

บทที่ 2

เอกสาร แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เอกสารที่เกี่ยวข้องกับแผนงานวิจัย

ข้อมูลของพื้นที่ในการทำวิจัย

เทศบาลตำบลแม่แรง ตั้งอยู่เลขที่ 199 หมู่ที่ 2 ตำบลแม่แรง อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน เดิมเป็นสภาตำบลแม่แรง และได้รับการจัดตั้งเป็นองค์การบริหารส่วนตำบลแม่แรง ตามประกาศกระทรวงมหาดไทย เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม พ.ศ. 2539 และประกาศดังกล่าวได้ลงในราชกิจจานุเบกษา ฉบับทั่วไป เล่ม 113 ตอนพิเศษ 52 ง ลงวันที่ 25 ธันวาคม พ.ศ. 2539 โดยมีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 23 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา ต่อมาได้รับการยกฐานะจัดตั้งเป็นเทศบาลตำบลแม่แรง ตามประกาศกระทรวงมหาดไทย เรื่อง จัดตั้งองค์การบริหารส่วนตำบลเป็นเทศบาลตำบล มีผลตั้งแต่วันที่ 3 มิถุนายน พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป

ตำบลแม่อยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอป่าซาง 7 กิโลเมตร มีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 7,491 คน แยกเป็นชาย 3,630 คน หญิง 3,861 คน โดยมีอาณาเขตการติดต่อ ดังนี้

- ทิศเหนือติดต่อกับตำบลป่ากบอง อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน
- ทิศใต้ติดต่อกับตำบลมะกอก อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน
- ทิศตะวันออกติดต่อกับตำบลป่าซางและตำบลม่วงน้อย อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน
- ทิศตะวันตกติดต่อกับตำบลท่าตุ้ม อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน

ด้านสภาพเศรษฐกิจ ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพการเกษตรกรรม ทำนา ทำสวน และการประกอบอาชีพอุตสาหกรรมในครัวเรือนและหัตถกรรม การทอผ้าพื้นเมือง การย้อมผ้า การทำผ้าบาติก โดยผลิตภัณฑ์และอาชีพต่าง ๆ ที่น่าสนใจของแต่ละหมู่บ้าน มีดังนี้

- | | |
|--------------------------------|---|
| - หมู่ที่ 1 ชุมชนบ้านกองงาม | ผ้ามัดย้อม ผ้าบาติก ไวน์สมุนไพร |
| - หมู่ที่ 2 ชุมชนบ้านแม่แรง | ทำตู้โบราณ การทอผ้า |
| - หมู่ที่ 3 ชุมชนบ้านต้นผึ้ง | ผ้ามัดย้อม ตัดเย็บผ้าพื้นเมือง แกะสลักไม้ |
| - หมู่ที่ 4 ชุมชนบ้านดอนตอง | ทำการเกษตร เย็บรองเท้าผ้า |
| - หมู่ที่ 5 ชุมชนบ้านหนองเงือก | การทอผ้า ไม้แกะสลัก รองเท้ายางรถยนต์ |
| - หมู่ที่ 6 ชุมชนบ้านป่าข่า | ทำผลิตภัณฑ์จักสาน เช่น เวงลำไย |
| - หมู่ที่ 7 ชุมชนบ้านดอนหลวง | การทำผ้า ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ ไม้แกะสลัก |

- หมู่ที่ 8 ชุมชนบ้านป่าเบาะ ผ้าบาติก แปรรูปอาหาร ตัดเย็บเสื้อผ้า และไวน์
- หมู่ที่ 9 ชุมชนบ้านคอนน้อย การทอผ้า ผลิตภัณฑ์จากผ้า
- หมู่ที่ 10 ชุมชนบ้านป่าบุก ผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือ
- หมู่ที่ 11 ชุมชนบ้านสันกอดู่ ผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือ

ด้านความหนาของประชากรเฉลี่ย 464.90 คน/ตารางกิโลเมตร แสดงดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 หมู่บ้าน จำนวนครัวเรือน และจำนวนประชากร ในเขตตำบลแม่แรง

หมู่ที่	หมู่บ้าน	จำนวนครัวเรือน (ครัวเรือน)	จำนวนประชากร		รวม (คน)
			ชาย (คน)	หญิง (คน)	
1	ชุมชนบ้านกองงาม	361	479	537	1,016
2	ชุมชนบ้านแม่แรง	267	363	373	736
3	ชุมชนบ้านต้นผึ้ง	123	193	178	371
4	ชุมชนบ้านคอนตอง	304	459	449	908
5	ชุมชนบ้านหนองเงือก	574	826	893	1,719
6	ชุมชนบ้านป่าข่า	68	89	86	175
7	ชุมชนบ้านคอนหลวง	307	401	404	805
8	ชุมชนบ้านป่าเบาะ	259	346	387	733
9	ชุมชนบ้านคอนน้อย	117	147	182	329
10	ชุมชนบ้านป่าบุก	97	139	170	309
11	ชุมชนบ้านสันกอดู่	132	172	190	362
รวม		2,609	3,614	3,849	7,463

ที่มา (เทศบาลตำบลแม่แรง 2553)

ในเขตเทศบาลจะมีหน่วยธุรกิจในเขตเทศบาล คือ มีโรงสี 4 แห่ง โรงเลียงไก่อี 3 แห่ง และโรงงานฟอกย้อมจำนวน 23 แห่ง ส่วนสถานศึกษาประกอบด้วยโรงเรียนประถมศึกษา 5 แห่ง คือ โรงเรียนบ้านกองงาม ตั้งอยู่หมู่ที่ 1 โรงเรียนบ้านคอนตอง ตั้งอยู่หมู่ที่ 4 โรงเรียนบ้านหนองเงือก ตั้งอยู่หมู่ที่ 5 โรงเรียนวัดบ้านคอน ตั้งอยู่หมู่ที่ 7 และโรงเรียนวัดป่าบุกตั้งอยู่หมู่ที่ 10

นอกจากนี้ยังมีศูนย์การเรียนชุมชน (กสน.) 1 แห่ง คือศูนย์การเรียนชุมชนตำบลแม่แรง จำนวนผู้เรียน 90 คน มีที่อ่านหนังสือพิมพ์ประจำหมู่บ้าน 11 แห่ง ห้องสมุดประชาชนประจำตำบลแม่แรง 1 แห่ง ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กก่อนวัยเรียน 2 แห่ง คือ ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กบ้านหนองเงือกหมู่ที่ 5 และ

ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กบ้านคอนหลวงหมู่ที่ 7 มีศูนย์อบรมเด็กก่อนเกณฑ์ในวัด 1 แห่ง คือ ศูนย์อบรมเด็กก่อนเกณฑ์ในวัดแม่แรง ด้านสถาบันและองค์กรทางศาสนา มีหน่วยอบรมประชาชนประจำตำบลแม่แรง 1 แห่ง มีวัด 10 แห่ง คือ วัดป่าเหียง วัดแม่แรง วัดศรีมงคลต้นผึ้ง วัดคอนตองวัดหนองเงือก วัดคอนหลวง วัดกอม่วงวัดดอนน้อย วัดป่าบุก และวัดป่าแคด

ด้านสาธารณสุข มีสถานอนามัย 2 แห่ง คือ สถานอนามัยตำบลแม่แรง และสถานอนามัยบ้านคอนหลวง มีผู้ยามตำรวจหรือป้อมตำรวจ จำนวน 1 แห่ง ด้านการบริการพื้นฐานคือ การคมนาคมในเขตเทศบาลตำบลแม่แรงมีเส้นทางคมนาคมที่ใช้ติดต่อกันทุกหมู่บ้าน มีทั้งถนนลูกรัง ถนน คสม. และถนนลาดยาง มีที่ทำการไปรษณีย์โทรเลขและสถานีโทรคมนาคมอื่น ๆ 2 แห่ง คือ สถานีวิทยุชุมชนเสียงป่าซาง บ้านหนองเงือก และ สถานีวิทยุชุมชนคนป่าซาง บ้านกอม่วง หมู่ 8

ด้านการรวมกลุ่มของประชาชน ตำบลแม่แรงจะมีการรวมกลุ่มอาชีพ 11 กลุ่ม โดยเทศบาลตำบลแม่แรงได้ดำเนินงานกองทุนหมุนเวียนเพื่อส่งเสริมอาชีพ เพิ่มรายได้และเป็นทุนหมุนเวียนในการดำเนินการประกอบอาชีพ เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปีงบประมาณ 2544 ลักษณะโครงการเป็นโครงการกู้ยืมเงินกองทุนหมุนเวียนให้แก่กลุ่มอาชีพ จำนวน 11 กลุ่มอาชีพ ดังนี้

1. กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าเด็ก หมู่ที่ 1
2. กลุ่มทอผ้าบ้านแม่แรง หมู่ที่ 2
3. กลุ่มพัฒนาอาชีพบ้านต้นผึ้ง หมู่ที่ 3
4. กลุ่มสตรีแม่บ้านคอนตอง หมู่ที่ 4
5. กลุ่มอาชีพผู้สูงอายุบ้านหนองเงือก หมู่ที่ 5
6. กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือบ้านป่าซ่า หมู่ที่ 6
7. กลุ่มทอผ้าบ้านคอนหลวง หมู่ที่ 7
8. กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแม่บ้านคอนน้อย หมู่ที่ 9
9. กลุ่มการตัดเย็บเสื้อผ้า หมู่ที่ 10
10. กลุ่มเศรษฐกิจสร้างสรรค์พอเพียง หมู่ที่ 11
11. กองทุนพัฒนาสิ่งทอและส่งเสริมการท่องเที่ยวของ อบจ.ลำพูน (ตำบลแม่แรง)

แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับแผนงานวิจัย

แนวคิดการมีส่วนร่วม

แนวคิดการมีส่วนร่วม คือ การที่ประชาชนร่วมกันในการจัดการ การควบคุมการใช้และการกระจายทรัพยากรตลอดจนปัจจัยผลผลิตที่มีอยู่ในท้องถิ่นของตนเอง เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำรงชีพทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งปัจจุบัน แนวความคิดการมีส่วนร่วมของประชาชนในงานพัฒนา จึงได้รับการยอมรับและใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติในงานพัฒนาอย่างกว้างขวาง กระบวนการของการมีส่วนร่วมนั้นไม่ได้กำหนดขึ้นโดยรัฐ แต่ความสำเร็จของการมีส่วนร่วมอยู่ที่ประชาชนในชุมชนหรือท้องถิ่นเป็นผู้ริเริ่มและเน้นการทำงานในรูปกลุ่มหรือองค์กรชุมชนที่มีวัตถุประสงค์ในการเข้ามาร่วมอย่างชัดเจน พลังกลุ่มจะเป็นปัจจัยสำคัญผลักดันให้งานต่าง ๆ บรรลุผลสำเร็จตามความมุ่งหมาย นอกจากนี้ กระบวนการพัฒนาจำเป็นต้องมีการร่วมพลังทั้งภาครัฐ เอกชน องค์กรพัฒนาเอกชน นักวิชาการและประชาชนเพื่อร่วมกันแก้ปัญหาของท้องถิ่นซึ่งเป็นกระบวนการหนึ่งของแนวคิดการมีส่วนร่วม ดังนี้ (ปาริชาติ วลัยเสถียร, 2546, หน้า 195)

โคเฮน, จอห์นและนอร์แมน,อัฟฮอฟฟ์ (Cohen, John and Norman, Uphoff, 1980 p. 213-218) ได้จำแนกระดับการมีส่วนร่วมไว้ 4 ระดับ ดังนี้

1. การมีส่วนร่วมตัดสินใจ (Decision Making) การที่ประชาชนได้เริ่มเข้ามามีส่วนร่วมตัดสินใจในการวางแผน การกำหนดนโยบาย และการจัดการกับกิจกรรมการพัฒนาด้วยตัวเขาซึ่งถือว่าเป็นการระดมความรับผิดชอบ และเป็นความร่วมมือของประชาชนอย่างแท้จริง
2. มีส่วนร่วมปฏิบัติการ (Implementation) เป็นการสนับสนุนทรัพยากรต่าง ๆ รวมไปถึงการบริหารงาน การประสานงาน และการขอความช่วยเหลือ
3. การมีส่วนร่วมในผลประโยชน์ (Benefits) ประชาชนได้รับผลประโยชน์ร่วมกันจากบริการทางด้านวัสดุและสังคม โดยจะพิจารณาถึงการกระจายผลประโยชน์และโทษที่เกิดขึ้น
4. การมีส่วนร่วมในการประเมิน (Evaluation) สิ่งที่ต้องคำนึงคือ ความเห็น ความชอบ และความคาดหวังของบุคคลและกลุ่ม ซึ่งอาจมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้

กรมการศึกษานอกโรงเรียน (2538, หน้า 18) ได้นำเสนอขั้นตอนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมไว้ ดังนี้

1. ระยะก่อนดำเนินการวิจัย

1.1 การคัดเลือกชุมชน เป็นการพิจารณาพื้นที่ดำเนินการ ซึ่งต้องศึกษาข้อมูลเบื้องต้นของชุมชนทุกด้านทั้งทางกายภาพ ทรัพยากรของชุมชน ข้อมูลด้านประชากร สังคม เศรษฐกิจ และการสื่อสาร ซึ่งในการรวบรวมข้อมูลดังกล่าว ควรรวบรวมทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ

1.2 การสร้างความสัมพันธ์กับชุมชน ผู้ที่มีบทบาทสำคัญ คือ ผู้วิจัยต้องคอยกระตุ้นและสนับสนุนด้านต่าง ๆ แก่ชุมชน ทั้งนี้ผู้วิจัยจะต้องเป็นผู้ที่ชุมชนให้ความไว้วางใจและยอมรับ ซึ่งการไว้วางใจและการยอมรับจะเกิดขึ้นได้ เมื่อผู้วิจัยมีความสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชน ดังนั้น การเข้าไปในชุมชนจึงต้องให้ความสำคัญกับกลุ่มที่มีอยู่เดิมและควรสร้างความคุ้นเคยกับกลุ่มเหล่านั้นก่อน รวมทั้งสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องกับชุมชน โดยต้องมีภาระหน้าที่ในการดำเนินงานในขั้นตอนนี้มี ดังนี้

2. ระยะดำเนินการวิจัย

2.1 การศึกษาวิเคราะห์ปัญหาร่วมกับชุมชน เป็นการวิเคราะห์ปัญหาในชุมชนและการกำหนดแนวทางในการศึกษาชุมชนในด้านต่าง ๆ ดังนี้

2.1.1 การวิเคราะห์ด้านทรัพยากร คือ ทรัพยากรธรรมชาติและทรัพยากรมนุษย์

2.1.2 การวิเคราะห์ด้านสังคม เป็นการพิจารณาโครงสร้างประชากรของชุมชน ศึกษาทำความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของกลุ่มและองค์กรในชุมชน รวมทั้งระดับความรู้ในชุมชน

2.1.3 การวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจ ในประเด็นนี้มุ่งไปที่เรื่องราวได้ของ ชุมชน และอาชีพ การศึกษาและวิเคราะห์ปัญหาของชุมชนในระดับนี้เป็นการประเมินปัญหาและความต้องการของชุมชน พร้อมทั้งการประเมินความเป็นไปได้ของการดำเนินงานโดยพิจารณาด้านทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติและทรัพยากรมนุษย์ รวมทั้งหน่วยงาน องค์กรภาครัฐและเอกชน

2.2 การพิจารณากำหนดปัญหา เมื่อกำหนดปัญหาได้แล้วจะต้องนำมาจัดลำดับความสำคัญของปัญหา โดยพิจารณาจากปัจจัยและองค์ประกอบต่าง ๆ เช่น ความรุนแรงของปัญหา ความยากง่ายในการดำเนินการแก้ปัญหา ความเร่งด่วนของปัญหาและจากทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน การนำทรัพยากรในชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งขั้นตอนนี้เปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการอภิปราย แสดงความคิดเห็นและตัดสินใจเลือกและกำหนดปัญหาอย่างหลากหลาย

2.3 การออกแบบการวิจัยและการเก็บรวบรวมข้อมูล หลังจากกำหนดปัญหาแล้วผู้วิจัยและผู้ร่วมวิจัย หรือชุมชนจะต้องร่วมกันออกแบบการวิจัย โดยเริ่มจากการกำหนด วัตถุประสงค์ที่ชัดเจน กำหนดวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล การออกแบบเครื่องมือ อาจเก็บข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ กำหนดเวลาในการเก็บข้อมูล กำหนดเขตพื้นที่รับผิดชอบและการตรวจสอบข้อมูล

2.4 การวิเคราะห์ข้อมูล การคัดเลือกทีมงานวิจัยท้องถิ่น จะต้องเป็นผู้อ่านออกเขียนได้ เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลแล้วสามารถสื่อสารความให้กับสมาชิกได้ทราบถึงสถานการณ์ของปัญหา ความรุนแรง และผลกระทบจากปัญหาได้

2.5 การนำเสนอข้อมูลต่อชุมชน เมื่อได้ข้อมูลที่สรุปสภาพปัญหาแล้ว ต้องมีการนำเสนอต่อที่ประชุมของชุมชน เพื่อให้ได้รับทราบและเป็นการร่วมกันยืนยัน และตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล พร้อมเสนอข้อคิดเห็นเพิ่มเติมที่เป็นประโยชน์ต่อการนำผลการวิจัยไปใช้ต่อไป

3. ระยะเวลาการวิจัย

3.1 วางแผนดำเนินงาน เป็นขั้นตอนของการกำหนดโครงการเพื่อแก้ปัญหา ซึ่งโครงการนั้นจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ของโครงการ ระบุกิจกรรมต่าง ๆ ขั้นตอนการดำเนินงาน กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกแต่ละคน จัดทำตารางและกำหนดเวลาในการดำเนินงานตามโครงการให้ชัดเจน เมื่อกำหนดเรียบร้อยแล้วจะต้องนำเสนอแผนการดำเนินงานหรือโครงการต่อชุมชนเพื่อให้ชุมชนรับรู้ และร่วมพิจารณาให้ความเห็นชอบตกลงตัดสินใจให้ดำเนินการได้

3.2 การปฏิบัติตามแผน ในการปฏิบัติควรมีแกนนำกลุ่มทำงาน โดยกลุ่มทำงาน หรือกลุ่มแกนนำนี้อาจเป็นกลุ่มหรือองค์กรที่มีอยู่ในชุมชนที่มีความเหมาะสม สอดคล้องกับวัตถุประสงค์หรือลักษณะของงาน หากไม่มีก็ควรจัดตั้งขึ้นมาใหม่ สิ่งสำคัญในขั้นตอนนี้ คือ การกระจายหน้าที่ความรับผิดชอบระหว่างสมาชิกกับชุมชน ระหว่างสมาชิกกับกลุ่มงาน ระหว่างสมาชิกชุมชนกับผู้วิจัย ซึ่งการมอบหมายงานจะต้องตรงกับศักยภาพและความสามารถของบุคคล ตลอดจนการกระจายทรัพยากรและการให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการดำเนินงาน

3.3 การอบรมผู้ปฏิบัติงาน เพื่อเพิ่มพูนศักยภาพในชุมชน การดำเนินงานจำเป็นต้องอาศัยผู้มีความรู้และทักษะเฉพาะด้าน รวมทั้งเทคนิคการบริหารงาน การทำงานร่วมกัน การแก้ปัญหา การเพิ่มพูนทักษะต่าง ๆ ในการปฏิบัติงาน จึงเป็นหน้าที่ของผู้วิจัยจะต้องจัดอบรมหรือจัดหาวิทยากรภายนอกหรือภายในชุมชนที่จะเสริมความรู้ และทักษะให้กับสมาชิก

3.4 การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงาน เป็นกิจกรรมที่จำเป็นยิ่งเพื่อจะได้ทราบความก้าวหน้า ปัญหาอุปสรรคที่เกิดจากการดำเนินงานตามแผนว่า เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้มากน้อยเพียงใด โดยสมาชิกชุมชนยังมีส่วนร่วม และเป็นผู้ดำเนินการติดตาม

อมรา พงศาพิชญ์ (อ้างถึงในสถาบันวิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2543, หน้า 23) กล่าวว่า การวิจัยแบบมีส่วนร่วมเป็นการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับชุมชนที่พัฒนาจากการใช้เทคนิคจัดเก็บข้อมูล โดยการตั้งเกิดแบบมีส่วนร่วม ที่นักมานุษยวิทยาจะใช้โดยการเข้าไปอาศัยอยู่ในชุมชน สังเกตพฤติกรรมในขณะร่วมกิจกรรม โดยทำตัวเป็นสมาชิกคนหนึ่งของชุมชนที่ทำการศึกษารูปแบบระบบ เน้นการให้ความสำคัญกับข้อมูลและความคิดเห็นของกลุ่มเป้าหมาย และมีการจัดเก็บข้อมูลแบบการสื่อสารสองทางในลักษณะการแลกเปลี่ยนข่าวสารกัน จากการศึกษาแล้วเปลี่ยนความคิดกันและเป็นการวิจัยเพื่อให้ชุมชนได้คิดและพัฒนาตนเอง

ขณะที่พิติน แดงจวง (2544, หน้า 10) แบ่งขั้นตอนการดำเนินการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมไว้เป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. **ขั้นกำหนดปัญหา** เริ่มจากการเข้าไปร่วมวิเคราะห์ปัญหากับชาวบ้าน สภาพปัญหาที่เกิดขึ้นรวมทั้งอภิปรายว่าปัญหาเหล่านั้นเกิดขึ้นได้อย่างไร และมีผลกระทบอย่างไร

2. **ขั้นดำเนินการแก้ปัญหา** ร่วมกันหาแนวทางการแก้ปัญหา และดำเนินการแก้ปัญหาโดยร่วมกันจัดกิจกรรมเพื่อแก้ปัญหาเหล่านั้น ตลอดจนการหาข้อสรุปในการปฏิบัติที่ชัดเจน

3. **ขั้นวางแผน** ร่วมกันจัดลำดับความสำคัญของปัญหาและวางแผนเพื่อจัดการกับปัญหา

4. **ขั้นประเมินผลการทำงาน** ร่วมกันประเมินผลเพื่อหาข้อบกพร่องในการดำเนินงาน และความคิดเห็นต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลสำหรับการปรับปรุงแก้ไขปัญหาต่อไป

สุชาดา ทวีสิทธิ์ (อ้างถึงในธรรมพรหม ธานี, 2540, หน้า 57) อธิบายขั้นตอนการดำเนินงานของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมไว้ 5 ขั้นตอน คือ

1. **ระยะก่อนทำการวิจัย** เป็นการเตรียมการเพื่อเข้าสู่ชุมชน ประกอบด้วยขั้นตอน ดังนี้
 - 1.1 การคัดเลือกชุมชน
 - 1.2 การบูรณาการของผู้วิจัยเข้ากับชุมชน
 - 1.3 การสำรวจข้อมูลเบื้องต้นของชุมชน
 - 1.4 การให้ความรู้และแนวคิดแบบ PAR กับชุมชน
2. **ระยะการทำวิจัย** เป็นขั้นตอนทำวิจัย ประกอบด้วยขั้นตอน ดังนี้
 - 2.1 การศึกษาและวิเคราะห์ปัญหาร่วมกับชุมชน
 - 2.2 การฝึกอบรมทีมงานวิจัย
 - 2.3 การวิเคราะห์ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการวิจัยและหาแนวทางแก้ไข
 - 2.4 การออกแบบการวิจัยและการเก็บรวบรวมข้อมูล
 - 2.5 การวิเคราะห์ข้อมูล
3. **ระยะการจัดทำแผน** เป็นการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกแต่ละคนในการดำเนินกิจกรรม ประกอบด้วยขั้นตอน ดังนี้
 - 3.1 การอบรมทีมงานวางแผน
 - 3.2 การกำหนดโครงการหรือกิจกรรม
 - 3.3 การศึกษาความเป็นไปได้ของแผน
 - 3.4 การแสวงหางบประมาณ
 - 3.5 การวางแผนเพื่อติดตามและประเมินผล
4. **ระยะการนำแผนไปปฏิบัติ** ประกอบด้วยขั้นตอน ดังนี้
 - 4.1 การกำหนดทีมงานปฏิบัติงานอาสาสมัคร
 - 4.2 การอบรมทีมงานอาสาสมัคร

5. **ระยะการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงาน** เป็นกิจกรรมสำคัญในกระบวนการดำเนินงานของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ซึ่งควรมีทีมงานที่ได้รับการฝึกอบรมความรู้เทคนิคในการติดตามและประเมินผล สามารถติดตามการทำงานของฝ่ายปฏิบัติ ทุกระยะว่าเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้หรือไม่ บรรลุเป้าหมายมากน้อยเพียงใด เก็บรวบรวมข้อมูลและผลการประเมินเสนอต่อที่ประชุมได้รับทราบและให้ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม เพื่อให้ชุมชนหรือชาวบ้านได้เห็นผลงานที่เกิดจากความพยายามร่วมกันแก้ปัญหาด้วยกัน

แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง

เศรษฐกิจชุมชนเป็นแนวคิดที่สนับสนุนกิจการสหกรณ์ซึ่งเป็นองค์กรเศรษฐกิจที่เป็นส่วนหนึ่งของนโยบายของรัฐบาลมาทุกยุคทุกสมัย ดังนั้นแนวคิดเศรษฐกิจชุมชน และเศรษฐกิจสหกรณ์จึงสอดคล้องสัมพันธ์กัน และสามารถดำเนินการได้ในทางปฏิบัติ เศรษฐกิจชุมชนจะเป็นสหกรณ์อเนกประสงค์ที่ดำเนินการเศรษฐกิจครบวงจร โดยทำการผลิตสินค้าเพื่อ “ความพอเพียง” ของชุมชนเท่าที่จะพึงกระทำได้ ทั้งในแนวตั้งและแนวนอน เช่น ในกรณีของข้าว เริ่มตั้งแต่การทำนา การสีข้าว การแปรรูปข้าวไปสู่ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น ทำแป้งขนมจีน แป้งเส้นก๋วยเตี๋ยว ทำขนม การบรรจุหีบห่อ การตลาดภายในประเทศและการส่งออก โดยมีเป้าหมายเพื่อการบริโภคแบบพอเพียงภายในชุมชนเป็นหลัก ที่เหลือจึงขายต่อไป (สมบัติ ถึงฆราช, 2549, หน้า 222)

แนวคิดเกี่ยวกับการประชุมแบบมีส่วนร่วม

เทคนิคการประชุมแบบมีส่วนร่วมมีหลายวิธีที่สามารถพัฒนากระบวนการมีส่วนร่วมระหว่างประชาชนกับโรงเรียนในการพัฒนาสู่โรงเรียนในพื้นที่ โดยทั่วไปวัตถุประสงค์ของการประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อการเปลี่ยนแปลงด้านความรู้ ทักษะและเจตคติที่เหมาะสมของผู้เข้าร่วมการประชุมอบรม เริ่มตั้งแต่ มีการวางแผนร่วมกัน การปฏิบัติตามแผน และการกำกับติดตามและประเมินผลการศึกษาร่วมกัน ซึ่งเป็นแนวทางที่ดีที่สุดที่เปิดโอกาสให้ชุมชนมีความรู้สึกร่วมรับผิดชอบและแก้ปัญหาท้องถิ่นของตนเอง

ประเวศ วะสี (2539, หน้า 41) ได้แสดงความคิดเห็นไว้ว่า A-I-C เป็นทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหาร ซึ่งจะใช้กับการบริหารที่สลับซับซ้อน ได้แก่ งานพัฒนาชนบท การพัฒนาคนและองค์กรชุมชน การพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติที่มีหน่วยงานเกี่ยวข้องของหลายหน่วยงาน งานปกครอง งานธุรกิจการเงิน งานองค์กรเอกชนและงานนโยบายของรัฐบาล มี 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. **ขั้นการสร้างความรู้ (Appreciation : A)** เป็นขั้นตอนการเรียนรู้ ทุกคนได้แลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ โดยทำให้ทุกคนเกิดการยอมรับและชื่นชมคนอื่น ไม่รู้สึกแสดงการต่อต้านหรือ

วิพากษ์วิจารณ์ เคารพในความคิดของผู้อื่น และเปิดโอกาสให้ทุกคนได้มีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็น รับฟังและหาข้อสรุปร่วมกันอย่างเป็นประชาธิปไตย ก่อให้เกิดความซาบซึ้งคุณค่าและพลังสร้างสรรค์

2. **ขั้นการสร้างแนวทางพัฒนา (Influence : I)** เป็นช่วงที่มีปฏิสัมพันธ์หรือมีอิทธิพลระหว่างกัน ทุกคนแสดงจินตนาการเต็มที่ แต่อยู่ในขอบเขตที่จำกัด โดยระดมความคิดเชิงสร้างสรรค์ ร่วมกันกำหนดยุทธศาสตร์ที่ทำให้บรรลุสู่มาตรฐาน ขั้นตอนนี้ทุกคนมีโอกาสเท่าเทียมกันที่จะเสนอความคิดเห็นและสร้างอุดมการณ์ร่วมกัน จนกลายเป็นพันธะทางสังคมที่ต้องนำไปสู่การปฏิบัติ

3. **ขั้นการสร้างแนวปฏิบัติ (Control : C)** เป็นการเปลี่ยนแผนกลยุทธ์สู่แผนปฏิบัติ มีการปรับปรุงแก้ไขและประสานสัมพันธ์กัน โดยกำหนดว่าจะทำอะไร มีหลักการและเหตุผลอย่างไร มีเป้าหมายอย่างไร และใครเป็นผู้รับผิดชอบหลัก ต้องอาศัยความร่วมมือจากกลุ่มหรือหน่วยงานใดบ้าง จะต้องใช้งบประมาณเท่าใดและจากแหล่งทุนใดมาสนับสนุน

ดังนั้น การมีส่วนร่วมจึงต้องนำวิธีการ A-I-C เข้าไปดำเนินการ เพื่อผลของการปฏิบัติงาน โดยเฉพาะกระบวนการใช้พลังสร้างสรรค์ของชุมชน ซึ่งวิธีการนี้น่าจะเป็นวิธีการหนึ่งที่ส่งผลให้การพัฒนาการมีส่วนร่วมของชุมชนเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายของกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ไพพรรณ เกียรติโชติชัย (2545, หน้า 19) ให้หลักการและแนวคิดเกี่ยวกับการสัมมนา ดังนี้

1. การสัมมนาเป็นการประชุมกลุ่มแบบหนึ่งที่ยึดระบบการทำงานกลุ่มเป็นหลัก
2. เป้าหลักของการสัมมนามุ่งแก้ไขปัญหาหน่วยงาน โดยเสนอแนะวิธีแก้ปัญหานั้น ๆ
3. ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะต้องเป็นผู้มีประสบการณ์ในปัญหานั้น ๆ มาก่อน
4. ในการศึกษาปัญหาในการสัมมนา ต้องอาศัยรูปแบบการประชุมที่หลากหลายโดยเลือกรูปแบบที่เหมาะสมกับลักษณะของปัญหา และลักษณะของผู้เข้าร่วมสัมมนา
5. การดำเนินการศึกษาหาแนวทางแก้ปัญหานั้น จะต้องร่วมมือกันอย่างเป็นระบบ
6. การสัมมนาเป็นกระบวนการเรียนรู้ประเภทหนึ่งที่มีประสิทธิภาพในเชิงช่วยสร้างความคิดสร้างสรรค์
7. การระดมความคิดในการแก้ปัญหในการสัมมนาจะประสบความสำเร็จอย่างยิ่งถ้าผู้เข้าร่วมสัมมนา มีโอกาสได้เตรียมข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับปัญหานั้นอย่างเต็มที่
8. หลังจากการสัมมนาแต่ละครั้ง จะมีการทำรายงานผลของการสัมมนา เพื่อแจกจ่ายให้แก่ผู้ร่วมการสัมมนา และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับปัญหาที่ใช้ในการสัมมนาเพื่อเป็นประโยชน์และเป็นแนวความคิดที่จะดำเนินการแก้ไขปัญหาคต่อไป

แนวคิดเกี่ยวกับการสนทนากลุ่ม

การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เป็นวิธีการหนึ่งในการวิจัยเชิงคุณภาพที่มีวิวัฒนาการมาจากการนั่งสนทนากลุ่มย่อย ของนักวิจัยเชิงคุณภาพ เป็นการวิจัยเพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความคิดและพฤติกรรมของมนุษย์ ตลอดจนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการแสดงพฤติกรรมนั้น ๆ ข้อมูลที่ได้จากการสนทนาจะเป็นคำตอบที่แสดงถึงเหตุผลและอารมณ์และเป็นกระบวนการที่สลับซับซ้อนกับการตั้งใจ และการตัดสินใจ

ชนวนทอง ธนสุกาญจน์ (ม.ป.ป) กล่าวไว้ว่า “การสนทนากลุ่มเป็นการสนทนาในชั้นละเยียดเล็กซึ่ง โดยมีผู้ร่วมสนทนา 8 ถึง 10 คน เป็นอย่างมาก และผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการหัวข้อที่สนทนาจะเป็นเรื่องสำคัญต่อโครงการหรือกิจกรรมที่กำลังดำเนินการอยู่ ผู้สนทนาได้รับเลือกให้เป็นตัวแทนของคุณสมบัติของกลุ่มเป้าหมายของโครงการหรืองานวิจัยนั้น”

กำหนดแนวทางในการสนทนาประกอบด้วยเรื่องที่จะสนทนาและแนวคำถามหรือรอบคำถาม ซึ่งแนวทางการสนทนากลุ่ม จะต้องนำคำถามที่ร่างไว้มาเรียงลำดับ หรือผูกเป็นเรื่องราวเพื่อนำการสนทนาให้เป็นขั้นตอน โดยจัดตามลำดับความคิดเป็นหมวดหมู่ เช่น คำถามเกี่ยวกับเรื่องในอดีต สถานการณ์ในปัจจุบัน เป็นต้น ซึ่งองค์ประกอบในการจัดสนทนากลุ่มประกอบด้วยสิ่งต่าง ๆ ดังนี้

1. การคัดเลือกผู้เข้าร่วมกลุ่มสนทนา เป็นแนวทางในการคัดเลือกบุคคลที่เป็นตัวแทนเพื่อเข้าร่วมการสนทนากลุ่ม ซึ่งถือว่าเป็นผู้ที่สามารถตอบคำถามในการศึกษาครั้งนี้ได้ตรงประเด็นและตรงตามวัตถุประสงค์ ของการศึกษามากที่สุด การคัดเลือกอาจทำแบบสอบถามย่อย ๆ หรืออาจทำเป็นตารางคัดเลือกก็ได้ ขึ้นอยู่กับเกณฑ์ที่ผู้วิจัยกำหนด

2. บุคคลที่เกี่ยวข้อง บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการสนทนากลุ่มมีดังนี้

2.1 พิธีกร เป็นผู้ถามคำถามและเป็นผู้นำการสนทนาของกลุ่มให้เป็นตามแนวทางของหัวข้อศึกษา พิธีกรต้องเป็นผู้ที่พูดและฟังภาษาถิ่นได้ มีบุคลิกภาพดี สุภาพ และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

2.2 ผู้จัดบันทึกการสนทนา เป็นผู้คอยจดบันทึกคำสนทนาตลอดจนอาการปฏิกิริยาท่าทางของสมาชิกทุกคนที่เข้าร่วมกลุ่ม เช่น สีหน้าและแววตา การพยักหน้า การส่ายหน้า การยิ้ม การหัวเราะ ก็เป็นการแสดงออกถึงคำตอบได้และเพื่อประโยชน์ในการวิเคราะห์ในภายหลัง ผู้บันทึกจะต้องพูดและฟังภาษาถิ่นได้ด้วย หน้าที่อีกอย่าง คือ คอยสะกดคิดเตือนพิธีกร กรณีลืมถามคำถามสำคัญ

2.3 เจ้าหน้าที่บริการทั่วไป เป็นบุคคลที่คอยอำนวยความสะดวกให้กับผู้เข้าร่วมสนทนา คือ คอยบริการน้ำดื่ม ขนม บันทึกลงเทป เปลี่ยนเทป ตลอดจนคอยกันคนที่ไม่ได้รับเชิญด้วย

3. อุปกรณ์ในการรวบรวมข้อมูล เป็นสิ่งที่ช่วยเก็บรวบรวมรายละเอียดต่าง ๆ ในวงสนทนาที่ผู้บันทึกไม่สามารถสังเกตหรือจดบันทึกได้ทัน ได้แก่ เทปบันทึกเสียง กล้องถ่ายภาพ เทปบันทึกเสียงควรมี 2 เครื่อง บันทึกข้อมูลเหลื่อมกันประมาณ 5 นาที

4. **อุปกรณ์เสริมการสนทนา** เป็นอุปกรณ์ที่ช่วยเสริมให้บรรยากาศในวงสนทนาเป็นไปอย่างราบรื่น ดูเป็นธรรมชาติไม่เครียด ได้แก่ น้ำดื่ม ขนม หรือของขบเคี้ยวเล็กน้อย

5. **สถานที่จัดสนทนาดูแล** ควรกำหนดให้แน่นอน เป็นที่มีอากาศถ่ายเทสะดวกไม่ร้อน ไม่มีเสียงรบกวนหรือไม่มีแมลงคยตอมหรือกัด และเป็นสถานที่ที่ผู้เข้าร่วมสนทนารู้จักดี

6. **ของที่ระลึก** มอบไว้ก่อนจากกันเพื่อเป็นสิ่งขอบคุณสมาชิกที่เสียสละเวลามาร่วมวงสนทนาไม่ใช่ค่าจ้าง แต่มอบให้รำลึกถึงกันว่าครั้งหนึ่งเราเคยมานั่งสนทนาถกประเด็นปัญหาด้วยกัน ข้อควรระวัง ควรให้ตามความเหมาะสม อย่าให้เป็นเงื่อนไขที่จะต้องให้ตลอด

7. **ระยะเวลา** ควรใช้เวลาสนทนาดูแลไม่เกิน 2 ชั่วโมง 15 นาที นับแต่คำถามแรกเพราะถ้านานกว่านี้ สมาชิกจะเมื่อยล้า คำตอบที่ได้ เป็นการตอบไม่ได้ตั้งใจ เพียงแต่ให้เสร็จสิ้นการสนทนา

แม้การสนทนาดูแลจะมีข้อดีหลายประการ แต่ก็มีข้อจำกัดของการสนทนาดูแล ดังนี้

1. หากกำหนดประเด็นไม่ชัดเจนก็จะได้คำตอบที่ไม่สอดคล้องกับสิ่งที่อยากรู้จริง

2. ถ้าเรียบเรียงคำถามไม่ดีวกวน หรือไม่มีการทดสอบคำถามก่อนนำไปใช้จริงจะทำให้การสนทนาไม่ราบรื่น คนถามก็รู้สึกเบื่อหน่ายคนร่วมกลุ่มสนทนาที่ไม่เข้าใจคำถาม ความคิดกระโดดไปกระโดดมา และไม่ทราบว่าจะถึงเรื่องอะไรกันแน่

3. การเลือกสมาชิกผู้เข้าร่วมวงสนทนา หากเป็นบุคคลที่ไม่เป็นมิตรกันมาก่อน จะทำให้วงสนทนาแตก หรือแก่งคำตอบซึ่งกันและกัน หากเป็นญาติกันก็จะได้คำตอบที่เอนเอียงเข้าข้างกัน

4. กรณีเป็นพฤติกรรมหรือความคิดเห็นหรือทัศนคติบางอย่างไม่เป็นที่ยอมรับของชุมชนอาจไม่ได้รับการเปิดเผยในวงสนทนาดูแล ต้องใช้วิธีการนั่งสนทนาแบบตัวต่อตัว

5. ผู้เป็นพิธีกรหากไม่พร้อมหรือไม่มีความชำนาญพอจะทำให้การสนทนาไม่ราบรื่น การถามคำถามไม่ชัดเจนทำให้ผู้ตอบเข้าใจคำถามต่างกัน แต่ละคนตอบไปคนละทิศทาง สรุปไม่ได้

6. ความเหมาะสมของพิธีกร บางครั้งต้องพิเศษหรือพิเศษยิ่งเท่านั้น เช่น การสนทนาเกี่ยวกับการวางแผนครอบครัวและการคุมกำเนิด หากเป็นเรื่องเกี่ยวกับสตรี พิธีกรก็ควรเป็นผู้หญิง

7. ภาษาที่ใช้ในการพูด พิธีกรควรพูดภาษาท้องถิ่นของสมาชิกในกลุ่มสนทนาหรือในพื้นที่ที่ทำการศึกษา เพราะเป็นการง่ายต่อการสื่อสาร และสร้างบรรยากาศเป็นกันเอง

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในแผนงานวิจัย

แผนงานวิจัยประกอบด้วยชุดโครงการวิจัยจำนวน 4 ชุดโครงการ ดังนั้นทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในแผนงานวิจัย จะใช้กรอบแนวคิดทฤษฎีตามลำดับของชุด โครงการ ดังนี้

โครงการวิจัยภายใต้แผนงานวิจัย เรื่อง การพัฒนากระบวนการจัดการทางการตลาดในผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือฯ จะใช้กรอบของทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย ดังนี้

1. แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง เนื่องจากธุรกิจที่เป็นของชุมชน เพื่อชุมชน และบริหารจัดการโดยชุมชน เน้นการทำในเชิงธุรกิจที่ต่างจากการอุตสาหกรรม หรือเป็นธุรกิจที่ชาวบ้านมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของกิจการ ทั้งเป็นเจ้าของเองทั้งหมด/บางส่วน ในฐานะผู้ร่วมทุน ผู้ถือหุ้น อันนำไปสู่ชีวิตที่ดี และการพัฒนาที่ยั่งยืน หรือเป็นธุรกิจที่ดำเนินการเพื่อส่งเสริมให้ประชาชนในชนบทมีรายได้ โดยพัฒนาความรู้ ความสามารถของประชาชนในการบริหารจัดการ มีลักษณะการพึ่งพาซึ่งกัน และกันและมีผลในการป้องกันการค้าขายย่ำแย่ นอกจากนี้ ธุรกิจชุมชนจะมีลักษณะเป็นธุรกิจขนาดเล็กมีความคล่องตัวในการบริหาร รายได้จากยอดขายในระยะเริ่มต้นไม่มากนัก ต้นทุนในการดำเนินกิจการต่ำ การติดต่อการให้บริการลูกค้าเป็นไปอย่างใกล้ชิด และการเริ่มต้นธุรกิจทำได้ง่าย

ฉะนั้น เศรษฐกิจชุมชนเป็นแนวคิดที่สนับสนุนกิจการสหกรณ์ซึ่งเป็นองค์กรเศรษฐกิจที่เป็นส่วนหนึ่งของนโยบายของรัฐบาลมาทุกยุคทุกสมัย ดังนั้นแนวคิดเศรษฐกิจชุมชน และเศรษฐกิจสหกรณ์จึงสอดคล้องสัมพันธ์กัน และสามารถดำเนินการได้ในทางปฏิบัติ เศรษฐกิจชุมชนจะเป็นสหกรณ์เอกประสงค์ที่ดำเนินการเศรษฐกิจครบวงจร โดยทำการผลิตสินค้าและบริการเพื่อ “ความพอเพียง” ของชุมชนเท่าที่จะพึงกระทำได้ ทั้งในแนวตั้งและแนวนอน เช่น ในกรณีของข้าวเริ่มตั้งแต่การทำนา การสีข้าว การแปรรูปข้าวไปสู่ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น ทำแป้งขนมจีน แป้งเส้นก๋วยเตี๋ยว ทำขนมต่าง ๆ การบรรจุหีบห่อ คาร์ตลวดภายในประเทศและการส่งออก นอกจากการแปรรูปข้าวแล้วยังจะนำไปสู่การผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ด้วย โดยมีเป้าหมายเพื่อการบริโภคแบบพอเพียงภายในชุมชนเป็นหลักที่เหลือจึงขายแลกเปลี่ยนกับสินค้าอื่น ๆ สิ่งสำคัญต้องยึดหลักพึ่งตนเองทั้งด้านเทคนิควิธีการผลิตใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (สมบัติ สิงขรราช, 2549, หน้า 222)

ประเภทของธุรกิจชุมชน โดยทั่วไปธุรกิจชุมชนสามารถแบ่งออกได้ 4 กลุ่ม ดังนี้

1. ธุรกิจการผลิต คือ การผลิตสินค้าโดยนำเอาวัสดุหรือสินค้าบางชนิดมาแปรรูปเป็นสินค้าใหม่/รูปแบบใหม่ เครื่องจักรสาน เครื่องปั้นดินเผา การทอผ้า ไม้แกะสลัก และอาหารสำเร็จรูป
2. ธุรกิจค้าปลีก คือ กิจการที่ขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย ณ จุดที่ทำการขายส่วนมากในหมู่บ้านมักเป็นพวกร้านของชำ ร้านสะดวกซื้อ เช่น ขายน้ำปลา เกล็ด และน้ำตาลทราย

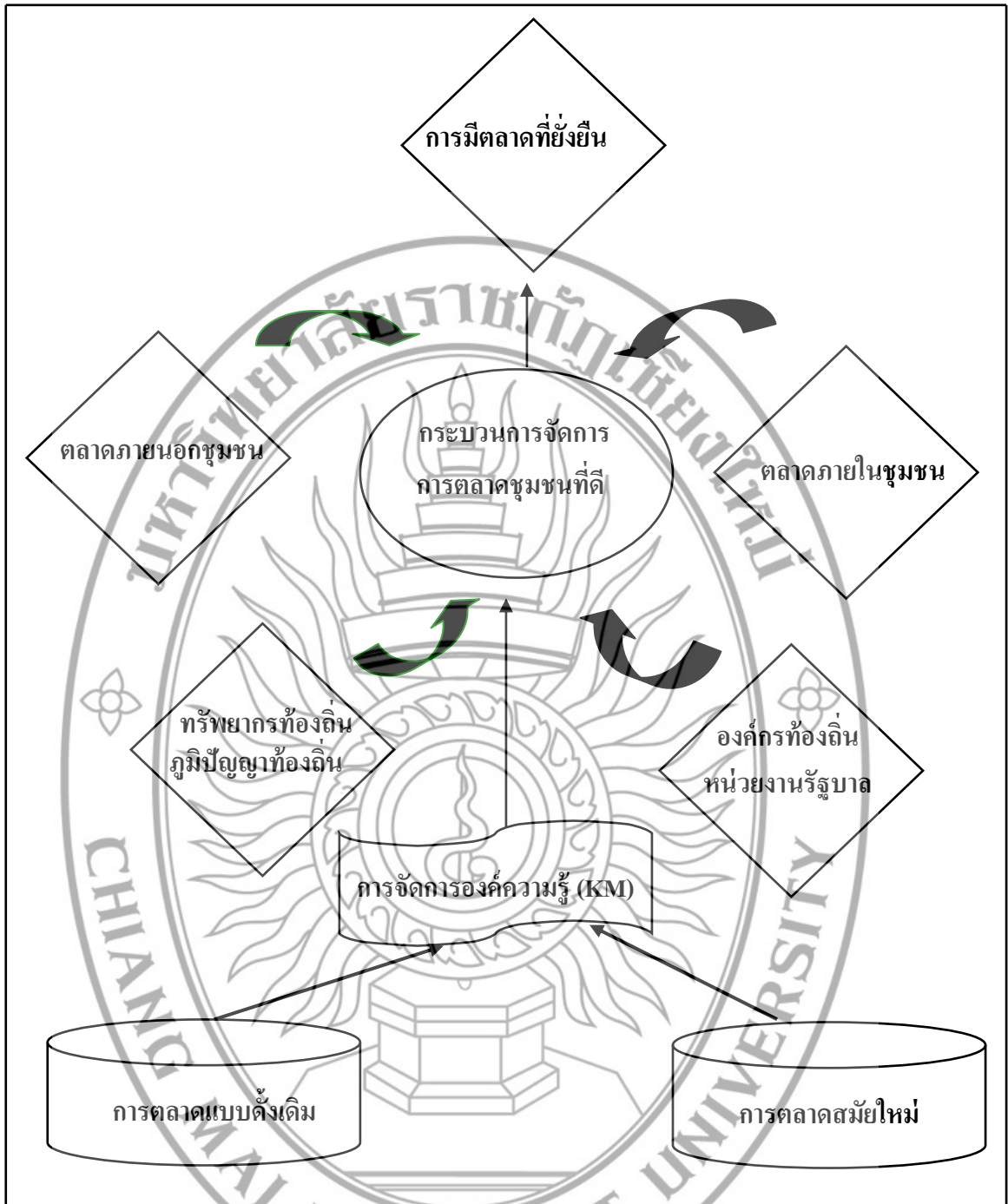
3. **ธุรกิจค้าส่ง** คือ กิจการที่รับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือค้าส่งด้วยกันครั้งละมาก ๆ แล้วนำไปขายต่อให้กับค้าส่งด้วยกัน หรือค้าปลีก เช่น อาหาร เสื้อ และเครื่องประดับ

4. **ธุรกิจบริการ** คือ การรวมกลุ่มของสมาชิกเพื่อธุรกิจบริการ ที่ไม่สามารถจับต้องได้ แต่สร้างความพึงพอใจให้ผู้รับบริการได้ อาทิ บริการนวดแผนไทย บริการอบสมุนไพร บริการรักษาด้วยพืชสมุนไพร และบริการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ และโฮมสเตย์

จากประเภทของธุรกิจชุมชนในข้างต้นจะเห็นได้ว่า ธุรกิจชุมชนมีความสำคัญต่อชุมชนอยู่หลายประการ อาทิ เปิดโอกาสให้มีการประกอบการขึ้นในชุมชนจึงลดการพึ่งพาการประกอบอาชีพ จากบริษัทเอกชน สมาชิกภายในชุมชนสามารถประกอบอาชีพของตนเอง ได้อย่างอิสระเพราะธุรกิจชุมชนจะก่อให้เกิดการว่าจ้างงาน เพราะธุรกิจชุมชนก็จำเป็นต้องใช้คนทำงาน เช่น การจ้างทอผ้า หรือการส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม เช่น การเป็นผู้รับจ้างผลิตวัตถุดิบหรือปัจจัยในการผลิตให้กับโรงงาน รวมทั้งความสามารถในการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน เช่น ประชาชนมีรายได้ลดปัญหาทางสังคม ยาเสพติด การว่างงาน ลดอาชญากรรมลง นอกจากนี้ยังช่วยลดปัญหาสังคมที่เป็นภัยคุกคามประเทศชาติ คือ หากชุมชนเข้มแข็งก็จะช่วยลดปัญหาต่าง ๆ ตามมา เช่น โรคเอดส์ โสเภณี ครอบครัวหรือปัญหาความแตกแยกภายในครอบครัวอันเนื่องมาจากไม่มีรายได้เลี้ยงครอบครัว ฯลฯ

2. **แนวคิดเกี่ยวกับการตลาดของวิสาหกิจชุมชน** การตลาดของวิสาหกิจชุมชน คือ การทำเพื่อบริโภคในครอบครัวในชุมชน และระหว่างชุมชนที่เป็นเครือข่ายในระดับตำบลและระหว่างตำบลระดับอำเภอหรือระดับจังหวัด เช่น การผลิตข้าวให้พอเพียงกับความต้องการของตำบล อีกตำบลหนึ่งก็ผลิตเนื้อสัตว์ เช่น การเลี้ยงไก่และสุกร การจัดการผลิตให้ได้เท่ากับความต้องการบริโภคของชุมชนตนเอง และชุมชนเครือข่าย โดยให้สมาชิกถือหุ้นและช่วยกันขาย ช่วยกันบริโภคภายในตำบลและนำมาแลกเปลี่ยนกันในระบบชุมชนเครือข่าย เป็นการส่งเสริมการตลาดภายในชุมชนเครือข่าย ซึ่งแต่ละชุมชนจะสามารถพึ่งพาตนเอง และช่วยเหลือเกื้อกูลกันได้ ถ้าหากมีผลิตภัณฑ์บางตัวที่มีคุณภาพที่ดีพอที่จะสามารถนำออกไปแข่งขันในตลาดใหญ่ได้ ก็จะเป็นเรื่องของกลไกการตลาดที่มีลักษณะเฉพาะที่จะสามารถแข่งขันกับตลาดแบบทุนนิยมได้ อย่างไรก็ตาม การตลาดวิสาหกิจชุมชนก็สามารถส่งออกสินค้าไปยังตลาดใหญ่ได้ แต่ยังเป็นรองลงมาจากเป้าหมายของตลาดภายในชุมชน

3. **กรอบแนวความคิดของโครงการวิจัย** การวิจัยในครั้งนี้มีกรอบแนวความคิดว่า หากจัดการองค์ความรู้โดยการนำเอาแนวคิดการตลาดแบบดั้งเดิมและการตลาดสมัยมาประยุกต์ร่วมกัน ผสมผสานกับทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยมีองค์กรท้องถิ่นและหน่วยงานของรัฐบาลคอยช่วยเหลือแนะนำ ก็จะช่วยพัฒนาตลาด ทั้งตลาดภายในชุมชนและตลาดภายนอกชุมชน และหากมีการจัดการด้านการตลาดที่ดี ก็จะช่วยให้ธุรกิจชุมชนนั้นมีตลาดแบบยั่งยืน สร้างความอยู่ดีกินดีให้กับครอบครัว ชุมชน และสังคมต่อไป ดังแสดงกรอบแนวความคิดของการวิจัยทางการตลาด ดังภาพที่ 2.1



ภาพที่ 2.1 กรอบแนวคิดของการวิจัยทางการตลาด

จากภาพที่ 2.1 การพัฒนากระบวนการจัดการทางการตลาดในผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือในครั้งนี้ จะใช้กรอบของทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการตลาด ดังนี้

1. การวิเคราะห์สถานการณ์และสิ่งแวดล้อมทางการตลาด เพื่อวิเคราะห์ถึงระบบแกนกลางทางการตลาด ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และสิ่งแวดล้อมในระดับมหภาคว่า มีผลต่อการดำเนินการตลาด หรือกิจกรรมการตลาดของกลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือบ้านดอนหลวงอย่างไร

2. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) เพื่อนำมากำหนดเป็นกลยุทธ์ใน TOWS Matrix ว่า กลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือบ้านดอนหลวงจะมีทิศทางของกลยุทธ์อย่างไร

3. การวางแผนการตลาด เพื่อกำหนดทิศทางในการแข่งขันว่า กลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือบ้านดอนหลวง มีการจัดทำแผนการตลาดอย่างไร สอดรับกับความต้องการของผู้บริโภคหรือไม่

4. การเลือกตลาดเป้าหมาย เพื่อเลือกส่วนตลาดให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่กลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือบ้านดอนหลวง เลือกที่จะใช้ความพยายามทางการตลาดไปตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มตลาดเป้าหมายเหล่านั้น

5. การสร้างจุดขายและจุดแตกต่างของสินค้า เพื่อวิเคราะห์และจัดหาแนวทางในการกำหนดและสร้างจุดจดจำ หรือจุดแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่จะให้กลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือบ้านดอนหลวงใช้แข่งขันในตลาด ซึ่งในทางการตลาดเรียกว่า การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

6. การกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด คือ กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ราคา กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย และกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด เพื่อใช้เป็นกลยุทธ์แข่งขันในตลาด

7. การสร้างตราหือ เพื่อปรับปรุงและพัฒนาชื่อตราของสินค้า โลโก้ สโลแกน เครื่องหมายการค้า ให้กับกลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือบ้านดอนหลวงอย่างเหมาะสม

8. การสร้างบรรจุภัณฑ์ เพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์ร่วมกับการสร้างตราสินค้า ทั้งยังใช้ในการสร้างจุดขาย จุดจดจำ และสร้างการรับรู้ที่ดีในสายตาของลูกค้าในตลาด

โครงการวิจัยภายใต้แผนงานวิจัย เรื่อง การพัฒนากระบวนการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือฯ จะใช้กรอบของทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนการผลิต รายรับ กำไรและจุดคุ้มทุน ต้นทุนการผลิต คือ ค่าใช้จ่ายหรือผลตอบแทนของปัจจัยการผลิตต่างๆ ทั้งที่จ่ายเป็นต้นทุนและไม่ได้จ่ายเป็นต้นทุน รวมทั้งค่าเสียโอกาสจากการผลิตสินค้าและบริการ ซึ่งสามารถแยกประเภทของต้นทุนได้หลายลักษณะ ซึ่งประเภทของต้นทุนการผลิตแบ่งเป็น 2 ชนิด ดังนี้ (สมบัติ สิงฆราช, 2549, 129-138)

1.1 ต้นทุนชัดเจน (Explicit Cost) คือ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เป็นผลตอบแทนของปัจจัยการผลิตที่จ่ายเป็นต้นทุนหรือสิ่งของ เช่น เกษตรกรทำนา ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เป็นต้นทุน เช่น ค่าปุ๋ย ค่ายาปราบศัตรูพืช ค่าเมล็ดพันธุ์พืช ค่าจ้างไถ ค่าจ้างแรงงานปักดำและเกี่ยวกับหรือค่าจ้างที่จ่ายเป็นผลผลิต

1.2 ต้นทุนไม่ชัดเจนหรือต้นทุนแฝง (Implicit Cost) คือ ค่าใช้จ่ายหรือค่าตอบแทนปัจจัยการผลิตที่เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ประกอบการ เมื่อนำปัจจัยการผลิตเหล่านั้นมาใช้ในการผลิตแต่ไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนให้กับผู้ประกอบการ เช่น เกษตรกรทำนาไม่ได้คิดค่าจ้างแรงงานของตนเอง และค่าจ้างแรงงานของคนในครอบครัว ไม่ได้คิดค่าเช่าที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ซึ่งปัจจัย

เหล่านี้จะเกิดต้นทุนที่เป็นค่าเสียโอกาสเกิดขึ้น คือ ถ้าเกษตรกรไม่ทำนาของตนเอง แต่ไปรับจ้างผู้อื่น ก็ได้รับค่าจ้างเป็นค่าตอบแทน หรือถ้าไม่ทำนาเอง แต่ให้บุคคลอื่นเช่าที่ดินก็จะได้ค่าเช่าตอบแทน

1.3 ลักษณะต้นทุนที่ใช้ในการคำนวณต้นทุนการผลิตทางเศรษฐศาสตร์ แบ่งเป็น

1.3.1 ต้นทุนคงที่รวม (Total Fixed Cost: TFC) คือ ต้นทุนที่ไม่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณผลผลิต คำนวณโดยการรวมต้นทุนคงที่ทั้งหมดเข้าด้วยกัน เช่น ค่าเช่าโรงงาน ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ และเครื่องใช้สำนักงานต่างๆ ค่าจ้างยามรักษาความปลอดภัย

1.3.2 ต้นทุนผันแปรรวม (Total Variable Cost: TVC) คือต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณผลผลิตโดยการรวมต้นทุนผันแปรทั้งหมดเข้าด้วยกัน เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงาน

1.3.3 ต้นทุนรวม (Total Cost: TC) คือต้นทุนที่ประกอบด้วย ต้นทุนคงที่รวม (TFC) และต้นทุนผันแปรรวม (TVC) หรือ $TC = TFC + TVC$

1.4 รายรับจากการผลิต คือรายรับที่ได้จากการขายผลผลิตหาได้จากราคาขายคูณด้วยปริมาณผลผลิตที่ขาย ซึ่งรายรับที่สำคัญ มีดังนี้

รายรับรวม (Total Revenue: TR) = ราคา (P) × ปริมาณผลผลิต (Q)

รายรับเฉลี่ย (Average Revenue: AR) คือ รายรับรวมเฉลี่ยต่อผลผลิต 1 หน่วย

$$\text{รายรับเฉลี่ย} = \frac{\text{รายรับรวม}}{\text{ปริมาณผลผลิต}}$$

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

$$\therefore TR = P \times Q$$

$$\therefore AR = \frac{P \times Q}{Q} = P$$

1.5 กำไรทางเศรษฐศาสตร์ คือ กำไรที่คำนวณจากรายรับรวมหักด้วยต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ ต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ คือ ผลตอบแทนปัจจัยการผลิตทั้งหมดทั้งที่จ่ายเป็นตัวเงินหรือสิ่งของและไม่ได้จ่ายเป็นตัวเงินหรือสิ่งของด้วย ซึ่งกำไรทางเศรษฐศาสตร์ = รายรับรวม - ต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ (ต้นทุนชัดเจน + ต้นทุนแฝง) ฉะนั้นกำไรรวม หมายถึง ผลต่างระหว่างรายรับรวมกับต้นทุนรวม กำไรจึงเท่ากับรายรับรวม - ต้นทุนรวม

1.6 จุดคุ้มทุน (Break - Even Point) คือจุดที่ราคาสินค้าหรือรายรับเฉลี่ยต่อหน่วย เท่ากับต้นทุนรวมเฉลี่ยต่อหน่วย ($AR=ATC$) หรือรายรับรวม (TR) เท่ากับต้นทุนรวม (TC) หรือจุดคุ้มทุน = $TR = TC$ หรือ $TR - TC = 0$ หรือ $P = AR = ATC$

2. แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการความรู้ (Knowledge Management: KM) คือ การรวบรวมองค์ความรู้ที่มีอยู่ในส่วนราชการซึ่งกระจัดกระจายอยู่ในตัวบุคคลหรือเอกสาร มาพัฒนาให้เป็นระบบ เพื่อให้ทุกคนในองค์กรสามารถเข้าถึงความรู้ และพัฒนาตนเองให้เป็นผู้รู้ รวมทั้งปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะส่งผลให้องค์กรมีความสามารถในเชิงแข่งขันสูงสุด โดยที่ความรู้มี 2 ประเภท คือ

2.1 ความรู้ที่ฝังอยู่ในคน (Tacit Knowledge) เป็นความรู้ที่ได้จากประสบการณ์ พรสวรรค์หรือสัญชาตญาณของแต่ละบุคคลในการทำความเข้าใจในสิ่งต่าง ๆ เป็นความรู้ที่ไม่สามารถถ่ายทอดออกมาเป็นคำพูดหรือลายลักษณ์อักษรได้ง่าย เช่น ทักษะในการทำงาน งานฝีมือ หรือการคิดเชิงวิเคราะห์ บางครั้งจึงเรียกว่าเป็นความรู้แบบนามธรรม

2.2 ความรู้ที่ชัดเจน (Explicit Knowledge) เป็นความรู้ที่สามารถรวบรวมและสามารถถ่ายทอดได้โดยผ่านวิธีต่าง ๆ เช่น การบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร ทฤษฎี หรือคู่มือต่าง ๆ

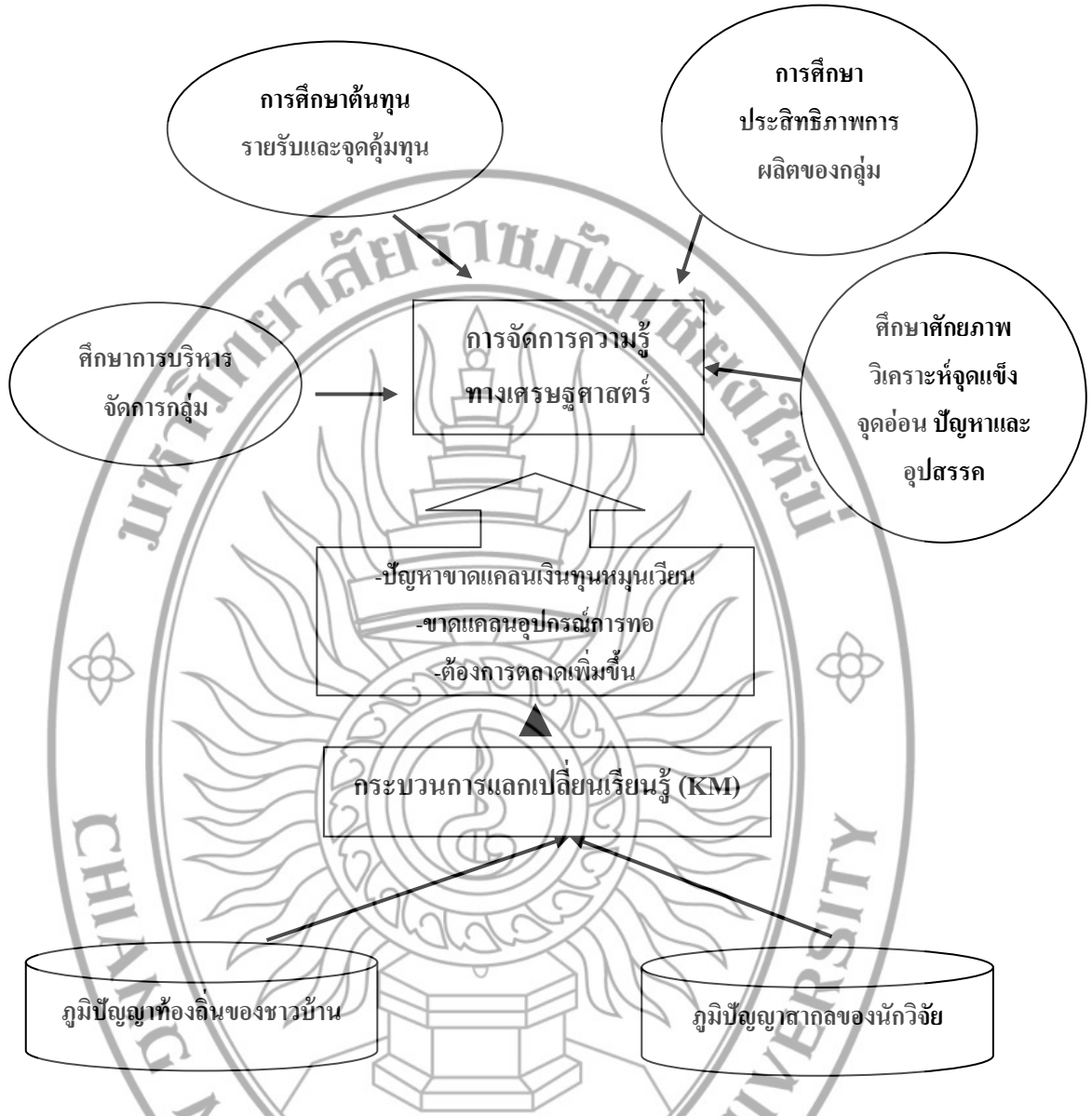
การจัดการความรู้เป็นการดำเนินการอย่างน้อย 6 ประการต่อความรู้ ได้แก่

- 1) การกำหนดความรู้หลักที่จำเป็นหรือสำคัญต่องานหรือกิจกรรมของกลุ่ม
- 2) การเสาะหาความรู้ที่ต้องการ
- 3) การปรับปรุง คัดแปลง หรือสร้างความรู้บางส่วน ให้เหมาะต่อการใช้งานของตน
- 4) การประยุกต์ใช้ความรู้ในกิจการงานของตน
- 5) การนำประสบการณ์จากการทำงาน และการประยุกต์ใช้ความรู้มาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และสกัด “ขุมความรู้” ออกมาบันทึกไว้
- 6) การจดบันทึก “ขุมความรู้” และ “แก่นความรู้” สำหรับไว้ใช้งาน และปรับปรุงเป็นชุดความรู้ที่ครบถ้วน ลุ่มลึกและเชื่อมโยงมากขึ้น เหมาะต่อการใช้งานมากยิ่งขึ้น

โดยที่การดำเนินการ 6 ประการนี้บูรณาการเป็นเนื้อเดียวกัน ความรู้ที่เกี่ยวข้องเป็นทั้งความรู้ที่ชัดเจน อยู่ในรูปของตัวหนังสือหรือรหัสอย่างอื่นที่เข้าใจได้ทั่วไป และความรู้ฝังลึกอยู่ในสมองที่อยู่ในคน ทั้งที่อยู่ในใจ (ความเชื่อ ค่านิยม) อยู่ในสมอง (เหตุผล) และอยู่ในมือ และส่วนอื่น ๆ ของร่างกาย (ทักษะในการปฏิบัติ) การจัดการความรู้เป็นกิจกรรมที่คนจำนวนหนึ่งทำร่วมกันไม่ใช่กิจกรรมที่ทำโดยคนคนเดียว เนื่องจากเชื่อว่า “จัดการความรู้” จึงมีคนเข้าใจผิด เริ่มดำเนินการโดยรีเข้าไปที่ความรู้ คือ เริ่มที่ความรู้ นี้คือความผิดพลาดที่พบบ่อยมาก การจัดการความรู้ที่ถูกต้องจะต้องเริ่มที่งานหรือเป้าหมายของงาน เป้าหมายของงานที่สำคัญ คือ การบรรลุผลสัมฤทธิ์ในการดำเนินการตามที่กำหนดไว้ ที่เรียกว่า “Operation Effectiveness”

3. กรอบแนวความคิดของโครงการวิจัย เป็นการบูรณาการความรู้หลายด้านเพื่อบริหารจัดการกลุ่มการผลิตผ้าฝ้ายทอมือให้เกิดผลเป็นรูปธรรม ได้แก่ ความรู้ด้านการบริหารจัดการ ความรู้ทาง

เศรษฐศาสตร์ และความรู้ด้านการตลาดโดยอาศัยการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างภูมิปัญญาสากลกับภูมิปัญญาท้องถิ่นของปราชญ์ชาวบ้าน ดังกรอบของแนวคิดการวิจัยทางเศรษฐศาสตร์ตามภาพที่ 2.2



ภาพที่ 2.2 กรอบแนวความคิดการวิจัยทางเศรษฐศาสตร์

โครงการวิจัยภายใต้แผนงานวิจัยเรื่อง ความต้องการทางการเงินและแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่มฯ จะใช้กรอบของทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย ดังนี้

การวิจัยนี้มีกรอบแนวความคิดของโครงการวิจัยว่า ความต้องการทางการเงินและแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจผ้าฝ้ายทอมือ เกิดขึ้นจากความต้องการของผู้ผลิต คือ กลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือ ในการขอกู้ยืมเงินจากตลาดการเงิน เพื่อนำเงินมาใช้เป็นเงินหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจและสถาบันการเงินจะพิจารณาถึงหลักเกณฑ์ในการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจของชุมชน ดังนี้

1. แนวคิดเรื่องตลาดการเงิน ในระบบเศรษฐกิจหนึ่งปราศจากเสียซึ่งทรัพย์สินทางการเงิน หมายถึง ไม่มีแม่แต่เงินตรา ซึ่งทำหน้าที่เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนแล้ว ในระบบเศรษฐกิจเช่นนี้จะต้องดำเนินการแลกเปลี่ยนโดยตรง อันเป็นกระบวนการที่เสียเวลาและไม่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้การลงทุนในระบบเศรษฐกิจย่อมอยู่ในระดับต่ำ เพราะหน่วยเศรษฐกิจที่จะขยายการลงทุนนั้นไม่สามารถลงทุนเกินกว่าการออมของตน เพราะเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้ที่หาแหล่งเงินทุนมาชดเชยในส่วนที่ไม่พอ และในขณะเดียวกันก็จะไม่มีหน่วยเศรษฐกิจใดที่จะลงทุนไปน้อยกว่าเงินออมของตน เพราะไม่มีสินทรัพย์ทางการเงินใดๆ ที่ตนจะนำเงินออมส่วนเกินนั้นไปแสวงหาผลประโยชน์ หน่วยเศรษฐกิจแต่ละหน่วยจะถูกบังคับให้อยู่ในสถานะสมดุลเสมอ ย่อมจะทำให้การลงทุนในระบบเศรษฐกิจต่ำกว่าที่ควรจะเป็น และเป็นกระบวนการจัดสรรทรัพยากรที่ไร้ประสิทธิภาพ (วเรศ อุปปาดิก, 2544 หน้า 71-74) การอุปถัมภ์ของเงินตราในฐานะที่เป็นสินทรัพย์ทางการเงิน ทำให้หน่วยเศรษฐกิจแต่ละหน่วยมีโอกาสที่จะใช้จ่ายมากกว่าหรือน้อยกว่ารายได้ของตนในระยะเวลาเดียวกัน เป็นการเปิดโอกาสให้มีการขอกู้และการให้กู้ จึงเป็นกระบวนการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยประเภทของตลาดการเงิน แบ่งเป็นการให้กู้โดยตรงกับการให้กู้โดยอ้อม

1.1 การให้กู้โดยตรงกับการให้กู้โดยทางอ้อม ในระบบเศรษฐกิจ จะมีหน่วยเศรษฐกิจบางหน่วยที่เกินดุล คือ มีรายได้มากกว่ารายจ่าย หน่วยเศรษฐกิจดังกล่าวจะมีการออมเกิดขึ้น ในขณะเดียวกันจะปรากฏว่ามีหน่วยเศรษฐกิจบางหน่วยมีลักษณะขาดดุล คือ เป็นหน่วยเศรษฐกิจที่มีรายจ่ายมากกว่ารายได้ในระยะเวลาเดียวกัน ในสังคมเศรษฐกิจที่มีระดับการพัฒนาไม่เท่าที่ควร การกู้ยืมจะเป็นไปโดยตรงระหว่างหน่วยเศรษฐกิจที่เกินดุลกับหน่วยเศรษฐกิจที่ขาดดุล แต่ในสังคมเศรษฐกิจที่มีระดับการพัฒนาทางการเงิน กระบวนการกู้ยืมเงินจะกระทำผ่านสถาบันที่ทำหน้าที่เป็นสื่อกลาง กล่าวคือ การโอนเงินจากหน่วยที่เกินดุลหรือผู้ให้กู้ที่แท้จริงไปยังหน่วยเศรษฐกิจที่ขาดดุล ปรากฏว่าเงินทุนได้โอนจากหน่วยเศรษฐกิจที่เกินดุลหรือผู้ให้กู้ที่แท้จริงไปยังหน่วยเศรษฐกิจที่ขาดดุล หรือผู้ขอกู้ที่แท้จริง เพื่อแลกเปลี่ยนกับหลักทรัพย์ทางตรง คือ สัญญาเงินกู้ของผู้ขอกู้ที่แท้จริง ส่วนสถาบันที่ทำหน้าที่เป็นสื่อกลางทางการเงินนั้นเป็นการเอื้ออำนวยความสะดวกทั้งหน่วยเศรษฐกิจที่ขาดดุลและหน่วยเศรษฐกิจที่เกินดุล เงินทุนอาจไหลจากหน่วยเศรษฐกิจที่เกินดุล หรือผู้ให้กู้ที่แท้จริงไปสู่สถาบันการเงินเพื่อแลกกับหลักทรัพย์ทางอ้อม เช่น เงินฝาก กรมธรรม์ประกันชีวิต เป็นต้น จากนั้นเงินทุนจึงไหลจากสถาบันการเงินไปยังหน่วยเศรษฐกิจที่ขาดดุลหรือผู้ขอกู้ที่แท้จริง เพื่อแลกกับหลักทรัพย์ทางตรง หรือสถาบันการเงินรวบรวมเงินออมจากหน่วยเศรษฐกิจต่าง ๆ ให้เงินกู้แก่ธุรกิจและลูกค้า

1.2 ตลาดการเงิน การศึกษาถึงเรื่องตลาดการเงิน (จรินทร์ เทศวานิช, 2545 หน้า 318-319) ได้อธิบายว่า ตลาดการเงิน คือ แหล่งที่มีการกู้ยืมเงินจากผู้ที่มีเงินทุนและการให้กู้ยืมแก่ผู้ต้องการใช้เงินทุนทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ไม่ว่าการกู้ยืมหรือการให้กู้ยืมจะอยู่ในระดับบุคคลธรรมดา สถาบัน หรือประเทศ โดยตลาดการเงินเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่จะช่วยให้เงินออมกลับไปเป็นเงิน

ลงทุนในระยะเดียวกัน เพราะตลาดการเงินทำหน้าที่ระดมเงินออมจากแหล่งต่าง ๆ มาไว้ในตลาด และกระจายไปยังแหล่งทุนต่าง ๆ ตามที่ต้องการ

2. ตลาดการเงินและสถาบันการเงิน แนวความคิดเรื่องตลาดการเงินและสถาบันการเงินที่มีบทบาทสำคัญในการทำให้เศรษฐกิจของประเทศมีการขยายตัว ทำให้มีการลงทุนในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจมีการจ้างงานมากขึ้น มีการนำทรัพยากรมาใช้มากขึ้น ประชาชนในประเทศผลิตสินค้าและบริการได้มากขึ้น และมีรายได้เพิ่มขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ความหมายของตลาดการเงิน คำว่า ตลาดการเงิน (Financial Market) หมายถึง ตลาดที่อำนวยความสะดวกในการโอนหรือเปลี่ยนมือของสินทรัพย์ทางการเงินจากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคลหนึ่ง โดยสินทรัพย์ทางการเงินนี้ออกโดยหน่วยธุรกิจ สถาบันการเงิน และรัฐบาล

2.2 บทบาทของตลาดการเงิน มีบทบาทที่สำคัญดังนี้

2.2.1 ทำให้ผู้ออมทรัพย์ได้รับผลประโยชน์ตอบแทนในรูปของดอกเบี้ยและอื่น ๆ เมื่อผู้มีเงินเหลือใช้ชั่วคราวประสงค์ที่จะเก็บออมทรัพย์ไว้ในชั่วระยะเวลาหนึ่ง ถ้าเก็บออมไว้กับตนเองหรือไปฝากญาติพี่น้อง จะไม่ได้รับผลตอบแทน แต่ถ้ามีตลาดการเงินในประเทศ และผู้มีเงินเหลือใช้หรือผู้ออมนำเงินออมดังกล่าวไปแสวงหาผลตอบแทน โดยนำเงินไปฝากหรือไปซื้อหลักทรัพย์ในตลาดการเงิน ผู้ออมจะได้รับผลประโยชน์ตอบแทนในรูปของดอกเบี้ย เงินปันผลและผลตอบแทนอื่น ๆ

2.2.2 ทำให้มีผู้ลงทุนมีเงินลงทุนไปใช้ในโครงการต่าง ๆ ซึ่งการลงทุนในโครงการทั้งภาคเอกชนและรัฐบาล จำเป็นที่จะต้องใช้เงินจำนวนมาก แต่เงินออมที่มีอยู่มากไม่เพียงพอที่จะใช้ลงทุน ถ้ามีตลาดการเงิน จะช่วยทำให้ผู้ลงทุนสามารถหาแหล่งเงินกู้ไปใช้ในการลงทุนได้ง่ายและสะดวกขึ้น และสามารถที่จะกู้ยืมเงินจำนวนมากได้

2.2.3 ทำให้ผู้บริหารมีโอกาสมาตรฐานการครองชีพสูงขึ้น นอกจากตลาดการเงินจะเอื้ออำนวยให้สถาบันการเงินสามารถปล่อยเงินกู้ให้กับนักธุรกิจที่ต้องการกู้ยืมเงินไปลงทุนแล้ว ในขณะเดียวกันก็ยังมีบริการให้กู้ยืมเงินไปใช้เพื่อการบริโภค ทำให้ผู้บริหารมีโอกาสสามารถซื้อสินค้าที่มีราคาสูงโดยที่ตนเองยังมีกำลังออมไม่มากได้

2.2.4 ทำให้ระบบเศรษฐกิจมีการสะสมทุนของประเทศเพิ่มขึ้น การที่โครงการต่าง ๆ ดำเนินการได้ด้วยภาระดอกเบี้ยทุน โดยผ่านตลาดการเงินนั้น จะส่งผลทำให้ระดับการลงทุนที่แท้จริงเพิ่มสูงขึ้น เมื่อมีการลงทุนเพิ่มขึ้นในแต่ละปี จะทำให้ระบบเศรษฐกิจมีการสะสมทุนเพิ่มขึ้น

2.2.5 ทำให้เกิดความเจริญทางเศรษฐกิจ การที่จะทำให้เศรษฐกิจของประเทศขยายตัว ปัจจัยหนึ่งจะต้องเกิดมาจากการลงทุนในประเทศเพิ่มสูงขึ้น และการลงทุนเพิ่มขึ้นได้ต้องอาศัยเงินออมของประชาชนในประเทศ การมีตลาดการเงินจะช่วยเป็นตัวกลางระหว่างผู้ออมกับผู้ต้องการเงินทุน ตลาดการเงินจึงมีบทบาทที่จะก่อให้เกิดการระดมเงินออมเพื่อการลงทุนที่แท้จริงได้มากขึ้น

2.3 ประเภทของตลาดการเงิน ตลาดการเงิน แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ตลาดการเงินในระบบ (Organized Market) และตลาดการเงินนอกระบบ (Unorganized Market) ดังนี้

2.3.1 ตลาดการเงินในระบบ หมายถึง แหล่งการเงินที่มีการดำเนินงานโดยสถาบันการเงินต่างๆ ภายในขอบเขตของตัวบทกฎหมาย ระเบียบและกฎเกณฑ์ในการปฏิบัติจะแตกต่างกันไปตามประเภทของสถาบันตามที่กฎหมายได้ระบุไว้

2.3.2 ตลาดการเงินนอกระบบ หมายถึง แหล่งการเงินที่เกิดขึ้นเองตามความต้องการของผู้ให้กู้และผู้ต้องการขอกู้ โดยมีสิ่งแวดลอมระเบียบกฎเกณฑ์และข้อตกลงต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับความพอใจระหว่างผู้ให้กู้และผู้ต้องการขอกู้ ตัวอย่างตลาดการเงินนอกระบบ ได้แก่ การกู้ยืมเงินกันโดยตรง ธุรกิจทรัสต์เดือน การเล่นแชร์ การซื้อขายลดเช็ค เป็นต้น ซึ่งตลาดการเงินนอกระบบเกิดจากความต้องการของสังคมที่ต้องการกู้ยืมเงินเกินกว่าที่สถาบันการเงินจะอำนวยให้กู้ยืมได้ และผู้กู้ยืมขาดคุณสมบัติ ประกอบกับสถาบันการเงินมีจำนวนจำกัดและไม่กระจายไปสู่ท้องถิ่นต่าง ๆ อย่างกว้างขวาง ประชาชนในชนบทจึงต้องกู้ยืมเงินจากตลาดการเงินนอกระบบ นอกจากนี้ประชาชนบางกลุ่มก็ขาดหลักทรัพย์ที่จะไปค้ำประกันการกู้ยืม จึงต้องตัดสินใจเข้าร่วมในธุรกิจเงินแชร์ที่อาศัยความไว้วางใจกัน ทำให้เกิดความสามัคคีและเป็นการพึ่งพาอาศัยกันทางอ้อม

ในการศึกษาถึงความต้องการทางการเงินและแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจค้าฝ้ายทอมือของกลุ่มผู้ผลิตฝ้ายทอมือบ้านคอนหลวง ผู้วิจัยต้องการศึกษาถึงความต้องการทางการเงินเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ และแหล่งในการเข้าถึงตลาดการเงิน แบ่งเป็นตลาดเงินในระบบและตลาดเงินนอกระบบ โดยตลาดการเงินในระบบ เป็นการศึกษาถึงความต้องการเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินของรัฐบาลและเอกชน เช่น ธนาคารกรุงไทย ธนาคารออมสิน เป็นต้น ส่วนตลาดการเงินนอกระบบ เป็นการศึกษาถึงความต้องการเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมเงินส่วนบุคคล โดยไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันจากบุคคล หรือกลุ่มบุคคลที่ให้บริการเงินกู้

โครงการวิจัยภายใต้แผนงานวิจัยเรื่อง การบริหารจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาการผลิตฝ้ายทอมือฯ ใช้กรอบทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

การวิจัยนี้มีกรอบแนวคิดของโครงการวิจัยว่า หากจัดการองค์ความรู้โดยการนำเอาแนวคิดการบริหารจัดการและการพัฒนาองค์การ มาประยุกต์ใช้ภายใต้ทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีอยู่ โดยมีองค์กรท้องถิ่นและหน่วยงานของรัฐให้การสนับสนุนและคำแนะนำ ก็จะทำให้ธุรกิจชุมชนมีความมั่นคงเข้มแข็งและมีศักยภาพในการแข่งขัน รวมทั้งพึ่งตนเองได้ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จต้องมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่จะเข้ามามีผลกระทบ เนื่องจากองค์กรธุรกิจล้วนเป็นระบบเปิดที่ต้องมีการดำเนินงานภายในที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมภายนอกอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

โดยองค์กรจะมีการแลกเปลี่ยนปัจจัยการดำเนินงานและผลลัพธ์ในรูปของผลิตภัณฑ์กับสภาพแวดล้อมภายนอกอยู่เสมอ แม้ปัจจัยภายในขององค์กร เช่น ทรัพยากรมนุษย์ วัตถุดิบ เครื่องจักร เครื่องมือ หรือเงินทุน ก็มีการแลกเปลี่ยนกับสภาพแวดล้อม และแม้องค์กรธุรกิจจะอยู่ในสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกันตามลักษณะของสินค้าและบริการที่ตนผลิตและให้บริการแก่ลูกค้า แต่ต้องปฏิบัติการและแข่งขันภายใต้กฎเกณฑ์ของสภาพแวดล้อม การทำความเข้าใจในสภาพแวดล้อมต่อไปนี้จะมีความสำคัญต่อการคาดการณ์และเตรียมการรองรับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้น คือ (มัลลิกา ต้นสอน, 2544 : 43)

1.1 **โครงสร้างของสภาพแวดล้อม** สภาพแวดล้อมขององค์กรประกอบด้วยปัจจัยต่าง ๆ ทั้งภายใน และภายนอกขอบเขตขององค์กร ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานของแต่ละองค์การ สภาพแวดล้อมขององค์กรประกอบด้วยสถาบันและแรงผลักดันต่าง ๆ ซึ่งมีอิทธิพลในทางบวกหรือลบทั้งทางตรงและทางอ้อมแก่ นอกจากนี้ สภาพแวดล้อมแต่ละระดับยังมีความเกี่ยวพันกัน และมีผลต่อองค์การในภาพรวม ซึ่งองค์การต้องตื่นตัวและรับรู้ถึงการเปลี่ยนแปลง รวมทั้งองค์การก็มีอิทธิพลต่อสภาพแวดล้อมด้วย ดังนั้น หากมีความรู้ ความเข้าใจและสามารถจำแนกปัจจัยต่าง ๆ ในสภาพแวดล้อมว่ามีอะไรบ้าง มีความเข้าใจว่าแต่ละปัจจัยมีคุณสมบัติอย่างไร และความสัมพันธ์ของ แต่ละปัจจัยจะมีผลกระทบต่อการทำงานขององค์กรและปัจจัยอื่น ๆ อย่างไรแล้ว ก็จะสามารถกำหนดแนวทางการดำเนินงานและตัดสินใจในปัญหาขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 **สภาพแวดล้อมทั่วไป** เป็นสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่อยู่วงนอกสุดจากขอบเขตขององค์กร ซึ่งมักจะเป็นสภาพแวดล้อมที่มีขอบเขตรอบคลุมกว้างในระดับมหภาค องค์กรไม่สามารถควบคุมได้และไม่มีผลกระทบโดยตรงในทันทีต่อองค์กร แต่จะมีอิทธิพลต่อการดำเนินงานในเชิงลึกของธุรกิจ โดยที่สภาพแวดล้อมภายนอกที่สำคัญมี 5 ประการ ดังนี้

1.2.1 **เศรษฐกิจ** จะเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับแนวทางการจัดสรรและกระจายทรัพยากรของสังคมหรือประเทศ ให้เกิดประโยชน์แก่ประชาชนสูงสุด โดยการปรับตัวทางเศรษฐกิจจะมีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจในระดับและขนาดต่าง ๆ ซึ่งผู้บริหารสามารถติดตามศึกษาได้จากข้อมูลทางเศรษฐกิจ ซึ่งรวมและจัดทำโดยหน่วยงานรัฐบาลและเอกชน โดยมีตัวเลขเศรษฐกิจที่สำคัญ เช่น รายได้ประชาชาติ อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ อัตราการว่างงาน และดัชนีผู้บริโภค เป็นต้น

1.2.2 **สังคมและวัฒนธรรม** จะเป็นปัจจัยที่เป็นเครื่องมือบ่งชี้คุณสมบัติ ธรรมชาติ และบทบาทของสังคมที่ธุรกิจเป็นสมาชิก ซึ่งผู้บริหารสามารถพิจารณาจากข้อมูลในด้านต่าง ๆ ทั้งในเชิงคุณภาพหรือปริมาณ เช่น อัตราเพิ่มของประชากร อัตราการรู้หนังสือ ระดับการศึกษา ขนบธรรมเนียมประเพณี ความเชื่อ ค่านิยม รูปแบบการดำเนินชีวิต การกระจายตัวและการเคลื่อนที่ของประชากร เป็นต้น ซึ่งข้อมูลทางสังคมและวัฒนธรรมในแต่ละมิติ จะเป็นภาพสะท้อนความเป็นไปและทิศทางของสังคม นอกจากนี้ ต้องตระหนักว่าการเปลี่ยนแปลงของทางสังคม ไม่ว่าจะเกิดขึ้นอย่าง

รวดเร็ว หรือค่อยเป็นค่อยไปก็จะต้องเกิดขึ้นอย่างแน่นอน โดยไม่สามารถหยุดยั้งได้ เพียงแต่ต้องพยายามศึกษาทำความเข้าใจ เพื่อที่จะบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับข้อจำกัดที่มี

1.2.3 การเมืองและกฎหมาย การเมืองเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมและกลไกการใช้อำนาจของรัฐ เช่น รูปแบบการปกครอง การจัดระบบ การบริหารราชการ ทัศนคติของรัฐบาลที่มีต่ออุตสาหกรรม ตัวแทนของพรรคการเมืองที่จะขึ้นดำรงตำแหน่งในกระทรวงสำคัญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ พรรคการเมืองที่จะบริหารประเทศในอนาคต เติบโตของรัฐบาล บรรยากาศทางการเมือง ส่วนกฎหมาย เป็นกฎเกณฑ์ ระเบียบและข้อกำหนด ที่กำหนดขึ้นเพื่อให้ทุกคนในสังคมต้องปฏิบัติเพื่อความสงบสุขและเจริญก้าวหน้า โดยกฎหมายอาจสร้างโอกาส หรือข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจได้ เช่น กฎหมายการเปิดเสรีทางการค้า กฎหมายแรงงาน กฎหมายด้านพลังงานและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ซึ่งผู้บริหารต้องมีความเข้าใจในสภาพปัจจุบันและทิศทางอนาคต ทั้งนี้เพื่อตัดสินใจเลือกโอกาสที่เหมาะสมของธุรกิจ และลดความเสี่ยงจากความผิดพลาดในการดำเนินงาน

1.2.4 เทคโนโลยี เป็นเรื่องเกี่ยวกับเทคนิคในการแปรรูปปัจจัยนำเข้าให้เป็นสินค้าหรือบริการ ซึ่งอาจเป็นการพัฒนากระบวนการผลิต กระบวนการทำงาน พัฒนาเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ เช่น การนำเทคโนโลยีหุ่นยนต์ และระบบการผลิตอัตโนมัติมาใช้เพื่อเพิ่มผลผลิตในโรงงาน อุตสาหกรรม การนำเทคโนโลยีสารสนเทศการสื่อสาร เข้ามาช่วยในการบริหารงานให้บริการแก่ลูกค้า การพัฒนาของเทคโนโลยี ทำให้ธุรกิจจะต้องปรับตัวเพื่อให้ล้ำสมัยและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

1.2.5 ปัจจัยระหว่างประเทศ เป็นปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานขององค์กร โดยเฉพาะการเปิดเสรีทางการค้าและการแข่งขัน ที่ธุรกิจจากต่างประเทศสามารถเข้ามาแข่งขันในการผลิตและการบริการกับธุรกิจท้องถิ่น ทำให้องค์กรธุรกิจต้องตื่นตัวและดำเนินงานในเชิงรุก ขณะเดียวกันหลายองค์กรธุรกิจมีการขยายขอบเขต การดำเนินงานไปต่างประเทศ เพื่อขยายตลาดและการลงทุน ซึ่งจะมีความซับซ้อนกว่า การแข่งขันในท้องถิ่น ธุรกิจจึงต้องพิจารณาปัจจัยระหว่างประเทศต่าง ๆ ได้แก่ สภาพแวดล้อมด้านกฎหมาย ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านเศรษฐกิจ การเมือง ของประเทศคู่ค้าและประเทศที่มีอิทธิพลต่อธุรกิจของโลก

1.3 สภาพแวดล้อมการดำเนินงาน เป็นสภาพแวดล้อมที่มีความใกล้ชิดกับการดำเนินงานขององค์กร และมีความเฉพาะเจาะจงกว่าสภาพแวดล้อมทั่วไป การเปลี่ยนแปลงขององค์กรและสภาพแวดล้อมจะมีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกัน ซึ่งอาจเรียกว่าสภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรมหรือสภาพแวดล้อมในการแข่งขัน การปรับตัวของสภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน มีอิทธิพลต่อการดำรงอยู่ของบริษัท และในทางกลับกันการปรับตัวของธุรกิจ ก็จะส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อม ทำให้ผู้บริหารจะต้องศึกษาและทำความเข้าใจสภาพแวดล้อมในระดับนี้ให้ชัดเจน เพื่อที่จะนำโอกาสที่เกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมมาใช้ให้เกิดประโยชน์แก่องค์กร ดังนี้

1.3.1 ลูกค้า เป็นบุคคลหรือนิติบุคคลที่ซื้อสินค้าหรือบริการจากธุรกิจ และถือเป็นผู้สร้างรายได้ให้กับธุรกิจและมีความสำคัญอย่างมากต่อการดำรงอยู่หรือล้มเลิกกิจการ และการที่ผู้บริหารรู้จักและเข้าใจลูกค้า จะทำให้เขามีความคิดที่จะพัฒนาตลาดและสร้างการยอมรับของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์หรือบริการมากขึ้น

1.3.2 การแข่งขัน ปัจจัยสำคัญที่เกี่ยวข้องกับศักยภาพในการแข่งขันขององค์กร ประกอบด้วยธุรกิจที่ต้องแข่งขัน เพื่อให้ครอบคลุมทรัพยากรหรือตลาด การทำความเข้าใจกับคู่แข่งเป็นกุญแจสำคัญในการพัฒนากลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการแข่งขันจึงเป็นงานเชิงกลยุทธ์ขั้นพื้นฐานที่สำคัญและท้าทายสำหรับผู้บริหาร โดยที่การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการแข่งขันช่วยให้ผู้บริหารเข้าใจถึงจุดแข็ง จุดอ่อน และความสามารถของคู่แข่งในปัจจุบันและอนาคต ตลอดจนสามารถพยากรณ์กลยุทธ์ที่คู่แข่งจะใช้ ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ในการตอบสนองได้อย่างมีประสิทธิภาพ ความเป็นจริงแล้ว แต่ละอุตสาหกรรมไม่เพียงแต่ต้องพิจารณาคู่แข่งในปัจจุบันเท่านั้น แต่จะต้องพิจารณาปัจจัยอื่นที่สามารถเข้ามาทดแทน หรือลดความสามารถในการแข่งขันขององค์กร ได้แก่ความสามารถในการต่อรองของลูกค้า สินค้าทดแทน ความสามารถในการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ และคู่แข่งรายใหม่ที่อาจเข้ามาในตลาด

1.3.3 แรงงาน เนื่องจากทรัพยากรมนุษย์เป็นทรัพยากรที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจ ซึ่งปัจจุบันที่ต้นทุนแรงงานมีผลสำคัญต่อค่าใช้จ่ายของธุรกิจ ทำให้แรงงานจึงเป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ โดยผู้บริหารต้องพิจารณาประเด็นสำคัญด้านแรงงาน เช่น อุปสงค์ อุปทานของแรงงาน ระดับของทักษะและความสามารถในการพัฒนาอายุเฉลี่ย และค่าจ้างแรงงาน เป็นต้น นอกจากนี้ ต้องพิจารณาประเด็นทางแรงงานที่สังคมให้สนใจ เช่น แรงงานเด็ก สตรี ผู้สูงอายุ บุคคลด้อยโอกาส และสวัสดิการแรงงาน รวมทั้งทำความเข้าใจแรงงานทั้งในภาพรวมและภาพเฉพาะของอุตสาหกรรมด้วย

1.3.4 ผู้ขายวัตถุดิบ จะเกี่ยวกับบุคคลที่จัดหาทรัพยากรในการผลิตและดำเนินการให้กับองค์กร เพื่อให้ธุรกิจจะแปรรูปทรัพยากรที่ได้ให้เป็นสินค้าหรือบริการสำหรับนำเสนอต่อลูกค้า โดยผู้บริหารต้องเข้าใจว่าในตลาดมีผู้ขายวัตถุดิบอยู่กี่ราย คุณภาพของสินค้า ราคา ความน่าเชื่อถือ การให้เครดิต และความสามารถในการจัดส่งสินค้าของผู้ขายแต่ละรายเป็นอย่างไร เนื่องจากความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและผู้ขายวัตถุดิบจะมีผลกระทบเกี่ยวเนื่องกับการดำเนินงานขององค์กร และผู้ขายวัตถุดิบจะมีผลกระทบเกี่ยวเนื่องกับการดำเนินงานขององค์กร โดยเฉพาะในอนาคตที่จะมีการบูรณาการการค้าโลกที่เริ่มต้นตั้งแต่ผู้ขายวัตถุดิบ การผลิต เก็บรักษา และส่งต่อยังผู้บริโภค หรือที่เรียกว่า การจัดการซัพพลายเชน โดยพัฒนาเทคนิคการผลิตต่าง ๆ ให้ต่อเชื่อมกับผู้ขายวัตถุดิบ

2. **สภาพแวดล้อมภายในองค์กร** หมายถึง สภาพแวดล้อมภายในขอบเขตขององค์กรซึ่งสามารถควบคุมได้ ไม่เหมือนสภาพแวดล้อมการดำเนินงานหรือสภาพแวดล้อม โดยทั่วไปที่อยู่ภายนอกองค์กร ปกติปัจจัยภายในองค์กรจะมีผลโดยตรงและมีผลเจาะจงต่อการบริหารงาน และการดำเนินงานของธุรกิจ ที่อาจก่อให้เกิดจุดแข็งหรือจุดอ่อนในการดำเนินงาน สภาพแวดล้อมภายในที่สำคัญ มีดังนี้

2.1 **ปัจจัยด้านองค์การและการบริหาร** เป็นการพิจารณาถึงความสามารถในการบริหารงาน เช่น เครื่องมือในการติดต่อสื่อสาร โครงสร้างองค์กร ประวัติความสำเร็จขององค์กร นโยบาย กฎเกณฑ์ ขั้นตอนปฏิบัติ ตลอดจนความสามารถของทีมงานหรือผู้บริหาร เป็นต้น

2.2 **ปัจจัยด้านทรัพยากรมนุษย์** เป็นการพิจารณาเกี่ยวกับการสร้างความสามารถในการแข่งขันขององค์กร ผ่านกระบวนการบริหารทรัพยากรมนุษย์ เช่น การสรรหา การคัดเลือก การฝึกอบรมและพัฒนา การประเมินผลงาน ระบบจูงใจต่าง ๆ การหมุนเวียนของบุคลากร เป็นต้น

2.3 **ปัจจัยด้านการตลาด** เป็นการพิจารณาความสามารถในการเข้าถึงและชักจูงใจลูกค้าให้ใช้สินค้าและบริการของธุรกิจ โดยการแบ่งส่วนตลาด กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การตั้งราคา กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์การกระจายสินค้า และพฤติกรรมผู้บริโภค เป็นต้น

2.4 **ปัจจัยด้านการผลิตและการดำเนินงาน** เป็นการพิจารณาเกี่ยวกับ ประสิทธิภาพในการแปรรูปปัจจัยนำเข้าให้เป็นผลลัพธ์ขององค์กร การพัฒนาผลิตภาพของธุรกิจ จากการจัดผังโรงงาน หรือผังการทำงาน การใช้เทคโนโลยี การจัดการวัตถุดิบ การควบคุมสินค้าคงคลัง เป็นต้น

2.5 **ปัจจัยด้านการเงิน** เป็นการพิจารณาความสามารถในการบริหารเงินทุนของกิจการจากสถานะทางการเงิน สภาพคล่องทางการเงิน ความสามารถในการทำกำไร เป็นต้น

2.6 **ปัจจัยด้านการวิจัยและพัฒนา** เป็นการพิจารณาถึงความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการสร้างนวัตกรรมให้เป็นที่ต้องการของลูกค้า ซึ่งเกี่ยวกับนโยบายการให้สำคัญในการวิจัยและพัฒนาความรู้ ความสามารถของบุคลากร งบประมาณ ความคิดสร้างสรรค์ เป็นต้น

3. **กระบวนการจัดการ** งานจัดการถือเป็นงานที่มีบทบาทความสำคัญต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวขององค์กร ยิ่งปัจจุบันที่สภาพแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลง ธุรกิจเผชิญกับการแข่งขันมากขึ้น เพื่อให้งานดำเนินไปได้ด้วยดี หน้าที่การจัดการในทุกองค์การของผู้จัดการทุกระดับที่ต้องปฏิบัติ มีดังนี้

3.1 **การวางแผน (Planning)** เป็นกระบวนการในการคิดก่อนลงมือกระทำงานใด ๆ โดยมีการกำหนดทิศทาง เป้าหมายในการทำงาน วิธีการปฏิบัติงาน รวมทั้งกำหนดทรัพยากรที่ต้องใช้ เพื่อให้งานเป็นไปตามทิศทางที่มุ่งหวังไว้

3.2 **การจัดองค์การ (Organizing)** เป็นการจัดโครงสร้างความสัมพันธ์ของงาน บทบาท อำนาจ หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของงานและกลุ่มงานต่าง ๆ เพื่อจัดบุคลากรเข้าไปปฏิบัติงานตามโครงสร้างองค์กร อย่างเป็นระบบ ระเบียบ ประสานกันได้ดี และใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า

3.3 การนำ (Leading) เป็นกระบวนการจูงใจ กระตุ้น ผลักดัน โน้มน้าว สื่อสารด้วยวิธีการต่าง ๆ ให้ผู้ใต้บังคับบัญชาทุ่มเทจิตใจและสติปัญญาในการปฏิบัติงานอย่างเต็มความสามารถ โดยมีใช้การใช้อำนาจสั่งการเพียงอย่างเดียว แต่จะสร้างความผูกพันกับทิศทางขององค์กร และความผูกพันระหว่างสมาชิกในองค์กร เพื่อร่วมกันทำงานให้บรรลุจุดหมาย

3.4 การควบคุม (Controlling) เป็นกระบวนการติดตามงานที่ปฏิบัติว่าเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่เพียงใด โดยมีการกำหนดเกณฑ์หรือมาตรฐานในการทำงาน วัดและประเมินผลการปฏิบัติงาน แล้วนำไปเปรียบเทียบกับเกณฑ์หรือมาตรฐาน เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปพิจารณาเพื่อปรับปรุงแก้ไขการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่อไป

4. การพัฒนาองค์กร คำว่า การพัฒนาองค์กร มาจากคำว่า พัฒนา (Development) ซึ่งหมายถึง ทำให้เจริญ (ราชบัณฑิตยสถาน, 2542: 779) และคำว่าองค์กร (Organization) หมายถึง ศูนย์รวมกลุ่มบุคคลหรือกิจการที่ประกอบขึ้นเป็นหน่วยงานเดียวกัน เพื่อดำเนินกิจการตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในกฎหมาย หรือในตราสารจัดตั้งซึ่งอาจเป็นหน่วยงานของรัฐ หน่วยงานเอกชน หรือหน่วยงานระหว่างประเทศ (ราชบัณฑิตยสถาน, 2542: 1321)

4.1 ความจำเป็นที่ก่อให้เกิดการพัฒนาองค์กร ความจำเป็นที่ก่อให้เกิดการพัฒนาองค์กรที่สำคัญ สรุปได้ ดังนี้ (สุนันทา เลานันทน์, 2548 : 61)

4.1.1 ความจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงแนวยุทธศาสตร์ด้านการจัดการ เช่น ปรับปรุงแก้ไขเรื่องเทคนิคและวิธีการปฏิบัติงาน ระบบการวินิจฉัยสั่งการ การจูงใจ-การสื่อสาร การให้รางวัล

4.1.2 ความจำเป็นต้องการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมขององค์กร เช่น เดิมองค์กรมีการบริหารแบบครอบครัว และเห็นว่าไม่เหมาะสมกับสภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน จึงต้องเปลี่ยนวัฒนธรรมการบริหาร ซึ่งต้องเปลี่ยนแปลงหลาย ๆ สิ่งด้วยกัน เช่น เปลี่ยนทัศนคติ หรือค่านิยม เป็นต้น

4.1.3 ความจำเป็นต้องการเปลี่ยนโครงสร้างและบทบาทต่าง ๆ ขององค์กร เนื่องจากโครงสร้างเดิมไม่เหมาะสม ไม่ชัดเจนในการกำหนดบทบาทหน้าที่ของบางหน่วยงาน

4.1.4 ความจำเป็นต้องปรับปรุงความร่วมมือร่วมใจระหว่างกลุ่ม เนื่องจากมีความขัดแย้ง ชิงดีชิงเด่นกัน ถ้าองค์กรตระหนักและยอมรับว่าข้อขัดแย้งเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่สามารถควบคุมได้ ก็จะเป็นจุดเริ่มต้นในการจัดโครงการเพื่อเพิ่มความร่วมมือร่วมใจระหว่างกลุ่ม

4.1.5 ความจำเป็นต้องการที่จะทำให้ระบบสื่อสารเปิดกว้างยิ่งขึ้น เนื่องจากองค์กรมีปัญหาในการติดต่อสื่อสาร เช่น ข้อมูลข่าวสารไปไม่ถึงทั่วถึง ไม่เปิดเผย ไม่ชัดเจน บิดเบือน ซึ่งส่งผลกระทบต่อการบริหารและการปฏิบัติในองค์กร

4.2 เทคนิคการพัฒนาองค์การ (OD Intervention) หรือเครื่องมือสอดแทรก หรือ สิ่งสอดแทรก หรือกิจกรรมสอดแทรก จะเลือกใช้คำใดก็ได้ โดยหมายถึง กิจกรรมต่าง ๆ ที่มี การวางแผนอย่างเป็นระบบ และนำมาใช้กับกลุ่มเป้าหมายระดับต่าง ๆ ขององค์การเพื่อก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง และช่วยให้การดำเนินงานบรรลุเป้าหมายขององค์การ

4.3 การจำแนกเทคนิคพัฒนาองค์การ สามารถจำแนกโดยใช้เกณฑ์ได้หลายเกณฑ์ การเลือก ใช้เกณฑ์ใดก็ตาม ควรให้สอดคล้องและสัมพันธ์กับวัตถุประสงค์ในการแก้ไขปัญหา และการพัฒนาองค์การ ซึ่ง สุนันทา เลานันท์ (2541, 155) ได้จำแนกเทคนิคการพัฒนาองค์การออกเป็น 6 ประเภทตามเป้าหมายของการเปลี่ยนแปลง ดังนี้

4.3.1 เทคนิคการพัฒนาองค์การระดับบุคคล ได้แก่เทคนิคการวางแผนชีวิตและอาชีพและการฝึกอบรมในห้องปฏิบัติการ หรือ T-Group

4.3.2 เทคนิคการพัฒนาองค์การระหว่างบุคคล ได้แก่ การให้คำปรึกษาในกระบวนการทำงาน การยุติข้อพิพาทโดยใช้อำนาจที่สาม เป็นต้น

4.3.3 เทคนิคการพัฒนาองค์การระดับกลุ่มหรือทีม ได้แก่ การประชุมวินิจฉัยปัญหาการปฏิบัติงานของกลุ่ม การประชุมเพื่อสร้างทีมงานของกลุ่ม เทคนิคการวิเคราะห์บทบาท เทคนิคการเจรจาต่อรองเพื่อให้ได้บทบาทที่เหมาะสมและการใช้ตารางกำหนดความรับผิดชอบ

4.3.4 เทคนิคการพัฒนาองค์การระดับระหว่างกลุ่ม ได้แก่ การสร้างทีมงานระหว่างกลุ่ม และการสำรวจองค์การโดยใช้หน่วยงานอื่นเป็นกระจกเงา

4.3.5 เทคนิคการพัฒนาองค์การระดับองค์กร ได้แก่ การประชุมแบบเผชิญหน้า การสำรวจข้อมูลและการส่งข้อมูลย้อนกลับ

4.3.6 เทคนิคการพัฒนาองค์การระดับโครงสร้าง ได้แก่ การควบคุมคุณภาพ การบริหารงานตามวัตถุประสงค์โดยความร่วมมือของสมาชิกในกลุ่ม และระบบทางเทคนิคและสังคม

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บรรเจิด พุกกะศรี และคณะ (2543) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงรูปแบบของผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือในอำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือและศึกษาปัญหาในการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเบื้องต้น ที่ใช้ข้อมูลปฐมภูมิและเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ขนาดประชากรจำนวน 7 กลุ่ม โดยเก็บข้อมูลจากประชากรทั้งหมด เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์เจ้าของผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ สถิติใช้ในการวิจัยได้แก่ ความถี่และ อัตราร้อยละวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ไมโครคอมพิวเตอร์และโปรแกรมสำเร็จรูปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ผลต่อการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ พบว่าการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ ของชมรมเครือข่ายกลุ่มทอผ้าฝ้ายอำเภอป่าซาง ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของลูกค้าทั้งในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

ส่วนปัญหาในการเปลี่ยนแปลงรูปแบบผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือพบว่า สิ่งแวดล้อมภายนอกทั้งทางด้านเศรษฐกิจ ด้านเทคโนโลยี ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านธรรมชาติ ด้านต่างประเทศ ด้านลูกค้า ด้านคู่แข่ง ด้านผู้ขายวัตถุดิบ และด้านแรงงาน ทำให้เกิดปัญหาทางด้านเงินลงทุนด้านการตลาดต่อชมรมเครือข่ายกลุ่มทอผ้าฝ้ายอำเภอป่าซาง เป็นผลให้ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงรูปแบบผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือได้ตามความต้องการของลูกค้า และมีข้อเสนอแนะจากชมรม สรุปได้ว่า รัฐบาลควรส่งเสริมการทอผ้าฝ้ายอย่างจริงจัง และส่งเสริมให้เป็นองค์กรที่มีแผนงานแน่นอน ส่วนด้านการตลาด ควรหาตลาดที่แน่นอนทั้งในประเทศและต่างประเทศให้แก่ชมรมโดยตรง ไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ทำให้ผลประโยชน์ตกกับกลุ่มและชาวบ้านอย่างแท้จริง และเป็นการสร้างศักยภาพในการแข่งขันของชุมชนอีกด้วย และชมรมกลุ่มทอผ้าฝ้ายควรที่จะรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีความสม่ำเสมอ และได้มาตรฐานเพื่อสร้างการยอมรับในตัวสินค้าให้แก่ลูกค้า

ลำแพน จอมเมือง และสุทธิพงษ์ วสุโสภานผล (2546) ได้ศึกษาเรื่อง ผ้าทอไทลื้อ : เศรษฐกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาแบบแผนการทอผ้าของชุมชนไทลื้อในอดีตตลอดจนสถานภาพของชุมชนกับการจัดการธุรกิจชุมชน (2) เพื่อการพึ่งตนเอง และบทบาทธุรกิจชุมชนกับการพัฒนาทางเลือกในการพึ่งตนเองของชุมชน โดยมีกระบวนการเรียนรู้จากการปฏิบัติร่วมกันทั้งจากการดำเนินงานร่วมกัน การประชุมกลุ่มเพื่อระดมความคิดเห็น การวิเคราะห์และแลกเปลี่ยน การเรียนรู้ร่วมกัน การเข้าร่วมกิจกรรม ประเพณี พิธีกรรม รวมทั้งการสำรวจและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกแล้วนำมาสังเคราะห์เนื้อหาและวิเคราะห์บริบทที่เกี่ยวข้องกัน

จากระบบภูมิปัญญาหรือวัฒนธรรมของชุมชนไทลื้อ ซึ่งนับได้ว่าเป็นองค์ความรู้และประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการสืบทอดในเชิงวิถีชีวิตควบคู่ไปกับการเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัย ดังนั้นการทอผ้าไทลื้อ จึงเป็นการผลิตซ้ำทางวัฒนธรรม และมีการเปลี่ยนแปลงเพื่อการดำรงอยู่ไม่ได้เป็นเพียง

กิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้เท่านั้น แต่ยังมีระบบคุณธรรม ศีลธรรม ทางศาสนากำกับและแทรกอยู่ด้วย เช่น การเผื่อแผ่แบ่งปันให้ผู้อื่น การนำไปใช้ในพิธีกรรมทางศาสนา การใช้เป็นเครื่องสักการะสำหรับพิธีกรรมต่าง ๆ ตามความเชื่อของคนไทลื้อ นอกจากนี้ยังเป็นระบบภูมิปัญญาที่มีรากเหง้าดั้งเดิมและเป็นจิตวิญญาณของคนในชุมชนไทลื้อ ที่แสดงให้เห็นถึงตัวตนและสังคมของชุมชนได้ โดยการทอผ้าเป็นกิจกรรมทางวัฒนธรรมที่สะท้อนให้เห็นถึงสิ่งที่บ่งบอกถึงทักษะความชำนาญดั้งเดิมและยังเป็นส่วนหนึ่งของระบบการผลิตที่ดำรงอยู่ในชุมชนมาก่อนที่แบบแผนการผลิตของชุมชนจะถูกกระทบจากกระแสทุนนิยมจากภายนอก การผลิตใหม่ที่มีการผสมผสานองค์ความรู้ในการทอผ้าให้สอดคล้องกับสถานการณ์ใหม่ นั่นคือ ได้เกิดการเรียนรู้และมีการปรับตัวอยู่ตลอดเวลา จนสามารถพัฒนาเป็นการซื้อขายแลกเปลี่ยนที่ก่อให้เกิดรายได้จนเกือบครบถ้วน หรือจะมองได้อีกลักษณะหนึ่งว่าเป็นธุรกิจรายครัวเรือนที่สามารถเชื่อมโยงกันเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนในระดับตำบลได้

นอกจากนี้ สถานภาพของชุมชนในอดีตที่ผ่านมาที่มีการทอผ้าในลักษณะการใช้องค์ความรู้เดิมมาผสมผสานแล้วผลิตซ้ำขึ้นใหม่และมีการเปลี่ยนแปลงเพื่อการดำรงอยู่ภายใต้กระแสของระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมแล้วพัฒนาและเลือกเข้ามาเป็นระบบธุรกิจของชุมชน ซึ่งระบบดังกล่าวนี้อาจไม่ใช่รูปแบบที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจชุมชนในเชิงผลตอบแทนด้านกำไรและการเติบโตของกิจการหรือการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการระบบการผลิตหากแต่ต้องอาศัยทุนเดิมและการมีส่วนร่วมในการคิดค้นว่าจะผลิตอะไร จะขายให้ใคร จะขายอย่างไรแบบชุมชนไม่สามารถดำรงอยู่ได้ด้วยการทำธุรกิจชุมชนเพียงอย่างเดียวเท่านั้นและจากการศึกษายังพบว่าธุรกิจชุมชนที่จะพึ่งตนเองได้นั้นจะต้องทำควบคู่ไปกับอาชีพอื่น ๆ เช่น อาชีพเกษตรกรรม ซึ่งเป็นอาชีพดั้งเดิมของเกษตรกรในชนบท อาชีพช่างไม้ ช่างปูน และอาชีพรับจ้างอื่นไปพร้อมกัน โดยอยู่บนพื้นฐานของความหลากหลายทางด้านอาชีพ จึงจะเป็นแนวทางหนึ่งสำหรับถ่วงดุลตนเองของชุมชน อีกทั้งธุรกิจชุมชนยังเป็นแนวทางในการยกระดับรายได้ ชีวิตความเป็นอยู่และคุณภาพชีวิตของชุมชนในชนบทที่เป็นกลุ่มคนส่วนใหญ่ของประเทศและเป็นรากฐานการพัฒนา หากชุมชนเหล่านี้มีงานทำและมีรายได้ที่สูงขึ้นจะช่วยลดปัญหาต่าง ๆ ในสังคมได้ และส่งผลกระทบต่อด้านบวกต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยในการประกอบธุรกิจชุมชนควรมุ่งเน้นสร้างความเข้มแข็งของชุมชน ส่งเสริมให้เกิดเศรษฐกิจชุมชนแบบพึ่งตนเอง ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และทรัพยากรที่เป็นวัตถุดิบในชุมชน โดยคนในชุมชนเพื่อคนในชุมชน ให้คนในชุมชนได้คิดเอง วางแผนและตั้งเป้าหมายด้วยตนเอง ซึ่งจะเป็นการแก้ปัญหาเศรษฐกิจฐานรากในประเทศได้ และสามารถลดปัญหาทางสังคมจากการอพยพแรงงานเข้าสู่เมืองใหญ่เพื่อหางานทำ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในช่วงที่ว่างจากการผลิตในภาคการเกษตร อีกทั้งยังเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน และความยั่งยืนทางเศรษฐกิจของไทยในระยะยาวต่อไปอีกด้วย

อารีย์ เชื้อเมืองพาน (2544) ทำการศึกษาปัจจัยและเงื่อนไขที่มีผลต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของกลุ่มสะสมทุนในเขตภาคเหนือตอนบน ผลกระทบจากการดำเนินงานของกลุ่มสะสมทุนแต่ละประเภท และวิเคราะห์เปรียบเทียบเพื่อให้เห็นถึงปัจจัยที่เหมือนกันหรือที่แตกต่างกันในอันที่จะส่งผลต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของกลุ่มออมทรัพย์แต่ละประเภท อันประกอบด้วย ธนาคารหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และกลุ่มเครดิตยูเนียนในเขตพื้นที่เชียงใหม่ เชียงราย และลำปาง

การศึกษาพบว่า ปัจจัยและเงื่อนไขที่จะทำให้กลุ่มสะสมทุนประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวขึ้นกับ (1) ผู้นำชุมชนหรือผู้นำกลุ่มโดยต้องเป็นบุคคลที่สมาชิกไว้วางใจ (2) คณะกรรมการดำเนินงานส่วนใหญ่ได้รับการศึกษาในระดับประถมศึกษาทำให้การบริหารการจัดการประสบปัญหาอย่างมากโดยเฉพาะปัญหาทางด้านบัญชี (3) สมาชิก สมาชิกส่วนใหญ่มุ่งหวังประโยชน์ที่ได้จากการจัดตั้งกลุ่มเครดิตยูเนียนมากเกินไป เมื่อไม่ได้ในสิ่งที่ตนเองมุ่งหวังจะลาออกไป (4) ปริมาณเงินทุนที่ได้จากการสะสมทุนของสมาชิกมีน้อยแต่ความต้องการเงินกู้มีมาก สำหรับปัจจัยภายนอกคือ การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานหรือองค์กรภายนอกในด้านทำให้ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการ และพบการศึกษาว่า การดำเนินงานของกลุ่มสะสมทุนที่เหมาะสมควรอยู่ในรูปแบบของกลุ่มเครดิตยูเนียน เนื่องจากมีกระบวนการพัฒนาที่ชัดเจน มีรูปแบบการบริหารงานที่เป็นสากล และสามารถพัฒนารูปแบบไปสู่สหกรณ์ออมทรัพย์ชุมชนได้ และพบว่า การดำเนินงานภายใต้กลุ่มสะสมทุนประเภทอื่นเมื่อดำเนินงานไปได้ระยะหนึ่ง จะประสบปัญหา บางกลุ่มต้องการรักษากลุ่มไว้ ต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบมาสู่เครดิตยูเนียน และสามารถพัฒนากลุ่มได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน