

## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจชุมชนบ้านเกตุเหนือ ตำบลตะโก อำเภอห้วยราช จังหวัดบุรีรัมย์ ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับการธุรกิจชุมชน
2. พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548
3. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการ
4. แนวคิดเกี่ยวกับภูมิปัญญาท้องถิ่น
5. แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน
6. แนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐกิจชุมชน
7. การดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจชุมชนบ้านเกตุเหนือ
8. บริบทชุมชนบ้านเกตุเหนือ ตำบลตะโก อำเภอห้วยราช จังหวัดบุรีรัมย์
9. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชนเป็นปัจจัยที่สำคัญในการพัฒนาชนบท ทรัพยากรธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม และการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค โดยเน้นคนเป็นศูนย์กลาง พร้อมให้ความสำคัญของการทำงานร่วมกัน เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจชุมชน ดังนั้น “ธุรกิจชุมชน” จึงเป็นแนวทางหนึ่งในยุทธศาสตร์การพัฒนาอย่างยั่งยืนและนำไปสู่การเป็นฐานรากเศรษฐกิจที่มั่นคง

#### ความหมายของธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชน “เป็นการประกอบเพื่อการบริหารจัดการภายในชุมชน “การพัฒนาของชุมชน” การผลิต การแปรรูป การค้า หรือบริการ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนในชนบท และต้องเป็นธุรกิจที่มาจากความต้องการที่แท้จริงของชุมชน สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของชุมชน มีผู้ให้ความหมายของธุรกิจชุมชน ดังนี้

ดิเรก สารวดี (2540 : 15) ได้ให้ความหมายธุรกิจชุมชนไว้ว่า หมายถึง ชมรมหรือสหกรณ์ หรือชื่ออื่นก็ได้ โดยจะมีการจดทะเบียนหรือไม่ก็ตาม เป็นองค์กรที่เกิดจากการรวมตัวด้วยความสมัครใจของประชาชนจำนวนหนึ่ง เพื่อทำธุรกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์และอุดมคติร่วมกัน และดำเนินการชุมชน

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2542 : 89) ได้ให้ความหมายในแง่เศรษฐศาสตร์ และการค้าว่า ธุรกิจชุมชน หมายถึง กิจกรรมเศรษฐกิจของชุมชนที่ต้องการได้กำไร โดยสมาชิกชุมชนสามารถครอบครอง และควบคุมธุรกิจนั้นได้

อัญชัน แกมเชย (2543 : 5) ได้ให้ความหมายว่า ธุรกิจชุมชนในแง่วัฒนธรรมการพึ่งตนเองว่า ธุรกิจชุมชน หมายถึง ธุรกิจที่ผูกโยงถึงวิถีชีวิตความเป็นอยู่ การพึ่งพาตนเองได้ เป็นพลังที่เกิดจากการสำนึกร่วมของคนในชุมชนกลายเป็นตัวคนที่ยิ่งใหญ่ผลักดันงานสาธารณะของชุมชนฐานล่างกลายเป็นวัคซีนในการป้องกันวิกฤตที่เกิดขึ้นแก่สังคมในภาคต่อไปได้อย่างดี ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า ธุรกิจชุมชนที่ประกอบด้วยกิจกรรมด้านเศรษฐกิจเพื่อก่อให้เกิดรายได้ และกิจกรรมที่ผูกโยงกับวิถีชีวิตของคนในชุมชน เพื่อให้ชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (2548 : 2) ได้ให้ความหมาย เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ในมาตรา 3 ระบุไว้ว่า เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน หมายถึง คณะบุคคลที่รวมตัวกันโดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดทำกิจกรรมอย่างหนึ่งอย่างใด เพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย

จากความหมายดังกล่าว สรุปได้ว่าธุรกิจชุมชน หมายถึง รวมตัวกันของคนในชุมชนเป็นกลุ่ม กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์หรือองค์กรชุมชนใดๆเพื่อร่วมกันดำเนินการประกอบการธุรกิจอย่างครบวงจร การนำทรัพยากรท้องถิ่นที่ชุมชนมีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์ ทั้งในกิจกรรมการผลิต การแปรรูป การตลาด และเป็นการดำเนินการที่จะพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน มุ่งให้คนในชุมชนสามารถเพิ่มศักยภาพคนของตน เพื่อก่อให้เกิดการสร้างรายได้และสามารถพึ่งพาตนเองได้

#### ความสำคัญของธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชน ถือว่ามีความสำคัญเป็นการเปิด โอกาสและเปิดช่องทางให้ประชาชนในชุมชนของตน เกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรืออื่นๆ เพื่อสร้างรายได้และพึ่งพาตนเองได้ ซึ่งมีผู้กล่าวถึงความสำคัญของธุรกิจชุมชนไว้ดังนี้

ชุมชนอีสาน (2540 : 7-10) กล่าวถึงความสำคัญของธุรกิจชุมชนดังนี้

1. ผลประโยชน์เป็นของชาวบ้านและชุมชน
2. ชุมชนเป็นเจ้าของและบริการกิจการในสัดส่วนที่มากกว่าคนอื่น
3. ต้องส่งเสริมสินค้าและบริการที่คำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม
4. ต้องสร้างกระบวนการเรียนรู้ให้ชุมชนและผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง
5. ต้องคำนึงถึงสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานอย่างเป็นธรรม
6. ต้องส่งเสริมการค้าที่เป็นธรรม

ศิริก สาระวดี (2540 : 14) กล่าวถึงความสำคัญของธุรกิจชุมชนว่า ธุรกิจชุมชน คือ ภูมิจำนวนสำคัญในการสร้างควมเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชุมชนที่สอดคล้องกับเงื่อนไขตนเองเป็นแนวทางสำคัญที่พยายามประสานการพัฒนาทุกด้านเข้าด้วยกัน โดยมีเป้าหมายหลัก คือการพัฒนาคนเป็นศูนย์กลางของงานพัฒนา การพัฒนาเศรษฐกิจเป็นแนวทางหนึ่งที่มีเป้าหมายที่จะพัฒนาคนและคุณภาพชีวิตที่ดี เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งของสถาบันครอบครัวและชุมชน บนเงื่อนไขของการประกอบธุรกิจชุมชนที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมและสุขภาพและอาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่นควบคู่ไปแต่ปรับปรุงวิธีการผลิต เพิ่มคุณค่าทรัพยากรท้องถิ่น จัดระบบการบริหารจัดการ และสนับสนุนให้ประชาชนเป็นเจ้าของกิจการเองด้วย ร่วมลงทุนดำเนินการซึ่งครอบคลุมถึงการพัฒนาศรษฐกิจสังคม และคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน

อภิชาติ พันธะเสน (2545 : 14) กล่าวถึงความสำคัญของธุรกิจชุมชน ดังนี้

1. เปิดโอกาสให้มีการประกอบการ ธุรกิจชุมชนเป็นช่องทางและโอกาสสำหรับผู้ที่มีความต้องการในการประกอบธุรกิจด้วยตนเองร่วมกับสมาชิกคนอื่น ถึงแม้จะมีฐานะเป็นลูกจ้างก็มีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของของการประกอบการด้วยเช่นกัน สมาชิกในกลุ่มที่มีความสามารถ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ สามารถหาประสบการณ์ และพิสูจน์ความสามารถ โดยเข้าร่วมประกอบธุรกิจชุมชนซึ่งใช้ทุนน้อย เน้นการสร้างงานในท้องถิ่นเป็นสำคัญ และดำเนินประสบการณ์มากขึ้นในอนาคตธุรกิจชุมชนขนาดเล็กก็สามารถพัฒนาไปสู่การประกอบการธุรกิจชุมชนที่มีขนาดใหญ่ต่อไปได้

2. ก่อให้เกิดการว่าจ้างงาน การพัฒนาธุรกิจชุมชนก่อให้เกิดการว่าจ้างงานในท้องถิ่นมีการพัฒนาฝีมือแรงงานอย่างค่อเนื่องพร้อมกันไปด้วย แทนการที่ถูกว่าจ้างให้เป็นแรงงานไร้ฝีมือ ทั้งนี้เพราะทุกคนมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของกิจการ จึงสามารถใช้กิจการที่มีเป็นเครื่องมือในการพัฒนาฝีมือแรงงานของตนเองตามต้องการ ยกเว้นแต่จะมีความพึงพอใจที่จะทำงานในเฉพาะส่วนที่ตนมีความชำนาญเท่านั้น

3. ส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่บางประเภทจำเป็นต้องอาศัยวัตถุดิบ หรือชิ้นส่วนประกอบจากหลายๆแหล่ง เพื่อนำมาผลิตสินค้าอุตสาหกรรมประเภทนั้น ธุรกิจชุมชนจึงเป็นแหล่งที่ช่วยในการผลิตชิ้นส่วนประกอบเหล่านี้ และนำส่งให้กับธุรกิจขนาดใหญ่อีกที่หนึ่ง เพื่อผลิตเป็นสินค้าได้มาตรฐานต่อไป โดยระยะแรก ธุรกิจชุมชนได้รับประโยชน์จากการฝึกอบรม และทักษะที่จะเป็นสำหรับการผลิต ส่วนธุรกิจขนาดใหญ่ที่ว่ามีว่าจ้างให้รับช่วงผลิตค่อก็ลดต้นทุน

4. สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน ธุรกิจชุมชนก็มีมากขึ้นเท่าไร จะก่อให้เกิดการกระจายอำนาจทางเศรษฐกิจไปสู่กลุ่มผู้ประกอบการ และกลุ่มคนเพิ่มมากยิ่งขึ้นนั้น เกิดการกระจายรายได้สู่ชนกลุ่มอื่นอย่างทั่วถึง ธุรกิจชุมชนยังช่วยลดปัญหาของสังคม อัตราการว่างงานลดลง

เพราะมีการว่าจ้างงานในธุรกิจชุมชน ปัญหาคนไม่มีงานทำน้อยลง เนื่องจากประชาชนมีรายได้ ซึ่งส่งผลทำให้ปัญหาอาชญากรรมลดน้อยลงด้วย ความมั่นคงของประเทศจะมีเพิ่มมากขึ้น ประชาชนมีความเป็นอยู่ที่สุขสบาย มีรายได้ และมีงานทำ

5. ลดปัญหาสังคมที่เป็นภัยคุกคามประเทศชาติ กล่าวคือ ถ้าหากธุรกิจชุมชนบรรลุเป้าหมาย สมาชิกในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น ชุมชนมีความเข้มแข็ง ปัญหาในสังคมต่างๆ ที่มีอยู่ในขณะนี้ จะได้รับการบรรเทาพร้อมกันไปด้วย ช่วยให้เกิดเป็นสังคมที่มีความร่มเย็นเป็นสุขต่อไป

จากแนวคิดดังกล่าว สรุปได้ว่า ธุรกิจชุมชน มีความสำคัญต่อชุมชนอย่างมาก เพราะมีการพัฒนาธุรกิจขึ้นมาด้วยตนเอง โดยให้ชุมชนมีการรวมตัวกันเพื่อประกอบธุรกิจอันมาซึ่งประโยชน์ต่อชุมชน ทั้งด้านก่อให้เกิดการจ้างงาน การพัฒนาธุรกิจชุมชน ส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรม การสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน เพราะเพื่อผู้ประกอบการรู้จักธุรกิจและรู้จักบริหารงาน

#### ประเภทของธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชน เกิดจากการรวมตัวกันของคนในชุมชนเป็นกลุ่ม เช่น กลุ่มเกษตรกรกลุ่มแม่บ้าน สหกรณ์ เพื่อดำเนินธุรกิจที่มุ่งพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน ซึ่งมีนักวิชาการหลายท่านได้กล่าวถึงรูปแบบหรือ ของธุรกิจชุมชนไว้ดังนี้

สัมพันธ์ เตชะอริก (2541 : 83-84) ได้กล่าวถึงประเภทของธุรกิจชุมชนในภาคอีสานว่า สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

1. ธุรกิจชุมชนที่เกิดจากการรวมกลุ่มอาชีพ เช่น เครือข่ายหัตถกรรมและพัฒนาอีสาน เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก และเครือข่ายปศุสัตว์ เป็นต้น
2. ธุรกิจชุมชนที่เกิดขึ้นเพื่อรักษาผลประโยชน์ของชุมชน เช่น สหกรณ์ร้านค้ารูปแบบต่างๆ
3. ธุรกิจชุมชนเกิดจากการสนับสนุนของธุรกิจชุมชนเอกชน เช่น ปั่นน้ำมันของกลุ่มพรณไม้ การผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปเกษตรวิสัย เป็นต้น

รังสรรค์ ปิติปัญญา และคณะ (2542 : 5) แบ่งธุรกิจชุมชนออกเป็น 4 ประเภท คือ ด้านการผลิตและแปรรูปผลิตผลการเกษตรด้านการผลิตอุตสาหกรรม (รวมหัตถกรรมด้วย) ด้านการเงิน(การสะสมทุน) และด้านการจัดหาสินค้าอุปโภคบริโภค

ณรงค์ เส็งประชา (2543 : 67) ได้แบ่งกลุ่มธุรกิจชุมชนพื้นฐานออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มพื้นฐานสร้างอาชีพ กับ กลุ่มธุรกิจชุมชนพื้นฐานการอาชีพ และยังได้แบ่งประเภทของกลุ่มธุรกิจชุมชนออกเป็น กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อผลกำไร โดยเฉพาะ กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อช่วยเหลือชุมชนหรือสังคมส่วนรวม กลุ่มธุรกิจที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อรวมคนและ

ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อรวมเงินและไม่ต้องมีสมาชิกในกลุ่มมากนัก กลุ่มธุรกิจพื้นฐานเพื่อการพัฒนาท้องถิ่นหรือชุมชน นอกจากนี้ได้แบ่งกลุ่มธุรกิจชุมชนโดยใช้ลักษณะตลาดในชุมชนเป็นอุตสาหกรรม เกณฑ์ในการแบ่งมีดังนี้

1. ธุรกิจชุมชนขนาดเล็กที่สุด เป็นธุรกิจที่จัดจำหน่ายในหมู่บ้านเท่านั้น ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าบริโภคที่สมาชิกในครอบครัวต้องใช้กัน
2. ธุรกิจชุมชนขนาดเล็กที่มีตลาดจำหน่ายในตัวจังหวัด ลักษณะสินค้าประเภทนี้ ได้แก่ สินค้าพื้นเมือง อาหารบางอย่างพบว่าจังหวัดบางจังหวัดมีสินค้าที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของคนทั่วไป เช่น หมูแผ่น ขนมต่างๆ ผลไม้ดอง
3. ธุรกิจชุมชนขนาดเล็กที่สามารถขายสินค้าไปยังจังหวัดอื่นๆ ลักษณะนี้มีหลายอยู่ประเภท เช่น สินค้าพวกอาหารจัดทำเป็นห่อเป็นชุด ขายผ่านเครือข่ายสหกรณ์ หรือบางแห่งก็จัดทำพวกเสื้อผ้า โดยรับแพทเทิร์นจากกรุงเทพฯ แล้วไปตัดเย็บเอง หรือจัดทำกรอบรูป ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น หรือจัดทำดอกไม้ส่งขายต่างประเทศ

จากแนวคิดข้างต้นสรุปได้ว่า ประเภทของธุรกิจชุมชนจากการศึกษาเอกสารได้ว่าการจัดแบ่งประเภทที่แตกต่างกัน ทั้งนี้แต่ละประเภทก็มีองค์ประกอบที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับรายละเอียดและหลักเกณฑ์เกี่ยวกับธุรกิจชุมชนแต่ละกิจกรรมที่สามารถนำไปใช้ให้เกิดการพัฒนาแก่ชุมชนและเหมาะสมกับชุมชนนั้น

#### ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจชุมชน

การดำเนินงานธุรกิจชุมชน มีหลากหลายองค์ประกอบ หลายปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อความสำเร็จและความล้มเหลว ซึ่งมีนักวิชาการ ได้กล่าวไว้ดังนี้

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2542 : 124-135) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จ หรือความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน ประกอบด้วย 9 ปัจจัย ได้แก่

1. ปัจจัยด้านการเงินหลักสำคัญคือ ต้องพึ่งตนเองด้านการเงิน ใช้ทุนของตนเอง เพราะมีข้อดีเพราะ ไม่ต้องมีภาระดอกเบี้ย สามารถดำเนินการได้อิสระมากกว่าและควบคุมรับผิดชอบได้มากกว่า เนื่องจากเป็นเงินของชุมชนเอง ขณะที่กู้ยืมหมายถึงภาระดอกเบี้ย การจัดการสภาพคล่องต้องอาศัยปัจจัยภายนอก ซึ่งเสี่ยงต่อความไม่แน่นอนว่าจะได้หรือไม่เงินทุนนั้น
2. ปัจจัยการตลาดทั้งตลาดในเชิงนามธรรมและรูปธรรม นอกจากความสามารถในการประมาณ อุปสงค์ อุปทานแล้ว ตลาดและการตลาดที่เข้าถึงอย่างแน่นอนและเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจชุมชน คือ ปัจจัยกำหนดความสำเร็จของธุรกิจชุมชน

3. ปัจจัยการผลิต ความพร้อมด้านทรัพยากรที่เป็นด้านวัตถุดิบภูมิปัญญา ความรู้ ความสามารถที่จะแปรปัจจัยการผลิตเป็นสินค้าที่มีความได้เปรียบทางการแข่งขันและความขาดแคลน สิ่งเหล่านี้คือ อุปสรรคและความเสี่ยงต่อการล้มเหลว

4. ปัจจัยทางด้านบริหารการจัดการภาวะของผู้บริหารธุรกิจชุมชนต่อปัจจัยนี้ คือ ระบบการเงิน ระบบงาน และระบบบุคลากร ระบบการเงินเริ่มที่สามารถระดมและสะสมทุน การบริหารการใช้จ่ายให้กระแสเงินไหลเข้าออก ด้านระบบงาน โดยทั่วไปธุรกิจชุมชนมักมีระบบงานที่ไม่ชัดเจนหรือแน่นอนนัก ดังนั้น ปัจจัยสำคัญจึงขึ้นอยู่กับความสามารถของแกนนำที่ชักจูงวางแผนหรือดำเนินงาน ควบคุมและประเมินผล ระบบบุคลากรของธุรกิจชุมชนจึงต้องเป็นไปในลักษณะการจูงใจเชิงคุณภาพ การยอมรับนับถือต่อแกนนำและระบบการให้ทุนให้โทษตามระบบวัฒนธรรม ซึ่งบุคลากรจะมีคุณภาพมากน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับศีลธรรมและคุณธรรมความสามารถและความเสถียรของบุคลากรเป็นหลัก

5. ปัจจัยผู้นำ ปัญหาของปัจจัยนี้คือ ชาวบ้าน โดยทั่วไปมักขาดความริเริ่มสร้างสรรค์ พอใจเป็นผู้ตาม และมักไม่ยอมรับผู้ที่คิดหรือทำสิ่งที่แตกต่างจากคนอื่น บุคคลที่เป็นผู้นำตามธรรมชาติจึงต้องออกหน้าฟันอุปสรรคสร้างการยอมรับจากชาวบ้านให้ได้

6. ปัจจัยด้านแรงงานธุรกิจชุมชน โดยมากหากเป็นการจ้างงาน “จ้างงาน” ความสัมพันธ์ทางการผลิตมักเป็นลักษณะผู้ว่าจ้างกับผู้รับจ้าง โดยผู้รับจ้างมีสิทธิในระดับการผลิตตามปริมาณและคุณภาพที่กำหนด ขณะที่ผู้จ้างซึ่งเป็นผู้รับเหมาช่วงการผลิตได้เพียงค่าตอบแทนจากการทำการผลิตเท่านั้นความสัมพันธ์โดยส่วนใหญ่ของธุรกิจชุมชน คือ การทำงานอิสระ (Self Employed) แต่อาจมีการรวมกลุ่มของการทำงานร่วมกลุ่มกันผลิต การค้า ปัจจัยธุรกิจชุมชนกำลังประสบและเป็นวิกฤตได้ คือ การขาดแคลนแรงงาน

7. ปัจจัยการมีส่วนร่วมของสมาชิก ธุรกิจชุมชนเกิดขึ้น ดำรงอยู่เติบโตจากวัตถุประสงค์ขององค์กรสมาชิกต้องมีส่วนร่วมในลักษณะเชิงรุก (Peo Active) ไม่ใช่เชิงรับ การมีส่วนร่วมเชิงรุกของสมาชิก เริ่มตั้งแต่ร่วมคิดร่วมตัดสินใจจนถึงการร่วมมือกระทำ เช่น การร่วมระดมทุนถือหุ้นร่วมแบ่งปัน ความรู้ความชำนาญ และ ทรัพยากรที่มีต่อธุรกิจชุมชน

8. ปัจจัยด้านระเบียบข้อบังคับของชุมชน ปัจจัยนี้ต้องการความเห็นชอบและมาจากข้อตกลงของสมาชิก มีความเหมาะสมรัดกุม ป้องกันความเสียหายและปัจจัยที่พึงระมัดระวัง และป้องกันล่วงหน้า

9. ปัจจัยด้านปฏิสัมพันธ์กับภายนอก ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจชุมชนกับภายนอก อันประกอบด้วยหน่วยราชการ สถาบันการศึกษา องค์กรพัฒนาเอกชน และภาคธุรกิจเอกชน มีทั้งลักษณะทางบวก คือ ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ประสานความร่วมมือเพื่อส่งเสริมและสร้างสรรค์



ความสำเร็จ ขณะที่ลักษณะทางลบ คือระมัดระวัง เรียนรู้ และสำรอง เพื่อป้องกันผลด้านลบ เช่น การเอารัดเอาเปรียบจากภายนอกที่อาจเกิดขึ้น

จุดศักดิ์ ชาณูณรงค์ (2546 : 15-16) กล่าวถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการประกอบการธุรกิจขององค์กรชุมชน

1. ด้านการบริหารจัดการ ผู้นำและทีมบริหารองค์กรธุรกิจชุมชนขาดความสามารถและทักษะในการบริหารจัดการ ทั้งในด้านการผลิต การตลาด การเงินและการบัญชี การบริหารงานบุคคล
2. ด้านการผลิต มักจะประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ สินค้าขาดคุณภาพ ไม่ตรงตามมาตรฐาน
3. ด้านการตลาด เกิดความไม่สมดุลระหว่างปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ กับปริมาณความต้องการตลาด ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน แหล่งที่ตั้งของตลาด หรือการกระจายสินค้ายังไม่จำกัดในพื้นที่
4. ด้านการเงิน เงินทุนและสินเชื่อมีจำกัด ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันตามวงเงินที่สถาบันการเงินกำหนด
5. ระบบบัญชีและการตรวจสอบควบคุมยังไม่ได้มาตรฐาน ขาดความน่าเชื่อถือในระบบการเงินและบัญชีขององค์กร
6. ขาดแคลนแรงงาน ระดับฝีมือค่อนข้างต่ำ
7. ด้านการทำงานเป็นกลุ่ม เนื่องจากธุรกิจขนาดย่อม โดยทั่วไปเป็นการประกอบการโดยบุคคลหรือเอกชนผู้เป็นเจ้าของ ในขณะที่ธุรกิจชุมชนเป็นการดำเนินงาน โดยกลุ่มชุมชน ซึ่งต้องอาศัยการทำงานเป็นกลุ่มเป็นทีม จึงต้องมีการพัฒนาทักษะการดำเนินงานเป็นกลุ่ม
8. ขาดการประสานความร่วมมืออย่างแท้จริง จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการสนับสนุนให้คนในชุมชนเกิดการเรียนรู้และเกิดความเข้มแข็งในการบริหารจัดการ
9. ขาดการมีส่วนร่วมของคนในชุมชน ในการร่วมเป็นเจ้าของและดำเนินกิจการในขั้นตอนต่างๆ
10. นโยบายของรัฐยังไม่เอื้ออำนวย ทั้งในด้านภาษี สินเชื่อ ตลอดจนระบบโครงสร้างราชการ

จากแนวคิดดังกล่าว พอสรุปได้ว่า ปัจจัยที่มีผลต่อศักยภาพของธุรกิจชุมชน ได้แก่ การตลาด การบริหารการจัดการ ทุน แรงงาน วัตถุดิบ สมาชิกมีส่วนร่วมและได้รับผลประโยชน์ มีองค์กรและเจ้าหน้าที่ของรัฐสนับสนุนดูแลอย่างใกล้ชิด สร้างความเป็นเจ้าของและมีส่วนร่วมใน

การตัดสินใจสมาชิกพอใจในผลประโยชน์ที่ได้รับ คณะกรรมการและสมาชิกปฏิบัติตามบทบาทหน้าที่และไว้วางใจกัน ซึ่งมีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน

### พระราชบัญญัติ ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 เหตุผลในการประกาศใช้พระราชบัญญัติฉบับนี้ คือ เศรษฐกิจชุมชนเป็นพื้นฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียง และโดยที่เศรษฐกิจชุมชนในปัจจุบันจำนวนหนึ่งยังอยู่ในระดับที่ไม่พร้อมจะเข้ามาแข่งขันทางการค้าทั้งในระดับภายในประเทศและระหว่างประเทศ สมควรให้มีการส่งเสริมความรู้ และภูมิปัญญาของท้องถิ่น การสร้างรายได้ การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การพัฒนาความสามารถในการจัดการ และการพัฒนารูปแบบของวิสาหกิจชุมชน อันจะส่งผลให้ชุมชนพึ่งพาตนเองได้และพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งพร้อมสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคต ไม่ว่าในระดับใด รวมไปถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไปสู่การเป็นผู้ประกอบการขนาดย่อมและขนาดกลาง ซึ่งผู้วิจัยขอพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจนั้นมากแล้ว ดังนี้ (พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 : 7 - 27)

ภูมิพลอดุลยเดช ป.ร.

ให้ไว้ ณ วันที่ 8 มกราคม พ.ศ. 2548

เป็นปีที่ 60 ในรัชกาลปัจจุบัน

พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มีพระบรมราชโองการ โปรดเกล้าฯ ให้ประกาศว่า โดยที่เป็นการสมควรมีกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตราพระราชบัญญัติขึ้นไว้โดยคำแนะนำและยินยอมของรัฐสภา ดังต่อไปนี้

มาตรา 1 พระราชบัญญัตินี้เรียกว่า "พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548"

มาตรา 2 พระราชบัญญัตินี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษา เป็นต้นไป

มาตรา 3 ในพระราชบัญญัตินี้

"วิสาหกิจชุมชน" หมายความว่า กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการอื่น ๆ ที่ดำเนินการ โดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะ เป็นนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อ



การพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการ  
ประกาศกำหนด

"เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน" หมายความว่า คณะบุคคลที่รวมตัวกัน โดยมีวัตถุประสงค์ใน  
การจัดทำกิจกรรมอย่างหนึ่งอย่างใดเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย

"กิจการวิสาหกิจชุมชน" หมายความว่า กิจการของวิสาหกิจชุมชน หรือเครือข่าย  
วิสาหกิจชุมชน

"คณะกรรมการ" หมายความว่า คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

"กรรมการ" หมายความว่า กรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

"คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัด" หมายความว่า คณะกรรมการส่งเสริม  
วิสาหกิจชุมชนกรุงเทพมหานครหรือคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัด แล้วแต่กรณี

"รัฐมนตรี" หมายความว่า รัฐมนตรีผู้รักษาการตามพระราชบัญญัตินี้

มาตรา 4 ให้นายกรัฐมนตรีรักษาการตามพระราชบัญญัตินี้

#### หมวด 1

##### วิสาหกิจชุมชน

มาตรา 5 วิสาหกิจชุมชนใดที่จะขอรับการส่งเสริมตามพระราชบัญญัตินี้ต้องยื่นคำขอ  
จดทะเบียนต่อกรมส่งเสริมการเกษตรตามระเบียบที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

มาตรา 6 เมื่อกรมส่งเสริมการเกษตรได้รับคำขอจดทะเบียนและเห็นว่าวิสาหกิจชุมชน  
ที่ยื่นคำขอจดทะเบียนมีลักษณะและวัตถุประสงค์ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศ  
กำหนดให้กรมส่งเสริมการเกษตรรับจดทะเบียนและออกใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนแก่วิสาหกิจ  
ชุมชนนั้น

มาตรา 7 การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนอย่างน้อยต้องมีรายการ ดังต่อไปนี้

- (1) ชื่อและที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชน
- (2) ชื่อและที่อยู่ของผู้มีอำนาจทำการแทนวิสาหกิจชุมชน
- (3) ชื่อและที่อยู่ของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน
- (4) กิจการที่วิสาหกิจชุมชนมีความประสงค์จะดำเนินการ

มาตรา 8 ภายในสามสิบวันนับแต่วันสิ้นปีปฏิทินให้วิสาหกิจชุมชนที่ได้จดทะเบียนต่อ  
กรมส่งเสริมการเกษตรซึ่งประสงค์จะดำเนินกิจการต่อไปแจ้งให้กรมส่งเสริมการเกษตรทราบ  
ตามวิธีการที่คณะกรรมการกำหนด

วิสาหกิจชุมชนใดไม่แจ้งความประสงค์ตามวรรคหนึ่งเป็นเวลาสองปีติดต่อกัน ให้กรม  
ส่งเสริมการเกษตรมีหนังสือเตือนให้วิสาหกิจชุมชนนั้นแจ้งภายในระยะเวลาที่กำหนดแต่ต้องไม่

น้อยกว่าสิบห้าวัน ถ้าไม่มีการแจ้งตามคำเตือนดังกล่าว ให้กรมส่งเสริมการเกษตรถอนชื่อออกจากทะเบียน วิสาหกิจชุมชนใดประสงค์จะเลิกกิจการ ให้แจ้งกรมส่งเสริมการเกษตรทราบภายในสามสิบวันนับแต่วันที่เลิกกิจการ ตามวิธีการที่คณะกรรมการกำหนด

## หมวด 2

### เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

มาตรา 9 ให้นำบทบัญญัติในหมวด 1 มาใช้บังคับแก่การจดทะเบียนจัดตั้ง การแจ้งดำเนินการ และการเลิกกิจการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน โดยอนุโลม

ให้เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนต่อกรมส่งเสริมการเกษตรแล้วมีสิทธิรับการส่งเสริมตามพระราชบัญญัตินี้

มาตรา 10 การบริการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนให้เป็นไปตามข้อบังคับของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนนั้น

ข้อบังคับตามวรรคหนึ่งอย่างน้อยจะต้องกำหนดให้การดำเนินการของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนเป็นไปตามความสมัครใจ โดยจะเป็นนิติบุคคลหรือไม่เป็นนิติบุคคลก็ได้

มาตรา 11 เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนอาจดำเนินการดังต่อไปนี้ได้

(1) ให้คำแนะนำและช่วยเหลือกิจการภายในของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย ดังต่อไปนี้

(ก) ให้ความช่วยเหลือในการจัดตั้งหรือการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการนำวัตถุดิบทรัพยากรหรือภูมิปัญญาของชุมชนมาใช้ให้เหมาะสมกับวิสาหกิจชุมชนและสภาพท้องถิ่น

(ข) ให้ความรู้ การฝึกอบรม หรือความช่วยเหลือในการปรับปรุงหรือพัฒนาการผลิตการให้บริการ การบริหารจัดการ การหาทุน การตลาด และอื่น ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย

(ค) ให้คำแนะนำหรือดำเนินการใด ๆ เพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่ายทั้งในระดับพื้นที่ ระดับภูมิภาค และระดับประเทศ

(2) ให้คำแนะนำและช่วยเหลือกิจการภายนอกของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย ดังต่อไปนี้

(ก) เป็นคนกลางในการติดต่อกับส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ องค์กรมหาชน หรือหน่วยงานอื่นของรัฐ รวมทั้งองค์กรภาคเอกชน เพื่อขอรับความช่วยเหลือและการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย

(ข) ประสานงานกับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนอื่นเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้หรือดำเนินกิจกรรมอื่นอันเป็นประโยชน์หรือเพิ่มพูนประสิทธิภาพในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย



(2) ประสานงานกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การส่งเสริมกิจการวิสาหกิจชุมชนเป็นไปอย่างมีเอกภาพและมีประสิทธิภาพ

(3) ให้ความช่วยเหลือ การสนับสนุน หรือให้คำแนะนำแก่วิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

(4) ให้การส่งเสริมและช่วยเหลือในการจดทะเบียนสิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า หรือทรัพย์สินทางปัญญาอื่น หรือการใด ๆ เพื่อประโยชน์ของกิจการวิสาหกิจชุมชน

(5) สนับสนุนการศึกษาวิจัยเพื่อการส่งเสริมและพัฒนาการดำเนินงานกิจการวิสาหกิจชุมชน

(6) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่พระราชบัญญัตินี้หรือกฎหมายอื่นบัญญัติให้เป็นอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการ หรือตามที่คณะรัฐมนตรีมอบหมาย

มาตรา 14 กรรมการตามมาตรา 12 (3) และ (4) ต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้าม ดังต่อไปนี้

- (1) มีสัญชาติไทย
- (2) ไม่เป็นข้าราชการซึ่งมีตำแหน่งหรือเงินเดือนประจำ
- (3) ไม่เป็นพนักงานหรือลูกจ้างของหน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือของราชการส่วนท้องถิ่น
- (4) ไม่เคยถูกไล่ออก ปลดออกหรือให้ออกจากราชการ หน่วยงานของรัฐ หรือรัฐวิสาหกิจเพราะทุจริตต่อหน้าที่ หรือถือว่ากระทำการทุจริตและประพฤติมิชอบในวงราชการ
- (5) ไม่เป็นผู้ดำรงตำแหน่งทางการเมือง สมาชิกสภาท้องถิ่น ผู้บริหารท้องถิ่น กรรมการที่ปรึกษา หรือผู้ดำรงตำแหน่งที่รับผิดชอบในการบริหารพรรคการเมือง หรือเจ้าหน้าที่ของพรรคการเมือง เว้นแต่กรณีที่เป็นสมาชิกสภาท้องถิ่นหรือผู้บริหารท้องถิ่น ไม่ถือว่าไม่มีลักษณะต้องห้ามเป็นกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิตาม
- (6) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- (7) ไม่เป็นคนไร้ความสามารถหรือคนเสมือนไร้ความสามารถ
- (8) ไม่เคยต้องคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก โดยไม่รอการกำหนดโทษหรือรอการลงโทษเว้นแต่ในความคิดที่ได้กระทำโดยประมาทหรือความผิดลหุโทษ

มาตรา 15 กรรมการตามมาตรา 12 (3) และ (4) มีวาระการดำรงตำแหน่งสามปี

ในกรณีที่กรรมการพ้นจากตำแหน่งตามวาระ แต่ยังมีได้แต่งตั้งกรรมการใหม่ให้กรรมการนั้นปฏิบัติหน้าที่ไปพลางก่อนจนกว่าจะได้แต่งตั้งกรรมการใหม่กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระ อาจได้รับแต่งตั้งอีกได้

มาตรา 16 นอกจากการพ้นจากตำแหน่งตามวาระ กรรมการตามมาตรา 12 (3) และ (4) พ้นจากตำแหน่ง เมื่อ

- (1) ตาย
- (2) ลาออก
- (3) คณะรัฐมนตรีให้ออก เพราะบกพร่องต่อหน้าที่ มีความประพฤติเสื่อมเสีย

หรือหย่อนความสามารถ

- (4) ต้องคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก โดยไม่รอการกำหนดโทษหรือรอการลงโทษ เว้นแต่ในความผิดที่ได้กระทำโดยประมาทหรือความผิดลหุโทษ
- (5) ขาดคุณสมบัติหรือมีลักษณะต้องห้ามตามมาตรา 14

มาตรา 17 ในกรณีที่กรรมการตามมาตรา 12 (3) และ (4) พ้นจากตำแหน่งก่อนวาระให้ คณะรัฐมนตรีแต่งตั้งผู้อื่นดำรงตำแหน่งแทน และให้ผู้ได้รับแต่งตั้งอยู่ในตำแหน่งเท่ากับวาระที่เหลืออยู่ของผู้ซึ่งตนแทน เว้นแต่วาระของกรรมการเหลืออยู่ไม่ถึงเก้าสิบวันจะ ไม่ดำเนินการเพื่อให้ มีการแต่งตั้งกรรมการแทนก็ได้

มาตรา 18 การประชุมของคณะกรรมการต้องมีกรรมการมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุมให้ประธานกรรมการเป็นประธานในที่ประชุม ถ้าประธานกรรมการ ไม่มาประชุมหรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้กรรมการที่มาประชุมเลือก กรรมการคนหนึ่งเป็นประธานในที่ประชุม

การวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุมให้ถือเสียงข้างมาก กรรมการคนหนึ่งให้มีเสียงหนึ่งในการลงคะแนนถ้าคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

มาตรา 19 คณะกรรมการจะแต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อพิจารณาหรือปฏิบัติการอย่าง หนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการหรือตามที่คณะกรรมการมอบหมายได้ และให้นำความใน

มาตรา 18 มาใช้บังคับ โดยอนุโลม

มาตรา 20 ให้มีคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัดทุกจังหวัด ดังต่อไปนี้

- (1) ในกรุงเทพมหานคร ให้มีคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนกรุงเทพมหานคร ประกอบด้วย ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครหรือรองผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครที่ผู้ว่าราชการ กรุงเทพมหานครมอบหมาย เป็นประธานกรรมการ ปลัดกรุงเทพมหานคร ผู้แทนกรมการพัฒนา ชุมชนผู้แทนกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ผู้แทนกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ผู้แทนกรมสรรพากร ผู้แทน สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ผู้แทนสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน ผู้แทน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ผู้แทนธนาคารออมสิน ผู้แทนวิสาหกิจชุมชนจำนวน

หกคนซึ่งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครแต่งตั้งจากบุคคลซึ่งได้รับการสรรหาจากผู้ดำเนินกิจการวิสาหกิจชุมชนในกรุงเทพมหานครตามระเบียบที่รัฐมนตรีกำหนด และผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนสามคนซึ่งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครแต่งตั้งจากบุคคลซึ่งมีความรู้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในด้านการบริหารธุรกิจหนึ่งคน ด้านการเงินหนึ่งคน และด้านการค้าและอุตสาหกรรมหนึ่งคนในกรุงเทพมหานคร เป็นกรรมการ และเกษตรจังหวัด เป็นกรรมการและเลขานุการ

(2) ในจังหวัดอื่น ให้มีคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัด ประกอบด้วยผู้ว่าราชการจังหวัดหรือรองผู้ว่าราชการจังหวัดที่ผู้ว่าราชการจังหวัดมอบหมาย เป็นประธานกรรมการ ปลัดจังหวัด นายแพทย์สาธารณสุขจังหวัด พัฒนาการจังหวัด พัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์จังหวัด ทาณิชจังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด ผู้แทนกรมสรรพากรที่มีสำนักงานตั้งอยู่ในจังหวัดนั้นหนึ่งคน ผู้แทนธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรที่มีสาขาตั้งอยู่ในจังหวัดนั้นหนึ่งคน ผู้แทนธนาคารออมสินที่มีสาขาตั้งอยู่ในจังหวัดนั้นหนึ่งคน ผู้แทนวิสาหกิจชุมชนจำนวนหกคนซึ่งผู้ว่าราชการจังหวัดแต่งตั้งจากบุคคลซึ่งได้รับการสรรหาจากผู้ดำเนินกิจการวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดนั้น ตามระเบียบที่รัฐมนตรีกำหนด และผู้ทรงคุณวุฒิจำนวนสามคนซึ่งผู้ว่าราชการจังหวัดแต่งตั้งจากบุคคลซึ่งมีความรู้ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในด้านการบริหารธุรกิจหนึ่งคน ด้านการเงินหนึ่งคน และด้านการค้าและอุตสาหกรรมหนึ่งคน ในจังหวัดนั้น เป็นกรรมการ และเกษตรจังหวัด เป็นกรรมการและเลขานุการ

มาตรา 21 คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัด มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (1) เสนอความเห็นต่อคณะกรรมการเกี่ยวกับนโยบาย มาตรการ และแผนการพัฒนา และส่งเสริมกิจการวิสาหกิจชุมชนในกรุงเทพมหานครหรือในจังหวัด แล้วแต่กรณี
- (2) ประสานงานกับหน่วยงานทางภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การส่งเสริมกิจการวิสาหกิจชุมชนในกรุงเทพมหานครหรือในจังหวัด แล้วแต่กรณี เป็นไปอย่างมีเอกภาพและมีประสิทธิภาพ
- (3) ให้การส่งเสริมและช่วยเหลือในการขอจดทะเบียนสิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า หรือทรัพย์สินทางปัญญาอื่น หรือการใด ๆ เพื่อประโยชน์ของกิจการวิสาหกิจชุมชนในกรุงเทพมหานครหรือในจังหวัด แล้วแต่กรณี
- (4) พิจารณาหรือเสนอแนะต่อคณะกรรมการเกี่ยวกับการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดตามที่บัญญัติไว้ในหมวด 4
- (5) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่พระราชบัญญัตินี้หรือกฎหมายอื่นบัญญัติให้เป็นอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัด หรือตามที่คณะกรรมการมอบหมาย



การดำเนินการตาม (2) (3) หรือ (4) ของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัด จะต้องไม่ขัดหรือแย้งกับนโยบาย มาตรการ หรือแผนการพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนที่ คณะกรรมการกำหนดหรือเสนอต่อคณะรัฐมนตรี

มาตรา 22 ให้นำความในมาตรา 14 มาตรา 15 มาตรา 16 และมาตรา 17 มาใช้บังคับแก่ กรรมการผู้แทนวิสาหกิจชุมชนและกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน จังหวัดซึ่งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครหรือผู้ว่าราชการจังหวัด แล้วแต่กรณี แต่งตั้งโดยอนุ โลม เว้นแต่การพ้นจากตำแหน่งของกรรมการดังกล่าวตามมาตรา 16 (3) ให้พ้นจากตำแหน่งเมื่อผู้ว่า ราชการกรุงเทพมหานครหรือผู้ว่าราชการจังหวัด แล้วแต่กรณี ให้ออก

ให้นำความในมาตรา 18 และมาตรา 19 มาใช้บังคับแก่คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจ ชุมชนจังหวัด โดยอนุ โลม

มาตรา 23 ให้กรรมการ อนุกรรมการ กรรมการตามมาตรา 20 และกรรมการตามมาตรา 31 ได้รับเบี้ยประชุม ค่าพาหนะ ค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าเช่าที่พัก และค่าใช้จ่ายอย่างอื่นในการปฏิบัติหน้าที่ ตามพระราชบัญญัตินี้ตามที่คณะรัฐมนตรีกำหนด

มาตรา 24 ให้กรมส่งเสริมการเกษตรทำหน้าที่เป็นสำนักงานเลขานุการของ คณะกรรมการรับผิดชอบงานธุรการ งานประชุม การศึกษาข้อมูล และกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับงาน ของคณะกรรมการ

ให้สำนักงานเกษตรจังหวัดทำหน้าที่และรับผิดชอบงานตามวรรคหนึ่งที่เกี่ยวกับงาน ของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัด

#### หมวด 4

#### การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

มาตรา 25 วิสาหกิจชุมชนหรือเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนต่อกรมส่งเสริม การเกษตรแล้วสามารถขอรับการส่งเสริม หรือสนับสนุนจากคณะกรรมการได้ ตามวิธีการที่ คณะกรรมการกำหนด

มาตรา 26 ให้คณะกรรมการจัดให้มีมาตรการในการส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนา กิจการวิสาหกิจชุมชนระดับปฐมภูมิในการประกอบกิจการอย่างครบวงจร รวมถึงการให้ความรู้และ การสนับสนุนในการจัดตั้ง การร่วมมือซึ่งกันและกัน การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการนำวัตถุดิบทรัพยากร หรือภูมิปัญญาของชุมชนมาใช้ให้เหมาะสมกับกิจการวิสาหกิจชุมชนและสภาพท้องถิ่นนั้น ๆ หรือ การให้ความรู้เกี่ยวกับขบวนการผลิตและการบริหารจัดการธุรกิจทุกด้าน ไม่ว่าจะการบริหารงาน บุคคล การบัญชี การจัดหาทุน หรือการตลาด ทั้งนี้ เพื่อให้กิจการวิสาหกิจชุมชนในระดับปฐมภูมิ มีความเข้มแข็งและพึ่งพาตนเองได้

มาตรา 27 ให้คณะกรรมการจัดให้มีมาตรการในการส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนา  
กิจการวิสาหกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็งและพึ่งพาตนเองได้แล้วตามมาตรา 26 อย่างต่อเนื่องรวมถึง  
การให้ความรู้และการสนับสนุนในการประกอบกิจการวิสาหกิจชุมชนในระดับที่สูงขึ้นตามความ  
พร้อมและความต้องการของกิจการวิสาหกิจชุมชน เช่น การส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของ  
กิจการวิสาหกิจชุมชนและการออกแบบที่ทันสมัยตามความต้องการของตลาด การร่วมมือซึ่งกัน  
และกัน หรือให้ความช่วยเหลือในการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีในด้านต่าง ๆ ทั้งในด้าน  
คุณภาพการผลิต การจัดการ และการตลาด เพื่อสร้างความพร้อมให้แก่กิจการวิสาหกิจชุมชนใน  
ระดับที่สูงยิ่งขึ้น

มาตรา 28 ในกรณีที่วิสาหกิจชุมชนประสงค์จะรวมตัวกันจัดตั้งเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ  
ชุมชนหรือดำเนินการจัดตั้งเป็นองค์กรธุรกิจใด ๆ ให้คณะกรรมการให้การสนับสนุนในการจัดตั้ง  
การประกอบการ การตลาด รวมทั้งส่งเสริมความสัมพันธ์และความร่วมมือกันระหว่างเครือข่าย  
วิสาหกิจชุมชนหรือภาคธุรกิจหรืออุตสาหกรรมอื่น เพื่อขยายและสร้างความมั่นคงให้แก่กิจการ  
วิสาหกิจชุมชน

มาตรา 29 ให้คณะกรรมการส่งเสริมการดำเนินกิจการวิสาหกิจชุมชนเกี่ยวกับการรักษา  
คุณภาพผลิตภัณฑ์และการรับรองเกี่ยวกับแหล่งกำเนิด ส่วนประกอบ วิธีการผลิต คุณภาพ หรือ  
คุณลักษณะอื่นใดของสินค้าหรือการรับรองเกี่ยวกับสภาพ คุณภาพ ชนิด หรือคุณลักษณะอื่นใดของ  
บริการ เพื่อให้สินค้าหรือบริการของกิจการวิสาหกิจชุมชนเป็นที่เชื่อถือ รวมทั้งปลอดภัยต่อ  
ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการ

ในการส่งเสริมตามวรรคหนึ่ง ให้คณะกรรมการพิจารณาให้คำปรึกษาหรือให้ความ  
ช่วยเหลือแก่กิจการวิสาหกิจชุมชนในการขอจดทะเบียนเครื่องหมายรับรองตามกฎหมายว่าด้วย  
เครื่องหมายการค้า หรือให้คำปรึกษาหรือให้ความช่วยเหลืออื่นใดเพื่อให้ความคุ้มครองแก่สินค้า  
หรือบริการของกิจการวิสาหกิจชุมชนนั้นตามที่เห็นสมควร

มาตรา 30 ในการส่งเสริมและสนับสนุนกิจการวิสาหกิจชุมชน ให้คณะกรรมการ  
พิจารณาดำเนินการในเรื่องดังต่อไปนี้

(1) ประสานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การส่งเสริมและสนับสนุนมาตรการที่  
คณะกรรมการจัดให้มีขึ้นตามมาตรา 26 และมาตรา 27 และการส่งเสริมหรือการสนับสนุนตาม  
มาตรา 28 และมาตรา 29

(2) ให้การส่งเสริมและสนับสนุน หรือประสานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้  
การสนับสนุนแก่กิจการวิสาหกิจชุมชนที่มีปัญหาเกี่ยวกับเงินทุนในการประกอบการ

(3) จัดให้มีการฝึกอบรมหรือการถ่ายทอดความรู้ที่เป็นประโยชน์และเป็นไปตามความต้องการของกิจการวิสาหกิจชุมชน เช่น การฝึกอบรมด้านการจัดการ การบัญชี ภาษีอากร หรือการถ่ายทอดความรู้หรือเทคโนโลยีด้านการผลิตหรือการตลาด

(4) เสนอแนะให้มีการแก้ไขกฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับใด ๆ ที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานหรือการส่งเสริมกิจการวิสาหกิจชุมชน

(5) ดำเนินการในเรื่องอื่นใดที่คณะกรรมการเห็นว่าเป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมกิจการวิสาหกิจชุมชน

มาตรา 31 ให้มีคณะกรรมการประสานนโยบายกองทุนเพื่อพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังเป็นประธานกรรมการ และกรรมการอื่นอีกไม่เกินสิบสองคนซึ่งคณะกรรมการแต่งตั้ง มีหน้าที่ดังต่อไปนี้

(1) ประสานการดำเนินการของกองทุนต่าง ๆ เพื่อให้สามารถสนับสนุนกิจการวิสาหกิจชุมชนอย่างมีประสิทธิภาพ ลดการซ้ำซ้อนที่ไม่เกิดประโยชน์ และส่งเสริมสนับสนุนซึ่งกันและกัน

(2) ติดตาม และประเมินการดำเนินงานของกองทุนต่าง ๆ ที่มีวัตถุประสงค์เกี่ยวกับกิจการวิสาหกิจชุมชน

(3) เสนอแนะต่อกองทุนที่เกี่ยวข้องหรือคณะกรรมการเกี่ยวกับแนวทางการดำเนินงานหรือการแก้ไขปัญหาเงินทุนในการสนับสนุนกิจการวิสาหกิจชุมชน

(4) ดำเนินการอื่นใดตามที่คณะกรรมการมอบหมาย

ให้นำความในมาตรา 15 มาตรา 16 และมาตรา 17 มาใช้บังคับแก่กรรมการประสานนโยบายกองทุนเพื่อพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชนซึ่งคณะกรรมการแต่งตั้งโดยอนุโลม เว้นแต่การพ้นจากตำแหน่งของกรรมการดังกล่าวตามมาตรา 16 (3) ให้พ้นจากตำแหน่งเมื่อคณะกรรมการให้ออก

ให้นำความในมาตรา 18 มาตรา 19 และมาตรา 24 มาใช้บังคับแก่คณะกรรมการประสานนโยบายกองทุนเพื่อพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชนโดยอนุโลม

มาตรา 32 ในกรณีที่มีกฎหมายหรือระเบียบข้อบังคับใดกำหนดให้กิจการวิสาหกิจชุมชนต้องดำเนินการใดอันเป็นภาระที่ไม่เหมาะสมหรือเกินสมควร คณะกรรมการอาจเสนอต่อคณะรัฐมนตรีเพื่อพิจารณาดำเนินการให้มีการลดภาระดังกล่าวแก่กิจการวิสาหกิจชุมชนได้ตามที่เห็นสมควร

มาตรา 33 ในกรณีที่คณะกรรมการประสานงานกับส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ องค์กรมหาชนหรือหน่วยงานอื่นของรัฐที่เกี่ยวข้องเพื่อดำเนินการตามมาตรา 30 แล้วไม่บรรลุผล ให้คณะกรรมการเสนอเรื่องดังกล่าวต่อคณะรัฐมนตรีเพื่อพิจารณาดำเนินการต่อไป

#### บทเฉพาะกาล

มาตรา 34 ในวาระเริ่มแรก ให้นายกรัฐมนตรีดำเนินการเพื่อให้มีการแต่งตั้งกรรมการ ตามมาตรา 12 (3) และ (4) กรรมการผู้แทนวิสาหกิจชุมชนและกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิใน คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจังหวัดตามมาตรา 20 ให้แล้วเสร็จภายในเก้าสิบวันนับแต่ วันที่พระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ

ผู้รับสนองพระบรมราชโองการ

พันตำรวจโท ทักษิณ ชินวัตร

นายกรัฐมนตรี

จากระเบียบดังกล่าว สรุปได้ว่า เพื่อส่งเสริมสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนเป็นพื้นฐานของ การพัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียง ซึ่งจำนวนหนึ่งยังอยู่ในระดับที่ยังไม่พร้อมจะเข้ามาแข่งขัน ทางการค้า ให้ได้รับการส่งเสริมความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่น การสร้างรายได้ การพึ่งพาตนเอง การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การพัฒนาความสามารถในการบริหารจัดการ และการพัฒนาศักยภาพ ของชุมชน เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนสามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการหน่วย ธุรกิจที่สูงขึ้น

#### แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการ

##### แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการ

การดำเนินงานของธุรกิจชุมชนจะใช้หลักการคิดเอง ตัดสินใจเอง ลงมือทำเอง การบริหารจัดการด้วยตนเอง ฝ่ายราชการเป็นเพียงผู้ประสานและให้การสนับสนุน ส่งเสริมแนะนำ ตลอดจนให้การศึกษอบรมให้ความรู้แก่ชุมชน ชุมชนจะต้องกำหนดทิศทางของชุมชน ตลอดจน รูปแบบและวิธีการดำเนินการ ซึ่งได้มีนักวิชาการได้ให้แนวทางในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ไว้ดังนี้

เสรี พงศ์พิศ และคณะ (2544 : 24) ได้กล่าวถึง แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานธุรกิจชุมชน มีแนวทางการดำเนินงานดังนี้

1. ธุรกิจชุมชน มีฐานการเริ่มต้นและการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. ธุรกิจชุมชน ต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาธุรกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนที่ตนเองที่เป็นจริง
3. ธุรกิจชุมชนมีเจ้าของปัจจัยการผลิต และภูมิปัญญาเป็นเจ้าของธุรกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิตและสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสมและเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น
4. ธุรกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อการเรียนรู้ของชุมชน ธุรกิจชุมชนที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาธุรกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้ บนฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน
5. ธุรกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุน และระบบสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรม กำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย ไม่ใช่การฉวยโอกาส การผลิตในปริมาณมากและการแสวงหากำไรสูงสุด
6. การพัฒนาธุรกิจของชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชนซึ่งเป็นเจ้าของธุรกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงานหรือองค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน
7. การพัฒนาธุรกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชนในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชนซึ่งเป็นเจ้าของธุรกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจและเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (2546 : 6) ได้กล่าวถึง แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ไว้ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้นและการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระและสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่อิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง
3. วิสาหกิจชุมชนมีเจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิตและสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสมและเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองเป็นจริง
4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจชุมชนที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนฐานความรู้ ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน
5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและระบบสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย ไม่ใช่การฉวยโอกาส การผลิตในปริมาณมากและการแสวงหากำไรสูงสุด
6. การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายชุมชนซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีความจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่าย องค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามา ในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงานหรือองค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน
7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชนในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านการเงิน เป็นการพัฒนาความร่วมมือโดยองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม
8. องค์กรชุมชนและองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐานเพื่อรองรับคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตนเอง ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภคและผู้ให้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises :



SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจขนาดใหญ่ทั้งการผลิตและการตลาด ทั้งกระบวนการจัดการและเป้าหมาย มาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค ส่วนธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

กรมการพัฒนาชุมชน (2546 : 12) ได้กำหนดแนวทางการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

1. เป็นกิจการของชุมชน ซึ่งเป็นการประกอบกิจการทั้งด้านการผลิตและบริการที่กลุ่มคนในชุมชนเป็นเจ้าของดำเนินการ โดยใช้ทุนของชุมชนและมีการบริหารจัดการที่เหมาะสม เป็นกิจการที่

2. ดำเนินการโดยใช้ทุนของชุมชนเป็น หลักสินทรัพย์ เงิน แรงงาน ทรัพยากร ภูมิปัญญาโดยมีการบริหารจัดการ รวมทั้งการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมในการผลิต หรือกิจการบริการนั้น ๆ ด้วยความคิดสร้างสรรค์ กิดค้นเองโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นฐาน

3. ดำเนินการด้วยหลักสามัคคีธรรม เป็นการดำเนินงานด้วยการมีส่วนร่วมของหมู่คณะในชุมชนอย่างเป็นเอกภาพ ก่อให้เกิดประโยชน์ส่วนรวมแก่สมาชิกและชุมชน โดยไม่ส่งผลกระทบต่อในเชิงลบต่อสาธารณะอันหมายถึงความรวมถึงสภาพแวดล้อมของชุมชนด้วย

4. เป็นกระบวนการเรียนรู้ในการดำเนินการ ในการดำเนินกิจการของชุมชนก่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ เชื่อมมั่นในศักยภาพของตนเอง และชุมชนเรียนรู้ที่จะบริหารจัดการทุนชุมชน ด้วยการริเริ่มสร้างสรรค์ให้เกิดนวัตกรรม เรียนรู้วิถีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้ถี่ถ้วน คิดแบบบูรณาการ คิดให้บรรลุได้ว่าจะพึ่งตนเองได้อย่างไร จะค้นหาทุนที่แท้จริงอย่างไร

5. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งพาตนเองของชุมชน เป็นการดำเนินกิจการ โดยเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเองเป็นฐานราก ทำให้พอกินพอใช้ในครัวเรือนและชุมชน

สรุปได้ว่า แนวทางในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน มีดังนี้ เป็นกิจการของคนในชุมชน ดำเนินการ โดยใช้ทุนของชุมชน มีเจ้าของปัจจัยการผลิต และภูมิปัญญา เป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งพาตนเองของชุมชน โดยเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้พื้นฐานความรู้ ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

#### การบริหารจัดการด้านการจัดการ

การบริหารจัดการของผู้บริหารเป็นปัจจัยกำหนดประสิทธิผลและประสิทธิภาพขององค์กร ผู้บริหารจึงต้องทำหน้าที่จัดการเรื่องระบบงานด้านต่างๆ และวิธีการปฏิบัติงาน เพื่อให้การดำเนินงานด้านต่าง ๆ ทุกด้านเป็นไปด้วยดี ซึ่งได้มีนักวิชาการได้กล่าวถึง หน้าที่การจัดการไว้ดังนี้

พยอม วงศ์สารศรี (2542 : 76-77) กล่าวว่า หน้าที่ขององค์กรในการจัดการ แบ่งออกเป็น 4 หน้าที่ คือ

1. การตลาด คือ หน้าที่ในการจัดการเกี่ยวกับราคาสินค้า การส่งเสริมการขาย และลูกค้า

2. การเงิน คือ หน้าที่ในการจัดการเกี่ยวกับการลงทุน การจัดหาทุน การบริหารความเสี่ยง และเงินปันผล

3. งานบุคคล คือ หน้าที่ในการจัดการเกี่ยวกับการคัดเลือกคน การให้ค่าตอบแทน การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร

4. การผลิต คือ หน้าที่ในการจัดการเกี่ยวกับการผลิต ระดับการผลิต สินค้าคงเหลือ และนโยบายการซื้อ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2545 : 12) กล่าวว่า หน้าที่ของการบริหารจัดการ (Functions of Management) แบ่งออกเป็น 5 หน้าที่ คือ 1) การวางแผน (Planning) 2) การจัดองค์การ (Organizing) 3) การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) 4) การนำ (Leading) 5) การควบคุม (Controlling)

ธงชัย สันติวงษ์ (2545 : 33) กล่าวว่า หน้าที่งานการจัดการ หรือ Management Functions ก็คือหน้าที่แต่ละอย่างของกระบวนการบริหาร คือ การวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การสั่งการ และการควบคุม

นภาพร ชันชนภา (2545 : 16) กล่าวว่า หน้าที่การจัดการ เป็นงานของผู้จัดการในการวางแผน การจัดองค์การ การชักนำ และการควบคุม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

การวางแผน (Planning) คือ การกำหนดเป้าหมาย การกำหนดกลยุทธ์ และการจัดทำแผนงาน เพื่อที่จะประสานกิจกรรมต่าง ๆ ที่จะกระทำในอนาคต เพื่อให้ประสบความสำเร็จ และลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

การจัดองค์การ (Organizing) คือ การกำหนดภารกิจของงานที่ต้องทำ ใครเป็นผู้ปฏิบัติภารกิจนั้น และภารกิจนั้นจะจัดเป็นกลุ่มได้อย่างไร ใครต้องรายงานใคร และใครเป็นผู้ตัดสินใจ

การชักนำ (Leading) คือ การนำและจูงผู้ใต้บังคับบัญชา การกำหนดทิศทาง การเลือกช่องทางการสื่อสารที่ได้ประสิทธิภาพที่สุดและขจัดความขัดแย้ง หรือกระตุ้นให้พนักงานใช้ความพยายามอย่างเต็มที่ในการทำงาน

การควบคุม (Controlling) คือ การกำกับดูแลกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้แน่ใจว่ากิจกรรมนั้นสัมฤทธิ์ผลตามแผนงานที่ได้วางไว้ รวมทั้งทำการแก้ไขความผิดพลาดที่เกิดขึ้นให้ถูกต้อง

จากแนวคิดสรุปได้ว่า หน้าที่ของการบริหารจัดการ ประกอบด้วย การวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การนำ และการควบคุม โดยจัดการทำงานของระบบงาน และระบบคนให้สามารถประสานทำงานร่วมกัน ไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ตั้ง

ด้านการเงินเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ และบรรลุตามจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้ ซึ่งมีนักวิชาการได้กล่าวถึงการบริหารการเงินไว้ ดังนี้

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2541 : 271) กล่าวว่า การบริหารจัดการทางการเงิน คือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาเงินและการใช้เงินอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายขององค์กร โดยมีการวางแผนทางการเงิน ซึ่งประกอบไปด้วย 4 ขั้นตอนสำคัญ คือ

1. การกำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์
2. การจัดทำงบประมาณการเงิน
3. พิจารณาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม
4. การติดตามและประเมินผล

ธงชัย สันติวงษ์ (2543 : 125) กล่าวว่า การบริหารการเงินมีความสำคัญไม่ว่าธุรกิจจะมีขนาดใหญ่หรือเล็กก็ตาม โดยมีหน้าที่ต้องปฏิบัติด้านการเงิน 3 ประการ ดังนี้

1. การวางแผนหรือคาดการณ์ถึงความต้องการของเงินทุน (Anticipating Financial Need) คือ การพยากรณ์และจัดบันทึกเหตุการณ์ต่าง ๆ ทางการเงินที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับธุรกิจนั้นในอนาคต ทั้งนี้โดยวิธีการเน้นให้เห็นถึงกระแสเงินสดที่เข้ามาและกระแสเงินสดที่ออกไปจากธุรกิจนั้น

2. การจัดหาเงินทุน (Acquiring Financial Resources) คือ การจัดหาเงินทุนมาเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการนั้นเป็นเรื่องของการบอกให้รู้ว่า กิจการจะหาเงินทุนมาใช้ง่ายตามที่ต้องการได้เมื่อไร หาได้จากแหล่งใด และด้วยวิธีการอย่างไร ทั้งนี้รวมถึงเรื่องที่จะต้องค้นหาผู้มีเงินทุน วิธีการที่จะหาให้ได้ตามกำหนดเวลา และรวมถึงการสร้าง ความมั่นใจให้กับผู้ที่มีเงินทุนที่จะยอมให้กู้ยืม ทั้งนี้โดยการหาข้อเท็จจริงและให้ตัวเลขประกอบสนับสนุนคำขอที่สมจริงที่สุด

3. การจัดสรรเงินทุนไปในธุรกิจ (Allocating Fund in the Business) คือ การจัดสรรเงินทุนไปในสินทรัพย์อย่างไรที่จะก่อให้เกิดความเหมาะสมที่สุด นั่นคือ จะต้องให้ความสำคัญระหว่างความสามารถในการทำกำไร (Profitability) และสภาพคล่อง (Liquidity) ของกิจการ โดยความสามารถในการทำกำไร คือ กำลังความสามารถที่ทำให้ได้มาซึ่งรายได้ (Earning Power) ส่วนสภาพคล่องของกิจการ หมายถึง การมีสินทรัพย์ที่มีสภาพใกล้เคียงกับเงินสด

สุขใจ น้าหุด (2543 : 3) กล่าวว่า การจัดการด้านการเงิน เป็นการบริหารทรัพยากรทางการเงินที่บุคคลมีอยู่หรือได้มา ให้บรรลุจุดมุ่งหมายที่วางไว้ที่ดีที่สุด คือ ได้รับความมั่งคั่งสูงสุด อันจะนำมาซึ่งความผาสุกและความมีเสถียรภาพทางการเงินของบุคคล เพราะเงินเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่จะทำให้บุคคลได้รับในสิ่งที่ตนหวังไว้ ดังนั้น การเรียนรู้ในการจัดระเบียบการเงินของ

อันจะนำมาซึ่งความผาสุกและความมีเสถียรภาพทางการเงินของบุคคล เพราะเงินเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่จะทำให้บุคคลได้รับในสิ่งที่ตนหวังไว้ ดังนั้น การเรียนรู้ในการจัดระเบียบการเงินของตนและครอบครัวอย่างมีประสิทธิภาพให้เกิดผล โดยเริ่มต้นด้วยการวางแผนการเงินสำหรับตนเองและครอบครัวย่อมทำให้ทุกคนมีโอกาสประสบความสำเร็จในชีวิต

ฉดา จันทรสม (2555 : 8-9) กล่าวว่า การบริหารการเงิน (Financial Management) เป็นการจัดการทางการเงินขององค์กรที่มีกิจกรรมเกี่ยวข้องกับการได้มาและใช้ไปของเงินซึ่งการบริหารการเงินจะเกี่ยวข้องกับกิจกรรมหลัก 3 กิจกรรม ได้แก่

กิจกรรมลงทุน คือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาสินทรัพย์ทั้งระยะสั้นและระยะยาวเพื่อใช้ในการประกอบกิจการขององค์กร

กิจกรรมจัดหาเงิน คือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาแหล่งทุน เพื่อใช้ในการจัดหาสินทรัพย์ตามกิจกรรมลงทุนและดำเนินงาน แหล่งที่มาของเงินโดยทั่วไปในองค์กรธุรกิจอาจมาจากการกู้ยืม หรือส่วนของทุน (เจ้าของ)

กิจกรรมดำเนินงาน คือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการหารายได้ และการควบคุมค่าใช้จ่ายขององค์กร โดยผลต่างระหว่างรายได้และค่าใช้จ่ายจะเป็นส่วนเพิ่มให้ทุนของกิจการมีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น

สรุปได้ว่า การบริหารจัดการทางการเงิน เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาเงินและการใช้เงินอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการวางแผนทางการเงิน การจัดหาเงินทุน การจัดสรรเงินทุน และการลงทุน เพื่อให้ได้มาซึ่งความมั่งคั่งสูงสุด และความมีเสถียรภาพทางการเงิน

#### การบริหารจัดการด้านการผลิต

การผลิตเป็นหนึ่งในหน้าที่หลักของการบริหารธุรกิจที่มีผลโดยตรงต่อความอยู่รอดขององค์กร เป็นการสร้างสรรค์สินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการมนุษย์ การบริหารการผลิตจึงช่วยให้ผลผลิตที่ออกมามีคุณภาพ และตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งได้มีนักวิชาการได้ให้นิยามการจัดการผลิตไว้ ดังนี้

ฉัฐพันธ์ เชนรนนท์ (2542 : 65 - 66) กล่าวว่า การจัดการผลิต คือ การแปรสภาพทรัพยากรต่าง ๆ ให้เป็นสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมและการไหลของงาน (Work Flow) ทรัพยากร (Resources) และวัตถุดิบ (Materials) โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ได้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ในเวลาที่กำหนดการจัดการผลิตประกอบด้วยขั้นตอนหลัก ๆ 3 ขั้นตอน ได้แก่

1. การวางแผนการผลิต เป็นการกำหนดแนวทางในการดำเนินงานการผลิต เช่น การพิจารณาตัดสินใจว่าจะเลือกผลิตสินค้าและบริการชนิดใด จำนวนเท่าไร ใช้ระบบการปฏิบัติอย่างไร ประกอบด้วยกิจกรรมดังต่อไปนี้

1.1 การวางแผนระบบการผลิต เป็นกิจกรรมทางด้านการวางแผนรวมที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิต (Input) ได้แก่

1.1.1 การวางแผนกำลังการผลิต (Capacity Planning) เป็นการกำหนดกำลังการผลิตสินค้าและบริการในปริมาณที่ต้องการ

1.1.2 การวางแผนที่ตั้งโรงงาน (Plant Location Planning) เป็นการศึกษาและวางแผนเพื่อเลือกตำแหน่งที่ตั้งโรงงาน

1.1.3 การวางแผนกระบวนการผลิต (Process Planning) เป็นการผลิตสินค้าและบริการ

1.1.4 การวางแผนผังโรงงาน (Plant Layout Planning) เป็นการกำหนดรูปแบบของแผนผังโรงงานให้สอดคล้องกับกิจกรรมการผลิตและบริการ

1.1.5 การวางแผนผลิตภัณฑ์ (Product Planning) เป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนา เพื่อนำมาใช้ในการออกแบบสินค้าอย่างต่อเนื่อง

## 1.2 การวางแผนการใช้ระบบการผลิต

1.2.1 การพยากรณ์การผลิต (Product Forecasting) การพยากรณ์การผลิตนั้นจัดว่าเป็นหัวใจสำคัญของการบริหารการผลิตและการปฏิบัติการ ด้วยการพยากรณ์ที่ถูกต้องนั้นทำให้ผู้บริหารสามารถวางแผนการผลิตและปฏิบัติการได้อย่างมีประสิทธิภาพ การพยากรณ์การผลิตนี้เป็นการคาดหมายถึงความต้องการของสินค้าและบริการในอนาคต โดยอาศัยข้อมูลจากอดีตที่ผ่านมา

1.2.2 การวางแผนการผลิตรวม (Aggregate Planning) เป็นการวางแผนการผลิตในช่วงแผนที่ต้องการซึ่งอาจเป็น 3 เดือน หรือ 6 เดือน

1.2.3 การจัดลำดับการผลิต (Job Scheduling) โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับการผลิตตามงาน (Job Shop Production) เป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญเพราะประสิทธิภาพของระบบการผลิตมีผลจากลำดับการผลิตมาก การจัดลำดับการผลิต คือ การจัดลำดับความสำคัญของงานหรือสินค้าที่อยู่ระหว่างการผลิตเพื่อเข้ารับการผลิตในเครื่องจักร งานที่ให้ความสำคัญมากกว่าก็จะได้รับการจัดให้ทำก่อน

1.2.4 การควบคุมการผลิต (Product Control) เมื่อถึงขั้นตอนการผลิตสินค้าและบริการสิ่งจำเป็นประการหนึ่ง คือ การควบคุมการผลิตและการแปลงสภาพเพื่อให้ได้สินค้าและบริการในปริมาณและคุณภาพที่ต้องการและทันตามเวลาที่กำหนด

1.3 การวางแผนและจัดลำดับโครงการ (Project Planning and Scheduling) เมื่อองค์กรมีโครงการที่จะต้องทำ การวางแผนและจัดลำดับโครงการก็จะเป็นกิจกรรมหลักที่ผู้บริหารต้องทำ การวางแผนจัดลำดับโครงการประกอบด้วย

1.3.1 การกำหนดกิจกรรมที่ต้องทำในโครงการ

1.3.2 การกำหนดลำดับก่อน-หลังของการทำกิจกรรมต่าง ๆ ในโครงการ

1.3.3 การประมาณการเวลาของกิจกรรมที่ต้องทำ

1.3.4 การคำนวณหาเวลาแล้วเสร็จของโครงการ

1.4 การวางแผนกำลังคน (Personal Planning) เนื่องจากงานส่วนใหญ่ในองค์กรต้องทำโดยคน การวางแผนกำลังคนจึงเป็นกิจกรรมหลักอย่างหนึ่ง ซึ่งการวางแผนกำลังคนประกอบด้วยกิจกรรมต่าง ๆ คือ การจัดทำรายละเอียดของงาน การจัดเลือกและว่าจ้างคนงาน การจัดปฐมนิเทศคนงานใหม่ การประเมินผลการทำงานของคนงาน การกำหนดระดับเงินเดือน และผลตอบแทนในการทำงาน

2. การปฏิบัติการผลิต คือ ขั้นตอนการลงมือปฏิบัติงานทางด้านการผลิตเพื่อให้เป็นไปตามแผนที่ได้วางไว้ล่วงหน้า

3. การควบคุมการผลิต คือ ขั้นตอนการตรวจสอบและติดตามผลการผลิตทั้งด้านปริมาณและคุณภาพเพื่อให้มั่นใจว่าผลงานมีความก้าวหน้าและประสบผลสำเร็จทุกประการ

เชิรไชย จิตต์แจ้ง (2543 : 105) กล่าวว่า การจัดการผลิต หมายถึง การจัดการกระบวนการเปลี่ยนแปลงปัจจัยการผลิตอัน ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน วัตถุดิบ เงินทุนและการจัดการให้ได้ผลผลิตซึ่งเป็นสินค้าและบริการ

สุมน มาลาสิทธิ์ (2546 : 5) กล่าวว่า การผลิต หมายถึง การนำเอาทรัพยากรต่าง ๆ ทางด้านแรงงาน เงินทุน เครื่องจักร เทคโนโลยี วิธีการ วัตถุดิบ ความต้องการของตลาด การจัดการและเวลา ซึ่งรวมเรียกว่าปัจจัยการผลิต (สิ่งนำเข้า) ผ่านขั้นตอนกระบวนการผลิตต่าง ๆ จนออกมาเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการ (สิ่งนำออก)

สรุปได้ว่า การผลิต หมายถึง การแปรสภาพทรัพยากรต่างๆ เช่น แรงงาน วัตถุดิบ เครื่องจักร การจัดการเงินทุน ให้เป็นสินค้าหรือบริการ โดยมีการควบคุมการผลิตและการแปลงสภาพเพื่อให้ได้สินค้าและบริการในปริมาณและคุณภาพตามที่ต้องการ

#### การบริหารจัดการด้านการตลาด

การตลาด หมายถึง กระบวนการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อ การบริหารจัดการด้านการตลาดที่ดีนั้นต้องมีการเตรียมการ และวางแผนการจัดทำอย่างเป็นขั้นตอน สอดคล้องกับสถานะและองค์ประกอบแวดล้อมต่าง ๆ ทั้งภายนอก และภายในธุรกิจ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีนักวิชาการได้ให้นิยามเกี่ยวกับการตลาดไว้ ดังนี้



อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2543 : 9) กล่าวว่า การตลาด คือ กระบวนการทางสังคมและทางการบริหารที่บุคคลและกลุ่มได้รับสิ่งที่เขาต้องการและถึงสิ่งที่ประสงค์โดยผ่านการสร้างสรรค์นำเสนอและแลกเปลี่ยนสินค้าที่มีคุณค่ากับบุคคลอื่น

อภิชัย พันธะเสน (2545 : 31) กล่าวว่า การตลาด คือ กระบวนการของการวางแผนจัดการด้านแนวความคิดเกี่ยวกับสินค้าและบริการ ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด ตลอดจนการจัดจำหน่ายและกระจายตัวสินค้า บริการ ตลอดจนแนวความคิดเพื่อทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนอันนำมาซึ่งความพอใจแก่ลูกค้าและตอบสนองเป้าหมายขององค์การ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2545 : 18) กล่าวว่า การจัดการด้านการตลาด คือ การที่ธุรกิจต้องการทำให้ผู้บริโภคมีความต้องการและเกิดความพึงพอใจในตัวสินค้า ได้รับความสะดวกในการซื้อสินค้า ตลอดจนทราบรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า ธุรกิจหรือองค์กรต้องทำการวางแผนการจัดการด้านส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ในขั้นต้นธุรกิจต้องกำหนดตลาดเป้าหมายและระบุตำแหน่งทางการตลาดให้ชัดเจน โดยอาศัยกระบวนการ STP marketing (Segmenting, Targeting, Positioning) ซึ่งประกอบด้วย

1. การแบ่งส่วนตลาด (Segmenting หรือ Market Segmentation) คือ การแบ่งตลาดของผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิดหนึ่งออกตามลักษณะความต้องการที่คล้ายคลึงกันออกเป็นตลาดย่อย (Sub Market) หรือ ส่วนตลาด (Market Segment) เพื่อที่จะเลือกตลาดใดตลาดหนึ่งเป็นตลาดเป้าหมายแล้วใช้ส่วนประสมทางการตลาดเฉพาะอย่าง เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าตามตลาดเป้าหมาย

2. การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Targeting หรือ Market Targeting) คือ การประเมินและเลือกส่วนหนึ่งของตลาดหรือมากกว่าเป็นเป้าหมาย เป็นงานที่ต้องทำเมื่อมีการแบ่งส่วนตลาดแล้ว ซึ่งประกอบด้วยส่วนของการประเมินส่วนตลาดและการเลือกส่วนตลาด

3. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning หรือ Market Positioning) คือ กิจกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์ของธุรกิจและภาพลักษณ์ของสิ่งที่นำเสนอเพื่อให้เป็นตำแหน่งที่มีความสำคัญและตำแหน่งในการแข่งขันที่แตกต่างกันในจิตใจของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2546 : 53-55)การจัดการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด คือ การจัดการเครื่องมือทางการตลาดที่ควบคุมได้และนำมาใช้ร่วมกัน เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดที่วางไว้ ส่วนประสมทางการตลาดประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์ (Product) นี้