

การวิจัยเชิงปฏิบัติการ

การประเมินตนเองของธุรกิจชุมชน

ความเป็นมาและความสำคัญ

กระบวนการพัฒนาเปลี่ยนแปลงเพื่อยกระดับการทำงาน หรือยกระดับองค์กร จะต้องเริ่มจากการรู้จักตัวเอง รู้จักจุดเด่นจุดด้อย รู้สภาวะการณ์และภาวะคุกคาม การรู้จักตัวเอง จะทำให้สามารถกำหนดแผนการทำงานเพื่อจะลดจุดด้อย ยกจุดเด่น รู้ใช้โอกาส และรู้ป้องกัน ทำให้แผนพัฒนามีโอกาสสำเร็จได้อย่างตรงเป้าหมาย

การทำกิจกรรมกลุ่ม ในการอบรมสัมมนา ยิ่งก่อให้เกิดโอกาสที่จะรู้จักผู้อยู่ในวงการเดียวกันมีโอกาสเรียนรู้จากกันและกัน มีโอกาสที่จะสร้างเครือข่ายความร่วมมือกันได้ ซึ่งจะส่งเสริมให้การดำเนินกิจกรรมสามารถยกระดับ เพิ่มประสิทธิภาพประสิทธิผลขึ้นได้

โครงการวิจัยถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ชุมชน จึงเห็นควรให้มีการอบรมสัมมนาในประเด็น“การศึกษาตนเองและเครือข่าย” ขึ้น ซึ่งจะเป็นโอกาสสร้างความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจชุมชน และระหว่างนักวิจัย อันเป็นพื้นฐานของการทำกิจกรรมการวิจัยและถ่ายทอดเทคโนโลยีในหัวข้อต่อ ๆ ไป

วัตถุประสงค์

- 1 เพื่อให้ทราบถึงความรู้ความเข้าใจ และปัญหาพื้นฐาน ในการจัดการเชิงธุรกิจของผู้ประกอบการ ธุรกิจชุมชน ก่อนดำเนินโครงการวิจัยและถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ชุมชน
- 2 เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง และสามารถถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เหมาะสม อย่างเป็นระบบ

เป้าหมาย

1. เป้าหมายเชิงคุณภาพ คือ ช่วยเหลือ และแนะนำเทคนิค การศึกษาตนเอง ให้แก่ธุรกิจชุมชน เพื่อให้ธุรกิจชุมชนได้รู้จักตนเอง รู้จุดเด่น จุดด้อย รู้โอกาส และอุปสรรคในการ ดำเนินกิจการ และใช้เทคนิคการประเมินตนเองในการพัฒนาธุรกิจของตนต่อไป

2. เป้าหมายเชิงปริมาณ

2.1 ผู้ประกอบการ , เจ้าของ, กรรมการบริหาร, ผู้ปฏิบัติงาน (ด้านการเงิน) ของธุรกิจชุมชน และกลุ่มกิจกรรมในชุมชน เขตพื้นที่ตำบลบ้าน ยาง และตำบลบ้านท่าเนียบอำเภอศรีรัฐนิคม จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 60 คน

2.2 คณะนักวิจัย และผู้ช่วยวิจัย ในโครงการวิจัยและถ่ายทอด เทคโนโลยีสู่ชุมชน จำนวน 10 คน

วิธีการดำเนินการ

1. จัดอภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และทัศนคติ ในการดำเนินธุรกิจชุมชน ระหว่าง คณะนักวิจัยในโครงการวิจัยและถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ชุมชน วิทยากร และ เจ้าของธุรกิจ ชุมชน

2. ฝึกปฏิบัติเทคนิคการค้นหาตัวตนที่แท้จริงของธุรกิจ โดย ให้กลุ่มธุรกิจชุมชน ช่วยกันสำรวจดู SWOT (จุดเด่น จุดด้อย โอกาส และอุปสรรค) ของกลุ่ม

3. สรุปประเด็น SWOT ของกลุ่มธุรกิจชุมชน

4. บรรยาย อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับ สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ปัจจุบัน และผลกระทบต่อธุรกิจ รวมถึง ความจำเป็นที่ธุรกิจชุมชนต้องพัฒนาตนเอง และการทำ ธุรกิจชุมชนแบบเครือข่าย

วิทยากร

การจัดอบรมสัมมนา ในหัวข้อ "ลักษณะทั่วไปของธุรกิจชุมชน" วิทยากรที่ บรรยายในหัวข้อดังกล่าวคือ

1. อาจารย์สอรัฐ มากบุญ วิทยาลัยชุมชนสุราษฎร์ธานี มหาวิทยาลัย สงขลานครินทร์ เขตการศึกษาสุราษฎร์ธานี

2. คุณประยงค์ รณรงค์ ผู้นำกลุ่มเกษตรกรบ้านไม้เรียง จังหวัดนครศรีธรรมราช

วัน- เวลา- สถานที่ดำเนินการ

ดำเนินการอบรมสัมมนา วันศุกร์ที่ 4 มิถุนายน 2547 เวลา 8.30 – 16.30 น. ณ
อาคารบริหาร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 1 ผู้รับการสัมมนา มีความรู้และสามารถทำการประเมินตนเอง โดยการทำ SWOT
- 2 ผู้เข้ารับการสัมมนา มีความรู้ความเข้าใจ ถึงปัญหาพื้นฐาน ในการจัดการธุรกิจชุมชน
- 3 ผู้รับการสัมมนา ทราบแนวทางในการพัฒนาธุรกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง และโดยใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม อย่างเป็นระบบ
- 4 ชุมชนเกิดความสัมพันธ์ร่วมมือกันในการดำเนินธุรกิจในพื้นที่ของตน

ผลการจัดกิจกรรม

จากที่ได้มีการจัดกิจกรรมอบรม หัวข้อการศึกษาตนเองและเครือข่าย เมื่อวันที่ ศุกร์ที่ 4 มิถุนายน 2547 ณ ห้อง ประชุม 1 อาคารบริหาร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เขต การศึกษาสุราษฎร์ธานี ให้กับผู้ที่ เป็นกลุ่มตัวอย่างในการวิจัย โดยมีวิทยากรบรรยาย 2 ท่าน ได้แก่

1. อาจารย์สอรัฐ มากบุญ วิทยาลัยชุมชนสุราษฎร์ธานี เขตการศึกษา สุราษฎร์ธานี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
2. อาจารย์ประยงค์ รณรงค์ ผู้นำกลุ่มเกษตรกรบ้านไม้เรียง จังหวัด นครศรีธรรมราช

ซึ่งจากผลการดำเนินกิจกรรม สามารถสรุปและอภิปรายถึงผลการดำเนินกิจกรรม ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ชุมชนได้ดังนี้

การอบรม หัวข้อ “การประเมินตนเอง” โดย อาจารย์สอรัฐ มากบุญ

ในช่วงต้นวิทยากรให้ผู้เข้าร่วมอบรมได้ร่วมกิจกรรมสัมพันธ์ก่อนเข้าสู่การบรรยาย เพื่อให้ผู้เข้าร่วมอบรมตื่นตัว โดยวิทยากรได้นำเอาเกม ปลากระป๋อง และปาห่องโก้ มาใช้ใน กิจกรรมดังกล่าว ซึ่งผู้เข้าร่วมอบรมทุกคนให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี และมีความตื่นตัวมากขึ้น

เมื่อเริ่มต้นการบรรยาย วิทยากรได้ให้ผู้เข้าร่วมอบรมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับ “การประเมิน” โดยตั้งประเด็นคำถามว่า “ประเมินแล้วได้อะไร?” ทั้งนี้ผู้เข้าร่วมอบรมได้แสดงความคิดเห็นร่วมกัน ซึ่งพอจะสรุปประเด็นข้อคิดเห็นได้ดังนี้

- สามารถรู้ถึงปัญหาและแก้ไขได้
- สามารถคิดงานที่ดีขึ้น
- สามารถรู้ผลการดำเนินงาน
- สามารถรู้ถึงกำไรขาดทุน
- สามารถรู้ถึงต้นทุนที่แท้จริง
- สามารถรู้ถึงกลุ่มเป้าหมาย
- ทำให้เกิดการเรียนรู้

หลังจากนั้นวิทยากรได้แจกแบบประเมิน ชุดที่ 1 ให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม โดยได้ อธิบายแนวทางการตอบแบบประเมินให้ผู้เข้าร่วมอบรมทราบ และให้แต่ละกลุ่มชุมชนได้ประเมิน ตนเองกลุ่มละ 1 ชุด ซึ่งจากการแบบประเมินชุดที่ 1 ทำให้ผู้เข้าร่วมอบรมสามารถเข้าใจใน

ความหมายของธุรกิจชุมชนมากขึ้น คือ “ธุรกิจชุมชน” และ “ธุรกิจชุมชน” ทั้งสองคำมีการกำเนิดจากชุมชนเหมือนกัน ซึ่งสรุปได้ดังรายละเอียดในตาราง

ตาราง 9.1 แสดงการเปรียบเทียบระหว่างธุรกิจชุมชน และธุรกิจชุมชน

รายการ	ธุรกิจชุมชน/วิสาหกิจชุมชน	ธุรกิจชุมชน
1.เจ้าของ	ชาวบ้าน/สมาชิก	กลุ่มทุนในชุมชน/สมาชิก
2.เป้าหมาย	ไม่หวังกำไรเป็นตัวตั้ง เช่น -เพิ่มมูลค่าทรัพยากร -ลดต้นทุนการผลิต -สร้างงานแก่สมาชิกในชุมชน -พัฒนาคนและชุมชน	ให้เกิดกำไรสูงสุด -ขอให้อยู่
3.การดำเนินงาน	เน้นการช่วยเหลือเกื้อกูล	เน้นการแข่งขัน
4.วัตถุประสงค์	จากชุมชนเป็นส่วนใหญ่	จากที่ไหนก็ได้
5.กระบวนการผลิต	ใช้เทคโนโลยีง่าย ๆ จากชุมชน	ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่
6.การจัดการ	เน้นการมีส่วนร่วมแนวราบ	ใช้การบริหารเชิงโครงสร้างแนวตั้ง
7.ทุน	-คุณค่าทางศีลธรรม -คุณค่าทางสังคม -คุณค่าของเงินตรา	เงินเป็นสิ่งสำคัญที่สุด/มูลค่า
8.ผลที่ได้	แก้ปัญหาสังคมและความยากจน	สร้างฐานะทางเศรษฐกิจ
9.ความอยู่รอด	คุณธรรม/ความเอื้ออาทร	กิเลสและเงิน
หลักคิด	เศรษฐกิจพอเพียง	เศรษฐกิจทุนนิยม

วิทยากรอธิบายเพิ่มเติม ในส่วนของธุรกิจชุมชน คือ ธุรกิจชุมชนไม่มีเป้าหมายในการเปลี่ยน “เกษตรกร” เป็น “พ่อค้าหรือนักธุรกิจ” แต่ให้สมาชิกของธุรกิจชุมชนได้พัฒนา เป็นผู้มีความสามารถด้าน “การจัดการ” เกิดการเรียนรู้สู่การพึ่งตนเอง

การจัดการ ก็คือ การสามารถใช้ทุนทั้งหลายที่มีอยู่ในชุมชน อันได้แก่ ทุนธรรมชาติ/ทุนทรัพยากร ทุนที่ดิน ทุนภูมิปัญญา ทุนวัฒนธรรม ทุนทางสังคม ทุนเงินตราและทรัพย์สิน ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

การเรียนรู้ ก็คือ การเกิดปัญญา รู้เท่า รู้ทัน รู้กัน และรู้จัก

การพึ่งตนเอง ก็คือ การลด ละ เลิก การอาศัยคนนอกเพื่อให้อยู่รอด

วิทยากรได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจแก่กลุ่มธุรกิจชุมชนว่า จะต้องรู้ว่า กำลังประกอบการธุรกิจประเภทการผลิตในอุตสาหกรรม การค้าขาย การบริการ หรือเป็น

ธุรกิจผสม ซึ่งไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใด สิ่งสำคัญที่กลุ่มธุรกิจจะต้องมีความรู้ คือ เรื่องของตลาด ซึ่งมีองค์ประกอบใน 6 เรื่องด้วยกัน หรือเรียกว่า 6Ps อันได้แก่

1. Product = สินค้า
2. Place = ทำเล
3. Price = ราคา
4. Promotion = การส่งเสริมการขาย
5. Participation = การมีส่วนร่วม
6. People = คน/สมาชิก

ซึ่ง 4 Ps แรก จะเป็นประโยชน์สำหรับธุรกิจที่เป็น**ธุรกิจ**ในชุมชน ดังกล่าวข้างต้น ส่วน**ธุรกิจ**ชุมชนจะเน้นที่ 2Ps หลังเพราะเป็นประโยชน์ต่อ**ธุรกิจชุมชน** คือ ช่วยในการพัฒนาคนในชุมชน

ในช่วงต่อมา วิทยากรได้แจกแบบประเมิน ชุดที่ 2 โดยให้แนวทางในการตอบว่า ถ้าคำตอบที่ได้คือ “ใช่” มากกว่า “ไม่ใช่” แสดงว่ากลุ่มชุมชนมีการบริหารจัดการที่ดี ซึ่งหลังจากผู้เข้าร่วมอบรมทำแบบประเมินชุดดังกล่าวเสร็จแล้ว จึงได้สรุปผลจากแบบประเมินว่า โดยส่วนใหญ่กลุ่มของผู้เข้าร่วมอบรม มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมาเอง ทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็ง เพราะได้จัดตั้งด้วยความตั้งใจ แต่ถ้าเป็นกลุ่มที่จัดตั้งโดยหน่วยงานรัฐบาล กลุ่มจะล้มได้ง่ายและไม่เข้มแข็ง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจชุมชนต้องมียุทธศาสตร์ประกอบ 4 ประการ คือ

1. ความตั้งใจในการจัดตั้งธุรกิจ
2. ความพร้อม/ความสามารถ
3. มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและมีแนวคิดทางการตลาดที่ชัดเจน
4. มีทุนและทรัพยากรที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ

ต่อมา วิทยากรได้แจกแบบประเมินชุดที่ 3 ซึ่งเป็นการประเมินเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง โดยวิทยากรได้สรุปว่า การบริหารความเสี่ยง คือ “การพิจารณาดูว่าจะอะไรทำให้ธุรกิจของกลุ่มเราเกิดปัญหาได้บ้าง และหาวิธีการป้องกันสิ่งนั้น ๆ ไว้ล่วงหน้า รวมทั้งเตรียมวิธีการแก้ไขถ้าเกิดปัญหาขึ้นจริง” และหลังจากนั้นวิทยากรให้ผู้เข้าร่วมอบรมแต่ละกลุ่มนำเสนอประเด็นเกี่ยวกับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นภายในกลุ่ม ซึ่งแต่ละกลุ่มเสนอประเด็นความเสี่ยงดังนี้

1. กลุ่มธุรกิจชุมชนที่ประกอบกิจการรับซื้อยาง
 - ราคาของยางไม่แน่นอน เพราะยึดราคาประมูลของวันขาย

2. กลุ่มเครื่องแกง

- ความขัดแย้งในการบริหารจัดการระหว่างสมาชิก
- ชาติวัตถุดิบ
- คุณภาพ
- แรงงาน
- ชาติความรู้ ชาติข้อมูล

3. กลุ่มผสมปุ๋ย

- ราคาปุ๋ยสุ่ยของกองทุนสงเคราะห์สวนยางไม่ได้
- สูตรปุ๋ย

4. กลุ่มสุรากลั่นชุมชน

- วัตถุดิบ
- ราคาขาย
- ภาษีท้องถิ่น, อากร
- ทุน/การระดมทุน

5. กลุ่มร้านค้าชุมชน

- กรรมการบริหารไม่ซื่อสัตย์/ มีคนที่มีความสามารถน้อย
- รู้ไม่เท่าทันการเปลี่ยนแปลง (ขาดการติดตามข้อมูล)
- ตลาด
- วัตถุดิบ

และจากการเสนอประเด็นความเสี่ยงของกลุ่มธุรกิจข้างต้นสามารถสรุปประเด็น

ความเสี่ยงได้ดังนี้

1. มาตรฐานของสินค้าไม่สม่ำเสมอ
2. ความขัดแย้งภายในกลุ่ม
3. การขาดแคลนวัตถุดิบ
4. การขาดแคลนแรงงาน
5. การขาดแคลนข้อมูล/องค์ความรู้ในด้านต่างๆ
6. การขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐ
7. วัตถุดิบราคาสูง ส่งผลให้ต้นทุนสูง
8. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน

9. ความซื่อสัตย์ของคณะกรรมการดำเนินงาน

หลังการอภิปรายเสร็จสิ้น วิทยากรได้กล่าวสรุปภาพรวมขององค์ความรู้ที่ได้นำมาถ่ายทอดให้กับผู้เข้าร่วมอบรมในภาคเช้า ในประเด็นต่อไปนี้

1. การประเมินความเข้าใจในหลักคิดธุรกิจ/ปรัชญาในการทำธุรกิจ
 - ธุรกิจชุมชน = เศรษฐกิจแบบพอเพียง
 - ธุรกิจชุมชน = เศรษฐกิจแบบทุนนิยม
2. การประเมินพื้นฐานเบื้องต้นทางธุรกิจ โดยการให้หลักคิด/หลักธุรกิจพื้นฐานทั่วไป
3. การประเมินการดำเนินงานในปัจจุบัน/การจัดการด้านต่างๆของธุรกิจ
4. การประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจ สิ่งที่ได้จากการประเมิน คือ รู้ตนเอง ซึ่งจะนำไปสู่ การเรียนรู้
5. การประเมินผลการดำเนินงาน
 - ความสำเร็จที่เราภูมิใจมากที่สุดในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา เราสำเร็จได้เพราะอะไร และจะรักษาอย่างไร
 - ความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา มีอะไรบ้างและเกิดจากอะไร และจะแก้ไขอย่างไร
 - หากมีการรู้ตนเองจะนำไปสู่การเรียนรู้ที่จะให้การดำเนินธุรกิจดีขึ้นอย่างไร

การอบรม หัวข้อ “ข้อควรคิดสำหรับธุรกิจชุมชน” โดย อาจารย์ประยงค์ วรรณรงค์

การอบรมภาคบ่ายเริ่มต้นเวลาประมาณ 13:00 น. โดยอาจารย์ประยงค์เป็นวิทยากรในหัวข้อ “ข้อควรคิดสำหรับธุรกิจชุมชน” ซึ่งเนื้อหาจะครอบคลุมถึง การจัดกลุ่ม การเพิ่มอำนาจต่อรอง กลยุทธ์เพื่อความอยู่รอด การทำธุรกิจเครือข่าย และให้มีการอภิปรายนำเสนอของแต่ละกลุ่ม

เมื่อเริ่มต้นการบรรยาย วิทยากรได้กล่าวถึงการเรียนรู้ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญของการพัฒนา วิทยากรสรุปประเด็นของการเรียนรู้ว่ามี 2 ระดับ คือ ระดับแรกคือเรียนในสิ่งที่อยากรู้ และเรียนในสิ่งที่ต้องรู้ เป็นวิธีการหาความรู้จากสภาพความเป็นจริง จากข้อมูล จากการอ่าน การพูดคุยหาข้อสรุป และระดับที่สองคือ เรียนสิ่งที่อยากทำ และทำในสิ่งที่อยากเรียน เป็นวิธีการหาความรู้จากการปฏิบัติ เรียนจากรูปรธรรม เป็นการเรียนรู้เชิงประจักษ์ ซึ่งสำหรับในชุมชน การดำเนินงานที่ได้จากการเรียนรู้โดยการปฏิบัติที่ทำให้ประสบความสำเร็จ เนื่องจากวิทยากรเป็นผู้ปฏิบัติงานจริง และนำเอาข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นมาใช้เป็นบทเรียนสำหรับการพัฒนาการทำงาน จนกระทั่งได้วิธีการในการดำเนินงานที่สามารถนำไปใช้ได้โดยทั่วไป นอกจากนี้วิทยากรยังได้เน้นถึงกระบวนการเรียนรู้ ว่าสิ่งสำคัญอยู่ที่ การรู้จักตัวเอง รู้พัฒนาการของชุมชน รู้ปัญหาและสาเหตุ รู้ศักยภาพชุมชน และจะต้องรู้จักโลกภายนอก เพื่อให้รู้ว่าอิทธิพลของอะไรบ้างที่มีผลกระทบต่อชุมชน

วิทยากรได้ให้ข้อคิดไว้ว่า “ธุรกิจ” หมายถึง การดำเนินการเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด เพื่อนำมาแบ่งปันกันในหมู่ผู้ประกอบการ และเสนอประเด็นว่า ทำไมธุรกิจชุมชนจึงสู้ธุรกิจเอกชนไม่ได้ ซึ่งทั้งนี้เป็นเพราะ ธุรกิจชุมชนไม่ได้ทำเพื่อธุรกิจ ไม่ได้เน้นผลกำไร แต่เน้นเรื่องการจัดการทุนของชุมชน นั่นคือ ทุนทางสังคม และทุนทางทรัพยากร ซึ่งธุรกิจชุมชนนั้น มีจุดแข็งคือ การเป็นเจ้าของทรัพยากรในท้องถิ่นที่มีอยู่มากมาย และแนะนำให้นำจุดแข็งนี้มาใช้เป็นข้อต่อสู้ในการทำธุรกิจ นอกจากนี้แล้วธุรกิจชุมชนจะต้องมีกลยุทธ์ต่าง ๆ ของกลุ่มเพื่อความอยู่รอด ซึ่งวิทยากรได้เสนอแนวทางดังนี้คือ

1. การเรียนรู้ ชุมชนจะต้องเรียนรู้ การวางแผนการจัดการผลิต การจัดการด้านการตลาด และการบริหารจัดการ ด้วยตัวเองเท่านั้น ความรู้ที่เกิดขึ้นจึงจะตกเป็นของชุมชน
2. การพึ่งตนเอง โดยการพิจารณาดูว่าชุมชนแต่ละครัวเรือนพึ่งพาสินค้าจำเป็นอะไรจากภายนอกชุมชนบ้าง ชุมชนจะพึ่งตนเองได้อย่างไร เป็นการกำหนดกิจกรรมสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อการพึ่งตนเอง ผลิตเพื่อกินเพื่อใช้ภายในชุมชน ลดการพึ่งพาภายนอก

3. การพัฒนาด้านทรัพยากร พัฒนาผลิตภัณฑ์จากฐานทรัพยากร และภูมิปัญญาของชุมชน ซึ่งทรัพยากรดังกล่าวมีความหมายรวมถึง ผลผลิต ทรัพยากรธรรมชาติ คน ทุน ทางสังคม ทุนความรู้ภูมิปัญญาของชุมชน

4. การจัดการทุนและหนี้สิน คนในชุมชนจะต้องมีวิธีการจัดการกับหนี้สิน และจะต้องทำให้มีรายได้ เพียงพอต่อรายจ่าย ชุมชนจึงจะอยู่รอด

5. การพัฒนาทางด้านจิตใจ คือการฟื้นฟูศีลธรรมและคุณธรรม คุณค่าทางประเพณีและวัฒนธรรม การยึดมั่นในความพอดี หรือพอเพียง และรวมถึงการพัฒนาทุนทางสังคมของชุมชนด้วย

นอกจากนี้ วิทยากรได้กล่าวว่า "วิสาหกิจชุมชน" มีความคล้ายคลึงกับ "รัฐวิสาหกิจ" โดยมีข้อแตกต่างกันคือ "วิสาหกิจชุมชน" เป็นการจัดการทุนที่มีภูมิปัญญา เป็นทรัพยากรของชาวบ้าน และทำเพื่อเลี้ยงตัวเองได้เท่านั้น แต่ "รัฐวิสาหกิจ" เป็นการทำธุรกิจโดยรัฐเพื่อประชาชน

จากการลองผิดลองถูกที่ผ่านมา วิทยากรเล่าว่า เคยนำเอาระบบสหกรณ์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ แต่หลังจากดำเนินการมาได้ระยะเวลาหนึ่ง พบว่าระบบสหกรณ์นั้นไม่เหมาะสม เนื่องจากไม่เข้ากับรูปแบบการดำเนินกิจการของกลุ่ม โดยวิทยากรได้แบ่งระดับของการดำเนินกิจการของกลุ่มธุรกิจของวิทยากรออกเป็น 3 ระดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังตาราง 9.2

ตารางที่ 9.2 ระดับการดำเนินกิจการของกลุ่มธุรกิจ

ระดับ	ทดแทนการนำเข้า	จัดการทรัพยากร	การบริการ
ครอบครัว	-ของใช้ในครัวเรือน -ผลิตปุ๋ยชีวภาพ -ปลูกผักปลอดสาร -ทำน้ำปลาใช้เอง -ปลูกสมุนไพร	-ขายพันธุ์ไม้ -แปรรูปผลผลิต -ทำเส้นขนมจีน -ทำขนมอื่น ๆ -ทำหินลับมีด	-นวดแผนไทย -รับส่งนักเรียน -รับรองนักท่องเที่ยว -อื่น ๆ

ตารางที่ 9.2 ระดับการดำเนินงานกิจการของกลุ่มธุรกิจ (ต่อ)

ระดับ	ทดแทนการนำเข้า	จัดการทรัพยากร	การบริการ
กลุ่มชุมชน เครือข่าย	-ผลิตของใช้ในครัวเรือน เพื่อขาย -ผลิตปุ๋ยชีวภาพเพื่อขาย -ตั้งกลุ่มออมทรัพย์ -ตั้งโรงน้ำปลาชุมชน -โรงน้ำดื่ม -โรงสีข้าว	-ทำน้ำผลไม้ -แปรรูปผลผลิตทาง การเกษตร -การพัฒนาคุณภาพ พืช ผัก ผลไม้ ปลอดภัย สาร	-การจัดท่องเที่ยวเขา ศูนย์ -จัดตลาดผลไม้ -จัดกลุ่มแพทย์แผน ไทย นวดไทย -โรงเรียนเกษตรกร
ธุรกิจ	-ผลิตของใช้ในชุมชน -ผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด -ผลิตอาหารสัตว์ -อื่น ๆ	-จัดตั้งโรงฆ่าสัตว์ -โรงรมยาง -โรงแปรรูปเนื้อ -เพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อพืช เศรษฐกิจ	-จัดการท่องเที่ยวเชิง ประวัติศาสตร์เขาศูนย์ -จัดตั้งห้องเย็นผลไม้ -จัดรถรับส่ง นักท่องเที่ยว

ในช่วงสุดท้ายของการบรรยาย วิทยากรได้เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมอบรมอภิปรายถึงปัญหาของการก่อตั้งกลุ่มของแต่ละกลุ่ม ว่ามีปัญหอะไรบ้างหรือไม่ และมีวิธีการแก้ไขอย่างไรบ้าง ซึ่งโดยส่วนใหญ่ปรากฏว่าปัญหาหลักคือ การที่บุคลากรของกลุ่มมีความคิดไม่ตรงกัน ก่อให้เกิดปัญหาความขัดแย้ง ซึ่งส่งผลต่อการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มเป็นอย่างมาก และได้มีการเสนอแนวทางการแก้ไขไว้ว่า ควรจะมีการจัดตั้งกลุ่มกิจกรรมขึ้นมาก่อน แล้วจัดคนเข้าสู่กลุ่มกิจกรรมนั้น ๆ เพื่อให้เหมาะสมกับศักยภาพและความสามารถของบุคคลนั้น โดยคาดว่าจะการแก้ไขในแนวทางนี้จะสามารถลดปัญหาที่เกิดขึ้นได้

เสร็จสิ้นการอบรมเวลาประมาณ 16:30 น

สรุปและอภิปราย

จากการจัดกิจกรรมหัวข้อ “การศึกษาตัวเองของธุรกิจชุมชน” คณะผู้วิจัยได้เข้าสังเกตการณ์ การเรียนรู้ตนเองของผู้ประกอบการธุรกิจชุมชน พบว่าผู้ประกอบการ มีความรู้เข้าใจถึงประโยชน์ของการประเมินตนเอง ส่วนในประเด็นที่ว่า รู้จักตนเอง “ธุรกิจชุมชน” เพียงใด พบว่าความคิดของผู้ประกอบการยังไม่ชัดเจน ผู้เข้าร่วมกิจกรรม ยังไม่สามารถแสดงความเข้าใจ “ธุรกิจชุมชน” ได้อย่างเป็นระบบและเป็นเอกภาพ ซึ่งนับเป็นเรื่องที่เป็นรากฐานของปัญหาของธุรกิจชุมชน ดังจะเห็นได้จากเมื่อประเมินตนเองในประเด็นการบริหารความเสี่ยง คือการดูตนเองว่าอะไรทำให้ธุรกิจของกลุ่มเกิดปัญหาได้ และจะหาวิธีป้องกันรวมทั้งเตรียมวิธีแก้ไขอย่างไร” ในประเด็นนี้ พบว่า นอกจากปัญญาเรื่องการผลิตและการขายแล้ว ปัญหาสำคัญซึ่งมีในหลายกลุ่มธุรกิจชุมชนก็คือ เรื่องความขัดแย้งในการบริหารและภายในกลุ่ม รวมถึงความรู้สึกรื่องความซื่อสัตย์ของคณะกรรมการบริหาร

แนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวพื้นฐานเช่นนี้ก็คือ การเรียนรู้ให้รู้จักตนเอง ให้รู้จักเป้าหมายรวมของกลุ่ม

ในประเด็นเรื่อง เป้าหมายของการทำธุรกิจชุมชน ซึ่งเป็นเรื่องที่ได้มีการบรรยายและอภิปรายกัน และเชื่อมโยงมาถึงปัญหาของการดำเนินธุรกิจชุมชน การก่อตั้งของกลุ่ม พบว่าปัญหาหลักคือ การที่สมาชิกในกลุ่มมีความคิดไม่ตรงกัน ก่อให้เกิดปัญหาความขัดแย้ง ซึ่งส่งผลกระทบต่อ การดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม จากการอภิปรายของกลุ่มได้เสนอว่าการจัดตั้งกลุ่มกิจกรรมขึ้นมา ก่อน แล้วจึงจัดคนเข้ากลุ่มให้เหมาะสมกับศักยภาพและความสามารถของคนนั้น ข้อเสนอนี้ยังไม่ได้พัฒนาเปลี่ยนไปจากสิ่งที่กลุ่มธุรกิจชุมชนได้ทำอยู่เดิม คณะผู้วิจัยมีความเห็นว่า การแก้ปัญหานี้ น่าจะเริ่มจากการมีเป้าหมายร่วมให้ชัดเจนก่อน เป็นการรู้จักตนเองอย่างต้องแท้ก่อน