

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง ความคาดหวังของเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชนในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาเป็นพื้นฐานและแนวทางในการกำหนดแนวคิดทางการศึกษาในครั้งนี้ โดยจำแนกสาระสำคัญได้ดังนี้

1. แนวคิดที่เกี่ยวข้อง

- 1.1 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน
- 1.2 แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง
- 1.3 แนวคิดเกี่ยวกับการบริหาร
- 1.4 แนวคิดเกี่ยวกับชุมชนเข้มแข็งและเครือข่าย
- 1.5 แนวคิดการมีส่วนร่วม
- 1.6 แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด
- 1.7 แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการผลิต
- 1.8 แนวคิดเกี่ยวกับเงินทุน
- 1.9 วิสาหกิจชุมชนในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

2. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

- 2.1 ทฤษฎีการจัดองค์การ
- 2.2 ทฤษฎีความคาดหวัง

3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

- 3.1 งานวิจัยภายในประเทศ
- 3.2 งานวิจัยต่างประเทศ

1. แนวคิดที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่อง ความคาดหวังของเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดที่เกี่ยวข้อง ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

1.1 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

1.1.1 ความหมายของวิสาหกิจชุมชน

สำนักส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมการพัฒนาชุมชน (2546 : 2 – 3) ได้เสนอความหมายโดยพิจารณาตามแนวความคิดของรัฐบาลว่า วิสาหกิจชุมชนไม่ใช่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ความคาดหวังของรัฐบาลที่มีต่อ SMEs คือ คนที่มีเงินทุนไม่มากนักสามารถมีธุรกิจเป็นของตนเอง สร้างรายได้ให้กับประเทศได้ และเป็นแหล่งจ้างแรงงาน ที่แม้กิจการรายหนึ่ง ๆ จะสร้างแรงงานไม่มากนักแต่ถ้ามี SMEs เกิดขึ้นได้มากแห่งแรงงานก็จะมีย่างทำได้เป็นจำนวนมาก แต่ความคาดหวังของรัฐบาลที่มีต่อวิสาหกิจชุมชน คือ คนในทุกชุมชนมองเห็นสินทรัพย์ของตนเองและชุมชนมีค่า สามารถทำให้มีค่าเพิ่มขึ้น และนำมาเป็นแหล่งสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนได้ และสรุปว่าวิสาหกิจชุมชนเป็นกิจการสร้างรายได้รูปแบบหนึ่งที่มีขนาดเล็กกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม (Small Enterprise) ผลผลิตของกิจการเกิดจากสินทรัพย์ของชุมชน ได้แก่ ความรู้ ภูมิปัญญาดั้งเดิม ทักษะฝีมือ วัฒนธรรม ธรรมชาติ หรืออื่น ๆ ที่เป็นแบบพื้นบ้านที่มีรูปแบบการจัดการสมัยใหม่โดยคนในชุมชน เป็นกิจการของคนในชุมชน และมีจุดหมายในการดำเนินกิจการ คือ การพึ่งตนเองและพึ่งพากันและกันของชุมชน สำนักส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนได้เสนอทัศนะเพิ่มเติมว่า ความหมายวิสาหกิจชุมชนที่สรุปมาจากแนวความคิดของรัฐบาล เอกสารวิชาการ แนวความคิดในแวดวงนักพัฒนาสรุปได้ว่า วิสาหกิจชุมชน คือ กิจการที่ชุมชนและคนในชุมชนเป็นเจ้าของ กิจกรรมการผลิตสินค้า กิจการให้บริการ หรือกิจการอื่น ๆ เพื่อสร้างรายได้และการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชนโดยการนำทุนทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่ อันได้แก่ ความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิถีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ผนวกกับการบริหารจัดการสมัยใหม่ เพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน ซึ่งไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม หรืออาจกล่าวให้เข้าใจง่าย ๆ ได้ว่า วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการของชุมชน โดยชุมชนเพื่อประโยชน์ของคนในชุมชนที่ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและทุนทางสังคมของชุมชนในการดำเนินกิจการดังกล่าว

กรมการพัฒนาชุมชน (2546 : 4) สรุปความหมายของวิสาหกิจชุมชนว่า หมายถึง การประกอบกิจการด้วยหลักสามัคคีธรรมของชุมชน โดยชุมชนในการผลิตสินค้า การให้บริการอื่น ๆ เพื่อเรียนรู้ และการพึ่งตนเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชน ด้วยการนำทุนของชุมชนมาดำเนินการโดยใช้รูปแบบการจัดการที่เหมาะสม ก่อให้เกิด การพัฒนาเศรษฐกิจ สังคมบนพื้นฐาน เศรษฐกิจพอเพียง

สำนักบริหารกองทุนพัฒนาชุมชน กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 3) ได้ให้ความหมายว่า วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กลุ่ม/เครือข่าย/กลุ่มหรือองค์กรท้องถิ่นหรือประชาชน ชาวบ้าน ในชุมชนที่ประกอบการ หรือดำเนินงาน การผลิตและแปรรูปผลิตสินค้า กิจการ ทุนสวัสดิการชุมชน กิจการวัฒนธรรม และธรรมชาติของชุมชน กิจการศิลปหัตถกรรม กิจการให้บริการ กิจการสุขภาพอนามัยชุมชน กิจการการเรียนรู้เชื่อมโยงซึ่งกันและกัน โดยนำภูมิปัญญาของชุมชน ทรัพยากรธรรมชาติ วัตถุดิบทั้งในและนอกชุมชนมาจัดการ ผสมผสานสร้างสรรค์ผลผลิตให้มีคุณค่าต่อการพัฒนาเศรษฐกิจสังคมและการเรียนรู้ของชุมชน อย่างยั่งยืน

จารุพงศ์ พลเดช (2546 : 1) ได้อธิบายว่า วิสาหกิจชุมชน เป็นกิจการสร้าง รายได้รูปแบบหนึ่งที่มีขนาดเล็กกว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ผลผลิตของกิจการ เกิดขึ้นจากสินทรัพย์ของชุมชน มีรูปแบบการจัดการสมัยใหม่ โดยคนในชุมชน เป็นกิจการ ของคนในชุมชน และมีจุดหมาย เพื่อการพึ่งตนเองและพึ่งพาซึ่งกันและกันของชุมชน

สรุปได้ว่า วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการอื่น ๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคล เพื่อสร้างรายได้ และเพื่อการพึ่งพา ตนเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชน

1.1.2 หลักการของวิสาหกิจชุมชน

กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 3) โดยสำนักบริหารกองทุนพัฒนาชุมชน ได้อธิบายหลักการของวิสาหกิจชุมชน โดยพิจารณาจากความหมายของวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

- 1) หลักการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น พัฒนาทรัพยากรของชุมชน
- 2) หลักการมีส่วนร่วมของประชาชน และองค์กรปกครองท้องถิ่น
- 3) หลักการส่งเสริมเครือข่ายองค์กรและพัฒนาผู้นำ
- 4) หลักการบูรณาการทุนและสินทรัพย์ของชุมชน

- 5) หลักการเรียนรู้และการเชื่อมโยงภาคีการพัฒนา
- 6) หลักการบริหารจัดการและตัดสินใจโดยชุมชน
- 7) หลักการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- 8) หลักการผลประโยชน์ร่วมกัน
- 9) หลักการติดตาม ตรวจสอบได้ โปร่งใสและยุติธรรม
- 10) หลักการต่อยอดและขยายผล
- 11) หลักการวิจัยและพัฒนา
- 12) หลักการพึ่งตนเอง

1.1.3 ลักษณะของวิสาหกิจชุมชน

กรมส่งเสริมสหกรณ์ (2546 : 2) ได้กล่าวไว้ว่า การส่งเสริมในชุมชนที่ผ่านมา มักสอนให้ชาวบ้านผลิตหรือแปรรูปโดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มรายได้โดยไม่คิดถึงพึ่งตนเอง หรือ ความพอเพียง แต่แนวคิดของวิสาหกิจชุมชนเน้นที่การช่วยตนเอง ดังนั้นในความเป็นวิสาหกิจชุมชนจึงต้องมีลักษณะมีอย่างน้อย 7 ประการ ดังนี้

- 1) ชุมชนเป็นเจ้าของและเป็นผู้ดำเนินการ
- 2) ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
- 3) ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
- 4) มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผสมผสานกับภูมิปัญญาสากล
- 5) มีการดำเนินการตามแบบบูรณาการเชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ อย่างเป็นระบบ
- 6) มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
- 7) มีการพึ่งตนเองเป็นเป้าหมาย

สรุปได้ว่า ลักษณะสำคัญของวิสาหกิจชุมชนคือ ชุมชนเป็นเจ้าของและเป็นผู้ดำเนินการ ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน โดยใช้วิถีคิด ทรัพยากร ทุน แรงงานในชุมชนเป็นหลัก มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นผสมกับภูมิปัญญาสากล มีการดำเนินการแบบบูรณาการ มีกระบวนการเรียนรู้ และมีการพึ่งตนเอง

1.1.4 ทุนของชุมชนหรือสินทรัพย์ของชุมชน

กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 2) กล่าวว่าไว้ว่า สินทรัพย์ของประชาชนและชุมชนที่มีอยู่ไม่ได้ หมายถึง เงินทอง แต่หมายถึง ความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วัฒนธรรม ทักษะ ฝีมือ ธรรมชาติของชุมชน ความสงบ วิถีชีวิต วัสดุตามธรรมชาติ พืชผลการเกษตร ซึ่งรัฐบาลเห็นว่า สิ่งเหล่านี้เป็นพื้นฐาน หรือ ทุนทางสังคมของชุมชน เพราะเป็นสิ่งที่ได้สร้างสมและสืบทอดต่อ ๆ มาเป็นสมบัติของคนในชุมชนทุกคนซึ่งยังมีอยู่อีกมาก แต่ไม่ได้ได้รับความสนใจที่จะบำรุงและนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์กับการดำรงชีวิตในปัจจุบันและอนาคต การดำรงชีวิตบนทุนของสังคมอื่นก็เท่ากับเป็นการพัฒนาจากพื้นฐานที่อ่อนแอ ถึงจะโตขึ้นไป ก็เป็นการโตขึ้นไปเพื่อรอวันล่มสลาย ในวันที่ สิ่งประเทศไทย จำเป็นจะต้องทำอย่างยิ่ง คือ การซ่อมรากภูมิปัญญาเดิม แล้วต่อยอดด้วยวิทยาการสมัยใหม่และความรู้สมัยใหม่เพื่อให้พื้นฐานของไทยแข็งแกร่งและดำรงอยู่ได้ต่อไปกับโลกแห่งอนาคต

กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 10-12) โดยสำนักบริหารกองทุนพัฒนาชุมชน ได้กล่าวถึงทุนของชุมชน ดังนี้

1. ทุนธรรมชาติ ได้แก่ อากาศ พลังงานจากแสงอาทิตย์ พลังงานลม น้ำฝน แร่ธาตุต่าง ๆ ในดิน ดิน / หิน / กรวด / ทราย
2. ทุนสิ่งแวดล้อม ได้แก่ ป่าไม้ ภูเขา สัตว์ป่า สมุนไพร ชีวภาพ หญ้า พืชขนาดเล็ก ทะเล ป่าชายเลน สัตว์น้ำ ขยะ น้ำตก
3. ทุนผลผลิต ได้แก่ ที่ดิน สัตว์ป่า ขางพารา ต้นไม้ประเภทต่าง ๆ สัตว์น้ำ ผลไม้ประเภทต่าง ๆ ผลผลิตทางการเกษตรประเภทต่าง ๆ
4. ทุนสัจจะสะสม ได้แก่ ประหยัดเก็บออมเงินเป็นประจำสม่ำเสมอ (รายวัน รายปักษ์ รายเดือน) ประหยัดออมทรัพย์ในรูปแบบผลผลิต ออมข้าวเปลือก ข้าวสาร รำข้าว แกลบ ออมผัก ข้าวโพด มันสำปะหลัง ออมฟางข้าว หญ้า ตับจาก ฯลฯ สุกกร ไข่ ปลา กระบือ ประหยัดออมทรัพย์ในรูปแบบแรงงาน ขอมือ ขอแรง ลงแขก
5. ทุนภูมิปัญญา/ประสบการณ์ ได้แก่ การจัดเวทีระดมความคิดทำแผนชุมชน ประชาญ์ชาวบ้าน (หัตถกรรม ทอผ้า เกษตรกร ฯลฯ) ประเพณี วัฒนธรรมชุมชน วิทยาศาสตร์ คติธรรม ความเชื่อ สุภาษิต คำสอน นวดแพทย์แผนไทย โรงเรียน วัด โบสถ์ มัสยิด พระสงฆ์ ครูอาจารย์ หมอ พยาบาล การแลกเปลี่ยนเรียนรู้

6. ทุนทางสังคม ได้แก่ ความสามัคคี ความเอื้อเฟื้อช่วยเหลือกัน การเสียสละเพื่อส่วนรวม ความไว้วางใจกัน ความศรัทธาเชื่อถือกัน การรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายเป็นพลังต่อรองช่วยกัน การไม่เบียดเบียนผู้อื่น การแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรทุกชนิด การพบปะพูดคุยยอมรับกัน การไม่เบียดเบียนผู้อื่น การอาสาสมัครช่วยชุมชน

7. ทุนมนุษย ได้แก่ เด็ก เยาวชน สตรี บุรุษ คนชรา ปราชญ์ชาวบ้าน นักพัฒนา ครู ผู้นำทางศาสนา พยาบาล แพทย์ ผู้นำอาสาสมัครประเภทต่าง ๆ ผู้นำกลุ่มประเภทต่าง ๆ

8. ทุนเทคโนโลยี ได้แก่ จักรยาน จักรยานยนต์ เกวียน ล้อเลื่อน รถยนต์ เครื่องที่กระตุกผ้า เครื่องโม่ บด อัด ครกกระเดื่องตำข้าว ระเบิดวิดน้ำ เครื่องถางป่า เครื่องพ่นยา ครก สาก เครื่องโยกน้ำบาดาล โยงตักน้ำ ยกขยอจับปลา

จารุพงศ์ พลเดช (2546 : 1) ได้แสดงแนวความคิดเรื่องทุนของชุมชนว่า สินทรัพย์ของประชาชนและชุมชนที่มีอยู่ ไม่ได้หมายถึง เงินทอง แต่หมายถึงความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วัฒนธรรม ทักษะฝีมือ ธรรมชาติของชุมชน ความสงบ วิถีชีวิต วัสดุตามธรรมชาติพืชผลทางการเกษตร ฯลฯ สิ่งเหล่านี้เป็นพื้นฐาน หรือทุนทางสังคมของชุมชนในวันนี้ สิ่งประเทศไทยจำเป็นต้องทำอย่างยิ่ง คือ การซ่อมรากภูมิปัญญาเดิม แล้วต่อยอดด้วยวิทยาการสมัยใหม่ และองค์ความรู้สมัยใหม่ เพื่อให้พื้นฐานของไทยแข็งแกร่ง

สรุปได้ว่า ทุนของชุมชน หรือสินทรัพย์ของชุมชน หมายถึง ความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วัฒนธรรม ทักษะ ฝีมือ ธรรมชาติของชุมชน วิถีชีวิต และวัสดุตามธรรมชาติ

1.1.5 การจัดการแบบวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจต่างกับคำว่าธุรกิจ โดยวิสาหกิจเปรียบเสมือนผู้นำ แต่ธุรกิจเหมือนกับผู้จัดการ วิสาหกิจจึงเปรียบเสมือนผู้นำนับเป็นผู้มีวิสัยทัศน์ มีภาพรวม มียุทธศาสตร์ที่นำไปกำหนดแผนงานโครงการ และกิจการต่าง ๆ แต่ผู้จัดการเป็นผู้นำสิ่งดังกล่าวที่กำหนดไว้แล้ว ไปปฏิบัติให้บรรลุเป้าหมายและได้ผลที่คาดหวังไว้ในวิสัยทัศน์ ทักษะของผู้ประกอบวิสาหกิจจึงแตกต่างจากทักษะของผู้บริหารจัดการ

ชุมชนพึ่งตนเองได้ ถ้าหากจัดการแบบวิสาหกิจ ซึ่งต้องมีความคิดสร้างสรรค์ ไม่ใช่เห็นใครทำอะไรก็เลียนแบบ ไม่มีการเรียนรู้ ไม่มีการค้นคิดเองโดยเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นฐาน เอาทรัพยากรอันหลากหลายมาใช้ประโยชน์

การจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนต้องจัดการแบบประสานพลัง (Synergy) ทำกิจการทางเศรษฐกิจสังคมแบบเสริมกัน ไม่ใช่ทำแยกกันเป็นเรื่อง ๆ อย่าง ๆ การจัดการแบบวิสาหกิจอาจเปรียบได้กับการทำเกษตรผสมผสานแบบฉลาดทำ การปลูกพืช เลี้ยงสัตว์ เลี้ยงปลา ล้วนแต่เสริมกันหมด โดยการรู้จักเลือกชนิดของพืชที่เสริมกัน สัตว์เล็กใหญ่ ปลา เป็นต้น

การจัดการแบบวิสาหกิจเป็นการจัดการแบบทวีคูณ ไม่ใช่ 1 + 1 + 1 เป็น 3 แต่อาจเป็น 30 หรือ 40 หรือ 50 แต่ต้องเกิดจากกระบวนการเรียนรู้ที่นำไปสู่ความคิดสร้างสรรค์ และก่อให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องเสริมกันเป็นลูกโซ่

สรุปได้ว่า การจัดการแบบวิสาหกิจชุมชน หมายถึง การจัดการแบบประสานพลังทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ สังคมแบบเสริมกัน มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์โดยนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเป็นพื้นฐานและเอาทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์

1.1.6 การบริหารจัดการทุนของชุมชน

กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 11) โดยสำนักบริหารกองทุนพัฒนาชุมชนได้กล่าวถึงการบริหารจัดการทุนของชุมชน ดังนี้

- 1) การจัดเวทีชาวบ้าน การสำรวจค้นหาและทำข้อมูลสารสนเทศของทุนในชุมชนทุกประเภท และประเมินศักยภาพไว้เป็นฐานในการนำไปใช้ประโยชน์ โดยจัดให้มีระบบบันทึกไว้เป็นหลักฐาน
- 2) จัดเวทีประชาคมเพื่อจัดทำแผนของชุมชน โดยใช้ต้นทุนจากภายในชุมชนเองเป็นหลักกระยะเริ่มแรก
- 3) ค้นหากิจกรรมของชุมชนที่มีต้นทุนเดิมอยู่แล้ว นำมาต่อขยายผล และเชื่อมรากลึกให้เข้มแข็ง เช่น กรณีหมู่บ้านกองทุนแก้ไขปัญหาคความยากจน เครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กองทุนหมู่บ้าน ศูนย์สาริตการตลาดฯ กลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เป็นต้น
- 4) เชื่อมโยงผู้นำแต่ละกลุ่ม องค์กร เป็น “เครือข่าย” เพื่อเป็น “แกนนำ” ในการจัดการผสมผสาน “ต้นทุน” ที่มีอยู่ให้เป็นธรรมชาติ ชัดเจนในพื้นที่หมู่บ้านหรือตำบล
- 5) ประชาคมร่วมกันกำหนดพื้นที่ตามข้อมูลสารสนเทศ ความพร้อมด้านทุนประเภทต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ในแผนชุมชน

6) แคนนำเครือข่ายองค์กรชุมชนในพื้นที่ซึ่งกำหนดไว้ ดำเนินการเสริมรากฐานปัญหาเดิมผสมผสานต้นทุนต่าง ๆ เข้าไปสนับสนุน การผลิต การบริหารงานเพื่อให้เกิดผลผลิตและก่อให้เกิดรายได้แก่สมาชิกและชุมชนในภาพรวม

7) ผลผลิตที่บังเกิดผลเป็นรูปธรรม นั้นแบ่ง 2 ประเภท คือ เพื่อการพึ่งตนเอง เช่น ผลิตแต่พอกิน พอใช้ ไม่ต้องซื้อ ไม่ต้องจ่ายเงิน และเพื่อให้เกิดรายได้ส่วนหนึ่ง สามารถนำไปซื้อสิ่งที่เป็นสินค้าอุปโภค บริโภค ที่จำเป็นในครัวเรือน ส่วนที่สองนำไปสมทบทุน สวัสดิการชุมชน เช่น เงินกองทุนฌาปนกิจสงเคราะห์ บริจาคปรับปรุงสาธารณสมบัติ หรือนำไปช่วยเหลือเอื้อเฟื้อ เกื้อกูลสมาชิกในชุมชน ทำให้ชุมชนน่าอยู่ ชุมชนอยู่ดีมีสุข

สรุปได้ว่า การบริหารจัดการทุนของชุมชน หมายถึง การจัดเวทีชาวบ้านเพื่อสำรวจ ค้นหาและทำข้อมูลสารสนเทศของทุน จัดทำแผนของชุมชนรวมทั้งค้นหากิจกรรมของชุมชนโดยเชื่อมโยงผู้นำแต่ละกลุ่ม องค์กรเป็นเครือข่ายเพื่อเป็นแกนนำในการจัดการผสมผสานต้นทุนที่มีอยู่เข้าไปสนับสนุนการผลิต การบริหารงานเพื่อให้เกิดผลผลิตและก่อให้เกิดรายได้แก่สมาชิกและชุมชนในภาพรวม

1.1.7 ปัญหาของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

คณัย เทียนพุดธิ (2542 : 33) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับปัญหาของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดังนี้

1. ปัญหาด้านการตลาด เนื่องจากผู้ประกอบการกลุ่มนี้ยังเป็นผู้ประกอบการที่ผลิตเพื่อรองรับตลาดในประเทศ
2. ปัญหาเรื่องเงินทุน โดยเฉพาะในภาวะที่ผู้ประกอบการทั้งหมดขาดสภาพคล่อง อันเนื่องมาจากการไม่ยอมปล่อยสินเชื่อของระบบสถาบันการเงิน
3. ปัญหาเรื่องแรงงาน เนื่องจากแรงงานที่เข้ามาในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มักจะเป็นแรงงานที่ไม่มีความมั่นใจในการทำงาน ทำให้ขาดแรงจูงใจที่จะทำงาน และส่งผลต่อเนื่องที่ทำให้เกิดการหมุนเวียนของแรงงานสูง
4. ปัญหาการบริหารจัดการ เนื่องจากที่ผ่านมาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้รับการถ่ายทอดธุรกิจจากบรรพบุรุษและไม่พร้อมที่จะเข้ามาดำเนินการต่อ ทำให้ขาดความมุ่งมั่นที่จะศึกษาและพัฒนาตนเองในด้านการจัดการธุรกิจ

สรุปได้ว่า ปัญหาของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมคือ ปัญหาด้านการตลาด เรื่องเงินทุน เรื่องแรงงาน และการบริหารจัดการ

จากการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน ผู้วิจัยสรุปเป็นแนวคิดในการวิจัยครั้งนี้คือ วิสาหกิจชุมชน เป็นกิจการที่ชุมชนและคนในชุมชนเป็นเจ้าของกิจกรรมการผลิต สินค้า กิจการให้บริการหรือกิจการอื่น ๆ เพื่อสร้างรายได้และพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชน โดยการนำทุนทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่เพื่อก่อให้เกิดการพัฒนา เศรษฐกิจ สังคมและการเรียนรู้ของชุมชน

1.2 แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง

ผู้ศึกษาได้นำความคิดและแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญก่อน ก้าวสู่วิสาหกิจชุมชน โดยน้อมนำปณิธานสู่ความพอเพียง ดังนี้

1.2.1 พระราชดำรัสพระราชทานของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว

ในฐานะพระมหากษัตริย์ผู้ทรงเป็นนักพัฒนาแท้จริงพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ทรงมีพระราชดำริว่า แนวทางการพัฒนาที่จะนำความมั่นคงและยั่งยืนมาสู่ สังคมไทยนั้นจำเป็นจะต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของความพอเพียง ทั้งในระดับบุคคล ชุมชน และ ระดับประเทศเป็นเบื้องต้นก่อน และมีพระราชปณิธานว่า หากสังคมไทยเป็นสังคมที่พออยู่ พอกินและมีความสงบ “ก็จะเป็นของขวัญวันเกิดที่ถาวร ที่จะมีคุณค่าอยู่ตลอดกาล” (สำนัก ราชเลขาธิการ. 2542 : 3)

1) พระราชดำรัสพระราชทานในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษา เมื่อ 4 ธันวาคม 2517

“...ทั้งนี้ คนอื่นจะว่าอย่างไรก็ช่างเขา จะว่าเมืองไทยล้ำสมัยว่า เมืองไทยเซ็กซี่ไม่มีสิ่งที่ทันสมัยใหม่แต่เราอยู่ พอมีพอกิน และขอให้ทุกคนมีความปรารถนาที่จะให้เมืองไทยพออยู่พอกิน มีความสงบและทำงานตั้งจิตอธิษฐาน ตั้งปณิธานในทางนี้ที่จะให้ เมืองไทยอยู่แบบพออยู่พอกิน ไม่ใช่จะรุ่งเรืองอย่างยอด แต่ที่มีความพออยู่พอกิน มีความสงบ เปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ถ้าเรารักษาความพออยู่พอกินนี้ได้ เราก็จะยอดยิ่งยวดได้ ประเทศต่าง ๆ ในโลกนี้กำลังตกกำลังแย่ กำลังยุ่งเพราะหาความยิ่งยวด ทั้งในอำนาจทั้งใน ความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ ทางอุตสาหกรรม ทางลัทธิ ฉะนั้น ถ้าทุกท่านซึ่งถือว่าเป็นผู้ที่มีความคิดและมีอิทธิพล มีพลังที่จะทำให้อื่นซึ่งมีความคิดเหมือนกันช่วยกันรักษาส่วนรวมให้

อยู่ดีกินดีพอสมควร ขอบ้า พอควร พออยู่พอกิน มีความสงบ ไม่ให้คนอื่นมาแย่งคุณสมบัตินี้
จากเราไปได้ ก็จะเป็นของขวัญวันเกิดที่ถาวรที่จะมีคุณค่าอยู่ตลอดกาล...” (สำนักงาน
ราชเลขาธิการ. 2542 : 5)

เมื่อประเทศไทยต้องประสบกับปัญหาวิกฤติทางเศรษฐกิจทำให้เกิด
ความตระหนักว่า เศรษฐกิจแบบค้าขายแต่อย่างเดียวนั้นไม่สามารถทำให้คนไทยพึ่งตนเองได้
อาจกลับทำให้ต้องประสบกับความเดือดร้อน ดังนั้น การมีระบบเศรษฐกิจและวิถีชีวิตแบบ
พอเพียง จึงเป็นหนทางสำคัญที่จะแก้ไขปัญหาและความเดือดร้อนนี้ได้ (สำนักงาน
ราชเลขาธิการ. 2542. : 6)

2) พระราชดำรัสพระราชนานในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษา

เมื่อ 4 ธันวาคม 2540

“...ถ้าสามารถที่จะเปลี่ยนไป ทำให้กลับเป็นเศรษฐกิจแบบพอเพียง
ไม่ต้องทั้งหมดแม้แค่ครึ่งก็ไม่ต้อง อาจจะสักเศษหนึ่งส่วนสี่ ก็จะสามารถอยู่ได้ การแก้ไข
อาจจะต้องใช้เวลา ไม่ใช่ง่าย ๆ โดยมากคนก็ใจร้อนเพราะเดือดร้อน แต่ว่าถ้าทำตั้งแต่เดี๋ยวนี้
ก็สามารถที่จะแก้ไขได้ ที่จริงในที่นี้ ก็มีนักเศรษฐกิจต่าง ๆ ก็ควรจะเข้าใจที่พูดไปดังนี้...”
(สำนักพระราชเลขาธิการ. 2542 : 9)

3) พระราชดำรัสพระราชนานในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษา

เมื่อ 4 ธันวาคม 2541

“เศรษฐกิจพอเพียงนั้น เป็นวิถีชีวิตที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้
ทั่วไป ทั้งชีวิตคนเมืองและคนในชนบท หากวิถีชีวิตดังกล่าวมีความสอดคล้องสมดุลกับที่
ธรรมชาติให้รู้เอื้อเพื่อแบ่งปันกันระหว่างเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน รวมทั้งการสร้างสมดุล
ระหว่างกายกับจิตให้เกิดขึ้น และการผลิตที่มุ่งตอบสนองต่อความต้องการในการบริโภคของ
คนและครอบครัวก่อนที่จะนำส่วนที่เหลือไปซื้อขาย”

ดังนั้น เศรษฐกิจพอเพียง จึงเป็นวิถีชีวิตที่มีความหลากหลายและสามารถ
ยืดหยุ่นความเป็นอยู่ของชีวิตของคนได้ด้วยเหตุนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวจึงได้
พระราชทานความหมายของความพอเพียงไว้ ดังนี้

“...คำว่า พอเพียง มีความหมายอีกอย่างหนึ่ง มีความหมายกว้างออกไป
อีก ไม่ได้หมายถึงการมีพอสำหรับใช้เองเท่านั้น แต่มีความหมายว่าพอมีพอกิน พอมีพอกินนี้
ถ้าใครได้มาอยู่ที่นี้ ในสาละวินเมื่อเท่าไร 20 24 เมื่อปี 2517 ถึง 2541 นี้ก็ 24 ปี ใช่ไหม
วันนั้นได้พูดว่าเราควรจะปฏิบัติให้พอมีพอกิน พอมีพอกิน นี้ก็แปลว่า เศรษฐกิจพอเพียง

นั่นเอง ถ้าแต่ละคนพอมีพอกิน ก็ใช้ได้ ยิ่งถ้าทั้งประเทศพอมีพอกินก็ยิ่งดี และประเทศไทย เวลานั้นก็เริ่มจะไม่พอมีพอกิน บางคนก็มีมาก บางคนก็ไม่มีเลย สมัยก่อนนี้พอมีพอกิน มาสมัยนี้ชักจะไม่พอมีพอกิน จึงต้องมีนโยบายที่จะทำเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อที่จะให้ทุกคนมีพอเพียงได้ให้พอเพียงนี้ก็หมายความว่า มีกินมีอยู่ ไม่ฟุ่มเฟือย ไม่หรูหราก็ได้ แต่ว่าพอ แม้บางอย่างอาจจะดูฟุ่มเฟือย แต่ถ้าทำให้มีความสุขถ้าทำได้ก็สมควรที่จะทำ สมควรที่จะปฏิบัติ อันนี้ก็คือความหมายอีกอย่างของเศรษฐกิจหรือระบบพอเพียง เมื่อปีที่แล้วตอนที่พูดพอเพียง แปลในใจแล้วก็ได้พูดออกมาด้วยว่าจะแปลเป็น self-sufficiency (พึ่งตนเอง) ถึงได้บอกว่าพอเพียงแก่ตนเอง แต่ความจริงเศรษฐกิจพอเพียงนี้ กว้างขวางกว่า self-sufficiency นั้นหมายความว่า ผลិតอะไรมีพอที่จะใช้ 'ไม่ต้องไปขอซื้อคนอื่น อยู่ได้ด้วยตนเอง (พึ่งตนเอง)

บางคนแปลจากภาษาฝรั่งว่า ให้ยืนบนขาตัวเอง คำว่ายืนบนขาตัวเองนี้มีคนบางคนพูดว่าชอบกล ใครจะมายืนบนขาคนอื่น มายืนบนขาเรา เราก็โกรธ แต่ตัวเองยืนบนขาตัวเองก็ต้องเสียหลักหกล้มหรือล้มลง อันนี้ก็เป็นความคิดที่อาจจะเฟื่องไปหน่อยแต่ว่าเป็นตามที่เขาเรียกว่า ยืนบนขาของตัวเอง (ซึ่งแปลว่าพึ่งตนเอง) หมายความว่าสองขาของเรานี้ ยืนบนพื้น ให้อยู่ได้ไม่หกล้ม ไม่ต้องไปขอยืมขาของคนอื่นมาใช้สำหรับยืน แต่พอเพียงนี้มีความหมายกว้างขวางยิ่งกว่านี้อีก คือ คำว่าพอกีพอเพียง พอเพียงนี้ก็พอดังนั่นเอง คนเราถ้าพอในความต้องการ ก็มีความโลภน้อย เมื่อมีความโลภน้อย ก็เบียดเบียนคนอื่นน้อย ถ้าทุกประเทศมีความคิด อันนี้ไม่ใช่เศรษฐกิจ มีความคิดว่าทำอะไรต้องพอเพียง หมายความว่าพอประมาณ ไม่สุดโต่ง ไม่โลภอย่างมาก คนเราก็อยู่เป็นสุขพอเพียงนี้อาจจะมีมากอาจจะมีการหรูหราก็ได้ แต่ว่าต้องไม่ไปเบียดเบียนคนอื่นต้องให้พอประมาณตามอัธยาศัย พูดจากี่พอเพียงทำอะไรก็พอเพียง ปฏิบัติตนก็พอเพียง..." (สำนักพระราชเลขานุการ. 2542 : 11 – 13)

สรุปได้ว่า แนวทางการพัฒนาที่จะนำความมั่นคงและยั่งยืนไปสู่สังคมไทยนั้น จำเป็นจะต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของความพอเพียง ทั้งในระดับบุคคล ชุมชน และระดับประเทศ

1.2.2 ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

เศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอดนานกว่า 25 ปี ตั้งแต่ก่อนเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ และเมื่อภายหลังได้ทรงเน้นย้ำแนวทางการแก้ไขเพื่อ

ให้รอดพ้น และสามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์ และความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ

เศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ความพอเพียงหมายถึงความพอประมาณความมีเหตุผลรวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีพอสมควรต่อการมีผลกระทบใด ๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน ทั้งนี้ จะต้องอาศัยความรอบรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวังอย่างยิ่งในการนำวิชาการต่าง ๆ มาใช้ในการวางแผนและการดำเนินการทุกขั้นตอน ขณะเดียวกันจะต้องเสริมสร้างพื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎี และนักธุรกิจในทุกระดับ ให้มีสำนึกในคุณธรรมความซื่อสัตย์สุจริต และให้มีความรอบรู้ที่เหมาะสม ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติ ปัญญา และความรอบคอบเพื่อให้สมดุลและพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวางทั้งด้านวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมจากโลกภายนอกได้อย่างดี

สรุปได้ว่า ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับให้ดำเนินไปในทางสายกลาง หมายถึงความพอประมาณ ความมีเหตุผล ทั้งนี้ต้องอาศัยความรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวัง ตลอดจนมีจิตสำนึกในคุณธรรมความซื่อสัตย์สุจริต ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติปัญญาและความรอบคอบเพื่อให้สมดุล และพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลง

1.2.3 เศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริ

สุเมธ ตันติเวชกุล (2543 : 284 – 289) กล่าวถึง เศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริ ดังนี้

1) หลักการและเหตุผล

จากการพัฒนาประเทศที่ผ่านมาทำให้สังคมไทยอ่อนแอ เหตุเพราะสังคมมิได้สร้างกระบวนการเรียนรู้ให้กับคนส่วนใหญ่ ด้วยขาดปัญญาไม่สามารถแก้ปัญหาได้ด้วยตนเองประกอบกับผู้มีโอกาสทางสังคมมักขาดคุณธรรม จริยธรรม เกิดปัญหาทุจริตประพดมิชอบขึ้นในทุกระดับ ขณะเดียวกันที่ผู้ด้อยโอกาสมักถูกเอารัดเอาเปรียบ ประกอบกับการพัฒนาเศรษฐกิจเป็นแบบแยกส่วนโดยใช้ “เงิน” เป็น “เป้าหมาย” ไม่คำนึงถึงผลเสียที่

ตามมา อาทิ ทุนด้านดิน-น้ำ-ป่าไม้ ภูมิปัญญาและวัฒนธรรม สุดท้ายส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นและเกษตรกรพึ่งตนเองได้น้อยลง ด้วยเหตุต่าง ๆ ที่ผ่านมามีประกอบกับปัญหาภาวะเศรษฐกิจที่ประเทศไทยกำลังประสบอยู่ ทำให้ประชาชนในชาติล้มลุกคลุกคลาน หวังเพียงเพื่อให้ตนเองอยู่รอด พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงตระหนักและห่วงใยในทุกข์สุขของพสกนิกรไทยยิ่งนัก เห็นได้จากพระราชดำรัสเรื่อง เศรษฐกิจพอเพียง ที่ได้พระราชทานไว้ถึง 2 ครั้งในวันเฉลิมพระชนมพรรษา ปี 2540 และ 2541 ซึ่งได้มีการขนานรับนำแนวคิดเรื่องเศรษฐกิจพอเพียงไปปฏิบัติกันหลายหน่วยงาน ซึ่งคนมักเข้าใจว่าเศรษฐกิจพอเพียงเป็นเรื่องของเกษตรกรในชนบทเท่านั้น แต่แท้จริงผู้ประกอบอาชีพอื่น ๆ เช่น พ่อค้า ข้าราชการ และบริษัทต่าง ๆ สามารถนำแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงไปประยุกต์ใช้ได้ เพราะเศรษฐกิจพอเพียงนั้นเปรียบเสมือนเป็นการปักเสาเข็มก่อนจะสร้างบ้าน หรืออีกนัยหนึ่งเป็นการวางรากฐานของบ้านให้มั่นคงก่อนจะก่อสร้างตัวบ้านต่อไป

2) ความหมายคำว่าเศรษฐกิจพอเพียง และการนำมาใช้ในการพัฒนา

เศรษฐกิจพอเพียง คือ การวางรากฐานอันมั่นคงและยั่งยืนของชีวิตเรานั้นเอง เมื่อวันเฉลิมพระชนมพรรษาปี 2541 ทรงได้มีพระมหากรุณาธิคุณ อธิบายเพิ่มเติมถึงคำว่า “พอเพียง” หมายถึง “พอมีพอกิน” “...พอมีพอกินก็แปลว่าเศรษฐกิจพอเพียงนั่นเอง ถ้าแต่ละคนมีพอมีพอกินก็ใช้ได้ ยิ่งถ้าทั้งประเทศพอมีพอกินก็ยิ่งดี...” “...ประเทศไทยสมัยก่อนนี้พอมีพอกิน มาสมัยนี้อิสระไม่มีพอกินจึงจะต้องเป็นนโยบายที่จะทำเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อที่จะใช้ทุนคนพอเพียงได้ พอเพียงนี้ก็หมายความว่ามีความพออยู่ไม่ฟุ่มเฟือยไม่หรูหราก็ได้แต่ว่าพอ...” ทรงเปรียบเทียบคำว่าพอเพียงกับคำว่า self-sufficiency ว่า “self-sufficiency” นั้น หมายความว่าผลิตอะไร มีพอที่จะใช้ไม่ต้องไปขอยืมคนอื่น อยู่ได้ด้วยตนเอง...เป็นไปตามที่เค้าเรียกว่ายืนบนขาของตัวเอง...แต่ว่าพอเพียงนี้มีความหมายกว้างขวางยิ่งกว่านี้อีก คือ คำว่าพอ ก็พอเพียงนี้ ก็พอแค่นั้นเอง คนเราถ้าพอใจในความต้องการมันก็มี ความโลภน้อย เมื่อมีความโลภน้อยก็เบียดเบียนผู้อื่นน้อย ถ้าประเทศใดมีความคิดอันนี้ มีความคิดว่าทำอะไรต้องพอเพียงหมายความว่าพอประมาณ ซื่อตรง ไม่โลภอย่างมาก คนเราก็ออยู่เป็นสุข พอเพียงนี้อาจจะมี มีมาก อาจจะมีของหรูหราก็ได้ แต่ว่าต้องไม่ไปเบียดเบียนคนอื่น ต้องให้พอประมาณ พุฒจาก็พอเพียงทำอะไรก็พอเพียง ปฏิบัติก็พอเพียง...” “...ฉะนั้น ความพอเพียงนี้ก็แปลว่าความพอประมาณและความมีเหตุผล...”

จากพระราชดำรัส : เศรษฐกิจพอเพียงมิได้จำกัดเฉพาะของเกษตรกรหรือชาวไร่ชาวนาเพียงเท่านั้น แต่เป็นเศรษฐกิจของทุกคนทุกอาชีพ ทั้งมีอยู่ในเมืองและอยู่ใน

ชนบท เช่น ผู้ที่เป็นเจ้าของโรงงานอุตสาหกรรม และบริษัทในระบบเศรษฐกิจพอเพียง ถ้าจะต้องขยายกิจการเพราะความเจริญเติบโตจากเนื้อของงานโดยอาศัยการขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป หรือหากจะกู้ยืมก็กระทำตามความเหมาะสม ไม่ใช่กู้มาลงทุนจนเกินตัวจนไม่เหลือที่มันให้ยืนอยู่ได้ ต้องรู้จักใช้จ่าย ไม่ฟุ่มเฟือยเกินตัว

เศรษฐกิจพอเพียง หมายถึง เศรษฐกิจที่สามารถอุ้มชูตัวเอง (Relative self-sufficiency) อยู่ได้โดยไม่ต้องเคอะคร้อน โดยต้องสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจของตนเองให้ดีเสียก่อน คือ ตั้งตัวให้มีความพอกินพอใช้ไม่ใช่มุ่งหวังแต่จะทุ่มเทศำรสร้างความสำเร็จเศรษฐกิจให้รวดเร็วแต่เพียงอย่างเดียว เพราะผู้ที่มีอาชีพและฐานะเพียงพอที่จะพึ่งตนเองย่อมสามารถสร้างความเจริญก้าวหน้า และฐานะทางเศรษฐกิจขั้นที่สูงขึ้นไปตามลำดับต่อไปได้

การพัฒนาชุมชนในลักษณะเศรษฐกิจพอเพียงจึงเป็นการใช้ “คน” เป็นเป้าหมาย และเน้น “การพัฒนาแบบองค์รวม” หรือ การพัฒนาอย่างบูรณาการ” ทั้งด้านเศรษฐกิจ จิตใจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อม การเมือง ฯลฯ โดยใช้ “พลังทางสังคม” ขับเคลื่อนกระบวนการพัฒนาในรูปแบบของกลุ่มเครือข่ายหรือประชาสังคม กล่าวคือ เป็นการผนึกกำลังของทุกฝ่ายในลักษณะ “พหุภาคี” ประกอบด้วยภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชน

3) ฐานคิดการพัฒนาเพื่อความพอเพียง

3.1) ยึดแนวพระราชดำริในการพัฒนา “เศรษฐกิจพอเพียง” ตามขั้นตอน “ทฤษฎีใหม่”

3.2) สร้าง “พลังทางสังคม” โดยการประสาน “พลังสร้างสรรค์” ของทุกฝ่ายในลักษณะ “พหุภาคี” อาทิ ภาครัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน นักวิชาการ ธุรกิจ เอกชน สื่อมวลชน ฯลฯ เพื่อใช้ขับเคลื่อนกระบวนการพัฒนาธุรกิจชุมชน

3.3) ยึด “พื้นที่” เป็นหลักและใช้ “องค์กรชุมชน” เป็นศูนย์กลางการพัฒนา ส่วนภาคีอื่น ๆ ทำหน้าที่ช่วยกระตุ้นอำนวยความสะดวก ส่งเสริมและสนับสนุน

3.4) ใช้ “กิจกรรม” ของชุมชนเป็น “เครื่องมือ” สร้าง “การเรียนรู้” และ “การจัดการ” ร่วมกัน พร้อมทั้งพัฒนา “อาชีพที่หลากหลาย” เพื่อเป็น “ทางเลือก” ของคนในชุมชน ซึ่งมีความแตกต่างกันทั้งด้านเพศ วัย การศึกษา ความถนัด ฐานะเศรษฐกิจ

3.5) ส่งเสริม “การรวมกลุ่ม” และ “การสร้างเครือข่าย” องค์กรชุมชนเพื่อสร้าง “คุณธรรมจริยธรรม” และ การเรียนรู้ที่มีคุณภาพ” อย่างรอบด้าน อาทิ การศึกษา สาธารณสุข การฟื้นฟูวัฒนธรรม การจัดการสิ่งแวดล้อม

3.6) วิจัยและพัฒนา “ธุรกิจชุมชนครบวงจร” (ผลิต-แปรรูป-ขาย-บริโภค) โดยให้ความสำคัญต่อ “การมีส่วนร่วม” ของคนในชุมชน และ “ฐานทรัพยากรของท้องถิ่น” ควรเริ่มพัฒนาจากวงจรธุรกิจขนาดเล็กในระดับท้องถิ่นไปสู่วงจรธุรกิจที่ใหญ่ขึ้นระดับประเทศและระดับต่างประเทศ

3.7) พัฒนาเศรษฐกิจชุมชนที่มี “ศักยภาพสูง” ของแต่ละเครือข่ายให้เป็น “ศูนย์การเรียนรู้ธุรกิจชุมชน” ที่มีข้อมูลข่าวสารธุรกิจนั้น ๆ อย่างครบวงจร พร้อมทั้งใช้เป็นสถานที่สำหรับศึกษา คู่มือและฝึกอบรมดังพระราชดำรัสที่ทรงกล่าวไว้ว่า

“...การพัฒนาประเทศจำเป็นต้องทำตามลำดับขั้นตอน ต้องสร้างพื้นฐาน คือ ความพอมี พอกิน พอใช้ ของประชาชนส่วนใหญ่เป็นเบื้องต้นก่อน โดยวิธีการและอุปกรณ์ที่ประหยัด แต่ถูกต้องตามหลักวิชาการเพื่อได้พื้นฐานที่มั่นคงพร้อมพอสมควรและปฏิบัติได้แล้ว จึงค่อยสร้างค่อยเสริมความเจริญ และฐานะทางเศรษฐกิจขั้นที่สูงขึ้นไปตามลำดับต่อไป หากมุ่งแต่จะทุ่มเทสร้างความเจริญยกเศรษฐกิจโดยไม่ให้แผนปฏิบัติการสัมพันธ์กับสภาวะประเทศและประชาชนไทยสอดคล้องด้วย ก็จะเกิดความไม่สมดุลในเรื่องต่าง ๆ ขึ้น ซึ่งอาจกลายเป็นความยุ่งยากล้มเหลวได้ในที่สุด ดังเห็นได้ที่อารยประเทศหลายประเทศกำลังประสบปัญหาทางเศรษฐกิจอย่างรุนแรงในเวลานี้...”

กล่าวโดยสรุปคือ การหันกลับมายึดเส้นทางสายกลาง (มัชฌิมาปฏิปทา) ในการดำรงชีวิต โดยใช้หลักการพึ่งตนเอง 5 ประการ คือ

1. พึ่งตนเองทางจิตใจ คนที่สมบูรณ์พร้อมต้องมีจิตใจที่เข้มแข็ง มีจิตสำนึกว่าตนนั้นสามารถพึ่งตนเองได้ ดังนั้นจึงควรที่จะสร้างพลังผลักดันให้มีภาวะจิตใจยึดเหนี่ยวต่อชีวิตด้วยความสุจริต แม้อาจจะไม่ประสบผลสำเร็จบ้างก็ตาม มิพึงควรท้อแท้ให้พยายามต่อไป พึงยึดพระราชดำรัส “การพัฒนาคน” ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว

“...บุคคลต้องมีรากฐานทางจิตใจที่ดี คือ ความหนักแน่นมั่นคงในสุจริตธรรม และความมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติหน้าที่ให้จนสำเร็จ ทั้งต้องมีกุศโลบายหรือวิธีการอันแยบยลในการปฏิบัติงานประกอบพร้อมกันด้วยจึงจะสัมฤทธิ์ผลที่แน่นอน และบังเกิดประโยชน์อันยั่งยืนแก่ตนเองและแผ่นดิน...”

2. พึ่งตนเองทางสังคม ควรเสริมสร้างให้แต่ละชุมชนในท้องถิ่นได้ร่วมมือช่วยเหลือเกื้อกูลกัน นำความรู้ที่ได้รับมาถ่ายทอดและเผยแพร่ให้ได้รับประโยชน์ซึ่งกันและกัน ดังพระบรมราโชวาทที่ว่า

“...เพื่อให้งานรุดหน้าไปพร้อมเพรียงกันไม่ถดถอย จึงขอให้ทุกคนพยายามที่จะทำงานในหน้าที่อย่างเต็มที่ และให้มีการประชาสัมพันธ์กันให้ดี เพื่อให้งานทั้งหมดเป็นงานที่เกื้อหนุนสนับสนุนกัน..”

3. พึ่งตนเองได้ทางทรัพยากรธรรมชาติ คือ การส่งเสริมให้มีการนำเอาศักยภาพของผู้คนในท้องถิ่น สามารถแสวงหาทรัพยากรธรรมชาติหรือวัสดุในท้องถิ่นที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดซึ่งส่งผลให้เกิดการพัฒนาประเทศได้อย่างดียิ่ง สิ่งดีก็คือ การประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (Local Wisdom) ซึ่งมีมากมายในประเทศ

4. พึ่งตนเองได้ทางเทคโนโลยี ควรส่งเสริมให้มีการศึกษาทดลองทดสอบเพื่อให้ได้มาซึ่งเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่สอดคล้องกับสภาพภูมิประเทศและสังคมไทย และสิ่งสำคัญสามารถนำไปใช้ปฏิบัติได้อย่างเหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับพระราชดำรัสที่ว่า

“...จุดประสงค์ของศูนย์ศึกษาฯ คือ เป็นสถานที่สำหรับค้นคว้าวิจัยในท้องถิ่น เพราะว่าแต่ละห้องที่ สภาพฝนฟ้าอากาศ และประชาชนในท้องถิ่นต่าง ๆ กันก็มีลักษณะแตกต่างกันมากเหมือนกัน

5. พึ่งตนเองได้ในทางเศรษฐกิจ หมายถึงสามารถอยู่ได้ด้วยตนเองในระดับเบื้องต้น กล่าวคือ แม้ไม่มีเงินก็ยังมีข้าว ปลา ผัก ผลไม้ ในท้องถิ่นของตนเองเพื่อการยังชีพ และสามารถนำไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศในระดับมหภาคต่อไปได้ด้วย

4) การปฏิบัติตนตามแนวทางเศรษฐกิจแบบพอเพียงอันเนื่องมาจากแนวพระราชดำริ

4.1) ยึดความประหยัด ตัดทอนค่าใช้จ่ายในทุกด้าน ลดละความฟุ่มเฟือยในการดำรงชีพอย่างจริงจัง ดังพระราชดำรัสที่ว่า

“...ความเป็นอยู่ที่ดีต้องไม่ฟุ้งเฟ้อ ต้องประหยัดไปในทางที่ถูกต้อง...”

4.2) ยึดถือการประกอบอาชีพด้วยความถูกต้องสุจริต แม้จะตกอยู่ในภาวะขาดแคลนในการดำรงชีพก็ตาม ดังพระราชดำรัสที่ว่า

“...ความเจริญของคนทั้งหลายย่อมเกิดมาจากการประพฤติชอบและการหาเลี้ยงชีพชอบเป็นหลักสำคัญ...”

4.3) ละเลิกการแก่งแย่งผลประโยชน์และแข่งขันกันในทางการค้าขายประกอบอาชีพแบบต่อสู้กันอย่างรุนแรงดังอดีต ซึ่งมีพระราชดำรัสเรื่องนี้ว่า

“...ความสุขความเจริญอันแท้จริงนั้น หมายถึง ความสุขความเจริญที่บุคคลแสวงหามาได้ด้วยความเป็นธรรมทั้งในเจตนาและการกระทำ ไม่ใช่ได้มาด้วยความบังเอิญ หรือด้วยการแก่งแย่งเบียดบังมาจากผู้อื่น...”

4.4) ไม่หยุดนิ่งที่จะหาทางให้ชีวิตหลุดพ้นจากความทุกข์ยากครั้งนี้ โดยต้องขวนขวายใฝ่หาความรู้ให้เกิดมีรายได้เพิ่มพูนขึ้นจนถึงขั้นพอเพียงเป็นเป้าหมายสำคัญ พระราชดำรัสตอนหนึ่งที่ทำให้ความชัดเจนว่า

“...การที่ต้องการให้ทุกคนพยายามที่จะหาความรู้ และสร้างตนเองให้มั่นคงนี้เพื่อตนเอง เพื่อที่จะให้ตัวเองมีความเป็นอยู่ที่ก้าวหน้า ที่มีความสุขพอมือพอกินเป็นขั้นหนึ่ง และขั้นต่อไปก็คือให้มั่งคั่งร่ำรวยขึ้นได้ด้วยตนเอง...”

4.5) ปฏิบัติตนในแนวทางที่ดี ลดละสิ่งชั่วให้หมดสิ้นไป ทั้งนี้ด้วยสังคมไทยที่ล่มสลายลงในครั้งนี้ เพราะยังมีบุคคลจำนวนมากมิใช่น้อยที่ดำเนินการโดยปราศจากละอายต่อแผ่นดิน พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวได้พระราชทานพระราโชวาทว่า

“...พยายามไม่ก่อความชั่วให้เป็นเครื่องทำลายตัว ทำลายผู้อื่น พยายามลดพยายามละความชั่วที่ตัวเองมีอยู่ พยายามก่อความดีให้แก่ตัวอยู่เสมอ พยายามรักษาและเพิ่มพูนความดีที่มีอยู่นั้นในห้วงกามสมบุรณ์ขึ้น...”

สรุปได้ว่า เศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริ คือ การรู้จักพึ่งตนเอง ดำรงชีวิตอย่างมีอิสระภาพ มีความสามารถในการบริหารจัดการ มีความขยัน อดทน มีความสามัคคี มีการรวมกลุ่มเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อทุกฝ่าย รู้จักการอยู่ร่วมกันอย่างเกื้อกูล และรู้จักพัฒนาตนเอง

จากการศึกษาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ผู้วิจัยสรุปเป็นแนวคิดในการวิจัยครั้งนี้ คือ การประกอบอาชีพอย่างพอเพียงที่จะเลี้ยงตัวเองได้ในระดับประหยัคมีหลักที่สำคัญคือ รู้จักพึ่งตนเอง ดำรงชีวิตอย่างมีอิสระภาพ มีความสามารถในการบริหารจัดการ รู้จักคิด รู้จักระบบ มีความขยัน อดทน มีความสามัคคี แสวงหาความร่วมมือและให้ความร่วมมือ มีการรวมกลุ่มร่วมกันทำงานเป็นหมู่คณะ สามารถนำความรู้ หลักการ แนวคิดหรือทฤษฎีต่าง ๆ ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสม

1.3 แนวคิดเกี่ยวกับการบริหาร

การบริหารคือ กระบวนการในการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่งที่บุคคลในองค์การร่วมกันวางไว้ สำหรับแนวคิดเกี่ยวกับการบริหาร ได้มี

นักวิชาการให้ความหมายไว้หลายท่าน พอสรุปได้ดังนี้

1.3.1 ความหมายของการบริหาร (Administration)

ซูปี กาญจนประการ (2510 : 10) กล่าวว่า การบริหาร หมายถึง การทำงานของคณะบุคคล (Group) ตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ที่ร่วมกันปฏิบัติการให้บรรลุเป้าหมายร่วมกัน ฉะนั้น คำว่าการบริหารงานนี้จึงใช้กำกับแสดงให้เห็นลักษณะการบริหารงานแต่ละประเภทได้เสมอแล้วแต่กรณีไป แต่ถ้าเป็นการทำงานโดยบุคคลเดี่ยว เราเรียกว่าเป็นการทำงานเฉย ๆ เท่านั้น

สมพงษ์ เกษมสิน (2523 : 14) ได้ให้ความหมายว่า การบริหาร คือ การใช้ศาสตร์ และศิลป์นำเอาทรัพยากรการบริหาร (Administrative resource) มาประกอบการตามกระบวนการการบริหาร ให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดอย่างมีประสิทธิภาพ

กล่าวโดยสรุป จากความหมายของการบริหารที่ได้นำเสนอไว้ จะเห็นได้ว่าการบริหารมีลักษณะดังนี้

1. การบริหารย่อมมีวัตถุประสงค์
2. การบริหารอาศัยปัจจัยบุคคลเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุด
3. การบริหารต้องใช้ทรัพยากรการบริหารเป็นองค์ประกอบพื้นฐาน
4. การบริหารมีลักษณะการดำเนินการเป็นกระบวนการ
5. การบริหารเป็นการดำเนินงานร่วมกันของกลุ่มบุคคล ฉะนั้น จึงต้องอาศัยความร่วมมือของกลุ่ม (Group cooperation) เพื่อให้เกิดพลังร่วมของกลุ่ม (Group effort) ในอันที่จะทำให้ภารกิจบรรลุวัตถุประสงค์

6. การบริหารมีลักษณะเป็นการร่วมมือกันดำเนินการอย่างมีเหตุผล

ทรัพยากรการบริหาร โดยทั่วไปในการบริหารถือว่ามีทรัพยากรที่เป็นปัจจัยสำคัญอยู่ 4 ประการ คือ คน (Men) เงิน (Money) วัสดุสิ่งของ (Material) และการจัดการ (Management) หรือที่เรียกสั้น ๆ ว่า 4 M's การที่จัดว่าปัจจัยทั้งสี่ เป็นปัจจัยพื้นฐานในการบริหารก็เพราะเหตุว่า ในการบริหารเกือบทุกประเภทจำเป็นต้องอาศัยคน เงิน วัสดุสิ่งของ และวิธีการจัดการเป็นองค์ประกอบที่สำคัญไม่ว่าการบริหารนั้นจะเป็นการบริหารราชการ หรือการบริหารธุรกิจก็ตาม เหตุนี้จึงเป็นที่ยอมรับกันว่าทรัพยากรพื้นฐานในการบริหารมีอยู่ที่ประการดังกล่าว

อย่างไรก็ดี ปัจจุบันนักวิชาการหลายท่านได้พิจารณาทรัพยากรการบริหารไปในลักษณะที่มีขอบเขตกว้างขวางมากยิ่งขึ้น และถือว่าเป็นทรัพยากรการบริหารเพิ่มขึ้นจากปัจจัยสี่ประการที่กล่าวมาแล้วอีกด้วย ได้แก่ กรีนวูด (Greenwood. 1965 : 74-75) ได้ให้ความเห็นว่าทรัพยากรการบริหารควรมีอย่างน้อย 7 ประการ คือ คน เงิน วัสดุสิ่งของ อำนาจหน้าที่ (Authority) เวลา (Time) กำลังใจในการทำงาน (Will) และความสะดวกต่าง ๆ (Facilities) ทั้งนี้โดยย่ำถึงความสำคัญและจำเป็นของอำนาจหน้าที่และเวลาในการบริหารไว้ว่า ในการบริหารงานนั้นไม่ว่าจะเป็นงานของรัฐหรือเอกชนก็ตามงานจะไม่สามารถดำเนินไปด้วยดีได้ถ้าหากปราศจากสิ่งซึ่งอำนาจหน้าที่และเช่นกันการบริหารนั้น ๆ ก็จะไม่สามารถสัมฤทธิ์ผลด้วยคืออย่างมีคุณค่าหากมิได้กำหนดเวลาให้เหมาะสมเพียงพอกับประเภทและลักษณะของงานนั้น ๆ ส่วนทางการบริหารธุรกิจได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยของการบริหารเพิ่มเติม ต่างออกไปอีกคือมี คน (Men) เงิน (Money) วัสดุสิ่งของ (Material) การจัดการ (Management) วิธีการ (Method) และเครื่องจักร (Machine) และเรียกสั้น ๆ ว่า 6 M's

กระบวนการบริหาร (Process of Administration) หรือการประกอบการในทางบริหารนี้ หรือบางทีจัดว่าเป็นหน้าที่ของนักบริหาร (Executive function) นั้น ได้มีผู้ให้ความเห็นถึงลำดับขั้นที่สำคัญของกระบวนการบริหารได้แตกต่างกัน บางท่านเห็นว่าน่าจะต้องประกอบด้วยการวางแผน (Planning) การจัดองค์การ (Organizing) การจัดหาบุคคล (Staffing) การอำนวยการ (Directing) การประสานงาน (Coordinating) และการควบคุมงาน (Controlling) เป็นต้น

กูติกและ เออร์วิค (Gulick and Urwick. 1937 : 17) ได้สรุปกระบวนการบริหารไว้ในหนังสือชื่อ "Paper on the Science of Administration" ซึ่งเขียนขึ้นในปี 1937 ว่ากระบวนการบริหารย่อมประกอบด้วยขั้นตอนที่สำคัญ 7 ประการ หรือที่เรียกกันย่อ ๆ ว่า "POSDCORB Mode" ซึ่งอธิบายตามความหมายได้ดังนี้

1. P = Planing หมายถึง การวางแผนงาน ซึ่งจะต้องคำนึงนโยบาย (Policy) ทั้งนี้เพื่อให้แผนงานงานที่กำหนดขึ้นไว้มีความสอดคล้องกันในการดำเนินงาน แผนเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับการใช้ความรู้ในทางวิชาการและวิจารณ์เหตุการณ์ในอนาคตแล้วกำหนดวิธีการ โดยถูกต้องอย่างมีเหตุมีผล เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปโดยถูกต้องและสมบูรณ์

2. **O = Organizing** หมายถึง การจัดส่วนราชการหรือองค์การ ซึ่งในการศึกษาบางแห่งก็พิจารณารวมไปกับการปฏิบัติงานหรือวิธีการจัดการ (Management) ด้วยเรื่องการจัดแบ่งส่วนงานนี้ จะต้องพิจารณาให้เหมาะสมกับการปฏิบัติงาน เช่น การจัดแบ่งงาน (Division of work) เป็นกรม กอง แผนก โดยอาศัยปริมาณงาน คุณภาพของงาน หรือจัดตามลักษณะของงานเฉพาะอย่าง (Specialization) ก็ได้ นอกจากนี้อาจพิจารณาในแง่ของการควบคุม (Control) และหรือพิจารณาในแง่หน่วยงาน (Organization) เช่น หน่วยงานหลัก (Line) หน่วยงานที่ปรึกษา (Staff) หรือบ้างก็เรียกเป็นหน่วยงานหลัก (Line) หน่วยงานแนะนำหรือที่ปรึกษา (Staff) และหน่วยงานช่วยเหลือหน่วยงานอนุกร (Auxiliary) เป็นต้น

3. **S = Staffing** หมายถึง การจัดหาบุคคลและเจ้าหน้าที่มาปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับการจัดแบ่งหน่วยงานที่แบ่งไว้หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งหมายถึงการจัดเกี่ยวกับการบริหารงานบุคคล เพื่อให้ได้บุคคลที่มีความสามารถปฏิบัติงานให้เหมาะสม (Put the right man on the right job) กับรวมถึงการที่จะเสริมสร้างและสร้างไว้ซึ่งสัมพันธภาพในการทำงานของคนงานและพนักงานด้วย

เรื่องเกี่ยวกับการบริหารงานบุคคลนี้ ได้มีผู้ให้ความหมายไว้อย่างกว้างว่าการบริหารงานบุคคลนั้นเป็นกระบวนการที่เกี่ยวกับการวางแผนนโยบายการวางแผน ระเบียบและวิธีดำเนินงานเกี่ยวกับตัวบุคคลหรือเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงานในองค์การใดองค์การหนึ่งให้ได้มาและได้ประโยชน์ ตลอดจนการบำรุงรักษาไว้ซึ่งทรัพยากรด้านมนุษย์ที่มีประสิทธิภาพและมีปริมาณเพียงพอ เพื่อให้การปฏิบัติงานบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย (สุกิจ จุลละนันท์ : 2535 : 18 – 19) กระบวนการที่ว่านี้จึงรวมหน้าที่ต่าง ๆ ทั้งหมดนับแต่การสรรหา และรับคนเข้าทำงาน จนกระทั่งพ้นจากหน้าที่การงานขององค์การไป

4. **D = Directing** หมายถึง การศึกษาวิธีการอำนวยความสะดวกรวมทั้งการควบคุมงานและนิเทศงาน ตลอดจนศิลปะในการบริหารงาน เช่น ภาวะผู้นำ (Leadership) มนุษยสัมพันธ์ (Human relations) และการจูงใจ (Motivation) เป็นต้น

การอำนวยความสะดวกในที่นี้รวมถึงการวินิจฉัยสั่งการ (Decision making) ซึ่งเป็นหลักการอันสำคัญอย่างหนึ่งของการบริหารงานและขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้บังคับบัญชา หาก เหตุเพราะว่าการที่จะอำนวยความสะดวกให้ภารกิจดำเนินไปด้วยดีได้จำเป็นต้องมีการตัดสินใจที่ดีและมีการสั่งการที่ถูกต้องเหมาะสมกับแต่ละลักษณะของการตัดสินใจ

5. **Co = Coordinating** หมายถึง ความร่วมมือประสานงาน เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อยและราบรื่นศึกษาหลักเกณฑ์และวิธีการที่จะช่วยให้การ

ประสานงานดีขึ้น เพื่อช่วยแก้ไขปัญหาคอขวดข้อในการปฏิบัติงานการร่วมมือประสานงาน เป็นเรื่องที่มีความสำคัญมากในการบริหาร เพราะเป็นกิจวัตรประจำวันที่จะต้องพึงกระทำในการปฏิบัติงานและเป็นสิ่งที่มีอยู่ในทุกระดับของงาน การร่วมมือประสานงานเป็นหน้าที่ของผู้บังคับบัญชาที่จะต้องจัดให้มีขึ้นในหน่วยงานของตน เพราะเป็นปัจจัยสำคัญในอันที่จะช่วยให้เกิดความสำเร็จบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การ

เมื่อก้าวถึงการประสานงานแล้ว อีกเรื่องหนึ่งที่ควรกล่าวถึง เพราะมีความสำคัญและเป็นสิ่งคู่กัน คือ การติดต่อสื่อสาร (Communication) เพราะการติดต่อสื่อสารที่จะช่วยให้เกิดการประสานงานที่ดีและทำให้การบริหารงานมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

6. **R = Reporting** หมายถึง การรายงานผลการปฏิบัติงาน ตลอดจนรวมถึงการประชาสัมพันธ์ (Public relations) ที่จะต้องแจ้งให้ประชาชนทราบด้วย อันที่จริงการรายงานนี้มีความสัมพันธ์กับการติดต่อสื่อสาร (Communication) อยู่มากการรายงานโดยทั่วไปหมายถึงวิธีการของสถาบันในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการให้ข้อเท็จจริงหรือข้อมูลแก่ผู้สนใจมาติดต่อสอบถามผู้บังคับบัญชาและหรือผู้ร่วมงาน ฯลฯ ความสำคัญของการรายงานนั้นอยู่ที่จะต้องอยู่บนรากฐานของความจริง

7. **B = Budgeting** หมายถึง การงบประมาณโดยศึกษาให้ทราบถึงระบบและกรรมวิธีในการบริหารเกี่ยวกับงบประมาณและการเงินตลอดจนการใช้วิธีการงบประมาณและแผนงาน เป็นเครื่องมือในการควบคุมงาน วิธีการบริหารงบประมาณโดยทั่วไปมักมีวงจรที่คล้ายคลึงกันอย่างที่เรียกว่า “วงจรงบประมาณ” (Budget Cycle) ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนดังนี้

- 7.1 การเตรียมงบประมาณและการเสนอขออนุมัติ (Executive Preparation and Submission)
- 7.2 การพิจารณาให้ความเห็นชอบของฝ่ายนิติ (Legislation Authority)
- 7.3 การดำเนินการ (Execution)
- 7.4 การตรวจสอบ (Audit)

สรุปได้ว่า กระบวนการบริหารมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ซึ่งจะต้องมีกระบวนการบริหารงานอย่างเป็นขั้นตอนคือ การวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การสั่งการ การประสานงาน การรายงานผล และงบประมาณ

จากการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการบริหาร ผู้วิจัยสรุปเป็นแนวคิดในการวิจัยครั้งนี้คือ การบริหารคือ กระบวนการในการดำเนินงานของบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปโดยมีวัตถุประสงค์ร่วมกัน แต่กิจกรรมนั้นจะเป็นไปในลักษณะที่แตกต่างกันคือ มีฝ่ายหนึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่ตัดสินใจสั่งการ อีกฝ่ายหนึ่งทำหน้าที่ปฏิบัติ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่งของบุคคลในองค์การร่วมกันวางไว้ โดยมีระเบียบแบบแผน ธรรมเนียมหลักปฏิบัติ มีการใช้ทรัพยากรและเทคนิคต่าง ๆ อย่างเหมาะสม

1.4 แนวคิดเกี่ยวกับชุมชนเข้มแข็งและเครือข่าย

การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนที่จะประสบความสำเร็จได้เป็นอย่างดีนั้น ชุมชนจะต้องมีความเข้มแข็งและเครือข่ายที่ดี

1.4.1 ความหมายของชุมชนเข้มแข็ง

วรวิทย์ อวิสุทธิวรกุล (2544 : 18) ได้อ้างอิงรายงานการศึกษา วิเคราะห์ปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมที่สนับสนุนความเข้มแข็งของชุมชน หมายถึง การที่ประชาชนในชุมชนต่าง ๆ ของชาวเมืองหรือชนบทรวมตัวกันเป็นองค์กรชุมชน โดยมี การเรียนรู้ การจัดการ และการแก้ไขปัญหาาร่วมกันของคนในชุมชนแล้วถึงได้เกิดการเปลี่ยนแปลงหรือการพัฒนาทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อมภายในชุมชน ตลอดจนมีผลกระทบต่อภายนอกชุมชนที่ดีขึ้นตามลำดับ โดยเรียกชุมชนนี้ว่ากลุ่ม ชุมชน สหกรณ์ บริษัท องค์กรชาวบ้าน เครือข่าย หรืออื่น ๆ ที่มีความหมายแสดงถึงการร่วมมือช่วยเหลือกันเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน และด้วยความเอื้ออาทรต่อชุมชนอื่น ๆ ในสังคมด้วย

วรวิทย์ อวิสุทธิวรกุล (2544 : 19-20) ได้กล่าวถึง องค์ประกอบภายในของ องค์กรชุมชนในการสร้างชุมชนให้เข้มแข็ง มีดังนี้

1. การมีอุดมการณ์ร่วมกันของสมาชิกในชุมชน อุดมการณ์ถือเป็นสิ่งที่สำคัญที่จะยึดเหนี่ยวทิศทางของกลุ่ม สามารถกำหนดเป็นวิสัยทัศน์หรือเป้าหมายระยะยาวจะทำให้มีอุดมการณ์ในการรวมตัวกันได้ดียิ่งขึ้น
2. การมีเป้าหมายและวัตถุประสงค์ร่วมกัน จะทำให้องค์กรชุมชนมีการรวมตัวกันได้ดียิ่งขึ้น เช่น มีเป้าหมายต้องการหลุดพ้นจากความยากจน การสร้างฐานะทางเศรษฐกิจ การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม

3. การมีผลประโยชน์ร่วมกันและมีการกระจายผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม
องค์กรชุมชนใดสามารถดำเนินการได้ดีมากเท่าใด ย่อมทำให้องค์กรชุมชนดีขึ้น ๆ มีความ
เข้มแข็งมากขึ้นเท่านั้น

4. ความเข้มแข็งของผู้นำและการร่วมมือ การมีส่วนร่วมของสมาชิกและ
ความคิดของคนทั่วไปในชุมชน กล่าวคือ การพิจารณาองค์กรชุมชนที่มีผู้นำที่เข้มแข็งหรือ
อ่อนแอ การร่วมมือและมีส่วนร่วมของสมาชิกทางความคิด การวางแผน การตัดสินใจ
การติดตามประเมินผลมากน้อยเพียงใด สำหรับคนทั่วไปจะมีผลกระทบต่อการทำงานอยู่และ
ความเข้มแข็งขององค์กรชุมชน เพราะเป็นกลุ่มคนที่คอยเฝ้าดู ติดตามวิพากษ์วิจารณ์ รวมทั้ง
พร้อมจะเข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วมกับองค์กรชุมชนอย่างใกล้ชิด

5. การบริหารจัดการเป็นหัวใจสำคัญ ประกอบด้วย การตัดสินใจของคน
ในองค์กรเรื่องที่สำคัญ ๆ โครงสร้างบทบาทหน้าที่ชัดเจน กฎ กติการ่วมกันเพื่อลดปัญหา
ข้อขัดแย้งของคนที่มาาร่วมกัน การสื่อสารระหว่างผู้นำกับสมาชิก การควบคุมตรวจสอบ
อย่างสม่ำเสมอและโปร่งใส

6. ตัวแทนขององค์กรชุมชนมีความเหมาะสมสอดคล้องกับการแก้ไขปัญหา
และความต้องการของสมาชิก ช่วยส่งเสริมหรือสร้างความขัดแย้งในชุมชนรวมทั้งกิจกรรม
ต่าง ๆ ขององค์กรชุมชน สามารถควบคุม จัดการภายในชุมชน หรือต้องพึ่งพิงจากภายนอก
ชุมชนมากน้อยเพียงใด

7. งบประมาณ การดำเนินงานขององค์กรชุมชนต้องระดมเงินจากภายใน
และภายนอกชุมชน ซึ่งต้องพิจารณาว่าพึ่งตนเองได้มากน้อยเพียงใด

สรุปได้ว่า ชุมชนเข้มแข็ง หมายถึง การที่ประชาชนในชุมชนรวมตัวกันเป็น
องค์กรชุมชนโดยมีการเรียนรู้ การจัดการและการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน มีการเปลี่ยนแปลง
หรือการพัฒนาทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อมในชุมชน

1.4.2 เครื่องมือ

1. หลักการและเหตุผล

ไพโรจน์ โภธิศาสตร์ (2542 : 3) ระบุความจำเป็นของเครื่องมือโดยกล่าวถึง
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นตัวอย่างว่า การเรียนรู้ที่จะพัฒนากลุ่มและการเรียนรู้ที่จะไม่ให้
กลุ่มล่มสลาย มีความสำคัญควบคู่กันไป แต่โดยข้อเท็จจริงการรวมกลุ่มทำกิจกรรมก็เป็นการ
เรียนรู้จากการปฏิบัติจริงอยู่แล้ว ย่อมมีการแลกเปลี่ยนระดมความสามารถของผู้คนภายในกลุ่ม

มาร่วมคิด ร่วมทำอยู่ตลอดเวลา แต่การเรียนรู้นั้นหากไม่มีการยกระดับการเรียนรู้ให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลงอันเป็นผลมาจากความเจริญก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี ซึ่งก่อผลกระทบกับสภาพเศรษฐกิจการเมืองและสังคม วัฒนธรรมอย่างรุนแรงและรวดเร็วแล้วกระบวนการเรียนรู้ของกลุ่มก็จะล้าหลัง เตรียมตัวตั้งรับหรือปรับ ไม่ทันกับกระแสการเปลี่ยนแปลงนั้น และจะส่งผลให้กลุ่มเสียขบวนการในการทำกิจกรรมในที่สุด

การยกระดับการเรียนรู้ของกลุ่มที่สำคัญและให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันและอนาคตที่สังคมเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วมีหลายวิธีด้วยกัน แต่วิธีหนึ่งที่ชาวบ้านสามารถเลือกและสามารถพัฒนาพร้อมกันได้ก็คือ การรวมตัวเป็นเครือข่ายหรือองค์กรเครือข่าย การสร้างเครือข่ายถึงแม้ว่าจะดูยุ่งยากและคล้ายว่ามีสิ่งที่น่ากังวลอยู่มากมาย แต่ก็เป็นที่จำเป็นและอยู่ในขีดความสามารถที่ชาวบ้านสามารถกระทำได้

ทั้งนี้บรรดาความรู้ทั้งหลายที่จะแก้ปัญหาและยกระดับคุณภาพของกลุ่มด้วยแล้วมีอยู่ในทุกหมู่บ้าน ตำบล ยิ่งขาดแต่เพียงการจัดสถานการณ์ให้กลุ่มทั้งหลายมาเรียนรู้ แลกเปลี่ยนประสบการณ์จากกันและกันเท่านั้น ในกรณีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตก็เช่นกัน โดยลักษณะการทำกิจกรรมมีพื้นฐานการเรียนรู้ร่วมกันอยู่แล้ว ควรที่จะมีการส่งเสริมยกระดับการเรียนรู้ในระดับที่สูงขึ้นไป คือ ผนึกกำลังเป็นเครือข่ายที่จะส่งเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กันและกันต่อไป

2. ความหมายของเครือข่าย

ชนิภูฐา กาญจนรังษิณนท์ (2542 : 2) กล่าวว่าไว้ว่า เครือข่าย คือ กลุ่มของคน หรือองค์กรที่สมัครใจแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลระหว่างกัน หรือทำกิจกรรมร่วมกันโดยมีการจัดรูป หรือจัดระเบียบโครงสร้างที่คน หรือองค์กรสมาชิกยังคงมีความเป็นอิสระ กิจกรรมที่ทำในเครือข่ายต้องมีลักษณะเท่าเทียมกัน หรือแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน และการเป็นสมาชิกเครือข่ายไม่มีผลกระทบต่อความเป็นอิสระ หรือความเป็นตัวของตัวเองของคน หรือองค์กรนั้น ๆ

กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 13) กล่าวว่าไว้ว่า เครือข่าย (Networks) เป็นองค์กรทางสังคมที่ทำหน้าที่เฉพาะในด้านการเชื่อมโยง (Link) องค์กรทางสังคมต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มหรือเป็นครอบครัว สมาคมเข้าด้วยกัน เชื่อมให้ติดต่อกันตลอดเพื่อให้ทุกองค์กรเห็น ตระหนักในกิจกรรมร่วมกัน

กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 14) เครือข่าย คือ กลุ่มของคน หรือกลุ่มหรือองค์กร ที่มีความสมัครใจในการเรียนรู้ แลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร ความรู้ ประสบการณ์ระหว่างกัน หรือลงมือทำกิจกรรมร่วมกัน มีความสัมพันธ์ระหว่างกันในหลายด้าน ทั้งด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และอื่น ๆ โดยมีการจัดรูปแบบการจัดการให้เป็นกลไกขับเคลื่อนเชื่อมโยงกิจกรรมร่วมกัน กิจกรรมเครือข่ายต้องมีลักษณะเท่าเทียมกัน และเห็นความตระหนักร่วมกันในเป้าหมายและแผนงานที่จะทำ

สรุปได้ว่า เครือข่าย หมายถึง กลุ่มของคนหรือองค์กรที่สมัครใจแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลระหว่างกัน หรือทำกิจกรรมร่วมกัน มีความสัมพันธ์ระหว่างกันในหลายด้าน ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และอื่น ๆ

3. วัตถุประสงค์ของเครือข่าย

กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 22) ระบุถึงวัตถุประสงค์ของเครือข่ายไว้ดังนี้

3.1 เพื่อปรับปรุงการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างสมาชิกและแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร

3.2 เพื่อร่วมกันในการศึกษา ฝึกอบรม หรือตลาด

3.3 เพื่อแลกเปลี่ยนเครื่องมือ เช่น เครื่องมือจักรกลการเกษตร

3.4 เพื่อเป็นกลุ่มพลังกระตุ้นความตระหนักของสังคม และเข้าไปมีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายของรัฐเพื่อพิทักษ์ผลประโยชน์ของสมาชิก

สรุปได้ว่า วัตถุประสงค์ของเครือข่ายนั้นเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเป็นกลุ่มพลังกระตุ้นความตระหนักของสังคม และเข้าไปมีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายของรัฐเพื่อพิทักษ์ผลประโยชน์ของสมาชิก

4. การเกิดเครือข่าย

ไพโรจน์ โปธิศาสตร์ (2542 : 53 – 54) กล่าวว่า การเกิดเครือข่ายว่ามี 2 แบบ คือ

4.1 เกิดขึ้นโดยธรรมชาติ

เครือข่ายที่เป็นสายใยของความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ในอดีตนั้นเกิดขึ้นโดยธรรมชาติ ซึ่งความสัมพันธ์นี้อาจเนื่องมาจาก

4.4.1 ปัจจัยทางเครือข่าย เป็นญาติกันระหว่างชาวบ้าน มีการ
 เชื่อมโยงไปมาหาสู่กัน แลกเปลี่ยนสิ่งของ ความรู้ ภูมิปัญญาซึ่งกันและกัน

4.4.2 ปัจจัยทางความเชื่อ มีความเชื่อถืออย่างเดียวกัน เช่น เชื่อใน
 หลักของการอยู่ร่วมกันโดยวิธีแบ่งปันความรู้สึกรัก ความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ การพึ่งพิงซึ่งกันและกัน
 หรือหลักมตตธรรมของคนในชุมชนที่ซึมซาบอยู่ในวิถีการรวมกลุ่มเป็นชุมชน เป็นหมู่บ้าน

4.4.3 ปัจจัยทางเศรษฐกิจ เคยติดต่อแลกเปลี่ยนสิ่งของ มีการค้าขาย
 ที่คล้ายกันหรือร่วมในกิจกรรมทางการตลาดสมัยใหม่ ผจญปัญหาคล้ายคลึงกัน เช่น
 ถูกนายทุนเอารัดเอาเปรียบ ผลผลิตถูกกดราคา

4.2 เครือข่ายที่เกิดขึ้นโดยการจัดตั้ง

เครือข่ายประเภทนี้ต้องอาศัยปัจจัยด้านผู้นำและความพร้อมที่จะ
 แลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกลุ่มผู้นำด้วยกันเองก่อน แล้วนำมาขยายผลไปยังสมาชิก เช่น
 เครือข่ายกลุ่มพระสงฆ์เพื่อการพัฒนา ซึ่งมีหลวงพ่อบุณ สุทนต์สิโร (พระครูพิพิธ
 ประชานาถ) บ้านท่าสว่าง ตำบลท่าสว่าง อำเภอเมือง จังหวัดสุรินทร์ ได้เริ่มก่อตั้งเมื่อเดือน
 มิถุนายน 2530 สมาชิกประกอบด้วย คน 4 อำเภอ ของจังหวัดสุรินทร์ (อำเภอเมือง
 ปราสาท กาบเชิงและสังขะ) กิจกรรมที่จัดตั้งประกอบด้วย

4.2.1 กลุ่มออมทรัพย์ จำนวน 2 กลุ่ม

4.2.2 ธนาคารข้าว 4 แห่ง

4.2.3 ร้านค้า 3 แห่ง กิจกรรมของกลุ่มเครือข่าย มี 3 ประเภท คือ

- 1) การเชื่อมโยงสมาชิก เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- 2) การเสวนาดูงาน
- 3) การปฏิบัติธรรม

เครือข่ายจัดตั้งนี้ บางเครือข่ายก็พัฒนาจากเครือข่ายธรรมชาติ ก่อตั้งมา
 จึงจัดรูปเป็นองค์กรขึ้นภายหลัง อย่างไรก็ตามเครือข่ายจัดตั้งนี้ต้องอาศัยปัจจัยด้านผู้นำในการ
 ดำเนินการ หากผู้นำไม่พร้อมจะแลกเปลี่ยน ไม่เคารพในศักดิ์ศรีของกลุ่มอื่น เอาตัวเองเป็น
 ที่ตั้ง ถูกถูกความคิดของผู้อื่น ความเป็นเครือข่ายก็เกิดขึ้นไม่ได้ เครือข่ายประเภทนี้ต้องวางอยู่
 บนพื้นฐานของความสมานฉันท์ ทุกกลุ่ม ทุกองค์กรมีคุณค่าสมอกันไม่ว่ากลุ่มนั้นจะมีความ
 แข็งแรงและอ่อนแอในแง่การจัดการ การจัดระบบภายในกลุ่มได้ไม่เท่ากันก็ตาม สิ่งเหล่านี้
 เป็นเรื่องปกติและสามารถปรับปรุงพัฒนาได้

สรุปได้ว่า การเกิดเครือข่ายนั้น เกิดขึ้นได้ 2 ทางคือ 1) โดยธรรมชาติ ซึ่งเป็นเครือข่ายสายใยของความสัมพันธ์ที่มีปัจจัยมาจากเครือข่าย ความเชื่อ และเศรษฐกิจ และ 2) โดยการจัดตั้ง เครือข่ายประเภทนี้ต้องอาศัยผู้นำและความพร้อมที่จะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกลุ่มผู้นำด้วยกันเองก่อน แล้วนำมาขยายผลไปยังสมาชิก

5. ลักษณะเครือข่าย

ไพโรจน์ โปธิศาสตร์ (2542 : 54 – 55) กล่าวว่า ลักษณะของเครือข่ายมี 3 ลักษณะ คือ

5.1 เครือข่ายความคิด

เครือข่ายความคิดเป็นเครือข่ายที่เน้นการทำงานด้านความคิด ความรู้ หรือเทคนิคต่าง ๆ เครือข่ายเหล่านี้เป็นแหล่งที่ผู้นำได้มีโอกาสเผยแพร่แนวความคิดของตน และได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ของตนกับคนอื่น ทำให้เกิดความคิดชัดเจน เครือข่ายความคิดมักเน้นเครือข่ายนั้น เพื่อจะได้มีเวทีในการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ เช่น เครือข่ายของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

5.2 เครือข่ายกิจกรรม

เครือข่ายกิจกรรมเป็นเครือข่ายที่เน้นการช่วยเหลือ ร่วมมือกระทำกิจกรรม อาจแบ่งได้ 2 ลักษณะ คือ เครือข่ายภายในชุมชนซึ่งสามารถระดมความร่วมมือ การทำกิจกรรมภายในชุมชน เช่น การลงแรงทำนากะฉับมิตรระหว่างสมาชิกธนาคารข้าวกับกลุ่มออมทรัพย์ฯ หรือการจัดสวัสดิการชุมชนระหว่างกลุ่มออมทรัพย์ฯ ในเรื่องการเก็บไข่ได้ป่วยของสมาชิกกับกองทุนพัฒนาหมู่บ้าน เป็นต้น อีกลักษณะหนึ่งคือเครือข่ายระหว่างชุมชน การร่วมกิจกรรมเครือข่ายประเภทนี้อาจมีข้อจำกัด ดังนั้น การร่วมมือช่วยเหลือการทำกิจกรรม อาจจะเน้นเฉพาะบางประเด็นที่ร่วมกันได้ เช่น การประชุมเสวนาการจัดเวทีประชาคม การเคลื่อนไหวจนขึ้นอยู่กับประเด็นร่วมที่ตกลงกันได้เป็นเรื่อง ๆ ไป

5.3 เครือข่ายสนับสนุน

กิจกรรมพัฒนาเพื่อแก้ปัญหาของชุมชนนอกจากมีความคิดในการวิเคราะห์หาทางออกในการแก้ปัญหา มีการทำกิจกรรมร่วมกันแล้ว สิ่งหนึ่งที่มีความจำเป็นมากคือต้องมีทุนเพื่อดำเนินกิจกรรมการพัฒนาอาจจะมาจากการระดมทุนจากสมาชิก เช่น ศูนย์สวัสดิการตลาด กลุ่มออมทรัพย์ หรือธนาคารข้าว หรือการทอดผ้าป่า แต่ทุนดังกล่าวอาจจะไม่เพียงพอ ภายในกลุ่มสมาชิกอาจจะมีเครือข่ายเฉพาะของตนเองและสามารถหาทุนจาก

ภายนอกมาสนับสนุน เช่น คุณทัศนีย์ คำเวียง ผู้นำกลุ่มสตรีกลุ่มออมทรัพย์ บ้านน้ำดิบน้อย ตำบลน้ำดิบ อำเภอป่าซาง สามารถหาผู้อุปการะที่มีอุดมการณ์ในการส่งเสริมกิจกรรมที่เกิดจากการรวมตัวของชาวบ้านมาให้การสนับสนุนกิจกรรมกลุ่มมากมาย ไม่ว่าจะเป็นการสร้างอาคารศูนย์พัฒนาเด็กให้บุตรหลานของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ การสร้างโรงอาหารและที่เก็บเครื่องครัวของสมาชิกกลุ่มสตรี นอกจากนี้เงินทุนสนับสนุนเครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์จากภาครัฐก็มีหลายรูปแบบ เช่น เงินทุนหมุนเวียนหรือแม่กระทิง ธนาคารออมสินที่มีนโยบายที่สนับสนุนองค์กรประชาชนที่เป็นสมาชิก ถิ่นเชื่อเพื่อการพัฒนาชนบทในรูปของการสร้างเครือข่าย เป็นต้น

สรุปได้ว่า ลักษณะของเครือข่าย มี 3 ลักษณะคือ 1) เครือข่ายความคิด เน้นการทำงานด้านความคิด ความรู้ หรือเทคนิคต่าง ๆ 2) เครือข่ายกิจกรรม เป็นเครือข่ายที่เน้นการช่วยเหลือ ร่วมมือกระทำกิจกรรม และ 3) เครือข่ายสนับสนุน เป็นเครือข่ายที่มีรูปแบบกิจกรรมพัฒนาเพื่อแก้ปัญหาของชุมชน

6. รูปแบบการจัดเครือข่าย

กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 22) กำหนดไว้ว่ามี 2 รูปแบบ ดังนี้

6.1 เครือข่ายรูปแบบเป็นทางการ และรวมอำนาจ เครือข่ายลักษณะนี้ มักจะมีการส่งข่าวถึงกันผ่านองค์กรแกนที่เป็นศูนย์กลางเครือข่ายที่มีความเข้มแข็ง

6.2 เครือข่ายรูปแบบไม่เป็นทางการ และกระจายอำนาจ เน้นการติดต่อกันโดยตรงระหว่างสมาชิก เครือข่ายลักษณะนี้มักเกิดขึ้นในระดับรากหญ้า หรือองค์กรที่ให้ความสำคัญกับการตัดสินใจขององค์กรระดับล่าง

สรุปได้ว่า รูปแบบการจัดเครือข่าย มี 2 รูปแบบคือ 1) รูปแบบทางการ และรวมอำนาจ ติดต่อส่งข่าวถึงกันโดยผ่านองค์กร 2) รูปแบบไม่เป็นทางการ และกระจายอำนาจ เน้นการติดต่อโดยตรงระหว่างสมาชิก

7. วัตถุประสงค์ของการสร้างและพัฒนาเครือข่าย

กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 13 - 14) กล่าวว่าไว้ว่า วัตถุประสงค์ของการสร้างและพัฒนาเครือข่ายเพื่อให้เกิดการติดต่อสัมพันธ์กันของคน กลุ่ม องค์กรชุมชน การสร้างเครือข่ายมีความสำคัญต่องานพัฒนาชุมชนเป็นอย่างยิ่ง เพราะการที่ประชาชน

กลุ่ม ชุมชนได้ใช้พลังปัญญา ความรู้ ความสามารถของตนเองในการดำเนินการเครือข่ายโดยยึดหลักการมีส่วนร่วมทุกชั้นตอน ก่อให้เกิดการถ่ายทอดศักยภาพระหว่างบุคคลต่อบุคคล กลุ่มต่อกัน ชุมชนต่อชุมชน และเสริมสร้างให้เกิดการสนับสนุนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตลอดจนร่วมกันปกป้องดูแล รักษาผลประโยชน์ ซึ่งเป็นการพัฒนาขีดความสามารถของกลุ่มองค์กรชุมชนให้บรรลุเป้าหมายร่วมกันในที่สุด นอกจากนี้ เครือข่ายชุมชน จะมีบทบาทสำคัญในการประสานเชื่อมโยงการดำเนินงานระหว่างองค์กรประชาชนในระดับเดียวกัน ซึ่งอาจจะอยู่ในชุมชนเดียวกัน หรือระหว่างชุมชน หรือประสานเชื่อมโยงการดำเนินกิจกรรมขององค์กรชุมชนกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในระดับที่ต่างกันทั้งหน่วยงานของรัฐและเอกชน

สรุปได้ว่า วัตถุประสงค์ของการสร้างและพัฒนาเครือข่ายนั้น เพื่อให้เกิดการติดต่อสัมพันธ์กันของคน กลุ่ม องค์กรชุมชน เสริมสร้างให้เกิดการสนับสนุนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตลอดจนร่วมกันปกป้องดูแล รักษาผลประโยชน์ ซึ่งเป็นการพัฒนาขีดความสามารถของกลุ่มองค์กรชุมชนให้บรรลุเป้าหมายร่วมกัน

8. ประโยชน์ของเครือข่าย

กรมการพัฒนาชุมชน (2545 : 22 – 24) กล่าวไว้ว่า ประโยชน์ของเครือข่ายมีดังนี้

8.1 ช่วยให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ทักษะ ความรู้ ประสบการณ์ เครื่องมือและสื่อผ่านการประชุม การทดลองปฏิบัติการ การประชาสัมพันธ์ และการให้ความร่วมมือกันในการดำเนินโครงการ และแลกเปลี่ยนทักษะ และประสบการณ์ให้แก่กัน เพื่อเสริมความสมบูรณ์ให้กับสมาชิกเครือข่าย ทั้งระดับบุคคล และองค์กร

8.2 ช่วยลดการทำงานและการใช้ทรัพยากรซ้ำซ้อน ทำให้การพัฒนาดำเนินไป ด้วยความก้าวหน้า รวดเร็ว และส่งผลต่อสังคมวงกว้างยิ่งขึ้น

8.3 เชื่อมโยงคนที่อยู่ในระดับต่าง ๆ ได้มีโอกาสติดต่อประสานงาน ดำเนินงาน สามารถสร้างความเข้าใจร่วมกัน นำไปสู่การทำงานร่วมกัน เพื่อประโยชน์ของทุกฝ่าย

8.4 ทำให้ความต้องการของประชาชนได้รับการตอบสนองของรัฐ

8.5 ช่วยชี้ให้เห็นปัญหา และประเด็นการพัฒนาที่ซ้ำซ้อนในชุมชน

8.6 เชื่อมโยงหน่วยงานทางวิชาการ และแหล่งเงินทุนกับผู้ต้องการความช่วยเหลือ

สรุปได้ว่า ประโยชน์ของเครือข่ายคือ ช่วยให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร ทักษะ ประสบการณ์ สร้างความเข้าใจร่วมกัน นำไปสู่การทำงานร่วมกันเพื่อ ประโยชน์ของทุกฝ่าย

จากแนวคิดเกี่ยวกับชุมชนเข้มแข็งและเครือข่าย ผู้วิจัยสรุปเป็นแนวคิดในการ วิจัยครั้งนี้คือ การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็งนั้น สมาชิกต้องรวมตัวกันเป็น องค์กรโดยมีแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร มีการเรียนรู้ การจัดการและการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน เสริมสร้างให้เกิดการสนับสนุนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตลอดจนร่วมกันปกป้องดูแล รักษา ผลประโยชน์ ซึ่งเป็นการพัฒนาขีดความสามารถของกลุ่มองค์กรชุมชนให้บรรลุเป้าหมาย ร่วมกัน

1.5 แนวคิดการมีส่วนร่วม

การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน จำเป็นจะต้องศึกษาแนวคิดการมีส่วนร่วมใน การดำเนินงาน ดังนี้

1.5.1 ความหมายของการมีส่วนร่วม

การมีส่วนร่วมของประชาชนเป็นหลักการพื้นฐานในงานพัฒนาชุมชน ได้มี นักวิชาการเกี่ยวกับงานพัฒนาชุมชนหลายท่าน เสนอความหมาย รูปแบบและลักษณะการมี ส่วนร่วมของประชาชนไว้ ดังนี้

ยูวัฒน์ วุฒิเมธี (2526 : 20) การมีส่วนร่วมของประชาชน หมายถึง การเปิดโอกาสให้ประชาชนได้มีส่วนในการคิดริเริ่ม การพิจารณาตัดสินใจ การร่วมปฏิบัติ และร่วมรับผิดชอบในงานต่าง ๆ อันมีผลกระทบต่อตัวประชาชนเอง

ไพรัตน์ เตชะรินทร์ (2527 : 6 - 7) ได้อธิบายถึงความหมาย รูปแบบและ ลักษณะการมีส่วนร่วมของประชาชนทางการพัฒนาไว้ ดังนี้

1. การมีส่วนร่วมทางการพัฒนา หมายถึง กระบวนการที่รัฐทำการ ส่งเสริม ชักนำ สนับสนุนและสร้างโอกาสให้ประชาชนและชุมชน ทั้งในรูปส่วนบุคคล ชุมชน สมาคม มูลนิธิ และองค์การอาสาสมัครรูปแบบต่าง ๆ ให้เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนิน งานในเรื่องหนึ่ง หรือหลายเรื่องร่วมกัน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และนโยบายการพัฒนาที่ กำหนดไว้

2. รูปแบบการมีส่วนร่วม ที่ถือว่าเป็นรูปแบบที่แท้จริงหรือสมบูรณ์ ประกอบด้วยกระบวนการ 4 ขั้นตอน คือ

2.1 การวางแผน ประชาชนจะต้องมีส่วนร่วมในการวิเคราะห์ปัญหา จัดลำดับความสำคัญ ตั้งเป้าหมาย กำหนดการใช้ทรัพยากร กำหนดวิธีการติดตามประเมินผล และประการสำคัญคือ การตัดสินใจด้วยตนเอง

2.2 การดำเนินกิจกรรม ประชาชนต้องมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน การจัดการและการบริหารการใช้ทรัพยากร มีความรับผิดชอบในการจัดสรร ควบคุมทางการเงินและบริการ

2.3 การใช้ประโยชน์ ประชาชนจะต้องมีความสามารถในการนำเอา กิจกรรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์ ซึ่งเป็นการเพิ่มระดับของการพึ่งตนเองและควบคุมสังคม

2.4 การได้รับประโยชน์ ประชาชนจะต้องได้รับการแจกจ่าย ผลประโยชน์จากชุมชนในพื้นที่เท่ากันซึ่งอาจจะเป็นผลประโยชน์ส่วนตัว สังคมหรือวัตถุ ก็ได้

3. ลักษณะการมีส่วนร่วมของประชาชน แบ่งออกเป็น 8 ลักษณะ ดังนี้

3.1 ร่วมทำการศึกษาค้นคว้าปัญหา และสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้น ในชุมชน รวมตลอดจนความต้องการของชุมชน

3.2 ร่วมคิดหาและสร้างรูปแบบ วิธีการพัฒนา เพื่อแก้ไขและลด ปัญหาของชุมชน หรือเพื่อสร้างสรรค์สิ่งใหม่ที่มีประโยชน์ต่อชุมชน หรือสนองความต้องการ ของชุมชน

3.3 ร่วมวางแผนนโยบาย หรือแผนงาน หรือโครงการ หรือกิจกรรม เพื่อจัดและแก้ไขปัญหาความต้องการของชุมชน

3.4 ร่วมตัดสินใจการใช้ทรัพยากรที่มีจำกัดให้เป็นประโยชน์ต่อ ส่วนรวม

3.5 ร่วมจัดหรือปรับปรุงระบบการบริหารงานพัฒนาให้มี ประสิทธิภาพและประสิทธิผล

3.6 ร่วมลงทุนในกิจกรรม โครงการของชุมชนตามขีดความสามารถ ของตนเอง

3.7 ร่วมปฏิบัติตามนโยบาย แผนงาน โครงการ และกิจกรรมให้ บรรลุตามเป้าหมาย

3.8 ร่วมควบคุม ติดตาม ประเมินผล และร่วมบำรุงรักษาโครงการ และกิจกรรมที่ได้ทำไว้โดยเอกชนและรัฐบาล ให้ใช้ประโยชน์ได้ตลอดไป

นิรันดร์ จงวุฒิเวศย์ (2527 : 185) กล่าวว่า iva การมีส่วนร่วม หมายถึง การเกี่ยวข้องทางด้านจิตใจ และอารมณ์ (Mental and Emotional Involvement) ของบุคคล หนึ่งในสถานการณ์กลุ่ม (Group Situation) ซึ่งผลของการเกี่ยวข้องดังกล่าว เป็นเหตุรำไใจให้ กระทำการ (Contribution) ให้บรรลุจุดมุ่งหมายของกลุ่มนั้น กับทั้งทำให้เกิดความรู้สึกร่วม รับผิดชอบกับกลุ่มดังกล่าวด้วย

จากนัยความหมายดังกล่าว การมีส่วนร่วมจึงประกอบด้วยปัจจัย 3 ประการ คือ การเกี่ยวข้องทางด้านจิตใจและอารมณ์ การกระทำการ และการร่วมรับผิดชอบ

ทงศักดิ์ คุ่มไข่น้ำ (2541 : 93) ได้ให้ความหมายของการมีส่วนร่วมไว้ ดังนี้

1. กระบวนการให้ประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมเกี่ยวข้องในการดำเนินงาน พัฒนา ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจแก้ปัญหาของตนเอง ร่วมใช้ความคิดสร้างสรรค์ ความรู้และความชำนาญ ร่วมกับการใช้วิทยาการที่เหมาะสมและสนับสนุนติดตามผลการปฏิบัติงานขององค์กร และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง

2. กระบวนการที่ประชาชนกลุ่มเป้าหมาย ได้รับโอกาสและได้ใช้ โอกาสที่ได้รับแสดงออกซึ่งความรู้สึกรู้จักคิด แสดงออกซึ่งสิ่งที่เขามี แสดงออกซึ่งสิ่งที่เขา ต้องการ แสดงออกซึ่งปัญหาที่กำลังเผชิญ และแสดงออกซึ่งวิธีแก้ไขปัญหาและลงมือปฏิบัติ โดยการช่วยเหลือของหน่วยงานภายนอกน้อยที่สุด

3. กระบวนการที่รัฐทำการส่งเสริม ชักนำ สนับสนุน และสร้างโอกาส ให้ประชาชน ทั้งในรูปส่วนบุคคล กลุ่มคน ชมรม สมาคม มูลนิธิ และองค์กรอาสาสมัคร รูปแบบต่าง ๆ ให้เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินงานเรื่องใดเรื่องหนึ่ง หรือหลายเรื่องร่วมกัน

สมชัย คำเพราะ (2543 : 22) การมีส่วนร่วมของประชาชน หมายถึง การที่ ประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมในขั้นตอนต่าง ๆ โดยเป็นตัวนำในการกระทำกิจกรรมทุกขั้นตอน คือ ขั้นตอนประเมินปัญหา ขั้นตอนการวางแผน ขั้นตอนการดำเนินงาน ขั้นตอนจัดสรรให้ประชาชนได้รับ ประโยชน์ และขั้นตอนติดตามประเมินผลและรับผิดชอบ

สมชัย คำเพราะ (2543 : 23) ได้กล่าวถึงการมีส่วนร่วมในการพัฒนาชนบท ตามทัศนะของ นอร์แมนและอัฟฮอฟฟ์ (Norman and Uphoff) ซึ่งประกอบด้วยสิ่งต่อไปนี้

1. การกระจายอำนาจเพื่อให้เป็นการมีส่วนร่วมที่เป็นอิสระ และความสามารถกำหนดสิ่งที่สอดคล้องกับความต้องการของประชาชนในชนบท มิใช่เป็นการแบ่งส่วนอำนาจทางการเมืองเท่านั้น

2. ความสามารถในการตัดสินใจ ซึ่งเป็นการกระทำในขั้นที่สองของการที่ประชาชนมีอำนาจที่จะกำหนดสิ่งที่ตนต้องการได้ แต่การตัดสินใจนี้จะต้องมีการเรียนรู้ สะสมประสบการณ์ และมีเหตุผลมากกว่าการกระทำโดยความพอใจ หรือเป็นไปตามเสียงข้างมากของกลุ่ม

3. การสร้างองค์กรของประชาชนที่จะเป็นตัวแทนของการติดต่อ ต่อรอง และปกป้องผลประโยชน์จากการกระทำของคน ควรจะเป็นองค์กรที่เข้มแข็งและมีประสิทธิภาพ ไม่ซับซ้อน และจำกัดสิทธิที่ชาวชนบททั่วไปจะเข้าร่วม

4. ผลประโยชน์ตอบแทนจากการที่มีส่วนร่วมของประชาชน นอกจากจะเน้นที่การกระทำแล้ว ยังเน้นที่การได้รับผลประโยชน์จากการกระทำที่เท่าเทียมกันอีกด้วย

สรุปได้ว่า การมีส่วนร่วม จึงหมายถึง การทำงานร่วมกับกลุ่ม เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้วยความตั้งใจ (ความร่วมมือร่วมใจ) โดยกระทำการงานดังกล่าวในห้วงเวลาและลำดับเหตุการณ์ที่ทรงประสิทธิภาพ คือ ถูกจังหวะและเหมาะสมกับทั้งกระทำการงานดังกล่าวด้วยความรู้สึกผูกพันให้ประจักษ์ว่า เชื่อถือไว้ใจได้ให้เกียรติซึ่งกันและกัน โดยมีเป้าหมายและวัตถุประสงค์ร่วมกัน

จากแนวคิดการมีส่วนร่วม ผู้วิจัยสรุปเป็นแนวคิดในการวิจัยครั้งนี้คือ การมีส่วนร่วมของประชาชนจะเกิดขึ้นได้ด้วยดีจะต้องให้การศึกษาแก่ประชาชนเพื่อปรับเปลี่ยนทัศนคติ ค่านิยมให้สามารถทำงานร่วมกันได้โดยมีอิสระในการตัดสินใจ

1.6 แนวคิดเกี่ยวกับการตลาด

ตลาดมีบทบาทต่อความเจริญเติบโตและพัฒนาการทางเศรษฐกิจของประเทศ เพราะตลาดเป็นสถานที่เชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภคด้วยการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สนองความต้องการในการบริโภค

1.6.1 ความหมายของการตลาด

เชาว์ โรจนแสง (2546 : 5) ได้ให้ความหมายของการตลาดในทัศนะของนักวิชาการหลายท่าน ดังนี้คือ

1. การตลาดในทัศนะของ อี เจอร์รอม แมกคาร์เธย์ (E. Jerome McCarthy) หมายถึง งานที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวกับการพยายามให้องค์การบรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ ทั้งนี้ได้วิธีการคาดหมายถึงความต้องการต่าง ๆ ของลูกค้า และรวมถึงการให้สินค้าและบริการผ่านจากผู้ผลิตไปยังลูกค้า เพื่อตอบสนองและสร้างความพอใจต่าง ๆ ให้กับลูกค้า

2. การตลาดในทัศนะของ วิลเลียม เจ สแตนตัน (William J. Stanton) การตลาด หมายถึง ระบบของปฏิกิริยาของกิจกรรมทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด ผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคปัจจุบัน และผู้บริโภคคาดหมาย

3. การตลาดในทัศนะของ ฟิลลิป คอตเลอร์ (Phillip Kotler) การตลาด หมายถึง กิจกรรมของมนุษย์ที่ดำเนินไปเพื่อให้มีการตอบสนองความต้องการต่าง ๆ และสร้างความพึงพอใจโดยอาศัยกระบวนการแลกเปลี่ยน

4. ความหมายของการตลาดที่กำหนดโดยคณะกรรมการสมาคมการตลาดแห่งประเทศสหรัฐอเมริกา คือ การตลาด หมายถึง การทำกิจกรรมทางธุรกิจที่ทำให้สินค้าและบริการผ่านจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคสุดท้าย หรือผู้ใช้เพื่อการอุตสาหกรรม ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมต่าง ๆ

สรุปได้ว่า การตลาด หมายถึง การคาดหวัง การจัดการความต้องการของผู้บริโภค และการทำให้ความต้องการของผู้บริโภคได้รับการตอบสนองอย่างเป็นที่พึงพอใจ โดยอาศัยกระบวนการของการแลกเปลี่ยน การตลาดจึงต้องมีสิ่งนำเสนอเพื่อการแลกเปลี่ยน (Offering) การคาดหวังความต้องการของผู้บริโภค (Anticipation of Demand) การจัดการเกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภค (Management of Demand) และการทำให้ความต้องการของผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจ (Satisfactions of Demand)

1.6.2 ความสำคัญและวัตถุประสงค์ของการตลาด

เซวี่ โรจนแสง (2546 : 11) การตลาดมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต และยกระดับความเป็นอยู่ของมนุษย์ในสังคมทำให้เกิดการพึ่งพาอาศัยกันอย่างเป็นระบบในสังคม แต่ละปัจเจกชนสามารถประกอบอาชีพที่ตนเองถนัดและได้ใช้ความรู้ ความสามารถของแต่ละบุคคลได้อย่างเต็มกำลังความสามารถ การตลาดมีบทบาทอย่างใหญ่หลวงต่อความ

เจริญเติบโตและพัฒนาการทางเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากการตลาดเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการวิจัย และพัฒนาหาสิ่งแปลกใหม่ มาสนองความต้องการของตลาด และสังคมทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้หลายทาง และผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาสามารถตอบสนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค จึงมีผลทำให้เกิดการจ้างงาน เกิดรายได้กับแรงงานและธุรกิจ ทำให้ประชาชนมีกำลังการซื้อ และสามารถสนองความต้องการในการบริโภค ซึ่งทำให้มาตรฐานการครองชีพของบุคคลในสังคมมีระดับสูงขึ้นและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ความสำคัญของการตลาดอาจกล่าวได้ ดังนี้

1. การตลาดเป็นเครื่องมือที่ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยน การดำเนินการทางการตลาดของธุรกิจจะทำให้ผู้ผลิตกับผู้บริโภคเข้ามาใกล้กัน และสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคด้วยการเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภค จนทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนในระดับที่ผู้ซื้อและผู้ขายเกิดความพึงพอใจ การตลาดยังไม่ได้เป็นเพียงเครื่องมือทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเท่านั้น แต่ยังเป็นเครื่องมือที่สร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคอย่างต่อเนื่องทำให้ผู้บริโภคเกิดความเชื่อสัจย์ภักดีต่อผลิตภัณฑ์ที่บริโภคคือ กลับมาใช้ หรือซื้อซ้ำ เมื่อมีความต้องการ

2. การตลาดเป็นตัวเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภค การดำเนินการทางการตลาดทำให้ผู้เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองและสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคได้ด้วยการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ให้สอดคล้องกับภาวะการณ์ สถานภาพของผู้บริโภคด้วยการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในปริมาณ ในเวลา ในสถานที่ที่ผู้บริโภคต้องการ ในราคาที่ผู้บริโภคมักกำลังการซื้อ และโอนความเป็นเจ้าของได้ การเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างผู้เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภค นอกจากจะดำเนินการในหน้าที่การตลาดให้เกิดความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันในเรื่องดังกล่าวแล้ว สิ่งที่สำคัญที่จะต้องกระทำอีกประการหนึ่งก็คือ การสร้างการรับรู้ให้กับผู้บริโภคในกิจกรรมดังกล่าว

3. การตลาดเป็นตัวผลักดันให้มีการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ ด้วยแนวคิดของการตลาดในการมุ่งสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคและรับผิดชอบต่อสังคม ผลักดันให้ผู้ผลิตต้องพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ตรงต่อความต้องการ และสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค ตลอดจนจูงใจผู้บริโภค ด้วยการเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ และการตลาดในระบบเศรษฐกิจเสรี ซึ่งมีการแข่งขันกันมากในการสร้างความพึงพอใจและจูงใจผู้บริโภค จึงยังเป็นแรงผลักดันให้มีการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์เพื่อการแข่งขันในตลาดเสรี

4. การตลาดเป็นกลไกในการเสริมสร้างระบบเศรษฐกิจด้วยการก่อให้เกิด การบริโภค การดำเนินการทางการตลาด กระตุ้นให้เกิดการบริโภค และการพึ่งพากันอย่างเป็นระบบ มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กับระบบเศรษฐกิจทั้งระบบ การสร้างความต้องการ และการสนองความต้องการในการบริโภคผลิตภัณฑ์ทำให้เกิดการไหลเวียนในระบบเศรษฐกิจ คือ เกิดการใช้ทรัพยากร เกิดการจ้างงาน เกิดรายได้ เกิดการบริโภค และเกิดการใช้จ่ายเงิน ซึ่งจะมีการพึ่งพากัน และเชื่อมโยงไหลเวียนตามลำดับอย่างเป็นระบบ ผลจะทำให้การดำรงชีวิตของมนุษยชาติในสังคมอยู่ในระดับที่ดีมีการกินคืออยู่ดี มีความเป็นอยู่อย่างมีความสุขโดยทั่วกัน

สรุปได้ว่า ความสำคัญและวัตถุประสงค์ของการตลาด คือ ขกระดับมาตรฐานความเป็นอยู่ของบุคคลในสังคมให้สูงขึ้น ทำให้พฤติกรรม อุปนิสัย ความเชื่อ ค่านิยม และลักษณะการดำรงชีวิตของบุคคลในสังคมเปลี่ยนไป เกิดอาชีพต่าง ๆ แก่บุคคลในสังคม ช่วยสร้างรายได้ของประชากรสูงขึ้น ทำให้เกิดการหมุนเวียนของปัจจัยการผลิต และช่วยสร้างความต้องการในสินค้าและบริการ

1.6.3 หน้าที่การตลาด

หน้าที่ทางการตลาด หมายถึง กิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งก่อให้เกิดการนำสินค้าและบริการออกสู่ตลาด อาจแบ่งออกตามกิจกรรมที่ทำได้ดังนี้

1) หน้าที่ที่จะทำให้มีการโอนกรรมสิทธิ์ของสินค้าจากผู้ขายไปสู่ผู้ซื้อ เช่น

- 1.1) การซื้อ เป็นการหาความต้องการของการซื้อ การเลือกแหล่งซื้อ การพิจารณาความเหมาะสมของสินค้า อาจกระทำโดยวิธีตรวจสอบ วิธีพิจารณาตัวอย่าง และวิธีหารายละเอียดต่าง ๆ จากคำอธิบาย

- 1.2) การขาย เป็นการสร้างอุปสงค์ การขายจึงต้องอาศัยเครื่องมือทางการตลาดในรูปของการส่งเสริมการจำหน่ายเข้ามาช่วยเหลือ ซึ่งเป็นการช่วยสร้างหรือกระตุ้นให้เกิดอุปสงค์ในการซื้อสินค้าที่เสนอขายในระดับต่าง ๆ จนถึงขั้นเกิดการซื้อ

2) หน้าที่เกี่ยวกับการจัดส่งสินค้า ได้แก่

- 2.1) การขนส่ง หมายถึง การนำบริการและสินค้าไปถึงสถานที่ที่ผู้บริโภคต้องการ

2.2) การจัดเก็บสินค้า ความจำเป็นของการจัดจำหน่ายสินค้าประการหนึ่งคือ คลังเก็บสินค้า สินค้าที่ผลิตเสร็จและเตรียมที่จะออกจำหน่ายนั้น จำเป็นต้องมีคลังเก็บสินค้าที่ปลอดภัย

3) หน้าที่อำนวยความสะดวกต่าง ๆ ได้แก่

3.1) การเงิน เช่น การให้สินเชื่อ

3.2) การเสี่ยง คือ การรับภาระเสี่ยงภัยเกี่ยวกับสินค้า เช่น การรับสินค้าชำรุด สินค้าเสื่อมสภาพเนื่องจากการเก็บรักษาไม่ดี อัคคีภัย

3.3) การสนเทศทางการตลาด คือ การหาข่าวสารด้านการตลาด เช่น จำนวนอุปสงค์ อุปทานของตลาด นิสัยการซื้อของผู้บริโภค

3.4) การจัดมาตรฐานและแบ่งเกรดของสินค้า การจัดมาตรฐาน หมายถึง การตั้ง หรือ กำหนดว่าสินค้านั้นควรมีคุณภาพอย่างไร หรือควรมีขนาดอย่างไร การแบ่งเกรดคือ การกำหนดมาตรฐานของแต่ละสินค้าหลายระดับ แต่ละระดับเรากำหนดเป็นเกรดต่าง ๆ ได้ ซึ่งเป็นการสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าในด้านคุณภาพ ปริมาณที่เหมือนเดิม

สรุปได้ว่า หน้าที่ทางการตลาดคือ หน้าที่ที่จะทำให้มีการโอนกรรมสิทธิ์ของสินค้าจากผู้ขายไปสู่ผู้ซื้อ หน้าที่เกี่ยวกับการจัดส่งสินค้า และหน้าที่อำนวยความสะดวกต่าง ๆ

จากแนวคิดเกี่ยวกับการตลาด ผู้วิจัยสรุปเป็นแนวคิดในการวิจัยครั้งนี้คือ การตลาดเป็นการจัดการความต้องการของผู้บริโภคและทำให้ผู้บริโภคได้รับการตอบสนองอย่างเป็นที่พึงพอใจ โดยอาศัยการแลกเปลี่ยน ประกอบกับเป็นการยกระดับความเป็นอยู่ของบุคคลในสังคมให้สูงขึ้น ช่วยสร้างรายได้ของประชากร รวมทั้งมีหน้าที่เกี่ยวกับการจัดส่งสินค้าและอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

1.7 แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการผลิต

การจัดการผลิตที่ดีจะต้องมีการวางแผน และวิธีการทำงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

1.7.1 ความหมายของการจัดการผลิต

ธำรง ช่อไม้ทอง (2542 : 177) ได้ให้ความหมายของการจัดการผลิตไว้ว่า หมายถึง การวางแผน การจัดองค์การ และการควบคุม กระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลสูงสุด

จากความหมายของการจัดการผลิตดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าการจัดการผลิต มีหน้าที่หรือสาระสำคัญดังนี้

1. การวางแผน (Planing) ในการจัดการผลิตจะต้องมีการกำหนดวัตถุประสงค์ นโยบาย แผนงาน ตลอดจนวิธีการทำงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ การวางแผนจะครอบคลุมถึงการกำหนดกลยุทธ์ และแผนปฏิบัติงาน การพยากรณ์ความต้องการ การวางแผนกำลังการผลิต การวางแผนทำเลที่ตั้ง การวางผังโรงงาน การประสานงานการผลิต ตลอดจนการกำหนดอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของบุคคล

2. การจัดองค์กร (Organization) เป็นการกำหนดรูปแบบและความสัมพันธ์ของหน่วยงาน การผลิต ตลอดจนการกำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของบุคคลในงานที่ต้องทำเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนด หน้าที่สำคัญในการจัดองค์กรคือการจัดคนเข้าทำงาน การออกแบบงาน การกำหนดมาตรฐานในการทำงานและการวัดผลงาน

3. การควบคุม (Controlling) ในการจัดการผลิต ผู้จัดการผลิตต้องคอยตรวจสอบอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้แน่ใจว่าการดำเนินงานเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้และสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้หรือไม่ เพียงใด การควบคุมที่สำคัญประกอบด้วย การควบคุมการปฏิบัติการ การควบคุมสินค้าคงเหลือ และการควบคุมคุณภาพ

สรุปได้ว่า การจัดการผลิต หมายถึง การวางแผนในการจัดการผลิตโดยกำหนดวัตถุประสงค์ นโยบาย แผนงาน กลยุทธ์ อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของบุคคล รวมทั้งตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของสินค้า

1.7.2 ปัจจัยการผลิต

สถาบันราชภัฏสวนดุสิต (2544 : 102-104) ระบุว่า ในการผลิตสินค้านั้น เรามุ่งที่จะทำให้เกิดมีสินค้า หรือบริการขึ้นมา เพื่อสนองความต้องการของมนุษย์ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น อาหาร เครื่องนุ่งห่ม เครื่องใช้ และบริการอื่นๆ การทำให้เกิดมีสินค้าหรือบริการขึ้นมาได้นั้น ต้องอาศัยปัจจัยที่สำคัญ 4 ประการคือ

- 1) ทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง ที่ดิน ป่าไม้ แร่ธาตุต่าง ๆ น้ำและอากาศ
- 2) แรงงาน หมายถึง ความสามารถของมนุษย์ที่ถูกนำมาใช้ในการผลิต เพื่อทำให้เกิดเป็นสินค้าหรือบริการขึ้นมา

3) เงินทุน คือ เงินที่ใช้ในการดำเนินการซึ่งไม่จำกัดเฉพาะเงินที่ใช้ในการลงทุนในธุรกิจเท่านั้น แต่ยังรวมถึงเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ต่าง ๆ

4) ผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นผู้ริเริ่มในการดำเนินการเป็นผู้ลงทุนบริหารงานรับผิดชอบในการเสี่ยงภัยต่าง ๆ โดยหวังให้เกิดมีการผลิตสินค้า และบริการขึ้นเพื่อซื้อ-ขาย แลกเปลี่ยน และหวังได้ผลตอบแทนจากการกระทำนั้น

สรุปได้ว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการผลิต ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ แรงงาน เงินทุน และผู้ประกอบการ

1.7.3 การบริหารการผลิต

สถาบันราชภัฏสวนดุสิต (2544, 2548 : 104-118) ระบุว่า การบริหารการผลิตเป็นงานที่ประสานและควบคุมกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งหมดที่จะทำให้เกิดผลผลิต การบริหารการผลิตจะเริ่มขึ้นก่อนที่จะมีการผลิต ผู้จัดการทางด้านการผลิต การตลาด การเงินและผู้จัดการส่วนอื่น ๆ จะต้องมาประชุมตัดสินใจว่าจะผลิตสินค้าอะไรออกมา โดยดูที่ความต้องการของลูกค้า เมื่อตกลงว่าจะผลิตอะไร และจะผลิตอย่างไรแล้ว วัสดุ ส่วนประกอบ เครื่องมือ วัตถุดิบ เครื่องจักรแรงงาน จะต้องเตรียมให้มีปริมาณพอต่อความต้องการในเวลาและสถานที่ที่ต้องการ ผู้จัดการผลิตที่มีประสิทธิภาพต้องสามารถประสานคน เงิน เครื่องจักร วัสดุ อุปกรณ์ต่าง ๆ เข้ากันได้อย่างประหยัด เพื่อให้เกิดผลผลิตที่ตลาดต้องการซึ่งองค์ประกอบที่สำคัญของการบริหารการผลิต ได้แก่

1) โรงงาน ในการผลิตจำเป็นต้องมีโรงงาน เพื่อเป็นแหล่งอำนวยความสะดวก และเพื่อให้การผลิตดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ การหาสถานที่ตั้งโรงงานที่เหมาะสม จึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง ที่ตั้งเหมาะสมจะมีความสัมพันธ์กับค่าใช้จ่าย ค่าไร และอื่น ๆ อีกมาก การเลือกทำเลที่ตั้งโรงงาน ปกติแล้วสินค้าจะผลิตในโรงงานแต่ส่วนใหญ่เมื่อเริ่มกิจการใหม่ ๆ ผู้ผลิตอาจเริ่มต้นผลิตสินค้าของตนในห้องครัว โรงรถ แต่เมื่อกิจการเริ่มขยาย บริษัทควรจะหาสถานที่ที่แน่นอนและเหมาะสม ไม่ผิดกฎหมาย ดังนั้น การเลือกสถานที่สำหรับโรงงานควรมีการคิดให้ถี่และรอบคอบก่อนตัดสินใจ แต่อย่างไรก็ตามทุกโรงงานจะต้องพิจารณาปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจ 3 ประการ ซึ่งเรียกว่า “Three Ps” ได้แก่

1.1) Proximity Factors (ความใกล้) ได้แก่ ใกล้ลูกค้า ใกล้วัตถุดิบ ใกล้แหล่งบริการด้านขนส่ง เช่น รถยนต์ รถไฟ และเรือบรรทุกสินค้า

1.2) People Factors (ปัจจัยเกี่ยวกับคน) ได้แก่ ค่าจ้างแรงงาน ทักษะคติของท้องถิ่น กฎหมายภาษี ระเบียบต่าง ๆ และคุณภาพของชีวิตคนในถิ่นนั้น

1.3) Physical Factors (ปัจจัยทางกายภาพและพลังงาน) ได้แก่ พลังงานที่มีใช้ในถิ่นนั้น เช่น ไฟฟ้า ประปา น้ำมัน ธรรมชาติของผลผลิต ความสะดวกในการทิ้งและกำจัดขยะและของเสีย แหล่งน้ำ อากาศ สิ่งแวดล้อมต่าง ๆ

2) การควบคุมวัสดุในการผลิต วัสดุ หมายถึง สิ่งของเครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์ อะไหล่ ตลอดจนเครื่องจักร เครื่องยนต์ วัตถุดิบ วัสดุสำหรับการก่อสร้าง และของใช้เบ็ดเตล็ด รวมทั้งสินค้าสำเร็จรูปด้วย วัสดุที่อยู่ในขบวนการผลิต ได้แก่ วัตถุดิบ (Raw Material) ส่วนประกอบ (Component Part) ชิ้นส่วนของเครื่องมือเครื่องใช้และเครื่องจักร (Assembly Part) วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง งานระหว่างทำหรือวัสดุกึ่งสำเร็จรูป (Work in Process) วัสดุสำเร็จรูป (Finished Product) และวัสดุสิ้นเปลือง (Supplies) ดังนั้น การควบคุมวัสดุในการผลิตจะเกี่ยวข้องกับเรื่องดังต่อไปนี้

2.1) การจัดซื้อ (Purchasing) เป็นกิจกรรมที่รับผิดชอบในการประกันว่าบรรดาวัสดุของใช้ และอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในกิจกรรมนั้นมีพร้อมอยู่เสมอ ซึ่งการจัดซื้อจะมีอยู่ 2 ประเภท คือ

2.1.1) การจัดซื้อมาเพื่อขายต่อ (Purchasing for Resale) มีลักษณะคือ ซื้อโดยพ่อค้า หรือผู้เก็งกำไร ใช้เวลาส่วนใหญ่หาสินค้า ใช้เวลาน้อยในการขาย หาซื้อของแปลกใหม่ที่เหมาะสมและเป็นที่ต้องการของลูกค้า ขายในราคาที่ยกกำไรแล้วยังเป็นที่พอใจของผู้บริโภค คุณภาพและบริการเป็นที่ถูกใจของลูกค้า และถ้าตัดสินใจผิดธุรกิจของเขาจะล้มเหลว

2.1.2) การซื้อมาเพื่อใช้หรือเปลี่ยนสภาพ (Purchasing for Consumption or Conversion) ในกิจการอุตสาหกรรมต้องการวัสดุและของใช้ต่าง ๆ มาใช้ในการผลิตวัสดุที่จะต้องใช้ต้องมีอยู่พร้อม และมีเพียงพอตามระยะเวลาและขั้นตอนของการผลิตที่กำหนดไว้

2.2) การกำหนดปริมาณสินค้าคงเหลือ วัสดุเป็นของมีราคา ต้นทุนการผลิตสินค้าอาจต้องใช้วัสดุถึง 55% ในการผลิตของที่อยู่ในคลังวัสดุ เป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่า ซึ่งบริษัทจะต้องหาซื้อด้วยเงินสด ถ้าบริษัทซื้อวัสดุเข้ามาเก็บไว้ในคลังมากเกินไป อาจเกิดปัญหาเงินหมุนเวียนจมอยู่ในวัสดุ หรืออาจทำให้วัสดุล้าสมัย หรือเสียหายได้ หากปล่อยไว้นานเกินไป ในการกำหนดปริมาณสินค้าคงเหลือนั้น มีปัจจัยหลายอย่างทั้ง

ผู้บริหารพัสดุจำเป็นต้องพิจารณาดังนี้คือ การกำหนดระดับสินค้าคงเหลือไว้เพื่อความปลอดภัย (Safety Stock) ระดับที่กำหนดจุดที่ต้องการสั่งซื้อ (Reorder Level) กำหนดปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสมและประหยัด (Economic order Quantity) และระยะเวลาที่ต้องใช้เพื่อทำการสั่งซื้อ (Lead Time)

2.3) การรักษาวัสดุ สินค้าและวัสดุที่ได้มา กิจการต้องจัดการเก็บรักษาให้อยู่ในสภาพและปริมาณที่เหมาะสมไม่ให้เสียหายและสูญหาย ซึ่งจะเป็นหน้าที่ของแผนกเก็บรักษา โดยมีหน้าที่ดังนี้

2.3.1) รับวัสดุจากแผนกรับของ ตรวจสอบสินค้าให้ตรงกัน

ใบรับสินค้า นำสินค้าเข้าเก็บบันทึกลงใน Stock card

2.3.2) จัดเก็บสินค้าและพัสดุให้อยู่ในลักษณะและคุณภาพที่อยู่เสมอ

2.3.3) ป้องกันมิให้สินค้าและพัสดุชำรุดสูญหาย ตรวจสอบสภาพ

สินค้าอยู่เสมอ

2.3.4) จัดทำรายงานการหมุนเวียนของสินค้าอยู่เสมอ

2.3.5) ควบคุมยอดคงเหลือของสินค้าและพัสดุแต่ละชนิดให้อยู่ใน

ระดับที่เหมาะสม

2.3.6) ออกใบขอซื้อ ถ้ากิจการกำหนดให้เป็นหน้าที่ปฏิบัติ

2.3.7) ตรวจสอบเช็คสต็อกของสินค้าทุกครั้งที่มีการรับสินค้าเพิ่ม

2.3.8) ควบคุมการเบิกจ่ายของในคลัง โดยใช้ Stock card และ

Bin card ให้ถูกต้องอยู่เสมอ

2.3.9) ให้บริการเบิกจ่ายสินค้าและพัสดุกับผู้ต้องการใช้สินค้าใน

แต่ละแผนก

3) วิธีการผลิต ผลผลิตที่ได้แต่ละชนิดมีวิธีการผลิตต่าง ๆ กัน ทั้งนี้แล้วแต่ลักษณะของผลผลิตซึ่งจะกำหนดวิธีการผลิต ไว้หลายวิธี ดังนี้

3.1) Analytic Process เป็นการนำวัตถุดิบมาแยกส่วนต่าง ๆ ออกเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น การกลั่นน้ำมันดิบ โดยผ่านกรรมวิธีต่าง ๆ แล้วได้น้ำมันสำหรับเครื่องบิน น้ำมันดีเซล น้ำมันรถยนต์ ขางแอสฟัลต์ เป็นต้น

3.2) Synthetic Process เป็นวิธีการที่ตรงข้ามจากวิธี Analytic Process คือ วัสดุ วัตถุดิบต่าง ๆ จะถูกรวมเข้าด้วยกัน เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ เช่น การผลิตแก้ว ในกระบวนการผลิตจะรวมหินปูน (Limes) ทราช Potash Soda และส่วนประกอบ

อื่น ๆ ที่จะให้เป็นแก้วที่มีลักษณะเฉพาะของโรงงานเข้าด้วยกัน

3.3) Fabrication Process เป็นวิธีการที่ผลิตภัณฑ์ใหม่ได้มาจากการนำสินค้าสำเร็จรูปจากอุตสาหกรรมอื่นมาประกอบกัน โดยวิธีเปลี่ยนรูปร่างของสินค้าสำเร็จรูปนั้น ๆ เช่น กางเกงยีนส์ได้มาจากผ้าเย็บ กระดุม ชิป เส้นด้าย

3.4) Assembly Process เป็นการเปลี่ยนรูปของสินค้าที่ได้มาจากการวิธีการ Synthetic โดยเอาวัสดุสำเร็จรูปที่ได้จากอุตสาหกรรมอื่น ๆ มารวมหรือต่อเชื่อมเข้าด้วยกัน โดยไม่ต้องมีการมาเปลี่ยนแปลงรูปร่างลักษณะอีก เช่น การผลิตเครื่องบิน จะใช้วิธีการ Assembly Process เกือบทั้งหมด

3.5) Continuous and Intermittent Process

3.5.1) Continuous Process เป็นวิธีการผลิตที่ใช้เครื่องจักร และวิธีการผลิตทำการผลิตวัสดุซ้ำ ๆ อย่างเดิมเป็นเวลานาน เครื่องจักรจะทำงานติดต่อกันเป็นเดือน โดยมีการเปลี่ยนแปลงวิธีการและเครื่องมือเพียงเล็กน้อย วิธีการนี้ใช้ในการผลิตรถยนต์ ผ้าใยสังเคราะห์ ไบโอมิดโคน สารเคมี ถ้าจะมีการเปลี่ยนแปลงการผลิต หรือติดตั้งเครื่องมือใหม่ จะต้องใช้เวลาหลายเดือน

3.5.2) Intermittent Process เป็นวิธีการผลิตที่มีการหยุดเครื่องจักรเป็นระยะ ๆ และปรับปรุงแก้ไขเครื่องจักรใหม่เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีความแตกต่างกันเล็กน้อย การผลิตจะไม่ค่อยเหมือนกันทุกวัน วิธีการนี้เรียกว่า Job Shop คือ การที่บริษัทจะผลิตสินค้าตามที่ลูกค้ากำหนด เช่น การผลิตปืน กีตาร์

4) การควบคุมการผลิต เป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุดในการทำสินค้าสำเร็จรูปออกมาเป็นการประสานคน วัสดุ เครื่องจักร เพื่อให้ได้ผลผลิตในจำนวนที่ต้องการในเวลาที่ต้องการตามสั่ง ในการควบคุมการผลิตจะมีอยู่ 6 ขั้นตอนคือ

4.1) การวางแผน (Planning) การผลิตที่ประสบความสำเร็จจะเริ่มต้นจากการวางแผน ผู้วางแผนการผลิตต้องรู้ว่าในการผลิตจะต้องใช้วัสดุอะไร เครื่องมือเครื่องจักรอะไร กระบวนการผลิตอย่างไร เวลาในการทำงาน การกำหนดพนักงานที่จะผลิตงาน ผู้วางแผนการผลิตจะต้องมองภาพการผลิตในแต่ละขั้นตอนจนกระทั่งสำเร็จได้

4.2) การจัดสายการผลิต (Routing) เป็นขั้นตอนการควบคุมการผลิตที่จะต้องเป็นไปอย่างต่อเนื่องในแต่ละขั้นตอนการผลิต จะต้องบอกว่าแต่ละจุดจะต้องทำงานอะไรบ้าง ผู้ควบคุมสายการผลิตงานจะต้องทำรายการ ขั้นตอนการผลิตเป็นขั้น ๆ

4.3) การกำหนดระยะเวลาการผลิต (Scheduling) เป็นการควบคุมการผลิตที่จะต้องจัดแบ่งเวลาสำหรับการปฏิบัติงานในสายการผลิต ถ้าการกำหนดเวลาไม่ดีจะทำให้มีการสูญเสียเวลาในบางช่วงของการทำงาน ทำให้งานค้างคั่ง การผลิตสินค้าสำเร็จรูปเสร็จช้าเกินไป ซึ่งจะเป็นผลให้ลูกค้ายกเลิกคำสั่งให้ผลิตสินค้า

4.4) การแจกจ่ายงาน (Dispatching) เมื่อวางแผนการทำงานเสร็จแล้ว กำหนดเส้นทางเดินของงานแล้ว และกำหนดตามรายการทำงานแล้ว จะมาถึงขั้นที่ผู้บริหารการผลิตจะจ่ายงานไปสู่หน่วยผลิต ก่อนจ่ายงานพนักงานในแผนกควบคุมการผลิตจะต้องรวบรวมวัสดุที่ใช้ในการผลิต และชิ้นส่วนต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต และพิมพ์รายการส่งไปที่แผนกที่เกี่ยวข้อง

4.5) การตามงาน (Follow-up) เป็นขั้นตอนการควบคุมการผลิตอีกขั้นหนึ่งที่ผู้วางแผนการผลิต จะควบคุมความก้าวหน้าของการผลิตแต่ละขั้นตอนตามสายการผลิต

4.6) การควบคุมคุณภาพ (Quality Assurance) หรือการตรวจสอบคุณภาพ บริษัทไม่ได้มุ่งหวังทำผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด แต่ต้องการได้ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับงานและความต้องการของลูกค้า และราคาพอเหมาะ การตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์แต่ละบริษัทไม่เหมือนกัน ขึ้นอยู่กับลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ผลิตภัณฑ์บางชนิดอาจใช้วิธีสุ่มตัวอย่างมาตรวจได้ แต่บางชนิดต้องตรวจทุกชิ้นที่ผลิตขึ้นมา ดังนั้น วิธีการตรวจสอบสินค้าจึงอาศัยความสามารถในการตัดสินใจเลือกวิธีการที่เหมาะสมที่สุดของผู้บริหารการตลาดที่จะกำหนดวิธีการ และจุดตรวจสอบที่เหมาะสมสำหรับสินค้าที่ผลิตออกมาแต่ละชนิด

สรุปได้ว่า องค์ประกอบที่สำคัญของการบริหารการผลิตคือ โรงงาน การควบคุมวัสดุในการผลิต วิธีการผลิต และการควบคุมการผลิต

จากการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการจัดการผลิต ผู้วิจัยสรุปเป็นแนวคิดในการวิจัยครั้งนี้คือ การจัดการผลิตที่ดีจะต้องมีการวางแผน กำหนดวัตถุประสงค์ นโยบาย กลยุทธ์ในการผลิตโดยคำนึงถึงทรัพยากร แรงงาน เงินทุน และผู้ประกอบการ มีการมอบอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของบุคลากรที่ชัดเจน ตลอดจนตรวจสอบและควบคุมการผลิต

1.8 แนวคิดเกี่ยวกับเงินทุน

กิจการเริ่มก่อตั้งขึ้นใหม่ จะมีความต้องการเงินทุนเพื่อใช้ในวัตถุประสงค์ต่าง ๆ กัน หลายวัตถุประสงค์ เช่น เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน เพื่อลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เพื่อเป็น

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในระยะก่อนเริ่ม และระยะแรกเริ่ม และเพื่อไว้ใช้จ่ายส่วนตัวและครอบครัวของผู้ประกอบการ

1.8.1 ประเภทของเงินทุน

จงจิตต์ หลีกภัย และศิริพันธ์ ธนิตยวงศ์ (2542 : 359-361) กล่าวว่าไว้ว่า ประเภทของเงินทุนที่กิจการต้องการเมื่อเริ่มธุรกิจ จะแตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจที่ต้องการจะทำ เช่น ถ้าหากกิจการเป็นประเภทซูเปอร์มาร์เก็ต ประเภทของเงินทุนที่ต้องการก็อาจจะได้แก่ ค่าสร้างอาคาร เครื่องบันทึกเงินสด รถเข็นสำหรับใส่ของสำหรับลูกค้า สินค้าต่าง ๆ ที่ต้องการจำหน่าย เครื่องใช้สำนักงาน และรายการอื่น ๆ ที่จำเป็นสำหรับกิจการประเภทนี้ เป็นต้น ซึ่งถ้าหากธุรกิจต่างประเภทกัน ก็จะมีความต้องการใช้จ่ายแตกต่างกันไป แต่โดยสรุปแล้ว ไม่ว่าจะธุรกิจจะเป็นประเภทใดความต้องการเงินทุน จะสามารถแยกได้ ดังนี้

1) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน นักธุรกิจมักจะให้คำจำกัดความเรื่องทุนหมุนเวียนไว้ใน 2 ความหมาย ในที่นี้จะกล่าวถึงความหมาย ทุนหมุนเวียนในส่วนที่หมายถึงสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งสินทรัพย์หมุนเวียนคือ สินทรัพย์ซึ่งสามารถแปรสภาพเป็นเงินสดได้รวดเร็วและมีค่าใกล้เคียงเงินสด (ไม่ถูกลดค่ามาก เมื่อถูกแปรสภาพเป็นเงินสด) อันได้แก่เงินสด หลักทรัพย์เปลี่ยนมือง่าย ลูกหนี้ สินค้า ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้จะไม่อยู่นิ่ง จะแปรสภาพอยู่ตลอดเวลา

2) เพื่อลงทุนในสินทรัพย์ถาวร สินทรัพย์ถาวร หมายถึง สินทรัพย์ที่กิจการมีไว้ใช้งาน เพื่อก่อให้เกิดการผลิต และการขายไม่สามารถแปรสภาพเป็นเงินสดได้เร็ว ดังเช่น สินทรัพย์หมุนเวียน เช่น รถบรรทุก ซึ่งกิจการมีไว้ใช้ส่งของให้แก่ลูกค้าผู้ซื้อสินค้า ถือเป็นสินทรัพย์ถาวร แต่ถ้าวรรทุกดังกล่าวเป็นของกิจการตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ ซึ่งมีไว้เพื่อจำหน่ายไม่ใช่มีไว้ใช้งาน ในกรณีหลังนี้ รถบรรทุกจะถือเป็นสินทรัพย์หมุนเวียน รายการที่ถือเป็นสินทรัพย์ถาวร ได้แก่ ที่ดิน โรงงาน เครื่องจักร รถยนต์ เป็นต้น สำหรับปริมาณความต้องการเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ เช่น ธุรกิจที่ทำการผลิต (อุตสาหกรรม) มีแนวโน้มของความต้องการสินทรัพย์ถาวรมากกว่าธุรกิจประเภทซื้อมาขายไป (การพาณิชย์) ในบรรดาธุรกิจที่ทำการผลิตด้วยการ ธุรกิจประเภทผลิตสินค้า สาธารณูปโภค เช่น ผลิตไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ เป็นต้น มีความจำเป็นต้องใช้สินทรัพย์ถาวรมากกว่าธุรกิจผลิตรองเท้า เป็นต้น

3) เพื่อให้เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในระยะก่อนเริ่ม และระยะแรกเริ่มก่อนที่กิจการจะเริ่มดำเนินงานอาจต้องมีค่าใช้จ่ายหลายประการเกิดขึ้น เช่น ค่าใช้จ่ายในการติดต่อ ค่าจัดตั้งกิจการ ค่าโฆษณา ค่าเลี้ยงรับรอง และหลังจากที่กิจการเริ่มดำเนินงานในระยะแรก ๆ อาจจะยังไม่มีรายได้ แต่มีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเป็นประจำทุก ๆ เดือน เช่น ค่าดอกเบี้ย จ่ายค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ ค่าเช่าสำนักงาน เงินเดือน ค่าแรง ค่าซื้อวัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่อาจเกิดขึ้นสำหรับกิจการประเภทนี้ สำหรับวงเงินที่จะถ้อยมขึ้นกับแต่ละประเภทของกิจการ ได้มีนักวิชาการหลายท่านเสนอแนะไว้ว่า ควรจะมีเงินสำรองไว้ใช้จ่ายสำหรับค่าใช้จ่ายรายเดือนในปริมาณเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายใน 1-3 เดือน

4) เพื่อไว้ใช้จ่ายส่วนตัวและครอบครัวของผู้ประกอบการ สำหรับธุรกิจขนาดย่อม การวางแผนจัดทำเงินควรจัดเตรียมไว้สำหรับการใช้จ่ายส่วนตัวของเจ้าของและครอบครัวในช่วงการดำเนินงานในระยะแรก อันที่จริงแล้วเงินส่วนนี้ไม่ควรเป็นค่าใช้จ่ายของธุรกิจ แต่ควรคำนึงถึง เพราะมีฉะนั้นแล้วผู้ประกอบการ หรือผู้ให้ความรับผิดชอบของผู้ประกอบการจะต้องประสบปัญหาทางด้านการค้าจริงชีวิตประจำวัน หากเป็นเช่นนั้นแล้วธุรกิจที่ก่อตั้งก็จะยากที่จะประสบความสำเร็จ จากประสบการณ์ที่ผ่านมาพบว่า ความล้มเหลวของธุรกิจขนาดย่อมประการหนึ่ง นอกจากการแสวงหากำไรในระยะสั้นมากเกินไป ทั้ง ๆ ที่ช่องทางการได้รับกำไรในระยะยาวขึ้นดีมาก แต่ผู้ประกอบการรีบร้อนหวังในกำไรระยะสั้น ทั้งนี้เพราะปัญหาทางด้านฐานะการเงินของครอบครัวของผู้ประกอบการซึ่งไม่ได้จัดเตรียมไว้

สรุปได้ว่า ประเภทของเงินทุนที่กิจการต้องการ จำแนกเป็น เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในระยะก่อนเริ่ม และระยะแรกเริ่ม และใช้จ่ายส่วนตัวและครอบครัวของผู้ประกอบการ

1.8.3 แหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจเพิ่งเริ่มก่อตั้ง

จงจิตต์ หลีกภัย และศิริพันธ์ ธนิตยวงศ์ (2542 : 362-379) กล่าวไว้ว่า เงินทุนที่จะทำการจัดหามาดำเนินธุรกิจสำหรับกิจการเพิ่งเริ่มก่อตั้งนั้น สามารถจัดหาได้จากแหล่งต่าง ๆ ดังนี้คือ

1) เงินออมของตนเอง เมื่อกิจการตั้งใหม่ต้องการระดมเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ เช่น จากการกู้ยืม ชวนคนอื่นเข้าเป็นหุ้นส่วนหรือจากการขายหุ้น คำถามแรกของคุณลูกค้าต่าง ๆ เหล่านี้มักจะเป็นคำถามที่ว่า เจ้าของลงทุนเท่าไร ทั้งนี้เพราะการดำเนินธุรกิจย่อมมีความเสี่ยง หากกิจการดังกล่าวประกอบด้วยเงินทุนจากแหล่งของเจ้าของในปริมาณสูง

ผู้ให้กู้ยืมเงินหรือผู้ร่วมลงทุน หรือหุ้นส่วน ย่อมมีความปลอดภัยกว่ากิจการที่ประกอบด้วยเงิน
ทุนจากแหล่งเจ้าของในปริมาณต่ำ ทั้งนี้เพราะหากกิจการต้องมีอันเป็นไป จะได้แน่ใจว่าเงิน
จากส่วนของเจ้าของมีปริมาณสูงพอที่จะรับภาระหนี้สินของกิจการได้ ดังนั้นกิจการที่มีเงิน
ลงทุนจากเจ้าของกิจการน้อย มักจะได้ได้รับการไว้วางใจจากเจ้าของแหล่งเงินทุนแหล่งอื่น ๆ
สัดส่วนของเงินทุนจากแหล่งเจ้าของต่อความต้องการเงินทุนทั้งหมดที่เหมาะสมนั้นนักวิชาการ
หลายท่านมีความเห็นว่าควรอยู่ในช่วงระหว่าง 1 ใน 2 ถึง 2 ใน 3

สำหรับทางด้านต้นทุนของเงินลงทุนจากแหล่งเงินออมของตนเอง
มีแนวคิดอยู่ 2 แนวคิดคือ

1. ถือว่าเงินจากแหล่งเงินออมของตนเอง ไม่มีต้นทุน

2. แนวความคิดทางด้านเศรษฐศาสตร์มีความเห็นว่า ควรจะมีการ
คำนึงถึงต้นทุนของเงินลงทุนจากแหล่งเงินออมของตนเองด้วย เพราะการที่เจ้าของนำเงินออม
ของตนเองมาลงทุนในกิจการ จะต้องเสียโอกาสในการนำเงินออมดังกล่าวไปลงทุนเพื่อหา
ผลประโยชน์ในทางอื่น เช่น ให้ผู้อื่นกู้ ผักเงินไว้กับสถาบันการเงิน เล่นแชร์ หรือลงทุน
ร่วมกับกิจการอื่น เป็นต้น ต้นทุนค่าเสียโอกาสของแต่ละคนจะไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นกับช่องทาง
ของความสามารถในการหาผลประโยชน์ของแต่ละคน

2) เงินกู้ยืมนอกระบบ เงินกู้นอกระบบส่วนใหญ่ ได้แก่ การกู้ยืมจาก
ญาติ หรือเพื่อน หรือนายทุนเงินกู้ นักธุรกิจที่มีประสบการณ์มักจะไม่สู้จะพอใจกับการระดม
เงินทุนจากการกู้จากญาติ หรือเพื่อน ทั้งนี้เพราะมักจะประสบปัญหาของการเข้าไปยุ่งวุ่นวายใน
การดำเนินกิจการของญาติหรือเพื่อน แต่ถ้าหากมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนจากแหล่งนี้จริง ๆ
ควรมีการระบุให้แน่ชัดถึงเรื่องระยะเวลาของการกู้ยืม และสิทธิหน้าที่ของผู้ให้กู้ยืมที่จะมีต่อ
การตัดสินใจในนโยบายการดำเนินงานของกิจการ ทางที่ดีควรมีการติดต่อกู้ยืมกันแบบระบบ
ธุรกิจ มีการติดต่อกันแบบธุรกิจต่อธุรกิจ สิทธิของเจ้าของในการตัดสินใจควรจะได้รับ
เคารพจากผู้อื่นที่เกี่ยวข้อง เงินจากการกู้ยืมมาจะปรากฏรายการในงบดุลเป็นเพียงรายการ
หนี้สิน และจะถูกลบล้างออกจากงบดุลเมื่อมีการชำระเงินดังกล่าวแล้ว จะไม่คงเหลืออยู่ใน
กิจการตลอดไป

สำหรับเงินกู้ยืมจากนายทุนส่วนเงินกู้ อาจจะไม่ค่อยพบปัญหาการเข้ามา
ยุ่งวุ่นวายในกิจการ ดังเช่นเงินกู้จากญาติหรือเพื่อน แต่ปัญหาจะอยู่ที่

1. อัตราดอกเบี้ยสูงมาก เมื่อเปรียบเทียบกับเงินกู้จากสถาบันทาง
การเงิน อีกทั้งมักจะมีการคิดดอกเบี้ยทบต้นด้วย

2. มักจะต้องมีหลักทรัพย์มาค้ำประกัน หรือทำจำนอง เมื่อเป็นเช่นนี้ หากนักธุรกิจไม่สามารถหาผลตอบแทนได้ในอัตราที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แล้ว ก็จะเกิดผลเสียต่อกิจการเป็นอย่างมาก

3) เงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน หมายถึง การกู้ยืมจากตลาดการเงิน ในระบบซึ่งมีความหมายถึงแหล่งเงินที่มีการดำเนินงานโดยสถาบันการเงินต่าง ๆ ภายในขอบเขตของตัวบทกฎหมาย ระเบียบกฎเกณฑ์ในการปฏิบัติจะแตกต่างกันไปตามแต่ละประเภทสถาบันตามที่กฎหมายระบุ สถาบันทางการเงินในประเทศไทย มีดังนี้คือ

3.1) ธนาคารพาณิชย์ ปัจจุบันประเทศไทยมีธนาคารพาณิชย์ทั้งสิ้น 30 ธนาคาร เป็นธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนในประเทศไทย 16 ธนาคาร และเป็นธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนในต่างประเทศ 14 ธนาคาร สำหรับธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนในประเทศไทยมีจำนวนสาขามากกว่าพันแห่งอยู่ทั่วประเทศไทย

3.2) บริษัทเงินทุนและบริษัทหลักทรัพย์ หรือที่เรียกกันทั่วไปว่า บริษัทการเงิน สถาบันนี้เป็นสถาบันที่เพิ่งก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. 2512 แต่เป็นสถาบันที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว จำนวนบริษัทเงินทุนและบริษัทหลักทรัพย์ที่ได้จัดตั้งขึ้นโดยถูกต้องตามกฎหมายมีจำนวนมากกว่าร้อยแห่ง สถาบันนี้แบ่งได้เป็น 2 ส่วนคือ

3.2.1) ธุรกิจเงินทุน (Finance Business) ประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 กระทรวงการคลัง ได้กำหนดประเภทและลักษณะของกิจการไว้ดังนี้

(1) กิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Finance Business) กิจการจัดหาเงินทุนจากประชาชนและให้กู้ยืมระยะสั้น (คือไม่เกิน 1 ปี) รวมทั้งการเป็นผู้รับรองผู้รับอ่าวัล หรือผู้สอดเข้าแก้หน้าในตัวเงิน เป็นการค้าปกติ

(2) กิจการเงินทุนเพื่อการพัฒนา (Development Finance Business) ได้แก่ กิจการจัดหาเงินทุนจากประชาชนและให้กู้ยืมระยะปานกลาง (คือเกิน 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี) หรือระยะยาว (คือเกิน 5 ปี) แก่กิจการอุตสาหกรรม เกษตรกรรม และพาณิชย์กรรม เป็นการค้าปกติ

(3) กิจการเงินทุนเพื่อการจำหน่ายและการบริโภค (Sales and Consumer Finance Business) ได้แก่ กิจการจัดหาเงินทุนจากประชาชนและทำการดังต่อไปนี้ เป็นการค้าปกติ

(3.1) ให้กู้ยืมเงินเพื่อให้ใช้เกี่ยวกับการจำหน่ายสินค้า โดยชำระราคาเป็นงวด ๆ (Installment Sale) หรือโดยให้เช่าซื้อ (Hire Purchase)

(3.2) ให้กู้ยืมเงินแก่ประชาชน เพื่อให้ใช้ในการซื้อสินค้า
จากกิจการที่มีใช้ของตนเอง

(3.3) รับโอนโดยมีค่าตอบแทนซึ่งสิทธิเรียกร้องที่เกิดจาก
การจำหน่ายสินค้า (Factoring)

(4) กิจการเงินทุนเพื่อการเคหะ (Housing Finance Business)
ได้แก่กิจการจัดหาเงินทุนจากประชาชนให้กู้ยืมเพื่อการเคหะ

3.2.2) ธุรกิจหลักทรัพย์ (Securities Business) ตามประกาศ
คณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 ได้กำหนดประเภทและลักษณะของกิจการประเภทนี้ไว้ดังนี้

(1) กิจการนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ (Securities-broker
Business) ได้แก่ กิจการค้าประเภทเป็นนายหน้าหรือตัวแทนซื้อขาย หรือแลกเปลี่ยน
หลักทรัพย์ให้แก่บุคคลอื่น โดยได้รับค่านายหน้าหรือบำเหน็จเป็นการตอบแทน

(2) กิจการค้าหลักทรัพย์ (Securities-dealer Business) ได้แก่
กิจการค้าประเภทซื้อ ขาย หรือแลกเปลี่ยนหลักทรัพย์ในนามของตนเอง

(3) กิจการที่ปรึกษาการลงทุน (Investment-advisor Business)
กิจการให้คำแนะนำแก่ประชาชน ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อม เกี่ยวกับคุณค่าของ
หลักทรัพย์ หรือความเหมาะสมในการลงทุน หรือซื้อหรือขายหลักทรัพย์ใด ๆ ทั้งนี้โดยได้รับ
ค่าบริการหรือบำเหน็จเป็นการตอบแทนสำหรับบริการนั้น

(4) กิจการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ (Securities-underwriter
Business) ได้แก่ กิจการรับจัดการจำหน่ายหลักทรัพย์ให้แก่ประชาชน

(5) กิจการจัดการลงทุน (Securities-management Business)
ได้แก่ กิจการจัดการลงทุนตามโครงการ โดยการออกตราสาร หรือหลักฐานแสดงสิทธิใน
หลักทรัพย์ของแต่ละโครงการจำหน่ายแก่ประชาชน และนำเงินที่ได้จากการจำหน่ายตราสาร
หรือหลักฐานแสดงสิทธินั้นไปลงทุนในหลักทรัพย์ตามที่กำหนดไว้ในโครงการ

3.3) ธนาคารออมสิน เป็นสถาบันทางการเงินซึ่งตั้งขึ้นในรัชสมัย
ของพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว พ.ศ. 2456 ปัจจุบันมีสำนักงานสาขาและ
ตัวแทน มากกว่า 420 แห่ง เป็นสถาบันที่มีความมั่นคงโดยมีรัฐบาลเป็นประกัน

3.4) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ตั้งขึ้นเมื่อ
พ.ศ. 2509 โดยความร่วมมือของกระทรวงการคลัง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และธนาคาร
แห่งประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือเกษตรกร

3.5) บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เป็นสถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา จัดตั้งขึ้นโดยพระราชบัญญัติบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2502 มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือการก่อตั้ง ขยาย หรือปรับปรุงกิจการอุตสาหกรรมส่วนเอกชนให้ก้าวหน้า และทันสมัย และเพื่อระดมทุนทั้งภายในและภายนอกประเทศมาใช้ในการดำเนินการดังกล่าว

3.6) ธนาคารอาคารสงเคราะห์ จัดตั้งขึ้นโดยพระราชบัญญัติธนาคารอาคารสงเคราะห์ พ.ศ. 2496 มีวัตถุประสงค์เพื่อให้กู้ยืมแก่ผู้มีรายได้อ่อนแอ เพื่อการปลูกซื้อบ้าน ธนาคารอาคารสงเคราะห์มีฐานะเป็นรัฐวิสาหกิจ

3.7) สำนักงานชนกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นสำนักงานภายใต้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม มีวัตถุประสงค์ให้ทุนกู้ยืม และให้ความช่วยเหลือวิชาการแก่อุตสาหกรรมขนาดย่อม และอุตสาหกรรมครัวเรือน วิธีการให้กู้ยืมร่วมกับธนาคารกรุงไทย

3.8) กิจการประกันชีวิต เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2472 ในปัจจุบันมีจำนวนทั้งสิ้น 12 บริษัท เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศไทย 12 แห่ง และจดทะเบียนในต่างประเทศ 2 แห่ง มีจำนวนสาขาอยู่กระจัดกระจายไปในภูมิภาคด้วย

3.9) สหกรณ์การเกษตร คือ องค์กรที่จัดตั้งและดำเนินงานโดยกลุ่มที่มีวัตถุประสงค์เดียวกัน เพื่อขจัดปัญหาเดือดร้อนในหมู่สมาชิก

3.10) สหกรณ์ออมทรัพย์ เป็นสหกรณ์ที่จัดตั้งขึ้นโดยกลุ่มผู้มีวัตถุประสงค์เดียวกัน เพื่อขจัดปัญหาเดือดร้อนในหมู่สมาชิก สมาชิกส่วนใหญ่ของสหกรณ์ออมทรัพย์ได้แก่ ผู้มีรายได้ประจำ เช่น ข้าราชการครู

3.11) บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ เป็นบริษัทที่ทำธุรกิจในการให้กู้เพื่อการซื้อที่ดิน หรือสร้างบ้าน ในปัจจุบันมีจำนวนมากกว่า 30 บริษัท

3.12) โรงรับจำนำ เป็นธุรกิจการเงินขนาดเล็กที่มีอยู่ตามชุมชนชนทำหน้าที่ให้กู้ยืม โดยการรับจำนำสิ่งของเครื่องใช้ต่าง ๆ

4) สินเชื่อการค้า สินเชื่อการค้าเกิดขึ้นระหว่างธุรกิจกับธุรกิจที่ทำการติดต่อซื้อขายกัน โดยผู้ซื้อสามารถชะลอเวลาการชำระเงินค่าสินค้าออกไปได้ระยะหนึ่ง เช่น 30 วัน 60 วัน ทั้งนี้ แล้วแต่จะตกลงกัน

5) ขายหุ้น ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นอาจจะตั้งขึ้นได้ในหลายรูปแบบ เช่น ธุรกิจเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน หรือ บริษัท จำกัด ซึ่งธุรกิจขนาดย่อมก็สามารถที่จะ

ก่อตั้งในรูปแบบใดก็ได้เช่นกัน ในกรณีที่ธุรกิจขนาดย่อมถูกจัดตั้งในรูปของบริษัท จำกัด
กิจการอาจทำการระดมเงินทุนโดยการออกหุ้น ซึ่งหุ้นที่สามารถจำหน่ายอาจแบ่งเป็น
2 ประเภท คือ

5.1) หุ้นสามัญ คือ หุ้นชนิดที่ผู้ถือหุ้นชนิดนี้มีฐานะเป็นเจ้าของ
กิจการโดยมีสิทธิอื่น ๆ ดังนี้ คือ มีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้น มีสิทธิในการ
ตรวจตรากิจการ ต้องรับผิดชอบในหนี้สิน เท่ากับจำนวนเงินที่ยังส่งใช้ไม่ครบมูลค่าหุ้น
ได้รับผลตอบแทนในรูปของเงินปันผลซึ่งจ่ายจากกำไร และมีสิทธิในการซื้อหุ้นใหม่ก่อน

5.2) หุ้นบุริมสิทธิ คือ หุ้นชนิดที่ผู้ถือหุ้นมีฐานะเป็นเจ้าของกิจการ
แต่มีสิทธิอื่น ๆ ต่างต่างไปจากผู้ถือหุ้นสามัญ ดังนี้คือ ไม่มีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้น
ไม่มีสิทธิในการตรวจตรากิจการ ได้รับเงินปันผลในจำนวนที่ตายตัวและแน่นอนทุกปี มีสิทธิ
ได้รับทุนคืนก่อนผู้ถือหุ้นสามัญ ไม่มีสิทธิในการซื้อหุ้นใหม่ก่อน และหุ้นบุริมสิทธิของ
บางบริษัทสามารถแปรสภาพเป็นหุ้นสามัญได้

6) ชวนคนอื่นเข้าเป็นหุ้นส่วน ธุรกิจขนาดย่อม อาจจัดตั้งขึ้นมาใน
รูปแบบของห้างหุ้นส่วน (Partnership) โดยการชักชวนผู้อื่นมาเป็นหุ้นส่วนดำเนินการ เพราะ
สาระสำคัญของหุ้นส่วนคือ การที่บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกลงเข้าหุ้นกันเพื่อกระทำ
กิจกรรมร่วมกัน ดังนั้นการจัดหาเงินทุนมาจัดตั้งกิจการด้วยวิธีชวนคนอื่นเป็นหุ้นส่วนจึงเป็น
อีกวิธีหนึ่งที่สามารถจัดทำได้ แต่การมีหุ้นส่วนอาจจะมีปัญหาในเรื่องสิทธิในการจัดการ
กิจการ ผู้ที่ถูกชวนเข้ามาเป็นหุ้นส่วนไม่ควรมีสิทธิเต็มที่ในการจัดการกิจการ ดังนั้นการจัดตั้ง
เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดโดยตนเองเป็นหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบ มีหน้าที่ในการ
บริหารงาน ส่วนหุ้นส่วนที่ถูกชักชวนเข้ามาเป็นหุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิดชอบ ซึ่งไม่
สามารถเป็นผู้จัดการได้เช่นนี้ก็จะไม่เกิดปัญหาการมีผู้จัดการมากกว่า 1 คน แต่อาจมีข้อเสีย
เปรียบในแง่ที่ว่า ห้างหุ้นส่วนจำกัดมีความสามารถในการระดมเงินกู้ น้อยกว่าห้างหุ้นส่วน
สามัญ และบริษัทจำกัด ทั้งนี้เพราะสาเหตุจากการที่ห้างหุ้นส่วนจำกัดมีหุ้นส่วนประเภทจำกัด
ความรับผิดชอบ ซึ่งจะรับผิดชอบเพียงเท่าจำนวนเงินทุนที่ตนลงไปเท่านั้น หากนำเงินทุนมา
ลงยังไม่ครบ ก็จะรับผิดชอบเพียงจำนวนเงินที่ตนยังส่งไม่ครบเท่านั้น

7) การเล่นแชร์ เป็นวิธีการหมุนเงินซึ่งได้รับความนิยมทั่วไปในกลุ่ม
ธุรกิจและประชาชน เป็นวิธีการช่วยเหลือทางการเงินโดยอาศัยความเชื่อใจกันเป็นสาระสำคัญ
โดยผู้เล่นแชร์ หรือที่เรียกว่า ลูกวง ต่างลงเงินจำนวนหนึ่งเท่ากัน เป็นรายงวด ซึ่งอาจเป็น
เดือน ครึ่งเดือน หรือสัปดาห์ จำนวนงวดจะมีจำนวนเท่ากับจำนวนลูกวงทั้งสิ้น และเข้ามือ

หรือที่เรียกว่า เทำ ในงวดแรกของการเริ่มเล่น เทำจะเป็นผู้ได้เงินไปใช้ก่อนโดยไม่ต้องเสีย ดอกเบี้ย ส่วนในงวดต่อ ๆ ไป จะมีการประมูลให้ดอกเบี่ยกันในช่วงบรรดาถูกวง โดยมี เทำเป็นศูนย์กลางรวบรวมข้อมูล ถูกรายใดประมูลให้ดอกเบี่ยสูงกว่า ก็จะเป็นผู้มีสิทธิได้ เงินที่ผู้เล่นแชร์ทุกคนมาลงรวมกันไปใช้ก่อน โดยหักดอกเบี่ย (ซึ่งเรียกว่า แชร์ดอกหัก) หรือ จะส่งเพื่อเข้ากับเงินประจำงวด แล้วแต่ตกลงกัน (ซึ่งเรียกว่า แชร์ดอกตาม) หรือในบางวงไม่มีการประชุมให้ดอกเบี่ย แต่จะใช้วิธีการจับสลาก (ซึ่งเรียกว่า แชร์จับสลาก) ใครจับสลากได้ก็จะเป็นผู้ได้รับเงินไปใช้ในงวดนั้น โดยจะต้องจัดเลี้ยงอาหารแก่ผู้เล่นแชร์รายอื่น ๆ หรือที่ เรียกว่าการเลี้ยงโต๊ะแชร์

การเล่นแชร์นับเป็นวิธีการหากเงินที่ง่าย แต่ข้อเสียของการเล่นแชร์อยู่ที่ การถือโกง เพราะการเล่นแชร์อาศัยการไว้ใจกันเป็นสาระสำคัญโดยไม่มีหลักฐานใด ๆ และ ไม่มีการกำหนดคุณสมบัติของผู้เล่นแชร์แต่ประการใด ตลอดจนยังไม่ได้รับความคุ้มครองจาก กฎหมายเท่าที่ควร ในกรณีที่ต้องการความปลอดภัย แชร์บางวงใช้วิธีการให้ผู้เปียแชร์ไปแล้ว ทำสัญญาให้ผู้ให้แชร์ยึดถือไว้ หรือออกเช็คลงวันที่ล่วงหน้า

สรุปได้ว่า ผู้ต้องการดำเนินธุรกิจจะสามารถจัดหาเงินทุนสำหรับระยะแรก เริ่มก่อตั้งได้จากเงินออมของตนเอง เงินกู้ยืมจากนอกระบบ เช่น กู้ยืมจากญาติ เพื่อน หรือ นายทุนเงินกู้ เป็นต้น เงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน เป็นต้น สินเชื่อการค้า ขายหุ้น ชวนคนอื่นเข้าเป็นหุ้นส่วน และเล่นแชร์

1.8.4 ปัจจัยที่จะต้องพิจารณาในการจัดโครงสร้างการเงิน

ในการจัดโครงสร้างทางการเงินมีข้อที่พึงพิจารณา ดังนี้

1) โครงสร้างทางการเงินนั้นควรมีต้นทุนถั่วเฉลี่ยต่ำ การที่เรียกว่า ต้นทุนถั่วเฉลี่ย เพราะธุรกิจอาจจะมีเงินจากหลาย ๆ แห่ง แต่ละแห่งต่างมีต้นทุนที่แตกต่างกัน ไป ธุรกิจจึงควรมีการคำนวณต้นทุนถั่วเฉลี่ยเพื่อไว้ใช้ประกอบการตัดสินใจ เช่น ถ้าหาก ธุรกิจมีต้นทุนถั่วเฉลี่ย 10.03% ธุรกิจก็จะใช้อัตรา 10.03% ไว้ประกอบการตัดสินใจว่า โครงการใดหากก่อให้เกิดผลตอบแทนต่ำกว่า 10.03% ก็จะไม่ลงทุน เพราะจะทำให้กิจการ ประสบกับการขาดทุน

2) การเลือกแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับความต้องการใช้นั้นลงทุน เงินทุนที่ธุรกิจต้องการเพื่อนำมาลงทุนในสินทรัพย์ถาวรควรเป็นเงินทุนระยะยาว หรือระยะ ปานกลาง ทั้งนี้เพราะสินทรัพย์ถาวรเป็นสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดการผลิต และการขายตลอดอายุ

ของสินทรัพย์นั้น เงินทุนประเภทนี้ธุรกิจต้องการไว้นาน แต่ถ้าหากธุรกิจต้องการนำมาใช้เป็น
 ทุนหมุนเวียนเพื่อลงทุนในลูกหนี้ สินค้า ธุรกิจควรเลือกจากแหล่งระยะสั้น เพราะเงินลงทุน
 ในลูกหนี้ สินค้า สามารถแปรสภาพเป็นเงินสดได้ในระยะเวลาที่รวดเร็ว สามารถชำระคืนได้
 ภายในกำหนด

3) สัดส่วนของการใช้เงินทุนจากเจ้าหนี้และจากเจ้าของมีความเหมาะสม
 อันมีผลทำให้ผลตอบแทนของเจ้าของสูงขึ้นในระดับที่เหมาะสม และในขณะเดียวกันมีความ
 เสี่ยงน้อยที่สุด การใช้เงินทุนจากเจ้าของในอัตราสูงเป็นที่พึงพอใจต่อเจ้าหนี้ในแง่ของการ
 ปลอดภัยที่จะได้รับชำระหนี้สิน และผู้บริหารไม่ต้องพะวงต่อการชำระคืน แต่การเพิ่มทุนโดย
 การใช้เงินทุนจากแหล่งเจ้าของ (กรณีบริษัทจำกัดออกหุ้นสามัญ) ทำให้เจ้าของเดิมเสียอำนาจ
 ในการควบคุมกิจการในแง่ของการบริหาร การนำเงินจากแหล่งเจ้าหนี้มาใช้ในการดำเนิน
 ธุรกิจนับเป็นสิ่งที่น่าสนใจ โดยถ้าหากกิจการสามารถหาผลประโยชน์ได้อัตรารสูงกว่าอัตรา
 ดอกเบี้ยของการกู้ยืม จะก่อให้เกิดผลดีต่อกิจการ เพราะจะทำให้ผลตอบแทนของเจ้าของ
 สูงขึ้น ซึ่งเรียกว่า Favorable Leverage แต่ในตรงกันข้าม ถ้าหากกิจการหาผลประโยชน์ได้
 ในอัตราที่ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยของการกู้ยืมก็จะก่อให้เกิดผลเสียต่อกิจการ เพราะจะทำให้
 ผลตอบแทนของเจ้าของต่ำลงมาก ซึ่งเรียกว่า Unfavorable Leverage แต่การใช้เงินทุนจาก
 แหล่งเจ้าหนี้มีข้อเสียในแง่ของการมีความเสี่ยง เพราะว่าการกิจการมีภาระที่จะต้องชำระดอกเบี้ย
 และเงินต้นเมื่อครบกำหนด

สรุปได้ว่า การกำหนดโครงสร้างทางการเงินเป็นสิ่งจำเป็น โครงสร้างทาง
 การเงินที่ดีควรเป็นโครงสร้างที่มีต้นทุนถั่วเฉลี่ยต่ำ แหล่งเงินทุนที่นำมาใช้มีความสอดคล้อง
 กับความต้องการใช้เงิน ส่วนของการใช้เงินทุนจากเจ้าหนี้และเจ้าของมีความเหมาะสม มีผล
 ทำให้ผลตอบแทนของเจ้าของสูงขึ้นในระดับที่เหมาะสม และในขณะเดียวกันมีความเสี่ยงน้อย
 ที่สุด

จากแนวคิดเกี่ยวกับเงินทุน ผู้วิจัยสรุปเป็นแนวคิดในการวิจัยครั้งนี้คือ
 เงินทุนที่กิจการต้องการนั้น เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ลงทุนในสินทรัพย์ถาวร
 เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในระยะก่อนเริ่ม และระยะแรกเริ่ม และใช้จ่ายส่วนตัวและ
 ครอบครัวของผู้ประกอบการ ซึ่งผู้ต้องการดำเนินธุรกิจจะสามารถจัดหาเงินทุนได้จากเงินออม
 ของตนเอง เงินกู้ยืมจากนอกระบบ เงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน สินเชื่อการค้า ขายหุ้น
 ชวนคนอื่นเข้าเป็นหุ้นส่วนและเล่นแชร์ ทั้งนี้การกำหนดโครงสร้างทางการเงินที่ดีควรเป็น

โครงสร้างที่มีต้นทุนถัวเฉลี่ยต่ำ แหล่งเงินทุนที่นำมาใช้มีความสอดคล้องกับความต้องการใช้เงิน ส่วนของการใช้เงินทุนจากเจ้าหนี้และเจ้าของมีความเหมาะสม มีผลทำให้ผลตอบแทนของเจ้าของสูงขึ้นในระดับที่เหมาะสม และในขณะเดียวกันมีความเสี่ยงน้อยที่สุด

1.9 วิสาหกิจชุมชนในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

รายชื่อวิสาหกิจชุมชนในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ที่ได้รับอนุมัติการจดทะเบียน จำนวน 52 แห่ง ดังแสดงในตารางที่ 1 (กรมส่งเสริมการเกษตร. 2549 : 1-3)

ตารางที่ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนในอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

ที่	ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ที่ตั้ง	จำนวนสมาชิก (ราย)
1	ข้าวเกรียบพื้นเมือง ม. 8 ต.คอนหวาน	68 หมู่ 8 ต.คอนหวาน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	10
2	แปรรูปอาหารขนม บ้านคอนหวาน ม. 7	125 หมู่ 7 ต.คอนหวาน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	7
3	ดอกไม้ประดิษฐ์บ้านท่าแร่ ต.แก่งเลิงจาน	109 หมู่ 5 ต.แก่งเลิงจาน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	7
4	ข้าวกล้องบ้านโนนสมบูรณ์	8 หมู่ 7 ต.หนองปลิง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	15
5	เย็บจักรอุตสาหกรรมบ้านท่าแร่	41 หมู่ 17 ต.แก่งเลิงจาน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	26
6	ทอเสื่อกกบ้านน้ำจั้น	41 หมู่ 6 ต.บัวค้อ อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	117
7	ดอกไม้จันทร์บ้านโนนทอง	3 หมู่ 6 ต.คอนหวาน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	25
8	ของฝากดักสिलाเลิศปัญญา จากธัญพืช	160 หมู่ 1 ต.แก่งเลิงจาน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	9

ที่	ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ที่ตั้ง	จำนวนสมาชิก (ราย)
9	แม่บ้านทอผ้านครเข็ญเขียน	51 หมู่ 3 ต.เขวา อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	40
10	ทอผ้าบ้านหนองหิน ตำบลโคกก่อ	4 หมู่ 4 ต.โคกก่อ อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	18
11	หมอนฟักทอง,หมอนซิด บ้านโนนเตื่อ จังหวัดมหาสารคาม	29 หมู่ 10 ต.เวียงน่าง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	15
12	เพาะเห็ดบ้านโนนเตื่อ อำเภอเมืองมหาสารคาม	58 หมู่ 10 ต.เวียงน่าง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	30
13	ทอผ้าบ้านแก่น้อย อำเภอเมืองมหาสารคาม	73 หมู่ 3 ต.เวียงน่าง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	18
14	เครื่องเรือนหวายและผักตบชวา บ้านวังไผ่	94 หมู่ 7 ต.ลาดพัฒนา อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	10
15	ผู้เลี้ยงจิ้งหรีดสมุนไพร บ้านโนนม่วง เพื่อจำหน่าย	72 หมู่ 14 ต.เวียงน่าง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	12
16	ร้านค้าชุมชน หมู่ที่ 5 ตำบลหนองโน	46 หมู่ 5 ต.หนองโน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	7
17	เลี้ยงปลาอุกในบ่อคอนกรีต บ้านกุศแดน	150 หมู่ 6 ต.หนองโน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	17
18	ปลูกผักปลอดสารพิษ หมู่ที่ 3 ตำบลหนองโน	32 หมู่ 3 ต.หนองโน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	49
19	เลี้ยงปลาบ้านหนองอีดำ	78 หมู่ 3 ต.หนองโน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	16
20	ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม บ้านหนองปลิง	111 หมู่ 6 ต.หนองปลิง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	28
21	ผลิตภัณฑ์สิ่งทอ บ้านหนองเขื่อนช้าง	21 หมู่ 7 ต.ท่าสองคอน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	8

ที่	ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ที่ตั้ง	จำนวนสมาชิก (ราย)
22	ร้านค้าชุมชนบ้านห้วยน้ำคำ	หมู่ 1 บ้านห้วยน้ำคำ ต.หนองปลิง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	34
23	ทอดผ้าบ้านหนองเขื่อนช้าง	หมู่ 20 บ้านหนองเขื่อนช้าง ต.ท่าสองคอน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	7
24	หัตถกรรมไม้ไผ่บ้านดงน้อย	หมู่ 4 บ้านดงน้อย ต.แวงน่าง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	9
25	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร บ้านโนนสมบูรณ์	หมู่ 7 บ้านโนนสมบูรณ์ ต.แวงน่าง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	7
26	เลี้ยงจิ้งหรีดบ้านจันทัก	หมู่ 4 บ้านจันทัก ต.หนองปลิง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	18
27	ทอเสื่อกกบ้านป่าจั่น	หมู่ 16 บ้านป่าจั่น ต.ลาดพัฒนา อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	14
28	จักสานไม้ไผ่	หมู่ 1 บ้านห้วยน้ำคำ ต.หนองปลิง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	16
29	ไม้เฟอร์นิเจอร์ห้วยน้ำคำ	หมู่ 1 บ้านห้วยน้ำคำ ต.หนองปลิง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	19
30	จักสานไม้ไผ่บ้านโนนสมบูรณ์	หมู่ 7 บ้านโนนสมบูรณ์ ต.หนองปลิง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	11
31	ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านโคกสี	2 หมู่ 5 ต.หนองปลิง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	20
32	ผู้เลี้ยงโคเนื้อบ้านหนองหิน	90 หมู่ 4 ต.โคกก่อ อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	45
33	เลี้ยงโคเนื้อบ้านป่ากุง	5 หมู่ 2 ต.หนองปลิง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	25

ที่	ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ที่ตั้ง	จำนวนสมาชิก (ราย)
34	เลี้ยงโคเนื้อบ้านภูคิน	41 หมู่ 15 ต.โคกก่อ อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	19
35	เลี้ยงโคบ้านหนองกงเต่า	18 หมู่ 22 ต.ท่าสองคอน อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	110
36	หัตถกรรมผักตบชวาบ้านบุงคล้า	15 หมู่ 11 ต.ลาดพัฒนา อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	40
37	เลี้ยงโคเนื้อบ้านค่ายพัฒนา	70 หมู่ 16 ต.โคกก่อ อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	15
38	ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านหนองบัว	145 หมู่ 4 ต.บัวค้อ อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	28
39	ผู้เลี้ยงปลาตำบลท่าคูม	1 หมู่ 7 ต.ท่าคูม อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	30
40	ผลิตภัณฑ์ข้าวชุมชน บ้านนาแพง ตำบลห้วยแอ่ง	56 หมู่ 2 ต.ห้วยแอ่ง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	20
41	ทอผ้าไหมบ้านหนองคู ตำบลท่าคูม	31 หมู่ 8 ต.ท่าคูม อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	28
42	ทอผ้าบ้านท่าคูม ตำบลท่าคูม	100/1 หมู่ 3 ต.ท่าคูม อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	15
43	ทอผ้าบ้านหนองข่า ตำบลท่าคูม	88 หมู่ 5 ต.ท่าคูม อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	25
44	ปลูกผักปลอดสารพิษบ้านหมี	6 หมู่ 8 ต.ท่าคูม อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	37
45	ผลิตภัณฑ์ข้าวชุมชนบ้านหมี	24 หมู่ 8 ต.เขวา อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	37
46	ทอผ้าบ้านหมี ตำบลเขวา	2 หมู่ 8 ต.เขวา อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	17

ที่	ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ที่ตั้ง	จำนวนสมาชิก (ราย)
47	ผลิตภัณฑ์ข้าวบ้านโคกล่าม	4 หมู่ 6 ต.ห้วยแอ่ง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	40
48	ทอผ้าบ้านท่าตำราย ตำบลห้วยแอ่ง	15 หมู่ 7 ต.ห้วยแอ่ง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	25
49	แปรรูปมะลิสด บ้านทุ่งนาเรา	64 หมู่ 8 ต.แก้ง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	39
50	ทอเสื่อกกบ้านหัวช้าง	78 หมู่ 10 ต.โคกก่อ อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	18
51	ศูนย์ส่งเสริมและผลิตพันธุ์ข้าว ชุมชนบ้านหมากหญ้า	4 หมู่ 6 ต.ห้วยแอ่ง อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	40
52	แปรรูปผลผลิตเกษตร บ้านหัวช้าง	105 หมู่ 10 ต.โคกก่อ อ.เมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม	22
รวม			1,314

ที่มา : กรมส่งเสริมการเกษตร. 2549 : 1-3

2. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1 ทฤษฎีการจัดองค์การ

การจัดองค์การ เป็นภารกิจของคนในองค์การที่จะร่วมกันจัดรูปงานเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่น มีเป้าหมายที่แน่นอน มีการจัดการที่เป็นรูปแบบและทุกคนในหน่วยงานมีความรู้ความเข้าใจกลไกการดำเนินงานภายใต้ระบบขององค์การอย่างแน่ชัด

สมคิด บงโม (2543 : 127-130) ได้อธิบายว่า การจัดองค์การเป็นกระบวนการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างหน้าที่การงาน บุคลากร และปัจจัยทางกายภาพต่าง ๆ ขององค์การ ในที่นี้จะนำหลักการจัดองค์การในระบบราชการมาศึกษา หลักที่สำคัญของการจัดองค์การมีดังนี้

2.1.1 การกำหนดหน้าที่การงาน

การกำหนดหน้าที่การงาน (Function) นั้น ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ขององค์กร หน้าที่การงานและการะกิจ จึงหมายถึง กลุ่มของกิจกรรมที่ต้องปฏิบัติเพื่อให้บรรลุ วัตถุประสงค์ขององค์กร หน้าที่การงานจะมีอะไรบ้างและมีที่กลุ่มขึ้นอยู่กับเป้าหมายขององค์กร ลักษณะขององค์กรและขนาดขององค์กร

2.1.2 การแบ่งงาน

การแบ่งงาน (Division of Work) หมายถึง การแยกงานหรือรวมหน้าที่ การงานที่มีลักษณะเดียวกันหรือใกล้เคียงกันไว้ด้วยกัน หรือแบ่งงานตามลักษณะเฉพาะของงาน แล้วมอบงานนั้น ๆ ให้แก่บุคคลหรือกลุ่มคนที่มีความสามารถหรือความถนัดในการทำงานนั้น ๆ โดยตั้งเป็นหน่วยงานย่อยขึ้นมารับผิดชอบ

2.1.3 หน่วยงานสำคัญขององค์กร

หน่วยงานย่อยที่สำคัญขององค์กร ได้แก่ หน่วยงานหลัก (Line) หน่วยงานที่ปรึกษา (Staff) และหน่วยงานอนุกร (Auxiliary) การแบ่งหน่วยงานเช่นนี้ทำให้เห็นลักษณะของงานเด่นชัดขึ้น

หน่วยงานหลัก หมายถึง หน่วยงานที่ทำหน้าที่โดยตรงกับวัตถุประสงค์ขององค์กร และบุคคลที่ปฏิบัติงานที่ขึ้นตรงต่อสายบังคับบัญชา องค์กรทุกแห่งจะต้องประกอบด้วย หน่วยงานหลักซึ่งเป็นหน่วยปฏิบัติงานเพื่อประโยชน์โดยตรงต่อความสำเร็จของ องค์กร

ในธุรกิจขนาดเล็ก มักจะมีแต่หน่วยงานหลักเท่านั้น อำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบทุกอย่างอยู่กับผู้เป็นเจ้าของหรือผู้จัดการ สมาชิกทุกคนอยู่ภายใต้การควบคุมสั่งการจากผู้จัดการแต่เพียงผู้เดียว ในบริษัทผู้ผลิตหน่วยงานหลักคือ ฝ่ายผลิต ในห้างสรรพสินค้าหน่วยงานหลักคือ ฝ่ายขาย ส่วนหน่วยงานอื่น ๆ ถือเป็นหน่วยงานประกอบที่อำนวยความสะดวกให้แก่หน่วยงานหลัก

หน่วยงานที่ปรึกษา หมายถึง หน่วยงานที่ช่วยให้หน่วยงานหลักปฏิบัติงานได้ดียิ่งขึ้น ส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะผู้เชี่ยวชาญเฉพาะงาน หรือเป็นรูปคณะกรรมการที่ปรึกษา ในบริษัทต่าง ๆ ได้แก่ คณะกรรมการบริหาร ฝ่ายวิจัยวางแผน ฝ่ายตรวจสอบ

หน่วยงานอนุกร หมายถึง หน่วยงานที่ช่วยบริการแก่หน่วยงานหลัก และ หน่วยงานที่ปรึกษา หน่วยงานอนุกรมักเป็นงานด้านธุรการและงานอำนวยความสะดวกเป็นส่วนใหญ่ ไม่มีหน้าที่บริการลูกค้าขององค์กรโดยตรง หรือไม่ได้ปฏิบัติงานอันเป็นงานหลัก

ขององค์การในบริษัททั่วไป ได้แก่ ฝ่ายการงาน ฝ่ายบุคคล เป็นต้น

2.1.4 สายการบังคับบัญชา

สายการบังคับบัญชา (Chain of Command) หมายถึง ความสัมพันธ์ตามลำดับชั้นระหว่างผู้บังคับบัญชากับผู้ใต้บังคับบัญชา เพื่อให้ทราบว่า การติดต่อสื่อสารมีทางเดินอย่างไร มีการควบคุมและรับผิดชอบอย่างไร สายการบังคับบัญชาที่ดีควรมีลักษณะเช่นนี้

- 1) จำนวนระดับชั้นแต่ละสายไม่ควรให้มีจำนวนมากเกินไป จะทำให้ไม่สะดวกแก่การควบคุม อาจทำให้งานค้างคั่งได้
- 2) สายบังคับบัญชาควรมีลักษณะชัดเจนแจ่มแจ้งว่า ใครเป็นผู้มีอำนาจสั่งการและสั่งไปยังผู้ใด ในทำนองเดียวกันถ้าจะมีการรายงานจะต้องรายงานต่อใคร มีทางเดินไปในทิศทางใด
- 3) สายการบังคับบัญชาไม่ควรให้มีการก้าวก่ายกัน หรือซ้อนกันงานอย่างหนึ่งควรให้ผู้รับผิดชอบเพียงคนเดียว ถ้าให้ผู้สั่งงานได้หลายคนหลายตำแหน่งในงานเดียวกันจะทำให้การปฏิบัติงานสับสน

2.1.5 ช่วงการควบคุม

ช่วงการควบคุม (Span of Control) หมายถึง สิ่งที่แสดงให้ทราบว่าผู้บังคับบัญชาคนหนึ่งมีขอบเขตความรับผิดชอบเพียงใด มีผู้ใต้บังคับบัญชากี่คน หรือมีหน่วยงานที่อยู่ใต้ความควบคุมรับผิดชอบกี่หน่วยงาน แต่เดิมเชื่อกันว่าผู้บังคับบัญชาคนหนึ่งควรให้มีผู้ใต้บังคับบัญชารองลงไปไม่เกิน 10 หรือ 20 คน ปัจจุบันเชื่อกันว่าจะมีผู้ใต้บังคับบัญชากี่คนก็ได้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้บังคับบัญชาและคุณภาพของผู้ใต้บังคับบัญชา

ช่วงของการควบคุม มีความสัมพันธ์กับสายการบังคับบัญชา กล่าวคือ ถ้าช่วงของการควบคุมกว้างสายการบังคับบัญชาก็สั้น ถ้าช่วงการควบคุมแคบสายการบังคับบัญชาจะยาว

อย่างไรก็ตาม ช่วงการควบคุมจะกว้างหรือแคบขึ้นอยู่กับองค์ประกอบดังต่อไปนี้

- 1) ความสามารถของผู้บังคับบัญชา
- 2) การได้รับการฝึกฝนอบรมของพนักงาน
- 3) ความยุ่งยากสลับซับซ้อนของงาน

4) ความสัมพันธ์กันหน่วยงานอื่น

2.1.6 เอกภาพในการบังคับบัญชา

เอกภาพในการบังคับบัญชา (Unity of Command) หมายถึง อำนาจการควบคุมบังคับบัญชาโดยอำนาจสิทธิ์ขาดอยู่ที่บุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือคณะบุคคลใดคณะหนึ่ง โดยเด็ดขาด หน่วยงานต่าง ๆ จะต้องระบุงลงไปให้ชัดเจนว่า ใครเป็นผู้ได้บังคับบัญชา ใครมีความรับผิดชอบงานใดในขอบเขตกว้างแคบเท่าใด เอกภาพในการบังคับบัญชาจะช่วยให้การบริหารงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อย

สรุปได้ว่า องค์กรเป็นที่รวมของคนและเป็นที่รวมของงานต่าง ๆ เพื่อให้บุคลากรขององค์กรปฏิบัติงานได้อย่างเต็มที่และเต็มความสามารถ จึงจำเป็นต้องจัดแบ่งบทบาทหน้าที่ของงานและมอบอำนาจให้รับผิดชอบตามความสามารถและความถนัด ถ้าเป็นองค์กรขนาดใหญ่และมีบุคลากรมาก ตลอดจนงานที่ต้องทำมีมาก จะต้องจัดหมวดหมู่ของงานในลักษณะที่ใกล้เคียงกันที่เรียกว่า ฝ่ายหรือแผนกงาน จึงจะทำให้การทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและส่งผลต่อศักยภาพขององค์กรในที่สุด

2.2 ทฤษฎีความคาดหวัง

คนเราทุกคนมีความคาดหวังต่อผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นเนื่องจากผลกระทำที่เขาได้ทำขึ้น มากไปกว่านั้น คนทุก ๆ คนต่างมีความชอบในผลลัพธ์ชนิดต่าง ๆ แยกต่างกัน

วรูม (Vroom, 1964 : 164 อ้างถึงใน สมยศ นาวิการ, 2522 : 391-393) ได้พัฒนาทฤษฎีการจูงใจแบบกระบวนการว่า มีปัจจัยหลักของทฤษฎี คือ ความคาดหวัง ความพอใจ ผลลัพธ์และสื่อกลาง

ความคาดหวัง คือ ความเชื่อเกี่ยวกับความน่าจะเป็นที่พฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง จะก่อให้เกิดผลลัพธ์อย่างใดอย่างหนึ่งโดยเฉพาะ ความมากน้อยของความเชื่อจะอยู่ภายในช่วงระหว่าง 0 (ไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างการกระทำและผลลัพธ์อย่างใดอย่างหนึ่ง) และ 1 (มีความแน่ใจว่าการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งจะก่อให้เกิดผลลัพธ์อย่างใดอย่างหนึ่งโดยเฉพาะ)

ความพอใจ คือ ความรุนแรงของความต้องการของพนักงานสำหรับผลลัพธ์อย่างใดอย่างหนึ่ง ความพอใจอาจจะเป็นบวกหรือลบได้ภายในสถานการณ์ของการทำงานเรา อาจจะสามารถหาได้ว่า ผลลัพธ์ เช่น ผลตอบแทน การเลื่อนตำแหน่ง และการยกย่องโดยผู้บังคับบัญชาจะให้ความพอใจในทางบวก ผลลัพธ์ เช่น ความขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงาน

หรือการดำเนินจากผู้บังคับบัญชาจะให้ความพอใจในทางลบ ในทางทฤษฎีแล้ว ผลลัพธ์อย่างใดอย่างหนึ่งจะต้องให้ความพอใจ เพราะว่าผลลัพธ์ดังกล่าวนี้จะเกี่ยวข้องกับความต้องการของบุคคล

ผลลัพธ์ คือ ผลที่คิดตามของพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง และอาจจะแยกประเภทเป็นผลลัพธ์ระดับหนึ่งและผลลัพธ์ระดับที่สอง ผลลัพธ์ระดับที่หนึ่งจะหมายถึงผลการปฏิบัติงานที่สืบเนื่องมาจากการใช้กำลังความพยายามของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ผลลัพธ์ที่สองจะเป็นที่ติดตามมาภายหลังผลลัพธ์ระดับที่หนึ่ง เช่น ผลตอบแทนเพิ่มขึ้นหรือการเลื่อนตำแหน่ง เป็นต้น

สื่อกลาง คือ ความสัมพันธ์ระหว่างผลลัพธ์ระดับที่หนึ่งและผลลัพธ์ระดับที่สอง ซึ่งจะอยู่ภายในช่วงระหว่าง +1.0 และ -1.0 ถ้าหากว่าผลลัพธ์ระดับที่หนึ่งเป็นผลการปฏิบัติงานที่ดี มันจะนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของผลตอบแทนแล้วสื่อกลางจะมีค่าเท่ากับ +1.0 ถ้าหากว่าไม่มีความสัมพันธ์ใด ๆ ระหว่างผลลัพธ์ระดับที่หนึ่ง และผลลัพธ์ระดับที่สองแล้วสื่อกลางจะมีค่าเท่ากับ 0

และได้เสนอทัศนะต่อไปว่า ความคาดหวังและความพอใจจะเป็นสิ่งที่กำหนดกำลังความพยายามหรือแรงจูงใจของบุคคล ถ้าความพอใจหรือความคาดหวังเท่ากับศูนย์ แรงจูงใจจะเท่ากับศูนย์ ตามทฤษฎีของวรูมนี้ การกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่งย่อมจะขึ้นอยู่กับกระบวนการของความคิด ดังต่อไปนี้

1. ผลลัพธ์ระดับที่สองที่แตกต่างกันมีความสำคัญมากน้อยแค่ไหน เช่น การเลื่อนตำแหน่ง การเพิ่มเงินเดือน (ความพอใจ)
2. ผลลัพธ์ที่หนึ่ง (ผลการปฏิบัติงานที่ดี) จะนำไปสู่การเลื่อนตำแหน่ง หรือการเพิ่มเงินเดือนหรือไม่ (สื่อกลาง)
3. การใช้กำลังความพยายามจะประสบความสำเร็จทางด้านผลการปฏิบัติงานที่ดีหรือไม่ (ความคาดหวัง)

สรุปได้ว่า คนทุกคนมีความคาดหวังต่อผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นจากผลการกระทำที่เขาได้ทำและมากไปกว่านั้น คนทุก ๆ คนต่างมีความชอบในผลลัพธ์ชนิดต่าง ๆ แตกต่างกัน ความคาดหวังที่บุคคลมีต่อความสามารถที่จะปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประเภทของรางวัลที่พวกเขาจะได้รับ ถ้าพวกเขาปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวิสาหกิจชุมชน และการบริหารจัดการธุรกิจชุมชน ผู้วิจัยแบ่งเป็น 2 ประเด็นคือ งานวิจัยในประเทศ และงานวิจัยต่างประเทศ

3.1 งานวิจัยภายในประเทศ

ธีระวัชร ภูระธีระ (2548 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการบริหารจัดการธุรกิจชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์จักสานหวายบ้านบุทม ตำบลเมืองที่ อำเภอเมือง จังหวัดสุรินทร์ ผลการวิจัยพบว่า

1. คณะกรรมการบริหารจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มผลิตภัณฑ์จักสานหวายบ้านบุทมมีอายุระหว่าง 25-44 ปี มีระดับการศึกษาระดับประถมศึกษา อาชีพหลักคือ การทำนา อาชีพรองจักสานหวาย รายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 2,000-5,000 บาท รายจ่ายของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน 3,000-5,000 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่มีการจักสานหวาย 1-2 คน ระยะเวลาในการเป็นสมาชิกกลุ่ม 8-13 ปี จำนวนหุ้นที่มีในกลุ่ม 80-100 หุ้น การบริหารจัดการธุรกิจชุมชนของคณะกรรมการพบว่า มีการวางแผนการทำงานชัดเจนเน้นกระบวนการมีส่วนร่วมในการทำงานระหว่างคณะกรรมการกับสมาชิก การจัดโครงสร้างของหน่วยงานกำหนดบทบาทหน้าที่ได้ชัดเจน ป้องกันการก้าวล่วงการทำงาน การจัดหาบุคลากรเป็นไปด้วยความเหมาะสมตามความรู้ความสามารถและความถนัด ทั้งการสรรหา การคัดเลือก การฝึกอบรมและการศึกษาดูงานเป็นการแลกเปลี่ยนบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ การสั่งการและการประสานงาน จะเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่นำไปสู่การสร้าง ความสามัคคี มีการรายงานในการทำงานอย่างชัดเจน รวมทั้งการงบประมาณมีการจัดทำ งบการเงินอย่างเป็นระบบ

2. สมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จักสานหวายบ้านบุทม ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31-40 ปี สถานภาพสมรสแล้ว จำนวนสมาชิกในครอบครัวมีจำนวนอยู่ระหว่าง 3-4 คน การศึกษาระดับประถมศึกษา อาชีพหลักคือ เกษตรกรรม อาชีพรองส่วนใหญ่คือ ทัศนกรรมจักสานหวาย รายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือนของสมาชิกอยู่ระหว่าง 2,000-4,000 บาท ค่าใช้จ่ายต่อเดือนอยู่ระหว่าง 2,000-4000 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่มี รายได้จากจักสานหวายมีจำนวน 1 คน แหล่งเงินทุนได้จากเงินทุนส่วนตัว ต้นทุนในการผลิตต่อเดือนต่ำกว่า 1,000 บาท เป็นสมาชิกของกลุ่มมาแล้ว 1-3 ปี มีจำนวนหุ้น 41-80 หุ้น

สาเหตุส่วนใหญ่ที่ทำให้สมาชิกกลุ่มมาประกอบอาชีพคือ เคยทำมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ใช้เวลาในช่วงหลังทำนามาทำการจักสานหวาย การมีส่วนร่วมในการจัดการธุรกิจชุมชน สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการจัดการธุรกิจชุมชนโดยรวมและเป็นรายด้านทั้ง 6 ด้านคือ ด้านการวางแผน ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านการบริหารจัดการ และด้านการควบคุมและประเมินผล อยู่ในระดับปานกลาง

3. สมาชิกส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการจัดการธุรกิจชุมชน โดยรวมและเป็นรายด้านทั้ง 6 ด้านคือ ด้านการวางแผน ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านการบริหารจัดการ และด้านการควบคุมและประเมินผล อยู่ในระดับปานกลาง สมาชิกที่มีเพศและระยะเวลาการเป็นสมาชิกแตกต่างกัน มีระดับการมีส่วนร่วมในการจัดการธุรกิจชุมชนไม่แตกต่างกัน แต่สมาชิกที่มีจำนวนหุ้นที่แตกต่างกัน มีการมีส่วนร่วมในการจัดการธุรกิจชุมชนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4. ปัญหาและอุปสรรคในการจัดการกลุ่มจะเป็นเรื่องของผลิตภัณฑ์ไม่มีความหลากหลาย ขาดแคลนวัตถุดิบ รวมทั้งมีการวางแผนแต่ไม่ค่อยได้ทำตามแผน อีกทั้งสมาชิกยังไม่รับผิดชอบงานในหน้าที่เท่าที่ควร ข้อเสนอแนะกลุ่มเห็นว่าควรให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย รวมทั้งเน้นการพัฒนาวัตถุดิบเอง ควบคุมต้นทุนให้ต่ำ

กรมการพัฒนาชุมชน (2547 : บทคัดย่อ) รายงานการวิจัยและพัฒนารูปแบบและวิธีการพัฒนาชุมชนที่สอดคล้องกับความต้องการของประชาชน ได้รายงานว่ กลไกในการขับเคลื่อนกระบวนการพัฒนาได้แก่ องค์กรชุมชนที่มีความเข้มแข็ง มีศักยภาพสูงเป็นแกนในการพัฒนา และใช้เครือข่ายกลุ่มอาชีพเป็นแกนเชื่อมโยงกิจกรรมพัฒนา มีวิธีดำเนินการที่สำคัญคือ การใช้เวทีชาวบ้านแลกเปลี่ยนเรียนรู้ข้อมูลซึ่งกันและกัน วิเคราะห์ปัญหาสาเหตุของปัญหานำไปสู่การวางแผนดำเนินงาน และการติดตามประเมินผลโดยสมาชิกชุมชนมีส่วนร่วม ทั้งนี้มีหน่วยงานภาครัฐและพหุภาคีมีบทบาทในกระบวนการส่งเสริมชุมชนให้มีความเข้มแข็ง มีศักยภาพในการพัฒนาและสามารถพึ่งตนเองได้ โดยใช้ยุทธศาสตร์การมีส่วนร่วมของชุมชน เงื่อนไขที่ชุมชนประสบความสำเร็จ ได้แก่ ปัจจัยภายนอก และภายใน ปัจจัยภายในประกอบด้วย ปัจจัยด้านผู้นำชุมชน สังคม วัฒนธรรมชุมชน ทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่นชุมชน และการมีส่วนร่วมของชุมชน ปัจจัยภายนอกได้แก่ หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ได้รับการสนับสนุนด้านวิชาการ งบประมาณ และการให้ข้อมูลข่าวสารจากภายนอก

ศูนย์ช่วยเหลือทางวิชาการพัฒนาชุมชนเขตที่ 11 หนองบุญมาก จังหวัด นครราชสีมา (2546 : 55-57) ได้ประเมินผลวิสาหกิจชุมชนตำบลบ้านขาม สรุปได้ดังนี้

1. สภาวะแวดล้อมการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน พบว่า กิจกรรมด้านวิสาหกิจชุมชนตำบลบ้านขาม 3 กลุ่มกิจกรรม ได้แก่ ด้านเงินทุน ด้านการค้า/บริการ และด้านการผลิต มีจุดกำเนิดมาจากการส่งเสริมกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและกิจกรรมเครือข่าย การส่งเสริมกิจกรรมพัฒนาสตรี การส่งเสริมกลุ่มอาชีพ และการส่งเสริมเครือข่ายองค์กรชุมชนตามนโยบายของกรมการพัฒนาชุมชน โดยเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอจตุรัส และภาคีการพัฒนาต่าง ๆ เช่น กองทุนเพื่อสังคม สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน หน่วยราชการในพื้นที่ ตลอดจนมาตั้งแต่ปี 2533 จนถึงปัจจุบัน ทำให้กลุ่ม/องค์กรดังกล่าวเรียนรู้และพัฒนาตนเอง จนกระทั่งมีความเข้มแข็ง เติบโต และเกาะเกี่ยวเชื่อมโยงกันมาเป็นลำดับ บางกลุ่มโดยเฉพาะกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และกิจกรรมเครือข่ายบ้านขาม หมู่ที่ 2 และบ้านหนองลูกช้าง หมู่ที่ 3 เป็นแหล่งเรียนรู้และศึกษาดูงาน ทั้งในระดับกลุ่มและระดับเศรษฐกิจชุมชนทั้งตนเอง จนเป็นที่ยอมรับของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนอื่น ๆ ทำให้ได้รับการสนับสนุน และเกิดกิจกรรมใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นตามความต้องการของชุมชนอย่างต่อเนื่องและหากพิจารณาตามกรอบภารกิจใหม่ของกรมการพัฒนาชุมชน พบว่า วิสาหกิจชุมชนตำบลบ้านขาม เป็นวิสาหกิจชุมชนที่ประกอบกิจการในรูปแบบเครือข่าย และอยู่ในกลุ่มวิสาหกิจระดับพัฒนา

2. ปัจจัยเบื้องต้น หรือปัจจัยนำเข้าของโครงการส่งเสริมและพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน และโครงการสัมมนาจัดตั้งเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน พบว่า สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดชัยภูมิ และทีมงานสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอจตุรัส มีข้อจำกัดในการดำเนินงานหลายประการ ได้แก่ การถูกเร่งรัดจากส่วนกลางให้รีบดำเนินการโครงการต่าง ๆ ที่ได้รับการจัดสรรเงินมาพร้อม ๆ กันใน 13 โครงการให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาประมาณ 2 เดือน เพื่อเบิกจ่ายงบประมาณภาพรวมให้ได้ตามเป้าหมาย นอกจากนี้ยังมีการกีดกันในการดำเนินงานนโยบายเร่งด่วน และนโยบายสำคัญของรัฐบาลคือ การประกาศสงครามกับยาเสพติด การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ทำให้การสนับสนุนระหว่างระดับจังหวัด และอำเภอทำได้ไม่เต็มที่ สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดมีบทบาทในการประชุมชี้แจงทำความเข้าใจ และจัดทำคู่มือการดำเนินงานระดับอำเภอ บทบาทที่ยังไม่ได้ดำเนินการคือ การร่วมเป็นทีมวิทยากร การติดตามผล การประเมินผลการศึกษาวิจัยในฐานะที่เป็นพื้นที่นำร่อง ส่วนทีมงานสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ มีบทบาทในการบูรณาการหลักสูตรโดยเพิ่มเติมนโยบายเร่งด่วน

ของรัฐบาลลงในเนื้อหาการอบรม มีการปรับหลักสูตรการศึกษาดูงานเป็นการศึกษาเชิงเปรียบเทียบระหว่างการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพและธุรกิจเอกชน นอกจากนั้น ยังมีบทบาทในการเชื่อมประสานภาคี ในการร่วมให้การเรียนรู้แก่กลุ่มเป้าหมายอีกด้วย

3. กระบวนการดำเนินงาน พบว่า ทีมงานสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ มีบทบาทในการเป็นวิทยากรกระบวนการ ในการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ให้กับผู้เข้าร่วมโครงการ มีบรรยากาศในการเรียนรู้ที่อยู่ในระดับดี เนื่องจากผู้เข้าร่วมอบรมตามโครงการเป็นกลุ่มผู้นำที่มีประสบการณ์การดำเนินงานด้านวิสาหกิจชุมชนโดยตรง จึงมีบรรยากาศการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ที่ผู้เข้าอบรมมีความพึงพอใจ

4. ผลผลิตของโครงการ พบว่า ผู้เข้าฝึกอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในแนวคิด และหลักการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน และสามารถเชื่อมโยงความรู้ที่ได้รับกับการดำเนินงานวิสาหกิจในพื้นที่ได้ โดยเกิดแนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อจำหน่ายเป็นรายได้เพิ่ม และสามารถเป็นวิทยากรถ่ายทอดแนวคิด หลักการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนได้

สุดาวิ คีอินทร์ (2546 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษากระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมในการพัฒนาอาชีพ บ้านสูงยางใต้ ตำบลคูเมือง อำเภอเมืองสรวง จังหวัดร้อยเอ็ด ได้รายงานไว้ดังนี้ การเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มอาชีพนำไปสู่การดำเนินงานแบบมีส่วนร่วมของสมาชิก 4 ประเด็นคือ

1. ด้านปัจจัยในการดำเนินงานมีการกำหนดความมุ่งหมายที่ชัดเจนร่วมกัน ก่อให้เกิดแผนการดำเนินงานและร่วมกิจกรรมตามกำหนดที่ชัดเจนและสามารถปฏิบัติได้
2. ด้านกระบวนการดำเนินงานของกลุ่ม สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการคิดวางแผน ปฏิบัติ มีการตรวจสอบและสะท้อนกลับเพื่อปรับปรุงแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับปัจจัยที่มีอยู่ มีการประสานความร่วมมือจากภายนอก เพื่อเชื่อมโยงความร่วมมือ การสนับสนุนด้านต่าง ๆ มีการพัฒนาศักยภาพของสมาชิกกลุ่มโดยการฝึกอบรม ศึกษาดูงาน
3. ด้านผลผลิตของการดำเนินงานแบบมีส่วนร่วม ก่อให้เกิดระบบบริหารจัดการที่ชัดเจน เช่น ด้านการผลิต ด้านการตลาด การเงิน และการบัญชี เป็นต้น สามารถให้บริการแก่สมาชิกกลุ่มทั้งในและนอกชุมชนในด้านการอาชีพ มีงานทำ มีรายได้เพิ่มขึ้น
4. ด้านผลกระทบ สมาชิกกลุ่มสามารถนำทักษะการเรียนรู้ร่วมกันและการทำงานแบบมีส่วนร่วมมาพัฒนาศักยภาพของตนเองในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การพบปะพูดคุยแสดงความคิดเห็น ได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ตลอดเวลา เพิ่มทักษะในการดำรงชีวิตในสังคมชุมชนอย่างมั่นใจและมีความสุข

สุวิทย์ จำปา และคณะทีมวิจัย (2546 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง ลักษณะวิสาหกิจชุมชนและการบริหารของกลุ่มหัตถกรรมจักสานผักตบชวาบ้านอ้อย และเครือข่ายจังหวัดชัยนาท ผลการวิจัย พบว่า

1. ทุกกลุ่มมีภูมิหลังเช่นเดียวกันคือ ตั้งกลุ่มมาแล้วเลิกกิจการ เป็นระยะ ๆ ปัญหาสำคัญคือ การตลาด รูปแบบและลวดลายผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน การเลือกประกอบกิจการอื่นที่ดีกว่า กลุ่มแกนมีบทบาทสำคัญด้านการตลาด เริ่มจาก พ.ศ. 2538 มี “ออเดอ” เน้นจนถึงปัจจุบัน และมีการจัดองค์กรเป็นเอกภาพของแต่ละกลุ่ม สมาชิกส่วนใหญ่ซื้อผักตบชวาภิโกลรัมละ 20-25 บาท ยกเว้นกลุ่มบ้านคอนตะไล์ที่ปลูกผักตบชวา กลุ่มแกนและเครือข่ายมีผลิตภัณฑ์เด่นแตกต่างกัน เช่น กระจเป่าเครื่องวงกลมลายสายฝน ไก่แบบต่าง ๆ อาทิ ไก่ทิงซู ไก่เอนกประสงค์ ไก่กระเช้า ไก่หงส์ มีความยากที่สุดและได้มีโอกาสถวายสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี กระจเป่าลายจัดเป็ย ลายตะกร้อ ลายดอกแก้ว ลายไทย ลายพิบูล ลายเม็ดมะยม แจกันลายไขว้เป็ย กระจเป่าตลาด ผอบ ภาคสไต ตะกร้าเหลี่ยม กระจเป่าหิ้ว ก่องเอนกประสงค์ลายผูกดอก ลายเม็ดแดง รองเท้าตะ หนูไขว้ หนูเป็ย รองเท้าทรงไทย เป็นต้น กลุ่มแกนจะติดต่อพ่อค้า บริษัทที่ส่งสินค้าไปจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา แคนาดา และสวนจตุจักร นอกจากนั้นพ่อค้าทั่วไปจะติดต่อซื้อที่กลุ่มและเครือข่ายโดยตรง ส่วนหนึ่งจำหน่ายในการจัดงานโดยภาครัฐ สำหรับรองเท้ากลุ่มจำหน่ายตรงแก่พ่อค้า กลุ่มบ้านคอนตะไล์ มีตลาดของตนเองคือ จำหน่ายให้พ่อค้าที่เขื่อนเจ้าพระยา และสวนจตุจักร แต่มีปัญหาการจ่ายเงินล่าช้า ประธานของกลุ่มจะเป็นตัวแทนติดต่อการตลาด หน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง การจัดคนเข้าทำงานเน้นการแบ่งออเดอให้กลุ่มสมาชิกยึดหลักความสามารถและเวลาที่ใช้ในการจักสาน การควบคุมเน้นการติดตามมาตรฐานการผลิต จำนวนออเดอ ผู้มีบทบาทสูงคือ ประธานกลุ่มและผู้ชำนาญของกลุ่มแกนและเครือข่าย การประสานงานการตลาด หน่วยงาน ผู้มีบทบาทคือ ประธานกลุ่ม การอำนวยความสะดวกเน้นการส่งเสริมความรู้สมาชิกด้านรูปแบบ ลวดลาย การวางแผนมีเพียง 4 กลุ่ม เช่น กลุ่มแกน กำหนดพัฒนารูปแบบลวดลายทุกปี

2. กลุ่มและเครือข่าย 12 กลุ่ม ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐแตกต่างกันตามช่วงเวลา เช่น กรมการพัฒนาชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร สำนักงานอุตสาหกรรม ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน สำนักงานเกษตร สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ กลุ่มบริหารครุภัณฑ์โดยเก็บไว้ส่วนกลางและใช้ร่วมกัน ส่วนเงินทุนกู้จากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ภาครัฐ โครงการของหม่อมงามจิตร์ บุรฉัตร ร่วมลงทุน

3. ความคิดสร้างสรรค์ด้านตลาด คือ การนำผลิตภัณฑ์เผยแพร่ในการประชุม สัมมนาทุกระดับ จุดเปลี่ยนแปลงสำคัญคือ การร่วมงานที่จัดโดยภาครัฐ เมื่อ พ.ศ. 2538 ทำให้มีตลาดถึงปัจจุบัน การเปลี่ยนหูกกระเป่าจากหัดคบชวาเป็นสายไฟ สายพานจักร เถาวัลย์ พัฒนารูปแบบและลดตายเสมอ การใช้สีเลียนแบบธรรมชาติ การบุผ้า เส้นจักสานเรียบ และเป็นนวัตกรรมของชุมชนเพราะสามารถระบุได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

4. กลุ่มแกนและเครือข่ายเรียนรู้ด้านรูปแบบ ลดตายร่วมกัน ทั้งผลิตภัณฑ์ ต้นแบบ และการจักสานทั่วไป

5. สมาชิกมีส่วนร่วมด้านรูปแบบและลดตาย โดยการเสนอแนะ การควบคุม มาตรฐานผลิตภัณฑ์

6. สมาชิกกลุ่มจะใช้ผลิตภัณฑ์ที่จักสานแต่เน้นการจำหน่าย ภาพรวมสมาชิก 331 คน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระหว่าง 331,000 – 993,000 บาท และ 3 กลุ่ม มีกิจกรรม สาธารณะ เช่น สนับสนุนทุนการศึกษา

วรรณิ แกมเกตุ (2545 : บทคัดย่อ) ได้เสนอผลการศึกษารูปแบบและกระบวนการ พึ่งตนเองของครอบครัวและชุมชนที่สามารถพึ่งตนเองได้ในรายงานการวิจัย : โครงการ พัฒนาตัวบ่งชี้ความสามารถในการพึ่งตนเองของครอบครัวและชุมชนชนบท พบว่า ครอบครัวที่สามารถพึ่งตนเองได้ มีรูปแบบกิจกรรมหลักที่ใช้ในการพัฒนาสู่การพึ่งตนเองได้ ของครอบครัว 5 ประการคือ การศึกษาความเข้าใจเกี่ยวกับสถานการณ์ตนเอง การสร้าง รายได้เพิ่มให้แก่ครอบครัว การลดรายจ่ายของครอบครัว การรวมกลุ่มทำกิจกรรมการออม และกิจกรรมด้านอาชีพเสริมและมีกระบวนการเรียนรู้ของตนเอง สำหรับชุมชนที่สามารถ พึ่งตนเองได้นั้น มีรูปแบบกิจกรรมหลักที่ใช้ในการพัฒนาสู่การพึ่งตนเองได้ของชุมชน 9 ประการ ประกอบด้วย การวิเคราะห์ปัญหาและการเรียนรู้ตนเอง การสร้างวิสัยทัศน์และ กลยุทธ์ในการพัฒนาการแสวงหาแหล่งทุนเพื่อการพัฒนา การสร้างกลุ่มเพื่อใช้กระบวนการ กลุ่มสร้างคน การจัดตั้งกลุ่มอาชีพและหาแนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพ มีกระบวนการเรียนรู้ ของชุมชน การจัดระบบการบริหารชุมชน การสร้างจิตสำนึกในการพึ่งตนเอง และการขอรับ การสนับสนุนจากภายนอกในส่วนที่เกินขีดความสามารถของชุมชน

ศิริรินทร์ ศิริปลื้ม (2544 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาปัญหาด้านการจัดการและ แนวทางการแก้ไขปัญหของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ใน เขตอำเภอเมืองมหาสารคาม ผลการวิจัย พบว่า

1. ปัญหาด้านการจัดการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีดังนี้

1.1 ปัญหาด้านการเงิน ได้แก่ สถานประกอบการขาดสภาพคล่องด้านเงินทุนหมุนเวียน ขาดการจัดทำระบบบัญชีเพื่อวางแผนด้านการเงินที่ดี

1.2 ปัญหาด้านการผลิต ได้แก่ การหมุนเวียนของแรงงานที่ค่อนข้างมาก โดยแรงงานจะเป็นแรงงานในพื้นที่ที่มีอาชีพหลักคือ เกษตรกร แรงงานมีระดับการศึกษาค่อนข้างต่ำ ทำให้ขาดทักษะ ความรอบรู้ในงาน ความรับผิดชอบ ความอดุสาหะ และวินัยในการทำงาน

1.3 ปัญหาด้านทรัพยากรบุคคล ได้แก่ การขาดแรงงานในช่วงฤดูกาล การเก็บเกี่ยว แรงงานขาดคุณภาพ ไม่มีสถาบันรองรับการจัดฝึกอบรม จึงต้องมีการจ้างงานฝีมือจากพื้นที่อื่น ทำให้ค่าแรงสูง

1.4 ปัญหาด้านการตลาด ได้แก่ การแข่งขันด้านการตลาดและความต้องการด้านการบริโภคลดลง คุณภาพของผลิตภัณฑ์ต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าของต่างประเทศ

1.5 ปัญหาด้านการเข้าถึงบริการของรัฐ ได้แก่ หน่วยงานของรัฐมีขั้นตอนยุ่งยาก ทำให้ขาดการประสานงาน การพบปะระหว่างรัฐกับผู้ประกอบการน้อย ขาดการศึกษาปัญหาอย่างจริงจัง ชัดเจน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหา

2. แนวทางการแก้ไขปัญหาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

ตามความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ เรียงลำดับความสำคัญจากค่าร้อยละ 3 อันดับแรก มีดังนี้ ผู้ประกอบการนำหลักจิตวิทยาไปใช้ในการบริหารจัดการเพื่อกระตุ้นและจูงใจพนักงานให้ทำงานอย่างเต็มตามศักยภาพ ควรมีการประชาสัมพันธ์จากหน่วยงานของรัฐ เพื่อให้ผู้ประกอบการทราบถึงแนวทางที่รัฐจะช่วยเหลือ แหล่งที่ให้การช่วยเหลือด้านต่าง ๆ ลดขั้นตอนในการติดต่อประสานงานกับรัฐและควรมีการอบรมเรื่องการจัดทำระบบบัญชีที่ถูกต้อง ซึ่งจะส่งผลต่อการจัดการ การวางแผนและทำให้ทราบสภาพของธุรกิจตนเอง นอกจากนี้ผู้เชี่ยวชาญให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมคือ ควรมีการบรรจุความรู้เกี่ยวกับ SMEs อยู่ในหลักสูตรการเรียนการสอนตั้งแต่ ปวช. หรือมัธยมศึกษาตอนปลาย ให้ความรู้ด้าน SMEs กับกลุ่มสหกรณ์ ชมรมต่าง ๆ ส่งเสริมความรู้ด้านการนำเทคโนโลยีการผลิต การบริการ ระบบบัญชีที่ดี ส่งเสริมการตลาด และแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม ควรมีการนำเสนอข้อมูล

ข่าวสารด้านการลงทุน การผลิต การตลาด รัฐควรให้การช่วยเหลือพอสมควร ปริมาณเงินทุน ใน SMEs ควรเป็นส่วนของผู้ประกอบการ ร้อยละ 70 ควรพัฒนาหรือนำเทคโนโลยีทางการผลิตที่มีมาตรฐานและทันสมัยมาใช้ ควรพิจารณาเรื่องค่าจ้าง ค่าตอบแทนและสวัสดิการ เพื่อดึงดูดแรงงานให้คงอยู่กับกิจการ แสวงหาช่องทางทางการตลาดภายนอกให้มีการส่งออก รัฐควรลดขั้นตอนการปฏิบัติให้สั้นลง และรัดกุม โปร่งใส ตรวจสอบได้ ควรให้ศูนย์บริการ เพื่อการลงทุนสามารถดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพมากกว่านี้ มาตรการส่งเสริมผู้ลงทุนใน เขต 3 ควรครอบคลุมผู้ประกอบการทุกรายไม่เฉพาะผู้ได้รับการส่งเสริมเท่านั้น พิจารณาและ ทบทวนการจัดเก็บภาษี ค่าธรรมเนียมขององค์การบริหารส่วนท้องถิ่นใหม่ สร้างจิตสำนึก ความเข้าใจที่ดีในการลงทุน SMEs ต่อประชาชนในพื้นที่ ส่งเสริมกิจกรรมการร่วมลงทุนใน ธุรกิจ SMEs เพื่อความเข้มแข็ง

ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2543 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษากระบวนการ พลิกฟื้นความเข้มแข็งของชุมชน ผลการวิจัย พบว่า การสร้างเครือข่ายชุมชนไม่ว่าจะเป็น เครือข่ายระหว่างชาวบ้านกับชาวบ้าน ชุมชนกับชุมชน ชุมชนกับรัฐ ชุมชนกับเอกชน ระบบ ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นกับชุมชนจะเข้มแข็งและไม่จำกัดความสัมพันธ์เฉพาะในชุมชนของตน เองเท่านั้น การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน จะทำให้มีการสนับสนุนด้านต่าง ๆ เข้ามาใน ชุมชน ได้แก่ ข้อมูลข่าวสาร วัสดุ อุปกรณ์ และกลายเป็นพื้นฐานสำคัญที่ทำให้ชุมชน เข้มแข็งขึ้น

ศักดิ์ชัย รัชโพธิ์ (2543 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินงานตาม โครงการทฤษฎีใหม่ ตำบลคุ้มเก่า อำเภอเขาวง จังหวัดกาฬสินธุ์ ผลการวิจัย พบว่า ปัจจัย ที่ส่งผลต่อการดำเนินงานตามโครงการทฤษฎีใหม่มีดังนี้

1. ปัจจัยทางกายภาพ ซึ่งประกอบด้วย ลักษณะภูมิประเทศ ดิน สภาพ ภูมิอากาศ ปริมาณน้ำฝน มีความเหมาะสมต่อการทำการเกษตรตามแนวทฤษฎีใหม่ ที่มีปัญหา อยู่บ้างคือ สภาพความอุดมสมบูรณ์ของดิน เพราะในพื้นที่ที่เข้าร่วมโครงการส่วนมากจะเป็น ดินทราย ไม่อุ้มน้ำ แต่เกษตรกรก็สามารถแก้ไขปัญหามาได้โดยการปรับปรุงดิน

2. ปัจจัยทางชีวภาพ หมายถึง ชนิดของพันธุ์พืช และพันธุ์สัตว์ ได้รับการ สนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ เอกชน และที่เกษตรกรจัดหาเองเพื่อนำมาประกอบ กิจกรรมการผลิตในพื้นที่ที่เข้าร่วมโครงการทฤษฎีใหม่ ซึ่งพันธุ์สัตว์ส่วนใหญ่จะมีความ เหมาะสมกับสภาพพื้นที่และเกษตรกรมีความสามารถที่จะดูแลได้เป็นอย่างดี

3. ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ประกอบด้วยที่ดินหรือขนาดพื้นที่ของเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ ทุนในการดำเนินงาน เช่น เงิน เครื่องจักร เครื่องมือ รวมทั้งปัจจัยการผลิต

4. ปัจจัยทางสังคม ได้แก่ การรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือเกื้อกูลระหว่างสมาชิก ซึ่งการรวมกลุ่มไม่เข้มแข็ง ทุนเป็นปัจจัยชี้ขาดถึงความสำเร็จ เกษตรกรบางรายไม่ประสบความสำเร็จ เพราะมีข้อจำกัดในเรื่องของทุน แรงงานถือว่าเป็นต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ให้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก เพราะเป็นการลดต้นทุนการผลิต

สุรวุฒิ ปัดไธสง (2543 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาองค์ความรู้ในเรื่องความเข้มแข็งของชุมชน : จากปรากฏการณ์สู่ทฤษฎีฐานรากในการสร้างชุมชนเข้มแข็งด้วยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ผลการวิจัย พบว่า เงื่อนไขสำคัญที่ทำให้ชุมชนเข้มแข็งคือ ผู้นำชุมชน ความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของสมาชิก ความสามารถในการบริหารจัดการภายในองค์กร ความสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ความช่วยเหลือหรือการสนับสนุนที่มาจากภายนอกชุมชน และทำให้ชุมชนเกิดความเปลี่ยนแปลง เกิดสภาวะการณ์ที่เหมาะสม มีความสัมพันธ์กันอย่างสร้างสรรค์ และผลที่ได้ดังกล่าวจะนำไปสู่ความเข้มแข็งของชุมชน

ธวัชชัย หินธาว์ (2542 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในช่วงเศรษฐกิจชะลอตัว ศึกษาเฉพาะกรณีธุรกิจผ้าไหมในเขตสุภาภิบาล อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ผลการวิจัย พบว่า

1. ในด้านการบริหารงาน ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าผ้าไหมได้ให้ความสำคัญในด้านการวางแผนการทำงาน โดยปรับลดแรงงานลง 60 % เพื่อให้สอดคล้องกับการบริหารงานโดยคำนึงถึงการลดต้นทุน ลดการสูญเสีย และรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ควบคู่กับการอนุรักษ์ความเป็นศิลปวัฒนธรรมพื้นบ้านในการผลิตผลงานทางด้านหัตถกรรมไทยให้เป็นเอกลักษณ์สืบต่อไป

2. ในด้านการบริหารการผลิต ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าผ้าไหมได้วิเคราะห์และประเมินถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจชะลอตัว และภาคการผลิตโดยรวมของประเทศลดลง ทำให้ปรับแผนการผลิตลดลงเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60 เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน โดยการควบคุมกระบวนการผลิตให้ได้คุณภาพถูกต้องตามวิธีการสั่งซื้อวัตถุดิบให้พอดีกับปริมาณการผลิต และการจัดเก็บสต็อกสินค้าให้เป็นศูนย์หรือน้อยที่สุดเพื่อลดต้นทุน และเพื่อความสอดคล้องกับความต้องการของตลาดผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง

3. ในด้านการบริหารการเงินและการบัญชี ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าผ้าไหมได้มีการปรับเปลี่ยนการบริหารการเงินให้สอดคล้องกับการผลิต สามารถลดค่าใช้จ่ายด้านการเงินลงได้เฉลี่ยประมาณร้อยละ 60 ส่วนการควบคุมระบบบัญชีรายรับรายจ่าย ได้เพิ่มระบบรัดกุมมากขึ้น โดยจัดทำทะเบียนเอกสารรายรับรายจ่าย การนำไปใช้ตรวจสอบความถูกต้องในการดำเนินงานเพื่อจะได้ทราบแหล่งที่มาหรือการใช้จ่ายทางการเงินได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมกับการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ

4. ในด้านการบริหารการตลาด ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าผ้าไหมได้ให้ความสำคัญกับเครื่องมือทางการตลาด คือ ส่วนผสมทางการตลาด 4 Ps ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด โดยการหาข้อมูลจากสื่อต่างๆ เพื่อเพิ่มคุณค่าและคุณภาพผลิตภัณฑ์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย การส่งเสริมการขายแบบการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าควบคู่กับการขายสินค้าปริมาณมากในราคาต่ำ (Mass Product) โดยคำนึงถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมคุ้มค่ากับการจ่ายเงินของลูกค้า

บุระ ทำทอง (2542 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาระบบเศรษฐกิจชุมชน : กรณีการผลิตผักกาดหัว ตำบลบัว อำเภอเมือง จังหวัดสุรินทร์ ผลการวิจัย พบว่า การผลิตผักกาดหัว กลุ่มเกษตรกรได้นำเทคโนโลยีทางการเกษตรมาใช้ในการเพิ่มผลผลิตแทนแรงงานสัตว์ทำให้ผลผลิตออกสู่ตลาดเกินความต้องการในการบริโภค จึงได้นำผลผลิตมาแปรรูปครบวงจร ทำให้กลุ่มผู้ปลูกผักมีรายได้เพิ่มขึ้น กลายเป็นองค์กรชุมชนเข้มแข็ง เป็นแบบอย่างในระบบเศรษฐกิจชุมชนของจังหวัดสุรินทร์

สุบิน ปาเวียง (2541 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการดำเนินงานตามโครงการแก้ไขปัญหาคาความยากจน (ระยะที่ 1 พ.ศ. 2536-2540) บ้านโสกก้านเหลือง ตำบลบ้านถิ่น อำเภอโนนสัง จังหวัดหนองบัวลำภู ผลการวิจัย พบว่า หัวหน้าครัวเรือนมีการเลือกอาชีพและขอขืมเงินเพื่อมาลงทุนด้วยตนเองเป็นสำคัญ การกู้ยืมเงินมาลงทุนทำให้มีเงินมาลงทุนหมุนเวียน มีรายได้เพิ่มขึ้น มีเงินฝากเก็บออม และมีความต้องการเงินทุนประกอบอาชีพเพิ่มเติมเพื่อขยายกิจการในการประกอบอาชีพ

3.2 งานวิจัยต่างประเทศ

โฮ ซุง ฮาน (Koh, Seung Hahn. 1999 : 324) ได้ศึกษาความต่อเนื่องในการทำการเกษตรและการสืบทอด : วิฤตการณ์ทางสังคมเกษตรในเกาหลีใต้ พบว่า ปัญหาเศรษฐกิจและสังคมในเกาหลีใต้ เกี่ยวข้องกับการวางแผนการเกษตร เป็นที่น่าสงสัยเกี่ยวกับการสืบทอดทางสังคมของการเกษตร โดยผ่านการทางสังคมประเพณีทำให้เกิดปัญหาไม่จบสิ้นการค้นคว้าได้สำรวจความเคลื่อนไหว ความต่อเนื่องในการทำการเกษตร การดำรงชีวิตเพื่อประเมินถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อเศรษฐกิจและสังคม การทดลองความผันแปรได้ถูกคิดขึ้นบนฐานความเชื่อความคิดทางสังคมวิทยา ซึ่งส่งผลให้เกิดความต่อเนื่องและไม่ต่อเนื่องของครอบครัวที่ทำการเกษตรวิฤตการณ์ทางสังคมเกษตรของชาวเกาหลีใต้เกิดจากปัญหานายทุน และวัฒนธรรมทางสังคมซึ่งผู้คนมีอยู่ทั้งระดับครอบครัว และระดับเศรษฐกิจในเมืองใหญ่ การค้นพบที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งคือ นโยบายของรัฐบาลเริ่มมุ่งที่จะแก้ไขปัญหาทางการเกษตรโดยสนับสนุนวิสาหกิจทางการเกษตร และจะต้องให้ความเอาใจใส่ต่อวัฒนธรรมทางสังคมพร้อมกับปัจจัยทางเศรษฐกิจ

วอล์คเกอร์ (Walker. 1999 : 340) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางด้านเกษตรในอเมริกาเหนือประเทศโปแลนด์ ผลการวิจัย พบว่า มีหลักฐานทางโบราณคดีที่ชี้ให้เห็นว่าคนสมัยก่อนทำการเกษตรแบบขร่ง แต่ไม่มีหลักฐานทางประวัติศาสตร์เกี่ยวกับสิ่งเหล่านี้ ต่อมาหลังจากติดต่อกับชาวยุโรปทำให้การเกษตรแบบขร่งถูกละทิ้งไป จากการศึกษาที่มีข้ออธิบาย 3 ข้อ คือ จากการปราบปราม สภาพภูมิอากาศ และการเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรมท้องถิ่น ข้อมูลทางโบราณคดีชี้ว่าการเกษตรและระบบทางสังคมของชาวนาแบบขร่งเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการละทิ้งเกษตรแบบขร่ง

เพื่อการสืบค้นการละทิ้งการเกษตรแบบขร่งจึงมีการสำรวจที่ตั้งของพื้นที่ อาชีพระบบเกี่ยวกับอากาศทางการเกษตร วิทยาศาสตร์ที่เกี่ยวกับลำดับเวลาโดยกำหนดกัมมันตรังสีการถ่ายเทอากาศ รวมทั้งการขุดเจาะอนุของดินเพื่อการทดสอบ ข้อมูลเหล่านี้ถูกนำมาใช้ในการอธิบายประกอบการเปลี่ยนแปลงทางการเกษตรบนพื้นฐานโครงสร้างทางสังคมทำในอดีตถึงปัจจุบัน

ฮอดเกตส์ และเคอร์โท (Hodgetts and Kurtho. 1996 : 19-21) ได้ศึกษาปัญหาและความล้มเหลวของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พบว่า

1. ข้อมูลไม่เพียงพอ ผู้ประกอบการขาดข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ทำให้เกิด

การตัดสินใจที่ผิดพลาด

2. การขยายตัวของกิจการอย่างรวดเร็ว ทำให้การขยายตัวของการใช้ทรัพยากรไม่สอดคล้อง ส่งผลให้เกิดปัญหาด้านการจัดการและการเงินตามมา
3. ขาดข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า กิจการไม่สามารถตัดสินใจวางแผนทางการตลาด และการให้สินเชื่อกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. ความล้มเหลวในการหาตลาด กิจการยึดกลุ่มลูกค้า หรือนำเสนอตลาดหนึ่ง จึงทำให้การกระจายสินค้าและลูกค้าไม่มาก
5. ขาดข้อมูลการวิจัยตลาด กิจการไม่มีการศึกษาข้อมูลทางการตลาดอย่างเพียงพอ ทำให้การตัดสินใจดำเนินการทางการตลาดมีจุดอ่อน
6. ปัญหาทางด้านกฎหมาย กิจการไม่เข้าใจหรือพยายามหลีกเลี่ยงกฎหมาย ซึ่งในระยะยาวจะมีผลผูกพันต่อเนื้ออย่างมา
7. ความไม่เป็นธรรม กิจการเน้นสมาชิกในครอบครัวช่วยกันทำงาน ซึ่งบางครั้งทำให้เกิดความลำเอียงในการปฏิบัติและการจ่ายผลตอบแทน ทำให้เกิดปัญหาการจัดการ
8. ขาดความสามารถทางด้านเทคนิค กิจการบางประเภทต้องการความรู้ความสามารถทางด้านเทคนิค และความพร้อมในการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคนิค ดังนั้น การขาดความสามารถทางด้านเทคนิคจึงทำให้กิจการไม่สามารถแข่งขันได้
9. พึ่งพาความสามารถของบุคคลเพียงบุคคลเดียว โดยกิจการขนาดย่อมจะเน้นบทบาทของบุคคลเพียงบางคน ดังนั้น ถ้าบุคคลนั้นมีปัญหา การดำเนินธุรกิจจะขาดความต่อเนื่อง
10. ขาดการจัดการที่ดี การจัดการเป็นปัจจัยสำคัญของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ถ้ามีปัญหาทางการจัดการ จะกระทบถึงการดำเนินงานของกิจการ

จากการศึกษาเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรทั้งในประเทศและต่างประเทศ สรุปได้ว่า เกษตรกรมีความต้องการเงินทุนประกอบอาชีพเพิ่มเติมเพื่อขยายกิจการในการประกอบอาชีพ การนำเทคโนโลยีทางการเกษตรมาใช้ในการเพิ่มผลผลิตแทนแรงงานสัตว์ การดำเนินงานแบบมีส่วนร่วม การได้รับทราบข้อมูลข่าวสาร วัสดุ อุปกรณ์ที่เพียงพอเป็นพื้นฐานสำคัญที่ทำให้ชุมชนเข้มแข็ง ตลอดจนปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานโครงการ ได้แก่ ปัจจัยทางกายภาพ ปัจจัยทางชีวภาพ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และปัจจัยทางสังคม ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้แนวคิด และหลักการที่จะนำมาเป็นประเด็นในการวิจัยเรื่อง

ความคาดหวังของเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชนในอำเภอเมือง จังหวัด
มหาสารคาม โดยใช้กรอบแนวคิดของดนนัย เทียนพุดธิ (2542 : 33) ธวัชชัย หินเชาว์
(2542 : บทคัดย่อ) และ ชีระวัชร ภูระธีระ (2548 : บทคัดย่อ) ซึ่งประกอบด้วย
ความคาดหวังด้านทุนดำเนินการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการบริหารและจัดการ
และด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY