

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้แบ่งผลการวิจัยเป็น 3 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม

ระยะที่ 2 ผลการสร้างรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน กลุ่มทอผ้าชุมชน จังหวัดมหาสารคาม

ระยะที่ 3 ผลการวิเคราะห์การทดลองใช้รูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน กลุ่มทอผ้าชุมชน จังหวัดมหาสารคาม

โดยมีผลการวิเคราะห์ ดังนี้

ระยะที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม ในระยะที่ 1 นี้ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม โดยได้ตั้งสมมติฐานว่าปัจจัยด้านผู้นำ ปัจจัยด้านคณะกรรมการ ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก ปัจจัยด้านการทำกิจกรรมกับภายนอก ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ปัจจัยด้านการบริหารการผลิต ปัจจัยด้านการบริหารการตลาด และปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุน มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ผู้วิจัยจึงได้นำแบบสอบถามไปเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่กระจายในพื้นที่ 13 อำเภอของจังหวัดมหาสารคามจำนวน 132 กลุ่ม โดยทุกกลุ่มธุรกิจชุมชนจะใช้ ผู้นำคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม จำนวนกลุ่มละ 5 คน ในการให้ข้อมูลตามแบบสอบถาม ดังนั้นจึงรวมผู้ให้ข้อมูล 132 กลุ่ม x 5 คน = 660 คน

ผู้วิจัยนำเสนอตามขั้นตอนการปฏิบัติของการวิเคราะห์สมการเชิงโครงสร้าง ด้วยโปรแกรมลิสเรล โดยเริ่มต้นจากการกำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลตามแบบจำลอง

สมมุติฐานการวิจัย การกำหนดข้อมูลจำเพาะตามรูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้นของแบบจำลองสมมุติฐานการวิจัย การตรวจสอบเงื่อนไขของการวิเคราะห์สมการเชิงโครงสร้างด้วยโปรแกรมลิสเรล และการตรวจสอบคุณสมบัติของข้อมูลตามข้อตกลงเบื้องต้นของสถิติ การตรวจสอบความตรงของแบบจำลองสมมุติฐานการวิจัย การปรับแบบจำลอง และทดสอบความตรง จนแบบจำลองสมมุติฐานการวิจัยมีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ แล้วสรุปและแปลความหมายผลการวิเคราะห์ โดยจำแนกค่าอิทธิพลเชิงสาเหตุออกเป็นอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อมของตัวแปร ตามรูปแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน จังหวัดมหาสารคาม รายละเอียดของการวิเคราะห์ข้อมูล และผลการวิเคราะห์ในระยะที่ 1 จะนำเสนอเป็นหัวข้อดังต่อไปนี้

1. ผลการตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้น เพื่อนำไปสู่การทดสอบสมมติฐาน
2. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม

ในการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์แทนตัวแปรและค่าสถิติต่าง ๆ ดังนี้

#### 1. สัญลักษณ์ใช้แทนตัวแปร

##### 1.1 ตัวแปรภายนอก (Exogenous Variable)

LED	แทน	ด้านผู้นำ
COM	แทน	ด้านคณะกรรมการ
PAT	แทน	ด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก
ACT	แทน	ด้านการทำกิจกรรมกับภายนอก

##### 1.2 ตัวแปรภายใน (Endogenous Variable)

MAN	แทน	ด้านการบริหารจัดการ
PRO	แทน	ด้านการบริหารการผลิต
MAK	แทน	ด้านการบริหารการตลาด
FIN	แทน	ด้านการบริหารการเงินและทุน
OPE	แทน	ความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน

## 2. สัญลักษณ์ที่ใช้แทนค่าสถิติ

$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ย (mean)
SD	แทน	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation)
SKEWNESS	แทน	ค่าความเบ้ (Skewness)
KURTOSIS	แทน	ค่าความโด่ง (Kurtosis)
r	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson's Product moment correlation coefficient)
R <sup>2</sup>	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์พหุคูณยกกำลังสอง (square multiple correlation) หรือสัมประสิทธิ์การพยากรณ์
$\chi^2$	แทน	ค่าสถิติไค – สแควร์ (chi – square)
df	แทน	องศาอิสระ (degree of freedom)
GFI	แทน	ดัชนีวัดระดับความสอดคล้อง (goodness of fit index)
AGFI	แทน	ดัชนีวัดระดับความสอดคล้องที่ปรับแล้ว (adjusted goodness of fit index)
RMSEA	แทน	ค่าประมาณความคาดเคลื่อนของรากกำลังสองเฉลี่ย (root mean square error of approximation)
RMR	แทน	ค่าดัชนีรากกำลังสองเฉลี่ยของเศษเหลือ (root mean square residual)
CN	แทน	ค่าขนาดตัวอย่างวิกฤติ (critical N)
DE	แทน	อิทธิพลทางตรง (direct effects)
IE	แทน	อิทธิพลทางอ้อม (indirect effects)
TE	แทน	อิทธิพลรวม (total effects)

1. ผลการตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้น เพื่อนำไปสู่การทดสอบสมมติฐานในการตรวจสอบตามเงื่อนไขของการวิเคราะห์สมการเชิงโครงสร้าง โดยใช้โปรแกรมลิสเรล ข้อตกลงเบื้องต้นของการใช้โปรแกรมลิสเรล คือ ลักษณะของข้อมูลต้องกระจายแบบโค้งปกติ ทุกตัวแปรจะต้องได้ทั้ง 2 ค่า คือ ค่าความเบ้ (Skewness) และค่าความโด่ง (Kurtosis)

ไม่เกิน  $\pm 1$  ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ทำการตรวจสอบค่าความเบ้ (Skewness) และค่าความโค้ง (Kurtosis) ดังแสดงในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าสถิติความเบ้ (Skewness) และค่าความโค้ง (Kurtosis) ของตัวแปรอิสระ

ตัวแปรอิสระ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสถิติความเบ้ (Skewness)	ค่าความโค้ง (Kurtosis)
ด้านผู้นำ	35.12	1.307	.063	-.220
ด้านคณะกรรมการ	27.91	1.229	.511	-.583
ด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก	30.81	.987	-.255	-.553
ด้านการทำกิจกรรมกับภายนอก	14.00	.912	.843	.099
ด้านการบริหารการผลิต	31.12	1.315	.596	-.449
ด้านการบริหารการตลาด	29.71	1.427	.537	-.123
ด้านการบริหารจัดการ	25.51	1.219	.694	-.403
ด้านการบริหารการเงินและทุน	19.71	1.114	.609	-.263

จากตารางที่ 3 เป็นการวิเคราะห์ข้อมูล ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรทั้ง 8 ตัวและได้นำข้อมูลดังกล่าวมาทดสอบคุณลักษณะของข้อมูลว่ามีการกระจายเป็น โค้งปกติหรือไม่โดยทดสอบค่าสถิติความเบ้ (Skewness) และค่าความโค้ง (Kurtosis) ของตัวแปรอิสระมีค่าไม่เกิน  $\pm 1$  ซึ่งแสดงให้เห็นว่ายอดของโค้งข้อมูลทั้งหมดมีการกระจายเป็น โค้งปกติ สามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์ได้

ตารางที่ 4 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทั้งหมดที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปร	LED	COM	PAT	ACT	MAK	PRO	MAN	FIN	OPE
LED	1.000								
COM	0.775*	1.000							
PAT	0.201*	0.088	1.000						
ACT	0.540*	0.150*	0.893*	1.000					
MAK	0.332*	0.546*	0.666*	0.700*	1.000				
PRO	0.002	0.194*	0.865*	0.648*	0.570*	1.000			
MAN	0.908*	0.381*	0.764*	0.765*	0.519*	0.494*	1.000		
FIN	0.440*	0.192*	0.789*	0.743*	0.495*	0.639*	0.694*	1.000	
OPE	0.421*	0.328*	0.245	0.332*	0.247*	0.076	0.390*	0.305*	1.000

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

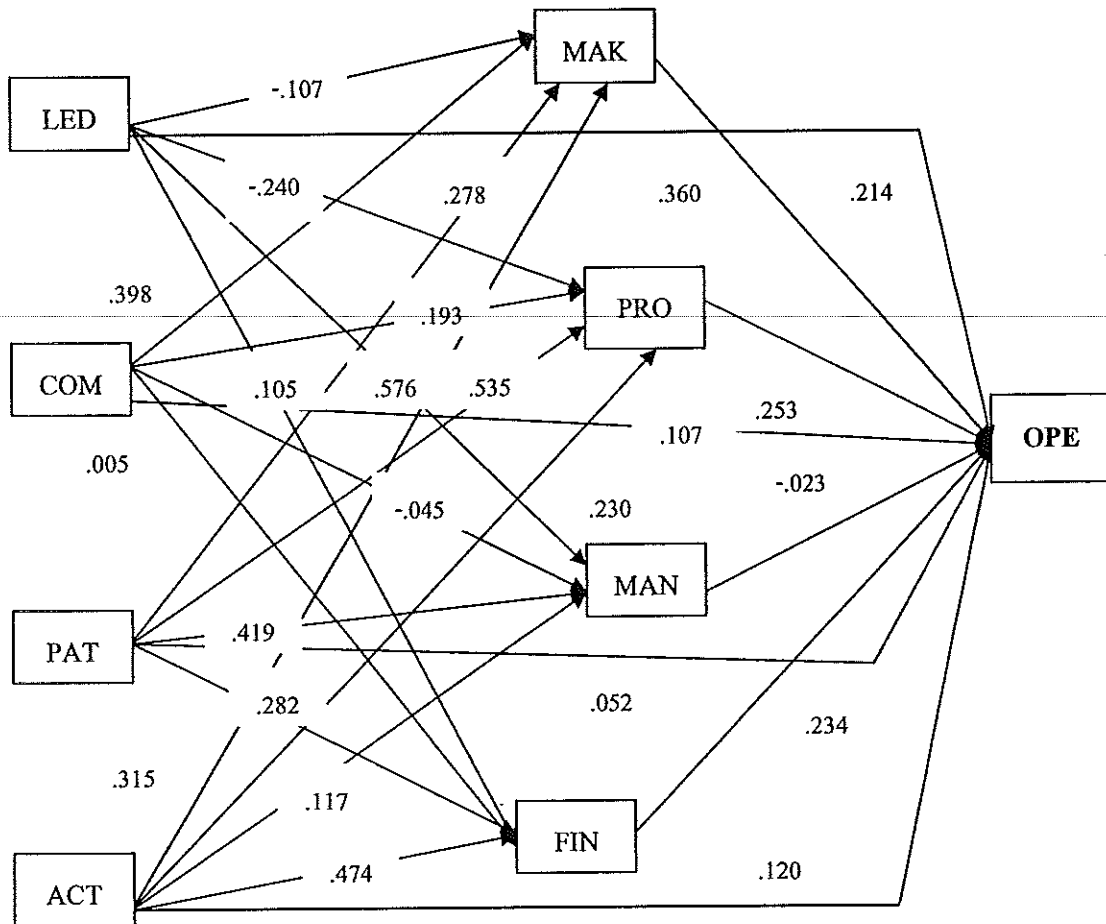
จากตารางที่ 4 พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในระหว่างตัวแปรอิสระที่เป็นตัวพยากรณ์ด้วยกันทั้ง 8 ตัวแปร รวมทั้งหมด 28 ค่า มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เกือบหมดทุกค่าซึ่งค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง 0.002 ถึง 0.908 เป็นค่าที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีค่าที่มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระด้วยกันที่มีค่าสูงสุดคือ ด้านผู้นำ (LED) กับด้านการบริหารจัดการ (MAN) และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่มีค่าต่ำสุดคือ ผู้นำ (LED) กับ ด้านการบริหารการผลิต (PRO)

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระที่เป็นตัวแปรพยากรณ์ทั้ง 8 ตัวกับตัวแปรตามซึ่งเป็นตัวแปรเกณฑ์ พบว่ามีค่าตั้งแต่ 0.076 ถึง 0.421 และตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามมากที่สุด ได้แก่ ด้านผู้นำ (LED) รองลงมา คือ ด้านการบริหารจัดการ (MAN) ส่วนตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามน้อยที่สุด คือ ด้านการบริหารการผลิต (PRO)

2. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัด  
มหาสารคามการตรวจสอบความตรงของแบบจำลองสมมติฐานการวิจัย

ในทางปฏิบัติจริงการตรวจสอบความตรง และการปรับแบบจำลอง จะดำเนินการ  
ติดต่อกันไป จนกว่าแบบจำลองจะมีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์และค่าดัชนีวัด  
ความกลมกลืนทุกค่าอยู่ในเกณฑ์ที่กำหนดจากการทดสอบความสอดคล้องของแบบจำลอง  
สมมติฐานการวิจัยกับข้อมูลเชิงประจักษ์ มีค่าสถิติดังต่อไปนี้ ค่าสถิติที่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด  
คือ  $GFI = 0.908$  ส่วนที่เหลือไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด คือ  $\chi^2 = 56.94$ ,  $df = 20$ ,  
 $p\text{-value} = 0.000$ ,  $AGFI = 0.793$ ,  $RMSEA = 0.088$ ,  $RMR = 0.335$ ,  $CN = 87.424$   
สรุปว่าแบบจำลองตามสมมติฐานการวิจัยไม่กลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

การทดสอบความสอดคล้องของรูปแบบตามสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์นำเสนอ  
ข้อมูลดัชนีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางของรูปแบบตามสมมติฐานที่กำหนดในโมเดล ปรากฏผลแสดง  
ในแผนภาพที่ 5



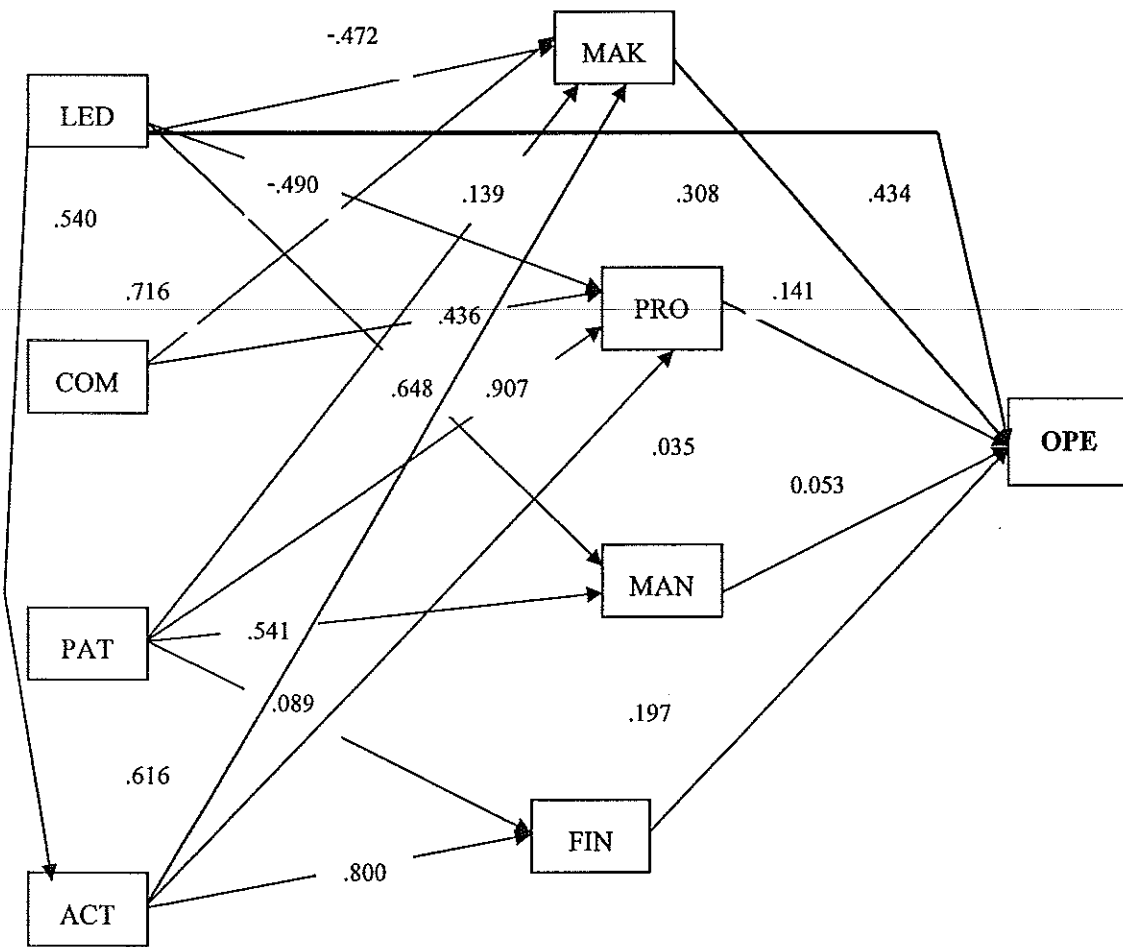
แผนภาพที่ 5 ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวแปรในรูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้นของปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคามตามตัวแบบดั้งเดิม

ตารางที่ 5 คัดชี้ความสอดคล้องกลมกลืนของตัวแบบสมมติฐานตั้งต้นและตัวแบบสุดท้ายของการวิจัย

ค่าดัชนี	เกณฑ์ที่ใช้พิจารณา	ค่าสถิติในตัวแบบตั้งต้น	ตัวแบบสุดท้ายของการวิจัย
$\chi^2$	ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $p > .05$ )	$\chi^2 = 56.943$ , $df = 20$ ( $p\text{-value} = 0.000$ )	$\chi^2 = 7.732$ , $df = 18$ ( $p\text{-value} = 0.982$ )
GFI	$\geq 0.90$	0.908	0.988
AGFI	$\geq 0.90$	0.793	0.969
RMSEA	$\leq 0.05$	0.088	0.000
RMR	$\leq 0.05$	0.335	0.052
CN	$\geq 200$	87.424	590.659

จากตารางที่ 5 จะเห็นได้ว่าตัวแบบตั้งต้นมีค่าสถิติดังต่อไปนี้ ค่าสถิติที่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดคือ  $GFI = 0.908$  ส่วนที่เหลือไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด คือ  $\chi^2 = 56.943$ ,  $df = 20$ ,  $p\text{-value} = 0.000$ ,  $AGFI = 0.793$ ,  $RMSEA = 0.088$ ,  $RMR = 0.335$ ,  $CN = 87.424$  แสดงว่าตัวแบบยังไม่กลมกลืน จากนั้นผู้วิจัยได้เนิการปรับตัวแบบโดยยึดการทดสอบเพื่อพัฒนาตัวแบบ (Model generating - MG) โดยมีการปรับตัวแบบ (Model modification) ซึ่งอาศัยค่าดัชนีตัวแปรตัวแบบ (Model modification indices) และคำนึงถึงเหตุผลเชิงทฤษฎี จากนั้นปรับที่ละพารามิเตอร์ โดยยินยอมให้ผ่อนคลายข้อตกลงเบื้องต้น ให้ความคลาดเคลื่อนสัมพันธ์กันได้และหยุดปรับตัวแบบเมื่อสถิติได้ตามเกณฑ์ดัชนีความกลมกลืนของตัวแบบ จนได้ตัวแบบสุดท้ายซึ่งตัวแบบสุดท้ายได้ค่าสถิติคือ  $\chi^2 = 7.732$ ,  $df = 18$ ,  $p\text{-value} = 0.982$ ,  $GFI = 0.988$ ,  $AGFI = 0.969$ ,  $RMSEA = 0.000$ ,  $RMR = 0.052$ ,  $CN = 590.659$  แสดงว่าตัวแบบมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์โดยมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรง ทางอ้อมและโดยรวมดังแสดงในแผนภาพที่ 6





แผนภาพที่ 6 ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวแปรในรูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้าง  
 เส้นของปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจ  
 ชุมชนจังหวัดมหาสารคาม ตัวแบบสุดท้าย

ตารางที่ 6 สัมประสิทธิ์อิทธิพลระหว่างตัวแปรสาเหตุและตัวแปรผล

ตัวแปร สาเหตุ	ประเภท ของอิทธิพล	ตัวแปรผล				
		OPE	FIN	MAN	PRO	MAK
LED	DE	.434	-	.648	-.490	-.472
	IE	-	-	-	-	-
	TE	.434	-	.648	-.490	-.472
COM	DE	-	-	-.490	.436	.716
	IE	-	-	-	-	-
	TE	-	-	-.490	.436	.716
PAT	DE	-	.089	.541	.907	.139
	IE	-	-	-	-	-
	TE	-	.089	.541	.907	.139
ACT	DE	-	.800		.035	.616
	IE	-				
	TE	-	.800		.035	.616
MAK	DE	.308				
	IE	-.029				
	TE	.279				
PRO	DE	.141				
	IE	-.007				
	TE	.134				
MAN	DE	.053				
	IE	.351				
	TE	.404				
FIN	DE	.197				
	IE	.071				
	TE	.268				
R <sup>2</sup>		.204	.803	.947	.859	.692

$\chi^2 = 7.732$  ,  $df = 18$  ,  $p\text{-value} = 0.982$ ,  $GFI = 0.988$ ,  $AGFI = 0.969$   
 $RMSEA = 0.000$ ,  $RMR = 0.052$ ,  $CN = 590.659$

จากตารางที่ 6 กำหนดเส้นทางอิทธิพลปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคามทั้งอิทธิพลทางตรง อิทธิพลทางอ้อมและอิทธิพลโดยรวมได้ดังนี้

### 1. อิทธิพลโดยตรง

- 1.1 ปัจจัยด้านผู้นำมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .434
- 1.2 ปัจจัยด้านการบริหารการตลาดมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .308
- 1.3 ปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุนมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .197
- 1.4 ปัจจัยด้านการบริหารการผลิตมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .141
- 1.5 ปัจจัยด้านการบริหารจัดการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .053

### 2. อิทธิพลทางอ้อม

2.1 ปัจจัยเชิงสาเหตุด้านการบริหารการตลาดส่งผ่านต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคามมีดังนี้คือด้านผู้นำมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ -.472 ด้านคณะกรรมการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .716 ด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .139 และด้านการทำกิจกรรมกับภายนอกมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .616

2.2 ปัจจัยเชิงสาเหตุด้านการบริหารการผลิตส่งผ่านต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคามมีดังนี้คือด้านผู้นำมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ -.490 ด้านคณะกรรมการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .436 ด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .907 และด้านการทำกิจกรรมกับภายนอกมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .035

2.3 ปัจจัยเชิงสาเหตุด้านการบริหารจัดการส่งผ่านต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคามมีดังนี้คือด้านผู้นำมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .648 และด้านคณะกรรมการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ -.490

2.4 ปัจจัยเชิงสาเหตุด้านการบริหารการเงินและทุนส่งผ่านต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคามมีดังนี้คือ ด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกมีค่า

สัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .089 และด้านการทำกิจกรรมกับภายนอกมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .800

3. อิทธิพลโดยรวมของตัวแปรที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคามอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติมากที่สุดคือ ปัจจัยด้านผู้นำมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .434 ปัจจัยด้านการบริหารจัดการมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .404 ปัจจัยด้านการบริหารการตลาดมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .279 ปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุนมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .268 และปัจจัยด้านการบริหารการผลิตมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .134 ตามลำดับที่จะช่วยให้การดำเนินงานของธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จ

ดังนั้นผู้วิจัยจึงนำปัจจัยเชิงสาเหตุจำนวน 3 ด้านประกอบด้วย ด้านผู้นำ (มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .434) ด้านการบริหารการตลาด (มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .308) ด้านการบริหารการเงินและทุน (มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .197) ไปพัฒนารูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคามเนื่องจากมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคามรวมกันทั้งสามด้านเท่ากับ .939 คิดเป็นร้อยละ 83 ของค่าอิทธิพลทางตรงรวมกันทั้ง 5 ด้าน (มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 1.133) ส่วนอีก 2 ด้านประกอบด้วย ด้านบริหารการผลิต (มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .141) และด้านบริหารจัดการ (มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .053) ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงรวมกันทั้งสองด้านเท่ากับ .194 คิดเป็นร้อยละ 17 ของค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลทางตรงรวมกันทั้ง 5 ด้าน (มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ 1.133) ซึ่งถือว่ามีความสัมพันธ์อิทธิพลทางตรงต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคามค่อนข้างน้อย ประกอบกับปัจจัยด้านการบริหารการผลิตเกี่ยวข้องกับการผลิต กระบวนการผลิต คุณภาพวัตถุดิบ และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นเรื่องที่ต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการและต้องใช้งบประมาณจำนวนมาก ผู้วิจัยจึงไม่สามารถไปดำเนินการได้ ส่วนด้านการบริหารจัดการเกี่ยวข้องกับกระบวนการดำเนินงานของกลุ่ม ซึ่งเป็นเรื่องการบริหารงานภายในของกลุ่ม ผู้วิจัยซึ่งเป็นนักศึกษาไม่อาจเข้าไปดำเนินการได้ ดังนั้นผู้วิจัยจึงไม่ได้นำปัจจัยด้านการบริหารการผลิตและด้านการบริหารจัดการมาพัฒนา

## ระยะที่ 2 ผลการสร้างรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้า ชุมชน จังหวัดมหาสารคาม

นำผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนจังหวัดมหาสารคาม  
ที่ได้ทั้ง 3 ปัจจัยได้แก่ ปัจจัยด้านผู้นำ ปัจจัยด้านการบริหารการตลาด และปัจจัยด้านการบริหาร  
การเงินและทุน มาจัดทำรูปแบบการพัฒนาแต่ละปัจจัย โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

1. การยกร่างรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในเบื้องต้นโดยผู้วิจัย  
ผู้วิจัยได้ศึกษาคำนิยามศัพท์เฉพาะของทั้ง 3 ด้าน (ด้านผู้นำ ด้านการบริหารการตลาด ด้านการ  
บริหารการเงินและทุน) ที่จะนำมาจัดทำรูปแบบการพัฒนาอย่างละเอียดว่าคืออะไร หมายถึงอะไร  
และศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้อง จากนั้นผู้วิจัยจึงร่างรูปแบบในการพัฒนาทั้ง 3 ด้าน ที่จะทำให้กลุ่ม  
ได้มีการพัฒนาทั้ง 3 ด้าน โดยผู้วิจัยเอง เพื่อเป็นร่างรูปแบบแล้วส่ง ไปให้กลุ่มที่จะวิพากษ์รูปแบบ  
อ่านล่วงหน้าก่อนประชุมวิพากษ์รูปแบบประมาณ 2 อาทิตย์

2. การนำเสนอรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในเบื้องต้น เพื่อวิพากษ์  
รูปแบบที่สร้างขึ้น และให้คำแนะนำโดยการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshops) ผู้เชี่ยวชาญ  
นักวิชาการ และผู้เกี่ยวข้องในการพัฒนาธุรกิจชุมชน จำนวน 20 คน ผู้วิจัยแบ่งให้นั่งเป็นกลุ่ม  
ย่อยและร่วมกันวิพากษ์รูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้น และนำเสนอผล  
การเสนอแนะในการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Groups) ของตนเอง แล้วมาสรุปและอภิปรายผล  
ทั้งหมดในที่ประชุมใหญ่ (Brain Storming)

3. นำผลการเสนอแนะมาปรับปรุงรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน  
ให้สมบูรณ์ขึ้น เพื่อนำไปทดลองใช้ในระยะที่ 3 ต่อไป

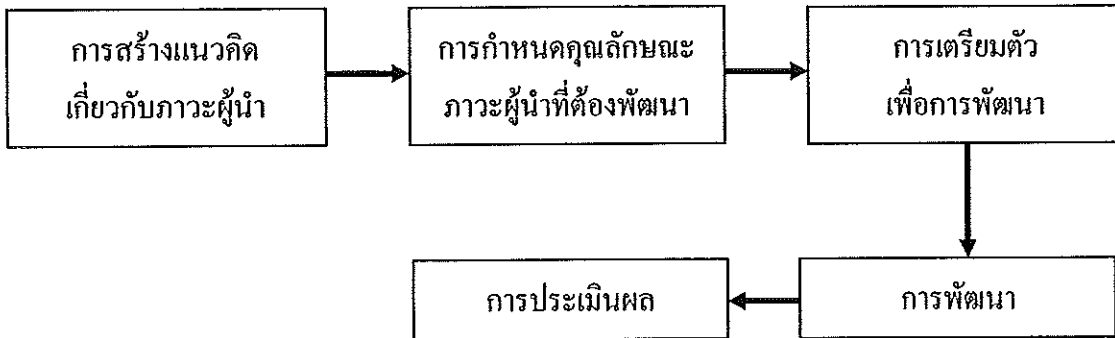
สำหรับรายละเอียดแต่ละขั้นตอนในการดำเนินงาน มีดังต่อไปนี้

1. การยกร่างรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในเบื้องต้นโดยผู้วิจัย  
ผู้วิจัยได้นำปัจจัยทั้ง 3 ด้านที่จะนำมาพัฒนา คือด้านผู้นำ ด้านการบริหารการตลาด ด้าน  
การบริหารการเงินและทุน มากำหนดรูปแบบการพัฒนาดังนี้

### 1.1 รูปแบบการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำของกลุ่มทอผ้าชุมชนเบื้องต้น

#### (ปัจจัยที่ 1)

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยด้านผู้นำเป็นปัจจัยที่มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลมากที่สุด คือมีค่า  
เท่ากับ .434 ผู้วิจัยจัดทำรูปแบบการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำของกลุ่มทอผ้าชุมชนเบื้องต้น  
ดังแผนภาพที่ 7



แผนภาพที่ 7 รูปแบบการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำของกลุ่มทอผ้าชุมชนเบื้องต้น

รูปแบบการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำของกลุ่มทอผ้าชุมชนเบื้องต้น ประกอบด้วย

- 1) การสร้างแนวคิดเกี่ยวกับภาวะผู้นำ เป็นการปูพื้นฐาน สร้างเจตคติทางบวก และเตรียมความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับภาวะผู้นำให้กับผู้ที่เข้าสู่กระบวนการพัฒนา
  - 2) การกำหนดคุณลักษณะภาวะผู้นำที่ต้องพัฒนา เป็นการประเมินตนเองเกี่ยวกับภาวะผู้นำก่อนที่จะเข้าสู่กระบวนการพัฒนาเพื่อทราบว่าขาดคุณลักษณะภาวะผู้นำใด และมีความจำเป็นต้องพัฒนาอย่างไร
  - 3) การเตรียมตัวเพื่อการพัฒนา เป็นการทำความเข้าใจและเตรียมความพร้อมเพื่อรับการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำ
  - 4) การพัฒนา การดำเนินการเพื่อพัฒนาตามรูปแบบ เป็นการสร้างองค์ความรู้ พัฒนาความเข้าใจ เจตคติ และทักษะเพื่อให้เกิดคุณลักษณะภาวะผู้นำ ประกอบด้วย การพัฒนาภาพลักษณ์ของผู้นำที่พึงประสงค์ การพัฒนาความรู้ทางการบริหารงาน บริหารคน และการฝึกปฏิบัติแบบบูรณาการ โดยการปฏิบัติจริงในสถานการณ์จริง
  - 5) การประเมินผล เป็นการประเมินผลในขั้นการพัฒนาว่าเกิดคุณลักษณะภาวะผู้นำหรือไม่ ได้แก่ การสังเกตพฤติกรรม การมีส่วนร่วมอภิปราย และการแสดงความคิดเห็น
- จากนั้นผู้วิจัยจึงได้จัดทำรูปแบบโดยได้ยกร่างขึ้นมา 1 กิจกรรมคือ ดำเนินการฝึกอบรมการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำและปฏิบัติจริง โดยมีรายละเอียดของหลักสูตรการอบรมการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำดังนี้

### หลักสูตรการอบรมการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำ

เป้าหมาย    ประธานกลุ่มธุรกิจชุมชน  
 วิทยากร    จากมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
 หลักสูตร    บรรยายตามรายวิชา จำนวน 6 ชั่วโมง

#### 1. ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับผู้นำและภาวะผู้นำ (1 ชั่วโมง)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญของผู้นำและภาวะผู้นำ รวมถึงบทบาท พฤติกรรม และคุณลักษณะภาวะผู้นำ

##### เนื้อหาวิชา

- 1.1 ความหมาย ความสำคัญของผู้นำและภาวะผู้นำ
- 1.2 บทบาท พฤติกรรม และคุณลักษณะภาวะผู้นำ
- 1.3 ความสำคัญเกี่ยวกับภาพลักษณ์ของผู้นำที่พึงประสงค์
- 1.4 ความสำคัญเกี่ยวกับความรู้ทางการบริหารงานและการบริหารคน

#### 2. การพัฒนาภาพลักษณ์ของผู้นำที่พึงประสงค์ (2 ชั่วโมง)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบแนวทางการพัฒนาภาพลักษณ์ของผู้นำที่พึงประสงค์

##### เนื้อหาวิชา

- 2.1 การปรับปรุงสมรรถภาพทางกาย
- 2.2 การพัฒนาบุคลิกภาพและการวางตัวในสังคม
- 2.3 การพัฒนาคุณธรรมจริยธรรม
- 2.4 การพัฒนาทักษะทางการสื่อสาร
- 2.5 ค่านิยมประชาธิปไตย

#### 3. การพัฒนาความรู้ทางการบริหารงาน (1 ชั่วโมง)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ความเข้าใจวิธีการบริหารงานแบบต่างๆ สามารถกำหนดกลยุทธ์ในการแก้ไข และเลือกใช้วิธีการบริหารงานได้สอดคล้องเหมาะสมกับสภาพการณ์

- 3.1 ทีมงานและการทำงานเป็นทีม
- 3.2 การบริหารแบบมีส่วนร่วม
- 3.3 การบริหารเพื่อเพิ่มประสิทธิผลและประสิทธิภาพ

#### 4. การพัฒนาความรู้ทางการบริหารคน (2 ชั่วโมง)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ความเข้าใจวิธีการบริหารคนแบบต่าง ๆ สามารถกำหนดกลยุทธ์ในการแก้ไข และเลือกใช้วิธีการบริหารคนได้สอดคล้องเหมาะสมกับสภาพการณ์

- 4.1 การสื่อสารและการประสานงาน
- 4.2 มนุษยสัมพันธ์
- 4.3 การจูงใจ
- 4.4 การบริหารความขัดแย้งและการตัดสินใจ

งบประมาณที่ใช้

1. ค่าอาหารและอาหารว่างพร้อมเครื่องดื่ม 20 คน ๆ ละ 200 บาท รวม	4,000 บาท
2. ค่าวัสดุอุปกรณ์	1,500 บาท
3. ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	1,000 บาท
รวมทั้งสิ้น	6,500 บาท

1.2 รูปแบบการพัฒนาความสามารถทางการตลาดของกลุ่มพ่อค้าชุมชนเบื้องต้น  
(ปัจจัยที่ 2) ผลการวิเคราะห์ปัจจัยด้านการตลาดเป็นปัจจัยที่มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .308 ซึ่งมีค่าอิทธิพลอยู่ในลำดับที่ 2 ผู้วิจัยจัดทำรูปแบบโดยได้ยกกว้างขึ้นมา 5 กิจกรรม ดังต่อไปนี้

กิจกรรมที่ 1 การอบรมการตลาดธุรกิจชุมชนแก่คณะกรรมการกลุ่มที่รับผิดชอบด้านการตลาด ให้มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญของการตลาดและความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์ในการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค และการวางแผนการตลาดธุรกิจชุมชน สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปปรับประยุกต์ใช้ให้ถูกต้อง เหมาะสมแก่สภาพการณ์ในกิจการของตน



### หลักสูตรการอบรมการตลาดธุรกิจชุมชน

เป้าหมาย คณะกรรมการกลุ่มที่รับผิดชอบด้านการตลาด

วิทยากร จากสำนักงานสหกรณ์จังหวัดมหาสารคาม

หลักสูตร บรรยายตามรายวิชา จำนวน 6 ชั่วโมง

1. การตลาดสำหรับธุรกิจชุมชน (2 ชั่วโมง)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญของการตลาดและความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์ในการตลาด รวมถึงพฤติกรรมผู้บริโภค เนื้อหาวิชา

1.1 ความหมาย และความสำคัญของการตลาด

1.2 กลยุทธ์การตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

1.3 พฤติกรรมผู้บริโภค

2. การวางแผนการตลาดของธุรกิจชุมชน (2 ชั่วโมง)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนการตลาด

เนื้อหาวิชา

2.1 ความหมายของการวางแผนตลาด

2.2 ความสำคัญของแผนการตลาด

2.3 รูปแบบของแผนการตลาด

2.4 การเตรียมแผนการตลาด

2.5 ขั้นตอนแผนการตลาด

2.5.1 ทบทวนสถานการณ์ของกลุ่มธุรกิจ

2.5.2 ปัญหาและโอกาสทางการตลาด

2.5.3 การพยากรณ์ยอดขาย

2.5.4 ตลาดเป้าหมาย

2.5.5 วัตถุประสงค์ทางการตลาด

2.5.6 การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

2.5.7 ส่วนประสมทางการตลาดเพื่อเป็นเครื่องมือในการปฏิบัติการ

2.5.8 งบประมาณด้านการตลาดและปฏิทินการปฏิบัติงาน

2.5.9 การบริหารการตลาด

2.5.10 การประเมินผล

2.6 สรุปสาระสำคัญของแผนการตลาด

3. แผนการพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์สินค้าธุรกิจชุมชนโดยกระทรวงพาณิชย์ (2 ชั่วโมง)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนการ

พัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์สินค้าธุรกิจชุมชน

เนื้อหาวิชา

3.1 วัตถุประสงค์ของโครงการพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์

3.2 แนวคิดการพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์

3.3 การดำเนินงาน

3.4 กระบวนการเชื่อมโยงสินค้าจากชุมชนไปสู่ตลาด

3.5 หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการพัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์

3.6 แนวทางส่งเสริมกลุ่มผู้ผลิตแต่ละกลุ่ม

งบประมาณที่ใช้

1. ค่าอาหารและอาหารว่างพร้อมเครื่องดื่ม 20 คน ๆ ละ 200 บาท รวม	4,000 บาท
2. ค่าวัสดุอุปกรณ์	1,500 บาท
3. ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	1,000 บาท
รวมทั้งสิ้น	6,500 บาท

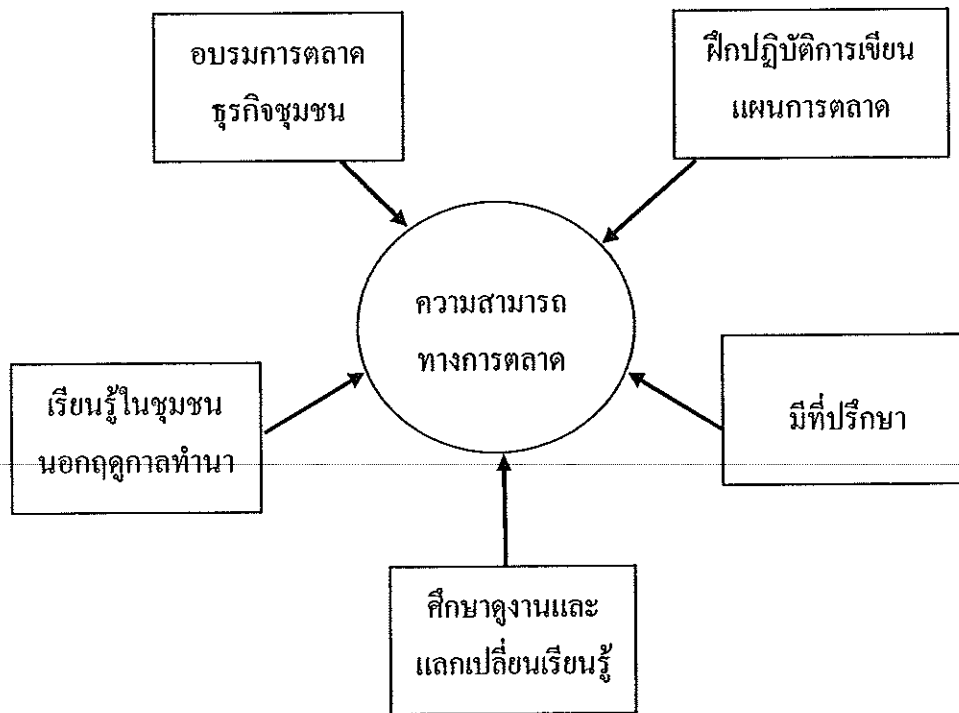
กิจกรรมที่ 2 การฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการตลาด หลังจากที่ผู้เข้ารับการอบรมได้ผ่านการอบรมหลักสูตรการตลาดธุรกิจชุมชนแล้ว ควรจะให้ผู้เข้ารับการอบรมฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการตลาดของกลุ่มตน ทั้งนี้เพื่อเป็นแผนที่ในการนำทาง ช่วยให้การดำเนินการตามกลยุทธ์ได้เหมาะสม ผู้ทำงานรู้บทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของตน และสามารถวางแผนการใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสม

กิจกรรมที่ 3 จัดทีมพี่เลี้ยงที่ให้คำปรึกษาประจำกลุ่ม บางครั้งผู้เข้ารับการอบรมอาจมีประเด็นที่ไม่เข้าใจ หรือมีปัญหาในการนำความรู้ที่ได้รับจากการอบรมไปประยุกต์ใช้ในการ

ดำเนินงาน จึงต้องการที่ปรึกษาเพื่อช่วยเหลือและแนะนำแนวทางที่ถูกต้อง ผู้วิจัยเห็นว่ากลุ่มควรจะมีพี่เลี้ยงที่ให้คำปรึกษาประจำกลุ่ม แม้ว่าหน่วยงานของรัฐหลายหน่วยงาน ได้ทำหน้าที่ส่งเสริมสนับสนุน และให้คำปรึกษาแก่กลุ่มอยู่แล้ว แต่หากจะมีที่ปรึกษาที่สามารถสื่อสารกันได้อย่างสะดวก และพร้อมที่จะให้คำแนะนำช่วยเหลือก็คงจะดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ผู้วิจัยได้รับการตอบรับจากคุณพัชรินทร์ พรมสาและคณะ นักวิชาการสหกรณ์ชำนาญการ สำนักงานสหกรณ์จังหวัดมหาสารคาม ยินดีรับเป็นที่ปรึกษากลุ่ม

กิจกรรมที่ 4 การศึกษาดูงานและการแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จ เพื่อเปิดโอกาสให้ได้เรียนรู้จากการรับฟังและสังเกตวิธีทำงาน การใช้เครื่องมือ หรือสิ่งที่เป็นรูปธรรมซึ่งยากต่อการนำเสนอในการอบรม จึงเป็นกิจกรรมที่จะช่วยให้กลุ่มเกิดการเรียนรู้ได้ดี เนื่องจากกลุ่มจะได้เรียนรู้ประสบการณ์ ได้แนวทางในการพัฒนากลุ่ม เป็นการเปลี่ยนบรรยากาศและสร้างความสัมพันธ์ของกลุ่มอีกด้วย ผู้วิจัยเห็นว่าควรจะนำกลุ่มไปศึกษาดูงานและแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม โดยมีคุณสุรัตน์ มูลพาที เป็นประธานกลุ่ม เนื่องจากกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์เป็นกลุ่มทอผ้าชุมชนที่ประสบความสำเร็จด้านการตลาด มียอดขายค่อนข้างดีและต่อเนื่อง มีช่องทางจำหน่ายหลายช่องทาง ดังนั้นกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์จะสามารถเป็นต้นแบบด้านการตลาดที่จะทำให้อีกกลุ่มได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้และนำมาเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านการตลาดได้เป็นอย่างดี

กิจกรรมที่ 5 การจัดสถานที่ในการเรียนรู้ในชุมชน และช่วงฤดูกาลนอกเหนือฤดูกาลทำนา เพราะเป็นสถานที่ที่ผู้เรียนมีความสะดวก และเป็นช่วงเวลาที่ว่างเว้นจากการทำนาทำให้มีเวลารับการอบรมได้อย่างเต็มที่ และไม่ต้องกังวลกับภาระหน้าที่ประจำของตน โดยใช้ที่ทำการกลุ่มของแต่ละกลุ่มเป็นสถานที่ในการอบรมให้ความรู้แก่กลุ่ม เช่น เมื่อมีการฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการตลาดของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุดรังก็จะใช้ที่ทำการของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุดรังเป็นสถานที่ฝึกปฏิบัติการเขียนแผนตลาด และเช่นเดียวกันหากมีการฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการตลาดของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านคอนโมงก็จะใช้ที่ทำการของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านคอนโมงเป็นสถานที่ฝึกปฏิบัติการเขียนแผนตลาด เนื่องจากเป็นสถานที่ผู้รับการอบรมมีความสะดวกไม่ต้องเดินทางไกล และเลือกช่วงเวลาที่ชาวบ้านว่างจากการทำงานประจำ สามารถนำมาเขียนเป็นแผนภาพได้ดังแผนภาพที่ 8



แผนภาพที่ 8 รูปแบบการพัฒนาความสามารถทางการตลาดของกลุ่มทอผ้าชุมชนเบื้องต้น

1.3 รูปแบบการพัฒนาความสามารถในการบันทึกบัญชีของกลุ่มทอผ้าชุมชนเบื้องต้น (ปัจจัยที่ 3) ผลการวิเคราะห์ปัจจัยด้านการบริหารการเงินและทุนเป็นปัจจัยที่มีค่าสัมประสิทธิ์อิทธิพลเท่ากับ .197 ซึ่งมีค่าอิทธิพลอยู่ในลำดับที่ 3 ผู้วิจัยจัดทำรูปแบบโดยได้ยกร่างขึ้นมา 4 กิจกรรม ดังต่อไปนี้

กิจกรรมที่ 1 การอบรมการบัญชีธุรกิจชุมชนแก่คณะกรรมการกลุ่มที่รับผิดชอบด้านการเงินและการบัญชี ให้มีเข้าใจถึงระบบบัญชีที่ใช้กับกลุ่มธุรกิจจริงและไม่ยุ่งยากซับซ้อน เข้าใจถึงระบบการคิดต้นทุนของสินค้าที่ผลิต

### หลักสูตรการอบรมการบัญชีธุรกิจชุมชน

เป้าหมาย คณะกรรมการกลุ่มที่รับผิดชอบด้านการเงินและการบัญชี

วิทยากร จากสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์มหาสารคาม

หลักสูตร บรรยายตามรายวิชา จำนวน 6 ชั่วโมง

1. ความรู้พื้นฐานของการบัญชี (2 ชั่วโมง)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับ ความหมาย ข้อตกลงเบื้องต้น และประโยชน์ของการบันทึกบัญชี รวมถึงการบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่าย เนื้อหาวิชา

1.1 ความหมายของการจดบันทึกบัญชี

1.2 ข้อตกลงเบื้องต้นของการบันทึกบัญชี

1.3 ประโยชน์ของการบันทึกบัญชี

2. การบัญชีกับธุรกิจชุมชน (2 ชั่วโมง)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญของการบัญชีต่อธุรกิจชุมชน รวมถึงงบกำไรขาดทุนและงบดุล เนื้อหาวิชา

2.1 ความสำคัญของการบัญชีต่อธุรกิจชุมชน

2.2 ความรู้เกี่ยวกับงบกำไรขาดทุนและงบดุล

2.3 การคิดต้นทุนและการตั้งราคาขาย

3. การบันทึกบัญชี (2 ชั่วโมง)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีเข้าใจถึงการบันทึกบัญชีในสมุดบัญชีรายรับ และสมุดบัญชีรายจ่ายที่ใช้กับกลุ่มธุรกิจจริงและไม่ยุ่งยากซับซ้อน เนื้อหาวิชา

3.1 สมุดบัญชีรายรับ

3.2 การบันทึกบัญชีในสมุดบัญชีรายรับ

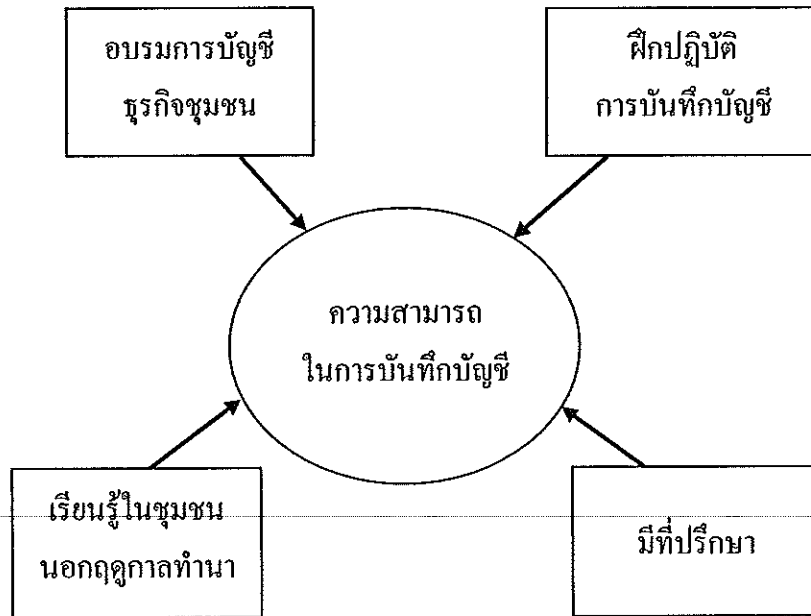
3.3 สมุดบัญชีรายจ่าย

3.4 การบันทึกบัญชีในสมุดรายจ่าย

**กิจกรรมที่ 2** การฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชี หลังจากที่ได้รับทราบการอบรมได้ผ่านการอบรมหลักสูตรการบัญชีธุรกิจชุมชนแล้ว ควรจะให้ผู้เข้ารับการอบรมฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชีของกลุ่มตน ทั้งนี้เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถบันทึกบัญชีได้และสามารถจัดทำรายงานทางการเงินได้จริง โดยลงมือปฏิบัติจากข้อมูลเกิดขึ้นจริง เน้นการปฏิบัติงานจริงจากสถานการณ์จริง และมีการติดตามสอนแนะเป็นระยะ ๆ จนกว่าจะจัดทำบัญชีได้

**กิจกรรมที่ 3** จัดทีมพี่เลี้ยงที่ให้คำปรึกษาประจำกลุ่ม บางครั้งผู้เข้ารับการอบรมอาจมีประเด็นที่ไม่เข้าใจ หรือมีปัญหาในการนำความรู้ที่ได้รับจากการอบรมไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินงาน จึงต้องการที่ปรึกษาเพื่อช่วยเหลือและแนะนำแนวทางที่ถูกต้อง ผู้วิจัยเห็นว่ากลุ่มควรจะมีพี่เลี้ยงที่ให้คำปรึกษาประจำกลุ่ม แม้ว่าหน่วยงานของรัฐหลายหน่วยงานได้ทำหน้าที่ส่งเสริม สนับสนุน และให้คำปรึกษาแก่กลุ่มอยู่แล้ว แต่หากจะมีที่ปรึกษาที่สามารถสื่อสารกันได้อย่างสะดวก และพร้อมที่จะให้คำแนะนำช่วยเหลือก็คงจะดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ผู้วิจัยได้รับการตอบรับจากคุณคำพา ศรีรัตน์ และคุณน้ำฝน เอ็นแคน จากสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์มหาสารคาม ยินดีรับเป็นที่ปรึกษากลุ่ม

**กิจกรรมที่ 4** การจัดสถานที่ในการเรียนรู้ในชุมชน และช่วงฤดูกลานนอกเหนือฤดูกลานทำนา เพราะเป็นสถานที่ที่ผู้เรียนมีความสะดวก และเป็นช่วงเวลาที่ว่างเว้นจากการทำนาทำให้มีเวลารับการอบรมได้อย่างเต็มที่ และไม่ต้องกังวลกับภาระหน้าที่ประจำของตน โดยใช้ที่ทำการกลุ่มของแต่ละกลุ่มเป็นสถานที่ในการอบรมให้ความรู้แก่กลุ่ม เช่น เมื่อมีการฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชีของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองป้าน ก็จะใช้ที่ทำการของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองป้านเป็นสถานที่ฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชี และเช่นเดียวกันหากมีการฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชีของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองบัว ก็จะใช้ที่ทำการของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองบัวเป็นสถานที่ฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชี เนื่องจากเป็นสถานที่ผู้รับการอบรมมีความสะดวก ไม่ต้องเดินทางไกล และเลือกช่วงเวลาที่ชาวบ้านว่างจากการทำงานประจำ สามารถนำมาเขียนเป็นแผนภาพได้ดังแผนภาพที่ 9



แผนภาพที่ 9 รูปแบบการพัฒนาความสามารถในการบันทึกบัญชีของกลุ่มทอผ้าชุมชนเบื้องต้น

2. การนำเสนอรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในเบื้องต้นให้ผู้เชี่ยวชาญ นักวิชาการ และผู้เกี่ยวข้องในการพัฒนาธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชนวิพากษ์ ผู้วิจัยได้นำเสนอรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในเบื้องต้นมาระดมสมอง เพื่อวิพากษ์รูปแบบที่สร้างขึ้น และให้คำแนะนำโดยการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ (Workshops) ผู้เชี่ยวชาญ นักวิชาการ และผู้เกี่ยวข้องในการพัฒนาธุรกิจชุมชน จำนวน 20 คน ในวันที่ 29 พฤษภาคม 2552 ณ ห้องประชุมท้องถิ่น คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ผู้วิจัยแบ่งให้หนึ่งเป็นกลุ่มย่อยและร่วมกันวิพากษ์รูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้น และนำเสนอผลการเสนอแนะในการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Groups) ของตัวเอง แล้วมาสรุปและอภิปรายผลทั้งหมดในที่ประชุมใหญ่ (Brain Storming) และนำผลการเสนอแนะมาปรับปรุงรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนให้สมบูรณ์ขึ้น เพื่อนำไปทดลองใช้ในระยะที่ 3 ต่อไป

ผู้ร่วมวิพากษ์รูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในเบื้องต้น ได้แก่

1. พาณิชยจังหวัดมหาสารคาม
2. สหกรณ์จังหวัดมหาสารคาม
3. เกษตรจังหวัดมหาสารคาม
4. หัวหน้ากลุ่มงานส่งเสริมและพัฒนา สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดมหาสารคาม
5. รองศาสตราจารย์เสาวลักษณ์ นิกรพิทยา นักวิชาการด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์
6. ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัชรภรณ์ ฉายบุญครอง นักวิชาการด้านการจัดการและการตลาด
7. ดร.จุลสุชดา ศิริสม นักวิชาการด้านการเงินและการบัญชี
8. ดร.รังสรรค์ สิงห์เลิศ ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนา
9. นางสมจิตร บุรีนอก ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุครึ่ง
10. นางลำดวน สมมิตร ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านคอนโอง
11. นางทับทิม วงฮาด ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองเป่า
12. นางวิไลวรรณ บุญอยู่ ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองบัวหมู่ที่ 2
13. นางคำปิ่น วรรณาด ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองบัวหมู่ที่ 15
14. นางเดือนใจ ชันผง กรรมการฝ่ายการเงินและการบัญชี กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุครึ่ง
15. นางทองนุก แสงวิเศษ กรรมการฝ่ายการตลาด กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุครึ่ง
16. นายศิริชัย ศิริไพล์ รองปลัดเทศบาลเมืองมหาสารคาม
17. นายวิทยา ญาณสิทธิ์ สมาชิกสภาเทศบาลเมืองมหาสารคาม
18. นายประมวธ เกตรา ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์
19. นางแก้ว ศรีบุญยกุล ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์
20. นางกนิษฐาภรณ์ วิวัฒน์ตระกูล ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์

หลังจากผู้วิจัยได้นำเสนอรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนทั้ง 3 รูปแบบแล้ว ผู้วิจัยแบ่งให้หนึ่งเป็นกลุ่มย่อยโดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกคือ ผู้เชี่ยวชาญและนักวิชาการ กลุ่มที่สองคือ ผู้เกี่ยวข้องในการพัฒนาธุรกิจชุมชน จากนั้นร่วมกันวิพากษ์รูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้น และนำเสนอผลการเสนอแนะในการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Groups) ของตนเอง แล้วมาสรุปและอภิปรายผลทั้งหมดในที่ประชุมใหญ่



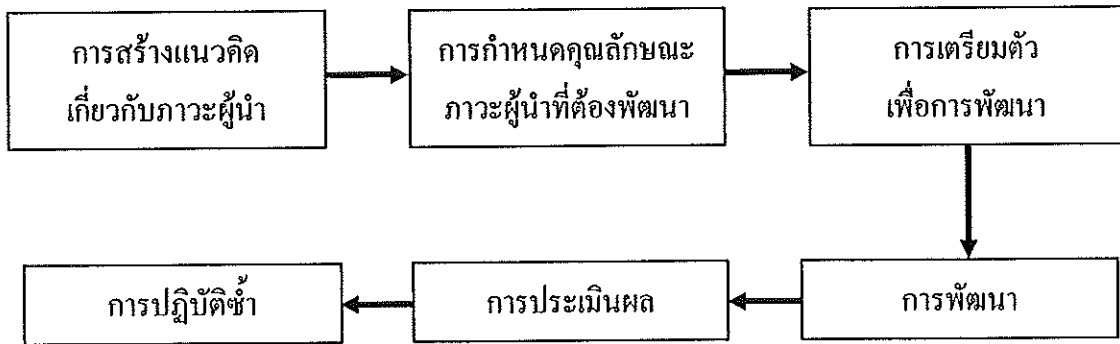
กลุ่มย่อย (Focus Groups) ของตนเอง แล้วมาสรุปและอภิปรายผลทั้งหมดในที่ประชุมใหญ่ (Brain Storming) โดยที่ประชุมมีนายวิวิทธิพล สันติศราวุธ พาณิชยจังหวัดมหาสารคาม ได้รับเลือกจากสมาชิกผู้เข้าร่วมประชุมให้เป็น ประธานในที่ประชุม และนายธาดา กิจชัย หัวหน้ากลุ่มงานส่งเสริมและพัฒนา สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดมหาสารคาม เป็นเลขานุการ ผู้เข้าร่วมประชุมได้ร่วมกันวิพากษ์และเสนอความคิดเห็นเพิ่มเติม ดังนี้

1. รูปแบบการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำ จะต้องมีการปฏิบัติซ้ำเป็นการนำผลที่ได้จากการประเมินผลการพัฒนาในขั้นที่ 5 ในกรณีพบว่าคุณลักษณะภาวะผู้นำที่พัฒนาแล้วไม่เหมาะสม ให้ดำเนินการปรับปรุงแก้ไข โดยวนกลับไปดำเนินการในขั้นที่ 3-5 คือ การเตรียมการเพื่อการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำ การพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำ และการประเมินผล การพัฒนาใหม่

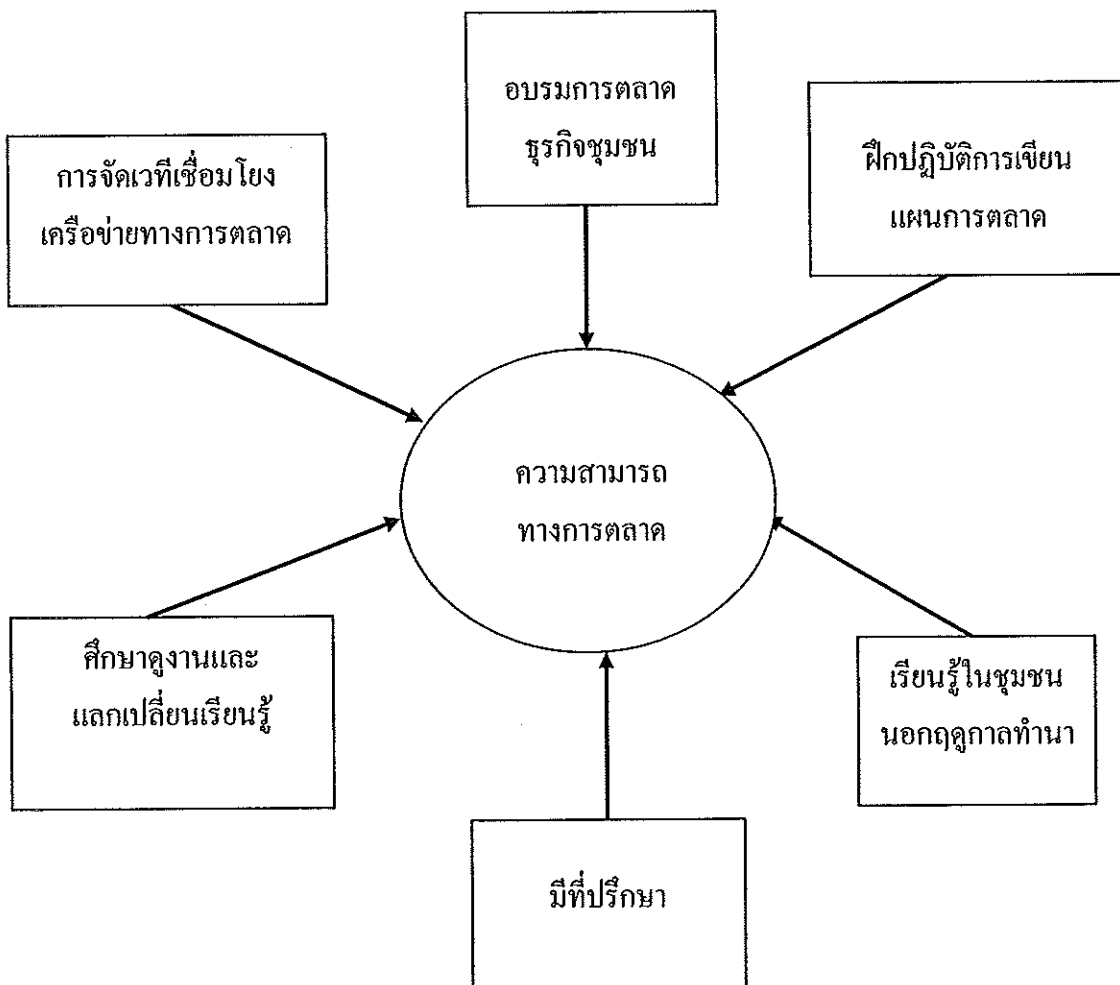
2. รูปแบบการพัฒนาความสามารถทางการตลาด ให้เพิ่มการเชื่อมโยงเครือข่ายทางการตลาด ซึ่งถือเป็นการสร้างพันธมิตรทางการค้าธุรกิจของผ้าชุมชน สามารถร่วมมือกันช่วยเหลือกันและกันทางการค้า เช่น หากมีเครือข่ายมากฐานการตลาดก็ขยายมากขึ้น โอกาสที่จะขายสินค้าได้ก็มีมากขึ้น การร่วมมือกันในการสั่งซื้อวัตถุดิบครั้งละมาก ๆ ทำให้ลดต้นทุนได้บ้าง ดีกว่าการสั่งซื้อวัตถุดิบเฉพาะกลุ่มคนซึ่งมีปริมาณน้อยทำให้ต้นทุนสูง การแข่งขานให้สมาชิกเครือข่ายทราบเกี่ยวกับการนำสินค้าไปขายตามงานเทศกาลต่าง ๆ การรวมกลุ่มกันทำข้อตกลงเพื่อให้ราคาขายเป็นมาตรฐานเดียวกัน มีแผนการส่งเสริมการขาย (ลด แลก แจก แถม) ร่วมกัน เป็นต้น

3. รูปแบบการพัฒนาความสามารถในการบันทึกบัญชี ให้เพิ่มการสร้างแรงจูงใจ โดยมีเงินรางวัลให้สำหรับกลุ่มที่มีการบันทึกบัญชีได้อย่างถูกต้อง เป็นระบบ และต่อเนื่อง เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจให้กลุ่มมีความมุ่งมั่นในการจัดทำบัญชีตามแนวทางที่ได้รับการอบรมมา ส่วนใหญ่กลุ่มจะไม่เห็นความจำเป็นในการจัดทำบัญชี จึงจำเป็นที่ผู้วิจัยต้องสร้างความเข้าใจให้กลุ่มเห็นความสำคัญและความจำเป็น หากกลุ่มสามารถบันทึกบัญชีได้อย่างถูกต้อง จัดทำรายงานทางการเงินได้ กลุ่มจะรู้ต้นทุนที่แท้จริงของการทอผ้า และสามารถนำตัวเลขต่าง ๆ มาวิเคราะห์และวางแผนการดำเนินงานได้ ทำให้กลุ่มรู้ว่าผลการดำเนินงานของตนเองเป็นอย่างไร ฐานะการเงินเป็นอย่างไร ดังนั้นการให้เงินรางวัลจะเป็นการเพิ่มแรงจูงใจอีกทางหนึ่ง

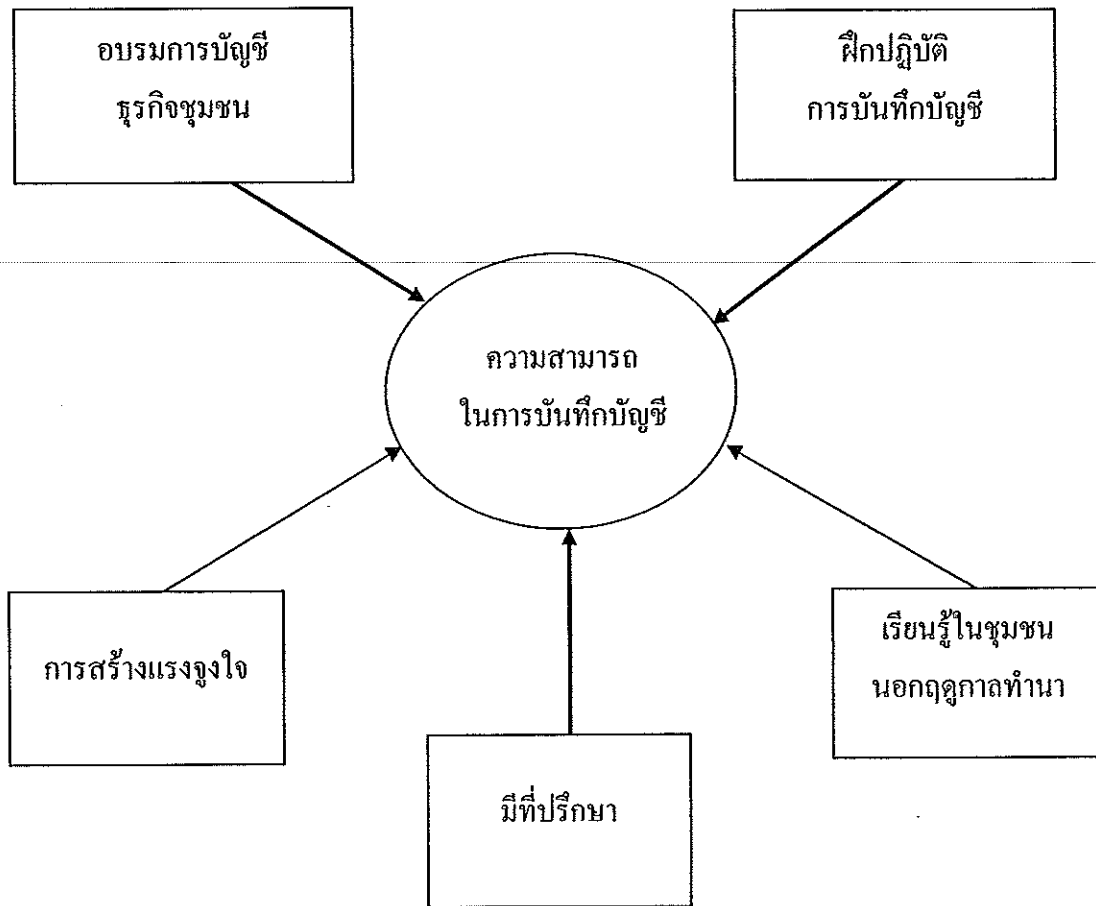
ผู้วิจัยได้นำผลจากการเสนอแนะในที่ประชุมเชิงปฏิบัติการมาปรับปรุงเป็นแผนผังการพัฒนาธุรกิจชุมชนที่สมบูรณ์ มีรูปแบบ ดังนี้



แผนภาพที่ 10 รูปแบบการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำของกลุ่มทอผ้าชุมชน



แผนภาพที่ 11 รูปแบบการพัฒนาความสามารถทางการตลาดของกลุ่มทอผ้าชุมชน



แผนภาพที่ 12 รูปแบบการพัฒนาความสามารถในการบันทึกบัญชีของกลุ่มทอผ้าชุมชน

อาจกล่าวโดยสรุปว่า หลังจากผู้วิจัยได้นำร่างรูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชนที่ผู้วิจัยได้ยกร่างไว้เป็นเบื้องต้น เสนอผู้เชี่ยวชาญ นักวิชาการ และผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจชุมชนได้วิพากษ์รูปแบบดังกล่าวแล้ว จึงได้รูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าชุมชน ซึ่งมีกิจกรรมในการพัฒนาธุรกิจชุมชน 12 กิจกรรมคือ

1. ด้านผู้นำ 1 กิจกรรม ดำเนินการฝึกอบรมการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำและปฏิบัติจริง

2. ด้านการบริหารการตลาดมี 6 กิจกรรม ได้แก่ การอบรมการตลาดธุรกิจชุมชน การฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการตลาด การมีที่ปรึกษา การศึกษาดูงานและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การเรียนรู้ในชุมชนนอกฤดูการทำนา และการจัดเวทีเชื่อมโยงเครือข่ายทางการตลาด

3. ด้านการบริหารการเงินและทุนมี 5 กิจกรรม ได้แก่ การอบรมการบัญชีธุรกิจชุมชน การฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชี การมีที่ปรึกษา การเรียนรู้ในชุมชนนอกฤดูการทำนา และการสร้างแรงจูงใจ

### ระยะที่ 3 ผลการวิเคราะห์การทดลองใช้รูปแบบการพัฒนาของธุรกิจชุมชน

หลังจากได้รูปแบบในระยะที่ 2 แล้ว ผู้วิจัยได้นำรูปแบบไปทดลองใช้กับกลุ่มทดลองจำนวน 5 กลุ่ม คือ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุครั้ง บ้านคอนโหมง บ้านหนองป่าน บ้านหนองบัว หมู่ 2 และบ้านหนองบัว หมู่ 15 ตำบลกุครั้ง อำเภอกุครั้ง จังหวัดมหาสารคาม ผู้วิจัยได้เลือกกลุ่มธุรกิจชุมชนดังกล่าวเป็นกลุ่มทดลองในการใช้รูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ด้วยเหตุผลดังนี้

1.1 เป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีความต้องการที่จะทดลอง

1.2 มีความพร้อมในด้านบุคลากรที่มีความต้องการ และตั้งใจจริงที่จะทดลองใช้

รูปแบบการพัฒนาธุรกิจชุมชน

1.3 สถานที่ไม่ไกลเกินไป เนื่องจากต้องมีการติดตามการใช้รูปแบบดังกล่าวในกลุ่มธุรกิจชุมชน ภายใน 4 เดือน เพื่อให้กลุ่มธุรกิจชุมชนเข้าใจและสามารถจัดทำได้

ผู้วิจัยได้นำกิจกรรมต่าง ๆ ในรูปแบบการพัฒนาธุรกิจชุมชนด้านคุณลักษณะภาวะผู้นำ การเรียนรู้ทางการตลาด และความสามารถในการบันทึกบัญชี มาดำเนินการในกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่ม โดยมีกิจกรรมต่าง ๆ ดังนี้

1. การฝึกอบรมตามหลักสูตรต่าง ๆ คือ หลักสูตรการฝึกอบรมในการพัฒนาคุณลักษณะภาวะผู้นำ การตลาดธุรกิจชุมชน และการบัญชีธุรกิจชุมชน ดำเนินการพร้อมกันทั้ง 5 กลุ่ม ในวันที่ 7-9 มิถุนายน 2552 ณ ห้องบรรยาย 922 คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ผู้เข้ารับการอบรมเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนซึ่งเป็นกลุ่มทดลองจำนวน 5 กลุ่ม โดยแต่ละกลุ่มประกอบด้วย ประธานกลุ่ม คณะกรรมการกลุ่มฝ่ายการตลาด คณะกรรมการกลุ่มฝ่ายการเงิน และการบัญชี รวมเป็นกลุ่มละ 3 คน ดังนั้นจึงรวมผู้เข้ารับการอบรม 5 กลุ่ม x 3 คน = 15 คน ผู้เข้ารับการอบรมจำนวน 15 คน คือ

1.1 นางสมจิตร นูรินอก	ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุครึ่ง
1.2 นางเตือนใจ ชันผง	กรรมการฝ่ายการเงินและการบัญชี (กุครึ่ง)
1.3 นางทองมุก แสงวิเศษ	กรรมการฝ่ายการตลาด (กุครึ่ง)
1.4 นางลำดวน สมมิตร	ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านคอนโง
1.5 นางนิภา โยประทุม	กรรมการฝ่ายการเงินและการบัญชี (คอนโง)
1.6 นางราณี สมมิตร	กรรมการฝ่ายการตลาด (คอนโง)
1.7 นางทับทิม วงฮาด	ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองป่า
1.8 นางอมร ภูตองศรี	กรรมการฝ่ายการเงินและการบัญชี (หนองป่า)
1.9 นางคำปิ่น ดิฐกาล	กรรมการฝ่ายการตลาด (หนองป่า)
1.10 นางวิไลวรรณ บุญอยู่	ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองบัวหมู่ 2
1.11 นางนงเยาว์ ไพพา	กรรมการฝ่ายการเงินและการบัญชี (หนองบัวหมู่ 2)
1.12 นางเถลิงศรี ศรีชะโคตร	กรรมการฝ่ายการตลาด (หนองบัวหมู่ 2)
1.13 นางคำปิ่น วรผาด	ประธานกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองบัวหมู่ 15
1.14 นางพัชนี สอนราช	กรรมการฝ่ายการเงินและการบัญชี (หนองบัวหมู่ 15)
1.15 นางลำดวน สีตะ	กรรมการฝ่ายการตลาด (หนองบัวหมู่ 15)

2. การฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการตลาดและฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชี มีตารางการฝึกปฏิบัติ ดังนี้

ตารางที่ 7 ตารางการฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการตลาดและฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชี

กลุ่มหอผ้าชุมชน	วันที่ฝึกปฏิบัติในเดือน มิถุนายน 2552	
	การเขียนแผนการตลาด	การบันทึกบัญชี
บ้านกุครึ่ง	10	15 , 20
บ้านดอนโมง	11	16 , 21
บ้านหนองป่า	12	17 , 22
บ้านหนองบัว หมู่ 2	13	18 , 23
บ้านหนองบัว หมู่ 15	14	19 , 24

จากตารางที่ 7 ในการฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการตลาดและฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชี ใช้สถานที่ฝึกปฏิบัติ ณ ที่ทำการของแต่ละกลุ่ม เช่น เมื่อมีการฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการตลาดของกลุ่มหอผ้าไหมบ้านกุครึ่งก็จะใช้ที่ทำการของกลุ่มหอผ้าไหมบ้านกุครึ่งเป็นสถานที่ฝึกปฏิบัติการเขียนแผนการตลาด และเช่นเดียวกันหากมีการฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชีของกลุ่มหอผ้าไหมบ้านหนองป่า ก็จะใช้ที่ทำการของกลุ่มหอผ้าไหมบ้านหนองป่าเป็นสถานที่ฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชี ในการฝึกปฏิบัติการบันทึกบัญชีของกลุ่มนั้น เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถบันทึกบัญชีได้และสามารถจัดทำรายงานทางการเงินได้จริง โดยลงมือปฏิบัติจากข้อมูลเกิดขึ้นจริง เน้นการปฏิบัติงานจริงจากสถานการณ์จริง และมีการติดตามสอนแนะเป็นระยะ ๆ จนกว่าจะจัดทำบัญชีได้ โดยผู้วิจัยและทีมพี่เลี้ยงที่ให้คำปรึกษาประจำกลุ่ม จะสับเปลี่ยนหมุนเวียนกันไป สอนแนะและให้คำปรึกษาแก่กลุ่มทดลองดังกล่าว

3. การสร้างแรงจูงใจ โดยมีเงินรางวัลให้สำหรับกลุ่มที่มีการบันทึกบัญชีได้อย่างถูกต้อง เป็นระบบ และต่อเนื่อง จำนวน 1,000 บาท เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจให้กลุ่มมีความมุ่งมั่นในการจัดทำบัญชีตามแนวทางที่ได้รับการอบรมมา ผู้วิจัยพบว่า กลุ่มหอผ้าไหมบ้านกุครึ่งเป็นกลุ่มที่มีความสามารถในการบันทึกบัญชีได้ดีที่สุดในกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่ม โดยเฉพาะคุณเดือนใจ ชันผง ผู้รับผิดชอบด้านการเงินและการบัญชีของกลุ่ม ที่สามารถบันทึกบัญชี และจัดทำรายงานทางการเงินได้อย่างถูกต้อง เป็นระบบ และต่อเนื่อง

4. การศึกษาดูงานและการแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอ นาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ในวันที่ 28 มิถุนายน 2552 โดยมีคุณสุรัตน์ มูลพาที เป็นประธาน

กลุ่ม เนื่องจากกลุ่มแม่บ้านเพิ่มทุนทรัพย์เป็นกลุ่มทอผ้าชุมชนที่ประสบความสำเร็จด้านการตลาด มียอดขายค่อนข้างดีและต่อเนื่อง มีช่องทางจำหน่ายหลายช่องทาง ในการศึกษาดูงานในครั้งนี้ทำให้กลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่มได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้และได้ข้อคิดคำแนะนำอันจะนำมาเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านการตลาดได้เป็นอย่างดี

5. การจัดเวทีเชื่อมโยงเครือข่ายทางการตลาดธุรกิจทอผ้าชุมชนในวันที่ 1 กรกฎาคม 2552 ณ ที่ทำการกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุดรัง ผู้วิจัยนัดหมายสมาชิกกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่ม กลุ่มทอผ้าชุมชนกลุ่มอื่น ๆ ที่อยู่ใกล้เคียง รวมถึงสมาชิกเครือข่ายกลุ่มอื่น ๆ มาร่วมเสวนาในครั้งนี้ด้วย หลังจากที่มีการจัดเวทีเสวนาแล้วทำให้มีสมาชิกเครือข่ายเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเดิมสมาชิกเครือข่ายมี 7 กลุ่มคือ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุดรัง เป็นแม่ข่ายศูนย์กลางการเรียนรู้การผลิต การแปรรูป และจำหน่าย โดยกลุ่มคอนโมง หนองป้าน หนองบัวห่ม 2 หนองบัวห่ม 15 เป็นเครือข่ายผลิตผ้าไหมลายสร้อยดอกหมาก กลุ่มแม่บ้านบัวแก้ว เป็นเครือข่ายแปรรูปตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป และกลุ่มแม่บ้านโนนงามเป็นเครือข่ายปลูกหม่อนเลี้ยงไหม นอกจากนี้ผู้วิจัย พบว่า ทางแม่ข่ายยังมีกิจกรรมการให้เงินกู้สำหรับสมาชิกที่ทอผ้าไหมมาขายที่ศูนย์ของบ้านกุดรัง มีแผนการส่งเสริมการตลาดโดยการเปิดเว็บไซต์ ผ่านสำนักงานสหกรณ์จังหวัด มีการขยายกิจกรรมของเครือข่ายให้มีกิจกรรมฉาบฉวยสำหรับเครือข่ายสมาชิก และขยายเครือข่ายการผลิตไปยังต่างอำเภอ ได้แก่ กลุ่มสตรีแม่บ้านทอผ้าไหมบ้านป่ากุง อำเภอพยัคฆภูมิพิสัย กลุ่มสตรีแม่บ้านทอผ้าไหมบ้านเหล่าหมากคำ อำเภอยางสีสุราช และกลุ่มสตรีแม่บ้านทอผ้าไหมบ้านหนองไ้้ว อำเภอนาคู ซึ่งทั้งหมดอยู่ในจังหวัดมหาสารคาม โดยเป็นการเชื่อมโยงในรูปแบบของการเรียนวิธีการทอผ้าไหมมัดหมี่ลายสร้อยดอกหมากจากนางสมจิตร และนำมาขายให้กับทางกลุ่มสตรีแม่บ้านกุดรัง จึงถือเป็นการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจทอผ้าชุมชนแบบครบวงจร ได้แก่ ธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและขายเส้นไหม การทอและขายผ้าไหม การตัดเย็บและขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป การขายและการขายฝากผ้าไหม การให้เงินกู้ และสวัสดิการฉาบฉวยสำหรับเครือข่าย โดยมีการเชื่อมโยงกลุ่มทอผ้าไหมบ้านกุดรัง เป็นแม่ข่ายหลัก และมีกลุ่มทอผ้าไหมอีก 9 กลุ่มร่วมเป็นเครือข่าย ซึ่งจะเกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายในชุมชนตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ

ดังนั้นผู้วิจัยจึงจัดให้มีการทำข้อตกลงร่วมกันในการเชื่อมโยงเพื่อให้เกิดความเป็นรูปธรรมยิ่งขึ้น ซึ่งในข้อตกลงนั้นจะไม่มีข้อสัญญาผูกมัดแต่อย่างหนึ่งอย่างใด แต่จะเป็นข้อผูกพันทางใจ ทางความคิดในการที่จะช่วยเหลือและร่วมมือกันในการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับ

เครือข่าย และให้เกิดความยั่งยืนต่อไป เพื่อให้เกิดความยั่งยืนของเครือข่ายที่สามารถเห็นเป็นรูปธรรมมากขึ้น ผู้วิจัยจะดำเนินการประสานงานกับหน่วยราชการ ซึ่งได้แก่ สำนักงานสหกรณ์จังหวัดมหาสารคาม และสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดมหาสารคาม ในการเข้ามารับทราบถึงการเชื่อมโยงของเครือข่ายและกิจกรรมการเชื่อมโยง รวมทั้งการเสนอให้ทั้ง 2 หน่วยงานดังกล่าวเป็นเจ้าภาพในการจัดเวทีเพื่อการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ของสมาชิกเครือข่ายให้เกิดความต่อเนื่องอย่างไม่ขาดตอน

หลังจากทดลองครบ 4 เดือน ในเดือนตุลาคม 2552 ผู้วิจัยจึงทำการประเมินผลการทดลองด้วยการวัดจากอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมของทั้ง 5 กลุ่ม จากสมุดบัญชีรายรับ-รายจ่าย งบกำไรขาดทุนและงบดุลที่กลุ่มได้จัดทำ โดยนำอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมในแต่ละเดือนทั้ง 4 เดือนมาหาค่าเฉลี่ย เพื่อให้ได้ค่าเฉลี่ยของอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมทั้ง 4 เดือน แล้วเปรียบเทียบกับข้อมูลก่อนการทดลอง โดยมีข้อมูลพื้นฐานดังนี้

ตารางที่ 8 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างชุมชนเปรียบเทียบอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมของกลุ่มก่อนและหลังการทดลองใช้รูปแบบการพัฒนาธุรกิจชุมชน

กลุ่มตัวอย่างชุมชน	จำนวนสมาชิก (คน)	อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวม (%)	
		ก่อนทดลอง (Pretest)	หลังทดลอง (Posttest)
บ้านกุครึ่ง	30	23	25
บ้านคอนโมง	50	15	18
บ้านหนองบ้าน	23	16	19
บ้านหนองบัว หมู่ 2	43	17	20
บ้านหนองบัว หมู่ 15	34	18	22

จากตารางที่ 8 หลังจากได้ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างชุมชน เปรียบเทียบก่อนและหลังการทดลองใช้รูปแบบการพัฒนาธุรกิจชุมชน ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบข้อมูลทางสถิติโดยวิธีวิเคราะห์ด้วย Wilcoxon Signed Rank test ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้



ตารางที่ 9 ผลการทดสอบสมมติฐานความแตกต่างระหว่างก่อนและหลังการใช้รูปแบบการ  
พัฒนาธุรกิจชุมชน โดยใช้สถิติ Wilcoxon Signed Rank test

	N	$\bar{X}$	S.D.	Z	Sig
Pretest	5	17.80	3.11	-2.060	.039*
Posttest	5	20.80	2.77		

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 9 การทดสอบสมมติฐานโดยใช้สถิติ Wilcoxon Signed Rank test

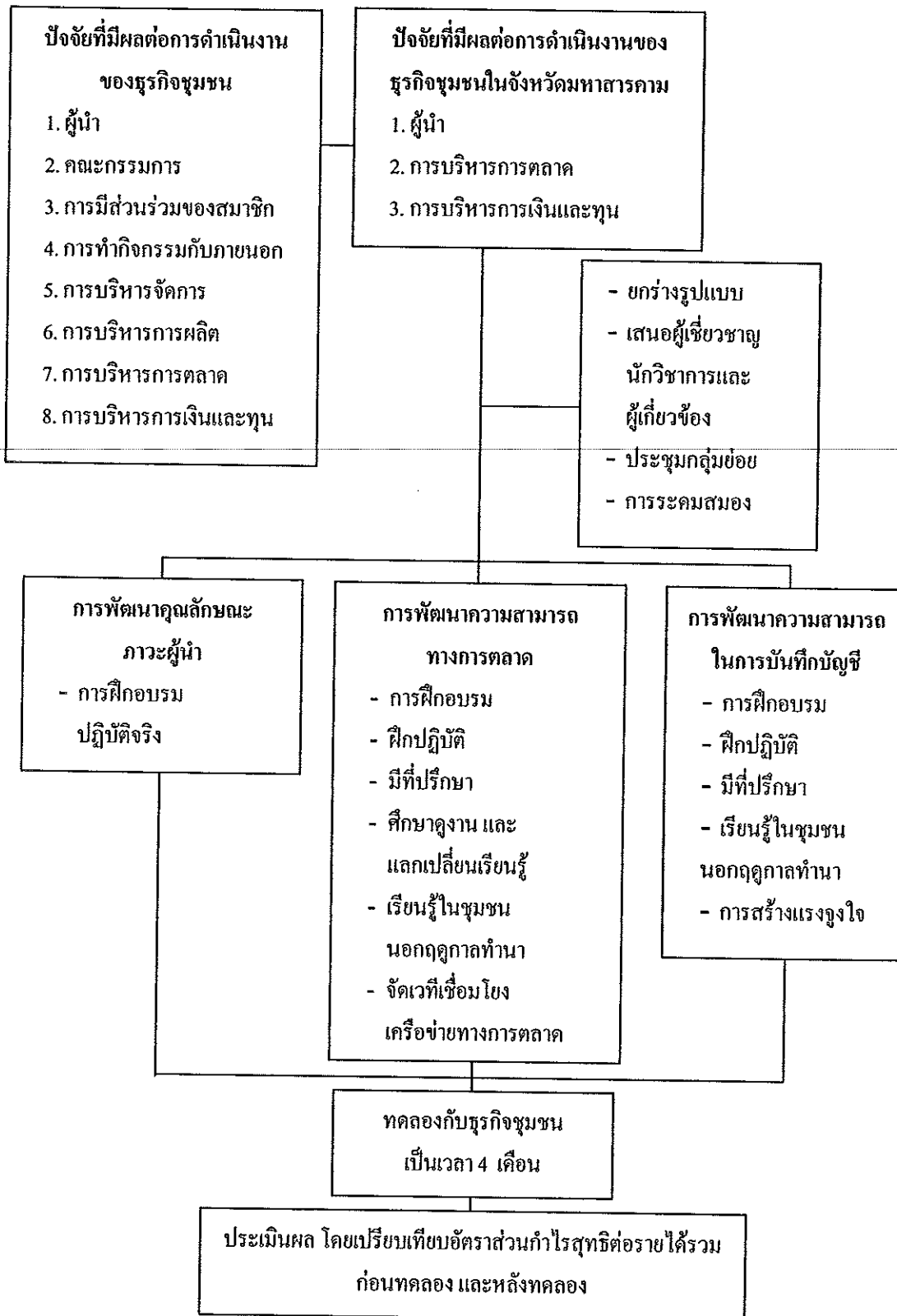
ผู้วิจัยดำเนินการ โดยแสดงค่าเปรียบเทียบของผลการดำเนินงานของกลุ่มทอผ้าชุมชน เปรียบเทียบก่อนการทดลองและหลังการทดลอง พบว่า อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมก่อนทดลองและหลังทดลองแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมหลังทดลองสูงกว่าอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมก่อนทดลอง ซึ่งหมายความว่า ผลการดำเนินงานของกลุ่มทอผ้าชุมชนที่เป็นกลุ่มทดลอง มีผลการดำเนินงานดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

จึงสรุปผลการวิจัยได้ว่าหลังจากที่กลุ่มทอผ้าชุมชนทั้ง 5 กลุ่ม ซึ่งเป็นกลุ่มทดลองได้นำรูปแบบการพัฒนาธุรกิจชุมชนที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นไปทดลองใช้แล้ว ทำให้ผลการดำเนินงานดีขึ้น

ในทำนองเดียวกัน จากการที่ผู้วิจัยได้ลงพื้นที่ติดตามการดำเนินงานตลอดระยะเวลา 4 เดือนนั้น ได้พบเห็นสิ่งที่น่าสนใจหลายประการที่เกิดขึ้นหลังจากได้ทดลองใช้รูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนกับกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่ม ได้แก่ ประชาชน คณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มมีความกระตือรือร้นในการเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่ม มีความสามัคคีกันมากขึ้น มีมนุษยสัมพันธ์เพิ่มมากขึ้น กลุ่มสามารถพัฒนาด้านการสำรวจสภาพความต้องการของผู้ซื้อจากการไปขายสินค้าในงานแสดงสินค้า โดยการสอบถามความต้องการสินค้าของลูกค้า เพื่อที่จะได้ผลิตสินค้าตามความต้องการของผู้ซื้อ และเปรียบเทียบสินค้าของตนกับคู่แข่ง ทั้งด้านราคาและคุณภาพ นอกจากนี้กลุ่มยังได้นำข้อมูลต่าง ๆ ด้านการตลาดมาระดมสมองจากการประชุมกลุ่ม สามารถนำมาเขียนแผนการตลาดได้ ประกอบกับกลุ่มทดลองทั้ง 5 กลุ่มได้มีการเชื่อมโยงเครือข่ายกับกลุ่มทอผ้าชุมชนอีก 5 กลุ่ม คือ กลุ่มแม่บ้านบัวแก้ว กลุ่มแม่บ้านโนนงาม อำเภอ

กูครึ่ง กลุ่มสตรีแม่บ้านทอผ้าไหมบ้านป่ากุง อำเภอพยัคภูมิพิสัย กลุ่มสตรีแม่บ้านทอผ้าไหมบ้านเหล่าหมากคำ อำเภอขงสิสุราช และกลุ่มสตรีแม่บ้านทอผ้าไหมบ้านหนองโจ้ว อำเภอนาคู ซึ่งทั้งหมดอยู่ในจังหวัดมหาสารคาม โดยเป็นการเชื่อมโยงในรูปแบบของการเรียนรู้วิธีการทอผ้าไหมมัดหมี่ลายสร้อยดอกหมากจากนางสมจิตร และนำมาขายให้กับทางกลุ่มสตรีแม่บ้านกูครึ่ง จึงถือเป็นการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจทอผ้าชุมชนแบบครบวงจร ได้แก่ ธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและขายเส้นไหม การทอและขายผ้าไหม การตัดเย็บและขายเสื้อผ้าไหมสำเร็จรูป การขายและการขายฝากผ้าไหม การให้เงินกู้ และสวัสดิการฌาปนกิจสงเคราะห์ โดยมีกลุ่มสตรีแม่บ้าน บ้านกูครึ่ง เป็นแม่ข่ายหลัก และมีกลุ่มสตรีแม่บ้านอีก 9 กลุ่มร่วมเป็นเครือข่าย ซึ่งจะเกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายในชุมชนตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ นอกจากนี้กลุ่มยังสามารถบันทึกรายรับ-รายจ่ายที่แท้จริงของกลุ่ม ได้อย่างถูกต้อง

จึงทำให้ผลการดำเนินงานดีขึ้น โดยประเมินผลจากการที่กลุ่มมีอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมเพิ่มขึ้นมากกว่าก่อนการพัฒนา



แผนภาพที่ 13 การพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม