการจัดการกระบวนการผลิตและการบริโภคใหม่นั้นเอง เช่น การจัดการข้าว หมู ไก่ ปลา ผัก ผลไม้ น้ำปลา ยาสมุนไพร น้ำยาล้างจาน และข้าวของเครื่องใช้จำนวนมาก ซึ่งชุมชนทำได้เอง ผลิตได้เอง โดยไม่ยุ่งยากอะไรแทนการซื้อทุกอย่างจากตลาด จึงเท่ากับเป็นการลดรายจ่าย แต่เดิมชุมชนเคยคิดแต่เรื่องการเพิ่มรายได้ โดยลืมไปว่า พอรายได้เพิ่ม รายจ่ายก็เพิ่ม และมักจะเพิ่มมากกว่ารายได้ วิสาหกิจชุมชนได้เปลี่ยนวิธีคิด จากการเพิ่มรายได้ กลับมาคิดเรื่องการลดค่าใช้จ่าย ทำให้สามารถเพิ่มรายได้อย่างแท้จริง ดังนั้น วิสาหกิจชุมชนจึงไม่ใช่กิจกรรมเสี่ยง ๆ ที่พอเริ่มต้นก็ทำเยอะ ๆ เพื่อมุ่งสู่ตลาดใหญ่

ทุนของวิสาหกิจชุมชน

ชุมชนที่ได้ผ่านกระบวนการเรียนรู้ จนถึงขั้นรู้ถึงปัญหา และวิธีการแก้ปัญหา โดยใช้กระบวนการจัดทำแผนแม่บทชุมชน จะทำให้ชุมชนมองเห็นศักยภาพ เห็นทรัพยากร เห็น “ทุน” ของตนเอง (ซึ่งมิใช่เงินอย่างเดียว) แต่ยังมีอยู่มากมาย การจัดทำแผนแม่บทชุมชน ที่มาจากข้อมูลจริงและได้แผนที่ดี เขามั่นใจว่า ทำไปไม่เสี่ยงและไม่ขาดทุน เพราะทำกินกันเอง ใช้กันเองเป็นหลัก ตลาดที่แน่นอนอยู่ในชุมชนนั่นเอง พวกเขาจะเต็มใจวัดกระแสปลาทูลงหุ้นเอง โดยไม่ต้องรอหน่วยงาน หรือสถาบันการเงินมาช่วยเหลือ แต่อย่างไรก็ดี ชุมชนที่เข้าถึงวิถีคิด ทำแบบวิสาหกิจชุมชน ไม่ปฏิเสธเงินทุนจากภายนอก เพียงแต่ว่าเงินทุนเหล่านั้นจะต้องไม่ไปเปลี่ยน วิถีคิด วิถีจัดการ และแผนงานที่ชุมชนคิดขึ้นมา และอยากทำเงินทุนจากภายนอกต้องเข้าไป “สมทบ” ทุนของชุมชน “ทุนเงิน” ของชุมชนอาจจะมีไม่มาก แต่ทุนของชุมชน อันได้แก่ ทรัพยากร ความรู้ ภูมิปัญญาและอื่น ๆ ซึ่งมีค่าเป็นเงินหรือประเมินค่ามิได้ ก็มีความสำคัญ สำหรับวิสาหกิจชุมชน

จากการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า ทุนของวิสาหกิจชุมชน นั้น จะใช้ทุนของตัวเอง เป็นหลัก แต่ก็ต้องการทุนจากภายนอก เช่น จากหน่วยงานราชการ เอกชน หรือสถาบันการเงิน เพื่อไป “เติมเต็ม” ให้ชุมชนด้วยเช่นกัน

การตลาดของวิสาหกิจชุมชน

ตลาดของรัฐวิสาหกิจชุมชนมี 3 ระดับ คือ

1. ตลาดลำดับแรกของวิสาหกิจชุมชน คือ การทำเพื่อบริโภคในครอบครัว ในชุมชน และระหว่างชุมชนที่เป็นเครือข่ายในระดับตำบล เช่น การผลิตน้ำปลาให้เพียงพอับความต้องการของคนในตำบล ถ้าตำบลหนึ่งบริโภคน้ำปลา 20,000 ขวดต่อปี ก็ผลิตให้ได้เท่านั้น ให้ชุมชนถือหุ้นและช่วยกันขายช่วยกันบริโภคภายในตำบล
2. ตลาดลำดับที่สอง เป็นตลาดระหว่างตำบลหรือระหว่างจังหวัด แลกเปลี่ยนผลผลิตกัน เช่น การนำข้าวสารหอมมะติจากยโสธรไปแลกกับไม้ยางพาราและขี้เลื่อยที่นครศรีธรรมราช เพื่อเอามาเพาะเห็ด เป็นต้น
3. ตลาดที่สาม ถ้าหากมีผลิตภัณฑ์บางตัวที่เก่งพอที่จะออกไปสู่ตลาดใหญ่ได้ก็เป็นเรื่องของกลไกของตลาดที่ต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีลักษณะเฉพาะดังกรณีน้ำหมากเม่าของอินแปงที่ทำกินเองไม่กี่ปันขวด ไม่กี่ปีก็เพิ่มผลผลิตขึ้นเป็นเกือบแสนขวดเพราะความต้องการของตลาด

แผนแม่บทชุมชนสู่วิสาหกิจชุมชน

เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนมีที่มาจากการทำแผนแม่บทชุมชน ดังนั้น แผนแม่บทชุมชน จึงเป็นระบบและวิถีของชุมชนที่ปรับวิธีคิดและวิถีจัดการใหม่ ให้เป็น “วงจรชีวิตใหม่ของชุมชน” ที่คนในชุมชนกำหนดเอง ให้ชุมชนเป็นศูนย์กลางของพัฒนา ไม่ใช่ใครสั่งมาจาก “ข้างบน” เป็นการกำหนดวิถีชีวิตตามความต้องการของคนในชุมชนเอง ร่วมกันจัดระบบเศรษฐกิจชุมชนใหม่หมด โดยใช้ “ทุนของชุมชน” ให้มากที่สุด ทำให้เกิดระบบอาหาร ของใช้ ระบบทุน ระบบการผลิต ระบบจัดการผลิต และระบบตลาดขึ้นมา

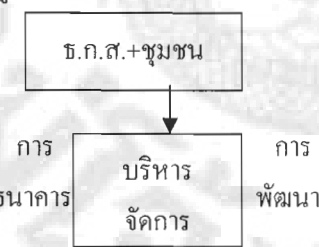
ตัวอย่างของการจัดระบบการผลิต ได้แก่ การตลาดของตำบลบ้านใหม่ อำเภอหนองบุญนาคน จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งได้มีการเรียนรู้ทำแผนแม่บทชุมชน ตำบลนี้มี 9 หมู่บ้าน แบ่งกันรับผิดชอบดูแลกิจกรรมการผลิตต่าง ๆ ดังนี้

- | | |
|-----------|--|
| หมู่ที่ 1 | ผลิตอาหารสัตว์เป็นตลาดกลาง |
| หมู่ที่ 2 | ทำเรื่องไก่, ปลา, ไม้ประดับ, กระเป๋, พวงหรีด |
| หมู่ที่ 3 | เพาะกล้าไม้ผักพื้นบ้าน |
| หมู่ที่ 4 | ช่างเครื่องเงิน, แกะสลักหินทราย, แปรรูปข้าว, น้ำยาล้างจาน, แชมพูสบู่ |
| หมู่ที่ 5 | โรงงานปุ๋ย, ที่นอน, ผ้าห่ม |
| หมู่ที่ 6 | ทอผ้าฝ้าย, แปรรูปผลไม้, เพาะเห็ด |
| หมู่ที่ 7 | ผลิตลูกหมู, หมูขุน |
| หมู่ที่ 8 | ทำโรงสีข้าวชุมชน |
| หมู่ที่ 9 | แปรรูปพริก |

การจัดระบบการผลิตโดย แบ่งความรับผิดชอบดังกล่าวนี้ เป็นการจัดระบบที่สอดคล้องกับทรัพยากร ความรู้และภูมิปัญญาของคนในหมู่บ้านแต่ละหมู่บ้าน แต่สิ่งต่าง ๆ ที่เขาเหล่านี้ได้ทำขึ้นก็เพื่อตอบสนองความต้องการของคนในชุมชน เพื่อลดการพึ่งพาจากภายนอก แต่หันมาพึ่งพาซึ่งกันและกันในชุมชน รายได้ รายจ่ายหมุนเวียนอยู่ในชุมชน หากสินค้าหรือผลิตภัณฑ์มีมากขึ้นหรือได้รับการพัฒนาคุณภาพมากขึ้นก็จะกลายเป็นสินค้าที่ตลาดภายนอกมีความต้องการก็จะเชื่อมโยงเป็นระบบเครือข่าย

การให้สินเชื่อวิสาหกิจชุมชน

การให้สินเชื่อวิสาหกิจชุมชนเป็นการเตรียมความพร้อมของ ธ.ก.ส. ในการเป็นธนาคารเพื่อการพัฒนาชนบท อันเป็นการสนองนโยบายของรัฐบาลด้านการพัฒนาชนบท โดยอาศัยวิสาหกิจชุมชนเป็นพลังขับเคลื่อน ดังจะแสดงให้เห็นภาพรวมที่บูรณาการแนวความคิดในการพัฒนาชนบท ดังนี้

	ขอบเขต	KPI (ตัวชี้วัด)	KSF
Impact	ชนบทโดยรวมพัฒนาดีขึ้น	- ชุมชนเข้มแข็งพึ่งตนเอง - พึ่งพากันและกัน - มีแผนแม่บทชุมชน	การพัฒนาแบบองค์รวมที่สมดุลและยั่งยืน
Outcome	- เกษตรกรดีขึ้น - กิจกรรมการเกษตรดีขึ้น - กิจกรรมนอกภาคเกษตรดีขึ้น	- รายได้เฉลี่ยดีขึ้น - การออมเพิ่มขึ้น - คุณภาพชีวิตดีขึ้น	- ความเข้มแข็งของวิสาหกิจชุมชน - ความยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชน
Outputs	สินเชื่อวิสาหกิจชุมชน	คืนเงินได้	- เพิ่มมูลค่า - รายได้เพิ่มขึ้น - ลดค่าใช้จ่าย
Process	บูรณาการ 	- จำนวนวิสาหกิจชุมชน - จำนวนเครือข่าย - ประเภท+จำนวนผลิตภัณฑ์	เกิด คิดเป็น ทำเป็น ใช้เป็น การเรียนรู้เปลี่ยนแปลงและเชื่อมโยง
Inputs	คน ข้อมูล เงิน เวลา ทรัพยากรอื่นๆ	จำนวนทรัพยากรที่ใช้ทั้งสิ้น	ความมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

ภาพ 1 ภาพรวมการบูรณาการแนวความคิดในการพัฒนาชนบท

ที่มา: ขวัญใจ สีสั่งข์ (2545: 7)

คุณสมบัติของวิสาหกิจชุมชนที่ ธ.ก.ส. จะให้สินเชื่อ

1. เป็นวิสาหกิจชุมชนที่ดำเนินธุรกิจมาแล้ว จนมีความเข้มแข็งและต้องการขยายธุรกิจไปสู่เครือข่ายที่อยู่นอกชุมชน แต่เงินทุนที่มีอยู่ไม่เพียงพอ ซึ่งได้แก่ ชุมชนต้นแบบ ซึ่งเป็นชุมชนเข้มแข็งที่มีอยู่เดิม วิสาหกิจชุมชนเหล่านี้ มีกระบวนการก่อตั้งมาจากการวิเคราะห์ปัญหาเศรษฐกิจชุมชนและจัดทำ “แผนชีวิต” เพื่อแก้ปัญหาคือความยากจน ซึ่งเป็นต้นแบบของ แผนแม่บทชุมชนในปัจจุบัน

2. เป็นวิสาหกิจชุมชนที่เกิดจากการจัดทำแผนแม่บทชุมชน และได้ดำเนินธุรกิจมาแล้ว จนสามารถประเมินผลการดำเนินงานได้ว่า ประสบความสำเร็จมาแล้วหรือไม่ อย่างไร

3. เป็นธุรกิจชุมชนหรืออุตสาหกรรมชุมชนที่มีผลการดำเนินงานมาแล้วพอสมควร และต้องการขยายธุรกิจเพราะมีช่องทางการตลาดกว้างขวางขึ้น

4. มีลักษณะของการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน ภายใต้กรอบการดำเนินธุรกิจพอเพียง 9 ประการ คือ

4.1 ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นเป็นหลัก และเริ่มจากตลาดในท้องถิ่นแล้วจึงขยายต่อไปในภูมิภาคในประเทศและต่างประเทศ

4.2 ใช้ทรัพยากรทุกชนิดอย่างประหยัด

4.3 ไม่ใช้เครื่องจักรทดแทนแรงงานคน ยกเว้นในกรณีที่มีผลกระทบในทางลบต่อคุณภาพผลิตภัณฑ์

4.4 ขยายการผลิตตามความสามารถในการบริหารจัดการ

4.5 บริหารความเสี่ยงให้ต่ำสุดโดยใช้ทุนภายใน (ทุนตนเอง) เป็นหลัก

4.6 ซื่อสัตย์ สุจริต และไม่เอาเปรียบผู้ใช้แรงงาน ผู้นำชาวบ้าน และผู้บริโภค

4.7 การดำเนินธุรกิจเน้นกำไรระยะสั้นเป็นหลัก ไม่ลงทุนในสินทรัพย์ประจำมากเกินไปจนความจำเป็นแท้จริง

4.8 ใช้เทคโนโลยีที่ถูกหลักวิชา และมีราคาถูก ผลิตได้เองในประเทศ

4.9 มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายแต่ไม่ซ้ำซ้อนกัน และเชื่อมโยงกันในลักษณะพึ่งพาอาศัยและสามารถเปลี่ยนแปลงการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป

การดำเนินธุรกิจในเบื้องต้นจะยังไม่เน้นการกู้เงินเพื่อการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเป็นส่วนใหญ่ ธ.ก.ส. จึงมีการตรวจสอบความพร้อมของวิสาหกิจชุมชนที่จะขอกู้เงิน โดยพิจารณา

จากความพร้อมของวิสาหกิจชุมชนที่ ร.ก.ส. จะให้สินเชื่อได้นั้น ต้องมีความพร้อม 5 ประการ ดังนี้

1. มีการระดมทุนในชุมชนเพื่อทำธุรกิจในระยะเริ่มแรกมิใช่เริ่มต้นด้วยการกู้เงินมาลงทุน

2. มีความพร้อมด้านระบบบัญชี

ระบบบัญชีต้องอยู่ในสถานะที่พร้อมจะปิดบัญชีและจัดทำงบการเงินได้ ถ้าธุรกิจที่ขอกู้ยังไม่มีการปิดบัญชี เมื่อมีการขอกู้เงินจากธนาคาร ต้องสามารถปิดบัญชี เพื่อตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ และวัดผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ณ วันตรวจสอบความพร้อม กล่าวคือในระบบบัญชีของวิสาหกิจชุมชนสำหรับธุรกิจเริ่มต้นขนาดเล็ก ระบบบัญชีจะไม่ยุ่งยากซับซ้อนมากนัก การตั้งบัญชีก็ถือหลักเพียงพอที่จะปิดงบการเงินเพื่อตรวจสอบหรือวัดผลการดำเนินงานได้เพื่อประโยชน์ในการแบ่งปันผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น



ภาพ 2 ระบบบัญชีของวิสาหกิจชุมชน

ที่มา: ขวัญใจ สีสั่ง (2545: 5)

จากโครงสร้างงบดุลจะเห็นได้ว่าบัญชีที่เกี่ยวข้องต้องมียอย่างน้อย 8 บัญชี คือ

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| 1. บัญชีหุ้น | 5. บัญชีขาย |
| 2. บัญชีเงินสด | 6. บัญชีเจ้าหนี้ |
| 3. บัญชีสินทรัพย์ถาวร | 7. บัญชีลูกหนี้ |
| 4. บัญชีซื้อ | 8. บัญชีค่าใช้จ่ายทั่วไป |

นอกจากนี้ จำเป็นต้องมีทะเบียนคุม เพื่อบันทึกรายละเอียดหรือความเคลื่อนไหวทางการเงินหรือตัวสินค้า และวัตถุดิบ อันได้แก่ ทะเบียนหุ้น ทะเบียนคุมสินค้า ทะเบียนคุมวัตถุดิบ และหากธุรกิจมีลูกหนี้และเจ้าหนี้หลายราย จำเป็นต้องทำบัญชีย่อยลูกหนี้เจ้าหนี้เป็นรายคนด้วย หากวิสาหกิจชุมชนใด สามารถสร้างระบบบัญชีได้สมบูรณ์มากเท่าใด จะช่วยให้มองเห็นความโปร่งใสของการทำธุรกิจได้มากเท่านั้น

3. ความมั่นคงของวิสาหกิจชุมชน พิจารณาได้จากหลาย ๆ ปัจจัย แต่ในเบื้องต้นนี้จะพิจารณาจากปัจจัยหลัก ๆ 4 ปัจจัย ดังนี้

3.1 ทุนดำเนินงานเริ่มแรกเกิดจากการออมในลักษณะของการถือหุ้น

3.2 ผลการดำเนินงานเมื่อเทียบกับโครงสร้างงบกำไรขาดทุนของธุรกิจ โดย
 ทั่ว ๆ ไปในประเทศไทย ต้องมีกำไร ไม่น้อยกว่าธุรกิจแต่ละประเภทดังต่อไปนี้

โครงสร้างงบกำไรขาดทุนโดยทั่ว ๆ ไป เป็นดังนี้

	รายได้	ต้นทุน	ค่าใช้จ่าย	กำไร
อุตสาหกรรม	100	75	15	10 # 5
พาณิชยกรรม	100	85	10	5 # 5
บริการ	100	55	30	15 # 5

สำหรับผลการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนควรเน้นที่ความสามารถในการลดต้นทุนการผลิต เพราะเป็นการใช้วัตถุดิบและแรงงานในพื้นที่ ยกเว้นธุรกิจประเภทพาณิชยกรรม เพราะไม่สามารถควบคุมต้นทุนสินค้าได้ แต่สามารถลดค่าใช้จ่ายดำเนินงานได้ เพื่อสร้างกำไรได้มากขึ้น

ดังนั้น โครงสร้างของงบกำไรขาดทุนวิสาหกิจชุมชนโดยทั่ว ๆ ไปควรเป็นดังนี้

	รายได้	ต้นทุน	ค่าใช้จ่าย	กำไร
อุตสาหกรรม	100	70	15	15 # 5
พาณิชยกรรม	100	85	5	10 # 5
บริการ	100	50	30	20 # 5

การที่วิเคราะห์โครงสร้างงบกำไรขาดทุนของวิสาหกิจชุมชนได้ วิสาหกิจชุมชนนั้น ต้องปิดบัญชีได้ ถ้ายังไม่มีงบปิดบัญชี ณ วันตรวจสอบความพร้อมของวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจชุมชน ต้องมีระบบบัญชีซึ่งมีข้อมูลพร้อมที่จะให้ผู้ตรวจสอบความพร้อมช่วยปิดบัญชีให้ได้

3.3 ตลาดของวิสาหกิจชุมชนมีความแน่นอนไม่อ่อนไหวและตลาดมีแนวโน้มความต้องการจากภายนอกชุมชน หรือเครือข่ายเพิ่มขึ้นมาอีกทางหนึ่งด้วย

3.4 นับแต่วันเริ่มดำเนินการ จำนวนสมาชิกที่เข้ามาถือหุ้นมีแนวโน้มมากขึ้น หรือสมาชิกเดิมมีการลงทุนเพิ่มมากขึ้น นั่นหมายถึง ความสำเร็จในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนนั้น ๆ

ดังนั้น วิสาหกิจชุมชนจึงต้องมีความสามารถในด้านต่าง ๆ คือ

1. ความสามารถด้านการบริหารจัดการ ซึ่งจะสามารถพิจารณาจากคุณสมบัติ ดังนี้

1.1 สามารถนำปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ในพื้นที่มาสร้างเป็นผลิตผล (ทางการเกษตร) หรือผลิตภัณฑ์ (แปรรูป) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (value added) หรือเพิ่มคุณค่า (forever) และตอบสนองปัจจัยพื้นฐานไม่ว่าจะเป็นเครื่องบริโภคหรืออุปโภค อันจำเป็นต่อชีวิตประจำวันของบุคคลทุก ๆ คน ทั้งภายในและภายนอกชุมชน ทั้งนี้ หมายความว่ารวมถึง การสามารถนำสภาพแวดล้อมทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน ขนบธรรมเนียม ประเพณี วัฒนธรรม มาสร้างสรรค์หรือดำรงรักษาไว้ เพื่อสร้างแรงจูงใจให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว ศึกษาหาความรู้ของบุคคลโดยทั่วไป ซึ่งเป็นการสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนอีกทางหนึ่งด้วย

1.2 ความสามารถในการปรับเปลี่ยนการผลิต เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงได้รวดเร็วทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น ผลิตภัณฑ์ปลาร้าพัฒนาเป็นปลาร้ากระป๋องหรือปลาร้าไร้ก้างบดละเอียดบรรจุขวด เป็นต้น

1.3 ความสามารถในการนำปัจจัยการผลิตภายนอกพื้นที่ มาสร้างผลิตภัณฑ์ โดยใช้ความสามารถทางด้านฝีมือแรงงาน สร้างคุณค่าดึงดูดใจในการซื้อของคนในชุมชนเมือง

แม้จะมีราคาสูง เช่น การทำผ้าคลุมเตียงปักด้วยฝีมือสร้างแบบลวดลายได้สวยงามจนสร้างความพึงพอใจในการซื้อหาของคนในชุมชนเมืองและนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ

1.4 ในการผลิตสินค้าใด ๆ ก็ตาม ต้องอยู่บนพื้นฐานของการไม่ทำลายสภาพแวดล้อม หรือสร้างความเดือดร้อนด้านมลภาวะแก่คนในชุมชน

2. ความสามารถด้านการตลาด สามารถมองได้เป็น 2 มิติ คือ

2.1 ความสามารถในการจำหน่ายสินค้าได้โดยไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายทางการตลาด หรือมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดน้อยมาก เพื่อสร้างกำไรมากขึ้น

2.2 ความสามารถในการจำหน่ายโดยการสร้างแรงจูงใจในการซื้อให้มากขึ้น เช่น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม เพื่อสามารถซื้อเป็นของฝากของขวัญ หรือเมื่อบริโภคเสร็จแล้วบรรจุภัณฑ์สามารถนำไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ได้อีก ถึงแม้จะมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น แต่ก็สามารถเพิ่มยอดขายได้มากขึ้น และสามารถสร้างกำไรได้เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย

3. ความสามารถทางการเงิน ซึ่งวัดได้จากสัดส่วนของทุนของตนเอง ต่อจำนวนเงินที่ขอกู้ว่า วิสาหกิจชุมชนนั้น ๆ อาศัยทุนของตนเองเป็นส่วนใหญ่หรืออาศัยเงินกู้ จากภายนอกเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งสามารถพิจารณาเปรียบเทียบโครงสร้างงบดุลของวิสาหกิจชุมชนกับโครงสร้างงบดุลของธุรกิจทั่ว ๆ ไปในประเทศไทย ดังต่อไปนี้

โครงสร้างงบดุลของธุรกิจโดยทั่ว ๆ ไปในประเทศไทยจากข้อมูลสถิติส่วนใหญ่ เรียงลำดับจากมากไปน้อย 3 ลำดับ ดังนี้

ลำดับ	ทรัพย์สิน	=	หนี้สิน	+	ทุน
1	100	=	70	+	30
2	100	=	60	+	40
3	100	=	50	+	50

เมื่อนำโครงสร้างงบดุลมาพิจารณาประกอบกับโครงสร้างงบกำไรขาดทุน ในแต่ละธุรกิจ บวกกับแนวความคิดเรื่องการบริหารความเสี่ยงในการให้สินเชื่อ สามารถกำหนดตัวชี้วัดความสามารถในการก่อภาระหนี้สินจากโครงสร้างงบดุลของวิสาหกิจชุมชนที่จะขอกู้เงินได้ดังนี้

3.1 ธุรกิจอุตสาหกรรมเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง เพราะฉะนั้นโครงสร้างงบดุลควรชี้วัดความสามารถในการก่อหนี้ตามโครงสร้างงบดุลลำดับที่ 3

3.2 ธุรกิจพาณิชย์กรรมเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงต่ำ เพราะสามารถปรับเปลี่ยนขนาดของธุรกิจได้รวดเร็ว ควรใช้โครงสร้างงบดุลเพื่อชี้วัดความสามารถในการก่อภาระหนี้สินจากโครงสร้างงบดุลลำดับที่ 1

3.3 ธุรกิจบริการเป็นธุรกิจที่สามารถสร้างกำไรได้ดีกว่าทุก ๆ ธุรกิจ แต่ก็มีความเสี่ยงสูงเช่นเดียวกันหากลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากเกินไป ดังนั้นควรใช้โครงสร้างงบดุลขนาดกลาง ๆ คือ โครงสร้างงบดุลลำดับที่ 2

แต่อย่างไรก็ตามในหลักการ การให้สินเชื่อวิสาหกิจชุมชนนั้น สินเชื่อจะเป็นตัว “เติมเต็ม” มิใช่สินเชื่อเป็นตัว “ตั้งต้น” ดังนั้น จะนำหลักโครงสร้างงบดุลโดยใช้หลักการพิจารณาความสามารถในการก่อภาระหนี้สินที่มีความเสี่ยงน้อยที่สุด ตามมาตรฐานค่าอุตสาหกรรมเฉลี่ย คือ อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม ต้องไม่เกินร้อยละ 33 ดังนั้น หากจะเขียนเป็นโครงสร้างงบดุลได้ (ขวัญใจ สีสั่งข์, 2545) ดังนี้

$$\begin{array}{rclclcl} \text{สินทรัพย์} & = & \text{หนี้สิน} & + & \text{ทุน} \\ 100 & = & 33 & + & 67 \end{array}$$

โครงสร้างดังกล่าวนี้ใกล้เคียงกับโครงสร้างงบดุลทั่ว ๆ ไปของธุรกิจในสหรัฐอเมริกา ซึ่งจะขอแสดงโครงสร้างงบดุลของต่างประเทศมาให้พิจารณาโดยสังเขป ดังนี้

	สินทรัพย์	=	หนี้สิน	+	ทุน
เยอรมัน	100	=	62	+	38
ญี่ปุ่น	100	=	80	+	20
อังกฤษ	100	=	52	+	48
สหรัฐ	100	=	47	+	53

ข้อมูลที่กล่าวมาข้างต้นนี้สามารถนำมาใช้เพื่อประกอบการพิจารณาความสามารถในการก่อภาระหนี้สินของวิสาหกิจชุมชนว่า ที่เหมาะสมควรจะเป็นเท่าใดนั้น ควรให้อยู่ในดุลพินิจของสาขาที่ให้สินเชื่อ เพราะมีข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกอื่น ๆ มาประกอบการใช้ดุลพินิจที่แตกต่างกัน

อย่างไรก็ตามการวัดความสามารถในการก่อภาระหนี้สินนั้น นอกจากจะวัดความสามารถในการก่อภาระหนี้สินรวมแล้วยังสามารถแยกการวัดความสามารถในการก่อหนี้ได้อีก 2 มิติ คือ ความสามารถในการก่อภาระหนี้สินระยะสั้น และความสามารถในการก่อภาระหนี้สินระยะยาว โดยเทียบเคียงกับมาตรฐานค่าอุตสาหกรรมเฉลี่ย ดังนี้

$$\text{หนี้สินระยะสั้น} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}} = 2.5 \text{ เท่า}$$

ความหมาย : มีสินทรัพย์หมุนเวียน 100 บาท ก่อหนี้ระยะสั้นได้ไม่เกิน 40 บาท

$$\text{หนี้สินระยะยาว} = \frac{\text{หนี้สินระยะยาว}}{\text{เงินทุนระยะยาว}} \times 100 = 30\%$$

เงินทุนระยะยาว หมายถึง หนี้สินระยะยาว + ส่วนของเจ้าของ

ความหมาย : มีส่วนของผู้ถือหุ้น (ทุน) 100 บาท ก่อหนี้ระยะยาวได้ไม่เกิน 43 บาท

จากการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า ตัวชี้วัดความสามารถทางการเงินที่สำคัญคือการวัดความสามารถในการก่อภาระหนี้สิน โดยอาศัยโครงสร้างบุคคลเป็นตัวพิจารณาการให้สินเชื่อแก่วิสาหกิจชุมชน ส่วนจะมากน้อยเพียงใด ร.ก.ส. สาขาที่ให้สินเชื่อควรเป็นผู้กำหนดสัดส่วนของตัวชี้วัดขึ้นเป็นมาตรฐานของตนเองว่า จะยอมรับความเสี่ยงในการให้สินเชื่อมากน้อยเพียงใด

4. ความสามารถทางการเงินบัญชี

วิสาหกิจชุมชนจะต้องมีระบบบัญชีที่เหมาะสมกับการประกอบธุรกิจของตนเอง เพื่อสามารถบริหารจัดการธุรกิจของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะระบบบัญชีที่ดีจะอำนวยความสะดวกในการบริหารจัดการได้ ดังนี้

4.1 สามารถรู้ถึงปัญหาสภาพคล่องทางการเงินในธุรกิจว่าดีหรือไม่ดีเพียงใด เพื่อไปสู่การแก้ไขปัญหามหาการขยายสภาพคล่องหรือจัดการทางการเงินที่มีสภาพคล่องให้เกิดประโยชน์สูงสุด

4.2 รู้ถึงผลการประกอบการได้ตลอดเวลาว่า ประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงกลยุทธ์ในการบริหารจัดการ

4.3 รู้ถึงฐานะทางการเงิน อันสืบเนื่องมาจากผลการประกอบการที่ดีหรือไม่ดี เพื่อนำไปสู่การตัดสินใจในการเพิ่มทุนหรือลดขนาดธุรกิจ หรือขยายธุรกิจตามควรแก่กรณี

4.4 สร้างความโปร่งใสทำให้ผู้ถือหุ้นเกิดความไว้วางใจ

4.5 สร้างความเชื่อมั่นให้กับสถาบันผู้ให้สินเชื่อ

ถ้าหากวิสาหกิจชุมชนใดที่ขอสินเชื่อแต่ยังไม่มีระบบบัญชีที่ดี หรือยังปิดบัญชีไม่ได้ เพราะขาดความสามารถในการจัดทำ ผู้ตรวจสอบความพร้อมของการดำเนินธุรกิจ ต้องพยายามช่วยเหลือ เพื่อให้ปิดบัญชีได้จนเต็มความสามารถ

5. ความสามารถทางด้านการจัดการ สามารถพิจารณาได้เป็น 5 กรณี ดังนี้

5.1 สร้างระบบการควบคุมภายในที่ดี คือ แยกผู้รับผิดชอบด้านบัญชีและการเงิน ออกจากกันโดยเด็ดขาด

5.2 การจัดทำบัญชีการเงินเป็นปัจจุบัน

5.3 มีการตรวจนับเงินสดคงเหลือ สินค้าคงเหลือ และวัตถุดิบคงเหลือ อย่างสม่ำเสมอ

5.4 สามารถวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตเพื่อกำหนดราคาขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5.5 มีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเพื่อการวางแผนการผลิตเพื่อทำกำไรให้ได้ ตามเป้าหมาย การตั้งเป้าหมายกำไรมีความสอดคล้องกับขนาดของกิจการ กำลังการผลิต ศักยภาพในการบริหารจัดการที่มีอยู่ (ไม่เกินความสามารถในการผลิต และการจัดหาปัจจัยการผลิต) และสถานะของตลาดที่จะมารองรับ

วิสาหกิจชุมชนจำเป็นต้องมีความสามารถวิเคราะห์ต้นทุนขาย เพราะการวิเคราะห์ต้นทุนขายมีจุดมุ่งหมายในการนำไปสู่การกำหนดราคาขาย ในธุรกิจขนาดใหญ่ต้นทุนขายจะหมายถึงต้นทุนการผลิต แต่ในธุรกิจขนาดเล็กถึงเล็กมาก (micro) จะพยายามรวมค่าใช้จ่ายดำเนินงานเข้าไปด้วย เพราะไม่มีผลกระทบต่อความเบี่ยงเบนในการวิเคราะห์ต้นทุนขายมากนัก แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายของผู้ประกอบการ

โครงสร้างต้นทุนการผลิต

ต้นทุนการผลิต = ต้นทุนวัตถุดิบ + ต้นทุนแรงงาน + ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

ที่เกี่ยวกับการผลิต

การวิเคราะห์ต้นทุนขายไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต (ธุรกิจอุตสาหกรรม) ต้นทุนสินค้า (ธุรกิจพาณิชย์กรรม) ต้นทุนบริการ (ธุรกิจบริการ) ส่วนใหญ่อยู่ใต้พื้นฐานของหลักคิดและวิธีคิดอย่างเดียวกัน เพียงแต่ธุรกิจพาณิชย์กรรมจะไม่ยุ่งยากซับซ้อนเท่าธุรกิจอุตสาหกรรมหรือธุรกิจบริการ ซึ่งจะสรุปถึงข้อมูลที่จะนำมาใช้วิเคราะห์ต้นทุนขายในธุรกิจแต่ละประเภทได้ ดังนี้

ในกรณีที่ธุรกิจดำเนินการต่อเนื่องกันมา ต้นทุนซื้อสินค้านี้จะบวกด้วยสินค้าคงเหลือยกมาต้นงวดหักด้วยสินค้าคงเหลือยกไปเมื่อสิ้นงวด

3. ธุรกิจบริการ

ธุรกิจบริการจะมีลักษณะคล้ายกับธุรกิจอุตสาหกรรม ต้นทุนบริการจะประกอบด้วย

3.1 ค่าวัสดุอุปกรณ์ที่จะต้องนำมาใช้ในธุรกิจในลักษณะการใช้สิ้นเปลืองหมดไป

3.2 ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้ในธุรกิจบริการทางตรง เช่น ธุรกิจรับส่งสินค้า ได้แก่ ค่าเสื่อมราคารถยนต์รับจ้างบรรทุกสินค้า แต่ถ้าเป็นธุรกิจบริการอื่น ๆ เช่น รับจ้างตัดเสื้อ ตัดผม เสริมสวย ซึ่งต้องมีสถานบริการเป็นอาคารร้านค้าที่เสื่อมราคา อาคารร้านค้าจะไม่อยู่ในหมวดของการวิเคราะห์ ต้นทุนบริการ แต่จะไปอยู่ในหมวดค่าใช้จ่ายดำเนินงาน

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนขายอย่างง่าย สำหรับธุรกิจขนาดเล็กประเภทอุตสาหกรรม

ธุรกิจกวนกะละแม (นำต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายดำเนินงานมาคำนวณเป็นต้นทุนขายทั้งหมด)

1. ต้นทุนการผลิตต่อรอบการผลิต

1.1 ค่าวัตถุดิบ

- แป้งข้าวเหนียว, ข้าวเจ้า (100 กก.)	1,500 บาท
- น้ำตาล (60 กก.)	780 บาท
- มะพร้าว	450 บาท
- น้ำมันพืช	20 บาท

1.2 ค่าจ้างแรงงานกวนกะละแม 160 บาท

1.3 วัสดุในการบรรจุสินค้า

- พลาสติกห่อกะละแม	30 บาท
- ใบตองแห้งห่อกะละแม	50 บาท
- ถุงพลาสติกบรรจุกะละแม (200 ถุง)	40 บาท

1.4 ค่าจ้างแรงงานในการบรรจุหีบห่อ 100 บาท

1.5 ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 70 บาท

รวม 3,200 บาท

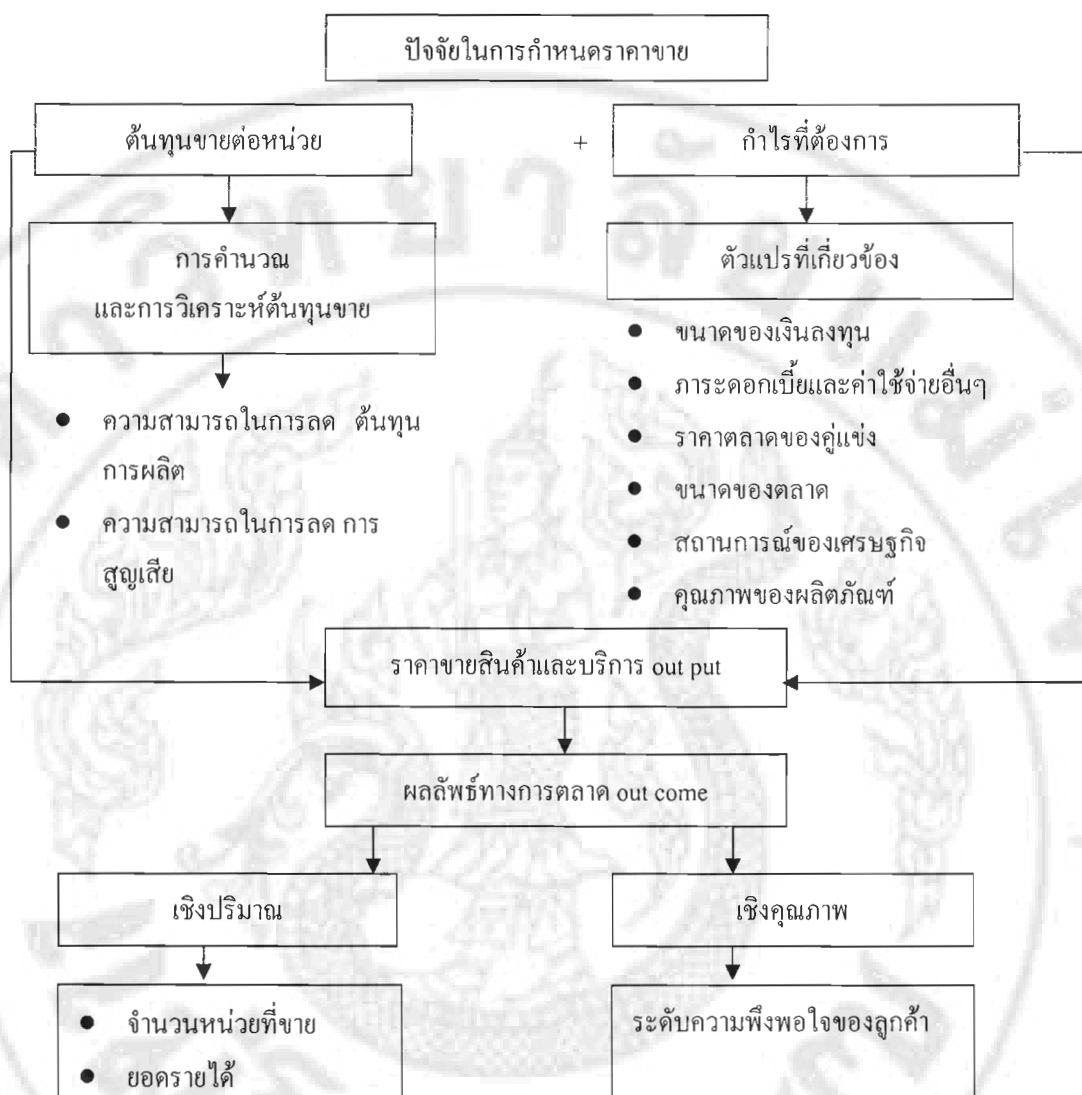
$$\begin{array}{rclcl}
 \text{จำนวนสินค้าที่ผลิตได้ต่อรอบ} & & = & 200 & \text{ถุง} \\
 \text{ต้นทุนสินค้าต่อหน่วย} & = & \frac{3,200}{200} & = & 16 \text{ บาท}
 \end{array}$$

ในการทำวิสาหกิจชุมชนขนาดเล็กจะต้องสามารถคำนวณหาต้นทุนสินค้าหรือต้นทุนขายให้ได้ ทั้งนี้เพื่อไปสู่การกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสมถูกต้อง เพื่อให้ธุรกิจมีกำไรตามควรแต่กรณี

การกำหนดราคาขาย โครงสร้างของราคาขายประกอบด้วย
 ต้นทุนขายต่อหน่วย + กำไรต่อหน่วยที่ต้องการ
 ต้นทุนขายต่อหน่วย ที่จะสามารถแข่งขันกับคู่แข่งด้านการตลาดได้ก็คือ
 ความสามารถในการลดต้นทุนการผลิต และความสามารถในการลดความสูญเสีย

กำไรที่ต้องการ มีตัวแปรที่เกี่ยวข้องต่อการกำหนดราคาขายหลายประการ ได้แก่
 ขนาดของเงินลงทุน ภาระดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ คุณภาพของผลิตภัณฑ์

ถ้าจะเขียนเป็นแผนภาพ ซึ่งแสดงถึงการบูรณาการกลยุทธ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับการ
 กำหนดราคาขายจะเป็นดังต่อไปนี้



ภาพ 3 การกำหนดราคาขาย

ที่มา: ขวัญใจ สีสังข์ (2545: 14)

จากแผนภาพดังกล่าวสามารถอธิบายความสัมพันธ์เชิงตรรกะระหว่างตัวแปรทั้งหมดที่กล่าวมาได้ดังนี้

1. การคำนวณและวิเคราะห์ต้นทุนที่ถูกต้องและน่าเชื่อถือย่อมส่งผลทำให้ประสิทธิภาพในการตั้งราคาขายมีความเหมาะสม และมีโอกาสเป็นที่ยอมรับของลูกค้า
2. ขนาดของเงินลงทุนจะเป็นตัวแปรที่สำคัญต่อราคาขายในแง่ที่ว่า ถ้าขนาดของเงินลงทุนไม่สูง ระยะเวลาของการได้เงินคืนทุน (payback periods) ก็จะไม่ช้า ดังนั้น การตั้งราคา

ขายอาจไม่ต้องตั้งให้สูงเกินไป แต่ถ้าขนาดของเงินลงทุนสูง งวดเวลาคืนทุนจะช้า ดังนั้น การตั้งราคาขายจึงอยู่ที่ความเหมาะสมผลกับขนาดของเงินลงทุนด้วย

3. ภาระดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เป็นต้นทุนทางอ้อม ถ้ามีค่าใช้จ่ายดังกล่าว น้อย ราคาขายอาจไม่จำเป็นต้องสูง แต่ถ้าภาระดังกล่าวมีมาก ราคาขายอาจต้องตั้งให้สูง ซึ่งเป็นราคาที่ตอบสนองต่อค่าใช้จ่ายที่เป็นจริง

4. ราคาตลาดของกลุ่ม ถ้าอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่สูง แนวโน้มของการตั้งราคาขายก็อาจไม่สูงเช่นกัน แต่ถ้าราคาขายในตลาดของกลุ่ม ส่วนใหญ่ค่อนข้างสูง หรือทำกำไรได้มาก โอกาสการตั้งราคาขายให้สูงเช่นกลุ่มก็จะมีโอกาสสูงได้เช่นกัน

5. สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ในยามที่เศรษฐกิจของประเทศอยู่ในสถานะตกต่ำ ราคาขายก็อาจจะต้องตั้งให้ไม่สูงเกินไป จนเกินกว่ากำลังที่ลูกค้าจะจัดซื้อได้ และถ้ายามใด เศรษฐกิจดี การตั้งราคาขายก็จะสามารถตั้งได้สูงขึ้น

6. ขนาดของตลาด โดยทั่วไปขนาดของตลาดที่ใหญ่ และคู่แข่งมารายล้อมทำให้ไม่สามารถตั้งราคาได้สูง แต่ถ้าเป็นตลาดขนาดเล็ก และคู่แข่งน้อยรายล้อมอาจส่งผลทำให้ราคาขายตั้งได้สูง

7. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงอาจทำให้การตั้งราคาขายสามารถตั้งได้สูง แต่ถ้าคุณภาพของผลิตภัณฑ์ต่ำ ราคาขายก็ย่อมตั้งได้ต่ำเช่นกัน

จากที่กล่าวทั้งหมดข้างต้นจะเห็นได้ว่า ถ้าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ การกำหนดกำไรที่ต้องการนั้น มีตัวแปรมากมาย แต่ถ้าเป็นธุรกิจขนาดเล็กจะไม่ยุ่งยากมากนัก เพราะอาจนำค่าใช้จ่ายดำเนินงาน และดอกเบี้ยเงินกู้ (ถ้ามี) มารวมคำนวณกับต้นทุนการผลิตบวกกำไรที่ต้องการจริง ๆ เข้าไป ก็จะได้ราคาขายออกมา จากนั้นจึงไปเทียบกับราคาสินค้าประเภทเดียวกันในท้องตลาดแล้วปรับราคาเพิ่ม หรือลดตามสถานการณ์

จะเห็นได้ว่า ความยากง่ายในการกำหนดราคาขายอยู่ที่ความเหมาะสมในการกำหนดกำไรที่ต้องการ แต่สำหรับวิสาหกิจชุมชนขนาดเล็กอาจไม่มีความยุ่งยากซับซ้อนมากนัก ทั้งนี้เพียงแต่คำนวณหาต้นทุนขายบวกกับกำไรที่ต้องการ แล้วนำไปเปรียบเทียบกับราคาขายของกลุ่มในท้องตลาดว่าเท่ากัน หรือสูงหรือต่ำกว่าคู่แข่ง ถ้าสูงกว่าจะสามารถปรับลดกำไรลงได้มากน้อยเพียงใด โดยใช้คุณภาพของสินค้าที่ผลิตได้กับคุณภาพสินค้าของคู่แข่งเป็นตัวเปรียบเทียบ แล้วตัดสินใจว่าควรจะคงไว้หรือจะเพิ่มหรือจะลดกำไรที่ต้องการ ซึ่งขึ้นอยู่กับข้อมูลความต้องการ หรือความนิยมในตัวสินค้าของกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดด้วย

ตัวอย่างการกำหนดราคาขาย

สืบเนื่องมาจากตัวอย่างธุรกิจกวนกะละแม จะเห็นได้ในการผลิตแต่ละรอบ มีต้นทุนการผลิต (ต้นทุนผันแปร) 3,200 บาท ผลิตสินค้าได้ 200 ห่อ ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยคือ 16 บาท ซึ่งต้นทุนขายต่อหน่วยนี้ได้รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงานเข้าไปด้วย หากธุรกิจไม่มีดอกเบี้ยเงินกู้ ไม่มีค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ ต้นทุนขาย ก็คือ 16 บาท หากต้องการกำไร 5 บาทต่อหน่วย ราคาขายจะเท่ากับ 21 บาท เมื่อนำไปเปรียบเทียบกับราคาสินค้าประเภทเดียวกันในท้องตลาด คือ 20 บาท แต่บรรจุก้อนที่ใช้ถุงพลาสติกใสรัยยางธรรมชาติ ส่วนของวิสาหกิจชุมชนใช้ถุงพลาสติกแข็งคุณภาพดีจึงปากถุงให้สวยงาม รัดยางวัสดุที่มีสีสันสวยงาม เหมาะเป็นของฝากของขวัญ การตัดสินใจในการกำหนดราคาจะมีทางเลือก 3 ทางเลือกคือ

1. ตั้งราคาเท่ากับท้องตลาด คือ 20 บาท เป็นแรงจูงใจเบื้องต้นและใช้บรรจุก้อนที่สวยงามกว่าเป็นตัวกระตุ้นแรงจูงใจผู้ซื้อให้มากขึ้น
2. ตั้งราคาตามความต้องการ คือ 21 บาท โดยคาดหวังว่าแรงจูงใจอยู่ที่บรรจุก้อนที่สวยงามกว่า ตั้งราคา 19 บาท โดยมีส่วนต่างกำไร (contribution margin) เพียง 4 บาท เพื่อสร้างแรงจูงใจ 2 ด้าน คือ

2.1 ด้านราคาที่ต่ำกว่า

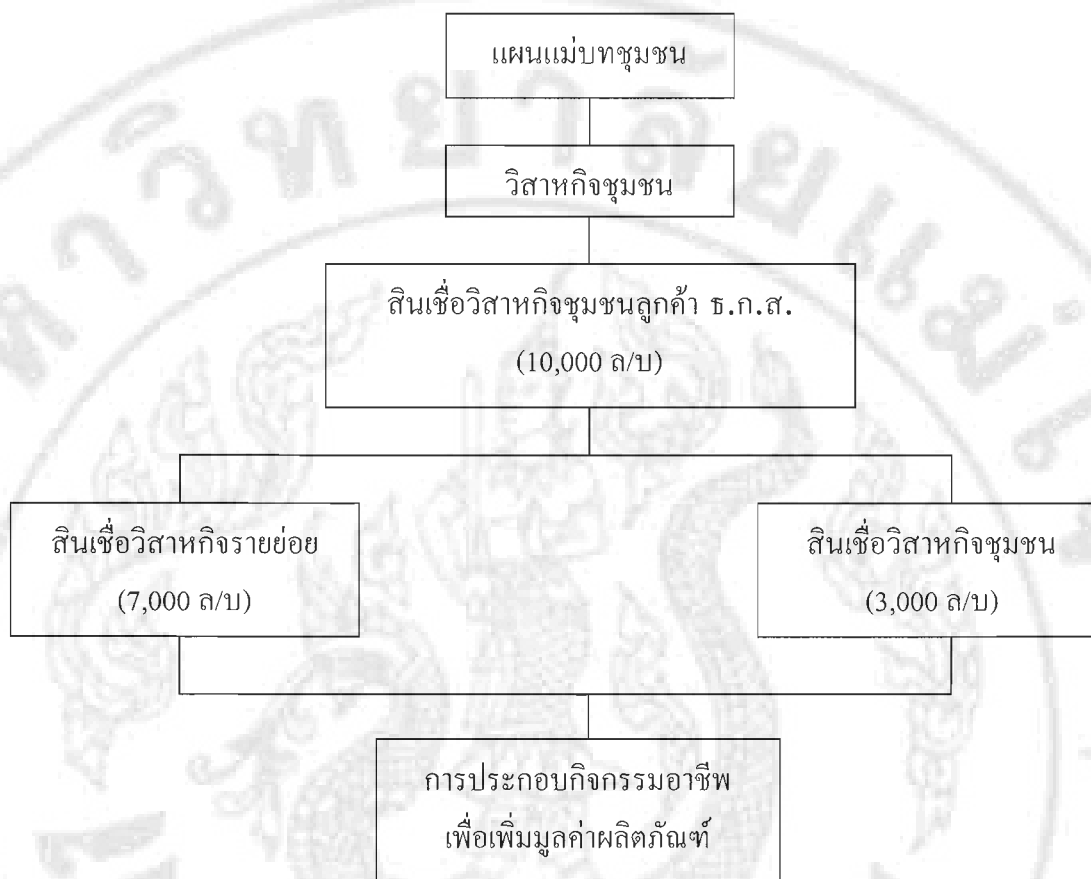
2.2 ด้านบรรจุก้อนที่ดีกว่า

จะเห็นได้ว่า การตัดสินใจกำหนดราคาขายจะมีความเหมาะสมหรือไม่เหมาะสมจะต้องผ่านหลักคิด วิธีคิดที่มีกระบวนการวิเคราะห์อย่างมีเหตุผล

กระบวนการเรียนรู้วิสาหกิจชุมชน

เป็นกระบวนการเรียนรู้ที่เปิดโลกทัศน์ของคนในชุมชน ให้เปลี่ยนวิธีการคิดและรู้จักศักยภาพของชุมชน เพื่อนำไปสู่การคิดร่วมกัน การทำร่วมกันของคนในชุมชน บนพื้นฐานการรู้จักสามัคคีและแนวความคิดเศรษฐกิจพอเพียง ตลอดจนเป็นการหล่อหลอมภูมิปัญญาของบรรพบุรุษให้คนในชุมชนอยู่ดี กินดีและพึ่งตนเองได้ รวมทั้งสร้างความเข้มแข็งของชุมชนให้มั่นคงและพัฒนาอย่างยั่งยืน

หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อวิสาหกิจชุมชนของ ธ.ก.ส.



ภาพ 4 การให้สินเชื่อวิสาหกิจชุมชน

ที่มา: ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (2544: 3)

การให้สินเชื่อวิสาหกิจชุมชนมีหลักการและเหตุผล ดังนี้

1. เพื่อสอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจโดยส่งเสริมการสร้างงาน สร้างรายได้ของประชาชน
2. เพื่อเป็นไปตามแผนวิสาหกิจของธนาคาร
3. เป็นการเตรียมการเป็นธนาคารเพื่อการพัฒนาชนบท
4. เพื่อสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชนให้ดำเนินงาน ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

5. เพื่อส่งเสริมให้วิสาหกิจชุมชนมีการพัฒนาอาชีพโดยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตเป็นการสร้างรายได้แก่สมาชิก

คุณสมบัติของวิสาหกิจชุมชนที่สามารถกู้เงินจากธนาคาร มีดังนี้

1. มีสมาชิกซึ่งเป็นเกษตรกรหรือเป็นบุคคลในครอบครัวของเกษตรกร มีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป จำนวนไม่น้อยกว่า 5 คน
2. สมาชิกมีการออมเงินกับกลุ่มหรือถือหุ้นร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ
3. มีความสามารถบริหารจัดการเกี่ยวกับการผลิต การตลาด การเงิน การบัญชี
4. มีการรวมตัวประกอบกิจกรรมร่วมกัน และมีผลการดำเนินงานติดต่อกันมาเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน

วัตถุประสงค์การกู้

1. เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการประกอบอาชีพเกษตรกรรมหรืออาชีพอย่างอื่น หรือการพัฒนาความรู้ การพัฒนาคุณภาพชีวิตของวิสาหกิจชุมชน
2. เพื่อเป็นค่าลงทุนในการประกอบอาชีพเกษตรกรรม หรืออาชีพอย่างอื่น หรือการพัฒนาความรู้ การพัฒนาคุณภาพชีวิตของวิสาหกิจชุมชน

กำหนดชำระคืนเงินกู้

เงินกู้เพื่อเป็นค่าใช้จ่าย กำหนดชำระคืนต้นเงินและดอกเบี้ย ตามที่มาแห่งรายได้ โดยค้ำเงินรอบการบริการ รายได้ จำนวนเงินกู้ และความสามารถชำระหนี้ โดยปกติให้ชำระคืนภายใน 12 เดือน นับแต่วันกู้ ในกรณีพิเศษไม่เกิน 18 เดือน กรณีมีรายได้เป็นรายวัน รายสัปดาห์ รายเดือน หรือรายไตรมาส ให้กำหนดชำระคืนเป็นรายเดือนทุกสิ้นเดือน หรือรายไตรมาส ทุกสิ้นไตรมาส โดยพิจารณาจากประมาณการกระแสเงินสด หรือตามที่มาแห่งรายได้ เงินกู้เพื่อเป็นค่าลงทุน กำหนดชำระคืนต้นเงินและดอกเบี้ยเป็นรายงวด โดยค้ำเงินถึงอายุการใช้ประโยชน์ของทรัพย์สินที่ใช้เงินกู้ รายได้ และความสามารถชำระหนี้ของผู้กู้ โดยปกติให้ชำระคืนภายใน 15 ปี นับแต่วันกู้ ในกรณีพิเศษไม่เกิน 20 ปี โดยพิจารณาจากประมาณการกระแสเงินสด หรือความสามารถในการชำระหนี้ การกำหนดงวดชำระให้กำหนดเป็นงวดรายเดือน ทุกสิ้นเดือน รายไตรมาส หรือรายปีให้สอดคล้องกับที่มาแห่งรายได้ กรณีที่กิจการมีรายได้ เป็นรายวัน รายสัปดาห์ หรือรายเดือน ให้กำหนดงวดชำระเป็นรายเดือน

จำนวนขั้นสูงของเงินกู้และหลักประกันเงินกู้

หลักประกันเงินกู้ กรณีใช้อสังหาริมทรัพย์จำนองเป็นประกันกู้ได้ไม่เกิน 80 % ของวงเงินจำนอง กรณีใช้เงินฝากเป็นประกันกู้ได้ไม่เกิน 100 % ของเงินฝาก และกรณีใช้สมาชิก

วิสาหกิจชุมชนไม่น้อยกว่า 5 คน ทำหนังสือรับรองรับผิดชอบอย่างถูกหน้ร่วมผู้ได้ไม่เกินวิสาหกิจชุมชนละ 500,000 บาท สำหรับกรณีหลักประกันที่ใช้องสัหาริมทรัพย์จำนองและที่ไ้เงินฝากเป็นประกัน ในชั้นนี้ะล่อไว้ก่อน ธนาคารอยู่ระหว่างกำหนดวิธีปฏิบัติและหาหรือส่วนงานที่เกี่ยวข้อง

อัตราดอกเบี้ย

ธนาคารคิดในอัตรา MLR ถึง MLR ลบ ไม่เกิน 1.5 ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับคะแนนประเมินผลการจัดชั้นของวิสาหกิจชุมชน ห่างกันชั้นละ 0.5 กรณีไม่ชำระหนี้ตามที่ผู้อนุมัติกำหนดให้เรียกดอกเบี้ยของต้นเงิน ส่วนที่ไม่ได้ชำระตามกำหนด ดังนี้

กรณีผู้กู้ประสบความเสียหายจากภัยธรรมชาติหรือภัยพิบัติหรือเหตุอย่างอื่นอย่างร้ายแรง ให้เรียกดอกเบี้ยในอัตราตามชั้น

กรณีไม่มีเหตุผลอันสมควรผ่อนผัน ให้เรียกดอกเบี้ยสำหรับต้นเงิน ส่วนที่มิได้ชำระ เพิ่มขึ้นจากชั้นดอกเบี้ยที่กำหนดคือร้อยละ 3 ต่อปี

แนวคิดและทฤษฎีการจัดการวิสาหกิจชุมชน

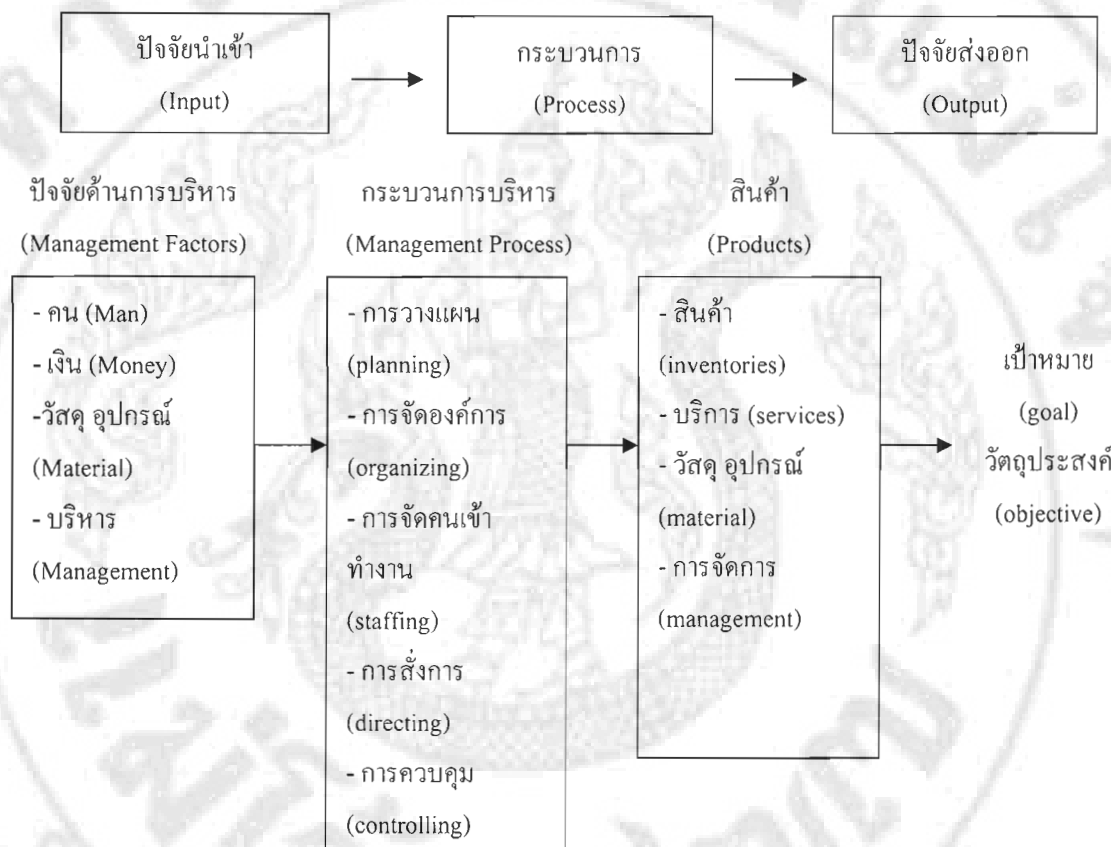
ทรัพยากรหรือปัจจัยในการจัดการ

จากหลักการจัดการสมัยใหม่นั้น ไม่ว่าจะเป็นองค์การทางราชการ หรือองค์การทางธุรกิจก็ตาม ย่อมมีความจำเป็นใช้ทรัพยากรหรือปัจจัยในการจัดการประสมประสาน การใช้ทรัพยากร คือ 4 Ms คือ คน (Man) เงิน (Money) วัสดุอุปกรณ์ (Material) และการจัดการหรือวิธีการ (Management) หรือนักวิชาการบางคนก็แบ่งย่อยต่อไปอีกเป็น 6 Ms คือ คน (Man) เงิน (Money) วัสดุอุปกรณ์ (Material) และการจัดการ หรือวิธีการ (Management or Method) ตลาด (Market) และเครื่องจักร (Machine) และนักวิชาการบางคนเพิ่มอีก 1M เข้าไป คือ ขวัญ (Morale) เป็นหลัก 7 Ms

ปัจจุบันนี้มีนักวิชาการบางคนกำหนดปัจจัยในการเป็น 4 Rs ประยงค์ โตจินดา (2542) เป็นตัวป้อนเข้าไปในระบบ (input) คือ

1. ปัจจัยด้านทรัพยากรมนุษย์ (human resource)
2. ปัจจัยด้านเงินทุน (financial resource)
3. ปัจจัยด้านกายภาพ (physical resource)
4. ปัจจัยด้านข้อมูลข่าวสาร (information resource)

การพิจารณาการในเชิงกระบวนการนั้น สามารถพิจารณาใน 2 รูปแบบ คือ การจัดการในเชิงระบบและการจัดการในเชิงกระบวนการ การพิจารณาการจัดการเชิงระบบ (system approach) นั้น จะพิจารณาในลักษณะการนำปัจจัยในการจัดการ เรียก input เข้าไปในกระบวนการจัดการ (management process) แล้วออกมาเป็นผลงานตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด (Output) ไว้ ดังภาพ



ภาพ 5 กระบวนการจัดการ

ที่มา: ประยงค์ โตจินดา (2542: 20)

ธงชัย สันติวงษ์ (2537) ก็กล่าวเช่นกันว่าสภาพการทำงานภายในองค์การทุกแห่ง พิจารณาอย่างกว้างๆ ว่าทุกสิ่งที่คุณบริหารกำลังจัดการอยู่จะพบว่า ผู้บริหารทุกกิจการกำลังเกี่ยวข้องกับระบบย่อย 1 ระบบ คือ

1. ระบบงานเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่เป็นสิ่งของหรือสิ่งไม่มีชีวิตทั้งหลาย ได้แก่ เงิน เครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์ และการจัดการหรือวิธีการที่เกี่ยวข้องกับสิ่งเหล่านี้

2. ระบบคน เป็นสิ่งที่มีชีวิตจิตใจ มีพฤติกรรม ค่านิยม ความคิด เป็นผู้ปฏิบัติงานโดยใช้ทรัพยากรให้เกิดผลสำเร็จในองค์การ

จากการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า ผู้บริหารงานต้องจัดการตลอดเวลา คือ การจัดการระบบงานและระบบคน ให้สอดคล้องกันการจัดการระบบงานคือ วิธีการปฏิบัติงาน เพื่อให้กิจการมีระบบการผลิตการให้บริการ หรือการดำเนินงานด้านต่าง ๆ เป็นไปด้วยดี พร้อมทั้งต้องจัดการเรื่องคนที่เป็นผู้เข้ารับมอบหมายปฏิบัติงานตามหน้าที่งาน หรือตำแหน่งงานต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ เพื่อให้ทุกคนทุ่มเทให้งานเกิดผลดี และประสานกับการทำงานของคนอื่น เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับองค์การและการจัดการ

มนุษย์เกิดมาแต่ละคนต่างก็เป็นสมาชิกคนหนึ่งของครอบครัว ครอบครัวหนึ่ง คือ องค์การขนาดเล็กที่สุดของครอบครัว และสิ่งรอบตัวของมนุษย์ล้วนมีองค์การเข้ามาเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของมนุษย์เสมอ เช่น โรงพยาบาล สถาบันการศึกษา หน่วยงานราชการ เป็นต้น อาจแบ่งองค์การตามวัตถุประสงค์ คือ องค์การที่มีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดไว้และองค์การที่มีวัตถุประสงค์ไม่ไว้เพื่อกำหนดไว้

องค์การจะดำเนินการต่าง ๆ ได้ต้องมีการจัดการ องค์การและการจัดการจึงกล่าวร่วมกันเสมอ เนื่องจากองค์การอยู่ได้และบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ต้องอาศัยการจัดการเป็นกลไกในการดำเนินงาน

ความหมายขององค์การ

คำว่า “องค์การ” ภาษาอังกฤษใช้คำว่า organization มีนักวิชาการได้ให้ความหมายไว้หลายประการ เช่น

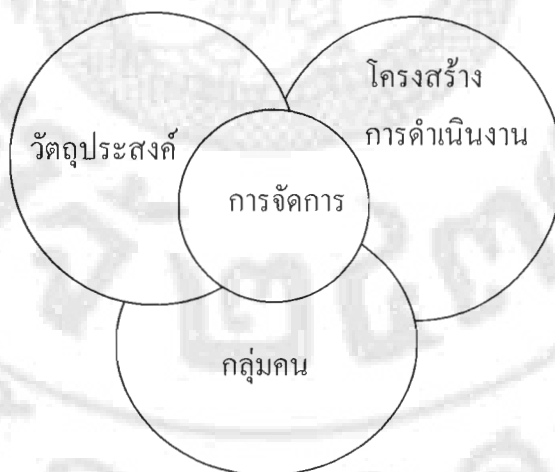
ตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน ให้คำนิยามว่า “เป็นศูนย์กลางกิจกรรมที่รวมประกอบกันขึ้นเป็นหน่วยงาน ถ้าเป็นหน่วยงานเพื่อสาธารณะ เรียกว่า องค์การบริหารราชการ ถ้าเป็นหน่วยงานเอกชน เรียกว่า องค์การบริหารธุรกิจ

อรุณ รักธรรม (2527) ให้ความหมายว่า “องค์การทั่วไปย่อมประกอบด้วยบุคคลที่เป็นสมาชิก และสมาชิกทุกคนก็แสวงหาความก้าวหน้า ความสำเร็จ ตลอดจนความสุขในชีวิต

จึงแสดงพฤติกรรมออกมาแตกต่างกันไป ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของตน หรือได้มาในสิ่งที่ตนต้องการ” นอกจากนั้น พะยอม วงศ์สารศรี (2545) อธิบายว่า องค์กรคือกลุ่มคนที่รวมตัวกันมีจุดมุ่งหมายในการทำกิจกรรมหรืองานใดงานหนึ่ง โดยอาศัยกระบวนการจัดโครงสร้างของกิจกรรม หรืองานนั้นออกเป็นประเภทต่าง ๆ เพื่อกำหนดงานให้แก่สมาชิกในองค์กร ดำเนินการปฏิบัติงานให้บรรลุเป้าหมาย ลักษณะขององค์กรเป็นระบบเปิด (open system) ซึ่งประกอบด้วย สิ่งนำเข้า (input) (คน วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร และเทคโนโลยี) กระบวนการเปลี่ยนแปลง (transformation process) (วิธีการ เทคนิคการบริหารจัดการ) และสิ่งส่งออก (output) (ผลิตภัณฑ์ หรือการบริการ)

จากการศึกษาเรื่อง ความหมายขององค์กร สามารถสรุปได้ว่า องค์กรคือกลุ่มคนตั้งแต่สองคนขึ้นไป รวมตัวกันเพื่อทำกิจกรรมหนึ่งตามวัตถุประสงค์หนึ่ง โดยมีกระบวนการจัดโครงสร้าง เพื่อแบ่งงานให้สมาชิกทำตามความถนัด จากความหมายดังกล่าว องค์กรประกอบด้วย

1. บุคคลเป็นสมาชิกตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป
2. มีการดำเนินงานตามโครงสร้างองค์กร
3. วัตถุประสงค์และเป้าหมายร่วมกัน
4. มีการจัดการเพื่อให้คนและงานสัมพันธ์กัน



ภาพ 6 โครงสร้างขององค์กร

ที่มา: อรุณ รักรธรรม (2527: 18)

ประวัติความเป็นมาของกลุ่มอาชีพสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมี

แรงบันดาลใจในการก่อตั้งกลุ่ม

ป้าแวนหรือนางบังอร วันน้อย สตรีผู้มีฝีมือในการปรุงอาหาร มีอาชีพค้าขายน้ำพริกแกงอยู่ในตลาดตำบลท่าบุญมี น้ำพริกของป้าแวนได้รับการเชื่อถือมาช้านานและคนในชุมชนรับรองฝีมือว่า น้ำพริกของป้าแวน อร่อย รสชาติยอดเยี่ยม เหมาะสำหรับนำไปใช้ปรุงอาหารหรือไปบริโภคในครัวเรือน ป้าแวนเป็นที่นับถือของคนในหมู่บ้านและชุมชนใกล้เคียง เป็นผู้มีอัธยาศัยดี มีเมตตา ใจดี มีน้ำใจ ชอบช่วยเหลือผู้อื่น จึงเป็นที่พึ่งและที่ปรึกษาของคนทั่วไป หากป้าแวนริเริ่มทำสิ่งใดแล้ว ขอความร่วมมือจากผู้อื่นก็มักได้รับความร่วมมือเสมอ ป้าแวนได้รวบรวมสมาชิกในหมู่บ้านเดียวกันและใกล้เคียงมาเรียนรู้วิธีการทำน้ำพริก และการจัดจำหน่ายเป็นกลุ่มเล็ก ๆ ประมาณ 10 คน โดยมีป้าแวนเป็นผู้จัดการ ทำทุกอย่างตั้งแต่ผู้ฝึกสอนและผู้ควบคุมการผลิตและจำหน่าย โดยได้รับความร่วมมือจากสมาชิกเป็นอย่างดี

การจัดตั้งกลุ่มอย่างเป็นทางการ

ปี พ.ศ. 2541 สำนักงานพัฒนาชุมชนกิ่งอำเภอเกาะจันทร์ได้ส่งเสริมและจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตตำบลท่าบุญมีขึ้น มีสมาชิกก่อตั้ง 276 คน ระดมเงินสัจจะคนละ 100 บาท ต่อเดือน การกู้ยืมเงินในกลุ่ม 5,000 – 10,000 บาทต่อราย และขึ้นอยู่กับมูลค่าหุ้นที่มีอยู่มากหรือน้อย คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 บาทต่อเดือน ระยะเวลาให้ผ่อนชำระไม่เกิน 1 ปี และตั้งกลุ่มอาชีพสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมีขึ้นมา เพื่อเป็นเครือข่ายของกลุ่มออมทรัพย์ฯ อีกกลุ่มหนึ่ง น้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมี มีป้าแวนเป็นผู้นำและคอยควบคุมการผลิตน้ำพริกทุกประเภทอย่างพิถีพิถัน รวมทั้งได้เป็นแกนนำในการจัดจำหน่ายน้ำพริกของกลุ่มฯ อีกด้วย

ปี พ.ศ. 2542 กลุ่มอาชีพสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมีดำเนินการผลิตและจำหน่ายน้ำพริกปรุงรสและน้ำพริกพร้อมปรุง ตลอดจนมีการปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพื่อให้ได้มาตรฐาน

นำกลุ่มก้าวเข้าสู่มาตรฐานต่างประเทศ

ปี พ.ศ. 2543 ได้รับการติดต่อให้ส่งน้ำพริกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ โดยขณะนั้นบรรจุด้วยถุงพลาสติกและรัดด้วยหนังยาง เนื่องจากต่างประเทศต้องการให้เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้บรรจุเป็นถุงพลาสติกสุญญากาศชนิดเบา แต่ทางกลุ่มฯ ไม่มีเงินทุนเพียงพอ เพราะอุปกรณ์เครื่องบรรจุภัณฑ์มีราคาสูงถึงเครื่องละ 150,000 บาท จึงไม่สามารถ

ส่งสินค้าให้ลูกค้าในต่างประเทศได้ ทำให้รายได้จากการจำหน่ายไปยังต่างประเทศหายไป ทางกลุ่มทราบปัญหาในเรื่องนี้จึงได้แสวงหาแนวทางที่จะพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน โดยขอความช่วยเหลือจากองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น หน่วยงานภาครัฐต่างๆ เพื่อเข้ามาช่วยพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ปี พ.ศ. 2544 กลุ่มอาชีพสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมีได้แสวงหาและนำเครื่องมือตลอดจนวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต เพื่อพัฒนามาตรฐานในการผลิตให้มากขึ้น

ระดมเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์เพิ่ม

ปี พ.ศ. 2545 กิ่งอำเภอเกาะจันทร์ได้ขึ้นทะเบียนกลุ่มอาชีพสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมีเป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (นตผ.) และองค์การบริหารส่วนตำบลท่าบุญมีได้จัดสรรงบประมาณจำนวน 1,000,000 บาท (เงินกระดุ้นเศรษฐกิจ) มาให้แก่กลุ่มออมทรัพย์ผ่านมายังกลุ่มอาชีพสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมี สำหรับยืมพัสดุ/ครุภัณฑ์ในการผลิตและบรรจุภัณฑ์น้ำพริกปรุงรสและน้ำพริกพร้อมปรุง โดยได้ทำหนังสือและส่งมอบบันทึกข้อความตกลงการยืมพัสดุขององค์การบริหารส่วนตำบลท่าบุญมี ในวันที่ 3 มกราคม 2546 มีสัญญาปีต่อไป

ปรับปรุงคุณภาพสินค้าสู่มาตรฐานสากล

ปี พ.ศ. 2546 กลุ่มอาชีพสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมีส่งผลิตภัณฑ์น้ำพริกปรุงรสและน้ำพริกพร้อมปรุงเข้าทำการคัดสรรในระดับอำเภอ จังหวัด และภาค ได้รับการรับรองเป็นผลิตภัณฑ์ในระดับ 4

ปี พ.ศ. 2547 กลุ่มอาชีพสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมี ได้นำผลิตภัณฑ์น้ำพริกแกงเผ็ด เข้าคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองเป็นผลิตภัณฑ์ในระดับ 5 ดาว

ขยายการตลาดของผลิตภัณฑ์

ปี พ.ศ. 2548 ได้วางแผนการขยายการผลิต การบรรจุภัณฑ์และการตลาด โดยเพิ่มเครื่องมือ ห้องเก็บวัสดุอุปกรณ์ หาดตลาดเพิ่มเติม เช่น ห้างสรรพสินค้าแม็คโคร ในสาขาจังหวัดชลบุรีและจังหวัดใกล้เคียง ปรับปรุงการบริหารจัดการของกลุ่มฯ ให้เข้าสู่มาตรฐานของการทำงานเชิงธุรกิจ เพื่อลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่าย รวมทั้งหาทำไรเพิ่มให้สมาชิกมีรายได้

มากขึ้น จึงทำเรื่องขอกู้จาก ธกส. เป็นค่าใช้จ่ายและการลงทุนในการขยายกิจการเป็นเงิน 15 ล้านบาท ได้รับอนุมัติในเบื้องต้น 4 ล้านบาท เนื่องจากกลุ่มยังมีหลักประกันในการกู้ไม่เพียงพอเงินที่กู้ได้ก็นับว่า มากพอสมควร ซึ่งกลุ่มได้รับแจ้งว่า ธกส. จะพิจารณาจากประวัติการชำระหนี้ ผลการดำเนินงานในการเพิ่มเงินกู้ต่อไป

การดำเนินงานในปัจจุบันของกลุ่ม

ปัจจุบันกลุ่มอาชีพสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมี มีนางบังอร (ป้าแวน) วันน้อย เป็นประธาน สถานที่ดำเนินงานเลขที่ 160/4 ม. 10 ต.ท่าบุญมี กิ่งอำเภอเกาะจันทร์ จ.ชลบุรี ได้รับการพัฒนาและส่งเสริมจากทางราชการระดับจังหวัดและทางอำเภอให้เป็นที่ตั้งศึกษาดูงาน จุดท่องเที่ยวจุดหนึ่งของจังหวัดชลบุรี

จำนวนสมาชิกกลุ่มอาชีพสตรีน้ำพริกปรุงรสตำบลท่าบุญมี

เมื่อเริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ วันที่ 19 สิงหาคม 2543 มีสมาชิกกลุ่มฯ จำนวน 25 คน กลุ่มเกิดปัญหาภายใน เนื่องจากขาดการบริหารจัดการที่ดี ทำให้รองประธานฯ ลาออก หลังจากนั้นสมาชิกที่เหลืองต้องการดำเนินการต่อ จึงได้เริ่มใหม่ และได้ร่วมทุนกัน จำนวน 36 คน โดยเก็บเงินค่าหุ้น คนละ 100 บาท รวมเป็นเงิน 3,600 บาท

กิจกรรมของกลุ่มในปัจจุบัน

กลุ่มได้ดำเนินกิจกรรมผลิตและจำหน่ายน้ำพริกปรุงรสและน้ำพริกพร้อมปรุง จำนวน 31 ชนิด ได้แก่

1. น้ำพริกพร้อมปรุง ประกอบด้วย น้ำพริกแกงเผ็ด น้ำพริกแกงส้ม น้ำพริกแกงเขียวหวาน น้ำพริกแกงเผง น้ำพริกแกงป่า น้ำพริกนํ้าขมจีน น้ำพริกแกงเลียง น้ำพริกแกงไตปลา น้ำพริกแกงมัสมั่น น้ำพริกแกงกะหรี่ น้ำพริกต้มยำ
2. น้ำพริกปรุงรส ประกอบด้วย น้ำพริกตาแดง น้ำพริกเผาป่า น้ำพริกกุ้งจำแลง น้ำพริกปลาหมึกปรุงรส น้ำพริกหอยแปลงกาย น้ำพริกปลากระตักปรุงรส น้ำพริกปลาจุกจิก น้ำพริกนรกเมงดา น้ำพริกนรก น้ำพริกนรกปลาย่าง น้ำพริกปลาสด น้ำพริกทะเล น้ำพริกตาแดงเมงดา น้ำพริกเผา น้ำพริกเผาเมงดา น้ำพริกปลาตุ๋นเครื่อง น้ำพริกเผาปลาย่าง น้ำพริกกุ้งกรอบ น้ำพริกเมงดา น้ำพริกนรกกุ้ง
3. น้ำพริกตำสด เป็นน้ำพริกที่เตรียมวัตถุดิบให้พร้อมและตำสดขายให้แก่ลูกค้า ได้แก่ น้ำพริกสมุนไพร น้ำพริกกะปิ น้ำพริกมะอึก น้ำพริกมะเขือ น้ำพริกมะเขือพวง น้ำพริกมะแว้ง

น้ำพริกขี้หนุ่ย น้ำพริกหนุ่ม และน้ำพริกกุ้งเสียบโดยตำและจำหน่าย ณ จุดขายตามความต้องการของ
ลูกค้า ครกละ 60 บาท ขายพร้อมกับปลาพริกทอดและผักต้ม ผักสด

โดยจัดจำหน่ายตามร้านค้า ร้านจำหน่ายของฝากและของที่ระลึก ห้างสรรพสินค้า
ตลาดสด ตลาดนัดในชุมชนทั่วไปในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นหลัก

ส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรปลอดสารพิษ เพื่อนำมาจำหน่ายให้กลุ่มใช้เป็น
วัตถุดิบมาผลิตเป็นสินค้าของกลุ่ม ได้แก่

1. การปลูกตะไคร้
2. การปลูกพริก
3. การปลูกมะกรูด
4. การปลูกกระชาย
5. การปลูกมะนาว
6. การปลูกข่า
7. การปลูกหอม
8. การปลูกกระเทียม

ให้การศึกษาและชุมชน โดยนำสมาชิกกลุ่มไปสาธิตเทคนิควิธีการทำน้ำพริก
พร้อมปรุงและน้ำพริกปรุงรสแก่สถาบันการศึกษา หน่วยงานราชการรวมทั้งภาคเอกชนต่าง ๆ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา สามารถประมวลได้ ดังนี้
พัชรินทร์ สิริสุนทร (2546) ศึกษาในงานวิจัยเรื่อง วิสาหกิจชุมชนกับการพัฒนา
แบบองค์รวมว่า วิสาหกิจชุมชน (SME) Small and Micro Community Enterprise มีการพัฒนา
วิสาหกิจชุมชน 4 ระดับ ได้แก่

1. ระดับครอบครัว หมายถึง การแปรรูปเพื่อการอุปโภคบริโภคของตนเองใน
ครัวเรือนเป็นหลัก เพื่อออมทุนและลดรายจ่ายที่ต้องใช้ในการซื้อสิ่งของมาบริโภค
2. ระดับชุมชน ได้แก่ การนำผลผลิตที่เหลือใช้ไปจำหน่ายให้แก่เพื่อนบ้านที่ผลิต
ไม่ได้ เพื่อการพึ่งตนเองในระดับชุมชนและป้องกันไม่ให้รายได้รั่วไหลออกนอกชุมชน

3. ระดับเครือข่าย ได้แก่ การร่วมมือกันระหว่างชุมชน เพื่อผลิต แลกเปลี่ยน และจำหน่าย กับชุมชนที่ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการในเครือข่ายระหว่างกัน

4. ระดับนอกชุมชนนอกเครือข่าย ได้แก่ การนำทรัพยากรหรือผลผลิตที่มากเกินไป ความต้องการของชุมชนหรือเครือข่าย เพื่อนำไปสร้างหรือแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง เพื่อการเพิ่มมูลค่าและตอบสนองความต้องการภายนอกชุมชนและนอกเครือข่าย

ความแตกต่างที่สำคัญระหว่างการดำเนินการธุรกิจกระแสหลักกับวิสาหกิจชุมชน คือ วิสาหกิจชุมชนมุ่งเน้นการพึ่งพาตนเอง ตั้งแต่ระดับฐานราก เพื่อตอบสนองความต้องการของสถาบันพื้นฐานของสังคม ซึ่งได้แก่ สถาบันครอบครัว ก่อนที่จะขยายทั้งกระบวนการผลิตและการจำหน่ายจ่ายแจกออกสู่ภายนอกครอบครัว ภายนอกชุมชนและนอกเครือข่าย โดยมีองค์ความรู้ในชุมชน หรือภูมิปัญญาท้องถิ่น สันติวิธีของประชาชนและชุมชน และอาศัยเครือข่ายทางสังคม และระบบความสัมพันธ์ของคนในชุมชนเป็นทุนทางสังคมและวัฒนธรรมที่สำคัญ โดยมีเป้าหมายสูงสุด คือ การนำองค์ความรู้เดิมที่มีอยู่มาต่อยอด พัฒนากระบวนการผลิตและการจำหน่ายจ่ายแจกให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ด้วยรูปแบบของการจัดการที่เป็นระบบระเบียบมีประสิทธิภาพเพื่อการพึ่งตนเอง ทั้งทางด้านสุขภาพ ด้านเศรษฐกิจ และด้านการจัดการทรัพยากรของคนในชุมชน

ดร.เสรี พงศ์พิศ ได้สรุปจากการเสวนาวิชาการเรื่อง กระบวนการเรียนรู้สู่วิสาหกิจชุมชน ดังนี้ “วิสาหกิจชุมชนเป็นการนำเอาภูมิปัญญา การนำเอาทรัพยากรทางสมองของบรรพบุรุษออกมาให้เกิดประโยชน์และวิธีการคิดบวกกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ซึ่งจะกลายเป็นภูมิปัญญาของโลกในอนาคต เป็นเรื่อง การพึ่งพาซึ่งกันและกัน ส่วนกำไรเป็นผลพลอยได้ที่ตามมา คนในชุมชนสามารถที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ได้ถ้ามีการให้โอกาสจนกระทั่งความคิดเห็นของคนในชุมชนเริ่มค่อย ๆ มีการเปลี่ยนแปลงแนวคิดจากเดิมที่ว่าต้องมีเงินถึงจะสามารถทำอะไรก็ได้ เปลี่ยนเป็นแนวคิดใหม่ที่ว่าเงินไม่สำคัญถึงไม่มีเงินชีวิตก็มีความสุขได้ ชาวบ้านที่ได้เรียนรู้การทำแผนแม่บทชุมชน ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านความคิด มีการพัฒนาหมู่บ้านของตนเอง จะเห็นได้จากการที่ชาวบ้านสามารถวางแผนการทำงานของตนเอง รู้ความต้องการของตนเอง และชุมชน ตลอดจนสามารถวางแผนอนาคตของชุมชนได้ว่าสิ่งที่เกิดขึ้นนั้นเป็นกระบวนการเรียนรู้อย่างหนึ่งที่ชุมชนได้รับจากทำแผนแม่บทชุมชน”

ดร.เสรี พงศ์พิศ ได้กล่าวไว้ในเว็บไซต์ ในหัวข้อการสื่อสาร คือ การพัฒนาโฮมเพจ ดร.เสรี พงศ์พิศ ว่า วิสาหกิจชุมชนไม่ใช่ธุรกิจชุมชน เพราะวิสาหกิจชุมชนมีปรัชญาอยู่ที่เศรษฐกิจพอเพียง การพึ่งตนเองเป็นเป้าหมายหลัก วิสาหกิจชุมชน เป็นรากฐานเศรษฐกิจให้ชุมชน เป็นหลักประกันความมั่นคง เป็นข่ายความปลอดภัยไม่ให้เสียหายรุนแรงถ้าเกิดพลาดล้ม เพราะชุมชนไม่ได้ทำเฉพาะในชุมชน ถ้ามีเหลือกินเหลือใช้ก็ขายออกสู่ตลาดได้ กลุ่มชาวบ้านที่ผลิตเหล้า ไม่ว่าจะเป็น เหล้าแช่ เหล้ากลั่น เหล้าไวน์ ทั้งกระชายดำและอื่นๆ ลงทุนลงแรงแบบเอาเป็นเอาตาย เพราะคาดว่า จะได้กำไรเป็นกอบเป็นกำ การประกอบการดีในระยะเริ่มต้น จนระยะหลังประสบกับการขาดทุน ทำให้ต้องเลิกกิจการ ชาวบ้านมีหนี้สินเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นความไม่พร้อมที่จะทำ “ธุรกิจ” และกระโดดไปประกอบการโดยไม่มีฐานรองรับ ทำตัวเหมือนนักกายกรรมเหินเวหาที่ไม่มีตาข่ายรองรับช่วงล่าง ตกลงมาแข่งขาหักคอหักหลายคน

ชาวอินแปง เครือข่ายชาวบ้านที่ภูพาน สกลนครก็ทำไวน์หมากเม่า ปีแรกๆ ขายได้หลายล้านบาท ต่อมาก็ขายได้น้อยลงเหมือนกลุ่มอื่นๆ แต่อินแปงไม่มีปัญหา ไม่ขาดเจ็บ พวกเขามี “ข่ายความปลอดภัย” ของระบบเศรษฐกิจชุมชนรองรับ ทำไวน์ไม่ได้ก็เอามาทำน้ำผลไม้ ซึ่งขายดีทั้งในท้องถิ่นและทั่วไป เหมาะสมกับความสนใจเรื่องสุขภาพของสังคมวันนี้

ธุรกิจชุมชนกับวิสาหกิจชุมชนต่างกันหลักคิดและหลักปฏิบัติ

ธุรกิจชุมชนทำเพื่อรวย (หวังรวย)	วิสาหกิจชุมชนทำเพื่อรอด (หวังอยู่)
ธุรกิจชุมชนเอาตลาดเป็นตัวตั้ง	วิสาหกิจชุมชนเอาชีวิตเป็นตัวตั้ง
ธุรกิจชุมชนเอากำไรเป็นตัวชี้วัด	วิสาหกิจชุมชนเอาความสุขเป็นตัวชี้วัด
ธุรกิจชุมชนเอาวงจรธุรกิจเป็นกรอบ	วิสาหกิจชุมชนเอาวงจรชีวิตเป็นกรอบ
ธุรกิจชุมชนเน้นการแข่งขัน	วิสาหกิจชุมชนเน้นความร่วมมือและเป็นองค์กรร่วม
ธุรกิจชุมชนเน้นทุนเงินและทุนทรัพยากร	วิสาหกิจชุมชนเน้นทุนชุมชน
ธุรกิจชุมชนเน้นตลาดบริโภค	วิสาหกิจชุมชนเน้นตลาดพอเพียง
	ครอบครัว ชุมชน ท้องถิ่น

ขณะที่ธุรกิจชุมชนเน้นที่การบริหารจัดการมุ่งสู่ตลาดและมุ่งกำไร วิสาหกิจชุมชนเน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ ขณะที่ธุรกิจชุมชนมีเป้าหมาย “รวย” วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายให้ “รอด”

วิสาหกิจชุมชนเป็นระบบที่มีความหลากหลาย กิจกรรมเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน มีความคิดสร้างสรรค์ ถ้าเปรียบเทียบกับธุรกิจชุมชนก็เหมือนปลูกพืชเชิงเดี่ยว ในขณะที่วิสาหกิจชุมชน คือ การปลูกพืชแบบผสมผสาน แทนที่จะทำ 2-3 อย่าง ก็ทำ 20-30 อย่าง

อย่างไรก็ดี วิสาหกิจชุมชนเป็นกลุ่มกิจกรรมที่ชุมชนคิดได้จากการเรียนรู้ จากการสำรวจ วิจัยสภาพชีวิตของตนเอง รวมทั้งศักยภาพและทรัพยากรต่าง ๆ ที่เป็นทุนของตนเอง ที่ยังไม่ได้มีการพัฒนา ยังไม่มีกระบวนการเพิ่มมูลค่าให้สิ่งเหล่านั้น กิจกรรมไม่มีอะไรซับซ้อน เป็นการทำกิน ทำให้ แทนการซื้อจากตลาด เป็นการจัดการระบบการผลิตและการบริโภคใหม่ นั่นเอง เช่น จะจัดการเรื่อง ข้าว หมู เห็ด เป็ด ไก่ ปลา ผัก ผลไม้ น้ำปลา ยาสระผม สบู่ น้ำยาล้างจาน และข้าวของเครื่องใช้จำนวนมาก ซึ่งชุมชนทำได้เอง ผลิตได้เอง โดยไม่ยุ่งยากอะไร แต่ไม่ทำเพราะคิดว่าจะหาเงินซื้อทุกอย่าง

การทำกินทำให้ทดแทนการซื้อจากตลาดเท่ากับเป็นการลดรายจ่าย การลดรายจ่าย เท่ากับเพิ่มรายได้ ที่ผ่านมามาไม่ค่อยให้ความสำคัญเรื่องลดรายจ่าย เรานั่นเรื่อง เพิ่มรายได้จนลืมไปว่า พอรายได้เพิ่ม รายจ่ายก็เพิ่มและมักจะมากกว่ารายได้เสมอ

วิสาหกิจชุมชนเป็นเรื่องใหญ่ที่ชุมชนต้องเรียนรู้ว่า จะจัดการอย่างไรให้ชุมชนทั้ง ตำบลมาร่วมกันวางแผนการผลิต การตลาด การบริโภคร่วมกันไม่ใช่ต่างคนต่างทำ และที่สุดก็ ทำซ้ำกันจนขายไม่ออกเหมือนทำกล้วยฉาบทั้งตำบล ทำแฮมหมูทุกหมู่บ้าน แข่งกันขายหรือคน ปลูกข้าวก็ปลูก ได้ข้าวมาก็เอาไว้กินส่วนหนึ่ง ที่เหลือก็ขายพ่อค้าเอาไปแปรรูปแล้วเราก็เอา ข้าวสารไปขายในหมู่บ้าน ชาวบ้านคนปลูกข้าวขายข้าวเปลือกราคาถูก ชาวบ้านที่ไม่ปลูกข้าวก็ไป ซื้อข้าวสารราคาแพงจากตลาดมากิน ทำอย่างไรจึงจะตัดวงจรนี้แล้วสร้าง วงจรเศรษฐกิจชุมชน ขึ้นมาใหม่เชื่อมโยงทุกอย่างเรื่องเท่าที่ทำได้ ข้าว ปลา อาหาร ข้าวของเครื่องใช้และทำแบบผสมผสาน ทำให้เกิดผลทวีคูณ

หมู่บ้านส่วนใหญ่ประกอบอาชีพหลักไม่กี่อย่าง เช่น ตำบลเขาคราม อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่ ปลูกยาง ปลูกปาล์ม และทำประมงชายฝั่ง มีรายได้จากกิจกรรมหลัก 3 อย่างนี้ ปีละประมาณ 60 ล้านบาท มีหนี้สิน ธ.ก.ส. แห่งเดียว 94 ล้านบาท ถ้ารวมหนี้ธนาคารอื่น นายทุน สหกรณ์ กลุ่มต่าง ๆ ด้วยก็ประมาณ 200 ล้านบาท ทำให้ชาวบ้านมีหนี้สินไม่มีทางออก วันนี้ชาวบ้านได้เรียนรู้วิธีการทำแผนชุมชนและเข้าใจสภาพชีวิตของตนเอง ทำให้มีหนี้สินมาก ตัดสินใจวางแผนวิสาหกิจชุมชนจากทำอาชีพ 3 อย่างมาทำ 39 อย่าง จัดระบบเศรษฐกิจชุมชน ใหม่ ใช้ทุนของชุมชนให้มากที่สุด เกิดระบบอาหาร ระบบของใช้ ระบบทุน ระบบการผลิต ระบบการจัดการผลิตและระบบตลาดขึ้นมา เช่น มีโรงสีข้าว โรงงานน้ำดื่ม น้ำแข็ง ทำขนม

เลี้ยงวัว เป็ด ไก่ให้ได้เนื้อและไข่ เลี้ยงปลา ปลุกผัก โรงงานผลิตยาสีฟัน โรงงานปุ๋ย น้ำมันดีเซล จากปาล์ม กลุ่มออมทรัพย์ระดับหมู่บ้าน ระดับตำบล ระบบสวัสดิการชุมชน เลี้ยงปลาในกระชัง เลี้ยงปุน้ำชุมชน ทุนเงินของชุมชนอาจไม่มาก แต่มีทรัพยากรความรู้ภูมิปัญญาและอื่นๆ ที่ตีค่าเป็นเงินหรือประเมินค่ามิได้

สรุปว่า ชุมชนใช้ทุนตัวเองเป็นหลัก ต้องการทุนจากภายนอก เช่น จากหน่วยงานราชการ เอกชน หรือสถาบันทางการเงินไปสมทบเพิ่มเติมให้ชุมชน

สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ (2541: 18) ซึ่งประเด็นปัญหาและอุปสรรคของ SMEs ไว้ 8 ประการ คือ

1. ไม่มีแหล่งระดมทุน เนื่องจากเป็นกิจการขนาดเล็ก และผลิตสินค้าที่ทำด้วยมือ ไม่มีทรัพย์สินถาวรมาก จึงไม่ได้รับความสนใจจากสถาบันการเงิน และเข้าไม่ถึงตลาดทุน เพราะระบบบัญชีไม่ได้มาตรฐาน
2. ขาดความรู้ ขาดความรู้ทางด้านศิลปะสากล ต้องพึ่งพาดีไซน์จากต่างประเทศ ขาดความรู้ด้านการจัดการ ซึ่งรวมถึงการเงิน การบัญชี และการตลาดต่างประเทศ
3. ขาดการส่งเสริมและสนับสนุนในระดับรัฐบาล เพราะรัฐบาลมองว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นเพียงส่วนเสริมในการพัฒนาระดับประเทศ
4. โครงสร้างภาษีไม่เอื้ออำนวยต่อการเกิดวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แต่เอื้อประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมขนาดใหญ่มากกว่า
5. ข้อจำกัดของข้อบังคับราชการ ที่หยาบหยาบมากที่ SMEs จะปฏิบัติได้
6. ระบบการศึกษาไม่เอื้อต่อการศึกษาหรือวิจัย เพื่อพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
7. ระบบราชการปิดกั้นการถ่ายโอนทักษะของนักวิชาการสู่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
8. รัฐบาลขาดวิสัยทัศน์ด้านการตลาดโลก

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชนขนาดกลางและขนาดย่อม (2542: ไม่มีเลขหน้า) ได้สรุปปัญหา SMEs ในภาพรวม ไว้ดังนี้

1. ปัญหาด้านการตลาด SMEs ส่วนใหญ่มักตอบสนองความต้องการของตลาดท้องถิ่น หรือตลาดภายในประเทศ ซึ่งยังขาดความรู้ความสามารถในด้านการตลาดในวงกว้าง

โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ ขณะเดียวกันความสะดวกรวดเร็วในการคมนาคมขนส่ง ตลอดจนการเปิดเสรีทางการค้า ทำให้วิสาหกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันกับสินค้าในท้องถิ่นหรือในประเทศที่ผลิตโดยกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น

2. ขาดแคลนเงินทุน SMEs มักประสบปัญหาการขอกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อมาลงทุนหรือขยายการลงทุน หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้เนื่องจากไม่ทำบัญชีอย่างเป็นระบบ และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ ทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้นอกระบบ และต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราสูง

3. ปัญหาด้านแรงงาน แรงงานที่ทำงานใน SMEs จะมีปัญหาการเข้าออกสูง กล่าวคือ เมื่อมีฝีมือและมีความชำนาญงานมากขึ้น ก็จะย้ายออกไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีระบบ และตอบแทนที่ดีกว่า จึงทำให้คุณภาพของงานไม่สม่ำเสมอ การพัฒนาไม่ต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพ

4. ปัญหาข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีการผลิต โดยทั่วไป SMEs มักใช้เทคนิคการผลิตไม่ซับซ้อน เนื่องจาก การลงทุนต่ำ และผู้ประกอบการ/พนักงานขาดความรู้พื้นฐานที่รองรับเทคนิควิชาที่ทันสมัย จึงทำให้ขาดการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานที่ดี

5. ข้อจำกัดด้านการจัดการ SMEs มักขาดความรู้ในด้านการจัดการหรือการบริหารงานที่มีระบบ ใช้ประสบการณ์จากการเรียนรู้ โดยการเรียนถูกเรียนผิดเป็นหลัก อาศัยบุคคลในครอบครัว หรือญาติพี่น้องมาช่วยงาน การบริหารภายในลักษณะนี้ แม้มีข้อดีในเรื่องการดูแลที่ทั่วถึง(หากธุรกิจไม่ใหญ่นัก) แต่เมื่อกิจการเริ่มขยายตัว หากไม่ปรับปรุงการบริหารจัดการให้มีระบบอาจเกิดปัญหาขึ้นได้

6. ปัญหาการเข้าถึงบริการส่งเสริมของรัฐ SMEs จำนวนมากเป็นการจัดตั้งกิจการที่มีรูปแบบใหม่เป็นทางการ เช่น ผลิตตามบ้าน ผลิตในลักษณะโรงงานห้องแถว ไม่มีการจดทะเบียน โรงงาน ทะเบียนพาณิชย์ หรือทะเบียนการค้า ดังนั้น กิจการโรงงานเหล่านี้จึงค่อนข้างเปิดตัวเอง ในการเข้ามาอยู่เกี่ยวกับหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากปฏิบัติไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม หรือรักษาความปลอดภัยที่กำหนดตามกฎหมาย นอกจากนี้ ในเรื่องการส่งเสริมการลงทุนก็เช่นเดียวกัน แม้รัฐจะได้ลดเงื่อนไขขนาดเงินทุนและการจ้างแรงงาน เพื่อจูงใจ SMEs เพียงร้อยละ 81 เท่านั้นที่มีโอกาสได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากรัฐ

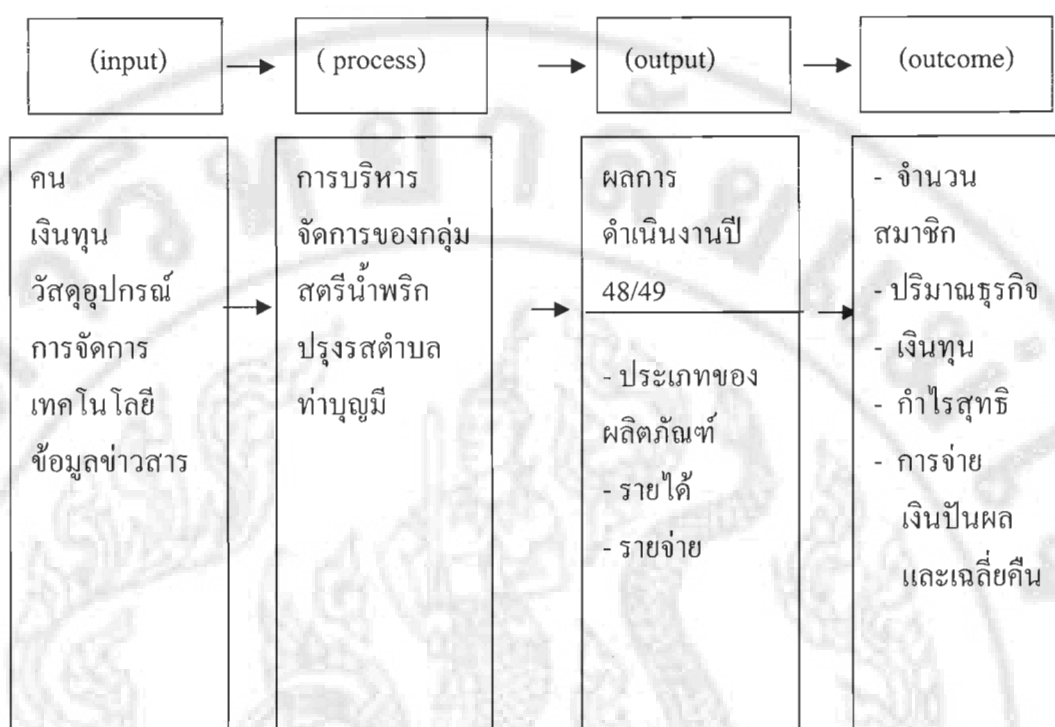
7. ปัญหาข้อจำกัดด้านบริการส่งเสริมพัฒนาองค์กรภาครัฐและเอกชน การส่งเสริมพัฒนา SMEs ที่ผ่านมา ได้ดำเนินการ โดยหน่วยงานของรัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การพัฒนาฝีมือแรงงาน กรมส่งเสริมการค้าส่งออก สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย หอการค้าไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ตลอดจนสมาคมการค้าและอุตสาหกรรมต่าง ๆ อย่างไร ก็ตาม เนื่องจากอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมมีจำนวนมาก และกระจายอยู่ทั่วไปประกอบกับข้อจำกัดของหน่วยงานดังกล่าว เช่น ในเรื่องบุคลากร งบประมาณ จำนวนสำนักงานสาขาในภูมิภาค การให้บริการส่งเสริมสนับสนุนด้านต่าง ๆ จึงไม่อาจสนองตอบได้ทั่วถึงและเพียงพอ

8. ปัญหาข้อจำกัดในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล เนื่องจากปัญหาและข้อจำกัดต่าง ๆ ข้างต้น SMEs โดยทั่วไป จึงค่อนข้างมีจุดอ่อนในการรับรู้ข่าวสารด้านต่าง ๆ เช่น นโยบายและมาตรการของรัฐ ข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด ฯลฯ

จากการตรวจเอกสารและงานวิจัยต่าง ๆ การศึกษาครั้งนี้ได้แนวความคิดสำหรับทำการศึกษาการจัดการธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ธ.ก.ส. สาขาพนัสนิคม หน่วยอำเภอเกาะจันทร์: กรณีศึกษากลุ่มสตรีน้ำพริกปรุงรส ตำบลท่าบุญมี กิ่งอำเภอเกาะจันทร์ จังหวัดชลบุรี ซึ่งสามารถสร้างเป็นกรอบแนวความคิดได้ดังนี้

กรอบแนวความคิดในการวิจัย



ภาพ 7 กรอบแนวความคิดในการวิจัย