

บทที่ 4 ผลการศึกษา

การศึกษาเรื่องปัจจัยแห่งความสำเร็จของสินค้าที่ได้รับการคัดสรรเป็นสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ 5 ดาว ในระดับภาค ของสินค้าประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ในจังหวัดนครราชสีมา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นหลัก โดยการรวบรวมข้อมูลทุกข้อมูและ การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ ประกอบกับการสังเกตพฤติกรรมผู้ให้สัมภาษณ์ และบรรยากาศการสัมภาษณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความสมบูรณ์ครบถ้วนตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ โดยได้แบ่งรายงานออกเป็น 5 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของชุมชน

ตอนที่ 2 ผลการสัมภาษณ์คณะกรรมการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในระดับภาค

ตอนที่ 3 ผลการสัมภาษณ์ผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทั้ง 5 กรณีศึกษา

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จของสินค้าที่ได้รับการคัดสรรเป็นสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ 5 ดาว ในระดับภาค ของสินค้าประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ในจังหวัดนครราชสีมา เป็นรายกรณี

ตอนที่ 5 สรุปและวิเคราะห์ข้อมูลภาพรวมจากกรณีศึกษา

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของชุมชน

ในการศึกษาประเด็นนี้ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาว่าพื้นฐานชุมชนจะเป็นปัจจัยที่จะส่งผลความสำเร็จของผู้ประกอบการผลิตสินค้าสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยกำหนดประเด็นย่อยในรายงานดังนี้

1. ภาวะเศรษฐกิจของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2547: ออนไลน์)

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ หรือ ภาคอีสาน ประกอบด้วยจังหวัด 19 จังหวัดคือ หนองคาย นครพนม มุกดาหาร ชัยภูมิ สกลนคร อุดรธานี เลย ขอนแก่น มหาสารคาม กาฬสินธุ์ ร้อยเอ็ด

ยโสธร นครราชสีมา บุรีรัมย์ สุรินทร์ ศรีสะเกษ อุบลราชธานี หนองบัวลำภู และอำนาจเจริญ นับได้ว่าเป็นภูมิภาคที่มีพื้นที่และประชากรมากที่สุดในประเทศไทย

อาชีพในภาคตะวันออกเฉียงเหนือคือการเพาะปลูก พืชที่สำคัญคือ ข้าว มันสำปะหลัง ปอ และข้าวโพด ภาคนี้มีพื้นที่ทำนามากกว่าภาคอื่น ๆ แต่ผลผลิตที่ได้ต่ำ เพราะการทำนาส่วนใหญ่อาศัยน้ำฝนซึ่งไม่ค่อยแน่นอน บางปีมีน้ำมาก บางปีไม่มีน้ำเลย เมื่อถึงฤดูแล้งน้ำในแม่น้ำลำธารจะเหือดแห้งไปเสียส่วนใหญ่ การขาดแคลนน้ำในภาคนี้ทำให้ไม่ค่อยมีการปลูกพืชหลังการเก็บเกี่ยวข้าวแล้ว ทำให้ผลผลิตมีน้อย เป็นเหตุให้ประชากรในภูมิภาคนี้มีความยากจนเป็นส่วนมาก ปัญหาขาดแคลนน้ำเพื่อการเกษตรทำให้เกิดโครงการน้ำพระทัยจากในหลวง หรือที่รู้จักกันในนาม โครงการอีสานเขียว เพื่อหวังจะยกระดับความเป็นอยู่ของประชากรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือให้ดีขึ้น โดยการหาและสร้างแหล่งน้ำ ปรับปรุงวิธีการประกอบอาชีพ ปรับปรุงด้านสุขภาพอนามัย สิ่งสำคัญที่ควรพิจารณาคือพื้นที่ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือหลายแห่งไม่เหมาะสมสำหรับปลูกข้าว เพราะข้าวต้องการน้ำมาก แต่เหมาะสำหรับการเลี้ยงสัตว์ ส่วนงานฝีมือ เช่น การทอผ้าไหมและการจักสานในภาคนี้ทำกันได้ดีมีฝีมือประณีต

สถานะเศรษฐกิจของภาคตะวันออกเฉียงเหนือในปี 2546 ที่ผ่านมามีดีขึ้นจากปีก่อนอย่างต่อเนื่อง ขยายตัวประมาณร้อยละ 4.0 ซึ่งเป็นผลจากปัจจัยด้านอุปสงค์ภายในภาค โดยเฉพาะด้านการบริโภคและการลงทุนภาคเอกชน เป็นสำคัญ

การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวอยู่ในเกณฑ์ดี โดยประชาชนมีการใช้จ่ายใช้สอยเพิ่มขึ้น ส่วนการลงทุนภาคเอกชนก็มีการขยายตัวดีขึ้น ยอดการจดทะเบียนธุรกิจประกอบกิจการใหม่เพิ่มขึ้นทั้ง จำนวนกิจการและเงินลงทุน

ภาคอุตสาหกรรม การผลิตในอุตสาหกรรมที่สำคัญของภาคดีขึ้น โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร ได้แก่ อุตสาหกรรมน้ำตาล อุตสาหกรรมแป้งมัน อุตสาหกรรมผักผลไม้ กระป๋อง โรงสีข้าว และอุตสาหกรรมผลิตอาหารสัตว์ สำหรับอุตสาหกรรมที่มีการขยายกิจการ ได้แก่ อุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานมาก เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป แหวน และอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ภาคการเกษตรขยายตัวดีขึ้น เนื่องจากราคาสินค้าเกษตรโดยรวมปรับตัวดีขึ้นจากการที่รัฐบาลมีมาตรการให้ความช่วยเหลือด้านการผลิตและการตลาด ได้แก่ มาตรการรับจำนำข้าว โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะมีการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานให้ตรงกับความต้องการของตลาดมากขึ้น

ภาคบริการและการท่องเที่ยวปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อน มีกลุ่มนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น ด้านการจ้างงาน ดีขึ้น โดยมีอัตราการว่างงานอยู่ที่ประมาณร้อยละ 3.2 ลดลงจากปีก่อน

2. ภาวะเศรษฐกิจของจังหวัดนครราชสีมา (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2547 : ออนไลน์)

ภาวะเศรษฐกิจของจังหวัดนครราชสีมาในปี 2546 ดีขึ้นต่อเนื่องจากปีก่อน เนื่องจากภาคเศรษฐกิจที่สำคัญในจังหวัดหลายภาคได้มีการเติบโตขึ้น ส่งผลให้การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ประชาชนมีรายได้สูงขึ้นตามภาคการเกษตรที่ดีขึ้นทั้งปริมาณผลผลิตพืชผลหลักที่เพิ่มขึ้น และราคาซื้อขายสูงขึ้น รวมถึงค่านปศุสัตว์ ประมง ที่มีการเลี้ยงเพิ่มขึ้นและผลตอบแทนอยู่ในเกณฑ์ดี รวมถึงรายได้จากแรงงานที่เดินทางไปทำงานยังต่างประเทศ ภาคการค้าและบริการยังขยายตัวดี โดยเฉพาะจากภาคการค้าส่ง ค้าปลีก เนื่องจากมีห้างขนาดใหญ่ในจังหวัดหลายแห่ง มีประชาชนทั้งจากภายในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียงเดินทางมาจับจ่ายใช้สอยค่อนข้างคึกคัก ภาวะการแข่งขันทางด้านการค้าจึงรุนแรง ภาคอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นภาคเศรษฐกิจที่สำคัญ เนื่องจากจังหวัดนครราชสีมาเป็นเมืองศูนย์กลางด้านอุตสาหกรรมของภาค มีโรงงานขนาดใหญ่และสำคัญหลายแห่ง ปีนี้มีการลงทุนใหม่และการขยายกิจการเดิมในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเกษตร อุตสาหกรรมผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ เป็นต้น การบริโภคส่วนบุคคลที่เติบโตสูงมากอย่างเห็นได้ชัดในปีนี้ ส่งผลให้ปริมาณการซื้อขายรถยนต์ รถจักรยานยนต์ทั้งรถใหม่ และรถมือสองเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว รวมถึงยอดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์สื่อสาร สำหรับภาคการก่อสร้างเริ่มกระเตื้องขึ้น โดยเป็นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ นโยบายของภาครัฐไม่ว่าจะเป็นโครงการธนาคารประชาชน กองทุนหมู่บ้าน โครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ต่างส่งผลให้ประชาชนมีรายได้ที่ดีขึ้น ทั้งจากการนำเงินมาลงทุนในการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย และการนำเงินไปลงทุนทางด้านการเกษตรต่าง ๆ เป็นต้น

● ภาคเกษตรกรรม

การผลิตพืชผลหลักส่วนใหญ่ได้รับผลดีจากสภาพฝนที่เพิ่มขึ้น ยกเว้นข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ การผลิตด้านปศุสัตว์และการผลิตด้านประมงขยายตัวต่อเนื่อง เนื่องจากภาวะตลาดดีและการมีนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐที่ชัดเจนและต่อเนื่อง โดยเฉพาะเงินจากโครงการกองทุนหมู่บ้าน ประชาชนนำเงินไปลงทุนด้านการเกษตร โดยเฉพาะการเลี้ยงสัตว์ เนื่องจากผลตอบแทนค่อนข้างดี

● ภาคการค้า

ภาวะการค้าปลีกและค้าส่งของจังหวัดค่อนข้างคึกคัก โดยเฉพาะจากยอดขายของห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นห้างแมคโคร โลตัส บิ๊กซี และเดอะมอลล์ เนื่องจากกำลังซื้อที่เพิ่มขึ้นของประชาชนทั้งในจังหวัดและจากจังหวัดใกล้เคียง ทำให้เกิดภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ผู้ที่ได้รับผลกระทบมาก ได้แก่ ร้านค้ารายย่อย

- การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของภาคเอกชน

การบริโภคส่วนบุคคลขยายตัวสูงมากในปี นี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากองค์กรอื่นๆที่มีใช้สถาบันการเงิน โดยสิ้นเชิงเพื่อการบริโภคส่วนบุคคลของธนาคารพาณิชย์มีมูลค่า 6,831.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.8 และองค์กรอื่น ๆ ที่มีใช้สถาบันการเงินได้มีการเปิดสาขาในจังหวัดเป็นจำนวนมาก

- ภาคบริการและท่องเที่ยว

ภาวะการท่องเที่ยวที่ซบเซาคึกคักขึ้นหลังจากที่ซบเซาไป เนื่องจากผลกระทบจากเหตุการณ์วินาศกรรมในสหรัฐอเมริกา โดยดูจากอัตราการเข้าพักของโรงแรมต่าง ๆ ภายในจังหวัดซึ่งซบเซาสูงขึ้นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60-70 มาโดยตลอดตั้งแต่ต้นปี โดยเฉพาะการจัดสัมมนาที่มีอย่างต่อเนื่องทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน ศักยภาพของแหล่งท่องเที่ยวภายในจังหวัดเพิ่มขึ้น โดยการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกที่เข้าถึงแหล่งท่องเที่ยว

จากสถิติการท่องเที่ยวภายในประเทศของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ในปี 2546 มีผู้เดินทางมาเยี่ยมเยือนจังหวัดนครราชสีมา จำนวน 3,386,050 คน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 8.8 จำแนกเป็น ผู้เยี่ยมเยือนชาวไทยประมาณ 3,308,161 คน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 9.2 และผู้เยี่ยมเยือนชาวต่างประเทศประมาณ 77,889 คน ลดลงร้อยละ 3.0 โดยในปีนี้จังหวัดได้รับรายได้จากการท่องเที่ยว ประมาณ 4,666.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 8.8

สำหรับนักท่องเที่ยวที่เป็นชาวไทยเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งเป็นผลจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวในโครงการ “เที่ยวทั่วไทยไปได้ทุกเดือน” ในส่วนนักท่องเที่ยวต่างประเทศส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น และฝรั่งเศส ซึ่งนิยมมาเที่ยวแหล่งวัฒนธรรมทางอีสานตอนใต้

- ภาคการจ้างงาน

ภาวะการทำงานค่อนข้างทรงตัว เนื่องจากการลงทุนในธุรกิจใหม่น้อยมาก ขณะที่ธุรกิจเดิมไม่จ้างคนเพิ่ม ทำให้ความต้องการแรงงานลดลง ส่วนใหญ่เป็นความต้องการแรงงานระดับล่างจากงานในโรงงานที่อยู่ภาคกลางและภาคตะวันออก ซึ่งมีผู้สนใจสมัครงานน้อย เนื่องจากในจังหวัดในภาคกลางและภาคตะวันออกมีแหล่งงานรองรับหลายแห่ง เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้สมัครงานส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษาที่สูงขึ้น (ระดับปวช. ถึง ระดับปริญญาตรี)

ในปีนีเมื่อดูภาวะการทำงานของแรงงานในจังหวัด พบว่า มีความต้องการเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยมีตำแหน่งงานว่าง 10,443 อัตรา เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 90.6 ขณะที่ผู้สมัครงาน 5,232 คน เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.3 และมีผู้ได้รับการบรรจุงาน 990 คน เพิ่มขึ้นร้อยละ 26.4

- ผลของนโยบายภาครัฐ

รัฐบาลมุ่งเน้นการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ มีการผลิตสินค้าเพื่อชุมชนเป็นหลัก ที่เหลือจึงจำหน่าย มีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เกือบทุกหมู่บ้านมีเงินทุนประมาณ 4,000 กว่าล้านบาท ใน

ด้านเงินกองทุนหมู่บ้านได้เกือบครบทุกหมู่บ้าน ใช้เงินกองทุนเพื่อการลงทุนไปในภาคเกษตร และ
ขาดใช้หนี้สินเดิมของเกษตรกรกว่าร้อยละ 80

สินค้า 1 คำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ของจังหวัดนครราชสีมาที่เด่น ๆ ได้แก่ ดอกไม้ประดิษฐ์
ผ้าไหม และข้าวตัง มีแนวโน้มการจำหน่ายดีขึ้น เนื่องจากกระแส “ความนิยมไทย” และภาครัฐได้
สนับสนุนให้ไปจำหน่ายและแสดงในงานแสดงสินค้าที่กรุงเทพมหานครและจังหวัดต่าง ๆ อยู่เสมอ

3. วัฒนธรรมการทอผ้าและวิถีชีวิตของชุมชน (วิบูลย์ ลีสุวรรณ, 2530)

ผ้าเป็นหัตถกรรมที่แสดงให้เห็นถึงเอกลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่นมีคุณค่าทางศิลปะ เกิดจาก
ความคิดสร้างสรรค์ ทักษะ และการฝึกฝนถักทอด้วยความละเอียดอ่อนและความประณีต นอกจากนี้
นี้ ผ้าพื้นเมืองยังสะท้อนให้เห็นถึงวิถีชีวิตของแต่ละชุมชน จะประดิษฐ์งานหัตถกรรมตามภูมิปัญญา
ของตนเองขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับความเป็นอยู่และความต้องการของผู้ใช้ จึงทำให้เกิดลักษณะที่
โดดเด่นเฉพาะตัวของแต่ละท้องถิ่น

จากหลักฐานทางประวัติศาสตร์พบว่า มนุษย์ในประเทศไทยยุคก่อนประวัติศาสตร์รู้จักการ
ทอผ้า แม้หลักฐานที่พบจะไม่ใช่ผ้าผืนใหญ่ แต่ก็พบเศษผ้าที่ติดอยู่กับโบราณวัตถุต่างๆ เช่น เศษ
ทองเหลืองหรือเหล็กที่มีเศษผ้าฝังติดอยู่ นอกจากนี้ยังพบว่า มีการทอผ้าจากไหมมาตั้งแต่ยุคก่อน
ประวัติศาสตร์ โดยเฉพาะบริเวณทวีปเอเชียและในแหล่ง โบราณคดีบ้านเชียงในประเทศไทยก่อนที่
จะแพร่หลายในประเทศจีน

ผ้าพื้นเมืองอีสานค่อนข้างจะมีหลักฐานทางประวัติศาสตร์และความเป็นมาน้อยกว่าของ
ภาคกลาง เพราะผ้าของภาคกลางจะเป็นผ้าวัง มีการบันทึกชื่อและลักษณะของผ้า ส่วนผ้าพื้นเมือง
อื่นๆ จะเป็นผ้าที่ทอขึ้นใช้เองเสียส่วนมากในอดีต จนมาในยุคปัจจุบันที่มีการพัฒนาเป็นการทอผ้า
เพื่อการค้า มีการประยุกต์นำเส้นใยสังเคราะห์มาผสมกับเส้นใยธรรมชาติเพื่อให้เกิดความสวยงาม
และคงทนมากขึ้น

ผ้าพื้นเมืองอีสานมีลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวและมีความหลากหลาย เพราะในพื้นที่
ที่ภาคอีสานมีผู้คนอาศัยอยู่มากมายหลายเผ่าพันธุ์ คนอีสานส่วนใหญ่นิยมทอผ้าจากเส้นใยธรรมชาติ
ได้แก่ ผ้าที่ทอจากฝ้ายและผ้าที่ทอจากไหม ท้องถิ่นที่มีการทอผ้าของชาวไทยเชื้อสายลาวที่สำคัญใน
ภาคอีสานมีอยู่หลายแห่ง เช่น การทอผ้าในบริเวณอำเภอบ้านเขว้า จังหวัดชัยภูมิ อำเภอชนบท
จังหวัดขอนแก่น อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งเป็นแหล่งผลิตผ้าไหมและผ้าฝ้ายที่มีชื่อ
เสียงเป็นที่รู้จักกันโดยทั่วไป

พื้นฐานทางสังคมของชาวอีสานเป็นสังคมเกษตรกรรมเพื่อยังชีพ ส่วนใหญ่มีการทำนา

เป็นอาชีพหลัก การเพาะปลูกจนถึงกระทั่งเก็บเกี่ยวต้องใช้เวลาประมาณ 7 – 9 เดือน ตลอดฤดูฝน และฤดูหนาว ส่วนเวลาประมาณ 3 – 4 เดือน ในช่วงฤดูร้อนที่ว่างจากการทำนา ผู้หญิงจะทอผ้า ส่วนผู้ชายจะจักสาน เพื่อเตรียมเป็นอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ในชีวิตประจำวันและการประกอบอาชีพ เช่น การเตรียมเครื่องนุ่งห่ม พวกหมอน มุ้ง ผ้าห่ม เสื้อ ผ้าถุง โสร่ง ผ้าขาวม้า รวมทั้งเตรียมเครื่องใช้ที่จะถวายเป็นพิธีกรรมงานบุญประเพณีต่างๆ เช่น ที่นอน หมอน ผ้าคลุมไหล่ ผ้าห่อคัมภีร์ และผ้ากราบ เป็นต้น

การทอผ้าถือเป็นค่านิยมในภาคอีสาน ซึ่งผู้หญิงอีสานจะต้องเรียนรู้การทอผ้าโดยแม่ ญาติผู้ใหญ่ และเพื่อนบ้านจะเป็นผู้สอนกระบวนการและขั้นตอนของการทอผ้าให้กับผู้หญิงตั้งแต่เริ่มเป็นเด็กสาว ซึ่งจะเรียนรู้ตั้งแต่ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม การสาวไหม การมัดหมี่ การทอผ้า เรื่อยไปจนถึงการแปรรูปเป็นเสื้อผ้า การทอผ้าในอดีตนอกจากจะเป็นอาชีพรองในยามว่างแล้วยังเป็นเสมือนเครื่องแสดงสถานภาพในสังคมอีกอย่างหนึ่งด้วย กล่าวคือหญิงสาวที่สามารถทอผ้าได้ตามค่านิยมของสังคมนั้นย่อมจะอยู่ในสถานะที่พร้อมจะมีครอบครัวได้ เพราะเทคนิคการทอผ้าจำเป็นจะต้องมีขบวนการในการศึกษาและฝึกหัดมาก ซึ่งต้องใช้เวลานานพอควรและจะสอดคล้องกับวัยด้วย เมื่อทอผ้าได้แล้วก็ต้องอาศัยเวลาในการพัฒนาฝีมือการทอให้ดีและสวยงามในอีกระดับหนึ่ง ซึ่งจะแสดงถึงความสามารถ ความอดทน และความขยันขันแข็งของลูกผู้หญิง ดังนั้นการทอผ้าจึงมีความสำคัญต่อวิถีการดำรงชีวิตของผู้คนมากทั้งในแง่สังคมและวัฒนธรรม ตลอดจนความสัมพันธ์ที่มีต่อระบบความเชื่อ ขนบธรรมเนียมประเพณีของกลุ่มชนที่เป็นเจ้าของผ้าพื้นบ้านพื้นเมืองด้วย

ประชากรของจังหวัดนครราชสีมาในปัจจุบัน ประกอบด้วยผู้คนหลายกลุ่มชาติพันธุ์ ซึ่งเป็นที่มาของความแตกต่างหลากหลายของวัฒนธรรม ซึ่งได้แก่ มอญ ขวนพุงดำ เขมร ลาวหรือไทยอีสาน ไทยหรือไทยโคราช จีน และชาวนน โดยส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มชนชาวลาวหรือไทยอีสานซึ่งอพยพมาจากฝั่งซ้ายของแม่น้ำโขงตั้งแต่สมัยกรุงศรีอยุธยาตอนปลายจนถึงกรุงรัตนโกสินทร์ตอนต้น กลุ่มชนชาวลาวนี้เป็นกลุ่มชนที่มีความสำคัญยิ่งในการผลิตผ้าพื้นบ้านพื้นเมืองของอีสานในปัจจุบันดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

4. ข้อมูลทั่วไปของตำบลที่ทำการศึกษา (ข้อมูลตำบล จังหวัดนครราชสีมา, 2547 : ออนไลน์)

1. ตำบลละหานปลาข้าว กิ่งอำเภอเมืองยาง จังหวัดนครราชสีมา (กรณีศึกษาที่ 1 กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านครบุรี)

ประวัติความเป็นมา : ตำบลละหานปลาข้าว แยกจากตำบลกระเบื้องนอก เมื่อปี 2525 จำนวน 7 หมู่บ้าน ปัจจุบันมีหมู่บ้านจำนวน 12 หมู่บ้าน พื้นฐานดั้งเดิมเป็นกลุ่มชนที่ย้ายมาตั้งหลัก

แหล่งจาก อำเภอโนนสูง จังหวัดนครราชสีมา ต่อมาได้มีการย้ายมาจากละแวกข้างเคียง เช่น เขต จังหวัดมหาสารคาม จังหวัดร้อยเอ็ด หรือที่ย้ายมาจาก จังหวัดกาฬสินธุ์ก็มี ชื่อตำบล มาจาก “ละหาน” หมายถึง หนองน้ำหรือแหล่งน้ำขนาดใหญ่ มีความอุดมสมบูรณ์ “ปลาข้าว” หมายถึง ชนิดของปลาที่พบอยู่มาก

สภาพทั่วไปของตำบล : สภาพพื้นที่เป็นที่ราบทุ่งนา มีไม้ยืนต้นท้องถิ่น เช่น จิก รั้ง ขึ้น สลับประปราย สภาพดินเป็นดินเหนียวปนทราย

ประชากรของตำบล : จำนวนประชากรทั้งสิ้น 5,701 คน เป็นชาย 2,772 คน เป็นหญิง 2,929 คน อาชีพหลัก คือทำนา และ อาชีพเสริม คือทอผ้าไหม เลี้ยงสัตว์ รับจ้างทั่วไป

2. ตำบลสามเมือง กิ่งอำเภอสีดา จังหวัดนครราชสีมา (กรณีศึกษาที่ 2 กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญ)

ประวัติความเป็นมา : สามเมืองเป็นหมู่บ้านเก่า มีลักษณะเป็นโนนสามโนน เป็นหมู่บ้านที่ ขึ้นอยู่กับ ต.กุดจอก อ.บัวใหญ่ จ.นครราชสีมา ต่อมาปี 2521 กรมการปกครองได้แบ่งแยกออกจาก กุดจอกเป็นตำบลสามเมืองขึ้นกับกิ่งอำเภอสีดา มีทั้งหมด 10 หมู่บ้าน คือ หมู่ที่ 1 บ้านสามเมือง หมู่ ที่ 2 บ้านโนนเมือง หมู่ที่ 3 บ้านแฝก หมู่ที่ 4 บ้านโนนสำราญ หมู่ที่ 5 บ้านโนนกกอก หมู่ที่ 6 บ้านโนนสมบูรณ์ หมู่ที่ 7 บ้านหัวตะโมน หมู่ที่ 8 บ้านโนนชาด หมู่ที่ 9 บ้านตะกุดชอก และ หมู่ที่ 10 บ้านตะคร้อ

สภาพทั่วไปของตำบล : พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบลุ่ม ลักษณะของดินส่วนใหญ่เป็นดิน ทรายปนลูกรัง และในบางพื้นที่เป็นดินเค็ม ดินไม่ค่อยอุดมสมบูรณ์ มีลำห้วยขางเป็นแม่น้ำสายหลัก ในการทำการเกษตร การเพาะปลูกอาศัยน้ำฝน และแหล่งน้ำตามธรรมชาติ

ประชากรของตำบล : จำนวนทั้งสิ้น 4,937 คน ชาย 2,405 คน หญิง 2,532 คน อาชีพหลัก คือ ทำนา รับจ้าง และอาชีพเสริม คือทอผ้า

3. ตำบลหนองหว้า กิ่งอำเภอบัวลาย จังหวัดนครราชสีมา (กรณีศึกษาที่ 3 กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านคิมมะอุ)

ประวัติความเป็นมา : ตำบลหนองหว้า เป็นตำบลที่ตั้งอยู่ในเขตการปกครองของกิ่งอำเภอ บัวลาย มีจำนวนหมู่บ้านทั้งสิ้น 9 หมู่บ้าน ได้แก่ หมู่ 1 บ้านหนองแวง หมู่ 2 บ้านหนองผือ หมู่ 3 บ้านคิมมะอุ หมู่ 4 บ้านหนองจาน หมู่ 5 บ้านตลาดหนองแวง หมู่ 6 บ้านหนองตาดน้อย หมู่ 7 บ้าน หนองหว้า หมู่ 8 บ้านหัวนาคำ หมู่ 9 บ้านสวนหม่อน

สภาพทั่วไปของตำบล : มีเนื้อที่ประมาณ 34.82 ตร.กม. สภาพพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบสูง บางส่วนสลับกับแหล่งน้ำต่าง ๆ

ประชากรของตำบล : จำนวนประชากรทั้งสิ้น 5,628 คน เป็นชาย 2,809 คน เป็นหญิง 2,819 คน อาชีพหลัก คือ การทำนา ทำไร่ เลี้ยงสัตว์ และอาชีพเสริม คือ ทอผ้า รับจ้าง

4. ตำบลตะคุ อำเภอปรางค์กู่ จังหวัดนครราชสีมา (กรณีศึกษาที่ 4 กลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะ)

ประวัติความเป็นมา : ตำบลตะคุเป็นตำบลเก่าแก่จากคำบอกเล่าของผู้สูงอายุและจากหลักฐานประวัติศาสตร์ เมื่อครั้งแผ่นดินพระมหากษัตริย์ศึก ยกทัพไปตีเมืองเวียงจันทน์ พ.ศ.2321-2322 เมื่อได้ชัยชนะแล้ว ได้ตั้งบ้านเมืองเวียงจันทน์ส่วนหนึ่งมากับกองทัพไทย เจ้าพระยามครราชสีมาได้ขอให้ครอบครัวที่ถูกตั้งถิ่นฐานอยู่ที่ด่านจะโปะ ปัจจุบันเป็นอำเภอปรางค์กู่ และบางครอบครัวยึดทำเลที่ลำลำลาย บ้านเดื่อ บ้านดุม บ้านห้วย ตะคุ ปัจจุบันเป็นบ้านตะคุ ซึ่งเป็นตำบลหนึ่งของอำเภอปรางค์กู่ แบ่งการปกครองออกเป็น 20 หมู่บ้าน

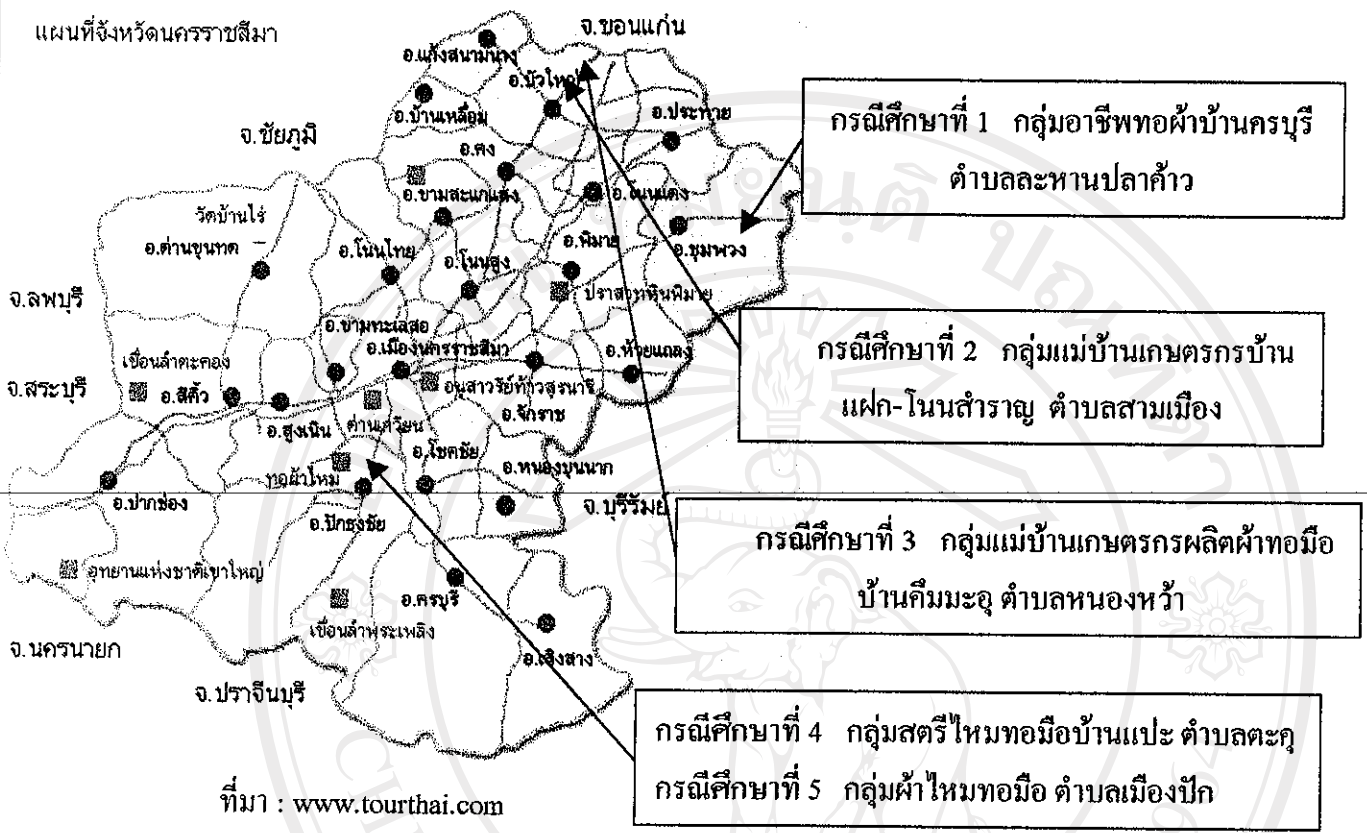
สภาพทั่วไปของตำบล : พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบลุ่ม ดินร่วนปนทราย มีคลองธรรมชาติและคลองชลประทานไหลผ่าน อุดมสมบูรณ์ด้วยนาข้าว พืชสวน พืชไร่ และอุตสาหกรรมในครัวเรือน มีพื้นที่ 106 ตารางกิโลเมตรหรือประมาณ 6,625 ไร่

ประชากรของตำบล : จำนวนประชากรทั้งสิ้น 12,282 คน เป็นชาย 5,941 คน เป็นหญิง 6,341 คน อาชีพหลัก คือ การทำนา ทำสวน ทำไร่ และอาชีพเสริม คือ ทำอุตสาหกรรมในครัวเรือนทอผ้าไหม

5. ตำบลเมืองปัก อำเภอปรางค์กู่ จังหวัดนครราชสีมา (กรณีศึกษาที่ 5 กลุ่มผ้าไหมทอมือเมืองปัก)

สภาพทั่วไปของตำบล : ต.เมืองปัก เป็นที่ราบ ลักษณะเป็นดินร่วนปนทราย ภูมิอากาศจะเป็นแบบร้อนชื้น มีฝนตกชุกในช่วงฤดูฝน มีลำห้วยผ่าน 2 สาย

ประชากรของตำบล : มีประชากรทั้งสิ้น 4,599 คน เป็นชาย 2,169 คน เป็นหญิง 2,430 คน มีอาชีพหลัก คือ ทำด้านเกษตรกรรม และอาชีพเสริม คือ การทอผ้า



รูปที่ 4.1 แสดงสถานที่ตั้งของผู้ประกอบการผลิตสินค้า 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ แต่ละกรณีศึกษา

ตอนที่ 2 ผลการวิจัยลักษณะกรรมกรคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในระดับภูมิภาค

กรรมกรท่านที่ 1 พันตรี จิมมี หรดี ช่วยราชการกองกิจการพลเรือนประจำกองทัพภาคที่ 2 จังหวัดนครราชสีมา

กรรมกรท่านที่ 2 คุณเชลัดดา ธรรมกุล นักวิชาการพัฒนาชุมชน ประจำศูนย์ช่วยเหลือทางวิชาการพัฒนาชุมชนเขตที่ 4 จังหวัดอุดรธานี

การคัดสรรสุดยอดสินค้า 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกายระดับภาค เมื่อวันที่ 20 - 21 กรกฎาคม 2546 ณ ห้องอุดรคูขฤ์ โรงแรมเจริญไฮเต็ล จังหวัดอุดรธานี คณะกรรมการที่ทำการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในระดับภูมิภาคทั้ง 2 ท่าน ได้อธิบายสาระสำคัญในการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ดังนี้

วัตถุประสงค์ในการคัดเลือกสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ครั้งนี้ เพื่อให้สินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์สามารถขยายตลาดในประเทศรวมทั้งมีศักยภาพที่สามารถส่งออกต่างประเทศได้ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ผลิตเองคือ ผู้ผลิตจะได้รับสิทธิพิเศษจากภาครัฐก่อน เช่น ในการออกงานแสดงร้านต่าง ๆ ที่ทางราชการจัดขึ้น สินค้าที่ได้รับการคัดสรร 5 ดาว จะได้รับเลือกก่อน และยังเป็น การสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้า ซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตมียอดขายสินค้าเพิ่มขึ้นอีกด้วย โดยในการคัดสรรจะใช้ระยะเวลาในการคัดสรรสินค้า 2 วัน มีสินค้า 795 รายการที่ส่งมาจากระดับจังหวัด มีคณะกรรมการทั้งสิ้น 7 ท่าน ก่อนที่จะลงมือทำการคัดสรรสินค้า มีการประชุมตกลงในข้อกำหนดการคัดสรรใหม่เนื่องจากในส่วนของหลักเกณฑ์ทั่วไป ไม่ว่าในเรื่องของการผลิต การตลาด การจัดการสิ่งแวดล้อม และการจัดจำหน่าย ในส่วนนี้ทางจังหวัดเป็นผู้ดำเนินการคัดแยก ทางคณะกรรมการระดับภาคไม่สามารถที่จะลงไปสู่ภาคสนามเพื่อตรวจสอบสถานที่ผลิตทั้งหมดได้ จึงจะไม่ทำการเข้าไปเปลี่ยนแปลงรายงานของทางจังหวัด แต่ในระดับภาคจะให้ความสำคัญของหลักเกณฑ์เฉพาะผลิตภัณฑ์ สำหรับผ้าไหมจะใช้เกณฑ์เดียวกันกับที่ใช้ในการประกวดผ้าไหมระดับประเทศและพิจารณาจากรายงานของทางจังหวัดประกอบด้วย ซึ่งในที่ประชุมคณะกรรมการมีมติเห็นด้วยในข้อปฏิบัติดังกล่าว โดยมีกระบวนการในการคัดสรร ดังนี้

1) แยกประเภทผลิตภัณฑ์ออกเป็นกลุ่ม เช่น กลุ่มเครื่องแต่งกาย กลุ่มผ้าทอ ซึ่งแบ่งออกเป็น ผ้าฝ้าย และผ้าไหม โดยในส่วนของผ้าไหมจะแบ่งออกเป็น 10 ประเภท ได้แก่

1. ผ้าไหมมัดหมี่
2. ผ้าไหมมัดหมี่ซ้อ
3. ผ้าไหมมัดหมี่ลายสร้างสรรค์
4. ผ้าไหมหางกระรอก
5. ผ้าไหมพื้นเรียบ
6. ผ้าไหมลายเกร็ดเต่า
7. ผ้าไหมแพรวา
8. ผ้าไหมขิด
9. ผ้าไหมลายลูกแก้ว
10. ผ้าไหมโครงสร้างกระรอก

2) ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ด้วยสายคนและการสัมผัส โดยใช้ไฟสปอตไลท์ส่องดูความโปร่งแสงของเนื้อผ้า

3) ให้คะแนนตามหลักเกณฑ์ ซึ่งมีคะแนนเต็ม 100 คะแนน ดังต่อไปนี้

3.1 เนื้อผ้า (20 คะแนน) ต้องมีความละเอียด เนื้อแน่นสม่ำเสมอตลอดทั้งผืน ไม่มีรอยโปร่งบางเป็นตอนๆ และไม่มีสิ่งเจือปน (เช่น ไม้ปนด้วยโพร)

3.2 สีผ้า (20 คะแนน) มีสีสวยสม่ำเสมอทั้งผืน ไม่มีรอยด่าง

3.3 ลายผ้า (20 คะแนน) ลายสวยสม่ำเสมอตลอดทั้งผืน โดยลายไม่มีการขยับ

3.4 ความยาว (20 คะแนน) ต้องมีความยาวไม่ต่ำกว่า 3 เมตร โดยถือเกณฑ์การนำไปตัดชุดได้ 1 ชุด ผ้าที่มีความยาวไม่ถึง 3 เมตร จะถูกลดคะแนนลงตามลำดับ ดังนี้ ผ้ายาว 3 เมตร จะได้ 20 คะแนน ผ้ายาว 2 เมตร จะได้ 10 คะแนน ผ้ายาว 1 เมตร จะได้ 5 คะแนน (ยกเว้น ผ้าไหมแพรวา ให้ถือความยาว 1 วา เป็นเกณฑ์)

3.5 ไหมไทยแท้ (20 คะแนน) ใช้เส้นไหมพื้นเมืองของไทยแท้ ๆ ส่วนผ้าไหมที่เป็นเส้นไหมต่างประเทศผสมจะถูกตัดคะแนนลงไป 10 คะแนน

จากนั้นจะรวบรวมความคิดเห็นจากคณะกรรมการแต่ละท่านเพื่อที่จะให้คะแนนเพื่อกำหนดระดับดาวใหม่อีกครั้ง โดยสินค้ามีทั้งที่ได้ระดับเดิม ถูกลดระดับ และเพิ่มระดับดาว มีการแจ้งถึงสาเหตุและข้อเสนอแนะต่างๆ ในการเปลี่ยนแปลงระดับดาวแก่ผู้ผลิตทุกราย

สำหรับปัญหาที่เกิดขึ้นในการคัดสรรสินค้าระดับภาคและข้อเสนอแนะจากทางคณะกรรมการมีดังต่อไปนี้

- ปัญหาเรื่องการสื่อสารระหว่างคณะกรรมการและผู้ผลิตซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวบ้าน ทำให้ผู้ผลิตส่งผ้ามาผิดประเภท และมีความยาวต่ำกว่าที่กำหนด
- ผ้าที่ผ่านการคัดสรรระดับจังหวัดที่มีความสวยงามจะถูกจำหน่ายไปก่อนที่จะส่งไปคัดสรรระดับภาค ทำให้ผ้าที่ควรจะได้รับรางวัลในระดับภาคมีน้อยกว่าความเป็นจริง
- ผู้ผลิตบางกลุ่มนำผ้าที่ทอ โดยกลุ่มอื่นมาส่งประกวดแทนแล้วได้รับรางวัลทำให้เกิดความสับสน เนื่องจากคณะกรรมการไม่สามารถไปตรวจสอบจุดนี้ได้
- สถานที่ในการคัดสรรระดับแคบเกินไป เพราะต้องพิจารณาผ้าตลอดทั่วทั้งผืนกว่า 3 เมตร จึงต้องมีเนื้อที่ในการคัดสรรที่เพียงพอ
- ระยะเวลาในการคัดสรรสินค้าสั้นเกินไปและคณะกรรมการมีน้อยเกินไป มีเพียงแค่ 7 ท่านเท่านั้น ในขณะที่สินค้ามีความหลากหลายมาก ทำให้คณะกรรมการต่างต้องทำงานกันอย่างหนัก เกิดความเหนื่อยล้าในการปฏิบัติงาน ในครั้งต่อไปควรที่จะมีการวางแผนและการเตรียมการที่ดีกว่านี้ อย่างไรก็ตามเกณฑ์ การคัดเลือกควรที่จะปรับปรุงให้มีความเหมาะสม และใช้เกณฑ์ดังกล่าวในการคัดสรรอย่างจริงจังและเหมือนกันในทุกจังหวัด

ตอนที่ 3 ผลการสัมภาษณ์ผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทั้ง 5 กรณีศึกษา

เพื่อให้สามารถมองเห็นภาพรวมของแต่ละกรณีศึกษา ได้อย่างชัดเจน ผู้ศึกษาจึงเสนอสาระสำคัญเกี่ยวกับบทสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการในแต่ละกรณีศึกษา โดยมีหัวข้อ ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการดำเนินงาน

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการดำเนินงานด้านต่างๆ

กรณีศึกษาที่ 1 กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านครบุรี ตำบลละหานปลาค้าว

กิ่งอำเภอเมืองยาง จังหวัดนครราชสีมา

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณเสาวณี วรรณ ประธานกลุ่ม และสมาชิกในกลุ่ม 7 ท่าน

จำนวนสมาชิก : 28 คน

สินค้าที่ได้รับรางวัล : ผ้าไหมลายเกร็ดเต่า

ระยะเวลาการดำเนินงาน : 5 ปี

ยอดจำหน่ายสินค้าต่อเดือน : 20,000 – 40,000 บาท

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

สตรีในหมู่บ้านนี้ทำการทอผ้ากันมานานแล้วตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษซึ่งการทอผ้าเป็นวิชาที่ได้ตกทอดกันมา และได้ทอผ้าเป็นงานรองหลังจากว่างเว้นจากการทำนา โดยทอผ้าไว้ใช้เองในครัวเรือน จนเมื่อปี 2542 ได้รวมกลุ่มอาชีพทอผ้าขึ้นในหมู่บ้านหลังจากที่กรมพัฒนาฝีมือแรงงานเข้ามาให้การฝึกอบรมการทอผ้าและการมัดหมี่ให้แก่คนในหมู่บ้านเป็นระยะเวลา 3 เดือน และส่งเสริมให้มีการทอผ้าเพื่อส่งเข้าประกวด ซึ่งทางกลุ่มเห็นว่าผ้าไหมลายเกร็ดเต่าเป็นผ้าลายโบราณที่มีความสวยงามจึงช่วยกันออกแบบประยุกต์ผ้าไหมลายเกร็ดเต่าให้มีคุณภาพและความสวยงามยิ่งขึ้น คุณเสาวณีกล่าวว่า “เราไม่อยากให้ผ้าไหมลายเกร็ดเต่าซึ่งเป็นลายผ้าโบราณสูญหายไปจากสังคมไทย จึงรักษาไว้โดยการช่วยกันคิดค้นพัฒนาลวดลายนี้อีกครั้งให้มีความสวยงามและสีสันโดดเด่นขึ้น” และได้ส่งเข้าประกวดคัดสรรในระดับภาคเมื่อปี 2546 ที่ผ่านมา และได้รับรางวัลระดับ 5 ดาว ซึ่งสร้างความภาคภูมิใจให้แก่สมาชิกในกลุ่มอย่างมาก จากนั้นจึงเกิดแรงจูงใจรวมตัวกันก่อตั้งขึ้นเป็นกลุ่มอาชีพทอผ้าเพื่อการจำหน่ายอย่างจริงจังมากขึ้น โดยมีคุณเสาวณี วรรณ อายุ 40 ปี ดำรง

ตำแหน่งประธานกลุ่ม อาชีพทำนา ปลูกหมอนเลี้ยงไหมและทอผ้า จบการศึกษาชั้น มศ.3 ปัจจุบันทางกลุ่มมีสมาชิกทั้งสิ้น 28 คน รวมระยะเวลาการดำเนินงานมาแล้วทั้งสิ้นประมาณ 5 ปี ผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มผลิตได้แก่ ผ้าไหมพื้นเรียบ ผ้าไหมหางกระรอก ผ้าไหมลายเกร็ดเต่า ผ้าพันคอ และผ้าคลุมไหล่ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรรระดับ 5 ดาว ในระดับภาค คือ ผ้าไหมลายเกร็ดเต่า ยอดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มประมาณ 20,000 – 40,000 บาทต่อเดือน ซึ่งสูงขึ้นจากปีที่ผ่านมาประมาณร้อยละ 20 ซึ่งเป็นผลจากการที่ผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มได้รับการคัดสรรระดับ 5 ดาว

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการดำเนินงาน

2.1 ด้านการบริหารการจัดการ

การวางแผน เนื่องจากทางกลุ่มมีการบริหารงานแบบง่ายไม่มีระบบตามหลักการบริหาร คอยช่วยเหลือกันภายในกลุ่มลักษณะที่น้อง โดยผู้ศึกษาสังเกตเห็นการร่วมมือร่วมใจและช่วยเหลือกันในการทำงาน และผู้นำกลุ่มเปิดโอกาสให้สมาชิกสามารถแสดงความคิดเห็นได้โดยอิสระ ดังนั้นการบริหารงานจะเป็นลักษณะแก้ปัญหาเฉพาะหน้ามากกว่า ไม่มีการวางแผนงานล่วงหน้า แต่ทางกลุ่มก็ต้องการที่จะขยายการผลิตและตลาดในอนาคต

การจัดองค์กร มีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบในกลุ่มอย่างชัดเจนแต่เป็นการจัดองค์กรอย่างง่ายเท่านั้น คือ แบ่งตามหน้าที่ ได้แก่ ประธาน รองประธาน เภรัญญิก ปฏิคม เลขานุการ และสมาชิก ซึ่งแต่ละหน้าที่จะมีความเท่าเทียมกันในการออกความคิดเห็น โดยจะขึ้นตรงกับประธาน และรองประธานกลุ่มเท่านั้น

การสั่งการหรือการชักนำ ประธานกลุ่มจะเป็นผู้สั่งการ โดยเรียกประชุมสมาชิกแล้วแบ่งงานกันไป การจูงใจสมาชิกจะเป็นการให้ผลตอบแทน โดยการพิจารณาผลตอบแทนจะพิจารณาตามการทำงาน เมื่อสินค้าของสมาชิกคนใดจำหน่ายได้จะหักเงินเข้ากลุ่มร้อยละ 5 ส่วนกำไรจะคืนให้สมาชิกที่เป็นผู้ทอผ้าผืนนั้น ๆ และต้นทุนสินค้าทางกลุ่มจะเก็บไว้เพื่อซื้อวัตถุดิบให้สมาชิกสำหรับผลิตในครั้งต่อไป สมาชิกในกลุ่มไม่มีข้อขัดแย้งกันใดๆ หลักการในการเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม คือ การแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ การให้ความรู้และดูแลสมาชิกอย่างทั่วถึง

การควบคุม ประธานกลุ่มจะเป็นผู้ควบคุมและติดตามการทำงานของสมาชิกตลอดเวลา และสมาชิกแต่ละคนก็จะช่วยเหลือกันในการดูแลผลงานและช่วยแนะนำกันและกันเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพตามที่ต้องการ เมื่อมีสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพประธานกลุ่มก็จะให้คำแนะนำแก่สมาชิกเพื่อดำเนินการแก้ไขต่อไป

2.2 ด้านการตลาด

ทางกลุ่มไม่ได้วางแผนการตลาดไว้ล่วงหน้า เนื่องจากเงินทุนที่มีจำกัด จึงไม่มีการจัดสรร

เงินทุนในส่วนการตลาด กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าของกลุ่มจะเป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลาง โดยเฉพาะข้าราชการและคู่สมรส คนในท้องถิ่นหรือพื้นที่ข้างเคียง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีลักษณะเด่น คือ ผ้ามีเนื้อแน่น เนื่องจากใช้เส้นไหมหลายเส้นในการทอ สีสันทันซักสวยงาม และลายผ้ามีความนูนเด่นชัดต่างจากที่อื่น

ราคาสินค้าสำหรับผ้าไหมลายเกร็ดเต่าที่ได้รางวัล 5 ดาว จะตั้งไว้สูงกว่าคู่แข่งเนื่องจากใช้ไหมถึง 5 เส้นในการทอ ราคาขายปลีกอยู่ที่เมตรละ 350 บาท ส่วนการตั้งราคาสินค้าชนิดอื่นจะตั้งตามชนิดลวดลายของผ้าแต่โดยรวมแล้วราคาสินค้าจะอยู่ในระดับปานกลางเท่ากับคู่แข่งรายอื่น ประมาณเมตรละ 250 – 300 บาทและไม่มีสินค้าชนิดใดที่มีราคาสูง เนื่องจากทางกลุ่มมีเงินทุนจำกัดจึงไม่ได้ผลิตสินค้าที่มีต้นทุนและราคาสูงไว้จำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่าย จะวางจำหน่ายในหมู่บ้าน ซึ่งยังไม่มีศูนย์จำหน่ายที่เป็นของกลุ่มเอง โดยจะมีลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อเองในหมู่บ้าน หรือ สั่งมาทางหน่วยงานราชการ เช่น กรมพัฒนาชุมชน หรือทางอำเภอ นอกจากนี้จะมีคนในท้องถิ่นหรือพ่อค้าคนกลางเข้ามารับสินค้าไปวางจำหน่ายในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดด้วย และทางกลุ่มยังไม่มีจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศ

การส่งเสริมการตลาด ทางกลุ่มจะไปออกงานแสดงสินค้าบ้าง หากทางราชการเชิญมา เช่น ศาลากลางจังหวัดนครราชสีมา มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล และศูนย์การแสดงสินค้าเมืองทองธานี กรุงเทพมหานคร แต่หากต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเข้าพื้นที่ก็จะไม่ไป เนื่องจากสินค้าของทางกลุ่มที่ผลิตได้มีจำนวนไม่มากพอที่จะนำไปแสดงและไม่คุ้มกับค่าใช้จ่าย

2.3 ด้านการผลิต

การวางแผนการผลิตจะเป็นการวางแผนระยะสั้น โดยผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและคำนึงถึงปริมาณวัตถุดิบที่สามารถจัดหาซื้อได้แต่ละครั้งเท่านั้น ทางกลุ่มวางแผนที่จะนำการเยี่ยมชมชุมชนมาใช้ในอนาคต และวางแผนที่จะขยายกำลังการผลิตโดยการรับสมาชิกใหม่และให้การฝึกอบรมการทอผ้า และสร้างเครือข่ายกลุ่มทอผ้าไปยังหมู่บ้านข้างเคียงอีกด้วย เพื่อเพิ่มปริมาณการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น

มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเองในหมู่บ้านเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิต ถ้าวัตถุดิบไม่เพียงพอกับการผลิตก็จะรับซื้อเส้นไหมจากหมู่บ้านข้างเคียง ซึ่งปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเช่นกัน แต่จะมีราคาสูงกว่าการผลิตเองในชุมชน

กรรมวิธีการผลิตจะใช้เทคโนโลยีอย่างง่าย ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นอุปกรณ์การผลิตจะเป็นอุปกรณ์ที่ตกทอดมาจากรุ่นบิดามารดาซึ่งมีใช้อยู่แล้วตามบ้านของสมาชิก ก็ทอผ้าที่ใช้เป็นกิจกรรมค้า ไม่มีที่กระตุก เนื่องจากลายผ้าที่ทอต้องใช้ความปราณีตซึ่งไม่สามารถใช้ที่กระตุกทอได้

การควบคุมการผลิตจะเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มที่จะไปควบคุมการผลิตของสมาชิกแต่ละคนให้ได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ โดยเฉพาะสมาชิกใหม่ที่เริ่มหัดทอผ้าใหม่ๆ จะมีการควบคุมดูแลเป็นพิเศษให้สินค้ามีคุณภาพดีเสมอ

2.4 ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ทางกลุ่มจะไม่มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ แต่จะให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากมีความคิดว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและความแปลกใหม่สวยงามจะช่วยดึงดูดลูกค้าให้ซื้อสินค้าได้ โดยสมาชิกจะช่วยกันคิดและออกแบบลวดลายผ้าใหม่ๆ โดยดัดแปลงลายดั้งเดิมที่มีมาตั้งแต่สมัยก่อนให้ทันสมัยขึ้น โดยเฉพาะสีของผ้าที่ทอจะออกแบบให้มีสีสันสดใสสวยงามสะดุดตา มีลวดลายที่ชัดเจนตามที่ลูกค้าต้องการหรือสั่งมา

2.5 ด้านการบริหารการเงิน

กลุ่มไม่มีการวางแผนด้านการเงินของเนื่องจากเพิ่งเริ่มมีการเก็บเงินเข้ากลุ่ม เงินทุนเริ่มแรกเป็นเงินทุนส่วนตัวของสมาชิกซึ่งรวมถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้าที่สมาชิกแต่ละคนมีอยู่ก่อนแล้ว และมีการกู้ยืมเงินจากกลุ่มสตรีแม่บ้านนครบุรีเพื่อนำไปซื้อวัตถุดิบมาใช้ในการผลิตคนละ 2,000 บาท สำหรับเงินที่หักเข้ากลุ่มจากการขายสินค้าร้อยละ 5 นั้น จะนำไปซื้อวัตถุดิบให้สมาชิกในการผลิตสินค้าต่อไป กลุ่มมีการจัดทำบันทึกรายงานทางการเงินเป็นเอกสารแบบง่ายโดยมีผู้รับผิดชอบโดยตรง ปัจจุบันยังไม่มีการปันผลให้แก่สมาชิกแต่จะสามารถเริ่มปันผลได้ในปีถัดไป ปัจจุบันทางกลุ่มไม่มีหนี้สินที่ค้างชำระ

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการดำเนินงานด้านต่างๆ

จากการสัมภาษณ์พบว่าทางกลุ่มมีปัญหาในการดำเนินงานที่ต้องแก้ไข ดังนี้

ปัญหาด้านการตลาด พบว่า ทางกลุ่มยังมีตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่ายที่ค่อนข้างน้อยไม่เพียงพอ

ปัญหาด้านการผลิต พบว่าวัตถุดิบที่ทางกลุ่มผลิตได้เองนั้นไม่เพียงพอที่จะใช้ในการผลิตต้องรับซื้อจากแหล่งอื่นซึ่งมีราคาสูงกว่าการผลิตเอง และในบางช่วงโดยเฉพาะหน้าแล้งเส้นไหมมีราคาสูงขึ้น สมาชิกขาดความรู้ความชำนาญในการย้อมสีเส้นไหม มีปัญหาการย้อมสี และสินค้าที่ทางกลุ่มผลิตได้มีปริมาณน้อยไม่เพียงพอในการนำไปออกงานแสดงสินค้าต่าง ๆ

ปัญหาด้านการบริหารการเงิน พบว่า สมาชิกขาดเงินทุนสนับสนุน จากหน่วยงานต่างๆ เนื่องจากทางกลุ่มไม่ต้องการกู้ยืมเงินจากทางสถาบันการเงินต่างๆและไม่พร้อมที่จะมีหนี้สิน จึงต้องการให้มีหน่วยงานเข้ามาให้การสนับสนุนบ้าง เนื่องจากทางกลุ่มยังไม่เข้มแข็งเพียงพอ

กรณีศึกษาที่ 2 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญ
ตำบลสามเมือง กิ่งอำเภอเสีตา จังหวัดนครราชสีมา

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณละมุล แก้วนอก ประธานกลุ่ม

จำนวนสมาชิก : 171 คน

สินค้าที่ได้รับรางวัล : ผ้าไหมพื้นเรียบ

ระยะเวลาการดำเนินงาน : 10 ปี

ยอดจำหน่ายสินค้าต่อเดือน : 300,000 – 500,000 บาท

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มเมื่อปี พ.ศ. 2537 โดยมีสมาชิกเริ่มแรก 116 คน โดยดำเนินกิจกรรมเกี่ยวกับการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม และทอผ้าไหมพื้นเมืองเท่านั้น ซึ่งสมาชิกแต่ละคนก็จะทอผ้าเป็นอาชีพเสริมอยู่แล้วตั้งแต่ก่อนเข้าร่วมกลุ่ม จนกระทั่งเมื่อปี 2538 ทางกลุ่มได้ส่งผ้าไหมมัดหมี่เข้าประกวดที่พระตำหนักภูพานราชนิเวศ และได้รับรางวัลพระราชทานชนะเลิศ จึงเกิดแรงกระตุ้นให้สมาชิกและเกษตรกรที่ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมมีความสนใจมากขึ้นจึงได้ส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวดอย่างต่อเนื่องเสมอมา จนได้รับรางวัลจากการส่งผลิตภัณฑ์เข้าประกวดอยู่เป็นประจำ และมีผู้สนใจสมัครเข้าเป็นสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 171 คนในปัจจุบัน โดยเสียค่าสมัครสมาชิกแรกเข้ารายละ 10 บาท

ปัจจุบันคุณละมุล แก้วนอก อายุ 43 ปี ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จบการศึกษาระดับ มศ. 3 มีอาชีพทอผ้าเป็นอาชีพหลักมานานแล้ว โดยเรียนรู้จากเพื่อนบ้านและศึกษาจากผ้าที่ผ่านการประกวดที่ได้รับรางวัลชนะเลิศจนเข้าใจหลักเกณฑ์ในการทอผ้าเพื่อประกวด และได้ทอผ้าส่งเข้าประกวดได้รับรางวัลชนะเลิศทั้งในระดับจังหวัดและในระดับประเทศ ทางกลุ่มดำเนินงานมาแล้วเป็นระยะเวลา 10 ปี โดยให้สมาชิกทำการทอผ้าในแต่ละบ้านแล้วนำสินค้ามาฝากจำหน่ายที่ศูนย์ของทางกลุ่ม ทำให้สมาชิกไม่ต้องเสียเวลาในการนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเอง

ผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มผลิตได้แก่ ผ้าไหมพื้นเรียบ ผ้าไหมลูกแก้ว ผ้าไหมหางกระรอก ผ้าไหมมัดหมี่ ผ้าไหมมัดหมี่ซ้อ ผ้าไหมลายกรีดเต่า ผ้าพันคอ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าสไบ และเสื้อผ้าสำเร็จรูป ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มได้รับการคัดสรรระดับ 5 ดาว ในระดับภาค คือ ผ้าไหมพื้นเรียบ ยอดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มประมาณ 300,000 – 500,000 บาทต่อเดือน ซึ่งสูงขึ้นจากปีที่ผ่านมาถึงประมาณร้อยละ 50

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการดำเนินงาน

2.1 ด้านการบริหารการจัดการ

การวางแผน ทางกลุ่มมีการวางแผนงานทั้งระยะสั้นและระยะยาวไว้ล่วงหน้าโดยค่อนข้างมีระบบ ถึงสิ่งที่จะทำในอนาคตและแสดงเป็นเอกสาร

การจัดองค์กร มีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบในกลุ่มอย่างชัดเจนแต่เป็นการจัดองค์กรอย่างง่ายโดยแบ่งเป็น ประธาน รองประธาน 2 ตำแหน่ง เภรัญญิก การตลาด ปฏิคม เลขานุการ และ กรรมการอีก 5 ตำแหน่ง นอกนั้นจะเป็นสมาชิกในกลุ่ม โดยจะขึ้นตรงกับประธานและรองประธาน การสั่งการหรือการชักนำ ประธานกลุ่มจะเป็นผู้สั่งการ โดยเรียกประชุมสมาชิกแล้วรับงานจากประธานไปทำที่บ้าน การจูงใจสมาชิกจะเป็นการให้ผลตอบแทน โดยการพิจารณาผลตอบแทนจะพิจารณาตามความสามารถของสมาชิกในการทำงานซึ่งจะได้รับค่าตอบแทนต่างกันไปตามสมาชิกในกลุ่มไม่มีข้อขัดแย้งกันใดๆ หลักการในการเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม คือ การมีความพร้อมในการทำหน้าที่ ให้การแนะนำความรู้แก่สมาชิก และความเสียสละ

การควบคุม ประธานกลุ่มจะเป็นผู้ควบคุมและติดตามการทำงานของสมาชิกด้วยตัวเองตลอดเวลา คอยให้คำแนะนำในการทอผ้าและแก้ไขงานเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพตามที่ต้องการ

2.2 ด้านการตลาด

ทางกลุ่มมีการวางแผนการตลาดระยะสั้น โดยอาศัยข้อมูลในอดีตและจากทางราชการหรือหน่วยงานอื่นในการจัดงานแสดงสินค้าตามจังหวัดต่างๆ ทางกลุ่มวางแผนในการการตลาดเพิ่มทั้งในประเทศและต่างประเทศในอนาคตด้วย

กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าของกลุ่มจะเป็นกลุ่มลูกค้าทั้งระดับสูง และระดับกลาง โดยเฉพาะข้าราชการทั่วไปและคู่สมรส กลุ่มนักท่องเที่ยว และชาวบ้านในท้องถิ่นหรือท้องถิ่นข้างเคียง โดยพื้นที่ที่ทางกลุ่มนำสินค้าไปจำหน่ายได้แก่ จังหวัดอุดรธานี หนองคาย ตรัง และกรุงเทพมหานคร นอกจากนั้นจะเป็นลูกค้าที่เข้ามาซื้อเองที่ศูนย์จำหน่ายของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะเน้นให้ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายทั้งด้านสีสันทันและลวดลาย โดยเน้นในเรื่องของคุณภาพ เนื้อผ้าแน่น มีความทนทานใช้งานได้นาน สีสันทันสวยงาม มีความแวววาว ซึ่งทอโดยสมาชิกที่มีฝีมือในการทอผ้าไหมและสมาชิกหลาย ๆ คนก็ผ่านการประกวดผ้าไหมได้รับรางวัลชนะเลิศของจังหวัดนครราชสีมาด้วย

ราคาสินค้าของทางกลุ่ม จะตั้งไว้ในระดับปานกลางเท่ากับคู่แข่ง โดยมีหลายระดับราคา ให้ลูกค้าเลือกซื้อทั้งราคาสูง กลาง และต่ำ ซึ่งขึ้นอยู่กับคุณภาพและความยากง่ายของผ้าแต่ละชิ้นที่ทอขึ้นมา คุณละมุลกล่าวว่า “ถ้าเป็นสินค้าที่ย้อมสีธรรมชาติจะมีราคาสูงกว่าสีสังเคราะห์ เนื่องจากย้อมได้ยากกว่า” ราคาขายปลีกสินค้าประมาณเมตรละ 280 – 350 บาท

ช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่จะวางจำหน่ายที่ศูนย์ของกลุ่มซึ่งจะมีลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อเองในหมู่บ้าน และมีพ่อค้าแม่ค้ามารับสินค้าไปวางจำหน่ายในจังหวัดต่าง ๆ ดังที่กล่าวมาแล้ว นอกจากนี้ก็จะไปเช่าพื้นที่จำหน่ายตามงานออกร้านตามจังหวัดต่าง ๆ ด้วย ปัจจุบันทางกลุ่มยังไม่มีการจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศ เพียงแค่จำหน่ายปลีกให้แก่ลูกค้าชาวต่างประเทศที่สนใจสินค้าเท่านั้น

การส่งเสริมการตลาด ทางกลุ่มจะไปออกงานแสดงสินค้าบ่อยๆ ทั้งงานที่ทางราชการเชิญมาและงานที่ไปออกแสดงเองทั้งที่กรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้รู้จักสินค้าของทางกลุ่มมากขึ้น

2.3 ด้านการผลิต

การวางแผนการผลิตจะเป็นการวางแผนระยะสั้นในระยะเวลา 1 ปี โดยจะวางแผนการผลิตเพื่อให้สินค้ามีเพียงพอที่จะจำหน่ายได้ตลอดทั้งปี และให้สมาชิกรวมกลุ่มกันผลิตที่ศูนย์ของทางกลุ่มให้มากที่สุดในอนาคต เพื่อง่ายต่อการควบคุมการทำงานและสินค้าให้มีมาตรฐาน

วัตถุประสงค์มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเองในหมู่บ้าน และมีการรับซื้อเส้นไหมจากอำเภอที่เป็นเครือข่าย ได้แก่ อำเภอประทาย กิ่งอำเภอบัวลาย และอำเภอลำทะเมนชัย ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมแต่ไม่มีความชำนาญในการทอผ้า ซึ่งสามารถซื้อได้ในราคาถูกกว่าท้องตลาดเนื่องจากทางกลุ่มสั่งซื้อในนามกลุ่มครั้งละมาก ๆ แล้วนำมาแบ่งจำหน่ายให้สมาชิกเอง

กรรมวิธีการผลิตจะใช้เทคโนโลยีอย่างง่ายเป็นการทอผ้าด้วยมือ ส่วนใหญ่จะใช้กรรมดาในการทอผ้า และมีการใช้กี่กระตุกในการทอผ้าบ้าง

การควบคุมการผลิตจะเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มที่จะไปควบคุมการผลิตของสมาชิกแต่ละคนให้ได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการและฝึกอบรมให้คำแนะนำในการผลิตแก่สมาชิก ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน หรือ มผช. จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมแล้ว

2.4 ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ทางกลุ่มจะไม่มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ แต่จะให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพราะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและสวยงามจะช่วยดึงดูดใจลูกค้าให้ซื้อสินค้าได้ โดยจะส่งสมาชิกให้เข้ารับการฝึกอบรมต่าง ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทั้งในด้านการทอผ้า การข้อมสี และการตัดเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้าไหมทั้งจากเจ้าหน้าที่และผู้เชี่ยวชาญของสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน และของหน่วยงานทางราชการอื่น ๆ ทั้งนี้เพื่อให้สมาชิกมีทักษะฝีมือและความคิดสร้างสรรค์ในการทอผ้าเพิ่มขึ้น

2.5 ด้านการบริหารการเงิน

การวางแผนด้านการเงินของกลุ่มมีการวางแผนล่วงหน้า โดยเงินทุนและอุปกรณ์การผลิตส่วนใหญ่ได้จากการสนับสนุนมาจากทั้งภาครัฐและเอกชน ดังนี้

- คุณนิพนธ์ พร้อมพันธุ์ สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร ให้งบอุดหนุนซื้อเส้นไหม 10 กิโลกรัม ตู้อ 2 หลัง โตะและแก้อี 1 ชุด
- กรมการพัฒนาชุมชน ให้งบอุดหนุนซื้อเส้นไหม 50 กิโลกรัม
- กรมส่งเสริมการเกษตร ให้ยืมเงินทุนหมุนเวียน 150,000 บาท
- องค์การบริหารส่วนตำบลสามเมือง ให้งบอุดหนุน 10,000 บาท
- องค์การบริหารส่วนจังหวัดนครราชสีมา ให้งบอุดหนุน 15,000 บาท
- คุณนิรันดร์ เขียนดวงจันทร์ สมาชิกสภาจังหวัด สนับสนุน โตะแก้อีทำงาน 1 ชุด
- คุณคมกริช พิลาสมบัติ สนับสนุนเงินทุน 10,000 บาท
- คุณภิรมย์ พลวิเศษ สนับสนุนเงินทุน 10,000 บาท
- สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ให้งบประมาณฝึกอบรมพัฒนา ฝีมือรุ่นที่ 1 ระยะเวลา 3 เดือน 50,000 บาท
- อุตสาหกรรมจังหวัดนครราชสีมา สนับสนุนก็กระตุก 4 หลัง
- กองทุนชุมชน(SIF) สนับสนุนงบสร้างศูนย์จำหน่าย 54,000 บาท
- กลุ่มแม่บ้านและร้านค้าชุมชน สนับสนุนงบสร้างศูนย์จำหน่าย 72,012 บาท
- กองทุนชุมชน(SIF) เหนือ ให้งบประมาณฝึกอบรมพัฒนาฝีมือ 54,000 บาท

การจัดทำบันทึกรายงานทางการเงินเป็นเอกสารทางกลุ่มมีผู้รับผิดชอบโดยตรง และมีการปันผลให้แก่สมาชิกทุกปี โดยแบ่งเงินปันผลออกเป็น 5 ส่วน คือ ผู้ดูแลศูนย์จำหน่ายร้อยละ 30 กรรมการร้อยละ 20 สมาชิกร้อยละ 25 ทุนกลุ่มร้อยละ 15 และสาธารณประโยชน์เพื่อสังคมร้อยละ 10 ส่วนหนี้สินค้างชำระ ของทางกลุ่มนั้นพบว่าไม่มีหนี้สินค้างที่ยังค้างชำระ ทางกลุ่มมีกองทุนสำหรับให้สมาชิกในการกู้ยืมเงินไปลงทุนสำหรับการทอผ้าด้วยและต้องส่งคืนเงินให้กลุ่มปีละครั้ง

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการดำเนินงานด้านต่างๆ

จากการสัมภาษณ์พบว่าทางกลุ่มมีปัญหาในการดำเนินงานที่ต้องแก้ไข ดังนี้

ปัญหาด้านการตลาด พบว่า บุคลากรของกลุ่มยังขาดความรู้เรื่องการตลาด และมีตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่ายที่ค่อนข้างน้อยไม่เพียงพอ

ปัญหาด้านการผลิต พบว่า ขาดอุปกรณ์การผลิตที่ทันสมัยที่จะช่วยให้งานเสร็จเร็วขึ้น และต้นทุนการผลิตมีราคาสูงขึ้นแต่สินค้าจำหน่ายในราคาเท่าเดิม

ปัญหาด้านการบริหารการเงิน พบว่า เงินกองทุนของกลุ่มไม่เพียงพอที่จะให้สมาชิกกู้ยืมในการลงทุน เพราะมีสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้นทุกปี

**กรณีศึกษาที่ 3 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านกิมมะฮู
ตำบลหนองหว้า กิ่งอำเภอบัวลาย จังหวัดนครราชสีมา**

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณวันเพ็ญ แสงกัญญา ประธานกลุ่ม

จำนวนสมาชิก : 50 คน

สินค้าที่ได้รับรางวัล : ผ้าไหมมัดหมี่ และผ้าไหมพื้นเรียบ

ระยะเวลาการดำเนินงาน : 4 ปี

ยอดจำหน่ายสินค้าต่อเดือน : 200,000 – 300,000 บาท

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คุณวันเพ็ญ แสงกัญญา อายุ 45 ปี ประธานกลุ่ม จบการศึกษาระดับ มศ.5 มีอาชีพทอผ้าและจำหน่ายผ้าไหม เป็นผู้เริ่มก่อตั้งกลุ่มขึ้นร่วมกับเพื่อนบ้านในหมู่บ้านอีก 3 ท่านเมื่อปี พ.ศ. 2543 โดยเห็นว่าในหมู่บ้านมีการทอผ้าไหมกันเป็นอาชีพเสริมหลังจากว่างเว้นการทำงานแล้ว แต่ยังคงขาดการสนับสนุนทั้งด้านการเงินและด้านการผลิต จึงไปขอคำปรึกษาจากหน่วยงานราชการและไปขอศึกษาดูการทำงานของกลุ่มทอผ้าของอำเภอนาโพธิ์ จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งมีชื่อเสียงในด้านการทอผ้าไหมและยังเป็นกลุ่มที่มีความเข้มแข็งทั้งด้านการเงิน การผลิตและการรวมกลุ่มอยู่แล้ว จึงเกิดความคิดรวมตัวกันจัดตั้งเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรขึ้นจากคำแนะนำของสำนักงานเกษตรอำเภอ โดยมีสมาชิกเริ่มแรก 25 คน เก็บเงินค่าสมาชิกแรกเข้าคนละ 150 บาท และไปขอให้ผู้เชี่ยวชาญจากอำเภอเข้ามาฝึกสอนการทอผ้าโดยใช้กี่กระตุก เนื่องจากสมาชิกเคยทอผ้าด้วยกี่ธรรมดาเท่านั้น สมาชิกบางส่วนทอผ้าที่ศูนย์ด้านหลังของบ้านคุณวันเพ็ญเอง และสมาชิกอีกส่วนหนึ่งมีอุปกรณ์ทอผ้าเองอยู่แล้วก็จะทำการทอผ้าที่บ้านของตนเองแล้วนำสินค้ามาจำหน่ายให้แก่คุณวันเพ็ญ

นอกจากนั้นคุณวันเพ็ญยังได้รับเชิญให้เป็นวิทยากรในการให้ความรู้ด้านการทอผ้าและการย้อมสีให้แก่กลุ่มทอผ้าอื่น ๆ ร่วมกับทางราชการอีกด้วย และยังเป็นศูนย์เครือข่ายผลิตภัณฑ์ผ้าไหม-ผ้าฝ้าย-กลุ่มสตรีสหกรณ์ (ภาคอีสาน) โดยมีผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายและผ้าไหมจากจังหวัดต่างๆในภาคอีสานที่ร่วมเครือข่ายมาวางจำหน่ายในศูนย์อีกด้วย สมาชิกคนหนึ่งในกลุ่มกล่าวว่า “ลูกค้าจะรู้

จักผ้าไหมของเราในชื่อของ *ผ้าไหมวันเพ็ญ* เนื่องจากผ้าไหมที่นำมาจำหน่ายในวันเพ็ญเค้าจะเป็นผู้คัดเลือกเอง โดย ลือกแต่สินค้าที่มีคุณภาพดีและสวยงามมาจำหน่ายเท่านั้น” โดยทางกลุ่มมีคำขวัญว่า “ผ้าไหมสวย ด้วยมือเรา”

ปัจจุบัน ทางกลุ่มมีสมาชิกทั้งสิ้น 50 คน ก่อตั้งและดำเนินงานมาแล้วเป็นระยะเวลา 4 ปี ผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มผลิตได้แก่ ผ้าไหมพื้นเรียบ ผ้าไหมมัดหมี่ ผ้าไหมมัดหมี่ขี้ผึ้ง ผ้าสไบคลุมไหล่ และเสื้อผ้าสำเร็จรูปต่าง ๆ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มได้รับการคัดสรร 5 ดาว ในระดับภาค คือ ผ้าไหมมัดหมี่ และผ้าไหมพื้นเรียบ ยอดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มประมาณ 200,000 – 300,000 บาท ต่อเดือน ซึ่งสูงขึ้นจากปีที่ผ่านมาถึงประมาณร้อยละ 40

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการดำเนินงาน

2.1 ด้านการบริหารจัดการ

การวางแผน ทางกลุ่มมีการวางแผนงานทั้งระยะสั้นและระยะยาวไว้ล่วงหน้าอย่างมีระบบ โดยมีการกำหนดภารกิจ เป้าหมาย และนโยบาย นอกจากนี้ยังมีวางแผนในการรับสมาชิกเพิ่มในแต่ละปีด้วย

การจัดองค์กร มีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบในกลุ่มอย่างชัดเจนแต่เป็นการจัดองค์กรอย่างง่ายเท่านั้น คือ แบ่งตามหน้าที่ นอกนั้นสมาชิกจะมีความเท่าเทียมกันในการออกความคิดเห็น โดยจะขึ้นตรงกับประธานและรองประธานกลุ่มเท่านั้น

การสั่งการหรือการชักนำ ประธานกลุ่มจะเป็นผู้สั่งการ โดยเรียกประชุมสมาชิกแล้วรับงานจากประธานไปทำที่บ้าน ซึ่งคุณวันเพ็ญจะเป็นผู้มอบหมายงานให้แก่สมาชิกเองตามความสามารถและความเหมาะสม เช่น เมื่อลูกค้าสั่งสินค้ามาแล้วสมาชิกคนใดที่ทอผ้าลายที่ลูกค้าสั่งได้สวยงามก็จะรับงานนั้นไป เป็นต้น การจูงใจสมาชิกจะเป็นการให้ผลตอบแทน โดยการพิจารณาผลตอบแทนจะพิจารณาตามการทำงาน โดยเมื่อนำสินค้ามาวางจำหน่ายในศูนย์ของกลุ่มจะถูกหักเข้ากลุ่มร้อยละ 5 สมาชิกในกลุ่มไม่มีข้อขัดแย้งกันใดๆ หลักการในการเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม คือ ต้องมีความเป็นผู้นำที่ดี

การควบคุม ประธานกลุ่มจะเป็นผู้ควบคุมและติดตามการทำงานของสมาชิกด้วยตนเอง หากมีสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานก็จะส่งกลับไปให้สมาชิกทำการแก้ไขสินค้า เพื่อให้มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ

2.2 ด้านการตลาด

ทางกลุ่มมีการวางแผนการตลาดระยะสั้น กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าของกลุ่มจะเป็นกลุ่มลูกค้าทั้งระดับสูง และระดับกลาง โดยเฉพาะ ข้าราชการทั่วไปและคู่สมรส กลุ่มนักท่องเที่ยว และคน

ในท้องถิ่นหรือพื้นที่ข้างเคียง และส่งผ้าไปจำหน่ายที่พระราชวังสวนจิตรลดาประมาณเดือนละกว่า 100 ชิ้น

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะมีความหลากหลายทั้งลวดลายและสีสันทัน ลักษณะเด่นที่สำคัญ คือ เนื้อผ้ามีคุณภาพดี ลวดลายผ้ามีทั้งลวดลายโบราณและลายประยุกต์ มีความทนทาน สีสันทนสวยงาม มีให้เลือกซื้อ ทั้งสีธรรมชาติและสีสังเคราะห์

ราคาสินค้าของทางกลุ่ม จะตั้งไว้ในระดับเท่ากับคู่แข่งโดยบางชิ้นก็จำหน่ายในราคาต่ำกว่า โดยมีหลายระดับราคาให้ลูกค้าเลือกซื้อทั้งราคาสูง กลาง และต่ำ ซึ่งขึ้นอยู่กับคุณภาพและลวดลายของผ้าแต่ละชิ้น โดยอยู่ที่ประมาณเมตรละ 250 – 300 บาท

ช่องทางการจัดจำหน่าย จะวางจำหน่ายที่ศูนย์ของกลุ่มซึ่งจะมีลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อเองที่ศูนย์จำหน่ายและริการนำสินค้าไปวางจำหน่ายในกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ก็จะไปเช่าพื้นที่จำหน่ายตามงานออกร้านต่างๆ ทั้งกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดด้วย ปัจจุบันทางกลุ่มยังไม่มี การจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศ แต่มีลูกค้าชาวต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น เข้ามาซื้อในลักษณะของทัวร์ท่องเที่ยวซึ่งเป็นการซื้อปลีกเท่านั้น แต่ลูกค้าก็ให้ความสนใจในสินค้าของทางกลุ่มมาก เนื่องจากมีสีสันทันที่ดูใจ

การส่งเสริมการตลาด ทางกลุ่มจะไปออกงานแสดงสินค้าเป็นประจำ ทั้งงานที่ทางราชการเชิญมาและงานที่ไปออกแสดงเอง เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักสินค้าของทางกลุ่มมากขึ้น ทางกลุ่มมีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่มีเรื่องราวของทางกลุ่มและการผลิตผ้าใหม่ เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ารู้จักประวัติความเป็นมาของกลุ่มและสินค้าของทางกลุ่มด้วย นอกจากนั้นคุณวันเพ็ญยังนำผ้าไหมของทางกลุ่มมาออกแบบชุดอย่างสวยงามและให้บุตรสาวใส่ในการถ่ายแบบ เพื่อลงในหนังสือนิทรรศการแฟชั่นผ้าไหมอีกด้วย

2.3 ด้านการผลิต

การวางแผนการผลิตเป็นการวางแผนระยะสั้นในระยะเวลา 1 ปี โดยผลิตตามคำสั่งซื้อโดยมีคุณวันเพ็ญเป็นผู้พิจารณา และจะเพิ่มสินค้าสำเร็จรูปจากผ้าไหมให้หลากหลายมากขึ้น

วัตถุดิบมีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเองในหมู่บ้าน และส่วนหนึ่งจะรับซื้อเส้นไหมจากบริษัทจุลไหมไทย จากพิษณุโลก ซึ่งเส้นไหมมีความสม่ำเสมอและมีความทนทานดี

กรรมวิธีการผลิตจะใช้เทคโนโลยีอย่างง่าย ทอผ้าโดยใช้กี่ธรรมดาและกี่กระตุก จากการสังเกตพบว่ากี่ทอผ้าบางตัวอาศัยการคัดแปลงโดยมีการผลิตที่ใช้เองซึ่ง โครงของก็จะไม่ใช่ไม้แต่จะใช้อลูมิเนียมแทน

การควบคุมการผลิต ประธานกลุ่มมีหน้าที่ควบคุมการผลิตของสมาชิกแต่ละคนให้ได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน หรือ มผช.

จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมแล้ว

2.4 ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ทางกลุ่มส่งเสริมให้สมาชิกพัฒนาฝีมือและความรู้ในการทอผ้าและย้อมสีเสมอ โดยเข้ารับการฝึกอบรมจากหน่วยงานต่างๆ แต่ทางกลุ่มไม่มีฝ่ายที่ทำหน้าที่ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ แต่จะให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ คุณวันเพ็ญกล่าวว่า “ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและสวยงามจะช่วยสร้างความพึงพอใจและดึงดูดใจลูกค้าให้มาซื้อสินค้าของเรา” โดยคุณวันเพ็ญและลูกสาวจะเป็นผู้คิดและออกแบบสีสันทนลวดลายผ้าใหม่ๆ ตามความต้องการของลูกค้า

2.5 ด้านการบริหารการเงิน

การวางแผนด้านการเงินของกลุ่มมีการวางแผนในระยะสั้น เงินทุนเริ่มแรกเป็นเงินที่รวบรวมจากสมาชิกและผู้ยืมเงินจากสำนักงานเกษตรรวมเป็นเงิน 70,000 บาท โครงการเศรษฐกิจชุมชนองค์การบริหารส่วนตำบล 25,000 บาท โครงการเศรษฐกิจชุมชนตำบลละล้านบาท 215,270 บาท สหกรณ์จังหวัดนครราชสีมา 40,000 บาท เป็นต้น เพื่อนำมาเป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่ม ทางกลุ่มมีการจัดทำบันทึกรายงานทางการเงินเป็นเอกสารโดยมีผู้รับผิดชอบโดยตรง มีการปันผลให้แก่สมาชิกปีละครั้ง ปัจจุบันทางกลุ่มไม่มีหนี้สินที่ค้างชำระ

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการดำเนินงานด้านต่างๆ

จากการสัมภาษณ์พบว่าทางกลุ่มมีปัญหาในการดำเนินงานที่ต้องแก้ไข ดังนี้

ปัญหาด้านการจัดการ พบว่า การทำงานของสมาชิกควบคุมได้ยาก เพราะสมาชิกแยกไปผลิตตามบ้านของตนเอง

ปัญหาด้านการผลิต พบว่า อุปกรณ์การผลิตบางส่วนชำรุดเสียหายและมีปริมาณไม่เพียงพอทำให้งานล่าช้า สมาชิกบางส่วนขาดความชำนาญเรื่องการย้อมสี

ปัญหาด้านการบริหารการเงิน พบว่า สมาชิกขาดเงินทุนในการจัดซื้อวัตถุดิบ และอุปกรณ์การผลิต

กรณีศึกษาที่ 4 กลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านเปะ ตำบลตะก

อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณอรุณ สอนตะคุ ประธานกลุ่ม

จำนวนสมาชิก : 50 คน

สินค้าที่ได้รับรางวัล : ผ้าไหมพื้นเรียบ (ลายมัดข้อม)

ระยะเวลาการดำเนินงาน : 3 ปี

ยอดจำหน่ายสินค้าต่อเดือน : 100,000 – 300,000 บาท

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คุณอรุณ สอนตะกู อายุ 55 ปี ประธานกลุ่ม จบการศึกษาชั้น มศ. 3 เป็นผู้ริเริ่มทำผ้าไหมทอมือรายแรกในหมู่บ้านด้วยการใช้เวลาว่างเว้นจากการทำนาซึ่งเป็นอาชีพหลัก และได้ก่อตั้งกลุ่มขึ้นมาแล้วเป็นระยะเวลา 3 ปี โดยให้สมาชิกทำการทอผ้าในแต่ละบ้านโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นที่กระตุกทอวือแล้วนำสินค้ามารวมกัน โดยไม่เน้นการผลิตที่เป็นอุตสาหกรรม แต่จะเน้นที่คุณภาพและความประณีตเป็นสิ่งสำคัญ โดยประธานกลุ่มเป็นผู้ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ตั้งแต่เดิมการทอผ้าไหมไม่มีความซับซ้อน ต่อมาจึงเริ่มพัฒนานำมาประยุกต์ เน้นความละเอียดพิถีพิถันในการทอลงสีผ้าให้มีลวดลายที่สวยงามมากขึ้น

ปัจจุบันทางกลุ่มมีสมาชิกทั้งสิ้น 50 คน ผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มผลิตได้แก่ ผ้าไหมพื้นเรียบ ผ้าไหมสอดคั่น ผ้าไหมลายสก๊อต ผ้าไหมมัดข้อม และเสื้อผ้าสำเร็จรูป ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มได้รับการคัดสรร 5 ดาว ในระดับภาค คือ ผ้าไหมพื้นเรียบ (ลายมัดข้อม) ยอดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มประมาณ 100,000 – 300,000 บาทต่อเดือน ซึ่งสูงขึ้นจากปีที่ผ่านมาถึงประมาณร้อยละ 50

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการดำเนินงาน

2.1 ด้านการบริหารจัดการ

การวางแผน ทางกลุ่มมีการวางแผนงานทั้งระยะสั้นและระยะยาวไว้ล่วงหน้าแต่เป็นแบบที่ไม่มีระบบตามทฤษฎี เพียงแต่วางแผนงานอย่างง่ายๆ ถึงสิ่งที่จะทำในอนาคต ทางกลุ่มมีการวางแผนที่จะขยายการผลิตและตลาดในอนาคตไว้ด้วย

การจัดองค์กร มีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบในกลุ่มอย่างชัดเจนแต่เป็นการจัดองค์กรอย่างง่ายเท่านั้น คือ แบ่งตามหน้าที่ โดยแบ่งเป็น ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม การตลาด การเงิน เลขานุการ และสมาชิก ซึ่งสมาชิกจะแบ่งเป็นแผนกข้อมสี กรอหลอด สาวไหม และทอผ้า แต่ละหน้าที่จะมีความเท่าเทียมกันในการออกความคิดเห็น โดยจะขึ้นตรงกับประธานและรองประธานกลุ่มเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากสมาชิกมีจำนวนไม่มากนัก และแต่ละคนก็มีความถนัดแตกต่างกันไป

การสั่งการหรือการชักนำ ประธานกลุ่มจะเป็นผู้สั่งการ โดยเรียกประชุมสมาชิกแล้วรับงานจากประธานไปทำที่บ้าน การจูงใจสมาชิกจะเป็นการให้ผลตอบแทน โดยการพิจารณาผลตอบแทนจะพิจารณาตามการทำงานและลักษณะของงาน คือ การข้อมสี กรอหลอด และทอผ้า ก็จะได้

รับค่าตอบแทนต่างกันไป ซึ่งเป็นลักษณะการจ้างทำงานหรือจ้างผลิต โดยไม่มีการหักเปอร์เซ็นต์ขาย ซ้ำกลุ่มและไม่มีการปันผลให้แก่สมาชิก สมาชิกในกลุ่มไม่มีข้อขัดแย้งกันใดๆ หลักการในการเป็น ผู้นำของประธานกลุ่ม คือ ความเข้าอกเข้าใจเอาใจใส่กันและกัน

การควบคุม ประธานกลุ่มจะเป็นผู้ควบคุมและติดตามการทำงานของสมาชิกตลอดเวลา โดยเฉพาะสมาชิกใหม่ประธานจะเข้าไปดูแลตรวจสอบผลงานและช่วยแนะนำบ่อยกว่าสมาชิกที่มีความชำนาญแล้วเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพตามที่ต้องการ

2.2 ด้านการตลาด

ทางกลุ่มมีการวางแผนการตลาดระยะสั้น โดยอาศัยข้อมูลการจัดงานแสดงสินค้าของ หน่วยงานต่างๆ ข้อมูลเกี่ยวกับการตลาดของกลุ่มผู้ผลิตอื่นๆที่เป็นคู่แข่ง และข้อมูลในอดีตของกลุ่มเอง คุณอรุณอธิบายว่า “อย่างป็นี่หน่วยงานราชการแจ้งมาว่าจะจัดงานแสดงสินค้า 3 ครั้ง ทางกลุ่ม ก็จะจัดเตรียมผ้าให้เพียงพอไปออกงาน”

กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าของกลุ่มจะเป็นกลุ่มลูกค้าทั้งระดับสูง และระดับกลาง ได้แก่ ข้าราชการทั่วไปและคู่สมรส กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศ และชาวบ้านในท้องถิ่น หรือท้องถิ่นข้างเคียง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะมีลักษณะเด่นที่สำคัญ คือ ผ้ามีเนื้อดี รีดง่าย มีความทนทานใช้งาน ได้นาน สีสันทสวยงาม มีความแวววาวและไม่ซีดจางเร็ว เนื่องจากทางกลุ่มมีเคล็ดลับสำคัญในการ ย้อมสี และนำเทคนิคของการมัดย้อมผ้ามาใช้กับผ้าไหมให้ผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่ต่างจากคู่แข่งด้วย

ราคาสินค้าของทางกลุ่ม จะตั้งไว้ในระดับปานกลางเท่ากับคู่แข่ง โดยมีหลายระดับราคา ให้ลูกค้าเลือกซื้อทั้งราคาสูง กลาง และต่ำ ซึ่งขึ้นอยู่กับคุณภาพและลวดลายของผ้าแต่ละชิ้น โดยอยู่ที่ประมาณเมตรละ 250 – 300 บาท

ช่องทางการจัดจำหน่าย จะวางจำหน่ายที่ศูนย์ของกลุ่มซึ่งจะมีลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อเองใน ศูนย์จำหน่ายของกลุ่ม และมีพ่อค้าแม่ค้าจากต่างจังหวัด เช่น ขอนแก่น ฉะเชิงเทรา และเชียงใหม่ ส่งสินค้าไปจำหน่าย ซึ่งได้เห็นผลงานของกลุ่มจากการออกงานที่ทางราชการจัดขึ้นและมีการนำ สินค้าไปวางจำหน่ายในกรุงเทพมหานครในลักษณะร้านค้าเช่าในห้างสรรพสินค้าสยามสแควร์ นอกจากนี้ยังมีการเช่าพื้นที่จำหน่ายตามงานออกร้านต่างๆตามต่างจังหวัดด้วย ปัจจุบันทางกลุ่มยังไม่มีการจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศ เนื่องจากขาดบุคลากรในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าต่างประเทศ

การส่งเสริมการตลาด ทางกลุ่มจะไปออกงานแสดงสินค้าบ่อยๆ ทั้งงานที่ทางราชการเชิญ มาและงานที่ไปออกแสดงเอง เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักสินค้าของทางกลุ่มมากขึ้น คุณอรุณกล่าวถึงการ

จำหน่ายสินค้าว่า “การออกงานแสดงสินค้าช่วยเพิ่มยอดขายให้ทางกลุ่มเราได้มาก เช่น การออกงานที่เมืองทองที่ผ่านมา 10 วัน ขายได้ถึงหลักล้านก็มี” ทางกลุ่มมีการจัดทำแผ่นพับสี่สี (ภาคผนวก จ) เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ารู้จักประวัติความเป็นมาของกลุ่มและสินค้าของทางกลุ่มอีกด้วย

2.3 ด้านการผลิต

การวางแผนการผลิตเป็นการวางแผนระยะสั้นในระยะเวลา 1 ปี โดยผลิตตามปริมาณวัตถุดิบที่สามารถจัดหาซื้อได้ในแต่ละปีเท่านั้น ซึ่งในบางครั้งก็ผลิตไม่ทันกับคำสั่งซื้อของลูกค้า เนื่องจากขาดวัตถุดิบในการผลิต

วัตถุดิบทางกลุ่มจะรับซื้อเส้นไหมดิบโดยจะไปทำการคัดเลือกวัตถุดิบเองตามจังหวัดข้างเคียง เช่น อำเภอกนครบุรี จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดเพชรบูรณ์ จังหวัดชัยภูมิ และบริษัทจุลไหมไทย จังหวัดพิษณุโลก โดยสั่งซื้อเพื่อนำมาผลิตสินค้าแต่ละครั้งเมื่อยกสินค้าได้เงินมาก็จะนำไปซื้อวัตถุดิบมาผลิตใหม่

กรรมวิธีการผลิตจะใช้เทคโนโลยีอย่างง่าย โดยจะใช้กี่กระดูกในการทอผ้า เนื่องจากสามารถทอผ้าได้เร็วและสะดวกกว่าการใช้กี่ธรรมดา

การควบคุมการผลิตเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มที่จะไปควบคุมการผลิตของสมาชิกแต่ละคนให้ได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ โดยเฉพาะสมาชิกใหม่ที่เริ่มหัดทอผ้าใหม่ๆ จะมีการควบคุมดูแลเป็นพิเศษเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพดี

2.4 ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ทางกลุ่มจะไม่มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ แต่จะให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพราะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและสวยงามจะช่วยจูงใจลูกค้าให้ซื้อสินค้าได้ โดยสมาชิกจะช่วยกันคิดและออกแบบสีสันทอผ้าใหม่ๆ โดยคิดแปลงลายดั้งเดิมที่มีมาตั้งแต่สมัยก่อนให้ทันสมัยขึ้น และประธานกลุ่มจะจัดเก็บตัวอย่างลายผ้าที่สวยงามไว้เป็นต้นแบบ โดยสีสันทอผ้าจะมีการพัฒนาให้ได้สีสันทที่แปลกใหม่และสวยงามเป็นที่ต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ ซึ่งทางกลุ่มจะมีการทดลองทำการมัดย้อมผ้าไหมจนได้แบบที่สวยงามเพื่อนำไปจำหน่ายต่อไป

2.5 ด้านการบริหารการเงิน

การวางแผนด้านการเงินของกลุ่มไม่มีการวางแผนล่วงหน้าอย่างเป็นระบบ เงินทุนเริ่มแรกเป็นเงินของสมาชิกที่ฝากเอาไว้กับทางกลุ่มซึ่งรวมถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้าที่สมาชิกแต่ละคนมีอยู่ก่อนแล้ว โดยในด้านการเงินทางกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ดังต่อไปนี้

- สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอปักธงชัย 20,000 บาท
- สำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัดนครราชสีมา 50,000 บาท

- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดนครราชสีมา 70,000 บาท
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์จังหวัดนครราชสีมา 100,000 บาท
- ธนาคารออมสิน สาขาปักธงชัย 50,000 บาท

ทางกลุ่มมีการจัดทำบันทึกรายงานทางการเงินเป็นเอกสารอย่างง่ายไม่เป็นระบบตามบัญชี โดยมีผู้รับผิดชอบโดยตรง ปัจจุบันยังไม่มีการปันผลให้แก่สมาชิก และกลุ่มไม่มีหนี้สินที่ค้างชำระ ในอนาคตทางกลุ่มมีโครงการที่จะกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นอีกจำนวนหนึ่ง เพื่อนำมาใช้เป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่มด้วย

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการดำเนินงานด้านต่างๆ

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ทางกลุ่มมีปัญหาในการดำเนินงานที่ต้องแก้ไข ดังนี้

ปัญหาด้านการตลาด พบว่า ทางกลุ่มยังมีตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่ายที่ค่อนข้างน้อยไม่เพียงพอ ในอำเภอปักธงชัยเองมีจำนวนคู่แข่งมาก

ปัญหาด้านการผลิต พบว่า อุปกรณ์การผลิตยังไม่เพียงพอกับสมาชิกที่มีมากขึ้น

ปัญหาด้านการบริหารการเงิน พบว่า มีปัญหาเรื่องการจัดสรรเงินทุนหมุนเวียนของสมาชิก เนื่องจากทางกลุ่มจะทำการผลิตไว้ล่วงหน้าซึ่งมีสินค้าค้างอยู่จำนวนหนึ่งคั้งนั้นช่วงที่สินค้ายังจำหน่ายไม่ได้ก็จะไม่มีเงินทุนนำไปซื้อวัตถุดิบหรือเส้นไหม หากมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า

กรณีศึกษาที่ 5 กลุ่มผ้าไหมทอมือ ตำบลเมืองปัก

อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณสมร เต็งเมืองปัก ประธานกลุ่ม

จำนวนสมาชิก : 47 คน

สินค้าที่ได้รับรางวัล : ผ้าไหมมัดหมี่

ระยะเวลาการดำเนินงาน : 3 ปี

ยอดจำหน่ายสินค้าต่อเดือน : 100,000 – 200,000 บาท

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

แต่เดิมชาวบ้านในหมู่บ้านซึ่งส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมทำนาทำไร่กันเป็นงานหลัก และทอผ้ากันเป็นอาชีพเสริม โดยเริ่มแรกจะเป็นการทอเพื่อเก็บไว้ใช้เองในครัวเรือนต่อมาเมื่อฝีมือพัฒนาขึ้นและผ้าไหมเป็นที่นิยมมากขึ้นจึงเริ่มมีการทอเพื่อจำหน่าย ประกอบกับที่อำเภอปักธงชัยมีชื่อเสียงเกี่ยวกับผ้าไหมและมีโรงงานทอผ้าไหมเพิ่มมากขึ้น ทางกลุ่มจึงได้รวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มผ้าไหมทอมือขึ้น โดยมีคุณสมร เต็งเมืองปัก อายุ 47 ปี เป็นประธานกลุ่ม ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในงานทอผ้าที่สืบทอดมาจากรุ่นปู่ย่ามาเป็นอย่างดี มีสมาชิกเริ่มแรก 21 คน

ปัจจุบันทางกลุ่มมีสมาชิกทั้งสิ้น 47 คน ผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มผลิตได้แก่ ผ้าไหมพื้นเรียบ ผ้าไหมมัดหมี่ ผ้าไหมลายประยุกต์ ผ้าสไบคลุมไหล่ และเสื้อผ้าสำเร็จรูป ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มได้รับการคัดสรร 5 ดาว ในระดับภาค คือ ผ้าไหมมัดหมี่ ยอดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มประมาณ 100,000 – 200,000 บาทต่อเดือน ซึ่งสูงขึ้นจากปีที่ผ่านมาถึงประมาณร้อยละ 30

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการดำเนินงาน

2.1 ด้านการบริหารจัดการ

การวางแผน ทางกลุ่มมีการวางแผนงานทั้งระยะสั้นและระยะยาวไว้ล่วงหน้า แต่เป็นแบบที่ไม่มีระบบตามทฤษฎี มีการวางแผนกำหนดมาตรฐานสินค้าและรูปแบบกระบวนการผลิต การดำเนินงาน ทางกลุ่มมีการวางแผนในอนาคตที่จะขยายงานและตลาดไปยังต่างประเทศไว้ด้วย

การจัดองค์กร มีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบในกลุ่มอย่างชัดเจนแต่เป็นการจัดองค์กรอย่างง่ายเท่านั้น คือ แบ่งตามตำแหน่งและหน้าที่ แต่ละหน้าที่จะมีความเท่าเทียมกันในการออกความคิดเห็น โดยจะขึ้นตรงกับประธานและรองประธานกลุ่มเท่านั้น โดยแบ่งเป็น ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม การตลาด การเงิน เลขานุการ และสมาชิก ทั้งนี้เนื่องจากการรวมกลุ่มกันในรูปแบบกลุ่มแม่บ้านที่ทอผ้าเป็นอาชีพเสริม

การสั่งการหรือการชักนำ ประธานกลุ่มจะเป็นผู้สั่งการ โดยดูแลสมาชิกแบบพี่น้องไม่มีการเผด็จการ ให้สมาชิกสามารถแสดงความคิดเห็นร่วมกันได้ มีการเรียกประชุมสมาชิกแล้วมอบหมายงานให้แก่สมาชิกแต่ละคนไปทำที่บ้าน การจูงใจสมาชิกจะเป็นการให้ผลตอบแทน โดยการพิจารณาผลตอบแทนจะพิจารณาตามความสามารถการทำงาน สมาชิกในกลุ่มไม่มีข้อขัดแย้งกันใดๆ หลักการในการเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม คือ การแสวงหาโอกาสและความรู้เสมอ และการนำความรู้นั้นมาแนะนำแก่สมาชิก

การควบคุม ประธานกลุ่มจะเป็นผู้ควบคุมและติดตามการทำงานของสมาชิกตลอดเวลา โดยเฉพาะสมาชิกใหม่ มีการตรวจมาตรฐานการทำงานและแก้ไขข้อบกพร่องในการทำงานของ

สมาชิกแต่ละคนด้วย

2.2 ด้านการตลาด

ทางกลุ่มมีการวางแผนการตลาดระยะสั้นใน 1 ปี โดยใช้ข้อมูลจากทางหน่วยงานต่างๆ ที่จัดงานแสดงสินค้าว่าจะมีเมื่อไหร่และที่ไหนบ้าง

ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจะเป็นกลุ่มลูกค้าทั้งระดับสูง และระดับกลางได้แก่ ข้าราชการทั่วไป และคู่สมรส กลุ่มนักท่องเที่ยว และชาวบ้านในท้องถิ่นหรือท้องถิ่นข้างเคียง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีเนื้อดี มีความทนทานใช้งานได้นาน สีสดใสสวยงาม และมีหลากหลายแบบให้ลูกค้าได้เลือกซื้อ อีกทั้งผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปของทางกลุ่มจะมีการตัดเย็บอย่างปราณีต โดยใช้ช่างที่มีฝีมือมาทำการตัดเย็บให้ ทำให้ผลิตภัณฑ์มีความสวยงาม เข้ารูป และทนทาน

ราคาสินค้าของทางกลุ่ม จะตั้งไว้ในระดับเท่ากับคู่แข่ง ซึ่งจะคำนึงถึงราคาของตลาดด้วย โดยมีหลายระดับราคาให้ลูกค้าเลือกซื้อทั้งราคาสูง กลาง และต่ำ ซึ่งขึ้นอยู่กับคุณภาพของผ้าแต่ละชิ้น โดยอยู่ที่ประมาณเมตรละ 250 – 350 บาท

ช่องทางการจัดจำหน่าย จะมีหลายช่องทาง มีการวางจำหน่ายที่ศูนย์ของกลุ่มซึ่งจะมีลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อเอง มีการนำสินค้าไปวางจำหน่ายในกรุงเทพมหานคร และคนในท้องถิ่นที่ไปทำงานต่างจังหวัดรับสินค้าไปจำหน่ายด้วย นอกจากนี้ยังเช่าพื้นที่จำหน่ายตามงานออกร้านต่างๆ ตามต่างจังหวัดด้วย ปัจจุบันทางกลุ่มยังไม่มีจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศ แต่มีการวางแผนที่จะเปิดตลาดในต่างประเทศ เนื่องจากทางกลุ่มเห็นว่านักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เข้ามาซื้อสินค้าของทางกลุ่มมีความพอใจกับสินค้าของทางกลุ่มอย่างมาก

การส่งเสริมการตลาด ทางกลุ่มจะไปออกงานแสดงสินค้าบ่อยๆ ทั้งงานที่ทางราชการเชิญมาและงานที่ไปออกแสดงเอง เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้รู้จักสินค้าของทางกลุ่มมากขึ้น

2.3 ด้านการผลิต

ทางกลุ่มมีการวางแผนการผลิตระยะสั้นในระยะเวลา 1 ปี โดยวางแผนล่วงหน้าตามความต้องการของตลาดและต้นทุนในการจัดซื้อวัตถุดิบในแต่ละปีเท่านั้น ซึ่งในบางครั้งก็ผลิตไม่เพียงพอกับคำสั่งซื้อของลูกค้า เนื่องจากทางกลุ่มไม่สามารถผลิตเส้นไหมเองได้ทำให้ขาดวัตถุดิบในการผลิต

วัตถุดิบมีการรับซื้อเส้นไหมจากอำเภอบัวใหญ่ และจังหวัดข้างเคียง เช่น จังหวัดขอนแก่น โดยจะสั่งซื้อในปริมาณมากมาเก็บไว้เพื่อทำการผลิตตลอดทั้งปี

กรรมวิธีการผลิตจะใช้เทคโนโลยีอย่างง่าย โดยใช้เฉพาะเครื่องจักรในการทอผ้า เนื่องจากสามารถทอผ้าได้เร็วและสะดวกกว่าการใช้กี่พื้นบ้าน

การควบคุมการผลิตเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มที่จะไปควบคุมการผลิตของสมาชิกแต่ละคนให้ได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ

2.4 ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ทางกลุ่มให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพราะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและสวยงามจะช่วยดึงดูดใจลูกค้าได้ แต่จะไม่มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ ซึ่งสมาชิกจะช่วยกันคิดและออกแบบสีสันทลวดลายผ้าใหม่ๆ และจะจัดเก็บไว้เป็นต้นแบบเพื่อให้สมาชิกใหม่ได้ศึกษาทลวดลายและสามารถนำไปประยุกต์ได้ โดยสีสันทของผ้ามีการพัฒนาให้ได้สีสันทที่แปลกใหม่และสวยงามเป็นที่ต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ ทางกลุ่มส่งสมาชิกไปฝึกอบรมจากทางราชการเสมอ เพื่อให้สมาชิกเกิดทักษะความชำนาญเพิ่มขึ้น ทั้งในด้านการย้อมสีผ้าและการทอผ้า

2.5 ด้านการบริหารการเงิน

การวางแผนด้านการเงินของกลุ่ม พบว่า มีการวางแผนทางการเงินไว้ล่วงหน้า เงินทุนเริ่มแรกได้จากการรวบรวมเงินจากสมาชิกซึ่งรวมถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้าที่สมาชิกแต่ละคนมีอยู่ก่อนแล้ว และมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินจำนวนหนึ่งเพื่อนำมาเป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่ม โดยได้รับการสนับสนุน ดังนี้

- สำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดนครราชสีมา 50,000 บาท
- สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอปักธงชัย 10,000 บาท
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์จังหวัดนครราชสีมา 100,000 บาท

ทางกลุ่มมีการจัดทำบันทึกรายงานทางการเงินเป็นเอกสารโดยมีผู้รับผิดชอบโดยตรง มีการปันผลให้แก่สมาชิกปีละครั้ง ปัจจุบันทางกลุ่มไม่มีหนี้สินที่ยังค้างชำระ

ส่วนที่ 3 ปัญหาในการดำเนินงานด้านต่างๆ

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ทางกลุ่มมีปัญหาในการดำเนินงานที่ต้องแก้ไข ดังนี้

ปัญหาด้านการตลาด พบว่า ทางกลุ่มยังมีตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่ายที่ค่อนข้างน้อยไม่เพียงพอ และมีการแข่งขันสูงในพื้นที่เดียวกัน

ปัญหาด้านการผลิต พบว่า บางช่วงของการผลิตมีวัตถุดิบไม่เพียงพอ และวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น เนื่องจากไม่สามารถผลิตเส้นไหมเองได้ ต้องรับซื้อจากแหล่งอื่น ซึ่งมีข้อจำกัดในด้านเงินทุนที่นำมาซื้อด้วย

ตารางที่ 4.1 ถึงตารางที่ 4.5 แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยทางด้านการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ได้รับการคัดสรร 5 ดาว ในระดับภาค ของจังหวัด นครราชสีมา ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงานในกรณีศึกษาที่ 1

ปัจจัยทางด้านการดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 1 กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านครบุรี	
	จุดเด่น	จุดด้อย
คุณลักษณะ ความเป็น ผู้ประกอบการ ของผู้นำกลุ่ม	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นคนที่แสวงหาโอกาส และข้อมูลในธุรกิจอยู่ตลอดเวลา - มีมนุษยสัมพันธ์ที่ต่อสมาชิกในกลุ่ม - มีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ 	<ul style="list-style-type: none"> - ขาดประสบการณ์ในการบริหารงานและการดำเนินธุรกิจ
การสนับสนุน จากหน่วยงาน ต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐ ในด้านการผลิต ด้านการตลาด และการรวมกลุ่ม เป็นอย่างดี 	<ul style="list-style-type: none"> - การสนับสนุนด้านการเงินจากหน่วยงานต่างๆ ยังไม่เพียงพอ
ความเข้มแข็ง ของชุมชน	<ul style="list-style-type: none"> - สมาชิกในกลุ่มร่วมมือกันทำงานเป็นอย่างดี 	<ul style="list-style-type: none"> - มีการดำเนินงานอย่างจริงจังน้อยกว่าหนึ่งปี - ไม่มีเงินกองทุนของกลุ่ม - ผู้นำขาดประสบการณ์ในการบริหารงานธุรกิจ
การบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> - มีการจัดองค์กรโดยแบ่งตามหน้าที่ - มีการประชุมสมาชิกเพื่อแบ่งงานเดือนละ 1 – 2 ครั้ง - ประธานกลุ่มเป็นผู้ควบคุมและติดตามการทำงานด้วยตนเอง - สมาชิกในกลุ่มไม่มีข้อขัดแย้งกัน 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้า - ไม่มีการจัดโครงสร้างองค์กรที่เป็นรูปแบบการบริหาร - ผู้นำขาดความรู้ในการบริหารจัดการ - สมาชิกในกลุ่มขาดความรู้ในการดำเนินงาน

ตารางที่ 4.1 (ต่อ) แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 1

ปัจจัยทางด้าน การดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 1 กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านครบุรี	
	จุดเด่น	จุดด้อย
การตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - ยอดขายเพิ่มขึ้น 20% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา - ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ เนื้อผ้าแน่น และสี สันสวยงาม - ราคาสินค้าสามารถแข่งขันได้ในตลาด 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการวางแผนด้านการตลาด - มีการจัดแสดงสินค้าไม่บ่อยนัก - ขาดบุคลากรที่มีความสามารถทาง การตลาด - การกระจายสินค้าสู่ตลาดค่อนข้าง น้อย - ช่องทางการจัดจำหน่ายมีน้อย - ผลิตภัณฑ์ไม่มีการตั้งตราสินค้า - ไม่มีการส่งออกสินค้าไปยังต่าง ประเทศ
การผลิต	<ul style="list-style-type: none"> - มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเองในชุมชนและสามารถจัดหาเพิ่มได้จากท้องถิ่นใกล้เคียง - มีการวางแผนการผลิตในระยะสั้น 	<ul style="list-style-type: none"> - ผลิตสินค้าได้ในปริมาณน้อย - วัตถุดิบหรือเส้นไหมที่ผลิตได้เองมี ปริมาณน้อยไม่เพียงพอ - ใช้กรรมวิธีในการทอผ้าเท่านั้น - สมาชิกทอผ้าเฉพาะช่วงที่ว่างจาก การทำไร่ทำนาเท่านั้น - มีปัญหาในการซ่อมสีผ้าและเส้นไหม
การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม และมีการ พัฒนาสร้างสรรค์ด้วยตนเองอยู่เสมอ โดยการประยุกต์สวดลายโบราณให้มีความทันสมัยขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> - ทางกลุ่มไม่มีการจัดตั้งแผนวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยตรง - ไม่มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์

ตารางที่ 4.1 (ต่อ) แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 1

ปัจจัยทางด้านการดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 1 กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านครบุรี	
	จุดเด่น	จุดด้อย
การบริหารการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> - มีผู้รับผิดชอบในการบันทึกเอกสารทางการเงิน - มีกลุ่มสตรีแม่บ้านครบุรีช่วยเหลือด้านการเงิน โดยสมาชิกแต่ละคนสามารถกู้ยืมเงินจำนวนหนึ่งไปซื้อวัตถุดิบ ได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการบันทึกบัญชีที่เป็นระบบ - ขาดบุคลากรที่มีความสามารถในด้านการเงินและบัญชี - ขาดเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่ม - ยังไม่มีการปันผลให้แก่สมาชิก - ไม่มีเงินกองทุนของกลุ่มให้สมาชิกกู้ยืมไปซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์

ตารางที่ 4.2 แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 2

ปัจจัยทางด้านการดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 2 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญ	
	จุดเด่น	จุดด้อย
คุณลักษณะ ความเป็น ผู้ประกอบการ ของผู้นำกลุ่ม	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นคนที่แสวงหาโอกาส และซื้อมูลในธุรกิจอยู่ตลอดเวลา - มีความมุ่งมั่นและที่จะพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐาน - มีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ - มีความกระตือรือร้นและไม่อยู่นิ่ง 	-

ตารางที่ 4.2 (ต่อ) แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 2

ปัจจัยทางด้านการดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 2 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญ	
	จุดเด่น	จุดด้อย
การสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐ และเอกชน ในด้านการผลิต การตลาด การเงินและการรวมกลุ่ม เป็นอย่างดี 	-
ความเข้มแข็งของชุมชน	<ul style="list-style-type: none"> - ดำเนินงานในรูปแบบของกลุ่มมาแล้วกว่า 10 ปี - มีการผลิตสินค้ากันอย่างจริงจัง - สามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกเพิ่มขึ้น - มีผู้นำที่มีความสามารถ - มีกองทุนของกลุ่มเองเพื่อให้สมาชิกได้กู้ยืม 	-
การตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนด้านการตลาดระยะสั้น - มีการจัดแสดงสินค้าทั้งในและต่างจังหวัดอยู่บ่อยๆ - มีการกำหนดพื้นที่การจำหน่ายอย่างชัดเจน - มีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่อยู่เสมอ - สินค้ามีคุณภาพและมาตรฐานที่ดี - มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง - มีศูนย์จำหน่ายสินค้าของกลุ่ม 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ - ไม่มีการสร้างตราสินค้า - ขาดบุคลากรด้านการตลาดมาช่วยงาน ซึ่งประธานกลุ่มต้องดำเนินงานส่วนนี้เพียงคนเดียว

ตารางที่ 4.2 (ต่อ) แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 2

ปัจจัยทางด้าน การดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 2 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญ	
	จุดเด่น	จุดด้อย
การผลิต	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนการผลิตในระยะสั้น เพื่อให้มีสินค้าเพียงพอต่อการจำหน่ายในแต่ละปี - มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเองในท้องถิ่น และสามารถซื้อเส้นไหมเพิ่มจากท้องถิ่นใกล้เคียงได้ในราคาโรงงาน แล้วนำมาจำหน่ายให้สมาชิกในราคาที่ต่ำ - ผลิตสินค้าได้ในปริมาณมากพอในการจำหน่าย - สมาชิกมีความชำนาญในการทอผ้าเป็นอย่างดี - กี่ทอผ้ามีทั้งกี่ธรรมดาและกี่กระตุก 	-
การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม และมีการพัฒนาสร้างสรรค์ด้วยตนเอง - มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ โดยส่งเสริมให้สมาชิกเข้ารับการศึกษาอบรมเทคนิคการทอผ้า และการซ่อมสีจากหน่วยงานต่างๆ อยู่เสมอ 	<ul style="list-style-type: none"> - ทางกลุ่มไม่มีการจัดตั้งแผนกวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยตรง - ไม่มีการพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์
การบริหาร การเงิน	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนด้านการเงิน - การบริหารการเงินมีการกำหนดเงินปันผลออกเป็นส่วนตัวอย่างชัดเจน - ไม่มีหนี้สินค้างชำระ - ไม่มีปัญหาการขาดเงินทุนหมุนเวียน - มีเงินกองทุนของกลุ่มให้สมาชิกกู้ยืม 	-

ตารางที่ 4.3 แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 3

ปัจจัยทางด้าน การดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 3 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านคิมมะตุ	
	จุดเด่น	จุดด้อย
คุณลักษณะ ความเป็น ผู้ประกอบการ ของผู้นำกลุ่ม	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นคนที่แสวงหาโอกาส และข้อมูล ในธุรกิจอยู่ตลอดเวลา - มีความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจผู้ อื่นทำให้สมาชิกในกลุ่มร่วมมือกัน ทำงานเป็นอย่างดี 	-
	<ul style="list-style-type: none"> - มีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมและ พัฒนาตนเองอยู่เสมอ - มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้มี คุณภาพและมาตรฐาน 	
การสนับสนุน จากหน่วยงาน ต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงาน ต่างๆ ในด้านการผลิต การตลาด การ เงิน และการรวมกลุ่ม เป็นอย่างดี 	-
ความเข้มแข็ง ของชุมชน	<ul style="list-style-type: none"> - ดำเนินงานในรูปแบบของกลุ่มมาแล้ว กว่า 4 ปี - มีการผลิตสินค้ากันอย่างจริงจัง - สามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกเพิ่ม ขึ้น - มีผู้นำที่มีความสามารถ 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการจัดตั้งกองทุนของกลุ่ม
การบริหาร การจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนการดำเนินงานทั้งใน ระยะสั้นและระยะยาว - มีการจัดองค์กรออกเป็นแผนกอย่าง ชัดเจน - มีการจูงใจสมาชิกโดยการให้ผลตอบแทน และการปันผล - ประธานกลุ่มเป็นผู้สั่งการและควบคุม ติดตามงานของสมาชิกด้วยตนเอง 	-

ตารางที่ 4.3 (ต่อ) แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 3

ปัจจัยทางด้าน การดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 3 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านคิมมะฮู	
	จุดเด่น	จุดด้อย
การตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนด้านการตลาดระยะสั้น - มีการจัดแสดงสินค้าทั้งในและต่างจังหวัดอยู่บ่อยๆ - ผู้นำกลุ่มมีความเชี่ยวชาญงานด้านการตลาดและมีบุคคลในครอบครัวคอยช่วยเหลือ 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ - ไม่มีการสร้างตราสินค้า
	<ul style="list-style-type: none"> - มีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่อยู่เสมอ - สินค้ามีคุณภาพและมาตรฐานที่ดี เป็นที่รู้จักของลูกค้า - มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง - มีศูนย์จำหน่ายสินค้าของกลุ่ม 	
การผลิต	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนการผลิตในระยะสั้น - มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเองในท้องถิ่น และสามารถจัดหาเพิ่มได้จากท้องถิ่นใกล้เคียง - ผลิตสินค้าได้ในปริมาณมากพอในการจำหน่าย - กี่ทอผ้ามีทั้งที่ธรรมดาและที่กระตุก - ประธานกลุ่มเป็นผู้ควบคุมการผลิตของสมาชิกด้วยตนเอง 	<ul style="list-style-type: none"> - สมาชิกขาดความชำนาญในการย้อมสี

ตารางที่ 4.3 (ต่อ) แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 3

ปัจจัยทางด้าน	กรณีศึกษาที่ 3 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านคิมมะอุ	
การดำเนินงาน	จุดเด่น	จุดด้อย
การพัฒนาผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> · เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม และมีการพัฒนาสร้างสรรค์ด้วยตนเอง - การพัฒนาลวดลายผ้าจะใช้การประยุกต์ลวดลายโบราณให้มีความแปลกใหม่และทันสมัย - มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยส่งเสริมให้สมาชิกเข้ารับการฝึกอบรมเทคนิคการทอผ้า และการซื้อวัสดุจากหน่วยงานต่างๆ อยู่เสมอ - มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม 	-
การบริหารการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนด้านการเงินระยะสั้น - มีการปันผลออกเป็นส่วนๆ อย่างชัดเจน - ไม่มีหนี้สินค้างชำระ - มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ 	- ไม่มีเงินกองทุนของกลุ่มให้สมาชิกกู้ยืม

ตารางที่ 4.4 แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 4

ปัจจัยทางด้านการดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 4 กลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะ	
	จุดเด่น	จุดด้อย
คุณลักษณะ ความเป็น ผู้ประกอบการ ของผู้นำกลุ่ม	<ul style="list-style-type: none"> - มีความริเริ่มสร้างสรรค์ - ดูแลเอาใจใส่สมาชิกในกลุ่มเป็นอย่างดี - มีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ - มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐาน 	-
การสนับสนุน จากหน่วยงาน ต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ในด้านการผลิต การเงิน การตลาด และการรวมกลุ่ม เป็นอย่างดี 	-
ความเข้มแข็ง ของชุมชน	<ul style="list-style-type: none"> - ดำเนินงานในรูปแบบของกลุ่มมาแล้วกว่า 3 ปี - มีการผลิตสินค้ากันอย่างจริงจัง - สามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกจนมีรายได้เพิ่มขึ้น - มีผู้นำที่มีความสามารถ 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการจัดตั้งเงินกองทุนของกลุ่ม
การบริหาร การจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนการดำเนินงานและกำหนดกรอบการทำงาน - มีการจัดองค์กรออกเป็นแผนกอย่างชัดเจน - มีการจงใจสมาชิกเป็นการให้ผลตอบแทนตามลักษณะงาน - ประธานกลุ่มเป็นผู้สั่งการและควบคุมติดตามงานของสมาชิกด้วยตนเอง 	-

ตารางที่ 4.4 (ต่อ) แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 4

ปัจจัยทางด้าน การดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 4 กลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะ	
	จุดเด่น	จุดด้อย
การตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนด้านการตลาดระยะสั้น - มีการจัดแสดงสินค้าทั้งในและต่างจังหวัดอยู่บ่อยๆ - มีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่อยู่เสมอ - มีสินค้าจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า ที่กรุงเทพมหานคร 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ เนื่องจากขาดบุคลากรที่สามารถติดต่อสื่อสารภาษาต่างประเทศ - ไม่มีการสร้างตราสินค้า
	<ul style="list-style-type: none"> - สินค้ามีคุณภาพและมาตรฐานที่ดี - มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง - มีศูนย์จำหน่ายสินค้าของกลุ่ม - มีการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่ม 	
การผลิต	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนการผลิตระยะสั้น - ปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ในแต่ละปีมีปริมาณเพียงพอ - ใช้กี่กระตุกในการทอผ้าทั้งหมด ทำให้สามารถผลิตสินค้าได้อย่างรวดเร็ว - สมาชิกมีความชำนาญในการทอผ้าเป็นอย่างดี 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่สามารถปลูกหม่อนเลี้ยงไหมได้เองในชุมชน ต้องจัดซื้อทั้งหมด - กี่กระตุกไม่สามารถทอผ้าบางลวดลายที่มีความละเอียดได้
การพัฒนา ผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม และมีการพัฒนาสร้างสรรค์ด้วยตนเอง - มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยส่งเสริมให้สมาชิกเข้ารับการฝึกอบรมเทคนิคการทอผ้าและการเชื่อมโยงจากหน่วยงานต่างๆอยู่เสมอ 	<ul style="list-style-type: none"> - ทางกลุ่มไม่มีการจัดตั้งแผนวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยตรง - ไม่มีการพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์

ตารางที่ 4.4 (ต่อ) แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 4

ปัจจัยทางด้าน การดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 4 กลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะ	
	จุดเด่น	จุดด้อย
การบริหาร การเงิน	<ul style="list-style-type: none"> - มีผู้รับผิดชอบในการบันทึกเอกสารทางการเงิน 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการวางแผนด้านการเงินล่วงหน้า - การบันทึกบัญชียังไม่มีระบบ - กลุ่มมีปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน - ไม่มีการปันผลให้แก่สมาชิก - ไม่มีเงินกองทุนของกลุ่มให้สมาชิกกู้ยืม

ตารางที่ 4.5 แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 5

ปัจจัยทางด้าน การดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 5 กลุ่มผ้าไหมทอมือเมืองปัก	
	จุดเด่น	จุดด้อย
คุณลักษณะ ความเป็น ผู้ประกอบการ ของผู้นำกลุ่ม	<ul style="list-style-type: none"> - มีความริเริ่มสร้างสรรค์ - รู้จักนำประสบการณ์ในอดีตมาประยุกต์ใช้ในการผลิตสินค้าของกลุ่ม - มีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ 	-
การสนับสนุน จากหน่วยงาน ต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ในด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการรวมกลุ่ม เป็นอย่างดี 	-

ตารางที่ 4.5 (ต่อ) แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงาน ในกรณีศึกษาที่ 5

ปัจจัยทางด้าน การดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 4 กลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะ	
	จุดเด่น	จุดด้อย
ความเข้มแข็ง ของชุมชน	<ul style="list-style-type: none"> - ดำเนินงานในรูปแบบของกลุ่มมาแล้วกว่า 3 ปี - สามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกจนมีรายได้เพิ่มขึ้น - ผู้นำมีประสบการณ์และความสามารถ 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการจัดตั้งเงินกองทุนของกลุ่ม
การบริหาร การจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนการดำเนินงานทั้งระยะสั้นและยาว - มีการจัดองค์กรออกเป็นแผนกอย่างชัดเจน - มีการจูงใจสมาชิกเป็นการให้ผลตอบแทนตามผลงาน - ประธานกลุ่มเป็นผู้สั่งการและควบคุมติดตามงานของสมาชิกด้วยตนเองอย่างใกล้ชิด 	-
การตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนด้านการตลาดระยะสั้น - มีการจัดแสดงสินค้าทั้งในและต่างจังหวัดอยู่บ่อยๆ - มีตลาดประจำในพื้นที่ต่างๆ - บีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่อยู่เสมอ - สินค้ามีคุณภาพและมาตรฐานที่ดี - มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง - มีศูนย์จำหน่ายสินค้าของกลุ่ม 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ - ไม่มีการสร้างตราสินค้า

ตารางที่ 4.5 (ต่อ) แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของปัจจัยด้านการดำเนินงานในกรณีศึกษาที่ 5

ปัจจัยทางด้าน การดำเนินงาน	กรณีศึกษาที่ 4 กลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะ	
	จุดเด่น	จุดด้อย
การผลิต	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนการผลิตระยะสั้น - ปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ในแต่ละปีมีปริมาณเพียงพอ - ใช้จักรตุกในการทอผ้าทั้งหมด ทำให้สามารถผลิตสินค้าได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น - สมาชิกมีความชำนาญในการทอผ้าเป็นอย่างดี 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่สามารถปลูกหม่อนเลี้ยงไหมได้เองในชุม ต้องจัดซื้อทั้งหมด - ก็จักรตุกไม่สามารถทอผ้าบางลวดลายที่มีความละเอียดได้
การพัฒนาผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม และมีการพัฒนาสร้างสรรค์ - มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น - มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยส่งเสริมให้สมาชิกเข้ารับการฝึกอบรมเทคนิคการทอผ้าและการข้อมสีกาหน่วยงานต่างๆอยู่เสมอ 	<ul style="list-style-type: none"> - ทางกลุ่มไม่มีการจัดตั้งแผนกวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยตรง - ไม่มีการพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์
การบริหารการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> - มีการวางแผนด้านการเงินระยะสั้น - มีผู้รับผิดชอบด้านเอกสารทางการเงิน - มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ - ไม่มีหนี้สินค้างชำระ - สามารถปันผลให้แก่สมาชิกได้ปีละครั้ง 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีเงินกองทุนของกลุ่มให้สมาชิกกู้ยืม - การบันทึกบัญชีไม่เป็นระบบ

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จ ของสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการ
คัดสรร 5 ดาว ระดับภาค เป็นรายกรณี

**กรณีศึกษาที่ 1 กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านนครบุรี
คุณสาวณี วรรณ ประธานกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านนครบุรี**

ภูมิหลังและประสบการณ์เดิมของผู้นำกลุ่ม

พบว่าคุณสาวณี วรรณ ประธานกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านนครบุรี จบการศึกษาระดับ มศ. 3 ประกอบอาชีพทำนาเป็นอาชีพหลัก และเมื่อว่างเว้นจากการทำนาแล้วก็จะทำการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมและทอผ้าไหม แรก ๆ ก็จะทอผ้าไว้ใช้เองในครัวเรือน มีการจำหน่ายบ้างเล็กน้อยหากมีผู้สนใจมาขอซื้อ หลังจากได้รับการฝึกอบรมจากกรมพัฒนาฝีมือแรงงานแล้วจึงเริ่มรวมกลุ่มอาชีพทอผ้าขึ้นมาในหมู่บ้านของตน และขอรับการฝึกอบรมจากหน่วยงานต่าง ๆ ด้านการทอผ้าลวดลายต่างๆ และการย้อมสีเส้นไหมเพิ่มเติม เนื่องจากตัวคุณสาวณีเองจบการศึกษาไม่สูงมากนักและครอบครัวไม่ใช่คนร่ำรวย จึงต้องอาศัยประสบการณ์ในเรื่องของการทอผ้าที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษและการแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ เพิ่มเติมเพื่อนำมาประยุกต์และฝึกฝนจนเกิดความชำนาญมากขึ้น จนได้รับรางวัล 5 ดาว ในระดับภาค ทำให้สมาชิกเกิดความภาคภูมิใจและเชื่อมั่นในฝีมือการทอผ้าของตนมากขึ้น กรณีนี้ระดับการศึกษาไม่ส่งผลต่อความสำเร็จ แต่เนื่องจากสภาพครอบครัวที่ไม่ได้ร่ำรวยอะไรจึงผลักดันให้ต้องประกอบอาชีพเสริม ประกอบกับอาชีพการทำนาจะมีช่วงที่ต้องรอผลผลิตซึ่งจะว่างจึงต้องหางานเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัวอีกทางหนึ่ง

ปัจจัยแห่งความสำเร็จด้านการดำเนินงานของสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของผู้นำกลุ่ม

คุณสาวณีมีความสัมพันธ์ที่ดีกับสมาชิกในกลุ่ม โดยคุณสาวณีได้มีโอกาสเข้ารับการฝึกอบรมจากทางราชการเรื่องการทอผ้าบ่อยครั้ง ประกอบกับวิชาทอผ้าที่ได้รับมาจากบรรพบุรุษ และจากการสัมภาษณ์คุณสาวณีได้กล่าวว่า “ในการเป็นผู้นำที่จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จนั้นต้องรู้จักแสวงหาความรู้และเทคนิคการทอผ้าและลวดลายใหม่ ๆ และนำความรู้ที่มานั้นมาแนะนำแก่สมาชิกได้” จากความคิดและบุคลิกดังกล่าวคุณสาวณีมีคุณสมบัติของการเป็นผู้ประกอบการที่ดี ทำให้สินค้าได้รับการคัดสรรในระดับ 5 ดาว

การสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ

กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านนครบุรี เป็นการดำเนินงานโดยการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมา เป็นลักษณะของกลุ่มอาชีพ โดยมีหน่วยงานจากภาครัฐคือ กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน เข้ามาให้การช่วยเหลือและเป็นพี่เลี้ยงในการให้ความรู้เชิงวิชาการและฝึกฝนในการผลิต ดังนั้นการสนับสนุนจากภาครัฐเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้สินค้ากลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านนครบุรี ได้รับการคัดสรรให้สินค้าอยู่ในระดับ 5 ดาว

ความเข้มแข็งของชุมชน

จากการที่กลุ่มจัดตั้งกลุ่มขึ้นมา เป็นระยะเวลาหนึ่งนั้น พบว่า ทางกลุ่มยังไม่มีการผลิตสินค้าอย่างจริงจังจนกระทั่งได้รับการคัดสรรในระดับ 5 ดาว เมื่อปี 2546 ที่ผ่านมา จึงเริ่มทำการผลิตสินค้ากันอย่างจริงจัง และทางกลุ่มเองยังไม่มีความเข้มแข็งทั้งในด้านการรวมกลุ่มและการเงิน ยังต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐอีกในหลายๆ ด้าน ดังนั้นจึงไม่ใช่ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของสินค้าที่ได้รับการคัดเลือกให้อยู่ในระดับ 5 ดาว

การบริหารจัดการ

กลุ่มของคุณแสบเป็นรวมกลุ่มแบบพี่น้อง ดังนั้นในการจัดการจึงไม่ค่อยจะเป็นระบบมากนัก อีกทั้งคุณแสบเองไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการมากนัก และทางกลุ่มยังไม่มีโครงสร้างองค์กรที่เป็นรูปแบบการบริหาร ทำให้ประสิทธิภาพในการดำเนินงานไม่ดีเท่าที่ควร กรณีนี้การบริหารจัดการไม่ใช่ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ

การตลาด

การดำเนินงานทางการตลาดยังไม่ชัดเจน ไม่มีแผนการตลาดรองรับเนื่องจากข้อจำกัดด้านเงินทุน แต่อย่างไรก็ตามทางกลุ่มได้มีการออกงานแสดงสินค้าที่ทางรัฐได้จัดขึ้นบ้าง เป็นการนำสินค้าไปแนะนำโดยตรงกับลูกค้า แต่ทั้งนี้การตลาดก็ยังไม่มีประสิทธิภาพที่ดีพอ เนื่องจากทางกลุ่มยังไม่มีบุคลากรที่มีความสามารถด้านการตลาดโดยตรง การกระจายสินค้าออกสู่ตลาดจึงยังมีไม่มากนัก กรณีนี้การตลาดไม่มีผลต่อความสำเร็จของสินค้าที่ได้รับรางวัล

การผลิต

ทางกลุ่มมีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเองได้น้อยและบางส่วนยังต้องหาซื้อเส้นไหมดิบจากอำเภอข้างเคียงหากไม่เพียงพอซึ่งมีราคาสูง อีกทั้งสินค้าที่ผลิตได้มีปริมาณน้อยเนื่องจากมีสมาชิกจำนวนไม่มาก ส่วนในด้านเทคโนโลยีการผลิตที่ใช้ไม่สูงมากนักเป็นที่ทอมือ กรณีนี้การผลิตไม่ใช่ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

คุณเสาวณีและสมาชิกในกลุ่ม ร่วมมือกันในการประยุกต์ดัดแปลงลวดลายจากลายผ้าแบบโบราณไปประยุกต์ให้มีความสวยงามและคุณภาพมากขึ้น เมื่อมีผู้คิดค้นลายหรือเทคนิคใหม่ๆ ได้ ก็จะนำมาฝึกฝนให้สมาชิกคนอื่นๆ เป็นผลให้สินค้ามีความแตกต่างจากคู่แข่งอย่างเด่นชัดทางด้านลวดลายสีสันทันที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง การพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงเป็นปัจจัยที่ทำให้สินค้าได้รับการคัดสรรให้อยู่ในระดับ 5 ดาว

การบริหารการเงิน

ระบบบัญชีการเงินที่ยังไม่สามารถจัดทำได้อย่างเป็นระบบ เนื่องจากเป็นการบันทึกรายรับจ่ายอย่างง่ายเท่านั้น ไม่มีบุคลากรในการจัดการ รวมทั้งยังขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน สมาชิกไม่ต้องการที่จะมีหนี้สินที่มากขึ้นจากการกู้ยืม ดังนั้นการบริหารการเงินจึงไม่ใช่ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

กรณีศึกษาที่ 2 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญ

คุณละมุล แก้วนอก ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญ

ภูมิหลังและประสบการณ์เดิมของผู้นำกลุ่ม

คุณละมุล แก้วนอก ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญ จบการศึกษาระดับชั้น มศ. 3 ก่อนสมรสมีอาชีพรับจ้าง ต่อมาเมื่อได้สมรสกับคู่สมรสซึ่งมีอาชีพรับราชการครู จึงเลิกทำงานมาเป็นแม่บ้านอย่างเดียว แต่ด้วยความที่เป็นคนไม่ชอบอยู่หนึ่ง ๆ จึงได้เรียนรู้การทอผ้าไหมจากเพื่อนบ้านข้างเคียงเพื่อเก็บไว้ใช้เอง เมื่อฝีมือดีขึ้นและมีความชำนาญมากขึ้นจึงได้ยึดอาชีพทอผ้าเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวมาโดยตลอดและเข้าร่วมงานในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำแหน่งเลขาธิการกลุ่ม ก่อนที่จะดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มในปัจจุบัน คุณละมุลเล่าว่า แรก ๆ ที่ทอผ้าส่งประกวดนั้นไม่เคยได้รับรางวัลเลยเพราะไม่เข้าใจในหลักเกณฑ์การประกวด จนเมื่อได้ศึกษาจากผ้าที่ได้รับรางวัลชนะเลิศจึงนำมาเป็นหลักเกณฑ์ในการทอผ้าของตน หลังจากนั้นก็ได้รับรางวัลชนะเลิศทั้งในระดับจังหวัด ระดับภาค และระดับประเทศเสมอมา คุณละมุลและสมาชิกในกลุ่มได้รับการฝึกอบรมจากภาครัฐในการทอผ้าและย้อมสีต่าง ๆ เสมอ คุณละมุลเล่าว่า “สามีของคุณละมุลเองมีส่วนอย่างมากในการช่วยเหลือคุณละมุล โดยเฉพาะด้านงานเอกสาร ซึ่งคุณละมุลเองไม่ถนัดนัก” ดังนั้นกรณีนี้ระดับการศึกษาไม่ส่งผลต่อความสำเร็จ แต่การที่คุณละมุลได้

เรียนรู้และได้รับการช่วยเหลือสนับสนุนจากสามีและครอบครัว เพื่อนบ้าน และหน่วยงานต่างๆ และจากวัฒนธรรมการถ่ายทอดความรู้การทอผ้าที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชน จึงนำมาซึ่งประสบการณ์ที่ทำให้คุณละมุลและกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญประสบความสำเร็จ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จด้านการดำเนินงานของสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของผู้นำกลุ่ม

คุณละมุลเป็นผู้แสวงหาความรู้ทั้งจากเพื่อนบ้านและจากการเข้ารับการอบรมพัฒนาตนเองตลอดเวลา มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐานจนได้รับรางวัลจากการประกวดในหลาย ๆ ครั้ง มีความกระตือรือร้นและไม่ย่อถอย เป็นผู้มีความเชื่อมั่นในตนเองว่าจะต้องพำนักกลุ่มของตนสู่เป้าหมายที่วางไว้ ทั้งหมดนี้เป็นคุณลักษณะที่ดีของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

การสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญ เป็นการดำเนินงานโดยการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมาเป็นลักษณะของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยมีหน่วยงานจากภาครัฐและภาคเอกชนให้การช่วยเหลือและเป็นพี่ปรักษาในการบริหาร การจัดโครงสร้างองค์กร การช่วยเหลือในด้านการเงิน อุปกรณ์ เครื่องมือการผลิตที่ทอผ้า อาคารประจำของกลุ่ม และให้ความรู้เชิงวิชาการในการผลิต ดังนั้น การสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้สินค้ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญ ได้รับการคัดเลือกให้สินค้าอยู่ในระดับ 5 ดาว

ความเข้มแข็งของชุมชน

กรณีนี้กล่าวได้ว่าความเข้มแข็งของกลุ่มเป็นปัจจัยสำคัญ ทางกลุ่มมีการผลิตสินค้ากันอย่างจริงจังและสามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกจนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น เรียกได้ว่ากลุ่มมีความเข้มแข็งอย่างแท้จริง เป็นเหตุผลที่ทำให้ภาครัฐเห็นศักยภาพในการดำเนินงาน ทำให้หน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนให้การสนับสนุนช่วยเหลือ ทั้งในด้านเงินทุน อาคารและอุปกรณ์การผลิต ความรู้เชิงวิชาการจนกลุ่มประสบผลสำเร็จสินค้าได้รับการคัดเลือกในระดับ 5 ดาว

การบริหารการจัดการ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญได้มีการพัฒนาการดำเนินงานมาเป็นระยะเวลาหนึ่งจนกระทั่งกลุ่มมีความเข้มแข็ง สามารถทำงานได้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ โดยมีการวางแผนทั้งระยะสั้นและระยะยาวที่ค่อนข้างมีระบบ ด้วยการจัดองค์ประกอบเป็นแผนอย่างชัดเจน คุณละมุลจะเป็นผู้สั่งการและควบคุมการดำเนินงานของสมาชิกด้วยตนเองอย่างใกล้ชิด กรณีนี้การ

บริหารจัดการจึงเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่ทำให้กลุ่มประสบผลสำเร็จสินค้าได้รับการคัดเลือกในระดับ 5 ดาว

การตลาด

การดำเนินงานด้านการตลาดของกลุ่มมีการวางแผนตลาดไว้ล่วงหน้าและมีตลาดประจำในพื้นที่ต่าง ๆ โดยผลจากการที่ได้รับรางวัลจากการคัดสรรในครั้งนี้ส่งผลโดยตรงกับยอดขายและลูกค้าที่เพิ่มขึ้น นอกจากนั้นทางกลุ่มก็เริ่มมีชื่อเสียง มีสื่อต่างๆ เข้ามาติดต่อขอสัมภาษณ์ เป็นการช่วยประชาสัมพันธ์สินค้าทางอ้อมที่มีประโยชน์ต่อกลุ่มมากที่สุด โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ และด้วยการนำสินค้าออกงานแสดงสินค้าที่ทางรัฐได้จัดงานแสดงสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์บ่อยครั้ง ทำให้มีลูกค้าติดต่อเข้ามาทำการซื้อขายเพิ่มขึ้น กรณีนี้การดำเนินงานด้านการตลาดของกลุ่มที่ประสบความสำเร็จและเป็นที่ยอมรับกันของคนทั่วไปนั้น สืบเนื่องมาจากการตลาดของตัวคุณละมุลเองประกอบกับการที่ภาครัฐช่วยในด้านการประชาสัมพันธ์ และการสนับสนุนในการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ เป็นสำคัญ

การผลิต

การผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแฝก-โนนสำราญนั้นใช้เทคโนโลยีการผลิตตามภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีมาแต่โบราณ เนื่องจากการทอผ้าไหมต้องใช้ความประณีตสูงจึงนำเทคโนโลยีมาใช้ได้ไม่มากนัก ด้านวัตถุดิบมีปริมาณเพียงพอต่อการผลิตมีทั้งที่ผลิตเองและซื้อมาจากแหล่งอื่นซึ่งรับซื้อมาในราคาถูกแล้วมาจำหน่ายต่อให้สมาชิก ดังนั้นจึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

สำหรับในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์นั้น ได้รับความรู้มาจากการส่งสมาชิกให้ไปรับการฝึกอบรมจากหน่วยงานต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทั้งในการทอผ้าและการย้อมสี และนำมาใช้ในการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและสีสันสวยงามเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์จากสีธรรมชาติซึ่งทางผู้ว่าราชการจังหวัดนครราชสีมาและหน่วยงานราชการสนับสนุนให้มีการพัฒนาสินค้าประเภทนี้ให้มีความหลากหลายมากขึ้น กรณีนี้การพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สินค้าประสบความสำเร็จ

การบริหารการเงิน

เงินทุน อาคารและอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มได้รับการสนับสนุนทั้งจากภาครัฐและเอกชนเป็นอย่างดี ทำให้ทางกลุ่มไม่ประสบปัญหาเรื่องการเงิน และมีการจัดสรรเงินอย่างเป็นสัดส่วน มีผู้รับผิดชอบโดยตรงในการทำรายงานทางการเงินความพร้อมในด้านการเงินและสามารถจัดสรรเงินได้อย่างคั่นจึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จ

กรณีศึกษาที่ 3 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านคิมมะอู
คุณวันเพ็ญ แสงกัญญา ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านคิมมะอู

ภูมิหลังและประสบการณ์เดิมของผู้นำกลุ่ม

พบว่า คุณวันเพ็ญ แสงกัญญา ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านคิมมะอู จบการศึกษาระดับ มศ. 6 เริ่มต้นการประกอบอาชีพ จากการทอผ้าไหมและรับผ้าไหมจากชาวบ้านไปจำหน่ายยังสถานที่ต่าง ๆ จนเริ่มมองเห็นว่าชาวบ้านมีฝีมือในการทอผ้า น่าที่จะผลิตให้จริงจังมากกว่านี้ จึงเข้าไปปรึกษากับสำนักงานเกษตรอำเภอเพื่อขอคำแนะนำ ได้รับการแนะนำให้มีการรวมกลุ่มกันขึ้นเพื่อจะได้สามารถขอความช่วยเหลือสนับสนุนทางด้านการผลิตและด้านการเงินจากภาครัฐได้มากขึ้น นอกจากนั้นคุณวันเพ็ญยังได้ติดต่อกับกลุ่มทอผ้าของ อำเภอนาโพธิ์ จังหวัดบุรีรัมย์ เพื่อขอศึกษาดูงานทั้งด้านการรวมกลุ่ม การผลิต และการดำเนินงานต่าง ๆ จนปัจจุบันกลุ่มมีความเข้มแข็งมากขึ้นสามารถดำเนินงานจนประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง และหลังจากที่บุตรสาวคนโตของคุณวันเพ็ญซึ่งจบการศึกษาระดับปริญญาตรี ด้านบริหารธุรกิจ ได้เข้ามาช่วยจัดการในด้านการตลาด ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีชื่อเสียงคนรู้จักกันมากขึ้น กรณีนี้ระดับการศึกษาไม่ส่งผลต่อความสำเร็จ แต่เนื่องด้วยความมุ่งมั่นพยายามของคุณวันเพ็ญที่ต้องการให้ตนเองและครอบครัวมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นอีกทั้งยังมีบุตรสาวคอยช่วยงานในด้านต่าง ๆ จึงส่งผลให้ตัวเองและกลุ่มแม่บ้านประสบความสำเร็จ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จด้านการดำเนินงานของสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของผู้นำกลุ่ม

คุณวันเพ็ญเป็นผู้แสวงหาข้อมูลทั้งจากการศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มทอผ้าที่มีชื่อเสียงและการเข้ารับอบรมเทคนิคการทอผ้าต่าง ๆ มีการพัฒนาตนเองตลอดเวลาจนได้รับเชิญให้ไปเป็นวิทยากรในการให้ความรู้ด้านการทอผ้าและเยี่ยมชมแก่กลุ่มทอผ้าอื่น ๆ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐานในการผลิตสม่ำเสมอ มีความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจผู้อื่นทำให้สมาชิกในกลุ่มร่วมมือกันทำงานเป็นอย่างดี ทั้งหมดนี้เป็นคุณลักษณะที่ดีของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

การสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านคิมมะอู เป็นการดำเนินงานโดยการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมา เป็นลักษณะของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยมีหน่วยงานจากภาครัฐให้การช่วยเหลือและเป็นพี่เลี้ยงในการบริหาร การจัดโครงสร้างองค์กร การช่วยเหลือในด้านการเงิน เครื่องมือ อุปกรณ์

การผลิต ความรู้เชิงวิชาการในการผลิต การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และการส่งเสริมการตลาดในการจัดงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ดังนั้นการสนับสนุนจากภาครัฐเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้สินค้ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านกิมมะดู ได้รับการคัดสรรให้สินค้าอยู่ในระดับ 5 ดาว

ความเข้มแข็งของชุมชน

จากการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมา และดำเนินงาน โดยมีคุณวันเพ็ญเป็นประธานกลุ่มมาแฉ่วระยะเวลาหนึ่ง แสดงให้เห็นว่าในการจัดตั้งกลุ่มในครั้งนี้ได้ทำการผลิตสินค้ากันอย่างจริงจัง สามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิก จนสมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น เรียกได้ว่ากลุ่มมีความเข้มแข็งอย่างแท้จริง นอกจากนี้ยังเป็นศูนย์เครือข่ายผลิตภัณฑ์ผ้าไหม-ผ้าฝ้าย-กลุ่มสตรีสหกรณ์ (ภาคอีสาน) อีกด้วย จึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของสินค้าที่ได้รับการคัดเลือกให้อยู่ในระดับ 5 ดาว

การบริหารจัดการ

คุณวันเพ็ญพัฒนาการดำเนินงานมาจนกระทั่งกลุ่มมีความเข้มแข็ง สามารถทำงานได้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ โดยมีการวางแผนการดำเนินงานกำหนดกรอบในการทำงาน ด้วยการจัดวางโครงสร้างองค์กร โดยการแบ่งงานออกเป็นแผนกตามหน้าที่ ทำการดูแลสมาชิกตั้งเป็นพี่น้องกัน ร่วมกันผลิตสินค้าอย่างจริงจังและมีมาตรฐานที่ดีในการผลิต การที่กลุ่มแม่บ้านทำการรวมตัวเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับชุมชนและครอบครัว สอดคล้องกับความต้องการของรัฐบาลที่ต้องการให้ท้องถิ่นสามารถสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ โดยการจัดการทั้งหมดคุณวันเพ็ญเป็นผู้ดำเนินการเอง โดยมีหน่วยงานของภาครัฐคอยให้คำแนะนำ

การตลาด

ด้านการตลาดคุณวันเพ็ญจะเป็นผู้ดำเนินงานเองร่วมกับบุตรสาวที่เข้ามาช่วยจัดทำแผนการตลาด โดยมีจุดเด่นที่สินค้ามีคุณภาพและมีสีสันทสวยงาม มีราคาแตกต่างกันไปตามประเภทของผ้าไหม ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีการขาย ณ สถานที่ผลิตคือศูนย์จำหน่ายของกลุ่มโดยตรง มีการขายผ่านพ่อค้าแม่ค้าที่มารับไปขาย เครือข่ายกลุ่มสตรีสหกรณ์ (ภาคอีสาน) ที่อยู่ตามจังหวัดต่าง ๆ ในภาคอีสาน มีการส่งผ้าเข้าไปจำหน่ายในพระราชวังสวนจิตรลดาทุกเดือน และอีกส่วนหนึ่งเป็นการออกงานแสดงสินค้าที่ทางภาครัฐจัดขึ้นเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ มีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่มีรูปและเรื่องราวการผลิตผ้าไหมของกลุ่ม และมีการถ่ายแฟชั่นผ้าไหมโดยนำผ้าไหมของกลุ่มไปตัดชุดอย่างสวยงามเป็นการประชาสัมพันธ์อย่างดีอีกทางหนึ่ง ในกรณีนี้การที่รัฐให้การสนับสนุนทางการตลาดประกอบกับคุณวันเพ็ญที่ดำเนินงานด้านการตลาดเอง ทำให้การตลาดเป็นปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

การผลิต

การผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตผ้าทอมือบ้านคิมมะธุ การผลิตสินค้าสามารถผลิตสินค้าได้อย่างต่อเนื่องและมีปริมาณเพียงพอ เทคโนโลยีการผลิตที่ใช้ไม่สูงมากนักเพราะเป็นผลิตภัณฑ์ทอมือต้องใช้ความละเอียดและประณีตในการทอผ้าแต่ละผืน ทางกลุ่มก็รู้จักที่จะคิดแปลงก็ทอผ้าให้มีความคงทนขึ้น คือ จากที่โครงสร้างเป็นไม้ซึ่งผูกกรอบง่ายก็คิดแปลงใช้โครงเหล็กแทน ด้านวัตถุดิบมีปริมาณเพียงพอต่อการผลิตมีทั้งที่ผลิตเองและซื้อมาจากแหล่งอื่น จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สินค้าประสบความสำเร็จได้รับการคัดสรรให้อยู่ในระดับ 5 ดาว

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

คุณวันเพ็ญให้ความสำคัญกับความคิดที่จะพัฒนาและออกแบบสินค้า ให้มีความแตกต่างจากคู่แข่งอื่น จากการสัมภาษณ์พบว่า คุณวันเพ็ญและบุตรสาวได้ทำการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่มีสีสันสะดุดตาและมีเรื่องราวการผลิตผ้าไหมของกลุ่มด้วยตนเอง และคิดค้นทำผลิตภัณฑ์จากผ้าไหมเพิ่มขึ้นใหม่เสมอ เป็นปัจจัยนำมาซึ่งความสำเร็จอีกหนทางหนึ่งด้วย

การเงิน

สำหรับด้านการเงินทางกลุ่มได้รับการช่วยเหลือด้านการเงินจากทางภาครัฐหลายหน่วยงานเป็นอย่างดี ทำให้ทางกลุ่มไม่ประสบปัญหาเรื่องการเงิน และมีการจัดสรรเงินอย่างเป็นสัดส่วน ส่วนการทำรายงานทางการเงินมีผู้รับผิดชอบโดยตรง ความพร้อมในด้านการเงินและสามารถจัดสรรเงินได้อย่างดีนั้นจึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จ

กรณีศึกษาที่ 4 กลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะ

คุณอรุณ สอนตะคุ ประธานกลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะ

ภูมิหลังและประวัติการดำเนินงานของกลุ่ม

คุณอรุณ สอนตะคุ ประธานกลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะ จบการศึกษาระดับ มศ. 3 แต่เดิมมีอาชีพทำนาและทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริมหลังจากว่างเว้นการทำงาน แต่เนื่องจากเห็นโอกาสจากการที่อำเภอปักธงชัยเองมีชื่อเสียงในการทอผ้าไหมอยู่แล้วจึงควรส่งเสริมให้หัตถกรรมนี้อยู่คู่กับหมู่บ้าน โดยจัดตั้งกลุ่มขึ้น และเป็นผู้ริเริ่มทำผ้าไหมทอมือรายแรกในหมู่บ้าน โดยไม่เน้นการผลิตที่เป็นอุตสาหกรรม กรณีนี้ระดับการศึกษาไม่ส่งผลต่อความสำเร็จ แต่มีความต้องการสร้างชื่อเสียงให้แก่หมู่บ้านของตนและช่วยสร้างรายได้ให้แก่สตรีในหมู่บ้าน และจากประสบการณ์ที่มีในการทอผ้าที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษจึงส่งผลให้ตัวเองและกลุ่มแม่บ้านประสบผลสำเร็จ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จด้านการดำเนินงานของสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของผู้นำกลุ่ม

คุณอรุณเป็นผู้แสวงหาข้อมูลและมีความริเริ่มสร้างสรรค์ทั้งจากการศึกษาจนได้เทคนิคการย้อมผ้าที่ดีทำให้สืบทอดนานไม่ซีดจาง โดยเฉพาะเทคนิคการมัดย้อมซึ่งเป็นการสร้างความแปลกใหม่ให้แก่ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของกลุ่ม มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐานในการผลิตอย่างสม่ำเสมอ ให้ความเอาใจใส่แก่สมาชิกเป็นอย่างดีเสมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน ทั้งหมดนี้เป็นคุณลักษณะที่ดีของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

การสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ

กลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะได้รับการสนับสนุนทั้งด้านการเงิน การตลาด ความรู้ด้านวิชาการและการดำเนินงาน จากหน่วยงานต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอปักธงชัย สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดนครราชสีมา สำนักงานพาณิชย์จังหวัดนครราชสีมา สำนักงานธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์จังหวัดนครราชสีมา และธนาคารออมสินสาขาปักธงชัย ดังนั้นการสนับสนุนจากภาครัฐเป็นปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งที่ทำให้สินค้ากลุ่มสตรีไหมทอมือบ้านแปะ ได้รับการคัดสรรให้สินค้าอยู่ในระดับ 5 ดาว

ความเข้มแข็งของชุมชน

จากการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมา และดำเนินงานมาแล้วเป็นระยะเวลาหนึ่ง แสดงให้เห็นว่าในการจัดตั้งกลุ่มในครั้งนี้ได้ทำการผลิตสินค้ากันอย่างจริงจังและมีคุณภาพ สามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิก จนสมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น เรียกได้ว่ากลุ่มมีความเข้มแข็งอย่างแท้จริง จึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของสินค้าที่ได้รับการคัดเลือกให้อยู่ในระดับ 5 ดาว

การบริหารจัดการ

คุณอรุณได้พัฒนาการดำเนินงานจนกระทั่งกลุ่มมีความเข้มแข็ง โดยมีการวางแผนการดำเนินงานกำหนดกรอบในการทำงาน แม้จะเป็นการวางแผนอย่างไม่เป็นระบบตามทฤษฎีก็ตาม ด้วยการจัดวางโครงสร้างองค์กร โดยการแบ่งงานออกเป็นแผนกตามหน้าที่ ทำการดูแลสมาชิกตั้งเป็นครอบครัวเดียวกัน ร่วมกันผลิตสินค้าอย่างจริงจังและมีมาตรฐานที่ดีในการผลิต โดยการจัดการทั้งหมดคุณอรุณเป็นผู้ดำเนินการเอง โดยมีหน่วยงานของภาครัฐคอยให้คำแนะนำจึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของสินค้าที่ได้รับการคัดเลือกให้อยู่ในระดับ 5 ดาว

การตลาด

ทางกลุ่มมีแหล่งจำหน่ายสินค้าหลายแห่งทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด มีร้านค้าที่ทางกลุ่มได้เช่าพื้นที่ในการจำหน่ายสินค้าที่ห้างสรรพสินค้าสยาม กรุงเทพมหานคร มีการวางขายสินค้าที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าของกลุ่มเอง ณ สถานที่ผลิตโดยตรง และอีกส่วนหนึ่งเป็นการออกงานแสดงสิน

ค้าที่ทางภาครัฐจัดขึ้น และมีพ่อค้าแม่ค้าจากต่างจังหวัดสั่งซื้อสินค้าไปจำหน่าย มีการประชาสัมพันธ์ โดยการจัดทำแผ่นพับ เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและความเป็นมาของกลุ่ม ทำให้กลุ่มมีทั้งลูกค้าเดิม และลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นและมีการสั่งซื้อเข้ามาเสมอ ในกรณีนี้การที่รัฐทำการสนับสนุนทางการตลาด ประกอบกับการดำเนินงานด้านการตลาดของคุณอรุณและสมาชิกในกลุ่มทำให้การตลาดเป็นปัจจัย ที่มีผลต่อความสำเร็จสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

การผลิต

อุปกรณ์การผลิตของทางกลุ่มใช้ที่กระตุกในการทอผ้าทั้งหมดและเลิกใช้ที่ธรรมดาไปแล้ว เพราะการทอทำได้ช้า ทำให้ทางกลุ่มสามารถผลิตสินค้าได้ทันกับความต้องการสินค้า ดังนั้นจึงเป็น ปัจจัยสำคัญที่ทำให้สินค้าประสบความสำเร็จได้รับการคัดเลือกให้อยู่ในระดับ 5 ดาว

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

คุณอรุณให้ความสำคัญกับความคิดที่จะพัฒนาและออกแบบสินค้าให้มีความแตกต่างจาก คู่แข่งเพราะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมีความสวยงามจะช่วยจูงใจลูกค้าให้ซื้อสินค้าของทาง กลุ่มได้ จากการสัมภาษณ์พบว่า คุณอรุณได้ทำการทดลองในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยตนเอง ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มทำการพัฒนาอยู่ก็คือ เทคนิคการมัดย้อม จากผ้าไหมพื้นเรียบซึ่งมีทั่วไปตาม ท้องตลาดเมื่อนำเทคนิคการมัดย้อมมาประกอบกับภูมิปัญญาเดิมทำให้ผลิตภัณฑ์มีความแตกต่าง จากคู่แข่งและสวยงามมากขึ้น และยังเป็นสินค้าที่ได้รับการคัดสรร 5 ดาวในระดับภาคอีกด้วย กรณี นี้การพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงเป็นปัจจัยนำมาซึ่งความสำเร็จอีกหนทางหนึ่งด้วย

การบริหารการเงิน

สำหรับด้านการเงินทางกลุ่มใช้เงินทุนส่วนตัวของสมาชิกที่ฝากไว้กับทางกลุ่ม ทำให้เงิน ทุนไม่ค่อยเพียงพอไม่สามารถบริหารจัดการด้านการเงินได้ และมีปัญหาด้านการจัดสรรเงินอีกด้วย ดังนั้นการบริหารการเงินจึงไม่ใช่ปัจจัยที่ส่งผลให้การผลิตสินค้าประสบความสำเร็จ

กรณีศึกษาที่ 5 กลุ่มผ้าไหมทอมือเมืองปัก

คุณสมร เต็งเมืองปัก ประธานกลุ่มผ้าไหมทอมือเมืองปัก

ภูมิหลังและประสบการณ์เดิมของผู้นำกลุ่ม

พบว่าคุณสมร เต็งเมืองปัก ประธานกลุ่มผ้าไหมทอมือเมืองปัก จบการศึกษารชั้น มศ. 3 เริ่มฝึกฝนการทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายมาตั้งแต่เด็ก โดยได้รับการฝึกฝนมาจากคุณแม่ของคุณสมรเอง คุณสมรเล่าว่า สมัยก่อนก็ช่วยคุณแม่ทอผ้าไว้ใช้ในครัวเรือน ต่อมาเนื่องจากในอำเภอปักธงชัยเริ่มมี

ชื่อเสียงในการทอผ้าไหมและมีโรงงานทอผ้าเข้ามาเปิดหลายโรงงาน คุณสมรเคยสมัครเข้าไปรับจ้างทอผ้าในโรงงานต่าง ๆ ภาระหนึ่งจนกระทั่งแต่งงานจึงเลิกทำงานตามโรงงาน และยึดอาชีพทำไร่ไถนากับครอบครัว แต่ก็ยังทอผ้าเป็นอาชีพเสริมอยู่เนื่องจากต้องการเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว และมีใจรักในการทอผ้า จนมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการทอผ้าจึงได้รับการแต่งตั้งให้เป็นประธานกลุ่มดังกล่าว กรณีนี้ระดับการศึกษาไม่ส่งผลต่อความสำเร็จ แต่เนื่องด้วยความต้องการให้ตนเองและครอบครัวมีความเป็นอยู่ที่ดีจึงเป็นส่วนผลักดันให้คุณสมรมีความมุ่งมั่น จนกระทั่งส่งผลให้ตัวเองและกลุ่มแม่บ้านประสบผลสำเร็จ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จด้านการดำเนินงานของสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของผู้นำกลุ่ม

เนื่องจากคุณสมรเป็นผู้แสวงหาความรู้เพิ่มเติม มีความคิดสร้างสรรค์ และรู้จักเก็บประสบการณ์จากการทำงานในโรงงานทอผ้านำมาประยุกต์ใช้ในการผลิตสินค้าของกลุ่ม มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐานในการผลิตสม่ำเสมอ ทั้งหมดนี้เป็นคุณลักษณะที่ดีของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

การสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ

กลุ่มผ้าไหมทอมือเมืองปักได้รับการสนับสนุนช่วยเหลือจากภาครัฐและเอกชนทั้งเป็นที่ปรึกษาในการบริหาร การจัดโครงสร้างองค์กร การช่วยเหลือในด้านการเงิน เครื่องมือ อุปกรณ์ การผลิต ความรู้ในการผลิต และการส่งเสริมการตลาดในการจัดงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ดังนั้นการสนับสนุนจากภาครัฐเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้สินค้ากลุ่มได้รับการคัดสรรให้สินค้าอยู่ในระดับ 5 ดาว

ความเข้มแข็งของชุมชน

กรณีนี้กล่าวได้ว่าความเข้มแข็งของกลุ่มเป็นปัจจัยสำคัญ ทางกลุ่มมีการผลิตสินค้ากันอย่างจริงจังและสามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกจนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น และการที่มีผู้นำซึ่งมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการผลิตสินค้า เรียกได้ว่ากลุ่มมีความเข้มแข็งอย่างแท้จริง เป็นเหตุผลที่ทำให้ภาครัฐเห็นศักยภาพในการดำเนินงาน ทำให้หน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนให้การสนับสนุนช่วยเหลือ จนกลุ่มประสบผลสำเร็จสินค้าได้รับการคัดเลือกในระดับ 5 ดาว

การบริหารจัดการ

กลุ่มผ้าไหมทอมือเมืองปักได้มีทำการดำเนินงานมาเป็นระยะเวลาหนึ่งจนกระทั่งกลุ่มมีความเข้มแข็ง โดยมีการวางแผนทั้งระยะสั้นและระยะยาว ด้วยการจัดองค์กรออกเป็นแผนกหน้าที่อย่างชัดเจน มีการให้ผลตอบแทนตามผลการทำงานของสมาชิกแต่ละคน โดยคุณสมรจะเป็นผู้ตั้ง

การและควบคุมการดำเนินงานของสมาชิกด้วยตนเองอย่างใกล้ชิด กรณีนี้การบริหารจัดการจึงเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่ทำให้กลุ่มประสบผลสำเร็จสินค้าได้รับการคัดเลือกในระดับ 5 ดาว

การตลาด

การดำเนินงานด้านการตลาดของกลุ่มมีการวางแผนตลาดไว้ล่วงหน้าและมีตลาดประจำในพื้นที่ต่าง ๆ และมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง ทั้งการจำหน่ายแก่ลูกค้าโดยตรงที่ศูนย์จำหน่ายของกลุ่มซึ่งอยู่ ณ ที่ผลิต การจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางที่มาสั่งไปจำหน่ายต่อ และจากการที่ทางกลุ่มมีโอกาสได้ออกงานแสดงสินค้าของทางราชการอยู่เสมอ กิจกรรมเหล่านี้เป็นการช่วยประชาสัมพันธ์สินค้าทางอ้อมที่มีประโยชน์ต่อกลุ่มมากที่สุด โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ และด้วยการนำสินค้าออกงานแสดงที่ทางรัฐได้จัดงานแสดงสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้มีลูกค้าติดต่อเข้ามาทำการซื้อขายเพิ่มขึ้น กรณีนี้การดำเนินงานด้านการตลาดของกลุ่มที่ประสบความสำเร็จและเป็นที่รู้จักแก่บุคคลทั่วไปนั้น สืบเนื่องมาจากการหาตลาดของคุณสมรและสมาชิกเอง ประกอบกับการที่ภาครัฐช่วยในด้านการประชาสัมพันธ์ และการสนับสนุนในการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ เป็นสำคัญ

การผลิต

การผลิตของกลุ่มผ้าไหมทอมือนั้นใช้เทคโนโลยีการผลิตตามภูมิปัญญาชาวบ้านที่มีมาแต่โบราณ เนื่องจากการทอผ้าไหมต้องใช้ความประณีตสูงจึงนำเทคโนโลยีมาใช้ได้ไม่มากนัก ที่ที่ใช้เป็นก็กระดุกซึ่งสมาชิกมีความชำนาญในการใช้อยู่แล้วทำให้งานที่ได้มีมาตรฐานและรวดเร็ว กรณีนี้การผลิตให้สินค้ามีมาตรฐานและคุณภาพจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สินค้าประสบความสำเร็จ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

สำหรับในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์นั้น ได้จากการที่ส่งสมาชิกให้ไปรับการฝึกอบรมจากหน่วยงานต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทั้งในการทอผ้าและการย้อมสี หลังจากนั้นสมาชิกจะช่วยกันออกแบบและประยุกต์สวดลายที่มีมาตั้งแต่สมัย โบราณให้ได้ลายที่ทันสมัยและดูแปลกตายิ่งขึ้น กรณีนี้การพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่อย่างต่อเนื่องจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สินค้าประสบความสำเร็จ

การบริหารการเงิน

เงินทุน และอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มจะได้อาจมาจากสมาชิกในกลุ่มเอง ซึ่งมีเพียงพอ และมีการจัดสรรเงินอย่างเป็นสัดส่วน ทำให้ทางกลุ่มไม่ประสบปัญหาเรื่องการเงิน มีผู้รับผิดชอบโดยตรง ในการทำรายงานทางการเงินความพร้อมในด้านการเงินและสามารถจัดสรรเงินได้อย่างคั่นจึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จ

ตอนที่ 5 สรุปและ วิเคราะห์ข้อมูลภาพรวมจากกรณีศึกษา

ภูมิหลังและประสบการณ์เดิมของผู้นำกลุ่ม

จากกรณีศึกษา 5 กรณีพบว่า ผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรร 5 ดาว ระดับภาค ของสินค้าประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ในจังหวัดนครราชสีมา ผู้นำกลุ่มมีอายุโดยเฉลี่ยต่ำสุด 40 ปี และสูงสุด 55 ปี ซึ่งทั้งหมดเป็นผู้หญิงทั้ง 5 ราย โดยมีการศึกษาระดับชั้น มศ. 3 จำนวน 4 ราย และการศึกษาในระดับชั้น มศ. 6 จำนวน 1 ราย สามารถอธิบายได้ว่าการที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้นำได้นั้นขึ้นอยู่กับความสามารถและทักษะของตนเอง การมองเห็นถึงโอกาสในการประกอบธุรกิจ ประกอบกับการนำความรู้จากประสบการณ์การทอผ้าไหมที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ หรือการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมจากแหล่งต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน และการยึดการทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริมหลังจากว่างเว้นจากงานหลักของสตรีในภาคอีสาน กล่าวได้ว่าการทอผ้าไหมเป็นวิชาที่สืบทอดกันมาจากครอบครัวและชุมชนที่คนอาศัยทำให้เกิดความรักในการทอผ้าและฝีมือที่ดียิ่งขึ้นจนยึดเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริม แสดงให้เห็นว่าไม่ว่าความรู้สูงหรือต่ำก็สามารถที่จะประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ขึ้นอยู่กับผู้นำกลุ่มที่จะเกิดการเรียนรู้และนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจได้ดีเพียงใด

ปัจจัยแห่งความสำเร็จด้านการดำเนินงานของสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ได้รับการคัดสรร 5 ดาว ระดับภาค

จากกรณีศึกษา 5 กรณี พบว่า ปัจจัยทางด้านการดำเนินงานที่ส่งผลต่อความสำเร็จของสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรร 5 ดาว ดังนี้

ปัจจัยทางด้านคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของผู้นำกลุ่ม

การศึกษาพบว่า ผู้นำกลุ่มทั้งหมดมีคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ โดยแต่ละบุคคลจะมีความแตกต่างด้านคุณสมบัติส่วนตัวเนื่องมาจากประสบการณ์ที่สะสมมาในอดีต หล่อหลอมให้มีบุคคลที่มีลักษณะเฉพาะอย่าง เพื่อให้เหมาะสมกับบทบาทในสังคมตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ในการศึกษาครั้งนี้ พบคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่สำคัญได้แก่ การแสวงหาความรู้เพิ่มเติม เนื่องจากผู้นำของทุกกลุ่มไม่ได้เป็นผู้สำเร็จการศึกษาระดับสูง แต่อาศัยการเรียนรู้จากความชำนาญและเชี่ยวชาญในการทอผ้าซึ่งอาจไม่เพียงพอจึงต้องมีการหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ เช่น การเข้ารับการศึกษาอบรมด้านการทอผ้าและการเยี่ยมชมหน่วยงานต่าง ๆ การศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับเทคนิคใหม่ ๆ ในการทอผ้า และการศึกษาจากผ้าที่ได้รับรางวัลเพื่อจะได้เข้าใจหลักเกณฑ์ในการประกวด เป็นต้น และมีความกระตือรือร้นและไม่ย่อถอย เช่นกรณีของ

คุณละมุลหลังจากสมรสแล้วต้องกลายมาเป็นแม่บ้านไม่ได้ทำงานอะไรแต่เป็นคนที่ไม่ชอบอยู่นิ่ง เมื่อมีเวลาว่างจึงได้เรียนรู้การทอผ้าไหมจากเพื่อนบ้านข้างเคียงเพื่อเก็บไว้ใช้เอง เมื่อฝีมือดีขึ้นและมีความชำนาญมากขึ้นจึงได้ยึดอาชีพทอผ้าเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวมาโดยตลอด และมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เพราะการที่ผู้ประกอบการจะสำเร็จได้ต้องรู้จักนำประสบการณ์ที่ผ่านมาประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์หาวิธีการใหม่ ๆ ที่ดีกว่าเดิมในการดำเนินงานหรือการผลิตสินค้า เช่น กรณีของคุณอรุณซึ่งเป็นผู้ริเริ่มการทอผ้าไหมมาใช้ในหมู่บ้านและนำเทคนิคการย้อมผ้าที่ดีทำให้สีติดทนนานไม่ซีดจาง โดยเฉพาะเทคนิคการมัดย้อมซึ่งเป็นการสร้างความแปลกใหม่ให้แก่ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของกลุ่ม มีการแสวงหาข้อมูลและมีความต้องการไฝ่หาทางด้านคุณภาพและประสิทธิภาพ เช่น กรณีของคุณละมุลที่ได้ศึกษาหลักเกณฑ์การทอผ้าจากผ้าไหมที่ได้รับรางวัลชนะเลิศจากการประกวดจนเข้าใจในหลักเกณฑ์การประกวดจึงนำมาเป็นหลักเกณฑ์ในการทอผ้าของตน หลังจากนั้นก็ได้รับรางวัลชนะเลิศทั้งในระดับจังหวัด ระดับภาค และระดับประเทศเสมอมา และต้องรู้จักเรียนรู้ประสบการณ์ในอดีต เช่น กรณีของคุณสมรที่นำประสบการณ์จากการที่เคยทำงานในโรงงานทอผ้ามาประยุกต์ใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มทอผ้าของตน เป็นต้น รวมทั้งผู้ประกอบการต้องมีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐานในการผลิตอย่างสม่ำเสมอ และมีความสามารถในการโน้มน้าวใจผู้อื่น ทำให้สมาชิกในกลุ่มร่วมมือกันทำงานได้อย่างเต็มที่อีกด้วย

ปัจจัยทางด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ

จากการศึกษา พบว่า ส่วนใหญ่ได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการ โดยเป็นนโยบายของรัฐบาลที่ส่งเสริมการดำเนินงานของชุมชน จึงได้เข้าช่วยเหลือในด้านการจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงินและบัญชี โดยให้คำปรึกษาและคำแนะนำ รวมทั้งช่วยเหลือในด้านเงินทุน โดยหน่วยงานที่ได้เข้าช่วยเหลือได้แก่ สหกรณ์จังหวัด สำนักงานเกษตรอำเภอ สำนักงานเกษตรจังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด สำนักงานพัฒนาชุมชน กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กรมส่งเสริมการเกษตร และสถาบันการศึกษา เป็นต้น นอกจากนี้ก็มีความช่วยเหลือจากภาคเอกชนในการสนับสนุนด้านการเงินและอุปกรณ์การผลิต โดยเป็นข้าราชการหรือนักการเมืองที่อาศัยอยู่ในท้องถิ่นนั้น ๆ และต้องการที่จะส่งเสริมการทำงานของกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ

ปัจจัยทางด้านความเข้มแข็งของชุมชน

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางด้านความเข้มแข็งของชุมชนเป็นปัจจัยสำคัญต่อกลุ่มที่ก่อตั้งซึ่งมีกลุ่มผู้ผลิต 4 กลุ่ม ที่มีความเข้มแข็งอย่างชัดเจน มีระยะเวลาในการดำเนินงานมานาน 3-10 ปี โดยมีการรวมเงินทุนด้วยการถือหุ้นของสมาชิก และมีการปันผลจากการดำเนินงาน มีการจัดวางโครงสร้างองค์กรเบื้องต้นอย่างง่ายขึ้นมา และมีประธานกลุ่มที่มีความเป็นผู้นำทำให้การดำเนิน

ของกลุ่มเป็นไปอย่างต่อเนื่อง และมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ส่วนอีก 1 กลุ่ม แม้จะมีการรวมกลุ่มกันมาแล้ว 5 ปีก็ตาม แต่ทางกลุ่มเพิ่งจะเริ่มดำเนินงานอย่างจริงจังเป็นปีแรกหลังจากที่ได้รับรางวัลการคัดสรรแล้ว ทางกลุ่มจึงยังมีปัญหาในด้านต่าง ๆ อยู่มาก จึงไม่สามารถบอกได้ว่ากลุ่มมีความเข้มแข็งเพียงพอ

ปัจจัยทางด้านการบริหารจัดการ

จากกรณีศึกษา 5 กรณี พบว่า ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อการวางแผนการบริหารงานและการจัดโครงสร้างองค์กร โดยแบ่งการบริหารออกเป็นแผนกหรือฝ่ายต่างๆ โดยแบ่งตามหน้าที่ที่รับผิดชอบตามความถนัดของสมาชิกแต่ละคน ซึ่งจะไม่มีความซับซ้อนนักเหมาะสำหรับองค์กรที่มีขนาดเล็กอย่างกลุ่มอาชีพทอผ้าที่ศึกษา การจัดองค์กรดังกล่าวจะลดปัญหาในด้านการบริหารงานได้รวมทั้งสะดวกในการที่จะต้องทำการวางแผนงาน การสั่งการ และการควบคุม ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารสามารถใช้เวลาในการวางแผนทางกลยุทธ์ได้อย่างเต็มที่ และด้วยการจัดการที่ดีจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและเกิดความคล่องตัวสูง ช่วยให้กลุ่มมีความเข้มแข็งมากขึ้น จากการที่ภาครัฐคอยให้คำปรึกษาด้านการบริหารประกอบกับมีความยืดหยุ่นในโครงสร้างที่สามารถปรับได้ตามสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นโดยไม่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ เป็นปัจจัยสนับสนุนที่ทำให้การดำเนินงานเป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพ

ปัจจัยทางด้านด้านการตลาด

จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่มีการวางแผนทางด้านการตลาด เพื่อให้สินค้าตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ควบคู่ไปกับคุณภาพของสินค้าที่ผู้บริโภคพึงพอใจ โดยมีแหล่งจำหน่ายสินค้าทั้งภายในจังหวัดนครราชสีมา และจังหวัดต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่กรุงเทพมหานคร ที่มีแหล่งจำหน่ายสินค้าของคนด้วยเช่นกัน โดยมีรายได้ในการจำหน่ายเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์สวยงาม สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายมีทั้งการจำหน่ายเองที่ศูนย์จำหน่ายของกลุ่ม การจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง และการออกงานแสดงร้านทั้งในจังหวัด ต่างจังหวัดและกรุงเทพมหานคร พร้อมทั้งมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ โดยภาครัฐเป็นผู้ให้การสนับสนุน ปัจจัยทางด้านการตลาดจึงเป็นอีกปัจจัยที่มีความสำคัญ ส่งผลให้สินค้าได้รับการคัดสรรและธุรกิจประสบความสำเร็จ

ปัจจัยทางด้านการผลิต

จากกรณีศึกษา 5 กรณี พบว่า มีผู้ผลิต 3 กลุ่มที่มีความสามารถผลิตวัตถุดิบคือปลุกหมอนเลี้ยงไหมได้เองในบางส่วน ส่วนอีก 2 รายซึ่งอยู่ในอำเภอปักธงชัยจะไม่มีการปลุกหมอนเลี้ยงไหมเลยแต่จะจัดหาวัตถุดิบมาจากแหล่งอื่นทั้งหมด แหล่งจำหน่ายเส้นไหมที่ทั้ง 5 กลุ่มใช้ มีทั้งจากในจังหวัดเองและจากต่างจังหวัด แหล่งในจังหวัด ได้แก่ อำเภอคง อำเภอประทาย กิ่งอำเภอบัวลาย

อำเภอกรบุรี และอำเภอบัวใหญ่ ส่วนแหล่งวัตถุดิบในต่างจังหวัด ได้แก่ จังหวัดพิจิตรโลก จังหวัดชัยภูมิ และจังหวัดขอนแก่น ส่วนด้านกระบวนการผลิตและการควบคุมการผลิตนั้น พบว่า ทุกกลุ่มเป็นการทอผ้าที่เป็นสินค้าทอมือโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตตามภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีมาแต่โบราณ เนื่องจากการทอผ้าไหมทอมือต้องใช้ความประณีตสูงจึงนำเทคโนโลยีมาใช้ได้ไม่มากนักและต้องใช้แรงงานเป็นสำคัญ แต่ก็สามารถทำให้สินค้าได้รับการคัดสรรให้อยู่ในระดับ 5 ดาวได้

ปัจจัยทางด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาผู้ประกอบการ 5 ราย พบว่า ทุกกลุ่มที่ไม่มีแผนกพัฒนาผลิตภัณฑ์รับผิดชอบโดยตรง ซึ่งประธานกลุ่มและสมาชิกช่วยกันออกแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ โดยผู้นำกลุ่มทั้ง 5 รายมีความเห็นตรงกันว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ในการที่จะนำพาธุรกิจประสบความสำเร็จ

ปัจจัยทางด้านการบริหารการเงิน

จากการศึกษา 5 ราย พบว่า เงินทุนเริ่มแรกมาจากสมาชิกในกลุ่มและการกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่างๆมี 3 กลุ่มที่มีการปันผลให้แก่สมาชิกทุกปี ในด้านหนี้สินค้างชำระพบว่า ทั้ง 5 กลุ่มไม่มีหนี้สินค้างชำระในปัจจุบัน แต่มีการวางแผนที่จะกู้เงินเพิ่มเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน การบันทึกเอกสารทางการเงินเป็นการบันทึกรายรับจ่ายอย่างง่ายเท่านั้น แต่จะมีผู้รับผิดชอบด้านการเงินโดยตรง ความพร้อมในด้านการเงินและสามารถจัดสรรเงินได้อย่างดีนั้นจึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จ

ปัญหาของผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาปัญหาโดยรวมในการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในครั้งนี้ พบว่า มีปัญหาในระดับน้อย สามารถแจกแจงปัญหาในแต่ละด้านได้ดังนี้

ปัญหาทางด้านการบริหารจัดการ

- ผู้ผลิตบางรายขาดการวางแผนในการดำเนินงานที่ชัดเจน
- ผู้ผลิตบางรายขาดความรู้เรื่องการบริหารจัดการ
- สมาชิกบางส่วนขาดความรู้ความเข้าใจและความชำนาญในการผลิต

ปัญหาทางด้านการเงิน

- ผู้ผลิตบางรายขาดความรู้ความเข้าใจในระบบบัญชีและการเงิน
- ขาดสภาพคล่องทางการเงิน
- สถาบันทางการเงินไม่ปล่อยเงินกู้

- ผู้ผลิตบางรายมีการจัดสรรเงินทุนหมุนเวียนไม่ดี ทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน

ปัญหาทางการตลาด

- ผู้ผลิตบางรายไม่มีการจัดทำแผนการตลาด
- ผู้ผลิตบางรายไม่ได้ทำการวิเคราะห์ตลาด
- ขาดผู้เชี่ยวชาญและชำนาญด้านการตลาดมาช่วยงาน
- สินค้าที่ทำการผลิตแต่ละที่มีความคล้ายคลึงกันแต่คุณภาพต่างกันทำให้เกิดความเข้าใจ

ผิดของลูกค้าได้

- ตลาดในต่างจังหวัดยังคับแคบอยู่
- คู่แข่งมีปริมาณมากขึ้น
- ผู้ผลิตบางรายมีสถานที่ในการจัดจำหน่ายน้อยและไม่มีร้านค้าเป็นของตนเอง
- ผู้ผลิตบางรายขาดการประชาสัมพันธ์สินค้า

ปัญหาทางการผลิต

- ปริมาณเก็ทอผ้าไม่เพียงพอกับสมาชิกที่เพิ่มขึ้นทุกปี
- ขาดเครื่องมือและเครื่องจักรที่ทันสมัยในการผลิต
- ผู้ผลิตบางรายไม่สามารถปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเองได้
- วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น
- มีการขาดแคลนวัตถุดิบในบางช่วงโดยเฉพาะหน้าแล้ง
- ผู้ผลิตบางรายมีปัญหาด้านการย้อมสีผ้าไหม