

สุขใจ น้ำผุด (2543 : 3) กล่าวว่า การจัดการด้านการเงิน เป็นการบริหารทรัพยากรทางการเงินที่บุคคลมีอยู่หรือได้มา ให้บรรลุจุดมุ่งหมายที่วางไว้อย่างดีที่สุด คือ ได้รับความมั่งคั่งสูงสุด อันจะนำมาซึ่งความผาสุกและความมีเสถียรภาพทางการเงินของบุคคล เพราะเงินเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่ง ที่จะทำให้นักลงทุนได้รับในสิ่งที่ตนหวังไว้ ดังนั้น การเรียนรู้ในการจัดระเบียบการเงินของตนและครอบครัวอย่างมีประสิทธิภาพให้เกิดผล โดยเริ่มต้นด้วยการวางแผนการเงินสำหรับตนเองและครอบครัวย่อมทำให้ทุกคนมีโอกาสประสบความสำเร็จในชีวิต

ฉดา จันทร์สม (2555 : 8 - 9) กล่าวว่า การบริหารการเงิน (Financial Management) เป็นการจัดการทางการเงินขององค์กรที่มีกิจกรรมเกี่ยวข้องกับการได้มาและใช้ไปของเงิน ซึ่งการบริหารการเงินจะเกี่ยวข้องกับการจัดการหลัก 3 กิจกรรม ได้แก่

กิจกรรมลงทุน คือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาสินทรัพย์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว เพื่อใช้ในการประกอบกิจการขององค์กร

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

ณัฐพันธ์ เขจรนันท์ (2542 : 65 - 66) กล่าวว่า การจัดการผลิต คือ การแปรสภาพทรัพยากรต่าง ๆ ให้เป็นสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมและการไหลของงาน (Work Flow) ทรัพยากร (Resources) และวัตถุดิบ (Materials) โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ได้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานในเวลาที่กำหนด

การจัดการผลิตประกอบด้วยขั้นตอนหลัก ๆ 3 ขั้นตอน คือ

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 การพยากรณ์การผลิตนี้ เป็นการคาดหมายถึงความต้องการของสินค้าและบริการในอนาคต โดยอาศัยข้อมูลจากอดีตที่ผ่านมา

1.2.2 การวางแผนการผลิตรวม (Aggregate Planning) เป็นการวางแผนการผลิตในช่วงแผนที่ต้องการ ซึ่งอาจเป็น 3 เดือน หรือ 6 เดือน

1.2.3 การจัดลำดับการผลิต (Job Scheduling) โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับการผลิตตามงาน (Job Shop Production) เป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญเพราะประสิทธิภาพของระบบการผลิตมีผลจากลำดับการผลิตมาก การจัดลำดับการผลิต คือ การจัดลำดับความสำคัญของงานหรือสินค้าที่อยู่ระหว่างการผลิต เพื่อเข้ารับการผลิตในเครื่องจักร 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 - หลังของการทำงานกิจกรรมต่างๆ ในโครงการ

1.3.3 การประมาณการเวลาของกิจกรรมที่ต้องทำ

1.3.4 การคำนวณหาเวลาแล้วเสร็จของโครงการ

1.4 การวางแผนกำลังคน (Personal Planning) เนื่องจากงานส่วนใหญ่ในองค์กรต้องทำโดยคน การวางแผนกำลังคนจึงเป็นกิจกรรมหลักอย่างหนึ่ง ซึ่งการวางแผนกำลังคนประกอบด้วยกิจกรรมต่างๆ คือ การจัดทำรายละเอียดของงาน การจัดเลือกและว่าจ้างคนงาน การจัดปฐมนิเทศคนงานใหม่ การประเมินผลการทำงานของคนงาน การกำหนดระดับเงินเดือนและผลตอบแทนในการทำงาน

2. การปฏิบัติการผลิต คือ ขั้นตอนการลงมือปฏิบัติงานทางด้านการผลิตเพื่อให้เป็นไปตามแผนที่ได้วางไว้ล่วงหน้า

3. การควบคุมการผลิต คือ ขั้นตอนการตรวจสอบและติดตามผลการผลิตทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าผลงานมีความก้าวหน้าและประสบผลสำเร็จทุกประการ

เชิธร ไชย จิตต์แจ้ง (2543 : 105) กล่าวว่า การจัดการผลิต หมายถึง การจัดการกระบวนการเปลี่ยนแปลงปัจจัยการผลิตอันได้แก่ ที่ดิน แรงงาน วัตถุดิบ เงินทุนและการจัดการให้ได้ผลผลิตซึ่งเป็นสินค้าและบริการ

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

สรุปได้ว่า การผลิต หมายถึง การแปรสภาพทรัพยากรต่างๆ เช่น แรงงาน วัตถุดิบ เครื่องจักร การจัดการเงินทุนให้เป็นสินค้าหรือบริการ โดยมีการควบคุมการผลิตและการแปลงสภาพเพื่อให้ได้สินค้าและบริการในปริมาณและคุณภาพตามที่ต้องการ

การบริหารจัดการด้านการตลาด

การตลาด หมายถึง กระบวนการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อ การบริหารจัดการด้านการตลาดที่ดีนั้น ต้องมีการเตรียมการและวางแผนการจัดทำอย่างเป็นขั้นตอน สอดคล้องกับสภาวะและองค์ประกอบแวดล้อมต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีนักวิชาการได้ให้นิยามเกี่ยวกับการตลาดไว้ ดังนี้

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2543 : 9) กล่าวว่า การตลาด คือ กระบวนการทางสังคมและทางการบริหารที่บุคคลและกลุ่มได้รับสิ่งที่เขาต้องการ และสิ่งที่ประสงค์โดยผ่านการสร้างสรรค์ นำเสนอ และแลกเปลี่ยนสินค้าที่มีคุณค่ากับบุคคลอื่น

อภิรักษ์ พันธเสน (2545 : 31) กล่าวว่า การตลาด คือ กระบวนการของกรวางแผน จัดการด้านแนวความคิดเกี่ยวกับสินค้าและบริการ ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด ตลอดจนการจัดจำหน่ายและกระจายตัวสินค้าและบริการ ตลอดจนแนวความคิดเพื่อทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนอันนำมาซึ่งความพอใจแก่ลูกค้า และตอบสนองเป้าหมายขององค์การ

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

1. การแบ่งส่วนตลาด (Segmenting หรือ Market Segmentation) คือ การแบ่งตลาดของผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิดหนึ่งออกตามลักษณะความต้องการที่คล้ายคลึงกันออกเป็นตลาดย่อย (Sub Market) หรือส่วนตลาด (Market Segment) เพื่อที่จะเลือกตลาดใดตลาดหนึ่งเป็นตลาดเป้าหมายแล้วใช้ส่วนประสมทางการตลาดเฉพาะอย่าง เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าตามตลาดเป้าหมาย
2. การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Targeting หรือ Market Targeting) คือ การประเมินและเลือกส่วนหนึ่งของตลาดหรือมากกว่าเป็นเป้าหมาย เป็นงานที่ต้องทำเมื่อมีการแบ่งส่วนตลาดแล้ว ซึ่งประกอบด้วยส่วนของการประเมินส่วนตลาดและการเลือกส่วนตลาด
3. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning หรือ Market Positioning) คือ กิจกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์ของธุรกิจ และภาพลักษณ์ของสิ่งที่นำเสนอเพื่อให้เป็นตำแหน่งที่มีความสำคัญ และตำแหน่งในการแข่งขันที่แตกต่างกันในจิตใจของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย

การจัดการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด คือ การจัดการเรื่องมือทางการตลาด ที่ควบคุมได้และนำมาใช้ร่วมกัน คอบสนองความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดที่วางไว้ ส่วนประสมทางการตลาดประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า ให้พึงพอใจผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวคนหรือไม่มีตัวคนก็ได้ ผลิตภัณฑ์ (Product) นี้ ประกอบด้วยสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ หรือมีมูลค่าในสายตาลูกค้า จึงทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้
 2. ราคา (Price) คือ มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาคือต้นทุนของลูกค้าโดยลูกค้า จะเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าผลิตภัณฑ์กับราคาผลิตภัณฑ์ ถ้ามูลค่าสูงกว่าราคา ลูกค้าจึงตัดสินใจซื้อ การกำหนดราคาควรจะเป็นที่ยอมรับของลูกค้าโดยคำนึงถึงต้นทุนและการแข่งขัน
 3. การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) คือ โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วย สถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และการบริการจากองค์กรไปยังตลาด สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมาย ซึ่งก็คือสถาบันตลาด ส่วนกิจกรรมเป็นกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายตัวสินค้า ประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้า และการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง
 4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจเป็นการขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) และการติดต่อสื่อสารโดยใช้สื่อ (Non Personal Selling) ดังนี้
 - 4.1 การโฆษณา เช่น การโฆษณาสินค้าหรือบริการผ่านสื่อโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ฯลฯ
 - 4.2 การขายโดยใช้พนักงานขาย คือ กิจกรรมการแจ้งข่าวสารและจูงใจตลาด โดยใช้บุคคล
 - 4.3 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ กล่าวคือ การให้ข่าวเป็นการเสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน ส่วนการประชาสัมพันธ์ หมายถึง การพยายามที่มีการวางแผนโดยองค์กรหนึ่ง เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์กรให้เกิดกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง
 - 4.4 การส่งเสริมการขาย เช่น การแจกของแถม ลดราคา แจกของตัวอย่าง เป็นต้น
- สิวฤทธิ์ พงศกรรังศิลป์ (2547 : 4) กล่าวว่า การตลาด คือ กระบวนการในการจัดการสินค้าหรือบริการเพื่อตอบสนองความจำเป็น (Need) และความต้องการ (Wants) ของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด โดยที่บริษัทได้รับกำไรสูงสุด

สรุปได้ว่า การจัดการด้านการตลาด เป็นกระบวนการเพื่อให้ผู้บริโภคมีความต้องการ และเกิดความพึงพอใจในสินค้า โดยต้องกำหนดตลาดเป้าหมาย กำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน เพื่อจะได้นำส่วนประสมทางการตลาดซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดเป็นเครื่องมือที่ทำให้บรรลุวัตถุประสงค์

ทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการ

ทฤษฎีเกี่ยวกับความรู้ที่เกิดขึ้นจากการรวมแนวความคิด ข้อสรุปที่ได้รับมา ทำให้เกิดกฎเกณฑ์ที่ได้มาจากการสังเกต ค้นคว้า โดยใช้เหตุผลเป็นพื้นฐานเพื่อให้เกิดความเข้าใจในความเป็นจริง และนำผลที่เกิดขึ้นมาใช้เป็นหลักเกณฑ์เพื่ออธิบายปรากฏการณ์ในการบริหารงาน เพื่อนำไปสู่การแก้ปัญหาทางการบริหาร มีนักวิชาการได้กำหนดทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ดังนี้

ฟาโยล (Fayol, 1961 : ไม่มีเลขหน้า ; อ้างถึงใน สมชัย ศรีสุทธิยากร, 2540 : 14 - 16) ได้เสนอหลักการบริหาร เป็นเรื่องของความยืดหยุ่น และสามารถนำไปปรับใช้ได้กับทุกองค์การตามความต้องการ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. หลักการแบ่งงานกันทำ (Division of Work)
2. หลักอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ (Authority and Responsibility)
3. หลักวินัย (Discipline)
4. หลักเอกภาพของการบังคับบัญชา (Unity of Command)
5. หลักเอกภาพของทิศทาง (Unity of Direction)
6. หลักประโยชน์ตอบแทน (Subordination of Individual interest to General interest)

โดยเน้นความสำคัญของผลประโยชน์ขององค์การอยู่เหนือผลประโยชน์ส่วนตัว

7. หลักผลประโยชน์ตอบแทน (Remuneration of Personnel) จะต้องเป็นไปโดยยุติธรรมที่สุดเท่าที่จะทำได้และก่อให้เกิดความพึงพอใจแก่ทั้งองค์การและบุคคลมีการจ่ายค่าตอบแทน รวมทั้งวิธีการกระตุ้นความสนใจในการปฏิบัติงานของคนงาน โดยให้โบนัสและการมีส่วนร่วมในผลกำไร (Profit Sharing) เพื่อให้คนงานเกิดแรงจูงใจในการปฏิบัติงาน

8. หลักการรวมอำนาจ (Centralization) ให้มีศูนย์รวมการตัดสินใจและการควบคุมที่ส่วนกลาง และให้มีการกระจายอำนาจที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงลักษณะของแต่ละองค์การด้วย

9. หลักสายการบังคับบัญชา (Scalar Chain) หมายถึง สายของการปกครองบังคับบัญชาที่ลดหลั่นกัน นับแต่ผู้มีอำนาจสูงสุดลงมาถึงบุคลากรระดับต่ำสุดในองค์การซึ่งจะเป็นช่องทางในการส่งผ่านข้อมูลและการสื่อสารภายในองค์การ

10. หลักการมีระเบียบแผน (Order) ทั้งในด้านแบบแผนทางวัตถุอันได้แก่ การจัดระเบียบภายในหน่วยงาน และแบบแผนทางสังคม อันได้แก่ การจัดคนให้เป็นระเบียบลงในจุดที่เหมาะสม

11. หลักความยุติธรรม (Equity) ต้องมีการให้ความเป็นธรรมเสมอภาคและยุติธรรมอย่างทั่วถึงภายในองค์การ

12. หลักเสถียรของการทำงาน (Stability of Tenure of Personnel) ต้องให้คนงานมีเวลาในการเรียนรู้ใหม่ก่อนพอสมควรก่อนที่จะสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

13. หลักความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Initiative) ซึ่งจะมีส่วนทั้งให้ปฏิบัติงานทั่วทั้งองค์การ มีความกระตือรือร้น และมีพลังในการปฏิบัติงานอย่างเต็มที่

14. หลักความจงรักภักดีต่อองค์การ (Esprit de Corps) โดยการสร้างบรรยากาศการร่วมมือในองค์การ ใช้ความสามารถของบุคคลอย่างเต็มที่และการให้สิ่งตอบแทน อย่างมีคุณธรรม

ฮารอลด์ ดีคูนทซ์ (Harold D.Koontz.1972 : ไม่มีเลขหน้า ; อ้างถึงใน สมยศ นาวิการ. 2543 : 14) ได้แบ่งการบริหารจัดการ ด้านการจัดการ (Management) แบ่งเป็น 5 ประเภท คือ

1. การวางแผน (Planning) หมายถึง กระบวนการในการใช้ความคิดอย่างรอบคอบ เพื่อทำการตัดสินใจล่วงหน้าว่าจะทำอะไร (What) ทำไมจึงทำ (Why) จะทำเมื่อไร (When) ทำในพื้นที่ไหน (Where) ใครเป็นผู้รับผิดชอบ (Who) และจะดำเนินการอย่างไร
2. การจัดองค์การ (Organizing) หมายถึง การจัดโครงสร้างของงานต่าง ๆ ตลอดจนอำนาจหน้าที่ในการทำงานให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อช่วยให้งานขององค์กรบรรลุผลสำเร็จได้
3. การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) หมายถึง การคัดเลือกและการบรรจุคนเข้าทำงาน และรักษาประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานในตำแหน่งต่าง ๆ ในองค์กร ซึ่งผู้บริหารต้องวางแผนกำลังคนสำหรับตำแหน่งต่าง ๆ แล้วประเมินกำลังคนที่มีอยู่ จากนั้นดำเนินการคัดเลือกบุคคลที่มีความเหมาะสม และฝึกอบรมให้บุคลากรมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น
4. การสั่งการ (Directing) หมายถึง การใช้ความสามารถชักจูงคนของผู้บริหารให้ปฏิบัติงานอย่างดีที่สุด ให้องค์การสามารถบรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ได้
5. การควบคุม (Controlling) หมายถึง การกำกับให้สามารถรับประกันได้ว่า กิจกรรมต่าง ๆ ที่ดำเนินงานไปนั้นสามารถเข้ากันได้กับแผนงานที่วางไว้

กูลิกและเออร์วิค (Gulick and Urwick, 1973 : 13 ; อ้างถึงใน สาทร สุขศรีวงศ์. 2550 : 50) เสนอเป็นหลักการว่า กระบวนการจัดการประกอบด้วยขั้นตอนที่สำคัญ 7 ประการ หรือเรียกว่า POSDCoRB ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การวางแผน (Planning) หมายถึง การวางแผนหรือการกำหนดการไว้ล่วงหน้าว่าจะทำอะไร ในการบริหารงานใด ๆ ก็ตามผู้บริหารจะต้องรู้จักวางแผน เพราะการวางแผนเป็นหลักการสำคัญมูลฐานของกระบวนการการบริหาร ผู้บริหารจะต้องตระหนักอยู่เสมอว่า แผนงานเป็นหลักและเป็นรากฐานของการปฏิบัติงานทั้งปวง ถ้าปราศจากแผนงานแล้วเป็นการยากที่ผู้บริหารจะทำงานให้ได้ผลดี การวางแผนในการบริหารนั้นอาจจะจัดเป็นแผนระยะสั้น หรือแผนระยะยาวก็ได้ รูปแบบของแผนงานควรประกอบด้วยวัตถุประสงค์ นโยบาย แนวปฏิบัติและมาตรฐานของงาน ในการวางแผนนั้นผู้บริหารจะต้องคำนึงอยู่เสมอว่า จะทำอะไร (What) จะทำอย่างไร (How) จะใช้เงินเท่าไร (How Money) จะมอบหมายให้ใครทำ (Who) และจะกระทำเมื่อไร (When) นอกจากนั้นผู้บริหารจะต้องคำนึงถึงสภาพภูมิศาสตร์ สภาพแวดล้อม คินฟ้าอากาศ ระบบของสังคม พฤติกรรมของบุคคลตลอดจนขนบธรรมเนียมประเพณีอันเป็นที่ยึดถือของบุคคลในกลุ่มนั้น ๆ ด้วย

2. การจัดองค์การ (Organizing) หมายถึง การจัดองค์การหรือหน่วยงาน โดยการจัดแบ่งงานขององค์การหรือของหน่วยงานเป็นหน่วยงานย่อย พร้อมทั้งวัตถุประสงค์กำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละส่วนงาน ตลอดจนกำหนดงานควบคุมและบังคับบัญชาในลักษณะหน่วยงานหลัก หน่วยงานที่ปรึกษา และหน่วยงานช่วย พร้อมทั้งกำหนด ช่วงการบังคับบัญชาไว้ด้วย ซึ่งตามปกติช่วงการบังคับบัญชาจะอยู่ระหว่าง 3-15 หน่วยงาน การจัดองค์การเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะถ้ามีการจัดองค์การที่ดีจะช่วยให้เกิดความราบรื่นในองค์การนั้น ในการจัดองค์การอาจแสดงไว้ในรูปของแผนภูมิองค์การ เพื่อให้เกิดการสื่อสารความเข้าใจในองค์การเกี่ยวกับอำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบ สายการบังคับบัญชา และการติดต่อ

3. การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) หมายถึง การดำเนินการบริหารงานบุคคลซึ่งเป็นกระบวนการสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้ามาสู่หน่วยงาน มีการปฐมนิเทศและมอบหมายงานให้ทั้งบุคคลใหม่ และบุคลากรเก่า มีการพิจารณาเรื่องความดีความชอบ และสวัสดิการ เนื่องจากคนเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดของกระบวนการบริหาร ผู้บริหารพึงเอาใจใส่ชีวิตความเป็นอยู่ และความสุภาพความทุกข์ของผู้ร่วมงาน ดูแลผู้ร่วมงานของหน่วยงานให้อยู่ในสภาพที่จะปฏิบัติงานได้อย่างเต็มความสามารถ มีการมอบหมายงานใหม่เหมาะสมกับบุคคล และให้ความเป็นธรรมแก่ผู้ร่วมงานโดยเสมอภาคกัน ในการบริหารงานบุคคลในปัจจุบันมีใช้อยู่

2 ระบบ คือ

3.1 ระบบคุณธรรม (Merit System) เป็นระบบบริหารงานบุคคลที่ใช้หลักเกณฑ์

4 ประการ คือ

- 3.1.1 หลักความเสมอภาค เช่น ใช้สิทธิสมัครสอบได้ทุกคน
- 3.1.2 หลักความสามารถ เช่น ให้ผู้สอบได้คะแนนสูงกว่าได้รับการบรรจุก่อน
- 3.1.3 หลักความมั่นคง เช่น ให้ผู้ร่วมงานได้รับความคุ้มครองเมื่อได้ปฏิบัติหน้าที่
- 3.1.4 หลักความเป็นกลางทางการเมือง เช่น ห้ามข้าราชการฝักใฝ่ทางการเมือง

3.2 ระบบอุปถัมภ์ (Patronage System) เป็นขั้นตอนที่สำคัญในกระบวนการบริหาร และเป็นบทบาทที่สำคัญของนักบริหาร เพราะการสั่งการและคำสั่งของผู้บริหารจะมีผลกระทบต่อพฤติกรรมขององค์การหรือหน่วยงาน ซึ่งอาจจะเป็นไปตามแผนหรือเป้าหมายที่กำหนดไว้หรือไม่ก็ได้ การสั่งการเป็นการตัดสินใจของผู้บริหาร ในการกำหนดให้ผู้ร่วมงานในการปฏิบัติงาน หรือดำเนินการในลักษณะใดลักษณะหนึ่งเป็นการตัดสินใจในการเลือกทางเดินขององค์การก็ได้ ในการสั่งการนั้นผู้บริหารอาจสั่งการได้ 2 วิธี คือ การสั่งการเป็นลายลักษณ์อักษร และการสั่งการด้วยวาจาในการสั่งการนั้นมีข้อควรที่คำนึง คือ

4. การอำนวยการ (Directing) เป็นขั้นตอนที่สำคัญในกระบวนการบริหารและเป็นบทบาทที่สำคัญของนักบริหาร เพราะการสั่งการและคำสั่งของผู้บริหารจะมีผลกระทบต่อพฤติกรรมขององค์การหรือหน่วยงาน ซึ่งอาจจะเป็นไปตามแผนหรือเป้าหมายที่กำหนดไว้หรือไม่ก็ได้ การสั่งการเป็นการตัดสินใจของผู้บริหาร ในการกำหนดให้ผู้ร่วมงานในการปฏิบัติ หรือดำเนินการในลักษณะใดลักษณะหนึ่งเป็นการตัดสินใจในการเลือกทางเดินขององค์การก็ได้ ในการสั่งการนั้น ผู้บริหารอาจสั่งการได้ 2 วิธี คือ การสั่งการเป็นลายลักษณ์อักษร และการสั่งการด้วยวาจาในการสั่งการนั้นมีข้อที่ควรคำนึง คือ

- 4.1 การสั่งการนั้นก่อให้เกิดประโยชน์ต่อองค์การเพียงใด
- 4.2 ผู้บริหารมีข้อมูล ผลการวิจัยและความคิดของนักวิชาการประกอบการตัดสินใจสั่งการเพียงใด
- 4.3 คำนึงถึงความสามารถของผู้รับคำสั่งด้วยหรือยัง
- 4.4 ปังจัยเกื้อกูลและอุปสรรคในการปฏิบัติงาน
- 4.5 เป็นคำสั่งที่ชัดเจน และเกิดความเข้าใจตรงกันระหว่างผู้สั่งและผู้รับคำสั่งหรือไม่

5. การประสานงาน (Co-ordinating) หมายถึง การประสานงานระหว่างหน่วยงานหรือตำแหน่งที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการติดต่อสื่อสารภายในองค์การ เพื่อให้การดำเนินงานขององค์การหรือหน่วยงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อย และบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การ การประสานงานเป็นขั้นหนึ่งของกระบวนการบริหาร ซึ่งผู้บริหารจะต้องใช้เทคนิคในการส่งเสริม ชักจูง ดักเตือน และช่วยเหลือให้ทุกหน่วยงานขององค์การ หน้าที่ขององค์การเป็นจุดมุ่งหมายปลายทาง วัตถุประสงค์ กำหนดขั้นตอนการปฏิบัติตามกำหนดเวลาและสถานที่ตลอดจนผู้รับผิดชอบ

ทำให้ผู้เกี่ยวข้องทราบว่าเป็นเวลาใด ใครทำอะไร ที่ไหน และทำอะไร เป็นการสะดวก ทุกฝ่าย ในการติดต่อประสานงานเกี่ยวกับกระบวนการของการผลิตและผลผลิตต่อไป

5.1 วิธีการประสานงานภายในองค์กร

5.1.1 จัดแผนผังแสดงสายงาน และกำหนดหน้าที่ของหน่วยงานและตำแหน่งต่าง ๆ ให้ชัดเจน เพื่อป้องกันการปฏิบัติงานก้าวก่าย และซ้ำซ้อนกัน เมื่อหน่วยงานและเจ้าหน้าที่ทุกฝ่ายปฏิบัติงานตามที่กำหนดไว้ งานขององค์กรย่อมสอดคล้องกัน

5.1.2 จัดให้มีระบบการติดต่อสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เพื่อก่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน และเข้าใจซึ่งกันและกัน

5.1.3 จัดให้มีคณะกรรมการเพื่อทำหน้าที่กำหนดหลักเกณฑ์ หรือกำหนดแนวปฏิบัติของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจจัดตั้งเป็นคณะกรรมการประจำ และหรือคณะกรรมการเฉพาะกิจก็ได้

5.1.4 การใช้วิธีการงบประมาณ เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการควบคุมให้การปฏิบัติงานของแต่ละหน่วยงานหรือแต่ละโครงการ ประสานงานกัน และบรรลุเป้าหมายอย่างมีเอกภาพ

5.1.5 การติดตามผล เพื่อเป็นการติดตามผลงาน ความก้าวหน้าของงาน และหาทางแก้ไขข้อบกพร่อง และปัญหาต่าง ๆ

5.1.6 การใช้วิธีติดต่อแบบ เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ในสายงานที่เกี่ยวข้องโดยอาศัยการติดต่อแบบไม่เป็นทางการ และการใช้ความสัมพันธ์ส่วนบุคคล เพื่อช่วยให้ประสานงานเป็นไปด้วยดี

5.1.7 การใช้เจ้าหน้าที่ติดต่อเฉพาะ โดยการเลือกใช้นักคนที่มีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะทำหน้าที่ประสานงานโดยเฉพาะ เช่น มีบุคลิกภาพที่ดี มีความสุภาพอ่อนโยน และพูดจาน่าฟัง

5.1.8 จัดให้มีงานชุมนุมระหว่างสมาชิกในองค์กร โดยมีการจัดงานเลี้ยงสังสรรค์ ประชุม สัมมนาเพื่อพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและประสานงานกันทางอ้อมด้วย

5.2 วิธีประสานงานระหว่างองค์กร

5.2.1 การกำหนดสิทธิและหน้าที่ขององค์กร เพื่อให้เกิดความเข้าใจในสิทธิและหน้าที่ขององค์กร จึงควรกำหนดสิทธิหน้าที่ขององค์กรให้ชัดเจน เพื่อหลีกเลี่ยงการปฏิบัติงานซ้ำซ้อน และการขัดแย้งกัน

5.2.2 การแต่งตั้งคณะกรรมการผสม เพื่อให้เกิดความร่วมมือ ร่วมใจ จากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

5.2.3 การใช้งบประมาณ เพื่อให้องค์กรต่าง ๆ ปฏิบัติงานตามโครงการ และงานที่รับผิดชอบตลอดจนเพื่อป้องกันการปฏิบัติงานซ้ำซ้อน

6. การรายงาน (Reporting) หมายถึง การรายงานผลการปฏิบัติ และการประชาสัมพันธ์ ขององค์กรในการบริหารนั้นผู้บริหารจะต้องดำเนินการตามกระบวนการบริหาร เริ่มจากการวางแผน การจัดองค์กร การบริหารงานบุคคล การสั่งการ การประสานงาน ต่อจากนั้นก็เป็นที่หน้าที่ของ ผู้บริหารที่จะต้องติดตามผลว่าสิ่งที่ได้สั่งการหรือมอบหมายให้แก่ผู้ร่วมงานนั้น ผลการปฏิบัติงาน รุดหน้าหรือไม่เพียงใด มีอุปสรรคและข้อขัดข้องประการใด ผลการปฏิบัติงานสอดคล้องและบรรลุ เป้าหมายขององค์กรหรือไม่ ทั้งนี้เพื่อจะได้เป็นการประเมินผลงานขององค์กร และประเมินผล การปฏิบัติงานของเพื่อนร่วมงานด้วย และจะได้เป็นข้อมูลในการรายงานผลการปฏิบัติงาน ต่อผู้บังคับบัญชา และประชาสัมพันธ์ให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทราบด้วย

7. งบประมาณ (Budgeting) หมายถึง การบริหารงบประมาณ ในการบริหารงาน ผู้บริหารมีภารกิจหน้าที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงบประมาณ มีภารกิจหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติ 2 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนแรก ได้แก่ การจัดทำงบประมาณซึ่งเป็นการวางแผนล่วงหน้าในการ ขอบเงินเพื่อจัดซื้อหรือจัดจ้างหรือค่าใช้จ่าย และขั้นตอนที่สอง ได้แก่ การดำเนินการใช้เงิน เพื่อจัดซื้อหรือจัดจ้างตามงบประมาณที่ได้รับนั้น

ทฤษฎีการบริหารจัดการเป็นการแสวงหาหลักการบริหารที่เป็นสากล เป็นทฤษฎีที่ สามารถนำเอาหลักการมาปฏิบัติในการดำเนินงานได้ การที่จะไปสู่การแก้ปัญหาทางการบริหาร ถือว่าไม่มีวิธีใดที่ดีที่สุด สถานการณ์จะเป็นตัวกำหนดว่าควรจะใช้การบริหารแบบใด ความสัมพันธ์ ระหว่างองค์กรกับสภาพแวดล้อมขององค์กร และทุก ๆ ส่วนจะต้องสัมพันธ์กัน

แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนากลุ่มอาชีพ

ความหมายของกลุ่ม

บุคคลไม่สามารถดำรงอยู่ในสังคมด้วยคนเดียวได้ จึงต้องแสวงหาบุคคลที่มีลักษณะ ต่าง ๆ ที่เหมือนหรือคล้ายคลึงกัน เพื่อเข้าร่วมกลุ่ม เป็นการตอบสนองความต้องการ ความพึงพอใจ ของตนเอง

มัลลิกา ดันสอน (2544 : 123) กล่าวว่า กลุ่ม หมายถึง การเกิดขึ้นจากบุคคลตั้งแต่ สองคนขึ้นไปมารวมตัว มีความสัมพันธ์ ความผูกพัน และปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน เพื่อทำงาน ให้เป็นไปตามเป้าหมาย หรือ วัตถุประสงค์ร่วมกัน

พิทยา บวรวัฒนา (2545 : 62) ได้ให้ความหมายของกลุ่ม หมายถึง การรวมตัวกันของคนตั้งแต่สองคนขึ้นไปเพื่อวัตถุประสงค์บางสิ่งบางอย่าง คนที่รวมกันเป็นสมาชิกกลุ่มจะยอมรับสถานภาพซึ่งกันและกัน มีความรู้สึกร่วมกันเกี่ยวกับเป้าหมายของงานและแบบแผนการทำงานตลอดจนยึดถือปทัสถานของกลุ่มร่วมกัน

อากรณ์พันธ์ จันทรสว่าง (2545 : 54) ได้ให้ความหมายของกลุ่ม หมายถึง การที่บุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปรวมกัน มีปฏิสัมพันธ์ต่อกันระหว่างสมาชิก มีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายเดียวกัน มีแรงคล้อยใจอย่างใดอย่างหนึ่งทำให้คนมารวมกันทำกิจกรรมมีพฤติกรรมตามบทบาทหน้าที่ของสมาชิกอย่างมีแบบแผน

บัณฑิตา ศรีชัยมูล (2547 : 22) กล่าวว่า กลุ่ม หมายถึง การรวมกันของบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์ที่แน่ชัดและมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน ตลอดจนมีบรรทัดฐานที่กลุ่มกำหนดขึ้นมา เพื่อให้สมาชิกถือปฏิบัติ มีความสามัคคี ความผูกพัน มีการแสดงพฤติกรรมตามบทบาทหน้าที่ของสมาชิก และมีโครงสร้างกลุ่มที่ชัดเจน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงเส้นทางการติดต่อและการปฏิบัติระหว่างสมาชิก

สาคร สุขศรีวงศ์ (2550 : 293) กล่าวว่า กลุ่ม หมายถึง บุคคลที่มีการรวมกันตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปที่มีการติดต่อสื่อสาร และมีอิทธิพลระหว่างกัน เพื่อดำเนินกิจกรรมตามที่ประสงค์ร่วมกัน

สรุปได้ว่า กลุ่มคือ การรวมกันของบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์ มีโครงสร้างกลุ่มที่ชัดเจน มีเป้าหมาย แบบแผนการทำงาน มีพฤติกรรมตามบทบาทหน้าที่ และยึดถือปทัสถานของกลุ่มร่วมกัน เพื่อทำงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย หรือวัตถุประสงค์

ความสำคัญของกลุ่ม

การที่มีการรวมกลุ่มกันนั้น เพื่อร่วมมือในการเสริมสร้างและรักษาผลประโยชน์ของสมาชิกกลุ่ม ซึ่งมีนักวิชาการได้ให้ความสำคัญของกลุ่ม ดังนี้

จิตติ มงคลชัยอรัญญา (2540 : 12) กล่าวถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มหลายประการ ดังนี้

1. สมาชิกกลุ่มมีความรู้ ความสามารถเพิ่มขึ้น เนื่องจากการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ร่วมกัน

2. สามารถแก้ไขปัญหาโดยการใช้ปัจจัยของกลุ่ม เช่น คน ๆ เดียวอาจมีเงินไม่มากพอที่จะลงทุน แต่หากมีกลุ่มซึ่งสมาชิกบางคนอาจจะยังไม่จำเป็นต้องใช้เงินก็จะเปิดโอกาสให้คนที่ต้องการใช้เงินสะสมทั้งของตนเองและเพื่อน ๆ (ฝากไว้กับกลุ่ม) นำมาพัฒนาอาชีพของคนก่อน

3. ทำให้กลุ่มมีอำนาจหรือพลัง (แฝง) ที่เกิดขึ้นจากการรวมตัวกัน ซึ่งอำนาจหรือพลัง
รองนี้จะทำให้คนอื่น ๆ ที่นอกกลุ่มให้ความเกรงใจ ไม่กล้าที่เอารัดเอาเปรียบกลุ่ม (สมาชิก)

กรองแก้ว อยู่สุข (2542 : 8) กล่าวถึงความสำคัญของการเกิดกลุ่มไว้ ดังนี้

1. ก่อให้เกิดความมั่นคงปลอดภัย เพราะการที่บุคคลเข้าร่วมกลุ่มทำให้มีจำนวนคนที่เป็
นพวกเดียวกันมากขึ้นเป็นการเพิ่มพลังของกลุ่มให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น

2. ก่อให้เกิดการยอมรับนับถือและเป็นที่รู้จักของสังคม

3. สมาชิกกลุ่มมีความสนิทสนมและผูกพัน เพราะกลุ่มสามารถตอบสนองความต้องการ
ทางสังคมได้ กลุ่มทำให้คนพอใจและเพลิดเพลินในการทำงาน ทำให้คนมีความสัมพันธ์กันทาง
สังคมและยินดีที่จะผูกพันเช่นนั้นมากกว่าที่จะแยกตัวออกอย่างโดดเดี่ยว

4. ทำให้มีอำนาจเพราะการรวมกลุ่มกันทำให้มีอำนาจมากกว่าที่จะอยู่อย่างโดดเดี่ยว
การรวมกลุ่มกัน ทำให้เกิดพลังอำนาจและสามารถเป็นมาตรการต่อรองเพื่อป้องกันตนเอง

5. ทำให้วัตถุประสงค์ของกลุ่มเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้

สุนันทา เลาहनันท์ (2544 : 5) ได้กล่าวถึงความสำคัญของทีมงานหรือกลุ่มไว้ ดังนี้

1. สร้างความไว้วางใจกันในหมู่สมาชิก

2. แสวงหาวิธีแก้ไขปัญหาร่วมกัน สมาชิกจะทำงานได้ดีขึ้นเมื่อมีการเปิดเผยและจริงใจ
ต่อกัน เมื่อมีปัญหาที่จะช่วยกันแก้ไข

3. เสริมสร้างทักษะความเชี่ยวชาญให้มากขึ้น ช่วยให้การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ และ
ประสิทธิผล เป็นการใช้ศักยภาพของกลุ่มให้เกิดประโยชน์สูงสุด

4. สนับสนุนการเรียนรู้ที่จะรับฟังความคิดเห็นและข่าวสารของผู้อื่นอย่างตั้งใจและให้
เกียรติซึ่งกันและกัน

5. พัฒนาทักษะในการแก้ปัญหาร่วมกัน

6. ช่วยลดความขัดแย้งระหว่างบุคคล เนื่องจากสมาชิกได้เรียนรู้ทักษะสัมพันธ์ระหว่าง
บุคคลเพิ่มขึ้นจากการได้ทำงานร่วมกัน

7. เสริมสร้างความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ให้สมาชิกของกลุ่ม

สิน สือสวน (2530 : 23 ; ย่างถึงใน มนะสิส อุไรพันธ์. 2553 : 22) ได้อธิบายถึง
ลักษณะที่สำคัญขององค์กรภาคประชาชนใน 6 ประการ ดังนี้

1. สามารถปกป้องผลประโยชน์ แก้ไขปัญหาและตอบสนองความต้องการของสมาชิก
ได้และมีการกระจายผลอย่างเสมอภาค

2. ประชาชนมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ขององค์กรอย่างมีความรู้สึกเป็นเจ้าของ
และมีจิตสำนึกร่วมกัน

3. องค์กรมีผู้นำที่ดีสามารถแสดงบทบาทได้อย่างเหมาะสม
4. องค์กรมีความสามารถในการทำงานอย่างเป็นระบบด้วยตนเอง ไม่ต้องพึ่งพาคนนอก มีบทบาทในการตัดสินใจกำหนดเป้าหมายที่เหมาะสมสอดคล้องกับทรัพยากร และความสามารถของคนในชุมชน
5. องค์กรสามารถควบคุมปัจจัยต่าง ๆ ภายในชุมชน ไม่ต้องพึ่งพา คนภายในมีบทบาทในการตัดสินใจ กำหนดเป้าหมายที่เหมาะสมสอดคล้องกับทรัพยากร
6. องค์กรมีการปรับตัวที่จะทำให้บรรลุจุดมุ่งหมาย รักษาความมั่นคงและพัฒนาองค์กรให้เจริญต่อไป

สรุปได้ว่า การรวมกลุ่มมีความสำคัญเพราะเป็นการแลกเปลี่ยนเพิ่มพูน ความรู้ หรือ ประสบการณ์ระหว่างบุคคลที่เข้าร่วมกลุ่ม เพื่อสร้างพลังต่อรองกับภายนอก ก่อให้เกิดความไว้วางใจกันในหมู่สมาชิก สร้างการมีส่วนร่วมมีจิตสำนึกในการเป็นเจ้าของ ทำให้สมาชิกภายในกลุ่มแสวงหาวิธีแก้ไขปัญหาร่วมกัน ไม่ต้องพึ่งพาคนนอก

ประเภทของกลุ่ม

บุคคลไม่สามารถดำรงอยู่ในสังคมด้วยตัวคนเดียวได้ จึงต้องแสวงหาบุคคลที่มีลักษณะต่าง ๆ ที่เหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน เช่น ในด้านแนวความคิด ทักษะ ทักษะ แรงจูงใจในการปฏิบัติงาน และจะเข้าร่วมกลุ่ม ในเรื่องผลประโยชน์ ในเชิงธุรกิจ การงาน และเป้าหมายในด้านต่าง ๆ ที่สนองความพึงพอใจของตนเอง ซึ่งมีนักวิชาการได้จำแนกประเภทของกลุ่มได้ดังนี้

พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา (2542 : 7) ได้จำแนกกลุ่ม ออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. กลุ่มปฐมภูมิ (Primary Group) กลุ่มปฐมภูมินี้ นับเป็นส่วนสำคัญเบื้องต้นของการจัดระเบียบทางสังคม ลักษณะที่สำคัญของกลุ่มปฐมภูมิ คือความใกล้ชิดสนิทสนมระหว่างสมาชิกอีกทั้งสัมพันธ์ภาพที่มีคุณค่า และทัศนคติที่สมาชิกแสดงออกร่วมกัน ตลอดถึงค่านิยมที่เกิดขึ้นจากประสบการณ์ที่สมาชิกมาทำกิจกรรมร่วมกัน เช่น กลุ่มพี่น้องในวงศ์ญาติญาติเดียวกัน เป็นต้น
2. กลุ่มทุติยภูมิ (Secondary Group) ในสังคมที่ไม่มีลักษณะของกลุ่มปฐมภูมิโดยทั่วไป กลุ่มทุติยภูมิจะมีลักษณะเป็นกลุ่มใหญ่จัดตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เฉพาะมีการกำหนดหน้าที่มอบหมายความรับผิดชอบ และความสัมพันธ์อันเป็นที่คาดหมายของแต่ละบุคคลในกลุ่ม เช่น กลุ่มอนุรักษ์วัฒนธรรมไทย ดังนั้น จะเห็นได้ว่าสัมพันธ์ภาพของสมาชิกในกลุ่มทุติยภูมินี้ค่อนข้างจะมีลักษณะเป็นแบบทางการตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเป็นเหตุเป็นผลและปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกจะดำเนินไปตามสถานภาพของแต่ละบุคคลในกลุ่ม เช่น ตำแหน่ง หน้าที่ เป็นต้น

ฉรงค์ เส็งประชา (2543 : 44 – 46) ได้แบ่งกลุ่มออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. กลุ่มการทำงานอาชีพ เป็นกลุ่มที่ผู้คนมารวมตัวกันเพื่อประกอบกิจกรรมหรืองานอาชีพ เพื่อให้ได้ผลตามจุดมุ่งหมาย หรือเพื่อแก้ปัญหาที่ต้องการได้ เช่น กลุ่มสหกรณ์ กลุ่มเลี้ยงไก่

2. กลุ่มการสังคม เป็นกลุ่มที่ผู้คนมารวมตัวกันเพื่อการคบหาสมาคม เพื่อการสังสรรค์ สัมพันธ์แบบเป็นกันเอง เพื่อผลทางจิตใจ กระชับความสัมพันธ์ การผูกมิตร เช่น กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มเยาวชน กลุ่มอาสาสมัคร นอกจากนี้กลุ่มทางสังคมสามารถแบ่งได้หลายกลุ่ม ดังนี้

2.1 กลุ่มจัดตั้ง เป็นกลุ่มที่รัฐหรือประชาชนมีเจตนาในการจัดตั้งขึ้นมาเพื่อกระทำกิจกรรมเพื่อประโยชน์อย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่าง

2.2 กลุ่มธรรมชาติ เป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติและมักไม่ค่อยมีโครงสร้างที่แน่ชัด สมาชิกกลุ่มมีความสัมพันธ์แบบกันเอง มีความใกล้ชิดสนิทกัน และมีการติดต่อสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีความสนใจร่วมกัน การดำรงชีวิตคล้ายคลึงกัน ต้องการปรึกษาหารือกันและรวมตัวกัน โดยมีความพอใจของตนเองเป็นพื้นฐานของกลุ่ม กลุ่มจึงมักจะดำรงอยู่ได้ยาวนาน เช่น กลุ่มหมอด้าย กลุ่มผู้ทำพิธีกรรมพื้นบ้าน เป็นต้น

2.3 กลุ่มทางการ ซึ่งเป็นกลุ่มที่จัดตั้งขึ้น โดยบุคคลหรือหน่วยงานนอกหมู่บ้าน ได้แก่ กลุ่มที่ทางการเข้ามาดำเนินการจัดตั้งในหมู่บ้านเพื่อสนองนโยบายของรัฐส่วนใหญ่ ผู้ใหญ่บ้านจะรับคำสั่งมาจากเจ้าหน้าที่ระดับสูงกว่า เช่น นายอำเภอ พัฒนาการอำเภอ พัฒนาการตำบล หรือกำนัน เพื่อมาจัดตั้งกลุ่ม วิธีการจัดตั้งกลุ่มนั้นผู้ใหญ่บ้านจะแจ้งให้ชาวบ้านทราบถึงนโยบายของการจัดตั้งกลุ่ม เมื่อพิจารณาให้ลึกซึ้งแล้วเห็นว่า กลุ่มดังกล่าวที่จัดตั้งขึ้น โดยทั่วไปกลุ่มมักไม่ได้เกิดจากความต้องการอันแท้จริงของชาวบ้าน ดังนั้นมักจะรวมกลุ่มกันเหนียวแน่นในระยะแรก ๆ เนื่องจากได้รับแรงกระตุ้นจากเจ้าหน้าที่ภายนอกหมู่บ้าน ภายหลังที่เจ้าหน้าที่หรือนักพัฒนาออกไปจากหมู่บ้านแล้วกลุ่มก็จะสลายไป บางกลุ่มที่คงเหลืออยู่ก็มีความเฉื่อยชา การพบปะและการทำกิจกรรมร่วมกันก็ลดน้อยลงด้วย ทั้งนี้เพราะขาดรากฐานความต้องการและความสนใจร่วมกันตั้งแต่แรก

2.4 กลุ่มไม่เป็นทางการ เป็นกลุ่มที่เกิดจากการสังสรรค์ตามอำเภอใจแล้วแต่จะนึกได้ มีองค์กรไม่แน่ชัด ไม่มีการจัดระเบียบอย่างเป็นระบบ ไม่ได้กำหนดหน้าที่รับผิดชอบแน่ชัด กิจกรรมกระทำตามความพึงพอใจ เมื่อรู้สึกเหนื่อยหนักก็หยุดพักอ่อน

ศาสตราจารย์ (2550 : 293) ได้แบ่งกลุ่มเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ ได้แก่

1. กลุ่มแบบแนวทางการโดยองค์กร เพื่อที่จะทำงานให้บรรลุเป้าหมายอย่างใดอย่างหนึ่งขององค์กร ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มย่อย ดังนี้

1.1 กลุ่มสายบังคับบัญชา (Command Group) เป็นกลุ่มตามหน้าที่การงานประกอบไปด้วยผู้บริหารและพนักงานที่ทำงานร่วมกัน ซึ่งจะมีการรายงานผลการดำเนินงานโดยตรงต่อผู้บังคับบัญชาของตนเอง

1.2 กลุ่มงาน (Task Group) เป็นกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นชั่วคราวหรือถาวรก็ได้ขึ้นอยู่กับจุดมุ่งหมายของงานที่ได้รับมอบหมาย โดยสมาชิกกลุ่มจะถูกดึงมาจากสายการบังคับบัญชามากกว่าหนึ่งสายงานขึ้นไป โดยมีหน้าที่ให้ความช่วยเหลือหรือทดแทนในด้านกำลังแรงงาน ตลอดจนปฏิบัติการกิจเฉพาะอย่างที่ได้รับมอบหมาย ซึ่งสมาชิกแต่ละคนยังคงรักษาบทบาทและหน้าที่การทำงานตามสายบังคับบัญชาเดิม

2. กลุ่มแบบไม่เป็นทางการ (Informal Group) เป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นโดยความสมัครใจ มิใช่เกิดจากการจัดตั้งองค์กร เนื่องจากสมาชิกมีความสนใจเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่คล้ายกัน หรือเกิดจากการถูกนิยัยใจต่อกัน เนื่องจากสมาชิกมีพื้นฐานที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งความสัมพันธ์ดังกล่าวมักเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติระหว่างที่ได้ทำงานร่วมกันจะก่อให้เกิดมิตรภาพอันดีระหว่างสมาชิกในกลุ่ม

สรุปได้ว่า การจัดประเภทของกลุ่ม อาจจัดกลุ่มได้เป็น กลุ่มที่เป็นทางการ คือ กลุ่มบุคคลในองค์กรหรือหน่วยงานที่ได้รับมอบหมายให้ทำงานที่มอบหมาย มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบที่แน่ชัด กลุ่มที่ไม่เป็นทางการ เป็นการรวมตัวกันตามความสมัครใจ เกิดจากหน้าที่บุคคลติดต่อสัมพันธ์กัน และกลุ่มผลประโยชน์ เป็นกลุ่มที่มีผลประโยชน์อย่างใดอย่างหนึ่งร่วมกัน

วิธีการพัฒนาทีมอาชีพ

การที่กลุ่มจะดำเนินกิจกรรมไปสู่ความสำเร็จ หรือล้มเหลว ขึ้นอยู่กับว่ากลุ่มมีประสิทธิภาพหรือไม่ และมีแบบแผนตามหลักเกณฑ์ที่ถูกต้องเพียงใด ซึ่งมีนักวิชาการได้ให้วิธีการพัฒนาอาชีพไว้ ดังนี้

สัมพันธ์ เศษะอริท และคณะ (2544 : 176) ได้เสนอแนวทางในการพัฒนาทีมอาชีพ ซึ่งพอจะสรุปได้ดังนี้

1. สร้างกระบวนการเรียนรู้โดยการอบรมซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการพัฒนาคน
2. เชื้ออาหารและให้โอกาสสำหรับผู้ด้อยโอกาส
3. ผู้นำจะต้องเสียสละสูง
4. จัดตั้งธนาคารแรงงานเพื่อช่วยเหลือและแลกเปลี่ยนแรงงานกันภายในกลุ่ม

กรมการพัฒนาชุมชน (2546 : 23) ได้ให้แนวทางการพัฒนาอาชีพ มีดังนี้

1. เตรียมข้อมูลกลุ่มอาชีพและผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพ โดยรวบรวมข้อมูลผลผลิตและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพจากจังหวัดและส่วนราชการที่เกี่ยวข้องเพื่อวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มอาชีพ ศักยภาพการผลิต ภาคธุรกิจเอกชน
2. จัดหาตลาดให้แก่ผลิตภัณฑ์ของชุมชนทั้งที่เป็นลานสินค้าชุมชนเครือข่ายของร้านค้าชุมชนภาคธุรกิจเอกชน
3. ปรับปรุงทักษะและคุณภาพของผลิตภัณฑ์จากชุมชน เพื่อให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการยอมรับทางด้านมาตรฐานของคุณภาพ
4. สร้างเครือข่ายชุมชนในชนบท เพื่อสร้างกระบวนการเรียนรู้และการจ้างงานในชนบทให้มากขึ้น
5. เสนอข้อมูลของกลุ่มอาชีพให้ภาคธุรกิจพิจารณาเพื่อกำหนดผลผลิต/ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มที่ต้องการจะซื้อ ตลอดจนกำหนดคุณภาพที่ต้องการ ดังนั้น หากกลุ่มอาชีพไม่สามารถผลิตสินค้าได้คุณภาพระดับที่ตลาดต้องการ ภาคราชการจะต้องให้การสนับสนุนแก่กลุ่มอาชีพ เช่น การพัฒนาฝีมือ พัฒนาทักษะ จัดหาแหล่งเงินทุนและวัตถุดิบ เป็นต้น
6. ประสานให้กลุ่มอาชีพและภาคธุรกิจได้พบกันเพื่อทำการตกลงเบื้องต้นในด้านคุณภาพ รูปแบบ ปริมาณ และการบริหารจัดการ และตกลงทำธุรกิจร่วมกัน
7. ประสานงานภาคอุตสาหกรรมโดยผ่านชุมชน หรือกลุ่มอาชีพ เพื่อให้มีการกระจายการผลิตไปสู่ชนบท เช่น การกระจายให้กลุ่มอาชีพในชุมชนผลิตชิ้นส่วนต่าง ๆ ของอุตสาหกรรม โดยคำนึงถึงรายได้ มาตรฐานการทำงาน และสิ่งแวดล้อม
8. หากกลุ่มอาชีพใดที่ไม่สามารถผลิตสินค้าได้คุณภาพในระดับที่ภาคธุรกิจต้องการ หรือมีจำนวนจำกัด ภาคราชการจะต้องให้การสนับสนุนแก่กลุ่มอาชีพ เช่น พัฒนาฝีมือ เพิ่มทักษะ จัดหาแหล่งเงินทุน วัตถุดิบ และการบริหารจัดการ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (2547 : 3) ได้กล่าวว่า กลุ่มอาชีพต่าง ๆ จะพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ผลิตภัณฑ์ โดยการส่งเสริมพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานจนถึงขั้นได้รับการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดของแต่ละมาตรฐาน ซึ่งได้แก่มาตรฐานอาหารและยา (อย.) มาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) ฮาลาลหัตสสากร และมาตรฐานอื่น ๆ เช่น ลิขสิทธิ์ทางปัญญา เครื่องหมายรับรองของสถาบันวิจัยจุฬาภรณ์ เครื่องหมายเลขที่จดทะเบียนของศูนย์วิจัยการแพทย์ เกียรติบัตร ฯลฯ พร้อมทั้งได้เสนอแนวทางสำคัญในการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ มี 4 ด้าน คือ

1. ด้านปัจจัยการผลิต มุ่งส่งเสริมให้ผู้ผลิตเลือกใช้ปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพในท้องถิ่น การปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิต พัฒนาประสิทธิภาพทักษะฝีมือแรงงานการผลิต
2. ด้านผลิตภัณฑ์ พัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์การแปรรูป และการบรรจุหีบห่อ ให้ถึงระดับที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานการมีกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน
3. การสร้างความสมดุลของการผลิตกับทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม โดยสนับสนุนการผลิต และแปรรูปภายใต้แนวทางการพัฒนาแบบยั่งยืน สอดคล้องกับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเพื่อประหยัดพลังงาน
4. การสร้างและพัฒนาองค์ความรู้ให้กับกลุ่มผู้ผลิต ให้สามารถช่วยเหลือตนเองได้ ในเรื่องการพัฒนาการผลิต และแปรรูป การตลาด การบริหารระบบจัดการกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพ อันเป็นการสร้างรากฐานการผลิตของประเทศให้เข้มแข็งและยั่งยืน

สรุปได้ว่า การพัฒนากลุ่มอาชีพให้เกิดประสิทธิภาพจะต้องดำเนินการสำรวจข้อมูลพื้นฐานและศักยภาพของกลุ่มอาชีพนั้น ๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์หาแนวทางแก้ไขข้อบกพร่อง เพื่อจะกำหนดแนวทางการปฏิบัติให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ และการสร้างกระบวนการเรียนรู้ โดยการอบรม เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินการของกลุ่มอาชีพ

ระเบียบกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา เป็นกลุ่มอาชีพที่จัดตั้งขึ้นเพื่อส่งเสริมสนับสนุนการพัฒนาอาชีพ สร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชนและในตำบลให้มีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการแก่กลุ่มอาชีพ และการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนเพื่อแก้ไขปัญหาความยากจนให้ยั่งยืน จึงได้ออกระเบียบข้อบังคับของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา หมู่ที่ 3 ไร่ดังนี้ (ระเบียบข้อบังคับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา หมู่ที่ 3. 2548 : 1 – 2)

ระเบียบข้อบังคับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา หมู่ที่ 3 ตำบลสูงเหล็ก อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์ ตั้งอยู่ที่ศูนย์กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา เลขที่ 11 บ้านโนนศิลา หมู่ที่ 3 ตำบลสูงเหล็ก อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์ ได้จัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา ขึ้นเมื่อวันที่ 21 เดือนตุลาคม พ.ศ. 2548 เลขทะเบียน 4 – 31 – 01 – 13/1 – 0003 ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งสิ้น 35 คน โดยยึดหลักคุณธรรมคือ

1. เป็นคนมีความซื่อสัตย์
 2. เป็นคนไม่เห็นแก่ตัว
 3. เป็นคนรู้จักสามัคคี
 4. เป็นคนไม่มัวเมาในอบายมุข
 5. มีความรับผิดชอบร่วมกัน
 6. มีความเห็นอกเห็นใจกัน
 7. มีความไว้วางใจซึ่งกันและกันในการเป็นสมาชิกกลุ่ม
- เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อย จึงได้ประชุมสมาชิกร่างข้อบังคับเป็นแนวทางในการปฏิบัติ ดังนี้

ข้อที่ 1 ข้อบังคับนี้เรียกว่า “ข้อบังคับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา”

ข้อที่ 2 ที่ทำการกลุ่มตั้งอยู่เลขที่ 11 ศูนย์จำหน่ายกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา หมู่ที่ 3 ตำบลตลุงเหล็ก อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์

ข้อที่ 3 คณะกรรมการ “กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา” ประกอบด้วย

- | | |
|---------------------------|------------------|
| 1. นางทองสม คุณศรี | ประธานกรรมการ |
| 2. นางปิ่น บุญเชิด | รองประธานกรรมการ |
| 3. นางบุษบา สองสีดา | เลขานุการ |
| 4. นางสุวิษ จันทผลแสน | เหรัญญิก |
| 5. นางถิศจา ทองคำ | ประชาสัมพันธ์ |
| 6. นางคำมา พวงเพชร | ปฏิคม |
| 7. นางแสงทอง เรืองศรี | กรรมการ |
| 8. นางทองถ้วน พวงเพชร | กรรมการ |
| 9. นางสมาพร สุมาลี | กรรมการ |
| 10. นางบุญ บุญเชิด | กรรมการ |
| 11. นางบุญเกิด คัดอุยวัตร | กรรมการ |
| 12. นางเกษม บุญเชิด | กรรมการ |

ข้อที่ 4 สมาชิกแรกเข้าต้องชำระเงินค่าธรรมเนียมแรกเข้า คนละ 100 บาท

ข้อที่ 5 สมาชิกจะถือว่าเป็นสมาชิกที่สมบูรณ์ก็ต่อเมื่อผ่านการทดลองส่งสัจจะเป็นเวลาอย่างน้อย 6 เดือน

ข้อที่ 6 สมาชิกจะพ้นจากสภาพการเป็นสมาชิก ดังสาเหตุ ดังนี้

1. ตาย

2. ลาออก การลาออก สมาชิกที่ลาออกจะต้องไม่ค้ำประกันสมาชิกคนอื่นอยู่ ถ้าค้ำประกันเงินกู้ให้สมาชิกคนอื่นอยู่ จะต้องหาคนอื่นมาค้ำประกันแทนก่อนจึงจะมีสิทธิลาออก

3. ขาดการส่งสัจจะติดต่อกันเกิน 12 ครั้ง

ข้อที่ 7 สมาชิกจะต้องถือหุ้นอย่างน้อย 1 หุ้น แต่ไม่เกิน 10 หุ้น หุ้นละ 100 บาท

ข้อที่ 8 การส่งสัจจะจะกำหนดส่งในวันที่ 1-5 ของเดือน โดยส่งที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา

ข้อที่ 9 การเปิดบัญชีเงินฝากธนาคาร การถอนเงินจะต้องมีคณะกรรมการลงชื่ออย่างน้อย 2 ใน 3

ข้อที่ 10 การกู้เงิน

1. สมาชิกที่จะกู้เงิน จะต้องเป็นสมาชิกกลุ่มอย่างน้อย 6 เดือน

2. การกู้เงินจะต้องค้ำประกันอย่างน้อย 2 คน สมาชิกหนึ่งคนสามารถค้ำให้สมาชิกคนอื่นได้ไม่เกิน 2 คน

3. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ร้อยละ 6 บาท/ปี

4. สมาชิกสามารถกู้เงินได้ไม่เกิน 10,000 บาท แต่ถ้าหากเกินวงเงิน 10,000 บาท

จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมสมาชิก

5. สมาชิกจะต้องส่งเงินกู้คืนกลุ่มภายใน 6 เดือน

6. ถ้าสมาชิกคนใดไม่สามารถส่งเงินกู้คืนตามกำหนดเวลา จะต้องถูกปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 2 บาท

ข้อที่ 11 การปันผลกำไรคืนสมาชิก

1. ปันผลคืน 25%

2. เฉลี่ยคืน 20%

3. สมทบกลุ่ม 15%

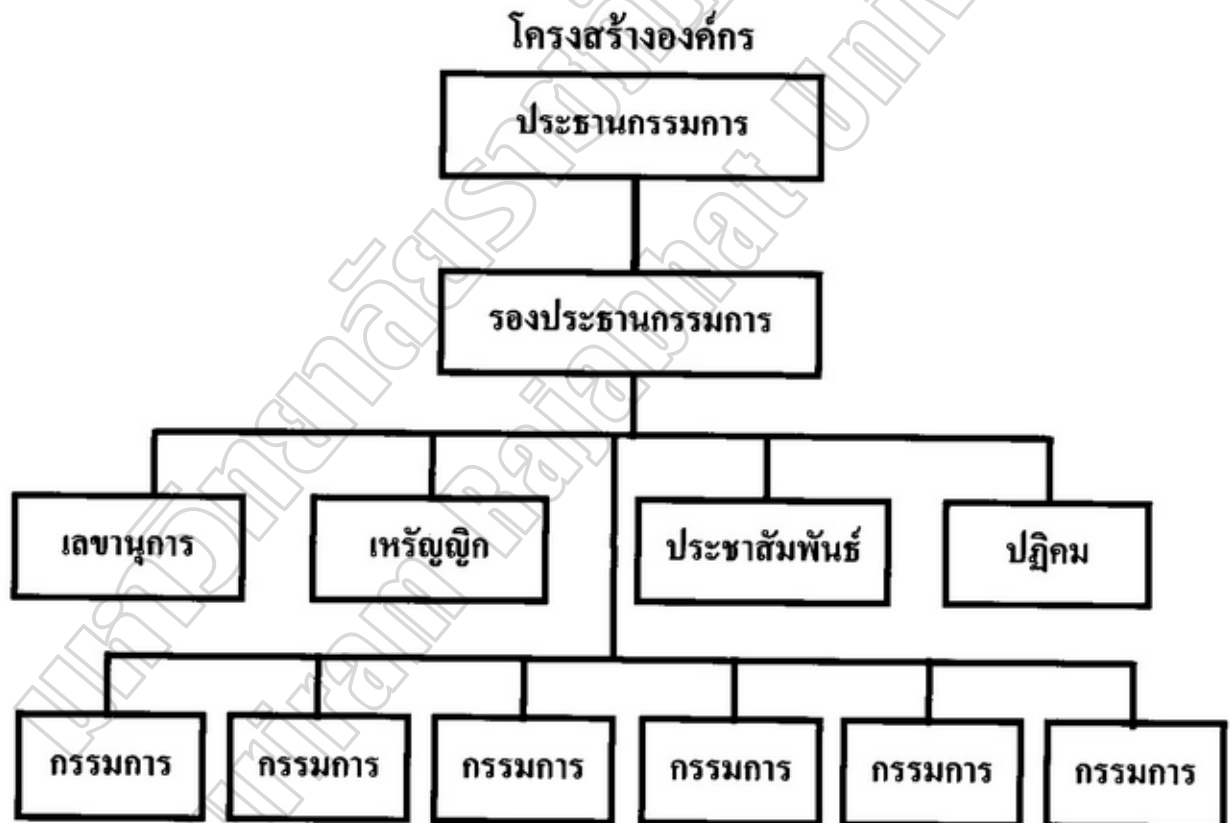
4. ค่าตอบแทนคณะกรรมการ 20%

5. กองทุนสาธารณะประโยชน์ 20%

ทั้งนี้ให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 21 เดือนตุลาคม พ.ศ. 2548

การดำเนินงานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา ตำบลถลุงเหล็ก อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา มีสมาชิกถือหุ้นทั้งหมด 35 คน (ครัวเรือน) ได้มีการบริหารจัดการ โดยมีการคัดเลือกคณะกรรมการตามมติที่ประชุมของสมาชิก มาทำหน้าที่ตามตำแหน่งที่ได้รับเลือก และกำหนดวาระให้ดำรงตำแหน่งคราวละ 4 ปี โดยการบริหารงานภายในกลุ่มดำเนินการโดยคณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เลขานุการ ปฏิคม และกรรมการ ทำหน้าที่บริหารงาน มีการจัดทำข้อบังคับและระเบียบขึ้นถือใช้ มีการจัดทำแผนธุรกิจ และสมาชิกมีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจ (สหกรณ์การเกษตรเมืองบุรีรัมย์. 2553 : 23-31)



ภาพประกอบ 2.1 โครงสร้างการบริหารองค์กรวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
ทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา

ที่มา : สหกรณ์การเกษตรเมืองบุรีรัมย์ (2553 : 23-31)

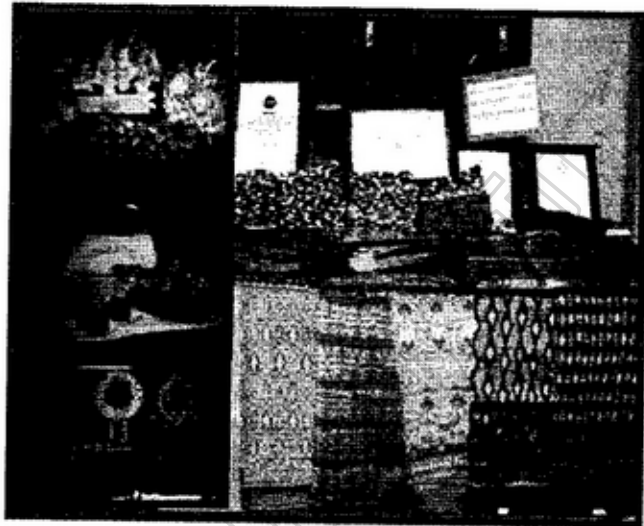
ตาราง 2.1 คณะกรรมการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา 12 คน

ลำดับ ที่	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ
1	นางทองสม คุณศรี	ประธานกรรมการ	ประสานงานกับหน่วยงานของทาง ราชการและการผลิต
2	นางปิ่น บุญเชิด	รองประธานกรรมการ	ช่วยเหลืองานในกลุ่มและทำหน้าที่ แทนประชาชน
3	นางบุษบา สองสีดา	เลขานุการ	จัดทำบัญชีและจัดบันทึกกิจกรรม และรายงานการประชุมของกลุ่ม
4	นางสุวิษ จันทพลแสน	เหรัญญิก	จัดเก็บรักษาเงิน
5	นางลัดดา ทองคำ	ประชาสัมพันธ์	ติดต่อประสานงาน
6	นางคำมา พวงเพชร	ปฏิคม	จัดสถานที่ในการอบรมต่าง ๆ
7	นางแสงทอง เรืองศรี	กรรมการ	การตลาด
8	นางทองถ้วน พวงเพชร	กรรมการ	การตลาด
9	นางสมาพร สุมาลี	กรรมการ	
10	นางบุญ บุญเชิด	กรรมการ	
11	นางบุญเกิด คัดอุยวัตร	กรรมการ	
12	นางเคียม บุญเชิด	กรรมการ	การผลิต

1. คณะที่ปรึกษา

- | | |
|--------------------------|-------------------------------------|
| 1.1 นายสมบูรณ์ เรืองศรี | กำนันตำบลสูงเหล็ก |
| 1.2 นายสุรพงษ์ สองสีดา | สมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบล |
| 1.3 นายสนั่น ทองคำ | ผู้ช่วยกำนัน |
| 1.4 นายวิเชียร บุญเชิด | ผู้ช่วยกำนัน |
| 1.5 นายอ่อนจันทร์ สมหวัง | ผู้ให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของกลุ่ม |

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม



ภาพประกอบ 2.2 ผ้าไหมมัดหมี่ กระเป๋าจากเศษผ้า และดอกไม้จันทน์
ที่มา : สหกรณ์การเกษตรเมืองบุรีรัมย์ (2553 : 23-31)

2. การบริหารการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม

- จัดจำหน่ายโดยจัดขายในงานแสดงสินค้า OTOP
- ออกร้านจำหน่ายสินค้าในงานต่าง ๆ เช่น งานกาชาดและงานประจำปีของจังหวัดบุรีรัมย์ งานแสดงสินค้าที่อิมแพ็ค เมืองทองธานี
- มีลูกหลานในกลุ่มรับผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายที่กรุงเทพฯ
- มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในชุมชน
- รับสั่งทำตามคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าในโอกาสพิเศษต่าง ๆ ให้กับลูกค้า

3. การเงินการบัญชี

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้าน โนนศิลา ได้มีการบันทึกบัญชีในขั้นต้นในรูปแบบง่าย ๆ และต่อมาได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์บุรีรัมย์ โดยการวางรูปแบบบัญชี มีการสอนแนะนำการบันทึกบัญชีจากเจ้าหน้าที่ของสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์บุรีรัมย์ จนสามารถบันทึกและเข้าใจหลักการบัญชีในเบื้องต้น จึงได้มีการนำโปรแกรมระบบบัญชีที่พัฒนาโดยกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ ระบบบัญชีแยกประเภท Version 2 และโปรแกรมระบบสมาชิกและหุ้น เพื่อการบันทึกบัญชี ปัจจุบันกลุ่มสามารถ

จัดทำเอกสารประกอบการบันทึกบัญชี จัดทำรายการเคลื่อนไหวทางการเงิน และสามารถออกงบการเงินได้ทุกเดือน เพื่อการนำข้อมูลทางบัญชีมาใช้ในการบริหารงานและชี้แจงให้สมาชิกทราบว่ากลุ่มวิสาหกิจมีกำไรจากการดำเนินงานเท่าไร ทุนดำเนินงานจำนวนเท่าไร และสามารถคิดต้นทุนการผลิตเพื่อการคำนวณต้นทุนต่อหน่วยในการผลิตแต่ละรอบได้

4. ผลการดำเนินงานของกลุ่ม

ผลการดำเนินธุรกิจในปีสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2556 กลุ่มมีกำไรสุทธิ จำนวน 182,333.29 บาท และได้มีการจัดสรรกำไรสุทธิดังกล่าวเป็นทุนสำรอง จำนวน 111,456.47 บาท และจัดสรรเป็นปันผลให้กับสมาชิก 1,250.00 บาท และเฉลี่ยคืน จำนวน 5,110.00 บาท

ผลการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา มีดังนี้

รายได้ทั้งสิ้น	439,382.29	บาท
ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	257,049.00	บาท
กำไรสุทธิ	182,333.29	บาท

5. การนำข้อมูลไปใช้ในการบริหารงาน

5.1 ได้มีการนำข้อมูลทางบัญชีมาใช้ในการบริหารงาน โดยมีการคำนวณต้นทุนการผลิตก่อนการกำหนดราคาขาย

5.2 ได้จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการการดำเนินการทุกเดือน และได้ชี้แจงรายรับ - รายจ่าย ประจำเดือนให้แก่สมาชิกเพื่อรับทราบ และมีการจัดทำบอร์ด Display แสดงถึงผลการดำเนินงานให้สมาชิกได้ทราบทุกเดือน

5.3 ได้จัดทำบัญชีเพื่อให้รู้ข้อมูลในการดำเนินงานของกลุ่มในแต่ละรอบปีบัญชีและสามารถนำข้อมูลไปวางแผนการดำเนินงานในอนาคตได้

6. การสร้างงานในกลุ่ม

การสร้างงานในชุมชน ในการสร้างอาชีพเพื่อเพิ่มความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจของชุมชน ช่วยในการเพิ่มรายได้และลดรายจ่ายและสามารถพึ่งพาตนเอง ซึ่งทางกลุ่มเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ มาก ๆ ก็จะมีการนัดทำงานในช่วงวันหยุดเสาร์ - อาทิตย์ สมาชิกและบุตรหลานจะมาร่วมกิจกรรมในกลุ่ม เช่น กิจกรรมการผลิตดอกไม้จันทร์ กระจาดต้นไม้ และการผลิตการบูร เพื่อให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น และเป็นการฝึกอาชีพให้กับเยาวชนได้มีอาชีพในการหารายได้นอกจากเวลาเรียน

7. การพัฒนาองค์ความรู้ในชุมชน

- ศูนย์เรียนรู้ การศึกษาดูงาน และเชื่อมโยงเครือข่าย

กลุ่มจะเปิดเป็นที่ทำการฐานเรียนรู้การทอผ้าไหม ฐานเรียนรู้การจัดทำกรบูร ฐานเรียนรู้การจัดทำดอกไม้จันทน์ ให้กับสมาชิก บุตรหลาน เครือข่ายกลุ่มอาชีพ วิสาหกิจ และสมาชิกในเครือข่าย หมู่บ้านใกล้เคียงมาเรียนรู้วิธีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม การฟอก การย้อม การมัดหมี่ และการทอผ้าไหม รวมไปถึงการทำบัญชีกลุ่มเพื่อให้สมาชิกในกลุ่ม สมาชิก ในเครือข่ายและชุมชนใกล้เคียง บุคคลที่สนใจ ผู้มาศึกษาดูงานได้นำไปปฏิบัติเป็นแบบอย่าง เพื่อการพัฒนากลุ่ม พัฒนาสมาชิกและชุมชนให้เกิดความเข้มแข็ง สร้างรายได้ให้กับกลุ่ม และสมาชิก เพื่อให้สมาชิกนำไปใช้ในการประกอบอาชีพ เพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว เพื่อความมั่นคงยั่งยืนได้

- การให้ความรู้ รับ - จ่ายในครัวเรือนและต้นทุนประกอบอาชีพ

กลุ่มได้จัดให้มีการให้ความรู้ด้านบัญชีรับจ่ายในครัวเรือน ต้นทุนประกอบอาชีพ ให้แก่สมาชิกในกลุ่ม เครือข่ายและเยาวชนให้หมู่บ้าน จุดมุ่งหมายของการจัดทำบัญชีรับ - จ่าย ในครัวเรือนและต้นทุนประกอบอาชีพ เพื่อจัดความยากจนและพัฒนาชนบท ยกระดับคุณภาพ ชีวิตของสมาชิกภายในกลุ่มและเครือข่ายให้อยู่ดีมีสุขอย่างยั่งยืน บนพื้นฐานของความพอประมาณ อย่างมีเหตุผลภายใต้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตและสร้างศักยภาพของกลุ่ม และสมาชิกในระดับรากหญ้าให้เข้มแข็ง มีภูมิคุ้มกันและสามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน

8. ปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไข

ผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด

จุดแข็ง สมาชิกมีความเข้มแข็ง มีกฎระเบียบที่ชัดเจน ได้รับการสนับสนุน การฝึกอบรม ได้รับมาตรฐานบรรจุภัณฑ์ มีภูมิปัญญาท้องถิ่น ผู้ชำนาญ จากสมาชิกสินค้า ที่ต้องการของตลาด

จุดอ่อน ขาดการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐาน ตลาดไม่แน่นอน
ต้นทุนการผลิตสูง

โอกาส มีหน่วยงานสนับสนุน ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ นโยบายภาครัฐ ให้มีการสนับสนุนผู้บริโภคนิยมใส่ผ้าไหม

ข้อจำกัด ภัยธรรมชาติขาดแคลนน้ำในฤดูแล้ง ผลผลิตการเลี้ยงไหมถูกผสมตำ
ตลาดมีการแข่งขันสูง คุณภาพการผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน

9. รางวัลที่น่าภาคภูมิใจ

- กลุ่มได้รับใบประกาศนียบัตรประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมมัดหมี่ ได้รับคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสองดาว ปี พ.ศ. 2547 (OTOP Product Champion) ณ วันที่ 9 ธันวาคม 2547

- กลุ่มได้รับใบประกาศนียบัตรประเภทผ้า เครื่องแต่งกาย ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมมัดหมี่ ได้รับคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสี่ดาว ปี พ.ศ. 2549 ตามโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2549 (OTOP Product Champion)

- สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมให้ใบรับรองเพื่อแสดงว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา ได้รับอนุญาตให้แสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ผ้าขาวม้า เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง ชนิดเส้นไหมแท้

- สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมให้ใบรับรองเพื่อแสดงว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา ได้รับอนุญาตให้แสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ผ้ามัดหมี่ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง ชนิดเส้นไหมแท้

- สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมให้ใบรับรองเพื่อแสดงว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา ได้รับอนุญาตให้แสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ผ้าทอมือลายซัดพื้นบ้าน เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง ชนิดเส้นไหมแท้

บริบทหมู่บ้านโนนศิลา ตำบลสูงเหล็ก อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์

ประวัติความเป็นมา

ตำบลสูงเหล็ก ตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2460 มีเขตพื้นที่การปกครองทั้งหมด 15 หมู่บ้าน ต่อมาตำบลแยกออกไปคือ ตำบลกัณฑ์ ในปัจจุบันมีพื้นที่การปกครอง 15 หมู่บ้าน (องค์การบริหารส่วนตำบลสูงเหล็ก. 2551 : 21 – 22)

หมู่บ้านโนนศิลา ตำบลสูงเหล็ก อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์ บริเวณติดกับหมู่บ้านต่าง ๆ ดังนี้ หมู่ 1 บ้านพะไล หมู่ 2 บ้านโนนศิลา หมู่ 3 บ้านสำโรง หมู่ 5 บ้านหนองเรือ หมู่ 6 บ้านสำราญราษฎร์ หมู่ 7 บ้านเสม็ดราษฎร์ หมู่ 8 บ้านหนองเหล็ก หมู่ 9 บ้านหนองเครือ หมู่ 10 บ้านพะไลพัฒนา หมู่ 12 บ้านคอนคู้แดง หมู่ 14 บ้านหนองตา

สภาพทั่วไป

สภาพพื้นที่เป็นที่ราบ ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพทางด้านเกษตรกรรม

1. ที่ตั้งและอาณาเขต

- ทิศเหนือ ติดกับ ตำบลตุมใหญ่ อำเภอคูเมือง จังหวัดบุรีรัมย์
- ทิศใต้ ติดกับ ตำบลกลันทา อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์
- ทิศตะวันออก ติดกับ ตำบลบ้านด่าน กิ่งอำเภอบ้านด่าน จังหวัดบุรีรัมย์
- ทิศตะวันตก ติดกับ ตำบลพระครู อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์

2. จำนวนประชากร

จำนวนประชากรในหมู่บ้าน 1,282 คน และจำนวนหลังคาเรือน 325 หลังคาเรือน

- จำนวนหลังคาเรือน 325 หลังคาเรือน
- จำนวนประชากร 948 คน
- จำนวนเด็กแรกเกิด ถึง 6 ปี 48 คน
- จำนวนผู้สูงอายุ 286 คน

3. ข้อมูลอาชีพ

- อาชีพหลัก ทำนา
- อาชีพเสริม เลี้ยงโคนม โคเนื้อ

4. ข้อมูลสถานที่สำคัญ

1. วัด 2 แห่ง
2. โรงเรียน 1 แห่ง
3. ที่ทำการ อบต.

5. อาชีพหลักของคนในชุมชน คือ

- การทำนา
- ทำสวนยางพารา
- การทำไร่อ้อย

6. อาชีพรอง

การปลูกหม่อน พื้นที่ 120 ไร่ เลี้ยงไหม การทอผ้าไหม สินค้า OTOP 5 ดาว
ผ้าด้าย การแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าไหม

เรื่องเล่าที่ นายเหล็ง สุมาลัย กำนันคนแรกของตำบลลุงเหล็ก ได้มาตั้งถิ่นฐานบริเวณหนองเหล็ก (ปัจจุบันบ้านหนองเหล็ก หมู่ที่ 9) เมื่อปี 2475 ซึ่งพบเห็นร่องรอยของเตาหลอมเหล็กโบราณ ตะกรันเหล็ก ที่คาดว่าจะเป็นแหล่งลุงเหล็กยุคเดียวกับเตาลุงเหล็กดงพลอง อำเภอแคนดง หรือเตาลุงเหล็กบ้านเขาคินใต้ อำเภอบ้านกรวด อยู่ในราว พ.ศ. 1200 – 1800 ส่วนพื้นที่ชุมชนสายยาวปัจจุบัน คุณพ่อจันทิ ผู้นำอพยพย้ายถิ่นมาจากบ้านสำโรงไพรสอน อำเภอศรีขรภูมิ จังหวัดสุรินทร์ เมื่อปี พ.ศ. 2492 มาตั้งถิ่นฐานครั้งแรกบริเวณหนองเครือ เมื่อตั้งชื่อหมู่บ้านว่า “บ้านโนนศิลาสะอาด” ต่อมาได้แยกการปกครองเป็น 6 หมู่บ้าน คือ บ้านโนนศิลา หมู่ที่ 3 บ้านหนองเรือ หมู่ที่ 6 บ้านสำราญราษฎร์ หมู่ที่ 7 บ้านเสม็ดราษฎร์ หมู่ที่ 8 บ้านหนองเครือ หมู่ที่ 10 บ้านโนนสำราญ หมู่ที่ 16 “หมู่บ้านท่องเที่ยวไหมชุมชนสายยาว” ประกอบด้วย 4 หมู่บ้าน คือ บ้านโนนศิลา หมู่ที่ 3 บ้านสำราญราษฎร์ หมู่ที่ 7 บ้านหนองเครือ หมู่ที่ 10 บ้านโนนสำราญ หมู่ที่ 16

วิถีของชนเผ่า ที่สืบเชื้อสายมาจากชนเผ่าส่วย ภาษาพูดพื้นเมือง ภาษาลาว มีการรักษาจารีตประเพณี วัฒนธรรม ภูมิปัญญาที่มีการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ มีการพึ่งพาอาศัยกัน มีความสามัคคี มีการเคารพเชื่อฟังผู้นำ การแต่งกายมีการทอผ้าชิ้นกว่าที่เป็นลายเอกลักษณ์เฉพาะดั้งเดิมที่สืบทอดกันมา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สำหรับงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรวิสาหกิจชุมชนผ้าไหมบ้านโนนศิลา ตำบลลุงเหล็ก อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์ ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าในส่วนที่เกี่ยวข้องและได้นำมาประกอบการวิจัย ดังนี้

สุพรทิพย์ สันติวรวัฒน์ (2544 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องการผลิตและการตลาดผ้าไหมมัดหมี่-ยกดอกในจังหวัดสุรินทร์ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีสัมพันธ์กับการผลิต ได้แก่ ระดับการศึกษา แรงงาน ในการผลิตผ้าไหมต่อครอบครัว การเป็นสมาชิกกลุ่ม และรายได้จากการจำหน่ายผ้าไหม มีความสัมพันธ์กับการผลิตอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ส่วนปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตลาด ได้แก่ ระดับการศึกษา การเป็นสมาชิกกลุ่ม ระยะเวลาเป็นสมาชิกกลุ่ม และรายได้จากการจำหน่ายผ้าไหม มีความสัมพันธ์กับการตลาดอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 และประสบการณ์ในการทอ มีความสัมพันธ์กับการตลาดที่ระดับ .05

จันทน์ แสงสีดา (2546 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องการดำเนินธุรกิจผ้าไหมไทยในอำเภอ บ้านเขว้า จังหวัดชัยภูมิ ผลการศึกษาพบว่า การจัดการการตลาด ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมส่วนใหญ่ ได้มาจากการรับซื้อในท้องถิ่น ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายได้มากที่สุด คือ ผ้าไหมสีพื้น กลุ่มลูกค้า เป้าหมายส่วนใหญ่เป็นทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ และเป็นผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง รูปแบบ การจัดจำหน่ายส่วนใหญ่มีทั้งขายปลีกและขายส่ง การใช้ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า มีการใช้ความหลากหลายของชนิดผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของเส้นไหม ด้านราคาพบว่า มีการตั้งราคาโดยคำนึงถึงต้นทุนและมีการตั้งราคาโดยคำนึงถึงคุณภาพของเส้นไหม ลวดลาย สีสันทัน และกรรมวิธีการทอ มีการตั้งราคาโดยคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมาย และการตั้งราคาโดยคำนึงถึง การแข่งขัน ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า มีการเลือกที่ตั้งโดยคำนึงถึงย่านธุรกิจ สามารถ เดินทางได้สะดวก มีการตกแต่งร้านให้เป็นสัดส่วน สะอาดตา และที่ตั้งร้านอยู่ในย่านแรงงานผลิต ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ผู้ประกอบการร้านผ้าไหมใช้การตลาดราคา เข้าร่วมงานนิทรรศการ ให้ของสมนาคุณลูกค้า และเข้าร่วมโครงการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมการขาย รวมทั้งใช้การประชาสัมพันธ์ ผ่านหน่วยงานรัฐบาล ปัญหาด้านการผลิตของผู้ประกอบการร้านผ้าไหมไทย คือ ปัญหาด้านการผลิต มีต้นทุนการผลิตด้านวัตถุดิบสูงขึ้น และขาดแคลนแรงงานการผลิตในบางช่วง ด้านการตลาด คือ สินค้าไม่ได้คุณภาพ ด้านราคา คือ สินค้าขายได้ราคาต่ำ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย คือ ช่องทาง การจัดจำหน่ายน้อย ด้านการส่งเสริมการตลาด คือ ใช้การส่งเสริมการตลาดที่ยังไม่มีประสิทธิภาพ เท่าที่ควร

อัญชนิศา กมลเพชร (2547 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการดำเนินงานธุรกิจชุมชนการผลิต เส้นไหม กรณีศึกษาบ้านหนองไสน้อย พบว่า ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจมีดังนี้

- 1) ปัญหาด้านองค์กร ประสบปัญหาด้านการตัดสินใจทางการบริหาร โดยเฉพาะประธานกลุ่ม เป็นอุปสรรคให้เกิดความล่าช้า เป็นอุปสรรคต่อขวัญกำลังใจของผู้ที่ทำงานแทน
- 2) ปัญหาด้านการผลิต เนื่องจากกำลังการผลิตของเครื่องจักรใช้งานได้ไม่เต็มที่ การผลิตล่าช้า การเลี้ยงไหม ไม่ได้ผลในบางรุ่น
- 3) ด้านการตลาด ขาดข้อมูลการตลาดที่เพียงพอ ขาดความชำนาญในการ วิเคราะห์สถานการณ์ตลาด
- 4) ด้านการเงิน ขาดแหล่งเงินทุนที่จะมาเสริมสภาพคล่องของกลุ่ม การจัดเก็บเอกสาร ระบบบัญชีที่ขาดการเป็นระบบ เป็นปัญหาความแคลงใจของสมาชิกและ แหล่งเงินทุนที่จะให้การสนับสนุน
- 5) ด้านการประชาสัมพันธ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการตลาด
- 6) ด้านการขาดความรู้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการดำเนินงานธุรกิจชุมชน

ขวัญใจ มะเสนา (2547 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง การดำเนินงานธุรกิจชุมชน กลุ่มทอผ้าฝ้าย อำเภอเชียงยืน จังหวัดมหาสารคาม ผลวิจัยพบว่า ธุรกิจกลุ่มทอผ้าฝ้ายมีการดำเนินงานโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณาในแต่ละรายการพบว่า มีการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง 4 ด้าน ตามลำดับดังนี้ ด้านการบริหารจัดการ ด้านอำนาจการ ด้านการควบคุม ด้านการวางแผน และด้านดำเนินงานอยู่ในระดับน้อย 1 ด้าน ด้านการจัดหาคนเข้าทำงาน

อาฉัตติ อรรถนิตย์ (2549 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มทอผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ผลการศึกษาพบว่า เงินทุนกลุ่มมีจำนวนมากว่า 200,000 บาท ขึ้นไป สัดส่วนร้อยละแหล่งที่มาของเงินทุนของกลุ่มมาจาก 3 ด้าน คือ เงินทุนสนับสนุนจากภายนอกกลุ่ม การระดมเงินจากสมาชิก การเก็บผลกำไรส่วนเกินเข้ากลุ่ม ด้านการใช้เงินทุนภายในกลุ่ม มีแนวทางการใช้ 5 ทาง คือ การออมเงินหรือสำรองเงินทุนไว้ให้สมาชิกกู้ยืม ใช้ในกิจกรรมการตลาด ใช้ในกิจกรรมอบรมดูงาน ใช้ในกิจกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการบริหารจัดการกลุ่ม ผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องการบริหารจัดการมากที่สุดคือ ประธานกลุ่ม หน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือมากที่สุดคือ เรื่องงบประมาณสนับสนุน ข้อมูลการบริหารจัดการการผลิตและทรัพยากร ส่วนใหญ่ต้องซื้อวัตถุดิบนอกชุมชน มากกว่าร้อยละ 80 ส่วนใหญ่มียอดขายต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาท ขายเป็นเงินสดส่วนใหญ่ มากกว่าร้อยละ 80 ข้อมูลการจัดการตลาด การกำหนดราคาของกลุ่มขึ้นอยู่กับตามคุณภาพของผ้าที่ทอเป็นส่วนใหญ่ จุดขึ้นในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มส่วนใหญ่ คือ ขายถูกกำไรน้อย เพียงแค่ให้มีเงินหมุนเวียน กำลังการผลิตของกลุ่มส่วนใหญ่ผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด การประสบความสำเร็จในการได้รับรางวัลต้องอาศัยความพร้อมในเรื่องของจำนวน เครื่องจักร เครื่องมือ และอุปกรณ์ต่าง ๆ การจัดหาซื้อวัตถุดิบนั้นจะต้องมีความสะดวกสบาย กลุ่มจะต้องร่วมมือร่วมใจกัน มีวินัย มีการทำกิจกรรมต่อเนื่อง มีความรับผิดชอบในเรื่องต่าง ๆ ดี ปัญหาเรื่องระบบการบริหารจัดการบางกลุ่มยังมีระบบการจัดการที่ไม่ดีพอ ปัญหาในเรื่องต้นทุนการผลิตสูง ปัญหาเรื่องการแข่งขันในพื้นที่สูงมาก ปัญหาเรื่องความช่วยเหลือของหน่วยงานต่าง ๆ ยังไม่บูรณาการกัน ปัญหาเรื่องการปรับตัวและความไม่พร้อมของกลุ่มบางกลุ่ม

ศุภลักษณ์ นาสูงชน (2549 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องความต้องการของสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมในการดำเนินงานธุรกิจชุมชนในจังหวัดอุดรธานี ผลการศึกษาพบว่า สภาพปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานธุรกิจชุมชนของสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหม ด้านการบริหารจัดการสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมมีระดับปัญหามาก ได้แก่ 1) สมาชิกไม่มีเวลาในการร่วมทำกิจกรรม

ด้านวัตถุดิบ ได้แก่ 1) วัตถุดิบมีจำนวนจำกัด และไม่เพียงพอในการผลิต 2) ไม่มีเวลาในการผลิต วัตถุดิบใช้เองในท้องถิ่น และ 3) ไม่มีพื้นที่ในการผลิตวัตถุดิบใช้เองภายในท้องถิ่น ด้านการผลิต ได้แก่ 1) เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ผลิตไม่ทันสมัย 2) ขาดความรู้และทักษะการพัฒนาลายผ้าใหม่ ด้านการตลาด ได้แก่ 1) ไม่มีตลาดรองรับสินค้าที่แน่นอน 2) ไม่มีศูนย์จำหน่ายสินค้ากลุ่ม และด้านการรับบริการและสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ 1) เจ้าหน้าที่ ขาดการติดตามการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง และ 2) เปลี่ยนเจ้าหน้าที่รับผิดชอบงาน ความต้องการ ของสมาชิกกลุ่มทอผ้าใหม่ในการดำเนินงานธุรกิจชุมชน พบว่า ความต้องการความรู้เกี่ยวกับการ ดำเนินงาน สมาชิกกลุ่มทอผ้าใหม่มีความต้องการมากในประเด็น 1) การจัดทำแผนการดำเนินงาน 2) การจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย 3) การติดต่อเชื่อมโยงเครือข่ายในการจำหน่ายด้านการผลิต และพัฒนาผลิตภัณฑ์ ได้แก่ 1) เทคนิคการสาวไหม และ 2) การพัฒนาลายผ้าใหม่แบบต่าง ๆ ส่วนด้านการรับบริการและสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ 1) การจัดหา ตลาดในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และ 2) การสนับสนุนเงินทุน นอกจากนี้ยังพบว่าสมาชิกกลุ่ม ทอผ้าใหม่ที่มีความต้องการในการดำเนินธุรกิจชุมชนที่มีอายุ รายได้จากการดำเนินกิจกรรม ระยะเวลาการเป็นสมาชิก และระดับผลการดำเนินงานที่แตกต่างกันมีความต้องการใน การดำเนินงานธุรกิจชุมชนแตกต่างกันในบางประเด็นเช่นกัน

มนเทียร โรหิตเสถียร (2549 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องการดำเนินงานของวิสาหกิจ ชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าไหม จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ระดับความสำเร็จด้านผลิต ด้านการจัดการ และด้านการตลาด อยู่ในระดับมาก ในด้านของปัญหาพบว่า ความรุนแรง ของปัญหาด้านการตลาด และด้านการเงินอยู่ในระดับปานกลาง ความรุนแรงด้านการผลิต และด้านการบริหารจัดการอยู่ในระดับต่ำ ตามลำดับ

ราชันย์ วงษ์ทวี และคณะ (2549 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการบริหารกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนที่ผลิตผ้าไหมทอมือ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน การวิจัยเรื่องนี้มี วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการบริหารกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และเปรียบเทียบปัจจัย ที่มีผลต่อการบริหารกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตผ้าไหมทอมือในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน 10 จังหวัด โดยศึกษากลุ่มตัวอย่าง จำนวน 497 กลุ่ม เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรม SPSS/PC เพื่อคำนวณค่าทางสถิติ ได้แก่ สถิติร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าความคาดเคลื่อนมาตรฐาน ค่า t-test และ F-test วิธีของ Duncan สรุปการวิจัยได้ดังนี้ ปัจจัย ที่มีผลต่อการบริหารกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตผ้าไหมทอมือในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ทั้ง 7 ด้าน มีระดับการปฏิบัติโดยเรียงลำดับจากมากไปน้อย คือ ปัจจัยด้านการจัดการกลุ่ม

ด้านการสั่งการ ด้านการรายงาน ด้านการประสานงาน ด้านการจัดคนเข้าทำงาน ด้านการวางแผน และ ด้านการจัดทำงบประมาณ

อังกาบ ศักดิ์ (2552 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาและพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ หัตถกรรมจากผ้าทอมือจังหวัดอุดรดิตถ์ พบว่าผู้จำหน่ายและผู้บริโภค มีปัจจัยหลักที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า คือ คุณที่ประโยชน์ใช้สอย ร้อยละ 41.45 และเลือกที่ดูดี สวยงาม มีคุณค่า ร้อยละ 29.97 และจากผลการศึกษาพบว่ามีความต้องการผลิตภัณฑ์จากผ้าทอมือ ประเภทเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร ร้อยละ 55.98 ซึ่งประกอบไปด้วย ผ้าปูโต๊ะ ที่รองจาน ผ้าเช็ดปาก ซองใส่ช้อนส้อม และกล่องกระดาษทิชชู โดยเลือกขนาดที่ใช้นำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ที่ 4-6 ที่นั่ง ร้อยละ 74.81 และมีความต้องการใช้สีน้ำเงินหรือฟ้า ร้อยละ 58.12 และสีขาวหรือครีม ร้อยละ 25.20 ผู้จำหน่ายและผู้บริโภค มีความต้องการประยุกต์ใช้วัสดุท้องถิ่นกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าทอมือ จังหวัดอุดรดิตถ์ร่วมกับผักตบชวามากที่สุด ร้อยละ 28.63 และรองลงมาคือ ไม้สัก ร้อยละ 21.37 ประกอบกับผลการออกแบบและพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากผ้าทอมือ จังหวัดอุดรดิตถ์ โดยผู้ทรงคุณวุฒิ 3 ท่าน เลือกแบบที่จะนำมาผลิต ได้แก่รูปแบบที่ 2 ซึ่งมีลักษณะเหมาะสมทางด้านประโยชน์ใช้สอย ด้านความสวยงาม และด้านความเป็นไปได้ในการผลิตเชิงพาณิชย์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาคือรูปแบบที่ 3

จริญญา นวลอินทร์ (2552 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลสำเร็จของโครงการกลุ่มอาชีพ OTOP กรณีศึกษาการดำเนินงานกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านสร้อย หมู่ที่ 10 ตำบลจานลาน อำเภอพนา จังหวัดอำนาจเจริญ ผลการศึกษาพบว่า การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านสร้อย สมาชิกจะจัดหาวัสดุด้วยตนเอง และมีหน่วยงานทางราชการ องค์กรเอกชนเข้ามาสนับสนุน การผลิตเป็นไปอย่างต่อเนื่อง สมาชิกมีส่วนร่วมในการดำเนินงานของกลุ่ม คณะกรรมการมีการบริหารงานด้วยความโปร่งใส มีการจัดทำเอกสารบัญชีต่าง ๆ ที่สามารถตรวจสอบได้ บางครั้งการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มมีปัญหาอุปสรรคบ้าง เช่น เส้นไหมซึ่งเป็นวัสดุในการผลิตไม่เพียงพอต่อการผลิต ก็จะซื้อเส้นไหมเพิ่มจากโรงงาน แบบลายผ้าไม่ทันสมัย และคุณภาพผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน เมื่อมีปัญหาจะมีการประชุมเพื่อแก้ไขทันที รวมทั้งมีการพูดคุยตัวต่อตัว การแนะนำ โดยใช้ความรู้และประสบการณ์ส่วนตัวของคณะกรรมการบริหารกลุ่มอาชีพ ทำให้สมาชิกเกิดความศรัทธา และเชื่อมั่นในการบริหารงานของคณะกรรมการ กลุ่มจึงดำเนินงานมาได้เป็นระยะเวลาที่ยาวนานจนถึงปัจจุบัน ปัจจัยความสำเร็จในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านสร้อย เนื่องจากคณะกรรมการมีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ สมาชิกมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน มีการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาคราชการและเอกชนควบคู่ไปกับการประชาสัมพันธ์ผลการดำเนินงานและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ไปด้วย ทำให้มีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้กลุ่มและสมาชิกมีรายได้ มีอาชีพที่มั่นคง คุณภาพชีวิตของสมาชิกและครอบครัวกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านสร้อยดีขึ้น ข้อเสนอแนะที่ทำให้กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านสร้อย มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น คือ เจ้าหน้าที่ควรจัดประชุม สัมมนาให้กับกลุ่มเพื่อสร้างเครือข่ายกลุ่มอาชีพ คณะกรรมการควรประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อขอรับการสนับสนุนเรื่องการฝึกอบรมต่าง ๆ กลุ่มควรศึกษาเกี่ยวกับการผลิตเส้นไหมให้เพียงพอ กับความต้องการในการผลิตผ้าไหมของกลุ่ม และต้องตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้เป็นมาตรฐาน เดียวกัน พัฒนาการผู้ประสานงานตำบล ควรมีการนำสมาชิกไปทัศนศึกษาดูงานการประกอบอาชีพ ด้านต่าง ๆ ของกลุ่มอื่น เพื่อใช้เป็นข้อมูลเสนอแนะต่อกรมการพัฒนาชุมชน ศูนย์ช่วยเหลือ ทางวิชาการพัฒนาชุมชนเขตที่ 3 สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ และเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนที่เกี่ยวข้องทุกระดับ ผู้สนใจทั่วไป เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านสร้อย ให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเป็นข้อมูลในการส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพอื่น ๆ ต่อไป

นางนุช อิ่มเรือง (2553 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน กรณีกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยหลิม หมู่ที่ 3 ตำบลมะขาม อำเภอทุ่งเขาหลวง จังหวัดร้อยเอ็ด ผลการศึกษาพบว่า บ้านห้วยหลิม เป็นชุมชนที่มีวัฒนธรรมประเพณีความเชื่อที่เกี่ยวข้องกับผ้า มาใช้ในการดำเนินชีวิตและกิจกรรมต่าง ๆ พร้อมกับได้มีการถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นการทอผ้า ฝ้ายมือประดิษฐ์ในรูปแบบของผ้าไหม มาเป็นรุ่นต่อรุ่น ประกอบกับชุมชนมีสภาพพื้นที่ไม่เอื้ออำนวย ต่อการทำเกษตรกรรมเท่าที่ควร ส่งผลให้ประชาชนหันมาทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริมเพิ่มมากขึ้น การบริหารจัดการกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นด้านการดำเนินงาน ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านเงินทุน กลุ่มจะมีการบริหารจัดการที่เป็นระบบชัดเจน โดยเฉพาะด้านการดำเนินงาน ด้านการผลิต จะนำไป อย่างมีระบบ การตลาดมีผู้รับผิดชอบชัดเจน ส่วนด้านเงินทุนยังมีข้อจำกัดของแหล่งเงินทุนที่มีผล ต่อปัจจัยการผลิต ปัจจัยแห่งความสำเร็จของกลุ่มในด้านต่าง ๆ ส่วนใหญ่จะเกิดจากการมีส่วนร่วม ของสมาชิกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นสมาชิกกลุ่มที่เป็นคณะกรรมการ ผู้ผลิต ที่มีการแบ่งแยกหน้าที่ ความรับผิดชอบชัดเจน คณะกรรมการมีความเสียสละ สมาชิกมีทักษะในการดำเนินการผลิตเป็น อย่างดี ผลิตภัณฑ์ที่ได้จึงมีคุณภาพได้มาตรฐาน พร้อมกันนั้นกลุ่มก็มีกระบวนการเรียนรู้ด้านต่าง ๆ ของการดำเนินงานอยู่ตลอดเวลา มีการเชื่อมโยงเครือข่ายในด้านการผลิต การตลาด ตลอดจนได้รับการ สนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ แนวทางในการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหม บ้านห้วยหลิม ควรมีการส่งเสริมและสนับสนุนการบันทึกตลาดผ้าไหมมัดหมี่ลายต่าง ๆ ลงในสื่อ เพื่อเป็นหลักฐานและถ่ายทอดให้ลูกหลานได้ศึกษาเรียนรู้ถึงภูมิปัญญาอันล้ำค่าของบรรพบุรุษ นอกจากนี้ มีการพัฒนาความรู้ของคณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม พัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้มี

ความหลากหลาย แต่คงไว้ซึ่งคุณภาพและมาตรฐาน ประกอบกับมีการพัฒนาเครือข่ายเพื่อเชื่อมโยง
 ในด้านการผลิต การตลาด และแหล่งเงินทุน สำหรับข้อเสนอแนะ แนวทางการพัฒนาศักยภาพ
 วิสาหกิจชุมชนของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยหลิม หมู่ที่ 3 ตำบลมะบัว อำเภอทุ่งเขาหลวง
 จังหวัดร้อยเอ็ด ควรให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนดังกล่าว ได้รับการพัฒนาความรู้ด้านต่าง ๆ เพิ่มขึ้น
 ทั้งนี้ เพื่อกลุ่มจะพัฒนาเป็นวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็งและยั่งยืนต่อไป

ยุทธจักร พรหมช่วย (2555 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสำเร็จในการพัฒนาวิสาหกิจ
 ชุมชน : กรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไหมแพรวาบ้านโพน ตำบลโพน อำเภอคำม่วง จังหวัดกาฬสินธุ์
 ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มทอผ้าไหมแพรวาบ้านโพน มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง
 มีการกำหนดโครงสร้างและรูปแบบการบริหารงานไว้อย่างชัดเจน กลุ่มประสบผลสำเร็จในการ
 บริหาร การพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้รับการขึ้นทะเบียนผ้าไหมแพรวา (ผลิตภัณฑ์ OTOP) เป็นสิ่งบ่งชี้
 ทางภูมิศาสตร์ ในปี พ.ศ. 2550 ตามพระราชบัญญัติสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ กรมทรัพย์สินทางปัญญา
 โดยมีปัจจัยหลักที่สำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม ได้แก่ ปัจจัยเกี่ยวกับ
 กระบวนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน ปัจจัยเกี่ยวกับผู้นำ ปัจจัยเกี่ยวกับสมาชิก ปัจจัยเกี่ยวกับ
 การมีส่วนร่วมทั้งจากภายในและปฏิสัมพันธ์ที่ดีจากภายนอก ปัจจัยเกี่ยวกับระบบข้อมูลข่าวสาร
 ปัจจัยเกี่ยวกับเครือข่ายการผลิตที่เกื้อหนุนแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ซึ่งสิ่งที่สำคัญที่สุดก็คือ การมี
 ส่วนร่วมในกระบวนการกิจกรรม มีการกำหนดรูปแบบและแผนงานร่วมกัน มีกติกาข้อตกลง
 ร่วมกัน การสื่อสารระหว่างผู้นำและสมาชิกกลุ่มหรือองค์กร ตลอดจนการควบคุม ตรวจสอบ
 การที่จะบริหารจัดการได้ดีจึงอยู่ที่ความสามารถของผู้นำภายใต้ความร่วมมือของสมาชิกกลุ่ม
 ในหลักการที่ว่า ชุมชนเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการ จึงจะทำให้กลุ่มพัฒนาสู่ความสำเร็จและยั่งยืน
 แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มทอผ้าไหมแพรวาบ้านโพนยังต้องพัฒนากลุ่มให้มีความเข้มแข็งยิ่ง ๆ ขึ้น
 โดยเฉพาะการบริหารจัดการในด้านการตลาด ให้มีเอกภาพในการดำเนินงานจึงจะมีศักยภาพ
 ในการแข่งขันทางการตลาด ทั้งในระดับภูมิภาคและระดับประเทศต่อไปได้อย่างยั่งยืน

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สรุปได้ว่า การบริหารจัดการของธุรกิจชุมชนกลุ่มต่าง ๆ
 มีทั้งประสบความสำเร็จและประสบปัญหา เช่น ความรุนแรงปัญหาทางด้านการตลาดและด้าน
 การเงิน ความรุนแรงของปัญหาด้านการผลิตและด้านการจัดการ ก่อให้เกิดปัญหาในการบริหารงาน
 ภาพในกลุ่ม ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาถึงการพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
 และวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมบ้านโนนศิลา ตำบลลุดสูงเหล็ก อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์
 โดยสอดคล้องกับปัจจัยภาพในองค์กรในด้านการจัดการ ด้านการเงิน ด้านการผลิต และด้าน
 การตลาด เพื่อจะได้ทราบข้อมูลและเป็นแนวทางในการแก้ไขในเรื่องการบริหารจัดการธุรกิจ
 ชุมชนให้เกิดประสิทธิภาพต่อไป