

รายงานผลการประชุมกลุ่มย่อย และการประเมินผล  
โครงการและแผนงานภาคกลาง

เรื่อง

การยกระดับอุตสาหกรรมไทยอย่างก้าวกระโดดด้วยวิธีปฏิบัติเป็นเลิศ  
และการเปรียบเทียบเพื่อการปรับปรุงและพัฒนา  
(BEST PRACTICE & BENCHMARKING)

เล่มที่ 2

ผลการประชุมกลุ่มย่อยและการติดตามประเมินผลโครงการและแผนงาน

เสนอต่อ

สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ

โดย

ศาสตราจารย์ ดร. อภิชัย พันธเสน

นางสาวกฤตยา ศรีสรรพกิจ

นางประจิดต์ ขาวสบาย

นางศลิษฐ กาญจนทัต

27 ธันวาคม 2545

รายงานผลการประชุมกลุ่มย่อย และการประเมินผล  
โครงการและแผนงานภาคกลาง

เรื่อง

การยกระดับอุตสาหกรรมไทยอย่างก้าวกระโดดด้วยวิธีปฏิบัติเป็นเลิศ  
และการเปรียบเทียบเพื่อการปรับปรุงและพัฒนา  
(BEST PRACTICE & BENCHMARKING)

เล่มที่ 2

ผลการประชุมกลุ่มย่อยและการติดตามประเมินผลโครงการและแผนงาน

เสนอต่อ

สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ

โดย

ศาสตราจารย์ ดร.อภิชัย พันธเสน

นางสาวกฤตยา ศรีสรรพิจ

นางประจิตร ขาวสบาย

นางศลิษฐ กาญจนทัต

## บทสรุปผู้บริหาร

รายงานผลการวิจัยเรื่อง การยกระดับอุตสาหกรรมไทยอย่างก้าวกระโดดด้วยวิธีปฏิบัติที่เป็นเลิศและการเปรียบเทียบเพื่อปรับปรุงและพัฒนา (Best Practice & Benchmarking) ของธุรกิจชุมชนในภาคกลางเล่มที่ 2 เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากผลการประชุมกลุ่มย่อย การติดตามประเมินผลของโครงการและการประเมินผลตามแผนปรับปรุงของกลุ่มประจำภาค ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของผลงานวิจัยทั้งหมด ประกอบด้วย ภาพรวมของผลการวิจัยทั้งสี่ภาค ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และภาคใต้ โดยมีผลการศึกษารายละเอียดของแต่ละภาคที่ออกแบบมาเพื่อให้ธุรกิจชุมชนแต่ละแห่งในแต่ละภาคใช้เป็นคู่มือในการปรับปรุงกระบวนการบริหารจัดการ เพื่อความเป็นเลิศของธุรกิจชุมชนเหล่านั้นในที่สุด นอกจากผลการประชุมกลุ่มย่อยของโครงการและการประเมินผลตามแผนปรับปรุงของกลุ่มซึ่งปรากฏอยู่ในรายงานฉบับนี้ ในรายงานฉบับที่ 1 จะเป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจและผลการสัมมนาประจำภาคร่วมกับรายงานผลการวิจัยทั้งสี่ภาคในภาพรวม รายงานทั้งสามฉบับดังกล่าวจะช่วยให้ธุรกิจชุมชนที่เข้าร่วมโครงการสามารถพัฒนาตนเองได้อย่างต่อเนื่อง

รายงานฉบับวิจัยฉบับที่สองนี้เสนอภาพรวมของผลการสัมมนากลุ่มย่อย 76 กลุ่ม โดยมีการแบ่งกลุ่มในภาคกลางออกเป็น 9 สาย โดยส่วนที่ภาคกลางสามารถบริหารจัดการได้เป็นอย่างดีคือ การบริหารสมาชิก การบริหารแรงงานเพื่อการผลิต การใช้วัตถุดิบและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ ส่วนกระบวนการที่ยังเป็นปัญหามากสำหรับภาคกลางคือ การบริหารด้านการเงิน การตลาดและเครือข่าย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ โดยที่การจัดสวัสดิการชุมชนนั้น ถึงแม้ว่าบางกลุ่มจะทำได้ดี แต่ส่วนมากยังไม่ได้ให้ความสนใจเท่าที่ควร ส่วนใหญ่เป็นเพราะสภาพทางธุรกิจและการเงินยังไม่เข้มแข็งเท่าที่ควรนั่นเอง การประชุมกลุ่มย่อยนั้นมีความสำคัญมากสำหรับกลุ่มธุรกิจชุมชน ทำให้กลุ่มต่างๆ ในพื้นที่ใกล้เคียงกันได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มที่เข้มแข็งกับกลุ่มที่อ่อนแอกว่า ทำให้กลุ่มที่อ่อนแอกว่าได้รับความรู้และแนวคิดใหม่ที่เป็นประโยชน์สำหรับปฏิบัติการของกลุ่มต่อไปค่อนข้างมาก

การสัมมนากลุ่มย่อยดังกล่าวนำไปสู่การทำแผนปรับปรุงการบริหารจัดการของตนเองของธุรกิจชุมชนที่นำไปสู่การประเมินผลเป็นสองส่วน ส่วนแรกเป็นการประเมินความพึงพอใจของธุรกิจชุมชนที่มีต่อโครงการ ในแง่ของความสามารถเพิ่มพูนความรู้เพื่อทำให้สามารถปฏิบัติให้เป็นเลิศในกระบวนการบริหารจัดการเชิงกระบวนการ ผลปรากฏว่าภาคกลางมีความเห็นว่าโครงการนี้มีประโยชน์ในระดับระหว่างพอใจถึงดี โดยเกินกว่าร้อยละ 60 (ร้อยละ 64) เลือกลงความรู้นี้ได้จากโครงการมากกว่าเงินอุดหนุนกลุ่มละ 50,000 บาท และร้อยละ 95 สนใจที่จะเข้าร่วมโครงการในระยะที่สอง

ถ้ามีส่วนปรับปรุงกระบวนการบริหารจัดการที่ยังมีปัญหาค่อนข้างโดดเด่น และได้รับการปรับปรุงแก้ไขได้ดีพอสมควร คือการบริหารด้านการเงิน ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญและสามารถปรับปรุงแก้ไขได้ในระยะเวลานั้น อาจถือได้ว่าเป็นความสำเร็จส่วนหนึ่งของโครงการนี้

## กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยนี้ได้รับการอุดหนุนจากงบประมาณกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านการพิจารณาของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ คณะผู้วิจัยขอขอบคุณ คุณวิไลพร ลีวเกษมสานต์ ที่ปรึกษาด้านนโยบายและแผนงาน สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คุณธานินทร์ ฝะเอม ผู้อำนวยการกองประสานความร่วมมือภาครัฐบาลและเอกชน สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คุณธวัชชัย ตั้งสง่า ผู้อำนวยการสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ ดร.พานิช เหล่าศิริรัตน์ ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยและระบบสารสนเทศ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ ดร.บุญดี บุญญากิจ ที่ปรึกษาด้านพัฒนาธุรกิจ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ คุณสรวิชัย เปรมชื่น ผู้จัดการส่วนวิจัยและพัฒนา สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ คุณสุรภีร์ โรจนวงศ์ ประธานคณะกรรมการร่วมพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน คุณอรจิตต์ บำรุงสกุลสวัสดิ์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการกองทุนเพื่อสังคมและเลขานุการคณะกรรมการร่วมพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน

งานวิจัยนี้จะไม่ประสบความสำเร็จถ้าหากไม่ได้รับความร่วมมือจากกลุ่มธุรกิจชุมชน 339 กลุ่มที่ตอบสนองและเข้าร่วมในโครงการวิจัยเชิงปฏิบัตินี้ คณะผู้วิจัยได้มีโอกาสเรียนรู้จากประสบการณ์ในการทำงานของตัวแทนธุรกิจชุมชนที่เข้าร่วมในโครงการนี้เป็นอย่างดี

งานวิจัยนี้จะไม่สามารถบรรลุผลไปด้วยดีถ้าไม่ได้รับความสนับสนุนทางด้านงานคอมพิวเตอร์จากบริษัทชื่อ ไทย.คอม จำกัด และผู้ช่วยวิจัยที่มีความสามารถเป็นจำนวนมากอันประกอบด้วย กฤตยา ศรีสรรพกิจ มนัสวัลย์ พัฒนวิบูลย์ อรอนงค์ อินทรหะ มณีรัตน์ จริยธรรมวัตติ จันทรพิไล ลือ จิม พันธเสน สุระชัย มาลีแย้ม กรรณิการ์ บุญหนุน ประจิตร ชาวสบาย เรือง พุดละพันธ์ สุติธร กาญจนทัต และคลจจิตต์ บุคตะนันท์ ผู้จัดการโครงการวิจัย

คณะผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการวิจัยครั้งนี้จะมีผลในการสร้างองค์ความรู้ใหม่เพิ่มขึ้น รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการเพิ่มผลิตภาพและประสิทธิภาพแก่กลุ่มธุรกิจชุมชน ท้ายที่สุดคณะผู้วิจัยขอขอบคุณผู้ที่ได้เอื้อนามมาข้างต้นอีกครั้ง ส่วนความผิดพลาดประการใดในงานวิจัยนี้เป็นความรับผิดชอบของคณะผู้วิจัยแต่เพียงฝ่ายเดียว

คณะผู้วิจัย

27 ธันวาคม 2545

## สารบัญเรื่อง

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	I
กิตติกรรมประกาศ	iii
สารบัญเรื่อง	iv
สารบัญตาราง	ix
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	<b>1</b>
1. สถานภาพของรายงาน	1
2. ความครอบคลุมของรายงาน	1
<b>บทที่ 2 ผลการสัมมนากลุ่มย่อยในภาพรวมของภาคกลาง</b>	<b>2</b>
1. หลักการในการจัดสัมมนากลุ่มย่อยธุรกิจชุมชน	3
2. ผลการสัมมนา	5
2.1 ภาพรวมของผลการสัมมนา	5
2.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก	5
2.1.2 กระบวนการบริหารการตลาดและเครือข่าย	5
2.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน	7
2.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต	7
2.1.5 กระบวนการใช้แรงงาน	8
2.1.6 กระบวนการใช้วัตถุดิบ	9
2.1.7 กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน	10
3. สรุปผลการสัมมนา	10
<b>บทที่ 3 รายงานผลการสัมมนากลุ่มย่อยเป็นรายสาย</b>	<b>12</b>
1. ภาคกลางสายที่ 1	12
1.1 ผลการสัมมนา	
1.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก	12
1.1.2 กระบวนการบริหารการตลาดและเครือข่าย	13

	หน้า	
1.1.3	กระบวนการบริหารการเงิน	14
1.1.4	กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต	14
1.1.5	กระบวนการการใช้แรงงาน	15
1.1.6	กระบวนการใช้วัตถุดิบ	16
1.1.7	กระบวนการบริหารจัดการสวัสดิการชุมชน	16
1.2	สรุปผลการสัมมนา	16
2.	ภาคกลางสายที่ 2	17
2.1	ผลการสัมมนา	17
2.1.1	กระบวนการบริหารสมาชิก	17
2.1.2	กระบวนการบริหารการตลาด	17
2.1.3	กระบวนการบริหารการเงิน	18
2.1.4	กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต	18
2.1.5	กระบวนการใช้แรงงาน	18
2.1.6	กระบวนการใช้วัตถุดิบ	19
2.1.7	กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน	19
2.2	สรุปผลการสัมมนา	19
3.	ภาคกลางสายที่ 3	20
3.1	ผลการสัมมนา	21
3.1.1	กระบวนการบริหารสมาชิก	21
3.1.2	กระบวนการบริหารการตลาด	21
3.1.3	กระบวนการบริหารการเงิน	22
3.1.4	กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต	23
3.1.5	กระบวนการใช้แรงงาน	23
3.1.6	กระบวนการใช้วัตถุดิบ	24
3.1.7	กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน	24
3.2	ผลการสัมมนา	24
4.	ภาคกลางสายที่ 4	25
4.1	ผลการสัมมนา	25
4.1.1	กระบวนการบริหารสมาชิก	25
4.1.2	กระบวนการบริหารการตลาด	26

	หน้า	
4.1.3	กระบวนการบริหารการเงิน	27
4.1.4	กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต	27
4.1.5	กระบวนการใช้แรงงาน	27
4.1.6	กระบวนการใช้วัตถุดิบ	28
4.1.7	กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน	28
4.2	สรุปผลการสัมมนา	29
5.	ภาคกลางสายที่ 5	29
5.1	ผลการสัมมนา	29
5.1.1	กระบวนการบริหารสมาชิก	30
5.1.2	กระบวนการบริหารการตลาด	30
5.1.3	กระบวนการบริหารการเงิน	31
5.1.4	กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต	31
5.1.5	กระบวนการใช้แรงงาน	31
5.1.6	กระบวนการใช้วัตถุดิบ	32
5.1.7	กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน	32
5.2	สรุปผลการสัมมนา	32
6.	ภาคกลางสายที่ 6	33
6.1	ผลการสัมมนา	33
6.1.1	กระบวนการบริหารสมาชิก	33
6.1.2	กระบวนการบริหารการตลาด	33
6.1.3	กระบวนการบริหารการเงิน	34
6.1.4	กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต	34
6.1.5	กระบวนการใช้แรงงาน	34
6.1.6	กระบวนการใช้วัตถุดิบ	35
6.1.7	กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน	35
6.2	สรุปผลการสัมมนา	35
7.	ภาคกลางสายที่ 7	36
7.1	ผลการสัมมนา	36
7.1.1	กระบวนการบริหารสมาชิก	36
7.1.2	กระบวนการบริหารการตลาด	37



	หน้า	
7.1.3	กระบวนการบริหารการเงิน	38
7.1.4	กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต	38
7.1.5	กระบวนการใช้แรงงาน	38
7.1.6	กระบวนการใช้วัตถุดิบ	39
7.1.7	กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน	39
7.2	สรุปผลการสัมมนา	39
8.	ภาคกลางสายที่ 8	40
8.1	ผลการสัมมนา	40
8.1.1	กระบวนการบริหารสมาชิก	40
8.1.2	กระบวนการบริหารการตลาด	41
8.1.3	กระบวนการบริหารการเงิน	42
8.1.4	กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต	43
8.1.5	กระบวนการใช้แรงงาน	43
8.1.6	กระบวนการใช้วัตถุดิบ	44
8.1.7	กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน	44
8.2	สรุปผลการสัมมนา	45
9.	ภาคกลางสายที่ 9	45
9.1	ผลการสัมมนา	45
9.1.1	กระบวนการบริหารสมาชิก	46
9.1.2	กระบวนการบริหารการตลาดและเครือข่าย	46
9.1.2	กระบวนการบริหารการเงิน	46
9.1.3	กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต	47
9.1.4	กระบวนการใช้แรงงาน	47
9.1.5	กระบวนการใช้วัตถุดิบ	47
9.1.6	กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน	48
9.2	สรุปผลการสัมมนา	

	หน้า
<b>บทที่ 4 ผลการประเมินโครงการวิจัยภาคกลาง</b>	<b>50</b>
1. ความรู้และทักษะที่ได้รับจากโครงการวิจัย	50
2. การนำความรู้และทักษะที่ได้รับไปปฏิบัติใช้กับธุรกิจชุมชน	53
3. ความพึงพอใจของกลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีต่อโครงการ	56
4. ผลการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจชุมชนในระยะสั้น	60
5. สรุปผลจากการประเมินทั้งหมด	70
<b>ภาคผนวก</b>	
ภาคผนวกที่ 1 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 1	73
ภาคผนวกที่ 2 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 2	86
ภาคผนวกที่ 3 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 3	95
ภาคผนวกที่ 4 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 4	148
ภาคผนวกที่ 5 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 5	160
ภาคผนวกที่ 6 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 6	169
ภาคผนวกที่ 7 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 7	177
ภาคผนวกที่ 8 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 8	187
ภาคผนวกที่ 9 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 9	196

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 4.1 ระดับความเข้าใจวิธีการปฏิบัติที่เป็นเลิศและการเปรียบเทียบเพื่อปรับปรุง และพัฒนาของกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง	50
ตารางที่ 4.2 ความเข้าใจเรื่องวิธีการปฏิบัติที่เป็นเลิศ	51
ตารางที่ 4.3 ความเข้าใจเรื่องกระบวนการเปรียบเทียบเพื่อการปรับปรุงและพัฒนา	51
ตารางที่ 4.4 กระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนได้เสนอไว้ในแผนปฏิบัติการ	53
ตารางที่ 4.5 การคาดหวังความสัมฤทธิ์ผลที่ได้จากการปรับปรุงตามแผนปฏิบัติการ	54
ตารางที่ 4.6 กระบวนการที่คาดว่าจะยังประเมินไม่ได้	54
ตารางที่ 4.7 กระบวนการที่ต้องใช้เวลาปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง	55
ตารางที่ 4.8 กระบวนการที่ได้จากการปรับปรุงธุรกิจชุมชนตามแผนปฏิบัติการ	55
ตารางที่ 4.9 ประโยชน์ที่กลุ่มธุรกิจชุมชนได้รับในลักษณะของการขยายเครือข่ายเพื่อ แลกเปลี่ยนความรู้ เพิ่มประสบการณ์และขยายช่องทางการตลาด	56
ตารางที่ 4.10 ความสนใจของกลุ่มธุรกิจชุมชนที่จะเข้าร่วมโครงการระยะที่ 2	57
ตารางที่ 4.11 ความเห็นต่อโครงการสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติและรัฐบาลของกลุ่มธุรกิจชุมชน	60
ตารางที่ 4.12 จำนวนและสัดส่วนของกระบวนการที่ได้รับการประเมิน ในกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง	61
ตารางที่ 4.13 การประเมินความแตกต่างระหว่างและหลังการปรับปรุง ของกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง	62

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1. สถานภาพของรายงาน

รายงานนี้เป็นรายงานเล่มที่ 2 ของการศึกษาธุรกิจชุมชนในภาคกลางเพื่อยกระดับอุตสาหกรรมไทยอย่างก้าวกระโดดด้วยวิธีปฏิบัติที่เป็นเลิศและการเปรียบเทียบเพื่อการปรับปรุงและพัฒนา โดยที่แต่ละภาคจะมีรายงานเป็นสองส่วน ส่วนที่สองที่ปรากฏในรายงานเล่มนี้ คือ ผลการประชุมกลุ่มย่อย การติดตามประเมินผลของโครงการและการประเมินผลตามแผนปรับปรุงของกลุ่ม 76 กลุ่ม ส่วนในเล่มที่ 1 เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจและผลการสัมมนาประจำภาค

รายงานทั้งสองฉบับนี้ได้รับการออกแบบมาเพื่อใช้เป็นคู่มือให้แก่ธุรกิจชุมชนในภาคกลาง ใช้ประกอบการแก้ปัญหาในการบริหารจัดการของตนเองร่วมกับรายงานที่เป็นภาพรวมของธุรกิจชุมชนของทั้งประเทศจำนวน 339 แห่ง เพื่อให้ธุรกิจชุมชนแต่ละแห่งในแต่ละภาคของประเทศเห็นภาพข้อเท็จจริงและข้อเสนอในพื้นที่ของตนประกอบกับภาพรวมของประเทศ เพื่อประโยชน์ในการที่ธุรกิจชุมชนจะได้มีโอกาสนำความคิดเห็นที่มีอยู่ในรายงานที่เกี่ยวข้องทั้งหมดไปใช้ปรับปรุงกลุ่มของตนเองอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติที่เป็นเลิศของแต่ละกลุ่มต่อไปในภายหน้า

#### 2. ความครอบคลุมของรายงาน

รายงานนี้ประกอบด้วยเรื่องที่จะนำเสนอจำนวนทั้งสิ้น 4 บท ซึ่งประกอบด้วยบทนี้คือ

บทนำ ที่กล่าวถึงสถานภาพของรายงานของภาคกลางเล่มที่ 2

บทที่สอง รายงานผลการสัมมนาในกลุ่มย่อยในภาพรวมของภาคกลาง ซึ่งมีข้อสรุปที่สำคัญคือ กระบวนการบริหารจัดการที่ภาคกลางประสบความสำเร็จค่อนข้างดี คือ การบริหารสมาชิก และการบริหารแรงงานเพื่อการผลิต การใช้วัตถุดิบ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ ส่วนกระบวนการบริหารที่ยังมีปัญหามากสำหรับภาคกลางคือ การบริหารด้านการเงิน การตลาด และเครือข่าย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ โดยที่การจัดสวัสดิการชุมชนนั้น ถึงแม้บางกลุ่มจะทำได้ดี แต่ส่วนมากยังไม่ได้ให้ความสนใจเท่าที่ควร ส่วนใหญ่เป็นเพราะสภาพของธุรกิจและการเงินยังไม่เข้มแข็งเท่าที่ควร การประชุมกลุ่มย่อยดังกล่าวมีความสำคัญมากสำหรับธุรกิจชุมชน ทำให้กลุ่มต่างๆ ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากกลุ่มที่มีความเข้มแข็งกว่าในกระบวนการบริหารจัดการต่างๆ ไปสู่กลุ่มที่อ่อนแอกว่า ทำให้กลุ่มที่อ่อนแอกว่าได้รับความรู้ และแนวคิดใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ สำหรับปฏิบัติการต่อไปค่อนข้างมาก

บทที่สาม เป็นรายงานผลการสัมมนาในแต่ละสาย ซึ่งเท่ากับเป็นการสรุปผลให้ธุรกิจชุมชนที่เข้าร่วมสัมมนาในแต่ละสายทราบว่า ผลการสัมมนาในสายที่ตนเข้าร่วมนั้นเป็นอย่างไร และสามารถเปรียบเทียบกับผลการสัมมนาของกลุ่มอื่นๆ เพื่อเป็นแนวคิดสำหรับปรับปรุงการทำงานของกลุ่มต่อไป

บทที่สี่ เป็นการเสนอผลการประเมินผลของกลุ่มที่ได้เข้าร่วมสัมมนากลุ่มย่อย โดยที่ การประเมินได้ดำเนินการภายหลังจากการประชุมกลุ่มย่อยผ่านไปแล้วสองเดือน โดยมีการประเมินผล เป็นสองส่วน ส่วนแรกเป็นการประเมินความพึงพอใจของธุรกิจชุมชนที่มีต่อโครงการในแง่ ของความสามารถในการเพิ่มพูนความรู้เพื่อให้กลุ่มธุรกิจชุมชนสามารถปฏิบัติการให้เป็นเลิศ ในกระบวนการบริหารจัดการจัดการจัดการ ผลปรากฏว่าภาคกลางมีความเห็นว่าโครงการนี้ มีประโยชน์ในระดับพอใช้ถึงดี โดยเกินกว่าร้อยละ 60 (ร้อยละ 64) เลือกเอาความรู้ที่ได้จากโครงการ มากกว่าการให้เงินอุดหนุน 50,000 บาท และร้อยละ 95 สนใจที่จะเข้าร่วมโครงการในระยะที่สองถ้ามี

ส่วนการปรับปรุงกระบวนการบริหารจัดการที่ยังมีปัญหาค่อนข้างโดดเด่นและได้รับการปรับปรุงแก้ไขในระยะเวลาสองเดือนได้ดีพอสมควรคือการบริหารด้านการเงิน ซึ่งเป็นปัญหา ที่สำคัญและสามารถปรับปรุงแก้ไขได้ในระยะเวลาสั้น ส่วนกระบวนการที่จะต้องอาศัยเวลา เช่น การบริหารจัดการการตลาดและเครือข่าย การบริหารสวัสดิการชุมชนเป็นกระบวนการที่จำเป็นต้องทำ อย่างต่อเนื่องและอาศัยระยะเวลาพอสมควร จึงอาจจะยังไม่เห็นผลชัดเจนในระยะสั้น

## บทที่ 2

### ผลการสัมมนากลุ่มย่อยในภาพรวมของภาคกลาง

#### 1. หลักการในการจัดสัมมนากลุ่มย่อยธุรกิจชุมชน

การจัดสัมมนากลุ่มย่อยของธุรกิจชุมชน เป็นขั้นตอนต่อจากการนำเสนอผลการวิเคราะห์สาเหตุของความแตกต่างในการบริหารจัดการกระบวนการต่างๆระหว่างธุรกิจชุมชนดีเลิศกับธุรกิจชุมชนทั่วไป เพื่อให้ได้ให้ธุรกิจชุมชนมีโอกาสมาแลกเปลี่ยนประสบการณ์และแสดงความคิดเห็นระหว่างกัน โดยเฉพาะการถ่ายทอดแนวทางการแก้ไขปัญหาให้กับธุรกิจชุมชนที่ยังมีความอ่อนแอในการบริหารจัดการกระบวนการต่างๆเพื่อนำมาใช้ปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจชุมชนให้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งยังเป็นการสร้างเครือข่ายและขยายวงของความร่วมมือธุรกิจชุมชนให้กว้างขวางออกไปอีก ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในอนาคตสำหรับการพัฒนาธุรกิจชุมชนที่ต่อเนื่องและยั่งยืน

คณะผู้วิจัยพยายามจัดการสัมมนากลุ่มย่อยให้มีความเหมาะสมเกี่ยวกับจำนวนของกลุ่มในการสัมมนาแต่ละครั้ง ให้มีการผสมผสานระหว่างธุรกิจชุมชนดีเลิศกับธุรกิจชุมชนที่มีปัญหา คล้ายคลึงกัน มีการคำนึงระยะทางที่กลุ่มต้องเดินทางมาสู่กลุ่มที่เป็นผู้จัดการสัมมนา โดยคัดเลือกกลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีความพร้อมในด้านสถานที่และบุคลากรให้ทำหน้าที่เป็นเจ้าภาพ คณะผู้วิจัยได้สนับสนุนค่าเดินทาง ค่าอาหาร และค่าวิทยากรที่ช่วยตั้งคำถามและบันทึกความคิดเห็นแก่กลุ่มธุรกิจชุมชนที่เข้าร่วมการสัมมนากลุ่มย่อย การสัมมนานี้ได้เชิญตัวแทน 2 ท่านของแต่ละกลุ่มเข้าพักในสถานที่ที่เจ้าภาพได้จัดไว้ให้ 1 คืน ระยะเวลาของการสัมมนาเป็น 2 วัน โดยประมาณ

เจ้าหน้าที่ของโครงการวิจัยเป็นผู้นำการสัมมนา ด้วยการตั้งคำถามเพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนา ระบุนโยบาย หรือความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจตนเองในกระบวนการต่างๆ โดยพยายามที่จะเน้นปัญหาที่สำคัญของกลุ่มธุรกิจที่อ่อนแอและกระตุ้นให้กลุ่มธุรกิจชุมชนดีเลิศได้ถ่ายทอดประสบการณ์ และเสนอวิธีการแก้ไขปัญหาที่คล้ายคลึงกันนี้ การอภิปรายได้นำไปสู่แนวทางการแก้ไขปัญหาที่เป็นรูปธรรม ในตอนท้ายของการสัมมนากลุ่มย่อยครั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้ให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทุกกลุ่มจัดทำแผนปฏิบัติการเพื่อปรับปรุงธุรกิจชุมชนของตนเองให้ดียิ่งขึ้น โดยปรับปรุงจากกระบวนการทั้งเจ็ดประการ

ทั้งนี้คณะผู้วิจัยได้พิจารณาแผนปฏิบัติการและแนวทางการปรับปรุงแผนงานให้มีความเหมาะสม เพื่อกลุ่มธุรกิจชุมชนสามารถดำเนินการตามแผนที่วางไว้ให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ คณะผู้วิจัยจะได้ติดตามผลการปรับปรุงด้วยการประเมินตนเองว่าได้ทำตามแผนที่เขียนไว้หรือไม่ เพราะเหตุใด และการดำเนินการดังกล่าวสามารถนำไปสู่การปรับปรุงหรือการปฏิบัติที่เป็นเลิศได้หรือไม่และมากน้อยเพียงไร ซึ่งจะเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการวิจัยนี้

### การแบ่งกลุ่มย่อยในการสัมมนา

ในการจัดสัมมนากลุ่มย่อยในภาคกลางนี้ มีกลุ่มธุรกิจชุมชนเข้าร่วมทั้งหมด 68 กลุ่ม จาก 17 จังหวัดในภาคกลางดังนี้ นครสวรรค์ ชัยนาท กรุงเทพ อุทัยธานี นนทบุรี สระบุรี อุบลราชธานี ลพบุรี สมุทรปราการ ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม สมุทรสาคร สุพรรณบุรี อ่างทอง นครนายก ปทุมธานี และเพชรบุรี โดยได้แบ่งการสัมมนาออกเป็น 9 สาย ตามลักษณะอุตสาหกรรม และพื้นที่ใกล้เคียงกัน โดยจัดขึ้นระหว่างเดือนกันยายน ถึงเดือนตุลาคม

### รายชื่อของกลุ่มธุรกิจชุมชนที่เป็นเจ้าภาพในการสัมมนากลุ่มย่อยมีดังนี้

สาย 2	7-8 กันยายน 45	กลุ่มอาชีพผลิตรองเท้าหนัง	จังหวัดปทุมธานี
สาย 3	7-8 กันยายน 45	กลุ่มจักสานโคกคำพัฒนา	จังหวัดสระบุรี
สาย 1	10-11 กันยายน 45	กลุ่มออมทรัพย์ชุมชนคลองควาย ชุมชนหนองปรือ	จังหวัดสมุทรปราการ
สาย 8	10-11 กันยายน 45	กลุ่มแม่บ้านเกษตรนาวัลเปรียง	จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
สาย 5	17-18 กันยายน 45	กลุ่มแม่บ้านน้ำใจพัฒนา	จังหวัดนครสวรรค์
สาย 6	19-20 กันยายน 45	กลุ่มหัตถกรรมจักสานผักตบชวาวัดศรีอุทุมพร	จังหวัดนครสวรรค์
สาย 4	21-22 กันยายน 45	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านเนินขาม	จังหวัดชัยนาท
สาย 7	23-24 กันยายน 45	กลุ่มแปรรูปอาหาร	จังหวัดนครสวรรค์
สาย 9	26-27 ตุลาคม 45	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านทับคล้อ	จังหวัดอุทัยธานี

## 2. ผลการสัมมนา

### 2.1 ภาพรวมของผลการสัมมนา

#### 2.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก

กระบวนการบริหารสมาชิกนี้เป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนปฏิบัติได้ดีที่สุด จากทั้งเจ็ดกระบวนการ โดยในแต่ละกลุ่มจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการ มีการตั้งกฎระเบียบที่ชัดเจน และมีการประชุมเป็นประจำทุกเดือน เพื่อแจ้งให้สมาชิกทุกคนได้ทราบถึงความก้าวหน้าของกลุ่มวางแผนการทำงาน และเพื่อร่วมกันแก้ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น สมาชิกมักอยู่ในชุมชนเดียวกัน และมีความสามัคคีกันดี ทุกกลุ่มจะมีการระดมทุนจากสมาชิกทุกคนมาบ้างน้อยบ้างตามกำลังของแต่ละคน เพื่อให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของกลุ่มร่วมกัน ในกรณีที่สมาชิกยังไม่มีฐานะทางการเงินดีพอที่จะมาร่วมลงหุ้นด้วย ควรจะมีวิธีการจัดการโดยตั้งเป็นกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต แล้วหักจากรายได้ของสมาชิกเข้ากลุ่มเป็นค่าหุ้น เพื่อให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของกลุ่ม

คณะกรรมการ โดยเฉพาะผู้นำกลุ่มมีความสำคัญอย่างมากต่อ ความสำเร็จในการบริหารกลุ่ม โดยผู้นำที่ดีตามความคิดเห็นของกลุ่มต่างๆ จะต้องมีความรับผิดชอบ เสียสละ โปร่งใส ซื่อสัตย์ มีความสามารถและความน่าเชื่อถือ อีกทั้งยังมีความเป็นกลางในการยุติข้อขัดแย้งต่างๆ ได้ ส่วนใหญ่กลุ่มที่ประสบความสำเร็จมักจะมีผู้นำที่โดดเด่นมีความสามารถ มีการสร้างบุคลากรใหม่ๆ ขึ้นมาเสมอ และสนับสนุนให้สมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มได้มีโอกาสไปสัมมนาอบรมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างทักษะ และประสบการณ์ให้กับตนเองมากขึ้น

ปัญหาที่บางกลุ่มยังมีอยู่บ้างคือ สมาชิกไม่ค่อยให้ความร่วมมือเท่าที่ควร อีกทั้งไม่มีความรับผิดชอบในการทำงาน โดยตัวแทนกลุ่มเห็นว่าเป็นเพราะสมาชิกขี้เกียจ แต่จากการอธิบาย กลุ่มที่มีการปฏิบัติที่ดีในด้านการบริหารสมาชิกนี้ ได้ให้ความเห็นว่า เหตุที่สมาชิกไม่มีความตั้งใจจริงในการทำงานนั้น อาจจะมาจากการแบ่งงานที่ไม่เหมาะสม ไม่ตรงกับความถนัดของสมาชิก ซึ่งสามารถปรับปรุงได้โดยศึกษาว่า สมาชิกแต่ละคนมีความถนัดและความสนใจในด้านใดบ้าง แล้วพยายามให้เขาได้ทำงานที่เหมาะสม อีกปัญหาที่บางกลุ่มพบคือ ในการทำความเข้าใจกับสมาชิก โดยเฉพาะในเรื่องการแบ่งผลประโยชน์ เนื่องจากในหลายกลุ่มประธานกลุ่มจะต้องทำงานหุ่มเท และใช้เวลาและทรัพยากรมากกว่าคนอื่น จึงสมควรที่จะได้ค่าตอบแทนมากกว่า ซึ่งทำให้มีปัญหาความเข้าใจผิดจะต้องมีการแก้ไขปัญหานี้โดยชี้แจงเหตุผลให้สมาชิกเข้าใจ

#### 2.1.2 กระบวนการบริหารการตลาดและเครือข่าย

การบริหารการตลาดเป็นกระบวนการที่หลายกลุ่มธุรกิจชุมชนปฏิบัติได้ดี ในขณะที่ยังมีอีกหลายกลุ่มที่ยังประสบปัญหามาก แต่ละกลุ่มจะมีฝ่ายการตลาดที่ทำหน้าที่การตลาดโดยตรง ส่วนใหญ่ผู้ที่ทำหน้าที่ดังกล่าวจะเป็นประธานกลุ่ม เพราะเป็นหน้าที่ซึ่งมีความสำคัญและต้องใช้ความน่าเชื่อถือ



เพื่อส่งเสริมการตลาดให้สามารถอยู่ได้อย่างยั่งยืน ต้องมีการวางแผนอย่างเป็นระบบ ทั้งในด้านการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการตั้งราคาให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยจะต้องสามารถ รักษาระดับปริมาณและคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน

การตลาด สามารถแบ่งได้เป็นสามรูปแบบคือ กลุ่มการตลาดเอง หน่วยงานของรัฐเข้ามา ช่วยเหลือและ การตลาดผ่านกลุ่มเครือข่าย

2.1.2.1 *กลุ่มการตลาดเอง* เป็นในรูปแบบของการไปขายตามตลาดนัด หรือร้านค้าในชุมชน โดยสัดส่วนดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับลักษณะของสินค้า เช่น สินค้าอุปโภค บริโภค จะขายได้มากในชุมชน แต่สินค้าหัตถกรรมจะขายในชุมชนได้ค่อนข้างน้อย การขายในอีกรูปแบบหนึ่งที่คล้ายกัน คือการจัดขาย ที่กลุ่มให้กับผู้มาเยี่ยมกลุ่มหรือมาศึกษาดูงาน ในกรณีนี้จะได้ผลต่อเมื่อกลุ่มมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักดี สามารถทำให้กลุ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น และเพิ่มโอกาสในการขยายตลาดได้มากขึ้นด้วยหลายกลุ่มมี เชื่อมโยงกับกิจกรรมการท่องเที่ยวชุมชน ซึ่งสามารถช่วยเพิ่มรายได้ และทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชน เป็นที่รู้จักมากขึ้น นอกจากนี้หลายกลุ่มที่มีการปฏิบัติที่ดีในด้านการตลาดนี้ มีความสามารถในการนำ สินค้าไปเสนอกับผู้ซื้อโดยตรง ซึ่งต้องใช้ความสามารถด้านการตลาดค่อนข้างสูง สินค้าที่คุณภาพที่ดี และมีมาตรฐาน ที่สำคัญคือจะต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ และทันสมัยอยู่เสมอ สามารถ ส่งออกจำหน่ายได้ทั้งในและนอกประเทศ ตัวแทนกลุ่มต้องมีข้อมูลทางการตลาดที่ดีจึงสามารถขยาย ตลาดได้

2.1.2.2 *การได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ* ส่วนใหญ่จะเป็นการออกร้านตามงาน ต่างๆ ที่หน่วยงานเหล่านี้จัดขึ้น ปัจจุบันรัฐมีนโยบายในการสนับสนุนธุรกิจชุมชน ทำให้มีงานลักษณะ นี้อยู่อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้จะทำให้กลุ่มจำหน่ายสินค้าได้มากในช่วงเวลานั้นแล้ว ยังช่วยให้กลุ่มเป็น ที่รู้จักเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้นในอนาคต หลายกลุ่มจึงเน้นการให้ลูกค้าได้ทดลอง สินค้าของตนเองให้ได้มากที่สุด โดยเฉพาะใน อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องคั้น ซึ่งสามารถให้ ผู้บริโภคทดลองชิมได้ นอกจากนี้ยังมีงานอีกรูปแบบที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้นเพื่อ ช่วยประชาสัมพันธ์ธุรกิจชุมชน เช่น กิจกรรมการประกวดสินค้าต่างๆ ซึ่งมีส่วนช่วยประชาสัมพันธ์ กลุ่มได้มาก เป็นการรับประกันคุณภาพให้สินค้าชุมชนในอีกรูปแบบหนึ่ง และสุดท้าย คือการฝากขาย ตามหน่วยงานราชการต่างๆ ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับยอดขายของธุรกิจชุมชนทั้งหมด

2.1.2.3 *การตลาดผ่านกลุ่มเครือข่าย* มีการเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มเครือข่ายในการแลกเปลี่ยน สินค้าเพื่อการบริโภคในแต่ละกลุ่ม และการฝากขาย มีส่วนช่วยอย่างมากในการขายตลาดออกไป นอกชุมชน และทั่วประเทศ อีกทั้งกลุ่มเครือข่าย ยังมีส่วนช่วยในการหาข้อมูลการตลาด

ปัญหาที่กลุ่มธุรกิจชุมชนพบคือ การบริหารการตลาดและเครือข่าย บางกลุ่มยังไม่สามารถหา ตลาดได้ และไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเท่าที่ควร ในขณะเดียวกันบางกลุ่มมีปัญหาที่ความ ต้องการของตลาดมีมากเกินไป ทำให้ไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ และขยายการผลิตได้ทันในบางกลุ่ม

ยังมีปัญหาจากหน่วยงานของรัฐ เช่น การต้องไปออกงานที่ไม่ค่อยได้ประโยชน์มากเท่าที่ควร หรือการมีคนมาดูงานที่กลุ่มบ่อยเกินไป โดยที่กลุ่มต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเอง ซึ่งบางครั้งเป็นค่าใช้จ่ายที่สูง ปัญหาอีกประการหนึ่งคือ ถูกตัดราคาจากสินค้าโรงงานที่ผลิตสินค้ามีคุณภาพต่ำกว่า แต่ผู้ซื้อไม่สามารถแยกความแตกต่างได้ จึงทำให้กลุ่มที่ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ และต้นทุนสูงกว่าเสียเปรียบ ซึ่งจะต้องแก้ไข โดยการให้ผู้บริโภคเห็นความแตกต่างของสินค้าอย่างชัดเจน

### 2.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน

กระบวนการบริหารการเงินถือเป็นกระบวนการที่ประสบปัญหามากที่สุด ทั้งการขาดเงินทุนหมุนเวียนและขาดเงินลงทุนระยะยาว อย่างไรก็ตามการทำบัญชีเป็นด้านที่กลุ่มส่วนใหญ่ปฏิบัติได้ดี กล่าวคือทุกกลุ่มมีการทำบัญชีที่เป็นระบบ มักจะแยกประเภทสินค้า และมีหลายกลุ่มได้ใช้บัญชีเหล่านี้ในการวางแผนทั้งด้านการตลาดและการผลิต ซึ่งทำให้การดำเนินงานทั้งหมดเป็นระบบมากขึ้น โดยที่มีหน่วยงานภายนอกมาช่วยอบรมด้านการทำบัญชีให้กับกลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ แต่มีอีกหลายกลุ่มที่ต้องการความช่วยเหลือเพื่อให้สามารถเรียนรู้การทำบัญชีเพิ่มมากขึ้น

กลุ่มธุรกิจชุมชนในภาคกลางส่วนใหญ่ไม่ได้เริ่มจากกลุ่มออมทรัพย์ แต่จะก่อตั้งกลุ่มออมทรัพย์ภายหลังจากตั้งกลุ่มแล้วเพื่อเป็นสวัสดิการให้กับสมาชิก โดยมีแหล่งเงินทุนจากสามส่วนหลัก คือ เงินค้ำหุ้นจากสมาชิก เงินสนับสนุนจากภายนอก และเงินกู้ยืม ทุกกลุ่มมีการระดมหุ้นสมาชิก โดยเป็นเงื่อนไขให้สมาชิกทุกคนต้องลงหุ้น เพื่อให้มีความเป็นเจ้าของร่วมกัน

ปัญหาที่กลุ่มประสบมากที่สุด คือในด้านการขาดเงินลงทุนในระยะยาว การลงทุนระยะยาวด้านต่างๆ เช่น การสร้างโรงเรือน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซื่ออุปกรณ์ และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ซึ่งต้องใช้เงินทุนค่อนข้างสูง เกิดจากการขยายตัวเร็วเกินไป ทั้งจากที่เป็นความต้องการของกลุ่มเอง และจากการผลักดันขององค์กรภายนอก กลุ่มส่วนใหญ่เห็นว่า ควรจะแก้ปัญหานี้โดยให้ความสำคัญกับการขอความช่วยเหลือจากภาครัฐเป็นอันดับแรก รองลงมาคือการกู้ยืมจากภายนอก และอันดับสุดท้ายคือการระดมหุ้นจากสมาชิก

ปัญหาที่หลายกลุ่มพบ คือการขาดเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งมักพบในกลุ่มที่ต้องซื้อวัตถุดิบจากภายนอก หรือกลุ่มที่ผลิตสินค้าที่ต้องมีการลงทุนสูง และใช้ระยะเวลาในการคืนทุน

### 2.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์นี้มีความสอดคล้องกับกระบวนการบริหารการตลาด กล่าวคือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพ จะต้องเน้นการศึกษารูปแบบที่ตลาดต้องการ โดยออกตลาดเพื่อซื้อตัวอย่างสินค้ามาศึกษา จะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงความต้องการของตลาด และปรับเปลี่ยนรูปแบบให้แปลกใหม่ ทันสมัยอยู่เสมอ นอกจากการพัฒนาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้แปลกใหม่น่าสนใจแล้วกลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ยังให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพสินค้า และการควบคุมคุณภาพสินค้าอย่างละเอียด

ก่อนที่จะส่งของให้ลูกค้า อีกทั้งยังเน้นการผลิตสินค้าเพื่อสุขภาพ การใช้วัสดุพื้นบ้าน ปลอดภัยในการใช้ ราคาถูก และหาได้ง่ายในชุมชน สินค้าลักษณะดังกล่าวกำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย

กลุ่มส่วนใหญ่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยการต่อยอดจากภูมิปัญญาพื้นบ้าน จากการลองผิดลองถูกด้วยตนเอง และมักจะใช้เครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ ที่ผลิตขึ้นมาเอง พร้อมทั้งพัฒนารูปแบบและเทคนิคการผลิตให้ทันสมัยอยู่ตลอด รวมถึงการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ภูมิปัญญาพื้นบ้าน จากกลุ่มธุรกิจชุมชน โดยการไปศึกษาดูงาน หลายกลุ่มมีการจัดบุคลากรที่มีความสามารถไว้ทำหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ เพื่อให้มีผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ ออกมาเสมอ และสอนสมาชิกคนอื่นๆ ต่อไป อย่างไรก็ตามหลายกลุ่มยังพบปัญหาจากการขาดเงินทุน เพื่อมาลงทุนด้านต่างๆ ทั้งในด้าน การสร้างโรงเรือน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการซื้ออุปกรณ์

นอกจากตัวผลิตภัณฑ์แล้วบรรจุภัณฑ์ก็เป็นอีกส่วนหนึ่งที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ให้ความสำคัญอย่างมาก โดยเน้นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดูแปลกใหม่ และทันสมัย อีกทั้งมีหลายขนาด และรูปแบบให้ผู้บริโภคเลือกได้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์นี้ต้องการบุคลากรที่มีความสามารถ ปัญหาคือ ต้องใช้เงินลงทุนสูง ทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนประสบปัญหาในด้านนี้มาก อย่างไรก็ตามมีหลายกลุ่มได้รับความช่วยเหลือจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในด้านนี้ด้วย

#### 2.1.5 กระบวนการใช้แรงงาน

สมาชิกส่วนใหญ่จะเป็นผู้ปฏิบัติงานเอง ดังนั้นกระบวนการใช้แรงงานจึงมีความเชื่อมโยงกับกระบวนการบริหารสมาชิก ในกลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ มีการแบ่งงาน และความรับผิดชอบอย่างชัดเจน เพื่อให้ง่ายแก่การบริหารจัดการ แต่ในขณะเดียวกัน ก็ต้องมีผู้ที่สามารถทำหน้าที่แทนกันได้ เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

โดยรวมแล้วคุณภาพ และทักษะของแรงงานตรงกับความต้องการของกลุ่ม มีการจัดอบรม ถ่ายทอดความรู้กันเองภายในกลุ่ม บางส่วนได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ ทั้งในรูปแบบของการส่งวิทยากรมาอบรมที่กลุ่มหรือการจัดให้สมาชิกได้ไปร่วมอบรมต่างๆ รวมทั้งการไปดูงาน จากกลุ่มอื่นๆ ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมาก

ในด้านการจ่ายค่าตอบแทนสามารถแบ่งได้เป็นสามรูปแบบ คือ

- **รูปแบบแรก** สมาชิกมารับงานไปทำที่บ้านโดยจ่ายค่าตอบแทนตามปริมาณ และคุณภาพของงานที่ผลิตได้
- **รูปแบบที่สอง** สมาชิกที่มาทำงานด้านการผลิตที่กลุ่มมักจะจ่ายค่าจ้างเป็นรายวัน หรือในบางกลุ่มจะมีจ่ายตามปริมาณบ้างแล้วแต่ความเหมาะสม
- **รูปแบบสุดท้าย** คณะกรรมการหรือผู้ที่มีหน้าที่เฉพาะและมีหน้าที่ต้องทำงานเป็นประจำ เช่น ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบัญชี นั้นจะจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายเดือน

นอกจากนี้จากที่แรงงานส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกกลุ่มและมีการลงหุ้นร่วมกัน จึงได้รับค่าตอบแทนในรูปของการปันผล การที่แรงงานเป็นสมาชิกกลุ่ม มีสิทธิ์ถือหุ้นได้รับเงินปันผล และมีส่วนร่วมคิด ร่วมตัดสินใจในแนวทางดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม ทำให้แรงงานมีแรงจูงใจในการทำงานมากขึ้นเพราะมีความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกันด้วย นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจชุมชนยังมีบทบาทในการสนับสนุน สร้างงานให้แก่ผู้ด้อยโอกาสในชุมชน เช่น คนชรา เด็ก คนพิการ ผู้เคยติดยา คนว่างงาน อีกด้วย

ส่วนปัญหาของกระบวนการใช้แรงงาน ในหลายกลุ่มสมาชิกทำกิจกรรมเหล่านี้เป็นอาชีพเสริม ทำให้เมื่อมีกิจกรรมอื่นๆของตนเอง แรงงานจะไม่มีเวลามาทำงานของกลุ่ม ทำให้การผลิตล่าช้าได้จากการอภิปรายสรุปได้ว่า สามารถแก้ปัญหาได้ โดยการวางแผนการผลิต และการใช้แรงงาน เพื่อให้มีแรงงานผลิตเปลี่ยนกันมาปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอ และพอเพียงต่อความต้องการของการผลิต อีกปัญหาหนึ่งที่มีลักษณะคล้ายกัน คือสมาชิกไม่ค่อยให้ความร่วมมือเท่าที่ควร และไม่มีควมรับผิดชอบในการทำงาน ไม่มีความตั้งใจจริงในการทำงานนั้น อาจเนื่องมาจากการแบ่งงานที่ไม่เหมาะสมไม่ตรงกับความสามารถของสมาชิก ซึ่งสามารถแก้ไขปรับปรุงได้โดยศึกษาว่า สมาชิกแต่ละคนมีความถนัด และความสนใจในด้านใดบ้าง แล้วพยายามได้ทำงานที่เหมาะสม

### 2.1.6 กระบวนการใช้วัตถุดิบ

กลุ่มส่วนใหญ่จะเริ่มจากการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นที่มีอยู่แล้วมาแปรรูป เพื่อลดต้นทุน ลดความเสี่ยง และเพื่อช่วยให้เกษตรกรในชุมชนสามารถขายผลผลิตได้ราคาดี ในขณะที่เดียวกันพยายามผลิตรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้แปลกใหม่ไม่ซ้ำกับกลุ่มอื่นๆ ในบางกรณีที่วัตถุดิบในท้องถิ่นไม่เพียงพอหรือไม่ได้คุณภาพตามต้องการ ทางกลุ่มจะมีการสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมาเพื่อผลิตวัตถุดิบนั้นๆ ในชุมชนของตนเอง โดยทางกลุ่มธุรกิจชุมชนมักจะมีการประกันราคาให้หรือใช้วิธีเชื่อมโยงกับกลุ่มเครือข่ายที่เป็นผู้ผลิตวัตถุดิบ

นอกจากการพิจารณาใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นก่อนแล้ว ประเด็นอื่นๆที่กลุ่มให้ความสำคัญคือการวางแผนให้มีวัตถุดิบใช้อย่างเพียงพอและต่อเนื่อง เพื่อให้การผลิตไม่ขาดตอน สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ มีการกักตุนวัตถุดิบในช่วงที่ราคาถูก และมีกรรมวิธีแปรรูปเพื่อให้เก็บวัตถุดิบไว้ได้นาน มีการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบเพื่อรักษาคุณภาพของสินค้า และเน้นการใช้วัตถุดิบปลอดภัยตามความต้องการของผู้บริโภค

ปัญหาที่กลุ่มประสบอยู่บ้างในกระบวนการใช้วัตถุดิบนี้คือ วัตถุดิบที่ต้องสั่งซื้อจากภายนอก บางครั้งมีความไม่แน่นอนทั้งในด้านราคา คุณภาพและปริมาณ ซึ่งถ้าไม่มีการวางแผนที่ดีอาจจะทำให้การผลิตทั้งหมดหยุดชะงักได้

### 2.1.7 กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน

การจัดสวัสดิการชุมชน ในกลุ่มธุรกิจชุมชนสายนี้ได้อภิปรายถึงการจัดสวัสดิการชุมชนในสองรูปแบบคือ สวัสดิการสำหรับสมาชิกและสวัสดิการสำหรับชุมชนโดยรวม กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่จะมีการจัดสวัสดิการชุมชนทั้งสองรูปแบบ แต่ในปริมาณที่แตกต่างกันไปตามความสามารถ ส่วนใหญ่จะมีการจัดสรรงบประมาณไว้สำหรับการจัดสวัสดิการเหล่านี้โดยเฉพาะ เฉลี่ยแล้วประมาณร้อยละ 10 ของกำไรทั้งปี กลุ่มส่วนใหญ่มีการจัดสวัสดิการชุมชนในรูปแบบที่คล้ายกัน กล่าวคือในด้านสวัสดิการสมาชิกจะเป็นในรูปแบบการตั้งกองทุนให้กู้ในดอกเบี้ยต่ำ และการให้กู้ฉุกเฉินโดยไม่คิดดอกเบี้ย และในสวัสดิการชุมชนมักจะเป็นในรูปแบบของการสงเคราะห์คนชรา คนพิการ ให้ทุนการศึกษาเด็กนักเรียนในชุมชน และการสนับสนุนกิจกรรมและเทศกาลต่างๆ ในชุมชน

จากการอภิปรายจะเห็นได้ว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้มีฐานะทางการเงินค่อนข้างดีแล้ว จึงเริ่มมีการจัดสวัสดิการชุมชนอย่างสม่ำเสมอ และมักจะเป็นในรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน

### 3. สรุปผลการสัมมนา

จากการจัดสัมมนากลุ่มย่อยของกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลางทั้งหมด 9 สาย สามารถสรุปได้ว่ากระบวนการบริหารจัดการที่กลุ่มเห็นว่าตนเองปฏิบัติได้ดีที่สุดคือ กระบวนการบริหารสมาชิก รองลงมาคือกระบวนการใช้แรงงาน กระบวนการใช้วัตถุดิบและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ

ส่วนในกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนในภาคกลางประสบปัญหาหนักที่สุด คือ ด้านการเงิน การตลาด และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ โดยที่แม้หลายกลุ่มจะมีการจัดสวัสดิการให้แก่ชุมชนดีพอสมควร แต่ส่วนใหญ่ก็ยังมิได้เห็นหรือให้ความสำคัญแก่กระบวนการนี้มากนัก โดยที่การปฏิบัติตลอดจนปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละกระบวนการมักจะเชื่อมโยงและมีผลกระทบต่อนื่องกับการปฏิบัติการในกระบวนการอื่นๆด้วย เช่น กระบวนการบริหารสมาชิกมีความสัมพันธ์ต่อนื่องกับกระบวนการใช้แรงงาน เนื่องจากสมาชิกกลุ่มมักจะเป็นผู้ใช้แรงงานในกลุ่มนั้นๆ ด้วย กระบวนการบริหารการเงินมีความสัมพันธ์ต่อนื่องกับการใช้วัตถุดิบและการพัฒนาผลิตภัณฑ์

กลุ่มที่เข้าร่วมสัมมนาแสดงความเห็นตรงกันว่า การได้มาเข้าร่วมสัมมนาในกลุ่มย่อยลักษณะนี้ ประกอบกับการได้พบปะแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับกลุ่มธุรกิจในพื้นที่เดียวกัน ในอุตสาหกรรมที่คล้ายกัน ทำให้ได้ความรู้และแนวคิดใหม่ๆ ที่มีประโยชน์มากมาย อีกทั้งการจัดสัมมนาโดยให้กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีการปฏิบัติที่ดีที่สุดในสายนั้นๆ เป็นเจ้าภาพทำให้การสัมมนามีบรรยากาศที่เป็นกันเอง ทำให้ผู้เข้าร่วมสัมมนากล้าแสดงความคิดเห็นและปรึกษาหารือกันมากขึ้น กลุ่มที่ยังมีปัญหาในบางกระบวนการได้เรียนรู้แนวทางการแก้ปัญหาจากกลุ่มอื่นๆ ที่มีการปฏิบัติที่ดีกว่า เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาของกลุ่มของตนเอง อีกทั้งการมาร่วมสัมมนาในครั้งนี้เปิดโอกาสให้กลุ่มธุรกิจชุมชนได้รู้จักกลุ่มอื่นๆ มากขึ้น ซึ่งเป็นการขยายเครือข่ายที่จะมีประโยชน์มากต่อไปใน

ภายหลัง โดยที่เมื่อจบการสัมมนาหลายกลุ่มได้มีการสานต่อความร่วมมือระหว่างกลุ่ม ทั้งในด้าน การตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การแลกเปลี่ยนหรือร่วมกันซื้อวัตถุดิบ เป็นต้น

ในตอนท้ายของการสัมมนา กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีความตั้งใจที่จะปรับปรุงและพัฒนาแนวทางการดำเนินงานธุรกิจของตนเอง ได้ทำแผนปฏิบัติการโดยการนำเอาแนวคิดต่างๆ ที่ได้จากการสัมมนา มาประยุกต์เพื่อใช้ในการปรับปรุง โดยที่กระบวนการที่กลุ่มให้ความสำคัญในการปรับปรุงมากที่สุด คือ กระบวนการบริหารการเงินและกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิตตามลำดับ

### บทที่ 3

#### รายงานผลการสัมมนากลุ่มย่อยเป็นรายสาย

##### 1. ภาคกลางสายที่ 1

การสัมมนาธุรกิจชุมชนภาคกลางสายที่ 1 มีกลุ่มธุรกิจชุมชนเข้าร่วม 9 กลุ่มคือ กรุงเทพมหานครและจังหวัดสมุทรปราการ ตามรายละเอียดดังนี้

ลำดับที่	กรุงเทพมหานคร	สมุทรปราการ	หมายเหตุ
1	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสายไหม		จัดขึ้นในวันที่ 10-11/09/45 ที่ศูนย์เรียนรู้เครือข่าย เศรษฐกิจชุมชน จังหวัดสมุทรปราการ
2	กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์ก้าวหน้า		
3	กลุ่มแม่บ้านศิลปประดิษฐ์และ หัตถกรรมดินหอมมะลิ		
4	กลุ่มสตรีสวนผัก		
5	กลุ่มสตรีเขตพญาไท	กลุ่มออมทรัพย์ชุมชนคลองควาย	
6		กลุ่มดอกไม้ใบบาง ต.บางยอ	
7		กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์จากเกลือปลา	
8		กลุ่มแม่บ้านทำขาไก่แปรรูป	
9			

กลุ่มธุรกิจต่างๆ เหล่านี้ได้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การดำเนินงานของแต่ละกลุ่มธุรกิจชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงกันเพื่อนำมาเปรียบเทียบและนำกลับไปปรับปรุงธุรกิจชุมชนของตนเอง เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างแท้จริงและต่อเนื่อง (โปรดดูภาคผนวกที่ 1 ประกอบ)

##### 1.1 ผลการสัมมนา

จากการสัมมนาในครั้งนี้ผลที่ได้รับคือ กลุ่มธุรกิจบางกลุ่มได้นำข้อมูลของกลุ่มอื่นที่เข้มแข็งกว่าและเห็นว่าควรรวมตัวเพื่อนำความรู้ที่ได้รับในการแลกเปลี่ยนแนวความคิดกันนี้ เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มธุรกิจของตนเอง สิ่งที่จะได้รับต่อไปในอนาคตระยะยาว คือการอยู่อย่างพอเพียงและเข้มแข็ง โดยมีรายละเอียดของการเรียนรู้ในหัวข้อของการบริหารจัดการจัดการจัดการกระบวนการดังนี้

##### 1.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก

การบริหารจัดการสมาชิกในกลุ่มนั้นส่วนใหญ่มีการบริหารจัดการที่คล้ายคลึงกัน แต่มีบางส่วนที่ยังไม่สามารถแบ่งหน้าที่ได้อย่างชัดเจน อาจเป็นเพราะการทำงานของกลุ่มแตกต่างกัน มีผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันแต่สิ่งที่เห็นได้ชัดว่ามีการพัฒนาในทุกธุรกิจคือมีการรวมตัวกันในเรื่อง

ของออมทรัพย์อย่างเป็นระบบมากขึ้น ส่วนวิธีการในการบริหารสมาชิกที่เห็นว่าเป็นแบบอย่างที่ดีขึ้นคือ

1.1.1.1 มีการประชุมปรึกษาหารือกันเป็นประจำ ไม่ว่าจะเป็นรายเดือนหรือสามเดือนครั้ง และสิ่งที่สำคัญก็คือมีการออมทรัพย์ร่วมกัน ทำให้มีการพูดคุยและมีการประชุมปรึกษาหารือกันในช่วงเวลาดังกล่าวด้วย

1.1.1.2. มีการส่งบุคคลภายในกลุ่มธุรกิจชุมชนไปร่วมอบรมหรือสัมมนาไม่ว่าจะเป็นการศึกษาดูงานหรือระดมความคิดต่างๆ มากขึ้น ในบางกลุ่มธุรกิจชุมชนก็มีการนำข้อมูลกลับมานำเสนอในกลุ่ม เพื่อนำไปพัฒนาและปรับปรุงกลุ่มของตนเองอยู่บ้าง แต่บางกลุ่มก็ไม่สามารถนำเสนอได้มากนักเนื่องจากสมาชิกไม่มีเวลา เพราะมุ่งแต่ผลิตสินค้าของกลุ่ม เนื่องจากมีคำสั่งซื้อจำนวนมากอยู่ตลอดเวลาทำให้บางเรื่องก็ไม่มีเวลาแลกเปลี่ยนทำความเข้าใจกัน ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลต่างๆ ไปบ้าง

## 1.1. 2 กระบวนการบริหารการตลาดและเครือข่าย

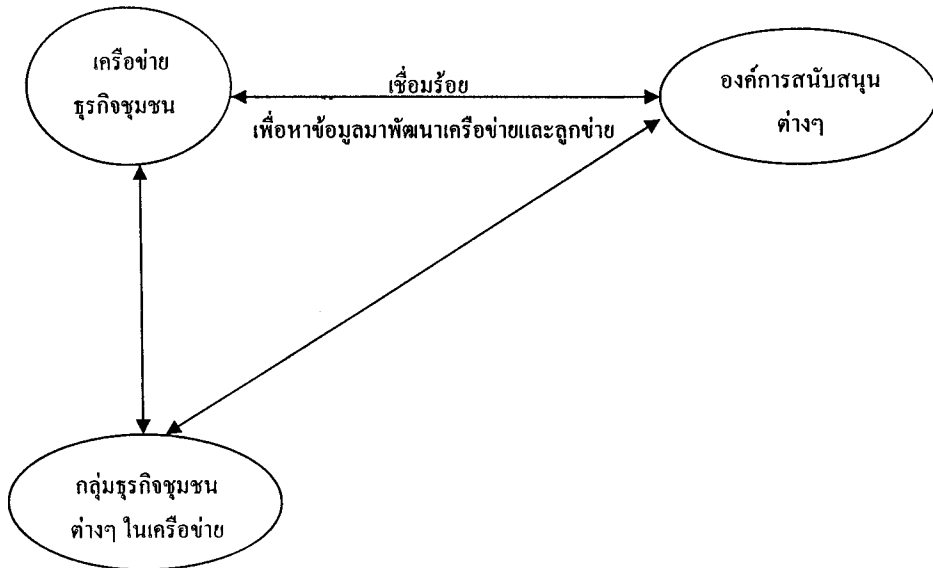
### 1.1.2.1 การบริหารการตลาด

กลุ่มธุรกิจชุมชนต่างๆ นั้น มีปัญหาเรื่องการบริหารการตลาด เพราะว่าส่วนใหญ่ไม่มีเป้าหมายในการพัฒนาตลาดเท่าที่ควร เป็นเพียงนำสินค้าไปจำหน่ายในช่วงงานหรือเทศกาลต่างๆ การออกร้านแสดงสินค้า และการผลิตสินค้าตามใบสั่งซื้อและลูกค้าประจำเท่านั้น ไม่มีการวางแผนพัฒนาตลาดอย่างเป็นรูปธรรม เช่นการตลาดระยะสั้นหรือการวางแผนระยะยาว แต่ลักษณะที่คืออย่างหนึ่งก็คือทำให้ไม่เกิดการเสี่ยงในการลงทุนมากนัก แต่ขณะเดียวกันก็ไม่ช่วยให้ธุรกิจเติบโตอย่างเป็นระบบ ดังนั้นการให้ความรู้และการส่งเสริมให้ธุรกิจชุมชนมีตลาดที่มั่นคงและมีการขยายตัว ตามลำดับจะเป็นการสร้างงานและรายได้ให้ชุมชนได้มากกว่าที่เป็นอยู่หรือมีขณะนั้นต้องให้กลุ่มธุรกิจชุมชนได้ตระหนักว่าจะต้องมีบุคคลสำหรับการตลาดโดยเฉพาะเพื่อเป็นฐานที่มั่นคงสำหรับธุรกิจต่อไป

### 1.1.2.2 การบริหารเครือข่าย

กลุ่มธุรกิจชุมชนที่อยู่ในสายที่ 1 ของภาคกลางนั้นส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีเครือข่ายเกี่ยวพันกันเป็นส่วนใหญ่อยู่แล้ว ทำให้กลุ่มที่อยู่ในเครือข่ายมีการวางแผนงานที่เป็นระบบมากกว่า มีตลาดกว้างกว่า แต่นั่นไม่ได้หมายความว่ากลุ่มที่ไม่ได้อยู่ในเครือข่ายจะเสียประโยชน์ แต่การรวมตัวเป็นเครือข่ายทำให้มองเห็นถึงปัญหาของแต่ละกลุ่มได้มากกว่า อีกทั้งการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายก็สามารถช่วยเหลือหรือเชื่อมร้อยกับองค์กรต่างๆ ได้มากขึ้นดังเช่นแผนภูมินี้





### 1.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน

ในเรื่องของการบริหารการเงิน กลุ่มธุรกิจชุมชนต่างๆมีการจัดการอย่างเป็นระบบมากขึ้นมีคณะกรรมการจัดการการเบิก—จ่ายมีเหรียญกษาปณ์เป็นผู้ถือเงินและมีการสับเปลี่ยนวาระกันไป ตัวอย่างเช่น การเบิกจ่ายบัญชีธนาคารก็มีผู้เบิกจ่าย 3 คน หรือเบิกถอนสองในสามคน มีการมอบหมายให้เหรียญกษาปณ์เป็นผู้ถือเงินต่อไปในภายหลัง มีการกำหนดการถือเงินสดย่อยในมือของเหรียญกษาปณ์กว่าปริมาณเงินเท่าใดจึงมีความเหมาะสม กลุ่มธุรกิจชุมชนต่างๆ ส่วนใหญ่มีการออมทรัพย์ภายในกลุ่มเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนและเพื่อลดปัญหาดอกเบี้ยนอกระบบ ทำให้ธุรกิจชุมชนแต่ละกลุ่มมีกำไรมากขึ้น แต่ในบางกลุ่มธุรกิจชุมชนก็ยังไม่สามารถจัดการออมทรัพย์เพื่อลงทุนนี้ได้ เพราะสมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีทุนทรัพย์และยังไม่เข้าใจระบบการออมทรัพย์อย่างแท้จริง แต่ผู้นำในกลุ่มมีการพูดคุยและพยายามที่จะทำความเข้าใจในเรื่องการออมทรัพย์เพื่อการลงทุนเพราะเห็นความสำคัญในการออมทรัพย์ร่วมกัน

### 1.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มาประชุมและแลกเปลี่ยนความคิดเห็น มีความแตกต่างในด้านของผลิตภัณฑ์อย่างสิ้นเชิง ทำให้การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคต่างๆ ก็ไม่เหมือนกัน ตัวอย่างเช่น

**1.1.4.1 กลุ่มสตรีสวนผัก** เป็นกลุ่มตัดเย็บรับจ้างตัดเย็บเสื้อผ้า รับงานจากกรุงเทพฯ และร้านค้าใหญ่ๆ หรือมูลนิธิต่างๆ ไม่ต้องออกแบบชิ้นงานเพราะมีการส่งรูปแบบมาให้จากนายจ้าง ไม่ต้องพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์แต่ต้องระวังในเรื่องของความประณีตของผลงานจึงจะทำให้มีลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

**1.1.4.2 กลุ่มแม่บ้านทำข่าไก่แปรรูป** เป็นกลุ่มรับจ้างตัดตบแต่งข่าไก่ทุกวัน มีพ่อค้าคนกลางมารับ — ส่งเป็นประจําจึงไม่สามารถพัฒนาการตลาดได้เลย เพราะว่าพ่อค้าคนกลางผูกขาดตลาดไว้แต่เพียงผู้เดียว กลุ่มจึงเน้นการพัฒนาการออมและสวัสดิการกลุ่มสมาชิกมากกว่า แต่ก็มี การวางแผนที่จะมีธุรกิจอื่นเพิ่มเติม

**1.1.4.3 กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์ชุมชนคลองควาย** เป็นกลุ่มเกษตรกร เช่น ปลูกผัก เลี้ยงปลาและมีบางกลุ่มทำดอกไม้ประดิษฐ์ ทำน้ำปลาและน้ำดื่ม เป็นธุรกิจที่สามารถทำได้อย่าง ครบวงจรในพื้นที่ โดยไม่ต้องไปต่อสู้กับภายนอก

**1.1.4.4 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสายไหม** เริ่มต้นกลุ่มด้วยการทำการเกษตร แยกออกมา มีการเปลี่ยนแปลงมาทำขนมไทยจำหน่าย เช่น ขนมตาล สอดไส้และอื่นๆ เป็นกลุ่มที่ชนะเลิศ การประกวดของ กรุงเทพมหานครสองปีติดต่อกัน ทำให้ขนมขายดี มีคำสั่งซื้อมาทุกวัน และไม่สามารถพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ได้ เพราะบุคลากรน้อย มีแต่ผู้สูงอายุและยังไม่มีคนรุ่นใหม่เข้าไป ช่วยคิดและพัฒนา ส่วนใหญ่สั่งทำตามคำสั่งซื้อ

**1.1.4.5 กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์ก้าวหน้า** เริ่มต้นด้วยการทำขาโอบหมอนและมะขามอัด ลักษณะกิจกรรมไม่ค่อยประสบความสำเร็จ จึงหันมาทำไวน์ผลไม้ต่างๆ เพราะมีภูมิปัญญาดังเดิมอยู่ใน ชุมชน การส่งเสริมการทำสาโท ไวน์ข้าวเหนียว และการทำไวน์ผลไม้ที่หลากหลาย มีการปรับปรุง พัฒนารูปแบบต่างๆ ในเรื่องบรรจุภัณฑ์และมีการปรับปรุงรสชาติอย่างต่อเนื่อง มีการปรับปรุง และพัฒนาจนสามารถทำหัวเชื้อหมักได้และมีการจัดสมาชิกเข้าอบรมทุกกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการทำ ไวน์อยู่เสมอ การพัฒนาผลิตภัณฑ์มีการปรับปรุงอยู่อย่างต่อเนื่อง เพราะมีการสนับสนุนจากภายนอก ด้วยและเนื่องจากมีคู่แข่งมาก ทำให้ต้องพัฒนารูปแบบอยู่ตลอดเวลา

**1.1.4.6 กลุ่มแม่บ้านคิดประดิษฐ์และหัตถกรรมจากดินหอมมะลิ กลุ่มแม่บ้าน ดอกไม้ใบบาง กลุ่มดอกไม้เกสรปลาทู**

ทั้งสามกลุ่มเป็นกลุ่มงานหัตถกรรมที่คล้ายคลึงกัน มีการพัฒนารูปแบบอยู่ตลอดเวลาเพราะ มีการแข่งขันด้านการตลาดค่อนข้างสูง ทำให้จะต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบหลากหลาย

### 1.1.5 การใช้แรงงาน

ธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ใช้แรงงานภายในกลุ่มหรือภายในชุมชนเป็นหลัก เพราะคิดตาม งานได้สะดวก หากขาดแคลนแรงงานภายในชุมชนจึงจะจ้างแรงงานจากภายนอกเป็นบางโอกาส

### 1.1.6 การใช้วัตถุดิบ แบ่งออกเป็นสามส่วน ดังนี้ :-

กลุ่มธุรกิจชุมชน	วัตถุดิบในพื้นที่	วัตถุดิบที่ต้องซื้อจากภายนอก	วัตถุดิบจากผู้ผลิต
1. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสายไหม	✓		
2. สหกรณ์ออมทรัพย์ก้าวหน้า		✓	
3. กลุ่มแม่บ้านศิลปประดิษฐ์ดินหอมมะลิ		✓	✓
4. สตรีสวนผัก	✓		
5. สหกรณ์ออมทรัพย์ชุมชนคลองควาย	✓		
6. สตรีเขตพญาไท	✓		
7. กลุ่มดอกไม้ใบบาง	✓		
8. แม่บ้านขาไก่แปรรูป	✓		✓
9. กลุ่มดอกไม้เกลือปลา			

### 1.1.7 การบริหารจัดการสวัสดิการชุมชน

ธุรกิจชุมชนที่สัมมนาส่วนใหญ่มีการจัดสวัสดิการให้กับสมาชิกประมาณร้อยละ 70 แต่การจัดสวัสดิการให้กับชุมชนนั้นยังไม่มีทุกกลุ่มธุรกิจชุมชน เพียงแต่ช่วยสนับสนุนในกิจกรรมของชุมชนเพียงบางส่วน

### 1.2 สรุปผลการสัมมนา

ประเด็นที่สมาชิกให้ความสำคัญเป็นเรื่องของการบริหารสมาชิก การตลาดและเครือข่าย ส่วนประเด็นที่กลุ่มธุรกิจให้ความสำคัญน้อย คือการจัดสวัสดิการชุมชน ปัญหาที่พบคือ กลุ่มธุรกิจชุมชนยังไม่สามารถจัดสรรรายได้เพื่อกันไว้เป็นสวัสดิการชุมชน เพราะยังไม่เข้าใจและส่วนใหญ่จะนำรายได้ทั้งหมดมาแบ่งกันภายหลังจำหน่ายสินค้าแล้วบางครั้งก็มีการตัดรายได้จากการขายบางส่วนไว้เพื่อนำมาซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์เพื่อขยายการดำเนินงานต่อไป

## 2. ภาคกลางสายที่ 2

การสัมมนาในกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลางสายที่ 2 มีกลุ่มธุรกิจชุมชนเข้าร่วม 8 กลุ่ม จาก 3 จังหวัด คือ อยุธยา นนทบุรี และปทุมธานี โดยทั้งหมดจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมโลหะ อโลหะ และอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม การสัมมนาในครั้งนี้จัดขึ้นระหว่างวันที่ 7-8 กันยายน 2545 ณ กลุ่มอาชีพผลิตรองเท้าหนัง หมู่บ้านไวก์เฮาส์ จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนดีเด่น และมีคะแนนสูงสุดในสาย ในการจัดสัมมนาในครั้งนี้จะเน้นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและการเรียนรู้ร่วมกัน (โปรดดูภาคผนวกที่ 2 ประกอบ)

### 2.1 ผลการสัมมนา

ในการสัมมนาได้มีการอภิปรายเกี่ยวกับวิธีการปฏิบัติของแต่ละกลุ่มประสบการณ์ในการดำเนิน การของกลุ่มธุรกิจชุมชน ซึ่งมีข้อดีและข้อด้อย ปัญหาที่แต่ละกลุ่มประสบอยู่ รวมทั้งได้เสนอแนวทางปฏิบัติ และการแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นนั้นด้วย โดยแบ่งออกเป็นเจ็ดกระบวนการดังต่อไปนี้

#### 2.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก

กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ มีแนวทางในการบริหารที่คล้ายคลึงกัน คือ มีการแบ่งหน้าที่ในการทำงาน โดยมีฝ่ายต่างๆ ซึ่งในตำแหน่งหลักได้แก่ ประธาน รองประธาน เลขานุการ และเหรัญญิก มีการประชุมสมาชิกเป็นประจำ เพื่อร่วมกันปรึกษาเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่ม และแก้ไขปัญหา รวมทั้งมีการติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง ในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ ส่วนใหญ่ต้องชำระค่าธรรมเนียมสมาชิกแรกเข้า มีการกำหนดระเบียบข้อบังคับภายในของกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ มีการออกกฎระเบียบข้อบังคับอย่างชัดเจน โดยที่สมาชิกจะต้องปฏิบัติตามระเบียบ และข้อบังคับของกลุ่มอย่างเคร่งครัด สมาชิกภายในกลุ่มส่วนใหญ่มีความสมัครสมานสามัคคีกันดี มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันภายในกลุ่ม มีการปรึกษา และการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน

การสัมมนาครั้งนี้ ไม่พบว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้มีปัญหาในเรื่องการบริหารสมาชิกแต่ประการใด เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มธุรกิจชุมชนสายนี้ มีความสามัคคี และปฏิบัติตามเงื่อนไขกฎระเบียบข้อบังคับ ที่ได้กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

#### 2.1.2 กระบวนการจัดการการตลาด

กลุ่มธุรกิจชุมชนมีวิธีการปฏิบัติในการจัดการการตลาด คือ มีการหาตลาดเองเป็นส่วนใหญ่ โดยการนำผลิตภัณฑ์เหล่านั้นฝากจำหน่ายตามตลาดต่างๆ เช่น ตลาดในชุมชน การฝากจำหน่ายตามห้างร้านต่างๆ ในประเทศ รวมทั้งมีการนำผลิตภัณฑ์ส่งออกไปขายยังตลาดต่างประเทศอีกด้วย นอกจากนี้มีการกำหนดราคาสินค้าเองภายในกลุ่ม ในการสัมมนาในครั้งนี้ กลุ่มแม่บ้านเกษตรศรีดาวเดือนพบว่าการตลาดของกลุ่มยังไม่กว้างพอ เนื่องจากการประชาสัมพันธ์ของกลุ่มยังขาด

ประสิทธิภาพซึ่งในกลุ่มนี้มีความต้องการให้หน่วยงานราชการเข้ามาช่วยประสานในงานประชาสัมพันธ์ เพื่อขยายตลาดให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

### 2.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน

กลุ่มธุรกิจชุมชนในสาขานี้ทุกกลุ่มมีวิธีการปฏิบัติในการบริหารการเงินที่คล้ายคลึงกัน คือ มีการจัดทำบัญชีภายในกลุ่มอย่างมีระบบ บุคลากรภายในแต่ละกลุ่มมีความรู้ในการทำบัญชีเป็นอย่างดี บางกลุ่มมีบุคลากรจากหน่วยงานราชการมาเป็นวิทยากรอบรมการทำบัญชีโดยตรง แต่ในบางกลุ่มมีการจัดทำบัญชีแบบที่ไม่เป็นทางการ ทุกกลุ่มต่างมีการตรวจสอบบัญชีกันอย่างชัดเจนด้วยกันทั้งสิ้น นอกจากนี้ยังมีการระดมทุน เพื่อนำเงินในส่วนนี้ทำการขยายตลาดให้กว้างขวางต่อไป ในการสัมมนาในครั้งนี้กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ประสบปัญหาที่คล้ายคลึงกัน คือ การขาดเงินทุนหมุนเวียน ในการนำไปซื้ออุปกรณ์เพื่อการผลิต สร้างโรงเรือน หรือใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และโดยส่วนใหญ่ในแต่ละกลุ่มมีแนวทางการแก้ไขปัญหาที่คล้ายกัน คือ การระดมทุนเพิ่มจากสมาชิกเพื่อการซื้ออุปกรณ์ การสร้างโรงเรือน และพัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้มีคุณภาพที่ดียิ่งขึ้นต่อไป

### 2.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

จากการสัมมนาพบว่า ในกลุ่มธุรกิจชุมชนมีความพยายามที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ อยู่เสมอ โดยเน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์และความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ ดังนั้นสมาชิกทุกคนจึงมีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ กล่าวคือ ทำการดัดแปลงรูปแบบ เพื่อให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง และในแต่ละกลุ่มยังได้รับการช่วยเหลือ และสนับสนุนจากหน่วยงานราชการต่างๆ ในเรื่องการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีมาตรฐานที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น ในการสัมมนาในครั้งนี้ไม่พบว่า กลุ่มธุรกิจชุมชนในสาขานี้ประสบปัญหาการพัฒนาผลิตภัณฑ์แต่ประการใด เนื่องจากกลุ่มธุรกิจชุมชนในสาขานี้มีความพยายามอย่างต่อเนื่องในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยการต่อยอดภูมิปัญญาที่มีอยู่เดิม เพื่อการพัฒนาให้มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ นอกจากนี้ในแต่ละกลุ่มส่วนใหญ่ได้รับเครื่องหมายรับรองมาตรฐาน จาก องค์การอาหาร และยา (อย.) ซึ่งเป็นสิ่งยืนยันมาตรฐานของสินค้าที่มีคุณภาพได้เป็นอย่างดี

### 2.1.5 กระบวนการใช้แรงงาน

การสัมมนาในครั้งนี้พบว่า ในกลุ่มธุรกิจชุมชน จัดระบบการทำงานโดยการจ้างแรงงานในชุมชนเดียวกันเป็นส่วนใหญ่ และยังเปิดโอกาสให้แก่ผู้ด้อยโอกาส เช่น ผู้สูงอายุ คนว่างงาน รวมถึงการจ้างแรงงานเด็กภายในชุมชน มีการจ้างงานแก่นักศึกษาเหล่านี้เพื่อก่อให้เกิดรายได้เสริมแก่พวกเขาเป็นการขจัดปัญหาการว่างงานที่เกิดขึ้นภายในชุมชน นอกจากนี้ยังได้รับค่าตอบแทนที่เป็นธรรม ในการสัมมนาครั้งนี้ไม่พบว่า กลุ่มธุรกิจชุมชนในสาขานี้ประสบปัญหาในเรื่อง การใช้แรงงานแต่ประการใด เนื่องจากกลุ่มต่างๆ ได้ให้การสนับสนุนแก่ผู้ด้อยโอกาสในชุมชน และเห็นความสำคัญ

กับบุคคลในกลุ่มนี้ มีการจ้างงานที่เกิดขึ้นเป็นผลดีต่อชุมชนและรวมไปถึงมีการถ่ายทอดภูมิปัญญา แก่คนรุ่นหลังอีกด้วย

#### 2.1.6 กระบวนการใช้วัตถุดิบ

กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้บางส่วนจะใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนและจากเครือข่าย ภายในกลุ่ม บางกลุ่มใช้วัตถุดิบจากภายนอก เนื่องจากไม่สามารถผลิตวัตถุดิบเองได้ในชุมชน ในเรื่องการซื้อวัตถุดิบนั้นคุณภาพเป็นสิ่งสำคัญ ในการสัมมนาในครั้งนี้ กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่มีการซื้อ วัตถุดิบเองเป็นส่วนมาก เนื่องจากไม่สามารถผลิตวัตถุดิบเอง ปัญหาที่พบบนส่วนใหญ่ คือ วัตถุดิบ มีราคาแพง ซึ่งกลุ่มผู้ผลิตมีคอรัปชันและช้อน ได้เสนอแนวทางแก้ปัญหากลุ่มไว้ โดยมีการรวมกลุ่มไปซื้อวัตถุดิบ เพื่อจะได้ราคาที่ถูกลง และนอกจากนี้ทางกลุ่มยังมีการควบคุมคุณภาพ และมีการหาแหล่งวัตถุดิบทดแทน เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการขาดแคลน มีผลให้กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ ไม่ประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแต่ประการใด

#### 2.1.7 กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน

กลุ่มธุรกิจชุมชนที่เข้าร่วมสัมมนาในทุกกลุ่ม มีการจัดสวัสดิการชุมชน โดยหักจากรายได้ของกลุ่ม หรือผลกำไรของกลุ่มมาจัดสรรสวัสดิการ ในการสัมมนาในครั้งนี้ กลุ่มธุรกิจชุมชน ให้ความสำคัญในการจัดสวัสดิการชุมชน โดยจัดให้เด็ก ผู้สูงอายุ คนพิการ ผู้ด้อยโอกาส นอกจากนี้ หน่วยงานราชการต่างๆ ที่จัดขึ้นภายในชุมชน

### 2.2 สรุปผลการสัมมนา

จากการสัมมนาพบว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนได้ให้ความสนใจกับการบริการการเงินมากที่สุด เพราะในแต่ละกลุ่มนั้นต้องการนำเงินมาปรับปรุงดำเนินงานกลุ่ม เพื่อขยายกิจการ ให้สามารถขายสินค้า ให้ได้มากขึ้น กระบวนการบริหารการเงินนี้ เป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนประสบปัญหา มากที่สุด แต่ถึงกระนั้นก็ตาม ทางกลุ่มธุรกิจชุมชนได้มีความพยายามในการแก้ไขปัญหา โดยมีการระดมทุน จากสมาชิกภายในกลุ่ม เพื่อซื้อปัจจัยการผลิตในการพัฒนาธุรกิจภายในชุมชนต่อไป

กระบวนการที่กลุ่มธุรกิจให้ความสนใจเป็นอันดับสอง คือ กระบวนการใช้วัตถุดิบ เนื่องจากในกลุ่มธุรกิจชุมชนสายนี้ โดยส่วนใหญ่ซื้อวัตถุดิบจากภายนอก ไม่สามารถผลิตเองได้ และมีราคาค่อนข้างสูง แต่ถึงอย่างไรก็ตามบางกลุ่มในธุรกิจชุมชนสายนี้ มีวิธีการแก้ไขปัญหาดูด้วยการรวมกันซื้อวัตถุดิบ และมีการหาแหล่งวัตถุดิบอื่นมาทดแทน จึงไม่มีปัญหาการขาดแคลน

กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งทางกลุ่มธุรกิจชุมชนได้ให้ความสนใจเป็นอันดับรองลงมานั้น ทุกกลุ่มต่างพยายามที่จะพัฒนา ปรับปรุง แก้ไข โดยเน้นคุณภาพ และความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของตลาดมากยิ่งขึ้น มีการต่อยอดภูมิปัญญาที่มีอยู่เดิมให้ดียิ่งขึ้น

กระบวนการการบริหารการตลาดและเครือข่าย เป็นอีกกระบวนการหนึ่ง ซึ่งทางธุรกิจชุมชนให้ความสนใจเป็นอันดับรอง โดยเน้นตลาดในท้องถิ่น มีการนำผลผลิตออกจำหน่ายตามงานเทศกาลต่างๆ ที่จัดขึ้นภายในจังหวัด และตามส่วนภูมิภาคต่างๆ ทั่วประเทศ ส่วนหนึ่งฝากจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้า และร้านค้าต่างๆ นอกจากนี้ยังมีการส่งเสริมการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศ ซึ่งมีส่วนช่วยให้สินค้าไทยได้มีโอกาสเป็นที่รู้จักแก่ชาวต่างชาติมากขึ้น

การบริหารสมาชิก และการใช้แรงงาน กลุ่มธุรกิจชุมชนให้ความสำคัญในเรื่องการแบ่งหน้าที่ในการทำงาน เน้นการใช้แรงงานจากสมาชิกในชุมชน ซึ่งก่อให้เกิดการสร้างงานในกลุ่มผู้ด้อยโอกาส เพื่อให้บุคคลในกลุ่มนี้มีรายได้เสริม ช่วยลดปัญหาสังคม ช่วยให้ผู้ปฏิบัติงานมีรายได้พอสมควร เนื่องจากมีการจัดสรรค่าตอบแทนให้อย่างเป็นธรรม

กระบวนการการจัดสวัสดิการชุมชน กลุ่มธุรกิจชุมชน ให้ความสำคัญในเรื่องนี้เป็นลำดับสุดท้าย เนื่องจากการจัดสวัสดิการชุมชนเป็นการแบ่งเงินจากรายได้ หรือกำไรภายในกลุ่ม เงินที่จัดสรรในกรณีนี้ส่วนหนึ่งจัดสวัสดิการให้แก่ เด็ก ผู้สูงอายุ คนพิการ นอกจากนี้เงินสวัสดิการชุมชนยังมีส่วนส่งเสริมกิจกรรมในชุมชน เพื่อให้คนในชุมชนมีความสมัครสมานสามัคคีกันมากยิ่งขึ้น

หลังจากการอภิปราย กลุ่มธุรกิจชุมชนแต่ละกลุ่มได้นำแผนปฏิบัติงาน ซึ่งกลุ่มธุรกิจชุมชนจะนำไปปรับปรุง พัฒนาให้ดียิ่งขึ้น โดยให้ความสำคัญกับการเพิ่มเงินทุนเพื่อขยายการผลิต ในด้านเครื่องมือ การสร้างโรงเรือน และปรับปรุงโรงเรือน โดยการระดมทุนจากสมาชิก และการปรับปรุงในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ ให้ได้รับมาตรฐานสากล เน้นคุณภาพ และความต้องการของตลาด เพื่อการส่งออกเป็นสำคัญ ระยะเวลาในการปรับปรุงของแต่ละกลุ่มประมาณ 1 ปี ซึ่งจะมอบหมายให้ประธานกลุ่ม ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการเงิน และสมาชิกทุกคนเป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินการต่อไป

### 3. ภาคกลางสายที่ 3

การสัมมนากลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง สายที่ 3 มีกลุ่มธุรกิจชุมชนมาร่วมทั้งหมด 9 กลุ่ม จากจังหวัดสระบุรี อ่างทอง สุพรรณบุรี และ นครนายก โดยจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องจักสาน สิ่งทอ และอาหาร การสัมมนานี้จัดขึ้นระหว่างวันที่ 7-8 กันยายน 2545 ที่อบต. เมืองเก่า อำเภอเสนาให้ จังหวัดสระบุรี โดยมีกลุ่มจักสานโลกาพัฒนาเป็นเจ้าภาพ ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนดีเด่น และมีคะแนนสูงที่สุดในสาย ในการสัมมนาครั้งนี้ จะเน้นการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ ระหว่างกลุ่มธุรกิจชุมชนที่อยู่ในอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนและการเรียนรู้ร่วมกันอย่างแท้จริง (โปรดดูภาคผนวกที่ 3 ประกอบ)

### 3.1 ผลการสัมมนา

ในการสัมมนาได้มีการอภิปรายเกี่ยวกับวิธีการปฏิบัติของแต่ละกลุ่ม ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจชุมชนซึ่งมีทั้งข้อดีและข้อด้อย ปัญหาที่แต่ละกลุ่มประสบอยู่ รวมทั้งได้เสนอแนวทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นด้วย โดยแบ่งออกเป็นเจ็ดกระบวนการดังนี้

#### 3.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก

กระบวนการบริหารสมาชิก กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ปฏิบัติได้ดี โดยแต่ละกลุ่มจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการ มีกฎระเบียบที่ชัดเจน มีการประชุมเป็นประจำทุกเดือนเพื่อแจ้งให้สมาชิกทุกคนได้ทราบถึงความก้าวหน้าของกลุ่ม มีการวางแผนการทำงานต่อไปในอนาคต ร่วมกันแก้ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น ทุกกลุ่มมีการระดมทุนจากสมาชิกทุกคนมากบ้างน้อยบ้างตามแต่กำลังของแต่ละคนในกรณีที่สมาชิกยังไม่มีฐานะทางการเงินดีพอที่จะมาร่วมลงทุนด้วย ควรมียุทธศาสตร์การจัดการโดยตั้งเป็นกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต แล้วหักจากรายได้ของสมาชิกเข้ากลุ่มเป็นค่าหุ้น เพื่อให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของกลุ่มร่วมกัน

คณะกรรมการ โดยเฉพาะผู้นำกลุ่มมีความสำคัญอย่างมากต่อความสำเร็จในการบริหารกลุ่ม ผู้นำที่ดีตามความคิดเห็นของกลุ่มต่างๆ จะต้องมีความรับผิดชอบ เสียสละ โปร่งใส ซื่อสัตย์ มีความสามารถและความน่าเชื่อถืออีกทั้งมีความเป็นกลางในการยุติข้อขัดแย้งต่างๆ ส่วนใหญ่กลุ่มที่ประสบความสำเร็จมักจะมีผู้นำที่โดดเด่นมีความสามารถ นอกจากตัวผู้นำและคณะกรรมการแล้วสมาชิกคนอื่นๆ ก็มีความสำคัญเช่นกัน ดังนั้นหลายกลุ่มจึงมีการสร้างบุคลากรใหม่ๆ ขึ้นมาเสมอ และสนับสนุนให้สมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มได้มีโอกาสไปสัมมนาอบรมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างทักษะและประสบการณ์ให้กับตนเองมากขึ้น

บางกลุ่มยังมีปัญหาอยู่บ้างในด้านการบริหารสมาชิก คือสมาชิกไม่ค่อยให้ความร่วมมือเท่าที่ควร และไม่มีความรับผิดชอบในการทำงาน โดยตัวแทนกลุ่มเห็นว่าเป็นเพราะสมาชิกขี้เกียจ แต่จากการอภิปราย กลุ่มที่มีการปฏิบัติที่ดีในด้านการบริหารสมาชิกนี้ ก็คือกลุ่มทอผ้าบ้านวังทอง ได้ให้ความเห็นว่า เหตุที่สมาชิกไม่มีความตั้งใจจริงในการทำงานนั้น อาจจะเกิดจากการแบ่งงานที่ไม่เหมาะสม ไม่ตรงกับความถนัดของสมาชิกคนนั้นๆ ซึ่งอาจจะปรับปรุงได้โดยศึกษาว่า สมาชิกแต่ละคนมีความถนัด และความสนใจในด้านใดบ้าง แล้วพยายามให้สมาชิกได้ทำงานที่เหมาะสม

#### 3.1.2 กระบวนการบริหารการตลาด

ด้านการตลาดเป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่กลุ่มธุรกิจชุมชนในสาขานี้ปฏิบัติได้ดี โดยแต่ละกลุ่มจะมีฝ่ายการตลาดที่ทำหน้าที่หาตลาดโดยตรง ส่วนใหญ่เป็นประธานกลุ่ม เพราะเป็นหน้าที่สำคัญและต้องใช้ความน่าเชื่อถือสูง ถึงกลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้จะมีความสามารถในการหาตลาด



ด้วยตนเอง แต่ก็ยังต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ องค์กรต่างๆ และกลุ่มเครือข่าย เป็นการช่วยให้สามารถขยายตลาดได้กว้างและรวดเร็วมากขึ้นด้วย

ในส่วนที่กลุ่มเป็นผู้หาตลาดเองในชุมชน จะเป็นการไปขายตามตลาดนัด การขายที่กลุ่มเมื่อมีผู้มาเยี่ยมชมหรือมาศึกษาดูงาน ในกรณีนี้จะได้ผลต่อเมื่อกลุ่มมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักดี การนำสินค้าไปเสนอกับผู้ซื้อโดยตรง ซึ่งต้องใช้ความสามารถมากและต้องมีสินค้าที่คุณภาพดีและมีมาตรฐาน ที่สำคัญคือจะต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่และทันสมัยอยู่เสมอ อีกทั้งมีหลายกลุ่มที่มีการส่งออกไปต่างประเทศด้วย เช่น กลุ่มผลิตภัณฑ์ครก มีการส่งออกไปยุโรป ซึ่งจะต้องผ่านตัวแทนที่มีข้อมูลทางการตลาดที่ดีกว่า และช่วยในด้านการทำเรื่องต่างๆ ซึ่งมีความยุ่งยากพอสมควร

ในส่วนที่ต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐนั้น จะเป็นในรูปแบบของการได้ไปออกร้านตามงานต่างๆ ที่หน่วยงานเหล่านี้จัดขึ้น ซึ่งในการออกงานเช่นนี้ นอกจากจะทำให้กลุ่มขายของได้มากในช่วงเวลานั้นแล้ว ยังช่วยให้กลุ่มเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ทำให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้นในอนาคต นอกจากหน่วยงานของรัฐแล้ว กลุ่มเครือข่ายต่างๆ ยังมีส่วนช่วยได้มากในด้านการตลาด ทั้งในด้านการแลกเปลี่ยนสินค้ากันเอง การฝากขาย และการช่วยเหลือในการหาข้อมูลการตลาด

โดยรวมแล้วเพื่อส่งเสริมการตลาดให้สามารถอยู่ได้อย่างยั่งยืนจะต้องมีการวางแผนอย่างเป็นระบบ ทั้งในด้านการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการกำหนดราคาให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยจะต้องสามารถรักษาระดับปริมาณและคุณภาพสินค้าไว้ได้อย่างสม่ำเสมอ

### 3.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน

ในกระบวนการบริหารการเงินนี้ หลายกลุ่มยังประสบปัญหาอยู่บ้าง โดยเฉพาะในด้านการขาดแคลนเงินลงทุนระยะยาว ทั้งในด้านการสร้างโรงเรือน การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ซึ่งต้องใช้เงินทุนค่อนข้างสูง กลุ่มส่วนใหญ่เห็นว่าควรแก้ปัญหาด้านการเงินนี้โดยให้ความสำคัญกับการขอความช่วยเหลือจากภาครัฐเป็นอันดับแรก รองลงมาคือการกู้ยืมจากภายนอก และอันดับสุดท้ายคือการระดมหุ้นจากสมาชิก ทุกกลุ่มมีการระดมหุ้นสมาชิกโดยกำหนดเป็นเงื่อนไขให้สมาชิกทุกคนต้องลงหุ้น เพื่อให้มีความเป็นเจ้าของร่วมกัน แต่ก็เป็นสัดส่วนที่ไม่มาก บางกลุ่มที่ต้องซื้อวัตถุดิบจากภายนอก อาจจะประสบปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนบ้าง

ในด้านการทำบัญชีเป็นด้านที่กลุ่มปฏิบัติได้ดี กล่าวคือทุกกลุ่มมีการทำบัญชีที่เป็นระบบ แยกประเภทสินค้า มีหลายกลุ่มได้ใช้บัญชีเหล่านี้ในการวางแผนทั้งด้านการตลาดและการผลิต ซึ่งทำให้การดำเนินงานทั้งหมดเป็นระบบมากขึ้น

### 3.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์นี้มีความสอดคล้องอย่างมากกับกระบวนการบริหารการตลาด กล่าวคือมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงความต้องการของตลาด มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยอยู่เสมอ โดยในด้านตัวผลิตภัณฑ์จะเน้นการพัฒนาปรับเปลี่ยนให้แปลกใหม่ เช่น กลุ่มทอผ้าวังทอง มีการนำเอาเศษผ้าที่เหลือ มาทอต่อกันเป็นหลายใหม่ ที่ไม่เหมือนใคร และยังเป็น การลดต้นทุนการผลิตด้วย ส่วนในกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านแก้งพัฒนา ซึ่งทำวันมะพร้าว มีการทดลอง นำเอาวัตถุดิบอื่นๆมาทดลองทำ เพื่อให้ได้สินค้าแปลกใหม่กว่าตัวอื่นๆในตลาด และทำให้หาวัตถุดิบ ง่ายขึ้น นอกจากนี้ควรจะมียุคกลางที่มีความสามารถทำหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ โดยเฉพาะ เพื่อให้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด

นอกจากตัวผลิตภัณฑ์แล้วบรรจุภัณฑ์ก็เป็นอีกส่วนหนึ่งที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ ให้ความสำคัญอย่างมาก โดยเน้นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดูแปลกใหม่และทันสมัย ซึ่งในการพัฒนา บรรจุภัณฑ์นี้ต้องการบุคลากรที่มีความสามารถและเงินลงทุนที่สูงมาก ทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนประสบ ปัญหาในด้านนี้มาก อย่างไรก็ตามมีหลายกลุ่มได้รับความช่วยเหลือจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

### 3.1.5 กระบวนการใช้แรงงาน

เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่จะเป็นผู้ปฏิบัติงานเองด้วย ดังนั้นกระบวนการใช้แรงงาน จึงมีความเชื่อมโยงกับกระบวนการบริหารสมาชิกเป็นอย่างมาก ดังนั้นในกลุ่มที่มีการปฏิบัติที่ดีในด้าน การบริหารสมาชิกจะส่งผลให้กระบวนการใช้แรงงานทำได้ดีไปด้วย โดยรวมแล้วคุณภาพและทักษะ ของแรงงานตรงกับความต้องการของกลุ่ม จากการจัดอบรมถ่ายทอดความรู้กันเองในกลุ่มและจาก การได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ ทั้งในรูปแบบของการส่งวิทยากรมาอบรมที่กลุ่ม หรือการจัดให้สมาชิกได้ไปร่วมอบรมต่างๆ แต่ยังมีหลายกลุ่มที่ยังมีปัญหาแรงงานไม่มีความสามารถ เท่าที่ควร โดยกลุ่มที่ปฏิบัติการได้ดี แนะนำว่าควรจะมีการให้คนที่ทำงานได้ดีกว่าช่วยแนะนำ และควร มีการแบ่งงานที่เหมาะสมให้แรงงานแต่ละคน

ในด้านการจ่ายค่าตอบแทนสามารถแบ่งได้เป็นสามรูปแบบ รูปแบบแรกคือสมาชิกมา รับงานไปทำที่บ้านโดยจ่ายค่าตอบแทนตามปริมาณงานที่ผลิตได้ รูปแบบที่สองคือสมาชิกที่มาทำงาน ที่กลุ่มมักจะจ่ายค่าจ้างเป็นรายวัน หรือในบางกลุ่มจะมีจ่ายตามปริมาณที่ผลิตได้ แล้วแต่ความเหมาะสม ส่วนในรูปแบบสุดท้ายคือคณะกรรมการหรือผู้ที่มีหน้าที่เฉพาะและต้องทำงานเป็นประจำ เช่น ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบัญชี นั้นจะจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายเดือน นอกจากนี้จากที่แรงงานส่วนใหญ่จะเป็น สมาชิกกลุ่มและมีการลงหุ้นร่วมกัน จึงได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบของการปันผลด้วย

### 3.1.6 กระบวนการใช้วัตถุดิบ

กลุ่มส่วนใหญ่จะพยายามใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นให้ได้มากที่สุด แต่ในบางกรณีวัตถุดิบในท้องถิ่นมีไม่เพียงพอหรือไม่ได้คุณภาพตามต้องการ หรือไม่สามารถหาได้เลย กลุ่มจะใช้วิธีเชื่อมโยงกับกลุ่มเครือข่ายที่เป็นผู้ผลิตวัตถุดิบในแหล่งอื่นๆ หรือสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมาเพื่อผลิตวัตถุดิบนั้นๆ ในชุมชนของตนเอง โดยทางกลุ่มธุรกิจชุมชนมักจะมีการประกันราคาให้ด้วย

นอกจากการพิจารณาใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นก่อนแล้วประเด็นอื่นๆ ที่กลุ่มให้ความสำคัญคือ การวางแผนให้มีวัตถุดิบใช้อย่างเพียงพอและต่อเนื่องเพื่อให้การผลิตไม่ขาดตอน และตอบสนองความต้องการของตลาดได้ มีการร่วมตัวกันกับกลุ่มเครือข่ายในการซื้อวัตถุดิบร่วมกัน เพื่อให้ได้ราคาที่ถูกลง และลดค่าขนส่ง

ปัญหาที่กลุ่มประสบอยู่บ้างในกระบวนการใช้วัตถุดิบนี้คือ วัตถุดิบที่ต้องสั่งซื้อจากภายนอกบางครั้งมีความไม่แน่นอนทั้งในด้านราคา คุณภาพและปริมาณ ซึ่งถ้าไม่มีการวางแผนที่ดี อาจจะทำให้การผลิตทั้งหมดหยุดชะงักได้ และในบางครั้งอาจมีการจัดส่งวัตถุดิบที่ไม่ดีเท่าที่ควรแทรกมาด้วย ทำให้ทางกลุ่มต้องเข้มงวดมากขึ้นในการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบเพื่อรักษาคุณภาพของสินค้า

### 3.1.7 กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน

กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มาร่วมการสัมมนาในครั้งนี้มีการจัดสวัสดิการชุมชนทุกกลุ่ม มากน้อยแตกต่างกันไปตามความสามารถและการจัดลำดับความสำคัญของกลุ่ม ส่วนใหญ่มีการตั้งกองทุนไว้เป็นสัดส่วนสำหรับการให้สวัสดิการชุมชนโดยเฉพาะ ซึ่งมักจะให้ความสำคัญกับกลุ่มผู้ด้อยโอกาสก่อน เช่น คนชรา คนพิการ นอกจากนั้นจะเป็นในรูปแบบของการให้ทุนการศึกษาแก่นักเรียนในท้องถิ่น และการช่วยเหลือชุมชนในเทศกาลต่างๆ เช่น งานกีฬา งานปีใหม่ งานสงกรานต์ เป็นต้น ในส่วนของสมาชิกกลุ่มมักจะมีการแบ่งส่วนจัดเจนจากการให้สวัสดิการชุมชนทั่วไป ซึ่งมักจะอยู่ในรูปแบบของกองทุนเงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ย และมีหลายกลุ่มที่มีโครงการที่จะพัฒนาเป็นระบบประกันสังคมสำหรับสมาชิกกลุ่มต่อไป

### 3.2 สรุปผลการสัมมนา

จากการอภิปรายสรุปได้ว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนสามารถปฏิบัติได้ดีในกระบวนการบริหารสมาชิกและกระบวนการใช้แรงงาน โดยเน้นการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการบริหารจัดการกลุ่ม เน้นการใช้แรงงานในพื้นที่ และแบ่งหน้าที่ตามความถนัด ในอีกกระบวนการหนึ่งที่กลุ่มปฏิบัติได้ดีคือ กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งกลุ่มมีความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่แปลกใหม่ให้ตรงความต้องการของตลาด และปรับเปลี่ยนรูปแบบให้ทันสมัยอยู่เสมอ อย่างไรก็ตามยังมีบางกระบวนการที่กลุ่มยังประสบปัญหาอยู่บ้าง คือกระบวนการบริหารการเงิน โดยยังขาดแคลนเงินลงทุนระยะยาวเพื่อก่อสร้างโรงเรือน ขยายการผลิต และพัฒนาผลิตภัณฑ์ ในอีกกระบวนการที่ยังประสบ

ปัญหาคือการใช้วัตถุดิบ ซึ่งถึงหลายกลุ่มจะมีการปฏิบัติได้ดีคือใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นเป็นหลัก แต่ในบางกลุ่มที่ต้องสั่งซื้อวัตถุดิบจากภายนอกจะประสบปัญหาบ้างเนื่องจากไม่สามารถควบคุมราคา และคุณภาพของวัตถุดิบได้

จากการเข้าร่วมโครงการ กลุ่มธุรกิจชุมชนมีความตั้งใจที่จะปรับปรุงและพัฒนาแนวทางการดำเนินงานธุรกิจของตนเอง โดยได้ทำแผนปฏิบัติการเพื่อใช้ในการปรับปรุง โดยที่กระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนมีความสนใจที่จะปรับปรุงและพัฒนาในทุกกระบวนการ โดยให้ความสำคัญในการปรับปรุงด้าน กระบวนการบริหารการเงิน กระบวนการใช้วัตถุดิบ และกระบวนการบริหารสมาชิก ตามลำดับ

#### 4. ภาคกลางสายที่ 4

การสัมมนากลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง สายที่ 4 มีกลุ่มธุรกิจชุมชนมาร่วมทั้งหมด 10 กลุ่ม จากจังหวัดชัยนาท และ สพบุรี โดยจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องจักสาน สิ่งทอ อาหาร และ อุปโภค บริโภค การสัมมนานี้จัดขึ้นระหว่างวันที่ 21-22 กันยายน 2545 ที่กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านเนินขาม ตำบลเนินขาม อำเภอเนินขาม จังหวัดชัยนาท ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนดีเด่นและมีคะแนนสูงที่สุดในสาย ในการสัมมนาครั้งนี้ จะเน้นการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ ระหว่างกลุ่มธุรกิจชุมชน ที่อยู่ในอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนและการเรียนรู้ร่วมกันอย่างแท้จริง (โปรดดูภาคผนวกที่ 4 ประกอบ)

##### 4.1 ผลการสัมมนา

ในการสัมมนาได้มีการอภิปรายเกี่ยวกับวิธีการปฏิบัติของแต่ละกลุ่ม ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจชุมชนซึ่งมีทั้งข้อดีและข้อด้อย ปัญหาที่แต่ละกลุ่มประสบอยู่ รวมทั้งได้เสนอแนวทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นด้วย โดยแบ่งออกเป็นเจ็ดกระบวนการดังนี้

##### 4.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก

กระบวนการบริหารสมาชิกเป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนปฏิบัติได้ดีที่สุด โดยในแต่ละกลุ่มจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการ มีการตั้งกฎระเบียบที่ชัดเจน มีการแบ่งหน้าที่กันชัดเจน และมีการประชุมเป็นประจำทุกเดือนเพื่อแจ้งให้สมาชิกทุกคนได้ทราบถึงความก้าวหน้าของกลุ่มเพื่อวางแผนการทำงานต่อไปในอนาคต และเพื่อร่วมกันแก้ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะเพื่อชี้แจงเกี่ยวกับเรื่องการแบ่งปันผลประโยชน์เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างโปร่งใสที่สุด ในทุกกลุ่มจะมีการระดมทุนจากสมาชิกทุกคนมากบ้างน้อยบ้างตามแต่กำลังของแต่ละคน เพื่อให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของกลุ่มร่วมกัน แต่สมาชิกจะลงหุ้นหรือไม่ก็ได้ แล้วแต่ความสมัครใจ

คณะกรรมการ โดยเฉพาะผู้นำกลุ่มมีความสำคัญอย่างมากต่อความสำเร็จในการบริหารกลุ่มโดยผู้นำที่ดีตามความคิดเห็นของกลุ่มต่างๆ จะต้องมีความรับผิดชอบ เสียสละ โปร่งใส ซื่อสัตย์

มีความสามารถและความน่าเชื่อถืออีกทั้งมีความเป็นกลางในการยุติข้อขัดแย้งต่างๆ ได้ โดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มที่ประสบความสำเร็จมักจะมีผู้นำที่โดดเด่นมีความสามารถ นอกจากตัวผู้นำและคณะกรรมการแล้ว สมาชิกคนอื่นๆ ก็มีความสำคัญเช่นกัน ดังนั้นหลายกลุ่มจึงมีการสร้างบุคลากรใหม่ๆ ขึ้นมาเสมอ และสนับสนุนให้สมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มได้มีโอกาสไปสัมมนาอบรมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างทักษะและประสบการณ์ให้กับตนเองมากขึ้น

#### 4.1.2 กระบวนการบริหารการตลาดและเครือข่าย

ในด้านการตลาดเป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ปฏิบัติได้ดีมาก ถือเป็นจุดสำคัญที่ทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ประสบความสำเร็จมากกว่าธุรกิจอื่นๆ โดยแต่ละกลุ่มจะมีฝ่ายการตลาดที่ทำหน้าที่หาตลาดโดยตรง ส่วนใหญ่จะเป็นประธานกลุ่มเพราะเป็นหน้าที่ซึ่งมีความสำคัญและต้องใช้ความน่าเชื่อถือสูง อีกทั้งยังได้รับการอบรมทางการตลาดจากหน่วยงานราชการและสถาบันการศึกษาต่างๆ อีกด้วย กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้จะมีความสามารถในการหาตลาดด้วยตนเอง แต่ก็ยังต้องพึ่งพาความช่วยเหลือของหน่วยงานของรัฐ องค์กรต่างๆ และกลุ่มเครือข่าย ซึ่งเป็นการช่วยให้สามารถขยายตลาดได้กว้างและรวดเร็วมากขึ้น

ในส่วนที่กลุ่มเป็นผู้หาตลาดเอง จะเป็นการนำตัวอย่างสินค้าไปติดต่อผู้ซื้อโดยตรง และการจัดขายที่กลุ่มเวลาที่มีผู้มาเยี่ยมกลุ่มหรือมาศึกษาดูงาน ในกรณีนี้จะได้ผลต่อเมื่อกลุ่มมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับและเน้นที่การผลิตสินค้าที่หลากหลาย แพลตฟอร์มและตรงตามความต้องการของตลาด มีการศึกษาความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี

ในส่วนที่ต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐนั้น จะเป็นในรูปแบบของการไปออกร้านตามงานต่างๆ ที่หน่วยงานเหล่านี้จัดขึ้น การออกงานเช่นนี้นอกจากจะทำให้กลุ่มจำหน่ายสินค้าได้มากในช่วงเวลาดังกล่าว อีกทั้งยังช่วยให้กลุ่มเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ทำให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น ในงานประกวดสินค้าชุมชนต่างๆ ที่หน่วยงานรัฐจัดขึ้นก็มีส่วนช่วยให้กลุ่มที่เข้าร่วมเป็นที่รู้จักมากขึ้น รวมทั้งการฝากขายตามสถานที่ราชการต่างๆ แต่ถือเป็นส่วนน้อยมากเมื่อเทียบกับยอดขายทั้งหมด อย่างไรก็ตามโดยรวมแล้วหน่วยงานของรัฐเหล่านี้มีส่วนช่วยส่งเสริมกลุ่มธุรกิจชุมชนได้มาก แต่ในบางครั้งก็มีข้อเสียบ้าง เช่น การถูกบังคับให้ไปออกงานที่ไม่ค่อยได้ประโยชน์ หรือการพาดคนมาดูงานที่กลุ่มโดยกลุ่มต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่าย ในกรณีเช่นนี้เป็นการเบียดเบียนกลุ่ม อย่างไรก็ตามหน่วยงานของรัฐมีบทบาทอย่างมากในการส่งเสริมด้านการตลาด เช่น ฝ่าทอลายที่ผู้ว่าราชการจังหวัดชื่อไป จะทำให้ลายนั้นๆ ขายดีตามไปด้วย

นอกจากหน่วยงานของรัฐแล้ว กลุ่มเครือข่ายต่างๆ ยังมีส่วนช่วยได้มากในด้านการตลาด ทั้งในด้านการแลกเปลี่ยนสินค้ากันเอง การฝากขาย และการช่วยเหลือในการหาข้อมูลการตลาด โดยรวมแล้วเพื่อส่งเสริมการตลาดให้สามารถอยู่ได้อย่างยั่งยืน จะต้องมีการวางแผนอย่างเป็น

ระบบ ทั้งในด้านการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการตั้งราคาให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด อีกทั้งจะต้องสามารถรักษาระดับปริมาณและคุณภาพสินค้าไว้ได้อย่างสม่ำเสมอ

#### 4.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน

ในด้านการเงินเป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนในสาขานี้ประสบปัญหามากที่สุด โดยมีปัญหาหลักอยู่ 2 ข้อคือ ปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนและปัญหาขาดเงินทุนระยะยาว ในด้านเงินทุนหมุนเวียนกลุ่มที่ไม่มีปัญหาด้านนี้มักจะมีการทำบัญชีการวางแผนทางการเงินที่เป็นระบบ มีการระดมหุ้นสมาชิกเป็นสัดส่วนสูงได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ และมีการสะสมกำไรไว้ดำเนินงานต่อไป ส่วนกลุ่มที่มีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน มักจะเป็นกลุ่มที่มีการระดมหุ้นค่อนข้างน้อย และมีการปันผลค่อนข้างสูงทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียน นอกจากนี้บางธุรกิจยังมีลักษณะเฉพาะที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงและต้องเว้นระยะเวลานานกว่าจะนำสินค้าออกขายได้ เช่น กลุ่มทอผ้า ส่วนในด้านการขาดเงินลงทุนระยะยาวเป็นปัญหาสำคัญของกลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ในสาขานี้ โดยเฉพาะในการขยายการผลิต และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูง

#### 4.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

ในกลุ่มธุรกิจชุมชนสาขานี้ส่วนใหญ่จะเป็นการต่อยอดจากภูมิปัญญาพื้นบ้าน โดยการลองผิดลองถูกด้วยตนเองและมักจะใช้เครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ ที่ผลิตขึ้นมาเอง และมีการพัฒนารูปแบบและเทคนิคการผลิตให้ทันสมัยอยู่ตลอด และมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ภูมิปัญญาพื้นบ้านจากกลุ่มธุรกิจชุมชน โดยการไปดูงานที่กลุ่มอื่นๆ อีกทั้งสมาชิกในหลายกลุ่มเคยทำงานในโรงงานมาก่อนจึงมีความรู้ด้านการผลิตจากประสบการณ์ด้วย นอกจากนี้หลายกลุ่มยังได้รับการอบรม จากหน่วยงานภาครัฐด้วย จึงไม่ค่อยมีปัญหาด้านการพัฒนาเทคนิคการผลิต

นอกจากนี้กลุ่มยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยการสังเกตจากการตอบรับของตลาดว่าสินค้าลักษณะไหนกำลังเป็นที่ต้องการ และพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ และตรงกับความต้องการของตลาดอยู่เสมอ หลายกลุ่มมีการจัดบุคลากรที่มีความสามารถไว้ทำหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มีผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ ออกมาเสมอ เช่น กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านอ้อย

ส่วนที่ยังเป็นปัญหาอยู่บ้างคือเรื่องบรรจุภัณฑ์ หลายกลุ่มยังมีปัญหาในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง และยังขาดบุคลากรในด้านนี้

#### 4.1.5 กระบวนการใช้แรงงาน

ในด้านกระบวนการใช้แรงงาน มีความใกล้เคียงกับกระบวนการบริหารสมาชิกอย่างมากเนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มด้วย ส่วนใหญ่แล้วมักจะเป็นสมาชิกในชุมชน ผู้ปฏิบัติงานในธุรกิจชุมชนสาขานี้จะแบ่งการทำงานออกเป็นสองส่วนที่แยกออกจากกันชัดเจน คือ ด้านการผลิต และด้านการบริหารจัดการ ในด้านการผลิตนั้นส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกที่ร่วมถือหุ้นด้วย แต่มักจะมี สัดส่วนของหุ้นค่อนข้างน้อย ส่วนใหญ่จะถือหุ้นประมาณคนละ 100 บาท มักจะคิด

ค่าจ้างเป็นรายวัน ซึ่งอาจจะมีการจ่ายเป็นรายวันหรือรายเดือน หรือในบางกลุ่มจะคิดค่าจ้างตามชิ้นงานตามปริมาณและคุณภาพ ที่แรงงานแต่ละคนสามารถผลิตได้ ส่วนในด้านการบริหารจัดการผู้ที่ทำงานในส่วนนี้มักจะได้รับค่าตอบแทนเป็นรายเดือนและมักจะมีสัดส่วนในการถือหุ้นมากกว่า การที่แรงงานเป็นสมาชิกกลุ่ม มีสิทธิถือหุ้นได้รับเงินปันผล และมีส่วนร่วมคิด ร่วมตัดสินใจในแนวทางการดำเนินงานขององค์กร ทำให้แรงงานมีแรงจูงใจในการทำงานมากขึ้นเพราะมีความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกัน

กลุ่มส่วนใหญ่จะมีการพัฒนาฝีมือแรงงานอย่างต่อเนื่อง โดยวิธีฝึกสอน และจัดการอบรมกันเองในกลุ่ม ให้สมาชิกเก่าที่มีความสามารถกว่าถ่ายทอดความรู้ให้สมาชิกใหม่ นอกจากนี้ยังมีการไปอบรมตามที่หน่วยงานของรัฐจัดให้

#### 4.1.6 กระบวนการใช้วัตถุดิบ

กระบวนการใช้วัตถุดิบถือเป็นกระบวนการที่ธุรกิจชุมชนสายนี้ปฏิบัติได้ดีมาก กล่าวคือ เน้นการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นเป็นหลัก และสนับสนุนให้มีการผลิตวัตถุดิบนั้นเพิ่มขึ้นในชุมชนด้วยซึ่งทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตและคุณภาพวัตถุดิบได้ง่าย อีกทั้งยังช่วยสร้างงานในชุมชนด้วย แต่ในขณะเดียวกันบางกลุ่มยังมีความจำเป็นที่จะต้องซื้อวัตถุดิบจากภายนอก เพราะไม่มีวัตถุดิบในชุมชน แต่ทุกกลุ่มจะเน้นการหาวัตถุดิบในท้องถิ่นก่อน

นอกจากนั้นกลุ่มที่ปฏิบัติงานได้ดีมักจะมีการวางแผนการผลิต และการใช้วัตถุดิบอย่างละเอียด เพื่อช่วยให้การผลิตไม่ขาดตอน ในบางกรณีจะต้องมีการกักตุนวัตถุดิบที่มีเป็นฤดูกาล เมื่อวัตถุดิบมีราคาถูกเพื่อให้มีใช้ตลอดปี เช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรทำข้าวโพด ที่ทำเปลือกส้มโอเชื่อมได้มีการซื้อเปลือกส้มโอตามฤดูกาล มาอบแห้งเก็บไว้ ซึ่งทำให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และราคาถูก

#### 4.1.7 กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน

ในด้านการจัดสวัสดิการชุมชน กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ได้ถือปรัายถึงการจัดสวัสดิการชุมชนในสองรูปแบบคือ สวัสดิการสำหรับสมาชิก และสวัสดิการสำหรับชุมชนโดยรวม กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ทุกกลุ่มจะมีการจัดสวัสดิการชุมชนทั้งสองรูปแบบ และส่วนใหญ่จะมีการจัดสรรงบประมาณไว้สำหรับการจัดสวัสดิการเหล่านี้ประมาณร้อยละ 10 ของกำไรทั้งปี กลุ่มส่วนใหญ่มีการจัดสวัสดิการชุมชนในรูปแบบที่คล้ายกันมาก กล่าวคือในด้านสวัสดิการสมาชิกจะเป็นในรูปแบบการตั้งกองทุนให้กู้ยืมเงิน และในสวัสดิการชุมชนมักจะเป็นในรูปแบบของการสงเคราะห์คนชรา ให้ทุนการศึกษาเด็กนักเรียนในชุมชนและการสนับสนุนกิจกรรมและเทศกาลต่างๆ ในชุมชน

จากการอธิบายจะเห็นได้ว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้มีฐานะทางการเงินค่อนข้างดีแล้ว จึงเริ่มมีการจัดสวัสดิการชุมชนอย่างสม่ำเสมอและมักจะเป็นในรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน แต่ในกลุ่มที่ฐานะทางการเงินยังไม่ค่อยดีก็จะยังไม่ค่อยมีการให้สวัสดิการ

## 4.2 สรุปผลการสัมมนา

จากการสัมมนาสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มาร่วมการสัมมนาในครั้งนี้ได้ให้ความสำคัญกับกระบวนการบริหารการตลาดมากที่สุด รองลงมาคือ กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการบริหารสมาชิก ตามลำดับ

จากการสัมมนาพบว่าปัญหาที่กลุ่มธุรกิจชุมชนพบมากที่สุดคือ ปัญหาทางด้านการเงิน กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ขาดเงินทุนที่จะนำมาซื้อวัตถุดิบและเครื่องจักร อุปกรณ์ที่เหมาะสม อีกทั้งยังขาดเงินลงทุนในการสร้างโรงเรือนด้วย ซึ่งในการสัมมนากลุ่มธุรกิจชุมชนได้พบแนวทางในการแก้ไขปัญหานี้โดยการเขียนโครงการเสนอขอการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ การระดมทุนเพิ่มจากสมาชิกและการหมุนเวียนกันยืมเงินกองกลางของกลุ่มไปเพื่อใช้เป็นเงินทุนในการผลิตวัตถุดิบ กระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนพบปัญหามากเป็นอันดับสองคือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการใช้วัตถุดิบ

หลังจากที่ได้อภิปรายในทุกกระบวนการแล้วกลุ่มธุรกิจชุมชน มีความต้องการที่จะปรับปรุงกลุ่มธุรกิจชุมชนของตนตามแนวทางที่ได้เสนอในการสัมมนา โดยได้จัดทำแผนปฏิบัติการเพื่อเป็นเครื่องมือในการปรับปรุง ซึ่งกลุ่มธุรกิจชุมชนได้ให้ความสำคัญกับการปรับปรุงในกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต และกระบวนการบริหารการเงินมากที่สุด

## 5. ภาคกลางสายที่ 5

ในการสัมมนากลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลางสายที่ 5 มีกลุ่มธุรกิจชุมชนมาร่วมทั้งหมด 8 กลุ่ม จากจังหวัด นครสวรรค์ ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มทั้งหมด โดยการจัดสัมมนาครั้งนี้จัดขึ้นระหว่างวันที่ 17-18 กันยายน 2545 ที่กลุ่มแม่บ้านน้ำใจพัฒนา ตำบลศาลเจ้าไก่ต่อ อำเภอลาดยาว จังหวัดนครสวรรค์ ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนดีเด่นและมีคะแนนสูงที่สุดในสาย ในการสัมมนาครั้งนี้ จะเน้นการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ ระหว่างกลุ่มธุรกิจชุมชนที่อยู่ในอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนและการเรียนรู้ร่วมกันอย่างแท้จริง (โปรดดูภาคผนวกที่ 5 ประกอบ)

### 5.1 ผลการสัมมนา

ในการสัมมนาได้มีการอภิปรายเกี่ยวกับวิธีการปฏิบัติของแต่ละกลุ่ม ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจชุมชนซึ่งมีทั้งข้อดีและข้อด้อย ปัญหาที่แต่ละกลุ่มประสบอยู่ รวมทั้งได้เสนอแนวทางแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นด้วย โดยแบ่งออกเป็นเจ็ดกระบวนการดังนี้



### 5.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก

กระบวนการบริหารสมาชิกนี้ เป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ปฏิบัติได้ดี โดยในแต่ละกลุ่มจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการ มีการออกกฎระเบียบที่ชัดเจน มีการประชุมเป็นประจำทุกเดือนเพื่อแจ้งให้สมาชิกทุกคนได้ทราบถึงความก้าวหน้าของกลุ่มเพื่อประกอบการวางแผนการทำงานต่อไปในอนาคต และเพื่อร่วมกันแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะเพื่อชี้แจงเกี่ยวกับเรื่องการแข่งขันผลประโยชน์เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างโปร่งใสที่สุด ทุกกลุ่มจะมีการระดมทุนจากสมาชิกทุกคนมากบ้างน้อยบ้างตามแต่กำลังของแต่ละคน เพื่อให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของกลุ่มร่วมกัน แต่สมาชิกสามารถเลือกที่จะลงทุนหรือไม่ก็ได้

คณะกรรมการ โดยเฉพาะผู้นำกลุ่มมีความสำคัญอย่างมากต่อความสำเร็จในการบริหารกลุ่ม โดยผู้นำที่ดีตามความคิดเห็นของกลุ่มต่างๆ จะต้องมีความรับผิดชอบ เสียสละ โปร่งใส ซื่อสัตย์ มีความสามารถและความน่าเชื่อถืออีกทั้งมีความเป็นกลางในการยุติข้อขัดแย้งต่างๆ ได้ ส่วนใหญ่กลุ่มที่ประสบความสำเร็จมักจะมีผู้นำที่โดดเด่นมีความสามารถ นอกจากตัวผู้นำและคณะกรรมการแล้ว สมาชิกคนอื่นๆ ก็มีความสำคัญ เช่นกัน ดังนั้นหลายกลุ่มจึงมีการสร้างบุคลากรใหม่ๆ ขึ้นมาเสมอ และสนับสนุนให้สมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มได้มีโอกาสไปสัมมนาอบรมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างทักษะและประสบการณ์ให้กับตนเองมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ยังมีบางกลุ่มที่ยังมีปัญหาอยู่บ้างในการทำความเข้าใจกับสมาชิก โดยเฉพาะในเรื่องการแข่งขัน เนื่องจากในหลายกลุ่มประธานกลุ่มจะต้องทำงานทุ่มเท และใช้เวลาและทรัพยากรมากกว่าคนอื่น จึงสมควรที่จะได้ค่าตอบแทนมากกว่า ซึ่งทำให้มีปัญหาความเข้าใจผิดกันบ้าง โดยแก้ไขด้วยการชี้แจงรายละเอียดและเหตุผลให้สมาชิกเข้าใจ นอกจากนี้หลายกลุ่มยังมีปัญหาสมาชิกไม่ช่วยงานเท่าที่ควร ทำให้ประธานกลุ่มต้องแบกรับภาระอยู่คนเดียว ซึ่งจากการอภิปราย มีการเสนอแนวทางแก้ไขโดยชี้แจงให้สมาชิกเข้าใจ และมีการฝึก อบรมให้สมาชิกมีความสามารถในหลายๆด้านมากขึ้น

### 5.1.2 กระบวนการบริหารการตลาด

กลุ่มธุรกิจในสาขานี้มีความสามารถค่อนข้างดีในด้านการตลาด ส่วนใหญ่ได้ประโยชน์จากการไปออกร้านตามงานต่างๆ ที่หน่วยงานราชการจัดขึ้น เนื่องจากกลุ่มธุรกิจในสาขานี้อยู่ในอุตสาหกรรมอาหารจึงส่งเสริมการจำหน่ายได้โดยการสาธิตวิธีรับประทานผลิตภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ ที่แปลกใหม่ออกไปและให้ทดลองชิม ทำให้สามารถเพิ่มยอดขายและเพิ่มการสั่งสินค้าต่อไปได้มาก นอกจากนั้นการที่มีผู้มาขอศึกษาดูงานหรือมาเยี่ยมกลุ่มเป็นประจำ การทำให้กลุ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้นและสามารถขยายตลาดได้ง่ายขึ้นด้วย ในอุตสาหกรรมอาหารและอุปโภคบริโภคนี้พ่อค้าคนกลางมีบทบาทค่อนข้างสูง ทั้งในด้านการช่วยเปิดตลาดใหม่ๆ และในการช่วยกระจายสินค้าให้ได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากผลิตภัณฑ์ด้านอาหารเหล่านี้บางชนิดเก็บได้ไม่นานจึงต้องมีช่องทาง

การตลาดที่สามารถกระจายสินค้าได้ทันทั่วทั้งที่และช่วยให้มีช่องทางการตลาดรองรับที่สม่ำเสมอ มีหลายกลุ่มที่สินค้าได้รับมาตรฐาน ออ.ด้วย ซึ่งมีส่วนช่วยให้การตลาดได้ง่ายขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคมีความเชื่อถือมากขึ้น นอกจากนี้บางกลุ่มยังมีการสร้างแรงจูงใจ โดยให้ส่วนแบ่งสมาชิกที่นำสินค้าไปขาย ตามจำนวนที่ขายได้

### 5.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน

การบริหารการเงินเป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนในสาขานี้ประสบปัญหามากที่สุด โดยมีปัญหาหลักอยู่สองข้อคือ ปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนและปัญหาขาดเงินทุนระยะยาว ในด้านเงินทุนหมุนเวียนกลุ่มที่ไม่มีปัญหาด้านนี้มากนัก เนื่องจากมีเงินสดหมุนเวียนดีและใช้เงินในรอบการผลิตแต่ละครั้งไม่มาก มีการทำบัญชีการวางแผนทางการเงินที่เป็นระบบ มีการระดมหุ้นสมาชิกเป็นสัดส่วนสูงได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ และมีการสะสมกำไรไว้ดำเนินงานต่อไป ส่วนกลุ่มที่มีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน มักจะเป็นกลุ่มที่มีการระดมหุ้นค่อนข้างน้อย และมีการปันผลค่อนข้างสูงทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียน นอกจากนี้บางธุรกิจยังมีลักษณะเฉพาะที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงและต้องเว้นระยะเวลานานกว่าจะนำสินค้าออกขายได้ ส่วนในด้านการขาดเงินทุนระยะยาวเป็นปัญหาสำคัญของกลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ในสาขานี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเพื่อการขยายการผลิตและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูง

### 5.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

ในกลุ่มธุรกิจชุมชนสาขานี้ส่วนใหญ่จะเป็นการต่อยอดจากภูมิปัญญาพื้นบ้านโดยการลองผิดลองถูกด้วยตนเองและมักจะใช้เครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ ที่ผลิตขึ้นมา มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ภูมิปัญญาพื้นบ้านจากกลุ่มธุรกิจชุมชนอื่นๆ โดยการไปดูงาน นอกจากนี้หลายกลุ่มยังได้รับการอบรมจากหน่วยงานภาครัฐด้วย จึงไม่มีปัญหาด้านการพัฒนาเทคนิคการผลิต

นอกจากนี้กลุ่มยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยการสังเกตจากการตอบรับของตลาดว่าสินค้าลักษณะไหนกำลังเป็นที่ต้องการ และพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่และตรงกับความต้องการของตลาดอยู่เสมอ

ส่วนที่ยังเป็นปัญหาอยู่บ้างคือเรื่องบรรจุภัณฑ์ หลายกลุ่มยังมีปัญหาในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง และยังมีขาดบุคลากรในด้านนี้

### 5.1.5 กระบวนการใช้แรงงาน

ในด้านกระบวนการใช้แรงงานมีความใกล้เคียงกับกระบวนการบริหารสมาชิกอย่างมากเนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มด้วย ส่วนใหญ่มักจะเป็นสมาชิกในชุมชนเอง ผู้ปฏิบัติงานในธุรกิจชุมชนสาขานี้มักจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนที่แยกออกจากกันชัดเจน คือ ด้านการผลิตและด้านการบริหารจัดการ ในด้านการผลิตนั้นส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกที่ร่วมถือหุ้นด้วยแต่ก็มักจะมีสัดส่วนค่อนข้างน้อยส่วนใหญ่มักจะประมาณคนละ 100 บาท มักจะคิดค่าจ้างเป็นรายวัน ซึ่งอาจจะมีการ

จ่ายเป็นรายวันหรือรายเดือน หรือในบางกลุ่มจะคิดค่าจ้างตามชิ้นงานตามปริมาณและคุณภาพ ที่แรงงานแต่ละคนสามารถผลิตได้ ส่วนในด้านการบริหารจัดการผู้ที่ทำงานในส่วนนี้มักจะได้รับค่าตอบแทนเป็นรายเดือนและมักจะมีสัดส่วนในการถือหุ้นมากกว่า การที่แรงงานเป็นสมาชิกกลุ่ม มีสิทธิ์ถือหุ้น ได้รับเงินปันผล และมีส่วนร่วมคิด ร่วมตัดสินใจในแนวทางดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม ทำให้แรงงานมีแรงจูงใจในการทำงานมากขึ้นเพราะมีความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกันด้วย

กลุ่มส่วนใหญ่จะมีการพัฒนาฝีมือแรงงานอย่างต่อเนื่อง โดยวิธีฝึกสอน และจัดการอบรมกันเองในกลุ่ม ให้สมาชิกเก่าที่มีความสามารถกว่าถ่ายทอดความรู้ให้สมาชิกใหม่ นอกจากนี้ยังมีการไปอบรมตามที่หน่วยงานของรัฐจัดให้

#### 5.1.6 กระบวนการใช้วัตถุดิบ

กระบวนการใช้วัตถุดิบถือเป็นกระบวนการที่ธุรกิจชุมชนสายนี้ปฏิบัติได้ดีมาก กล่าวคือเน้นการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นเป็นหลัก และสนับสนุนให้มีการผลิตวัตถุดิบนั้นเพิ่มขึ้นในชุมชนด้วยซึ่งทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการผลิต และคุณภาพวัตถุดิบได้ง่าย อีกทั้งยังช่วยสร้างงานในชุมชนด้วย แต่ในขณะเดียวกันบางกลุ่มยังมีความจำเป็นที่จะต้องซื้อวัตถุดิบจากภายนอก เพราะไม่มีในชุมชน แต่ทุกกลุ่มจะเน้นการหาวัตถุดิบในท้องถิ่นก่อน

#### 5.1.7 กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน

ในด้านการจัดสวัสดิการชุมชน ในกลุ่มธุรกิจชุมชนสายนี้ได้อภิปรายถึงการจัดสวัสดิการชุมชนในสองรูปแบบคือ สวัสดิการสำหรับสมาชิก และสวัสดิการสำหรับชุมชนโดยรวม กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ทุกกลุ่มจะมีการจัดสวัสดิการชุมชนทั้งสองรูปแบบ และส่วนใหญ่จะมีการจัดสรรงบประมาณไว้สำหรับการจัดสวัสดิการเหล่านี้ประมาณร้อยละ 10 ของกำไรทั้งปี กลุ่มส่วนใหญ่มีการจัดสวัสดิการชุมชนในรูปแบบที่คล้ายกันมาก กล่าวคือในด้านสวัสดิการสมาชิกจะเป็นในรูปแบบการตั้งกองทุนให้กู้ยืมเงิน และในสวัสดิการชุมชนมักจะเป็นในรูปแบบของการสงเคราะห์คนชรา ให้ทุนการศึกษาเด็กนักเรียนในชุมชนและการสนับสนุนกิจกรรมและเทศกาลต่างๆ ในชุมชน

จากการอภิปรายจะเห็นได้ว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้มีฐานะทางการเงินค่อนข้างดีแล้ว จึงเริ่มมีการจัดสวัสดิการชุมชนอย่างสม่ำเสมอและมักจะเป็นในรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน แต่ในกลุ่มที่ฐานะทางการเงินยังไม่ค่อยดีก็จะมีให้สวัสดิการแก่สมาชิกและชุมชน

### 5.2 สรุปผลการสัมมนา

จากการสัมมนาสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มาร่วมการสัมมนาในครั้งนี้ได้ให้ความสำคัญกับกระบวนการบริหารการตลาดมากที่สุด กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการบริหารสมาชิกตามลำดับ

ในด้านปัญหา จากการสัมมนาสามารถสรุปได้ว่า ภาระงานการบริหารการเงิน เป็นภาระงานที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ประสบปัญหามากที่สุด โดยในหลายกลุ่มจะมีปัญหาใน ด้านการหาเงินทุนโดยเฉพาะเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ในการปรับปรุงแนวทางในการดำเนินธุรกิจชุมชน จากการทำแผนปฏิบัติการเพื่อการปรับปรุง และพัฒนาธุรกิจชุมชนของตนเองสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มธุรกิจชุมชนต้องการที่จะปรับปรุง ในภาระงานการบริหารการเงินมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับการที่เป็นภาระงานที่กลุ่มประสบปัญหา มากที่สุด และเป็นเรื่องที่ส่งผลต่อเนื่องกับการดำเนินงานในภาระงานอื่นๆ อีกด้วย

## 6. ภาคกลางสายที่ 6

การสัมมนากลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลางสายที่ 6 มีกลุ่มธุรกิจชุมชนมาร่วมทั้งหมด 7 กลุ่ม จากจังหวัด นครสวรรค์ โดยทั้งหมดจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอ และอุตสาหกรรมจักสาน และเฟอร์นิเจอร์ การสัมมนานี้จัดขึ้นระหว่างวันที่ 19-20 กันยายน 2545 ที่กลุ่มหัตถกรรมจักสาน ผักตบชวาวัดศรีอุทุมพร อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ โดยในการสัมมนาครั้งนี้จะเน้นการแลกเปลี่ยน ความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ระหว่างกลุ่มธุรกิจชุมชนที่อยู่ในอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนและเรียนรู้ร่วมกันอย่างแท้จริง (โปรดดูภาคผนวกที่ 6 ประกอบ)

### 6.1 การสัมมนา

#### 6.1.1 ภาระงานการบริหารสมาชิก

ภาระงานการบริหารสมาชิกของกลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ เห็นว่าเป็นข้อดีของกลุ่ม ตนเอง โดยมีเพียงบางกลุ่มที่คิดว่าสมาชิกของกลุ่มยังขาดประสบการณ์อยู่บ้าง ทุกกลุ่มจะมีการตั้งคณะกรรมการบริหาร มีการกำหนดกฎเกณฑ์ข้อบังคับที่ชัดเจน และมีการประชุมกลุ่มเป็นประจำประมาณ เดือนละครั้ง สมาชิกส่วนใหญ่จะอยู่ในชุมชนเดียวกันทำให้มีความสนิทสนมและสามัคคีกันดี บางครั้ง ที่มีความขัดแย้งกันระหว่างบรรดาสมาชิกกลุ่มมีแนวทางแก้ไข โดยการเรียกประชุมกลุ่มเพื่อชี้แจง หรือ พุดคุยกันระหว่างคู่กรณี ทุกกลุ่มจะมีการระดมทุนจากสมาชิกทุกคนมากบ้างน้อยบ้างตามแต่กำลัง ของแต่ละคน เพื่อให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของกลุ่มร่วมกัน แต่ไม่จำเป็นว่าสมาชิกทุกคน จะต้องลงหุ้น โดยที่เป็นสมาชิกที่มาร่วมทำงานอย่างเดียวก็น่าได้

#### 6.1.2 ภาระงานบริหารการตลาด

กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้มีความสามารถค่อนข้างดีในด้านการตลาด ส่วนใหญ่ได้ ประโยชน์จากการไปออกร้านตามงานต่างๆที่หน่วยงานราชการจัดขึ้น นอกจากนั้นการที่มีผู้มาศึกษาดูงานหรือมาเยี่ยมกลุ่มเป็นประจำ ทำให้กลุ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้นและสามารถขยายตลาดได้ง่ายขึ้นด้วย นอกจากนี้ยังมีการส่งเสริมเครือข่ายธุรกิจชุมชนนครสวรรค์ ซึ่งมีบทบาทมากในการส่งเสริมด้าน

การตลาดให้กลุ่มธุรกิจชุมชนที่เป็นสมาชิก โดยมีการจัดงานออกร้านขายสินค้าตามเทศกาลต่างๆ และยังเป็นตัวกลางในการช่วยติดต่อผู้ซื้อและในการขยายตลาดให้กับกลุ่มอีกด้วย

### 6.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน

การเงินเป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนสายนี้ประสบปัญหามากที่สุด โดยมีปัญหาหลักอยู่ 2 ข้อคือ ปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนและปัญหาขาดเงินทุนระยะยาว ในด้านเงินทุนหมุนเวียนกลุ่มที่ไม่มีปัญหามากนักเนื่องจากมีการทำบัญชีการวางแผนทางการเงินที่เป็นระบบ มีการระดมหุ้นสมาชิกเป็นสัดส่วนสูงและบางส่วนได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ ตลอดจนมีการสะสมกำไรไว้ดำเนินงานต่อไป ส่วนกลุ่มที่มีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน มักจะเป็นกลุ่มที่มีการระดมหุ้นค่อนข้างน้อย และมีการปันผลค่อนข้างสูงทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียน นอกจากนั้นบางธุรกิจยังมีลักษณะเฉพาะที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงและต้องเว้นระยะเวลานานกว่าจะนำสินค้าออกขายได้ ส่วนในด้านการขาดเงินลงทุนระยะยาวเป็นปัญหาสำคัญของกลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ในสายนี้ โดยเฉพาะในการขยายการผลิต การซื้ออุปกรณ์ต่างๆ และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูง

### 6.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

ในกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์นี้ เป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ปฏิบัติได้ดีค่อนข้างดี และให้ความสำคัญอย่างมาก เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ในตลาดได้ โดยทุกกลุ่มจะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา เน้นการศึกษารูปแบบที่ตลาดต้องการ โดยออกตลาดเพื่อซื้อตัวอย่างสินค้ามาศึกษา นอกจากการพัฒนาแบบให้แปลกใหม่น่าสนใจแล้วกลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ยังมุ่งเน้นที่คุณภาพและมีการตรวจคุณภาพสินค้าอย่างละเอียด ก่อนที่จะส่งของให้ลูกค้า

ในด้านปัญหาที่กลุ่มยังพบบ่อยบ้างในกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิตนี้คือหลายกลุ่มยังขาดบุคลากรที่มีความสามารถทางด้านการออกแบบทำให้ไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ ด้วยตนเองได้เท่าที่ควรและปัญหาขาดอุปกรณ์ เครื่องมือที่เหมาะสม เช่น กลุ่มแม่บ้านจักสานจากเถาวัลย์ ต้องการที่จะซื้อเครื่องยิงตะปูที่จะทำให้ไม่เห็นหัวตะปู เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ดูดีขึ้น ซึ่งทั้งนี้เป็นปัญหาที่สืบเนื่องมาจากการขาดเงินทุน

### 6.1.5 กระบวนการใช้แรงงาน

ในด้านการบริหารแรงงานจะมีความสอดคล้องกับกระบวนการบริหารสมาชิกอย่างมาก กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ผู้ปฏิบัติงานจะมาจากสมาชิกของกลุ่มเอง โดยแบ่งได้เป็นสองรูปแบบหลักคือ กลุ่มที่ทำเป็นอาชีพหลักและกลุ่มที่ทำเป็นอาชีพเสริม ในกลุ่มที่ทำเป็นอาชีพหลักมักจะมีการดำเนินงานที่เป็นระบบมีแบบแผนมากกว่าและมักจะคิดค่าจ้างเป็นรายวันและอาจจะจ่ายเดือนละครั้งหรือเดือนละสองครั้งตามความต้องการของสมาชิก สมาชิกที่มีหน้าที่เฉพาะจะได้รับค่าตอบแทนเป็นรายเดือน เช่น ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบัญชี ส่วนในกลุ่มที่ทำเป็นอาชีพเสริมบางกลุ่มจะมี

การจ้างสมาชิกบางส่วนมาทำงานประจำแล้วจ่ายค่าจ้างเป็นรายวันแล้วจ่ายสมาชิกอื่นที่ไม่ได้มาปฏิบัติงานเป็นรูปแบบการปันผลหุ้น

#### 6.1.6 กระบวนการใช้วัตถุดิบ

ในกระบวนการใช้วัตถุดิบนี้ส่วนมากจะใช้วัตถุดิบในชุมชน ซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นของธุรกิจชุมชนในสายนี้ เช่น กลุ่มจักสานจากเถาวัลย์ ผักตบชวาและผ้าข้อมลิธรรมชาติ แต่ในขณะเดียวกันก็ยังมีกลุ่มธุรกิจชุมชนอีกหลายกลุ่มที่มีความจำเป็นจะต้องสั่งซื้อวัตถุดิบมาจากภายนอก เนื่องจากไม่สามารถผลิตเองได้ในท้องถิ่น เช่น เศษผ้าจากโรงงานผ้าดิบ หรือวัตถุดิบปลีกย่อยบางชนิด

กลุ่มส่วนใหญ่จะมีการวางแผนการใช้วัตถุดิบทั้งในกรณีที่ใช้ในชุมชนและที่ซื้อมาจากภายนอกเพื่อให้มีวัตถุดิบเพื่อการผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยในผลิตภัณฑ์บางชนิดจำเป็นจะต้องมีการเตรียมวัตถุดิบและคัดเลือกเป็นพิเศษ เช่น กลุ่มจักสานจากผักตบชวา ต้องระวังผักตบชวาขึ้นราจึงต้องมีวิธีตากแดดและอบกำมะถัน นอกจากนี้กลุ่มยังให้ความสำคัญกับการเลือกวัตถุดิบให้ตรงกับความต้องการของตลาด โดยเฉพาะในกลุ่มที่ซื้อวัตถุดิบจากภายนอกจะมีความหลากหลายมากกว่าและสามารถแบ่งระดับวัตถุดิบตามราคาสินค้าได้ด้วย อีกทั้งยังมีการนำเอาวัสดุเหลือใช้ เช่น เศษผ้ามาใช้ให้เป็นประโยชน์ด้วย

#### 6.1.7 กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน

กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มาร่วมการสัมมนาในครั้งนี้มีการจัดสวัสดิการชุมชนทุกกลุ่มมากน้อยแตกต่างกันไปตามความสามารถและการจัดลำดับความสำคัญของกลุ่ม ส่วนใหญ่จะมีการตั้งกองทุนไว้เป็นสัดส่วนสำหรับการให้สวัสดิการชุมชนโดยเฉพาะ ซึ่งมักจะให้ความสำคัญกับกลุ่มผู้ด้อยโอกาสก่อน เช่น คนชรา คนพิการ นอกจากนั้นจะเป็นในรูปแบบของการให้ทุนการศึกษาแก่นักเรียนในท้องถิ่น และการช่วยเหลือชุมชนในเทศกาลต่างๆ เช่น งานกีฬา งานปีใหม่ งานสงกรานต์ เป็นต้น ในส่วนของสมาชิกกลุ่มมักจะมีรูปแบบที่ชัดเจนของการให้สวัสดิการชุมชน ซึ่งมักจะอยู่ในรูปแบบของกองทุนเงินกู้ฉุกเฉินปลอดดอกเบี้ย การให้กู้ยืมดอกเบี้ยต่ำเพื่อการผลิตและมีหลายกลุ่มที่มีโครงการที่จะพัฒนาเป็นระบบประกันสังคมสำหรับสมาชิกกลุ่มต่อไป

### 6.2 สรุปผลการสัมมนา

จากการอภิปรายสรุปได้ว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนที่เข้าร่วมการสัมมนาครั้งนี้สามารถปฏิบัติได้ดีในกระบวนการบริหารสมาชิก โดยทุกกลุ่มให้ความสำคัญกับการมีกฎระเบียบของกลุ่มที่ชัดเจนและมีการประชุมเป็นประจำทุกเดือน สมาชิกมีความสามัคคีกันดีและจุดเด่นของกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในด้านการบริหารสมาชิกนี้คือ การมีสมาชิกเป็นจำนวนมากซึ่งเป็นประโยชน์ทั้งในด้านแรงงานและความสามารถในการระดมหุ้นเพื่อการลงทุน ที่สำคัญคือการมีคณะกรรมการที่ดี มีความสามารถ

และเป็นที่ยอมรับของสมาชิกและชุมชน อีกกระบวนการหนึ่งที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้สามารถปฏิบัติ ได้ดีคือ การใช้แรงงาน ซึ่งสอดคล้องกับกระบวนการบริหารสมาชิก เนื่องจากแรงงานมักจะมาจาก สมาชิกของกลุ่มเอง โดยจะมีการหมุนเวียนกันมาช่วยกันทำงาน เพื่อให้การผลิตไม่ขาดตอน

อย่างไรก็ตามยังมีบางกระบวนการที่กลุ่มยังประสบปัญหาอยู่บ้าง กระบวนการที่กลุ่มเหล่านี้ ประสบปัญหามากที่สุดคือ ด้านการเงิน ทั้งในด้านการขาดเงินทุนหมุนเวียนและในด้านขาดเงินลงทุน ระยะยาว ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์มีปัญหาในด้านการขาดบุคลากรที่มีความสามารถในด้านการ ออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และขาดอุปกรณ์ที่เหมาะสม ซึ่งเชื่อมโยงกับปัญหาการขาดเงินทุน

จากการอภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น กลุ่มธุรกิจชุมชนมีความตั้งใจที่จะปรับปรุงเพื่อพัฒนา ธุรกิจชุมชนของตนเองได้ทำเป็นแผนปฏิบัติการเพื่อใช้เป็นแนวทางปรับปรุง โดยกระบวนการที่กลุ่ม เหล่านี้มีความสนใจที่จะพัฒนามากที่สุดคือ ด้านการเงิน โดยที่แต่ละกลุ่มจะมีวัตถุประสงค์ต่างกัน เช่น เพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตหรือเพื่อต่อเติมโรงเรือน

## 7. ภาคกลางสายที่ 7

ในการสัมมนากลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลางสายที่ 7 มีกลุ่มธุรกิจชุมชนมาร่วมทั้งหมด 9 กลุ่ม จากจังหวัด คือ นครสวรรค์ และ อุทัยธานี ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องคัมสิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม และอุตสาหกรรมอุปโภคบริโภค โดยการจัดสัมมนาครั้งนี้จัดขึ้นระหว่างวันที่ 23-24 กันยายน 2545 ที่กลุ่มแปรรูปอาหาร ตำบลลาดค่าง อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ ซึ่งเป็นกลุ่ม ธุรกิจชุมชนดีเด่นและมีคะแนนสูงสุดในสาย ในการสัมมนาครั้งนี้ จะเน้นการแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์ต่างๆ ระหว่างกลุ่มธุรกิจชุมชนที่อยู่ในอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้เกิด การแลกเปลี่ยนและการเรียนรู้ร่วมกันอย่างแท้จริง (โปรดดูภาคผนวกที่ 7 ประกอบ)

### 7.1 ผลการสัมมนา

ในการสัมมนาได้มีการอภิปรายเกี่ยวกับวิธีการปฏิบัติของแต่ละกลุ่ม ประสบการณ์ในการ ดำเนินธุรกิจชุมชนซึ่งมีทั้งข้อดีและข้อด้อย ปัญหาที่แต่ละกลุ่มประสบอยู่ รวมทั้งได้เสนอแนวทาง แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นด้วย โดยแบ่งออกเป็นเจ็ดกระบวนการดังนี้

#### 7.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก

กระบวนการบริหารสมาชิกนี้ เป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ปฏิบัติได้ดี โดยในแต่ละกลุ่มจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการ มีการออกกฎระเบียบที่ชัดเจน มีการประชุมเป็นประจำ ทุกเดือนเพื่อแจ้งให้สมาชิกทุกคนได้ทราบถึงความก้าวหน้าของกลุ่มเพื่อวางแผนการทำงานต่อไปใน อนาคต และเพื่อร่วมกันแก้ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะเพื่อชี้แจงเกี่ยวกับเรื่องการแข่งขัน ผลประโยชน์เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างโปร่งใสที่สุด มีการแบ่งหน้าที่กันชัดเจนตามความถนัด ของสมาชิกแต่ละคน ทั้งในด้านการผลิต และการบริหาร แต่ก็เน้นให้ทุกหน้าที่มีผู้ที่สามารถทำแทนกัน

ได้ เพื่อให้การทำงานไม่ต้องขึ้นอยู่กับตัวบุคคลมากเกินไป อีกทั้งในทุกกลุ่มจะมีการระดมทุนจากสมาชิกทุกคนมากบ้างน้อยบ้างตามแต่กำลังของแต่ละคน เพื่อให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของกลุ่มร่วมกัน แต่สมาชิกสามารถเลือกที่จะลงหุ้นหรือไม่ก็ได้ ส่วนใหญ่จะรับสมาชิกเฉพาะในชุมชนเท่านั้น กลุ่มส่วนใหญ่จะมีจำนวนสมาชิกมากกว่าจำนวนผู้ปฏิบัติงานจริง ซึ่งมีข้อดีในแง่ที่ถ้าสมาชิกที่มาปฏิบัติงานไม่ว่าง หรือเมื่อมีคำสั่งซื้อสินค้าเข้ามามาก สมาชิกที่เหลือก็สามารถช่วยทำงานแทนได้

คณะกรรมการ โดยเฉพาะผู้นำกลุ่มมีความสำคัญอย่างมากต่อความสำเร็จในการบริหารกลุ่ม ผู้นำที่ดีตามความคิดเห็นของกลุ่มต่างๆ จะต้องมีความรับผิดชอบ เสียสละ โปร่งใส ซื่อสัตย์ มีความสามารถและความน่าเชื่อถืออีกทั้งมีความเป็นกลางในการยุติข้อขัดแย้งต่างๆ ได้ กลุ่มที่ประสบความสำเร็จมักจะมีผู้นำที่โดดเด่นมีความสามารถ นอกจากตัวผู้นำและคณะกรรมการแล้ว สมาชิกคนอื่นๆ ก็มีความสำคัญ เช่นกัน ดังนั้นหลายกลุ่มจึงมีการสร้างบุคลากรใหม่ๆ ขึ้นมาเสมอ และสนับสนุนให้สมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มได้มีโอกาสไปสัมมนาอบรมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างทักษะและประสบการณ์ให้กับตนเองมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ยังมีบางกลุ่มที่ยังมีปัญหายู้งายในการทำความเข้าใจกับสมาชิก โดยเฉพาะในเรื่องการแบ่งผลประโยชน์ เนื่องจากในหลายกลุ่มประธานกลุ่มจะต้องทำงานทุ่มเท และใช้เวลาและทรัพยากรมากกว่าคนอื่น จึงสมควรที่จะได้ค่าตอบแทนมากกว่า ซึ่งทำให้มีปัญหาความเข้าใจผิดกันบ้าง โดยแก้ไขด้วยการชี้แจงรายละเอียดและเหตุผลให้สมาชิกเข้าใจ นอกจากนี้หลายกลุ่มยังมีปัญหา สมาชิกไม่ช่วยงานเท่าที่ควร ทำให้ประธานกลุ่มต้องแบกรับภาระอยู่คนเดียว ซึ่งจากการอภิปรายมีการเสนอแนวทางแก้ไขโดยชี้แจงให้สมาชิกเข้าใจ และมีการฝึกอบรมให้สมาชิกมีความสามารถในหลายๆ ด้านมากขึ้น

#### 7.1.2 กระบวนการบริหารการตลาด

กลุ่มธุรกิจชุมชนในสาขานี้มีความสามารถค่อนข้างดีในด้านการตลาด ส่วนใหญ่ได้ประโยชน์จากการไปออกร้านตามงานต่างๆ ที่หน่วยงานราชการจัดขึ้น และมีวิธีส่งเสริมการขายที่หลากหลายแตกต่างกันไปตามลักษณะผลิตภัณฑ์ เช่น กลุ่มธุรกิจชุมชนที่อยู่ในอุตสาหกรรมอาหาร จะใช้วิธีส่งเสริมการขายได้โดยการสาธิตวิธีรับประทานผลิตภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ ที่แปลกใหม่ออกไป และให้ทดลองชิม ทำให้สามารถเพิ่มยอดขายและเพิ่มการสั่งสินค้าต่อไปได้มาก พยายามหาช่องทางอื่นๆ เช่น ฝากขายตามร้านค้าต่างๆ ผ่านเครือข่าย และ ฝากขายผ่านกลุ่มเครือข่าย

นอกจากนั้นการที่มีคนมาศึกษาดูงานหรือมาเยี่ยมกลุ่มเป็นประจำ ทำให้กลุ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้นและสามารถขยายตลาดได้ง่ายขึ้น อย่างไรก็ตาม พ่อค้าคนกลางยังมีบทบาทค่อนข้างสูงทั้งในด้านการช่วยเปิดตลาดใหม่ๆ และในการช่วยกระจายสินค้าให้ได้อย่างรวดเร็ว และทำให้มีตลาดที่แน่นอน นอกจากนี้บางกลุ่มยังมีการสร้างแรงจูงใจ โดยให้ส่วนแบ่งสมาชิกที่นำสินค้าไปขายตามจำนวนที่ขายได้อีกด้วย



### 7.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน

การเงินถือเป็นกระบวนการบริหารที่กลุ่มธุรกิจชุมชนในสาขานี้ให้ความสำคัญมาก และเป็นปัญหาพอสมควร โดยส่วนใหญ่แล้วเงินทุนหลักของกลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้จะมาจากหน่วยงานราชการหรือทุนส่วนตัวของประธานกลุ่ม และการระดมหุ้นจากสมาชิกด้วยตามลำดับ โดยที่กลุ่มส่วนใหญ่จะไม่ค่อยใช้เงินกู้เท่าไร ทุกกลุ่มมีการทำบัญชี และหลายกลุ่มมีการทำบัญชีแยกประเภทอย่างเป็นระบบ โดยได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐและองค์กรพัฒนาเอกชน ในการอบรมการทำบัญชี และการตรวจสอบบัญชี

จะเห็นได้ว่าธุรกิจชุมชนหลายกลุ่มได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากหน่วยงานราชการ โดยเฉพาะกลุ่มที่มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จักมักจะได้รับ การสนับสนุนง่ายกว่ากลุ่มอื่นๆ ธุรกิจหลายประเภทที่มีการลงทุนค่อนข้างสูง เช่น การทอผ้า จะมีปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนบ้าง แต่ในธุรกิจบางรูปแบบที่ใช้วัตถุดิบพื้นบ้าน และเน้นแรงงานเป็นหลัก เช่น จักสาน มักจะไม่ค่อยมีปัญหา ด้านเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากกลุ่มผลิตไม่ทันความต้องการของตลาด หลายกลุ่มจึงมีความต้องการที่จะลงทุนเพิ่มในการซื้ออุปกรณ์เพื่อเพิ่มการผลิต โดยการทำโครงการขอเงินสนับสนุนและระดมหุ้นเพิ่ม หรือสะสมเงินทุนจากกำไร แต่จะไม่เน้นการกู้เงิน เพราะไม่ต้องการจะเพิ่มภาระหนี้สินให้กลุ่ม

### 7.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์นี้มีความสอดคล้องอย่างมากกับกระบวนการบริหาร การตลาดกล่าวคือ จะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงความต้องการของตลาดและปรับเปลี่ยนรูปแบบให้ทันสมัยอยู่เสมอ เนื่องจากสินค้าที่ผลิตได้มีการแข่งขันสูงมาก จึงต้องมีวิธีที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มโดดเด่นกว่าที่อื่น

นอกจากผลิตภัณฑ์แล้วบรรจุภัณฑ์ก็เป็นอีกส่วนหนึ่งที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ให้ความสำคัญอย่างมาก โดยเน้นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้แปลกใหม่ทันสมัยและขนาดที่หลากหลาย เพื่อให้ผู้บริโภคเลือกซื้อได้ง่ายขึ้น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์นี้ต้องการบุคลากรที่มีความสามารถและเงินลงทุนที่สูงมาก ทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนประสบปัญหาในด้านนี้มาก อย่างไรก็ตามมีหลายกลุ่มได้รับความช่วยเหลือจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในด้านนี้ด้วย

### 7.1.5 กระบวนการใช้แรงงาน

กระบวนการใช้แรงงานมีความเกี่ยวข้องกับกระบวนการบริหารสมาชิกอย่างมาก เนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มอยู่แล้ว ส่วนใหญ่แล้วมักจะเป็นสมาชิกในชุมชนเอง ผู้ปฏิบัติงานในธุรกิจชุมชนสาขานี้มักจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนที่แยกออกจากกันชัดเจน คือ ด้านการผลิต และด้านการบริหารจัดการ ในด้านการผลิตนั้นส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกที่ร่วมถือหุ้นด้วย มักจะคิดค่าจ้างเป็นรายวัน ซึ่งอาจจะมีการจ่ายเป็นรายวันหรือรายเดือน ส่วนด้านการบริหารจัดการผู้ที่ทำงานในส่วนนี้มักจะได้รับค่าตอบแทนเป็นรายเดือน นอกจากสมาชิกกลุ่มแล้ว แรงงานส่วนหนึ่งมาจาก

ผู้สูงอายุ เยาวชน และคนว่างงานในชุมชน ซึ่งถือเป็นจุดเด่นของธุรกิจชุมชน ในการช่วยสร้างงานให้ ผู้ด้อยโอกาสในชุมชน

ในขณะที่กลุ่มได้จัดให้การแบ่งงานและความรับผิดชอบอย่างชัดเจนในบรรดาสมาชิก เพื่อให้ง่ายแก่การบริหารจัดการ แต่ในขณะเดียวกัน ก็ต้องมีผู้ที่สามารถทำหน้าที่แทนกันได้ เพื่อให้ การดำเนินงานเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

#### 7.1.6 กระบวนการใช้วัตถุดิบ

กระบวนการบริหารด้านการใช้วัตถุดิบในธุรกิจชุมชนสายนี้แบ่งออกได้เป็นสอง รูปแบบคือ กลุ่มที่เน้นการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นเป็นหลัก และ กลุ่มที่ซื้อวัตถุดิบจากภายนอกเป็น ส่วนใหญ่ จะเห็นได้ว่ากลุ่มที่เน้นการใช้วัตถุดิบท้องถิ่นเป็นหลักมักจะไม่มีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน เพราะใช้ทุนในการผลิตต่ำกว่า แต่บางครั้งวัตถุดิบในท้องถิ่นไม่เพียงพอ หรือคุณภาพไม่ตรงตาม ต้องการ ทำให้ต้องจัดหาจากภายนอกมาทดแทนบ้าง มีผลให้ต้องมีการวางแผนในการใช้วัตถุดิบมากขึ้น และมีการเชื่อมโยงกับกลุ่มเครือข่ายต่างๆ ในการหาวัตถุดิบมากขึ้น ส่วนในกลุ่มที่สองที่ซื้อวัตถุดิบ จากภายนอกเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากไม่สามารถหาวัตถุดิบในท้องถิ่นได้ ทำให้ต้องใช้เงินทุนสูงกว่า นอกจากนั้นในกลุ่มเหล่านี้มีการส่งเสริมให้มีการผลิตวัตถุดิบในท้องถิ่นเพิ่มเติมด้วย เช่น กลุ่ม แปรรูป อาหาร ซึ่งทำกล้วยแปรรูป ได้มีการส่งเสริมให้มีการผลิตวัตถุดิบในท้องถิ่น โดยทางกลุ่มออกเงินซื้อ ต้นกล้วยมาให้สมาชิกในชุมชนปลูก แล้วขายผลผลิตให้แก่กลุ่ม

#### 7.1.7 กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน

ในด้านการจัดสวัสดิการชุมชน ในกลุ่มธุรกิจชุมชนสายนี้ได้อภิปรายถึงการ จัดสวัสดิการชุมชนสองรูปแบบคือ สวัสดิการสำหรับสมาชิก และสวัสดิการสำหรับชุมชน โดยรวมกลุ่ม ธุรกิจชุมชนในสายนี้ทุกกลุ่มจะมีการจัดสวัสดิการชุมชนทั้งสองรูปแบบ ส่วนใหญ่จะมีการจัดสรร งบประมาณไว้สำหรับการจัดสวัสดิการเหล่านี้ประมาณร้อยละ 10 ของกำไรทั้งปี กลุ่มส่วนใหญ่ มีการจัดสวัสดิการชุมชนในรูปแบบที่คล้ายกันมาก กล่าวคือในด้านสวัสดิการสมาชิกจะเป็นในรูปแบบ การตั้งกองทุนให้กู้ยืมเงิน และในสวัสดิการชุมชนมักจะเป็นในรูปแบบของการสงเคราะห์คนชรา ให้ทุนการศึกษาเด็กนักเรียนในชุมชนและการสนับสนุนกิจกรรมและเทศกาลต่างๆ ในชุมชน

จากการอภิปรายจะเห็นได้ว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้มีฐานะทางการเงินค่อนข้างดีแล้ว จึงเริ่มมีการจัดสวัสดิการชุมชนอย่างสม่ำเสมอและมักจะเป็นในรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน

#### 7.2 สรุปผลการสัมมนา

จากการสัมมนาสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มาร่วมการสัมมนาในครั้งนี้ได้ให้ ความสำคัญกับกระบวนการบริหารการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต และการใช้ วัตถุดิบมากที่สุด โดยเน้นการนำเสนอสินค้าที่มีรูปแบบแปลกใหม่ ทันสมัย และตรงกับความต้องการ

ของตลาด ซึ่งสอดคล้องกับกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนารูปแบบสินค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาดอยู่เสมอ และในด้านวัตถุดิบ เน้นการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นเป็นหลัก และส่งเสริมให้มีการผลิตวัตถุดิบในท้องถิ่นเพิ่มเติม

ส่วนปัญหา จากการสัมมนาสามารถสรุปได้ว่า กระบวนการบริหารการเงิน เป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ประสบปัญหามากที่สุด โดยหลายกลุ่มจะมีปัญหาในด้านการหาเงินทุนสนับสนุนจากภาครัฐ เนื่องจากไม่ทราบข้อมูลที่ชัดเจน หรือกลุ่มยังไม่เป็นที่รู้จักเท่าที่ควร และไม่สามารถระดมหุ้นสมาชิกเพิ่มได้ ส่งผลให้ไม่สามารถขยายการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้

ในการปรับปรุงแนวทางในการดำเนินธุรกิจชุมชน จากการทำแผนปฏิบัติการเพื่อการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจชุมชนของตนเองสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มธุรกิจชุมชนต้องการที่จะปรับปรุงในกระบวนการบริหารการเงินมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับการที่เป็นกระบวนการที่กลุ่มประสบปัญหาที่สุด และมีผลต่อเนื่องกับปัญหาในกระบวนการอื่นๆ ด้วย เช่น กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

## 8. ภาคกลางสายที่ 8

การสัมมนากลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง สายที่ 8 นี้มีกลุ่มธุรกิจชุมชนมาร่วมทั้งหมด 8 กลุ่ม จาก 3 จังหวัด คือ ประจวบคีรีขันธ์ เพชรบุรี และนครปฐม โดยทั้งหมดจัดอยู่ในอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม การสัมมนาครั้งนี้จัดขึ้นที่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรนาวัลเปรียง ตำบลสามกะทวย อำเภอกุยบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนดีเด่นของภาคกลางและมีคะแนนสูงที่สุดในสายนี้ ในการสัมมนาครั้งนี้จะเน้นการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ระหว่างกลุ่มธุรกิจชุมชนที่อยู่ในพื้นที่และอุตสาหกรรมที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนและการเรียนรู้ร่วมกันอย่างแท้จริง (โปรดดูภาคผนวกที่ 8 ประกอบ)

### 8.1 ผลการสัมมนา

ในการสัมมนาครั้งนี้ได้มีการอภิปรายเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติของแต่ละกลุ่ม จุดเด่นและจุดด้อยจากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจชุมชนของแต่ละกลุ่ม ปัญหาที่แต่ละกลุ่มประสบและข้อเสนอแนะแนวทางแก้ไข โดยแบ่งออกเป็นเจ็ดกระบวนการดังนี้

#### 8.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก

กระบวนการบริหารสมาชิกนี้ เป็นกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนปฏิบัติได้ดีที่สุด โดยในแต่ละกลุ่มจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการ มีการออกกฎระเบียบที่ชัดเจน มีการประชุมเป็นประจำทุกเดือนเพื่อแจ้งให้สมาชิกทุกคนได้ทราบถึงความก้าวหน้าของกลุ่มเพื่อวางแผนการทำงานต่อไปในอนาคต และเพื่อร่วมกันแก้ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะเพื่อชี้แจงเกี่ยวกับเรื่องการแบ่งปัน

ผลประโยชน์เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างโปร่งใสที่สุด ในทุกกลุ่มจะมีการระดมทุนจากสมาชิกทุกคนมาบ้างน้อยบ้างตามแต่กำลังของแต่ละคน เพื่อให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของกลุ่มร่วมกัน ดังนั้นเงื่อนไขในการรับสมาชิกของทุกกลุ่ม คือ จะต้องมีการลงหุ้นร่วมกัน แต่เนื่องจากกลุ่มส่วนใหญ่ผลิตอาหารแปรรูป ซึ่งในการผลิตแต่ละครั้งไม่ได้ใช้แรงงานมากนัก สมาชิกจึงไม่จำเป็นต้องมาทำงานทุกคน แต่ในบางกรณีที่ต้องการแรงงานมาก เช่น กลุ่มแม่บ้านมหาสวัสดิ์ ซึ่งผลิตข้าวตังหน้าต่างๆ เป็นปริมาณมากจะมีการตั้งเงื่อนไขเพิ่มโดยให้สมาชิกต้องมีส่วนช่วยปฏิบัติงาน โดยสามารถเลือกที่จะเข้ามาทำงานที่กลุ่มหรือรับงานไปทำที่บ้านก็ได้ ในด้านการปันผลกลุ่มที่มาสัมมนาในสายนี้ส่วนใหญ่จะมีการปันผล ทุก 6 เดือน เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจให้สมาชิก แต่ในกลุ่มที่เพิ่งเริ่มใหม่และยังมีเงินทุนไม่มากนัก มักจะยังไม่ปันผลแต่จะเก็บไว้สร้างสิ่งก่อสร้างหรือเพื่อขยายการผลิต

คณะกรรมการ โดยเฉพาะผู้นำกลุ่มมีความสำคัญอย่างมากต่อความสำเร็จในการบริหารกลุ่ม โดยผู้นำที่ติดตามความคิดเห็นของกลุ่มต่างๆ จะต้องมีความรับผิดชอบ เสียสละ โปร่งใส ซื่อสัตย์ มีความสามารถและความน่าเชื่อถือ อีกทั้งยังมีความเป็นกลางในการยุติข้อขัดแย้งต่างๆ ได้ ส่วนใหญ่แล้วกลุ่มที่ประสบความสำเร็จมักจะมีผู้นำที่โดดเด่นมีความสามารถ นอกจากตัวผู้นำและคณะกรรมการแล้ว สมาชิกคนอื่นๆ ก็มีความสำคัญ เช่นกัน ดังนั้นหลายกลุ่มจึงมีการสร้างบุคลากรใหม่ๆ ขึ้นมาเสมอ และสนับสนุนให้สมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มได้มีโอกาสไปสัมมนาอบรมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างทักษะและประสบการณ์ให้กับตนเองมากขึ้น

### 8.1.2 กระบวนการบริหารการตลาด

การบริหารการตลาดเป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ปฏิบัติได้ดีมาก ถือเป็นจุดสำคัญที่ทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ประสบความสำเร็จมากกว่าธุรกิจอื่นๆ โดยแต่ละกลุ่มจะมีฝ่ายการตลาดที่ทำหน้าที่หาตลาดโดยตรง ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเป็นประธานกลุ่ม เพราะเป็นหน้าที่ซึ่งมีความสำคัญและต้องมีความน่าเชื่อถือสูง อีกทั้งยังได้รับการอบรมทางการตลาดจากหน่วยงานราชการและสถาบันการศึกษาต่างๆ อีกด้วย กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้จะมีความสามารถในการหาตลาดด้วยตนเอง แต่ก็ยังต้องพึ่งพาความช่วยเหลือของหน่วยงานของรัฐ องค์กรต่างๆ และกลุ่มเครือข่าย ซึ่งเป็นการช่วยให้สามารถขยายตลาดได้กว้างและรวดเร็วมากขึ้นด้วย

สำหรับตลาดในชุมชน กลุ่มจะนำสินค้าไปจำหน่ายตามตลาดนัดและจัดจำหน่ายที่กลุ่ม เมื่อมีผู้มาเยี่ยมชมกลุ่มหรือมาศึกษาดูงาน ในกรณีนี้จะได้ผลต่อเมื่อกลุ่มมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับอีกรูปแบบหนึ่งของการขายผลิตภัณฑ์ในชุมชนคือการเชื่อมโยงกับกิจกรรมการท่องเที่ยว เนื่องจากพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพชรบุรีและนครปฐม เป็นแหล่งท่องเที่ยวซึ่งมีนักท่องเที่ยวผ่านเข้ามาเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดเป็นตลาดใหญ่ในชุมชนได้ และจากที่สินค้าอาหารแปรรูปที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ผลิตเหมาะสมกับการซื้อเป็นของฝาก ทำให้ส่วนแบ่งตลาดจากการขายนักท่องเที่ยวนับว่าเป็น

สัดส่วนที่ค่อนข้างสูง ทั้งการนำสินค้าไปวางขายตามสถานที่ท่องเที่ยวและที่ขายของฝากริมทาง และอีกวิธีที่น่าสนใจ คือ การจัดกลุ่มธุรกิจชุมชนให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวด้วย ทำให้มีนักท่องเที่ยวมาเยี่ยมชมและซื้อสินค้าถึงที่ เช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรมหาสวัสดิ์ จังหวัดนครปฐม นอกจากนั้นการขายตลาดอีกวิธีหนึ่ง คือการนำผลิตภัณฑ์ไปนำเสนอลูกค้าด้วยตนเอง โดยให้ทดลองชิมก่อน และเน้นที่การผลิตสินค้าที่หลากหลาย แปลกใหม่ และตรงตามความต้องการของตลาด ซึ่งจะต้องมีการศึกษาความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี

ในส่วนที่ต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐนั้น เป็นในรูปแบบการออกร้านตามงานต่างๆ ที่หน่วยงานจัดขึ้น การออกงานเช่นนี้นอกจากจะทำให้กลุ่มขายของได้มาก ในเวลานั้นแล้ว ยังช่วยให้กลุ่มเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ทำให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้นในอนาคต ดังนั้นในการออกงานลักษณะนี้กลุ่มธุรกิจชุมชนต่างๆ จะเน้นการให้ทดลองชิม และการสาธิตวิธีบริโภคผลิตภัณฑ์ของตนเองในรูปแบบที่แปลกใหม่น่าสนใจยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีการประกวดสินค้าชุมชนต่างๆ ที่หน่วยงานรัฐจัดขึ้นก็มีส่วนช่วยทำให้กลุ่มที่เข้าร่วมเป็นที่รู้จักมากขึ้น รวมทั้งการฝากขายตามสถานที่ราชการต่างๆ แต่ถือเป็นส่วนน้อยมากเมื่อเทียบกับยอดขายทั้งหมด อย่างไรก็ตาม โดยรวมแล้วหน่วยงานของรัฐเหล่านี้มีส่วนช่วยส่งเสริมกลุ่มธุรกิจชุมชนได้มาก แต่ในบางครั้งก็มีข้อเสียบ้าง เช่น การถูกบังคับให้ไปออกงานที่ไม่ค่อยได้ประโยชน์ หรือการนำคนมาดูงานที่กลุ่ม โดยที่กลุ่มต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายให้ ซึ่งในกรณีเช่นนี้อาจจะเป็นการเบียดเบียนกลุ่มโดยอาจไม่ได้ตั้งใจ

นอกจากหน่วยงานของรัฐแล้ว กลุ่มเครือข่ายต่างๆ ยังมีส่วนช่วยได้มากในด้านการตลาด ทั้งในด้านการแลกเปลี่ยนสินค้ากันเอง การฝากขาย และการช่วยเหลือในการหาข้อมูลการตลาด

โดยรวมแล้วเพื่อส่งเสริมการตลาดให้สามารถอยู่ได้อย่างยั่งยืนจะต้องมีการวางแผนอย่างเป็นระบบ ทั้งในด้านการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการตั้งราคาให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยจะต้องสามารถรักษาระดับปริมาณและคุณภาพสินค้าไว้ได้อย่างสม่ำเสมอ

### 8.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน

ในกระบวนการบริหารการเงินนี้ กลุ่มสามารถปฏิบัติได้ดีพอสมควร แต่ยังคงประสบปัญหาอยู่บ้าง โดยเฉพาะในด้านการขาดแคลนเงินลงทุนระยะยาว ในการลงทุนด้านต่างๆ ทั้งในด้านการสร้างโรงเรือน การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ซึ่งต้องใช้เงินทุนค่อนข้างสูง โดยกลุ่มส่วนใหญ่เห็นว่าควรที่จะแก้ปัญหาด้านการเงินนี้โดยให้ความสำคัญกับการขอความช่วยเหลือจากภาครัฐเป็นอันดับแรก รองลงมาคือการกู้ยืมจากภายนอกและอันดับสุดท้ายคือการระดมหุ้นจากสมาชิก ทุกกลุ่มมีการระดมหุ้นสมาชิกโดยเป็นเงื่อนไขให้สมาชิกทุกคนต้องลงหุ้น เพื่อให้มีความเป็นเจ้าของร่วมกัน แต่ก็ยังเป็นสัดส่วนที่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับเงินทุนจากภายนอก บางกลุ่มที่ต้องซื้อ

วัตถุดิบจากภายนอก อาจมีปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนบ้าง แต่กลุ่มส่วนใหญ่จะใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น จึงไม่ค่อยมีปัญหา

ในด้านการทำบัญชีเป็นด้านที่กลุ่มปฏิบัติได้ดี กล่าวคือทุกกลุ่มมีการทำบัญชีที่เป็นระบบ แยกประเภทสินค้าและมีหลายกลุ่มได้ใช้บัญชีเหล่านี้ในการวางแผนทั้งด้านการตลาดและการผลิต ซึ่งทำให้การดำเนินงานทั้งหมดเป็นระบบมากขึ้น โดยมีหน่วยงานภายนอกมาช่วยอบรมด้านการทำบัญชีให้กับกลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ด้วย

#### 8.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์นี้มีความสอดคล้องอย่างมากกับกระบวนการบริหารการตลาดกล่าวคือ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงความต้องการของตลาดและปรับเปลี่ยนรูปแบบให้ทันสมัยอยู่เสมอ เนื่องจากกลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ผลิตอาหารแปรรูปเป็นส่วนใหญ่จึงต้องเน้นความสะดวก ถูกสุขอนามัย และพัฒนาสินค้าให้เก็บรักษาได้นานโดยไม่ต้องใช้สารกันบูดซึ่งไม่เป็นที่นิยมนอกจากนั้นจะต้องมีการพัฒนารูปแบบ และรสของผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายแปลกใหม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า เนื่องจากสินค้าลักษณะเช่นนี้มีการแข่งขันสูงมากจึงต้องมีวิธีที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มโดดเด่นกว่าที่อื่น และเน้นการผลิตสินค้าเพื่อสุขภาพซึ่งกำลังเป็นที่นิยมในขณะนี้

นอกจากตัวผลิตภัณฑ์แล้วบรรจุภัณฑ์ก็เป็นอีกส่วนหนึ่งที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ให้ความสำคัญอย่างมาก โดยเน้นการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ดูแปลกใหม่และทันสมัย และควรจะมีหลายขนาดให้ผู้บริโภคเลือกซื้อได้ง่ายขึ้น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ดังกล่าวต้องการบุคลากรที่มีความสามารถและเงินลงทุนที่สูงมาก ทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนประสบปัญหาในด้านนี้มาก อย่างไรก็ตามมีหลายกลุ่มได้รับความช่วยเหลือจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในด้านนี้ด้วย

#### 8.1.5 กระบวนการใช้แรงงาน

เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่จะเป็นผู้ปฏิบัติงานเองด้วย ดังนั้นกระบวนการใช้แรงงานจึงมีความเชื่อมโยงกับกระบวนการบริหารสมาชิกเป็นอย่างมาก จากที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้มีการปฏิบัติที่ดีมากในด้านการบริหารสมาชิกส่งผลให้กระบวนการใช้แรงงานดีไปด้วย

โดยรวมแล้วคุณภาพและทักษะของแรงงานตรงกับความต้องการของกลุ่ม จากการจัดอบรมถ่ายทอดความรู้กันเองในกลุ่มและจากการได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ ทั้งในรูปแบบของการส่งวิทยากรมาอบรมที่กลุ่มหรือการจัดให้สมาชิกได้ไปร่วมอบรมต่างๆ

ในด้านการจ่ายค่าตอบแทนสามารถแบ่งได้เป็นสามรูปแบบ รูปแบบแรกคือสมาชิกมารับงานไปทำที่บ้านโดยจ่ายค่าตอบแทนตามปริมาณงานที่ผลิตได้ รูปแบบที่สองคือสมาชิกที่มาทำงานด้านการผลิตที่กลุ่มมักจะรับค่าจ้างเป็นรายวัน หรือบางกลุ่มจะมีจ่ายตามปริมาณผลผลิตบ้างแล้วแต่ความเหมาะสม ส่วนในรูปแบบสุดท้ายคือคณะกรรมการหรือผู้ที่มีหน้าที่เฉพาะและต้องทำงานเป็นประจำ เช่น ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบัญชี นั้นจะจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายเดือน นอกจากนี้

จากที่แรงงานส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกกลุ่มและมีการลงหุ้นร่วมกัน จึงได้รับค่าตอบแทนในรูปของการปันผลด้วย ซึ่งมักจะปันผลทุกๆ 6 เดือน

#### 8.1.6 กระบวนการใช้วัตถุดิบ

ในด้านการใช้วัตถุดิบเป็นจุดเด่นอีกประการหนึ่งของกลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ โดยที่กลุ่มส่วนใหญ่จะเริ่มจากการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นที่มีอยู่แล้วมาแปรรูป เพื่อช่วยให้เกษตรกรในพื้นที่สามารถขายผลผลิตได้ราคาดีขึ้น เช่น กลุ่มธุรกิจชุมชนในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์และเพชรบุรี จะนิยมทำผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยและสับปะรดซึ่งมีมากในท้องถิ่น ทำให้สามารถได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาถูก อีกทั้งยังมีส่วนช่วยชุมชนเองด้วย แต่จะพยายามออกแบบผลิตภัณฑ์ให้แปลกใหม่ไม่ซ้ำกับกลุ่มอื่นๆ ในบางกรณีที่วัตถุดิบในท้องถิ่นไม่เพียงพอหรือไม่ได้คุณภาพตามต้องการ กลุ่มก็จะใช้วิธีเชื่อมโยงกับกลุ่มเครือข่ายที่เป็นผู้ผลิตวัตถุดิบในแหล่งอื่นๆ หรือสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมาเพื่อผลิตวัตถุดิบนั้นๆ ในชุมชนของตนเอง โดยทางกลุ่มธุรกิจชุมชนมักจะมีการประกันราคาให้ด้วย

นอกจากการพิจารณาใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นก่อนแล้ว ประเด็นอื่นๆ ที่กลุ่มให้ความสำคัญคือ การวางแผนให้มีวัตถุดิบใช้อย่างเพียงพอและต่อเนื่องเพื่อช่วยให้การผลิตไม่ขาดตอนสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ มีการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบเพื่อรักษาคุณภาพของสินค้า และเน้นการใช้วัตถุดิบปลอดสารพิษตามความต้องการของผู้บริโภค

ปัญหาที่กลุ่มประสบอยู่บ้างในกระบวนการใช้วัตถุดิบนี้คือ วัตถุดิบที่ต้องสั่งซื้อจากภายนอกบางครั้งมีความไม่แน่นอนทั้งในด้านราคา คุณภาพและปริมาณ ซึ่งถ้าไม่มีการวางแผนที่ดี อาจจะทำให้การผลิตทั้งหมดหยุดชะงักได้

#### 8.1.7 กระบวนการบริหารสวัสดิการชุมชน

ในด้านการจัดสวัสดิการชุมชน กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ได้อภิปรายถึงการจัดสวัสดิการชุมชนในสองรูปแบบคือ สวัสดิการสำหรับสมาชิก และสวัสดิการสำหรับชุมชนโดยรวม กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายนี้ทุกกลุ่มจะมีการจัดสวัสดิการชุมชนทั้งสองรูปแบบ และส่วนใหญ่จะมีการจัดสรรงบประมาณไว้สำหรับการจัดสวัสดิการเหล่านี้ประมาณร้อยละ 10 ของกำไรทั้งปี กลุ่มส่วนใหญ่มีการจัดสวัสดิการชุมชนในรูปแบบที่คล้ายกันมาก กล่าวคือในด้านสวัสดิการสมาชิกจะเป็นในรูปแบบการตั้งกองทุนให้กู้ยืมเงิน และในสวัสดิการชุมชนมักจะเป็นในรูปแบบของการสงเคราะห์คนชรา ให้ทุนการศึกษาเด็กนักเรียนในชุมชนและการสนับสนุนกิจกรรมและเทศกาลต่างๆ ในชุมชน

จากการอภิปรายจะเห็นได้ว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้มีฐานะทางการเงินค่อนข้างดีแล้ว จึงเริ่มมีการจัดสวัสดิการชุมชนอย่างสม่ำเสมอและมักจะเป็นในรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน

## 8.2 สรุปผลการสัมมนา

จากการอภิปรายสรุปได้ว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนสามารถปฏิบัติได้ดีในกระบวนการบริหารสมาชิก และกระบวนการใช้แรงงาน โดยเน้นการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการบริหารจัดการกลุ่ม เน้นการใช้แรงงานในพื้นที่ และแบ่งหน้าที่ตามความถนัด ในอีกกระบวนการหนึ่งที่กลุ่มปฏิบัติได้ดีคือ กระบวนการบริหารการตลาด ซึ่งกลุ่มมีความสามารถในการตลาดด้วยตนเอง โดยการผลิตสินค้าที่มีรูปแบบที่แปลกใหม่ทันสมัยและตรงตามความต้องการของตลาดไปเสนอลูกค้าโดยตรง นอกจากนี้แล้ว หน่วยงานภาครัฐยังมีส่วนช่วยในการขยายตลาดให้ธุรกิจชุมชนเหล่านี้เป็นอย่างมาก

อย่างไรก็ตามยังมีบางกระบวนการที่กลุ่มยังประสบปัญหาอยู่บ้าง คือกระบวนการบริหารการเงิน โดยยังขาดแคลนเงินลงทุนระยะยาวเพื่อก่อสร้างโรงเรือน ขยายการผลิต พัฒนาผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ ในอีกกระบวนการที่ยังประสบปัญหาคือการใช้วัตถุดิบ ซึ่งถึงหลายกลุ่มจะมีการปฏิบัติได้ดีคือใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นเป็นหลัก แต่บางกลุ่มที่ต้องสั่งซื้อวัตถุดิบจากภายนอกจะประสบปัญหาบ้างเนื่องจากไม่สามารถควบคุมราคาและคุณภาพของวัตถุดิบได้

จากการเข้าร่วมโครงการ กลุ่มธุรกิจชุมชนมีความตั้งใจที่จะปรับปรุงและพัฒนาแนวทางการดำเนินงานธุรกิจของตนเอง โดยได้ทำแผนปฏิบัติการเพื่อใช้ในการปรับปรุง โดยที่กระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนให้ความสำคัญในการปรับปรุงมากที่สุด คือกระบวนการบริหารการเงิน และกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามลำดับ

## 9. ภาคกลางสายที่ 9

การสัมมนากลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง สายที่ 9 มีกลุ่มธุรกิจชุมชนมาร่วมทั้งหมด 8 กลุ่ม จากจังหวัด พระนครศรีอยุธยา ลพบุรี อุทัยธานี ซึ่งรายชื่อของกลุ่มธุรกิจนี้ได้จากภาคผนวก โดยทั้งหมดจัดอยู่ในประเภท กลุ่มทอผ้า กลุ่มธุรกิจอาหาร และกลุ่มโรงสี ซึ่งรายชื่อของกลุ่มธุรกิจชุมชนของสายนี้ได้จากภาคผนวก การสัมมนาครั้งนี้จัดขึ้นระหว่างวันที่ 26-27 กันยายน 2545 ณ ที่ว่าการประถมศึกษา จังหวัดอุทัยธานี โดยมีกลุ่มธุรกิจชุมชนที่เป็นกลุ่มธุรกิจดีเด่นถึง 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มสตรีศรีวิเชียรจากอยุธยา และกลุ่มทอผ้าผาทับคล้อ จ.อุทัยธานี จากการสัมมนาครั้งนี้จะได้นำ การแลกเปลี่ยนความรู้มาปรับให้เกิดประโยชน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กับกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ต้องการนำ รูปแบบของความยั่งยืนมาพัฒนาธุรกิจ (โปรดดูภาคผนวกที่ 9 ประกอบ)

### 9.1 ผลของการสัมมนา

ในการสัมมนาได้มีการอภิปรายเรื่องด้วยวิธีการปฏิบัติของแต่ละกลุ่มประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจชุมชนซึ่งมีทั้งข้อเด่นและข้อด้อย ปัญหาที่แต่ละกลุ่มประสบ รวมทั้งได้เสนอวิธีการแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้น ด้วยพื้นฐานเจ็ดกระบวนการดังต่อไปนี้



### 9.1.1 กระบวนการบริหารสมาชิก

กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่มีวิธีการบริหารสมาชิกที่ใกล้เคียงกัน คือมีการจัดการที่ดีจากการรวมกลุ่ม มีการประชุมกันเสมอเพื่อแก้ไขปัญหาความขัดแย้งระหว่างสมาชิก ส่วนใหญ่มีกฎเกณฑ์ในการดูแลสมาชิกตามรูปแบบของการดำเนินธุรกิจ แต่มีบางกลุ่มที่มีการดำเนินการที่ไม่ซับซ้อน กลับไม่มีกฎเกณฑ์ที่เข้มงวดใดๆ กลุ่มธุรกิจทุกกลุ่มมีการแบ่งงานตามหน้าที่และความถนัดของแต่ละคน มีการระดมทุนการดำเนินธุรกิจตามความเหมาะสมของจำนวนสมาชิก และพื้นฐานทางเศรษฐกิจของท้องถิ่น ในกรณีกลุ่มสตรีศรีวิเชียรนั้น มีการให้รางวัลกับสมาชิกที่ได้ทำผลงานให้กับกลุ่มหรือกรณีกลุ่มทอผ้าทับคล้อในการสร้างจิตสำนึกให้สมาชิกแบ่งปันรายได้ปันผลสู่ส่วนสวัสดิการของชุมชน

จากการประชุมในครั้งนี้ พบว่าทุกกลุ่มในสาขานี้ไม่มีปัญหาในการบริหารสมาชิก แต่ต่างก็ยอมรับว่าการแก้ไขปัญหาความขัดแย้งระหว่างสมาชิกนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย และการมีคนกลางประสานนั้นจะทำให้ปัญหาลี้กลายไปในทางที่ดี

### 9.1.2 กระบวนการบริหารการตลาดและเครือข่าย

กลุ่มธุรกิจชุมชนในสายต่างมีความเห็นว่า"การตลาด" เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุด แต่ขณะเดียวกันก็ค่านึงว่าเป็นกลไกในความอยู่รอดของการเป็นธุรกิจชุมชน โดยมีกลุ่มออมทรัพย์โรงสีข้าวจากลพบุรี ที่มีความเห็นว่าการตลาดไม่สำคัญเทียบเท่าวัฒนธรรมพื้นบ้าน และการดูแลผู้ด้อยโอกาสในชุมชน อย่างไรก็ตามก็คิดว่าปัญหาที่กลุ่มอื่นๆ ได้ประสบคือการขาดบุคลากรรุ่นใหม่ที่สามารถประสานผลประโยชน์และช่องทางทางธุรกิจ โดยเฉพาะผู้ที่คิดจะเสียสละเวลาในการสร้างความแข็งแกร่งทางการตลาด ชาวบ้านบางส่วนจึงยังต้องพึ่งพาเจ้าหน้าที่ของรัฐ หรือพ่อค้าคนกลางบางคนที่แฝงด้วยการเอาเปรียบผู้ประกอบการในธุรกิจชุมชน

การทำตลาดในบางกรณีก็ถือว่าการสร้างฐานการตลาด มักจะเป็นช่องทางให้ผู้ซื้อสินค้าทั้งร้านค้า และผู้บริโภคจากในเมืองทำการเอาเปรียบชาวบ้านในการต่อรองราคาสินค้าที่ต่ำกว่าทุน โดยเฉพาะสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าไม่สูงหรือมูลค่าเพิ่มน้อย

ในกรณีของกลุ่มสตรีศรีวิเชียรพบว่าการพึ่งความหลากหลายของตัวสินค้าในการทำตลาดอย่างต่อเนื่อง กลุ่มได้ผลิตสินค้าที่สามารถเอื้อประโยชน์ซึ่งกันละกัน อาทิเช่นตะกร้าสานกับสินค้าผลไม้อบแห้ง ขณะเดียวกันระดับของสินค้าตามกลุ่มตลาด อาทิเช่นสินค้าจากกลุ่มทอผ้าบ้านท่งซึ่งเป็นสินค้าผ้าทอมีราคาสูงนั้นก็มียุโรปสรรคในการจัดจำหน่าย ในขณะที่กลุ่มทอผ้าทับคล้อหรือกลุ่มทอผ้าบัวหลวงจะมีปัญหาบ่อยกว่าในการหาตลาด กระนั้นความเป็นสินค้าเสื่อผ้าก็มีขีดจำกัดในตัว

ขณะที่กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารและพืชสมุนไพรมีโอกาสในการขยายตลาดได้กว้างกว่า โดยกลุ่มสมุนไพรนั้นเป็นสินค้าที่เหมาะสมกับความเป็นธุรกิจชุมชน ในการผลิตและจัดจำหน่ายเนื่องจากอาศัยความเชี่ยวชาญความรู้ของท้องถิ่น ในกรณีนี้กลุ่มพืชสมุนไพรจังหวัดอุทัยธานีได้พิสูจน์ว่าการพิถีพิถันในการคัดและรักษาคุณภาพสินค้านั้นมีความสำคัญยิ่งต่อตลาดสินค้านี้

กลุ่มสตรีศรีวิเชียรนั้นให้ความสำคัญในเรื่องของการบริหารตลาดแบบลงถึงพื้นที่ ( hand on approach ) โดยผู้นำจะลงพื้นที่สำรวจตลาดเอง เช่นเดียวกับกลุ่มสมุนไพรแปรรูปจังหวัดอุทัยธานีธุรกิจชุมชนกว่าครึ่งมีความต้องการที่จะเข้าถึงตลาดค้าปลีกที่เป็นห้างสรรพสินค้า โดยกลุ่มสมุนไพรแปรรูปจังหวัดอุทัยธานีนั้นอาศัยความต้องการผลประโยชน์ร่วมจากระบบสินเชื่อของห้างสรรพสินค้าในการอยู่รอด (การผลัดภาระรอรับเงินสดจากพ่อค้าเงินผู้ชำระเงินสดโดยอาศัยกำไรจากความต่าง)

### 9.1.3 กระบวนการบริหารการเงิน

กลุ่มธุรกิจประมาณครึ่งของสาขานี้เริ่มจากกลุ่มออมทรัพย์ ขณะที่อีกส่วนเริ่มจากการเป็นธุรกิจชุมชนเพื่อการผลิตก่อน โดยมากจะมีเจ้าหน้าที่ของรัฐมาทำการอบรม และการทำบัญชีแบบเรียนรู้โดยธรรมชาติ มีการถ่ายทอดกับผู้อื่น และสามารถตรวจสอบระบบได้อย่างโปร่งใส บางกลุ่มมีการตั้งกองทุนย่อยที่ได้จากกำไรของธุรกิจชุมชนนั้นๆอย่างเป็นรูปธรรม อาทิเช่นในกรณีของกลุ่มสตรีศรีวิเชียรที่เน้นในเรื่องของสวัสดิการเป็นพิเศษถึงประมาณร้อยละ 20

นอกจากนี้กลุ่มอื่นๆก็ยังมีจัดการการเงินที่เป็นระบบ และมีการกำหนดสัดส่วนเงินปันผลตายตัว ทั้งนี้เพื่อประโยชน์สูงสุดของสมาชิก ขณะเดียวกันก็พบว่าความต้องการเงินทุนนั้นมีสูงในสาขานี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มที่ไม่มีสายสัมพันธ์ที่ดีในการขอกู้เงิน หรือขอทุนสนับสนุนจากภาครัฐ

### 9.1.4 กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์

จากการสำรวจพบว่าการออกแบบบรรจุภัณฑ์เป็นอุปสรรคที่ใหญ่ที่สุดในสาขานี้ เพราะขาดทั้งในด้านบุคลากรและเครื่องมือพื้นฐานในการดำเนินการ ขณะเดียวกันก็มีความต้องการจากชาวบ้านที่ต้องการปรับทัศนคติของผู้บริโภคต่อการยึดติดภาพลักษณ์ที่เป็นทั่วไปของสินค้า โดยกลุ่มธุรกิจชุมชนนั้นถือว่าการที่มีวัตถุดิบในท้องถิ่นหรือใกล้ท้องถิ่น และการปรับรูปแบบสินค้าอยู่ตลอดก็นับว่าเป็นการพัฒนาสินค้าอยู่ในตัวอยู่แล้ว โดยเฉพาะด้านราคาซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญยิ่งกว่ารูปลักษณ์ในการกระจายสินค้าสำหรับชาวบ้านที่ต้องแข่งกับสินค้าที่เน้นการขายซื้อที่ลงทุนสูง

### 9.1.5 กระบวนการใช้แรงงาน

กลุ่มธุรกิจชุมชนที่ได้สำรวจ โดยมากจะใช้แรงงานจากสมาชิก ยกเว้นในกรณีของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตจังหวัดลพบุรีที่มีการสมัครทั่วไปโดยไม่จำเป็นต้องเป็นสมาชิกเพื่อให้ทุกคนมีงานทำ

ในกระบวนการใช้แรงงาน มักไม่มีการใช้หรือจ้างบุคคลต่างท้องที่ และไม่เน้นการจ้างแรงงานจนเกินตัว มีการแบ่งงานตามความถนัดของแต่ละบุคคล และมีการให้ผลตอบแทนตามผลงาน โดยเฉพาะสินค้าหัตถกรรม ด้านการพัฒนาฝีมือแรงงานทางรัฐได้ให้ความช่วยเหลือ แต่เนื่องจากพื้นที่ภาคกลางมีความเจริญและกลุ่มที่สำรวจได้มีประสบการณ์ด้านการแลกเปลี่ยนทักษะพอสมควร จึงอาจกล่าวได้ว่าเรื่องทักษะไม่เป็นอุปสรรค กระนั้นแรงงานที่เป็นคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ก็ยังมีขาดในทุกๆ กลุ่มที่มาสัมภาษณ์ และน่าจะเป็นที่ต้องการเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

#### 9.1.6 กระบวนการใช้วัตถุดิบ

กลุ่มธุรกิจสายนี้มีการใช้วัตถุดิบตามรูปแบบธุรกิจและลักษณะสินค้าที่ผลิต โดยสินค้าอาหารและอุปโภคบริโภคจะมีการผลิตหรือเสาะหาวัตถุดิบภายในท้องถิ่น ในขณะที่สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไม่มีการจำกัดแหล่งเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

ขณะที่สำรวจนั้นได้มีเหตุการณ์น้ำท่วม ซึ่งเป็นเหตุให้สินค้าเกษตรมีราคาแพงและมีการให้ความเห็นในการประชุมว่ากลุ่มธุรกิจประเภทแปรรูปสินค้าเกษตรควรมีระบบการจัดการวางแผนที่ดี และมีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรโทรน้อยและกลุ่มสตรีศรีวิชัยที่กล่าวว่ามีประสบการณ์ที่ต้องการควบคุมบริหารการใช้วัตถุดิบด้วยตนเอง จากการศึกษาที่กำหนดแผนการปลูกพืชที่จะใช้แปรรูปบนพื้นที่ของสมาชิกที่กลุ่มมอบหน้าที่ให้ดูแล

#### 9.1.7 กระบวนการจัดสวัสดิการชุมชน

ทั้งแปดกลุ่มในสายนี้มีความพร้อมด้านสวัสดิการพื้นฐาน อาทิเช่น การช่วยเหลือผู้เจ็บไข้ได้ป่วย หรือการช่วยงานฉาปนกิจทุกกลุ่ม แต่กลุ่มสตรีศรีวิชัยกลับได้มีความโดดเด่นในการช่วยเหลือกลุ่มสมาชิก และชุมชนมากกว่ากลุ่มอื่นๆ เนื่องจากได้ทำการหักงบประมาณจากกำไรปีนผลเป็นสัดส่วนสูง (ร้อยละ 20) ในขณะที่กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตผลไม้ไม่มีการใช้ตัวเงินมากำหนดการให้สวัสดิการ แต่ให้ผ่านศูนย์วัฒนธรรม ชมรมผู้สูงอายุ และชมรมเยาวชนโดยช่วยเหลือสนับสนุนด้านการกีฬาในลักษณะการพึ่งพาของคนในชุมชนซึ่งกันและกัน

### 9.2 สรุปผลการประชุม

จากการสัมมนาในครั้งนี้ พอจะสรุปได้ว่าทุกกลุ่มที่มาร่วมประชุมทั้งแปดกลุ่มมีความคล้ายคลึงกันด้านการประกอบการเป็นส่วนใหญ่ ทั้งธุรกิจอาหาร สิ่งทอ หรือสมุนไพร การจัดการต่างๆ ไปตั้งแต่กระบวนการบริหารสมาชิก การตลาด การบริหารการเงิน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การใช้แรงงาน การใช้วัตถุดิบ การจัดสวัสดิการชุมชน ยกเว้นกรณีของกลุ่มสตรีศรีวิชัยและกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่มีความโดดเด่นในด้านการพัฒนาทุนมนุษย์ ทั้งการเน้นจัดการแรงงานและสวัสดิการทางสังคม

ในขณะที่กลุ่มสมุนไพรแปรรูปอุทยานีนั้นมีความเด่นในด้านการบริหารจัดการและการตลาดเป็นพิเศษ โดยเฉพาะในเรื่องของประสิทธิภาพ และแนวคิดในการทำธุรกิจที่หวังผล

ในระยะยาว (ถ้าหากไม่มีตัวแปรที่ผันผวนมาก กลุ่มนี้น่าจะประสบผลสำเร็จในด้านรายได้ในอนาคตรันไกล)

นอกเหนือจากนี้อีกห้ากลุ่มที่เหลืออันประกอบด้วยกลุ่มจาก อยูธยา ลพบุรี และอุทัยธานี นั้นยังพยายามหาจุดยืนของตัวธุรกิจชุมชน เพราะยังไม่มี ความมั่นคงทั้งในด้านการบริหารจัดการ และแนวคิดอย่างชัดเจน แต่กลุ่มทอผ้าที่บึงคล้ายจังหวัดอุทัยธานีนั้นมีแนวโน้มที่จะปรับตัวเข้าสู่ความเป็นระบบการจัดการที่ดีมากกว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนที่เหลือ เนื่องจากเน้นเศรษฐกิจพอเพียง (โดยเฉพาะไม่มุ่งเน้นเรื่องของการระดมทุนจากการตั้งการกู้ หรือเงินให้เปล่าอีกต่อไป)

หัวใจสำคัญที่สุดของการเป็นธุรกิจชุมชนก็คือ การพัฒนาทุนมนุษย์ ซึ่งจำนวนครั้งหนึ่งที่ได้มาร่วมประชุมในครั้งนี้ไม่ว่าจะเป็นเหตุบังเอิญหรือไม่ก็ตาม ได้มาถึงจุดที่เล็งเห็นความสำคัญดังกล่าว ยิ่งกว่าการดำเนินธุรกิจของภาคเอกชนโดยทั่วไป

ผู้ดำเนินการสัมมนามีความเห็น ว่า ในสภาพสังคมปัจจุบันนับเป็นความยากยิ่งที่ธุรกิจชุมชนจะเกิดขึ้นด้วยตนเอง ด้วยทุนของตนโดยไม่มีทุนช่วยเหลือ หรือความสนับสนุนจากภายนอก (เว้นแต่ธุรกิจชุมชนนั้นมีความแข็งแกร่งด้วยวัฒนธรรม หรือความสัมพันธ์ที่ไม่มีพื้นฐานจากตัวเงินเป็นสำคัญ)

ขณะเดียวกับข้าราชการ หน่วยงานของรัฐ ตลอดจนพ่อค้าคนกลาง และผู้บริโภครวม โดยทั่วไปที่คิดเอาแต่ได้ควรละความเห็นแก่ตัว และมีสำนึกของการเป็นคนไทยด้วยการ (ซึ่งก็ลำบากยากยิ่ง เนื่องจากความเป็นคนที่มีความรู้และฐานะ ก็ทำไม่เข้าใจปัญหาคนจนและเห็นคนจนเป็นเครื่องมือในการหาประโยชน์ให้กับตนเอง)

แท้จริงข้าราชการ หรือประชาชนไทยที่มีคุณภาพก็มีทั่วไป (โดยเฉพาะด้านความคิด) แต่เมื่อถึงการปฏิบัติที่แท้จริงกลับดำเนินการในลักษณะที่เป็นการสวนทางอย่างยิ่ง ทำยที่สุดผู้ดำเนินการสัมมนาใคร่เสนอว่า ทางที่ดีที่สุดคือการละทิ้งความเป็นตะวันตกที่เน้นประโยชน์ส่วนตนเป็นหลัก โดยไม่จำเป็นต้องละทิ้งทั้งหมด ขอให้ละเพียงครั้งหนึ่งก็เพียงพอ โดยมีวัดเป็นศูนย์กลางแห่งจิตใจ

## บทที่ 4

### ผลการประเมินโครงการวิจัยในภาคกลาง

#### 1. ความรู้และทักษะที่ได้รับจากโครงการวิจัย

การประเมินที่จะนำมารายงานในบทนี้ แบ่งเป็นสองส่วน ส่วนแรกเป็นการประเมินความรู้ความเข้าใจที่จะได้จากโครงการนี้ ประกอบกับการประเมินค่าโครงการนี้มีประโยชน์แก่ผู้เข้าร่วมโครงการมากน้อยเพียงใด อีกส่วนหนึ่งเริ่มตั้งแต่หัวข้อที่ (4) ผลการปรับปรุงและพัฒนา กลุ่มธุรกิจชุมชนในระยะสั้น เป็นการประเมินว่าธุรกิจชุมชนที่ร่วมโครงการมีการดำเนินการตามแผนการปรับปรุงที่เสนอไว้มากน้อยเพียงใด และได้ผลเป็นอย่างไร (โปรดดูตัวอย่างแบบสอบถามเพื่อการประเมินในภาคผนวกที่ 10)

ในการประเมินความรู้ที่ได้รับจากโครงการวิจัยนี้ ผู้ประเมินให้กลุ่มธุรกิจชุมชนพิจารณาถึงช่วงก่อนการเข้าร่วมประชุมภาคและประชุมระหว่างกลุ่ม กลุ่มธุรกิจชุมชนนี้ทราบวิธีการปฏิบัติที่เป็นเลิศและการเปรียบเทียบเพื่อการปรับปรุงและพัฒนา มีเป็นจำนวน 38 กลุ่ม (ร้อยละ 50) ที่เหลืออีก 38 กลุ่ม (ร้อยละ 50) ยังไม่รู้จักวิธีการนี้มาก่อนเลย แต่ภายหลังการประชุมระหว่างกลุ่ม ทุกกลุ่มก็ได้มีความรู้ความเข้าใจในวิธีการปฏิบัติที่เป็นเลิศและการเปรียบเทียบเพื่อการปรับปรุงและพัฒนา แต่ระดับความเข้าใจยังมีความแตกต่างกันดังแสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ระดับความเข้าใจวิธีการปฏิบัติที่เป็นเลิศและการเปรียบเทียบเพื่อปรับปรุงและพัฒนาของกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง

ความเข้าใจ	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (กลุ่ม)	ร้อยละ
เข้าใจมาก	1	1
พอเข้าใจ	52	69
ยังไม่ค่อยเข้าใจ	23	30
ไม่เข้าใจเลย	0	0
รวม	76	100

เมื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามได้อธิบายความหมายของวิธีการปฏิบัติที่เป็นเลิศและการเปรียบเทียบเพื่อปรับปรุงและพัฒนาขึ้นต้นคำตอบข้างต้น ก็พบว่าผู้ตอบส่วนหนึ่ง (ร้อยละ 91) ยังไม่รู้ความหมายที่แท้จริงของวิธีการนี้ แม้ขณะที่ทำการประเมินผลอยู่ ระดับความเข้าใจของทั้งสองเรื่องก็มีความแตกต่างกัน ดังแสดงในตารางที่ 4.2 และ 4.3 เมื่อนำผลการประเมินนี้เทียบกับผล

การประเมินก่อนที่กลุ่มธุรกิจชุมชนได้เข้าร่วมประชุมภาคและระหว่างกลุ่ม ทำให้เห็นว่าโครงการนี้ได้เพิ่มสัดส่วนกลุ่มธุรกิจชุมชนในภาคกลางที่รู้วิธีการนี้ขึ้นร้อยละ 11 – 47

ตารางที่ 4.2 ความเข้าใจเรื่องวิธีการปฏิบัติที่เป็นเลิศ

ความเข้าใจ	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (กลุ่ม)	ร้อยละ
เข้าใจมาก	6	8
เข้าใจปานกลาง	26	34
เข้าใจน้อยมาก	37	49
ไม่เข้าใจ	7	9
รวม	76	100

ตารางที่ 4.3 ความเข้าใจเรื่องกระบวนการเปรียบเทียบเพื่อ  
การปรับปรุงและพัฒนา

ความเข้าใจ	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (กลุ่ม)	ร้อยละ
เข้าใจมาก	6	8
เข้าใจปานกลาง	27	36
เข้าใจน้อยมาก	13	17
ไม่เข้าใจ	30	39
รวม	76	100

กลุ่มธุรกิจชุมชนแสดงความเห็นเกี่ยวกับประโยชน์ที่ได้รับจากการสัมมนากลุ่มย่อยเมื่อสองเดือนก่อนหน้านี้ โดยเปรียบเทียบกับกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนได้ดำเนินการอยู่ในขณะที่ทำการประเมินผลและที่สามารถนำมาใช้ในการวางแผนปรับปรุงการทำงานของกลุ่มธุรกิจชุมชน ซึ่งแต่ละกลุ่มสามารถตอบได้มากกว่าหนึ่งกระบวนการ ผลปรากฏว่ากระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเห็นว่าเป็นประโยชน์มากที่สุดได้แก่ การบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต (ร้อยละ 74) ตามด้วยการบริหารจัดการด้านการเงิน (ร้อยละ 64 ) การบริหารจัดการการตลาดและเครือข่าย (ร้อยละ 63) ส่วนกระบวนการอื่น ๆ มีสัดส่วนต่ำกว่าร้อยละ 50 โดยที่การบริหารจัดการด้านการจ้างแรงงานมีสัดส่วนต่ำสุด (ร้อยละ 28 ) (ดูตารางที่ 4.4 ) คำตอบดังกล่าวสะท้อนลำดับความสำคัญของปัญหาของกลุ่มก่อนที่จะเข้าร่วมโครงการ

ตารางที่ 4.4 กระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเห็นว่าเป็นประโยชน์

กระบวนการที่เป็นประโยชน์	จำนวนกลุ่มธุรกิจชุมชน (กลุ่ม)	ร้อยละ
การบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต	56	74
การบริหารจัดการด้านการเงิน	49	64
การบริหารจัดการตลาดและเครือข่าย	48	63
การบริหารจัดการสมาชิก	37	49
การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ	34	45
การบริหารจัดการด้านสวัสดิการของสมาชิกและชุมชน	26	34
การบริหารจัดการด้านการจ้างแรงงาน	21	28

อย่างไรก็ตาม อาจมีข้อสงสัยว่าการตอบมากกว่าหนึ่งกระบวนการของกลุ่มธุรกิจชุมชนอาจทำให้ผลการประเมินได้รับอิทธิพลจากความแตกต่างของกระบวนการที่ธุรกิจชุมชนแต่ละกลุ่มตอบมาหรือไม่ คณะผู้วิจัยได้คำนวณคำตอบนี้ใหม่ด้วยการถ่วงน้ำหนักของกลุ่มที่ตอบจำนวนกระบวนการที่แตกต่างกัน ผลปรากฏว่าการคำนวณดังกล่าวไม่ได้เปลี่ยนแปลงลำดับของการประเมินที่รายงานในตารางที่ 4.4 อย่างมีนัยสำคัญ มีการสลับลำดับบางช่วงกลางๆ บ้างเล็กน้อย

กลุ่มธุรกิจชุมชนทั้งหมดได้รับความรู้และประสบการณ์ในการจัดการธุรกิจชุมชนของตนเองเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับก่อนเข้าร่วมโครงการ โดยที่มีธุรกิจชุมชนมากกว่าครึ่ง (ร้อยละ 61) ที่ระบุว่าได้นับเพิ่มขึ้นมาก (ดูตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 ความรู้และประสบการณ์ในการจัดการธุรกิจชุมชนเพิ่มขึ้นจากก่อนที่เข้าร่วมโครงการนี้

ความรู้ที่เพิ่มขึ้น	จำนวนกลุ่มธุรกิจชุมชน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ได้รับเพิ่มขึ้นมาก	46	61
ได้รับพอประมาณ	30	39
ได้รับเพิ่มขึ้นน้อย	0	0
ไม่ได้รับความรู้เพิ่มขึ้น	0	0
รวม	76	100

2. การนำความรู้และทักษะที่ได้รับไปปฏิบัติใช้กับกลุ่มธุรกิจชุมชน

กลุ่มธุรกิจชุมชนมีการนำเสนอแผนปรับปรุงการบริหารธุรกิจของกลุ่มเพียง 1 กระบวนการมีสูงถึงร้อยละ 83 กลุ่มธุรกิจชุมชนที่นำเสนอ 2 กระบวนการมีสัดส่วนเป็นร้อยละ 5 เช่นเดียวกับกลุ่มธุรกิจชุมชนที่นำเสนอ 7 กระบวนการมีสัดส่วนเป็นร้อยละ 5 กระบวนการอื่นที่เหลือเป็นร้อยละ 1 – 3 กระบวนการที่ได้บรรจุในแผนปฏิบัติการแสดงไว้ในตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 กระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนได้เสนอไว้ในแผนปฏิบัติการ

กระบวนการที่ได้นำเสนอ	จำนวนกลุ่มธุรกิจชุมชน (กลุ่ม)	ร้อยละ
การบริหารจัดการด้านการเงิน	43	57
การบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต	27	36
การบริหารจัดการสมาชิก	15	20
การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ	11	14
การบริหารจัดการด้านการจ้างแรงงาน	10	13
การบริหารจัดการตลาดและเครือข่าย	9	12
การบริหารจัดการด้านสวัสดิการของสมาชิกและชุมชน	8	11

เป็นที่น่าสังเกตว่าลำดับของกระบวนการที่ได้จัดทำในแผนปฏิบัติการส่วนใหญ่สอดคล้องกับกระบวนการที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเห็นว่ามีความมีประโยชน์ (ดูตารางที่ 4.4) มีเพียงบางกระบวนการที่สลับกัน เช่น การบริหารจัดการด้านการตลาดและเครือข่ายกับการบริหารจัดการสมาชิก เป็นต้น นั่นแสดงให้เห็นว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนได้กำหนดลำดับความสำคัญของกระบวนการที่สมควรได้รับการปรับปรุงและพัฒนาบนพื้นฐานของประโยชน์ที่กลุ่มธุรกิจชุมชนของตนพึงได้รับเป็นหลัก

กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีการปรับปรุงธุรกิจทั้งหมดทุกแผนตามที่ได้เสนอไว้มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 96 ขณะที่มียุทธศาสตร์ 4 ที่มีการปรับปรุงเพียงบางส่วน สาเหตุหลักที่ไม่ได้ปรับปรุงแผนที่ได้เสนอไว้คือ เวลาไม่พอและแผนไม่สามารถนำมาปฏิบัติจริงได้

เมื่อผู้ประเมินได้ถามกลุ่มธุรกิจชุมชนว่ามีความคาดหวังในผลสำเร็จของการปรับปรุงมากน้อยเท่าไร คำตอบที่ได้รายงานไว้ในตารางที่ 4.7 ทุกกระบวนการมีการคละกันของความสัมฤทธิ์ผลทุกระดับ แต่ที่น่าสังเกตคือ กระบวนการบริหารจัดการสวัสดิการสมาชิกและชุมชนมีสัดส่วนของกลุ่มที่ตอบว่ามีความสัมฤทธิ์ผลระหว่างร้อยละ 81 – 100 เป็นสัดส่วนที่สูงที่สุด (ร้อยละ 57) ตามด้วยการบริหารจัดการด้านการจ้างแรงงาน (ร้อยละ 37) และการบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต (ร้อยละ 35) ส่วนความสัมฤทธิ์ผลที่ต่ำระหว่างร้อยละ 0 – 20 พบในกระบวนการบริหารจัดการสมาชิก (ร้อยละ 17) และการบริหารจัดการวัตถุดิบ (ร้อยละ 10)



ตารางที่ 4.5 การคาดหวังความสัมฤทธิ์ผลที่ได้จากการปรับปรุงตามแผนปฏิบัติการ

กระบวนการที่ปรับปรุง	จำนวนกลุ่ม ธุรกิจ ชุมชน (กลุ่ม)	สัมฤทธิ์ผลในการปรับปรุง (ร้อยละ)									
		81-100		61-80		41-60		21-40		0-20	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สมาชิก	12	3	25	4	33	1	8	2	17	2	17
ตลาดและเครือข่าย	8	3		5	0	0	0	0	0	0	0
การเงิน	43	8	19	17	40	15	35	2	5	1	2
การพัฒนาผลิตภัณฑ์และ เทคนิคการผลิต	23	8	35	10	43	0	0	5	22	0	0
การจ้างแรงงาน	8	3	37	2	25	2	25	1	13	0	0
วัตถุดิบ	10	0	0	5	50	2	20	2	20	1	10
สวัสดิการ	7	4	57	0	0	1	14	2	29	0	0

กลุ่มธุรกิจชุมชนจำนวน 16 กลุ่ม (ร้อยละ 21 จากกลุ่มธุรกิจชุมชนทั้งหมด) ตอบว่ายังไม่สามารถประเมินการปรับปรุงและพัฒนาตามแผนปฏิบัติการได้ เพราะยังคงทำการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง โดยที่พบสัดส่วนที่สูง (ร้อยละ 25) ในกระบวนการบริหารจัดการด้านการเงิน ตามด้วยการบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต (ร้อยละ 19) และการบริหารจัดการสมาชิก (ร้อยละ 19) (ดูตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.6 กระบวนการที่คาดว่าจะยังไม่ประเมินไม่ได้

กระบวนการที่คาดว่าจะยังไม่ประเมินไม่ได้	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (กลุ่ม)	ร้อยละ
การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต	3	19
สมาชิก	3	19
ตลาดและเครือข่าย	1	6
การเงิน	4	25
วัตถุดิบ	2	12
การจ้างแรงงาน	2	12
สวัสดิการ	1	6
รวม	16	100

เมื่อให้กลุ่มธุรกิจชุมชนพิจารณาถึงกระบวนการที่ต้องใช้เวลาปรับปรุงต่อเนื่องตลอดไป พบว่าร้อยละ 84 ของกลุ่มธุรกิจชุมชนระบุกระบวนการบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต ตามด้วยกระบวนการบริหารจัดการการตลาดและเครือข่าย (ร้อยละ 19) และกระบวนการบริหารจัดการการเงิน (ร้อยละ 55) ส่วนกระบวนการอื่นที่เหลือมีสัดส่วนต่ำกว่าร้อยละ 50 (ดูตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.7 กระบวนการที่ต้องใช้เวลาปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

กระบวนการที่ต้องปรับปรุงต่อเนื่อง	จำนวนกลุ่มธุรกิจชุมชน (กลุ่ม)	ร้อยละ
สมาชิก	32	42
ตลาดและเครือข่าย	45	59
การเงิน	42	55
การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต	64	84
การจ้างแรงงาน	27	36
วัตถุดิบ	33	43
สวัสดิการ	26	34

หลังจากที่กลุ่มธุรกิจชุมชนเข้าร่วมโครงการและได้ปรับปรุงดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการ ไม่ว่าจะทั้งหมดหรือบางส่วนก็ตาม กลุ่มธุรกิจชุมชนพบว่า การปรับปรุงได้ให้ผลลัพธ์อย่างมากในเรื่อง ความสามัคคีของกลุ่มมากขึ้น (ร้อยละ 95) มีความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการตลาดและเครือข่ายดีขึ้น (ร้อยละ 93) ยอดขายที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น (ร้อยละ 92) และคนในหมู่บ้านมีงานทำมากขึ้น (ร้อยละ 91) ขณะที่มียอดขาย 45 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ต่ำที่สุดระบุว่า มีต้นทุนการผลิตลดลง ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า แผนปฏิบัติการได้ให้ความสำคัญกับการลดต้นทุนการผลิตน้อยมาก ซึ่งอาจจะมิใช่ประเด็นสำคัญที่สุด ในการเข้าร่วมโครงการของกลุ่มในครั้งนี้ ถึงแม้ประเด็นดังกล่าวจะเป็นเป้าหมายสำคัญของการดำเนิน ธุรกิจ

ตารางที่ 4.8 ผลลัพธ์ที่ได้จากการปรับปรุงธุรกิจชุมชนตามแผนปฏิบัติการ

ผลลัพธ์	จำนวนกลุ่มธุรกิจชุมชน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ยอดขายเพิ่มขึ้น	70	92
ต้นทุนการผลิตลดลง	34	45
ความสามัคคีของกลุ่มมากขึ้น	72	95
ความคิดด้านการจัดการตลาดและเครือข่ายดีขึ้น	71	93
คนในหมู่บ้านมีงานทำมากขึ้น	69	91
มีการผลิตวัตถุดิบในหมู่บ้านมากขึ้น	61	80
การจัดการสวัสดิการในชุมชนดีขึ้น	64	84
ปัญหาสุขภาพจิตและปัญหาสังคมลดลง	62	82

กลุ่มธุรกิจชุมชนประเมินไว้ว่าการปรับปรุงตามแผนปฏิบัติการจะช่วยให้ยอดขายในปี พ.ศ. 2546 เพิ่มขึ้นร้อยละ 50.8 ขณะที่สามารถลดต้นทุนการผลิตลงได้ร้อยละ 32.2 เช่นเดียวกัน การเพิ่มยอดขายที่สูงกว่าการลดลงของต้นทุนการผลิตยืนยันการให้ความสำคัญของกลุ่มธุรกิจชุมชน แก่การเพิ่มยอดขายมากกว่าการลดต้นทุนการผลิตที่ปรากฏในแผนปฏิบัติการ

### 3. ความพึงพอใจของกลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีต่อโครงการ

กลุ่มธุรกิจชุมชนประเมินว่า การได้เข้าร่วมโครงการและช่วยทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างกลุ่มเพิ่มขึ้น กลุ่มธุรกิจชุมชนจำนวนร้อยละ 74 ระบุว่าได้รับประโยชน์ดังกล่าวเป็นอย่างมาก ขณะที่ที่เหลือร้อยละ 26 ระบุว่าได้รับประโยชน์ดังกล่าวพอสมควร

ในแง่ของประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ ในรูปของการขยายเครือข่ายเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้เพิ่มประสบการณ์ และขยายช่องทางการตลาดของสินค้าของตน ทุกกลุ่มได้ประโยชน์ประเภทนี้ ยกเว้นเพียงกลุ่มเดียว (คิดเป็นร้อยละ 1) ที่ตอบว่าไม่ได้รับประโยชน์แบบนี้ ตารางที่ 4.11 แสดงสัดส่วนของกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ได้รับประโยชน์ในแง่มุมต่างๆ

**ตารางที่ 4.9 ประโยชน์ที่กลุ่มธุรกิจชุมชนได้รับในลักษณะของการขยายเครือข่าย เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ เพิ่มประสบการณ์และขยายช่องทางการตลาด**

ประโยชน์ที่ได้รับจากการที่มีเครือข่ายเพิ่มขึ้น	จำนวนกลุ่มธุรกิจชุมชน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ช่วยให้สามารถแลกเปลี่ยนประสบการณ์และสร้างเครือข่ายตลาดเพิ่มขึ้นในอนาคต	61	81
ช่วยแลกเปลี่ยนประสบการณ์ได้กว้างขวางมากขึ้น	10	13
ช่วยสร้างเครือข่ายตลาดเพิ่มมากขึ้น	4	5
ไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลงจากเดิม	1	1
รวม	76	100

เมื่อประเมินผลประโยชน์ที่กลุ่มธุรกิจชุมชนได้รับให้เป็นรูปธรรมในรูปของมูลค่าผู้ประเมินได้ให้กลุ่มธุรกิจชุมชนเปรียบเทียบผลประโยชน์ที่ได้จากโครงการกับเงินจำนวนหนึ่ง โดยการให้กลุ่มธุรกิจชุมชนเลือกระหว่างการได้รับเงินอุดหนุนกลุ่มละ 50,000 บาทกับการได้ความรู้จากการที่ได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างกลุ่มและวิทยากรในโครงการนี้ จำนวนกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ตัดสินใจเลือกเอาประสบการณ์จากโครงการมากกว่าเงินจำนวน 50,000 บาท เป็นสัดส่วนร้อยละ 64 :36

เมื่อผู้ประเมินถามกลุ่มธุรกิจชุมชนว่า หากจะมีโครงการเช่นนี้ในระยะที่สองเพื่อช่วยให้กลุ่มธุรกิจชุมชนได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์ของกลุ่มเพื่อนๆ ในเครือข่ายตลอดจนขยายเครือข่ายตลาดในท้องถิ่น โดยผ่านตลาดเครือข่าย อีกทั้งจะให้กลุ่มธุรกิจชุมชนช่วยเป็นครูสอนแก่กลุ่มอื่นที่ยัง

ไม่มีประสบการณ์ในกระบวนการด้านต่างๆ รวมทั้งการประเมินผลความก้าวหน้าของการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง กลุ่มธุรกิจชุมชนร้อยละ 95 สนใจที่จะเข้าร่วมโครงการ ร้อยละ 5 สนใจแต่ไม่มีเวลาจะเข้าร่วม (ดูตาราง 4.12)

ตารางที่ 4.10 ความสนใจของกลุ่มธุรกิจชุมชนที่จะเข้าร่วมโครงการระยะที่ 2

ความสนใจเข้าร่วมระยะที่ 2	จำนวนกลุ่มธุรกิจชุมชน (กลุ่ม)	ร้อยละ
สนใจจะเข้าร่วม	72	95
สนใจแต่ไม่มีเวลา	4	5
ไม่สนใจ	0	0
คิดว่าเป็นโครงการที่ไม่มีประโยชน์	0	0
รวม	76	100

กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่มีความคิดเห็นต่อโครงการในเชิงบวก ร้อยละ 74 โดยให้ความเห็นว่าเป็นโครงการที่ดี มีแนวคิดให้ชุมชนมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน ได้รับความรู้เพิ่มขึ้นในทั้งจากการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และการอบรมศึกษาดูงาน ร้อยละ 26 มีความเห็นว่าควรเพิ่มเติมบางประเด็นหรือให้ความช่วยเหลือในรูปแบบอื่นๆรวมทั้งไม่มีความเห็น ส่วนที่ให้ความเห็นได้ระบุว่าควรเพิ่มเติมการถ่ายทอดด้านการพัฒนาสินค้า พัฒนาด้านการตลาด ความรู้เรื่องวัตถุดิบ และงบประมาณเพิ่มเติม ขณะที่ไม่มีกลุ่มแสดงความคิดเห็นด้านลบต่อโครงการนี้เลย

กลุ่มธุรกิจชุมชนมีความเห็นที่ไม่เป็นบวกอย่างชัดเจนต่อสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติเพียงร้อยละ 42 เนื่องจากส่วนใหญ่ไม่รู้จักสถาบันฯ ไม่เคยได้ยินชื่อ หรือได้รับความช่วยเหลือมาก่อน กลุ่มธุรกิจชุมชนต้องการให้สถาบันช่วยเหลือเพิ่มเติมในหลายๆด้าน เช่น การจัดหาวิทยากรเข้าอบรม ให้ความรู้เรื่องการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการบริหารงาน เป็นต้น ไม่มีกลุ่มธุรกิจชุมชนกลุ่มใดแสดงความคิดเห็นที่เป็นลบ

กลุ่มธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่มีความเห็นที่ไม่เป็นบวกอย่างชัดเจนกับรัฐบาลร้อยละ 63 โดยส่วนใหญ่อยากให้รัฐบาลช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านการตลาด งบประมาณ และสนับสนุนให้กลุ่มธุรกิจชุมชนมีความชัดเจนมากขึ้น ร้อยละ 37 มีความเห็นในเชิงบวก โดยเห็นว่ารัฐบาลชุดปัจจุบันช่วยเหลือชาวบ้านโดยตรงในหลายเรื่อง เช่น เรื่องงบประมาณ การให้ชาวบ้านรู้จักคิดรู้จักช่วยเหลือตนเองมากขึ้น เป็นต้น เช่นเดียวกัน ไม่มีธุรกิจชุมชนกลุ่มใดแสดงความคิดเห็นด้านลบต่อรัฐบาล

ภาคกลาง

ความคิดเห็นต่อโครงการ

ผลบวก	จำนวน	ร้อยละ
1. เป็นโครงการที่ดีมีการจัดอบรมเพื่อการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างกลุ่ม	25	33
2. ทำให้ได้ความรู้จากที่อื่น และนำมาปรับปรุงกลุ่มของตนเองให้ดีขึ้น	6	8
3. เป็นโครงการที่มีประโยชน์ และควรดำเนินการต่อไปเรื่อยๆ มีการติดตามการพัฒนาของกลุ่ม	9	12
4. ช่วยให้กลุ่มมีความรู้เพิ่มขึ้นในด้านการดำเนินธุรกิจชุมชน มีเทคนิคใหม่ๆ ในการบริหารงานกลุ่มสมาชิกสามารถทำงานได้อย่างมีแบบแผน	12	16
5. มีส่วนช่วยให้คนยากจนมีรายได้เพิ่มขึ้น	1	1
6. เป็นโครงการที่ช่วยให้กลุ่มรู้จักการประเมินตนเอง และสามารถทำงานตามแผนงานที่กำหนด	1	1

ปานกลาง	จำนวน	ร้อยละ
1. ไม่มีความคิดเห็น	4	5
2. อยากให้ช่วยหาสิ่งที่มีความแปลกใหม่ในเรื่องของการประกอบอาชีพที่มีความเหมาะสมกับท้องถิ่น	1	1
3. ควรมีการประชุมทุกกลุ่มตามสายแต่ละสายเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์และตลาด	2	3
4. อยากให้สอนวิธีการหาวัตถุดิบและการผลิตวัตถุดิบเพิ่ม	2	3
5. ต้องการเงินทุนเพิ่ม	3	4
6. อยากให้หาวิทยากรที่มีความรู้ในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์มาสอนกลุ่ม	5	7
7. อยากให้ช่วยหาตลาด	2	3
8. อยากให้สนับสนุนข้อมูล ฝึกอบรมกลุ่มอย่างต่อเนื่อง	2	3
9. อยากให้ช่วยกลุ่มที่ยังไม่ประสบผลสำเร็จในทุกๆ ด้าน	1	1

<b>รวม</b>	<b>76</b>	<b>100</b>
------------	-----------	------------

ความคิดเห็นต่อสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ

ผลบวก	จำนวน	ร้อยละ
1. การจัดเวทีแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์ เปิดโอกาสให้ได้แสดงความคิดเห็น เป็นสิ่งที่มีประโยชน์มาก	24	32
2. เป็นการช่วยให้กลุ่มขยายเครือข่ายได้มากขึ้น	12	16
4. ช่วยด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาดมากขึ้น	2	3

ปานกลาง	จำนวน	ร้อยละ
1. ไม่มีความคิดเห็น	13	17
2. ควรมีการส่งเสริมอาชีพและพัฒนากลุ่มต่างๆ มากขึ้น	4	5
3. ควรมีการสนับสนุนด้านการตลาดมากขึ้น	7	9
4. ควรมีการจัดอบรมด้านการทำบัญชีและการพัฒนาผลิตภัณฑ์	3	4
5. ควรมีการจัดให้มีการพบปะแลกเปลี่ยนสินค้ากับกลุ่มอื่นๆ ด้วย	1	1
6. ไม่รู้จัก	6	8
7. ควรมีการจัดบุคลากรมาฝึกอบรม	4	5

<b>รวม</b>	<b>76</b>	<b>100</b>
------------	-----------	------------

ความคิดเห็นต่อรัฐบาล

ผลบวก	จำนวน	ร้อยละ
1. รัฐมีการสนับสนุนธุรกิจชุมชนในด้านอุปกรณ์	2	3
2. รัฐมีการสนับสนุนด้านจัดอบรมที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจชุมชน	2	3
4. มีการสนับสนุนที่คืออยู่แล้ว	11	14
5. นโยบายของรัฐเหมาะสมดีแล้ว	6	8
6. มีโครงการวิจัยที่ดีมีประโยชน์ และควรมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง	3	4
7. มีการสนับสนุนด้านการตลาดดี	1	1
8. มีการให้ความรู้ด้านการบรรจุภัณฑ์	1	1
9. ส่งเสริมให้ชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น	1	1

ปานกลาง	จำนวน	ร้อยละ
1. อยากให้รัฐช่วยส่งเสริมอาชีพมากขึ้น	13	17
2. อยากให้รัฐสนับสนุนด้านงบประมาณมากขึ้น	18	24
3. อยากให้รัฐสนับสนุนด้านการตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์มากขึ้น	10	13
4. ไม่มีความคิดเห็น	7	9
5. รัฐบาลควรสำรวจความคิดเห็นของธุรกิจชุมชนอย่างจริงจัง	1	1

รวม	76	100
-----	----	-----

ตารางที่ 4.13 สรุปจำนวนและสัดส่วนของกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ให้ความเห็นต่อโครงการ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ และรัฐบาล จะเห็นได้ว่ากลุ่มธุรกิจชุมชนมีความเห็นเชิงบวกต่อโครงการนี้มากที่สุด ขณะที่ความเห็นที่เป็นกลางต่อรัฐบาลมากที่สุด ซึ่งเป็นเรื่องที่สามารถเข้าใจได้ตามปกติ

ตารางที่ 4.11 ความเห็นต่อโครงการสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติและรัฐบาลของกลุ่มธุรกิจชุมชน

ความเห็น	เชิงบวก		ปกติ		เชิงลบ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ความเห็นต่อโครงการ	56	74	20	26	-	-
ความเห็นต่อสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ	32	42	44	58	-	-
ความเห็นต่อรัฐบาล	28	37	48	63	-	-

#### 4. ผลการปรับปรุงและพัฒนาของกลุ่มธุรกิจชุมชนในระยะสั้น

ในส่วนนี้เป็นการวิเคราะห์ผลการปรับปรุงและพัฒนาของกลุ่มธุรกิจชุมชนในระยะเวลา 2 เดือนแรกของการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำขึ้นในการสัมมนากลุ่มย่อย โดยคำนึงถึงขั้นตอนการปฏิบัติตามแผน เรื่องที่ปรับปรุง วิธีการปรับปรุง ผลที่เกิดขึ้น และการเปรียบเทียบระหว่างก่อนและหลังการปรับปรุง เพื่อให้สามารถเชื่อมโยงระหว่างผลลัพธ์สุดท้ายนั้นคือ ดีขึ้น เหมือนเดิม หรือด้อยลง ระหว่างหลัง เมื่อเทียบกับการปรับปรุงและพัฒนาตามแผนปฏิบัติการเรื่องที่ต้องการปรับปรุง วิธีการ และผลที่เกิดขึ้น เพื่อนำมาเป็นข้อสรุปว่า แนวทางใดบ้างจะนำมาสู่การปรับปรุงและพัฒนาแล้วได้ผลลัพธ์ที่ดีขึ้น เหมือนเดิม หรือด้อยลงบ้าง จากการประเมินดังกล่าวมีจำนวน 2 กลุ่ม จาก 76 กลุ่มที่ได้ปฏิบัติตามแผนที่ได้จัดทำในการสัมมนากลุ่มย่อย ดังนั้น กลุ่มที่ปฏิบัติตามแผนที่เสนอไว้จึงมีสัดส่วนเป็นร้อยละ 97

ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวนกระบวนการทั้งหมดที่ได้ทำการประเมินจากกลุ่มธุรกิจชุมชนในภาคกลางที่เกิดขึ้นจริง ขอให้สังเกตว่ามีความแตกต่างไปบ้างจากตารางที่ 3.6 ซึ่งเป็นกระบวนการที่เสนอไว้ในแผนปฏิบัติการ กระบวนการบริหารจัดการการเงินมีสัดส่วนที่สูงที่สุด (ร้อยละ 34) ตามด้วย

กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต (ร้อยละ 30) ส่วนกระบวนการอื่นที่เหลือมีส่วนตั้งแต่ร้อยละ 10 ลงไป

ตารางที่ 4,12 จำนวนและสัดส่วนของกระบวนการที่ได้รับการประเมินในกลุ่มธุรกิจ  
ชุมชนภาคกลาง

กระบวนการ	จำนวนกระบวนการ ที่ประเมิน	ร้อยละของกระบวนการ ที่ประเมินทั้งหมด
1.การบริหารสมาชิก	11	10
2.การบริหารจัดการตลาดและเครือข่าย	6	5
3.การบริหารจัดการด้านการเงิน	38	34
4.การบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิค การผลิต	33	30
5.การบริหารจัดการการจ้างแรงงาน	7	6
6.การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ	8	7
7.การบริหารจัดการด้านสวัสดิการของสมาชิก และชุมชน	8	7
รวม	111	100

ภายหลังการปรับปรุงธุรกิจชุมชนในช่วงสองเดือน กลุ่มธุรกิจชุมชนร้อยละ 70 พบว่า การบริหารจัดการดีขึ้น ขณะที่ร้อยละ 30 ไม่พบความแตกต่างจากก่อนการปรับปรุง ไม่มีธุรกิจชุมชนกลุ่มใดระบุว่า การปฏิบัติตามแผนได้ผลลัพธ์ที่ด้อยลงเมื่อเปรียบเทียบระหว่างก่อนและหลังโครงการ ตารางที่ 4.15 จำแนกจำนวนและสัดส่วนของธุรกิจชุมชนที่ประเมินว่าดีขึ้น ไม่แตกต่าง และด้อยลง ของกระบวนการต่างๆ เป็นที่น่าสังเกตว่าทุกกระบวนการมีทั้งที่ดีขึ้นและไม่แตกต่าง สัดส่วนของการปรับปรุงที่ดีขึ้นมีมากกว่าสัดส่วนของการไม่แตกต่างในทุกกระบวนการ ยกเว้นสองกระบวนการคือ กระบวนการบริหารจัดการวัตถุดิบและกระบวนการบริหารจัดการสวัสดิการของสมาชิกและชุมชน ขณะที่กระบวนการบริหารจัดการทางการเงินมีส่วนต่างของสัดส่วนที่ดีขึ้นมากกว่าสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันสูงสุด ร้อยละ 25



ตารางที่ 4.13 การประเมินความแตกต่างระหว่างและหลังการปรับปรุงของกลุ่มธุรกิจ

ชุมชนภาคกลาง

กระบวนการ	ดีขึ้น		ไม่แตกต่าง		ด้อยลง		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1.การบริหารสมาชิก	7	6	4	4	0	0	11	10
2.การบริหารจัดการตลาดและเครือข่าย	5	5	1	1	0	0	6	5
3.การบริหารจัดการด้านการเงิน	33	30	5	5	0	0	38	34
4.การบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิต	21	19	12	11	0	0	33	30
5.การบริหารจัดการการจ้างแรงงาน	5	5	2	2	0	0	7	6
6.การบริหารจัดการด้านวัตถุดิบ	4	4	4	4	0	0	8	7
7.การบริหารจัดการด้านสวัสดิการของสมาชิกและชุมชน	3	3	5	4	0	0	8	7
รวม	78	70	33	30	0	0	111	100

เป็นที่น่าสังเกตว่า ประเด็นที่กลุ่มธุรกิจชุมชนมีปัญหามากที่สุดคือ การจัดการด้านการเงิน และเมื่อผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนความรู้จากโครงการนี้แล้ว จำนวน 35 กลุ่ม ในทั้งหมด 78 กลุ่ม ที่รายงานว่าดีขึ้น จึงเห็นได้ชัดว่า ในการปรับแก้ที่ไม่ต้องใช้เวลาและเป็นปัญหาสำคัญ โครงการนี้มีประสิทธิผลสูง แต่ถ้าหากเป็นประเด็นเรื่องการบริหารสมาชิกและการตลาดและเครือข่าย การจัดการด้านสวัสดิการชุมชน ซึ่งจะต้องใช้เวลามากในการปรับปรุง โครงการนี้จะให้ผลว่าไม่มีปัญหามากนักในระยะเวลาสั้น

ผลการประเมินในแต่ละกระบวนการสรุปได้ดังนี้

1) กระบวนการบริหารจัดการสมาชิก

การบริหารจัดการสมาชิกมีกลุ่มธุรกิจชุมชนทำการประเมินผลทั้งสิ้น 11 กลุ่ม ได้ผลดังนี้

	จำนวนกลุ่ม	ร้อยละ
ดีขึ้น	7	64
ไม่แตกต่าง	4	36
ด้อยลง	0	0
รวม	11	100

กลุ่มธุรกิจชุมชนเจ็ดกลุ่มปรับปรุงระบบบริหารสมาชิก โดยมีผลทำให้การทำงานของสมาชิกดีขึ้น สมาชิกมีกำลังใจดีขึ้น พบใน 4 กลุ่ม และยังไม่มียผลสรุปอีก 3 กลุ่ม กลุ่มธุรกิจชุมชนที่เลือกแผนหาสมาชิกเพิ่มมีจำนวน 4 กลุ่ม ใช้วิธีการสร้างแรงจูงใจในการทำงาน และวิธีการสร้างความสัมพันธ์

ระหว่างสมาชิก ทำให้มีกำลังใจดีขึ้น 1 กลุ่ม อีก 3 กลุ่มที่เหลือได้วางแผนรับสมาชิกเพิ่ม โดยกำหนดกฎระเบียบใหม่ และส่งผลให้มีสมาชิกที่มีประสิทธิภาพและจำนวนเพิ่มขึ้นซึ่งได้ผลทั้งสิ้น 6 กลุ่ม

แผนที่	แผน	เรื่องปรับปรุง	วิธีการ	ผล	เทียบกับก่อนปรับปรุง
1	จัดระบบการทำงานของกลุ่ม 7 กลุ่ม	ระบบบริหารสมาชิก 7 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	สร้างความสัมพันธ์ในหมู่สมาชิก	ระบบการทำงานดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 14)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 14)
			ปรับระบบค่าตอบแทนให้เหมาะสม	สมาชิกมีกำลังใจดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 14)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 14)
			กำหนดกฎระเบียบและบทลงโทษ	ระบบการทำงานดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 29)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 29)
			แบบหน้าที่การทำงานให้ชัดเจน	ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 14)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 14)
			ประชุมสมาชิก	ยังไม่มีผลสรุป 2 กลุ่ม (ร้อยละ 29)	ไม่แตกต่าง 2 กลุ่ม (ร้อยละ 29)
			2	หาสมาชิกเพิ่ม 4 กลุ่ม	สร้างแรงจูงใจทำงาน 1 กลุ่ม (ร้อยละ 25)
	วางแผนรับสมาชิกเพิ่ม 3 กลุ่ม (ร้อยละ 75)	สร้างกฎระเบียบและบทลงโทษ 3 กลุ่ม (ร้อยละ 75)	มีสมาชิกที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	มีสมาชิกเพิ่มขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 50)
			มีสมาชิกเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 25)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 25)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 25)

## 2) การบริหารจัดการตลาดและเครือข่าย

การบริหารจัดการตลาดและเครือข่ายมีกลุ่มธุรกิจทำการประเมินผลทั้งสิ้น 6 กลุ่ม ได้ผลดังนี้

	จำนวนกลุ่ม	ร้อยละ
ดีขึ้น	5	83
ไม่แตกต่าง	1	17
ด้อยลง	0	0
รวม	6	100

กลุ่มธุรกิจชุมชนที่ปรับปรุงเลือกแผนเพิ่มความรู้ด้านการตลาด แผนพัฒนาการตลาดผ่านเครือข่าย และแผนพัฒนาระบบประชาสัมพันธ์สินค้า แผนละ 1 กลุ่ม โดยได้ผลตามต้องการและดีขึ้น เมื่อเทียบกับก่อนปรับปรุง 3 กลุ่มที่เหลืเลือกทำการขยายตลาด โดยตั้งฝ่ายมาดูแลโดยเฉพาะ ได้ผลดีขึ้น 2 กลุ่ม อีก 1 กลุ่มยังไม่มีผลสรุป

แผนที่	แผน	เรื่องที่ปรับปรุง	วิธีการ	ผล	เทียบกับก่อนปรับปรุง
1	เพิ่มความรู้ด้านการตลาด 1 กลุ่ม	เสริมความรู้แก่สมาชิก 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ศึกษางาน จัดอบรม 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ระบบตลาดและเครือข่ายดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)
2	พัฒนาการตลาดผ่าน เครือข่าย 1 กลุ่ม	สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับ กลุ่มธุรกิจชุมชนต่างๆ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	สร้างพันธมิตรกับกลุ่ม ที่ช่วยกระจายสินค้าได้ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ยอดขายเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)
3	พัฒนาระบบ ประชาสัมพันธ์สินค้า 1 กลุ่ม	จัดระบบประชาสัมพันธ์ สินค้า 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	พัฒนาการ ประชาสัมพันธ์ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	การประชาสัมพันธ์มี ประสิทธิภาพมากขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)
4	ขยายตลาด 3 กลุ่ม	ขยายตลาดให้มากขึ้น 3 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ตั้งฝ่ายการตลาด 3 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	มีตลาดมากขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)
				ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)

### 3) การบริหารจัดการด้านการเงิน

การบริหารด้านการเงินมีกลุ่มธุรกิจชุมชนทำการประเมินผลทั้งสิ้น 38 กลุ่ม ได้ผลดังนี้

	จำนวนกลุ่ม	ร้อยละ
ดีขึ้น	33	87
ไม่แตกต่าง	5	13
ด้อยลง	0	0
รวม	38	100

กลุ่มธุรกิจชุมชน 15 กลุ่มต้องการเงินลงทุนใหม่เพิ่มเติม โดยใช้วิธีหาแหล่งเงินลงทุนใหม่ ระดมจากสมาชิก เพิ่มยอดขายสินค้า ทำให้ได้ผลดีขึ้น 14 กลุ่มและอีก 1 กลุ่มยังไม่สรุปผล กลุ่มธุรกิจชุมชน 20 กลุ่มต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพิ่ม โดยใช้วิธีหาแหล่งเงินลงทุนใหม่ ระดมจากสมาชิก เพิ่มยอดขายสินค้า และได้ผลดีขึ้น 17 กลุ่ม อีก 3 กลุ่มยังไม่มีผลสรุป กลุ่มธุรกิจชุมชน 3 กลุ่มทำการปรับปรุงระบบบัญชี โดยได้ผลดีขึ้น 2 กลุ่ม อีก 1 กลุ่มยังไม่มีผลสรุป

แผนที่	แผน	เรื่องที่ปรับปรุง	วิธีการ	ผล	เทียบกับก่อนปรับปรุง
1	ต้องการเพิ่มเงินลงทุน 15 กลุ่ม	หาแหล่งเงินทุนใหม่ 4 กลุ่ม (ร้อยละ 27)	ขอความช่วยเหลือหน่วยงานต่างๆ 3 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	สมาชิกมีรายได้มากขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)
				มีอุปกรณ์ อาคารพร้อมมากขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)
				ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)
			จัดกิจกรรมหาทุนจากภายนอก 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)	เงินทุนเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)

แผนที่	แผน	เรื่องที่ปรับปรุง	วิธีการ	ผล	เทียบกับก่อนปรับปรุง
		ระดมทุนจากสมาชิก 2 กลุ่ม (ร้อยละ 13)	ระดมทุนจากสมาชิก 2 กลุ่ม (ร้อยละ 13)	เงินทุนเพิ่มขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 13)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 13)
		เพิ่มยอดขายสินค้า 9 กลุ่ม (ร้อยละ 60)	เพิ่มยอดขายสินค้า 9 กลุ่ม (ร้อยละ 60)	สมาชิกมีรายได้มากขึ้น 5 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ดีขึ้น 5 กลุ่ม (ร้อยละ 33)
				ยอดขายเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)
				เงินทุนเพิ่มขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 13)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 13)
				สมาชิกมีกำลังใจเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 7)
2	โครงการเงินทุนหมุนเวียนเพิ่ม 20 กลุ่ม	หาแหล่งเงินทุนใหม่ 10 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	ขอความช่วยเหลือหน่วยงานต่างๆ 8 กลุ่ม (ร้อยละ 40)	เงินทุนเพิ่มขึ้น 6 กลุ่ม (ร้อยละ 30)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 30)
				ยังไม่มีผลสรุป 2 กลุ่ม (ร้อยละ 10)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
					ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
			ผู้จากภายนอก 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	มีอุปกรณ์ อาคารพร้อมมากขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
			จัดกิจกรรมหาทุนจากภายนอก 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
		ระดมจากสมาชิก 5 กลุ่ม (ร้อยละ 25)	ระดมทุนจากสมาชิก 4 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	ยอดขายเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
				สมาชิกมีกำลังใจเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
				เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
				ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
			ขอความช่วยเหลือหน่วยงานต่างๆ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	ทำงานสะดวกขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
		เพิ่มยอดขายสินค้า 5 กลุ่ม (ร้อยละ 25)	เพิ่มยอดขายสินค้า 5 กลุ่ม (ร้อยละ 25)	สมาชิกมีรายได้มากขึ้น 3 กลุ่ม (ร้อยละ 15)	ดีขึ้น 3 กลุ่ม (ร้อยละ 15)
				เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
				ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 5)
3	ต้องการปรับปรุงระบบบัญชี 3 กลุ่ม	ปรับปรุงระบบบัญชีใหม่ 3 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ศึกษาการทำบัญชีที่ถูกต้อง 3 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	สมาชิกมีกำลังใจเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)
				ระบบบัญชีถูกต้องมากขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)
				ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)

4) การบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

การบริหารจัดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต มีกลุ่มธุรกิจชุมชนทำการประเมินผลทั้งสิ้น 33 กลุ่ม ได้ผลดังนี้

	จำนวนกลุ่ม	ร้อยละ
ดีขึ้น	21	64
ไม่แตกต่าง	12	36
ด้อยลง	0	0
รวม	33	100

กลุ่มธุรกิจชุมชนจำนวน 13 กลุ่มเลือกแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยปรับปรุงในเรื่องค้นหาจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ ประเมินความต้องการของลูกค้า ปรับปรุงรูปแบบมาตรฐานและคุณภาพสินค้าหาวิทยากรมาอบรมและไปศึกษาดูงาน และหาอุปกรณ์เพิ่มขึ้น วิธีการที่ใช้ได้แก่ ออกแบบสินค้าให้มีความหลากหลายแปลกใหม่ รวมทั้งในด้านคุณภาพและบรรจุภัณฑ์ ทำให้ได้ผลดีใน 10 กลุ่ม แต่อีก 3 กลุ่มยังไม่มีข้อสรุป

กลุ่มธุรกิจชุมชนจำนวนสี่กลุ่มเลือกแผนการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ โดยเลือกเรื่องที่ปรับปรุงและวิธีการปรับปรุงเหมือนกลุ่มข้างต้น แต่ผลดีเกิดขึ้นในสองกลุ่ม แต่อีกสองกลุ่มยังไม่มีข้อสรุป กลุ่มธุรกิจชุมชนจำนวนสามกลุ่มเลือกปรับปรุงอาคารสถานที่ ทำให้ได้ผลดีในสองกลุ่ม อีกกลุ่มยังไม่ได้ข้อสรุป กลุ่มธุรกิจชุมชนสองกลุ่มจัดทำแผนจัดอบรมด้านพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต ซึ่งส่งผลให้ทั้งสองกลุ่มมีการปรับปรุงที่ดีขึ้น กลุ่มธุรกิจชุมชนห้ากลุ่มได้ใช้แผนการประชุมระดมความคิดเห็นเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ เกิดผลที่ดีขึ้นในสี่กลุ่ม อีกกลุ่มไม่มีผลสรุป กลุ่มธุรกิจชุมชนสามกลุ่มใช้แผนจัดหาอุปกรณ์เพิ่มเติมทำให้ได้ผลดีทั้งสามกลุ่ม ส่วนธุรกิจชุมชนสามกลุ่มสุดท้ายใช้แผนของงบประมาณจากหน่วยงานของรัฐเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ ปรากฏว่ากลุ่มทั้งสามไม่มีความแตกต่างไปจากเดิม ซึ่งทำให้สรุปได้ว่าแผนประเภทหลังนี้ไม่สมควรนำมาใช้เป็นอย่างยิ่ง เพราะจะไม่ช่วยการปรับปรุงที่เกิดจากภายในของกลุ่มธุรกิจชุมชนเอง

แผนที่	แผน	เรื่องที่ปรับปรุง	วิธีการ	ผล	เทียบกับก่อนปรับปรุง
1	พัฒนาผลิตภัณฑ์ 13 กลุ่ม	หาจุดเด่นผลิตภัณฑ์ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ออกแบบสินค้าให้หลากหลาย แปลกใหม่ และคุณภาพเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	สินค้าหลากหลายมากขึ้น คุณภาพดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)
		ประเมินความต้องการลูกค้า 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ออกแบบสินค้าให้หลากหลาย แปลกใหม่ และคุณภาพเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	สินค้าหลากหลายมากขึ้น คุณภาพดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)

แผนกที่	แผน	เรื่องที่ปรับปรุง	วิธีการ	ผล	เทียบกับก่อนปรับปรุง		
		ปรับปรุงรูปแบบ มาตรฐาน และ คุณภาพ สินค้า 7 กลุ่ม (ร้อยละ 54)	ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ 3 กลุ่ม (ร้อยละ 23)	ยังไม่มีผลสรุป 3 กลุ่ม (ร้อยละ 23)	ไม่แตกต่าง 3 กลุ่ม (ร้อยละ 23)		
			ศึกษาความต้องการของลูกค้า 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)		
			จัดอบรม คูงาน 3 กลุ่ม (ร้อยละ 23)	สินค้าหลากหลายมากขึ้น คุณภาพดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 15)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 15)		
				สินค้าขายได้ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)		
		หาวิทยากรอบรม ศึกษาคูงาน 2 กลุ่ม (ร้อยละ 15)	จัดอบรม คูงาน 2 กลุ่ม (ร้อยละ 15)	สินค้าหลากหลายมากขึ้น คุณภาพดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)		
				สมาชิกมีความเข้าใจมากขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)		
		จัดหาอุปกรณ์เพิ่ม 2 กลุ่ม (ร้อยละ 15)	ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	สินค้าหลากหลายมากขึ้น คุณภาพดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)		
			จัดหาอุปกรณ์เพิ่ม 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 8)		
		2	พัฒนารูปแบบบรรจุ ภัณฑ์ 4 กลุ่ม	ปรับปรุงรูปแบบ มาตรฐาน และ คุณภาพ สินค้า 3 กลุ่ม (ร้อยละ 75)	ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ 3 กลุ่ม (ร้อยละ 75)	สินค้าหลากหลายมากขึ้น คุณภาพดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 50)
						ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 25)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 25)
จัดประชุมสมาชิก 1 กลุ่ม (ร้อยละ 25)	จัดประชุมสมาชิก 1 กลุ่ม (ร้อยละ 25)				ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 25)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 25)	
3	ปรับปรุงอาคาร สถานที่ 3 กลุ่ม			ต่อเติมอาคารสถานที่ 3 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	จัดสร้างอาคารสถานที่ 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)	กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)
			จัดประชุมสมาชิก 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)		
4	จัดอบรมด้านพัฒนา ผลิตภัณฑ์ และ เทคนิคการผลิต 2 กลุ่ม	ปรับปรุงรูปแบบ มาตรฐาน และ คุณภาพ สินค้า 2 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ออกแบบสินค้าให้หลากหลาย แปลกใหม่ และคุณภาพเพิ่มขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	สินค้าหลากหลายมากขึ้น คุณภาพดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)		
				กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)		
			5	ประชุมระดม ความคิดเพื่อพัฒนา ผลิตภัณฑ์ 5 กลุ่ม	หาจุดเด่นผลิตภัณฑ์ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	จัดประชุมสมาชิก 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	สมาชิกมีความเข้าใจมากขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)
	ปรับปรุงรูปแบบ มาตรฐาน และ คุณภาพ สินค้า 3 กลุ่ม (ร้อยละ 60)	ออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ 2 กลุ่ม (ร้อยละ 40)	กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)			
			ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)			

แผนที่	แผน	เรื่องที่ปรับปรุง	วิธีการ	ผล	เทียบกับก่อนปรับปรุง
			ออกแบบสินค้าให้หลากหลาย แปลกใหม่ และคุณภาพเพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)
		จัดประชุม สมาชิก 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	จัดประชุมสมาชิก 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	สมาชิกมีความเข้าใจมาก ขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)
6	ของบประมาณจาก หน่วยงานรัฐเพื่อ พัฒนาผลิตภัณฑ์ 3 กลุ่ม	ต่อเติมอาคารสถานที่ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ทำเรื่องของบประมาณจากรัฐ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)
		หาวิทยากรอบรม ศึกษาดูงาน 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	จัดอบรม ดูงาน 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)
		จัดหาอุปกรณ์เพิ่ม 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ทำเรื่องของบประมาณจากรัฐ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)
7	จัดหาอุปกรณ์เพิ่ม 3 กลุ่ม	จัดหาอุปกรณ์เพิ่ม 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)	จัดหาอุปกรณ์เพิ่ม 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)	สินค้าหลากหลายมากขึ้น คุณภาพดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)
		ปรับปรุงรูปแบบ มาตรฐาน และ คุณภาพ สินค้า 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ทำเรื่องของบประมาณจากรัฐ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)

### 5) การบริหารจัดการการจ้างแรงงาน

การบริหารจัดการแรงงานมีกลุ่มธุรกิจชุมชนทำการประเมินผลทั้งสิ้นเจ็ดกลุ่ม ได้ผลดังนี้

	จำนวนกลุ่ม	ร้อยละ
ดีขึ้น	5	71
ไม่แตกต่าง	2	29
ด้อยลง	0	0
รวม	7	100

กลุ่มธุรกิจชุมชนเลือกที่จะพัฒนาฝีมือแรงงานสามกลุ่ม รับแรงงานเพิ่มสองกลุ่ม  
เพิ่มค่าตอบแทนแรงงานหนึ่งกลุ่ม และจัดสรรแรงงานให้เหมาะสมกับกระบวนการผลิตหนึ่งกลุ่ม  
การเพิ่มค่าตอบแทนแรงงานไม่ได้ช่วยให้กลุ่มมีผลดีขึ้นเลย ฉะนั้น วิธีการนี้จึงไม่เหมาะสม  
ที่จะนำมาใช้ในกระบวนการนี้

แผนที่	แผน	เรื่องที่ปรับปรุง	วิธีการ	ผล	เทียบกับก่อนปรับปรุง
1	จัดสรรแรงงานให้เหมาะ กับกระบวนการผลิต 1 กลุ่ม	จัดประชุมสมาชิก เพื่อระดม ความคิด 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	จัดระบบการทำงานและกฎระเบียบท ชัดเจน 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	สมาชิกเข้าใจระบบการ ทำงานดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)
2	เพิ่มค่าตอบแทนแรงงาน 1 กลุ่ม	เพิ่มค่าตอบแทนแรงงาน 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	เพิ่มค่าตอบแทนแรงงาน 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)

3	รับแรงงานเพิ่ม 2 กลุ่ม	รับแรงงานเพิ่ม 2 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	สร้างแรงจูงใจให้คนสนใจมาทำงาน กับกลุ่ม 2 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	สมาชิกเข้าใจระบบการ ทำงานดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)
				คนสนใจเข้ามาทำงานกับ กลุ่มมากขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)
4	พัฒนาทักษะและมีมือ แรงงาน 3 กลุ่ม	พัฒนาทักษะ และมีมือ 3 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	จัดอบรม 3 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	แรงงานมีความสามารถ มากขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 67)
				ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 33)

#### 6) การบริหารจัดการด้านวัดดูดิบ

การบริหารจัดการด้านวัดดูดิบมีกลุ่มธุรกิจชุมชนทำการประเมินผลทั้งสิ้นแปลคกลุ่ม ได้ผลดังนี้

	จำนวนกลุ่ม	ร้อยละ
ดีขึ้น	4	50
ไม่แตกต่าง	4	50
ด้อยลง	0	0
รวม	8	100

ธุรกิจชุมชนห้ากลุ่มต้องการหาแหล่งวัดดูดิบเพิ่มเติม ขณะที่หนึ่งกลุ่มวางแผนหาแหล่งวัดดูดิบที่มีราคาถูก ส่วนที่เหลือสองกลุ่มวางแผนการใช้วัดดูประสงค์ที่มีอยู่ให้เหมาะสม โดยเลือกวิธีการประสานงานกับเครือข่าย ส่งเสริมให้สมาชิกปลูกเพิ่มในชุมชน และหาแนวทางการใช้วัดดูดิบที่เหมาะสม มีการปรึกษากับสมาชิกในการหาแนวทางการใช้วัดดูดิบที่เหมาะสมเป็นวิธีการที่ไร้ประสิทธิภาพ จนทำให้ไม่เกิดผลที่ต่างไปจากเดิมแต่อย่างไร

แผนที่	แผน	เรื่องปรับปรุง	วิธีการ	ผล	เทียบกับก่อนปรับปรุง
1	หาแหล่งวัดดูดิบเพิ่ม 5 กลุ่ม	หาแหล่งวัดดูดิบเพิ่ม 4 กลุ่ม (ร้อยละ 80)	ประสานงานกับเครือข่ายเพื่อหาแหล่งวัดดูดิบ 4 กลุ่ม (ร้อยละ 80)	หาวัดดูดิบได้เพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)
				ได้แหล่งวัดดูดิบราคาถูก 2 กลุ่ม (ร้อยละ 40)	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 40)
				ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)
		เพิ่มการผลิตวัดดูดิบใน ชุมชน 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	ส่งเสริมให้สมาชิกปลูกวัดดูดิบเพิ่มในชุมชน 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	หาวัดดูดิบได้เพิ่มขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 20)
2	หาแหล่งวัดดูดิบราคาถูก 1 กลุ่ม	วางแผนการใช้วัดดูดิบ 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ปรึกษามหาวิทยาลัย หาแนวทางการใช้วัดดูดิบที่ เหมาะสม 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ยังไม่มีผลสรุป 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	ไม่แตกต่าง 1 กลุ่ม (ร้อยละ 100)



3	วางแผนการใช้วัดดูดิบ 2 กลุ่ม	หาแหล่งวัดดูดิบราคาถูก	ปรึกษาสมาชิก หาแนวทางการใช้วัดดูดิบที่	ยังไม่มีผลสรุป	ไม่แตกต่าง
		1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	เหมาะสม 1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)
		วางแผนการใช้วัดดูดิบ	ปรึกษาสมาชิก หาแนวทางการใช้วัดดูดิบที่	ยังไม่มีผลสรุป	ไม่แตกต่าง
		1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	เหมาะสม 1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	1 กลุ่ม (ร้อยละ 50)

7) กระบวนการการบริหารจัดการด้านสวัสดิการของสมาชิกและชุมชน

การบริหารด้านสวัสดิการของสมาชิกและชุมชน มีกลุ่มธุรกิจชุมชนทำการประเมินผลทั้งสิ้น  
แปดกลุ่ม ได้ผลดังนี้

	จำนวนกลุ่ม	ร้อยละ
ดีขึ้น	3	37
ไม่แตกต่าง	5	63
ด้อยลง	0	0
รวม	8	100

กลุ่มธุรกิจชุมชนทั้งหมดเลือกทำแผนส่งเสริมสวัสดิการให้มีความมาตรฐานมากขึ้นด้วยการระดม  
ความคิดเห็นจากสมาชิกและกำหนดการจัดสรรกำไรส่วนต่างสำหรับสวัสดิการให้แน่นอน โดยได้ผลดี  
ขึ้นในสามกลุ่ม และไม่แตกต่างจากเดิมหนึ่งกลุ่ม และยังไม่มียุติผลสรุปสี่กลุ่ม วิธีการจัดสรรกำไร  
มาสู่สวัสดิการอย่างแน่นอนเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพมากกว่าระดมความเห็นทั่วไปจากสมาชิก  
ซึ่งทำให้กลุ่มที่ใช้วิธีการดังกล่าวประสบกับผลดีขึ้นมากกว่ากลุ่มอื่นที่ใช้วิธีอื่นหนึ่ง

แผนที่	แผน	เรื่องที่ปรับปรุง	วิธีการ	ผล	เทียบกับก่อนปรับปรุง
1	ส่งเสริมสวัสดิการชุมชน ให้มีความมาตรฐานมากขึ้น 8 กลุ่ม	พัฒนาสวัสดิการชุมชน 8 กลุ่ม (ร้อยละ 100)	สมาชิกระดมความคิดเห็นในการจัดสวัสดิการ รูปแบบต่างๆ 7 กลุ่ม (ร้อยละ 88)	ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่ม	ดีขึ้น 2 กลุ่ม (ร้อยละ 25)
				ธุรกิจชุมชนกับคนในชุมชน	
				ขึ้น 3 กลุ่ม (ร้อยละ 38)	ยังไม่มีผลสรุป
			4 กลุ่ม (ร้อยละ 50)	กลุ่มมีแนวทางและผลการ	ดีขึ้น 1 กลุ่ม (ร้อยละ 12)
จัดสรรผลกำไรส่วนการจัดสวัสดิการให้แน่นอน	จัดสรรสวัสดิการที่แน่นอน	1 กลุ่ม (ร้อยละ 12)			

5. สรุปผลจากการประเมินทั้งหมด

จากการประเมินทั้งสองประการ คือ ประเมินความพึงพอใจของธุรกิจชุมชนที่มีต่อโครงการ  
ในแง่ของความสามารถในการเพิ่มพูนความรู้ด้านการบริหารจัดการเชิงประจักษ์ ผลปรากฏว่าใน  
ภาคกลางเกินกว่าร้อยละ 60 เลือกเอาประสบการณ์จากโครงการนี้มากกว่าเงินช่วยเหลือจำนวน  
50,000 บาทและร้อยละ 95 สนใจที่จะเข้าร่วมโครงการในระยะที่สอง จึงนับได้ว่าโครงการนี้ประสบ

ความสำเร็จระหว่างระดับพอใช้ถึงระดับดี สำหรับธุรกิจชุมชนในภาคกลาง ส่วนการประเมินการปรับปรุงกระบวนการบริหารจัดการที่ยังมีปัญหา ผลปรากฏที่ค่อนข้างจะโดดเด่นคือ การปรับปรุงทางการเงินซึ่งเป็นปัญหาสำคัญแต่สามารถปรับปรุงได้ในระยะเวลาสั้นจึงถือได้ว่าเป็นการปรับปรุงที่ค่อนข้างจะเด่นที่เป็นผลจากโครงการนี้

## ภาคผนวก

ภาคผนวกที่ 1

ภาคผนวกที่ 2

ภาคผนวกที่ 3

ภาคผนวกที่ 4

ภาคผนวกที่ 5

ภาคผนวกที่ 6

ภาคผนวกที่ 7

ภาคผนวกที่ 8

ภาคผนวกที่ 9

ภาคผนวกที่ 10

ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่มสายที่ 1

ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่มสายที่ 2

ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่มสายที่ 3

ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่มสายที่ 4

ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่มสายที่ 5

ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่มสายที่ 6

ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่มสายที่ 7

ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่มสายที่ 8

ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่มสายที่ 9

แบบสอบถามเพื่อประเมินผลโครงการและ

ประเมินผลการปรับปรุงตามแผนของธุรกิจชุมชน

ภาคผนวกที่ 1 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 1

คะแนนกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง -สายที่1									
		การบริหาร สมาชิก	การตลาด	การเงิน	การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	การใช้ แรงงาน	การใช้ วัตถุดิบ	สวัสดิการ ชุมชน	คะแนน รวม
C35	กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์ก้าวน้ำ	83	92	92	100	83	70	67	587
C53	กลุ่มดอกไม้ใบบาง แม่บ้านเกษตร ด.บางซอ	92	58	60	67	92	70	58	497
C54	กลุ่มแม่บ้านศิลปประดิษฐ์และหัตถกรรมดินหอมมะลิ	92	83	83	83	92	67	67	567
C56	กลุ่มแม่บ้านเกษตรสายไหม	100	58	83	83	63	75	47	510
C63	สตรีสวนผัก	100	50	62	67	83	67	43	472
C72	ประดิษฐ์ดอกไม้จากเกล็ดปลา	92	67	77	100	92	80	67	573
C74	กลุ่มออมทรัพย์ชุมชนคลองควาย ชุมชนหนองปรือ	100	58	100	75	83	75	75	567
C75	แม่บ้านทำขาไก่แปรรูป	100	58	83	92	83	62	83	562
C76	สตรีเขตพญาไท	83	83	100	83	67	78	67	562

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์ก้าวหน้า

สายที่ 1

ที่อยู่ 283/1ม.4

รหัสกลุ่ม C35

ตำบล ตลาดบางเขน

อำเภอ หลักสี่

จังหวัด กรุงเทพฯ

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

อาคารสถานที่ในการทำงานยังไม่ได้รับการจดทะเบียนอนุญาตจากกรมสรรพสามิต

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1. รูปแบบตลาดโลโก้ผลิตภัณฑ์ 2. อาคารสถานที่ต้องสร้างใหม่

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบที่สวยงามสะดุดตา น่าซื้อเพื่อเพิ่มโอกาสทางการตลาด และเพิ่มผลผลิต

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

1. นายทวี ป่านพันธุ์ 2. นางสุพัฒน์ พุทธสอน 3. ฝ่ายการตลาด, กรรมการและกลุ่มสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย.2545 - ธ.ค. 2545

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. ออกแบบตลาดโลโก้, ผลิตภัณฑ์สินค้า 2. สร้างอาคารใหม่

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. สินค้ามีปริมาณการขายเพิ่มมากขึ้น 2. สมาชิกมีรายได้เพิ่มมากขึ้น 3. ในระยะยาวกลุ่มมีแหล่งเงินทุนภายในที่เข้มแข็ง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มดอกไม้ใบบาง แม่บ้านเกษตร ต.บางยอ

สายที่ 1

ที่อยู่ 8/21 ม.8

รหัสกลุ่ม C53

ตำบล บางยอ

อำเภอ พระประแดง

จังหวัด สมุทรปราการ

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนหมุนเวียนในกลุ่มมีน้อยเนื่องจากไม่สามารถระดมหุ้นได้

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทันสมัย และมีรูปแบบใหม่ ๆ เสมอ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม , ฝ่ายการตลาด, ฝ่ายการเงิน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

หาแหล่งเงินทุนที่จะช่วยสนับสนุนผลิตภัณฑ์

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1.สามารถปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้ดีขึ้น และทันสมัยขึ้น 2.มีรายได้หมุนเวียนของกลุ่มในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มดอกไม้ใบบาง แม่บ้านเกษตร ต.บางยอ

สายที่ 1

ที่อยู่ 8/21 ม.8

รหัสกลุ่ม C53

ตำบล บางยอ

อำเภอ พระประแดง

จังหวัด สมุทรปราการ

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

สมาชิกเข้า - ออกกลุ่มบ่อยเกินไปเนื่องจากมีปัญหาด้านสวัสดิการ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ปรับปรุงผลิตภัณฑ์และสวัสดิการของกลุ่ม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มมีความเข้มแข็ง และสามารถช่วยกันได้

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย 2545 - ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ตั้งคณะกรรมการเพื่อศึกษาแนวทางในการจัดสวัสดิการและในเรื่องการจัดการสมาชิกในกลุ่ม

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สมาชิกมีกำลังใจในการทำงานมากขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านศิลปประดิษฐ์และหัตถกรรมดินหอมมะลิ

สายที่ 1

ที่อยู่ 65 ม. ซื่อตรง

รหัสกลุ่ม C54

ตำบล คลองถนน

อำเภอ สายไหม

จังหวัด กรุงเทพฯ

กระบวนการ 5. การผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ด้านแรงงานต้องใช้ฝีมือประณีตมาก และยังขาดศูนย์กลางในการผลิตร่วมกัน ทำให้ควบคุมคุณภาพลำบาก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ปรับปรุงศูนย์ให้มาผลิตรวมกันได้

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ให้มีศูนย์กลางในการผลิตอย่างเป็นทางการ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ไม่มีกำหนด

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

จัดทำสถานที่ปฏิบัติงานประจำ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

มีการผลิตที่เป็นระบบ



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านศิลปะประดิษฐ์และหัตถกรรมดินหอมมะลิ  
ที่อยู่ 65 ม. ซื่อตรง

สายที่ 1

รหัสกลุ่ม C54

ตำบล คลองถนน

อำเภอ สายไหม

จังหวัด กรุงเทพฯ

กระบวนการ 6. การใช้วัดดุคิพ

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

วัดดุคิพต้องซื้อจากภายนอกอย่างเดียว จำเป็นต้องซื้อมาก ๆ จึงจะได้ราคาถูก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ให้มีการรวมซื้อวัดดุคิพจากหลาย ๆ กลุ่ม เพื่อการรวมซื้อราคาจะได้ถูก

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้ซื้อวัดดุคิพได้ราคากลาง

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

3 เดือน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ซื้อวัดดุคิพขั้นต่ำ 50,000 จึงจะได้ราคาถูกลง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

กลุ่มสามารถผลิตของได้จำนวนมาก

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรสายไหม

สายที่ 1

ที่อยู่ 45/1 ม. 4

รหัสกลุ่ม C56

ตำบล ริมคลอง 6 วา

อำเภอ สายไหม

จังหวัด กรุงเทพฯ

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ไม่สามารถพัฒนารูปแบบใหม่ ๆ ได้เนื่องจากบุคลากรน้อย ไม่มีการถ่ายทอดความรู้ใหม่

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

พัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพมากขึ้นและเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ , ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 ปี ตั้งแต่ ค.ศ. 2545 - ค.ศ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

- 1.หาวิทยากรจากภายนอกมาให้ความรู้ความเข้าใจ , ศึกษาดูงาน
- 2.ปรับปรุงผลิตภัณฑ์
- 3.ถ่ายทอดภูมิปัญญาแก่คนรุ่นหลังและผู้สนใจต่อไป <มีการส่งเสริม>

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถจำหน่ายแก่ผู้บริโภคได้ และออกตลาดได้อย่างมีคุณภาพและบุคลากรเพียงพอในการผลิตทำตามที่ตั้งใจได้

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม สตรีสวนผัก

สายที่ 1

ที่อยู่ 42/26

รหัสกลุ่ม C63

ตำบล ลาดยาว

อำเภอ จตุจักร

จังหวัด กรุงเทพฯ

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

คนทำงานแน่นอนว่าเขาชอบทำงาน แต่ทางกลุ่มไม่ค่อยมีเวลาไปทำงานให้เขาทำ อาคารสถานที่ทำที่บ้าน  
ประธาน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ต้องการหางานมาให้กลุ่มให้ได้มากที่สุด

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและอื่น ๆ เพื่อประโยชน์ในกลุ่ม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม, ฝ่ายการเงิน, ฝ่ายการตลาด, กรรมการ และกลุ่มนางผ่อง ไสสอาด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ปี 2545 ถึง 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

พัฒนารูปแบบให้ดีขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ความสนใจจากผู้คนภายนอกมากขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ประดิษฐ์ดอกไม้จากเกลือปลา

สายที่ 1

ที่อยู่ 1/9 หมู่ 10

รหัสกลุ่ม C72

ตำบล บางน้ำผึ้ง

อำเภอ พระประแดง

จังหวัด สมุทรปราการ

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนหมุนเวียนมีน้อย ต้องการขยายเป็นศูนย์เรียนรู้ และท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ต้องการเงินทุนหมุนเวียน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้กลุ่มเข้มแข็ง

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม , กรรมการ, สมาชิกทุกคน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

หางบสนับสนุนจากทางราชการ , ปรึกษาหารือกับกรรมการกลุ่มและสมาชิก

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ตลาดมีความมั่นคง , กลุ่มเข้มแข็งมั่นคง สมาชิกมีสวัสดิการดี

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ประดิษฐ์ดอกไม้จากเกลือปลา

สายที่ 1

ที่อยู่ 1/9 หมู่ 10

รหัสกลุ่ม C72

ตำบล บางน้ำผึ้ง

อำเภอ พระประแดง

จังหวัด สมุทรปราการ

กระบวนการ 2. การบริหารการตลาดและเครือข่าย

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ขาดการตลาด

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ขาดตลาดโดยตรงกับลูกค้า

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อพัฒนาเป็นศูนย์เรียนรู้ และท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์เพื่อเพิ่มตลาด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาด

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

มีตลาดที่มั่นคง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มออมทรัพย์ชุมชนคลองควาย ชุมชนหนองปรือ

สายที่ 1

ที่อยู่ 161 หมู่ 3

รหัสกลุ่ม C74

ตำบล หนองปรือ

อำเภอ หนองปรือ

จังหวัด สมุทรปราการ

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

กลุ่มสมาชิกที่ไม่มีพื้นที่ต้องเช่าที่ทำกิน ถ้าเกิดปัญหาเรื่อง หอยเชอร์รี่กัดดิน ต้องปลูกใหม่ ขาดเงินทุนหมุนเวียน ต้องกู้เงินนอกมาแก้ปัญหา (ปลูกผักกระเฉด)

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

หาเงินภายนอกมาให้กลุ่มสมาชิกกู้หมุนเวียน เพื่อานที่ทำได้ทำงานเต็มที่ ไม่สะดุดถ้ามีปัญหา

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สมาชิก ได้เรียนรู้ทุกขั้นตอน แก้ปัญหาด้วยตนเองได้ เพื่อเป็นแกนนำ เป็นที่พึ่งของชุมชนที่ด้วยโอกาส เป็นตัวแทนของชุมชนในการทำธุรกิจ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน กรรมการกลุ่มต่าง ๆ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ดำเนินงานมาตั้งแต่เดือนม.ค. ปี 2544 จนถึงปัจจุบันนี้ เวลาสิ้นสุดคงไม่จำกัดคงช่วยให้สมาชิกเพื่อตนเองได้

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ช่วยหาแหล่งเงินทุนให้

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สมาชิกคงอยู่ดีกินดีขึ้นการเงินภายในกลุ่ม คงไม่มีปัญหาในอนาคต เงินหมุนเงินออกในกลุ่มเข้มแข็งพึ่งตนเองได้

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม แม่บ้านทำขาไก่แปรรูป

สายที่ 1

ที่อยู่ 65/11 หมู่ 18

รหัสกลุ่ม C75

ตำบล บางผึ้ง

อำเภอ พระประแดง

จังหวัด สมุทรปราการ

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินที่ใช้ในการลงทุนยังมีไม่มากพอ , ขาดการให้คำแนะนำในการรักษาสิ่งแวดล้อม, คนทำงานมีน้อย, และน้ำในการล้างขาไก่และแช่ขาไก่ ขบวนการผลิตต้องใช้น้ำมาก ขณะนี้น้ำคลองใช้ไม่ได้

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพราะขาไก่มีไขมันมาก 2.เรื่องเงินลงทุนของกลุ่ม

เพราะชาวบ้านสมาชิกมีหนี้สินมาก 3.เรื่องคนทำงาน

เพราะพอได้ความรู้แล้วจะย้ายกลับไปทำที่ภูมิลำเนาเดิมและสวัสดิการให้กับผู้ด้อยโอกาสต้องแบ่งมาจากผลกำไรของเรา

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

1.เพื่อให้เกิดการร่วมรักษาสิ่งแวดล้อมและแก้ไขมลภาวะในชุมชน 2.เงินลงทุนต้องใช้สูงขึ้นเพราะราคาสินค้า, วัสดุอุปกรณ์ , ค่าจ้างแรงงานเพิ่มมากขึ้น 3.เพื่อให้ความรู้กับคนงานที่เปลี่ยนหน้าเข้ามาคนเดิมกลับไปทำเองที่บ้านเกิด

4.เพื่อขยายสวัสดิการให้ผู้ด้อยโอกาสขยายมากขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

นายสมยศ วัฒนเวช , นางลำละห์ ชันหวิง , นางสมพร สีหะวงค์ , นางเขียน แม้นหมาย, นายวัลลภ โพธิ์ เพชร, นางดวงทิพย์ สังขาร , นางลำยอง ยอดเพชร

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

เริ่มกันมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2515 จากการนำเข้ามาของผู้รู้นอกชุมชน ทำกันมาเกือบ 30 ปี จนมาปี 2541

เริ่มรวมตัวกันเป็นกลุ่มเพื่อความอยู่รอดและต่อมามีแกนนำ 10 กลุ่ม ปี2544 เริ่มมีการอบรมทรัพย์ 2 กลุ่ม (ปัจจุบันอบรมมาแล้ว2ปี)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

กำลังคิดพัฒนาวัสดุคืบแหล่งใช้จากการผลิตมาทำประโยชน์ให้ได้มากที่สุดก่อนจะทิ้งน้ำเสียลงสู่ลำคลอง และคิดหาวิธีการแปรรูปจากอุปกรณ์เดิม ๆ มาคิดคิดเปลี่ยนแปลงใหม่เพื่อความเหมาะสม และหาเงินเพิ่มทุนด้วยการอบรมทรัพย์ของตนเองมาลงทุนเพิ่มเพิ่มเป็นค่าแรง จ้างคนงาน

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ถ้าความคิดต่อยอดพัฒนาได้สำเร็จจะทำให้สภาพแวดล้อมที่เป็นอยู่ดีขึ้นประชาชนในชุมชนมีงานทำพร้อมทั้งได้วิถีแนวความคิดการแปรรูปอดกระดูจากเนื้อแบบวิธีการใหม่ ๆ เพื่อความเหมาะสม และมีเงินรายได้มากพอที่จะแบ่งปันมาจัดสวัสดิการให้กับสมาชิกและผู้ด้อยโอกาสในชุมชนให้ขยายมากขึ้นต่อไป

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม สตรีเขตพญาไท

สายที่ 1

ที่อยู่ ซวลาอาพาทเม้นท์ เลขที่ 74

รหัสกลุ่ม C76

ตำบล สามเสนใน

อำเภอ

จังหวัด กรุงเทพฯ

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ทางกลุ่มของเราจะมีปัญหาน้อย จะมีอยู่ที่บางครั้งสมาชิกกลุ่มได้ปันผลน้อยไม่พอกับค่าใช้จ่าย

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ทางประธานกลุ่มก็จะบอกกับสมาชิกว่าถ้าเรามีออเดอร์มากเงินปันผลก็จะได้มาก  
กรรมการกับสมาชิกต้องเป็นใจเดียวกันทำงานด้วยกันให้รักกัน ซื่อสัตย์ต่อชาติ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ฝ่ายการตลาดก็ต้องพยายามหาออเดอร์ให้มากและจำหน่ายให้ขายดีขึ้น ผลดีนั้นก็รักษาคุณภาพให้คงเดิมใน  
ด้าน รสชาติ, ด้านความสะอาด, และด้านราคา

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

นางสาวศิริพร ถาวรธนา ประธานแม่บ้านสตรีพญาไท

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

กลุ่มตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 27 พ.ย. 2537 เป็นระยะเวลา 8 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เราจะเรียกสมาชิกประชุมกันทุกเดือน มีการปันผลเดือนละครั้งมีสวัสดิการรักษาพยาบาลให้กับสมาชิก

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ถ้าเรามีตลาดที่รองรับมากเราก็มีปันผลให้กับสมาชิกอยู่ดีกินดียิ่งกว่านี้ ถ้ามีหน่วยงานหรือองค์กรต่าง ๆ  
หาสถานที่ขายสินค้าให้กับกลุ่มให้ดีขึ้นกว่านี้จะดีมาก



ภาคผนวกที่ 2 ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่ม สายที่ 2

คะแนนกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง-สายที่2									
		การบริหาร สมาชิก	การตลาด	การเงิน	การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	การใช้ แรงงาน	การใช้ วัตถุดิบ	สวัสดิการ ชุมชน	คะแนน รวม
C18	กลุ่มผู้ผลิตมีดอร์ญุกและซ้อน	83	92	67	100	75	67	50	533
C2	กลุ่มสตรีพัฒนาไผลิง	100	67	83	83	92	75	83	583
C32	แม่บ้านเกษตรศรีดาวเดือน	92	62	58	67	77	83	47	485
C39	กลุ่มหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา	83	92	83	92	72	75	75	572
C51	กลุ่มแม่บ้านเกษตรพัฒนาอาสาหัวใจ	92	75	92	75	92	83	83	592
C52	กลุ่มสตรีเขียวขจี	100	67	83	83	75	83	67	558
C55	แม่บ้านแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรคลองฝรั่ง	75	75	92	92	75	83	43	535
C9	กลุ่มอาชีพผลิตรองเท้าหนัง	92	58	75	83	100	83	75	567

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา

สายที่ 2

ที่อยู่ 116 ม.1

รหัสกลุ่ม C39

ตำบล เกาะเกร็ด

อำเภอ ปากเกร็ด

จังหวัด นนทบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

อยากให้ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อไม่ให้ผู้มีปัญหาที่มีอยู่นั้นหายไป

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่ออนุรักษ์เกราะเกลือไว้เป็นเมืองท่องเที่ยวตลอดกาลและมีผู้มาเที่ยวจะเห็นงานแตกต่างของสินค้ามากขึ้นเป็นที่ถูกใจของผู้มาเที่ยว

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการทั้งหมด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - มี.ค. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. พยายามที่จะทำโดยการส่งเสริมสมาชิกให้มีความสามารถ
2. มีการประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น
3. เรียนรู้ภูมิปัญญาและต่อยอด

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ทำสำเร็จและเป็นที่ยอมรับของตลาดได้

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มผู้ผลิตมีดอร์ญุกและซ็อน

สายที่ 2

ที่อยู่ 35/1 ม.5

รหัสกลุ่ม C18

ตำบล ท่าช้าง

อำเภอ นครหลวง

จังหวัด พระนครศรีอยุธยา

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์มีด - ซ็อนไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งรูปแบบและคุณภาพ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

1.ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานเดียวกัน 2.รูปแบบเป็นที่ต้องการของตลาด 3.มีบรรจุภัณฑ์และมีคุณภาพที่ดี

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ม.ค. 2546 - ธ.ค. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ปรับปรุงคุณภาพของมีด - ซ็อน ให้ได้มาตรฐานเป็นที่ต้องการของตลาด

มีบรรจุภัณฑ์คุณภาพดีให้เหมาะกับผลิตภัณฑ์มีรูปแบบที่เหมาะสมกับการใช้งาน

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ได้มีดซ็อนที่มีลักษณะมาตรฐานสากล และมีบรรจุภัณฑ์ที่สะอาด คึงดูใจ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม แม่บ้านแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรคลองฝรั่ง

สายที่ 2

ที่อยู่ 38 ม. 7 ซ.ศิริฉัตร

รหัสกลุ่ม CS5

ตำบล ไทรน้อย

อำเภอ ไทรน้อย

จังหวัด นนทบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

1.กลุ่มขาดเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัย 2.บุคคลากรในกลุ่มขาดความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1.ปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด 2.กลุ่มขาดอุปกรณ์ที่ทันสมัย เนื่องจากมีความเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

1.เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้ดีขึ้น 2.เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นที่ต้องการของตลาด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการและสมาชิกทุกคน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ศ.ค. 2545 - ก.ย. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1.เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม โดยการมีวัสดุอุปกรณ์ที่ดีทันสมัย 2.สามารถปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. กลุ่มสามารถเพิ่มงานและมีสมาชิกเพิ่มขึ้น คาดว่าจะได้รับ 70 - 80%

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม แม่บ้านเกษตรศรีดาวเดือน

สายที่ 2

ที่อยู่ 35/2 ม. 3

รหัสกลุ่ม C32

ตำบล ไทรน้อย

อำเภอ ไทรน้อย

จังหวัด นนทบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

มีน้ำมันตกค้างในถุงขนมมาก ขาดเงินทุนในการซื้ออุปกรณ์การผลิต

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เรื่องน้ำมัน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

อยากได้เครื่องอบลมร้อนมาไล่น้ำมัน และการบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ ๆ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ 5 คน, ที่ปรึกษา 2 คน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ศ. 2545 - ก.ย. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1.สะสมทุนโดยปรับค่าแรงงานจากต้นทุนแล้วนำไปซื้อเครื่องอบลมร้อน 2.คิดบรรจุภัณฑ์แบบใหม่ ๆ ให้ดึงดูดในมากกว่านี้

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ไม่คาดว่าจะได้ 100 % แต่น่าจะได้ 70 %

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีเขียวจี

สายที่ 2

ที่อยู่ 24 หมู่ 6

รหัสกลุ่ม C52

ตำบล บางขุนกรอง

อำเภอ บางกรวย

จังหวัด นนทบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์มีการขายเชื่อทำให้เงินลงทุน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

พัฒนาบรรจุภัณฑ์

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

จะได้เป็นส่วน ๆ ของการปฏิบัติงานโดยแต่ละส่วนมีการทำงานอย่างเต็มที่ เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย

อยากคิดแอร์ เพื่อฝุ่นละอองจะได้ไม่ปนเปื้อน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน , รองประธาน, เกร็ดญิก ประชาสัมพันธ์, ฝ่ายการเงิน, การตลาด รวมถึงสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ต.ค. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้มีลักษณะเด่นมากขึ้น โดยทำเป็นกล่องใส

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลผลิตในท้องตลาดมีมากขึ้นกว่าเดิม

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพัฒนาอาสาสมัคร

สายที่ 2

ที่อยู่ 13/1 หมู่ 5

รหัสกลุ่ม CS1

ตำบล เกาะเกิด

อำเภอ บางปะอิน

จังหวัด พระนครศรีอยุธยา

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้มาตรฐาน อ.ย.

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

การปรับปรุงพื้นที่ในการผลิตให้เป็นสัดส่วน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้กระบวนการผลิตเป็นตามขั้นตอนและเหมาะสม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

สมาชิกของกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ศ - ธ.ค. 2545

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. ทำรั้วรอบสถานที่ผลิต
2. ทำหลอดไฟให้ที่มีครอบ เพื่อป้องกันแมลง, ป้องกันอุบัติเหตุ
3. ทำคูเก็บผลิตภัณฑ์ให้เป็นระเบียบ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. สถานที่ผลิตดูเป็นระเบียบ สะอาดแก่ผู้พบเห็น
2. ถูกสุขลักษณะ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีพัฒนาไผ่ลิง

ที่อยู่ 110/3 ม.3

ตำบล ไผ่ลิง

อำเภอ

สายที่ 2

รหัสกลุ่ม C2

จังหวัด พระนครศรีอยุธยา

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ข้อจำกัดหรือระเบียบในการจัดส่งผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายต่างประเทศ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ยกระดับตัวผลิตภัณฑ์ให้ได้ระดับมาตรฐาน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อการส่งออก

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่มและคณะกรรมการกลุ่ม 9 คน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ศ. 2545 - ก.ย.2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1.ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานการส่งออก 2.ศึกษาถึงวิธีการส่งออก

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

การยอมรับของตลาดรวมทั้งผลตอบแทนในรูปของผลกำไร



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มอาชีพผลิตรองเท้าหนัง

สายที่ 2

ที่อยู่ 68/92 ม.ไวก้อไฮ้

รหัสกลุ่ม C9

ตำบล คลองหนัง

อำเภอ คลองหลวง

จังหวัด ปทุมธานี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนมีน้อยไม่เพียงพอ กับการขยายงาน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ถ้าหากเพิ่มทุนได้งานก็มีมากสมาชิกมีงานทำมากขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ให้ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานมากขึ้น และต้องการให้สมาชิกมีงานและรายได้เพิ่มขึ้น

และวัตถุประสงค์มีเพียงพอต่อการผลิตและแบบใหม่ให้ทันตลาด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการทุกคน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ภายใน 1 เดือน <กันยายน>

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

สั่งเพื่อเพิ่มวัตถุดิบให้เพียงพอ

ต่อการผลิตออกแบบใหม่ให้ทันตลาดที่ควรเพิ่มเครื่องมือให้เพียงพอและสามารถใช้งานได้

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

คุ้มทุนเป็นเวลา 1 ปี ระยะเวลา 6 เดือนแรก คิดลบ 15 - 20 % แต่เดือนหลังจะเป็นบวก 40 - 50 %

ภาคผนวกที่ 3 ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่ม สายที่

คะแนนกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง-สายที่3									
		การบริหาร สมาชิก	การตลาด	การเงิน	การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	การใช้ แรงงาน	การใช้ วัตถุดิบ	สวัสดิการ ชุมชน	คะแนน รวม
C1	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านแก่งพัฒนา	100	83	67	83	83	83	58	558
C12	ออมทรัพย์เฉลิมพระเกียรติน้ำคึม	100	92	92	83	100	67	67	600
C20	ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านรุ่งแสงและเรือข่าย	92	58	100	92	83	100	67	592
C3	กลุ่มผลิตภัณฑ์กรก	83	58	75	75	83	75	58	508
C4	กลุ่มหัตถกรรมเฉลิมพระเกียรติ ( ศูนย์ทอผ้าตีนจก)	92	83	92	100	75	67	58	567
C48	ออมทรัพย์เพื่อการผลิตตำบลม่วงงาม	83	92	83	92	83	83	67	583
C5	กลุ่มจักสานโลกคำพัฒนา	67	58	92	83	92	92	83	567
C60	กลุ่มทอผ้าบ้านวังทอง	100	58	100	100	100	70	67	595
C80	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแห	83	67	92	83	92	75	67	558

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านทุ่งแสมและเครือข่าย

สายที่ 3

ที่อยู่ บ้านทุ่งแสม ม.9

รหัสกลุ่ม C20

ตำบล หนองขาม

อำเภอ หนองหญ้าไซ

จังหวัด สุพรรณบุรี

กระบวนการ 5. การผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

แรงงานเลี้ยงไหมได้น้อยไม่มีคุณภาพ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ให้แรงงานเลี้ยงไหมได้มากขึ้นและมีคุณภาพ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

อยากให้ทุกกลุ่มมีผลผลิตออกมาได้เท่าเทียมกัน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ , ประธาน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ใช้เวลาประมาณ 1 เดือน ช่วงแรก 21 วัน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ให้คนที่เขาคิดว่าประสบความสำเร็จมาช่วยดูแลให้กลุ่มที่ควรดีขึ้น มีกำลังใจ  
กลุ่มให้โอกาสทุกคนไม่ว่าคนใหม่หรือเก่า

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เลี้ยงไหมได้ดีขึ้น ได้ผลลัพธ์ที่ดี ๆ ตามมา มีกำไรมากขึ้นและไม่ขาดทุนมีสมาชิกเพิ่มขึ้น ไม่ทอดทิ้งและจะผู้  
ต่อไป

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ปุ๊กหม่อนเลี้ยงไหมบ้านทุ่งแสมและเครือข่าย

สายที่ 3

ที่อยู่ บ้านทุ่งแสม ม.9

รหัสกลุ่ม C20

ตำบล หนองขาม

อำเภอ หนองหญ้าไซ

จังหวัด สุพรรณบุรี

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ราคาวัตถุดิบไม่คงที่

ส่วนกลุ่มทอผ้าเราสาวไหมเองทั้งไหมยืนและไหมฟุ้งช่างที่กลุ่มเรามีสมาชิคน้อยคนอาจจะขาดบ้างไหมยืนก็ศึกษาในกลุ่มแล้วมีมติว่าไม่พอ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เราก็จะหาซื้อหมูบ้านข้างเคียงหรือจุดไหมไทยแต่เป็นไหมยืนที่เขาทำเรียบร้อยซ้อมด้วยถ้าเราต้องการสีอะไรเขาซ้อมให้เรียบร้อยเลยกลุ่มทอของเราก็ช่วยกันปรับปรุงให้ดีขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ประธานคณะกรรมการทุกฝ่ายช่วยกันรับผิดชอบ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

กลุ่มเลี้ยงให้ประชุมทุก ๆ เดือน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมบ้านทุ่งแสงและเครือข่าย

สายที่ 3

ที่อยู่ บ้านทุ่งแสง ม.9

รหัสกลุ่ม C20

ตำบล หนองขาม

อำเภอ หนองหญ้าไซ

จังหวัด สุพรรณบุรี

กระบวนการ 2. การบริหารการตลาดและเครือข่าย

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

อยากขายผ้าไหมได้มากขึ้น

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพื่อให้ขายสินค้าให้มากขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานและคณะกรรมการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

2 เดือน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1.อยากให้คนไทยหันมาใช้ผ้าไหมใช้ของไทยใช้ของชุมชนเอง 2.ขยายการขายสินค้าไปตามหน่วยงานราชการ ทั้ง, อำเภอ, จังหวัด 3.สมาชิกมาแนะนำให้ไปออกร้านขายสินค้า

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ขายสินค้าได้มากขึ้น, สมาชิกมีรายได้มากขึ้น และสามารถขายสินค้าอื่นของกลุ่มได้อีก เช่น ซาไบหม่อน, ปลูกไหม

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านแก้งพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 22/2 หมู่ 4

รหัสกลุ่ม CI

ตำบล บ้านแก้ง

อำเภอ อ.เฉลิมพระเกียรติ

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 7. การบริหารสวัสดิการของชุมชน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ทุนยังมีน้อย เพราะเริ่มตั้งกลุ่มใหม่

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ให้มีทุนมากแล้วจะให้ทุนทางสังคมทุกประเภทที่ช่วยได้

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อช่วยสังคมให้ได้รับความอบอุ่นว่าสังคมยังไม่ทอดทิ้งกัน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการกลุ่มและผู้เกี่ยวข้อง

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 - 2 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ให้สวัสดิการ เช่น ให้ทุนการศึกษา ทุนสำหรับปราบยาเสพติด คนชรา

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้สังคมน่าอยู่ และมีความสามัคคีรักใคร่กลมเกลียว

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านแก้งพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 22/2 หมู่ 4

รหัสกลุ่ม C1

ตำบล บ้านแก้ง

อำเภอ อ.เฉลิมพระเกียรติ

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์มีน้อยชนิดผลิออกมาแล้วสมาชิกมีรายได้น้อย

มีสมาชิกอยากเข้ากลุ่มเพิ่มแต่สมาชิกเดิมไม่ยอมเพราะกลัวรายได้ลดลง

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

หาผลิตภัณฑ์ที่ตลาดต้องการเพื่อเพิ่มรายได้แก่สมาชิกและรับสมาชิกที่อยากเข้ามาทำงานด้วย

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพิ่มรายได้ให้ชุมชน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่มและหน่วยราชการที่ขอความช่วยเหลือ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ไม่เกินสิ้นปี 2545 นี้

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

จะผลิตยางแผ่นเอง และผลิตขนมส่งตามร้านค้าระดับล่างเพิ่มและจะผลิตกระดาษสาอีก 1 ผลิตภัณฑ์

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สมาชิกจะเพิ่มขึ้นและรายได้ของสมาชิกจะมีเพิ่มขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านแก่งพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 22/2 หมู่ 4

รหัสกลุ่ม C1

ตำบล บ้านแก่ง

อำเภอ อ.เฉลิมพระเกียรติ

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 5. การผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ขาดแคลนแรงงานในกลุ่ม กลุ่มซัดขวางแรงงานที่จะมาทำงาน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

สร้างแรงจูงใจในสิ่งที่เขาชอบแล้วช่วยให้เขาอยากทำงานและทำความเข้าใจสมาชิกให้มีจิตใจเปิดกว้าง

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ต้องการลดปัญหาการว่างงาน ยาเสพติด ลักขโมย

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการหมู่บ้านผู้ใหญ่ และประธานกลุ่มพัฒนาชุมชน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 - 3 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

หางานด้านต่าง ๆ เข้ามาในหมู่บ้านหลาย ๆ ประเภท และให้ชาวบ้านเลือกเอาไว้ว่าตนเอง ชอบงานด้านไหน และมอบหมายงานให้เขาทำ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้ชาวบ้านมีความอยู่ดีกินดี ลดปัญหาการว่างงานบ้างอาจไม่เต็ม 100% แต่ก็ยังแบ่งเบาได้บ้าง



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านแก้งพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 22/2 หมู่ 4

รหัสกลุ่ม CI

ตำบล บ้านแก้ง

อำเภอ อ.เฉลิมพระเกียรติ

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 6. การใช้วัสดุคืบ

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

วัสดุคืบมีไม่เพียงพอ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ทำผลิตภัณฑ์ตัวใหม่เพิ่ม ใช้วัสดุคืบตัวใหม่แทนน้ำมะพร้าว

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่ม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่มหน่วยงานรัฐที่ขอความช่วยเหลือและเกี่ยวข้อง และผู้สนใจที่จะเข้ามาแนะนำ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 ปีขึ้นไปไม่จำกัดเวลา

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ทางกลุ่มคิดที่จะใช้น้ำกะทิแทนน้ำมะพร้าว

หรือใช้น้ำผลไม้แทนน้ำมะพร้าวมาหมักแทนอาหารเห็ดที่มันสามารถกินเข้าไปชดเชยแทนได้

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

น่าจะเป็นไปได้เพราะทางมหาวิทยเกษตรศาสตร์วิจัยว่าสามารถทดแทนกันได้แต่ต้องทดลองต่อไปในจุดคุ้มทุน

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านแก้งพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 22/2 หมู่ 4

รหัสกลุ่ม C1

ตำบล บ้านแก้ง

อำเภอ อ.เฉลิมพระเกียรติ

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ขาดผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ช่วยแนะนำ และคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

บรรจุภัณฑ์ ให้ดูดีขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

การตลาดที่ก้าวหน้าขึ้นเป็นที่รู้จักและอยากซื้อ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานคณะกรรมการกลุ่ม , หน่วยราชการที่ให้การสนับสนุน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 ปีขึ้นไป

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ทำสินค้าตัวใหม่ที่ดีกว่าเดิมเพิ่มรายละเอียดของคุณค่าทางอาหารที่บริโภค

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้รายได้มากขึ้นเป็นที่น่าสนใจของคนทั่วไป

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านแก่งพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 22/2 หมู่ 4

รหัสกลุ่ม CI

ตำบล บ้านแก่ง

อำเภอ อ.เฉลิมพระเกียรติ

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนหมุนเวียนน้อย ระบบบัญชีไม่ครบวงจร เพราะความรู้ของสมาชิกในชุมชนไม่พอเพียง การศึกษามีน้อยเกินไปชาวบ้านไม่ยอมรับรู้เรื่องการบัญชีไม่เห็นความสำคัญของการทำบัญชี

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

หาทุนเพิ่มเพื่อผลิตสินค้าตัวใหม่ สร้างแรงจูงใจให้สมาชิกอยากเรียนรู้เรื่องบัญชี เพื่อที่จะได้ว่าสิ่งใดควรลงทุนไม่ลงทุน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ต้องการให้รายได้เพิ่มขึ้นเพื่อสมาชิกมีความอยู่ดีกินดี

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการหน่วยงานราชการที่รับผิดชอบ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 ปีขึ้นไป

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ระดมทุนโดยการขายหุ้น และขอจากหน่วยงานราชการทั่วไป

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

น่าจะได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยราชการ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านแก่งพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 22/2 หมู่ 4

รหัสกลุ่ม CI

ตำบล บ้านแก่ง

อำเภอ อ.เฉลิมพระเกียรติ

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 2. การบริหารการตลาดและเครือข่าย

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ตลาดยังไม่กว้างพอ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ขยายตลาดต่อไป

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ต้องการให้สินค้าเป็นที่ยอมรับของบุคคลทั่วไป

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่มคณะกรรมการกลุ่มหน่วยราชการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 ปีขึ้นไป

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ทำตลาดใหม่ในแหล่งที่สินค้าที่เข้ากับเราไปไม่ถึงเราจะตลาดไปสู่ธุรกิจ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้ขายสินค้าได้มากขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าบ้านวังทอง

สายที่ 3

ที่อยู่ 24 ม.13

รหัสกลุ่ม C60

ตำบล จระเข้สามพัน

อำเภอ อุ้มทอง

จังหวัด สุพรรณบุรี

กระบวนการ 7. การบริหารสวัสดิการของชุมชน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ยังช่วยเหลือสังคมไม่ครบทุกส่วน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เสริมสวัสดิการสังคม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อเป็นการคืนกำไรให้สังคมมากขึ้น และ เพื่อพัฒนาชุมชน, เพื่อเป็นการพัฒนาจิตใจ สมาชิกในกลุ่มให้เป็นผู้ให้ยิ่งขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ และสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

เริ่มดำเนินการอย่างจริงจัง ปลายเดือน ก.ย. 2545

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมแก้ไขปัญหา ร่วมตรวจสอบ ร่วมรับผลประโยชน์ ของสมาชิกและชุมชน

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

พัฒนากลุ่ม (พัฒนาจิตใจสมาชิก) ชุมชน ให้เกิดกำลังใจ และเข้มแข็ง, การได้รับความร่วมมือ จากชุมชนมากขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าบ้านวังทอง

สายที่ 3

ที่อยู่ 24 ม.13

รหัสกลุ่ม C60

ตำบล จระเข้สามพัน

อำเภอ อุ้มทอง

จังหวัด สุพรรณบุรี

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

การพัฒนาความรู้ - ความสามารถ (ในการพูดต้อนรับคนดูงานการฝึกอบรม เสริมความสามารถการทอผ้าสมาชิก และผู้สนใจ)

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ฝึกอบรม เสริมความสามารถ เสริมอุปกรณ์ ที่ใช้ในการฝึก (ฝึกผู้นำ - ฝึกสมาชิก)

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สมาชิก ได้ใช้ความสามารถที่มีอยู่ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ และสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 เดือน (พ.ย.2545)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ประชุมปรึกษารายละเอียด และฝึกพูดต้อนรับ ฝึกการทอผ้าประเภทต่าง ๆ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. มีสมาชิก ที่มีความสามารถเพิ่มขึ้น 2. ให้ผลผลิตมากขึ้น, สมาชิกเพิ่มขึ้น 3. กลุ่มเกิดความเข้มแข็งมากขึ้น (สมาชิกเข้มแข็ง)

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าบ้านวังทอง

สายที่ 3

ที่อยู่ 24 ม.13

รหัสกลุ่ม C60

ตำบล จระเข้สามพัน

อำเภอ อุ้มทอง

จังหวัด สุพรรณบุรี

กระบวนการ 5. การผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ฝักอบรม การทอผ้า และแปรรูปผ้าทอ (ต้นทุนสูง - กำไรน้อย)

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1. ฝักอบรมการทอผ้าให้กับสมาชิก และผู้สนใจ 2. แปรรูปผ้าทอ เป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป กระเป๋าขนาดต่าง ๆ , รองเท้า, พวงหรีดผ้า (เพิ่มมูลค่าสินค้า)

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

1. เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก และผู้สนใจ 2. เพื่อสร้างงาน สร้างรายได้ ให้มากขึ้นในชุมชน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ และสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 เดือน (ธ.ค.45)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ฝักอบรมการทอผ้า (สมาชิกและผู้สนใจ) , แปรรูป, ตัดเย็บ , ทำพวงหรีด

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สร้างงานสร้างรายได้ เพิ่มผลผลิต , ใช้ชีวิต ที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด, ลดปัญหาที่เกิดขึ้นในชุมชน สร้างชุมชนให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าบ้านวังทอง

สายที่ 3

ที่อยู่ 24 ม.13

รหัสกลุ่ม C60

ตำบล จระเข้สามพัน

อำเภอ อุทอง

จังหวัด สุพรรณบุรี

กระบวนการ 6. การใช้วัสดุดิบ

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ต้นทุนสูง /เส้นด้ายไหมประดิษฐ์ + ด้ายมัดหมี่

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

สืบหาแหล่งผลิต ซื้อโดยตรง และเจรจาให้บริษัทให้โอกาสกลุ่มได้ซื้อเองในราคาถูก

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อลดต้นทุนการผลิต, เพิ่มรายได้ของสมาชิก แลทำให้สมาชิกมีกำลังใจจากรายได้และรักอาชีพ อยู่กับครอบครัว

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ และสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ม.ค. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ประชุมปรึกษา , เจรจากับบริษัทให้เห็นใจชุมชน, กลุ่มดำเนินการ ปรับปรุงราคาวัสดุดิบ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ลดต้นทุนการผลิต ได้ทั้งสมาชิกกลุ่มและเครือข่าย , สมาชิกและคนในชุมชน รักถิ่น ทำให้ชุมชนเข้มแข็ง



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าบ้านวังทอง

สายที่ 3

ที่อยู่ 24 ม.13

รหัสกลุ่ม C60

ตำบล จระเข้สามพัน

อำเภอ อุทอง

จังหวัด สุพรรณบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

การแปรรูปผ้าทอ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

- 1.ฝึกอบรม พัฒนาฝีมือการตัดเย็บ เสื้อผ้าสำเร็จ และการแปรรูปประเภทต่าง ๆ (กระเป๋าสาน + รองเท้า)
- 2.การออกแบบลายผ้า ตามความต้องการของตลาด

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

- 1.เพื่อพัฒนาฝีมือสู่ความเป็นเลิศ
- 2.เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก
- 3.สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ในชุมชน (คนที่ไม่ได้ทอ)

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ และสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 เดือน (ม.ค.2546)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

- 1.แบ่งหน้าที่วิทยากรศึกษาดูงานตามความถนัด
- 2.ฝึกอบรมสมาชิก และผู้สนใจ / ตรวจสอบคุณภาพ
- 3.เก็บข้อมูลและรูปภาพชิ้นคอนการผลิต

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.กลุ่มมีความภาคภูมิใจที่ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์
- 2.สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างพอใจ
- 3.สมาชิกเพิ่มขึ้น และมีฝีมือผลงานดีขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าบ้านวังทอง

สายที่ 3

ที่อยู่ 24 ม.13

รหัสกลุ่ม C60

ตำบล จระเข้สามพัน

อำเภอ อุ้มทอง

จังหวัด สุพรรณบุรี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ด้านงบประมาณ - ฐานงาน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ของประมาณสนับสนุนการฝึกอบรม ฐานงานพัฒนาผลิตภัณฑ์

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อเสริมความสามารถของสมาชิกและเพิ่มรายได้สมาชิกให้มากขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ และสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

2 เดือน (พ.ย. - ธ.ค. 2545)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. ศึกษาฐานงาน กลุ่มที่พัฒนาและมีคุณภาพดีกว่า 2. ฝึกอบรมการทอผ้าและขั้นตอนต่าง ๆ 3. ฝึกอบรมการคัดเย็บและแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. สมาชิกมีความสามารถ และรายได้เพิ่มขึ้นอย่างพอใจ 2. มีสมาชิกเพิ่มขึ้น (สินค้าเพิ่ม) 3. ความภาคภูมิใจที่ธุรกิจสู่ความเป็นเลิศ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าบ้านวังทอง

สายที่ 3

ที่อยู่ 24 ม.13

รหัสกลุ่ม C60

ตำบล จระเข้สามพัน

อำเภอ อุ้มทอง

จังหวัด สุพรรณบุรี

กระบวนการ 2. การบริหารการตลาดและเครือข่าย

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ตามงานต่าง ๆ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1. หลีกเลียง การออกร้านที่ไม่ช่วยชุมชนจริง (ค่าที่แพง) 2. คิดต่อการออกร้านจำหน่ายสินค้างานต่าง ๆ กับหน่วยงานต่าง ๆ (ที่ช่วยชุมชนจริง)

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

กลุ่มจะได้มีรายได้เพิ่ม และช่วยชุมชนได้มากขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการ และสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

เดือนก.ย. 2545

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของตลาด และพัฒนาสมาชิก (ให้มีความพร้อมที่จะบริหาร - การตลาด) 2. คิดต่อ หน่วยงานต่าง ๆ ให้สนับสนุนการจำหน่ายของกลุ่ม

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ธุรกิจสู่ความเป็นเลิศ (พัฒนาดีขึ้นทุก ๆ ด้าน) 2. ชุมชนเข้มแข็ง (อยู่ดี - มีสุข) ถ้าวินัย ยั่งยืน และ ประเทศชาติเจริญ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มจักสานโลกคำพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 19 ม.2

รหัสกลุ่ม C5

ตำบล เมืองเก่า

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 7. การบริหารสวัสดิการของชุมชน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ไม่มี

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินสวัสดิการ มีค่าทำศพ ให้เงินค่าช่วยเหลือยามเจ็บป่วย

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อจูงใจสมาชิก

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

กลุ่มจักสาน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

เมื่อมีผลกำไรมากขึ้น

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

มีสมาชิกเพิ่มขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มจักสานโลกค่าพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 19 ม.2

รหัสกลุ่ม C5

ตำบล เมืองเก่า

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ปัญหาสมาชิกไม่ค่อยร่วมมือ ไม่ค่อยสนใจไม่พัฒนาฝีมือ สมาชิกที่เขอาบรมมักจะอบรมตามหลักสูตร

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

รวมกลุ่มสมาชิกประดิษฐ์เครื่องมือในการผลิตเพื่อประหยัดเวลา

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อผลิตสินค้าให้ได้จำนวนมากเนื่องจากตลาดยังมีความต้องการผลิตไม่ทัน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานรับผิดชอบกลุ่ม รองประธานประสานงาน เลขาคับบันทึก เหนรัญญิก กลุ่มจักสาน ตำบลเมืองเก่า

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

เริ่มดำเนินงานเมื่อ พ.ศ. 2542 มีประชุมกลุ่มทุกเดือนเพื่อชี้แจง

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ฝึกอบรมสมาชิกใหม่ที่สนใจในหัตถกรรมจักสาน

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

มีสมาชิกเพิ่มขึ้น ผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น สมาชิกกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มจักสานโคกคำพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 19 ม.2

รหัสกลุ่ม C5

ตำบล เมืองเก่า

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 5. การผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ใช้แรงงานตามความสามารถเหมาะสมแต่ละบุคคล ระบบการจ่ายเงินตามความสามารถแต่ละคน การสร้างแรงจูงใจ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เชิญสมาชิกเข้ามาประชุมและเปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการกำหนดกฎระเบียบ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

อยากมีศูนย์สาธิต

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

กรรมการรับผิดชอบร่วมกัน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

จะดำเนินต่อไป

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ว่าจะมีสมาชิกเพิ่ม

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มจักสานโลกคำพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 19 น.2

รหัสกลุ่ม C5

ตำบล เมืองเก่า

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 6. การใช้วัสดุคืบ

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

หาสมาชิกเพิ่ม ยินดีสอนให้ด้วยไม่คิดเงิน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

อยากมีเครื่องจักรซึ่งใช้ในการผลิตเพื่อของใจสมาชิกร่วมทำ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อผลิตให้มากขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

กลุ่มรับผิดชอบร่วมกัน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

จะดำเนินไปตลอดเพราะวัสดุคืบปลูกในพื้นที่

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

จะมีสมาชิกเพิ่ม ผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น และมีตลาดรองรับมากกว่าเดิม

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มจักสานโลกคำพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 19 ม.2

รหัสกลุ่ม C5

ตำบล เมืองเก่า

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ไม่มี

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ปรับปรุงลวดลายใหม่ ๆ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ให้มีลวดลายเพิ่มใหม่ ๆ เพื่อให้มียอดขายเพิ่มขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

6 เดือนข้างหน้า

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

มีผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มจักสานโลกคำพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 19 ม.2

รหัสกลุ่ม C5

ตำบล เมืองเก่า

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

1. ปัญหาของกลุ่ม

สมาชิกเพิ่มขึ้น

2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

หาสมาชิกเพิ่มเพื่อระดมหุ้น

3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

การบัญชีโปร่งใส เพราะจะมีสหกรณ์คอยตรวจสอบแต่ไม่ได้อยู่ใต้อำนาจของสหกรณ์ ทำค่อเนื่อง

6. รายละเอียดของการปรับปรุง

7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

มีหุ้นเพิ่ม

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มจักสานโคกคำพัฒนา

สายที่ 3

ที่อยู่ 19 ม.2

รหัสกลุ่ม C5

ตำบล เมืองเก่า

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 2. การบริหารการตลาดและเครือข่าย

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีจำกัด

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยการไปวางขายตามงานนิทรรศการ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพิ่มยอดขาย

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ต่อเนื่อง

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

มีการติดต่อกับกลุ่มอื่นเพื่อให้ได้รับข้อมูล โดยไม่ต้องรอข้อมูลจากพาณิชย์จังหวัด

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มผลิตภัณฑ์ครก

สายที่ 3

ที่อยู่ ม.2

รหัสกลุ่ม C3

ตำบล ปากข้าวสาร

อำเภอ อ.เมือง

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 7. การบริหารสวัสดิการของชุมชน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ต่อไปกลุ่มจะทำสวัสดิการชุมชน โดยการที่จะมีค่าตอบแทนแก่ผู้ที่ได้รับอุบัติเหตุด้วยการไปเอาวัสดุคืบหรือ  
เจ็บป่วย กลุ่มจะออกค่าใช้จ่ายในการรักษาแก่สมาชิก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สมาชิกมีความเป็นอยู่ที่ดีและมีกำลังใจ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ในปีต่อไป

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มผลิตภัณฑ์ครก

สายที่ 3

ที่อยู่ ม.2

รหัสกลุ่ม C3

ตำบล ปากข้าวสาร

อำเภอ อ.เมือง

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

การบริหารสมาชิกยังไม่พร้อมในการบริหารกลุ่มเพราะสมาชิกและคณะกรรมการยังไม่เห็นผลประโยชน์

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

กลุ่มจะต้องเชิญสมาชิกเข้าร่วมประชุมเรื่องการบริหารกลุ่ม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้กลุ่มดำเนินการให้ประสบความสำเร็จเรื่องการบริหาร

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน กรรมการ และสมาชิกทุกคนเป็นผู้รับผิดชอบ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ขอเวลาประมาณ 2 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

จะต้องเข้าที่ประชุมก่อนจึงจะได้รายละเอียดออกมา

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

การบริหารของกลุ่มคงจะชัดเจนมากยิ่งขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มผลิตภัณฑ์ครก

สายที่ 3

ที่อยู่ ม.2

รหัสกลุ่ม C3

ตำบล ปากข้าวสาร

อำเภอ อ.เมือง

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 5. การผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เรื่องแรงงานของกลุ่มผู้ที่ไปเอาวัตถุดิบส่วนมากจะมาขายให้พ่อค้าคนกลางหมดเพราะพ่อค้าคนกลางเขาทำธุรกิจมาก่อน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

กลุ่มจะต้องเพิ่มรายได้ให้สมาชิกมีรายได้สูงกว่าพ่อค้าคนกลาง เมื่อสมาชิกมีรายได้เพียงพอต่อความเป็นอยู่แล้ว กลุ่มก็จะมีวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิต

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้การผลิต เพียงพอต่อความต้องการของตลาดทั้งในประเทศและนอกประเทศ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน และคณะกรรมการร่วมกันดำเนินการและรับผิดชอบ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ใช้เวลาดำเนินการประมาณ 1 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

กลุ่มจะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและเพียงพอต่อความต้องการของตลาดตลอดไป

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มผลิตภัณฑ์ครก

สายที่ 3

ที่อยู่- ม.2

รหัสกลุ่ม C3

ตำบล ปากข้าวสาร

อำเภอ อ.เมือง

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 6. การใช้วัดดูดิบ

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

กลุ่มมีปัญหาเกี่ยวกับวัดดูดิบที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดเพราะ สมาชิกที่ไปเอาวัดดูดิบมีน้อยแต่มีพ่อค้าคนกลางมาซื้อเยอะจึงทำให้เกิดปัญหาตามมา

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ต้องหาสมาชิกผู้ผลิตวัดดูดิบเพิ่มให้เพียงพอต่อความต้องการกับจำนวนที่จะผลิต

### 3. วัดดูประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้กลุ่มผลิตสินค้าทันตามความต้องการของตลาด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ใช้เวลาประมาณ 3 เดือน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

กลุ่มจะได้มีวัดดูดิบเพียงพอในการผลิตตลอดปี

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มผลิตภัณฑ์ครก

สายที่ 3

ที่อยู่ ม.2

รหัสกลุ่ม C3

ตำบล ปากข้าวสาร

อำเภอ อ.เมือง

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

กลุ่มจะพัฒนาเรื่องเกรคของครกที่จะส่งออกนอกจะต้องมาตรฐานตามความต้องการของต่างประเทศ ส่วนในประเทศเขาจะคัดเอาเองตามความต้องการ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ให้สมาชิกปรับปรุงการผลิตของตัวเองให้ได้มาตรฐานตามความต้องการของต่างประเทศ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สินค้าจำหน่ายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตั้งแต่วันประชุมเป็นต้นไป

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

การผลิตจะตรงตามความคาดหวังของตลาดต่อไป

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มผลิตภัณฑ์ครก

สายที่ 3

ที่อยู่ ม.2

รหัสกลุ่ม C3

ตำบล ปากข้าวสาร

อำเภอ อ.เมือง

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

กลุ่มยังขาดเงินทุนหมุนเวียนอีกมากเนื่องจากทางต่างประเทศเขาสั่งของมาเป็นจำนวนมากแล้วกว่าจะผลิตครบตามจำนวนที่กำหนดต้องใช้เงินมากแต่ทุนของกลุ่มมีน้อยจึงมีปัญหา

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ต้องค่อย ๆ ทั่วไปเรื่อยจนกว่าเหตุการณ์จะดีขึ้นมา หรือประชุมคณะกรรมการเพื่อเปิดเรียกหุ้นเพิ่มขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้กองทุนมั่นคงในการบริหารของกลุ่ม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

เริ่มดำเนินการได้เลย

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

กลุ่มจะได้รับบริหารการผลิตของกลุ่มให้มีประสิทธิภาพต่อไป



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มผลิตภัณฑ์ครก

สายที่ 3

ที่อยู่ ม.2

รหัสกลุ่ม C3

ตำบล ปากข้าวสาร

อำเภอ อ.เมือง

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 2. การบริหารการตลาดและเครือข่าย

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ไม่มี

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ติดตามผลของการตลาดที่ได้จำหน่ายไปแล้วจำเป็นที่ความต้องการของตลาดหรือเปล่า

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้ตลาดของกลุ่มดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตั้งแต่นี้เป็นต้นไป

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อประโยชน์ของกลุ่มที่จะดำเนินการต่อไปด้วยความเรียบร้อย

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เพื่อการผลิตตำบลม่วงงาม

สายที่ 3

ที่อยู่ 15/1 หมู่ 8

รหัสกลุ่ม C48

ตำบล ม่วงงาม

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

รูปแบบการจัดสวัสดิการชุมชน , เป็นไปตามระเบียบของกลุ่ม

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ที่มาของเงินสวัสดิการ คือเงินที่ได้จากการปันผลของกลุ่ม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

การจัดลำดับความสำคัญของกลุ่มและเป้าหมาย คือ 1. ช่วยเหลือผู้สูงอายุ 2. พัฒนาเด็กเล็ก 3.

ทุนการศึกษาเด็กยากจนที่เรียนดี

4. ผู้ประสบภัยจากธรรมชาติ

วิธีการจัดสวัสดิการและกฎเกณฑ์ที่ใช้ คือ ผลกำไร 30 %

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่มเป็นผู้รับผิดชอบ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เพื่อการผลิตตำบลม่วงงาม

สายที่ 3

ที่อยู่ 15/1 หมู่ 8

รหัสกลุ่ม C48

ตำบล ม่วงงาม

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

สมาชิกไม่ส่งเงินตามกำหนดเวลา

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ประชาสัมพันธ์ให้สมาชิกทราบทุกวิถีทาง ด้วยความเข้าใจ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้กลุ่มตั้งอยู่ได้อย่างยั่งยืนตลอดไป

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน ฯ หรือผู้แทน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ภายใน 1 สัปดาห์

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

จัดให้มีการประชุมของคณะกรรมการ เพื่อวางระเบียบและกฎข้อบังคับ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ประสบผลสำเร็จในระดับหนึ่ง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เพื่อการผลิตตำบลม่วงงาม

สายที่ 3

ที่อยู่ 15/1 หมู่ 8

รหัสกลุ่ม C48

ตำบล ม่วงงาม

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 5. การผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ที่มาของแรงงานคือ คณะกรรมการของกลุ่มที่ถูกคัดเลือกมาจากสมาชิก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

คุณภาพและทักษะแรงงาน คือความรู้ ความสามารถ ที่ได้รับการอบรมจากเจ้าหน้าที่

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ระบบการจ่ายเงินค่าตอบแทน เป็นเงินปันผลในรอบปี

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

การสร้างแรงจูงใจในรูปแบบอื่น ๆ ทำงานร่วมกัน โดยเสมอภาคดูงาน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

การฝึกอบรมแรงงาน ฝึกอบรมเรียนรู้ร่วมกันจากผู้รู้

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เพื่อการผลิตตำบลม่วงงาม

สายที่ 3

ที่อยู่ 15/1 หมู่ 8

รหัสกลุ่ม C48

ตำบล ม่วงงาม

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 6. การใช้วัดดูดี

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

การวางแผนการใช้วัดดูดี ออกกฎระเบียบข้อบังคับ ให้เหมาะสมรัดกุม

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

การจัดหาวัดดูดี วัดดูดีของกลุ่มออมทรัพย์ คือ ตัวบุคคล หรือสมาชิกของกลุ่ม

ควรพิจารณาและคัดเลือกตัวบุคคลที่มีศักยภาพเข้าเป็นสมาชิก

### 3. วัดดูดีประสงค์ของการปรับปรุง

การควบคุมคุณภาพวัดดูดี ชี้แจงให้สมาชิกเข้าใจขั้นตอนการทำงาน และนโยบายของกลุ่ม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

การมีเครือข่าย ควรมีการประสานและติดต่อกับเครือข่ายอื่น ๆ เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

รูปแบบของการรวมกลุ่ม ควรมีแนวความคิด และการปฏิบัติไปในทิศทางเดียวกันเพื่อให้กลุ่มเจริญเติบโต และเข้มแข็ง

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

วิธีการส่งเสริม ทำให้สมาชิกรู้จักออม และมีรายได้ ฟังตัวเองได้ ปลุกฝังเยาวชนให้มีความรับผิดชอบ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เพื่อการผลิตตำบลม่วงงาม

สายที่ 3

ที่อยู่ 15/1 หมู่ 8

รหัสกลุ่ม C48

ตำบล ม่วงงาม

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

การสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้า ปรับปรุงรูปแบบให้สวยงามทันสมัยอยู่เสมอ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

การพัฒนาคุณภาพและควบคุมคุณภาพ ควบคุมคุณภาพให้ได้มาตรฐาน สะอาด ถูกสุขลักษณะ ปลอดภัย

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

การแบ่งและคัดเกรดสินค้า แบ่งเกรดตามคุณภาพสินค้า และขนาด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

การพัฒนารูปแบบ ลวดลาย รูปลักษณ์ ควรมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งรูปแบบที่ตลาดต้องการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

การพัฒนาบรรจุผลิตภัณฑ์ ควรมีเอกลักษณ์ของกลุ่ม สีสินค้าสวยงาม ผู้บริโภคยอมรับ

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

การพัฒนาสินค้าให้หลากหลายตามความต้องการของตลาด ศึกษาความต้องการของตลาด ให้ดี แล้วนำมาผลิต ออกรูปแบบให้ได้มาตรฐานและเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เพื่อการผลิตตำบลม่วงงาม

สายที่ 3

ที่อยู่ 15/1 หมู่ 8

รหัสกลุ่ม C48

ตำบล ม่วงงาม

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

การจัดทำบัญชีประเภทต่าง ๆ เหนือญุกดำเนินการ มีบัญชีที่ถูกต้อง โปร่งใส แสดงฐานะเป็นปัจจุบัน ตรวจสอบได้

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

การใช้บัญชีในการวางแผนการผลิตและการเงิน เมื่อรู้ฐานะการเงินของกลุ่ม ก็ใช้การบัญชีวางแผนของกลุ่ม ได้ถูกต้อง

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

การตรวจบัญชี ตั้งกรรมการของกลุ่มตรวจสอบกันเอง

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มหัตถกรรมเฉลิมพระเกียรติ (ศูนย์ทอผ้าคันดาล)

สายที่ 3

ที่อยู่ ม. 3 บ้านคันดาล

รหัสกลุ่ม C4

ตำบล คันดาล

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 7. การบริหารสวัสดิการของชุมชน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ต้องไปบริหารสวัสดิการสมาชิกของกลุ่ม

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ด้านในการเจ็บป่วย ของสมาชิกกลุ่ม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ให้สมาชิกกลุ่มได้รับผลตอบแทนที่ได้จากกลุ่ม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานและสมาชิกในกลุ่มทุกคน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตลอดไปข้างหน้า

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ความพอใจของกลุ่ม



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มหัตถกรรมเฉลิมพระเกียรติ ( ศูนย์ทอผ้าตีนจก )

สายที่ 3

ที่อยู่ ม. 3 บ้านตีนจก

รหัสกลุ่ม C4

ตำบล ตีนจก

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ต้องการสมาชิกเพิ่ม เพื่อเป็นกลุ่มที่มีงานทำกันทุกคน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

มีความสามัคคีกัน ซึ่งกันและกัน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้กลุ่มเข้มแข็ง

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน และสมาชิกในกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตั้งแต่เริ่มตั้ง กลุ่มทอผ้า

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มหัตถกรรมเฉลิมพระเกียรติ ( ศูนย์ทอผ้าตีนจก)

สายที่ 3

ที่อยู่ ม. 3 บ้านตีนจก

รหัสกลุ่ม C4

ตำบล ตีนจก

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 5. การผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ฝักอบรมแรงงาน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ต้องการวิทยากรมาฝึกสอน ลวดลายผ้า(จก)

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ต้องการให้สมาชิกกลุ่มมีความรู้ในรูปแบบต่าง ๆ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่มทอผ้า และสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

3 เดือน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพื่อให้สมาชิก ได้มีประสบการณ์ที่ดีต่อไป

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ความช่วยเหลือ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มหัตถกรรมเฉลิมพระเกียรติ (ศูนย์ทอผ้าคันตาล)

สายที่ 3

ที่อยู่ ม. 3 บ้านคันตาล

รหัสกลุ่ม C4

ตำบล คันตาล

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 6. การใช้วัดดุคิย

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ยังขาดวัดดุคิยที่ถูกที่สุดต่อการผลิต (เส้นไหม เพราะวัดดุคิยในท้องที่ไม่มี ต้องจัดหาซื้อนอกท้องถิ่น ซึ่งมีราคาแพง

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

กลุ่มจะต้องพยายามหาแหล่งวัดดุคิยให้เพียงพอแก่ความต้องการของกลุ่ม

### 3. วัดดูประสงค์ของการปรับปรุง

ต้องการหลักต้นทุนต่ำ และมีกำไร ให้เหมาะสมแก่ลูกค้า และการตลาดทั่วไป เช่นนอกท้องถิ่นและต่างประเทศ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

สมาชิกกลุ่ม รับผิดชอบร่วมกัน เพื่อประโยชน์ของลูกค้าอื่น ๆ ทั่วไป ภาวะของการธุรกิจพอเพียง

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

รวมกลุ่มดำเนินการทอผ้ามา 20 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มหัตถกรรมเฉลิมพระเกียรติ ( ศูนย์ทอผ้าดินตาล)

สายที่ 3

ที่อยู่ ม. 3 บ้านดินตาล

รหัสกลุ่ม C4

ตำบล ดินตาล

อำเภอ เสาไห้

จังหวัด สระบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

พยายามหาลวดลายที่พอใจลูกค้าเพื่อจูงใจ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ลวดลายใหม่ ๆ ออกมาเพื่อให้มีลายสวย ๆ ถูกใจผู้ซื้อ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ให้ขายได้มากขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

สมาชิกกลุ่มทอผ้า

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ต่อเนื่องให้ดียิ่งขึ้น

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เฉลิมพระเกียรติน้ำดื่ม

สายที่ 3

ที่อยู่ 60/20 ซอย 1

รหัสกลุ่ม C12

ตำบล ศาลาแดง

อำเภอ เมือง

จังหวัด อ่างทอง

กระบวนการ 7. การบริหารสวัสดิการของชุมชน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

รูปแบบการจัดสวัสดิการที่คิดไว้มีการตั้งกฎระเบียบ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

รูปแบบการจัดสวัสดิการที่คิดไว้ มีการตั้งกฎระเบียบ ของกลุ่ม 20 %

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อเพิ่มสวัสดิการสำหรับสมาชิก

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่มและคณะกรรมการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ภายใน 1 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สมาชิกจะได้รับผลประโยชน์ในด้านบริหารจัดการ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เฉลิมพระเกียรติน้ำดื่ม

สายที่ 3

ที่อยู่ 60/20 ซอย 1

รหัสกลุ่ม C12

ตำบล ศาลาแดง

อำเภอ เมือง

จังหวัด อ่างทอง

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

สมาชิกจะมาไม่ค่อยตรงเวลา

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

อยากให้สมาชิกเพิ่มขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อความเข้มแข็งให้กับกลุ่ม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

มีประธานกลุ่ม คณะกรรมการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตั้งแต่ พ.ศ. 2543 - 2545

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ต้องการให้กลุ่มโตขึ้น และมีทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น เปิดประชุมคนในชุมชนเพื่อเปิดรับสมาชิกเพิ่มขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ช่วยเหลือสมาชิกกลุ่ม ที่เดือดร้อน และรับเงินปันผล

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เฉลิมพระเกียรติน้ำดื่ม

สายที่ 3

ที่อยู่ 60/20 ซอย 1

รหัสกลุ่ม C12

ตำบล ศาลาแดง

อำเภอ เมือง

จังหวัด อ่างทอง

กระบวนการ 5. การผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ปัญหาแรงงาน ใช้คนในชุมชน ขาดด้านบริการที่ดี แก่ลูกค้า

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ในด้านบริหารลูกค้า

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้ตลาดของน้ำดื่มดีขึ้นในด้านการขาย และขยายตลาด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

กลุ่มออมทรัพย์เฉลิมพระเกียรติน้ำดื่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

เวลา 7.00น. - 17.00น.

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

มีการอบรมพนักงาน การตลาด ให้เน้นด้านบริการแก่ลูกค้า

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ยอดขายน้ำดื่มดีขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เฉลิมพระเกียรติน้ำดื่ม

สายที่ 3

ที่อยู่ 60/20 ซอย 1

รหัสกลุ่ม C12

ตำบล ศาลาแดง

อำเภอ เมือง

จังหวัด อ่างทอง

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ยังขาดเครื่องบรรจุน้ำด้วย 220CC.

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ใช้ขวดบรรจุภัณฑ์จากเกรด B เป็นเกรด A ให้ผู้บริโภคไม่รับอันตรายจากสารพิษ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ให้ผู้บริโภคได้รับความปลอดภัยจากการบริโภคในด้วยบรรจุภัณฑ์

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานและคณะกรรมการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตลอดระยะเวลาดำเนินการผลิต

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เริ่มจากวัสดุจากเกรด B มาเป็นเกรด A เพื่อไม่ให้ผู้บริโภคได้รับอันตรายจากสารเคมี

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ให้ผู้บริโภคมีสุขภาพที่ดีตลอดไป



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เฉลิมพระเกียรติน้ำดื่ม

สายที่ 3

ที่อยู่ 60/20 ซอย 1

รหัสกลุ่ม C12

ตำบล ศาลาแดง

อำเภอ เมือง

จังหวัด อ่างทอง

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

การทำบัญชี รายรับ - จ่าย ให้โปร่งใส

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ทำบัญชีแยกประเภท งบดุลประจำเดือน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้เข้าสู่ระบบการทำงานให้ถูกต้องโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานคณะกรรมการ และผู้จัดทำบัญชีฝ่ายตรวจสอบ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ทำทุก ๆ เดือนตลอดไปในโครงการน้ำดื่ม

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เริ่มทำบัญชีสิ่งก่อสร้าง ครุภัณฑ์ อื่น ๆ และบัญชีรายรับ - จ่ายทุกวันยอดเงินขายนำเข้าบัญชีธนาคารทุกวัน  
สิ้นเดือนจะมีการปิดงบบัญชีทุก ๆ เดือน

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

จะสามารถทำให้วิธีการบริหาร โรงงานน้ำดื่ม ได้รับความโปร่งใสและไว้วางใจจากสมาชิก

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์เฉลิมพระเกียรติน้ำดื่ม

สายที่ 3

ที่อยู่ 60/20 ซอย 1

รหัสกลุ่ม C12

ตำบล ศาลาแดง

อำเภอ เมือง

จังหวัด อ่างทอง

กระบวนการ 2. การบริหารการตลาดและเครือข่าย

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

พนักงานเดินตลาดส่งสินค้า

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ปรับปรุงพนักงานในด้านบริการ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อเป็นในด้านบริการแก่ลูกค้า

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการดูแลโรงงานผลิตน้ำดื่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตลอดการเปิดบริการ โรงงานน้ำดื่มชุมชนเฉลิมพระเกียรติ

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เริ่มจากการอบรมพนักงานส่งสินค้าให้เป็นในด้านบริการแก่ลูกค้า ด้วยความซื่อตรง และรวดเร็ว

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

จะทำให้ยอดขายสินค้าสูงขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแห

สายที่ 3

ที่อยู่ 55 หมู่ 2

รหัสกลุ่ม C80

ตำบล บ้านแห

อำเภอ เมือง

จังหวัด อ่างทอง

กระบวนการ 7. การบริหารสวัสดิการของชุมชน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

สวัสดิการชุมชนยังอาจจะช่วยเหลือชุมชนยังไม่ทั่วถึงส่วน สวัสดิการของสมาชิก ยังไม่ได้มีกฎกติกาที่แน่นอน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ควรจะต้องจัดระบบสวัสดิการแก่สมาชิกบ้าง

เพราะตามระเบียบเดิมมีแต่การช่วยเหลือสังคมไม่ได้ช่วยเหลือสวัสดิการสมาชิก

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้เกิดขวัญและกำลังใจแก่สมาชิก

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

กลุ่ม ฯ ควรประชุมหารือ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตั้งแต่นี้เป็นต้นไป

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

สมาชิกเจ็บป่วยควรจะช่วยอะไร ญาติหรือตัวสมาชิกเสียชีวิตควรช่วยอย่างไร

เรื่องนี้ต้องเข้าที่ประชุมสมาชิกให้ความเห็นชอบ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแห

สายที่ 3

ที่อยู่ 55 หมู่ 2

รหัสกลุ่ม C80

ตำบล บ้านแห

อำเภอ เมือง

จังหวัด อ่างทอง

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

สมาชิก ณ ปัจจุบันเป็นแม่บ้าน บางคนก็มีอยู่มาก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

สมควรที่จะเปิดรับสมัครสมาชิก เป็นผู้ชาย และเยาวชน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

การปฏิบัติงานของกลุ่มในบางครั้ก็ใช้กำลัง จึงจำเป็นต้องใช้กำลังของผู้ชาย

สำหรับเยาวชนให้มาเป็นสมาชิกเพื่อปลูกฝังให้เกิดความรัก จะได้ดำเนินกิจกรรมสืบสานต่อไปได้

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

รับสมัครสมาชิก (3 - 6 เดือน)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ให้บุคคลทุกเพศ ที่เริ่มตั้งแต่เยาวชนขึ้นไปมาเป็นสมาชิกได้

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

จะทำให้กลุ่ม ฯ ยังยืนถาวร

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแห

สายที่ 3

ที่อยู่ 55 หมู่ 2

รหัสกลุ่ม C80

ตำบล บ้านแห

อำเภอ เมือง

จังหวัด อ่างทอง

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

1.ขาดเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากสินค้าที่จำหน่ายมีข้อจำกัดในการจ่ายเงิน เงินทุนหุ้น 2.ขาดวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตตลาดมีความต้องการมาก

อุปกรณ์ที่มีอยู่ไม่เพียงพอต่อการค้าเป็นการผลิตให้ทันกับความต้องการของตลาดได้

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1.เงินทุนหมุนเวียน 2.วัสดุอุปกรณ์ และสื่อต่าง ๆ ในการดำเนินงานและถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

1.เพื่อเพิ่มผลผลิตให้สอดคล้องความต้องการของตลาดมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ มีรายได้สู่ชุมชนเพิ่มขึ้น

2. ชุมชนสามารถช่วยเหลือตนเองได้ มีความเป็นอยู่แบบพอเพียง

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการบริหารกลุ่ม ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม เลขานุการกลุ่ม ฝ่ายการเงิน และประชาสัมพันธ์

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

เดือน ค.ศ. 2545 - ค.ศ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

จัดประชุมกลุ่มแม่บ้านวางแผนร่วมกันแต่งตั้งคณะกรรมการรับผิดชอบระดมหุ้นเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนให้มากขึ้น เพื่อจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต จัดหาตลาดในการจำหน่ายสินค้า

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1.เพิ่มผลผลิตมากขึ้นมีตลาดในการจำหน่ายมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ 2.ชุมชนในกลุ่มมีความเป็นอยู่ดีขึ้นมีรายได้ประจำ ชุมชนช่วยเหลือตนเองได้ไม่เป็นภาระกับสังคม

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแห

สายที่ 3

ที่อยู่ 55 หมู่ 2

รหัสกลุ่ม C80

ตำบล บ้านแห

อำเภอ เมือง

จังหวัด อ่างทอง

กระบวนการ 5. การผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

แรงงานของกลุ่มเป็นผู้สูงอายุส่วนใหญ่ ทำให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพน้อย

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

พัฒนาให้ผู้สูงอายุได้รับผิดชอบกับงานที่ได้รับมอบหมายเพื่อจะได้ปฏิบัติงาน ได้มีประสิทธิภาพ ไม่เกิดการ  
เหงา และสนุกสนาน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้ผู้สูงอายุไม่ว่างงาน , มีรายได้, และไม่เกิดการวิวาท, มีเรื่องพูดคุย, ได้พบปะเพื่อนฝูงเพื่อนร่วมงาน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

กลุ่ม ฯ โดยคณะกรรมการ หรือผู้มีความรอบรู้กลยุทธ์

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

พัฒนาตลอดเวลา อย่างต่อเนื่อง

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

แนะนำ , ชี้แจง, พบปะพูดคุย

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สร้างขวัญ , และกำลังใจให้กับผู้สูงอายุ

ภาคผนวกที่ 4 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 4

คะแนนกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง-สายที่4									
		การบริหาร สมาชิก	การตลาด	การเงิน	การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	การใช้ แรงงาน	การใช้ วัตถุดิบ	สวัสดิการ ชุมชน	คะแนน รวม
C13	กลุ่มสตรีบ้านท่า	92	92	55	83	83	70	83	558
C14	กลุ่มแม่บ้านเกษตรทำข้าวโพด	83	75	92	75	83	83	58	550
C15	หัตถกรรมผักตบชวาบ้านจ้อย	100	67	83	100	100	83	58	592
C16	ออมทรัพย์แม่บ้านตลาดบางกระบือหมู่ 4	100	92	75	83	83	83	67	583
C17	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านเนินขาม	100	67	92	83	83	83	83	592
C31	คัดเย็บเสื้อผ้าสตรี หมู่ 8	63	75	55	92	92	67	92	535
C41	สตรีสหกรณ์สานหินปัก	75	58	92	100	83	67	67	542
C43	ชมรมแม่บ้าน พัน ปจว.	83	83	92	83	83	67	83	575
C58	กลุ่มแม่บ้านท่าทราย	100	58	67	83	75	83	75	542
C59	กลุ่มทอผ้า.1 , กลุ่มแม่บ้านเกษตร ม.1	100	83	83	92	100	67	75	600

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีบ้านท่าน

สายที่ 4

ที่อยู่ 58 หมู่ 1

รหัสกลุ่ม C13

ตำบล บางหลวง

อำเภอ สรรพยา

จังหวัด ชัยนาท

กระบวนการ 6. การใช้วัดดุคิ

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

วัดดุคิไม่เพียงพอต่อการผลิต เนื่องจากกล้วยในท้องถิ่นแก่ไม่ทัน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ออกไปหาซื้อกล้วยจากจังหวัดอื่น

### 3. วัดดูประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้ได้กล้วยในปริมาณที่เพียงพอต่อการผลิต

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ค. 2545 - ก.ย. 2545 (3 เดือน)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ออกหาซื้อกล้วยต่างจังหวัด หรือจากหมู่บ้านใกล้เคียง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1.สามารถได้กล้วยในจำนวนที่เพียงพอต่อการผลิต 2. ได้สินค้าเพียงพอกับที่ลูกค้าต้องการ



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรทำข้าวโพด

สายที่ 4

ที่อยู่ 205 ม.2

รหัสกลุ่ม C14

ตำบล บ้านกล้วย

อำเภอ เมือง

จังหวัด ชัยนาท

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนหมุนเวียนน้อย เพราะเป็นสินค้าเครดิต

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

หาแหล่งเงินทุนที่เสียดอกเบี้ยถูกหรือ ปลอคดอกเบี้ย

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อจะเพิ่มเงินทุนให้ได้ตามรอบของการส่งสินค้าเครดิต

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฯ และคณะกรรมการกลุ่มทุกคน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ศ. 2545 - ม.ศ. 2546 (4 เดือน)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ทำโครงการขอขืมเงินจาก อบต. เป็นเงินขืมไม่มีดอกเบี้ย

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

จะได้ขยายตลาดเพิ่มมากขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรทำข้าวโพด

สายที่ 4

ที่อยู่ 205 ม.2

รหัสกลุ่ม C14

ตำบล บ้านกล้วย

อำเภอ เมือง

จังหวัด ชัยนาท

กระบวนการ 6. การใช้วัดดูคิ

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

วัดดูคิในฤดูกาลไม่มากพอ (เปลือกส้มโอ)

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

กักคุณวัดดูคิโดยซื้อเครื่องอบแห้งด้วยวิธีรมควัน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อลดต้นทุนในการซื้อวัดดูคิ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ศ. 2545 - ม.ค. 2546 (4 เดือน)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ทำโครงการขอซื้ออุปกรณ์จากเอกชนหรือ อบต

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อให้ได้วัดดูคิที่ราคาถูกลง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม หัตถกรรมผักตบชวาบ้านจ้อย

สายที่ 4

ที่อยู่ 16/1 ม.7

รหัสกลุ่ม C15

ตำบล สรรพยา

อำเภอ สรรพยา

จังหวัด ชัยนาท

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

กำลังการผลิตไม่เพียงพอกับตลาด

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ของบให้วิทยากรขยายกำลังการผลิตไปตามกลุ่มเครือข่าย

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สินค้าผลิตได้ตามความต้องการของตลาด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม , ฝ่ายออกแบบ, ฝ่ายการตลาด, คณะกรรมการบริหารกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

มี.ย. - 2546 - พ.ย. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มกำลังการผลิตของกลุ่ม และตั้งคณะกรรมการตรวจสอบคุณภาพตามกลุ่มเครือข่าย

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1.สามารถรับสินค้าที่สั่งมาจำนวนมากได้ เป็นลูกค้ารายใหม่ 2.สามารถทำสินค้าส่งกับลูกค้ารายเก่าได้อย่างไม่ขาดตอน

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ออมทรัพย์แม่บ้านตลาดบางกระบือ หมู่ 4

สายที่ 4

ที่อยู่ 199/1 ม. 4

รหัสกลุ่ม C16

ตำบล บางหลวง

อำเภอ สรรพยา

จังหวัด ชัยนาท

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เครื่องกรองน้ำที่ใช้ในปัจจุบัน มีประสิทธิภาพในการกรองน้ำไม่ค่อยดี เนื่องจากมีตะไคร่น้ำ เวลา น้ำถูกแสงแดดนาน ๆ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเครื่องกรองในระบบโอโซน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้ได้น้ำที่สะอาด มีคุณภาพ มากกว่านี้

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ศ. 2545 - มี.ค. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เปลี่ยนเครื่องกรองในระบบโอโซน โดยการขอยกยอดแผนกระตุ้นเศรษฐกิจ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน , ขายได้จะเพิ่มขึ้น เพราะสินค้ามีคุณภาพ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านเนินขาม

สายที่ 4

ที่อยู่ 93 ม.6

รหัสกลุ่ม C17

ตำบล เนินขาม

อำเภอ เนินขาม

จังหวัด ชัยนาท

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

อาคารทอผ้าไม่เพียงพอกับสมาชิก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ต่อเติมอาคารทอผ้าอีกหนึ่งหลัง เตรียมพื้นที่ปลูกหม่อน - เลี้ยงไหม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

สถานที่ไม่เพียงพอและไม่สะดวกในการทำงาน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการบัญชี

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ค. - ธ.ค. 2545

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. มีอาคารถาวรหนึ่งหลัง ไม่เพียงพอกับสมาชิก จึงขอต่อเติมอาคารถาวรอีกหนึ่งหลัง
2. เพื่อเป็นการลดต้นทุนในการสั่งซื้อเส้นไหม - เพื่อให้สมาชิกในหมู่บ้านมีงานทำ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

รับสมาชิกทอผ้าเพิ่ม เพื่อเป็นการขยายกลุ่มทอผ้า และลดต้นทุนไม่ต้องซื้อเส้นไหมจากต่างจังหวัด

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม คัดเขียนเสื้อผ้าสตรี หมู่ 8

สายที่ 4

ที่อยู่ 69 หมู่ 8

รหัสกลุ่ม C31

ตำบล เขียงแท้

อำเภอ อ.สรรคบุรี

จังหวัด ชัยนาท

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ในด้านเงินทุนยังไม่พอใช้ เนื่องจากกลุ่มคัดเขียนเสื้อผ้านี้ต้องใช้เงินทุนในการผลิตสูงที่จะมาจัดซื้ออย่างเช่นจักรอุตสาหกรรมและเครื่องคัดเขียนที่ราคาสูง

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ในตอนนี้กลุ่มยังขาดเงินทุนหมุนเวียน ที่จะนำมาใช้ในการลงทุนงานที่ผลิต

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ขอเป็นเงิน จัดซื้ออุปกรณ์เครื่องจักร และสถานที่ผลิต

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

สรุปยอดรายรับ - รายจ่ายเป็นเดือน และสรุปยอดในรอบ 6 เดือน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มให้มีการผลิตให้ได้มากขึ้น ในด้านการตลาดก็จะขายขึ้น เพิ่มให้การตลาดขายสินค้าได้มากขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

จะได้ลดต้นทุนในการผลิตที่น้อยลง เพราะใช้เงินน้อยผลกำไรจะได้มากขึ้นกลุ่มก็จะมีแหล่งเงินทุนดีขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม สตรีสหกรณ์บ้านหินปึก

สายที่ 4

ที่อยู่ 1 ม.1

รหัสกลุ่ม C41

ตำบล หินปึก

อำเภอ บ้านหมี่

จังหวัด ลพบุรี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

อยากได้เงินทุนหมุนเวียน เพื่อสาธิตการทอผ้าของกลุ่มเวลาคนมาดูงาน อาคารศูนย์สาธิตการทอผ้า

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ต้องการให้สมาชิกมาทอผ้าสาธิตที่กลุ่ม ทุกขั้นตอนของการทอผ้า ทุกขั้นตอน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม , กรรมการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ม.ค. 2546 - มิ.ย. 2546 (6 เดือน)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ต้องการจัดสถานที่ให้สมาชิกมาทอผ้าที่กลุ่มเพื่อเป็นการสาธิต ให้คนมาดูงานมาศึกษาดู

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถสาธิตให้คนดูงานได้รู้ทุกขบวนการผลิตทุกขั้นตอน ของการทอผ้าของกลุ่มแม่บ้านหินปึก

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ชมรมแม่บ้าน พัน ปจว.

สายที่ 4

ที่อยู่ ค่ายสมเด็จพระนารายณ์

รหัสกลุ่ม C43

ตำบล ทะเลชุบศร

อำเภอ เมือง

จังหวัด ลพบุรี

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

1.ผู้บังคับบัญชาและประธานมีงานราชการ 2.แม่บ้านไม่สามารถบริหารจัดการได้ด้วยตัวเอง 3.เจ้าหน้าที่ทางราชการ

ไม่บริหารจัดการแทน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ปรับปรุงกล่องบรรจุภัณฑ์และรถส่งสินค้า

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

1.ปรับปรุงกล่องบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงาม เป็นที่ต้องการของตลาด มีความแข็งแรง คงทน 2.รถส่งสินค้า เพื่อส่งสินค้าให้กับลูกค้าในเวลาเดียวกันได้หลายเส้นทาง

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

เจ้าหน้าที่การเงินการบัญชี เจ้าหน้าที่ควบคุมสินค้า เจ้าหน้าที่การตลาด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

สรุปยอดรายรับ - รายจ่ายเป็นเดือน และสรุปยอดกำไรเพื่อปันผลในรอบ 6 เดือน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1.เพิ่มให้บรรจุภัณฑ์มีสีสัน แข็งแรง คงทน เป็นที่ต้องการของตลาด 2.เพื่อให้เกิดความรวดเร็วในการส่งสินค้า

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1.สามารถจะเพิ่มยอดขายได้ดีขึ้น 2.การบริหารที่รวดเร็วย่อมเป็นที่ประทับใจของผู้รับบริการ



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านท่าทราย

ที่อยู่ 161ม.1

ตำบล บางหลวง

อำเภอ สรรพยา

จังหวัด ชัยนาท

สายที่ 4

รหัสกลุ่ม C58

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

บรรจุภัณฑ์ยังไม่ทันสมัย และไม่มีความหลากหลาย

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มตัวผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น และออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้ผู้กับตลาดบนได้ และตรงกับความต้องการของตลาด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ศ. 2545 - ม.ค. 2546 (4 เดือน)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. เพื่อให้เป็นที่ต้องการของลูกค้า 2. รูปแบบบรรจุภัณฑ์สวยงาม 3. ออกแบบขวดใหม่โดยการจ้างบริษัท (ใช้งบประมาณศูนย์เศรษฐกิจ)

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มยอดขายได้มากขึ้นกว่าเก่า

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าผืน.1, กลุ่มแม่บ้านเกษตร ม.1

สายที่ 4

ที่อยู่ 80 ม. 1

รหัสกลุ่ม C59

ตำบล บ้านกล้วย

อำเภอ บ้านหมี่

จังหวัด ลพบุรี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ใญ่ของกรร

เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ เนื่องจากวัสดุที่ใช้ต้อง ใช้เงินเยอะ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

อยากได้เงินทุนหมุนเวียนจากหน่วยราชการที่ช่วยเหลืออีกอยากกู้ยืมเงินทุนจากกรมส่งเสริมของจังหวัด

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

อยากได้กัทอผ้ามาเพิ่มเติมแก่สมาชิกที่เขายังไม่มี ให้มากขึ้นเพื่อจะให้ทอผ้าออกมาให้ทันแก่ตลาดที่ขาย

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม รองประธาน เกรัญญิก รองเกรัญญิก เลขารองเลขาร ฝ่ายการตลาด ประชาสัมพันธ์

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

23 ก.พ. 2538 (8ปี)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เมื่อทางราชการจัดหาที่ขายให้เรา ก็จะไปร่วมและช่วยให้ลูกหลานทางต่างจังหวัดรับไปขายให้ด้วยในช่วงเทศกาล

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เมื่อได้รับการช่วยเหลือแล้วจะนำมาใช้แก่สมาชิกให้เป็นประโยชน์ให้มากที่สุดด้วยความซื่อสัตย์ ซื่อวัสดุหรืออุปกรณ์ที่ยังไม่เพียงพอ

ภาคผนวกที่ 5 ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่ม สายที่ 5

คะแนนกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง-สายที่5									
		การบริหาร สมาชิก	การตลาด	การเงิน	การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	การใช้ แรงงาน	การใช้ วัตถุดิบ	สวัสดิการ ชุมชน	คะแนน รวม
C22	สตรีแปรรูปปลาบ้านท่าดินแดง	100	67	83	83	100	75	67	575
C25	กลุ่มสตรีบ้านท่าปลาข้าง	75	75	83	83	92	83	83	575
C27	ข้าวแต่นแดงโม	83	67	83	83	67	92	50	525
C42	กลุ่มแม่บ้านกลุ่มน้ำใจพัฒนา	100	92	92	92	100	75	67	617
C61	กลุ่มแม่บ้านสันคู	83	75	83	92	100	67	67	567
C64	กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด	100	83	100	75	83	83	67	592
C66	กลุ่มพริกแกงสมใจนึ่ง	75	75	92	83	83	83	83	575
C79	กลุ่มส่งเสริมพัฒนาอาชีพวัดหลวงพ้อเดิม	100	58	75	67	92	83	83	558

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากตาลโคโคนด

สายที่ 5

ที่อยู่ 9/1 หมู่ 6

รหัสกลุ่ม C64

ตำบล เกษไชย

อำเภอ อ.ชุมแสง

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่เพียงพอ เนื่องจากเงินน้อย

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนให้กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากตาลโคโคนด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด กิจกรรมของกลุ่มให้คิ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

วันที่ 5 ต.ค. 2545 จะรายละเอียดของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากตาลโคโคนด

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ผู้รับผิดชอบของในกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากตาลโคโคนด

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

น้ำตาลสด น้ำตาลโคโคนด

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีบ้านท่าปลาย่าง

สายที่ 5

ที่อยู่ 67 ม. 1

รหัสกลุ่ม C25

ตำบล โคกหม้อ

อำเภอ ชุมแสง

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

การพัฒนาในด้านคุณภาพและการบรรจุภัณฑ์ให้ดูเป็นมาตรฐานสากล เนื่องจากขาดเงินทุนจะดำเนินการ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1. พัฒนาสินค้าให้คุณภาพมากขึ้น ทำการบรรจุให้มีคุณภาพ 2. สร้างอาคารร้านค้าเพื่อจัดจำหน่ายเป็นสัดส่วนของตนเอง 3. ส่งเสริมให้สมาชิกมีความรู้ ความสามารถในการผลิตมากขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น มีสถานที่จำหน่ายเป็นของตนเองสะดวกผู้ที่มาซื้อสินค้า

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม และคณะกรรมการสมาชิกกลุ่มรับผิดชอบร่วมกัน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

20 ก.ย. 2545 - 20 มี.ค. 2545

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. ตั้งคณะกรรมการศึกษาความเป็นไปได้ 2. เพิ่มบุคลากรฝ่ายขาย และฝ่ายพัฒนาคุณภาพ  
3. ให้สมาชิกฝ่ายผลิตได้ศึกษาเรียนรู้ในด้านการผลิตให้มากขึ้น โดยไม่ศึกษาและเรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตขนมอบแห้งต่าง ๆ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้สมาชิกในกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น เมื่อยอดขายเพิ่มขึ้น ให้ชุมชนเข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มพริกแกงสมใจนึก

สายที่ 5

ที่อยู่ 95/11 ม. 5

รหัสกลุ่ม C66

ตำบล บึงเสนาท

อำเภอ เมือง

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ยังไม่มีโรงเรือนที่เป็นของกลุ่ม

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินลงทุนหมุนเวียนของกลุ่ม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ของไม่มีในหมู่บ้าน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ทุกวันที่ของใกล้หมด และมีพ่อค้าแม่ค้าตั้งมา

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม จัดตั้งกลุ่มสังจะเพื่อการผลิต เพิ่มฝ่ายการตลาดเพื่อให้ขายสินค้าได้เร็วขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ในระยะยาวกลุ่มมีเหล่าเงินทุนภายในที่เข้มแข็ง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ข้าวแต่นแดงโม

สายที่ 5

ที่อยู่ บ้านเนินใหม่

รหัสกลุ่ม C27

ตำบล เขาชงกัน

อำเภอ แม่वंก

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ขาดเงินทุนหมุนเวียนเพื่อซื้อยานพาหนะ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

หาเงินกู้ที่ไม่มีดอกเบี้ย , หาเงินลงทุนให้เปล่าจากกองทุนต่าง ๆ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

นำเงินมาซื้อยานพาหนะ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ในกรณีที่ต้องส่งสินค้าไปในเมือง

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ม.ค. - มี.ย 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ปรึกษา อบต.หรือรองอบต.

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้สามารถทำการตลาดได้กว้างไกลยิ่งขึ้น ลดค่าใช้จ่ายเรื่องการเดินทางสามารถส่งของได้มากขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม สตรีแปรรูปปลาบ้านท่าดินแดง

สายที่ 5

ที่อยู่ 105/1ม.3

รหัสกลุ่ม C22

ตำบล เกียงไกร

อำเภอ เมือง

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

มีการรวมตัวสมาชิกอยากมาก เนื่องจากค่าแรงน้อย และตลาดเรายังไม่กว้างและขาดพาหนะที่จะหาตลาดของเราบางอย่างเก็บไว้ไม่ได้นาน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

จะขอให้ตัวอาคารที่กำลังก่อสร้างเสร็จก่อนจะเรียกสมาชิกประชุม และลงหุ้นใหม่ จะคัดเอาคนที่ตั้งใจจะมาทำงานครั้งนี้จริง ๆ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อที่จะให้กลุ่มของเราเข้มแข็งขึ้น และให้คนในกลุ่มมีงานทำ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ตัวฉันเองทำคนเดียวไม่ได้แน่ เพราะคนอื่นเขาถ้าไม่มีค่าตอบแทนเขาก็ไม่ค่อยเสียสละ แต่ถ้าฉันไม่ทำก็ไม่มีใคร ก็ต้องทำเองแหละ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ขอเวลา 1 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ก่อนอื่นก็คงจะต้องขอรบกวนเจ้าหน้าที่ เกษตรบ้าง พัฒนาบ้าง มาเป็นที่เลี้ยง เพราะจะมีน้ำหนักรกว่าเราพูดกันเอง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

คงจะดีขึ้นในการรวมตัวของสมาชิก ตัวฉันก็จะทำหน้าที่ของฉันให้ดีที่สุด เพื่อกลุ่มและสมาชิกในชุมชน



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านสันตุ

สายที่ 5

ที่อยู่ 88/8 หมู่4

รหัสกลุ่ม C61

ตำบล นครสวรรค์ตก

อำเภอ อ.เมือง

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่เพียงพอ เนื่องจากยังไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นแต่อย่างใด

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1.เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม 2. สร้างห้องอบพลังแสงอาทิตย์ 3. ไม่มีพาหนะขนส่งสินค้าไปจำหน่ายในท้องถิ่นอื่น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

- 1.เพื่อให้สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน ในการจัดซื้อวัตถุดิบและอื่น ๆ
- 2.เพื่อเพิ่มการผลิตและลดการเสี่ยงในการที่โดนน้ำฝนแล้วทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ตากไว้เสียหายใช้ไม่ได้
- 3.สามารถนำผลิตภัณฑ์ไปร่วมงานต่าง ๆ นอกเขตได้

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คณะกรรมการของกลุ่ม ซึ่งมี ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน ฝ่ายกรรมการอื่น ๆ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.ย 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

- 1.เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม โดยการขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- 2.เพิ่มฝ่ายการตลาดเพื่อให้ขายผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้นนำผลิตภัณฑ์ไปเผยแพร่ในท้องถิ่นอื่นได้

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้ ในระยะยาวกลุ่มมีแหล่งเงินทุนภายในที่เข้มแข็ง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มส่งเสริมพัฒนาอาชีพวัดหลวงพ่อเดิม

สายที่ 5

ที่อยู่ 150 หมู่ 11

รหัสกลุ่ม C79

ตำบลหนองโพ

อำเภอ คาคี

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนไม่เพียงพอ เนื่องจากจะต้องทำการขอ อย. หรือมาตรฐานสินค้า

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ใช้เงินทุนในการก่อสร้างอาคารมาตรฐานพร้อมอุปกรณ์ และเพิ่มทุนหมุนเวียนของกลุ่ม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าไปสู่มาตรฐานสากล และเพื่อขยายตลาดได้อย่างกว้างขวาง

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน , รองประธาน, ฝ่ายการเงิน , ฝ่ายการผลิต , ฝ่ายการตลาด และสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. ใช้เป็นทุนในการก่อสร้างอาคารเช่นค่าอุปกรณ์, ค่าแรงในการก่อสร้าง และซื้ออุปกรณ์ที่จำเป็น
2. ใช้เป็นทุนหมุนเวียนโดยขอสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ เช่น อุตสาหกรรม, รพช. ,อบต.

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. สินค้าได้มาตรฐาน 2. สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้ในระยะสั้น 3. กลุ่มสามารถมีแหล่งเงินทุนภายในที่เข้มแข็ง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านกลุ่มน้ำใจพัฒนา

สายที่ 5

ที่อยู่ หมู่ 1 บ้านศาลเจ้าไถ่ต๋อ

รหัสกลุ่ม C42

ตำบล ศาลเจ้าไถ่ต๋อ

อำเภอ ลาดยาว

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ยังขาดเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่ม เพื่อเอามาซื้อวัตถุดิบ เพื่อสร้างผลผลิตให้มากขึ้น กลุ่มขอให้หน่วยรัฐช่วยเหลือด้านเงินทุน เพื่อสร้างงาน สร้างรายได้ให้กลับชุมชน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ตัวกลุ่มมีเงินทุนทางกลุ่มจะปรับปรุงสินค้าให้ดีกว่านี้แน่นอนตั้งแต่เดือนนี้และตลอดไป

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

วัตถุประสงค์ของกลุ่มจะให้คนในชุมชนมีงานทำทุกคน สร้างความเข้มแข็งในหมู่บ้านจำได้ไม่ให้นักดกงาน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

กลุ่มของผู้รับผิดชอบการดำเนินงานในหมู่บ้านของกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตั้งแต่ ก.ย. 2545 - ต.ค. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

กลุ่มพยายามจะเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มจะตั้งคณะกรรมการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ต่อไป

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้ในระยะยาว

ภาคผนวกที่ 6 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 6

คะแนนกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง-สายที่ 6									
		การบริหาร สมาชิก	การตลาด	การเงิน	การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	การใช้ แรงงาน	การใช้ วัตถุดิบ	สวัสดิการ ชุมชน	คะแนน รวม
C23	กลุ่มเย็บผ้า ชุดเด็ก ชุดต่างๆ ไป	83	83	75	92	83	67	67	550
C26	กลุ่มแม่บ้านจักรสานทำเครื่องเคลือบ	83	83	67	92	100	83	67	575
C36	กลุ่มสตรีสหกรณ์	100	83	83	83	100	67	67	583
C37	ตัดเย็บเสื้อผ้า ผลิตภัณฑ์จากผ้าทุกชนิด	100	67	75	92	75	67	92	567
C57	กลุ่มแม่บ้านรองเท้าเด็ก	83	67	83	92	92	67	67	550
C67	กลุ่มพัฒนาอาชีพสตรีอาสา	100	58	92	100	83	70	67	570
C69	กลุ่มหัตถกรรมจักรสานผักตบชวาวัดศรีอุทุมพร	83	92	92	83	100	92	67	608

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม คัดเย็บเสื้อผ้า ผลิตภัณฑ์จากผ้าทุกชนิด

สายที่ 6

ที่อยู่ 221 ม.5

รหัสกลุ่ม C37

ตำบล เขาชมนก

อำเภอ แม่จัน

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ขาดเงินทุนที่จะดำเนินการกลุ่มและสมาชิกไม่เพียงพอ เนื่องจากวัดดูคิบอยู่ที่กรุงเทพฯ ทางกลุ่มต้องซื้อบ่อค่าใช้จ่ายสูงเพราะไม่สามารถนำวัดดูคิบมากักคุณได้ตามที่ลูกค้าต้องการกลุ่มยังขาดอุปกรณ์เป็นบางส่วน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1. จัดซื้อวัดดูคิบให้หลากหลายตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น
2. เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มให้มากขึ้น
3. จัดซื้ออุปกรณ์ที่ทันสมัยเป็นจักรลาถุและอุตสาหกรรม
4. บรรจุกิจกรรมให้หลากหลายเป็นที่น่าสนใจของลูกค้า

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อใช้ในการจัดซื้อวัดดูคิบพร้อมอุปกรณ์และอื่น ๆ

เพื่อให้กลุ่มและสมาชิกได้มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่ม และสมาชิก เพื่อพัฒนาสินค้าให้ดีกว่าเดิม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม , รองประธาน, เลข, เภรญญิกและฝ่ายการตลาดหรือกรรมการกลุ่มที่ได้รับมอบหมาย

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตลอดเวลาที่ได้รับการออเคอร์และผลิตไว้จำหน่ายระยะเวลา ม.ค. - ธ.ค. ของทุกปีรวมเวลา 12 เดือน บางเดือนก็งานมากบางเดือนก็มีน้อย

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. ตั้งคณะกรรมการการศึกษาความต้องการของตลาด เพื่อให้สินค้าจำหน่ายสู่ท้องตลาดให้มากขึ้น
2. เพิ่มเงินทุนของกลุ่มให้มากขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถเพิ่มเงินทุนในระยะยาวอยากจะเป็นอาชีพหลักได้อย่างต่อเนื่อง และสามารถทำให้กลุ่มเข้มแข็งและขยายผลให้มีประสิทธิภาพต่อการผลิตสินค้าให้หลากหลาย

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มพัฒนาอาชีพสตรีอาสา

สายที่ 6

ที่อยู่ 113 ม.3

รหัสกลุ่ม C67

ตำบล โศกหม้อ

อำเภอ ชุมแสง

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ขาดเครื่องมือในการทอ และจักรในการเก็บริมผ้าให้ดีขึ้นกว่าเดิม

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

พัฒนารูปแบบในการแพ็คกิ่ง และออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สวยงามทันสมัย

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อขยายตลาดและพัฒนาไปสู่สากล

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

คุณระเบียบ ชัมเทียน 113 หมู่ที่3 ต.โศกหม้อ อ.ชุมแสง จ.นครสวรรค์ 60120 โทร.01-9727741,  
0-5635-5580-1

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

คาดว่าจะใช้เวลาประมาณ 1 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

พัฒนาเป็นกระเป๋าปลอกหมอนและอื่น ๆ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

จะเป็นที่นิยมและได้รับการยอมรับในการพัฒนาครั้งนี้ขณะในการประกวดได้ระดับที่ 2 ของจังหวัด  
นครสวรรค์

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีสหกรณ์

สายที่ 6

ที่อยู่ 82 ม.25

รหัสกลุ่ม C36

ตำบล แม่เหล็ก

อำเภอ แม่वंงค์

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนมีน้อย ไม่เพียงพอในการลงทุน ค่าขนส่งสินค้าออกสู่ตลาดแพง

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

มีเงินเพิ่มมากกว่าเดิมกลุ่มก็จะทำกิจกรรมได้ดีกว่าเดิม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

กลุ่มจะได้มีเงินบริหารจัดการในการจัดซื้อวัตถุดิบและอื่น ๆ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.ย 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่ม มีคณะกรรมการหลาย ๆ ฝ่ายร่วมกันรับผิดชอบ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้ในระยะสั้น ในระยะยาวกลุ่มมีแหล่งเงินทุนภายในที่เข้มแข็ง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านจักสานทำเครื่องแก้ว

สายที่ 6

ที่อยู่ 1 หมู่ 5

รหัสกลุ่ม C26

ตำบล บึงปลาทู

อำเภอ บรรพตพิสัย

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ขาดทุนหมุนเวียนในกลุ่ม

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ต้องการเงินทุนสำรองมาหมุนเวียนกองทุนในกลุ่ม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้ได้กำไรมาหมุนเวียนกองทุนในกลุ่ม เพื่อใช้ในการจัดซื้ออุปกรณ์ใช้ในการจัดค่า

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

นางสาววย ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ต.ค. 2544 - ก.ย. 2545

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. ต้องมีการเพิ่มเงินทุนในกลุ่มและมีการศึกษาหาฝ่ายการตลาดเพื่อไว้ขายสินค้าได้รวดเร็วขึ้น
2. ตั้งคณะกรรมการให้รู้ความเป็นไปเป็นมาของกลุ่ม

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถสร้างเงินทุนหมุนเวียนได้ 2. กลุ่มมีแหล่งเงินทุนภายในกลุ่มเข้มแข็งขึ้น



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มเข็ญผ้า ชุดเด็ก ชุดต่างๆ ไป

สายที่ 6

ที่อยู่ 86/6 ม.7

รหัสกลุ่ม C23

ตำบล เขาทอง

อำเภอ พยุหะคีรี

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่เพียงพอ เพราะวัสดุคิบและเครื่องจักรแพงมากไม่พอแก่สมาชิก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม และจัดหาตลาด

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

อยากให้ทางหน่วยราชการต่าง ๆ หาเงินทุนในการจัดซื้อวัสดุคิบหรืออุปกรณ์และอื่น ๆ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด ต้องเตรียมจัดให้สมาชิกรับผิดชอบในการทำงานแต่ละอย่าง

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

มี.ค. 2545 - มี.ค. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มทุนหมุนเวียนของกลุ่ม จัดตั้งประธานกลุ่มของผลิตภัณฑ์ และจัดหาตลาดเพื่อให้ขายสินค้าได้เร็วขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ถ้ามีทุนสนับสนุนกลุ่มได้ในระยะยาว กลุ่มจะได้เข้มแข็งมากขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านรองเท้าเด็ก

สายที่ 6

ที่อยู่ 39/3 ม. 7

รหัสกลุ่ม C57

ตำบล เขาทอง

อำเภอ พุหะคีรี

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อย ไม่เพียงพอกับงานที่สั่งมา

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1. เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม 2. ให้เพียงพอกับงานที่สั่งมา และวัตถุดิบที่จะต้องซื้อมาทำ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ต่าง ๆ ได้อย่างเพียงพอในราคาที่เหมาะสม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงินและการตลาด ฝ่ายจัดซื้อ รองประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2546 - ส.ค. 2547

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม และปรับปรุงวิธีจัดหาวัตถุดิบให้ได้ดีและราคาถูก

เพิ่มฝ่ายการตลาดเพื่อให้ขายสินค้าเร็วขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้ในระยะสั้น สามารถจัดหาวัตถุดิบได้ง่ายขึ้นในราคาที่เหมาะสม

จะช่วยส่งเสริมอาชีพของสมาชิกในชุมชน

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มหัตถกรรมจักสานผักตบชวาวัดศรีอุทุมพร

สายที่ 6

ที่อยู่ วัดศรีอุทุมพร

รหัสกลุ่ม C69

ตำบล ทนอากรุด

อำเภอ เมือง

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

1. ต้องการเตาอบแบบมาตรฐาน 2. รูปแบบของกล่องบรรจุภัณฑ์

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1. ซื้อเตาอบ 2. ตั้งกล่องบรรจุภัณฑ์ที่ได้ขนาดมาตรฐาน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

1. เมื่อได้เตาอบมาแล้วผักตบชวาจะได้อบแห้งและไม่ขึ้นรา  
2. ขนาดของกล่องที่ใส่จะต้องได้ขนาดดูดีมีราคากว่าใส่ถุงพลาสติก

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ศ. 2545 - เม.ย. 2545

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

มีคณะกรรมการตรวจสอบเรื่องการเงินและสินค้าก่อนออกขาย

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เตาอบที่อยากเอาไว้อบผักตบชวาจะได้ไว ๆ, จากถุงพลาสติกที่ใช้อยู่คงได้เปลี่ยนเป็นกล่องเร็วขึ้น

ภาคผนวกที่ 7 ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนากลุ่ม สายที่ 7

คะแนนกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง-สายที่ 7									
		การบริหาร สมาชิก	การตลาด	การเงิน	การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	การใช้ แรงงาน	การใช้ วัตถุดิบ	สวัสดิการ ชุมชน	คะแนน รวม
C24	กลุ่มแปรรูปอาหาร	92	58	92	92	75	100	75	583
C34	กลุ่มเกษตรกรทำนาประจวบ	83	75	83	75	75	92	75	558
C38	กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรและสมุนไพร	100	75	75	83	92	83	75	583
C44	กลุ่มแม่บ้านเขาทอง ( ผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพร)	100	75	92	83	75	83	83	592
C28	ทำน้ำพริก แมงดา ปลาอย่าง หมูตัด น้ำพริกนรก	100	83	75	83	100	83	67	592
C29	กลุ่มแปรรูปเห็ดนางฟ้า บ้านชวนเดื่อ	83	67	83	83	100	83	83	583
C62	กลุ่มแปรรูปอาหารบ้านหน้าวัดวาปี	83	67	75	67	83	83	67	525
C47	กลุ่มแม่บ้านตัดเย็บเสื้อผ้า	100	67	75	92	100	70	67	570

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแปรรูปอาหาร

สายที่ 7

ที่อยู่ 17 ม.3

รหัสกลุ่ม C24

ตำบล ตาคี

อำเภอ เมือง

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่เพียงพอ เนื่องจาก อุปกรณ์มีขนาดเล็กทำให้ผลิตได้น้อยจึงเขียนมาจากสหกรณ์ อ.บ.ค.

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มเพื่อจะได้ทำบรรจุภัณฑ์ใหม่ ๆ ตามที่ตลาดต้องการ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน เพื่อใช้ในการจัดซื้อวัสดุ หรือวัตถุดิบอื่น ๆ เปลี่ยนรูปลักษณะผลิตภัณฑ์  
ใหม่

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ทางกลุ่มช่วยกันรับผิดชอบทั้งหมด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ม.ค. 2545 - ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม

ตั้งคณะกรรมการรับผิดชอบได้มอบหมายของประมาณเพิ่มและอยากให้มีการอบรมเพื่อจะได้เพิ่มศักยภาพ  
ในกลุ่ม

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ถ้าได้ตามต้องการที่ตั้งเป้าหมายไว้ กลุ่มก็คงมียอดขายที่สูงและจะได้ส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ตั้งไว้

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีทอผ้าจันเสน

สายที่ 7

ที่อยู่ วัดจันเสน ม.1

รหัสกลุ่ม C70

ตำบล จันเสน

อำเภอ ตากลิ

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนคงไม่มีปัญหา

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

คงจะต้องปรับปรุงในเรื่องการใช้เครื่องอบผ้า

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อที่จะให้ผ้าของเรามีคุณภาพดีขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน การตลาด และสมาชิกในกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

23 ก.ย. 2545 - 24 ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม

2. ตั้งคณะกรรมการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งกลุ่มอ้อมทรัพย์เพื่อการผลิตเพิ่มฝ่ายการตลาดเพื่อให้ขายสินค้าได้เร็วขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้ในระยะสั้นและระยะยาวกลุ่มมีแหล่งเงินทุนภายในที่เข้มแข็ง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแปรรูปอาหารบ้านหน้าวัดวาปี

สายที่ 7

ที่อยู่ 151/1 หมู่ 2

รหัสกลุ่ม C62

ตำบลหนองโพ

อำเภอ อ.ตาคี

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่พอเพียง

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ทำโครงการขอความช่วยเหลือจากแหล่งทุนต่าง ๆ เช่น อบต.

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ขอเงินทุนมาซื้ออุปกรณ์ในการทำขนม เช่น เตาอบ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.ย 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เขียนโครงการขอความสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เป็นเงินช่วยเหลือไม่ใช่เงินกู้

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

มีอุปกรณ์ที่ทันสมัย และสามารถทำขนมที่เก็บได้นานขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรและสมุนไพร

สายที่ 7

ที่อยู่ 202 ม.10

รหัสกลุ่ม C38

ตำบล วังชัน

อำเภอ แม่वंถ์

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อย ไม่เพียงพอต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากมีเงินน้อยสมาชิกส่วนมากขาดทุนจึงมีน้อย ยังไม่ได้รับเงินสนับสนุนจากหน่วยงานทางราชการ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

- 1.ซื้อเครื่องมือที่ทันสมัย เพื่อการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ดี
- 2.จัดทำเครื่องหมายหรือสัญลักษณ์ของกลุ่มให้ทันสมัยและเป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และพัฒนากลุ่มให้ก้าวหน้า,  
เพื่อให้เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและชะลอความเสียหายของผลผลิตของสมาชิก

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน ฝ่ายออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฝ่ายการตลาด, ประธานกลุ่ม, ฝ่ายการเงิน , ฝ่ายการตลาด ร่วมกันวางแผน - จัดการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.พ. 2546, ก.ย. 2545 - ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น  
ตั้งคณะกรรมการศึกษาแนวทางและความเป็นไปได้ในการระดมทุนเพื่อเพิ่มผลผลิต , เพิ่มฝ่ายออกแบบผลิตภัณฑ์ และการตลาดเพื่อการขายที่ดีขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้ในระยะสั้นส่วนในระยะยาวจะทำให้กลุ่มเข้มแข็งขึ้น
- 2.สินค้าที่ผลิตจะเป็นที่ยอมรับของตลาด



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มเกษตรกรทำนาประจักษ์

สายที่ 7

ที่อยู่ 36/1 ม.9

รหัสกลุ่ม C34

ตำบล ประจักษ์

อำเภอ ลานสัก

จังหวัด อุทัยธานี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่เพียงพอเนื่องจากสมาชิกมาก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มเพราะถูกพ่อค้าท้องถิ่นเอาเปรียบ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

- 1.เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม
- 2.ตั้งคณะกรรมการศึกษาความเป็นไปได้ในการผลิตและจำหน่าย
- 3.เพิ่มฝ่ายการตลาดเพื่อให้ขายสินค้าได้เร็วขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้ในระดับต้น 1.5 ปี ในระยะยาวให้กลุ่มนี้มีแหล่งเงินทุนภายในที่เข้มแข็ง 3 ปี  
หาสมาชิกร่วมโครงการ , ครงกรรมการบริหาร

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเขาทอง (ผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพร)

สายที่ 7

ที่อยู่ 216 ม.5

รหัสกลุ่ม C44

ตำบล เขาทอง พุหะคีรี

อำเภอ

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนหมุนเวียนมีน้อยมาก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

อยากได้เงินทุนหมุนเวียนระยะยาว ดอกเบี้ยต่ำ หรือเงินอุดหนุนที่ไม่เสียดอกเบี้ย เพื่อขยายยอดการผลิตให้มากขึ้น ตามความต้องการของตลาด

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อสร้างสถานที่ผลิต และศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กว้างขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

เริ่มจากเดือน ต.ค. 2545 จนถึง ก.ย. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

สร้างสถานที่ผลิตให้กว้างขวางขึ้น , สถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่  
เพื่อรวบรวมผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพชุมชนมาไว้ในสถานที่เดียวกันให้มากที่สุด

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถรวบรวมผลิตภัณฑ์ทุกตัวมาอยู่ในสถานที่เดียวกันทำให้จัดหาได้ง่าย ควบคุมดูแลให้อยู่ในแนวทาง  
ทางเดียวกัน

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านตัดเย็บเสื้อผ้า

สายที่ 7

ที่อยู่ 167 ม.10 ต.หัวถนน

รหัสกลุ่ม C47

ตำบล หัวถนน

อำเภอ ท่าตะโก

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่เพียงพอ เนื่องจากวัตถุดิบที่ต้องใช้ราคาสูงมาก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มทุนหมุนเวียนของกลุ่มให้มากขึ้นกว่าเดิม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สามารถเพิ่มเงินหมุนเวียน เพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบแลอื่น ๆ เพื่อมาพัฒนากลุ่มให้ดีกว่าเดิม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 ต.ค. 2545 - 1 ต.ค. 2550

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

- 1.เพิ่มทุนหมุนเวียนของกลุ่ม
- 2.ตั้งคณะกรรมการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งกล่องออมทรัพย์
- 3.เพิ่มฝ่ายการตลาดเพื่อให้ขายสินค้าได้เร็วขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน ได้ดีขึ้น
- 2.ในระยะกลุ่มมีแหล่งเงินทุนที่เข้มแข็ง
- 3.กลุ่มคนจะมีเงินหมุนเวียน ได้ดี

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ทำน้ำพริก แมงดา ปลาอย่าง หมูผัด น้ำพริกนรก

สายที่ 7

ที่อยู่ 102 หมู่ 12 บ้านเขาคิน

รหัสกลุ่ม C28

ตำบล คาคี

อำเภอ

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ขาดเงินทุนหมุนเวียน อุปสรรคในการทำน้ำพริก เพราะต้องขอรับสมาชิกใช้ ต้องการเงินให้เปล่า ที่ทำการยังไม่มี ต้องใช้บ้านสมาชิก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ต้องการเงินทุนเพิ่ม เพื่อที่จะปรับปรุงรูปแบบการบรรจุและซื้ออุปกรณ์ ในการทำน้ำพริก เช่นเครื่องบด ตู้อบ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

โครงการขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่าง ๆ เช่น อบต.

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม และสมาชิก

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เขียนโครงการขอความสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เป็นเงินช่วยเหลือ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม กลุ่มจะมีประสิทธิภาพในการทำอีกมาก

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแปรรูปเห็ดนางฟ้า บ้านชวนเคื่อ

สายที่ 7

ที่อยู่ 118/3 หมู่ 15 บ้านชวนเคื่อ

รหัสกลุ่ม C29

ตำบล ตาคี

อำเภอ

จังหวัด นครสวรรค์

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เรื่องความรู้และเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่จะทำให้สินค้าที่ผลิตมีคุณภาพดี

และอายุการเก็บรักษาไว้ได้นานเราสามารถจะออกไปขายได้ทั้งจังหวัดต่าง ๆ หรือต่างประเทศ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

จะปรับปรุงรูปแบบสินค้าให้ดูดีขึ้น และคุณภาพมาตรฐานสินค้าให้เป็นที่รู้จักและยอมรับทั่วไป

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เมื่อสินค้าเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากขึ้น การตลาดกว้างไกลและมียอดขายมาก ชุมชนของเราจะ  
ได้มีรายได้ดี

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่มพร้อมทั้งสมาชิกทุกคน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - เม.ย. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ตั้งคณะกรรมการที่จะรับผิดชอบและติดต่อประสานกันกับหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ถ้าเรามีการผลิตที่ถูกต้องตามสุขลักษณะ เราก็จะได้รับการยกย่องจากผู้บริโภคจะทำให้เรามียอดขายได้ตลอด  
ทั้งปีไม่ต้องคอยรับแต่ขอเคอร์ทั้งสมาชิก และชาวบ้านก็จะมีการกินคืออยู่ดีมากขึ้น ไม่ต้องไปขอความช่วยเหลือ

ภาคผนวกที่ 8 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม สายที่ 8

คะแนนกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง-สายที่ 8									
		การบริหาร สมาชิก	การตลาด	การเงิน	การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	การใช้ แรงงาน	การใช้ วัตถุดิบ	สวัสดิการ ชุมชน	คะแนน รวม
C19	แม่บ้านเกษตรมหาสวัสดิ์	100	67	83	92	92	83	47	563
C6	กลุ่มหม่อนไหมแปรรูปโครงการในสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์	58	75	75	83	92	92	67	542
C7	กลุ่มแม่บ้านเกษตรหลักสอง ( กลุ่มพัฒนาสตรี)	83	58	92	75	92	75	75	550
C71	กลุ่มแม่บ้านพุทธมณฑล	75	53	58	83	63	78	75	487
C73	แม่บ้านเกษตรนาวัลเปรียง	83	92	83	92	75	92	92	608
C77	กลุ่มอาชีพสตรีแปรรูปผลไม้ บ้านหนองกลางดง	100	75	58	100	83	100	75	592
C8	กลุ่มสตรีหัตถกรรมเครื่องหนัง	100	58	83	100	83	67	67	558
C81	กลุ่มแม่บ้านทุ่งเค็ด	92	92	55	83	83	70	83	558

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม แม่บ้านเกษตรมหาสวัสดิ์

สายที่ 8

ที่อยู่ 58/2 บ้านศาลาดิน ม. 3

รหัสกลุ่ม C19

ตำบล มหาสวัสดิ์

อำเภอ พุทธมณฑล

จังหวัด นครปฐม

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

1.บรรจุภัณฑ์ยังไม่เป็นที่สะดุดตามากนัก 2.ตู้บยังมีขนาดเล็กไป 3.การหันวัตถุดิบที่ใช้ทำผลิตภัณฑ์

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1.การหันของที่จะทอด 2. บรรจุภัณฑ์ให้เล็กลงและหลากหลาย 3.ซื้อตู้บเพิ่ม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

1.การหันของจะได้เก็บนาน

2.บรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสมแก่ของกินเล่นเมื่อเปิดแล้ว ส่วนมากจะกินไม่หมดเหลือทิ้งทำให้ยากต่อการตัดสินใจซื้อ

3.ซื้อตู้บเพิ่มเพื่อย่นระยะเวลาการผลิตให้เร็วขึ้น และเกินความต้องการของตลาด

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานและคณะกรรมการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

หลังจากเดือน ก.ย. กำลังทำเรื่องขอยืมจากกลุ่มที่ไม่ได้ใช้ตู้บ

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1.เรื่องของการหันเขาหาสถาบัน โฆษณาการ 2.ทำเรื่องขอยืม 3.หาแหล่งผลิตบรรจุภัณฑ์

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เป็นเรื่องที่คาดการณ์ยาก ค่อย ๆ แก้ปัญหาไป แต่คิดว่าจะประสพผลสำเร็จ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านพุทธมณฑล

สายที่ 8

ที่อยู่ 140/1 หมู่ 5

รหัสกลุ่ม C71

ตำบล ศาลายา

อำเภอ พุทธมณฑล

จังหวัด นครปฐม

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

สถานที่ยังไม่เหมาะสมในการผลิตและการต้อนรับกรณีคนที่มาเยี่ยมกลุ่ม

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

สถานที่, โรงเรียน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อเพิ่มคุณภาพสินค้า และความน่าเชื่อถือของกลุ่ม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ม.ค. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ขยายโรงเรียน

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เพิ่มการผลิตและความน่าเชื่อถือของกลุ่ม



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีหัตถกรรมเครื่องหนัง

สายที่ 8

ที่อยู่ 31/515 ม.4

รหัสกลุ่ม C8

ตำบล นาดี

อำเภอ อ.เมือง

จังหวัด สมุทรสาคร

กระบวนการ 6. การใช้วัดดุจิบ

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

วัดดุจิบหาไม้ได้ในท้องถิ่น วัดดุจิบราคาแพง

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ , ผลิตภัณฑ์ให้พอกับการตลาด

### 3. วัดอุปสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้มีสินค้าเพียงพอกับความต้องของลูกค้า

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม , ฝ่ายตลาด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ธ.ค. 2545

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ขอให้ทางสถาบันวิจัย ฯ จัดหาวิทยากรด้านเครื่องหนังมาอบรมสมาชิกการออกแบบผลิตภัณฑ์

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1.เพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มและสมาชิก 2.ทำให้ผลิตภัณฑ์มีศักยภาพมากขึ้น และทำให้กลุ่มและชุมชนเข้มแข็ง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรหลักสอง (กลุ่มพัฒนาสตรี)

สายที่ 8

ที่อยู่ 70/3 หมู่ 1

รหัสกลุ่ม C7

ตำบล หลักสอง

อำเภอ บ้านแพ้ว

จังหวัด สมุทรสาคร

กระบวนการ 2. การบริหารการตลาดและเครือข่าย

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

กลุ่มไม่มียานพาหนะเองไม่ค่อยสะดวกในการออกหาตลาด

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ต้องการปรับปรุงอาคารให้ดีขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่สมาชิกในชุมชน

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน เลขา เภรัญญิก การตลาด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตลอดทั้งปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สมาชิกมีรายได้เพิ่ม มีเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม การตลาดส่งออกได้ดี ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มหม่อนไหมและแปรรูปโครงการในสมเด็จพระ

สายที่ 8

ที่อยู่ 123 ม.5

รหัสกลุ่ม C6

ตำบล คอนกุ่มห้วย

อำเภอ ชะอำ

จังหวัด เพชรบุรี

กระบวนการ 1. การบริหารสมาชิก

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ขาดที่ทำการกลุ่มที่แน่นอน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เงินทุนที่จะให้สมาชิกขยายพื้นที่การปลูกหม่อน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อต้องการเพิ่มผลผลิตเพื่อที่จะเพิ่มรายได้ให้สมาชิก ต่อไป

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ผู้นำกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

สมาชิกขาดเงินทุนที่จะขยายพื้นที่ในการปลูกหม่อนขาดเครื่องสูบน้ำและท่อ

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เพิ่มรายได้ของสมาชิก

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านทุ่งเค็ด

สายที่ 8

ที่อยู่ หมู่ 2 บ้านทุ่งเค็ด

รหัสกลุ่ม C81

ตำบล ศาลาลัย

อำเภอ กิ่งอำเภอสามร้อยยอด จังหวัด ประจวบ

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อย ไม่เพียงพอ เนื่องจากเราจำเป็นต้องซื้อสินค้าเพื่อกันไว้เวลาวัตถุดิบหายาก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม และปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้ดีขึ้นกว่าเดิม

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน เพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม หัวหน้าฝ่ายตลาด หัวหน้าฝ่ายผลิต

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1.เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม 2.เพิ่มอัตราในการผลิตให้มากขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม แม่บ้านเกษตรกรนาวัลเปรียง

สายที่ 8

ที่อยู่ หมู่ 1

รหัสกลุ่ม C73

ตำบล สามกะทาย

อำเภอ กุยบุรี

จังหวัด ประจวบ

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่เพียงพอต่อการจัดซื้ออุปกรณ์และหมุนเวียนซื้อวัตถุดิบ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการ เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มให้มากขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด และลูกค้า

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธาน นางดวงพร + ฝ่ายเหรียญก น.ส.ประไพ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

20 เม.ย 2542

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ต้องการปรับปรุงรูปแบบของสินค้า

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ตลาดยอมรับในสินค้าและผลิตผลของกลุ่ม

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มอาชีพสตรีแปรรูปผลไม้ บ้านหนองกลางดง

สายที่ 8

ที่อยู่ 25 หมู่ที่ 7 บ้านหนองกลางดง

รหัสกลุ่ม C77

ตำบล ศีลาสัย

อำเภอ กิ่งอำเภอสามร้อยยอด จังหวัด ประจวบ

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่พอเพียง ร้านค้าที่ส่งสินค้า เชื้อสินค้าเป็นส่วนมาก

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ปรับปรุงโรงเรียน , เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม, อบรมคุณภาพสินค้าอย่างต่อเนื่อง, บรรจุกิจกรรมเป็นที่ต้องการของตลาด , ปรับปรุงเรื่องน้ำเสีย

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น จำนวนสินค้าจำหน่ายได้มากขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายผลิต ฝ่ายบัญชี ฝ่ายตลาด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.ย. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ปรับโรงเรียน , เพิ่มทุนหมุนเวียน, บรรจุกิจกรรมที่ทันสมัยขึ้น คุณภาพสินค้าต้องยอมรับ ถ่ายทอดความรู้สู่สมาชิกใหม่ในชุมชนและนอกชุมชน

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สร้างงานสร้างรายได้ให้กับสมาชิกในชุมชนในระยะเวลาที่มีความสามัคคีเกิดขึ้น ในชุมชน

ภาคผนวกที่ 9 ข้อมูลที่ได้จากการสัมมนาสายที่ 9

คะแนนกลุ่มธุรกิจชุมชนภาคกลาง-สายที่ 9

		การบริหาร สมาชิก	การตลาด	การเงิน	การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	การใช้ แรงงาน	การใช้ วัตถุดิบ	สวัสดิการ ชุมชน	คะแนน รวม
C10	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านคำตัง	83	67	83	100	83	78	67	562
C11	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านทับคล้อ	83	83	83	92	92	75	75	583
C30	กลุ่มสตรีบ้านศรีวิเชียร	83	83	92	100	92	75	92	617
C33	แม่บ้านเกษตรกรแปรรูปเนื้อสัตว์	92	83	75	67	75	92	50	533
C45	กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	100	100	92	83	80	83	67	605
C65	กลุ่มทอผ้าบ้านผาตั้ง	75	58	92	75	92	100	75	567
C68	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไทรน้อย	83	92	92	92	83	92	67	600
C78	กลุ่มทอผ้าบัวหลวง	92	58	75	83	100	70	67	545

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม แม่บ้านเกษตรกรแปรรูปเนื้อสัตว์

สายที่ 9

ที่อยู่ 17 ม.9

รหัสกลุ่ม C33

ตำบล ห้วยคด

อำเภอ ห้วยคด

จังหวัด อุทัยธานี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่เพียงพอจึงทำไม่ต่อเนื่อง จึงงบประมาณเงินของหน่วยงาน โครงการปรับปรุงธุรกิจชุมชน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มให้ดีขึ้น เป็นจำนวนเงิน 50,000 บาทถ้วน

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน เพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและอื่น ๆ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด และคณะกรรมการกลุ่ม

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ก.ย. 2545 - ก.พ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

ต้องการเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม ตั้งคณะกรรมการเพื่อเป็นไปในการจัดตั้งกลุ่ม  
ออมทรัพย์เพื่อการผลิตเพิ่มฝ่ายการตลาด เพื่อให้ขายการค้าได้ดีขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนในระยะสั้น และระยะยาวกลุ่มมีแหล่งเงินทุนกลุ่มจึงต้องเข้มแข็งขึ้น



## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

สายที่ 9

ที่อยู่ 88 หมู่ 13

รหัสกลุ่ม C45

ตำบล บางคู

อำเภอ ท่าเรือ

จังหวัด ลพบุรี

กระบวนการ 4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคนิคการผลิต

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ไม่มีปัญหาเพราะชาวบ้านให้ความร่วมมือ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ต้องการทำลานตากข้าว และขยายโรงสีให้มีขนาดใหญ่ยิ่งขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อเพิ่มผลผลิตให้มากกว่าเดิม

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ผู้นำหมู่บ้านและคณะกรรมการ

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตั้งแต่ พ.ศ. 2546 - 2547 ระยะเวลา 1 ปี

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของในหมู่บ้าน

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อให้ชุมชนมีโรงสีของชุมชนเป็นของเราเอง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านผ่าหัง

สายที่ 9

ที่อยู่ 5 หมู่ 2

รหัสกลุ่ม C10

ตำบล ห้วยแห้ง

อำเภอ บ้านไร่

จังหวัด อุทัยธานี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เนื่องจากกลุ่มต้องใช้จ่ายสูงจึงต้องกู้จากธนาคาร แต่ก็จัดการหนี้ได้ดี

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

ปรับปรุงโรงเรียนและที่ทำวัดอุทิศ และคุณภาพของผลิตภัณฑ์

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

ให้ผู้มาเยือนเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ของเรา ตลาดจะได้กว้างไกลขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม เจริญฤติก ฝ่ายการตลาด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ตั้งแต่ 1 ม.ค. 2545 - ปัจจุบัน ยังไม่เสร็จสมบูรณ์

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1.เพิ่มบงกลางให้มากขึ้น 2.เพิ่มสวัสดิการสมาชิกกลุ่มและส่วนรวมเช่น วัด โรงเรียน และคนในหมู่บ้าน

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้สินค้าของกลุ่มได้รับการยอมรับจากตัวแทนจำหน่ายทั่วไปมากขึ้น

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านทับคล้อ

สายที่ 9

ที่อยู่ 39 ม.2 บ้านทับคล้อ

รหัสกลุ่ม C11

ตำบล ทับหลวง

อำเภอ บ้านไร่

จังหวัด อุทัยธานี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เงินทุนน้อยไม่เพียงพอ

เนื่องจากสมาชิกมีเงินลงทุนน้อยเงินทุนในหมู่บ้านไม่เพียงพอต่อการกู้ยืมตลาดรองรับไม่แน่นอน

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินลงทุนหมุนเวียนหาแหล่งตลาด

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สามารถเพิ่มเงินลงทุนหมุนเวียนให้พอต่อการจัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม กรรมการบริหารฝ่ายการตลาด ประชาสัมพันธ์

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

10 ต.ค. 2545 - 10 เม.ย. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มเงินลงทุนหมุนเวียนให้กับกลุ่ม ฯ หาแหล่งเงินทุนเพิ่มนอกเหนือจากเงินทุนกลุ่มออมทรัพย์ในหมู่บ้าน

เพิ่มกรรมการการตลาดให้มากขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินลงทุนหมุนเวียนเพียงพอต่อความต้องการกลุ่ม ฯ ในระยะยาว

ในระยะยาวกลุ่มมีแหล่งเงินทุนภายในที่เข้มแข็ง

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มสตรีบ้านศรีวิเชียร

สายที่ 9

ที่อยู่ เลขที่ 75 หมู่ 7

รหัสกลุ่ม C30

ตำบล หน้าโคก

อำเภอ อ.ผักไห่

จังหวัด พระนครศรีอยุธยา

กระบวนการ 6. การใช้วัดดุติบ

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

1. กลัวไม่เพียงพอต้องหาซื้อจากนอกท้องถิ่นราคาแพง 2. ต้องการทำเล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ  
เรือนแพมุงแฝก Home Stay เพื่อส่งเสริมธุรกิจชุมชนด้วย

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

1. ที่ดินสาธารณะปลูกกล้วย ต้องดำเนินการพัฒนาเรื่องที่ดินสาธารณะ 2. Home Stay แพมุงแฝก  
ทำเล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติริมฝั่งแม่น้ำน้อย เพื่อส่งเสริมธุรกิจชุมชน หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

กลุ่มสตรีศรีวิเชียร

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

พ.ศ. 2546 - ค.ศ. 2546

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

1. ที่ดินสาธารณะติดต่อกับที่ดินดำเนินการ 2. งบประมาณก่อสร้าง Home Stay

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

1. ธุรกิจกระโดดก้าวไกลได้รวดเร็วขึ้น 2. เงินทองหมุนเวียนในชุมชน 3. สร้างคน สร้างงาน สร้างรายได้ให้กับ  
ชุมชน

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไทรน้อย

สายที่ 9

ที่อยู่ 48 ม.7

รหัสกลุ่ม C68

ตำบล ไทรน้อย

อำเภอ บางขาว

จังหวัด พระนครศรีอยุธยา

กระบวนการ 2. การบริหารการตลาดและเครือข่าย

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

เรื่องการตลาด และสวัสดิการ

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เราอยากให้หน่วยงานมาช่วยเรื่องการตลาด

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อจะได้จำหน่ายสินค้าของเราดีขึ้น

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

พ.ศ. 2546 - ค.ศ. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

อยากให้ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ ให้สวยงามขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สร้างรายได้แก่สมาชิกและคนในชุมชน

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม กลุ่มทอผ้าบ้านผาหัง

สายที่ 9

ที่อยู่ 32 หมู่ 2 บ้านผาหัง

รหัสกลุ่ม C65

ตำบล ห้วยแห้ง

อำเภอ บ้านไร่

จังหวัด อุทัยธานี

กระบวนการ 3. การบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

ขาดเงินหมุนเวียน ในการซื้อวัตถุดิบ ในการทอผ้า

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบ

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน เพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและอื่น ๆ

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

ประธานกลุ่ม รองประธาน เลขานุการที่ปรึกษา ผู้ใหญ่บ้าน

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ศ. 2545 - ม.ค. 2546 (3 เดือน)

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม ตั้งคณะกรรมการหาหุ้นเพิ่มสมาชิก

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้

## แผนปฏิบัติการ

ชื่อกลุ่ม ทอผ้าบัวหลวงบ้านหนองจิกขาว

สายที่ 9

ที่อยู่ ม.10

รหัสกลุ่ม C78

ตำบล อุทัยเก่า

อำเภอหนองฉาง

จังหวัด อุทัยธานี

กระบวนการ 3. กระบวนการบริหารการเงิน

### 1. ปัญหาของกลุ่ม

กลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ เพราะเราถึงเริ่มจัดตั้งกลุ่มขึ้นมาเมื่อปี 2542 เราจึงอยากให้หน่วยงานเข้ามาสนับสนุนกลุ่มของเรา

### 2. เรื่องที่จะทำการปรับปรุง

เราจะเพิ่มเงินทุนหรือเพิ่มหุ้นให้มากกว่าเดิมที่เรามีอยู่ และเราจะพยายามหาเงินจากหน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือกลุ่มให้มากขึ้น

### 3. วัตถุประสงค์ของการปรับปรุง

เพื่อให้กลุ่มของเราเติบโต และมีเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น เพื่อจะได้นำมาซื้อวัตถุดิบและเรื่องอื่นๆ ให้กับสมาชิกและชุมชนท้องถิ่น เพื่อให้มีงานทำ และจัดฝึกอบรมให้สมาชิกมีความเข้มแข็ง

### 4. ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการ

เราจะตั้งคณะกรรมการ มีประธาน รองประธาน มีฝ่ายบัญชี ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด

### 5. ระยะเวลาของการดำเนินงาน

ค.ศ. 2545 - เม.ย. 2546

### 6. รายละเอียดของการปรับปรุง

เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม ตั้งคณะกรรมการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เพิ่มฝ่ายการตลาด เพื่อให้ขายสินค้าได้เร็วขึ้น

### 7. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนได้ในระยะสั้น แต่ในระยะยาวกลุ่มยังไม่มีแหล่งเงินทุนที่เข้มแข็ง