

ธนพร มั่นขจรพงษ์ 2555: การประเมินผลการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่
บ้านดอนชาด อำเภวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
(ธุรกิจการเกษตร) สาขาธุรกิจการเกษตร ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร อาจารย์ที่ปรึกษา
วิทยานิพนธ์หลัก: รองศาสตราจารย์ศานิต แก้วเอี่ยม, วท.ม. 116 หน้า

วัตถุประสงค์หลักของการศึกษาในครั้งนี้ เพื่อประเมินผลการดำเนินงาน และวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่บ้านดอนชาด อำเภวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี ในการศึกษาครั้งนี้ ได้ใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่ม คณะกรรมการกลุ่ม และสมาชิกกลุ่มของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่บ้านดอนชาด จำนวนทั้งหมด 54 ราย มาทำการวิเคราะห์โดยใช้แบบจำลองชิปปี้ (CIPP Model) เพื่อการประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มในเชิงคุณภาพ โดยประเมินปัจจัย 4 ด้านคือ ด้านบริบท ด้านปัจจัยนำเข้า ด้านกระบวนการ และด้านปัจจัยออกหรือผลผลิต ซึ่งมีเกณฑ์การวัด ตัวชี้วัด และมาตรวัดความสำเร็จในปัจจัยแต่ละด้าน เพื่อแสดงให้เห็นว่า ทางกลุ่มประสบความสำเร็จในระดับใดและประกอบไปด้วยปัจจัยด้านใดบ้าง จากนั้นนำผลการประเมิน มาวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค เพื่อนำมาสร้างข้อเสนอแนะ และสร้างกลยุทธ์ให้กับทางกลุ่ม

ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่บ้านดอนชาดประสบความสำเร็จในระดับสูงมาก โดยผลการประเมินด้านบริบท พบว่า กลุ่มมีคะแนนในระดับสูง เพราะทางกลุ่มมีความพร้อมทางด้านสภาพแวดล้อมในชุมชนที่เอื้อต่อการจัดตั้งกลุ่ม ผลการประเมินปัจจัยนำเข้า พบว่า กลุ่มมีคะแนนในระดับสูงมาก เพราะสมาชิกในกลุ่มมีความรู้ และทักษะในการผลิตผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี อีกทั้งได้รับการสนับสนุนส่งเสริมด้านความรู้ และเงินทุนจากทางภาครัฐหลายหน่วยงาน ผลการประเมินด้านกระบวนการ พบว่า กลุ่มมีคะแนนในระดับสูง เพราะทางกลุ่มมีการจัดการบริหารองค์กรกลุ่ม มีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการปันผลในกลุ่มอย่างชัดเจน ผลการประเมินด้านปัจจัยออกหรือผลผลิต พบว่า กลุ่มมีคะแนนในระดับสูงมาก เพราะทางกลุ่มสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์ได้ตามความต้องการของลูกค้า และผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดีเป็นที่ยอมรับของตลาด ข้อเสนอแนะต่อกลุ่ม คือ กลุ่มควรรักษาระดับคุณภาพของสินค้าให้มีความละเอียดปราณีต แข็งแรงทนทานอยู่เสมอ เพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเดิม และเพื่อเป็นด้านการแข่งขันกับกลุ่มผู้ค้ารายอื่น กลุ่มควรอาศัยโอกาสในการออกงานแสดงสินค้า เพื่อทำความรู้จักกับผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่รายอื่น และจัดตั้งกลุ่มพันธมิตรระหว่างผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่ด้วยกัน เพื่อในกรณีที่ไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทันตามจำนวนที่ลูกค้าสั่งซื้อ ก็สามารถรวบรวมสินค้าจากกลุ่มพันธมิตรเพื่อนำส่งให้ลูกค้าได้ครบตามจำนวนที่ต้องการ ซึ่งเป็นการช่วยเหลือกันระหว่างกลุ่มให้มีรายได้เพิ่ม และยังเป็นการรักษากลุ่มลูกค้าเดิมของตนไว้ได้อีกด้วย