



รายงานฉบับสมบูรณ์

แนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการ
เชื่อมโยงการผลิตเพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจ
ชุมชนใน 5 จังหวัดภาคใต้

**Guidelines for Business Enterprises on Funding Sources and
on Developing Networks for Sustainable of Economic
in 5 Provinces of Southern Thailand**

โดย ดร. ภัทกกาญจน์ เอกอุรุ และคณะ

มีนาคม 2554

รายงานฉบับสมบูรณ์

แนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการ
เชื่อมโยงการผลิตเพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจ
ชุมชนใน 5 จังหวัดภาคใต้

**Guidelines for Business Enterprises on Funding Sources and
on Developing Networks for Sustainable of Economic
in 5 Provinces of Southern Thailand**

คณะผู้วิจัย		สังกัด
1. ภัททกาญจน์ เอกอรุณ		บมจ.กรุงเทพ
2. ประกอบ	อำเภอ	บมจ.ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม
3. ราเมศวร์	รัตนอรุณ	บมจ.ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม
4. วรจิตร	วรศรี	นักวิจัยอิสระ
5. ช่อผกา	ธีรวัฒน์ศักดิ์	บมจ.กรุงเทพ
6. อธิวัฒน์	ชูกิจ	บมจ.กรุงเทพ

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทสรุปผู้บริหาร	ข
บทคัดย่อ	จ
Abstract	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญและปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ	3
1.3 คำถามวิจัย	4
1.4 แผนงาน/กิจกรรมของโครงการ	6
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ	9
1.6 แนวทางในการนำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์	9
1.7 กรอบแนวคิดในการศึกษา	10
1.8 นิยามศัพท์	11
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	13
2.1 สภาพทั่วไปของพื้นที่ที่ศึกษา	14
2.2 แหล่งทุนภายนอก	28
2.3 กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	36
2.4 วิสาหกิจชุมชน	44
2.5 หน่วยงานของรัฐที่มีบทบาทในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการ	53
2.6 กลุ่มอาชีพ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ	53
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	57
3.1 ขั้นตอนของการวิจัย	57
3.2 วิธีการดำเนินงาน	58
3.3 ข้อมูลและแหล่งข้อมูล	59
3.4 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	59
3.5 วิธีการในการศึกษา	62
3.6 วิธีการวิเคราะห์และสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	63
3.7 กิจกรรมในกระบวนการวิจัย	65

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 แหล่งทุนภายนอกและการเข้าถึงแหล่งทุน	75
4.1 การก่อตั้งและนโยบายการปล่อยสินเชื่อของ ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน	76
4.2 หลักเกณฑ์และกระบวนการปล่อยสินเชื่อของ ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน	82
4.3 หลักการพิจารณาเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนสำหรับวิสาหกิจชุมชน	91
4.4 นโยบายการกำหนดเป้าหมายสินเชื่อสำหรับวิสาหกิจชุมชน	93
4.5 ความต้องการเข้าถึงแหล่งทุน (Demand) ของวิสาหกิจชุมชนและการปล่อยสินเชื่อ (Supply) ของสถาบันการเงิน	94
4.6 คุณภาพสินเชื่อวิสาหกิจชุมชน	95
4.7 วัตถุประสงค์การเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้	95
4.8 นโยบายสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน	100
4.9 วิเคราะห์ศักยภาพ การเข้าถึงแหล่งทุน ของ กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ	103
4.10 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ กับการเชื่อมโยงการผลิตในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้	108
บทที่ 5 แหล่งทุนภายในและหน่วยงานภาคี	114
5.1 การก่อตัวของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	115
5.2 แนวทางการปล่อยสินเชื่อของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	116
5.3 ข้อมูลนโยบายและขั้นตอนการปล่อยกู้กลุ่มออมทรัพย์	117
5.4 แนวคิดทัศนคติของกลุ่มออมทรัพย์ในการปล่อยกู้เพื่อการผลิต	123
5.5 จุดแข็งของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	125
5.6 บทบาทของสำนักงานพัฒนาชุมชนที่มีต่อกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	126
5.7 การเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	127
5.8 การเข้าถึงแหล่งทุนหน่วยงานภาคี	129
5.9 แนวทางในการปรับทัศนคติของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เข้าใจในการเข้าถึงแหล่งทุน	136

สารบัญตาราง

	หน้า
บทที่ 6 การเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชนและกลไกความร่วมมือ	139
6.1 การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	140
6.2 การทำงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	154
6.3 ลักษณะการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	175
6.4 ความต้องการแหล่งทุนและความต้องการด้านทรัพย์สินสำหรับกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน	183
6.5 กลไกการสร้างความร่วมมือ	189
บทที่ 7 สรุปผลและอภิปรายผล	201
7.1 สรุปผล	204
7.2 อภิปรายผล	207
ภาคผนวก	
ผนวก ก.	
ผนวก ข.	
ผนวก ค.	
ผนวก ง.	

สารบัญตาราง

ตารางที่ 2.1	แสดงผลผลิตภัณฑ์มวลรวมภายใน 5 จังหวัด	14
ตารางที่ 2.2	แสดงจำนวนประชากร อาชีพ เศรษฐกิจ และผลิตภัณฑ์มวลรวม	26
ตารางที่ 2.3	แสดงจำนวนสาขาของธนาคารพาณิชย์ ในพื้นที่ 5 จังหวัด	27
ตารางที่ 2.4	แสดงจำนวนสาขาของสถาบันการเงินที่ตอบสนองนโยบาย	34
ตารางที่ 2.5	แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้	35
ตารางที่ 2.6	แสดงผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน	49
ตารางที่ 3.1	กิจกรรมในกระบวนการวิจัย	65
ตารางที่ 3.2	แสดงรายละเอียดโครงการ “แนวทางการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	69
ตารางที่ 3.3	แสดงรายละเอียดโครงการ “แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน	71
ตารางที่ 3.4	แสดงรายละเอียดโครงการ “เผยแพร่งานวิจัย”	73
ตารางที่ 4.1	นโยบายการปล่อยสินเชื่อของ 3 สถาบันการเงิน	80
ตารางที่ 4.2	หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินระดับศักยภาพด้านคุณสมบัติของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ	83
ตารางที่ 4.3	หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินระดับศักยภาพด้านประวัติการชำระหนี้ของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ	84
ตารางที่ 4.4	หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินระดับศักยภาพด้านงบการเงินของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ	85
ตารางที่ 4.5	หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินระดับศักยภาพด้านความสามารถและความพร้อมในการผลิต/บริการของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ	86
ตารางที่ 4.6	หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินระดับศักยภาพด้านการตลาดของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ	88
ตารางที่ 4.7	หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินระดับศักยภาพหลักประกันของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ	89
ตารางที่ 4.8	หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินระดับศักยภาพด้านความเสี่ยงของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ	89

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 4.9	หลักการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	91
ตารางที่ 4.10	แสดงประเภทและวัตถุประสงค์ในการขอกู้/ขอสินเชื่อของวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพต้นน้ำใน พื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้	96
ตารางที่ 4.11	แสดงประเภทและวัตถุประสงค์ในการขอกู้/ขอสินเชื่อของวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพกลางน้ำ ใน พื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้	97
ตารางที่ 4.12	แสดงประเภทและวัตถุประสงค์ในการขอกู้/ขอสินเชื่อของวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพปลายน้ำ ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้	98
ตารางที่ 4.13	หลักประกันโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ชกส.) กลุ่มอาชีพกลางน้ำ(ชพว.)กลุ่มอาชีพปลายน้ำ(ธนาคารออมสิน)	101
ตารางที่ 4.14	เปรียบเทียบศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนด้านประวัติการชำระหนี้	103
ตารางที่ 4.15	เปรียบเทียบศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนด้านฐานะการเงิน	104
ตารางที่ 4.16	เปรียบเทียบศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนด้านคุณสมบัติทั่วไปของผู้กู้	105
ตารางที่ 4.17	เปรียบเทียบศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนด้านกิจกรรมการผลิต	106
ตารางที่ 4.18	เปรียบเทียบศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนด้านกิจกรรมการตลาด	107
ตารางที่ 6.1	ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามฐานะทางการเงิน	141
ตารางที่ 6.2	ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามความเชี่ยวชาญและประสบการณ์	142
ตารางที่ 6.3	ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามการวางทายาท	143
ตารางที่ 6.4	ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามการจัดทำแผนธุรกิจ	144
ตารางที่ 6.5	ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามระดับการศึกษาหัวหน้ากลุ่มฯ	145
ตารางที่ 6.6	ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามระดับความสามารถการแข่งขันเชิงธุรกิจ	146
ตารางที่ 6.7	แสดงระดับความแน่นอนของตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	147
ตารางที่ 6.8	ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามการจัดหาวัตถุดิบ	148
ตารางที่ 6.9	ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการ	149
ตารางที่ 6.10	ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามความเหมาะสมทางด้านเทคนิคและบริการ	150

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 6.11	แสดงศักยภาพด้านกลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้า
ตารางที่ 6.12	แสดงแนวโน้มในการทำกำไรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
ตารางที่ 6.13	รายชื่อวิสาหกิจชุมชนที่อยู่และกิจกรรมที่ได้รับการสืบสาน ภูมิปัญญาท้องถิ่นสืบทอดจากบรรพบุรุษ
ตารางที่ 6.14	รายชื่อวิสาหกิจชุมชนที่อยู่และกิจกรรมที่ผ่านการฝึกอบรม
ตารางที่ 6.15	รายชื่อวิสาหกิจชุมชนที่อยู่และกิจกรรมเรียนรู้ที่ผลิตสินค้าด้วยตนเอง
ตารางที่ 6.16	แผนเพิ่มกำลังการผลิตของวิสาหกิจชุมชน
ตารางที่ 6.17	แหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดตรัง
ตารางที่ 6.18	แหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดพัทลุง
ตารางที่ 6.19	แหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสงขลา
ตารางที่ 6.20	แหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสตูล
ตารางที่ 6.21	แหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราช

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1	แผนที่ภาคใต้ตอนกลาง 15
ภาพที่ 2.2	แผนที่จังหวัดนครศรีธรรมราช 16
ภาพที่ 2.3	แผนที่จังหวัดตรัง 18
ภาพที่ 2.4	แผนที่จังหวัดพัทลุง 20
ภาพที่ 2.5	แผนที่จังหวัดสตูล 22
ภาพที่ 2.6	แผนที่จังหวัดสงขลา 24
ภาพที่ 2.7	กลุ่มลูกค้าต้นน้ำ 54
ภาพที่ 2.8	กลุ่มลูกค้ากลางน้ำ 55
ภาพที่ 2.9	กลุ่มลูกค้าปลายน้ำ 56
ภาพที่ 4.1	การเชื่อมโยงวัตถุดิบของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ จังหวัดนครศรีธรรมราช 108
ภาพที่ 4.2	การเชื่อมโยงวัตถุดิบของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ จังหวัดตรัง 109
ภาพที่ 4.3	การเชื่อมโยงวัตถุดิบของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ จังหวัดพัทลุง 110
ภาพที่ 4.4	การเชื่อมโยงวัตถุดิบของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ จังหวัดสตูล 111
ภาพที่ 4.5	การเชื่อมโยงวัตถุดิบของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ จังหวัดสงขลา 112
ภาพที่ 5.1	อาคารที่ทำการกลุ่มออมทรัพย์ ฯ และศูนย์สาธิตการตลาด 128
ภาพที่ 6.1	หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสงขลา 154
ภาพที่ 6.2	กิจกรรมสืบสานภูมิปัญญา 156
ภาพที่ 6.3	ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากกิจกรรมการเรียนรู้ 159
ภาพที่ 6.4	การจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในงานประจำปี 164
ภาพที่ 6.5	กรรมวิธีการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 167
ภาพที่ 6.6	การประชุมเชิงปฏิบัติการ 194
ภาพที่ 6.7	การเผยแพร่ผลงาน 200

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยโครงการ “แนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการเชื่อมโยงการผลิตเพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจชุมชนใน 5 จังหวัดภาคใต้” ได้สำเร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความร่วมมือ ร่วมใจของคณะทำงานทุกคน และขอขอบคุณ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มวิสาหกิจชุมชน สำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สำนักงานพัฒนาชุมชน ผู้บริหารสถาบันการเงิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และธนาคารออมสิน ในเขตพื้นที่ 5 จังหวัดนครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สตูล และสงขลา รวมถึงเจ้าหน้าที่ประสานงานที่ติดตามจนทำให้โครงการนี้เป็นไปตามแผนงานที่ได้วางไว้

ขอขอบพระคุณอย่างสูงสำหรับครอบครัว หัวหน้างาน เพื่อนร่วมงาน ที่ปรึกษาทุกท่าน ที่ได้ให้กำลังใจและความช่วยเหลือให้งานวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วง และขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่งสำหรับ อาจารย์วีรารัตน์ มารังกูร มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย ที่อนุเคราะห์การตรวจทานและเสนอแนะการจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

ขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) และผู้ทรงคุณวุฒิเป็นอย่างยิ่งที่ให้ข้อเสนอแนะอันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งตลอดระยะเวลาในการดำเนินโครงการ คณะผู้วิจัยหวังว่าประโยชน์ที่เกิดจากโครงการนี้ จะก่อให้เกิดแนวคิดในการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนต่อไป

ดร. ฉัททาญจน์ เอกอุรุ และคณะ

มีนาคม 2554

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันธุรกิจขนาดย่อม หรือ SME และวิสาหกิจชุมชน มีบทบาทในการลงทุนสูง สิ่งสำคัญคือทำอย่างไรที่จะสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการ และยกระดับผลผลิตทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ การจัดการ รวมถึงคุณภาพของปัจเจกบุคคลในชุมชนเพิ่มขึ้น การยกระดับเศรษฐกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างความยั่งยืน อันมีรากฐานมาจากธุรกิจขนาดเล็กและวิสาหกิจชุมชนนั้น ก่อให้เกิดระบบเศรษฐกิจที่เข้มแข็งในระดับชุมชน ซึ่งส่งผลกระทบต่อฐานเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ

อย่างไรก็ตามปัจจัยอย่างหนึ่งที่ส่งผลกระทบต่อความเข้มแข็งของสถานประกอบการคือความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุน ในขณะที่เดียวกันแหล่งทุนจะพิจารณาสินเชื่อหรือปล่อยเงินกู้ให้กับสถานประกอบการที่ได้ประเมินแล้วว่ามีความเข้มแข็งเท่านั้น การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ

- (1) เพื่อศึกษาแนวโน้มนโยบายและวิเคราะห์กระบวนการปล่อยสินเชื่อ และสาเหตุที่ทำให้สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อ นโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุนของสถาบันการเงิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ธนาคารออมสิน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้
- (2) เพื่อวิเคราะห์การเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการ และการเชื่อมโยงการผลิตลูกค้านของสถาบันการเงิน ได้แก่ อาชีพต้นน้ำ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร กลุ่มอาชีพกลางน้ำ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และกลุ่มอาชีพปลายน้ำ ธนาคารออมสิน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้
- (3) เพื่อส่งเสริมให้แหล่งทุนในหมู่บ้านสนับสนุนการปล่อยกู้เพื่อใช้ในการผลิต
- (4) เพื่อหาวิธีการในการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและแนวทางในการปรับทัศนคติของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เข้าใจในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- (5) เพื่อสร้างการเรียนรู้ความร่วมมือ และการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ และ
- (6) เพื่อพัฒนารูปแบบความร่วมมือของหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สำนักงานเกษตรจังหวัด องค์การบริหารส่วนตำบล และสถาบันการเงิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารออมสิน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ในความร่วมมือสนับสนุนแหล่งทุนแก่วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้

โดยคาดหวังว่า

- (1) งานวิจัยนี้จะมีข้อมูลสำหรับเชื่อมโยงการผลิตของลูกค้าสินค้าเกษตรของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ลูกค้าสินค้าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และลูกค้าธุรกิจบริการธนาคารออมสิน
- (2) มีข้อมูลให้ภาครัฐมีแนวทางให้ความช่วยเหลือผู้ที่ต้องการนำหลักประกัน โครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนค้ำประกันการกู้ยืมต่อสถาบันการเงิน
- (3) กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต สามารถปล่อยกู้ให้กับสมาชิกของกลุ่มเพื่อการผลิตเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งเกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การปล่อยกู้จากสถาบันการเงิน ซึ่งเป็นแหล่งทุนภายนอกหมู่บ้านกับแหล่งทุนภายในหมู่บ้าน
- (4) มีแนวทางการเชื่อมโยงการผลิตของวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาศักยภาพเศรษฐกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งและยั่งยืน
- (5) สร้างรูปแบบของความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาคีภาครัฐ สถาบันการเงิน และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ในการช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุน และ
- (6) มีฐานข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่ 5 จังหวัด เพื่อเป็นระบบสนับสนุนการตัดสินใจ

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ ที่วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) สำหรับข้อมูลที่เก็บรวบรวม แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

(1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้แก่ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาภาคสนาม ซึ่งมาจากแบบสัมภาษณ์และการสอบถาม ผู้บริหารสถาบันการเงิน สถานประกอบการ (ลูกค้าของ ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน) สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หัวหน้ากลุ่มและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เจ้าหน้าที่จากสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอและจังหวัด และองค์การบริหารส่วนตำบล พร้อมกับการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการร่วมกันระหว่างคณะผู้วิจัยกับวิสาหกิจชุมชน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และ (2) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่ ข้อมูลแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง และผลการวิจัย โดยรวบรวมจากหนังสือเอกสารการวิจัย งานค้นคว้าอิสระ บทความทางวิชาการและระบบออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย

ผลการศึกษาจากคำถามในการวิจัย

ประเด็นที่ 1. หลักเกณฑ์และแนวทางในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารออมสิน เป็นอย่างไร และสาเหตุที่สถาบันการเงินเหล่านี้ไม่ปล่อยสินเชื่อในตามโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน

หลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินเป็นไปตามนโยบายจากส่วนกลางของแต่ละธนาคาร เมื่อนำมาปฏิบัติในการปล่อยสินเชื่อแต่ละพื้นที่ของสาขา มีความแตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้ง และประเภทของสินเชื่อตามการประกอบอาชีพของลูกค้า วัตถุประสงค์ในการกู้ หลักทรัพย์ค้ำประกัน คุณภาพสินเชื่อ ปริมาณการปล่อยสินเชื่อ โดยธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มอาชีพต้นน้ำคือเกษตรกร ได้แก่ ชาวนา ชาวยางพารา สวนปาล์มน้ำมัน และกิจการประมง เป็นต้น ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) ปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มอาชีพกลางน้ำ ได้แก่ กิจการโรงสีข้าว ยางพารา ปาล์มน้ำมัน ปศุสัตว์ และธนาคารออมสิน ปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มอาชีพปลายน้ำ หรือกิจการค้าปลีก/ค้าส่ง สถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง พบว่าลักษณะหลักเกณฑ์ในการพิจารณาประเมินระดับศักยภาพ เพื่อเข้าถึงแหล่งทุนมีความคล้ายคลึงกันทั้ง 3 สถาบันการเงิน ประกอบด้วย (1) คุณสมบัติส่วนตัว (2) ประวัติการชำระหนี้ (3) ความสามารถในการชำระหนี้/การวิเคราะห์การเงิน (4) ความสามารถและความพร้อมการผลิต (5) การตลาด (6) หลักประกัน (7) การวิเคราะห์ความเสี่ยง

อย่างไรก็ตามการปล่อยสินเชื่อหรือการอนุมัติสินเชื่อ ก็ต้องผ่านกระบวนการที่เรียกว่า การพิจารณาการเข้าถึงแหล่งทุนหรือการขอสินเชื่อ เพื่อประเมินระดับศักยภาพของผู้/ผู้ขอสินเชื่อ หากพบว่าผู้ขอสินเชื่อมีศักยภาพอยู่ในระดับดีถึงดีมาก การเข้าถึงแหล่งทุนจะมีประสิทธิภาพสูง และถ้าพบว่าผู้ขอสินเชื่อรายใดมีศักยภาพอยู่ในระดับไม่ดีถึงค่อนข้างดี ก็จะส่งผลการเข้าถึงแหล่งทุนที่ 'ไม่มีประสิทธิภาพ' แต่ทั้งนี้การอนุมัติเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนหรือการให้สินเชื่อเป็นอำนาจของผู้พิจารณาสินเชื่อของแต่ละสถาบันการเงิน ที่จะต้องให้เหตุผลประกอบการพิจารณาด้วย

จากผลการศึกษาดังกล่าว ทำให้กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้รับทราบหลักเกณฑ์ในการพิจารณาหรือการอนุมัติสินเชื่อ เพื่อเป็นแนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุน รวมถึงความรู้ที่ได้รับไปเพิ่มระดับศักยภาพของตนเอง

สาเหตุที่สถาบันการเงิน ไม่ปล่อยสินเชื่อตามโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน มีดังนี้

1. ผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งทุน/ผู้ขอสินเชื่อ แจ้งวัตถุประสงค์ในการกู้เงินกับสถาบันการเงิน ขาดความชัดเจน หรือวัตถุประสงค์ในการกู้ไม่เกี่ยวข้องกับโครงการนี้

¹ การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ หมายถึง ผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งทุนต้องหาหลักประกันการกู้ยืมเพิ่ม หรือต้องแสดงแหล่งที่มาของรายได้เพิ่มขึ้น หรืออาจได้รับการพิจารณาเงินสินเชื่อที่ต่ำกว่าความต้องการ และอาจรับอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าเกณฑ์ปกติ

2. กรรมสิทธิ์ของหลักประกัน ไม่สามารถพิสูจน์ความเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ได้ เช่น สิทธิการเช่า ลิขสิทธิ์ โฉนดน้ำ และ ส.ป.ก. 4 - 01 เป็นต้น

3. กระบวนการประเมินหลักประกันมีความยุ่งยาก ใช้ระยะเวลานาน ไม่มีมาตรฐานในการกำหนดมูลค่า ระบบราชการที่เกี่ยวข้องไม่อำนวยความสะดวกในการทำงานให้เจ้าหน้าที่ รวมถึงการขาดความรู้ ความเข้าใจในการปฏิบัติ

สาเหตุเหล่านี้ส่งผลให้สถาบันการเงิน ไม่สามารถพิจารณาสินเชื่อหรืออนุมัติเงินกู้ให้กับผู้ประกอบการได้ จึงมีความจำเป็นสำหรับหน่วยงานที่รับผิดชอบ จะต้องมีการเพิ่มประสิทธิภาพการอนุมัติเงินกู้ โดยการศึกษารายละเอียด ทำความเข้าใจกับหลักประกันและวัตถุประสงค์ในการขอกู้สำหรับโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน

ประเด็นที่ 2. ศักยภาพของสถานประกอบการที่เป็นลูกค้าของสถาบันการเงิน ได้แก่ ลูกค้าประเภทสินเชื่อเกษตร(กลุ่มอาชีพคั้นน้ำ) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ลูกค้าประเภทสินเชื่อธุรกิจบริการ(กลุ่มอาชีพกลางน้ำ) ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ลูกค้าประเภทสินเชื่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(กลุ่มอาชีพปลายน้ำ) ธนาคารออมสิน ในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงินควรมีลักษณะเป็นอย่างไร และจะสามารถเชื่อมโยงการผลิตรูปแบบใด

ศักยภาพของ สถานประกอบการที่เป็นลูกค้าของสถาบันการเงิน ทั้ง 3 แห่ง ควรมีผลการประเมินระดับศักยภาพในระดับดี ถึง ดีมาก จึงสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในประเด็นต่อไปนี้

1. ประสิทธิภาพด้านประวัติการชำระหนี้ คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) ชำระหนี้เงินต้นพร้อมดอกเบี้ยตามกำหนดเวลา โดยไม่ต้องทวงถามหรือลักษณะดี(ระดับ 4) ชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ย ภายใน 7 วัน นับจากวันที่ชำระหนี้โดยไม่ต้องทวงถาม

2. ประสิทธิภาพด้านฐานะการเงิน คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) มีฐานะการเงินมั่นคงมาก โดยมีรายได้แน่นอน และได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากสถาบันการเงินที่มั่นคง หรือลักษณะดี (ระดับ 4) มีฐานะการเงินดี โดยมีรายได้จากกิจการที่ดำเนินงานเพียงพอต่อการลงทุนใหม่

3. ประสิทธิภาพด้านความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ คือมีลักษณะ ดีมาก(ระดับ 5) มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 5 ปี หรือลักษณะดี (ระดับ 4) มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 3 – 4 ปี

4. ประสิทธิภาพด้านการวางยุทธศาสตร์ทางธุรกิจ คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) มียุทธศาสตร์ทางธุรกิจแล้ว หรือลักษณะดี (ระดับ 4) มีการสร้างยุทธศาสตร์ทางธุรกิจในรุ่นต่อไป มาร่วมงานในการบริหารแล้ว

5. ประสิทธิภาพด้านการทำแผนธุรกิจ คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) มีการจัดทำแผนธุรกิจที่มีมาตรฐานและผลการดำเนินงานทำได้ตามแผนที่วางไว้ไม่ต่ำกว่า 1 ปี หรือลักษณะดี (ระดับ 4) มีการส่งผู้บริหารเข้าร่วมอบรมในการจัดทำแผนธุรกิจและมีการทำแผนธุรกิจแล้วเตรียมนำมาใช้ในการประกอบธุรกิจจริง

6. ประสิทธิภาพ ด้านการศึกษาที่เกี่ยวเนื่องในการประกอบกิจการ คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง หรือลักษณะดี (ระดับ 4) สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง หรือสำเร็จการศึกษาไม่เกี่ยวธุรกิจที่เกี่ยวข้องแต่ได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ

7. ประสิทธิภาพด้านความสามารถในการแข่งขัน คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) ผลผลิตที่ได้จำหน่ายได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม หรือ ลักษณะดี (ระดับ 4) ผลผลิตที่ไม่มีข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่ชัดเจนแต่ไม่มีข้อเสียเปรียบ

8. ประสิทธิภาพด้านความแน่นอนในการจำหน่าย คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) มีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลผลิตที่แน่นอนเกินกว่า 50% ของปริมาณการผลิต หรือลักษณะดี (ระดับ 4) มีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลผลิตที่แน่นอนเกินกว่า 30% ของปริมาณการผลิต

9. ประสิทธิภาพด้านความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบ คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) มีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นเวลา 3 ปี หรือลักษณะดี (ระดับ 4) มีความสัมพันธ์กับผู้ขายเป็นเวลา 2 ปี

10. ประสิทธิภาพด้าน ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการ คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) ผู้บริหารมีประสบการณ์ในการที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถ โดยประสบความสำเร็จ มากกว่า 3 ปี หรือลักษณะดี (ระดับ 4) ผู้บริหารมีประสบการณ์ในการที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถ โดยประสบความสำเร็จมากกว่า 2 ปี

11. ประสิทธิภาพด้าน ความเหมาะสมทางด้านเทคนิคและบริการ คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) มีการสร้างจุดขายหรือรูปแบบในการให้บริการที่ล้ำหน้าคู่แข่งด้วยเทคนิคทันสมัย หรือ ลักษณะดี (ระดับ 4) รูปแบบในการให้บริการ ไม่แตกต่างจากคู่แข่ง

12. ประสิทธิภาพด้าน กลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้า คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) มีการจัดรายการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องและล้ำหน้ากว่าคู่แข่ง หรือลักษณะดี (ระดับ 4) มีการจัดรายการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องและใกล้เคียงคู่แข่ง

13. ประสิทธิภาพด้าน แนวโน้มในการทำไร คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) กำไรสุทธิจากการดำเนินธุรกิจหลักสูงมากเมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายอื่น หรือลักษณะดี (ระดับ 4) กำไรสุทธิจากการดำเนินธุรกิจหลักค่อนข้างสูง สูงกว่าหรือเท่ากับผู้ผลิตรายอื่น โดยเฉลี่ยในกิจการเดียวกัน

14. ประสิทธิภาพด้าน ความสามารถในการชำระหนี้ คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 2.00 หรือลักษณะดี (ระดับ 4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 1.75

15. ประสิทธิภาพด้าน สัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุน คือมีลักษณะ ดีมาก (ระดับ 5) อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 1:1 หรือต่ำกว่า หรือลักษณะดี (ระดับ 4) อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 1:1 ถึง 1.5:1

จากผลการศึกษา ระดับศักยภาพของกลุ่มลูกค้าอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบแนวทางในการปรับขีดความสามารถของตนเองให้เพิ่มขึ้น เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับการเชื่อมโยงการผลิต พบว่าส่วนใหญ่มีการเชื่อมโยงด้านวัตถุดิบในการผลิตของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ โดยผู้ประกอบการอาชีพชาวนา ชาวสวน ยางพารา สวนปาล์ม น้ำมัน ชาวประมง และปศุสัตว์ เป็นแหล่งเป็นวัตถุดิบให้กับกลุ่มอาชีพกลางน้ำ และกลุ่มอาชีพกลางน้ำ ขายสินค้าให้กับโรงงาน/พ่อค้า ซึ่งเป็นกลุ่มอาชีพปลายน้ำ และพบว่ากลุ่มอาชีพต้นน้ำ จะเสียเปรียบกลุ่มลูกค้ากลางน้ำและปลายน้ำ เนื่องจากไม่สามารถกำหนดราคาในการขายสินค้าได้และไม่มีอำนาจในการต่อรองราคา

กลุ่มอาชีพกลางน้ำ ได้แก่ผู้ประกอบการอาชีพแพปลา พ่อค้ายางพารา และโรงสีข้าว กิจกรรมของกลุ่มอาชีพนี้คือการซื้อวัตถุดิบจากลูกค้าต้นน้ำ เพื่อนำมาปรับปรุง ตกแต่ง หรือผ่านกระบวนการผลิตเป็นสินค้าออกจำหน่ายให้แก่ลูกค้าปลายน้ำ และจากการศึกษาพบว่ากลุ่มอาชีพกลางน้ำต้องใช้จ่ายเงินในการดำเนินงานสูงกว่ากลุ่มอาชีพต้นน้ำ และสามารถเป็นผู้กำหนดราคาซื้อสินค้าได้เอง โดยการพิจารณาจากปัจจัยที่มีอิทธิพลคือราคาสินค้าของคู่แข่งและความต้องการซื้อของลูกค้าเป็นหลัก การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มอาชีพลูกค้าปลายน้ำ คือการซื้อสินค้าจากลูกค้ากลุ่มอาชีพต้นน้ำและกลุ่มอาชีพกลางน้ำ สำหรับนำมาจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค มีความสามารถในการเชื่อมโยงวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งเป็นผลผลิตจากกลุ่มอาชีพต้นน้ำไปเป็นปัจจัยในการผลิตของกลุ่มอาชีพกลางน้ำและปลายน้ำ สิ่งเหล่านี้เป็นการแก้ปัญหาด้านวัตถุดิบและการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ การหาตลาด และต้นทุนในการผลิต เนื่องจากการเชื่อมโยงวัตถุดิบเป็นกิจกรรมการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อในระยะยาว อันจะนำไปสู่ความสามารถในการกำหนดราคาขายได้ และไม่ถูกเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางพร้อมทั้งเพิ่มอำนาจต่อรองเงื่อนไขในการซื้อขายสินค้า

ผลจากการเชื่อมโยงการผลิต ก่อให้เกิดประโยชน์กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประมาณ 125 กลุ่ม สมาชิกของกลุ่มฯ รับรู้แหล่งจัดหาวัตถุดิบและแหล่งจำหน่ายสินค้าวิสาหกิจชุมชน สิ่งเหล่านี้ก่อให้เกิดเป็นข้อมูลและแนวทางในการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนระดับหมู่บ้าน อำเภอ จังหวัด และภูมิภาค

ประเด็นที่ 3. แนวทางใดที่จะสามารถปรับแนวคิดของคณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ในการปล่อยเงินกู้ให้กับสมาชิก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้ในการผลิตไม่ใช่การให้กู้เพื่อการบริโภคเพียงอย่างเดียว

แนวทางในการปรับเปลี่ยนทัศนคติของคณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต คือการส่งเสริม สนับสนุน และให้ความรู้ โดยการศึกษาดูงาน การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการปล่อยเงินกู้กับแหล่งทุนที่มีประสบการณ์ในการปล่อยกู้เพื่อการผลิต ทั้งแหล่งทุนภายในหมู่บ้านและแหล่งทุนภายนอก รวมถึงการสนับสนุนให้มีร้านค้าชุมชนในหมู่บ้าน โดยการนำเงินจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมาลงทุนในกิจการร้านค้า หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องต้องเข้ามามีบทบาทอย่างชัดเจน และมีการกำหนดตัวชี้วัดในการปฏิบัติงาน เพื่อขับเคลื่อนเครือข่ายการผลิตหรือการเพิ่มขีดความสามารถของกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ฯ ให้สามารถบริหารจัดการกลุ่มฯ โดยพิจารณาผลประโยชน์ของสมาชิกเป็นสำคัญ

ประโยชน์ที่ได้รับจากการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ คือกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ประมาณ 125 กลุ่ม เข้าใจกระบวนการเข้าถึงแหล่งทุนภายนอก โดยเกิดจากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์วิธีการปล่อยกู้ การติดตามหนี้ และแนวคิดปล่อยกู้เพื่อการผลิต และได้รับประสบการณ์จริงโดยศึกษาวิธีการทำงานของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่เข้มแข็ง ก่อให้เกิดการเพิ่มศักยภาพของคณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ฯ นอกจากนี้สำนักงานพัฒนาชุมชนที่เป็นพี่เลี้ยงของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ได้รับรู้สภาพปัญหาของกลุ่มออมทรัพย์ฯ พร้อมทั้งหาวิธีการช่วยเหลืออย่างชัดเจน เช่น การจัดทำบัญชีของกลุ่มฯ หรือการแนะนำให้มีการก่อตั้งร้านค้าชุมชน

ประเด็นที่ 4. ศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุนควรมีลักษณะเป็นอย่างไร และมีแนวทางใดที่ทำให้สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สามารถเข้าใจในเรื่องการเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างเหมาะสม

การเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชนนั้น เกิดมาจากการสามารถในการผลิต/บริการ การจำหน่ายผลผลิต ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย โดยเฉพาะการสร้างตลาดภายในหมู่บ้าน โดยวิสาหกิจชุมชนและชาวบ้านร่วมกันส่งเสริมสนับสนุนการบริโภคสินค้าของกลุ่มฯ ภายหลังจึงนำไปจำหน่ายภายนอกหมู่บ้าน หากสิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นจริงก็จะเป็นการเพิ่มศักยภาพให้กับผู้ประกอบการและเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

แนวทางที่จะทำให้สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกิดความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการ วิธีการเข้าถึงแหล่งทุนนั้น ควรเกิดจากการได้รับประสบการณ์ตรง โดยการจัดกิจกรรมสร้างกลไกความร่วมมือให้เกิดขึ้นระหว่างแหล่งทุนภายนอก แหล่งทุนภายในและหน่วยงานภาคี การจัดให้มีการพบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ในลักษณะหน่วยงานเคลื่อนที่ออกให้คำแนะนำ ความรู้ ตอบข้อซักถาม เพื่อสร้างความเข้าใจในเรื่องการเข้าถึงแหล่งทุน

จากผลการประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจชุมชนประมาณ 125 กลุ่ม ได้รับทราบแนวทางการเพิ่มขีดความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบางกลุ่มสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ทันที และช่วยสร้างตลาดภายในหมู่บ้าน พร้อมจัดให้มีการจำหน่ายสินค้าวิสาหกิจชุมชน นอกจากนี้มีการให้ความรู้แนวทางการเข้าถึงแหล่งทุน ทั้งยังก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างแหล่งทุนภายนอก แหล่งทุนภายใน และแหล่งทุนหน่วยงานภาคี ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประเด็นที่ 5. สถานภาพของการแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ ความร่วมมือ และการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นอย่างไร และควรทำอย่างไรให้เกิดความร่วมมือและการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างวิสาหกิจชุมชนกลุ่มต่าง ๆ

การแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ ความร่วมมือของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีอยู่ในระดับต่ำ และการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มมีน้อยมากและมักพบในกลุ่มผู้ประกอบการหัตถกรรม และควรมีการส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือทางด้านวิชาการ กับวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน ซึ่งสามารถใช้เครื่องมืออุปกรณ์ บรรจุภัณฑ์ แรงงานฝีมือร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การส่งเสริมให้เชื่อมโยงด้านวัตถุดิบ การเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ และต้นทุนในการผลิต เนื่องจากการเชื่อมโยงดังกล่าว สามารถสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อในระยะยาว ส่งผลต่อความเข้มแข็งยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่เป็นฐานรากเศรษฐกิจที่สำคัญเป็นกิจการของคนส่วนใหญ่ในประเทศ และเป็นฐานสำคัญที่เสริมให้ธุรกิจขนาดใหญ่

จากการนำข้อมูลผลการวิจัยไปใช้กับการประชุมเชิงปฏิบัติการสำหรับวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัด กว่า 125 กลุ่มมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ประสบการณ์การทำงาน เครื่องมืออุปกรณ์ การทำบรรจุภัณฑ์ การแปรรูป การใช้แรงงานฝีมือร่วมกัน ช่วยแก้ปัญหาระหว่างกลุ่มฯ และมีข้อมูลและการรับซื้อแหล่งวัตถุดิบ อีกทั้งเกิดการจำหน่ายระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้ที่สนใจ ตลอดจนการแลกเปลี่ยนสินค้าเพื่อนำไปจำหน่าย

ประเด็นที่ 6. แนวทางในการร่วมมือระหว่างสถาบันการเงินและหน่วยงานภาครัฐ ควร มีรูปแบบใดในการช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนให้เข้าถึงแหล่งทุน รวมถึงแนวทางการให้คำปรึกษา แนะนำเรื่องแหล่งทุนกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การให้ความช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนนั้น สถาบันการเงินและหน่วยงานภาครัฐ ต้องมีการลงพื้นที่พบปะวิสาหกิจชุมชนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อรับฟังปัญหาและเสนอแนะแนวทางแก้ไข ปัญหา มีการประเมินผลและติดตามผลการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ก่อตั้งที่ปรึกษาเคลื่อนที่ โดยผู้เป็นที่ปรึกษาต้องมีความชำนาญด้านการวิเคราะห์ธุรกิจเป็นอย่างดี เข้าไปแนะนำความรู้ การบริหารจัดการกลุ่ม การจัดการวัตถุดิบ และการสร้างเครือข่ายด้านการตลาด ซึ่งส่งผลต่อการสร้างรายได้ให้เพิ่มขึ้นของวิสาหกิจชุมชน และมีผลโดยตรงต่อการเข้าถึงแหล่งทุนที่มีประสิทธิภาพ

การสร้างกลไกความร่วมมือระหว่างสำนักงานพัฒนาชุมชน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต วิสาหกิจชุมชน สำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตร องค์การบริหารส่วนตำบล และแหล่งทุนภายนอก เพื่อร่วมกันขับเคลื่อนให้เกิดแนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการในพื้นที่ 5 จังหวัด และก่อให้เกิดการสร้างเครือข่าย การจัดงานแสดงสินค้า และการจำหน่ายสินค้าของวิสาหกิจชุมชน กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง

ข้อเสนอแนะ

1. หลักเกณฑ์ในการพิจารณาประเมินระดับศักยภาพ เพื่อเข้าถึงแหล่งทุนของผู้ประกอบการ ประวัติการชำระหนี้ถือเป็นเรื่องสำคัญอันดับแรก โดยเฉพาะกรณีที่ผู้ขอกู้มีปัญหาภาระหนี้เป็น NPL ปรากฏอยู่ในศูนย์ข้อมูลเครดิตบูโร ส่งผลให้ผู้ขอสินเชื่อไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ ซึ่งเกิดจากกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อที่มีปัญหาดังชำระหนี้กับธนาคารเกินกว่า 3 เดือน จะก่อให้เกิดหนี้ที่เรียกว่า NPL หากผู้ขอสินเชื่อต้องการเข้าถึงแหล่งทุน สามารถดำเนินการได้ 3 วิธี คือ 1) สามารถปรับโครงสร้างหนี้ 2) ทำการชำระหนี้เป็นปกติ และ 3) ดำภาระหนี้สินทั้งหมด

กรณีผู้ปล่อยสินเชื่อเกิดความไม่มั่นใจ กับผู้ประกอบการที่เคยมีประวัติเป็น NPL อาจจะเสนอแนะให้ผู้กู้ ผ่านบัญชี (เดินบัญชี) กับธนาคารประมาณ 3 – 6 เดือน เพื่อแสดงฐานะทางการเงิน และผู้ปล่อยสินเชื่อจำเป็นต้องมีจิตสำนึกที่จะช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการ สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยคำแนะนำอันก่อให้เกิดประโยชน์กับผู้ขอสินเชื่อ

2. กรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากผู้ประกอบการในพื้นที่ 5 จังหวัด ส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกร รายได้จึงขึ้นอยู่กับฤดูกาล เช่น ชาวสวนยางพารา ชาวนา สวนปาล์ม น้ำมัน และประมง ส่งผลให้ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนประเภทสินเชื่อผ่อนชำระรายเดือน (Fix Loan) ได้ ดังนั้นสถาบันการเงินต้องปรับเงื่อนไขการขอกู้ ให้เหมาะสมกับการประกอบอาชีพ เช่น การยกเว้นการชำระเงินต้นในช่วงระยะเวลาที่ผู้กู้ไม่มีรายได้ แต่ต้องอยู่ในกรอบเงื่อนไขระยะเวลาของการผ่อนชำระหนี้ทั้งหมด

3. ความต้องการกระแสเงินสด (CASH FLOW) สำหรับวิสาหกิจชุมชน เฉพาะช่วงระยะเวลาที่มีความต้องการผลิต เนื่องจากมีตลาดที่แน่นอน เช่น ช่วงงานเทศกาล งานประจำปีต่างๆ แต่ผู้ขอกู้มักไม่ต้องการกู้ เนื่องจากเกรงว่าเมื่อไม่มีตลาด จะทำให้ไม่มีรายได้เพียงพอต่อการชำระหนี้ ดังนั้นรัฐต้องออกนโยบายให้สถาบันการเงิน กำหนดวงเงินเป้าหมายการปล่อยสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการที่มีลักษณะดังกล่าว เช่น กำหนดให้ธนาคาร ที่ตอบสนองนโยบายของรัฐ ปล่อยสินเชื่อตามวงเงินเป้าหมายตามศักยภาพของพื้นที่แต่ละจังหวัด และให้เป็นวงเงินที่ใช้หมุนเวียนในการดำเนินงาน ตัวอย่าง ผู้ประกอบการ มีความต้องการวัตถุดิบเพิ่มในการผลิตและจำหน่ายภายในเวลา 3 เดือน หลังจากจำหน่ายได้แล้ว จึงนำเงินมาคืนวงเงินสินเชื่อดังกล่าว เพื่อให้ผู้ประกอบการรายอื่น สามารถใช้เงินกู้ประเภทดังกล่าวได้อีก เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพต้องกำหนดเงื่อนไขการกู้ที่ไม่ต้องใช้

หลักประกันที่เป็นหลักทรัพย์ จึงสามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ไม่มีหลักทรัพย์ให้ความสามารถในการดำเนินกิจกรรมต่อไปได้ และควรใช้แผนธุรกิจของผู้ขอสินเชื่อเป็นหลักประกัน โดยแผนธุรกิจต้องผ่านการวิเคราะห์ว่าสามารถเป็นไปได้และรับรองจากหน่วยงานหรือสถาบันการศึกษา ที่ผู้ประกอบการเข้ารับการอบรมทางด้านการบริหารจัดการธุรกิจ และวงเงินสินเชื่อที่ผู้ประกอบการจะได้รับต้องเป็นวงเงินประเภทตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note : P/N) เนื่องจากมีประสิทธิภาพสำหรับการใช้จ่ายเงินให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการกู้

4. การเข้าถึงแหล่งทุนจะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพมากขึ้น หากสถานประกอบการสามารถดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจในลักษณะเครือข่าย (Cluster) เพราะจะส่งผลให้มีการเกื้อกูลด้านการผลิต วัตถุดิบ และการตลาด ทำให้ต้นทุนบางส่วนลดลง การจัดทำฐานข้อมูลของกลุ่มอาชีพและผู้ประกอบการ จะนำไปสู่การส่งเสริมให้เกิดการก่อตั้งเครือข่าย (Cluster) ที่มีความชัดเจนมากขึ้น ตัวอย่างการจัดทำฐานข้อมูลอาชีพสวนยางพารา มีรายละเอียดแสดงว่าผู้เป็นเจ้าของสวนยางพาราคือใคร จำนวนพื้นที่ในการทำกินเท่าไร ผลผลิตที่มีปริมาณเท่าไร ชื่อปุ๋ย/เคมีภัณฑ์การเกษตรจากแหล่งใด กรณีการจัดทำฐานข้อมูลของกลุ่มอาชีพกลางน้ำ อาจจะมีรายชื่อ ที่อยู่ จำนวนรายของผู้รับซื้อผลผลิต (น้ำยาง/ยางแผ่น) และจำหน่ายให้กับโรงงานที่ไหน ส่วนกลุ่มอาชีพปลายน้ำหรือโรงงานที่รับซื้อน้ำยาง/ยางแผ่น โดยการรวบรวมสินค้าไปขายต่ออีกครั้งหนึ่ง การจัดทำฐานข้อมูลควรระบุเงื่อนไขการรับซื้อผลผลิต

หากผู้ประกอบการสามารถจดทะเบียนเป็นเครือข่ายได้ ภาครัฐควรออกนโยบายให้สถาบันการเงินให้การสนับสนุนโดยมีเงื่อนไขพิเศษ เพื่อเป็นการช่วยเหลือด้านการเงิน ซึ่งที่ผ่านมา ธกส. ธพว. และออมสิน เคยร่วมกันก่อตั้งเป็นภาคี เรียกว่าโครงการ 3 ประสาน เป็นการปล่อยสินเชื่อในลักษณะเครือข่ายของ 3 สถาบันการเงิน และกำหนดอาชีพของผู้ประกอบการในการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อ เนื่องจากฐานข้อมูลยังไม่สมบูรณ์เพียงพอ ทำให้การวิเคราะห์สินเชื่อขาดประสิทธิภาพ

5. การเข้าถึงแหล่งทุนตามโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน หน่วยงานที่รับผิดชอบของโครงการฯ ต้องกำหนดระเบียบและวิธีปฏิบัติที่ชัดเจนในการประเมินหลักประกัน ทำให้เกิดแนวทางที่ชัดเจนกับผู้ปฏิบัติงาน เช่น วิธีการหามูลค่าของหลักประกันประเภทลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร และโฉนดน้ำ ต้องกำหนดหน่วยงานที่จะเป็นผู้ประเมินราคาหลักประกันให้ชัดเจน เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

6. บทบาทขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในฐานะหน่วยงานภาคี ควรกำหนดเป็นนโยบายให้องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ในการจัดสรรงบประมาณประจำปีให้กับวิสาหกิจชุมชน โดยการจัดตั้งเป็นคณะกรรมการ เพื่อพิจารณางบประมาณในสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ รูปแบบของคณะกรรมการ จะต้องมีส่วนแทนวิสาหกิจชุมชนส่วนหนึ่งเข้าร่วมกันพิจารณา พร้อมทั้งมีสิทธิ์ในการออกเสียงพิจารณาไม่น้อยกว่า 2/3 จากคณะกรรมการทั้งหมด ซึ่งคณะกรรมการจะต้องมีการตรวจสอบ และติดตามการให้ความช่วยเหลือ เพื่อประเมินความเข้มแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เกิดความยั่งยืน

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องแนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการเชื่อมโยงการผลิตเพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแหล่งทุนทั้งที่ให้การสนับสนุนแก่สถานประกอบการทั้งที่เป็นเงินและทุนที่ไม่ใช่เงิน แหล่งทุน ประกอบด้วย 1) แหล่งทุนภายนอก หมายถึงสถาบันการเงินที่ตอบสนองนโยบายของรัฐบาล คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) และธนาคารออมสิน 2) แหล่งทุนภายในหมู่บ้าน คือกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และ 3) แหล่งทุนจากหน่วยงานภาคี คือสำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สำนักงานพัฒนาชุมชน และองค์การบริหารส่วนตำบล โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นสถานประกอบการ 2 ประเภท คือ 1) ลูกค้าของสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง หมายถึงกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ และ 2) วิสาหกิจชุมชน รวมถึงการศึกษาเพื่อหาแนวทางการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการเชื่อมโยงการผลิตของสถานประกอบการ และศึกษาสาเหตุการไม่ปล่อยสินเชื่อดังโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน

ระเบียบวิธีวิจัยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth Interview) และวิจัยเชิงปริมาณใช้แบบสอบถาม ประกอบด้วย 1) สถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง จำนวน 90 ชุด 2) กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ จำนวน 610 ชุด 3) วิสาหกิจชุมชน จำนวน 260 ชุด 4) สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 260 ชุด 5) กรรมการของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จำนวน 135 ชุด และ 6) ตัวแทนจากหน่วยงานภาคี จำนวน 100 ชุด และใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics Analysis)

ผลการศึกษาพบว่า 1) ลักษณะของนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารออมสิน เมื่อนำมาปฏิบัติในการปล่อยสินเชื่อแต่ละพื้นที่ของสาขา จะมีความแตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้ง และประเภทของสินเชื่อตามการประกอบอาชีพของลูกค้า 2) การเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ พบว่าส่วนใหญ่เป็นการเชื่อมโยงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจากกลุ่มอาชีพต้นน้ำเพื่อเป็นปัจจัยในการผลิตให้กลุ่มอาชีพกลางน้ำและปลายน้ำ 3) สถาบันการเงินทั้ง 3 แห่งมีความสามารถในการปล่อยสินเชื่อเพื่อตอบสนองนโยบายตามโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน แต่สถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง ไม่ได้กำหนดเป้าหมายวงเงินและจำนวนรายในการปล่อยสินเชื่อ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าทั้ง 3 สถาบันการเงินไม่ได้ให้ความสำคัญกับโครงการฯ 4) คุณสมบัติที่สำคัญของกรรมการบริหารกลุ่มออมทรัพย์ คือความเสียสละ ความซื่อสัตย์ในการให้บริการแก่สมาชิกของกลุ่ม และมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องเพิ่มความสามารถด้านการบริหารจัดการ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความเสี่ยง 5) วิสาหกิจชุมชน มีความต้องการทุนที่เป็นเงินและทุนที่ไม่ใช่เงินโดยไม่มีเงื่อนไข ปัญหา

สำคัญที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุน คือ รายได้ที่ไม่แน่นอน เนื่องจากไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง 6) การปฏิบัติงานของหน่วยงานภาคี ต้องเพิ่มประสิทธิภาพในการออกเยี่ยมวิสาหกิจชุมชนเพื่อรับฟังปัญหาและข้อเสนอแนะ มีการติดตามและประเมินผลการทำงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

แนวทางการเข้าถึงแหล่งทุนของผู้ประกอบการ อย่างมีประสิทธิภาพคือมีศักยภาพในระดับดี (ค่าเฉลี่ย 3.51 – 4.50) ถึงระดับดีมาก (ค่าเฉลี่ย 4.51 – 5.00) จากหลักเกณฑ์ในการประเมินดังนี้ 1) ประวัติการชำระหนี้ 2) ฐานะการเงิน 3) ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ 4) การวางยุทธศาสตร์ทางธุรกิจ 5) การทำแผนธุรกิจ 6) การศึกษาที่เกื้อหนุนในการประกอบกิจการ 7) ความสามารถในการแข่งขัน 8) ความแน่นอนในการจำหน่าย 9) ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบ 10) ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการ 11) ความเหมาะสมทางด้านเทคนิคและบริการ 12) กลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้า 13) แนวโน้มในการทำไร 14) ความสามารถในการชำระหนี้ 15) สัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุน

สาเหตุที่ผู้ประกอบการ ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนเพราะมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ อันเนื่องมาจากส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร รายได้จึงขึ้นอยู่กับฤดูกาลเก็บเกี่ยว ตลอดจนการพึ่งพาทรัพยากรธรรมชาติในการทำกิจกรรม ขณะเดียวกันค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายสำหรับครอบครัวก็เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นเพื่อให้เกษตรกร มีรายได้ที่สม่ำเสมอ จึงควรส่งเสริมอาชีพการแปรรูปสินค้าเกษตรหรือการก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนเพิ่มขึ้น การนำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาใช้ให้มากขึ้น การลดการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบจากแหล่งอื่น รวมทั้งสนับสนุนการทำตลาดชุมชนภายในหมู่บ้าน และการหารูปแบบการจัดระบบการแลกเปลี่ยนผลผลิตระหว่างครัวเรือน นอกจากนี้การนำแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้จะเป็นรูปธรรม ก็เป็นการลดรายจ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกวิธีหนึ่ง

แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตที่ก่อให้เกิดการสร้างเครือข่ายระหว่างสถานประกอบการที่สามารถลดต้นทุน แก้ปัญหาในการจัดหางบประมาณ ประหยัดเวลา และมีความสะดวกในการติดต่อสื่อสาร

Abstract

Project Code: RDG5150026

Project Title: Guidelines for Business Enterprises on Accessing Funding Sources and on Developing Production Networks for Sustainable Economic Development in 5 Provinces of Southern Thailand

Name of Researcher: Nattakarn Eakuru

E-mail Address: drnattakarn@hotmail.com

Duration of the Project: 1 August 2008 – March 2011

Abstract

The purpose of this Study of Approaches to Accessing Capital Sources for Enterprises and Production Linkages for Sustainable Economic Development of Local Communities in the Five Southern Provinces was to investigate capital sources which provided both financial and non-financial support for enterprises. Such capital sources were: 1) external capital sources – financial institutions acting in response to government policy, that is, Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC), Small and Medium Enterprise Development Bank of Thailand (SME Bank), and Government Savings Bank; 2) village-based capital sources – saving groups for production; and 3) partner organization capital sources – Office of Agriculture and Agricultural Cooperatives, Office of Community Development and Sub-District Administration Office. The sample consisted of two types of enterprises: 1) customers of the said three types of capital sources, that is, upstream, midstream and downstream occupational groups; and 2) community enterprises. The study also determined courses of action to access capital sources and production linkages for enterprises and identified the causes of refusal to give credit under the Asset Capitalization Program.

A qualitative research method was employed, involving in-depth interviews. Quantitative procedures were also carried out, using questionnaires: 1) 90 copies of which were administered to the said three financial institutions; 2) 610 copies of which were administered to upstream, midstream and downstream occupational groups; 3) 260 copies of which were administered to community enterprises; 4) 260 copies of which were administered to members of community enterprises; 5) 135 copies of which were administered to members of saving groups for production; and 6) 100 copies of which were administered to partner organizations. The obtained data were examined by means of descriptive statistics analysis.

The findings indicate that: 1) The way implementing credit granting policies of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives, Small and Medium Enterprise Development Bank of Thailand, and Government Savings Bank varied among branches and according to location. Credit types also varied depending of customers' occupations. 2) Production linkages for upstream, midstream and downstream occupational groups were found to be mainly concerned with supplying raw materials from upstream groups to midstream and downstream groups. 3) The three financial institutions have the capacity to provide credits in response to the government policy. However, they did not specifically set their credit line or number of credits to be provided. This means these institutions did not attach much importance to the Asset

Capitalization Program. 4) Important qualities of managing members of saving groups were: sacrifice and honesty in providing services for group members. It was also absolutely necessary to enhance their management skills to avoid risks. 5) Community enterprises needed both financial and non-financial capital. A major problem adversely affecting the access to capital sources was unsteady income due to inability to sell products on a continuing basis. 6) Partner organizations should enhance their performance in the field while visiting community enterprises to hear their complaints and comments. The work performance of community enterprise should also be monitored and evaluated.

The level of enterprises' effectiveness in accessing capital sources was high (ranging from 3.51 to 4.50) to very high (ranging from 4.51 to 5.00) based on the following evaluation criteria: 1) debt payment records; 2) financial position; 3) business expertise and experience; 4) business succession planning; 5) business planning; 6) studies in support of business operations; 7) competitiveness; 8) certainty of incidence of sales; 9) ability to obtain raw materials; 10) capacity and readiness for providing products and services; 11) appropriateness of techniques and services; 12) sales strategy; 13) trend for profit making; 14) debt repayment ability; and 15) debt-to-equity ratio.

The major cause of enterprises' inability to access capital sources was unsteady income. This is because they were mainly engaged in farming. Their income was dependent upon harvest seasons at the mercy of nature's whim, while their operating costs and household expenses were continuously on the rise. To ensure steady income for such farmers, it was advisable to stimulate farm product processing activities or to create more community enterprises. The use of locally available raw materials should be increased to reduce the transport of supplies from distant sources. The development of village-based community markets should be promoted. Systems for bartering or exchanging products among households should be designed and set up. Moreover, the concept of sufficiency economy should be applied in a concrete manner, thus effectively minimizing expenses.

Production linkage networks among enterprises should be built up to help reduce costs, remove budget constraints, save time and facilitate communication.

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและปัญหา

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือที่เรียกว่า SME มีบทบาทและความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ โดยในปี พ.ศ. 2551 มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) 3,446,589.2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.9 ของ GDP รวมทั้งประเทศ (รายงานประจำปีสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2552) และมีอัตราการขยายตัวคิดเป็นร้อยละ 1.9 ต่อด้านนโยบายส่งเสริมและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนท้องถิ่นหรือ OTOP สามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนประมาณ 1.5 แสนล้านบาทต่อปี สำหรับผู้ประกอบการใหม่รายงานจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พบว่าความอยู่รอดของผู้ประกอบการใหม่ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 – 2549 จำนวน 1,698 ราย ก่อให้เกิดมูลค่าการลงทุน 7,000 ล้านบาท และเกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น 14,584 ราย และปัจจัยที่สนับสนุนให้การดำเนินธุรกิจอยู่รอดได้ มี 5 ด้าน ดังนี้ 1) ความพร้อมด้านเงินทุน 23.6% 2) ความรู้ความเข้าใจในตัวธุรกิจ 19.4% 3) ความรู้ด้านการบริหารจัดการ 18.3% 4) เทคนิคการจัดการธุรกิจ 14.8% และ 5) ความมุ่งมั่นและความตั้งใจ 11.8% ส่วนปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วย 4 ด้าน ดังนี้คือ 1) เงินทุนและหลักทรัพย์ค้ำประกัน 28.2% 2) เทคนิคและการจัดการธุรกิจ 25.7% 3) เทคโนโลยีการผลิต 13.8% และ 4) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ 12.6% (ไพศาล เตียวงษ์สุวรรณ, 2549)

ปัญหาที่ผู้ประกอบการและวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ ประสบอยู่ก็คือปัญหาด้านความเข้มแข็งในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อ การเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการ โดยแหล่งทุนจะพิจารณาสินเชื่อหรือปล่อยกู้เงินให้กับสถานประกอบการที่ได้ประเมินแล้วว่ามีความเข้มแข็งเท่านั้น (นิรันดร์ จงวุฒิเวศย์, 2549) ในขณะเดียวกันสถาบันการเงินที่เป็นแหล่งทุนของผู้ประกอบการ ได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารออมสิน สถาบันการเงินเหล่านี้ต้องตอบสนองนโยบายของรัฐบาลในการสนับสนุนทุนให้แก่ผู้ประกอบการ โดยมีธนาคารออมสินเป็นแกนนำ ซึ่งสำหรับสถาบันการเงินดังกล่าวการอนุมัติสินเชื่อเพื่อช่วยเหลือสถานประกอบการทั้งที่เป็นปัจเจกบุคคลและกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของสถาบันการเงิน และมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องประเมินความเข้มแข็งของสถานประกอบการเป็นลำดับแรก และเมื่อหลังจากการประเมินพบว่าสถานประกอบการใดมีความอ่อนแอ ก็จะหาแนวทางเพิ่มศักยภาพเสียก่อนจึงจะสามารถเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงินดังกล่าวได้

หลักเกณฑ์สำคัญของสถาบันการเงิน ในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการ ได้แก่ คุณสมบัติผู้ประกอบการ ประวัติการชำระหนี้ที่ผ่านมา ความเชี่ยวชาญ ความสามารถทางการตลาด การผลิต การจัดการการเงิน และหลักประกัน เป็นต้น โดยเฉพาะหลักประกันที่ใช้ในการค้ำประกันหนี้ต่อสถาบันการเงินของรัฐนั้นต้องมีสภาพคล่องสูง ดังนั้นรัฐบาลได้ให้ความช่วยเหลือในกรณีที่มีหลักประกันมีสภาพคล่องต่ำ โดยการออกนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุนเพื่อแก้ปัญหาด้านหลักประกันให้กับผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งทุน

นอกจากแหล่งทุนที่เป็นสถาบันการเงินดังกล่าวแล้ว ผู้ประกอบการยังมีแหล่งทุนที่เป็นแหล่งทุนภายในชุมชนและหมู่บ้าน ได้แก่ กองทุนหมู่บ้าน สหกรณ์ และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เป็นต้น โดยกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จะดำเนินงานโดยคณะกรรมการของกลุ่ม เป็นผู้ทำหน้าที่ในการปล่อยกู้ หลักเกณฑ์สำคัญในการพิจารณาการปล่อยกู้คือความเข้มแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งคล้ายคลึงกับหลักเกณฑ์ของสถาบันการเงิน และพบว่า การปล่อยเงินกู้ของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นการปล่อยเงินกู้ให้กับสมาชิกในกลุ่มเท่านั้น เพื่อเป็นสวัสดิการในการใช้จ่ายส่วนตัวมากกว่าที่จะนำเงินไปใช้สำหรับปัจจัยในการผลิต จึงไม่เกิดรายได้และการกระจายรายได้ ซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้เศรษฐกิจชุมชนไม่มีความยั่งยืน

การที่เศรษฐกิจชุมชนจะยั่งยืนได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการพัฒนาศักยภาพของกรรมการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และตัวสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยอาศัยความร่วมมือและการสร้างเครือข่าย (Cluster) ของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยเริ่มจากการที่สมาชิกได้พบปะพูดคุยกันอยู่เสมอ บอกเล่าปัญหาของกันและกัน และร่วมกันเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว ร่วมกัน และหากดำเนินกิจกรรมเชื่อมโยงปัจจัยการผลิตร่วมกันได้ จะก่อให้เกิดการลดต้นทุน เช่น ต้นทุนด้านวัตถุดิบ ด้านการพัฒนาศักยภาพ ด้านการตลาด ด้านการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกทางธุรกิจเพื่อใช้ประโยชน์ร่วมกัน ด้านการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างกัน เป็นต้น ตลอดจนสามารถนำไปสู่การสร้างนวัตกรรมใหม่หรือการทำให้เกิดธุรกิจใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องในเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน (Cluster) ซึ่งเป็นการกระตุ้นให้ผู้ประกอบการทั้งหลายต้องพยายามปรับปรุงประสิทธิภาพและคุณภาพของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เช่น ด้านการบริหารจัดการ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด เทคโนโลยี เป็นต้น เพื่อสร้างความเข้มแข็งซึ่งจะนำไปสู่ความสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อีกทั้งความยั่งยืนทางเศรษฐกิจจะสามารถเกิดขึ้น หากมีการวางแผนพัฒนา การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนเป็นอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนาบุคลากร ผลการวิจัยของสภาที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติของโครงการสังเคราะห์สภาพเศรษฐกิจชุมชนกับการพัฒนาคุณภาพชีวิต พบว่า สถานการณ์การพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน ประชาชนขาดจิตสำนึกในการพึ่งตนเอง ขาดเงินลงทุนเพื่อการผลิต และขาดความสามารถในการจัดการเงินทุน ทำให้เกิดปัญหานี้ขึ้น (อรจิตต์ บำรุงสกุลสวัสดิ์ และคณะ, 2547)

แนวทางที่จะแก้ไขปัญหาดังกล่าวก็คือ การสนับสนุนให้มีเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกับชุมชน และต้องอาศัยการวิจัยเชิงปฏิบัติการโดยชุมชนมีส่วนร่วม ซึ่งจะทำให้การกำหนดนโยบายของภาครัฐมีมุมมองจากภาคประชาชน พร้อมทั้งการสนับสนุนให้ภาคธุรกิจ องค์กรพัฒนาเอกชน และนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ เข้ามาร่วมในการพัฒนา รวมถึงสถาบันศึกษา ร่วมกันประเมินปัญหาและความต้องการของธุรกิจชุมชน พบว่าความอยู่รอดของธุรกิจขึ้นอยู่กับความสามารถในการเลือกสินค้าที่ผลิต การวางแผนการผลิต ความสามารถบริหารจัดการสมาชิก ส่วนการพัฒนาขึ้นอยู่กับเครื่องมือ เครือข่าย สนับสนุนด้านวัตถุดิบ ตลาด และการแลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ ซึ่งเป็นปัจจัยเอื้อที่สำคัญยิ่ง ต่อความอยู่รอดและการพัฒนาธุรกิจชุมชน (การประเมินปัญหาและความต้องการของธุรกิจชุมชน, 2551)

ฉะนั้นการเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจชุมชน ต้องมาจากการพัฒนา เพื่อเพิ่มศักยภาพของสถานประกอบการเสียก่อน และต้องหาแนวทางสร้างการเชื่อมโยงการผลิต โดยการสร้างความร่วมมือระหว่างสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด สำนักงานเกษตรจังหวัด สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม องค์กรบริหารส่วนตำบล ตลอดจนมีการ พัฒนาคลากลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาวะ เศรษฐกิจในภาคใต้ตอนกลาง ประกอบด้วยจังหวัดสงขลา สตูล ตรัง พัทลุง และนครศรีธรรมราช

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คณะผู้วิจัยมุ่งเน้นการหาแนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการในการเชื่อมโยงกับการผลิต ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับการถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพของชุมชนและสร้างเศรษฐกิจชุมชน ให้มีความเข้มแข็งยั่งยืนอย่างแท้จริง โดยมีรากฐานมาจากธุรกิจขนาดเล็กและวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นกิจกรรมทางด้านเศรษฐกิจส่วน ใหญ่ของประเทศ และเป็นฐานสำคัญที่จะนำไปสู่ธุรกิจขนาดใหญ่

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 1.2.1 เพื่อศึกษาแนวนโยบายและวิเคราะห์กระบวนการปล่อยสินเชื่อ และสาเหตุที่ทำให้สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อ นโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุนของสถาบันการเงิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ธนาคารออมสินใน 5 จังหวัดภาคใต้
- 1.2.2 เพื่อวิเคราะห์การเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการ และการเชื่อมโยงการผลิต ลูกค้านของสถาบันการเงิน ได้แก่ ลูกค้าประเภทสินเชื่อเกษตร(กลุ่มอาชีพต้นน้ำ) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ลูกค้าประเภทสินเชื่อธุรกิจขนาด กลางและขนาดย่อม (กลุ่มอาชีพกลางน้ำ) ของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และ ประเภทลูกค้าประเภทสินเชื่อธุรกิจบริการ (กลุ่มอาชีพปลายน้ำ) ธนาคารออมสิน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้

- 1.2.3 เพื่อส่งเสริมให้แหล่งทุนในหมู่บ้านสนับสนุนการปล่อยกู้เพื่อใช้ในการผลิต
- 1.2.4 เพื่อหาวิธีการในการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและแนวทางในการปรับทัศนคติของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เข้าใจในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- 1.2.5 เพื่อสร้างการเรียนรู้ความร่วมมือ และการเชื่อมโยงการผลิต ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใน 5 จังหวัดภาคใต้
- 1.2.6 เพื่อพัฒนารูปแบบความร่วมมือของหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สำนักงานเกษตรจังหวัด องค์การบริหารส่วนตำบล และสถาบันการเงิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ธนาคารออมสิน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ในความร่วมมือสนับสนุนแหล่งทุน แก่วิสาหกิจชุมชนใน 5 จังหวัดภาคใต้

1.3 คำถามการวิจัย

แนวทางใดบ้างที่จะสามารถทำให้สถานประกอบการเข้าถึงแหล่งทุนได้ ทั้งทุนภายนอก ได้แก่ สถาบันการเงิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ธนาคารออมสิน และแหล่งทุนภายในหมู่บ้าน คือ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และหน่วยงานภาคี เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งอย่างยั่งยืนให้เกิดขึ้นกับเศรษฐกิจชุมชน โดยการหาวิธีวางแผนพัฒนาอย่างเป็นระบบ

- 1.3.1 หลักเกณฑ์และแนวทางการในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารออมสินเป็นอย่างไร และสาเหตุที่สถาบันการเงินเหล่านี้ไม่ปล่อยสินเชื่อในโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน
- 1.3.2 ศักยภาพของสถานประกอบการที่เป็นลูกค้าของสถาบันการเงิน ได้แก่ ลูกค้าประเภทสินเชื่อเกษตร(กลุ่มอาชีพต้นน้ำ) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ลูกค้าประเภทสินเชื่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (กลุ่มอาชีพกลางน้ำ) ของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และประเภทลูกค้าประเภทสินเชื่อธุรกิจบริการ (กลุ่มอาชีพปลายน้ำ) ธนาคารออมสิน ใน 5 จังหวัดภาคใต้ ในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงินควรมีลักษณะเป็นอย่างไร และจะสามารถเชื่อมโยงการผลิตรูปแบบใด
- 1.3.3 แนวทางใดที่จะสามารถปรับแนวคิดของคณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ในการปล่อยเงินกู้ให้กับสมาชิก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้ในการผลิต ไม่ใช่การให้กู้เพื่อการบริโภคเพียงอย่างเดียว

- 1.3.4 ศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุนควรมีลักษณะเป็นอย่างไร และมีแนวทางใดที่ทำให้สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สามารถเข้าใจในเรื่องการเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างเหมาะสม
- 1.3.5 สถานภาพของการแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ ความร่วมมือ และการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นอย่างไร และควรทำอย่างไรให้เกิดความร่วมมือและการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างวิสาหกิจชุมชนกลุ่มต่าง ๆ
- 1.3.6 แนวทางในการร่วมมือระหว่างสถาบันการเงินและหน่วยงานภาครัฐ ควรมีรูปแบบใด ในการช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนให้เข้าถึงแหล่งทุน รวมถึงแนวทางการให้คำปรึกษาแนะนำเรื่องแหล่งทุนกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1.4 แผนงาน/กิจกรรมของโครงการ

ระยะเวลา (เดือน)	กิจกรรม	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1 – 6	1. เก็บข้อมูลด้านสถาบันการเงิน จำนวน 90 ชุด	- ได้รับทราบหลักเกณฑ์แนวทางการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินและวิเคราะห์กระบวนการปล่อยสินเชื่อสถาบันการเงิน - ได้รับทราบหลักเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน และสาเหตุที่สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน
	2. เก็บข้อมูลด้านสถานประกอบการประเภทลูกค้าสถาบันการเงิน กลุ่มอาชีพ ดันน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ จำนวน 620 ชุด	- แนวทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของสถานประกอบการ ประเภท กลุ่มอาชีพ ดันน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ - มีข้อมูลการเชื่อมโยงการผลิตของลูกค้ากลุ่มตัวอย่าง สถาบันการเงิน ประเภท กลุ่มอาชีพ ดันน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
	3. เก็บข้อมูลด้านกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จำนวน 135 ชุด	- ได้รับทราบบทบาทของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต - ได้ข้อมูลนโยบายและขั้นตอนการปล่อยกู้ของกลุ่มออมทรัพย์
7 – 12	4. เก็บข้อมูลหน่วยงานภาคี จำนวน 110 ชุด	- สถานการณ์ปัจจุบันของหน่วยงานภาคีในเรื่องนโยบายแนวทางการช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน - ข้อเสนอแนะในการให้ความช่วยเหลือเพิ่มขีดความสามารถกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เข้าถึงแหล่งทุนได้ - บทบาทของสำนักงานพัฒนาชุมชนในการเพิ่มศักยภาพกลุ่มออมทรัพย์ฯ

ระยะเวลา (เดือน)	กิจกรรม	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
	5. เก็บข้อมูลกลุ่มวิสาหกิจชุมชน รวม 520 ชุม	- รับรู้ถึงสถานการณ์และกิจกรรมการทำงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน - วิเคราะห์การทำงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเรื่องปัจจัยในการเข้าถึงแหล่งทุน - ได้รับรู้ถึงแนวคิดและทัศนคติของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน
13 – 14	6. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “แนวทางในการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” ในพื้นที่ 5 จังหวัด รวมเป็น 5 ครั้ง ๆ ละ 1 วัน	- สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ ได้รับรู้ถึงการปฏิบัติงานของกลุ่มออมทรัพย์ที่เข้มแข็ง - สร้างแนวคิดให้กลุ่มออมทรัพย์ได้เห็นข้อดีของการปล่อยกู้เพื่อการผลิต - ได้แนวคิดเรื่องการพัฒนาให้กลุ่มออมทรัพย์ปล่อยกู้เพื่อการผลิต จากหน่วยงานภาคี และเกิดการเรียนรู้ร่วมกันกับแหล่งทุน - ผู้เข้าร่วมโครงการ รับทราบข้อมูลการทำงานในปัจจุบันของกลุ่มออมทรัพย์ - เกิดความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาคี แหล่งทุนภายนอก และแหล่งทุนภายใน - จะเกิดการขับเคลื่อนกระบวนการของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ปล่อยกู้เพื่อการผลิต

ระยะ เวลา (เดือน)	กิจกรรม	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
15 – 16	7. จัดการประชุมเชิงปฏิบัติการ “แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน” ในพื้นที่ 5 จังหวัด รวมเป็น 5 ครั้งๆ ละ 1 วัน	- วิสาหกิจชุมชนได้รับรู้การดำเนินงานของกลุ่มฯ อื่น เพื่อเป็นแนวทางนำมาปรับปรุงการทำงานกลุ่มฯ ตนเอง - ได้แนวทางการร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เช่น ด้านวัตถุดิบ การตลาด การจัดการ เป็นต้น - เกิดกลไกความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาคีแหล่งทุน และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อสร้างการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน - สร้างองค์ความรู้ในการพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุน - หน่วยงานภาคี จะเข้ามามีบทบาทในการขับเคลื่อนเพื่อสร้างเครือข่ายการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
17 – 18	8. จัดโครงการเผยแพร่ผลงานการวิจัย ใน 5 จังหวัด รวมจัด 5 ครั้ง ครั้งละ 1 วันและจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ 3 แบบ ดังนี้ 1) แนวทางการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการ 2) จูงใจให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตปล่อยกู้เพื่อการผลิต 3) แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง	- ก่อให้เกิดองค์ความรู้ใหม่และข้อมูลเป็นปัจจุบัน ในด้านต่างๆ ดังนี้ ● แนวทางการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน และสาเหตุที่สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อในโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน ● การทำงานของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ● แนวทางในการให้ความช่วยเหลือของหน่วยงานภาคี ที่มีต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ ● แนวทางสร้างเครือข่ายการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทำให้เกิดการขับเคลื่อนเชิงปฏิบัติการ
	9. วิดีทัศน์ แผ่นพับจำนวน 15,000 ใบ และ Poster จำนวน 500 ใบ	- เผยแพร่ผลการศึกษา

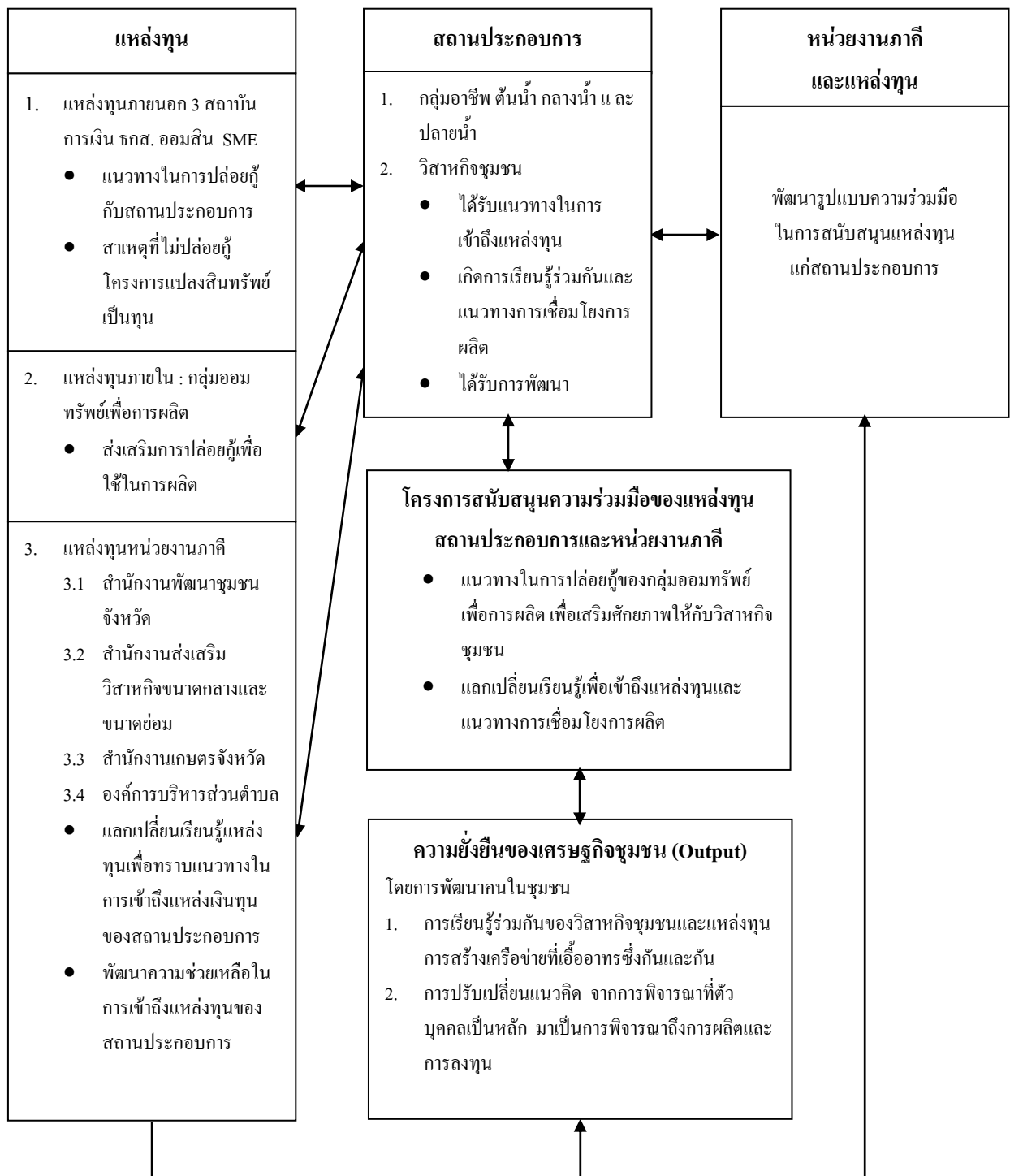
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ (Outcomes)

- 1.5.1 ข้อมูลเชื่อมโยงการผลิตของลูกค้าประเภทสินค้าเกษตร(กลุ่มอาชีพต้นน้ำ) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ลูกค้าประเภทสินค้าเกษตรขนาดกลางและขนาดย่อม (กลุ่มอาชีพกลางน้ำ) ของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และ ประเภทลูกค้าประเภทสินค้าเกษตรบริการ (กลุ่มอาชีพปลายน้ำ) ธนาคารออมสิน ใน 5 จังหวัดภาคใต้
- 1.5.2 นำเสนอข้อมูลให้ภาครัฐมีแนวทางให้ความช่วยเหลือผู้ที่ต้องการนำหลักประกันโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนค้ำประกันการกู้ต่อสถาบันการเงิน
- 1.5.3 กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต สามารถปล่อยกู้ให้กับสมาชิกของกลุ่มเพื่อการผลิตเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งเกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การปล่อยกู้จากสถาบันการเงิน ซึ่งเป็นแหล่งทุนภายนอกหมู่บ้านกับแหล่งทุนภายในหมู่บ้าน
- 1.5.4 สร้างแนวทางการเชื่อมโยงการผลิตของวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาศักยภาพเศรษฐกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งและยั่งยืน
- 1.5.5 การสร้างรูปแบบของความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐ สถาบันการเงิน และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ในการช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุน
- 1.5.6 ได้ฐานข้อมูลของวิสาหกิจชุมชน พื้นที่ 5 จังหวัด เพื่อเป็นระบบสนับสนุนการตัดสินใจ
- 1.5.7 จัดทำแผ่นพับและโปสเตอร์

1.6 แนวทางในการนำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์

- 1.6.1 หน่วยภาครัฐและสถาบันการเงิน สามารถนำผลการวิจัยที่ได้รับเป็นแนวทางในการสนับสนุนและส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในรูปแบบที่เหมาะสมต่อไป
- 1.6.2 วิสาหกิจชุมชนได้รูปแบบและวิธีการในการเข้าถึงแหล่งทุนภายนอกและแหล่งทุนภายในอย่างชัดเจนมากขึ้น ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ตอนกลาง
- 1.6.3 การเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใน 5 จังหวัด จะก่อให้เกิดความร่วมมือและสร้างความเข้มแข็ง ในรูปแบบของเครือข่าย

1.7 กรอบแนวคิดในการศึกษา



1.8 นิยามศัพท์

สถานประกอบการ หมายถึงสถานที่หรือบางส่วนของสถานที่ ที่มีที่ตั้งแน่นอนและมีการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ซึ่งกิจกรรมนั้นจะดำเนินงานโดยบุคคลที่เป็นเจ้าของหรือควบคุมกิจการโดยนิติบุคคลก็ได้ แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

1. บุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลที่เป็นลูกค้าประเภทสินเชื่อเกษตร(กลุ่มอาชีพต้นน้ำ) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ลูกค้าประเภทสินเชื่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (กลุ่มอาชีพกลางน้ำ) ของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และประเภทลูกค้าประเภทสินเชื่อธุรกิจบริการ (กลุ่มอาชีพปลายน้ำ) ธนาคารออมสิน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้

2. วิสาหกิจชุมชน หมายถึงกิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่นๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าวไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใด หรือไม่เป็นนิติบุคคลเพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน

แหล่งทุน หมายถึง เงินทุนหรือทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน เช่น อุปกรณ์ เครื่องมือ หรือโรงเรือน ทุนที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ ดิน น้ำ ป่า ฯลฯ รวมถึงทุนที่เป็นความรู้ ภูมิปัญญา ประเพณี วัฒนธรรม ความเป็นพี่น้องและความไว้วางใจกันของชุมชน แบ่งได้ 3 ลักษณะ ดังนี้

1. แหล่งทุนภายนอกหมู่บ้าน ได้แก่ สถาบันการเงิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) และธนาคารออมสิน (ออมสิน) ซึ่งมีส่วนดำเนินงานการปล่อยสินเชื่อสนองนโยบายรัฐบาลในการช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชน

2. แหล่งทุนภายในหมู่บ้าน ได้แก่ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หรืออาจเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า กลุ่มสัจจะ เป็นแหล่งทุนที่เกิดจากการรวมตัวของสมาชิกในหมู่บ้านในการนำเงินของตนเองมาสะสมร่วมกัน มีการนำเงินไปปล่อยกู้ให้กับสมาชิกในลักษณะเงินกู้เพื่อสวัสดิการ นำไปใช้จ่ายส่วนตัว โดยเลือกตั้งคณะกรรมการของกลุ่ม ฯ เป็นผู้ดำเนินงาน มีการจดทะเบียนและประเมินการทำงานของ กลุ่มฯโดยสำนักงานพัฒนาชุมชนมีเกณฑ์การประเมินจัดระดับแบ่งเป็น 3 ระดับ ดังนี้

ระดับ 1 หมายถึงกลุ่มที่มีผลงานต้องได้รับการปรับปรุงและพัฒนาเพิ่มขึ้น ซึ่งมีจำนวนเงินหุ้นในกลุ่มน้อย และมีศักยภาพในการปล่อยกู้ได้ในระดับที่ต่ำ

ระดับ 2 หมายถึงกลุ่มที่มีผลงานพอใช้ มีศักยภาพในการปล่อยกู้ในระดับปานกลาง

ระดับ 3 หมายถึงกลุ่มที่มีผลงานดี มีจำนวนเงินที่ลงหุ้นในกลุ่มปริมาณมากเพียงพอที่จะปล่อยกู้ให้กับสมาชิกนำไปเป็นทุนในการผลิตได้

3. แหล่งทุนหน่วยงานภาคี ที่มีหน้าที่ให้ความช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนตามแนวนโยบายรัฐบาล ประกอบด้วย องค์การบริหารส่วนตำบล สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงาน วิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม สำนักงานเกษตรจังหวัด โดยคำว่า แหล่งทุน ในความหมายของหน่วยงานภาคี ได้แก่ ทุนที่เป็นการให้ความรู้ วัสดุ อุปกรณ์ โรงเรือน เป็นต้น โดยหน่วยงานภาคีมีบทบาทต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

3.1 สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด มีหน้าที่แนะนำและให้ความช่วยเหลือในการจัดหาตลาดงบประมาณ และให้ความรู้แก่กลุ่มหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ตลอดจนบทบาทที่เลี้ยงให้กับกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยการรวบรวมข้อมูลและรายงานผลการปฏิบัติงานของกลุ่มฯ ไปยังกรมการพัฒนาชุมชน

3.2 องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) มีบทบาทในการให้ความช่วยเหลือแหล่งทุนกับวิสาหกิจชุมชน หากกลุ่มวิสาหกิจใดได้รับการประเมินและพบว่ามีความเข้มแข็ง ก็จะช่วยเหลือในรูปแบบของการสร้างโรงเรือน การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

3.3 สำนักงานพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ให้ที่ปรึกษาด้านต่างๆ เช่น การจัดการตลาด การจัดการผลิต และการบริหารจัดการกลุ่ม

3.4 สำนักงานเกษตรจังหวัด ซึ่งมีหน้าที่ในการจดทะเบียนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และดำเนินการส่งเสริมให้ความรู้ และพัฒนาวิสาหกิจชุมชนรวมถึงการจัดตั้งเครือข่าย

กลุ่มอาชีพต้นน้ำ เช่น อาชีพชาวนา ชาวสวนยาง ชาวสวนปาล์มน้ำมัน ชาวประมง และ เลี้ยงสัตว์

กลุ่มอาชีพกลางน้ำ เช่น อาชีพพ่อค้าขายพารา โรงสีข้าว แพปลา ร้านค้าเกี่ยวกับอุปกรณ์การเกษตร

กลุ่มอาชีพปลายน้ำ เช่น อาชีพค้าส่ง ค้าปลีก

พื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ ประกอบด้วยจังหวัดนครศรีธรรมราช พัทลุง ตรัง สงขลา และสตูล

ตัวชี้วัดในการเข้าถึงแหล่งทุน/ศักยภาพความเข้มแข็ง หมายถึงปัจจัยภายในของสถานประกอบการ เช่น ความสามารถในการผลิต การตลาด การจัดการภายในองค์กร การสั่งซื้อ การเงิน บุคลากร เทคโนโลยี วัตถุดิบ คุณสมบัติของผู้ประกอบการหรือหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นต้น

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ได้แบ่งยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัดเป็นกลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนประกอบด้วยจังหวัดสงขลาและสตูล และกลุ่มจังหวัดภาคใต้ตอนกลางประกอบด้วยจังหวัดนครศรีธรรมราช ตรัง และพัทลุง ซึ่งในปี พ.ศ.2550 ทั้งสองกลุ่มจังหวัดมีประชากร รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวน 4,226,405 คน (กรมการปกครอง, 2550) และผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GROSS PROVINCIAL PRODUCT: GPP) ณ ราคาประจำปี พบว่าเศรษฐกิจขึ้นอยู่กับภาคการเกษตรเป็นหลักจากตัวเลขประมาณการเบื้องต้นในปี พ.ศ. 2547 จังหวัดสงขลา มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวม จังหวัด 127,493.70 ล้านบาท มูลค่าเฉลี่ยต่อหัว 105,226 บาท จังหวัดนครศรีธรรมราช มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด 98,820.10 ล้านบาท มูลค่าเฉลี่ยต่อหัว 73,026 บาท จังหวัดตรัง มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด 44,607.10 ล้านบาท มูลค่าเฉลี่ยต่อหัว 76,165 บาท จังหวัดพัทลุง มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด 23,171.30 ล้านบาท มูลค่าเฉลี่ยต่อหัว 60,559 บาทและจังหวัดสตูลมีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด 20,286.40 ล้านบาท มูลค่าเฉลี่ยต่อหัว 51,062 ล้านบาท (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2552)

มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคใต้ปี พ.ศ. 2549 มูลค่าหลักมาจากการผลิตนอกภาคเกษตรกรรม โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 63.11 ตามราคาตลาด และ 65.13 ตามราคาคงที่ของการผลิตรวมทั้งหมด หากพิจารณามูลค่าการผลิตรายสาขาพบว่าโครงสร้างการผลิตของภาคใต้ มาจากสาขาการเพาะปลูก ลำสัตว์ และการป่าไม้ เป็นสัดส่วนที่สูงกว่าสาขาอื่น คือ มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 29.57 ตามราคาตลาด และ 25.79 ตามราคาคงที่ ของมูลค่าการผลิตทั้งหมด รองลงมา ได้แก่ สาขาการผลิตสาขาการขนส่ง/ ขนส่ง/ ขนส่ง และสาขาการประมง โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 14.10 11.28 และ 7.32 ของการผลิตรวมทั้งหมดตามราคาตลาด และ มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 13.60 12.33 และ 9.08 ของการผลิตรวมทั้งหมดตามราคาคงที่ ดังรายละเอียดตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 ผลิตภัณฑ์มวลรวม (GPP) ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ ระหว่างปี พ.ศ. 2546 ถึง พ.ศ. 2550
(ล้านบาท)

อันดับ	จังหวัด	2546	2547	2548	2549	2550
1	สงขลา	115,769.80	127,493.70	138,560.10	152,013.10	168,611
2	นครศรีธรรมราช	90,444.60	98,820.10	106,083.20	117,553.90	123,614
3	ตรัง	38,746.20	44,607.10	48,877.60	54,148.70	62,912
4	พัทลุง	19,564.70	23,171.30	26,297.50	30,516.20	33,259
5	สตูล	17,846.20	20,286.40	20,444.10	22,273.50	27,217

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2552

2.1 สภาพทั่วไปของพื้นที่ศึกษา

ภาคใต้เป็นภูมิภาคที่มีพื้นที่ตั้งอยู่บนคาบสมุทรมลายู มีชายฝั่งติดต่อกับอ่าวไทยและทะเลอันดามัน แบ่งออกเป็นภาคใต้ตอนบน ภาคใต้ตอนกลาง และภาคใต้ตอนล่าง ภาคใต้ตอนกลาง มีพื้นที่ครอบคลุม 5 จังหวัด ประกอบด้วยจังหวัดนครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สงขลา และสตูล ลักษณะภูมิประเทศ ดังนี้ คือ 1) ทิวเขา ที่ราบชายฝั่งอ่าวไทย ที่ราบชายฝั่ง อันดามัน และเกาะ ทิวเขาสำคัญ คือทิวเขานครศรีธรรมราชและทิวเขาสันกาลาคีรี 2) ที่ราบชายฝั่งอ่าวไทย มีลักษณะเป็นชายฝั่งแบบยกตัว เนื่องจากมีตะกอนของดินโคลนและทรายจากแม่น้ำ กระแสน้ำนำตะกอนไปทับถมจนเกิดเป็นที่ราบเป็นบริเวณกว้าง 3) ที่ราบฝั่งอันดามัน บริเวณชายฝั่งด้านนี้มีลักษณะเป็นชายฝั่งแบบยุบตัว และชายฝั่งด้านนี้มีที่ราบแคบเนื่องจากมีชายเขาและหน้าผาดัดชายฝั่งทะเล และ 4) เกาะ ภาคใต้ทั้งสองฝั่งมีเกาะและหมู่เกาะนอกชายฝั่ง ประกอบด้วย หมู่เกาะฝั่งอ่าวไทย และหมู่เกาะในทะเลอันดามัน



ภาพที่ 2.1 แผนที่ภาคใต้ตอนกลาง

2.1.1. จังหวัดนครศรีธรรมราช

1. ที่ตั้งและอาณาเขต

จังหวัดนครศรีธรรมราช ตั้งอยู่ทางตอนกลางของภาคใต้ มีพื้นที่ทั้งหมด 9,942.502 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 6,214,064 ไร่ มากเป็นอันดับสองของภาคใต้รองจากจังหวัดสุราษฎร์ธานี



ภาพที่ 2.2 แผนที่จังหวัดนครศรีธรรมราช

อาณาเขต

ทิศเหนือ	จดเขตอำเภอคอนสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานีและอำเภอบ้านดอน
ทิศใต้	จดเขตอำเภอระโนด จังหวัดสงขลา อำเภอควนขนุน อำเภอป่าพะยอม จังหวัดพัทลุง อำเภอวังวิเศษ อำเภอรังษี อำเภอยี่งอ จังหวัดตรัง
ทิศตะวันออก	จดอำเภอไทย
ทิศตะวันตก	จดเขตอำเภอกาญจนดิษฐ์ อำเภอบ้านนาสาร อำเภอเวียงสระ อำเภอ พระแสง จังหวัดสุราษฎร์ธานี และอำเภอเขาพนม อำเภอลำทับ จังหวัดกระบี่

2. ลักษณะภูมิประเทศ

ภูมิประเทศของจังหวัดนครศรีธรรมราช มีลักษณะเป็นพื้นที่ราบชายฝั่งทะเล พื้นที่ราบลุ่มแม่น้ำ ป่าไม้ ภูเขา หุบเขา และเชิงเขา บริเวณชายฝั่งทะเลทางตอนใต้ของอำเภอเมืองลงมาเป็นพื้นที่ราบกว้างใหญ่แผ่ขยายไปจนถึงอำเภอปากพนัง เขียวใหญ่ หัวไทร และชะอวด บริเวณนี้เป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์ เพราะมีแม่น้ำลำคลองจากเทือกเขาหลวงไหลผ่าน ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพเพาะปลูกทำการเกษตรมาเป็นเวลานาน

3. สภาพเศรษฐกิจทั่วไป

มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดและรายได้ประชากร เศรษฐกิจโดยทั่วไปของจังหวัดขึ้นอยู่กับภาคเกษตร อาชีพหลัก คือ ทำสวนยางพารา ทำนา ทำไร่ การปลูกผลไม้ ทำสวนมะพร้าว การประมงและการเลี้ยงสัตว์ ผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) ปี พ.ศ. 2549 เท่ากับ 117,553.90 ล้านบาท รายได้ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับสาขาเกษตรกรรม 34,788 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 29.32 (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.), 2549)

4. การประกอบอาชีพ

อาชีพหลักที่สำคัญของประชากร คือ การทำสวนยางพารา ทำนา ทำสวนมะพร้าว ไม้ผล ปาล์มน้ำมัน การประมง และการเลี้ยงสัตว์

5. ประชากร

ในปี พ.ศ. 2549 จังหวัดนครศรีธรรมราช มีประชากรจำนวน 1,510,460 คน มีสัดส่วนเป็นอันดับที่ 1 ของภาคใต้ (กรมการปกครอง, 2550) ความหนาแน่นของประชากร 151 คนต่อตารางกิโลเมตร และมีรายได้ครัวเรือนเฉลี่ย 208,524 บาท/ปี หรือประมาณ 59,921 บาท/คน/ปี ซึ่งต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของภูมิภาคและประเทศ (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.), 2549)

2.1.2 จังหวัดตรัง

1. ที่ตั้งและอาณาเขต

จังหวัดตรังตั้งอยู่ทางภาคใต้ฝั่งตะวันตกติดทะเลอันดามัน พื้นที่ตลอดแนวเขตจังหวัดยาว 119 กิโลเมตร อยู่ห่างจากกรุงเทพมหานครตามเส้นทางสายเพชรเกษม 828 กิโลเมตร มีเนื้อที่ทั้งสิ้น 4,941.439 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 3,088,400 ไร่ เป็นลำดับที่ 4 ของภาคใต้ และลำดับที่ 33 ของประเทศ



ภาพที่ 2.3 แผนที่จังหวัดตรัง

อาณาเขต

ทิศเหนือ

จดจังหวัดนครศรีธรรมราชและจังหวัดกระบี่

ทิศใต้

จดจังหวัดสตูลและทะเลอันดามัน มหาสมุทรอินเดีย

ทิศตะวันออก

จดจังหวัดพัทลุง (มีเทือกเขาบรรทัดกั้นอาณาเขต)

ทิศตะวันตก

จดจังหวัดกระบี่และทะเลอันดามัน มหาสมุทรอินเดีย

2. ลักษณะภูมิประเทศ

สภาพพื้นที่ส่วนใหญ่โดยทั่วไป มีลักษณะเป็นเนินสูงๆ ต่ำๆ สลับด้วยภูเขาขนาดใหญ่และขนาดเล็กกระจายอยู่ทั่วไป พื้นที่ราบเรียบมีจำนวนน้อย ซึ่งใช้เป็นพื้นที่เพาะปลูกข้าว ทางด้านทิศตะวันออก มีเทือกเขาบรรทัดยาวจากเหนือจดใต้และเป็นเส้นแบ่งเขตแดนระหว่างจังหวัดตรังกับจังหวัดพัทลุง มีพื้นที่เป็นป่าดิบชื้น ประมาณร้อยละ 20 ของจังหวัด สำหรับส่วนที่อยู่ติดกับทะเลมีลักษณะเป็นป่าชายหาด มีความอุดมสมบูรณ์และมีเกาะขนาดเล็กประมาณ 46 เกาะ

3. สภาพเศรษฐกิจทั่วไป

ภาวะเศรษฐกิจและการค้าของจังหวัดตรัง ขึ้นอยู่กับพืชเศรษฐกิจก็คือนยางพารา ซึ่งประชาชนส่วนใหญ่ของจังหวัดประกอบอาชีพการทำสวนยางพารา ถ้าช่วงใดผลผลิตจากยางพารามีราคาสูง เศรษฐกิจของจังหวัดโดยภาพรวมก็จะดี แต่หากช่วงใดราคาผลผลิตจากยางพาราลดต่ำ เศรษฐกิจโดยส่วนรวมก็จะซบเซาตามไปด้วย ซึ่งในปี พ.ศ. 2551 มูลค่าผลิตภัณฑ์รวม (GPP) ของจังหวัดตรัง มีมูลค่า 62,912 ล้านบาท รายได้เฉลี่ยต่อคน 97,765 บาท (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.), 2551)

4. การประกอบอาชีพ

อาชีพที่สำคัญที่ทำรายได้มาสู่จังหวัดตรัง ได้แก่ 1) เกษตรกรรม พืชสำคัญ ได้แก่ ยางพารา ข้าว มะพร้าว ปาล์มน้ำมัน ทุเรียน มะม่วงหิมพานต์ สะตอ กาแฟ แตงโม ถั่วลิสง ผักต่างๆ 2) ประมงเป็นอาชีพและรายได้หลักที่สำคัญ เพราะจังหวัดตรังมีอาณาเขตติดต่อกับฝั่งทะเลอันดามัน มหาสมุทรอินเดีย 5 อำเภอ ได้แก่ อำเภอปะเหลียน อำเภอย่านตาขาว อำเภอกันตัง อำเภอสิเกา และอำเภอหาดสำราญ เป็นต้น 3) อุตสาหกรรม ประกอบด้วยโรงงานแปรรูปผลผลิตการเกษตร เช่น โรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ยางพารา โรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม และโรงงานผลิตอาหารทะเลแปรรูป เป็นต้น 4) การพาณิชย์ ได้แก่ การค้าส่ง ค้าปลีก และการค้ากับต่างประเทศ เป็นต้น

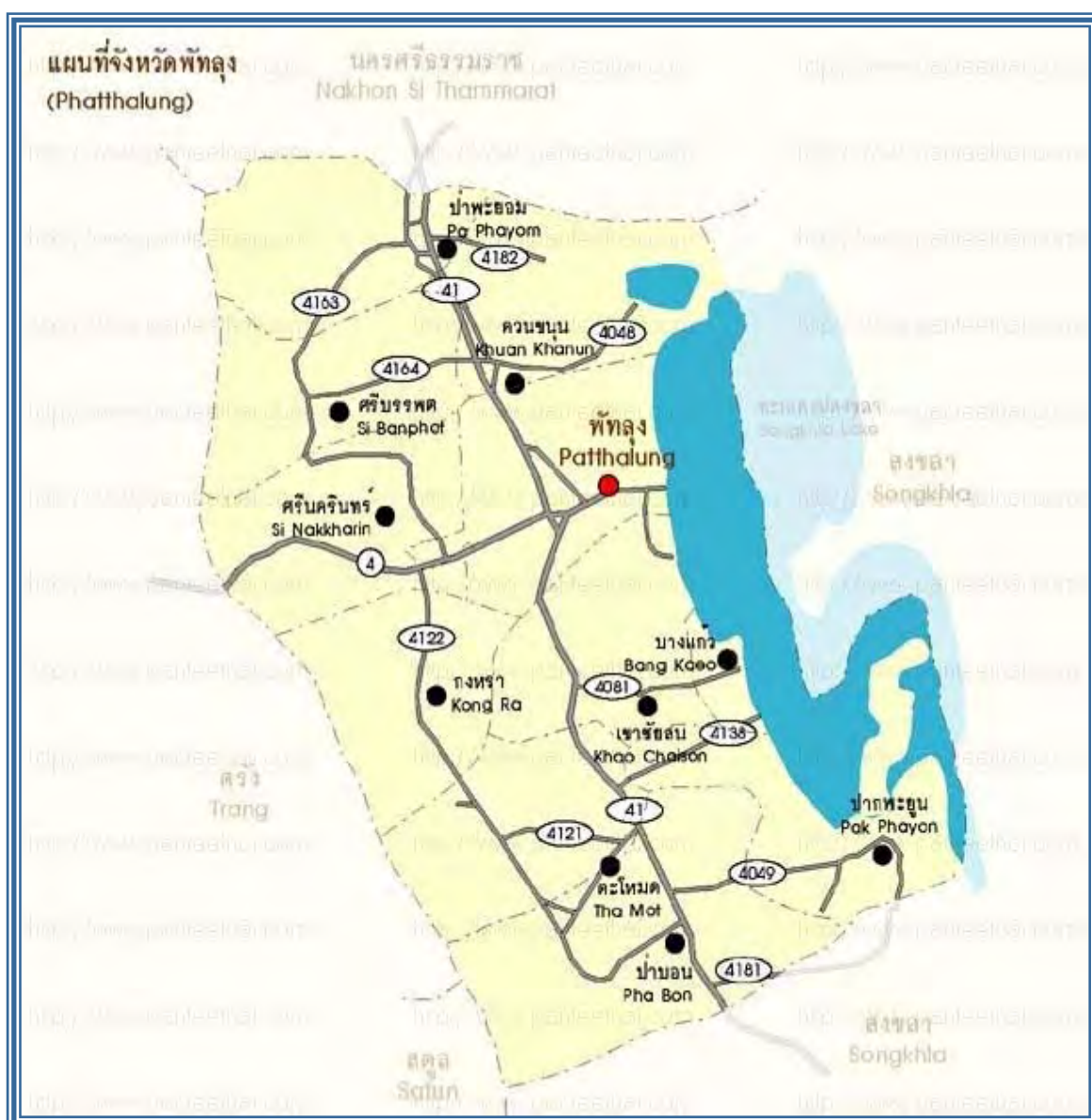
5. ประชากร

ในปี พ.ศ. 2551 ประชากรจังหวัดตรัง มีจำนวนทั้งสิ้น 614,869 คน ความหนาแน่นของประชากร 124 คนต่อตารางกิโลเมตร และมีรายได้เฉลี่ย 97,765 บาท/คน/ปี คิดเป็นลำดับที่ 8 รายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีของประชากรภาคใต้ (กรมการปกครอง, 2553)

2.1.3 จังหวัดพัทลุง

1. ที่ตั้งและอาณาเขต

จังหวัดพัทลุง ตั้งอยู่บริเวณชายฝั่งตะวันออกของแหลมมลายู หรือที่เรียกว่า “แหลมทอง” (Golden Chersonese) ซึ่งตั้งอยู่ทางภาคใต้ของประเทศไทยหรือฝั่งตะวันตกของกลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา (Songkhla Lake Basin) มีพื้นที่ทั้งหมด 3,424.473 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 2,140,296 ไร่ เป็นพื้นดิน 1,919,446 ไร่ และเป็นพื้นน้ำ 220,850 ไร่ มีพื้นที่เป็นอันดับที่ 10 ของภาคใต้ (สภาอุตสาหกรรมจังหวัด, 2548)



ภาพที่ 2.4 แผนที่จังหวัดพัทลุง

อาณาเขต

ทิศเหนือ

จดอำเภอชะอวด จังหวัดนครศรีธรรมราช และอำเภอระโนด
จังหวัดสงขลา

ทิศใต้

จดอำเภอกวนเนียง อำเภอรัตภูมิ จังหวัดสงขลา และอำเภอ
ควนกาหลง จังหวัดสตูล

ทิศตะวันออก

จดทะเลสาบสงขลา

ทิศตะวันตก

จดเทือกเขาบรรทัด ซึ่งเป็นแนวติดต่อกับอำเภอห้วยยอด อำเภอ
เมือง อำเภอนาโยง อำเภอย่านตาขาว และอำเภอปะเหลียน
จังหวัดตรัง

2. ลักษณะภูมิประเทศ

พื้นที่ของจังหวัดพัทลุง มีลักษณะลาดเอียงจากทิศตะวันตกเป็นแนวเทือกเขาบรรทัด ไปยังทิศตะวันออกเป็นทะเลสาบสงขลา มีความสูงจากระดับน้ำทะเลปานกลาง 50 – 1,000 เมตร พื้นที่ส่วนใหญ่ทางทิศตะวันตก เป็นสวนยางพารา สวนผลไม้ และไม้ยืนต้น ส่วนด้านทิศตะวันออก เป็นพื้นที่มีน้ำท่วมในฤดูฝน และส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ปลูกข้าว พืชผัก พืชไร่ และยางพารา

3. สภาพเศรษฐกิจทั่วไป

ในปี พ.ศ. 2549 จังหวัดพัทลุงมีผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) ตามราคาประจำปี เท่ากับ 30,516.20 ล้านบาท หรือ 60,559 บาทต่อคน จำแนกเศรษฐกิจรายสาขาพบว่าสาขาการผลิตภาคเกษตร มีมูลค่า 8,543 ล้านบาทและภาคนอกเกษตร มีมูลค่า 24,668 ล้านบาท ส่วนมูลค่าผลิตภัณฑ์เฉลี่ยต่อคน 47,890 บาท (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.), 2549)

4. การประกอบอาชีพ

ประชากรส่วนใหญ่ของจังหวัดประกอบอาชีพการเกษตร โดยในปี พ.ศ. 2550 - 2551 มีพื้นที่ทำการเกษตร 1,422,530 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 66.46 ของพื้นที่ทั้งหมด ในส่วนนี้เป็นพื้นที่ปลูกยางพารา มากที่สุดจำนวน 847,534 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 59.58 ของพื้นที่การเกษตร รองลงมาเป็นพื้นที่ปลูกข้าว 289,601 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 20.35 ส่วนที่เหลือเป็นพื้นที่ปลูกไม้ผล ไม้ยืนต้น พืชไร่ พืชผัก และพื้นที่อื่นๆ เช่น บ่อปลา บ่อกุ้ง ทุ่งหญ้าเลี้ยงสัตว์ คอกปศุสัตว์ กก กระจูด ไม้ดอกไม้ประดับ เป็นต้น

5. ประชากร

ในปี พ.ศ. 2552 มีประชากรรวมทั้งสิ้น 273,901 คน และมีจำนวนครัวเรือน 87,852 ครัวเรือน ความหนาแน่นของประชากร 79 คนต่อตารางกิโลเมตร และในปี พ.ศ. 2549 ประชากรมีรายได้เฉลี่ยต่อคน 97,765 บาท (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.), 2549)

2.1.4 จังหวัดสตูล

1. ที่ตั้งและอาณาเขต

ที่ตั้งจังหวัดสตูล มีเนื้อที่ 2,807.522 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 1,754,701 ไร่ เป็นลำดับที่ 63 ของประเทศ และลำดับที่ 12 ของภาคใต้ รองลงมาคือ จังหวัดปัตตานีและจังหวัดภูเก็ต มีพื้นที่ติดต่อกับประเทศมาเลเซียตลอดแนวชายแดนทางบกยาวประมาณ 56 กิโลเมตร ติดฝั่งทะเลอันดามันยาวประมาณ 144.8 กิโลเมตร



ภาพที่ 2.5 แผนที่จังหวัดสตูล

อาณาเขต

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา อำเภอป่าบอน จังหวัดพัทลุง และ อำเภอปะเหลียน จังหวัดตรัง
ทิศใต้	ติดต่อกับ รัฐเปอร์ลิสและรัฐเคดาห์ ประเทศมาเลเซีย
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลาและรัฐเปอร์ลิส ประเทศมาเลเซีย
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ ทะเลอันดามัน มหาสมุทรอินเดีย โดยพื้นที่บนบกมีเทือกเขา บรรทัดและสันกาลาคีรีเป็นเส้นกั้นอาณาเขต ระหว่างจังหวัดสตูลกับจังหวัด อื่นๆ และประเทศมาเลเซีย

2. ลักษณะภูมิประเทศ

จังหวัดสตูล มีลักษณะเป็นพื้นที่ราบสลับกับภูเขา โดยทิศเหนือและทิศตะวันออกเป็นเนินเขา และภูเขาสลับซับซ้อน มีเทือกเขาที่สำคัญแบ่งเขตประเทศไทยและประเทศมาเลเซีย คือเทือกเขาบรรทัด เทือกเขาสันกาลาคีรี และพื้นที่ค่อยๆ ลาดลงสู่ทะเลทางทิศตะวันตกและทิศใต้ โดยมีภูเขาน้อยใหญ่อยู่กระจัดกระจายในตอนล่าง ภูเขาสำคัญ ได้แก่ เขาจีน เขาวัง เขาใหญ่ เขาทะนนาน และเขาพญาวัง เป็นต้น

3. สภาพเศรษฐกิจทั่วไป

ผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดสตูล ในปี พ.ศ. 2548 มีมูลค่า 20,444 ล้านบาท ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่อยู่ภาคนอกเกษตรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.4 ซึ่งอยู่ในสาขาการผลิตอุตสาหกรรม และสาขาการขนส่ง การขายปลีก การซ่อมแซมยานยนต์ จักรยานยนต์ ของใช้ส่วนบุคคลและของใช้ในครัวเรือน และสาขาการศึกษา

4. การประกอบอาชีพ

จังหวัดสตูลมีพื้นที่การเกษตรทั้งสิ้น 671,480 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 43.33 ของพื้นที่ทั้งหมด ครัวเรือนเกษตรกร จำนวน 44,768 ครัวเรือน พืชเศรษฐกิจที่สำคัญ ได้แก่ 1) ยางพารา มีพื้นที่ปลูกมากที่สุด โดยปลูกกระจายอยู่ทุกอำเภอ 2) ปาล์มน้ำมัน มีพื้นที่ปลูกเป็นอันดับสองรองจากยางพารา มีพื้นที่ปลูกทุกอำเภอ 3) ข้าวนาปี พื้นที่ปลูกเป็นอันดับสาม คือมีพื้นที่ปลูก 77,850 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 11.59 และ 4) การทำสวนผลไม้ในจังหวัดสตูล จะเป็นสวนรายย่อยที่มีพื้นที่สวนขนาดเล็ก 1 – 5 ไร่ พื้นที่ปลูกรวม 31,892 ไร่ พื้นที่ปลูกมีอยู่ทั่วไปทุกอำเภอ ชนิดไม้ผลที่นิยมปลูก ได้แก่ เงาะ ลองกอง มังคุด ทูเรียน ส้มโอ เป็นต้น

5. ประชากร

ประชากร ในปี พ.ศ. 2549 รวมทั้งสิ้น 280,643 คน ความหนาแน่นของประชากร 99 คนต่อตารางกิโลเมตร และรายได้เฉลี่ยของประชากรต่อคนต่อปีประมาณ 73,026 บาท เป็นลำดับที่ 9 ของภาคใต้ และลำดับที่ 27 ของประเทศ ซึ่งประชากรส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 76 นับถือศาสนาอิสลาม ส่วนที่เหลือร้อยละ 23 นับถือศาสนาพุทธ และศาสนาอื่นไม่เกินร้อยละ 1

2.1.5 จังหวัดสงขลา

1. ที่ตั้งและอาณาเขต

ตั้งอยู่ฝั่งตะวันออกของภาคใต้มีพื้นที่ทั้งหมด 7,393.889 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 4,621,181 ไร่ มีขนาดใหญ่เป็นอันดับที่ 27 ของประเทศ และใหญ่เป็นอันดับที่ 3 ของภาคใต้ รองจาก จังหวัดสุราษฎร์ธานี และจังหวัดนครศรีธรรมราช



ภาพที่ 2.6 แผนที่จังหวัดสงขลา

อาณาเขต

ทิศเหนือ ติดต่อกับจังหวัดนครศรีธรรมราช และจังหวัดพัทลุง

ทิศตะวันออก ติดต่อกับอำเภอไทย

ทิศใต้ ติดต่อกับจังหวัดยะลา จังหวัดปัตตานี รัฐเคดาห์ และรัฐเปอรลิสของ
ประเทศมาเลเซีย

ทิศตะวันตก ติดต่อกับ จังหวัดพัทลุง และจังหวัดสตูล

2. ลักษณะภูมิประเทศ

ทิศเหนือ : พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ราบลุ่ม

ทิศตะวันออก : พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบริมทะเล

ทิศใต้และทิศตะวันตก : พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นภูเขา และที่ราบสูงซึ่งเป็นต้นน้ำลำธารที่สำคัญ

3. สภาพเศรษฐกิจทั่วไป

ปี พ.ศ. 2551 ผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) มีมูลค่า 168,611 ล้านบาท สำหรับภาคเกษตรกรรม มีมูลค่า 48,066 ล้านบาท ประกอบด้วยสาขาเกษตรกรรม การล่าสัตว์ และการป่าไม้ 33,515 ล้านบาท และสาขาประมง 14,551 ล้านบาท และนอกภาคเกษตร ประกอบด้วยสาขาอุตสาหกรรม 51,585 ล้านบาท สาขาการขนส่ง ขยายปลีก 18,027 ล้านบาท สาขาการศึกษา 10,825 ล้านบาท และสาขาอื่นๆ 44,674 ล้านบาท (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา, 2551)

4. การประกอบอาชีพ

อาชีพส่วนใหญ่ของประชาชนในจังหวัดสงขลา ขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรม ร้อยละ 29.79 รองลงมาเป็นเกษตรกรรม ร้อยละ 19.35 ขยายส่ง ขยายปลีก ร้อยละ 10.41 และสาขาประมง ร้อยละ 8.40 ตามลำดับ (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา, 2551)

5. ประชากร

ในปี พ.ศ. 2552 มีจำนวนประชากร รวมทั้งสิ้น 1,343,954 คน มีรายได้เฉลี่ย 121,230 บาท/คน/ปี ความหนาแน่นของประชากร 181 คนต่อตารางกิโลเมตร และจำนวนครัวเรือน 383,621 ครัวเรือน (สำนักงานนโยบายและวิชาการสถิติ, 2549)

ตารางที่ 2.2 สรุปจำนวนประชากร อาชีพ เศรษฐกิจ และผลิตภัณฑ์มวลรวมของ 5 จังหวัดภาคใต้ตอนกลาง

รายการ	นครศรีธรรมราช	ตรัง	พัทลุง	สตูล	สงขลา
1. ประชากร	จำนวน 1,510,460 คน * ความหนาแน่น 151 คน/ตร.กม.	จำนวน 614,869 คน** ความหนาแน่น 124 คน/ตร.กม.	จำนวน 273,901 คน *** ความหนาแน่น 79 คน/ตร.กม.	จำนวน 280,643 คน* ความหนาแน่น 99 คน/ตร.กม.	จำนวน 1,343,954 คน*** ความหนาแน่น 181 คน/ตร.กม.
2. อาชีพ	สวนยางพารา ทำนา ทำสวน มะพร้าว ไม้ผล ปาล์มน้ำมัน การประมง และเลี้ยงสัตว์	สวนยางพารา การประมง ป่าไม้ (เผ่าถ่านไม้) อุตสาหกรรมแปรรูป ผลิตผลการเกษตร และแปรรูป อาหารทะเล การค้าปลีก และ ค้าส่ง	สวนยางพารา ทำนา ไม้ผล ไม้ยืนต้น พืชไร่ พืชผัก บ่อปลา บ่อกุ้ง	ยางพารา ปาล์มน้ำมัน ข้าววนาปี ไม้ผล	อุตสาหกรรม แปรรูปสัตว์น้ำ เกษตรกรรม ขยายส่งขายปลีก และประมง
3. เศรษฐกิจ	รายได้เฉลี่ยต่อคน 59,921 บาท ค่าแรงงานขั้นต่ำ 159 บาท/วัน อัตราการว่างงาน ร้อยละ 1.80	รายได้เฉลี่ยต่อคน 97,765 บาท ค่าแรงงานขั้นต่ำ 162 บาท/วัน อัตราการว่างงาน ร้อยละ 0.70	รายได้เฉลี่ยต่อคน 97,765 บาท ค่าแรงงานขั้นต่ำ 159 บาท/วัน อัตราการว่างงาน ร้อยละ 3.60	รายได้เฉลี่ยต่อคน 73,026 บาท ค่าแรงงานขั้นต่ำ 159 บาท/วัน อัตราการว่างงาน ร้อยละ 0.60	รายได้เฉลี่ยต่อคน 121,230 บาท ค่าแรงงานขั้นต่ำ 161 บาท/วัน อัตราการว่างงาน ร้อยละ 1.0
4. ผลิตภัณฑ์ มวลรวม (GPP) ปี พ.ศ. 2550	มูลค่า 123,614 ล้านบาท	มูลค่า 62,912 ล้านบาท	มูลค่า 33,259 ล้านบาท	มูลค่า 27,217 ล้านบาท	มูลค่า 168,611 ล้านบาท

ที่มา : ข้อมูลจากการรวบรวม เดือนมกราคม, 2553

* ปี พ.ศ. 2549

** ปี พ.ศ. 2551

*** ปี พ.ศ. 2552

ตารางที่ 2.3 แสดงจำนวนสาขาของธนาคารพาณิชย์ ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ตอนกลาง

ธนาคาร	นครศรี ธรรมราช	พัทลุง	ตรัง	สงขลา	สตูล	รวม
กรุงเทพ จำกัด	13	4	7	22	3	49
กรุงไทย จำกัด	17	7	10	22	3	59
กรุงศรีอยุธยา จำกัด	7	2	1	8	2	20
กสิกรไทย จำกัด	9	1	2	14	1	27
เกียรตินาคิน จำกัด	1	-	1	1	-	3
ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด	1	-	-	8	-	9
ทหารไทย จำกัด	6	1	4	11	1	23
ทิสโก้ จำกัด	-	-	1	1	-	2
ไทยพาณิชย์ จำกัด	16	2	7	18	3	46
ธนชาติ จำกัด	2	1	1	7	-	11
นครหลวงไทย จำกัด	7	1	5	5	1	19
ยูโอบี จำกัด	2	-	4	3	-	9
รวม	81	19	43	120	14	277

ที่มา: จากการสำรวจ มิถุนายน, 2553

2.2 แหล่งทุนภายนอก

การศึกษาครั้งนี้ คณะผู้วิจัยศึกษาเฉพาะ 3 ธนาคาร คือ ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน และแหล่งทุนชุมชน ดังนี้

1. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.)

ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2490 เพื่อทำหน้าที่เป็นแหล่งทุนอำนวยสินเชื่อแก่สหกรณ์ทั้งหลายที่มีอยู่ในประเทศไทยขณะนั้น ปัจจุบันธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มีวัตถุประสงค์มุ่งให้ความช่วยเหลือทางการเงิน เพื่อส่งเสริมอาชีพการเกษตรหรือการดำเนินงาน ของเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร หรือสหกรณ์การเกษตร ตลอดจนส่งเสริมให้เกษตรกร กลุ่มเกษตรกร หรือสหกรณ์การเกษตร สามารถประกอบอาชีพอย่างอื่นที่เกี่ยวข้องเนื่องในการเกษตร เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวการเกษตร รวมทั้งให้บริการรับฝากเงินเหมือนธนาคารพาณิชย์ทั่วไป

จากรายงานการศึกษาเพื่อพัฒนาระบบการเงินระดับจุลภาค สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ปี พ.ศ. 2549 ได้กล่าวถึงลักษณะการดำเนินงานของ ธกส. ว่าเกษตรกรผู้ขอใช้บริการทางการเงินจาก ธกส. จะต้องขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกของ ธกส. ซึ่งเกษตรกรผู้นั้นจะต้องมีคุณสมบัติตามที่ ธกส. กำหนด การสมัครเป็นสมาชิกเกษตรกรไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ เกษตรกรสามารถแจ้งความประสงค์ต่อพนักงานพัฒนาธุรกิจของ ธกส. ที่สาขาหรือหน่วยอำเภอ หรือติดต่อผ่านหัวหน้ากลุ่มลูกค้า ธกส. ในหมู่บ้านเพื่อให้ติดต่อกับธนาคาร พนักงานพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือและแนะนำวิธีการต่างๆ ในการเข้าเป็นสมาชิก

การรับฝากเงินของ ธกส. มีแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากการรับฝากเงิน (คิดเป็นประมาณร้อยละ 70 ของสินทรัพย์รวม) จากบุคคลทั่วไปและนิติบุคคลโดยบัญชีเงินฝากมีทั้งหมด 6 ประเภท คือ

1. บัญชีเงินฝากประจำ เป็นประเภทกำหนดระยะเวลาการฝากไว้แน่นอน ได้แก่ 3 เดือน 6 เดือน และ 12 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.00 ต่อปี
2. บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ เป็นบัญชีประเภทจ่ายคืนเมื่อทวงถาม ไม่เสียภาษีเงินได้ จ่ายดอกเบี้ยเงินฝากปีละ 2 ครั้ง อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.75 ต่อปี
3. บัญชีเงินฝากออมทรัพย์พิเศษ เงื่อนไขคล้ายกับบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ โดยการฝากถอนแต่ละครั้งจะต้องไม่ต่ำกว่า 1,000 บาท ผู้ฝากสามารถทำรายการถอนเงินได้เดือนละ 1 ครั้ง โดยไม่เสียค่าธรรมเนียม อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.00 ต่อปี
4. บัญชีเงินฝากกระแสรายวัน เป็นบัญชีประเภทจ่ายคืนเมื่อทวงถาม ที่ใช้เช็คในการถอนเงินและไม่มีดอกเบี้ยเงินฝาก

5. บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ทวีโชค เป็นบัญชีประเภทจ่ายคืนเมื่อทวงถาม อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.25 ต่อปี ไม่เสียภาษีเงินได้ นอกจากนั้น ผู้ฝากยังมีโอกาสถูกรางวัลชิงโชค เป็นสิ่งของมีค่า เช่น รถยนต์ รถจักรยานยนต์ ทองคำ โทรศัพท์ ตู้เย็น เป็นต้น
6. บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ทวีสิน เป็นบัญชีประเภทบัตรรางวัลหน่วยละ 500 บาท ผู้ฝากมีสิทธิถูกรางวัลจากเลขหน่วยในการฝากเงิน บัตรมีอายุ 3 ปี เมื่อฝากครบกำหนด ผู้ฝากจะได้รับผลตอบแทน 5 บาท ต่อหน่วย

หลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนของ ธกส.

1. การให้สินเชื่อแก่เกษตรกรรายย่อยที่ขอสินเชื่อกับธนาคาร จะต้องไม่ต่ำกว่า 20 ปี มีถิ่นที่อยู่ และประกอบอาชีพเกษตรกรรมอยู่ในพื้นที่ดำเนินงานของสาขาที่ประสงค์จะขอสินเชื่อ มีระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 1 ปี และต้องไม่เคยถูกให้ออกจากการเป็นลูกค้าประจำของสาขา ต้องไม่กู้เงินจากสหกรณ์การเกษตร กลุ่มเกษตรกร หรือสถาบันการเงินอื่น ที่ดำเนินธุรกิจทางด้านสินเชื่อเพื่อการเกษตร ธกส. จะปล่อยสินเชื่อให้แก่เกษตรกร โดยการพิจารณาจากความสามารถในการชำระคืนเงินกู้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อของ ธกส. จะไปสำรวจภาคสนามเพื่อพบปะกับลูกค้าเกษตรกรรายย่อยเพื่อร่วมกันทำแผนดำเนินการขอสินเชื่อและการชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ย โดยปกติ เจ้าหน้าที่สินเชื่อของธนาคาร จะออกไปพบปะกับลูกค้าเกษตรกรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความคุ้นเคยและตรวจสอบข้อมูลในพื้นที่

2. หลักประกันในการให้/การขอสินเชื่อ เกษตรกรรายย่อยสามารถเลือกใช้หลักประกันในการกู้ ได้แก่ บุคคลอย่างน้อย 2 คน เป็นผู้ค้ำประกัน ซึ่ง ธกส. พิจารณาว่าเป็นบุคคลที่เหมาะสม หรือเอกสารหนังสือแสดงสิทธิในอสังหาริมทรัพย์ เช่น โฉนดที่ดิน นส.3 หรือ นส.3ก หรือพันธบัตรรัฐบาลหรือเงินฝากใน ธกส. เพื่อค้ำประกันสินเชื่อ

ในกรณีที่ลูกค้าเกษตรกรรวมกลุ่มกันขอสินเชื่อเพื่อเป็นทุนหมุนเวียน เกษตรกรในกลุ่มสามารถค้ำประกันซึ่งกันและกันโดยใช้หลักประกันอย่างลูกหนี้ร่วม

3. อัตราดอกเบี้ย ธกส. คิดอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อตามการจัดอันดับลักษณะของเกษตรกรดังต่อไปนี้

- ก. อัตราดอกเบี้ย MLR สำหรับลูกค้าชั้นเยี่ยม นั่นคือ ลูกค้าที่มีประวัติการชำระหนี้ได้ครบถ้วนถูกต้องตามกำหนด ไม่มีหนี้ค้างชำระติดต่อกัน 3 ปี นับย้อนหลังจากปีปัจจุบัน
- ข. อัตราดอกเบี้ย MLR+1 สำหรับลูกค้าชั้นดีมาก นั่นคือ ลูกค้าที่มีประวัติการชำระหนี้ได้ครบถ้วนถูกต้องตามกำหนด ไม่มีหนี้ค้างชำระติดต่อกัน 2 ปี นับย้อนหลังจากปีปัจจุบัน
- ค. อัตราดอกเบี้ย MLR+2 สำหรับลูกค้าชั้นดี นั่นคือ ลูกค้าที่มีประวัติการชำระหนี้ได้ครบถ้วนถูกต้องตามกำหนด ไม่มีหนี้ค้างชำระในปีบัญชีที่ผ่านมา
- ง. อัตราดอกเบี้ย MLR+3 สำหรับลูกค้าชั้นทั่วไป นั่นคือ ลูกค้าที่มีหนี้ปกติโอนเป็นหนี้ค้างชำระในปีบัญชีที่ผ่านมาหรือเป็นลูกค้าใหม่ระหว่างปี

4. การผ่อนชำระ เกษตรกรรายย่อยส่วนใหญ่จะขอสินเชื่อเงินกู้ระยะสั้นเพื่อผลิตหลัก ซึ่งกำหนดชำระคืนไม่เกิน 12 เดือน หากมีเหตุสุดวิสัยที่ไม่สามารถชำระเงินคืนได้ตามกำหนด เกษตรกรสามารถขอผ่อนผันการชำระหนี้ได้ 3 ครั้งๆ ละ 2 เดือน ในทางปฏิบัติเจ้าหน้าที่สินเชื่อจะแนะนำให้เกษตรกรแบ่งเงินจำนวนหนึ่งที่ขายผลผลิตได้มาชำระหนี้เพื่อลดจำนวนดอกเบี้ยลง เกษตรกรสามารถชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยที่สำนักงานสาขาของ ธกส. หรือผ่านสาขาธนาคารพาณิชย์

5. บริการอื่นๆ ของ ธกส. ได้มีการปรับบทบาทจากการเป็นเพียงผู้ให้บริการสินเชื่อแก่เกษตรกรมาทางด้านการผลักดันนโยบายของรัฐเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจระดับรากหญ้า ซึ่งเน้นการให้สินเชื่อแบบกำกับแนะนำ (Supervised Credit) ช่วยเหลือเกษตรกรทั้งในด้านวิชาการ การจัดหาปัจจัยการผลิต และการตลาด เช่น โครงการจำหน่ายผลิตผลทางการเกษตร ธกส. มีการเชื่อมโยงเครือข่ายกับคณะกรรมการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดของลูกค้า ธกส. (สกต.) และบริษัท ไทยธุรกิจเกษตร จำกัด เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตผลการเกษตรและแลกเปลี่ยนข้อมูลทั้งการผลิตและการตลาด ธกส. มีการจัดอบรมสมาชิกให้ลด ละ เลิกอบายมุข และเสริมความรู้ในการผลิตเครื่องอุปโภคบริโภคด้วยตนเอง เช่น การผลิตสบู่ แชมพู น้ำยาซักล้าง เป็นต้น เพื่อลดค่าใช้จ่ายในครอบครัวเกษตรกร ลูกค้าของ ธกส. สามารถใช้บริการเสริมอื่นๆ เช่น บริการให้ชาวไทยมุสลิมไปแสวงบุญที่นครเมกกะ บริการประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล บริการบัตรประกันสุขภาพ บริการฌาปนกิจสงเคราะห์ บริการรับชำระค่าสาธารณูปโภค โอนเงิน เช็คของขวัญ แคชเชียร์เช็ค และบริการเรียกเก็บตามตัวเงิน

2. ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.หรือ SME Bank)

ธพว. เป็นธนาคารที่จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ปี พ.ศ. 2545 เพื่อประกอบธุรกิจอันเป็นการพัฒนา ส่งเสริมช่วยเหลือ และสนับสนุนการจัดตั้ง การดำเนินงาน การขยาย หรือการปรับปรุงวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยการให้สินเชื่อค้ำประกัน ร่วมลงทุน สนับสนุนบริการทางการเงิน รวมถึงการให้คำปรึกษา หรือให้บริการที่จำเป็นแก่ผู้ประกอบการไทยที่มีฐานะเป็นนิติบุคคลโดยมีผู้ถือหุ้นทั้งภาครัฐและเอกชนร่วมกัน

จากรายงานการศึกษาเพื่อพัฒนาระบบการเงินรับจุลภาค สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ปี พ.ศ. 2549 ได้กล่าวถึงธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) เป็นธนาคารเฉพาะกิจที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการด้านสินเชื่อทั้งระยะสั้นและระยะยาวแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ธพว. ไม่มีบริการรับฝากเงิน ธพว. ให้บริการทางการเงินระดับจุลภาคภายใต้โครงการสินเชื่อ “Fast Track” ซึ่งเริ่มดำเนินการมาตั้งแต่เดือนพฤษภาคม

พ.ศ. 2546 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายกิจการ ปรับปรุงธุรกิจ หรือสถานประกอบการ เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน และเพื่อดำเนินกิจการใหม่

กลุ่มเป้าหมายบุคคล หรือนิติบุคคล ที่มีหรือจะมีการประกอบธุรกิจที่ชัดเจน และมีใบทะเบียนการค้า ส่วนลักษณะการดำเนินงานของ ธพว. ให้บริการสินเชื่อ Fast Track ผ่านสาขาทั่วประเทศ

หลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนของ ธพว.

1. การให้สินเชื่อโครงการสินเชื่อ Fast track มีวงเงินให้กู้ยืมตั้งแต่ 50,000 บาท ถึง 500,000 บาท ระยะเวลาการชำระคืนสูงสุดไม่เกิน 3 ปี และสินเชื่อส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของโรงสีภาคใต้ เพื่อให้ผู้ประกอบการโรงสีในภาคใต้ใช้ปรับปรุงระบบของโรงสี กลุ่มเป้าหมายคือผู้ประกอบการโรงสีที่ตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช สงขลา และพัทลุง ที่ได้รับอนุมัติให้เข้าร่วมโครงการจากคณะกรรมการพิจารณาให้การสนับสนุนโครงการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของโรงสีภาคใต้ (ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย, 2551)

2. หลักประกันในการขอสินเชื่อ เป็นการใช้อำนาจการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานองค์กรของรัฐ พนักงานประจำของบริษัท องค์กรธุรกิจ หรือเอกชนที่มีรายได้ประจำ หรือนิติบุคคลค้ำประกัน ส่วนสินเชื่อส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของโรงสีภาคใต้นั้น หลักประกันให้ถือปฏิบัติตามเกณฑ์ปกติของธนาคาร

3. อัตราดอกเบี้ยของโครงการสินเชื่อ Fast track มีอัตราดอกเบี้ยพิเศษสำหรับผู้ผ่านการฝึกอบรมโครงการ ผู้ประกอบการ คือ ร้อยละ 8 ต่อปี สำหรับผู้ที่ไม่ผ่านการอบรมจะใช้อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10 ต่อปี ส่วนสินเชื่อส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของโรงสีภาคใต้นั้น เรียกเก็บดอกเบี้ยจากผู้กู้ในอัตราร้อยละ MLR ต่อปี ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง วันที่ 30 เมษายน 2558 กรมการค้าภายในจะจ่ายเงินชดเชยดอกเบี้ยเงินกู้ให้กับผู้กู้ผ่านธนาคารในอัตราร้อยละ 3 ต่อปี ทั้งนี้หากผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้ให้นำเงินค่าชดเชยดังกล่าวมาหักชำระหนี้ (ในกรณีไม่มีหนี้ผิดนัดค้างชำระ ให้ยกคืนให้ผู้กู้)

3. ธนาคารออมสิน

กิจการการออมสินได้เริ่มขึ้นในประเทศไทยเมื่อปี พ.ศ. 2456 ตามพระราชประสงค์ของพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 6 โดยมีวัตถุประสงค์ในการมุ่งดำเนินการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ของธนาคารที่สำคัญ ได้แก่ ลูกจ้าง ประชาชน รัฐบาล (กระทรวงการคลัง) และพนักงาน โดยให้ความสำคัญกับการให้บริการทางการเงินอย่างทั่วถึง โดยเฉพาะประชาชนระดับฐานรากของประเทศไทย ส่งเสริมทั้งในด้านการออมและการลงทุน เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งในระดับชุมชน และเป็นฐานในการพัฒนาประเทศที่ยั่งยืนต่อไป

จากรายงานการศึกษาเพื่อพัฒนาระบบการเงินรับจุลภาค สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ปี พ.ศ. 2549 ได้กล่าวไว้ว่าธนาคารออมสินให้บริการทางการเงินระดับจุลภาคผ่านโครงการ “ธนาคารประชาชน” ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการเร่งด่วนของรัฐบาลเพื่อตอบสนองความต้องการของประชาชนทั่วไปที่ประกอบอาชีพอิสระหรือต้องการลงทุนทำธุรกิจรายย่อย หรือต้องการลงทุนในธุรกิจส่วนตัว แต่ขาดแคลนเงินทุนและไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันเพียงพอที่จะขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ทั่วไปได้ โครงการธนาคารประชาชนเริ่มดำเนินการเมื่อวันที่ 25 มิถุนายน พ.ศ. 2544 โดยมีสำนักธนาคารประชาชนเป็นผู้รับผิดชอบประสานงานและดำเนินโครงการ

หลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนของธนาคารออมสิน

วัตถุประสงค์ของธนาคารก็คือส่งเสริมให้ประชาชนมีอาชีพ รายได้ และความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น อันจะเป็นการเสริมสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ ส่งเสริมให้เกิดการออมทรัพย์อย่างสม่ำเสมอในหมู่สมาชิก พัฒนาอาชีพให้แก่สมาชิก และส่งเสริมให้สมาชิกมีงานทำ เป็นแหล่งเงินทุนให้แก่สมาชิกที่เป็นผู้ประกอบการรายย่อยซึ่งไม่สามารถเข้าสู่ระบบการเงินที่เป็นปกติอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มเป้าหมายประชาชนทั่วไปที่ต้องการประกอบอาชีพอิสระ หรือธุรกิจรายย่อย แต่ขาดแคลนเงินทุนและไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันเพียงพอที่จะขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ได้ตามปกติ

ลักษณะการดำเนินงาน ธนาคารออมสินให้บริการ ธนาคารประชาชนผ่านสาขาทั่วประเทศ ผู้ที่ต้องการใช้บริการของโครงการธนาคารประชาชนสามารถขอรับและอื่นใบสมัครได้ที่สาขาของธนาคารออมสินที่ผู้สมัครมีภูมิลำเนาหรือสถานประกอบการอยู่ ผู้สมัครจะต้องเปิดบัญชีเงินฝากเพื่อเรียก 1 บัญชี และมีการฝากเงินกับธนาคารอย่างน้อย 2 เดือน โดยจำนวนเงินฝากขึ้นอยู่กับความสมัครใจ

การรับฝากเงินของธนาคารออมสิน มีแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากการรับฝากเงิน (คิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของสินทรัพย์รวม) จากบุคคลทั่วไปและนิติบุคคล โดยปัจจุบันมีบัญชีเงินฝากทั้งหมด 5 ประเภท

- บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ แบ่งออกเป็นเงินฝากเพื่อเรียกและเงินฝากเพื่อเรียกพิเศษ อัตราดอกเบี้ย 0.75 และ 0.90% ต่อปี ผู้ฝากไม่ต้องเสียภาษีดอกเบี้ยเงินฝาก
- บัญชีเงินฝากประจำ แบ่งออกเป็นเงินฝากประจำประเภท 3 เดือน 6 เดือน และ 12 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.00 ต่อปี และเงินฝากประจำรายเดือนยกเว้นภาษี อัตราดอกเบี้ย 2% ต่อปี
- บัญชีเงินฝากกระแสรายวัน จะได้รับดอกเบี้ยเงินฝากเพื่อเรียกหักภาษี ผู้ฝากสามารถใช้เช็คสั่งจ่ายและเบิกเงินเกินบัญชีได้

- สลากออมสิน เป็นรูปแบบหนึ่งของการออมทรัพย์ ราคาหน่วยละ 50 บาท อายุสลาก 3 ปี ผู้ฝากจะได้รับดอกเบี้ยและมีสิทธิถูกรางวัลตามที่ธนาคารกำหนด โดยไม่ต้องเสียภาษีในส่วนของดอกเบี้ยและเงินรางวัลที่ได้รับ
- เงินฝากสงเคราะห์ชีวิต เป็นการออมทรัพย์พร้อมกับให้ความคุ้มครอง ใช้หลักเกณฑ์เดียวกันกับการประกันชีวิต มีให้เลือก 5 แบบ คือ แบบร่มไทร แบบบำนาญสงเคราะห์แบบทุนการศึกษา แบบออมสินสะสมทรัพย์ และแบบออมสินตลอดชีพ

1. การให้สินเชื่อสมาชิกโครงการธนาคารประชาชนสามารถขอกู้เงินจากธนาคารออมสิน สาขาที่สมัครเป็นสมาชิก ธนาคารออมสินจะพิจารณาให้สินเชื่อตามวงเงินที่จำเป็นต้องใช้จริงและอยู่ในวงเงินที่สมาชิกสามารถชำระคืนได้ โดยมีวงเงินกู้ครั้งแรก ไม่เกินรายละ 30,000 บาท ระยะเวลาชำระคืนไม่เกิน 25 งวด และวงเงินกู้ในครั้งต่อไปไม่เกินรายละ 50,000 บาท ระยะเวลาชำระคืนไม่เกิน 37 งวด

2. หลักประกันในการให้สินเชื่อ สมาชิกสามารถใช้บุคคลหรือหลักทรัพย์ (อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือสังหาริมทรัพย์) เป็นหลักประกันสินเชื่อ ในกรณีที่ใช้นักค้าประกัน บุคคลนั้นจะต้องมีอายุมากกว่า 20 ปี มีถิ่นที่อยู่แน่นอนสามารถติดต่อได้ จะต้องไม่เป็นผู้ค้ำประกันเงินกู้ประเภทอื่นของธนาคาร และจะค้ำประกันผู้กู้ได้ไม่เกิน 2 คน

3. อัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อโครงการธนาคารประชาชนคือ อัตราคงที่ร้อยละ 1 ต่อเดือนหรืออัตราลดต้นลดดอก (Effective Rate) ร้อยละ 22 ต่อปี (คำนวณจากเงินกู้ยืม 12 เดือนโดยมีการผ่อนชำระเงินต้นเท่าๆกันทุกเดือน โดยใช้สูตร $(ix2xt/(n+1)) \times 12$ เมื่อ i คืออัตราดอกเบี้ยคงที่ต่อเดือน t คือระยะเวลาที่กู้เงินเป็นจำนวนเดือน n คือจำนวนเดือนที่ต้องผ่อนชำระ)

4. การผ่อนชำระ สมาชิกสามารถผ่อนชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยเป็นงวดโดยวิธีหักจากบัญชีเงินฝาก ในทางปฏิบัติ ธนาคารออมสินมีบริการรับฝากเงินนอกสถานที่ให้กับสมาชิกธนาคารประชาชน ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับสมาชิกที่ไม่มีเวลามาติดต่อสาขาธนาคาร

5. บริการอื่นๆ โครงการธนาคารประชาชนมีการเสริมสร้างความมั่นคงให้กับสมาชิก โดยการจัดตั้งศูนย์พัฒนาเพื่อให้คำปรึกษา และจัดการฝึกอบรมอาชีพให้อย่างต่อเนื่อง มีหลักสูตรการจัดทำบัญชี และการจัดทำกระบวนการกลุ่ม (Nucleus) เพื่อร่วมกู้ ค้ำประกัน และเสริมสร้างทักษะด้านการประกอบอาชีพ นอกจากนี้ ธนาคารออมสินยังมีบริการประกันอุบัติเหตุให้สมาชิกที่ได้รับอนุมัติเงินกู้ โดยสมาชิกสามารถเลือกใช้วงเงินคุ้มครองและค่าใช้จ่ายเบี้ยประกันที่เหมาะสม ซึ่งวงเงินคุ้มครองนี้จะถูกใช้ตัดภาระหนี้หากสมาชิกประสบอุบัติเหตุหรือเสียชีวิต จึงอาจกล่าวได้ว่าเป็นรูปแบบหนึ่งของการประกันความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อของธนาคารออมสิน

ตารางที่ 2.4 แสดงจำนวนสาขาของ 3 สถาบันการเงินที่สนองนโยบายรัฐบาลในการช่วยเหลือ
แหล่งเงินทุนของเศรษฐกิจชุมชน พื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ตอนกลาง

สถาบันการเงิน	นครศรีธรรมราช	พัทลุง	สตูล	ตรัง	สงขลา	รวมสาขา (ร้อยละ)
ธนาคารเกษตรและ สหกรณ์การเกษตร (ธกส.)	15	9	4	9	11	48 (44.44)
ธนาคารพัฒนา วิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (ธพว.)	2	1	1	1	2	7 (6.48)
ธนาคารออมสิน (ออมสิน)	14	9	4	9	17	53 (49.08)
รวม	31	19	9	19	30	108 (100)

ที่มา : จากการสำรวจ กุมภาพันธ์, 2554

จากตารางที่ 2.4 แสดงจำนวนสาขาของ 3 สถาบันการเงินที่สนองนโยบายรัฐบาลในการช่วยเหลือแหล่งเงินทุนของชุมชน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ตอนกลาง พบว่าธนาคารออมสิน มีสาขาทั้งหมด 53 สาขา คิดเป็นร้อยละ 49.08 เป็นธนาคารที่มีสาขามากที่สุดในพื้นที่ศึกษา รองลงมาคือ ธกส. มีสาขารวมทั้งหมด 48 สาขา คิดเป็นร้อยละ 44.44 และ ธพว. มีสาขาทั้งหมด 7 สาขา คิดเป็นร้อยละ 6.48 ซึ่งเป็นธนาคารที่ก่อตั้งขึ้นหลังสุดและมีสาขาน้อยที่สุด

ตารางที่ 2.5 แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของ 3 สถาบันการเงิน

สถาบันการเงิน	ประเภทหลักทรัพย์	อัตราดอกเบี้ย
ธนาคารเกษตรและสหกรณ์ การเกษตร (ธกส.)	- โฉนด - กรรมการที่มีการจดทะเบียน	- ลูกค้าทั่วไป 9 % - กลุ่มออมทรัพย์ 7 - 8 %
ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาด กลางและขนาดย่อม (ธพว.)	- ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (อาคารกรรมสิทธิ์) - สิ่งปลูกสร้างที่ตั้งอยู่บนที่ดิน - เครื่องจักร อุปกรณ์ - หนังสือค้ำประกันจากบริษัท อุตสาหกรรมขนาดย่อม - สิทธิการเช่าของทางราชการ/ เอกชนกรณีการกู้ของกลุ่ม ออมทรัพย์เพื่อการผลิตให้ใช้ บุคคลค้ำประกัน หรือนิติ บุคคลค้ำประกัน/หลักทรัพย์ ค้ำประกัน	- MLR+2
ธนาคารออมสิน (ออมสิน)	- หลักทรัพย์ ที่ดิน สลากออม สินค้ำประกัน - สมุดออมสินค้ำประกัน	- MOR หรือ MLR ตามแต่ กรณี - ดอกเบี้ยเงินฝากตามประเภท + 1.25

ที่มา : จากการสำรวจ มีนาคม, 2553

นอกเหนือจากแหล่งทุนภายนอกดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ยังมีแหล่งทุนที่สำคัญภายในหมู่บ้านหรือที่เรียกว่า “องค์กรการเงินชุมชน” ซึ่งหมายถึงองค์กรใดก็ตามที่ให้บริการทางการเงินกับชาวบ้านในหมู่บ้าน โดยให้ชาวบ้านบริหารจัดการกันเอง มีคณะกรรมการองค์กรและระเบียบปฏิบัติชัดเจน มีตั้งแต่องค์กรกึ่งรัฐ คือเป็นนิติบุคคลหรือมีกฎหมายรองรับ เช่น กองทุนหมู่บ้าน สถาบันการเงินชุมชน (ยกระดับจากกองทุนหมู่บ้าน) สหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิต รวมถึงองค์กรนอกระบบที่ชาวบ้านจัดตั้งกันเอง เช่น สัจจะลดรายจ่ายวันละบาท และกลุ่มออมทรัพย์ต่างๆ สาเหตุหลักที่ทำให้้องค์กรการเงินชุมชนเป็นที่ต้องการของชาวบ้านและเติบโตขึ้นอย่างมากคือ องค์กรนี้ทำให้ชาวบ้านที่เข้าไม่ถึงสถาบันการเงินในระบบสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ และพบว่าสาเหตุที่ทำให้

ให้ชาวบ้านเข้าไม่ถึงสถาบันการเงินในระบบก็มีอยู่ด้วยกัน 2 ประการหลัก คือ 1) ไม่มีทรัพย์สินเพียงพอที่จะใช้เป็นหลักประกัน และ 2) อาศัยอยู่ไกลจากตัวตำบลหรืออำเภอที่มีสาขาของธนาคาร

นอกจากนี้การให้บริการทางการเงินด้วยเงื่อนไขที่ทำให้ชาวบ้านเข้าถึงได้แล้ว องค์กรการเงินชุมชนยังช่วยอำนวยความสะดวกในด้านพื้นที่ โดยเฉพาะสำหรับชาวบ้านที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านที่ห่างไกลจากตัวตำบล ซึ่งเป็นระดับ “ชุมชน” ที่เล็กที่สุดธนาคารของรัฐไม่สามารถจะเปิดสาขาได้

จากการสำรวจของธนาคารแห่งประเทศไทย ปี พ.ศ. 2552 พบว่าชาวบ้านในชนบทฝากเงินที่สาขาของธนาคารพาณิชย์เพียงประมาณ 1 ใน 3 เท่านั้น ที่เหลือร้อยละ 36 ฝากที่สถาบันการเงินเฉพาะกิจ (เช่น ธกส.) ร้อยละ 3 ฝากสหกรณ์ ร้อยละ 7 ฝากกลุ่มออมทรัพย์ และที่เหลืออีกร้อยละ 21 ไม่มีบัญชีเงินฝาก (สถณี อาชวานันทกุล, 2552)

ด้วยสาเหตุดังกล่าวองค์กรการเงินชุมชนที่ทำธุรกรรมกับชาวบ้านโดยตรงในหมู่บ้านจึงได้รับความนิยม หากคณะกรรมการขององค์กรนั้นเป็นผู้นำชุมชนที่ชาวบ้านเชื่อถือและสามารถจัดทำบัญชีได้ ชาวบ้านก็จะยิ่งเกิดความอุ่นใจว่า เงินฝากที่ส่งทุกเดือน (มักเรียกว่า “สัจจะ” คือรักษาคำพูดว่าจะฝากทุกเดือน) นั้นจะไม่สูญหาย

องค์กรการเงินชุมชนมีหลายวัตถุประสงค์ เช่น มุ่งระดมเงินออมเพื่อจัดสวัสดิการให้กับชาวบ้านได้แก่ สัจจะลดรายจ่ายวันละบาท มีวัตถุประสงค์ในการจัดสวัสดิการขั้นพื้นฐาน หรือ "Social Safety Net" ของภาคประชาชน ในขณะที่บางองค์กรมีวัตถุประสงค์เพื่อปล่อยสินเชื่อ เช่น กองทุนหมู่บ้าน ที่ปล่อยสินเชื่อให้ชาวบ้านไปใช้เพิ่มผลผลิตการเพาะปลูกหรือริเริ่มธุรกิจขนาดย่อมเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของครอบครัว อาจจะทำเป็นอาชีพเสริมก็ได้

2.3 กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ปี พ.ศ. 2552 ได้ส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตขึ้นครั้งแรกในปี พ.ศ. 2517 ในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 3 ซึ่งขณะนั้นรัฐบาลได้เน้นการพัฒนา โครงสร้างพื้นฐานและการเพิ่มรายได้ประชาชาติให้สูงขึ้น โดยเน้นการพัฒนาเศรษฐกิจเป็นหลัก ซึ่งการพัฒนาดังกล่าวทำให้ประชาชนประสบปัญหาของความเหลื่อมล้ำเรื่องรายได้ทำให้เกิดความยากจนขึ้นในชนบททั่วไปประชาชนต้องประสบปัญหาเชื่อมโยงเป็นวงจรของการมีผลผลิตต่ำ รายได้น้อย มาตรฐานการครองชีพต่ำ การออมน้อย เงินทุนน้อย (สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดเพชรบุรี, 2553)

สาระสำคัญและแนวคิดของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีดังนี้

1. การรวมคนในหมู่บ้านให้ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยรวมคนที่มีความแตกต่างกันให้ช่วยเหลือกัน อันจะเป็นการยกฐานะคนยากจน “จนเงินแต่ไม่จนน้ำใจ”
2. การแก้ไขปัญหาการขาดแคลนเงินทุนโดยรวมกลุ่มออมเงินแล้วนำไปทำทุน การนำเงินทุนไปดำเนินการด้วยความขยันประหยัดและถูกต้อง เพื่อให้ได้ทุนคืน และมีกำไรเป็นรายได้
3. การลดต้นทุนในการครองชีพ โดยการให้มีการจัดตั้งศูนย์สาธิตการตลาด เป็นการรวมกันซื้อและขาย สามารถลดต้นทุนในการซื้อสินค้าอุปโภค บริโภค และปัจจัยการผลิตได้

หลักการของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตยึดคุณธรรม 5 ประการ คือ ความซื่อสัตย์ ความเสียสละ ความรับผิดชอบ ความเห็นอกเห็นใจกันและความไว้วางใจซึ่งกันและกัน

วัตถุประสงค์ของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มี 2 ประการ คือ การพัฒนาเศรษฐกิจและการพัฒนาสังคม ของประชาชนและชุมชน ดังนี้

1. การพัฒนาเศรษฐกิจ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมุ่งเน้นการระดมทรัพยากรท้องถิ่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการเงิน เพื่อจัดตั้งกองทุนชุมชน กลุ่มสมาชิกจะได้ประโยชน์เท่าเทียมกันสำหรับการผลิต (กิจกรรมทางเศรษฐกิจ) และความจำเป็นในครอบครัว สมาชิกกลุ่มๆ จะเรียนรู้เกี่ยวกับการจัดการกิจกรรมเชิงธุรกิจ และสามารถเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว และนำมาซึ่งการยกระดับการกิจกรรมเชิงธุรกิจและนำมา ซึ่งการยกระดับมาตรฐานการครองชีพ
2. การพัฒนาสังคม กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มุ่งที่จะปลูกฝังการมีส่วนร่วมในหมู่บ้าน ด้วยคุณธรรม 5 ประการ ที่กล่าวข้างต้นซึ่งมีความสำคัญการพัฒนาสังคม ได้แก่ ความเท่าเทียมกันของสมาชิก เคารพในความคิดเห็นของผู้อื่น ความร่วมมือร่วมใจ บรรยายภาพประชาธิปไตย และความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันในชุมชน

การส่งเสริมการดำเนินงานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

1. ศึกษาข้อมูล ศึกษาสภาพความเป็นอยู่ของประชาชนในด้านเศรษฐกิจ สังคม อาชีพ รายได้ และสภาพ ปัญหาต่างๆ ของชุมชน เป็นต้น เพื่อนำข้อมูลมาประกอบการพัฒนาจัดตั้งกลุ่ม
2. วิเคราะห์ข้อมูล นำข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ร่วมกับผู้นำชุมชนเพื่อให้ถึงปัญหาสาเหตุของปัญหาว่ามีอะไรบ้าง ถ้ามีปัญหาเกี่ยวกับเงินทุน แหล่งเงินทุนและการตลาด ให้หาทางแก้ไขโดยการวางแผนการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตขึ้น
3. วางแผนการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยเผยแพร่ความคิดเรื่องกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตแก่ประชาชน เพื่อให้ตระหนักถึงปัญหาที่ประสบอยู่ว่าจะมีทางแก้ไขอย่างไร รวมกลุ่มผู้นำและฝึกอบรมให้เข้าใจหลักการ วัตถุประสงค์ และวิธีการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์ฯ อย่างแท้จริงให้ผู้นำที่ได้รับการฝึกอบรมแล้วนำความคิดเรื่องกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ไปเผยแพร่ต่อญาติ เพื่อนฝูง และคนอื่นๆ เพื่อรวบรวมผู้สนใจไว้

กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เป็นการส่งเสริมให้ประชาชนมีการออมเงินร่วมกันเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนเงินทุนเพื่อให้มีแหล่งเงินทุนในการประกอบอาชีพ และเป็นสวัสดิการในครอบครัวอีกทางหนึ่ง กิจกรรมที่ดำเนินการมีดังนี้ คือการให้กู้ ได้แก่ 1) กู้ฉุกเฉิน เพื่อแก้ปัญหาความเดือดร้อนเฉพาะหน้า 2) กู้สามัญ เพื่อลงทุนประกอบอาชีพแยกเป็น กู้เป็นตัวเงินและกู้เป็นวัสดุ (ตามที่กลุ่มมีกิจกรรมสำหรับบริการสมาชิก) 3) กู้วิสามัญ เพื่อแก้ปัญหาที่มีระยะเวลายาวนาน เช่น เพื่อปลดปล่อยหนี้สิน ไล่ถอนจำนอง จำน่า ทรัพย์สิน และความเดือดร้อนต่างๆ

การสร้างเครือข่ายกิจกรรมของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ประกอบด้วย

1. ศูนย์สวัสดิการตลาดเป็นกิจกรรมที่มุ่งให้ประชาชนรู้จักการบริหารจัดการทุนของชุมชนในรูปแบบร้านค้าโดยเน้นให้เกิดการเรียนรู้ในเชิงธุรกิจ ด้านการตลาด การสร้างมูลค่าเพิ่มของผลผลิตในชุมชน การบริหารจัดการสินค้าอุปโภคบริโภค ปัจจัยการผลิตในราคาที่ถูกลงเพื่อชุมชน
2. ยุ้งฉางเป็นกิจกรรมที่มุ่งให้ประชาชนรู้จักการบริหารจัดการทุนของชุมชน เกิดการเรียนรู้เชิงธุรกิจ การต่อรอง การยกระดับราคาและการแทรกแซงการตลาดด้วยการบริหารผลผลิตของชุมชน
3. ธนาคารข้าวเป็นกิจกรรมที่มุ่งจัดสวัสดิการของชุมชน การช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกันของคนในชุมชน การสงเคราะห์แก่ผู้ยากไร้
4. ธุรกิจประเภทอื่นๆ ได้แก่ โรงสีข้าว โรงการบ่มน้ำมัน ผลิตน้ำดื่ม น้ำแข็งหลอด จำหน่ายปุ๋ยเคมี ฯลฯ กิจกรรมเหล่านี้มีจุดเน้นเพื่อให้ประชาชนรู้จักการบริหารจัดการในเชิงธุรกิจด้านการผลิต/การตลาด และการให้บริการแก่สมาชิกให้รู้จักเกื้อกูลกัน ปันน้ำใจและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ตามหลักคุณธรรม 5 ประการ

รัชช อนิลบล, 2552 ; สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดชุมพร ได้กล่าวถึงแนวคิดพื้นฐานในการดำเนินงานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หลังจากประเทศไทยประสบปัญหาวิกฤตทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นผลให้แนวความคิดในการพัฒนาเปลี่ยนแปลงจากที่เน้นการพัฒนาปัจจัยพื้นฐาน โดยมีรัฐบาลเป็นแกนหลักในการพัฒนา ส่งผลให้ประชาชนยึดรัฐเป็นศูนย์กลางการพัฒนา มาเป็นการเน้นพัฒนาที่ยึดประชาชนเป็นศูนย์กลางในการพัฒนา โดยมีรัฐเป็นผู้สนับสนุนส่งเสริมให้ผลของการพัฒนาตรงกับวัตถุประสงค์ ของรัฐและความต้องการของประชาชน

การแก้ปัญหาเศรษฐกิจของประเทศ จะต้องแก้ปัญหาเศรษฐกิจในระดับครัวเรือนให้ประสบผลสำเร็จก่อนเป็นอันดับแรก โดยการสนับสนุนส่งเสริมให้ประชาชนคิดและแก้ปัญหาของตนเองให้พ้นจากวัฏจักรของความยากจน โดยเฉพาะปัญหาการขาดแคลนเงินทุนในการประกอบอาชีพ ปัญหาหนี้สิน ซึ่งเป็นปัญหาหลักที่ส่งผลให้ครัวเรือนไม่หลุดพ้นจากวงจรแห่งความยากจน

การแก้ไขปัญหาการขาดแคลนเงินทุนในการประกอบอาชีพและปัญหาหนี้สิน จึงมีความสำคัญต่อการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจในระดับครัวเรือน เพราะเงินทุนคือปัจจัยที่ก่อให้เกิดผลผลิตและรายได้ ถ้าไม่มีเงินหรือมีเงินทุนน้อย ส่งผลให้ผลผลิตและรายได้น้อย การดำรงชีพของครัวเรือนจะประสบปัญหา ก่อให้เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศในที่สุด

วิธีการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนเงินทุน โดยให้ประชาชนคิดและแก้ไขปัญหาของตนเอง ซึ่งได้รับการยอมรับว่าประสบผลสำเร็จ สามารถแก้ปัญหการขาดแคลนเงินทุนแบบยั่งยืนให้กับประชาชนได้ คือ การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หรือกิจกรรมอื่นๆ ที่มีลักษณะเดียวกันกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เป็นวิธีการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนเงินทุนของประชาชน โดยประชาชนซึ่งมีรัฐเป็นผู้สนับสนุนทางด้านความรู้และวิธีการ ใช้ทรัพยากรในหมู่บ้าน/ตำบล เป็นหลักในการดำเนินการ โดยใช้การรวมตัวของประชาชนในหมู่บ้าน สะสมเงินที่จะได้จากการออมอย่างสม่ำเสมอจากรายได้ของตนเองหรือครอบครัว เพื่อใช้เงินที่ได้จากการสะสมร่วมกันเป็นเงินทุนในการประกอบอาชีพของตนเอง และบุคคลอื่นๆ ภายในชุมชน ตลอดจนจนถึงการใช้จ่ายในครอบครัว

แนวความคิดเรื่องการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์การผลิตในการแก้ไขปัญหาการขาดแคลนเงินทุนนั้น เป็นแนวความคิดตั้งแต่เริ่มมีกระบวนการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ครั้งแรก เมื่อ ปี พ.ศ. 2517 เนื่องจากในสมัยก่อนประชาชนไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน การกู้เงินจากธนาคารเพื่อนำมาใช้จ่ายในครอบครัวหรือลงทุนในการประกอบอาชีพทำได้ยาก มีขั้นตอนที่ยุ่งยากซับซ้อนและมักจะไม่ได้รับการอนุมัติให้กู้ยืมในปัจจุบันการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของประชาชนรายย่อยมีมากขึ้น

แนวคิดในการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จึงเน้นที่การจัดตั้งเพื่อลดรายจ่ายของครัวเรือน และลดรายจ่ายของชุมชนในเรื่องของดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นสืบเนื่องจากการใช้เงินจากสถาบันการเงินต่าง ๆ เป็นค่าใช้จ่ายที่สูงมากที่ครัวเรือนหรือชุมชนต้องจ่ายออกจากครัวเรือนหรือชุมชนเมื่อเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายอย่างอื่น

แนวความคิดนี้จะต้องเริ่มต้นที่การจัดทำบัญชีครัวเรือน แล้วนำบัญชีครัวเรือนทุกครัวเรือนในชุมชนมารวมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน หรือแหล่งเงินทุนอื่นๆ จากนอกชุมชน จะเห็นภาพรวมของค่าใช้จ่ายจำนวนมากที่ชุมชนต้องจ่ายเงินออกนอกชุมชน และทราบปริมาณเงินทุนที่จะใช้ในการลงทุนของชุมชนในปัจจุบัน แล้วนำข้อมูลให้ชุมชนวิเคราะห์ร่วมกันในการแก้ไขปัญหา การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หรือกิจกรรมอย่างอื่นในลักษณะเดียวกัน เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาอีกทางหนึ่ง

ดังนั้นกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หมายถึง การรวมตัวของประชาชนด้วยความสมัครใจ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อออมเงินอย่างสม่ำเสมอ และใช้เงินในการลงทุนประกอบอาชีพ และใช้จ่ายทั้งของตนเองและบุคคลอื่นๆ ภายในกลุ่ม บริหารและจัดการโดยสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จัดตั้งครั้งแรกเมื่อวันที่ 8 มีนาคม พ.ศ. 2517 ที่ตำบลขี้เหล็ก อำเภอสารภ จังหวัดเชียงใหม่ กรมการพัฒนาชุมชนได้สนับสนุนให้ประชาชนรวมกลุ่มกันจัดตั้ง “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” ขึ้น ผู้มีบทบาทใน

การคิดเรื่องนี้คือ ดร.ยวัฒน์ วุฒิเมธี อดีตอธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน โดยใช้ชื่อว่า “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” และมีการส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตทั่วประเทศ อาจจะมีชื่อเรียกแตกต่างกันบ้างจนถึงปัจจุบัน

กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตอาจจำแนกความหมายดังนี้

กลุ่ม เป็นการรวมตัวของคนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายเดียวกัน
 ออมทรัพย์ เป็นการสะสมเงินหรือทรัพย์สินที่ละเล็กละน้อยอย่างสม่ำเสมอจากรายได้ของตนเอง หรือภายในครอบครัว

เพื่อการผลิต เป็นการประกอบอาชีพ เพื่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

หลักการดำเนินงานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จะดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จ และมีประสิทธิภาพจะต้องบริหารจัดการอยู่ภายใต้คุณธรรม 5 ประการ ดังนี้

1. ความซื่อสัตย์
2. ความเสียสละ
3. ความรับผิดชอบ
4. ความเห็นอกเห็นใจกัน
5. ความไว้วางใจกัน

วัตถุประสงค์ของการดำเนินงานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

1. ส่งเสริมให้มีการประหยัดและออมเงินในรูปเงินสะสม
2. ให้บริหารเงินทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพและสวัสดิการของสมาชิก
3. ให้มีประสบการณ์ในการบริหาร และจัดทำเงินทุนด้วยตนเอง
4. ส่งเสริมให้มีความสามัคคี การทำงานร่วมกัน และการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
5. ให้มีประสบการณ์ในการบริหาร และจัดการเงินทุนของตนเอง

เงินทุนของกลุ่ม

1. เงินสะสมสะสม เป็นเงินที่ได้จากการออมของสมาชิก จำนวนเท่า ๆ กัน ทุกเดือนตามกำลังความสามารถ เพื่อใช้เป็นทุนในการดำเนินงานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ซึ่งจะจ่ายคืนเงินสะสมเมื่อสมาชิกสิ้นสุดสมาชิกภาพแล้วเท่านั้น ซึ่งกลุ่มจะจ่ายผลตอบแทนในรูปของเงินปันผล
2. เงินสะสมพิเศษ เป็นเงินรับฝากจากสมาชิก ที่มีเงินเหลือและประสงค์จะฝากเงินได้กับกลุ่ม ซึ่งสามารถถอนเงินออกไปใช้จ่ายเมื่อจำเป็น และกลุ่มจะจ่ายผลตอบแทนในรูปแบบดอกเบี้ยตามระเบียบของกลุ่ม

3. เงินรายได้อื่น ๆ เช่น ค่าสมัคร/ค่าธรรมเนียม ค่าปรับ ดอกเบี้ย
4. เงินอุดหนุน จากส่วนราชการ องค์กรปกครองท้องถิ่น และองค์กรอื่น ๆ

สมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมี 3 ประเภท คือ

1. สมาชิกสามัญ ได้แก่บุคคลทุกเพศ ทุกวัยภายในหมู่บ้าน/ตำบล ที่สมัครเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม ตามระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม
2. สมาชิกวิสามัญ ได้แก่ กลุ่ม/บุคคล ภายในหมู่บ้าน/ตำบล ที่สนใจและสมัครเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม โดยไม่ประสงค์จะกู้เงินจากกลุ่ม
3. สมาชิกกิตติมศักดิ์ ได้แก่ ข้าราชการ หรือคหบดี ที่สนใจและให้การสนับสนุนกลุ่มโดยไม่หวังผลตอบแทน

หน้าที่ของสมาชิก

1. ส่งเงินสัจจะสะสมเป็นประจำทุกเดือน
2. ส่งคืนเงินกู้ตามกำหนด
3. เลือกตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่ม
4. เข้าร่วมประชุมสามัญประจำปี
5. มีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่ม
6. ให้ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะที่ดีแก่กลุ่ม
7. กำกับ ตรวจสอบการดำเนินงานของกลุ่ม

คณะกรรมการบริหารกลุ่มออมทรัพย์ มี 4 คณะ ดังนี้

1. คณะกรรมการอำนวยการ จำนวน 5-9 คน มีหน้าที่ในการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์ให้มีประสิทธิภาพ เป็นที่พึงพอใจของสมาชิก ตลอดจนเป็นตัวแทนของกลุ่มในการประสานงาน และติดต่อกับองค์กรภายนอก
2. คณะกรรมการพิจารณาเงินกู้ จำนวน 3-5 คน มีหน้าที่ในการพิจารณาให้กู้ – ยืมเงิน ติดตามโครงการ และเร่งรัดหนี้สิน
3. คณะกรรมการตรวจสอบ จำนวน 3-5 คน มีหน้าที่ในการตรวจสอบบัญชีและผลการดำเนินงานของกลุ่ม
4. คณะกรรมการส่งเสริม จำนวนขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิก และระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม มีหน้าที่ชักชวนผู้สมัครใจ สมัครเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ ตลอดจนการให้ความรู้เกี่ยวกับกลุ่มออมทรัพย์แก่สมาชิก ประสานงานระหว่างสมาชิกกับกลุ่ม และกลุ่มกับสมาชิกให้มีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน

กิจกรรมของกลุ่ม

1. กิจกรรมด้านการให้บริการรับฝากเงิน และการกู้ยืมเงิน
2. กิจกรรมด้านการจัดสวัสดิการให้กับสมาชิก
3. ขยายเครือข่ายและทำธุรกิจ เช่น ศูนย์สาธิตการตลาด โรงสี เป็นต้น
4. กิจกรรมในการพัฒนาสมาชิก เช่น การฝึกอบรม การศึกษาดูงาน

ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินงานกลุ่มออมทรัพย์

1. ส่งเสริมให้ประชาชนมีการออมเงิน และนำเงินไปใช้ในการพัฒนาอาชีพ โดยลดภาระการกู้ยืมเงินจากแหล่งอื่นๆ ที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง
2. พัฒนาคณะให้มีคุณธรรม 5 ประการ คือ ซื่อสัตย์ เสียสละ รับผิดชอบ เห็นอกเห็นใจ และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
3. ฝึกประสบการณ์การบริหารเงินทุน ให้กับบุคคลในชุมชน
4. พัฒนาศักยภาพของคนในด้านต่าง ๆ เช่น การเป็นผู้นำ การปกครอง ตามระบบประชาธิปไตย
5. ส่งเสริมให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการพัฒนา คิดและแก้ปัญหาของตนเองด้วยวิธีการทำงานร่วมกัน

การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มี 3 ขั้นตอน

1) ก่อนการจัดตั้ง

1. ศึกษาข้อมูล/สถานการณ์
2. ให้ข้อมูลกับผู้นำกลุ่มและประชาชนทั่วไป
3. ให้ผู้นำกลุ่มที่ประสบสำเร็จเล่าประสบการณ์
4. ศึกษาดูงานนอกสถานที่

2) การจัดตั้งกลุ่ม

1. ประชุมกลุ่มเป้าหมาย
2. ขอมติจากที่ประชุม
3. รับสมัครสมาชิก
4. เลือกตั้งคณะกรรมการ
 - จัดทำระเบียบข้อบังคับ/กำหนดวันส่งเงินสัจจะ
 - จัดทำเอกสาร/ทะเบียน/บัญชี/สมุดสัจจะสะสม
 - ข้อตกลงการฝากเงินกับธนาคาร
 - รายงานหน่วยงานที่รับผิดชอบทราบ
 - กำหนดเป้าหมายการทำงานร่วมกัน

3) ภายหลังการจัดตั้งกลุ่ม

1. เข้าร่วมประชุมทุกครั้งในวันส่งเงินสัจจะ
2. ให้คำแนะนำ/ปรึกษาแก่คณะกรรมการและสมาชิก
 - ประชุม/ฝึกอบรม/ให้ข้อชี้แนะ
 - รายงานผลความก้าวหน้า
 - เข้าร่วมประชุมใหญ่สามัญประจำปี
 - ร่วมกับคณะกรรมการ/สมาชิกพัฒนากลุ่มให้ก้าวหน้า

กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เป็นองค์กรการเงินของประชาชนในชนบท ที่สามารถสนับสนุนในการพัฒนาอาชีพ จัดสวัสดิการชุมชน พัฒนาสังคม และประชาชนให้เป็นบุคคลที่มีคุณธรรม จริยธรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งถือได้ว่าเป็นกลุ่มกิจกรรมพัฒนาชุมชนที่มีศักยภาพ ส่งผลให้ชาวชนบทสามารถพึ่งตนเองได้ในภาวะวิกฤตด้านเศรษฐกิจปัจจุบันในระดับหนึ่งแต่ในปัจจุบันมีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบางกลุ่ม ปล่อยให้มีการระดมทุนในลักษณะเป็นการรับฝากเงินเพื่อนำไปหาประโยชน์ในรูปการค้าเงิน การคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงกว่าอัตราที่กฎหมายกำหนดจนเกิดกรณีถูกกล่าวหาว่าประกอบกิจการธนาคารโดยไม่ได้รับอนุญาต นำมาซึ่งความเสียหายต่อภาพลักษณ์ของหน่วยงานและเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ผู้รับผิดชอบกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เนื่องจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตไม่ได้ดำเนินการ ตามข้อตกลงระหว่างธนาคารแห่งประเทศไทยและกรมการพัฒนาชุมชน ในการดำเนินงานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต 3 ประการ คือ

1. ห้ามมิให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตรับฝากเงินจากบุคคลภายนอกที่มีได้เป็นสมาชิก
2. ห้ามมิให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตให้บุคคลภายนอกที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกู้เงิน
3. ห้ามมิให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต คิดดอกเบี้ยเงินกู้จากสมาชิกเกินอัตราร้อยละ 15 บาทต่อปีหรือตามที่กฎหมายกำหนด

เมื่อพบว่ากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตใดกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตใด มีการดำเนินงานที่เบี่ยงเบนไปจากหลักการและวิธีการที่กรมการพัฒนาชุมชน กำหนดไว้ให้เร่งสนับสนุนให้มีการปรับปรุงแก้ไขในทันที (กรมการพัฒนาชุมชน, 2541)

2.4 วิสาหกิจชุมชน

มาตรา 3 ในพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ในปี พ.ศ. 2548 ได้ให้ความหมายของคำว่า “วิสาหกิจชุมชน หมายถึงกิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่นๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใด หรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน” (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2548)

สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ได้ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชน คือการประกอบการขนาดย่อมและขนาดเล็กของชุมชนเพื่อการจัดการ “ทุน” ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์ เพื่อการพึ่งตนเอง (SMCE - Small and Micro Community Enterprise) ซึ่งทุนชุมชนมีทั้งทุนที่เป็นเงินทุน ทุนที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ เช่น ดิน น้ำ ป่า รวมไปถึงทุนที่เป็นผลผลิตความรู้ ภูมิปัญญา ประเพณี วัฒนธรรม ความเป็นพี่น้องและความไว้วางใจกันของชุมชน โดยวิสาหกิจชุมชนขนาดย่อมมีสมาชิก มากกว่า 15 คน และวิสาหกิจชุมชนขนาดเล็กมีสมาชิก ตั้งแต่ 5 - 15 คน (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2548)

ความหมายของวิสาหกิจชุมชนโดยสรุป คือ การประกอบการเพื่อการจัดการ “ทุนของชุมชน” อย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง

“ทุนของชุมชน” ไม่ได้หมายถึงแต่เพียงเงิน แต่รวมถึงทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคม กฎเกณฑ์ทางสังคมที่ร้อยรัดผู้คนให้อยู่ร่วมกันเป็นชุมชน เป็นพี่เป็นน้องไว้วางใจกัน (กลุ่มพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน สำนักพัฒนาเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร)

ลักษณะสำคัญของวิสาหกิจชุมชน 7 ประการ

1. ชุมชนเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน โดยใช้วัตถุดิบ ทรัพยากร ทุน แรงงานในชุมชนเป็นหลัก
3. ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
4. เป็นฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
5. มีการดำเนินการแบบบูรณาการ เชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ อย่างเป็นระบบ
6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

ประเภทวิสาหกิจชุมชนแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน อันได้แก่ การดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างพออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้ โดยอาศัยหลักการที่ว่าเมื่อลดรายจ่าย รายได้ก็เพิ่มขึ้น

2. วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า อันได้แก่การนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค รวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ "แข่งขัน" ได้ โดยการพัฒนาจากขั้นพื้นฐานไปสู่ขั้นก้าวหน้าทีละขั้น จุดแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือ **"ทุนของชุมชน"** ซึ่งประกอบด้วย

- 1) ทุนทรัพยากร ได้แก่ ความหลากหลายทางชีวภาพ ภายในชุมชนยังมีป่า ดิน น้ำ และธรรมชาติที่มากด้วยสิ่งที่มีคุณค่าต่อชีวิตโดยการนำเอาทรัพยากรเหล่านั้นมาใช้เป็นอาหาร เป็นยา และใช้ในการผลิตของใช้ต่างๆ
- 2) ทุนทางวัฒนธรรม ได้แก่ ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่อาจสูญหาย และเสื่อมความนิยมไปพร้อมกับคนรุ่นเก่า แต่หากรู้จักค้นหาและนำภูมิปัญญาเหล่านั้นมาประยุกต์และผสมผสานเข้ากับนวัตกรรมในปัจจุบัน ก็สามารถสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ที่มีทั้งคุณค่าและมูลค่าเพิ่มมากขึ้น
- 3) ทุนทางสังคม ได้แก่ เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน ถึงแม้ว่าในปัจจุบันความสัมพันธ์ของผู้คนในชุมชนจะไม่ใกล้ชิดกันเหมือนในอดีต แต่ผู้คนในชุมชนยังสามารถพึ่งพาอาศัยกัน โดยการร่วมกันจัดตั้งองค์กรชุมชนและเครือข่ายในเชิงเศรษฐกิจร่วมกัน รวมถึงการจัดการทรัพยากรผลผลิตต่าง ๆ โดยการแบ่งกันผลิตและบริโภคร่วมกัน เพื่อที่ผลผลิตของชุมชนจะได้ไม่ล้นตลาด ทำให้เกิดความพอเพียงภายในชุมชนและส่งผลให้ผู้คนในชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้ (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2553)

การจำแนกระดับความเข้มแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สามารถจำแนกได้ 3 ประเภท คือ

- 1) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้มแข็งมาก
- 2) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้มแข็งปานกลาง
- 3) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้มแข็งน้อย

ปัจจัยในการจำแนกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน แบ่งได้ 6 ลักษณะ

1. การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ เป้าหมายผลผลิตของกิจการ
2. คุณสมบัติของผู้นำกลุ่มวิสาหกิจ
3. ผลงาน หรือ ผลผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

4. การจัดทำแผนธุรกิจ (Business Plan)
5. ฐานะทางการเงิน
6. การได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานสนับสนุน

จากบทความของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2549 ได้กล่าวถึง พ.ร.บ. วิสาหกิจชุมชน ไว้ดังนี้ รัฐบาลได้ประกาศ พ.ร.บ.วิสาหกิจชุมชน ปี พ.ศ. 2548 ในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2548 และให้มีผลใช้บังคับ ตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป พ.ร.บ.ฉบับนี้มีเจตนารมณ์ให้เป็นกฎหมายเพื่อบูรณาการหน่วยงานที่มีภารกิจเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน ให้เข้ามาร่วม/สนับสนุน วิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นระบบและเป็นเอกภาพ เพื่อให้ชุมชนพึ่งตนเองได้ มีเศรษฐกิจเข้มแข็ง พร้อมสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคตไม่ว่าในระดับใด และสามารถเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไป (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2549)

มาตรา 3 ในพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ปี พ.ศ. 2548 ได้กำหนดเกี่ยวกับ “เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน” หมายถึงคณะบุคคลที่รวมตัวกันโดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดทำกิจกรรมอย่างหนึ่งอย่างใดเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย “กิจการวิสาหกิจชุมชน” หมายความว่า กิจการของวิสาหกิจชุมชนหรือเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน และมาตรา 11 ได้กำหนดบทบาทของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนอาจดำเนินการดังต่อไปนี้ได้

- (1) ให้คำแนะนำและช่วยเหลือกิจการภายในของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย ดังต่อไปนี้
 - (ก) ให้ความช่วยเหลือในการจัดตั้งหรือการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการนำวัตถุดิบ ทรัพยากรหรือภูมิปัญญาของชุมชนมาใช้ให้เหมาะสมกับวิสาหกิจชุมชนและสภาพท้องถิ่น
 - (ข) ให้ความรู้ การฝึกอบรม หรือความช่วยเหลือในการปรับปรุงหรือพัฒนาการผลิต การให้บริการ การบริหารจัดการ การหาทุน การตลาด และอื่น ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย
 - (ค) ให้คำแนะนำหรือดำเนินการใด ๆ เพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่ายทั้งในระดับพื้นที่ ระดับภูมิภาค และระดับประเทศ
- (2) ให้คำแนะนำและช่วยเหลือกิจการภายนอกของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย ดังต่อไปนี้
 - (ก) เป็นคนกลางในการติดต่อกับส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ องค์กรมหาชน หรือหน่วยงานอื่นของรัฐ รวมทั้งองค์กรภาคเอกชน เพื่อขอรับความช่วยเหลือและการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย
 - (ข) ประสานงานกับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนอื่นเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้หรือดำเนินกิจกรรมอื่นอันเป็นประโยชน์หรือเพิ่มพูนประสิทธิภาพในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย

(3) เป็นศูนย์กลางในการส่งเสริมความสามัคคีและการช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน และความร่วมมือทางวิชาการ เพื่อให้วิสาหกิจชุมชนมีความเข้มแข็งและมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานไม่ว่าในด้านคุณภาพของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ การบริหารจัดการ และการพัฒนาการตลาด

(4) เสนอความเห็นต่อคณะกรรมการเกี่ยวกับนโยบายหรือมาตรการในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนของส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ องค์กรมหาชน หรือหน่วยงานอื่นของรัฐ หมวด 3 คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ปี พ.ศ. 2552 กล่าวถึงความ เป็นมาของวิสาหกิจชุมชนว่า ในชุมชนมีการรวมตัวกันเพื่อประกอบธุรกิจในระดับรากหญ้าอยู่ มากมาย ซึ่งเป็นธุรกิจที่ยังมีขนาดไม่ถึงวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) หรือสหกรณ์ แต่ เป็นธุรกิจที่สามารถช่วยเหลือเศรษฐกิจของประเทศได้ในระดับหนึ่ง ธุรกิจในระดับนี้ยังมีปัญหาที่ ประสบอยู่คือไม่เป็นที่ยอมรับของหน่วยงานรัฐหรือเอกชนอื่น ๆ เนื่องจากไม่มีกฎหมายรองรับและ การสนับสนุนจากภาครัฐไม่ตรงกับความต้องการที่แท้จริง เนื่องจากข้อมูลกลุ่มเป้าหมายและความ ต้องการไม่ชัดเจน รัฐบาลจึงกำหนดให้มีการออกกฎหมายรองรับการประกอบการ

หลักการของวิสาหกิจชุมชน เพื่อส่งเสริมสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนซึ่งเป็นพื้นฐานของการ พัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียง ซึ่งจำนวนหนึ่งอยู่ในระดับที่ไม่พร้อมจะเข้ามาแข่งขันทางการค้า ให้ ได้รับการส่งเสริมความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่น การสร้างรายได้ การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การพัฒนาความสามารถในการจัดการ และพัฒนารูปแบบของวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้ระบบเศรษฐกิจ ชุมชนมีความเข้มแข็ง สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการของหน่วยธุรกิจที่สูงขึ้น

การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนนั้น กฎหมายกำหนดให้มีการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนอย่างครบ วงจร ดังนี้ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2548)

1. ระดับปฐมภูมิ ส่งเสริมการจัดตั้ง การให้ความรู้ การศึกษาวิจัย ในการนำทุนชุมชนมาใช้ เหมาะสม การร่วมมือกันในชุมชน เพื่อให้ชุมชนมีความเข้มแข็งและพึ่งตนเองได้

2. ระดับสูงขึ้น ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การรักษาคุณภาพ การศึกษาวิจัยเทคโนโลยีและ การตลาด การสร้างความเชื่อถือทางธุรกิจ และความปลอดภัยแก่ผู้บริโภค การประสานงานแหล่ง เงินทุน เพื่อให้สามารถเป็นผู้ประกอบการหรือพัฒนาไปสู่การประกอบธุรกิจขนาดย่อม และขนาด กลาง ต่อไป

3. การส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน รัฐจะให้การสนับสนุนการจัดตั้งการประกอบการ การตลาด ความสัมพันธ์และความร่วมมือกันระหว่างเครือข่าย หรือภาคธุรกิจหรืออุตสาหกรรมอื่น เพื่อขยายและสร้างความมั่นคงให้แก่กิจการวิสาหกิจชุมชน

ประโยชน์ของวิสาหกิจชุมชนต่อเกษตรกร

1. การรวมตัวกันของเกษตรกรในการประกอบธุรกิจในระดับชุมชน มีความมั่นคง ได้รับการรับรองตามกฎหมาย
2. การส่งเสริมความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น การพัฒนาความสามารถในการจัดการ ตรงตามความต้องการที่แท้จริง
3. ระบบเศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้ มีความพร้อมที่จะพัฒนาสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคต

บทบาทของกรมส่งเสริมการเกษตร

1. เป็นหน่วยงานนิติบุคคลตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในการรับจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน และการเลิกกิจการของวิสาหกิจชุมชนและเครือข่าย
2. เป็นสำนักงานเลขานุการของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ซึ่งมีนายกรัฐมนตรีเป็นประธาน อธิบดีกรมส่งเสริมการเกษตรเป็นเลขานุการ โดยมีผู้แทนกรมส่งเสริมการเกษตร และผู้แทนกรมการพัฒนาชุมชนเป็นผู้ช่วยเลขานุการ
3. ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน อย่างครบวงจร
4. ประสานงานในการให้การสนับสนุนแก่กิจการวิสาหกิจชุมชนที่มีปัญหาเกี่ยวกับเงินทุนในการประกอบการ
5. จัดให้มีการฝึกอบรมหรือการถ่ายทอดความรู้ที่เป็นประโยชน์และเป็นไปตามความต้องการของวิสาหกิจชุมชน ทั้งด้านเทคโนโลยีการผลิต การจัดการ การบัญชี ภาษีอากร และการตลาด

สำนักงานเลขานุการ คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ปี พ.ศ. 2552 ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบดังนี้ 1) เป็นสำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน และคณะกรรมการประสานนโยบายกองทุนเพื่อพัฒนากิจการวิสาหกิจ 2) รับผิดชอบการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่าย การเพิกถอนและการต่อทะเบียนวิสาหกิจชุมชน 3) ประสานงานส่งเสริมและสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนกับส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง และ 4) ปฏิบัติงานตามที่คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนมอบหมาย ได้ดำเนินการสรุปผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน สิ้นสุดเมื่อเดือนธันวาคม ปี พ.ศ. 2552 ดังตารางที่ 2.6

ตารางที่ 2.6 แสดงผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนเมื่อเดือนธันวาคม ปี พ.ศ. 2552

จังหวัด	วิสาหกิจ ชุมชนที่จัด ทะเบียน จำนวน (แห่ง)	วิสาหกิจ ชุมชนที่ได้ การประเมิน จำนวน (แห่ง)	ผลการประเมินศักยภาพ		
			ดี จำนวน (แห่ง)	ปานกลาง จำนวน (แห่ง)	ต้องปรับปรุง จำนวน (แห่ง)
นครศรีธรรมราช	1,232	621	198	330	93
พัทลุง	448	325	150	123	52
ตรัง	466	247	88	136	23
สงขลา	740	649	136	296	217
สตูล	363	232	102	118	12
รวม (จำนวน)	3,249	2,074	674	1,003	397
รวม (ร้อยละ)	100	63.83	32.50	48.36	19.14

ที่มา : สำนักส่งเสริมและพัฒนากิจการเกษตรเขตที่ 5 จังหวัดสงขลา (สสข.5), 2553

จากการศึกษาข้อมูลวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ คือนครศรีธรรมราช พัทลุง ตรัง สงขลา และสตูล พบว่ามีวิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนทั้งสิ้น 3,249 แห่ง ทั้งนี้มีวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการประเมินเป็นจำนวน 2,074 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 63.83 จากวิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนทั้งหมด

ผลจากการประเมินศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน พบว่าวิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพระดับดี จำนวน 674 แห่งหรือคิดเป็นร้อยละ 32.50 ของวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการประเมินทั้งหมด ระดับปานกลาง จำนวน 1,003 แห่งหรือคิดเป็นร้อยละ 48.36 และระดับต้องปรับปรุง จำนวน 397 แห่งหรือคิดเป็นร้อยละ 19.14

แผนการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ในปี พ.ศ. 2552 – 2554 เพื่อเพิ่มศักยภาพให้วิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ประกอบด้วย 3 ยุทธศาสตร์ ดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 : การเรียนรู้ วิจัย และพัฒนา

ประเด็นยุทธศาสตร์ 1.1 : สร้างกระบวนการเรียนรู้และการมีส่วนร่วมของชุมชน

แผนงาน/กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย

- 1) สร้างพัฒนาผู้นำกระบวนการเรียนรู้ (Facilitator)
- 2) สร้างเวทีการเรียนรู้วิสาหกิจชุมชน เพื่อให้สามารถประเมินศักยภาพตนเองได้
- 3) ให้มีการวิเคราะห์สถานะแวดล้อมกิจการ สินค้า หรือบริการของวิสาหกิจชุมชน
- 4) ส่งเสริมการจัดทำแผนพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชน
- 5) ส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง

ประเด็นยุทธศาสตร์ 1.2: พัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้เป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้

แผนงาน/กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย

- 1) พัฒนาวิสาหกิจชุมชนที่มีผลการดำเนินงานดีให้เป็นแหล่งเรียนรู้
- 2) ส่งเสริมให้สมาชิกวิสาหกิจชุมชนได้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ กับแหล่งเรียนรู้ที่เกี่ยวข้องกันอย่างสม่ำเสมอ
- 3) สนับสนุนการศึกษาวิจัยเพื่อการพัฒนาการเรียนรู้ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

ประเด็นยุทธศาสตร์ 1.3: ส่งเสริมสนับสนุนการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชนให้เกิดความเข้มแข็งและพึ่งพาตนเองได้

แผนงาน/กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย

- 1) สร้างกลไกการเชื่อมโยงสถาบันการศึกษาในการวิจัยเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชน
- 2) ศึกษาวิจัยแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนสู่การพึ่งพาตนเอง และยั่งยืน
- 3) ให้มีการศึกษาวิจัยตัวชี้วัดความสำเร็จของกระบวนการเรียนรู้วิสาหกิจชุมชน
- 4) ให้มีการศึกษาวิจัยถอดองค์ความรู้ หรือบทเรียนการพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชน
- 5) สนับสนุนการวิจัยและพัฒนาเพื่อให้เกิดนวัตกรรมของภูมิปัญญาท้องถิ่น
- 6) วิจัย และพัฒนาแนวทางการพัฒนา สร้างศูนย์บ่มเพาะทางธุรกิจเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนสู่ความเป็นเลิศ

ยุทธศาสตร์ที่ 2 : การบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง**ประเด็นยุทธศาสตร์ 2.1: พัฒนาระบบสวัสดิการของวิสาหกิจชุมชน****แผนงาน/กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย**

- 1) พัฒนาและส่งเสริมความรู้เกี่ยวกับการจัดสวัสดิการชุมชน
- 2) ส่งเสริมให้วิสาหกิจชุมชนมีการจัดสรรผลกำไร หรือผลประโยชน์ เพื่อเป็นสวัสดิการแก่สมาชิกวิสาหกิจชุมชน
- 3) สนับสนุนให้วิสาหกิจชุมชน เครือข่ายฯ ร่วมกิจกรรม หรือจัดสรรผลกำไรเพื่อการสาธารณะประโยชน์ของชุมชน

ประเด็นยุทธศาสตร์ 2.2: สนับสนุนการพัฒนาระบบทุนวิสาหกิจชุมชนทั้งที่เป็นเงินทุน และทุนที่ไม่ใช่ตัวเงิน เช่น ทรัพยากร วัฒนธรรม ภูมิปัญญา เป็นต้น**แผนงาน/กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย**

- 1) พัฒนาทักษะในการบริหารจัดการทุนวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นระบบ
- 2) ส่งเสริมให้มีระบบสะสมทุนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนหลากหลายรูปแบบ

ยุทธศาสตร์ที่ 3 : การส่งเสริมและสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน**ประเด็นยุทธศาสตร์ 3.1: สร้างกลไกการทำงานระหว่างภาครัฐ เอกชน และวิสาหกิจชุมชน****แผนงาน/กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย**

- 1) สร้างแนวคิดในการดำเนินงานเกี่ยวกับการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนแก่กรรมการ อนุกรรมการ หน่วยงานภาคี อปท.
- 2) สร้างแนวคิดในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน แก่นายทะเบียนวิสาหกิจชุมชน
- 3) เชื่อมโยงการดำเนินงานแบบบูรณาการหน่วยงานภาคีในระดับต่างๆ
- 4) พัฒนาทักษะการจัดกระบวนการเรียนรู้ การทำงานร่วมกับชุมชน องค์กรท้องถิ่นแก่เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติ
- 5) ให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนแก่หน่วยงานภาคี และกรรมการผู้แทนวิสาหกิจชุมชน
- 6) สร้างกลไกการเชื่อมโยงกับสถาบันการศึกษาในท้องถิ่นเพื่อส่งเสริมการประกอบการวิสาหกิจชุมชน

ประเด็นยุทธศาสตร์ 3.2: กำหนดนโยบายและแนวทางการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน**แผนงาน/กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย**

- 1) ใช้กลไกกรรมการ อนุกรรมการ ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ในปี พ.ศ. 2548 ในการกำหนดนโยบายและแนวทางการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

ประเด็นยุทธศาสตร์ 3.3: ส่งเสริมสนับสนุนให้เกิดเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน**แผนงาน/กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย**

- 1) สร้างโอกาสการเกิดเครือข่ายการช่วยเหลือสนับสนุนซึ่งกันและกันระหว่างวิสาหกิจชุมชนในระดับพื้นที่
- 2) สร้างโอกาสในการเกิดเครือข่ายทางการค้ากับภาคเอกชน หรือระหว่างวิสาหกิจชุมชนด้วยกันเอง

ประเด็นยุทธศาสตร์ 3.4: สนับสนุนวิสาหกิจชุมชนให้เป็นผู้ประกอบการธุรกิจขั้นสูง**แผนงาน/กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย**

- 1) ให้การส่งเสริม สนับสนุนวิสาหกิจชุมชน ได้มีการพัฒนากิจการตามความต้องการและศักยภาพ โดยสอดคล้องกับบทบาท ภารกิจของแต่ละหน่วยงานภาคี
- 2) ส่งเสริมเกี่ยวกับการรักษาคุณภาพ การรับรองมาตรฐาน เพื่อให้สินค้าและบริการได้รับการยอมรับและปลอดภัย
- 3) ส่งเสริม สนับสนุนให้วิสาหกิจชุมชน จัดทะเบียนพาณิชย์ และอื่นๆ ตามความเหมาะสม
- 4) สร้างระบบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain)
- 5) สร้างระบบศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสำหรับวิสาหกิจชุมชน
- 6) ให้การสนับสนุน คຸ້ມครอง ปกป้องทรัพย์สินทางปัญญาของวิสาหกิจชุมชน
- 7) เพิ่มทักษะในการบริหารจัดการเชิงธุรกิจแก่สมาชิกวิสาหกิจชุมชน
- 8) ส่งเสริม สนับสนุนวิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพให้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุนเพื่อการพัฒนากิจการ

ประเด็นยุทธศาสตร์ 3.5: ส่งเสริม สนับสนุนวิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพให้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุนเพื่อการพัฒนากิจการ**แผนงาน/กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย**

- 1) ให้มีการเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารตั้งแต่ส่วนกลางถึงระดับพื้นที่
- 2) มีระบบฐานข้อมูลวิสาหกิจชุมชนให้สามารถตอบสนองต่อการทำงานของหน่วยงานภาคีที่เกี่ยวข้อง และวิสาหกิจชุมชน

ประเด็นยุทธศาสตร์ 3.6: การเผยแพร่และประชาสัมพันธ์

- 1) ให้มีการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ ข้อมูลข่าวสารวิสาหกิจชุมชน เพื่อการสร้างความรู้ความเข้าใจแก่สาธารณชนทั่วไป
- 2) ให้มีการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ ผลการดำเนินงาน แหล่งเรียนรู้ กระบวนการทำงาน และวิสาหกิจชุมชนที่ประสบผลสำเร็จ

หน่วยงานที่รับผิดชอบทั้ง 3 แผนยุทธศาสตร์ คือกรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และหน่วยงานภาคี

2.5 หน่วยงานของรัฐที่มีบทบาทในเรื่องการถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการ

หน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่ให้การแนะนำ ช่วยเหลือกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตามแนวทาง นโยบายรัฐบาล ประกอบด้วย

1. สำนักงานพัฒนาชุมชน มีหน้าที่คอยแนะนำและให้ความช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนในด้านต่างๆ เช่น การจัดหาตลาด งบประมาณ และให้ความรู้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแล้ว ยังมีบทบาทต่อกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยสำนักงานพัฒนาชุมชนเข้าไปเป็นพี่เลี้ยง ตลอดจนรายงานผลการปฏิบัติและประเมินผลการพัฒนาของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต
2. สำนักงานเกษตรจังหวัด มีหน้าที่ในการจดทะเบียนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และดำเนินการพัฒนา ส่งเสริมให้ความรู้ และสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายที่เกี่ยวข้อง
3. วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีหน้าที่ในการให้คำแนะนำและความช่วยเหลือในด้านต่างๆช่วยเหลือ อาทิเช่น การจัดหาตลาดการให้ความรู้
4. องค์การบริหารส่วนตำบล มีบทบาทช่วยเหลือแหล่งทุนแก่วิสาหกิจชุมชนหากประเมินแล้วมีความเข้มแข็งเพียงพอ อาทิ เช่น การสร้างโรงเรือน และการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่เหมาะสม

2.6 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

การนำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงไปประยุกต์ใช้กับภาคธุรกิจของไทยนั้นจะต้องดำเนินการอยู่บนฐานของค่านิยมและเงื่อนไขของความพอเพียงดังภาพต่อไปนี้ 1) ความมีเหตุผล 2) ความพอประมาณ และ 3) ความมีภูมิคุ้มกันที่ดีในตัวเอง จากแนวคิดของเศรษฐกิจพอเพียงอย่างเป็นการมองโลกเชิงระบบที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา มุ่งเน้นการรอดพ้นจากภัยและวิกฤตเพื่อความมั่นคงและความยั่งยืนของการพัฒนา หน่วยงานสามารถนำเอาปรัชญาฯ ดังกล่าวไปประยุกต์หรือปรับใช้ได้ในหลายส่วนๆ เพื่อให้ประโยชน์แก่องค์กรของตน มิติหลักที่สำคัญซึ่งครอบคลุม 6 ด้าน ได้แก่ (1) ด้านการวิเคราะห์องค์กร (2) ด้านการผลิต (3) ด้านการตลาด (4) ด้านการเงิน (5) ด้านบุคลากร และ (6) ด้านจริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคม

หลักการพัฒนาชุมชนตามแนวพระราชดำริใน 6 มิติ ได้แก่ น้ำ ดิน เกษตร พลังงานทดแทน ป่า และ สิ่งแวดล้อม โดยจะปรับนำหลักของแต่ละเรื่องให้เหมาะสมสอดคล้องตามสภาพภูมิสังคม และสภาพปัญหาของชุมชนในแต่ละพื้นที่ โดยยึดกระบวนการ 3 ขั้นตอนตามแนวพระราชดำริ ประกอบด้วย การเข้าใจ เข้าถึง และพัฒนา เพื่อนำไปสู่ความยั่งยืนโดยชุมชนเป็นเจ้าของ และแนวทางการดำเนินงานเน้นการเชื่อมโยงต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เป็นหลัก กล่าวคือต้นน้ำหมายถึงแหล่งองค์ความรู้ตามแนวพระราชดำริ กลางน้ำเป็นส่วนที่โครงการปิดทองหลังพระฯ มีบทบาทในการจัดการความรู้ร่วมกับสถาบันวิชาการ สถาบันวิจัย ในการรวบรวมและประมวลองค์ความรู้ตามแนวพระราชดำริเพื่อเชื่อมโยงและส่งเสริมการพัฒนาในระดับพื้นที่ ขณะที่ปลายน้ำเป็นการบูรณาการ

ระดับพื้นที่ชุมชนท้องถิ่น ท้องที่ จังหวัด และภาคพัฒนาที่เกี่ยวข้องทั้งภาคีภาครัฐ ภาควิชาการ ภาคประชาสังคม และภาคธุรกิจ (มูลนิธิปิดทองหลังพระ สืบสานแนวพระราชดำริ, 2549)

ในระบบเศรษฐกิจหนึ่งๆ นั้นประกอบไปด้วย 3 ส่วน ได้แก่ธุรกิจต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ กล่าวโดยสรุปธุรกิจต้นน้ำคือ การผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพสู่ตลาด กลางน้ำคือการนำเอาวัตถุดิบที่มีคุณภาพมาแปรรูปเพื่อการผลิตต่อไป และปลายน้ำคือการผลิตสินค้าเพื่อการบริโภคสุดท้าย ดังภาพที่ 2.7 – 2.9



ภาพที่ 2.7 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ



ภาพที่ 2.8 กลุ่มอาชีพกลางน้ำ



ภาพที่ 2.9 กลุ่มอาชีพปลายน้า

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาแนวทางเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ(Qualitative Research) ร่วมกับการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative) โดยการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-structured interview) และแบบสอบถามมีโครงสร้าง (Structured Interview) มีรายละเอียดขั้นตอนการวิจัยดังนี้

- 3.1 ขั้นตอนของการวิจัย
- 3.2 วิธีการดำเนินงาน
- 3.3 ข้อมูลและแหล่งข้อมูล
- 3.4 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.5 เครื่องมือในการวิจัย
- 3.6 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล
- 3.7 กิจกรรมที่จัดในกระบวนการวิจัย
- 3.8 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ขั้นตอนของการวิจัย

การศึกษานี้แบ่งออกเป็น 9 ระยะ คือ

ระยะที่ 1 เป็นการศึกษานโยบายและหลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อของ 3 สถาบันการเงิน (ธกส. ธพว. และออมสิน) ให้กับสถานประกอบการที่เป็นลูกค้าของทั้ง 3 สถาบันการเงิน ประกอบด้วยลูกค้าค่าน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

ระยะที่ 2 การนำข้อมูลที่ได้จากระยะที่ 1 มาทำการวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าแต่ละประเภทตามพื้นที่แต่ละจังหวัด เพราะการปล่อยสินเชื่อของแต่ละธนาคารจะเป็นไปตามอาชีพของลูกค้า

ระยะที่ 3 การศึกษาเพื่อหาแนวทางให้สมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ซึ่งเป็นแหล่งทุนภายในหมู่บ้าน นำเงินกู้ที่ได้รับไปใช้ให้เกิดรายได้

ระยะที่ 4 การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ โดยการนำแหล่งทุนทั้งภายในและภายนอก รวมถึงภาคีสถักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด ภายใต้โครงการ “แนวทางการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” ซึ่งมีวัตถุประสงค์คือต้องการแลกเปลี่ยนแนวคิด และหาแนวทางในการส่งเสริมศักยภาพ โดยการศึกษาปัญหา สาเหตุของปัญหา และแนวทางในการแก้ไขปัญห (จังหวัดละ 1 ครั้ง)

ระยะที่ 5 ศึกษาการเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชน ซึ่งแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย สถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง กลุ่มออมทรัพย์ และภาคี (สำนักงานเกษตรจังหวัด และ องค์การบริหารส่วนตำบล)

ระยะที่ 6 เป็นการศึกษาทัศนคติของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในการเข้าถึงแหล่งทุนจากระยะที่ 5

ระยะที่ 7 จัดประชุมเชิงปฏิบัติการ “โครงการแนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน” ซึ่งเป็นการสร้างความร่วมมือและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (จังหวัดละ 1 ครั้ง ยกเว้นจังหวัดสตูล 2 ครั้ง)

ระยะที่ 8 ศึกษาบทบาทของหน่วยงานภาคี ประกอบด้วย 1) สำนักงานเกษตรจังหวัด ที่มีส่วนในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน 2) สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด ที่มีบทบาทต่อการส่งเสริมกลุ่มออมทรัพย์ในการผลิต และ 3) องค์การบริหารส่วนตำบล ที่มีบทบาทในการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งทุน

ระยะที่ 9 พัฒนารูปแบบความร่วมมือระหว่างแหล่งทุนกับภาครัฐ โดยการเผยแพร่งานวิจัย และสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เข้าร่วม ดังนี้ 1) สำนักงานธุรกิจการค้า 2) สำนักงานสรรพากร 3) หน่วยบ่มเพาะ (UBI) ของมหาวิทยาลัยทักษิณ 4) ธกส. และ 5) ธพว. ในงานครั้งนี้มีการจำหน่ายสินค้าจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พื้นที่ 5 จังหวัด พร้อมทั้งกับการจัดแสดงของสถาบันการเงิน ในการจัดงานครั้งนี้สำนักงานเกษตรจังหวัดสงขลา ได้จัดให้มีกิจกรรมการเลือกตัวแทนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน จังหวัดละ 1 คน รวมเป็น 5 คนและทั้ง 5 คนดำเนินการเลือกประธานและกรรมการ

3.2 วิธีดำเนินการวิจัย

การดำเนินงานแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน ประกอบด้วย

3.2.1 ศึกษาข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มออมทรัพย์ และหน่วยงานภาคี ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ และสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้องกับการปล่อยสินเชื่อให้กับสถานประกอบการที่เป็นทั้ง OTOP และ SMEs โดยการศึกษาจากเอกสาร (Documentary Study) การสำรวจพื้นที่ในการวิจัย พร้อมทั้งการศึกษาค้นคว้าและข้อเสนอแนะจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน และสถาบันการเงินในพื้นที่ศึกษา

3.2.2 การหาแนวทางเพื่อให้สถานประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งทุนทั้งที่เป็นเงินทุนและที่ไม่ใช่ตัวเงิน โดยการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจชุมชน หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ จำนวน 6 ครั้ง และแนวทางในการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จำนวน 5 ครั้ง และการเผยแพร่งานวิจัยอีก 1 ครั้ง รวมการจัดงานทั้งหมด 11 ครั้ง

3.3 ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ข้อมูลที่รวบรวมเพื่อการวิจัยครั้งนี้ ได้จัดแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

3.3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้แก่ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาภาคสนาม ซึ่งมาจากแบบสัมภาษณ์และการสอบถาม ผู้บริหารสถาบันการเงิน สถานประกอบการ (ลูกค้าของ ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน) สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หัวหน้ากลุ่มและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เจ้าหน้าที่จากสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอและจังหวัด และองค์การบริหารส่วนตำบล พร้อมกับการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการร่วมกันระหว่างคณะผู้วิจัยกับวิสาหกิจชุมชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

3.3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่ ข้อมูลแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง และผลการวิจัย โดยรวบรวมจากหนังสือ เอกสารการวิจัย งานค้นคว้าอิสระ บทความทางวิชาการและระบบออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยครั้งนี้

3.4 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาครั้งนี้เป็นการหาแนวทางเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ คือ จังหวัดนครศรีธรรมราช สงขลา พัทลุง สตูล และตรัง โดยกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่างดังนี้

3.4.1 สถาบันการเงิน ประกอบด้วย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารออมสิน โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาดังนี้

- 1) เพื่อศึกษาแนวโน้มนโยบายและวิเคราะห์กระบวนการปล่อยสินเชื่อ
- 2) เพื่อศึกษาสาเหตุที่สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อ นโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน

การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ใช้วิธีการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) กำหนดตัวอย่างเป็นผู้จัดการระดับสำนักงานเขต ทั้ง 3 สถาบันการเงินและผู้จัดการสาขาในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ รวมทั้งสิ้นจำนวน 40 ตัวอย่าง จำนวน 80 ชุด คือ 1 ตัวอย่างตอบแบบสอบถาม 2 ชุด

3.4.2 สถานประกอบการ แบ่งออกได้ดังนี้

สถานประกอบการประเภทบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล และเป็นลูกค้าประเภทสินเชื่อเกษตร(กลุ่มอาชีพต้นน้ำ) ลูกค้าของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สินเชื่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (กลุ่มอาชีพกลางน้ำ) ลูกค้าของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย สินเชื่อประเภทธุรกิจบริการ (กลุ่มอาชีพปลายน้ำ) ธนาคารออมสิน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ โดยการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง จำนวน 300 คน เพื่อศึกษารูปแบบในการเข้าถึง

แหล่งทุน และลักษณะการเชื่อมโยงปัจจัยในการผลิตใน 5 จังหวัดภาคใต้ จำนวน 300 ชุด รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 600 ชุด

- 1) สถานประกอบการที่เป็นวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ ใช้การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง โดยการเลือกอำเภอที่มีวิสาหกิจชุมชนมากที่สุดเป็นลำดับที่ 1 ถึง 3 จำนวน 3 อำเภอ และมีเงื่อนไขว่าวิสาหกิจชุมชน ต้องมีกิจกรรมการดำเนินงานเป็นปกติ โดยกลุ่มตัวอย่างแบ่งได้ดังนี้

- หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน วัตถุประสงค์เพื่อหาวิธีการในการเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชนและการเชื่อมโยงปัจจัยการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จังหวัดละ 25 คน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ รวมทั้งสิ้น 125 คน รวมเป็น 250 ชุด คือ 1 ตัวอย่างตอบแบบสอบถาม 2 ชุด
- สมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทัศนคติของสมาชิกในการเข้าถึงแหล่งทุน ใช้การเลือกแบบเจาะจงอย่างมีหลักเกณฑ์ กำหนดคุณสมบัติของตัวอย่างว่าต้องเป็นสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มเป็นประจำ ระยะเวลาการเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มไม่น้อยกว่า 1 ปี กลุ่มละ 2 ตัวอย่าง จังหวัดละ 50 ตัวอย่าง ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ รวมทั้งสิ้น 250 คน
- การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน” โดยการรับสมัครตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่มีความประสงค์จะเข้าร่วมการแลกเปลี่ยนความรู้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อการสร้างเครือข่ายความเชื่อมโยงในด้านปัจจัยการผลิต ครั้งละจำนวน 30 คน และมีหน่วยงานภาคี สำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตร เข้าร่วมให้ความรู้และแนะนำแนวทางให้ความช่วยเหลือกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ครั้งละจำนวน 2 คน โดยการคัดเลือกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจากจากอำเภอที่มีสมัครเข้าร่วมมากที่สุด ตัวแทนแหล่งทุนจากสถาบันการเงิน ครั้งละจำนวน 5 คน คัดเลือกจากสถาบันการเงินที่มีหน้าที่ช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนตามนโยบายของรัฐบาล เพื่อให้ความรู้และแนะนำแนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชน และตัวแทนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ครั้งละจำนวน 5 คน คัดเลือกจากกลุ่มออมทรัพย์ที่จัดอยู่ในระดับ 3 หมายถึงกลุ่มที่มีผลงานดี มีจำนวนเงินที่ลงทุนในกลุ่มปริมาณมากเพียงพอที่จะปล่อยกู้ให้กับสมาชิกนำไปเป็นทุนในการผลิตได้ ตามเกณฑ์ของสำนักงานพัฒนาชุมชน และกิจกรรมในการจัดงานแต่ละครั้ง มีการถ่ายทอดประสบการณ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ประเมินศักยภาพว่าเข้มแข็ง ครั้งละจำนวน 1 คนเป็นผู้บรรยาย และมีการแบ่งวิสาหกิจชุมชนออกเป็นกลุ่มๆ ละ

5 คน ร่วมกับตัวแทนจากหน่วยงานภาคี 1 คนต่อ 1 กลุ่ม เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้วิธีการเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชนแต่ละกลุ่ม โดยการจัดการประชุมให้ครอบคลุมพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ จังหวัดละ 1 ครั้ง ในแต่ละครั้งคณะผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการจัดโครงการ

3.4.3 กลุ่มตัวอย่างกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

- 1) เกณฑ์การคัดเลือกแบบเจาะจง (Purposive Selection) วัตถุประสงค์เพื่อรับทราบแนวคิดในการดำเนินงานด้านการปล่อยกู้ให้กับสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ หัวหน้ากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยการคัดเลือกจากกลุ่มที่มีผลการจัดระดับ การพัฒนาในระดับที่ 3 ตามเกณฑ์ของสำนักงานพัฒนาชุมชนหมายถึงกลุ่มที่มีผลงานดี มีจำนวนเงินที่ลงทุนในกลุ่มปริมาณมากเพียงพอที่จะปล่อยกู้ให้กับสมาชิกนำไปเป็นทุนในการผลิตได้ ในจังหวัดนครศรีธรรมราช สงขลา พัทลุง สตูล และตรัง จังหวัดละ 25 คนจากพื้นที่ 5 จังหวัด รวม 125 คน
- 2) การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “แนวทางในการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” วัตถุประสงค์เพื่อแลกเปลี่ยนการเรียนรู้และแสดงความคิดเห็นในหัวข้อดังกล่าวโดยมีคณะผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการ โดยมีผู้เข้าร่วมเสวนาแลกเปลี่ยนความรู้ดังนี้ ตัวแทนจากหน่วยงานภาคีสถาบันการเงิน ครั้งละจำนวน 5 คน ร่วมกับตัวแทนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน ครั้งละจำนวน 5 คน โดยทำการคัดเลือกจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอที่มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมากที่สุดเรียงตามลำดับจากมากไปหาน้อย ตัวแทนกลุ่มออมทรัพย์การผลิตที่เข้มแข็ง ครั้งละจำนวน 2 คน เป็นผู้ถ่ายทอดประสบการณ์ ทำการคัดเลือกจากกลุ่มที่ถูกจัดอันดับอยู่ในระดับ 3 จำนวน 2 หมู่บ้าน โดยมีตัวแทนสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นผู้เข้าร่วมฟังและแสดงความคิดเห็นรวม 30 คน ต่อครั้ง และจัดให้มีการแบ่งกลุ่มๆ ละ 6 คน รวม 5 กลุ่ม โดยมีตัวแทนสถาบันการเงินและเจ้าหน้าที่จากสำนักงานพัฒนาชุมชนอย่างละ 1 คนต่อ 1 กลุ่ม
- 3) เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานภาคีที่ช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชน เพื่อวิเคราะห์ว่ามีแนวทางการช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนที่สอดคล้องกับแหล่งทุนหรือไม่ ทำการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง ประกอบด้วย สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานเกษตรจังหวัด สำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และองค์การบริหารส่วนตำบล โดยเลือกจากอำเภอที่มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมากที่สุดเรียงลงไป 3 ลำดับ ภายในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช สงขลา พัทลุง สตูล และตรัง ทั้งนี้กลุ่มบุคคลที่ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ หัวหน้าสำนักงานและเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ รวมผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 100 คน

3.5 วิธีการในการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ โดยเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก คุณสมบัติของผู้ที่เก็บแบบสอบถามก็ต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้ความเข้าใจในการวิเคราะห์ธุรกิจและต้องมีความรู้ ความสามารถในการวิเคราะห์การเข้าถึงแหล่งทุน และต้องประเมินระดับศักยภาพของหลักเกณฑ์ในการเข้าถึงแหล่งทุน

คณะผู้วิจัยใช้หลักเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มอาชีพของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรหรือกลุ่มอาชีพต้นน้ำ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทยหรือกลุ่มอาชีพกลางน้ำ และธนาคารออมสิน หรือกลุ่มอาชีพปลายน้ำ ได้คัดเลือก โดยพิจารณาจากภารกิจในการให้บริการ กล่าวคือธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรให้สินเชื่อสำหรับเกษตรกรและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับอาชีพด้านการเกษตรกร เปรียบเทียบกับ กลุ่มอาชีพ ต้นน้ำ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ให้บริการสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม เปรียบได้กับกลุ่มอาชีพกลางน้ำ และธนาคารออมสิน ให้บริการสินเชื่อแก่ทุกภาคการผลิต เปรียบได้กับกลุ่มอาชีพปลายน้ำ ดังนั้นในการคัดเลือกกลุ่มอาชีพข้างต้น จึงมีความเกี่ยวข้องและเชื่อมโยงกันด้านการผลิต โดยแยกประเภทอาชีพตามศักยภาพของภูมิประเทศ เศรษฐกิจ ที่ส่งผลต่อการประกอบอาชีพใน 5 จังหวัด คือ ตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และ นครศรีธรรมราช ทำให้หลักเกณฑ์การเลือกกลุ่มอาชีพที่ต้องการศึกษามีความแตกต่างกันในแต่ละจังหวัด เช่น จังหวัดสงขลาเลือกอาชีพทำนาข้าว การประมง โรงสีข้าว และค้าขาย จังหวัดสตูลเลือกอาชีพเพาะปลูกยางพารา ปาล์มน้ำมัน ค้าขาย และทำปศุสัตว์ จังหวัดพัทลุงเลือกอาชีพทำปศุสัตว์ ทำนาข้าว เพาะปลูกยางพารา และค้าขาย จังหวัดตรังเลือกอาชีพ ทำสวนยางพารา ปาล์มน้ำมัน ทำปศุสัตว์ ค้าขายยางพารา และค้าขาย และจังหวัดนครศรีธรรมราช เลือกอาชีพ ทำนาข้าว เพาะปลูกยางพารา ปศุสัตว์ และค้าขายยางพารา ทั้งนี้หลักเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มอาชีพ มีการพิจารณาดำเนินการคัดเลือกโดยอาศัยความแตกต่างทางด้านทรัพยากรในแต่ละพื้นที่ และลักษณะการประกอบอาชีพที่มีการเชื่อมโยงระหว่างพื้นที่ได้ เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วย

3.5.1 การสัมภาษณ์สถาบันการเงิน เป็นการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) โดยใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-Structured Interview) รายละเอียดของแบบสัมภาษณ์แสดงไว้ในภาคผนวก ข. ชุดที่ 1. การสัมภาษณ์ผู้จัดการสถาบันการเงิน จำนวน 40 ตัวอย่าง เนื้อหาแนวทางและกระบวนการในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน และ ชุดที่ 2. เนื้อหาเกี่ยวกับสาเหตุที่สถาบันการเงิน ไม่ปล่อยสินเชื่อตามโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน

3.5.2 แบบสัมภาษณ์สถานประกอบการประเภทบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ที่เป็นลูกค้าประเภทสินเชื่อเกษตรธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรคือกลุ่มอาชีพต้นน้ำ ลูกค้าประเภทสินเชื่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทยคือกลุ่มอาชีพกลางน้ำ และประเภทลูกค้าประเภทสินเชื่อธุรกิจบริการของ

ธนาคารออมสินคือกลุ่มอาชีพปลายน้ำ เนื้อหาเกี่ยวกับการเชื่อมโยงการผลิต จำนวน 300 ตัวอย่าง ดังแสดงไว้ในภาคผนวก ข. ชุดที่ 3

3.5.3 แบบสัมภาษณ์ประธานและกรรมการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เนื้อหาเกี่ยวกับแนวคิดในการปล่อยกู้ให้กับสมาชิกกลุ่มเพื่อใช้ในการผลิต จำนวน 125 ตัวอย่าง ดังแสดงไว้ในภาคผนวก ข. ชุดที่ 4

3.5.4 แบบสัมภาษณ์หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน เนื้อหาเกี่ยวกับการเข้าถึงแหล่งทุนและรูปแบบการเชื่อมโยงการผลิต จำนวน 125 ตัวอย่าง ดังแสดงไว้ในภาคผนวก ข. ชุดที่ 5

3.5.5 แบบสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เนื้อหาเกี่ยวกับทัศนคติและแนวคิดของสมาชิกที่มีต่อการเข้าถึงแหล่งทุน จำนวน 250 ตัวอย่าง ดังแสดงไว้ในภาคผนวก ข. ชุดที่ 6

3.3.6 แบบสัมภาษณ์หน่วยงานภาคี เนื้อหาเกี่ยวกับการช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน จำนวน 100 ตัวอย่าง ดังแสดงไว้ในภาคผนวก ข. ชุดที่ 7

3.5.7 แบบสอบถามปลายเปิด (Open - ended Questionnaire) ตัวอย่างคือลูกค้าสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรคือกลุ่มอาชีพต้นน้ำ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทยคือกลุ่มอาชีพกลางน้ำ และธนาคารออมสินคือ กลุ่มอาชีพปลายน้ำ เนื้อหาเกี่ยวกับศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน จำนวน 300 ตัวอย่าง ดังแสดงไว้ในภาคผนวก ข. ชุดที่ 8

3.5.8 แบบสอบถามปลายเปิด (Open - ended Questionnaire) ตัวอย่างคือหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน เนื้อหาเกี่ยวกับศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน จำนวน 125 ตัวอย่าง ดังแสดงไว้ในภาคผนวก ข. ชุดที่ 9

3.6 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

3.6.1 การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์ ชุดที่ 1 – 7 ด้านสถาบันการเงิน กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ประธานและกรรมการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หัวหน้าและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และหน่วยงานภาคี นำเสนอผลการค้นคว้าด้วยวิธีการพรรณนา (Descriptive Analysis)

3.6.2 การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม ชุดที่ 8 – 9 ด้านกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ และหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรม SPSS (Statistical package for the social sciences) version 12.0 มีรายละเอียดตามลำดับ ดังนี้

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาแนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการเชื่อมโยงการผลิตเพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจชุมชนใน 5 จังหวัดภาคใต้ ได้มีการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. หาค่าร้อยละ (Percentage) ข้อมูลจากแบบสอบถามตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
2. หาค่าเฉลี่ย (Mean) ข้อมูลจากแบบสอบถามตอนที่ 2 การวิเคราะห์การเข้าถึงแหล่งทุนของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้การแปลความหมายของค่าเฉลี่ยดังนี้ (บุญชม ศรีสะอาด 2545:103)

ค่าเฉลี่ย 4.51-5.00	แปลความว่า	เข้าถึงแหล่งทุนอยู่ในระดับดีมาก
ค่าเฉลี่ย 3.51-4.50	แปลความว่า	เข้าถึงแหล่งทุนอยู่ในระดับดี
ค่าเฉลี่ย 2.51-3.50	แปลความว่า	เข้าถึงแหล่งทุนอยู่ในระดับค่อนข้างดี
ค่าเฉลี่ย 1.51-2.50	แปลความว่า	เข้าถึงแหล่งทุนอยู่ในระดับค่อนข้างไม่ดี
ค่าเฉลี่ย 1.00-1.50	แปลความว่า	เข้าถึงแหล่งทุนอยู่ในระดับไม่มีดี
3. หาค่าไคร้-สแควร์ สำหรับทดสอบความสัมพันธ์การเข้าถึงแหล่งทุนของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยกำหนดค่าการตอบแบบสอบถามของผู้ตอบแบบสอบถาม ดังนี้

ระดับ 1-2	แปลความว่า	ไม่เข้าถึงแหล่งทุน
ระดับ 3-5	แปลความว่า	เข้าถึงแหล่งทุน

สัญลักษณ์ทางสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การนำเสนอผลการวิจัยครั้งนี้ ได้กำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

N แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง (Sample Size)

$\bar{X}$ แทน ค่าเฉลี่ย (Mean)

สถิติที่ใช้ ค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยใช้วิธีหาสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient) ของครอนบัก (Cronbach) และร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean) และการสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการจัดโครงการ “แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน”

3.7 กิจกรรมในกระบวนการวิจัย

ตารางที่ 3.1 กิจกรรมในกระบวนการวิจัย

คำถามการวิจัย	ระเบียบวิธีวิจัย	กิจกรรม	ผลที่คาดว่าจะได้รับ	วัน/เวลา ดำเนินการ
1. หลักเกณฑ์และแนวทางในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน เป็นอย่างไร สาเหตุใดที่สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน	- แบบสอบถามถึงโครงสร้างผู้บริหารสถาบันการเงิน 2 ชุด เนื้อหาเกี่ยวกับแนวทางและกระบวนการในการปล่อยสินเชื่อ และสาเหตุที่ไม่ปล่อยสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนในพื้นที่ (นครศรีธรรมราช สงขลา พัทลุง สตูล และตรัง)	- ทำการ Pilot test จำนวน 10 ชุด และปรับปรุงการเก็บข้อมูล 80 ชุด - วิเคราะห์ข้อมูลและเขียนรายงานผลการศึกษา	- หลักเกณฑ์และกระบวนการปล่อยสินเชื่อ - สาเหตุที่สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อตามโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน	เดือนที่ 1 – 6
2. ศักยภาพของสถานประกอบการในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงิน มีลักษณะเป็นอย่างไร การเชื่อมโยงการผลิตเป็นอย่างไร	- แบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง และถึงโครงสร้าง ประเมินศักยภาพของสถานประกอบการ ลูกค้ายสถาบันการเงิน และการเชื่อมโยงปัจจัยการผลิต	- ทำการ Pilot test จำนวน 20 ชุดและปรับปรุง เก็บข้อมูล ใช้แบบสอบถาม 2 ชุด รวม 620 ชุดวิเคราะห์ข้อมูล เขียนรายงานผลการศึกษา	- ระดับศักยภาพของสถานประกอบการในการเข้าถึงแหล่งทุน - รูปแบบและลักษณะของการเชื่อมโยงการผลิต	เดือนที่ 1 – 6

กิจกรรมในกระบวนการวิจัย (ต่อ)

คำถามการวิจัย	ระเบียบวิธีวิจัย	กิจกรรม	ผลที่คาดว่าจะได้รับ	วัน/เวลาดำเนินการ
3. แนวทางใดที่สามารถให้คณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ มีแนวคิดที่จะปล่อยเงินกู้ให้สมาชิกเพื่อไปใช้ในการผลิตแทนที่จะเป็นการให้กู้เพื่อการบริโภคเป็นส่วนใหญ่	- แบบสอบถามแบบกึ่งโครงสร้าง สัมภาษณ์หัวหน้ากลุ่มออมทรัพย์ เนื้อหาเกี่ยวกับบทบาทและ หลักเกณฑ์การปล่อยกู้ของกลุ่มออม ทรัพย์เพื่อการผลิต	- ทำการ Pilot test จำนวน 10 กลุ่มและปรับปรุง เก็บข้อมูล 125 ชุด วิเคราะห์ข้อมูล และ เขียนรายงานผลการศึกษา	- รับรู้บทบาทของกลุ่มออม ทรัพย์เพื่อการผลิต และ หลักเกณฑ์ในการปล่อยกู้ ให้กับสมาชิก	เดือนที่ 1 – 6
	- โครงการ “แนวทางการปล่อยกู้เพื่อ การผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต”	- ประชาสัมพันธ์โครงการ “แนวทางในการปล่อยกู้ของ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เพื่อเสริมสร้างศักยภาพ ให้กับวิสาหกิจชุมชน” - รับสมัครและประสานงาน กับสถาบันการเงินและ สำนักงานพัฒนาชุมชน - จัดสถานที่และเอกสาร - ดำเนินการโครงการ - สรุปผลพร้อมเขียนรายงาน	- เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ระหว่างกลุ่มออมทรัพย์เพื่อ การผลิตกับสถาบันการเงิน และหน่วยงานภาคี - บทบาทและผลการ ดำเนินงานของกลุ่มออม ทรัพย์เพื่อการผลิต	เดือนที่ 13 – 14

กิจกรรมในกระบวนการวิจัย (ต่อ)

คำถามการวิจัย	ระเบียบวิธีวิจัย	กิจกรรม	ผลที่คาดว่าจะได้รับ	วัน/เวลา ดำเนินการ
	- แบบสอบถามมีโครงสร้างและแบบสอบถามถึงโครงสร้างหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน เนื้อหาประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชน	- ทำการ Pilot test 10 ตัวอย่าง และปรับปรุงเก็บข้อมูล แบบสอบถาม 2 ชุด รวม 250 ตัวอย่าง วิเคราะห์ข้อมูลและเขียนรายงานผลการศึกษา	- ระดับศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน	เดือนที่ 7 – 12
4. สถาบันการเงินและหน่วยงานภาคีของรัฐจะร่วมมือเพื่อช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างไร และมีแนวทางในการให้คำปรึกษาแนะนำเรื่อง	- แบบสอบถามถึงโครงสร้างและการประชุมเชิงปฏิบัติการ สมาชิกกลุ่มรับทราบแนวทางการเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงินและหน่วยงานภาคี - แบบสอบถามมีโครงสร้างเพื่อให้หน่วยงานภาคีและภาครัฐรับทราบแนวทางการช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชน	- ทำการ Pilot test จำนวน 10 ชุดและปรับปรุงเก็บข้อมูล 250 ตัวอย่าง วิเคราะห์ข้อมูลเขียนรายงานผลการศึกษา - ทำการ Pilot test 10 ชุด และปรับปรุงเก็บข้อมูล รวม 100 ชุดเขียนรายงานผลการศึกษา	- ความร่วมมือระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หน่วยงานภาคี และสถาบันการเงิน - แนวทางการให้คำปรึกษาและแนะนำการเข้าถึงแหล่งทุนให้กับวิสาหกิจชุมชน	เดือนที่ 7 – 12 เดือนที่ 7-12

กิจกรรมในกระบวนการวิจัย (ต่อ)

คำถามการวิจัย	ระเบียบวิธีวิจัย	กิจกรรม	ผลที่คาดว่าจะได้รับ	วัน/เวลาดำเนินการ
5. สถานภาพของการแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ ความร่วมมือ และการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นอย่างไร และควรทำอย่างไรให้เกิดความร่วมมือ และเชื่อมโยงการผลิตระหว่างรัฐวิสาหกิจชุมชนต่าง ๆ	- จัดโครงการ “แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน”	- ประชาสัมพันธ์ผู้เข้าร่วมโครงการ - รับสมัครและประสานกับหน่วยงานภาคี - จัดสถานที่และเอกสาร - ดำเนินการโครงการ - สรุปผลพร้อมเขียนรายงาน (จัด 5 ครั้ง)	- เกิดความรู้และความเข้าใจของกิจกรรมการดำเนินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแต่ละกลุ่ม	เดือนที่ 15 – 16
6. แหล่งทุนกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นอย่างไร สอดคล้องกับการเข้าถึงแหล่งทุนหรือไม่	- หน่วยงานภาคีเข้าร่วมโครงการ 2 โครงการเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	- โครงการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์ - โครงการแนวทางเชื่อมโยงการผลิต และการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน	- สร้างกลไกความร่วมมือระหว่าง หน่วยงานภาคี แหล่งทุน และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	เดือนที่ 13 – 14 เดือนที่ 15 – 16

ตารางที่ 3.2 แสดงรายละเอียดโครงการ “แนวทางการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์
เพื่อการผลิต”

วัตถุประสงค์โครงการ	ขั้นตอนการปฏิบัติงาน	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1. เพื่อจูงใจ ให้เกิดแนวคิดกับ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ปล่อยกู้เพื่อการผลิตมากขึ้น	- นำเสนอข้อมูลสถานการณ์ ปัจจุบันของกลุ่มออมทรัพย์	- ผู้เข้าร่วมโครงการ รับทราบ ข้อมูลการทำงานในปัจจุบัน ของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อ ผลิต
2. จัดเวทีแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ แหล่งทุนระหว่างกลุ่มออม ทรัพย์เพื่อการผลิต และ สถาบันการเงิน	- เวทีแบ่งปันประสบการณ์ การทำงานของกลุ่มออม ทรัพย์ ที่เข้มแข็ง	- สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ รับทราบการปฏิบัติงานของ กลุ่มที่เข้มแข็ง
3. เพื่อให้หน่วยงานภาคี มีส่วน ร่วมในการพัฒนาศักยภาพ การปล่อยกู้ของกลุ่มออม ทรัพย์เพื่อการผลิต	- นำเสนอแนวคิดการปล่อยกู้ เพื่อการผลิต - มีการแบ่งกลุ่มออกเป็นกลุ่ม ย่อยๆ แลกเปลี่ยนวิธีการ ปล่อยกู้เพื่อการผลิต ระหว่างแหล่งทุนจาก สถาบันการเงิน และกลุ่ม ออมทรัพย์เพื่อการผลิต - หน่วยงานภาคีเข้าร่วมในการ แบ่งกลุ่มออกเป็นกลุ่มย่อยๆ พร้อมกับเสนอความคิดเห็น และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ในเรื่องแนวทางการปล่อยกู้ เพื่อการผลิต	- สร้างแนวคิดให้กลุ่มออม ทรัพย์ ได้เห็นข้อดีของการ ปล่อยกู้เพื่อการผลิต - เกิดการแลกเปลี่ยน ประสบการณ์ ปัญหาในการ ทำงาน และแนวทางในการ แก้ไข ระหว่างแหล่งทุน ด้วยกันในเรื่องการปล่อยกู้ เพื่อการผลิต - ได้รับทราบแนวคิดเรื่องการ พัฒนาให้กลุ่มออมทรัพย์ ปล่อยกู้เพื่อการผลิต จาก หน่วยงานภาคี และเกิดการ เรียนรู้ร่วมกันกับแหล่งทุน

ตารางที่ 3.2 แสดงรายละเอียดโครงการ “แนวทางการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์
เพื่อการผลิต” (ต่อ)

วัตถุประสงค์โครงการ	ขั้นตอนการปฏิบัติงาน	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
	- หน่วยงานภาคีเสนอแนะ แนวทางในการปล่อยกู้เพื่อ การผลิต เพื่อให้โครงการมี ความต่อเนื่องในขั้นต่อไป	- เกิดกลไกความร่วมมือ ระหว่างหน่วยงานภาคี แหล่งทุนภายใน และแหล่ง ทุนภายนอก - จะเกิดการขับเคลื่อน กระบวนการของกลุ่มออม ทรัพย์ ปล่อยกู้เพื่อการผลิต

จากตารางที่ 3.2 สรุปรายละเอียดแนวทางการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อ
การผลิต มีวัตถุประสงค์เพื่อจูงใจกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ฯ ให้เกิดแนวคิดในด้านการปล่อยกู้เพื่อ
การผลิตและจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ พร้อมทั้งให้สำนักงานพัฒนาชุมชนมีส่วนร่วมในการ
พัฒนาศักยภาพการปล่อยกู้ของกลุ่มฯ ขั้นตอนการปฏิบัติงานจัดหาหัวหน้ากลุ่มออมทรัพย์เพื่อ
การผลิตที่ประสบความสำเร็จจากการปล่อยกู้เพื่อการผลิต มาเล่าประสบการณ์ในการปล่อยกู้
ร่วมกับตัวแทนจากหน่วยงานภาคี โดยมีคณะผู้วิจัยเข้าร่วมเพื่อหาแนวทางในการปล่อยกู้
เพื่อการผลิตและผลที่คาดว่าจะได้รับคือได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงาน เกิดความ
ร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาคี แหล่งทุนภายในและภายนอกในการขับเคลื่อนกระบวนการของ
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

ตารางที่ 3.3 แสดงรายละเอียด โครงการ “แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน”

วัตถุประสงค์โครงการ	ขั้นตอนการปฏิบัติงาน	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1. เพื่อแนะนำให้คำปรึกษากับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในการเพิ่มศักยภาพด้านการเข้าถึงแหล่งทุน	- นำเสนอข้อมูลสถานการณ์ปัจจุบันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	- กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้รับทราบ การดำเนินงานของกลุ่มอื่น เพื่อเป็นแนวทางนำมาปรับปรุงการทำงานกลุ่มตนเองเพื่อให้สอดคล้องกับเข้าถึงแหล่งทุน
2. เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ ความร่วมมือ และแนวทางการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้วยกัน	- เวทีแบ่งปันประสบการณ์ในการทำงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็ง และเปิดโอกาสให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนซักถามแนวทางการเข้าถึงแหล่งทุนจากแหล่งทุนภายนอก แหล่งทุนภายใน และแหล่งทุนจากหน่วยงานภาคี	- ได้แนวทางการร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เช่น ด้านวัตถุดิบ การตลาด การจัดการ เป็นต้น
3. เพื่อให้หน่วยงานภาคี มีส่วนร่วมในการพัฒนาศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนและการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	- แบ่งจัดกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยเปรียบเทียบกลุ่มที่มีกิจกรรมการทำงานที่เกี่ยวข้องกันอยู่ในกลุ่มเดียวกัน - แลกเปลี่ยนประสบการณ์การทำงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน - หน่วยงานภาคี เข้าร่วมกิจกรรมในแต่ละกลุ่ม เสนอแนะแนวทางให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน	- เกิดกลไกความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาคี แหล่งทุน และ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อสร้างการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน - สร้างองค์ความรู้ ร่วมกัน เพื่อการพัฒนาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน - หน่วยงานภาคีจะเข้ามามีบทบาทในการขับเคลื่อนเพื่อสร้างเครือข่ายเพื่อเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ตารางที่ 3.3 แสดงรายละเอียด โครงการ “แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน” (ต่อ)

วัตถุประสงค์โครงการ	ขั้นตอนการปฏิบัติงาน	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
	- เสนอแนวทาง ความช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในการสร้างแนวทางการเชื่อมโยงการผลิต ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	

จากตารางที่ 3.3 สรุปรายละเอียดแนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน มีวัตถุประสงค์เพื่อให้คำแนะนำปรึกษา การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ความร่วมมือ แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และให้หน่วยงานภาคีเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

ขั้นตอนการปฏิบัติงานจัดหาหัวหน้าและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จจากการเข้าถึงแหล่งทุน มาเล่าประสบการณ์ในการดำเนินงานและวิธีการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ร่วมกับตัวแทนจากสถาบันการเงิน สำนักงานเกษตร และ อบต. โดยมีคณะผู้วิจัยเข้าร่วมเพื่อหาแนวทางการช่วยเหลือเพื่อสร้างการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและผลที่คาดว่าจะได้รับคือข้อมูลและได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงาน เกิดความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และนำความรู้ที่ได้รับมาปรับปรุงพัฒนากลุ่มฯ ต่อไป

ตารางที่ 3.4 แสดงรายละเอียด โครงการ “เผยแพร่ผลการวิจัย: แนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการเชื่อมโยงการผลิตเพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจชุมชนใน 5 จังหวัดภาคใต้”

วัตถุประสงค์โครงการ	ขั้นตอนการปฏิบัติงาน	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1. เพื่อนำเสนอผลงานวิจัยให้กับสถานประกอบการและกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ถึงแนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุน เพื่อเพิ่มศักยภาพให้กับกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืน	- สรุปผลการวิจัยพร้อมทั้งนำเสนอกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หน่วยงานภาคี สถาบันการเงิน และผู้สนใจ	- แนวทางการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน สาเหตุที่สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อของโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน
2. เพื่อนำเสนอแนวทางการเชื่อมโยงกิจกรรมการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	- จัดเวทีเสวนาแบ่งปันประสบการณ์การทำงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และการตอบคำถามเกี่ยวกับแนวทางการเข้าถึงแหล่งทุนจากแหล่งทุนทั้งภายนอกและภายใน รวมถึงหน่วยงานภาคี	- การเชื่อมโยงการทำงานและกิจกรรมการผลิตและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแต่ละกลุ่ม
3. เพื่อนำผลการศึกษาเสนอต่อหน่วยงานภาคีภาครัฐ เพื่อนำไปเป็นแนวทางให้ความช่วยเหลือกับวิสาหกิจชุมชนต่อไป	- บรรยาย และเอกสารแจก เช่น แผ่นพับ ไลน์	- แนวทางความช่วยเหลือของหน่วยงานภาคีที่มีต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้มากขึ้น
4. เพื่อนำผลการศึกษาเสนอต่อสถาบันการเงินในการเพื่อนำไปเป็นแนวทางให้ความช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนต่อไป	- สถาบันการเงินจัดการบรรยาย และออกบูธพร้อมให้คำแนะนำและแจกเอกสาร	- การสร้างเครือข่ายการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโดยก่อให้เกิดการขับเคลื่อนเชิงปฏิบัติการในเฟสต่อไป
5. เพื่อจัดแสดงสินค้าและสาริตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	- กลุ่มวิสาหกิจชุมชน นำสินค้าของกลุ่มมาจัดแสดงและจำหน่ายพร้อมการสาริต	- การสร้างเครือข่ายความร่วมมือในการจำหน่ายสินค้าระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

จากตารางที่ 3.4 รายละเอียดของโครงการเผยแพร่ผลการวิจัยให้กับสถานประกอบการ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอผลการศึกษาให้กับสถานประกอบการและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนถึงแนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุน นำเสนอผลการศึกษาให้กับหน่วยงานภาคีภาครัฐและสถาบันการเงิน เพื่อนำไปเป็นแนวทางให้ความช่วยเหลือกับวิสาหกิจชุมชนต่อไป ตลอดจนการจัดแสดงสินค้าและสาธิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ขั้นตอนในการปฏิบัติงาน ประกอบด้วยสรุปผลการวิจัยพร้อมทั้งนำเสนอให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หน่วยงานภาคี สถาบันการเงิน และผู้สนใจเข้าร่วมรับฟัง และในการจัดงานมีสถาบันการเงินออกบูธ แจกเอกสารเผยแพร่ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนำสินค้ามาจัดแสดงและจำหน่าย

ผลที่คาดว่าจะได้รับจากกิจกรรมครั้งนี้คือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตรับรู้แนวทางการปล่อยสินเชื่อ สาเหตุที่สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อของโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน การเชื่อมโยงกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้าด้วยกัน และแนวทางความช่วยเหลือของหน่วยงานภาคีที่มีต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตลอดจนการสร้างเครือข่ายการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยก่อให้เกิดความร่วมมือในการจำหน่ายสินค้าระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

บทที่ 4

แหล่งทุนภายนอกและการเข้าถึงแหล่งทุน

สำหรับบทนี้เป็นการรายงานผลการศึกษาด้านแหล่งทุนของผู้ประกอบการ แบ่งออกเป็น 3 แหล่งดังนี้

1. แหล่งทุนภายนอกหมายถึง สถาบันการเงินที่มีหน้าที่ให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการ ตามนโยบายของรัฐบาลประกอบด้วย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) โดยส่วนใหญ่เป็นการปล่อยสินเชื่อประเภทค้ำน้ำ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) ส่วนใหญ่เป็นการปล่อยสินเชื่อประเภทกลางน้ำ และธนาคารออมสิน ส่วนใหญ่เป็นการปล่อยสินเชื่อประเภทปลายน้ำ

2. แหล่งทุนภายในหมู่บ้านหมายถึง กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่จัดตั้งขึ้นโดยชาวบ้านในชุมชนต่างๆ โดยกระบวนการก่อตั้งกลุ่มเพื่อประโยชน์ของสมาชิกทั้งในด้านการส่งเสริมสัจจะและการสร้างวินัยในการเก็บออมและการกู้เงิน

3. แหล่งทุนหน่วยงานภาคีหมายถึง สำนักงานพัฒนาชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบล และสำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

สำหรับความหมายของคำว่า “ผู้ประกอบการ” ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แบ่งออกเป็น 2 ประเด็นดังนี้

ประเด็นแรก ผู้ประกอบการหมายถึงกลุ่มอาชีพค้ำน้ำซึ่งเป็นลูกค้ำของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร(ธกส.) กลุ่มอาชีพกลางน้ำซึ่งเป็นลูกค้ำของธนาคารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(ธพว) และกลุ่มอาชีพปลายน้ำ ซึ่งเป็นลูกค้ำของธนาคารออมสิน(ออมสิน)

ประเด็นสอง ผู้ประกอบการหมายถึงกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ก่อตั้งขึ้นมาตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ในปี พ.ศ. 2548

จากการสัมภาษณ์ผู้จัดการสาขาและผู้จัดการสำนักงานเขตของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร(ธกส.) ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(ธพว.) และธนาคารออมสิน(ออมสิน) จำนวน 40 คน ในพื้นที่ 5 จังหวัด คือ นครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สตูล และสงขลา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษานโยบาย กระบวนการ และหลักเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มอาชีพค้ำน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีประเด็นสำคัญต่อไปนี้

- 4.1 การก่อตั้งและนโยบายการปล่อยสินเชื่อของ ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน
- 4.2 หลักเกณฑ์และกระบวนการปล่อยสินเชื่อของ ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน
- 4.3 หลักการพิจารณาสินเชื่อเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุน
- 4.4 นโยบายการกำหนดเป้าหมายสินเชื่อสำหรับวิสาหกิจชุมชน
- 4.5 ความต้องการเข้าถึงแหล่งทุน (Demand) ของวิสาหกิจชุมชน และการปล่อยสินเชื่อ (Supply) ของสถาบันการเงิน
- 4.6 คุณภาพสินเชื่อของวิสาหกิจชุมชน
- 4.7 วัตถุประสงค์การเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้
- 4.8 นโยบายสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน
- 4.9 การวิเคราะห์ศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มอาชีพคั้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
- 4.10 กลุ่มอาชีพคั้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำกับการเชื่อมโยงการผลิตในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้

4.1 การก่อตั้งและนโยบายการปล่อยสินเชื่อของ ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน

- 4.1.1 การก่อตั้งและนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.)

เมื่อ ปี พ.ศ. 2490 รัฐบาลได้ตั้งธนาคารเพื่อการสหกรณ์ขึ้น เพื่อทำหน้าที่เป็นแหล่งเงินทุนอำนวยความสะดวกทั้งหลายที่มีอยู่ในประเทศไทยขณะนั้น ธนาคารเพื่อการสหกรณ์ ดำเนินงานให้กู้เงินแก่สหกรณ์มาจนถึง ปี พ.ศ. 2509 รัฐบาลจึงได้พิจารณาจัดตั้งธนาคารขึ้นใหม่ เพื่อทำหน้าที่แทนธนาคารเพื่อการสหกรณ์ โดยมีเหตุผลดังนี้ 1) ไม่มีอำนาจในการให้เงินกู้แก่เกษตรกรที่ไม่ใช่สมาชิกสหกรณ์ ซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก 2) ไม่ได้ทำหน้าที่ในการพิจารณาคำขอกู้ 3) ไม่ได้ทำหน้าที่ให้สินเชื่อแบบกำกับแนะนำ และ 4) ไม่มีหน่วยงานใดทำหน้าที่นี้ได้ การดำเนินงานและองค์การของธนาคารเพื่อการสหกรณ์ไม่ได้รับการรับรองจากต่างประเทศ จึงเป็นเหตุให้กำลังเงินธนาคารไม่เพียงพอ ด้วยเหตุผลดังกล่าวรัฐบาลจึงได้จัดตั้งธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ขึ้นในปี พ.ศ. 2509 โดยให้เป็นสถาบันระดับชาติมีฐานะเป็นรัฐวิสาหกิจ สังกัดกระทรวงการคลัง ทำหน้าที่อำนวยความสะดวกให้แก่เกษตรกรอย่างกว้างขวางทั้งในด้านเกษตรกรรมโดยตรงและสถาบันเกษตรกร (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2552) โดยให้ความช่วยเหลือทางการเงินและสนับสนุนการพัฒนาแก่กลุ่มเป้าหมายในชนบทไทยทั้งที่เป็นเกษตรกรผู้ประกอบการ กลุ่มบุคคล องค์กรชุมชน และสหกรณ์ทุกประเภท ที่เป็นองค์ประกอบในระบบเศรษฐกิจฐานรากของประเทศ และในระยะต่อมามีการพัฒนาในการให้บริการสินเชื่อ เช่น สินเชื่อเพื่อการพัฒนาชนบทมีการให้บริการทั้งสินเชื่อภาคการเกษตรและสินเชื่อนอกภาคเกษตร ประกอบกับ

การมีสาขาครอบคลุมทั่วถึงทุกพื้นที่ของประเทศ จึงมีบทบาทในการให้ความรู้กับเกษตรกรและเป็นช่องทางในการปล่อยสินเชื่อเพื่อพัฒนาชนบทได้อย่างมีประสิทธิภาพ และพบว่านโยบายด้านสินเชื่อในภาพรวมของสาขา ได้กำหนดจากส่วนกลางเพื่อให้แต่ละพื้นที่และแต่ละสาขานำไปเป็นแนวทางในการปฏิบัติ

นโยบายหลักของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรคือการสนับสนุนสินเชื่อแก่เกษตรกร และในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรกรรม ซึ่งมีลักษณะเป็นลูกค้ากลุ่มอาชีพค้ำจุนน้ำ โดยมีสินเชื่อหลายลักษณะ ได้แก่ สินเชื่อสำหรับลูกค้าเกษตรกร สินเชื่อสำหรับบุคคลและองค์กร สินเชื่อองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น สินเชื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรนอกภาคเกษตร สินเชื่อกลุ่มบุคคลและวิสาหกิจชุมชน สินเชื่อเปิดเทอม สินเชื่อพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรขั้นพื้นฐานแก่เกษตรกร สินเชื่อกองทุนหมู่บ้านและชุมชน สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย สินเชื่อพัฒนาศักยภาพของหมู่บ้านและชุมชน (โครงการ SML) สินเชื่อโสมสเดย์ไทย สินเชื่อแพทย์แผนไทย สินเชื่อธุรกิจแฟรนไชส์ สินเชื่อ 108 อาชีพ สินเชื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่อแปลงสินทรัพย์เป็นทุน เป็นต้น

4.1.2 การก่อตั้งและนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.)

ในปี พ.ศ.2507 คณะรัฐมนตรีให้ความเห็นชอบโครงการเงินกู้เพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อมตามที่สภาพัฒนาการเศรษฐกิจแห่งชาติเสนอ และได้มีการจัดตั้งสำนักงานเงินกู้เพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อมขึ้นเป็นหน่วยงานภายใต้การกำกับดูแลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม เพื่อทำหน้าที่ให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม และในเวลาต่อมาได้เปลี่ยนชื่อ เป็นสำนักงานธนกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (สธอ.) แต่เนื่องจาก สธอ. มีฐานะเป็นหน่วยงานราชการในการดำเนินงาน จึงมีข้อจำกัดในเรื่องแหล่งเงินทุนที่จะใช้ต้องอาศัยจากงบประมาณแผ่นดินเพียงแหล่งเดียว การอำนวยสินเชื่อต่างๆ ถือหลักปฏิบัติเช่นเดียวกับหน่วยงานราชการทั่วไปทำให้ขาดความคล่องตัวในการดำเนินงาน

ในปี พ.ศ. 2534 รัฐบาลได้ตราพระราชบัญญัติบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อมและปรับสถานะของ สธอ.เป็น บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บอย.) มีฐานะเป็นนิติบุคคล มีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 300 ล้านบาทและให้ บอย. สามารถระดมทุนและเงินกู้ได้ทั้งจากภายในและภายนอกประเทศ

ในปี พ.ศ. 2543 รัฐบาลมีนโยบายให้ บอย. เป็นกลไกสำคัญในการช่วยเหลือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม อันเป็นรากฐานของระบบเศรษฐกิจ บอย.ได้รับการเพิ่มทุนจากกระทรวงการคลัง อีก 2,500 ล้านบาท

ในปี พ.ศ. 2545 มีพระราชบัญญัติธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย พ.ศ.2545 ปรับสถานะของ บอย. เป็นธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย(ชพว.หรือ SME BANK) ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง และกระทรวงอุตสาหกรรมเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2545 โดยมีวัตถุประสงค์ “เพื่อประกอบธุรกิจ อันเป็นการพัฒนา ส่งเสริม ช่วยเหลือ และสนับสนุนการจัดตั้ง การดำเนินงาน การขยาย หรือ การปรับปรุงวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยการให้สินเชื่อค้ำประกันร่วมลงทุน ให้คำปรึกษาแนะนำหรือให้บริการที่จำเป็นอื่นตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัตินี้” (ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย, 2551) ลูกค้ำของธนาคารส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประเภทอาชีพกลางน้ำ สำหรับการให้บริการสินเชื่อของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ชพว.) ตัวอย่างเช่น การปล่อยสินเชื่อระยะยาว ได้แก่ ตัวสัญญาใช้เงิน สินเชื่อเพื่อการส่งออก สินเชื่อเช่าซื้อ เครดิตทางการค้า เป็นต้น และการปล่อยสินเชื่อตามโครงการเพื่อสนับสนุนนโยบายของรัฐบาล ได้แก่ สินเชื่อโครงการปรับเปลี่ยนเครื่องจักร สินเชื่อแปลงสินทรัพย์เป็นทุน สินเชื่อ OTOP สินเชื่อธุรกิจแฟรนไชส์ สินเชื่อผู้ประกอบการใหม่ สินเชื่อช่วยเหลือผู้ประ กายต่างๆ สินเชื่อพลิกฟื้นกิจการ สินเชื่อ Food Safety จากฟาร์มไปสู่ครัวผู้บริโภค และสินเชื่อบุคคล ค้ำประกัน เป็นต้น

4.1.3 การก่อตั้งและนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารออมสิน

หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ยุติลงรัฐบาลในสมัยนั้นได้เห็นถึงคุณประโยชน์ของการออมทรัพย์ และความสำคัญของคลังออมสินที่มีต่อการพัฒนาประเทศ จึงได้ยกฐานะของคลังออมสินขึ้นเป็น องค์การของรัฐ มีฐานะเป็นนิติบุคคล ดำเนินธุรกิจภายใต้ “พระราชบัญญัติธนาคารออมสิน ปี พ.ศ. 2489” มีการบริหารงานโดยอิสระ ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการ ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง เริ่มดำเนินธุรกิจในรูปแบบธนาคารออมสิน ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2490 และคำว่า “คลังออมสิน” ก็ได้เปลี่ยน เป็นคำว่า “ธนาคารออมสิน” นับแต่บัดนั้นเป็นต้นมา (ธนาคารออมสิน, 2554) และได้เปลี่ยนแปลงปรับปรุงพัฒนาระบบการดำเนินงานและการบริการในทุกด้าน เพื่อรักษฐานลูกค้ามากกว่า 26 ล้านบัญชี และมีสาขา 930 สาขาทั่วประเทศ

ปัจจุบันธนาคารออมสินมีฐานะเป็นนิติบุคคล เป็นรัฐวิสาหกิจในรูปของสถาบันการเงินที่มี รัฐบาลเป็นประกัน อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง เริ่มต้นจากการรับฝากเงินและเป็น แหล่งเงินกู้ของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจโครงการขนาดใหญ่ ต่อมาได้ครอบคลุมการให้บริการสินเชื่อ แก่บุคคลากรภาครัฐ เอกชน และผู้ประกอบการธุรกิจ มีบทบาทในการสนับสนุนสินเชื่อได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มลูกค้าอาชีพปลายน้ำและมีสาขาให้บริการครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่ของประเทศจึง ทำให้ธนาคารมีการปล่อยสินเชื่อได้ครอบคลุมตามพื้นที่เป็นแนวทางที่ธนาคารให้ความสำคัญส่งผล ต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนอย่างแท้จริง เช่น สินเชื่อตามนโยบายของรัฐบาลเป็นสินเชื่อ เพื่อสังคม สำหรับการให้บริการสินเชื่อกับบุคคลรายย่อยทั่วไปผ่านเครือข่ายของสาขา ปัจจุบัน

ธนาคารได้เปิดให้บริการสินเชื่อประเภทต่างๆ แก่ประชาชนทั่วไป โดยคำนึงถึงประโยชน์ที่ประชาชนจะได้รับเป็นสำคัญ ได้แก่ สินเชื่อโครงการธนาคารประชาชน สินเชื่อธนาคารประชาชนแบบฉาบฉวย สินเชื่อธุรกิจห้องแถว สินเชื่อผู้ประกอบการรายใหม่ สินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน สินเชื่อสานฝันสู่อาชีพ สินเชื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตราชการ และสินเชื่อพัฒนาชนบท เป็นต้น นอกจากนี้ ธนาคารยังมีการปล่อยสินเชื่อเพื่อธุรกิจเป็นสินเชื่อที่มุ่งเน้นการขยายบทบาทของผู้ประกอบการเพื่อให้เกิดการส่งเสริมการสร้างรายได้และการกระจายความเจริญเข้าสู่ภูมิภาคของประเทศเป็นไปในรูปแบบของการให้สินเชื่อโดยตรงแก่ประชาชน มุ่งเน้นในด้านการให้บริการสินเชื่อแก่โครงการลงทุน เพื่อผลิตสินค้าและบริการในส่วนภูมิภาค ได้แก่ สินเชื่อเคหะ สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สินเชื่อเพื่อการศึกษา สินเชื่อโทรทอองเอกประสงค์ สินเชื่อไปทำงานต่างประเทศ สินเชื่อสวัสดิการ สินเชื่อชีวิตสุขสันต์ และสินเชื่อคอมพิวเตอร์ เป็นต้น

4.1.4 การเปรียบเทียบนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) และ ธนาคารออมสิน (ออมสิน)

สถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง มีลักษณะเป็นธนาคารภายใต้การกำกับดูแลของรัฐ ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อส่งเสริมนโยบายของรัฐบาล มุ่งเน้นการปล่อยสินเชื่อแยกตามเป้าหมายการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร เช่น ธกส. ส่วนใหญ่ปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการอาชีพเกษตรกรคือชาวนา ชาวสวน เกษตรกรผู้เลี้ยงสัตว์ และกิจการประมง เป็นต้น หรือที่เรียกว่ากลุ่มอาชีพต้นน้ำ ธพว. ส่งเสริมธุรกิจและปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการด้านการผลิต การบริการ การค้า เช่น กิจการโรงสีข้าว รับซื้อ/จำหน่ายยางพารา ผู้ประกอบการปศุสัตว์ เป็นต้น หรือที่เรียกว่ากลุ่มอาชีพกลางน้ำ ด้านธนาคารออมสินส่วนใหญ่เป็นการปล่อยสินเชื่อเพื่อบริการประชาชนให้ครอบคลุมทุกสินเชื่อตามนโยบายของรัฐบาล เช่น สินเชื่อธุรกิจ SMEs กิจการค้าปลีก/ค้าส่ง เป็นต้น หรือที่เรียกว่ากลุ่มอาชีพปลายน้ำ

การปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง มีเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของการปล่อยสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ยของทั้ง 3 ธนาคาร มีวิธีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยคล้ายคลึงกัน โดยพิจารณาจากประเภทสินเชื่อและความเสี่ยงของผู้กู้ ในกรณีที่ธนาคารประเมินว่าผู้กู้มีความเสี่ยงสูงหรือหมายถึงไม่มีประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุนแต่มีการอนุมัติสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ยก็จะต้องใช้ส่วนต่างสูงสุดบวกกับ MRR หรือ MLR

ส่วนด้านหลักประกันเงินกู้ ประกอบด้วยที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร อุปกรณ์ และบุคคล ค่าประกัน วงเงินกู้เริ่มต้นของทั้ง 3 สถาบันการเงิน เริ่มต้นใกล้เคียงกันคือ 30,000-50,000 บาท และหลักเกณฑ์โดยรวมในการพิจารณาสินเชื่อ ตลอดจนสภาพการแข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ ซึ่ง ธกส. มีการแข่งขันต่ำ เนื่องจากวัตถุประสงค์การปล่อยสินเชื่อของธนาคารมีความชัดเจนในด้านมุ่งให้ความช่วยเหลือการเงินเพื่อส่งเสริมอาชีพการเกษตรกรรมหรือการดำเนินงานของเกษตรกร ประกอบกับธนาคารมีสาขาครอบคลุมเกือบทุกอำเภอในประเทศไทยเป็นการอำนวยความสะดวกให้ผู้ที่ต้องการ

เข้าถึงแหล่งทุน อีกทั้ง ธกส. มีข้อกำหนดให้ผู้ให้บริการของธนาคารต้องขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิก โดยไม่มีค่าใช้จ่ายแต่ต้องแจ้งความประสงค์ผ่านหัวหน้ากลุ่มลูกค้า ธกส. ในหมู่บ้านหรือพนักงานพัฒนาธุรกิจของ ธกส. ประกอบกับด้านหลักประกันที่เป็นที่ดิน ไม่มีทางเข้าออก แต่ ธกส. สามารถรับเป็นหลักประกันได้ในขณะที่ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปไม่รับเป็นหลักประกัน มีรายละเอียดดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 นโยบายการปล่อยสินเชื่อของ 3 สถาบันการเงิน

การปล่อยสินเชื่อ	ธกส.	ธพว.	ธนาคารออมสิน
1. ลักษณะของการปล่อยสินเชื่อที่ส่งเสริมนโยบายของรัฐบาล	- เพื่อสนับสนุนเกษตรกรและเพื่อการพัฒนาชนบท	- เพื่อการพัฒนาส่งเสริมช่วยเหลือและสนับสนุนการจัดตั้ง การดำเนินงาน การขยาย หรือการปรับปรุงวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	- เพื่อบริการประชาชนให้ครอบคลุมทุกกลุ่ม ทุกอาชีพ และทุกช่วงวัยสินเชื่อโดยเฉพาะกิจการค้าปลีก และค้าส่ง
2. เป้าหมายการปล่อยสินเชื่อ	- เพื่อให้เกิดการประกอบอาชีพสร้างรายได้ แก่ผู้กู้	- ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีความเข้มแข็ง	- ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีความพร้อมด้านการบริการและมีเงินทุนเพียงพอในการประกอบกิจการ
3. วัตถุประสงค์ในการปล่อยสินเชื่อ	- เพื่อซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์การเกษตร เงินทุนหมุนเวียน สำหรับการซื้อพันธุ์พืชหรือพันธุ์สัตว์	- เพื่อซื้อกิจการ อาคาร โรงงาน ร้านค้า เครื่องจักรอุปกรณ์ และเงินทุนหมุนเวียน	- ก่อสร้างอาคาร ร้านค้า และเงินทุนหมุนเวียน
4. อัตราดอกเบี้ย	- MRR(Minimum Retail Rate) ร้อยละ 6.75 ต่อปี MLR (Minimum Loan Rate)ร้อยละ 4.75 ต่อปี*	- MLR (Minimum Loan Rate)ร้อยละ 7 ต่อปี*	- MRR (Minimum Retail Rate) ร้อยละ 6.5 ต่อปี MLR (Minimum Loan Rate)ร้อยละ 6 ต่อปี *

ตารางที่ 4.1 นโยบายการปล่อยสินเชื่อของ 3 สถาบันการเงิน (ต่อ)

การปล่อยสินเชื่อ	ธกส.	ธพว.	ออมสิน
5. หลักประกัน	- ที่ดิน ไม่มีข้อจำกัดว่าที่ดินจะมีทางเข้า-ออกหรือไม่ ขอให้เป็นที่ทำกิน ซึ่งลักษณะที่ดินดังกล่าว ธนาคารพาณิชย์ทั่วไป จะไม่รับเป็นหลักประกัน	- ที่ดินมีทางเข้าและทางออก สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร อุปกรณ์ และหากหลักประกันไม่เพียงพอจะให้บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมค้ำประกันหรือใช้บุคคลค้ำประกัน	- ที่ดินมีทางเข้าและทางออก สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร อุปกรณ์ และหากหลักประกันไม่เพียงพอจะให้บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมค้ำประกัน
6. วงเงินกู้	- ตั้งแต่ 30,000 บาท	- ตั้งแต่ 50,000 บาท	- ตั้งแต่ 30,000 บาท
7. หลักเกณฑ์โดยรวมในการพิจารณาสินเชื่อ	- คุณสมบัติของลูกค้า ประวัติชำระหนี้เดิม พื้นที่ทำการเกษตร กำลังการผลิตหรือความสามารถในการผลิตที่จะนำไปสู่ความสามารถในการชำระหนี้คืน และวัตถุประสงค์ในการกู้เงิน และการวิเคราะห์ความเสี่ยง	- ประวัติการชำระหนี้หลักประกันการเงิน การจัดการความสามารถและความพร้อมในการผลิต การตลาด วัตถุประสงค์การกู้ การวิเคราะห์ความเสี่ยง	- ประวัติการชำระหนี้ ความมั่นคงของรายได้ ความสามารถในการชำระหนี้ การตลาด และวัตถุประสงค์ในการกู้ และการวิเคราะห์ความเสี่ยง
8. สภาพการแข่งขันกับธนาคารพาณิชย์	- ต่ำ	- สูง	- สูง

* ข้อมูลในปี พ.ศ. 2552

4.2 หลักเกณฑ์และกระบวนการปล่อยสินเชื่อของ ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน

การศึกษาหลักเกณฑ์และกระบวนการปล่อยสินเชื่อ จากการสัมภาษณ์ผู้จัดการสาขาและผู้จัดการสำนักงานเขต เพื่อประเมินระดับศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงิน 3 แห่ง ประกอบด้วย 1) ลูกค้ายของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร(ธกส.) คือกลุ่มอาชีพต้นน้ำหรืออาชีพเกษตรกร ประกอบด้วยชาวนา ชาวยางพารา สวนปาล์มน้ำมัน และกิจการประมง 2) ลูกค้ายของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(ธพว.) คือกลุ่มอาชีพกลางน้ำหรือกิจการโรงสีข้าว ยางพารา ปาล์มน้ำมัน ปศุสัตว์ และ 3) ลูกค้ายของธนาคารออมสิน คือกลุ่มอาชีพปลายน้ำหรือกิจการค้าปลีก/ค้าส่ง พบว่าสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง มีหลักเกณฑ์การพิจารณาปล่อยสินเชื่อให้ลูกค้าย โดยการวัดระดับศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนของลูกค้ายกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ มีลักษณะคล้ายคลึงกัน 7 ประเด็นหลัก มีรายละเอียดดังนี้

1. คุณสมบัติส่วนตัว
2. ประวัติการชำระหนี้
3. ความสามารถในการชำระหนี้/การวิเคราะห์การเงิน
4. ความสามารถและความพร้อมการผลิต
5. การตลาด
6. หลักประกัน
7. การวิเคราะห์ความเสี่ยง

อย่างไรก็ตามการพิจารณาสินเชื่อหรือการปล่อยสินเชื่อ ก็ต้องผ่านกระบวนการปล่อยสินเชื่อหรือที่เรียกว่า การพิจารณาการเข้าถึงแหล่งทุนหรือการขอสินเชื่อ เพื่อประเมินระดับศักยภาพของผู้ขอสินเชื่อ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีศักยภาพอยู่ในระดับดีหรือดีมาก การเข้าถึงแหล่งทุนก็จะมีประสิทธิภาพสูง หากว่าผู้ขอสินเชื่อรายใดมีศักยภาพอยู่ในระดับไม่ดี ก่อนข้างไม่ดี หรือ ก่อนข้างดี ก็จะส่งผลการเข้าถึงแหล่งทุนที่ไม่มีประสิทธิภาพ¹ แต่ทั้งนี้การอนุมัติเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนหรือการให้สินเชื่อเป็นอำนาจของผู้พิจารณาสินเชื่อแต่ละสถาบันการเงิน ที่จะต้องให้เหตุผลประกอบการพิจารณาการเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพด้วย

ข้อสรุปจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับผู้จัดการสาขา และผู้จัดการสำนักงานเขตทั้ง 3 สถาบันการเงิน ในพื้นที่ 5 จังหวัด นครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สตูล และสงขลา จำนวน 40 คน พบว่าหลักเกณฑ์และกระบวนการในการพิจารณาการเข้าถึงแหล่งทุนกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อประเมินระดับศักยภาพของผู้สินเชื่อในการเข้าถึงแหล่งทุน ดังตารางที่ 4.2 – 4.8

¹ การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ หมายถึง ผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งทุนต้องหาหลักประกันการกู้ยืมเพิ่ม หรือต้องแสดงแหล่งที่มาของรายได้เพิ่มขึ้น หรืออาจได้รับการพิจารณาเงินสินเชื่อที่ต่ำกว่าความต้องการ และอาจรับอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าเกณฑ์ปกติ

ตารางที่ 4.2 หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินศักยภาพด้านคุณสมบัติของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ
ของสถาบันการเงิน ทั้ง 3 แห่ง

กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส)	กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว)	กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)
1. ระดับการศึกษา 2. ทายาทหรือบุคคลที่ช่วยเหลือ ในการดำเนินงาน 3. ประสบการณ์หรือความ เชี่ยวชาญ	1. ระดับการศึกษา 2. ทายาทหรือบุคคลที่ช่วยเหลือ ในการดำเนินงาน และใน กรณีเป็นบริษัท จะพิจารณา จากความพร้อมและ ประสบการณ์ของทีมงาน 3. ประสบการณ์หรือความ เชี่ยวชาญ 4. แผนในการดำเนินงานหรือ แผนธุรกิจ	1. ระดับการศึกษา 2. ทายาทหรือบุคคลที่ช่วยเหลือ ในการดำเนินงาน และในกรณี เป็นบริษัท จะพิจารณาจาก ความพร้อมและประสบการณ์ ของทีมงาน 3. ประสบการณ์หรือความ เชี่ยวชาญ 4. แผนในการดำเนินงานหรือ แผนธุรกิจ

จากตารางที่ 4.2 พบว่าการพิจารณาสินเชื่อด้านคุณสมบัติของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อที่ต้องการเข้าถึงแหล่งทุน ระดับการศึกษาดีมาก หมายถึงสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ระดับดี หมายถึงสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีในธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรือสำเร็จการศึกษาไม่เกี่ยวกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องแต่ได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ ระดับค่อนข้างดี หมายถึงสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีในธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ระดับค่อนข้างไม่ดี หมายถึงสำเร็จการศึกษาไม่เกินมัธยมและได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ ระดับไม่ดี หมายถึงสำเร็จการศึกษาไม่เกินระดับมัธยมศึกษาและไม่เคยได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ

ระดับศักยภาพด้านทายาทหรือบุคคลที่ช่วยเหลือในการดำเนินงานของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ แบ่งออกเป็น ระดับดีมาก หมายถึงมีทายาทมาสืบทอดธุรกิจแล้ว ระดับดี หมายถึงมีการสร้างทายาทธุรกิจในรุ่นต่อไปมาร่วมงานในการบริหารแล้ว ระดับค่อนข้างดี หมายถึงมีการบ่มเพาะและจัดวางทายาทและเริ่มให้การศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจแล้ว ระดับค่อนข้างไม่ดี หมายถึงมีการวางทายาทแต่ยังไม่เข้าร่วมทำธุรกิจ อยู่ระหว่างการบ่มเพาะ ระดับไม่ดี หมายถึงยังไม่มีมีการวางตัวทายาทธุรกิจ

ระดับประสบการณ์หรือความเชี่ยวชาญในการประกอบธุรกิจ แบ่งออกเป็น ระดับดีมาก หมายถึงมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 5 ปี ระดับดี หมายถึงมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ มากกว่า 3 – 4 ปี ระดับค่อนข้างดี หมายถึงมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ มากกว่า 2 – 3 ปี ระดับค่อนข้างไม่ดี หมายถึงมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 1 – 2 ปี ระดับไม่ดี หมายถึงไม่เคยประกอบธุรกิจ

ระดับแผนในการดำเนินงานหรือแผนธุรกิจเป็นแนวทางการดำเนินงานให้กับผู้ประกอบการ แบ่งออกเป็น ระดับดีมาก หมายถึงมีการจัดทำแผนธุรกิจที่มีมาตรฐานและผลการดำเนินงานทำตามแผนที่วางไว้ไม่ต่ำกว่า 1 ปี ระดับดี หมายถึงมีการส่งผู้ดำเนินงานเข้าร่วมอบรมในการจัดทำแผนธุรกิจ และมีการทำแผนธุรกิจแล้วเตรียมนำมาใช้ในการประกอบธุรกิจจริง ระดับค่อนข้างดี หมายถึงอยู่ในขั้นเตรียมการที่จะนำมาใช้ ระดับค่อนข้างไม่ดี หมายถึงไม่มีการใช้แผนธุรกิจในการดำเนินงานและมีความรู้เรื่องแผนธุรกิจ ระดับไม่ดี หมายถึงไม่มีการใช้แผนธุรกิจในการดำเนินงานและไม่มีความรู้เรื่องแผนธุรกิจ

ทั้งนี้เกณฑ์ในการประเมินระดับศักยภาพที่สถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง ใช้เป็นเกณฑ์ประเมินคุณสมบัติของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ มีลักษณะคล้ายคลึงกันจะมีเพียง ธกส. เท่านั้นที่เน้นการปล่อยสินเชื่อให้กับเกษตรกร ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการจัดทำแผนธุรกิจ ปัจจัยเหล่านี้เป็นการทำให้สถาบันการเงินเชื่อมั่นว่าผู้กู้มีความตั้งใจและสามารถนำเงินกู้ไปใช้ตามวัตถุประสงค์ในการขอกู้ จึงส่งผลให้มีประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 4.3 หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินศักยภาพด้านประวัติการชำระหนี้ของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อของสถาบันการเงิน ทั้ง 3 แห่ง

กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส)	กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว)	กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)
1. ตรวจสอบเครดิตโดยวิธีการสอบถามจากสมาชิก 2. ตรวจสอบประวัติการชำระสินเชื่อจากบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด หรือที่เรียกว่าเครดิตบูโร	1. สอบถามประวัติการชำระหนี้จากลูกค้า 2. ตรวจสอบประวัติการชำระสินเชื่อจากบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด หรือที่เรียกว่าเครดิตบูโร	1. ตรวจสอบหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ² 2. ตรวจสอบประวัติเพิ่มเติมจากลูกค้าของผู้กู้ และสอบถามจากบุคคลใกล้ชิด 3. ตรวจสอบประวัติการชำระสินเชื่อจากบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด หรือที่เรียกว่าเครดิตบูโร

² สินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หมายถึง เงินให้สินเชื่อจัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน สงสัย สงสัยจะสูญ และสูญตามหลักเกณฑ์การจัดชั้นในประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่องสินทรัพย์ที่ไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ และสินทรัพย์ที่สงสัยว่าจะไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ของธนาคารพาณิชย์ (ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย)

จากตารางที่ 4.3 พบว่าหลักเกณฑ์การประเมินระดับศักยภาพประวัติการชำระหนี้ที่เหมือนกันคือการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (เครดิตบูโร) ในกระบวนการประเมินคือผู้ขอกู้รายเก่าต้องไม่มีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้หรือที่เรียกว่า NPLs เว้นแต่มีการปรับโครงสร้างหนี้หรือมีการชำระเสร็จสิ้น และจะพิจารณาแต่ละราย/กรณี

สรุปการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มอาชีพคั้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ จะต้องถูกประเมินด้วยกระบวนการประเมินระดับศักยภาพที่ค่อนข้างเข้มงวด สำหรับการพิจารณาประวัติการชำระหนี้ หากสถาบันการเงินพบว่าผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งทุนมีประวัติการชำระหนี้ดี และผลการประเมินคาดไว้ว่าจะเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบหนี้ ก็จะส่งผลให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 4.4 หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินศักยภาพโดยการวิเคราะห์งบการเงินของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อของสถาบันการเงิน ทั้ง 3 แห่ง

กลุ่มอาชีพคั้นน้ำ (ชกส)	กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ชพว)	กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)
1. รายได้กับสัดส่วนของการชำระหนี้	1. รายได้กับสัดส่วนของการชำระหนี้	1. รายได้กับสัดส่วนของการชำระหนี้
2. ความสามารถในการชำระหนี้	2. สัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุน	2. สัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุน
	3. แนวโน้มในการทำกำไร	3. แนวโน้มในการทำกำไร
	4. ฐานะการเงินของกิจการ	4. ฐานะการเงินของกิจการ

จากตารางที่ 4.4 พบว่ารายได้กับสัดส่วนของการชำระหนี้ของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อเป็นปัจจัยลำดับแรกที่สถาบันการเงินมาเป็นพิจารณารวมกับปัจจัยอื่นๆ ในส่วนของ ชพว. และธนาคารออมสิน พบว่ามีกระบวนการพิจารณาการเข้าถึงแหล่งทุนใกล้เคียงกันนอกจากเรื่องรายได้กับสัดส่วนของการชำระหนี้ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. รายได้เพียงพอต่อการชำระหนี้ หรือความสามารถในการชำระหนี้ หากผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งทุนมีความสามารถในการจัดหารายได้เพื่อการชำระหนี้คืนให้แหล่งทุนได้มากกว่าหรือเท่ากับ 2 เท่า การเข้าถึงแหล่งทุนจึงมีประสิทธิภาพ ถ้าความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 1.25 เท่า การประเมินศักยภาพอยู่ในระดับที่ไม่ดี การเข้าถึงแหล่งทุนจึงไม่มีประสิทธิภาพ

2. สัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุน กรณีที่ผู้ต้องการเข้าถึงแหล่งทุนหรือผู้ขอกู้มีทุนของตนเองมากกว่าจำนวนเงินที่จะกู้จากแหล่งทุน เป็นการแสดงให้เห็นศักยภาพของผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งทุน เพราะการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจบางครั้งต้องใช้จ่ายเงินทุนของตนเองมากกว่าเงินกู้ที่ได้มาจากการกู้ยืมหรือที่เรียกว่า “สัดส่วนหนี้สินต่อทุน” ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่สถาบันการเงินนำมาพิจารณาในการเข้าถึงแหล่งทุนระดับที่ให้ความสำคัญสูง กรณีที่ผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อมีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุน

เท่ากับ 4:1 ถึง 3:1 เท่าหรือ 2:1 ถึง 3:1 เท่า การประเมินศักยภาพจะอยู่ในระดับที่ไม่ดี ทำให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ แต่ถ้าต้องการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ สัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุน ต้องเท่ากับ 1:1 เท่า หรือต่ำกว่า

3. แนวโน้มในการทำกำไร ผู้ต้องการเข้าถึงแหล่งทุนต้องมีการวางแผนสำหรับการประกอบอาชีพเพื่อให้มีส่วนต่างระหว่างยอดขายและต้นทุนขายคือกำไร เพราะกำไรจะเป็นตัวบ่งชี้ถึงความสามารถในการประกอบการ หากผลการดำเนินงานประสพกับการขาดทุนก็ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ ในกรณีที่กำไรสุทธิค่อนข้างน้อยต่ำกว่าผู้ผลิตรายอื่นโดยเฉลี่ยในอุตสาหกรรมเดียวกัน ผลการประเมินศักยภาพอยู่ในระดับค่อนข้างไม่ดี ซึ่งทำให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ

4. ฐานะการเงินของกิจการ เป็นปัจจัยหนึ่งที่สนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีโอกาสความสำเร็จเพิ่มขึ้น เพราะหากผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อมีฐานะการเงินไม่มั่นคง สถาบันการเงินก็就会有ความเสี่ยงเพิ่มสูงขึ้น สาเหตุเพราะกิจการอาจมีทรัพย์สินและรายได้ทั้งสองอย่างไม่เพียงพอต่อการลงทุนตามโครงการขอกู้หรือมีรายได้เพียงพอเฉพาะการดำเนินงานธุรกิจได้เฉพาะในปัจจุบันเท่านั้น ทำให้ผลการประเมินระดับศักยภาพอยู่ในระดับที่ไม่ดีส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 4.5 หลักเกณฑ์และกระบวนการการประเมินศักยภาพด้านความสามารถและ

ความพร้อมในการผลิต/บริการผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อของสถาบันการเงิน ทั้ง 3 แห่ง

กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส.)	กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว.)	กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)
1. ปริมาณพื้นที่ทำกิน	1. เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	1. ความสามารถในการแข่งขัน
2. แหล่งวัตถุดิบและวิธีการผลิต	2. ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต	
3. ความพร้อมของเครื่องจักรอุปกรณ์	3. แรงงานระดับฝีมือ/แรงงานที่มีความชำนาญ	
4. ประสิทธิภาพ/ความชำนาญของผู้ประกอบการ	4. สถานที่ผลิตสินค้า/บริการ มาตรฐานการผลิตการควบคุม มลภาวะที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม	
5. ความสามารถในการแข่งขัน	5. ความสามารถในการแข่งขัน	

จากตารางที่ 4.5 หลักเกณฑ์และกระบวนการการประเมินระดับศักยภาพด้านความสามารถและความพร้อมในการผลิต/บริการผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อของสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง มีรายละเอียดดังนี้

1. ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิต สำหรับกลุ่มอาชีพต้นน้ำ(ชกส.) จะพิจารณาปริมาณของพื้นที่ทำกิน แหล่งวัตถุดิบและวิธีการผลิต ความพร้อมของเครื่องจักรและอุปกรณ์ ประสิทธิภาพ/ความชำนาญของผู้ประกอบการ และความสามารถในการแข่งขัน หากผลการประเมินศักยภาพอยู่ในระดับดี จะส่งผลให้มีประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

2. ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิต สำหรับกลุ่มอาชีพกลางน้ำ(ชพว.) ในกรณีธุรกิจการผลิตเทคนิคหรือกระบวนการผลิตเป็นเทคโนโลยีหรือเครื่องจักรแบบใดความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีรวมถึงพัฒนาการของเครื่องจักรที่มีความสำคัญต่อการผลิต การใช้แรงงานฝีมือที่มีความชำนาญมากระดัดใด สถานที่ผลิต/โรงงาน มาตรฐานการควบคุมผลภาวะเป็นไปตามกฎระเบียบหรือไม่ และต้องไม่ก่อให้เกิดมลภาวะที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

3. ความสามารถในการแข่งขัน สำหรับกลุ่มอาชีพปลายน้ำ(ออมสิน) ในกรณีผู้ซื้อ/ผู้ขอสินเชื่อเปิดกิจการใหม่หรือเป็นผู้ประกอบการใหม่ มีอายุการดำเนินงานต่ำกว่า 6 เดือน การประเมินระดับศักยภาพการแข่งขันอยู่ในระดับที่ไม่ดีและการเข้าถึงแหล่งทุนก็จะไม่มีประสิทธิภาพ จากการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่สถาบันการเงิน จัดแยกความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการออกเป็นระดับเพื่อเป็นเกณฑ์ในการประเมินความสามารถในการแข่งขัน โดยใช้หลักเกณฑ์ดังนี้

- ระดับ 5 : ดีมาก คือมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ มากกว่า 5 ปี
- ระดับ 4 : ดี คือมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ ประมาณ 3 – 4 ปี
- ระดับ 3 : ก่อนข้างดี คือมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ ประมาณ 2 – 3 ปี
- ระดับ 2 : ก่อนข้างไม่ดี คือมีประสบการณ์ในการธุรกิจ ประมาณ 1 – 2 ปี
- ระดับ 1 : ไม่ดี คือไม่เคยประกอบธุรกิจ

4. ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิตอย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการ เช่น มีปริมาณวัตถุดิบไม่เพียงพอในการผลิตหรือมีปัญหาในการจัดหาวัตถุดิบมาจากแหล่งอื่น ผลการประเมินศักยภาพในด้านนี้จะอยู่ในระดับที่ไม่ดี และสถาบันการเงินอาจประเมินระยะเวลาของความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการกับผู้ขายปัจจัยการผลิต(Supplier) หากระยะเวลาต่ำกว่า 1 ปี อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของกิจการ ประสิทธิภาพของการเข้าถึงแหล่งทุนก็ไม่มี

5. ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิต สถาบันการเงินจะพิจารณาประสิทธิภาพและความสามารถในการผลิตสินค้า/บริการของผู้ประกอบการ รวมถึงการพิจารณาบุคลากรในสายการผลิต ถ้าผู้ประกอบการมีปัจจัยความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตต่ำ สถาบันการเงินก็จะมีความเสี่ยงสูง

6. ความเหมาะสมทางด้านเทคนิคและการให้บริการ การที่ผู้ซื้อ/ผู้มีการสร้างจุดขายหรือรูปแบบการให้บริการที่มีประสิทธิภาพหรือสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากกว่าคู่แข่ง ผลการประเมินศักยภาพอยู่ในระดับที่ดีมาก สามารถเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 4.6 หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินศักยภาพวิเคราะห์ด้านการตลาดผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อของสถาบันการเงิน ทั้ง 3 แห่ง

กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (รทส)	กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (รพว)	กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)
1. ความแน่นอนในการจัดจำหน่าย 2. แหล่งซื้อวัตถุดิบ 3. สถานที่จำหน่าย 4. คู่แข่งขัน	1. ความแน่นอนในการจัดจำหน่าย 2. แหล่งซื้อวัตถุดิบ 3. สถานที่จำหน่าย 4. ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย 5. คู่แข่งขัน	1. ความแน่นอนในการจัดจำหน่าย 2. แหล่งซื้อวัตถุดิบ 3. สถานที่จำหน่าย 4. ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย 5. คู่แข่งขัน

จากตารางที่ 4.6 พบว่ากระบวนการพิจารณาการเข้าถึงแหล่งทุน เพื่อประเมินศักยภาพด้านการตลาด ของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ(รทส.) กลางน้ำ(รพว.) และปลายน้ำ(ออมสิน) มีปัจจัยที่ใช้ในการประเมินเหมือนกันคือตลาด/ลูกค้าของผู้ประกอบการ และปริมาณในการจำหน่ายสินค้า/บริการ ในกรณีที่ผู้ขอกู้หรือผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งทุนมีตลาดที่แน่นอนหรือมีความสามารถในการจำหน่ายสูงหรือมีความสามารถในการส่งเสริมการขายทำให้ยอดขายและรายได้ของกิจการเพิ่มขึ้น สถาบันการเงินก็จะมีความมั่นใจในการปล่อยสินเชื่อ ในทางตรงกันข้ามหากกิจการไม่มีช่องทางการจำหน่ายและไม่มีตลาดรองรับ หรือไม่มีลูกค้าประจำที่แน่นอนประมาณร้อยละ 10 – 20 ของยอดขาย ก็จะส่งผลกระทบต่อสร้างยอดขายและการทำกำไร การเข้าถึงแหล่งทุนจึงไม่มีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 4.7 หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินศักยภาพหลักประกันผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อของ
สถาบันการเงิน ทั้ง 3 แห่ง

กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส.)	กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว.)	กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)
1. โฉนดที่ดิน ตราจอง หนังสือ รับรองการทำประโยชน์ (น.ส.3 ก หรือ น.ส.3) และ บุคคลค้ำประกัน	1. โฉนดที่ดิน น.ส.3 ก น.ส.3 ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (ทาวเฮาส์ อาคารพาณิชย์) สิ่งปลูกสร้าง (บ้านพักอาศัย โรงงาน ร้านค้า) และบริษัท ประกันสินเชื่ออุตสาหกรรม ขนาดย่อม มีการค้ำประกัน มากที่สุด	1. โฉนดที่ดิน น.ส.3ก. น.ส.3 ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัทประกันสินเชื่อค้ำ ประกัน

จากตารางที่ 4.7 หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินศักยภาพหลักประกันผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อของสถาบันการเงิน ทั้ง 3 แห่ง พบว่าการประเมินหรือการตีค่าของหลักประกัน สถาบันการเงินจะพิจารณาจากทำเลที่ตั้งของหลักประกัน ราคาซื้อขายในท้องตลาด และสภาพคล่องของหลักประกัน เพื่อหาความคุ้มค่าของหลักประกันเทียบกับวงเงินที่ควรได้รับการอนุมัติจากแหล่งทุน หากพบว่าสภาพคล่องของหลักประกันต่ำสุด เช่น ที่ดินทำกินของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ ไม่มีทางเข้าและทางออก สถาบันการเงินโดยทั่วไป จะไม่รับเป็นหลักประกันและจะไม่สามารถพิจารณาให้เข้าถึงแหล่งทุนได้

ตารางที่ 4.8 หลักเกณฑ์และกระบวนการประเมินศักยภาพด้านความเสี่ยงผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อของ
สถาบันการเงิน ทั้ง 3 แห่ง

กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส.)	กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว.)	กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)
1. วัตถุประสงค์การกู้เงิน 2. ประวัติการชำระหนี้ 3. ความสามารถชำระหนี้ 4. หลักทรัพย์ค้ำประกัน 5. ภูมิประเทศเหมาะสมกับการ ผลิตหรือไม่	1. วัตถุประสงค์การกู้เงิน 2. ประวัติการชำระหนี้ 3. ความสามารถในการชำระหนี้	1. วัตถุประสงค์การกู้เงิน 2. ประวัติการชำระหนี้ 3. ความสามารถในการชำระหนี้ 4. หลักทรัพย์ค้ำประกัน

ตารางที่ 4.8 พบว่าการประเมินแต่ละหลักเกณฑ์ในการเข้าถึงแหล่งทุน จะต้องมีการประเมินระดับความเสี่ยงในด้านต่างๆ ได้แก่ ข้อมูลทั่วไปของลูกค้า หลักประกัน การเงิน การตลาด การผลิต เป็นต้น ในบางครั้งผู้ที่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้และมีความสามารถในการชำระหนี้ได้ แต่ก็ไม่มี ความเต็มใจที่จะชำระหนี้ หรือในบางกรณีเกิดภาวะของรายได้และกำไรไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ ก็จะไม่สามารถชำระหนี้ได้ แม้ว่าจะเต็มใจชำระหนี้ก็ตาม สิ่งเหล่านี้อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลาและเป็น ความเสียหายให้กับสถาบันการเงิน เนื่องจากปริมาณเงินส่วนใหญ่ที่นำมาปล่อยสินเชื่อ นั้นมาจากเงิน ฝากของประชาชนหรือเงินกู้จากเจ้าหนี้ ซึ่งสถาบันการเงินต้องรับผิดชอบ ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยง ดังกล่าวสถาบันการเงินจึงต้องหาหลักประกันที่อยู่ในรูปสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์หรือ บุคคลค้ำประกันให้มีมูลค่าเหมาะสมและเพียงพอต่อความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นได้เพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

4.3 หลักการพิจารณาเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนสำหรับวิสาหกิจชุมชน

การกำหนดนโยบายสินเชื่อของสถาบันการเงิน เพื่อเป็นแนวทางกำหนดคุณสมบัติของผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพิจารณาเครดิตและการกำหนดวงเงินสินเชื่อของลูกค้าแต่ละราย รวมถึงการให้เงื่อนไขการชำระเงินเพื่อป้องกันไม่ให้หนี้เสียหรือหนี้สูญต่อไปในอนาคต นโยบายสินเชื่อหรือหลักการพิจารณาสินเชื่อหรือการปล่อยกู้ให้กับผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อ ในการจะเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชน จำเป็นต้องผ่านหลักการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อ ดังตารางที่ 4.9

ตารางที่ 4.9 หลักการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ประเด็นการปล่อยสินเชื่อ	รทส.	รพว.	ออมสิน
1. คุณสมบัติผู้กู้ (Character)	- การรวมกลุ่มของสมาชิกไม่น้อยกว่า 5 คน - ดำเนินกิจการไม่น้อยกว่า 6 เดือน	- การคัดสรร OTOP ระดับ 3 ดาวขึ้นไป - มาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) - ผู้ค้าปลีก/ค้าส่ง ในศูนย์จำหน่าย OTOP	- การรวมกลุ่มสมาชิกไม่น้อยกว่า 25 คน - การออมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง - ระบบการรวมกลุ่มอย่างชัดเจน
2. ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity)	- คุณภาพหนี้ - ความสามารถในการชำระหนี้	- คุณภาพหนี้ - ความสามารถในการชำระหนี้	- คุณภาพหนี้ - ความสามารถในการชำระหนี้
3. เงินทุน (Capital)	- เงินลงทุนตนเองเกินกว่า 50%	- เงินลงทุนตนเองเกินกว่า 50%	- เงินลงทุนตนเองเกินกว่า 50%
4. หลักประกัน (Collateral)	- บุคคลค้ำประกัน - โฉนดที่ดิน น.ส.3 ก น.ส.3 - ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง - สิ่งปลูกสร้าง - บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม	- บุคคลค้ำประกัน - โฉนดที่ดิน น.ส.3 ก น.ส.3 - ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง - สิ่งปลูกสร้าง - บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม	- บุคคลค้ำประกัน - โฉนดที่ดิน น.ส.3 ก น.ส.3 - ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง - สิ่งปลูกสร้าง - บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม
5. สภาพการณ์และแนวโน้ม (Condition)	- สภาพการแข่งขันด้านการผลิตและการตลาด - โอกาสและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ - การวิเคราะห์ความเสี่ยง	- สภาพการแข่งขันด้านการผลิตและการตลาด - โอกาสและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ - การวิเคราะห์ความเสี่ยง	- สภาพการแข่งขันด้านการผลิตและการตลาด - โอกาสและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ - การวิเคราะห์ความเสี่ยง

จากตารางที่ 4.9 หลักการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่านโยบายสินเชื่อของสถาบันการเงินหรือหลักการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อ เพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยใช้หลักการวิเคราะห์ 5'C รายละเอียดต่อไปนี้

1. คุณสมบัติผู้กู้ (Character) ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่เป็ปลูกค้าของ ธกส. ต้องมีการรวมกลุ่มของสมาชิกไม่น้อยกว่า 5 คน เพื่อดำเนินกิจการไม่น้อยกว่า 6 เดือน จึงมีสิทธิกู้เงินได้ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็ปลูกค้าของ ธพว. ต้องได้รับการคัดสรรหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ระดับ 3 ดาวขึ้นไปหรือได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) หรือเป็นผู้ค้าปลีก/ค้าส่งในศูนย์จำหน่าย OTOP และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็ปลูกค้าของธนาคารออมสิน ต้องมีการรวมกลุ่มสมาชิกไม่น้อยกว่า 25 คน มีการออมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง มีระบบการรวมกลุ่มอย่างชัดเจน ซึ่งเงื่อนไขในด้านคุณสมบัติ ผู้กู้/ผู้ขอสินเชื่อของทั้ง 3 ธนาคาร ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่เข้าถึงแหล่งทุนได้ยาก

2. ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity) ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พิจารณาจากคุณภาพหนี้ ความสามารถในการชำระหนี้ต่ำเนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีอัตราค้างชำระหนี้สูงกว่าการปล่อยสินเชื่อประเภทอื่นของธนาคาร หากมีการเทียบจำนวนรายการปล่อยสินเชื่อเปรียบเทียบกับจำนวนรายที่เกิดหนี้เสีย โดยเกิดขึ้นจาก ปัญหาความสามารถในการผลิตและการจำหน่ายผลผลิตนั้นเอง

3. เงินทุน (Capital) วิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ มีเงินลงทุนตนเองเกินกว่า 50% ทุกกลุ่มอาชีพ เนื่องจากสถาบันการเงินพิจารณาว่าผู้ที่ต้องเข้าถึงแหล่งทุน ควรมีเงินของตนเองส่วนหนึ่งมาลงทุนด้วย ธนาคารจึงไม่สนับสนุนโครงการที่จะขอเงินกู้ทั้ง 100 % เพราะจะทำให้ภาระหนี้สินอยู่ในระดับที่สูง ซึ่งเป็นการเพิ่มความเสี่ยงทางการเงิน

4. หลักประกัน (Collateral) ทั้ง 3 ธนาคาร มีลักษณะใกล้เคียงกันคือ สามารถใช้บุคคลค้ำประกัน หรือใช้หลักประกันอื่นๆ เช่น โฉนดที่ดิน น.ส.3 ก น.ส.3 ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (ทาวเฮาส์ อาคารพาณิชย์) สิ่งปลูกสร้าง (บ้านพักอาศัย โรงงาน ร้านค้า) และทรัพย์สินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม เนื่องจากเป็นหลักทรัพย์ที่มีสภาพคล่อง การเข้าถึงแหล่งทุนจึงมีประสิทธิภาพ

5. สภาพการณ์และแนวโน้ม (Condition) ทั้ง 3 ธนาคาร จะมีการพิจารณาใกล้เคียงกันคือ พิจารณาสภาพการแข่งขัน เช่น ด้านการผลิต การตลาด โอกาส และอุปสรรคในการประกอบกิจการ ให้ประสบความสำเร็จ หรืออาจเรียกว่าการวิเคราะห์ความเสี่ยง เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ในการให้พิจารณาปล่อยสินเชื่อเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุน

4.4 นโยบายการกำหนดเป้าหมายสินเชื่อสำหรับวิสาหกิจชุมชน

ผลการศึกษา นโยบายการกำหนดเป้าหมายสินเชื่อสำหรับวิสาหกิจชุมชนเทียบกับการให้สินเชื่อโดยรวมของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) และธนาคารออมสิน ได้มีการกำหนดเป้าหมายในการปล่อยสินเชื่อสำหรับสาขาแต่ละแห่ง โดยกำหนดให้พิจารณาความเสี่ยงร่วมกับการพิจารณาสินเชื่อ หลังจากนั้นจึงให้ธนาคารคัดเลือกลูกค้าที่มีศักยภาพสูง เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะก่อให้เกิดความเสียหายให้กับทางธนาคาร

ส่วนการกำหนดเป้าหมายสินเชื่อสำหรับวิสาหกิจชุมชน พบว่ามีจำนวนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่ออื่นของธนาคาร โดยแต่ละธนาคารจะมุ่งเน้นการให้บริการที่เป้าหมายหลัก เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มีเป้าหมายสินเชื่อหลักคือการให้สินเชื่อแก่เกษตรกร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทยมีเป้าหมายสินเชื่อหลัก คือการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น โรงงาน บริษัทการค้า และฟาร์มปศุสัตว์ และธนาคารออมสินมีเป้าหมายสินเชื่อหลัก คือการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อสวัสดิการ และสินเชื่อสำหรับการค้า

ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่เป็นกลุ่มก่อตั้งใหม่และขาดความเข้มแข็งในการดำเนินงาน ทำให้สถาบันการเงินขาดความเชื่อมั่นและเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีความเสี่ยงสูงเมื่อเทียบกับสินเชื่ออื่นของธนาคาร สถาบันการเงินจึงต้องมีการคัดเลือกรวมวิสาหกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็งในการปล่อยสินเชื่อเพราะต้องการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ดังนั้นทางเลือกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้เข้าถึงแหล่งทุน จึงควรพิจารณาแหล่งทุนภายในหมู่บ้านของตนเองเป็นลำดับแรกคือกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เนื่องจากเป็นแหล่งทุนที่เกิดจากเงินออมของสมาชิกในหมู่บ้าน มีความสะดวกในการเข้าถึงและเป็นตัวกลางช่วยเหลือในการกู้ยืม แต่ทั้งนี้จำเป็นต้องมีการพัฒนาความสามารถในการปล่อยกู้ของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับในอนาคตอันเนื่องมาจากเงินของกลุ่มออมทรัพย์คือเงินของสมาชิกในชุมชนและเป็นเงินออมของคนส่วนใหญ่ในประเทศ

4.5 ความต้องการเข้าถึงแหล่งทุน (Demand) ของวิสาหกิจชุมชนและการปล่อยสินเชื่อ (Supply) ของสถาบันการเงิน

ผลการศึกษาความต้องการเข้าถึงแหล่งทุน (Demand) ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่าความต้องการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัด ประกอบด้วยจังหวัดนครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สตูล และสงขลา มีความต้องการสินเชื่อในช่วงระยะเวลาสำหรับการผลิตสินค้า/บริการเพื่อนำสินค้าไปจำหน่ายในตลาดที่รับรู้ว่ามีแนวโน้ม เช่น กลุ่มฯ รู้ว่าจะมีงานแสดงสินค้า OTOP และได้วางแผนที่จะนำสินค้าไปจำหน่ายในงาน กรณีสมาชิกของชุมชนจะมีการระดมทุนจากสมาชิกด้วยกัน หรืออาจขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นก่อนการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

อย่างไรก็ตามกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอาจต้องการใช้เงินทุนเพิ่มในระยะเวลาสั้นๆ ตัวอย่างเช่น การผลิตสินค้า/บริการสำหรับเทศกาลทำบุญเดือนสิบ ซึ่งการขอกู้และวงเงินกู้จะต้องสอดคล้องกับรายได้และกำไรในอนาคตเพื่อให้มีความสามารถในการผ่อนชำระตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน แต่กิจกรรมการผลิตสินค้า/บริการเพื่อจำหน่ายสำหรับเทศกาลเป็นกิจกรรมสร้างรายได้ที่ไม่ต่อเนื่อง ส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการจะกู้เงินเกิดความไม่มั่นใจว่าจะปฏิบัติตามเงื่อนไขของสถาบันการเงินได้ และในกรณีการกู้เงินจากสถาบันการเงินหัวหน้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องเป็นผู้รับผิดชอบแทนสมาชิก ทำให้หลายกลุ่มฯ เกิดความกังวลในการขอสินเชื่อ ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นข้อจำกัดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเอง และเป็นสาเหตุทำให้ปริมาณการกู้เงินของวิสาหกิจชุมชนค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับจำนวนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีอยู่ในปัจจุบัน

การปล่อยสินเชื่อ (Supply) ของสถาบันการเงิน พบว่าปริมาณเงินกู้ที่พร้อมอนุมัติให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่งมีปริมาณมากกว่าความต้องการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัด นครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สตูล และสงขลา ถ้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีคุณสมบัติครบตามหลักเกณฑ์ของธนาคาร การขอสินเชื่อก็จะได้รับการสนับสนุนอย่างแน่นอน เพราะการปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นนโยบายของทั้ง 3 ธนาคาร

ข้อสรุปจากการศึกษาความต้องการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนั้น อุปทานมีมากกว่าอุปสงค์ คือปริมาณเงินที่จะให้สินเชื่อต่อรายสูงสุด สำหรับ ธกส.และธนาคารออมสิน อนุมัติได้ 500,000 บาท และ ธพว. สามารถอนุมัติได้ 1,000,000 บาท ส่วนการที่จะปรับให้อุปสงค์กับอุปทานเหมาะสมกันหรือที่เรียกว่าดุลยภาพนั้น จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารสถาบันทั้ง 3 แห่ง มีข้อเสนอให้ปรับเข้าหากันด้วยการปรับเงื่อนไขหรือหลักเกณฑ์ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้สมาชิกของกลุ่มสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องมีการปรับระบบการจัดการที่ดีรวมไปถึงหน่วยงานภาครัฐต้องให้การสนับสนุนและช่วยเหลือ ในกรณีที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่สามารถชำระหนี้ได้ โดยการสนับสนุนเงินชดเชยให้แก่ธนาคารที่ปล่อยสินเชื่อสำหรับวิสาหกิจชุมชน

4.6 คุณภาพสินเชื่อวิสาหกิจชุมชน

คุณภาพสินเชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หมายถึงการพิจารณาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสินเชื่อสำหรับวิสาหกิจชุมชน³ จากการศึกษาพบว่าสถาบันการเงิน จะพิจารณาคุณภาพหนี้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยภาพรวมของ ธกส. และธนาคารออมสิน มีคุณภาพหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ดีกว่า ธพว. แต่สถาบันการเงินไม่สามารถเปิดเผยปริมาณและจำนวนรายชื่อกู้หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เนื่องจากเป็นความลับของแต่ละธนาคาร

สำหรับปัจจัยหรือสาเหตุที่ทำให้คุณภาพหนี้ของ ธกส. และธนาคารออมสิน มีคุณภาพสูงกว่า ธพว. พบว่าทั้งสองธนาคารมีสาขาครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่จึงสามารถให้คำปรึกษาและดูแลลูกค้าได้อย่างทั่วถึง ในขณะที่เดียวกันก็ดำเนินกิจกรรมการสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่โดยการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ เช่น เข้าร่วมเครือข่ายของความรู้มุ่งสู่ OTOP (KBO : Knowledge Based OTOP) กับวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ที่สาขาดังอยู่ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากทั้งสองธนาคารมาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งรวมถึงฝากเงินกับธนาคาร ซึ่งแตกต่างจาก ธพว. ที่เริ่มดำเนินการและให้บริการกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ได้ไม่นาน และมีที่ตั้งของสาขาเฉพาะเขตอำเภอเมืองและมีสาขาน้อยกว่าทั้ง 2 ธนาคาร จึงส่งผลให้โอกาสในการสร้างสัมพันธ์กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนน้อยกว่าและการให้คำปรึกษาและดูแลลูกค้าก็ไม่มี ความทั่วถึง

4.7 วัตถุประสงค์การเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและวิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้

การเข้าถึงแหล่งทุน สถาบันการเงินจะพิจารณาวัตถุประสงค์ของการกู้เงิน เป็นปัจจัยลำดับต้นๆ เนื่องจาก ส่งผลต่อการพิจารณาความสามารถในการก่อเกิดรายได้ ตารางที่ 4.10 ถึง ตารางที่ 4.12 เป็นการเปรียบเทียบวัตถุประสงค์การเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลุ่มอาชีพกลางน้ำ และ กลุ่มอาชีพปลายน้ำ

³ วิสาหกิจชุมชนที่พบในการศึกษานี้ มี 3 ลักษณะด้วยกันคือ (1) วิสาหกิจชุมชนที่ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ มีกิจกรรมแบบต่อเนื่อง (2) กิ่งวิสาหกิจชุมชนกึ่งเจ้าของกิจการ คือมีเจ้าของกิจการและมีผู้ร่วมในสมาชิกกลุ่มแต่มีลักษณะการบริหารที่มีการรวมตัวกันดำเนินกิจกรรมแบบไม่ต่อเนื่อง (3) วิสาหกิจชุมชน ที่มีลักษณะเป็นเจ้าของคนเดียวบริหารงานแบบครอบครัวมีกิจกรรมต่อเนื่องและจ้างสมาชิกทำการผลิตสินค้า

ตารางที่ 4.10 แสดงประเภทและวัตถุประสงค์ในการขอกู้/ขอสินเชื่อของวิสาหกิจชุมชนและ
กลุ่มอาชีพต้นน้ำ ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้

จังหวัด	ประเภทสินเชื่อ/กิจกรรมอาชีพ	วัตถุประสงค์
นครศรีธรรมราช อำเภอพรหมคีรี อำเภอกุฉินารายณ์	- การแปรรูปมังคุด - สวนมังคุด สวนยางพารา และปาล์มน้ำมัน	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนซื้ออุปกรณ์การผลิต - เพื่อซื้อที่ดินและเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
ตรัง อำเภอสิเกา อำเภอย่านตาขาว	- การผลิตปลาตากแห้ง และกล้วยฉาบ - สวนยางพารา และปาล์มน้ำมัน	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนซื้ออุปกรณ์การผลิต - เพื่อซื้อที่ดินและเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
พัทลุง อำเภอป่าพะยอม อำเภอกวนขนุน	- ผลิตเครื่องแกง และหัตถกรรม - สวนยางพารา ข้าว และปาล์มน้ำมัน	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนและซื้ออุปกรณ์การผลิต - เพื่อซื้อที่ดินและเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
สตูล อำเภอเมือง อำเภอกวนกาหลง	- ข้าว ยางพารา สวนผลไม้ และปาล์มน้ำมัน	- เพื่อซื้อที่ดินและเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
สงขลา อำเภอหาดใหญ่ อำเภอนาทวี	- สวนยางพารา ข้าว และผลไม้	- เพื่อซื้อที่ดินและเป็นค่าใช้จ่ายในการปลูกยางพารา ข้าว และผลไม้

จากตารางที่ 4.10 พบว่าพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ตอนกลาง ส่วนใหญ่กลุ่มอาชีพต้นน้ำประกอบอาชีพการทำสวนยางพารา รองลงมาเป็นการทำสวนผลไม้และสวนปาล์มน้ำมัน ผู้ประกอบอาชีพแปรรูปสินค้าเกษตรมีเพียงส่วนน้อย ดังนั้นวัตถุประสงค์ในการกู้หรือขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและซื้ออุปกรณ์การผลิต

ตารางที่ 4.11 แสดงวัตถุประสงค์และประเภทสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพกลางน้ำ
พื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้

จังหวัด	ประเภทสินเชื่อ/กิจกรรมอาชีพ	วัตถุประสงค์
นครศรีธรรมราช อำเภอเมือง อำเภอหัวไทร อำเภอกุ้งสง อำเภอกุ้งใหญ่	- ทำเครื่องถมและเครื่องเงิน - แกะหนังตะลุง - ผลิตเครื่องแกง - ฟาร์มปศุสัตว์ - โรงสีข้าว - ซื่อ/ขายเกี่ยวกับยางพารา	- เพื่อซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ - เพื่อปลูกสร้างโรงเรียน - เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
ตรัง อำเภอเมือง อำเภอห้วยยอด อำเภอนาโยง อำเภอย่านตาขาว	- แกะสลักไม้เทพธาโร - ผลิตปุยอินทรี - ทำขนมเค้ก - ทอผ้า - ซื่อ/ขายเกี่ยวกับยางพารา - ฟาร์มปศุสัตว์	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน - เพื่อปลูกสร้างโรงเรียน - เพื่อซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์
พัทลุง อำเภอเมือง อำเภอกวนขนุน	- จักสานเสื่อกระจูด - ผลิตผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว - ผลิตข้าวสังข์หยด - ตัดชุดมโนราห์ - ฟาร์มปศุสัตว์ - โรงสีข้าว	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน - เพื่อปลูกสร้างโรงเรียน - เพื่อซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์
สตูล อำเภอเมือง อำเภอละงู	- ซื่อ/ขายเกี่ยวกับยางพารา - ฟาร์มปศุสัตว์	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน - เพื่อปลูกสร้างโรงเรียน - เพื่อซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์
สงขลา อำเภอเมือง อำเภอหาดใหญ่ อำเภอระโนด	- แปรรูปเนื้อหมู - จักสานและผลิตของชำร่วย - โรงสีข้าว - ซื่อ/ขายอุปกรณ์การเกษตร	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน - เพื่อปลูกสร้างโรงเรียน - เพื่อซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์

จากตารางที่ 4.11 พบว่ากลุ่มอาชีพกลางน้ำในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ตอนกลาง ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพซื้อ/ขายเกี่ยวกับยางพารา รองลงมาเป็นอาชีพแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตร และผลิตงานหัตถกรรม ดังนั้นวัตถุประสงค์ในการกู้หรือขอสินเชื่อเพื่อซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ ปลูกสร้างโรงเรือน และเป็นเงินทุนหมุนเวียน

ตารางที่ 4.12 แสดงวัตถุประสงค์และประเภทสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและกลุ่มอาชีพปลายน้ำในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้

จังหวัด	ประเภทสินเชื่อ/กิจกรรมอาชีพ	วัตถุประสงค์
นครศรีธรรมราช อำเภอร่อนพิบูลย์ อำเภอกุ้งใหญ่	- ผลิตหัตถกรรมพื้นบ้าน - ร้านค้า - ซื้อ/ขายเกี่ยวกับยางพารา	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน - เพื่อซื้ออุปกรณ์
ตรัง อำเภอเมือง อำเภอนาโยง	- ทอผ้า - ผลิตดอกไม้จากใบยางพารา - ร้านค้า - ซื้อ/ขายเกี่ยวกับยางพารา	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน - เพื่อซื้ออุปกรณ์
พัทลุง อำเภอเมือง อำเภอควนขนุน	- จักสานเสื่อกระจูด - ทำปลาตากแห้ง - ร้านค้า	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน - ซื้ออุปกรณ์
สตูล อำเภอเมือง	- แปรรูปผลไม้ - ร้านค้า	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน - เพื่อซื้ออุปกรณ์
สงขลา อำเภอเมือง อำเภอหาดใหญ่	- แปรรูปผลไม้ - ผลิตสบู่สมุนไพร - ร้านค้า	- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน - เพื่อซื้ออุปกรณ์

จากตารางที่ 4.12 พบว่ากลุ่มอาชีพปลายน้ำในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ตอนกลาง ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพค้าปลีก ซื้อ/ขายเกี่ยวกับยางพารา แปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตร และผลิตงานหัตถกรรม ดังนั้นวัตถุประสงค์ในการกู้หรือขอสินเชื่อเพื่อนำไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนและซื้อเครื่องมืออุปกรณ์

สรุปผลการศึกษาวัตถุประสงค์ในการขอกู้หรือการเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง สำหรับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอาชีพ ต้นน้ำ (ธกส.) กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว.) และกลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน) สถาบันการเงินจะมีการพิจารณาเรื่องวัตถุประสงค์ของการกู้เป็นประเด็นแรก เนื่องจากการนำเงินไปใช้ดำเนินกิจกรรมที่ก่อเกิดรายได้โดยตรง และเป็นปัจจัยในการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งมีส่วนช่วยในการเพิ่มรายได้ของกลุ่มและส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนเป็นสำคัญ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนเป็นปัจจัยสำคัญ เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ จะดำเนินกิจกรรมการผลิตสินค้าออกมาจำหน่ายต่อเมื่อมั่นใจว่ามีตลาดรองรับ เช่น มีงานเทศกาล หรือมีคำสั่งซื้อเป็นช่วงๆ ตามความต้องการของตลาด ดังนั้นกิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจึงไม่ต่อเนื่องและไม่มีความสม่ำเสมอตลอดทั้งปี หากมีการปล่อยเงินกู้ที่ต้องผ่อนชำระทุกงวดเป็นรายเดือน วิสาหกิจชุมชนอาจไม่มีรายได้สำหรับการผ่อนชำระหนี้ หากสถาบันการเงินมีการปล่อยชำระหนี้เป็นลักษณะเงินทุนหมุนเวียน โดยผู้กู้สามารถนำเงินออกมาใช้เมื่อมีความต้องการได้และเมื่อไม่มีความต้องการใช้เงินทุนก็ให้คืนกลับเข้าบัญชีเงินกู้ ทำให้ไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ย และไม่มีผ่อนชำระหนี้ ซึ่งสอดคล้องกับการดำเนินกิจกรรมอาชีพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในกรณีที่วิสาหกิจชุมชนต้องการเพิ่มสภาพคล่องในช่วงที่มีตลาดรองรับ และต้องการนำเงินหมุนเวียนไปใช้ในการผลิต จะทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องและสามารถแก้ปัญหาสภาพคล่องของการดำเนินงานได้

4.8 นโยบายสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน

จากการศึกษา พบว่าหลักประกันในการเข้าถึงแหล่งทุนเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการกำหนดวงเงินที่ให้กู้ ซึ่งจะพิจารณาควบคู่กับความสามารถในการชำระหนี้ ทั้งสองปัจจัยเป็นหลักเกณฑ์ปกติของสถาบันการเงิน แม้ว่าสินเชื่อวิสาหกิจชุมชนจะสามารถใช้บุคคลค้ำประกันได้ แต่การหาบุคคลมาค้ำประกันเงินกู้เพื่อร่วมรับผิดชอบภาระหนี้สินเป็นเงื่อนไขที่ยากสำหรับวิสาหกิจชุมชน และจากการศึกษาพบว่าเกษตรกรสวนยางพารา ชาวนา และผู้ปลูกปาล์มน้ำมัน ก็มีความต้องการเข้าถึงแหล่งทุนเพื่อจะนำเงินกู้ซื้อที่ดินทำกินหรือนำมาใช้จ่ายในดำเนินงาน ขณะเดียวกันก็จะเกิดทั้งหนี้สินและรายได้จากการทำประโยชน์บนที่ดินควบคู่กันไป บางฤดูกาลที่ไม่สามารถทำเกษตรกรรมได้ก็ส่งผลให้ความสามารถในการชำระหนี้ลดน้อยลง และอาจส่งผลต่อภาวะเศรษฐกิจในชุมชนตกต่ำ

โครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน เป็นนโยบายสำคัญของรัฐบาล เพื่อสร้างโอกาสให้ประชาชนที่มีหลักประกันสภาพคล่องต่ำ ได้เข้าถึงแหล่งทุนในระบบโดยใช้สินทรัพย์และภูมิปัญญา มาแปลงเป็นทุน ในการสร้างอาชีพซึ่งก่อให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ และสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจ จึงเป็นการช่วยเหลือชาวบ้านในเรื่องหลักประกันเงินกู้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน และจากโจทย์วิจัยที่ให้ศึกษาสาเหตุที่โครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนไม่ประสบผลสำเร็จ ผลการศึกษานโยบายสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน พบว่านโยบายเชิงปฏิบัติในการวิเคราะห์เพื่อการปล่อยสินเชื่อตามโครงการดังกล่าว ประสบปัญหาด้านการพิจารณาสินเชื่อในประเด็นสภาพคล่องของหลักประกัน เนื่องจากหลักประกันที่ใช้ในทางปฏิบัติมีกระบวนการที่ยุ่งยาก ใช้ระยะเวลาในการประเมินมูลค่าไม่มีมาตรฐาน ระบบราชการที่เกี่ยวข้องที่ไม่เอื้ออำนวย ขาดความรู้และความเข้าใจในการนำมาปฏิบัติ ในกรณีของสิทธิการเช่า ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร และโฉนดน้ำ หากไม่สามารถพิสูจน์ความเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ได้ จะส่งผลให้สถาบันการเงินที่เข้าร่วมโครงการฯ ไม่สามารถปล่อยสินเชื่อตามโครงการนี้ได้เช่นกัน

สาเหตุที่สถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง คือ ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน ไม่ปล่อยสินเชื่อตามนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน พบว่ามีสาเหตุที่คล้ายคลึงกัน ดังนี้

1. ความสามารถในการชำระหนี้ กรณีผู้ขอกู้มีรายรับหรือรายได้ หลังจากหักค่าใช้จ่ายแล้ว ไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ให้กับสถาบันการเงิน
2. วัตถุประสงค์ของการกู้เงิน กรณีที่ผู้ขอกู้ไม่สามารถชี้แจงให้ชัดเจนว่าต้องการเงินที่กู้จากโครงการดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อะไร
3. ระบบการบริหารจัดการธุรกิจไม่มีความชัดเจน เนื่องมาจากผู้ขอกู้ขาดความพร้อมในการดำเนินธุรกิจหรือประกอบอาชีพ

4. หลักฐานการแสดงให้เห็นของรายได้ กรณีที่ผู้ขอสินเชื่อไม่มีการบันทึกรายรับและรายจ่ายของกิจการ หรือไม่สามารถแสดงหลักฐานการฝากเงินกับสถาบันการเงิน ทำให้ธนาคารไม่มีข้อมูลทางการเงินของผู้ขอสินเชื่อมาประกอบการพิจารณา จึงไม่สามารถอนุมัติสินเชื่อได้

5. พิจารณาจากประวัติผู้ขอกู้ พบว่าที่ผ่านการชำระหนี้อยู่ในประเภทประวัติที่ไม่ดี

6. ผู้กู้มีรายได้ที่ไม่แน่นอน ซึ่งพิจารณาแล้วว่าอาจส่งผลกระทบต่อภาระหนี้

ผลการศึกษาโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนในพื้นที่ 5 จังหวัด นครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สตูล และสงขลา พบกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลุ่มอาชีพกลางน้ำ และกลุ่มอาชีพปลายน้ำ มีการใช้หลักประกันเพื่อเข้าถึงแหล่งทุนในสถาบันการเงิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(ธพว.) และธนาคารออมสิน ดังตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 หลักประกันโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส.) กลางน้ำ (ธพว.) และปลายน้ำ (ธนาคารออมสิน)

จังหวัด	หลักประกัน อาชีพต้นน้ำ (ธกส.)	หลักประกัน อาชีพกลางน้ำ (ธพว.)	หลักประกัน อาชีพปลายน้ำ(ออมสิน)
นครศรีธรรมราช			
อำเภอเมือง	- ส.ป.ก. 4 – 01*	-	-
อำเภอท่าศาลา	-	-	- ที่ดินราชพัสดุ
ตรัง			
อำเภอเมือง	- ส.ป.ก. 4 – 01	-	-
อำเภอย่านตาขาว	-	-	- ที่ดินราชพัสดุ
พัทลุง			
อำเภอเมือง	- ส.ป.ก. 4 – 01 - กสน.3 **	- ทรัพย์สินทางปัญญา และที่ดินราชพัสดุ	-
อำเภอควนขนุน	-	-	- ที่ดินราชพัสดุ
สตูล			
อำเภอเมือง	- ส.ป.ก. 4 – 01 - กสน.3	- เครื่องจักร	- ที่ดินราชพัสดุ
สงขลา			
อำเภอเมือง	-	- เครื่องจักร ที่ดินราช พัสดุ และที่ดินการ เคหะ	-

* ที่ดินที่เกษตรกรเข้าทำประโยชน์ในเขตปฏิรูปที่ดิน

** ที่ดินที่สหกรณ์จัดให้สมาชิก

ที่มา : จากการสำรวจ, 2551

จากตารางที่ 4.13 หลักประกันโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส.) กลางน้ำ (ธพว.) และปลายน้ำ (ออมสิน) มีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส.) ในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง และสตูล หลักทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้ พบว่าเป็น ส.ป.ก. 4 - 01 (ที่ดินที่เกษตรกรเข้าทำประโยชน์ในเขตปฏิรูปที่ดิน) ส่วนจังหวัดพัทลุงและสตูล หลักประกันประเภท กสน.3 (ที่ดินที่สหกรณ์จัดให้สมาชิก)

2. กลุ่มอาชีพ กลางน้ำ (ธพว.) จังหวัดสงขลาใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันคือ เครื่องจักร สิทธิการเช่าที่ดินราชพัสดุและการเคหะ จังหวัดพัทลุงใช้ทรัพย์สินทางปัญญาและสิทธิการเช่าที่ดินราชพัสดุ และจังหวัดสตูล ใช้ประเภทเครื่องจักรเป็นหลักประกัน

3. กลุ่มอาชีพ ปลายน้ำ (ออมสิน) อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช ใช้หลักประกันสิทธิการเช่าที่ดินราชพัสดุของ อำเภอย่านตาขาว อำเภอเมือง จังหวัดตรัง ใช้สิทธิการเช่าที่ดินราชพัสดุ อำเภอควนขนุน อำเภอเมือง จังหวัดพัทลุง สิทธิการเช่าที่ดินราชพัสดุ อำเภอเมืองจังหวัดสตูล ใช้สิทธิการเช่าที่ดินราชพัสดุ

ผลการศึกษาพบว่าสาเหตุที่ทำให้สถาบันการเงินที่เข้าร่วมโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนไม่สามารถปล่อยสินเชื่อตามโครงการดังกล่าวได้นั้น เพราะปัญหาด้านผู้ซื้อ/ผู้ขอสินเชื่อ ส่วนใหญ่ของผู้โดยระบுவัตถุประสงค์ในการกู้ไม่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน และผู้กู้ไม่มีรายได้ที่แน่นอน ดังนั้นถ้าต้องการแก้ปัญหาดังกล่าว วิธีการก็คือการสร้างเสริมเข้มแข็งให้กับผู้กู้ โดยการนำเงินกู้ที่ได้รับนำไปใช้ทำกิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้จากเงินกู้หรือลดต้นทุนในการผลิตและการดำเนินงาน หากว่าผู้กู้มีความเข้มแข็งแล้ว ก็ไม่จำเป็นต้องขอผู้กู้ต่อไป

4.9 การเข้าถึงแหล่งทุนของ กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

จากการเก็บข้อมูลแบบเจาะจงจำนวน 300 ตัวอย่าง จาก ธกส. ธพว. และธนาคารออมสิน ธนาคารละ 100 ตัวอย่าง ประกอบด้วย 1) ลูกค้าสินเชื่อกเกษตรของ ธกส. หรือกลุ่มลูกค้าอาชีพต้นน้ำ ได้แก่ ชาวนา ชาวสวนยาง ชาวสวนปาล์มน้ำมัน ชาวประมง และปศุสัตว์ 2) ลูกค้าสินเชื่อบริการของ ธพว. หรือกลุ่มลูกค้าอาชีพกลางน้ำ ได้แก่ แพปลา พ่อค้ายางพารา โรงสีข้าว และ 3) ลูกค้าธนาคารออมสิน หรือกลุ่มอาชีพปลายน้ำ ได้แก่ กลุ่มค้าปลีก/ค้าส่ง พบว่าอาชีพที่เข้าถึงแหล่งทุนมากที่สุด คืออาชีพทำสวนยาง จำนวน 118 ราย คิดเป็นร้อยละ 39.3 รองลงมาคืออาชีพค้าขาย จำนวน 49 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.3 และอาชีพที่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้น้อยที่สุด คือผู้ประกอบการอาชีพเลี้ยงกุ้งจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.0 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง คือรายได้มากกว่า 35,000 บาทต่อเดือน จำนวน 105 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.0 และรายได้น้อยที่สุดที่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ คือบุคคลที่มีรายได้ระหว่าง 5,000 -10,000 บาทต่อเดือน จำนวน 46 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.3

ตารางที่ 4.14 เปรียบเทียบศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนด้านประวัติการชำระหนี้

รายการ	กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส.)			กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว.)			กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)		
	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย
ประวัติการชำระหนี้	ดีมาก	29	4.71	ดี	38	4.26	ดี	70	4.17

ตารางที่ 4.14 พบว่าลูกค้าของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร โดยส่วนใหญ่เป็นบุคคลที่ประกอบอาชีพต้นน้ำ ตัวอย่างเช่น อาชีพทำนา ทำสวนยางพารา สวนปาล์มน้ำมัน ทำประมง และปศุสัตว์ มีประวัติการชำระหนี้ในระดับดีมาก ($\bar{X} = 4.71$) โดยกลุ่มอาชีพต้นน้ำ มีผลการศึกษา พบว่ามีการชำระหนี้เงินต้นพร้อมดอกเบี้ยตรงตามกำหนด โดยไม่ต้องทวงถาม โดยมีร้อยละ 29 ในขณะที่กลุ่มอาชีพกลางน้ำ ได้แก่ ทำธุรกิจแพปลา พ่อค้ายางพารา และทำธุรกิจโรงสีข้าว พบว่าประวัติการชำระหนี้อยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.26$) โดยร้อยละ 38 ซึ่งกลุ่มอาชีพกลางน้ำจะสามารถชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยภายใน 7 วันนับจากวันที่ชำระหนี้โดยไม่ต้องทวงถาม โดยมีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มอาชีพปลายน้ำ คือ อาชีพค้าปลีก มีประวัติการชำระหนี้ในระดับที่ดี ($\bar{X} = 4.17$) ร้อยละ 70 และอาจมีการชำระหนี้ไม่เกิน 3 งวดและไม่เคยมีประวัติชำระหนี้ล่าช้า ดังนั้น การประเมินระดับศักยภาพได้ถึงดีมาก ส่งผลให้กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลุ่มอาชีพกลางน้ำ และกลุ่มอาชีพปลายน้ำ จึงมีประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 4.15 เปรียบเทียบศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนด้านฐานะการเงิน

รายการ	กลุ่มอาชีพคั้นน้ำ (ธกส.)			กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว.)			กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)		
	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย
1. ฐานะการเงิน	ค่อนข้างดี	84	2.95	ค่อนข้างดี	85	2.99	ค่อนข้างดี	80	3.35
2. แนวโน้มในการทำกำไร	ดี	21	3.73	ค่อนข้างดี	31	3.07	ค่อนข้างดี	63	3.22
3. ความสามารถในการชำระหนี้	ค่อนข้างดี	100	2.70	ค่อนข้างดี	77	3.01	ค่อนข้างดี	88	3.44
4. สัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุน	ดีมาก	21	4.86	ดี	34	3.92	ดี	68	3.97

ตารางที่ 4.15 พบว่าผู้ประกอบการอาชีพคั้นน้ำ ได้แก่ ชาวนา ชาวสวนยาง สวนปาล์มน้ำมัน ชาวประมง และปศุสัตว์ มีฐานะทางการเงินค่อนข้างดี ($\bar{X} = 2.95$) ร้อยละ 84 และมีแนวโน้มในการทำกำไร ค่อนข้างดี ($\bar{X} = 3.73$) ร้อยละ 69 ความสามารถในการชำระหนี้อยู่ในระดับค่อนข้างดี ($\bar{X} = 2.70$) ร้อยละ 23 โดยกลุ่มอาชีพคั้นน้ำ มีสินทรัพย์และรายได้ อย่างใดอย่างหนึ่งจากการประกอบอาชีพที่จะส่งเสริมในการต่อยอดในการลงทุนใหม่ จากการประเมินศักยภาพในการภาพรวมระดับที่ค่อนข้างดี ส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ แต่เมื่อมีสัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุนอยู่ในระดับที่ดีมาก ($\bar{X} = 4.86$) ร้อยละ 34 คือ มีฐานะการเงินที่มั่นคงมาก โดยมีรายได้แน่นอน และได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากสถาบันการเงินที่มั่นคง การประเมินศักยภาพที่อยู่ในระดับที่ดีมาก ส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนมีประสิทธิภาพ

ในขณะที่อาชีพกลางน้ำ ได้แก่ ทำแปปลา พ่อค้ายางพารา และธุรกิจโรงสีข้าว มีฐานะทางการเงิน ค่อนข้างดี ($\bar{X} = 2.99$) ร้อยละ 85 มีความสามารถในการขยายกิจการได้ จึงส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ

แนวโน้มในการทำกำไรอยู่ในระดับค่อนข้างดี ($\bar{X} = 3.07$) ร้อยละ 31 คือมีกำไรสุทธิความสามารถในการชำระหนี้อยู่ในระดับค่อนข้างดี ($\bar{X} = 3.01$) ร้อยละ 77 โดยระดับการทำกำไรสุทธิค่อนข้างน้อย หรือต่ำกว่าเล็กน้อย แต่ไม่ถึงกับขาดทุน โดยเฉลี่ยในกลุ่มอาชีพเดียวกัน ส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพมากนัก แต่มีสัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุนอยู่ในระดับที่ดี ($\bar{X} = 3.92$) ร้อยละ 34 โดยอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 1:1 ถึง 1.5:1 การประเมินศักยภาพที่อยู่ในระดับที่ดีจึงส่งผลให้เพิ่มประสิทธิภาพการเข้าถึงแหล่งทุน

ส่วนอาชีพค้าปลีก มีฐานะการเงินค่อนข้างดี ($\bar{X}=3.35$) ร้อยละ 80 คือ มีฐานะการเงินมั่นคง รายได้แน่นอน แนวโน้มในการทำกำไรค่อนข้างดี ($\bar{X}=3.22$) ร้อยละ 63 มีกำไรเฉลี่ยจากกิจการประเภทเดียวกันโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกัน ความสามารถในการชำระหนี้ค่อนข้างดี ($\bar{X}=3.44$) ร้อยละ 88 กล่าวคือ อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้มากกว่า 1.5 เท่าสัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุนอยู่ในระดับที่ดี ($\bar{X}=3.97$) ร้อยละ 68 โดยอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 1:1 ถึง 1.5:1 การประเมินศักยภาพฐานะการเงินที่ค่อนข้างดีถึงดี ส่งผลให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.16 เปรียบเทียบศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนด้านคุณสมบัติทั่วไปของผู้กู้

รายการ	กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส.)			กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว.)			กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)		
	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย
1. ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในการประกอบกิจการ	ดีมาก	20	4.85	ดี	40	4.49	ดี	67	4.05
2. การวางทนายาททางธุรกิจ	ค่อนข้างดี	40	2.87	ค่อนข้างดี	48	2.61	ค่อนข้างดี	36	2.89
3. การทำแผนธุรกิจ/วางแผนกิจการ	ไม่ดี	88	1.20	ค่อนข้างไม่ดี	82	1.72	ค่อนข้างไม่ดี	57	2.49
4. การศึกษาที่เกื้อหนุนในการประกอบกิจการ	ไม่ดี	81	1.45	ค่อนข้างไม่ดี	81	2.21	ค่อนข้างไม่ดี	66	2.46

ตารางที่ 4.16 พบว่ากลุ่มอาชีพต้นน้ำ ได้แก่ ชาวนา สวนยางพารา ชาวสวนปาล์ม ชาวประมง และปศุสัตว์ มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการประกอบกิจการระดับดีมาก ($\bar{X}=4.85$) ร้อยละ 20 มีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพมากกว่า 5 ปี การวางทนายาททางธุรกิจ ค่อนข้างดี ($\bar{X}=2.87$) ร้อยละ 40 คือยังไม่มีกรวางทนายาทที่ชัดเจน หรือ อาจจะอยู่ในช่วงการบ่มเพาะความรู้ให้กับทนายาท การทำแผนธุรกิจและวางแผนกิจการอยู่ในระดับไม่ดี ($\bar{X}=1.20$) ร้อยละ 88 ไม่มีแผนหรือเป้าหมายในการประกอบอาชีพและไม่มีความรู้ที่จะจัดทำแผนและการศึกษาที่เกื้อหนุนในการประกอบกิจการอยู่ในระดับไม่ดี ($\bar{X}=1.45$) ร้อยละ 81 คือ สำเร็จการศึกษาไม่เกินระดับมัธยมศึกษาและไม่เคยได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ ส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ

ในขณะที่กลุ่มอาชีพกลางน้ำ ได้แก่ ทำแปปลา พ่อค้าช่างพารา และธุรกิจโรงสีข้าว พบว่ามีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการประกอบการอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.49$) ร้อยละ 40 ถือมีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพอยู่ในช่วง 3-4 ปี การวางทนายาททางธุรกิจค่อนข้างดี ($\bar{X} = 2.61$) ร้อยละ 48 มีการเริ่มจัดวางทนายาท ให้ศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพประเภทกลางน้ำบ้างแล้ว การทำแผนธุรกิจและวางแผนกิจการค่อนข้างไม่ดี ($\bar{X} = 1.72$) ร้อยละ 82 คือไม่มีการใช้แผนธุรกิจในการดำเนินงานและมีความรู้เรื่องแผนธุรกิจ และการศึกษาที่เกื้อหนุนในการประกอบกิจการค่อนข้างไม่ดี ($\bar{X} = 2.21$) ร้อยละ 81 โดยสำเร็จการศึกษาไม่เกินมัธยมและได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ การเข้าถึงแหล่งทุนจึงไม่มีประสิทธิภาพ

กลุ่มอาชีพ ค้าปลีก พบว่ามีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการประกอบการอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.05$) ร้อยละ 67 ดำเนินงานมากกว่า 5 ปี การวางทนายาททางธุรกิจค่อนข้างดี ($\bar{X} = 2.89$) ร้อยละ 36 มีทนายาทที่ช่วยในการดำเนินงาน การทำแผนธุรกิจและวางแผนกิจการค่อนข้างไม่ดี ($\bar{X} = 2.49$) ร้อยละ 57 ไม่มีแผนธุรกิจ หรืออาจจะอยู่ในขั้นเตรียมการมาใช้ และการศึกษาที่เกื้อหนุนในการประกอบกิจการค่อนข้างไม่ดี ($\bar{X} = 2.46$) ร้อยละ 66 โดยอาจจะสำเร็จการศึกษาในด้านอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวกับธุรกิจ แต่ผ่านการอบรมมาบ้าง ส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ

จากผลการศึกษาด้านคุณสมบัติทั่วไปของผู้รู้ ของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ พบว่า ไม่ส่งผลโดยตรงต่อการเข้าถึงแหล่งทุน แต่มีส่วนเพิ่มประสิทธิภาพในการพิจารณาเพื่อเข้าถึงแหล่งทุน โดยหากมีการประเมินศักยภาพด้านคุณสมบัติทั่วไปของผู้รู้ที่อยู่ในระดับดี ช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินงานส่งผลให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 4.17 เปรียบเทียบศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุน ด้านกิจกรรมการผลิต

รายการ	กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส.)			กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว.)			กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)		
	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย
1. ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิต	ดีมาก	19	4.76	ดี	35	4.46	ดี	67	3.85
2. ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการ/การค้า	ดีมาก	20	4.77	ดีมาก	35	4.58	ดี	68	3.94

ตารางที่ 4.17 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ ชาวนา ชาวสวนยางพารา สวนปาล์มน้ำมัน ชาวประมง และ ปศุสัตว์ มีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิตอยู่ในระดับดีมาก ($\bar{X} = 4.76$) ร้อยละ 19 คือมีความสัมพันธ์กับผู้ขายสินค้าที่เป็นวัตถุดิบเป็นเวลามากกว่า 3 ปี ส่วนความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการ/การค้าอยู่ในระดับดีมาก ($\bar{X} = 4.77$) ร้อยละ 20 ซึ่งแสดงให้เห็นถึง กลุ่มอาชีพต้นน้ำ มีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพเป็นอย่างดี การประเมินศักยภาพด้านการผลิตของกลุ่มอาชีพต้นน้ำที่อยู่ในระดับที่ดีถึงดีมาก การเข้าถึงแหล่งทุนจึงมีประสิทธิภาพ

กลุ่มอาชีพแปปลา พ่อค้ายางพารา และธุรกิจโรงสีข้าว พบว่ามีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิตอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.46$) ร้อยละ 35 มีความสัมพันธ์กับผู้ขายสินค้าที่เป็นวัตถุดิบเป็นเวลาประมาณ 2 ปี ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการ/การค้าอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.58$) ร้อยละ 35 หมายถึงกลุ่มอาชีพกลางน้ำ มีประสบการณ์ที่แสดงให้เห็นความสามารถโดยประสบผลสำเร็จมากกว่า 2 ปี ประเมินศักยภาพด้านการผลิตอยู่ในระดับที่ดีของกลุ่มอาชีพกลางน้ำ ส่งผลให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มอาชีพ ค้าปลีก มีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิตอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 3.85$) ร้อยละ 67 รู้จักกับแหล่งส่งสินค้าหรือติดต่อค้าขายด้วยเวลาประมาณ 2 ปี และความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการ/การค้าอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 3.94$) ร้อยละ 68 คือมีประสบการณ์และประสบความสำเร็จไม่น้อยกว่า 2 ปี ประเมินศักยภาพด้านการผลิตอยู่ในระดับที่ดีสำหรับกลุ่มอาชีพปลายน้ำ ส่งผลให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 4.18 เปรียบเทียบศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุน ด้านกิจกรรมการตลาด

รายการ	กลุ่มอาชีพต้นน้ำ (ธกส.)			กลุ่มอาชีพกลางน้ำ (ธพว.)			กลุ่มอาชีพปลายน้ำ (ออมสิน)		
	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ศักยภาพ	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย
1. ความสามารถในการแข่งขัน	ดี	17	3.88	ดี	37	3.82	ดี	67	3.69
2. ความแน่นอนในการขายสินค้า	ดีมาก	21	4.70	ดีมาก	34	4.64	ดี	67	4.09

ตารางที่ 4.18 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ ชาวนา ชาวสวนยางพารา ชาวสวนปาล์ม ชาวประมง และ ปศุสัตว์ มีความสามารถในการแข่งขันอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 3.88$) ร้อยละ 17 คือสินค้ามีคุณภาพและความแน่นอนในการขายสินค้าอยู่ในระดับดีมาก ($\bar{X} = 4.70$) ร้อยละ 21 คือ มีตลาดที่แน่นอนเกินกว่า 50% ของปริมาณการผลิต จึงส่งผลให้กลุ่มอาชีพต้นน้ำสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

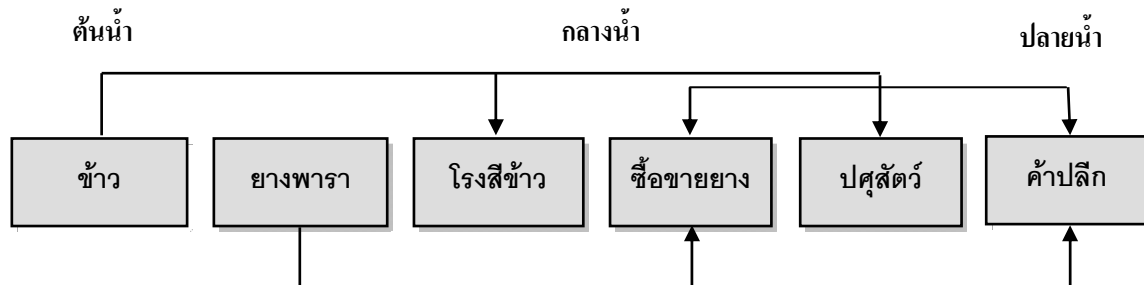
กลุ่มอาชีพกลางน้ำ ประกอบด้วยผู้ประกอบการอาชีพแพปลา พ่อค้ายางพารา และธุรกิจโรงสีข้าว มีความสามารถในการแข่งขันอยู่ในระดับดี ($\bar{X}=3.82$) ร้อยละ 37 การแข่งขันไม่มีข้อเสียเปรียบและความแน่นอนในการขายสินค้าอยู่ในระดับดีมาก ($\bar{X}=4.64$) ร้อยละ 34 เนื่องจากเป็นพ่อค้าคนกลาง มีลูกค้าประจำ มีตลาดที่แน่นอนเกินกว่า 50% ของปริมาณการรับซื้อสินค้า ส่งผลให้กลุ่มอาชีพกลางน้ำ สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มอาชีพปลายน้ำ ประกอบด้วยผู้ประกอบการอาชีพ ค้าปลีก มีความสามารถในการแข่งขันอยู่ในระดับดี ($\bar{X}=3.69$) ร้อยละ 67 สินค้าที่จำหน่ายค่อนข้างมีมาตรฐาน ไม่มีข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่ชัดเจนแต่ไม่มีข้อเสียเปรียบ และความแน่นอนในการขายสินค้าอยู่ในระดับดี ($\bar{X}=4.09$) ร้อยละ 67 มีลูกค้าประจำ ส่งผลให้กลุ่มอาชีพค้าปลีกสามารถเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

4.10 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำกับการเชื่อมโยงการผลิตในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้

4.10.1 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำกับลักษณะการเชื่อมโยงวัตถุดิบของจังหวัด นครศรีธรรมราช

ลักษณะการเชื่อมโยงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตระหว่างอาชีพปลูกข้าว สวนยางพารา โรงสีข้าว ซื่อขายยาง ปศุสัตว์ และค้าปลีก ถ้ามีการรวมตัวกันเพื่อเชื่อมโยงวัตถุดิบในการผลิต ดังภาพที่ 4.1 ที่ส่งผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 4.1 การเชื่อมโยงวัตถุดิบของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ จ.นครศรีธรรมราช

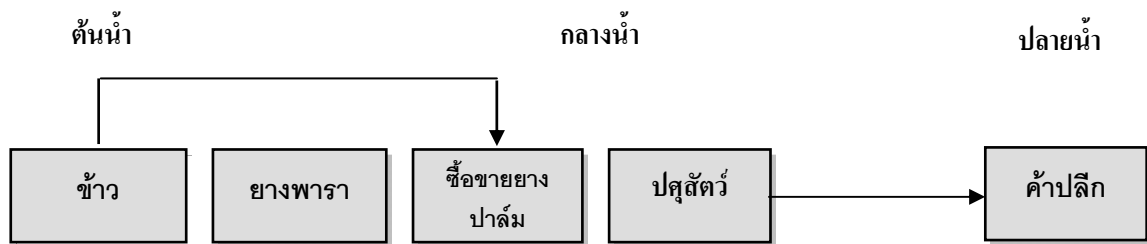
ภาพที่ 4.1 ชาวนาเป็นกลุ่มลูกค้าต้นน้ำของ ธกส. ปลูกข้าวและจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้ากลางน้ำเป็นลูกค้าของ ธพว. ก็คือโรงสีข้าวและค้าปลีก เมื่อได้ผลผลิตจากโรงสีข้าวคือข้าวสาร ข้าว และปลายข้าว ผลผลิตที่ได้จะขายต่อให้กับลูกค้าปลายน้ำเป็นลูกค้าของธนาคารออมสิน ได้แก่ ร้านค้าปลีก ค้าส่ง เป็นต้น ซึ่งทำการจำหน่ายสินค้าให้ผู้ประกอบการปศุสัตว์ ลูกค้าของ ธพว. ต่อไป

ชาวสวนยางพาราลูกค้าของ ธกส. เมื่อเพาะปลูกยางพาราและได้ผลผลิตเป็นน้ำยาง ยางแผ่น และขี้ยาง ก็จะนำไปจำหน่ายให้ผู้รับซื้อ/ขายยางพารา ลูกค้าของ ธพว. ซึ่งรับซื้อเพื่อนำไปขายให้กับพ่อค้าหรือโรงงานผลิตสินค้าต่อไป

ผู้ประกอบการปศุสัตว์ เลี้ยง สุกร ไก่ไข่ และไก่เนื้อ เป็นกลุ่มอาชีพกลางน้ำ ลูกค้าของ ธพว. จำหน่ายผลผลิตต่างๆ เช่น ไข่ไก่ เนื้อไก่ และเนื้อสุกร ให้กับร้านค้าปลีก/ค้าส่ง ลูกค้าธนาคารออมสิน

4.10.2 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำกับลักษณะการเชื่อมโยงวัตถุดิบของจังหวัด ตรัง

การเชื่อมโยงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตระหว่าง อาชีพ ปลุกข้าว ชาวสวนยางพารา ชื้อ/ขายยางพารา ปาล์ม น้ำมัน ปศุสัตว์ ค้าปลีก ในจังหวัดตรัง หากมีการรวมตัวกันเพื่อเชื่อมโยงการผลิต ดังภาพที่ 4.2 ที่ส่งผลต่อการเพิ่มศักยภาพเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ



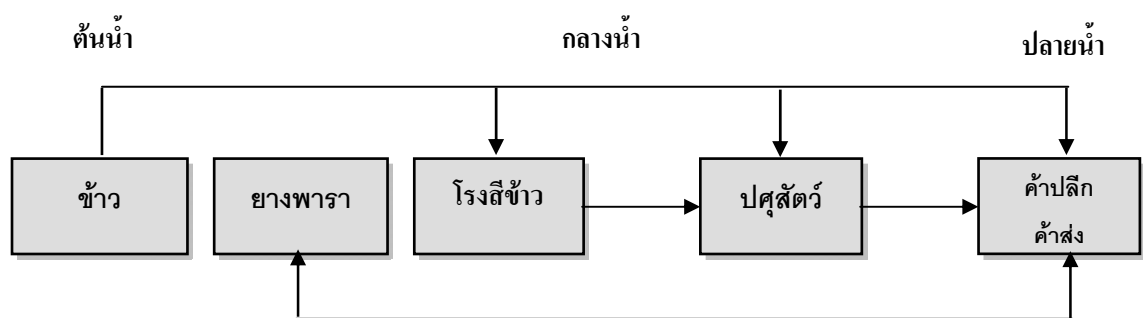
ภาพที่ 4.2 การเชื่อมโยงวัตถุดิบของกลุ่มลูกค้าต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ จ.ตรัง

ภาพที่ 4.2 เกษตรกรชาวสวนปลูกปาล์มและยางพารา ลูกค้าของ ธกส. จำหน่ายผลผลิตที่ได้ให้กับผู้ประกอบการ ชื้อ/ขายปาล์ม น้ำมันและยางพารา ซึ่งเป็นลูกค้าของ ธพว. เพื่อจำหน่ายต่อให้โรงงานผลิต

ผู้ประกอบการปศุสัตว์ ลูกค้าของ ธพว. เมื่อได้ผลผลิตจากฟาร์มก็จะส่งไปจำหน่ายให้กับผู้ค้าปลีก/ค้าส่ง ซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคารออมสิน เพื่อแปรรูปและจำหน่ายให้กับผู้บริโภคต่อไป

4.10.3 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำกับลักษณะการเชื่อมโยงวัตถุดิบของจังหวัดพัทลุง

การเชื่อมโยงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตระหว่างอาชีพปลูกข้าว ชาวสวนยางพารา โรงสีข้าว ปศุสัตว์ และค้าปลีก/ค้าส่ง ในจังหวัดพัทลุง หากมีการรวมตัวกันเพื่อเชื่อมโยงการผลิต ดังภาพ 4.3 ที่ส่งผลต่อการเพิ่มศักยภาพเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 4.3 การเชื่อมโยงวัตถุดิบของกลุ่มลูกค้าต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ จ.พัทลุง

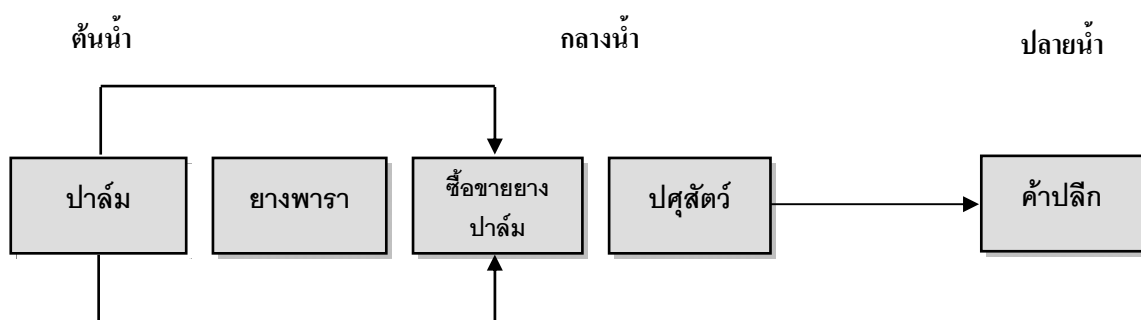
ภาพที่ 4.3 ชาวนา ลูกค้าของ ธกส. ทำนาและได้ผลผลิตคือข้าว นำไปจำหน่ายให้กับโรงสีข้าว ซึ่งเป็นลูกค้าของ ธพว. เพื่อผลิตเป็นสินค้า ได้แก่ ข้าวสาร รำ และปลายข้าว และนำไปจำหน่ายให้กับผู้ค้าปลีก/ค้าส่ง ซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคารออมสิน รวมถึงโรงสีข้าวจำหน่ายให้กับปศุสัตว์

ชาวสวนยาง ลูกค้าของ ธกส. ได้ผลผลิตคือน้ำยาง ขางแผ่น และขี้ยาง จากนั้นจึงจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าปลีก/ค้าส่ง ซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคารออมสิน

ผู้ประกอบการปศุสัตว์ เมื่อได้ผลผลิตแล้วจะทำการจำหน่ายไปยังผู้ค้าปลีก/ค้าส่ง ลูกค้าของธนาคารออมสิน

4.10.4 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำกับลักษณะการเชื่อมโยงวัตถุดิบของจังหวัดสตูล

การเชื่อมโยงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตกันระหว่างอาชีพชาวสวนปาล์มน้ำมัน ชาวสวนยางพารา ชื้อ/ขายยางพาราและปาล์มน้ำมัน ปศุสัตว์ ค้าปลีก ในจังหวัดสตูล หากมีการรวมตัวกันเพื่อเชื่อมโยงการผลิต ดังภาพที่ 4.4 ที่ส่งผลต่อการเพิ่มศักยภาพเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ



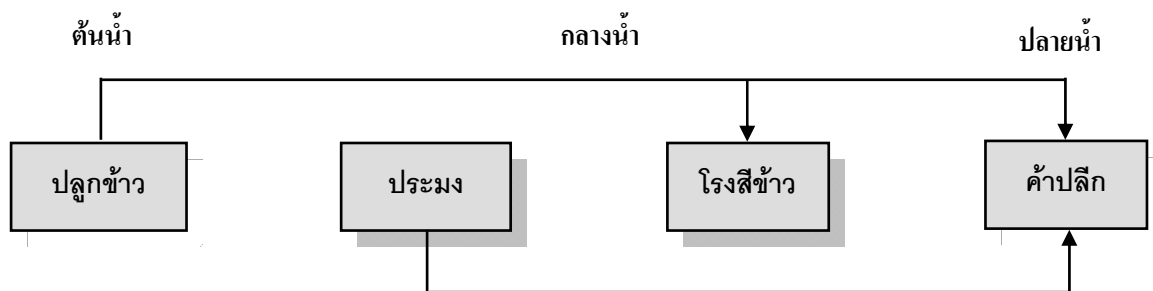
ภาพที่ 4.4 การเชื่อมโยงวัตถุดิบของกลุ่มลูกค้าต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำจังหวัดสตูล

ภาพที่ 4.4 เกษตรกรผู้ปลูกปาล์มและยางพารา ลูกค้าของ ธกส. เมื่อได้ผลผลิต จะทำการจัดส่งให้ผู้ประกอบการซื้อ/ขายยางพาราและปาล์มน้ำมัน ซึ่งเป็นลูกค้าของ ธพว. เพื่อจำหน่ายให้กับโรงงานแปรรูปต่อไป

ผู้ประกอบการปศุสัตว์ ลูกค้าของ ธพว. เมื่อได้ผลผลิตก็จะส่งไปจำหน่ายยังผู้ค้าปลีก/ค้าส่ง ลูกค้าของธนาคารออมสิน เพื่อจำหน่ายแก่ผู้บริโภคต่อไป

4.10.5 กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำกับลักษณะการเชื่อมโยงวัตถุดิบของจังหวัดสงขลา

การเชื่อมโยงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตกันระหว่างอาชีพต่างๆ เช่น ชาวนา ประมง โรงสีข้าว ค้าปลีก ในจังหวัดสงขลา หากมีการรวมตัวกันเพื่อเชื่อมโยงการผลิต ดังภาพที่ 4.5 ที่ส่งผลต่อการเพิ่มศักยภาพเพื่อการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 4.5 การเชื่อมโยงวัตถุดิบกลุ่มลูกค้าต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำจังหวัดสงขลา

ภาพที่ 4.5 อาชีพชาวนา ทำการเพาะปลูกข้าว และขายผลผลิตให้โรงสีข้าว ลูกค้าของ ธพว. เมื่อโรงสีข้าวทำการผลิตแล้ว จะขายผลผลิตคือข้าวสาร รำ และปลายข้าว ให้แก่ผู้ประกอบการค้าปลีก/ค้าส่ง ซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคารออมสิน เพื่อจำหน่ายต่อไป

ชาวประมง ลูกค้าของ ธกส. ทำการประมงทั้งน้ำจืดและน้ำเค็ม เมื่อได้ผลผลิตต่างๆ เช่น ปลา กุ้ง ปู และหอย เป็นต้น จะส่งไปขายให้แก่ผู้ประกอบการค้าปลีก/ค้าส่ง ซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคารออมสิน เพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภค

จากลักษณะการเชื่อมโยงวัตถุดิบในการผลิตของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำกับการผลิตในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ พบว่าผู้ประกอบการอาชีพชาวนา ชาวนสวนยางพารา สวนปาล์มน้ำมัน ชาวประมง และปศุสัตว์ ผลิตสินค้าเพื่อเป็นวัตถุดิบ/สินค้าให้กับโรงงานหรือพ่อค้า ซึ่งเป็นกลุ่มอาชีพกลางน้ำและปลายน้ำ กลุ่มอาชีพต้นน้ำจะเสียเปรียบกลุ่มลูกค้ากลางน้ำและปลายน้ำเนื่องจากไม่สามารถกำหนดราคาในการขายสินค้าได้

กลุ่มอาชีพกลางน้ำ ได้แก่ผู้ประกอบการอาชีพแปรรูป พ่อด้ายยางพารา และโรงสีข้าว กิจกรรมของกลุ่มอาชีพนี้คือการซื้อวัตถุดิบจากลูกค้าต้นน้ำ เพื่อนำมาปรับปรุง ตกแต่ง หรือผ่านกระบวนการผลิตเป็นสินค้าออกจำหน่ายให้แก่ลูกค้าปลายน้ำ และจากการศึกษาพบว่ากลุ่มอาชีพกลางน้ำจะใช้เงินทุนในการดำเนินงานสูงกว่ากลุ่มอาชีพต้นน้ำและสามารถกำหนดราคาในการขายสินค้าได้เองโดยมีปัจจัยในการกำหนดราคา คือ ราคาสินค้าของคู่แข่งและความต้องการซื้อของลูกค้า สำหรับกลุ่มอาชีพลูกค้าปลายน้ำ ได้แก่ผู้ประกอบการอาชีพค้าปลีก/ค้าส่ง จะดำเนินกิจกรรมด้วยการซื้อสินค้าจากลูกค้าต้นน้ำและกลุ่มลูกค้ากลางน้ำเพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค

และจากการศึกษาพบว่าตัวอย่างกลุ่มอาชีพต่างๆ ที่นำเสนอมาข้างต้น มีความสามารถในการเชื่อมโยงวัตถุดิบในการผลิตซึ่งเป็นผลผลิตจากกลุ่มอาชีพต้นน้ำไปเป็นปัจจัยในการผลิตของกลุ่มอาชีพกลางน้ำและปลายน้ำ สิ่งเหล่านี้เป็นการแก้ปัญหาด้านวัตถุดิบและการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ การหาตลาด และต้นทุนในการผลิต เนื่องจากการเชื่อมโยงดังกล่าว สามารถสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อในระยะยาว อันจะนำมาสู่ความสามารถในการกำหนดราคาและไม่ถูกเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง

กรณีที่สถาบันการเงินตอบสนองนโยบายของรัฐบาลในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชน และต้องการช่วยเหลือกลุ่มอาชีพต่างๆ อย่างในกรณีของ ธกส. กับกลุ่มอาชีพต้นน้ำ ธพว. กับกลุ่มอาชีพกลางน้ำ และธนาคารออมสินกับกลุ่มอาชีพปลายน้ำ มาร่วมกันส่งเสริมให้เกิดเครือข่ายเชื่อมโยงการผลิต โดยเริ่มจากภายในชุมชนมาสู่ระดับจังหวัด ก็จะสามารถพัฒนาไปสู่การพึ่งพาไปยังจังหวัดใกล้เคียง เช่น จากจังหวัดนครศรีธรรมราชไปยังพัทลุง สตูล ตรัง และ สงขลา ส่งผลให้กลุ่มอาชีพต่างๆ เหล่านี้มีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้นจนสามารถเข้าสู่แหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ หรือในบางครั้งอาจไม่จำเป็นต้องพึ่งพาแหล่งทุนเลยก็ได้ เพราะมีเครือข่ายที่ให้การสนับสนุนและช่วยเหลือในด้านแหล่งวัตถุดิบ เทคนิคในการผลิต และการตลาด

อย่างไรก็ตามหากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มลูกค้าน้ำกลางน้ำ และปลายน้ำ เช่น สถาบันการเงินที่สนองนโยบายของรัฐบาล สำนักงานเกษตรและสหกรณ์ การเกษตร สำนักงานพัฒนาชุมชน ร่วมมือกันเป็นผู้ประสานในการก่อตั้งเครือข่ายความร่วมมือที่มีรูปแบบอย่างชัดเจนในการที่จะส่งเสริมการผลิตในระดับชุมชน ระดับจังหวัด และระดับภาคต่อไป สิ่งนี้จะนำไปสู่การสร้าง ความเข้มแข็งและเพิ่มศักยภาพให้กับกลุ่มอาชีพต่างๆ ต่อไป

บทที่ 5

แหล่งทุนภายในและหน่วยงานภาคี

สำหรับบทนี้เป็นการรายงานผลการศึกษาด้านแหล่งทุนภายใน หมายถึงแหล่งทุนภายในหมู่บ้านคือกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้แหล่งทุนในหมู่บ้านสนับสนุนการปล่อยกู้เพื่อใช้ในการผลิต การศึกษาครั้งนี้กลุ่มตัวอย่างคือกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยใช้เกณฑ์การคัดเลือกแบบเจาะจง (Purposive Selection) การคัดเลือกตัวอย่างใช้เกณฑ์การจัดระดับของกรมการพัฒนาชุมชน ประกอบด้วย 3 ระดับคือ ระดับ 3 หมายถึง กลุ่มที่มีผลงานดี⁴ ระดับ 2 หมายถึง กลุ่มที่มีผลงานพอใช้⁵ และระดับ 1 หมายถึง กลุ่มที่มีผลงานต้องปรับปรุงและพัฒนา⁶ คณะผู้วิจัยเลือกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ที่ได้รับการประเมินผลการปฏิบัติงาน ระดับ 3 หมายถึงกลุ่มที่มีผลงานดี จำนวนเงินที่ลงทุนมีปริมาณมากเพียงพอที่จะปล่อยกู้ให้กับสมาชิกเพื่อนำไปใช้เป็นทุนในการผลิต ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ จังหวัดละ 25 ตัวอย่าง รวมเป็น 125 ตัวอย่าง และ Pilot test 10 ตัวอย่าง รวมทั้งสิ้น 135 ตัวอย่าง

ตัวอย่างที่เป็นหน่วยงานภาคี ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงานให้ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนเพื่อวิเคราะห์หาแนวทางการช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนให้มีศักยภาพสอดคล้องกับการเข้าถึงแหล่งทุน การคัดเลือกแบบเจาะจง ประกอบด้วยสำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานเกษตรจังหวัด สำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และองค์การบริหารส่วนตำบล โดยเลือกจากอำเภอที่มีจำนวนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมาก เป็นอันดับหนึ่ง อันดับสอง และอันดับสาม ตามลำดับ ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ ประกอบด้วยจังหวัดนครศรีธรรมราช สงขลา พัทลุง สตูล และตรัง ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่าง คือ หัวหน้าสำนักงาน และเจ้าหน้าที่ระดับปฏิบัติการ การทำ Pilot test จำนวน 10 ตัวอย่าง รวมทั้งสิ้น 110 ตัวอย่าง ผลการศึกษา พบว่า

- 5.1 การก่อตัวของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต
- 5.2 แนวทางการปล่อยสินเชื่อของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต
- 5.3 ข้อมูลนโยบายและขั้นตอนการปล่อยกู้ของกลุ่มออมทรัพย์
- 5.4 แนวคิดทัศนคติของกลุ่มออมทรัพย์ในการปล่อยกู้เพื่อการผลิต
- 5.5 จุดแข็งของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต
- 5.6 บทบาทสำนักงานพัฒนาชุมชนที่มีต่อกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

⁴ กลุ่มที่มีผลงานดี คือต้องได้คะแนนรวมตั้งแต่ 77 คะแนนขึ้นไป และตัวชี้วัดหลักได้ 3 คะแนน จำนวน 8 ตัว ขึ้นไป (ถ้าไม่เป็นไปตามเงื่อนไขทั้ง 2 อย่าง เป็นระดับ 2)

⁵ กลุ่มที่มีผลงานพอใช้ คือต้องได้คะแนนรวมตั้งแต่ 58-76 คะแนน และตัวชี้วัดหลักได้ 3 คะแนน จำนวน 6 ตัว ขึ้นไป (ถ้าไม่เป็นไปตามเงื่อนไขทั้ง 2 อย่าง เป็นระดับ 1)

⁶ กลุ่มที่มีผลงานต้องปรับปรุงและพัฒนา คือได้คะแนนต่ำกว่า 58 คะแนน

- 5.7 การเข้าถึงแหล่งทุนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต
- 5.8 การเข้าถึงแหล่งทุนของหน่วยงานภาคี
- 5.9 แนวทางในการปรับทัศนคติของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เข้าใจในการเข้าถึงแหล่งทุน

5.1 การก่อตัวของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

ผลการศึกษาพบว่าจังหวัดนครราชสีมา ตรัง พัทลุง สตูล และสงขลา กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นโดยชาวบ้านในชุมชน เนื่องจากชาวบ้านในชุมชนต่างก็ตระหนักถึงความสำคัญของกระบวนการกลุ่มและร่วมกันจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ฯ ขึ้นมาเพื่อประโยชน์ของสมาชิกทั้งในด้านการส่งเสริมสัจจะและการสร้างวินัยในการเก็บออมและการกู้เงินไปใช้จ่ายในสิ่งที่จำเป็นซึ่งเท่ากับเป็นการช่วยเหลือเกื้อกูลกันเองในกลุ่มสมาชิก และลดการพึ่งพาแหล่งทุนหรือสถาบันการเงินจากภายนอกอันจะส่งผลให้สมาชิกมีสภาพทางการเงินคล่องตัวขึ้น มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น และชุมชนมีความเข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้มากขึ้น

หากพิจารณาบทวนถึง “มูลเหตุ” ที่ทำให้ชาวบ้านตระหนักใน重要性ของกระบวนการกลุ่มและจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ฯ ขึ้นมานั้น จะเห็นว่ามาจากสาเหตุสำคัญหลายประการ ดังนี้

1. ความตื่นตัวในการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ฯ ของชาวบ้านเอง อันเนื่องมาจากภาวะการณ์หลายอย่างที่เกิดขึ้นในช่วงนั้นทั้งที่เป็นภาวะการณ์ของตนเอง ของท้องถิ่น และของสังคมไทย โดยภาพรวม เช่น ฐานะทางการเงินของตนเอง ปัญหาเศรษฐกิจในท้องถิ่น กระแสการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในสังคมไทย เป็นต้น

2. การได้รับการกระตุ้น เสนอแนะ และสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ และนักวิชาการด้านการพัฒนาชุมชน โดยเฉพาะจากพัฒนาการอำเภอและพัฒนาการจังหวัด ตลอดจนเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานอื่น เช่น องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) องค์การบริหารส่วนจังหวัด (อบจ.) หน่วยงานอื่นๆ ของภาครัฐในพื้นที่ เป็นต้น

3. การได้พบเห็นหรือรับรู้เรื่องราวเกี่ยวกับกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตกลุ่มอื่น ๆ ที่จัดตั้งขึ้นทั้งในชุมชนของตนเองในละแวกใกล้เคียง และที่อยู่ห่างไกลออกไป จึงทำให้ชาวบ้านในชุมชนเกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ “กลุ่มชาวบ้าน” ได้ดีในระดับหนึ่ง และมองเห็นถึงความสำคัญของการจัดตั้ง “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” ขึ้นมาในชุมชนของตน

5.2 แนวทางการปล่อยสินเชื่อของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

การบริหารจัดการเงินของกลุ่ม ส่วนใหญ่กรรมการกลุ่ม เน้นการให้บริการกู้เงินกับสมาชิก ซึ่งเป็นนโยบายหลักของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตโดยทั่วไป แต่ละกลุ่มอาจมีระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการให้กู้เงินที่แตกต่างกันไป พบว่ามี 2 ลักษณะใหญ่ๆ คือ 1) การให้กู้เป็นวงเงิน และ 2) การให้กู้เป็นทรัพย์สิน และการให้บริการกู้เงินเป็นวงเงิน นิยมใช้กันของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ที่สมาชิกทั้งหมดหรือส่วนใหญ่เป็นนั้บถือศาสนาพุทธ ในพื้นที่ 5 จังหวัด แต่ละกลุ่มจะกำหนดรายละเอียดต่างๆ ไว้ในระเบียบข้อบังคับของกลุ่มฯ มีความแตกต่างกันไปแต่ละข้อกำหนดของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เช่น คุณสมบัติของผู้กู้ จำนวนเงินที่สามารถกู้ได้ การส่งคืนเงินกู้ การคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ส่วนการให้กู้เป็นสิ่งของมักจะปรากฏให้เห็นที่กลุ่มออมทรัพย์ฯ ในจังหวัดสตูล ซึ่งเป็นเขตพื้นที่ที่มีชาวไทยมุสลิมอาศัยอยู่เป็นจำนวนมากในเขตพื้นที่จังหวัดนี้มีทั้งที่ให้กู้เป็นเงินและกู้เป็นสิ่งของ โดยการกู้เงินจะไม่คิดดอกเบี้ยเพราะถือว่ามีหลักศาสนาอิสลาม กลุ่มจะใช้วิธีการให้ผู้กู้จ่ายเป็นเงินบำรุงกลุ่มแทนการจ่ายเป็นดอกเบี้ย ส่วนการให้กู้เป็นสิ่งของนั้นจะให้ผู้กู้แสดงวัตถุประสงค์ว่าต้องการจะใช้สิ่งของอะไรเพื่อการใด ทางคณะกรรมการกลุ่มก็จะพิจารณาและหากเห็นชอบก็จะจัดซื้อสิ่งของนั้นมาให้ แต่ในการคืนผู้กู้จะต้องส่งคืนเป็นจำนวนเงินเท่ากับราคาที่ซื้อสิ่งของมานั้น โดยจ่ายเป็นรายเดือนตามระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม

ผลจากการศึกษากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดนครศรีธรรมราช สตูล ตรัง พัทลุง และสงขลา คณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ฯ จะพิจารณาเงินกู้ให้แก่สมาชิกที่ขอกู้ตามระเบียบข้อบังคับว่าด้วยการกู้เงินของกลุ่ม โดยจะพิจารณาตรวจสอบตามหลักฐานที่ผู้กู้เขียนใบสมัครขอกู้ว่าถูกต้องและตรงกับระเบียบข้อบังคับหรือไม่ เช่น คุณสมบัติของผู้ขอกู้ วัตถุประสงค์ในการกู้ จำนวนเงินที่ขอกู้ ผู้ค้ำประกัน เป็นต้น หากผู้ขอกู้เงินเพื่อใช้จ่ายในการผลิตหรือการประกอบอาชีพ ก็จะพิจารณาอนุมัติได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น ทั้งนี้กรรมการจะพิจารณาเงื่อนไขอื่นๆ ของผู้ขอกู้เงินเข้ามาประกอบด้วย เช่น หมู่บ้านบางหมู่ในตำบลทะเลน้อย อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง ซึ่งการทำงานของกรรมการปล่อยกู้ให้กับสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์ฯ มีวิธีการที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่งและสามารถนำไปเป็นแบบอย่างให้กับกลุ่มอื่นๆ คือจะปล่อยกู้โดยเน้นในเรื่องการประกอบอาชีพ เช่น สมาชิกแจ้งความประสงค์จะขอกู้เพื่อนำเงินไปเลี้ยงปลา กรรมการกลุ่มฯ จะจัดหาพันธุ์ปลาพร้อมกับการติดตามการเลี้ยงปลาจนกระทั่งสามารถนำปลาออกจำหน่ายแล้วจึงติดตามทวงเงินที่ยืมไปจากกลุ่มฯ คืนมาเพื่อปล่อยกู้ให้กับสมาชิกท่านอื่นต่อไป

ประเด็นการศึกษากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดสงขลา สตูล ตรัง พัทลุง และ นครศรีธรรมราช ยังพบเพิ่มเติมว่ากลุ่มออมทรัพย์ฯ โดยทั่วไปมีนโยบายหลักเพื่อส่งเสริมการออมเงินของสมาชิก และการให้สมาชิกกู้เงินไปใช้จ่ายตามความจำเป็นของชีวิต กลุ่มออมทรัพย์บางกลุ่ม จึงมีนโยบายที่เน้นภารกิจในด้านนี้เพียงด้านเดียว โดยเฉพาะกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นไม่นานและมีสถานะทางการเงินไม่มากนัก แต่บางกลุ่มได้จัดให้มีสวัสดิการให้แก่สมาชิกของกลุ่มและชุมชนที่กลุ่มนั้นตั้งอยู่ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสวัสดิการในด้านการรักษาพยาบาล ค่าฌาปนกิจ ค่าศึกษาเล่าเรียนของบุตร เป็นต้น ซึ่งแต่ละกลุ่มอาจจัดสวัสดิการต่างๆ เหล่านี้ในจำนวนเงินที่แตกต่างกันตามความพร้อมของกลุ่มนั้นๆ เช่น กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านไทรใหญ่ หมู่ที่ 4 ตำบลควนรู อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา จัดให้มีสวัสดิการในกรณีสมาชิกถึงแก่กรรม โดยจ่ายเงินให้รายละเอียด 10,000 บาท หรือตามที่คณะกรรมการเห็นสมควรให้มีการเปลี่ยนแปลง กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านนาปราบ หมู่ที่ 4 ตำบลคูหาใต้ อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา จัดสวัสดิการให้แก่สมาชิกในกรณีบวชหรือแต่งงาน ครั้งละ 100 บาท การรักษาพยาบาลเป็นคนไข้นอกจ่ายครั้งละ 20 บาท โดยจ่ายให้ได้ 3 ครั้งต่อคนต่อปี คนไข้ในจ่ายครั้งละ 100 บาท โดยจ่ายให้ได้ 3 ครั้งต่อคนต่อปี เหล่านี้ เป็นต้น

นอกจากนี้แล้วกลุ่มออมทรัพย์ฯ บางกลุ่มยังจัดให้มีสวัสดิการในรูปแบบอื่นอีกด้วย เช่น จัดให้มีร้านค้าชุมชน ปั่นน้ำมัน และจัดซื้อรถจักรยานยนต์ เป็นต้น เพื่อให้บริการแก่สมาชิกและรวมถึงบุคคลอื่นทั่วไปในชุมชน

5.3 ข้อมูลนโยบายและขั้นตอนการปล่อยกู้ของกลุ่มออมทรัพย์

ผลจากการศึกษานโยบายและขั้นตอนการปล่อยกู้ของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ในกรณีปล่อยกู้ให้กับวิสาหกิจชุมชนเพื่อนำไปใช้ในการผลิต พื้นที่จังหวัดสงขลา สตูล ตรัง พัทลุง และ นครศรีธรรมราช พบว่ามีน้อยมาก เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่ของวิสาหกิจชุมชนต่างก็เป็นสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และส่วนใหญ่มีภาระหนี้สินเดิมอยู่แล้ว หากสมาชิกวิสาหกิจชุมชนมารวมกลุ่มกันและต้องการขอกู้เงินจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต พบว่าสมาชิกมีการการค้ำประกันซึ่งกันและกัน อีกประเด็นปัญหาหนึ่งคือรายได้ที่เกิดขึ้นจะไม่สม่ำเสมอทำให้มีปัญหาในการผ่อนชำระได้

ผลการศึกษานโยบายและระเบียบข้อบังคับของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต พบว่าเกิดขึ้นจากการที่คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มร่วมกันคิดร่างขึ้นมา โดยคำนึงถึงความเหมาะสมสำหรับกลุ่มของตน ส่วนแนวความคิดที่เป็นฐานในการกำหนดนโยบายและระเบียบข้อบังคับมีที่มาสรุปได้ 3 ประเด็น ดังนี้

1. มาจากแนวความคิดของคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มโดยตรง
2. มาจากคำแนะนำของพัฒนากรอำเภอ และเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานอื่นที่เข้ามาให้คำแนะนำในตอนต้นตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ หลังจากนั้นจะเข้ามาให้คำแนะนำเป็นระยะๆ เพื่อกลุ่มฯ จะได้ปรับปรุงนโยบายและระเบียบข้อบังคับให้มีความเหมาะสมยิ่งขึ้น
3. มาจากการศึกษาพิจารณาระเบียบข้อบังคับของกลุ่มออมทรัพย์ฯ กลุ่มอื่นๆ โดยเฉพาะกลุ่มที่ดำเนินงานมาช้านานจนประสบความสำเร็จด้วยดีมีความมั่นคงความเข้มแข็งพอที่จะเป็นแบบอย่างได้ทั้งที่เป็นกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นภายในชุมชนของตนเองในสภาวะใกล้เคียงและที่อยู่ห่างไกลออกไป

จากแนวฐานความคิดที่มาจากทั้ง 3 ทางดังกล่าว คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มได้นำมาผสมผสานกันแล้วกำหนดขึ้นเป็นนโยบายและระเบียบข้อบังคับของกลุ่มฯ โดยคำนึงถึงความเหมาะสม และในเบื้องต้นมักจะมีลักษณะเป็นแบบง่ายๆ ก่อนแล้วจึงค่อยปรับปรุงให้กระชับรัดกุมขึ้นตามลำดับ ดังตัวอย่างที่ปรึกษาและเลขานุการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านดีหลวง หมู่ที่ 9 ตำบลสิงห์ อำเภอสว่างนคร จังหวัดสงขลา ว่าเมื่อเริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ และดำเนินกิจกรรมคณะกรรมการของกลุ่มฯ ได้กำหนดนโยบายและระเบียบข้อบังคับขึ้นใช้อย่างง่ายๆ ขึ้นมาก่อน ต่อมาจึงค่อยปรับปรุงให้ชัดเจนและรัดกุมขึ้นตามลำดับ เนื่องจากได้รับคำแนะนำจากพัฒนากรอำเภอสว่างนคร และกลุ่มฯ ได้ไปศึกษาดูงานที่กลุ่มออมทรัพย์ฯ ของครูชุบ ยอดแก้ว เป็นต้น และพบว่าระเบียบของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ที่มีการคัดลอกและปฏิบัติตามกันมานั้น เมื่อกาลเวลาผ่านไประยะหนึ่งสภาพของสังคมของ แต่ละหมู่บ้านก็จะเปลี่ยนแปลงไป ในส่วนที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ส่วนใหญ่มักเป็นเรื่องของวงเงินกู้ที่มักเพิ่มสูงตามไปตามระยะเวลาที่จัดตั้งกลุ่มฯ แต่ทั้งนี้ก็เป็นไปตามความต้องการของสมาชิกภายในกลุ่มฯ ดังตัวอย่าง ตำบลเทพราช อำเภอลือชัย จังหวัดนครศรีธรรมราช และตำบลพนมวังค์ อำเภอกวนขนุน จังหวัดพัทลุง สมาชิกภายในกลุ่มฯ มีการนำสมุดออมทรัพย์ฯ ของบุคคลอื่นมาค้าประกัน ส่งผลให้ สมาชิกสามารถกู้เงินได้จำนวนที่สูงขึ้น

ผลจากการศึกษากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดสงขลา สตูล ตรัง พัทลุง และนครศรีธรรมราช พบว่าโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์ฯ ส่วนใหญ่จะมีลักษณะคล้ายคลึงกัน กล่าวคือกลุ่มฯ จะจัดให้มีคณะกรรมการบริหาร ซึ่งบางกลุ่มเรียกว่า “คณะกรรมการอำนวยการ” ขึ้นมาชุดหนึ่งเพื่อรับผิดชอบการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มให้เป็นไปตามนโยบาย คณะกรรมการชุดนี้อาจมีจำนวนมากหรือน้อยแตกต่างกันไปตามความเหมาะสมของแต่ละกลุ่ม ส่วนใหญ่แล้วจะมีจำนวนประมาณ 6 - 12 คน ซึ่งจะมีตำแหน่งที่สำคัญๆ ได้แก่ ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม กรรมการกลุ่ม เจริญญิกกลุ่ม และเลขานุการกลุ่ม นอกจากนี้บางกลุ่มยังจัดให้มีคณะกรรมการเฉพาะกิจต่างๆ เช่น กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านไทรใหญ่ หมู่ที่ 4 ตำบลควนรู อำเภอรัตนภูมิ จังหวัดสงขลา จัดโครงสร้างการบริหารให้มีกรรมการที่ปรึกษา กรรมการบริหารพื้นที่ และกรรมการฝ่ายจัดการ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านบางเขียด หมู่ที่ 3 ตำบลบางเขียด อำเภอสว่างนคร

จัดโครงสร้างการบริหารให้มีกรรมการฝ่ายการเงิน กรรมการฝ่ายบัญชี กรรมการฝ่ายเหรียญกษาปณ์/สินเชื่อ กรรมการฝ่ายตรวจสอบ และกรรมการฝ่ายส่งเสริมและพัฒนาหมู่บ้าน เป็นต้น

จากการศึกษากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดสงขลา สตูล ตรัง พัทลุง และนครศรีธรรมราช พบว่ากลุ่มออมทรัพย์ส่วนใหญ่มีนโยบายและระเบียบข้อบังคับในแนวเดียวกันหรือแตกต่างกันไม่มากนัก โดยเฉพาะในด้านนโยบายนั้นจะมีความคล้ายคลึงกันมาก ส่วนด้านระเบียบข้อบังคับจะแตกต่างกันในรายละเอียดเพื่อให้เหมาะสมกับสภาพของกลุ่มนั้นๆ ซึ่งในที่นี้จะสรุปแยกเป็น 2 ส่วน คือนโยบายและระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม ซึ่งแต่ละส่วนมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

1. นโยบายของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ส่วนใหญ่จะมีนโยบายเหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน คือเพื่อส่งเสริมให้สมาชิกมีวินัยในการออมเงิน และกู้เงินไปใช้จ่ายในภาวะจำเป็น อีกทั้งเพื่อให้สมาชิกมีความสามัคคีกัน รู้จักช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน ซึ่งนโยบายดังกล่าวนี้มักจะถูกนำมากล่าวไว้เป็นวัตถุประสงค์ของกลุ่ม เช่น นโยบายของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านคลองโพธิ์ หมู่ที่ 6 ตำบลท่าแพเพชร์ อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา มีดังนี้

- 1.1 เพื่อส่งเสริมการออมเงินและเพื่อเพิ่มพูนรายได้
- 1.2 เพื่อเป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
- 1.3 เพื่อความสามัคคีในหมู่คณะโดยยึดหลักคุณธรรม 5 ประการ ได้แก่
 - 1) มีความซื่อสัตย์ต่อกัน
 - 2) มีความเสียสละเพื่อส่วนรวม
 - 3) มีความรับผิดชอบร่วมกัน
 - 4) มีความเห็นอกเห็นใจกัน
 - 5) มีความไว้วางใจกัน

ตัวอย่างนโยบายของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านนาปราบ หมู่ที่ 4 ตำบลคูหาใต้ อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา ก็มีลักษณะคล้ายกันเพียงแต่นโยบายของกลุ่มนี้มีการขยายรายละเอียดเพิ่มขึ้นดังนี้

1. ส่งเสริมให้สมาชิกมีวินัยการออมเงินเพื่อเป็นทุนในการประกอบอาชีพและเพื่อเป็นสวัสดิการต่าง ๆ ในครอบครัว
2. เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันในหมู่สมาชิกโดยการให้บริการกู้เงินตามความจำเป็นของสมาชิก
3. เพื่อให้สมาชิกมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องกลุ่มออมทรัพย์และสามารถบริหารงานของกลุ่มของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4. เพื่อให้สมาชิกมีการพัฒนาตนเอง มีวินัยและคุณธรรม 5 ประการ ได้แก่
 - 1) มีความซื่อสัตย์ต่อกัน
 - 2) มีความรับผิดชอบร่วมกัน
 - 3) มีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน
 - 4) มีความเห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน
 - 5) มีความเสียสละเพื่อส่วนรวม
5. สร้างความสัมพันธ์ในหมู่คณะ มีความรักความสามัคคี และยินดีที่จะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
6. ส่งเสริมการปกครองระบอบประชาธิปไตย โดยยึดหลักเสียงข้างมากในการดำเนินงานของกลุ่มและไม่เกี่ยวข้องกับการเมืองทุกระดับ
7. ประสานเชื่อมโยงกับภาคีพัฒนา

จากตัวอย่างข้างบนจะเห็นได้ว่ากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมีนโยบายไปในแนวเดียวกัน โดยจะเน้นนโยบายเกี่ยวกับการออมเงินและกู้เงินของสมาชิกเป็นหลัก

2. ระเบียบข้อบังคับของกลุ่มออมทรัพย์ฯ แต่ละกลุ่มอาจมีระเบียบข้อบังคับแตกต่างกันไปบ้างตามที่กลุ่มเห็นว่าเหมาะสมสำหรับสมาชิกของกลุ่ม ส่วนใหญ่ระเบียบข้อบังคับจะกล่าวถึงประเด็นต่างๆ ซึ่งในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะประเด็นสำคัญ คือ 1) การรับสมาชิก 2) การเลือกกรรมการ 3) การรับฝากเงิน และ 4) หลักเกณฑ์ในการนำเงินของสมาชิกกลุ่มไปบริหารจัดการ ซึ่งแต่ละประเด็นมีสาระสำคัญโดยสังเขปดังต่อไปนี้

2.1 การรับสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ส่วนใหญ่จะรับสมาชิกที่มีภูมิลำเนาอยู่ภายในหมู่บ้าน ตำบล และละแวกใกล้เคียงกับที่ทำการของกลุ่ม และบางกลุ่มอาจรับบุคคลภายนอกพื้นที่เข้ามาเป็นสมาชิกด้วย เช่น กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านเขาน้ำตก หมู่ที่ 1 ตำบลกำแพงเพชร อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา จะรับสมาชิกที่มีภูมิลำเนาอยู่ในตำบลกำแพงเพชรและตำบลใกล้เคียงที่อยู่ในอำเภอรัตนบุรี และรับสมาชิกจากบุคคลภายนอกเขตพื้นที่เพียงแต่สมาชิกประเภทหลังนี้จะต้องได้รับการพิจารณาและเห็นชอบจากคณะกรรมการบริหาร จึงจะเป็นสมาชิกได้ สมาชิกที่รับส่วนใหญ่จะไม่กำหนดเพศและวัย ในกรณีที่เป็นเด็กเกินไปจะต้องให้ผู้ปกครองให้ความยินยอมและรับรองเสียก่อนจึงจะเป็นสมาชิกได้

ในการรับสมาชิกนี้บางกลุ่มไม่ได้จำแนกประเภทของสมาชิก เพียงแต่กำหนดคุณสมบัติของสมาชิกเท่านั้น เช่น กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านแม่เตย หมู่ที่ 1 ตำบลท่าข้าม อำเภอลำดวน จังหวัดสงขลา ได้กำหนดคุณสมบัติของสมาชิกไว้ดังนี้

1. เป็นผู้ที่มิใช่มีถิ่นที่อยู่ในหมู่บ้าน
2. เป็นผู้ที่มิใช่ศิษย์ดาง มีความรู้ความเข้าใจและเห็นชอบด้วยหลักการของกลุ่ม และสนใจแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มอย่างจริงจัง
3. เป็นผู้ที่บรรลุนิติภาวะ หากเป็นผู้เยาว์ต้องได้รับการยินยอมจากผู้ปกครองเสียก่อน
4. เป็นผู้พร้อมที่จะปฏิบัติงานตามระเบียบและข้อบังคับของกลุ่ม

ส่วนบางกลุ่มจะจำแนกประเภทของสมาชิกไว้อย่างชัดเจนในระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม เช่น กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านศาลาหงษ์ หมู่ที่ 3 ตำบลกำแพงเพชร อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านนาป่า หมู่ที่ 4 ตำบลภูเขาใต้ อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านคลองต่อ หมู่ที่ 10 ตำบลกำแพงเพชร อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านคลองโพธิ์ อำเภอรัตนบุรี หมู่ที่ 6 ตำบลกำแพงเพชร จังหวัดสงขลา ได้จำแนกประเภทของสมาชิกไว้ในลักษณะเดียวกัน คือสมาชิกแบ่งออกเป็น 3 ประเภทดังนี้

1. สมาชิกสามัญ หมายถึง บุคคลทั่วไปไม่จำกัดเพศและวัย ซึ่งต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้
 - 1.1 มีถิ่นที่อยู่ในพื้นที่ที่กลุ่มกำหนด
 - 1.2 ไม่เป็นบุคคลวิกลจริต
 - 1.3 ถ้าเป็นผู้เยาว์ต้องให้ผู้ปกครองเห็นชอบและยินยอมในการสมัครเป็นสมาชิก
 - 1.4 มีความประพฤติดี
 - 1.5 สมัครเป็นสมาชิกด้วยความบริสุทธิ์ใจและยินยอมปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับ
2. สมาชิกวิสามัญ หมายถึงองค์กรหรือกลุ่มอาชีพต่างๆ ที่สมัครเป็นสมาชิก เช่น กรรมการเยาวชนหมู่บ้าน กรรมการพัฒนาสตรีหมู่บ้าน กลุ่มเกษตรกร ฯลฯ ซึ่งเป็นกลุ่มที่ทางราชการรับรองและสมาชิกกลุ่มมีถิ่นที่อยู่ในพื้นที่ที่กลุ่มกำหนด
3. สมาชิกกิตติมศักดิ์ หมายถึงคหบดี ข้าราชการการเมือง ข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ ผู้ซึ่งไม่ได้มีถิ่นที่อยู่ในพื้นที่ที่กลุ่มกำหนดไว้ สมาชิกกิตติมศักดิ์มีสิทธิในการค้าประกันเงินกู้ สิทธิในการรับผลประโยชน์ปลายปีแต่ไม่มีสิทธิในการกู้ยืมเงิน และไม่มีสิทธิในการเป็นกรรมการบริหารแต่เป็นที่ปรึกษากลุ่มได้ตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นเหมาะสม

2.2 การเลือกกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์ฯ เป็นการเลือกตั้งกรรมการที่มาจากสมาชิกกลุ่ม กรรมการกลุ่มของแต่ละกลุ่ม อาจมีวาระหรือระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งไม่เท่ากัน แต่ส่วนใหญ่จะอยู่ในตำแหน่งวาระละ 1 ปี หรือ 2 ปี เมื่อครบช่วงวาระแล้วจึงจะมีการเลือกตั้งกรรมการชุดใหม่ ผู้ที่เคยเป็นกรรมการมาแล้วอาจได้รับการคัดเลือกเข้ามาเป็นกรรมการอีควาระก็ได้ และกรรมการคนหนึ่งๆ จะเป็นกรรมการติดต่อกันหลายวาระก็ได้ หากสมาชิกเห็นว่ากรรมการคนนั้นเป็นคนที่มีความซื่อสัตย์และมีความสามารถจนเป็นที่ยอมรับและเป็นที่ยอมรับไว้วางใจของสมาชิก

2.3 การรับฝากเงินของกลุ่มออมทรัพย์ฯ สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ฯ จะต้องมีส่วนในการฝากเงินตามระเบียบข้อบังคับที่กลุ่มกำหนดไว้ โดยกลุ่มจะกำหนดวันรับฝากเงิน(วันสัจจะ) ในแต่ละเดือนไว้อย่างชัดเจนและเป็นที่ยอมรับของสมาชิกทุกคน การกำหนดวันรับฝากเงินของกลุ่มออมทรัพย์ฯ แต่ละกลุ่ม อาจแตกต่างกันไปตามที่กลุ่มกำหนดโดยจะกำหนดเป็นวันที่หรือช่วงระหว่างวันที่ หรือวันใดวันหนึ่งในสัปดาห์ เช่น อาจจะกำหนดวันรับฝากเงินเป็นวันที่ 1 ของทุกเดือน หรือวันที่ 5 ของทุกเดือน หรือวันที่ 9 ของทุกเดือน หรือระหว่างวันที่ 1 - 15 ของทุกเดือน หรือวันทางจันทรคติในรอบสัปดาห์ของทุกเดือน เป็นต้น เมื่อถึงวันที่กำหนดไว้แล้วสมาชิกทุกคนจะต้องนำเงินมาฝากที่กลุ่มตามจำนวนหุ้นของตน ซึ่งแต่ละกลุ่มอาจกำหนดราคาหุ้นแตกต่างกัน เช่น หุ้นละ 10 บาท หุ้นละ 50 บาท หุ้นละ 100 บาท เป็นต้น นอกจากนี้การกำหนดราคาหุ้นของแต่ละกลุ่มฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามที่กรรมการและสมาชิกของกลุ่มเห็นว่าเหมาะสม

2.4 หลักเกณฑ์ในการนำเงินของสมาชิกกลุ่มไปบริหารจัดการ จากการศึกษา กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดสงขลา สตูล ตรัง พัทลุง และนครศรีธรรมราช พบว่าคณะกรรมการบริหารกลุ่มมีหน้าที่โดยตรงในการบริหารจัดการเงินของกลุ่ม ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มฯ โดยยึดถือปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับของกลุ่มอย่างเคร่งครัด เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อสมาชิก ดังนั้นในการบริหารจัดการเงินของกลุ่ม คณะกรรมการกลุ่มจะต้องแบ่งเงินออกเป็นส่วนๆ และแจ้งให้สมาชิกได้รับทราบ ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีการบริหารจัดการเงินที่แตกต่างกันตามข้อตกลงของกลุ่มฯ เช่น กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านบางเขียด หมู่ที่ 3 ตำบลบางเขียด อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา มีการจัดสรรกำไรสุทธิปีละ 1 ครั้ง โดยแบ่งเป็น 3 ประเภท ดังนี้ 1) ค่าตอบแทนกรรมการ 10% 2) กองทุนสวัสดิการกลุ่ม 40% และ 3) ปันผลคืนสมาชิก 50% กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านนาปราบ หมู่ที่ 4 ตำบลคูหาใต้ อำเภอรัตนภูมิ จังหวัดสงขลา มีการจัดสรรเงินกำไรสุทธิหรือเงินปันผลประจำปีดังนี้ 1) ปันผลให้สมาชิกตามจำนวนหุ้น 65% ของกำไรสุทธิ 2) สมทบเป็นกองทุนสะสมกลุ่มฯ 5% ของกำไรสุทธิ 3) สมทบเป็นกองทุนสาธารณะประโยชน์หรือสาธารณกุศล 5% ของกำไรสุทธิ 4) สมทบเป็นกองทุนสวัสดิการสมาชิก 5% ของกำไรสุทธิ 5) สมทบเป็นกองทุนบริหารจัดการกลุ่ม 5% ของกำไรสุทธิ และ 6) ค่าตอบแทนคณะกรรมการ 15% ของกำไรสุทธิ

กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านศาลาหงษ์ อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา มีการจัดสรรเงินกำไรประจำปีดังนี้ 1) ปันผลให้สมาชิกตามจำนวนหุ้น ไม่น้อยกว่า 80% ของกำไรสุทธิ 2) สมทบเป็นเงินกองทุนสะสมของกลุ่ม 5% ของกำไรสุทธิ และ 3) อื่น ๆ ตามที่มติประชุม 15% (เช่นค่าตอบแทนกรรมการ 5% ค่าใช้สอย 10%)

5.4 แนวคิดทัศนคติของกลุ่มออมทรัพย์ในการปล่อยกู้เพื่อการผลิต

ผลจากการศึกษากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดสงขลา นครศรีธรรมราช พัทลุง ตรัง และสตูล พบว่าสมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่จะกู้เงินไปใช้จ่ายเพื่อการผลิตหรือเกี่ยวกับการประกอบอาชีพ เช่น เพื่อซื้อพันธุ์พืช ซื้อปุ๋ย ซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ เป็นต้น โดยเฉพาะการกู้เงินของสมาชิกในตอนเริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะเป็นการกู้ไปใช้ตามเจตนาของการจัดตั้งกลุ่มคือ “เพื่อการผลิต” ในเวลาต่อมาสมาชิกอาจจะกู้เงินไปใช้เพื่อการอื่นบ้างตามความจำเป็นของแต่ละคน เช่น กู้เพื่อสร้างบ้าน ซ่อมแซม/ต่อเติมบ้าน การศึกษาของบุตรหลาน เป็นต้น ซึ่งคณะกรรมการของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ก็ยังคงให้กู้ด้วยตระหนักถึงความจำเป็นของสมาชิกที่ต้องใช้เงิน ต่อมากลุ่มออมทรัพย์ฯ บางกลุ่มจึงได้ขยายวัตถุประสงค์เพื่อให้ครอบคลุมไปถึงการกู้เพื่อสิ่งเหล่านี้ด้วย

ผลจากการศึกษากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดสงขลา นครศรีธรรมราช พัทลุง ตรัง และสตูล พบว่าคณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ฯ มีแนวคิดที่จะให้สมาชิกของกลุ่มกู้เงินไปใช้จ่ายในการผลิตหรือประกอบอาชีพตามวัตถุประสงค์หลักของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เพราะเชื่อว่าการผลิตหรือการประกอบอาชีพเป็นสาระสำคัญของชีวิต การมีเงินทุนไว้สำหรับใช้จ่ายในการประกอบอาชีพจะทำให้สามารถทำกิจกรรมของอาชีพนั้นๆ ได้รับผลที่ดีขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้สมาชิกมีฐานะทางเศรษฐกิจดีขึ้นและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นด้วย ในการดำเนินการตามแนวคิดนี้คณะกรรมการกลุ่มจะใช้วิธีการชี้แจงวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ให้สมาชิกได้เข้าใจอย่างชัดเจนตั้งแต่เบื้องต้นก่อนการสมัครเป็นสมาชิกของกลุ่ม และในการพิจารณาอนุมัติเงินกู้แต่ละครั้งก็จะสามารถอนุมัติได้ทันที หากสมาชิกกู้เงินไปใช้จ่ายเพื่อกิจกรรมการผลิต

ผลการศึกษา พบว่ากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดนครศรีธรรมราช พัทลุง ตรัง สงขลา และสตูล มีนโยบายหรือวัตถุประสงค์ให้สมาชิกมีสัจจะและวินัยทางการเงินและในการกู้เงินแต่ละครั้งเป็นไปตามความจำเป็นในการประกอบอาชีพของแต่ละบุคคล ดังนั้นการกู้เงินของสมาชิกส่วนใหญ่ จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้จ่ายในส่วนที่เกี่ยวกับการประกอบอาชีพตามนโยบายของกลุ่ม เช่น การซื้อพันธุ์พืช ปุ๋ย และเครื่องมืออุปกรณ์การเกษตร การกู้เงินที่มีวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้จะปรากฏเด่นชัดมากในช่วงของการก่อตั้งจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต แต่ในระยะหลังสมาชิกจะกู้เงินไปใช้เพื่อการอื่นด้วย เช่น สร้างบ้าน ซ่อมแซม/ต่อเติมบ้าน การศึกษาเล่าเรียนของบุตรหลาน เป็นต้น แต่ก็ยังคงปรากฏชัดเจนว่าสมาชิกส่วนใหญ่ที่กู้เงินเพื่อการประกอบอาชีพตามวัตถุประสงค์หลักของกลุ่มฯ กรรมการและสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ เห็นว่าการกู้เงินเพื่อใช้จ่ายในการประกอบอาชีพยังมีความ

จำเป็นและควรดำรงไว้ตามวัตถุประสงค์เดิม เพียงแต่อาจขยายวัตถุประสงค์เพิ่มขึ้นเพื่อให้เป็นการกู้ยืมสำหรับใช้จ่ายในการอื่นที่เป็นความจำเป็นของชีวิตได้ด้วย ทั้งนี้เพราะการกู้เงินไปประกอบอาชีพเป็นความจำเป็นพื้นฐานของชาวบ้านในชนบท โดยทั่วไปการที่ชาวบ้านมีปัจจัยการผลิตที่ดี มีอาชีพที่มั่นคงย่อมส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของชุมชนโดยภาพรวม

ผลจากการศึกษากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดสงขลา นครศรีธรรมราช พัทลุง ตรัง และสตูล พบว่ากลุ่มออมทรัพย์ฯ เชื่อมมั่นว่าสมาชิกส่วนใหญ่กู้เงินไปใช้ในการประกอบอาชีพ ส่วนที่กู้เงินไปใช้จ่ายในเรื่องส่วนตัวอาจมีอยู่บ้างแต่ก็นับว่าน้อยมาก จากการสังเกตและติดตามทราบว่าสมาชิกที่กู้เงินไปใช้เพื่อการอื่นนอกเหนือจากการประกอบอาชีพ ส่วนใหญ่จะเป็นการใช้จ่ายในเรื่องที่จำเป็นของการดำเนินชีวิต เช่น การสร้างบ้าน ซ่อมแซมบ้าน ค่าศึกษาเล่าเรียนของบุตรหลาน ซื้อรถจักรยานยนต์ เป็นต้น ซึ่งล้วนแต่เป็นความจำเป็นในชีวิตประจำวันทั้งสิ้น กรรมการจึงเห็นว่าสมาชิกที่กู้เงินเพื่อใช้จ่ายในเรื่องดังกล่าว ยังคงเห็นคุณค่าของเงินและรู้จักใช้จ่ายเงินให้เกิดประโยชน์แก่ชีวิตและครอบครัว จึงสมควรที่จะพิจารณาและอนุมัติการกู้เงิน เพราะมิใช่การกู้เพื่อการใช้จ่ายในสิ่งที่เกินความจำเป็น

ผลการศึกษา พบว่า คณะกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ ความเข้าใจในเรื่องเกณฑ์การประเมินศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เนื่องจากทัศนคติกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์ฯ มีแนวคิด ประเด็นการนำเงินของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ไปปล่อยกู้ให้กับการประกอบกิจการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในกรณีที่ผลประกอบการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่ประสบผลสำเร็จ จะส่งผลให้กลุ่มออมทรัพย์ฯ ประสบปัญหาในการแบกภาระหนี้เสีย ซึ่งผลการศึกษาพบว่ามากกว่าร้อยละ 70 ของคณะกรรมการการปล่อยกู้ของกลุ่มออมทรัพย์ฯ มีทัศนคติดังกล่าว เนื่องจากกรรมการขาดความรู้ ความเข้าใจตลอดจน การบริหารจัดการภายในกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเอง หรือ จำนวนเงินของกลุ่มออมทรัพย์ฯ มิได้เพียงพอต่อความต้องการของสมาชิก สำหรับคณะกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ประมาณร้อยละ 30 มีความสนใจจะปล่อยกู้ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เนื่องจาก มีทัศนคติว่าจะทำให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มและส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็ง

5.5 จุดแข็งของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

1. การที่กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเกิดขึ้นในชนบทและชุมชนต่างๆ มากขึ้น ทำให้การดำเนินงานเพื่อพัฒนากลุ่มมีโอกาสที่จะพัฒนามากขึ้น เนื่องจากกลุ่มๆ ที่อยู่ในชุมชนเดียวกันหรือละแวกใกล้เคียงกัน สามารถที่จะช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้มากขึ้น

2. การที่ท้องถิ่นในชนบทและชุมชนต่างๆ มีเส้นทางคมนาคมเชื่อมต่อระหว่างชุมชนกับชุมชนมากขึ้น ทำให้กลุ่มออมทรัพย์ๆ ได้รับความสะดวกในการติดต่อประสานงานระหว่างกลุ่มด้วยกัน และกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งที่เป็นหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานอื่นได้มากขึ้น

3. กรณีที่เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ จะส่งผลให้ชาวบ้านในชนบทและชุมชน มีความสนใจในการออมเงินมากขึ้นและสมัครเป็นสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์ๆ มากขึ้น เพราะกลุ่มออมทรัพย์ๆ มีความสามารถในการให้บริการด้านการออมเงินและการกู้เงินอย่างมีประสิทธิภาพ

4. คณะกรรมการกลุ่มมีความซื่อสัตย์และตั้งใจทำงานจนเป็นที่ยอมรับและเชื่อถือของสมาชิกกลุ่ม รวมถึงระเบียบข้อบังคับที่มีความชัดเจนเป็นที่ยอมรับของสมาชิกทุกคน และสามารถจะเปลี่ยนแปลงหรือปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมได้ตามความต้องการของสมาชิก และการที่สมาชิกมีสัจจะและวินัยทั้งการฝากเงินและกู้เงิน ให้ความร่วมมือด้วยดีในการแสดงความคิดเห็นและดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม

การพิจารณาความสำเร็จของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ช่วงอายุของกลุ่มๆ ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งจนถึงปัจจุบัน
2. จำนวนสมาชิกของกลุ่มที่มีเพิ่มขึ้นและทั่วถึงในชุมชนที่กลุ่มตั้งอยู่
3. จำนวนเงินสัจจะของสมาชิกมีมากขึ้น
4. กลุ่มได้รับวุฒิบัตรหรือเกียรติบัตร รวมถึงได้รับการยกย่องให้เป็นกลุ่มออมทรัพย์ๆ ดีเด่นจากหน่วยงานต่างๆ
5. กลุ่มเป็นแหล่งศึกษาดูงาน หรือเป็นกรณีศึกษาด้านกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตให้กับกลุ่มอื่นๆ ตลอดจนนิสิตนักศึกษาและผู้สนใจทั่วไปเพิ่มมากขึ้น

5.6 บทบาทสำนักงานพัฒนาชุมชนที่มีต่อกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

1. สำนักงานพัฒนาชุมชนแต่ละพื้นที่ จะมีการยกระดับกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตให้มีความเข้มแข็งเพิ่มขึ้น โดยจัดทำแผนในการอบรม แก่กรรมการของกลุ่มออมทรัพย์ ในด้านต่างๆ เช่น ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม การจัดทำบัญชี เช่น จากระดับต่ำ (1) สู่ระดับกลาง (2) ระดับกลาง (2) สู่ระดับสูง (3) โดยมีนโยบายให้พัฒนาการแต่ละอำเภอเข้าเยี่ยมชมปะกับกลุ่มออมทรัพย์ฯ เดือนละ 1 ครั้งต่อกลุ่ม พัฒนาการจังหวัดปีละ 1 ครั้งต่อกลุ่ม และการรณรงค์ให้กลุ่มออมทรัพย์ฯ ทุกหมู่บ้านดำเนินการตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

2. มีการพัฒนากลุ่มออมทรัพย์ สู่สถาบันการเงินชุมชน กลุ่มที่มีความเข้มแข็งอยู่แล้ว (ระดับ 3) จะมีพัฒนาเพื่อยกระดับสู่สถาบันการเงินชุมชน โดยทำการจัดอบรมให้ความรู้ด้านบัญชี บัญชีอิเล็กทรอนิกส์ ศึกษาดูงานต่างจังหวัดที่ได้รับการจัดเป็นสถาบันการเงินชุมชนแล้ว และการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อให้กลุ่มได้เข้าใจในแผนของพัฒนาชุมชน

3. จัดให้มีการส่งเสริมการเรียนรู้แก่กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในด้านต่างๆ เช่น จัดอบรมด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ส่งเสริมให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตซื้อสินค้ามาจำหน่ายในชุมชน เช่น ข้าวสาร ปุ๋ย รถ เครื่องใช้ไฟฟ้า เพื่อควบคุมการใช้จ่ายเงินของสมาชิกในการนำเงินไปใช้ให้ตรงกับวัตถุประสงค์ในการกู้เงินมากขึ้น ส่งเสริมให้มีการรับฝากเงินสัจจะพิเศษ คือ มีเงินเหลือจากการใช้จ่ายสามารถมาฝากกับกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ได้นอกเหนือจากฝากตามเงิน สัจจะเดิมอีกทั้งแนะนำให้เพิ่มสวัสดิการแก่สมาชิก เช่น การศึกษาบุตร การรักษาพยาบาล การสงเคราะห์ผู้สูงอายุ

4. สำนักงานพัฒนาชุมชน มีความต้องการให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ปลดปล่อยเงินกู้ให้กับกลุ่มอาชีพต่างๆ ในหมู่บ้านโดยใช้วิธีประชาสัมพันธ์เชิญชวน พร้อมทั้งแนะนำคณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ให้นำเงินของกลุ่มฯ มาเป็นแหล่งทุนภายในหมู่บ้าน บางพื้นที่ของสำนักงานพัฒนาชุมชน จะมีการประกาศยกย่องกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่จะสามารถนำเงินมาปล่อยกู้ให้กับกลุ่มอาชีพต่าง ๆ

5. ความช่วยเหลือของสำนักงานพัฒนาชุมชนที่มีต่อกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตส่วนใหญ่จะช่วยเหลือเฉพาะกลุ่มที่ประเมินให้เข้มแข็ง ทำให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่ถูกจัดระดับการประเมินว่าอ่อนแอ ไม่ได้ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร

6. สำนักงานพัฒนาชุมชนยังขาดบุคลากรที่จะช่วยให้คำแนะนำเรื่องการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ซึ่งปัจจุบันจะต้องมีการจัดหาวิทยากรจากบุคคลภายนอกมาช่วยถ่ายทอดความรู้ให้กับกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต อีกทั้งจะเลือกเชิญเฉพาะกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่ประเมินแล้วว่ามี ความเข้มแข็งมารับการอบรม ส่งผลให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่ถูกประเมินว่าอ่อนแอ ไม่ได้ได้รับความช่วยเหลือเท่าที่ควรจะเป็น

5.7 การเข้าถึงแหล่งทุนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

ผลการศึกษา แนวทางการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต สำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดมีลักษณะที่ใกล้เคียงกันคือ ต้องสมัครเป็นสมาชิก ของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยคณะกรรมการมีการพิจารณาเงินกู้ให้แก่สมาชิกที่ขอกู้ ตามระเบียบข้อบังคับว่าด้วยการกู้เงินของกลุ่มฯ และพิจารณาตรวจสอบหลักฐาน ที่ผู้กู้เขียนใบสมัครขอกู้ถูกต้องตามระเบียบข้อบังคับหรือไม่ เช่น คุณสมบัติของผู้กู้ วัตถุประสงค์ในการกู้ จำนวนเงินที่ขอกู้ ผู้ค้ำประกัน เป็นต้น หากผู้ขอกู้เงินเพื่อใช้จ่ายในการผลิตหรือการประกอบอาชีพที่คณะกรรมการพิจารณามีความน่าเชื่อถือ ทำให้อนุมัติได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น และพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนมักไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตได้ เนื่องจากสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแต่ละรายซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ได้กู้ยืมเงินไปใช้จนเต็มวงเงินไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตได้ จนกว่าจะมีการชำระหนี้เดิมให้เสร็จสิ้น และการชำระหนี้เดิมเป็นเพียงชำระระยะสั้นเพื่อกู้ใหม่ และเงินที่มาจากการชำระหนี้เดิม ส่วนใหญ่จะนำมาจากการกู้แหล่งทุนอื่นๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร กองทุนหมู่บ้าน หรือหนี้นอกระบบที่พบว่าสูงกว่าร้อยละ 10 ในการกู้เงินของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มักนำเงินไปใช้จ่ายส่วนตัวและเป็นค่าเล่าเรียนของบุตรหลาน

กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบางกลุ่ม มีจำกัดในการปล่อยกู้คือปริมาณเงินในกลุ่มออมทรัพย์ฯ มีไม่เพียงพอ แต่หากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถออมเงินที่เกิดจากการหักผลกำไรบางส่วนและฝากเงินในนามกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อนำมาใช้เมื่อมีความต้องการแหล่งทุนและก่อให้เกิดรายได้ ทำให้เกิดผลดีต่อกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตคือ ปริมาณเงินในกลุ่มฯ เพิ่มขึ้น และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ต้องระวังเรื่องอัตราดอกเบี้ยที่ปล่อยให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หากปล่อยในอัตราที่สูงกว่าต้นทุน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอาจไม่คุ้มต่อการลงทุน หรือหากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทำกิจกรรมกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตควบคู่ไปด้วย ช่วยให้แก้ปัญหาเรื่องแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 5.1 อาคารที่ทำการกลุ่มออมทรัพย์ฯ และศูนย์สาธิตการตลาด

5.8 การเข้าถึงแหล่งทุนหน่วยงานภาคี

5.8.1 แหล่งทุนสำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

ผลการศึกษายาทบาทสำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตรที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีดังนี้

1. จัดถ่ายทอดความรู้ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งขึ้น โดยอบรมด้านต่างๆ ได้แก่ การอบรมเกี่ยวกับบรรพบุรุษ การจำหน่ายสินค้า วิธีการผลิต การจัดทำบัญชี และประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ปศุสัตว์ อุตสาหกรรมจังหวัด ประมงจังหวัด สหกรณ์จังหวัดเข้าให้ความช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชน ด้านการตลาด การจัดแสดงสินค้าของวิสาหกิจชุมชน และนำสินค้าของวิสาหกิจชุมชนไปจำหน่ายตามเทศกาลหรืองานแสดงสินค้าต่างๆ จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์ จัดทำ Web Site ประชาสัมพันธ์สินค้า ออกหอกระจายข่าววิทยุ หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น

2. สนับสนุนวัสดุอุปกรณ์ เครื่องจักร ตัวอาคารให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

3. แนะนำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชน จัดทำโครงการเพื่อของบประมาณจากองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น เช่น องค์การบริหารส่วนจังหวัด เทศบาล องค์การบริหารส่วนตำบล สนับสนุนงบประมาณแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

4. ส่งเสริมให้มีต้นแบบสำหรับพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องศึกษาเรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ เพื่อนำไปปรับใช้ในงานหรือขยายผลไปสู่ชุมชนอื่นๆ รวมทั้งมีการส่งเสริมสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ให้เกิดกระบวนการเรียนรู้อย่างเป็นระบบ โดยเริ่มจากการศึกษาตนเอง ศึกษาแลกเปลี่ยนประสบการณ์จากภายนอก โดยกำหนดแนวทางการพัฒนาจัดทำแผนประชาพิจารณ์ แผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

5. งบประมาณของสำนักงานเกษตรอำเภอในพื้นที่จังหวัดตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และ นครศรีธรรมราช มีจำนวนจำกัดไม่เพียงพอต่อความช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทำให้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรฯ ต้องมีการประสานงานไปยังหน่วยงานอื่นเพื่อขอความช่วยเหลือ ที่สะดวกที่สุดคือ องค์การบริหารส่วนตำบล แต่บางครั้งพบว่าเมื่ออุปสรรคเพราะองค์การบริหารส่วนตำบลไม่ให้ความช่วยเหลือเท่าที่ควรเนื่องจากไม่ให้ความสำคัญ ประกอบกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องนำเสนอในรูปแบบโครงการเพื่อให้พิจารณาช่วยเหลือ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่จะเขียนโครงการไม่ได้ แต่ก็ยังมีองค์การบริหารส่วนตำบลอีกหลายแห่งที่ให้ความช่วยเหลือ เพียงแต่มีข้อจำกัดเรื่องงบประมาณไม่เพียงพอ

6. หากสำนักงานเกษตรอำเภอในพื้นที่ จังหวัดตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และนครศรีธรรมราช ส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในหมู่บ้าน ลดปัญหาการว่างงานจากช่วงว่างเว้นประกอบอาชีพหลัก ได้แก่ การกรีดยาง ทำนา การที่ชาวบ้านมีอาชีพเสริมจะช่วยให้ไม่ต้องไปหางานทำต่างพื้นที่ ทำให้ไม่ต้องละทิ้งบ้านเกิด

แนวทางในการส่งเสริมให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้าถึงแหล่งทุน หลายหน่วยงานต้องร่วมมือกันเป็นภาคี กล่าวคือ ร่วมมือกับสำนักงานพัฒนาชุมชนในการนำเงินกลุ่มออมทรัพย์ฯ ใช้เป็นแหล่งทุนในหมู่บ้าน และสำนักงานเกษตรอำเภอฯ ต้องได้รับการสนับสนุนความรู้ทักษะให้มีความสามารถในการสนับสนุนกระบวนการเรียนรู้แก่สมาชิกวิสาหกิจชุมชน ประสานการทำงานกับหน่วยงานภาคีที่เกี่ยวข้อง และสนับสนุนการทำงานของคณะกรรมการและอนุตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2548 ให้สามารถเป็นกลไกในการขับเคลื่อนงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในระดับพื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ต้องแนะนำและประชาสัมพันธ์ถึงแหล่งทุนต่างๆ เช่น จากธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์การเกษตร กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กองทุนหมู่บ้าน สำนักงานปฏิรูปที่ดินทำกิน(สปก.) ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เข้าใจวิธีการเข้าถึงแหล่งทุนของแต่ละแหล่งทุน พร้อมปรับเปลี่ยนการทำงานให้ตรงกับความต้องการของแหล่งทุนที่ต้องการช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สำหรับความช่วยเหลือให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมักพบกับกลุ่มๆ ที่ประเมินแล้วเข้มแข็งสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อ่อนแอ มักไม่ได้รับการพัฒนาช่วยเหลืออย่างจริงจัง

การตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนโดยสำนักงานเกษตรฯ ต้องเกิดจากความต้องการของชาวบ้านและสมาชิกที่รวมตัวกันดำเนินกิจกรรม ตามที่กลุ่มชาวบ้านต้องการ ไม่ใช่เกิดจากการขอร้องของภาครัฐที่ต้องการผลงาน ซึ่งจะทำให้ชาวบ้านมีความรู้สึกที่หวงแหนกิจกรรมที่ตนเองมีส่วนก่อตั้งขึ้นมา ส่งผลให้เกิดความสำเร็จในการดำเนินกิจกรรม

5.8.2 แหล่งทุนองค์การบริหารส่วนตำบล

ผลการศึกษาบทบาทขององค์การบริหารส่วนตำบล ที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

จากการศึกษา องค์การบริหารส่วนตำบล มีบทบาทให้ความช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้หลายประเด็นด้วยกัน โดยผู้ที่มีบทบาท คือ นายกองค์การบริหารส่วนตำบล แต่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน อาจไม่ได้รับความช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบาย และบทบาทความช่วยเหลือ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงทีมผู้บริหารในองค์การบริหารส่วนตำบล แต่อย่างไรก็ตาม จากผลการศึกษา พบว่า ยังมีความช่วยเหลือที่มีให้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

5.8.2.1 นโยบายความช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ผลการศึกษาพบว่า มีนโยบายให้ความช่วยเหลือแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในด้านงบประมาณ โดยมีการจัดสรรงบประมาณให้เหมาะสมในแต่ละกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทั้งที่อยู่ในรูปแบบการให้เงินเปล่า การกู้ยืมโดยไม่คิดดอกเบี้ย การออกดูงานตามพื้นที่ต่างๆ รวมถึงการจัดสรรซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ที่จำเป็นแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน พร้อมทั้งเป็นที่ปรึกษาส่งเสริมความรู้ ความเข้าใจให้แก่วิสาหกิจชุมชน เพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ตระหนักถึงความสำคัญของการประกอบอาชีพอีกทั้งส่งเสริมให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีรายได้เสริมจากการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ส่งผลให้สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นมีเงินเก็บออมและเกิดความรักสามัคคีเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันก่อให้เกิดความเข้มแข็งภายในชุมชน

5.8.2.2 ความช่วยเหลือด้านการบริหารจัดการแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

องค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่จังหวัดตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และ นครศรีธรรมราช ผลการศึกษาพบว่า มีการบริหารจัดการโดยการส่งเจ้าหน้าที่ไปดูแล ให้ความรู้ โดยการเชิญวิทยากรมาบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการของผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งให้คำปรึกษาในเรื่องปัญหาอุปสรรคในด้านการบริหารจัดการ กระบวนการผลิต การตลาด รวมถึงมีการให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนออกดูงานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็งและมีการบริหารจัดการที่ดีตามต่างจังหวัด เพื่อเป็นแนวทางพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชนและสามารถนำมาปรับเปลี่ยน หรือประยุกต์ใช้ให้เข้ากับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของตนเองหรือถ้ามีการจัดอบรมของวิสาหกิจชุมชน ทางองค์การบริหารส่วนตำบลก็จะแจ้งให้ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนรับทราบ เป็นการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นความช่วยเหลือในด้านการผลิตที่แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

หน่วยงานองค์การบริหารส่วนตำบลในจังหวัดตรัง พัทลุง สตูล สงขลาและ นครศรีธรรมราช มีการช่วยเหลือในด้านการผลิตแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. เชิญวิทยากรมาบรรยายความรู้เกี่ยวกับกระบวนการขั้นตอนการผลิตที่ถูกต้องวิธี ให้แก่ประธานกลุ่มและสมาชิก
2. นำกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไปดูงานเกี่ยวกับกรรมวิธีการผลิตที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็งมากกว่าเพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการผลิตแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนของตนเอง ให้ความเข้มแข็งเพิ่มขึ้นเท่าเทียมกับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ที่ประกอบกิจการคล้ายคลึงกัน สนับสนุนงบประมาณด้านวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตหรือด้านการสร้างโรงเรือน ในการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในครั้งแรก เช่น องค์การบริหารส่วนตำบลทะเลน้อย ให้เงินจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ ได้แก่ กระจูด ซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิตเครื่องจักรสานกระจูด เป็นเงิน 9,000.00 บาท (เก้าพันบาทถ้วน) ความช่วยเหลือแก่วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีพัฒนาในการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนครั้งแรก ตัวอย่างเช่น

- องค์การบริหารส่วนตำบลย่านซื่อ อ.ควนโดน จ.สตูล สนับสนุนงบประมาณในการจัดซื้ออุปกรณ์ในการทำนมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีบ้านดอน ม.2 ต.ย่านซื่อ อ.เมืองสตูล จ.สตูล
- องค์การบริหารส่วนตำบล ต.ทุ่งใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา ได้จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตเครื่องแกง ให้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเครื่องแกงพรูเตาะ

5.8.2.3 ความช่วยเหลือในการตลาดแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

องค์การบริหารส่วนตำบล ในจังหวัดตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และ นครศรีธรรมราช พบว่า ได้ให้ความช่วยเหลือในการผลิตแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. ประชาสัมพันธ์ให้กับลูกค้าภายนอกทราบและรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของชุมชนตนเอง โดยนำผลิตภัณฑ์ไปออกขายที่ร้านขายสินค้า OTOP ประจำจังหวัด
2. ประชาสัมพันธ์ให้กับหน่วยงานราชการ ที่เข้ามาติดต่อราชการในชุมชนหรือที่ตั้งหน่วยงานองค์การบริหารส่วนตำบลเพื่อเผยแพร่และการขยายตลาดให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
3. ร่วมมือกับองค์การบริหารส่วนตำบลอื่นๆ จัดงานแสดงผลผลิตภัณฑ์ของแต่ละวิสาหกิจชุมชน หรือออกร้านขายในงานประจำจังหวัด เพื่อขยายฐานกลุ่มลูกค้า

5.8.2.4 หลักเกณฑ์องค์การบริหารส่วนตำบลในการพิจารณาช่วยเหลือแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

หลักเกณฑ์ที่องค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่จังหวัดตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และ นครศรีธรรมราช ใช้ในการพิจารณาช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยจะพิจารณาจากความเข้มแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นหลัก และพิจารณาจากวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อช่วยเหลือสมาชิกในหมู่บ้านหรือพัฒนาชุมชน สำหรับความเข้มแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพิจารณาจากความสามารถของหัวหน้าและสมาชิกต้องมีระเบียบและนโยบายของกลุ่มที่ชัดเจน มีการปฏิบัติงานที่โปร่งใส ตรวจสอบได้มีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง หัวหน้าและสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีประสบการณ์และวิสัยทัศน์เป็นอย่างดี สินค้าที่ผลิตเป็นสินค้าที่มีแนวโน้มการเติบโตและมีความสามัคคีภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนระหว่างหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนกับสมาชิก

หากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความพร้อมในการดำเนินงาน มีบุคลากรที่มีความสามารถผลิตสินค้าที่ดีมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของตลาด จะทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความเข้มแข็ง เมื่อหน่วยงานราชการให้การสนับสนุนเงินทุนไปแล้ว กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถต่อยอดพัฒนาให้การดำเนินงานมีความเจริญก้าวหน้า ทำให้การใช้งบประมาณในการสนับสนุนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกิดประโยชน์สูงสุดแก่ชุมชน

ลักษณะการติดตามผลการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับความช่วยเหลือจากองค์การบริหารส่วนตำบลจังหวัดตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และนครศรีธรรมราช มีลักษณะใกล้เคียงกัน คือมีการติดตามผลด้านการใช้เงินทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโดยส่งเจ้าหน้าที่ขององค์การบริหารส่วนตำบล เข้าไปดูแลเยี่ยมเยียนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นระยะ เพื่อตรวจสอบการใช้เงินทุนของกลุ่มวิสาหกิจและสอบถามปัญหาในการดำเนินงาน จึงสามารถติดตามผลการดำเนินงานและการใช้เงินทุนของกลุ่มได้อย่างใกล้ชิด ให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนรายงานผลการดำเนินงานให้กับองค์การบริหารส่วนตำบลทราบเป็นระยะ เพื่อประมวลผลในภาพรวม และวางแผนการพัฒนาในปีต่อไป และเพื่อให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนนำเงินทุนช่วยเหลือที่ได้รับจากหน่วยงานต่างๆ ไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ และตรงตามวัตถุประสงค์ หากผลการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีปัญหา หรือเงินทุนขาดแคลน องค์การบริหารส่วนตำบล จะให้ความช่วยเหลือด้านงบประมาณ หรือขออนุมัติเงินทุนช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องต่อไป

5.8.2.5 แนวคิดและทัศนคติขององค์การบริหารส่วนตำบลที่มีต่อการพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชน

แนวคิดและทัศนคติขององค์การบริหารส่วนตำบลในจังหวัดตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และนครศรีธรรมราช มีดังนี้

1. ด้านงบประมาณ ควรให้การสนับสนุนด้านงบประมาณให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างพอเพียงและทั่วถึง
2. การจัดการด้านการตลาด การพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เติบโต จำเป็นต้องมีตลาดรองรับสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน แต่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ด้านการตลาด ทำให้ไม่สามารถขยายตลาดจึงไม่เติบโตด้านรายได้
3. คุณภาพของสินค้า จะต้องมีความมาตรฐาน เป็นที่ยอมรับของตลาด ตัวอย่างเช่น สัญลักษณ์อย. OTOP มผช.
4. การประชาสัมพันธ์ ต้องมีการประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง
5. เนื่องจากมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหลายกลุ่มไม่สามารถทำกำไรจากการดำเนินงาน จนต้องล้มเลิกไปในที่สุดภาครัฐควรให้ความช่วยเหลือและร่วมมือกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ก่อนเริ่มจัดตั้งกลุ่ม ว่าควรผลิตสินค้าอะไรที่จะทำให้สามารถจำหน่ายในท้องตลาดได้ โดยเน้นการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นเป็นหลัก เมื่อผลิตสินค้าออกมาแล้วมีแผนงานในการจัดจำหน่ายอย่างไร และควรเสริมสร้างความรู้แก่หัวหน้าและสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทั้งในด้านการผลิต การตลาด การบริหารจัดการ การบัญชี และความรู้อื่นๆ เพื่อให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการเติบโตอย่างมั่นคง

5.8.3 บทบาทคณะกรรมการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ที่มีต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

คณะกรรมการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) หน่วยงานนี้ ปัจจุบันในพื้นที่ 5 จังหวัด มีการเลิกดำเนินการไปแล้ว โครงการวิจัยได้เก็บข้อมูลไปยังส่วนกลาง โดยผู้ที่ตอบแบบสอบถามเคยทำงานในพื้นที่มาก่อน พบว่าบทบาทของคณะกรรมการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ที่มีต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กลุ่ม OTOP ไม่ปรากฏในพื้นที่จังหวัดสตูล สงขลา และนครศรีธรรมราช แต่เคยมีบทบาทในพื้นที่จังหวัดตรัง และพัทลุง ดังนี้

1. ด้านการจัดทำแผนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พบว่ามีการจัดทำร่างนโยบายจากการจัดประชุมรับฟังความคิดเห็นของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนที่ต้องการในการขับเคลื่อนให้วิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมมีเข้มแข็งมากขึ้น เมื่อได้รับฟังความต้องการแล้วจะมาวางแผนในการช่วยเหลือส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และนำเสนอรัฐบาลเพื่อออกแผนการส่งเสริมต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

2. มีการบูรณาการตั้งคณะกรรมการให้ความช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยสำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยเป็นศูนย์กลางในการเชื่อมโยงกับหน่วยงานต่าง ๆ ในพื้นที่ระดับจังหวัดและระดับประเทศ โดยมีผู้ว่าราชการจังหวัดเป็นประธาน และมีคณะกรรมการจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในจังหวัด เช่น อุตสาหกรรมจังหวัด พาณิชย์จังหวัด คลังจังหวัด พัฒนาชุมชน เกษตรจังหวัด สหกรณ์จังหวัด ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน สถานศึกษาต่างๆ หอการค้าจังหวัด สภาอุตสาหกรรมจังหวัด และหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ ซึ่งปัจจุบันได้เริ่มมีคณะกรรมการในจังหวัดกระบี่ นครศรีธรรมราช สงขลา สตูล ปัตตานี ยะลาและนราธิวาส เพื่อบูรณาการให้แต่ละหน่วยงานได้ช่วยเหลือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในด้านการจัดการการผลิต การตลาด และการเงิน

3. มีการทำตามนโยบายภาครัฐ เป็นการปฏิบัติตามนโยบายที่เกิดขึ้นตามความต้องการของรัฐบาลเช่นที่ผ่านมา รัฐบาลส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในพื้นที่ จังหวัดตรัง สตูล สงขลา ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้จัดทำโครงการต่าง ๆ เช่น ส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใน 3 จังหวัดภาคใต้ เช่น ส่งเสริมการเลี้ยงแพะ เลี้ยงไก่ สินค้า OTOP กลุ่มแม่บ้านตัดเย็บเสื้อผ้า จังหวัดสงขลาจัดให้มีการแสดงสินค้า สัมมนาสู่ทางการส่งออก แก้ววิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (รวม OTOP และวิสาหกิจชุมชน) จังหวัดสตูล จัดทำโครงการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ (โฮมสเตย์) ที่เกาะหลีเป๊ะ

4. ด้านการส่งเสริมความเข้มแข็งให้แก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(รวม OTOP และ วิสาหกิจชุมชน) พบว่ามีการจัดกิจกรรมต่างๆเพื่อพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (รวม OTOP และวิสาหกิจชุมชน) จัดแสดงสินค้าเพื่อให้ผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้า จัดทำ นำสินค้าจำหน่ายผ่าน WEB SITE ของหน่วยงาน จัดการอบรม ด้านการผลิต การตลาด การจัดการ การเงิน นำผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมพบปะ เชื่อมโยงเพื่อแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกัน ตั้งแต่ระดับจังหวัด ภาค และประเทศ

5. ด้านสนับสนุนเงินทุนแก่วิสาหกิจชุมชน คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแต่ละจังหวัดสามารถของบประมาณจากหน่วยงาน เพื่อนำไปส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการได้โดยผ่านการนำเสนอคณะกรรมการแต่ละจังหวัด ซึ่งคณะกรรมการแต่ละหน่วยงานจะเสนอแผนขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่สังกัด เช่น วิสาหกิจชุมชนสามารถขอสนับสนุนสำนักงานเกษตรจังหวัดฯ หรือผู้ประกอบการสินค้า OTOP สามารถขอรับการสนับสนุนผ่านพัฒนาชุมชน

จากการศึกษาแนวทางการเข้าถึงแหล่งทุนขององค์การบริหารส่วนตำบล และ สำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตรสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่ 5 จังหวัดมีกระบวนการพิจารณาที่ใกล้เคียงกันคือ

- วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อช่วยเหลือสมาชิกในหมู่บ้านหรือพัฒนาชุมชน
- กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ต้องมีความเข้มแข็ง โดยพิจารณาจากความสามารถของหัวหน้าและสมาชิก กลุ่มต้องมีระเบียบและนโยบายที่ชัดเจน มีการปฏิบัติงานที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ มีความพร้อมในการดำเนินงาน มีบุคลากรที่มีความสามารถ ผลิตสินค้าที่ดีมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของตลาดมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี
- หัวหน้าและสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีประสบการณ์และวิสัยทัศน์ สามารถต่อยอดพัฒนาให้การดำเนินงานมีความเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นต่อไป
- มีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง
- ต้องมีความสามัคคีภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ระหว่างหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนกับสมาชิก
- กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องมีการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาคีต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งรายงานผลการดำเนินงานให้ทราบเป็นระยะ และทำการประชาสัมพันธ์กลุ่มอย่างต่อเนื่อง มีผลประกอบการที่ดีและสร้างรายได้ให้เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

5.9 แนวทางการปรับทัศนคติของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เข้าใจในการเข้าถึงแหล่งทุน

นำเสนอผลการศึกษา ออกเป็น 2 ประเด็นคือ

5.9.1 ทิศนคติของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีต่อแหล่งทุน

5.9.2 ปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อของสถาบันการเงิน

5.9.1 ทิศนคติของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีต่อแหล่งทุน

ผลการศึกษา พบว่าทัศนคติของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีต่อแหล่งทุน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ มีลักษณะที่ใกล้เคียงกัน คือ

1. สมาชิกวิสาหกิจชุมชนเกือบทั้งหมด ต้องการเงินสนับสนุนแบบให้เปล่าหรือปราศจากเงื่อนไขจากหน่วยงานราชการมากกว่าการกู้เงินจากแหล่งทุนภายนอกชุมชน ไม่ต้องการกู้เงินในรูปของการจ่ายดอกเบี้ย หรือการกู้เงินที่ต้องมีภาระการผ่อนชำระ เนื่องจากไม่ต้องการสร้างภาระหนี้สินให้แก่สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และต้องการให้สมาชิกกลุ่มอยู่อย่างพอเพียง มีเงินเก็บออม และช่วยเหลือพึ่งพากันภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อีกทั้งมีหน่วยงานภาครัฐ เข้ามาให้ความช่วยเหลือสนับสนุนอยู่แล้ว ดังนั้นการพึ่งพาแหล่งทุนจากภายนอกจึงเป็นเรื่องไม่จำเป็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อย่างไรก็ตามหากสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเห็นว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความจำเป็นที่จะต้องกู้ สมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการกู้จากแหล่งทุนภายในชุมชนมากกว่าแหล่งทุนภายนอก เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มสัจจะ เนื่องจากแหล่งทุนภายในชุมชนมีขั้นตอนการกู้เงินไม่ยุ่งยากและสะดวก ประหยัดเวลา และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำกว่า แต่มีข้อจำกัดคือวงเงินกู้ (ปริมาณที่ให้กู้) น้อย และพบว่ากลุ่มที่มีสมาชิกเป็นชาวมุสลิม ก็จะไม่สามารถกู้ยืมเงินได้ เพราะผิดหลักศาสนาอิสลาม

2. สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่ทราบข้อมูลการเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงิน หากต้องการเงินทุนจะสามารถติดต่อได้ที่ใด แต่สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ยังขาดความรู้ด้านข้อมูลเกี่ยวกับขั้นตอนการติดต่อ สำหรับ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เคยติดต่อขอใช้บริการขอกู้จากสถาบันการเงินไปแล้ว แต่สถาบันการเงินไม่อนุมัติ โดยแจ้งว่าเขียนโครงการไม่ถูกต้องให้เขียนไปใหม่ ทำให้คิดว่าการกู้จากสถาบันการเงินเป็นเรื่องที่ยุ่งยาก ต้องเตรียมหลักฐานเอกสารหลายอย่างและต้องเดินทางไปหลายครั้ง เสียเวลาในการทำงานและสุดท้ายก็กู้ไม่ได้

3. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีความสนใจและต้องการทราบข้อมูลการเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงินมักเป็นกลุ่มที่มีกิจกรรมการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องและต้องการใช้วงเงินกู้จำนวนมาก สนใจที่จะติดต่อธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(SME) เนื่องจากเป็นสถาบันการเงินภาครัฐที่ให้การสนับสนุนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เข้าใจวัตถุประสงค์และกระบวนการทำงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

5.9.2 ปัจจัยในการเลือกใช้บริการสินเชื่อของสถาบันการเงิน

จากการศึกษาพบว่าสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พิจารณาปัจจัยการเลือกใช้บริการสินเชื่อของสถาบันการเงิน มีลักษณะที่ใกล้เคียงกันในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ ดังนี้

1. แหล่งเงินทุน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะเลือกใช้แหล่งเงินทุนของรัฐเป็นอันดับแรก และอาจจะเลือกแหล่งทุนภายในหรือแหล่งทุนภายนอกเป็นลำดับต่อไป ส่วนแหล่งทุนของภาคเอกชนจะเป็นลำดับสุดท้าย เนื่องจากแหล่งทุนภาครัฐมีเงื่อนไขและวัตถุประสงค์เอื้ออำนวยสนับสนุนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและเข้าใจกระบวนการทำงานของวิสาหกิจชุมชนเป็นอย่างดี ตลอดจนสามารถขอสินเชื่อและจัดเตรียมเอกสารได้อย่างสะดวก

2. อัตราดอกเบี้ย อัตราดอกเบี้ยเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจของกู้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่ว่าจะเป็นแหล่งทุนภายในและแหล่งทุนภายนอก ถ้าแหล่งทุนใดเสนออัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าจะสนใจ แต่ตามความเป็นจริงแหล่งทุนภาครัฐจะเสนออัตราดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเองจะยื่นขอสินเชื่อกับแหล่งทุนภาครัฐ เช่น ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จากผลการศึกษาไม่พบว่ามีกลุ่มวิสาหกิจกลุ่มใดขอกู้เงินนอกเหนือจากสถาบันการเงินเหล่านี้

3. จำนวนเงินให้กู้ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการจำนวนเงินทุนที่ค่อนข้างสูง ส่วนมากจะขอกู้กับแหล่งทุนภายนอกที่เป็นของภาครัฐ ซึ่งจะได้จำนวนเงินกู้ที่สูงกว่า เช่น ธนาคารออมสิน เป็นต้น ส่วนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากนัก จะยื่นขอกู้กับแหล่งทุนภายใน เช่น สหกรณ์ กลุ่มออมทรัพย์ เป็นต้น

4. ระยะเวลาการผ่อนชำระ จะขึ้นอยู่กับจำนวนเงินกู้และกำลังความสามารถของกลุ่มฯ ซึ่งส่วนใหญ่จะผ่อนชำระคืนเป็นรายปี และมีระยะเวลาประมาณ 3 - 5 ปี กรณีที่แหล่งทุนกำหนดให้มีการผ่อนชำระเป็นรายเดือนทางกลุ่มฯ ก็จะไม่พิจารณายื่นขอสินเชื่อกับแหล่งทุนนั้น เพราะต้องพิจารณาถึงระยะเวลาคืนทุนด้วยว่าสามารถคืนทุนได้หรือไม่

5. ความสะดวกรวดเร็ว เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งในการยื่นขอสินเชื่อกับแหล่งทุน ความสะดวกรวดเร็วจะส่งผลเป็นอย่างมาก เพราะการขอสินเชื่อมีหลายขั้นตอน ตั้งแต่การเตรียมเอกสาร การขออนุมัติ การให้วงเงิน แต่ละขั้นตอนมักใช้ระยะเวลาค่อนข้างนาน โดยเฉพาะขั้นตอนการเตรียมเอกสาร นับว่ามีความยุ่งยากมากที่สุดสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากเอกสารต้องประกอบด้วยกรเขียนโครงการที่เสนอขอกู้ มีหลักประกันหรือบุคคลค้ำประกัน ต้องรวบรวมสมาชิกกลุ่มเพื่อยื่นขอสินเชื่อ ซึ่งเป็นกระบวนการที่มีขั้นตอนยุ่งยากมาก เป็นสาเหตุทำให้กลุ่มฯ ไม่ต้องการติดต่อขอกู้กับสถาบันการเงินโดยตรง หรือไม่มีความรู้ความสามารถในการเขียนโครงการหรือบางครั้งอาจจะเป็นผู้สูงอายุมาติดต่อกับสถาบันการเงิน จึงสร้างความยุ่งยากให้ทางกลุ่ม บางครั้งเขียนโครงการไปแล้วก็ต้องกลับมาแก้ไขใหม่ ทำให้ใช้ระยะเวลานาน กลุ่มฯ จึงหันไปขอกู้จากหน่วยงานภาครัฐในชุมชนแทนหรือไม่ก็ลงทุนกันเองกับสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

6. การดูแลติดตามเอาใจใส่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการการบริการที่มากกว่าการขอสินเชื่อ การให้บริการจึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทางกลุ่มพิจารณาถึงการขอู้กับสถาบันการเงิน เมื่อทางสถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มฯ แล้ว จะมีวิธีการสร้างความประทับใจให้แก่ทางกลุ่มอย่างไร บางครั้งกลุ่มฯ ต้องการขอู้เงินกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ แต่ไม่ต้องการกู้เงินกับธนาคารออมสิน ทั้งๆ ที่อัตราดอกเบี้ยเท่ากัน เนื่องจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มีการดูแลติดตามกลุ่มเป็นอย่างดี ทั้งก่อนและหลังการรับบริการ มีการติดตามดูแลเอาใจใส่กลุ่มในการนำเงินไปใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างไรบ้าง มีคำแนะนำให้ความรู้เกี่ยวกับเรื่องต่างๆ เช่น การนำวิทยากรมาสอนมาฝึกอบรม การสอนทำบัญชี เป็นการสร้างความประทับใจในการให้บริการให้กลุ่มรับรู้เสมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน

บทที่ 6

การเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชนและการสร้างกลไกความร่วมมือ

สำหรับบทนี้เป็นการรายงานผลการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและการสร้างกลไกความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาคี เพื่อร่วมกันยกศักยภาพของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและวิสาหกิจชุมชน โดยการศึกษาวิสาหกิจชุมชนเป็นการใช้กลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง แต่ละจังหวัดคัดเลือกอำเภอที่มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมากที่สุดจำนวน 3 อำเภอ ซึ่งมีเงื่อนไขว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องมีกิจกรรมการดำเนินงานเป็นปกติอย่างต่อเนื่อง และจัดแบ่งตัวอย่างของวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน วัตถุประสงค์เพื่อหาวิธีการในการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและการเชื่อมโยงปัจจัยการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จังหวัดละ 25 คน รวบรวมข้อมูลในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ รวมทั้งสิ้น 125 คน มีการทำ Pilot test กับประชาชนที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 10 คน โดยใช้แบบสอบถาม 2 ประเภท คือ 1) แบบมีโครงสร้าง และ 2) แบบกึ่งโครงสร้าง รวมทั้งหมด 260 ชุด

2. สมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทัศนคติของสมาชิกในการเข้าถึงแหล่งทุน ใช้เกณฑ์การคัดเลือกแบบเจาะจงอย่างมีหลักเกณฑ์ ซึ่งสมาชิกต้องร่วมกิจกรรมกลุ่มเป็นปกติอย่างต่อเนื่อง มีระยะเวลาการเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มไม่น้อยกว่า 1 ปี ตัวอย่างกลุ่มละ 2 คน จังหวัดละ 50 คน เก็บข้อมูลใน 5 จังหวัดภาคใต้ รวม 250 คน มีการ Pilot test กับประชาชนที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 10 คน รวมผู้ตอบแบบสอบถามรวมทั้งสิ้น 260 คน โดยใช้แบบสอบถามกึ่งโครงสร้าง

ในส่วนของการรายงานผลการสร้างกลไกความร่วมมือ เป็นการรายงานผลจากกิจกรรมดังนี้ 1) การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน” 2) การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “แนวทางในการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” และ 3) การเผยแพร่งานวิจัย

การนำเสนอผลการศึกษาการเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชนและการสร้างกลไกความร่วมมือ มีรายละเอียดดังนี้

- 6.1 การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 6.2 การทำงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 6.3 ลักษณะการเชื่อมโยงการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 6.4 ความต้องการแหล่งเงินทุนและความต้องการด้านทรัพย์สินสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 6.5 กลไกการสร้างความร่วมมือ

จากผลการศึกษาพบว่าวิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ ประกอบด้วยจังหวัด นครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สตูล และสงขลา สามารถจัดแบ่งโดยใช้หลักเกณฑ์การบริหารจัดการ กลุ่ม ออกเป็น 3 ลักษณะคือ 1) วิสาหกิจชุมชนที่ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ มีกิจกรรม แบบต่อเนื่อง 2) กึ่งวิสาหกิจชุมชนกึ่งเจ้าของกิจการ คือมีเจ้าของกิจการและมีผู้ร่วมในสมาชิกกลุ่ม มี ลักษณะการบริหารที่มีการรวมตัวกันดำเนินกิจกรรมแบบไม่ต่อเนื่อง และ 3) วิสาหกิจชุมชนที่มี ลักษณะเป็นเจ้าของคนเดียวบริหารงานแบบครอบครัวมีกิจกรรมต่อเนื่องและจ้างสมาชิกทำการผลิต สินค้า

6.1 การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

จากผลการศึกษาพบว่านโยบายและการเข้าถึงแหล่งทุนของธนาคารเพื่อการเกษตรและ สหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และธนาคารออมสิน มี หลักเกณฑ์โดยทั่วไปของสถาบันซึ่งมีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน 12 ประการ โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้อง ผ่านการประเมินระดับศักยภาพอยู่ในระดับ “ดี ถึง ดีมาก” พร้อมแสดงการดำเนินกิจกรรมกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน จึงจะสามารถเข้าถึงแหล่งทุนที่มีประสิทธิภาพ แต่หากผลการประเมินระดับศักยภาพอยู่ ในเกณฑ์ที่ “ไม่ดี พอใช้ หรือค่อนข้างดี” ประกอบแสดงการดำเนินกิจกรรมกลุ่มที่ทำให้การเข้าถึง แหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ

การพิจารณาการเข้าถึงแหล่งทุนโดยมี 12 หลักเกณฑ์ คือ

- 6.1.1 ฐานะทางการเงินของผู้กู้
- 6.1.2 ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ
- 6.1.3 การวางทนายาธุรกิจ
- 6.1.4 การจัดทำแผนธุรกิจ
- 6.1.5 ปัจจัยเกื้อหนุนในการประกอบธุรกิจ
- 6.1.6 ความสามารถในการแข่งขันเชิงธุรกิจ
- 6.1.7 ความแน่นอนของตลาด
- 6.1.8 ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบ
- 6.1.9 ศักยภาพด้านการผลิตและบริการ
- 6.1.10 ศักยภาพด้านเทคนิค กระบวนการ และบริการ
- 6.1.11 วิธีการจำหน่ายสินค้า
- 6.1.12 แนวโน้มความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ

ผลจากการศึกษาทั้ง 12 หลักเกณฑ์ ได้นำเสนอการเปรียบเทียบหลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินและกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

6.1.1 การพิจารณาหลักเกณฑ์ฐานะทางการเงินของผู้กู้เพื่อเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.1 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามฐานะทางการเงินของวิสาหกิจชุมชน

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ตรัง	ค่อนข้างดี	2.84	80/64.0
พัทลุง	ค่อนข้างดี	2.96	80/ 64.0
สงขลา	ค่อนข้างไม่ดี	2.60	76 /60.8
สตูล	ค่อนข้างดี	3.08	88/70.4
นครศรีธรรมราช	ค่อนข้างดี	2.96	88/ 70.4
ภาพรวมพื้นที่ 5 จังหวัด	ค่อนข้างดี	2.89	82.4/65.92

ผลการศึกษาลักษณะการเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินด้านฐานะทางการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องมีรายได้ของกิจการ/การผลิต โดยทั่วไปคือรายได้สุทธิหักค่าใช้จ่ายแล้วไม่น้อยกว่า 25% เพื่อให้เพียงพอต่อการชำระหนี้ หรือความสามารถในการชำระหนี้ต้องมากกว่าหรือเท่ากับ 1.5 เท่า พร้อมทั้งมีสัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุน ตั้งแต่ระดับ 1:5 ถึง 2:1 จึงสามารถเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 6.1 ผลจากการศึกษาพบว่า ฐานะการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ มีระดับศักยภาพ ค่อนข้างดี ($\bar{X} = 2.89$) เนื่องจากสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่มีรายได้จากอาชีพประจำคือ เกษตรกรและมีอาชีพเสริมคือการทำกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สำหรับฐานะการเงินที่ค่อนข้างดี เกิดขึ้นได้กรณีที่สามารถทำอาชีพประจำคือการเกษตร แต่หากช่วงฤดูกาลใดไม่สามารถประกอบอาชีพประจำได้ ส่งผลให้รายได้ลดน้อยลง และมีภาระหนี้สินเท่าเดิมหรือเพิ่มขึ้น ในการประเมินศักยภาพฐานะการเงิน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจำเป็นต้องมีความแน่นอนในการจำหน่ายสินค้าเกินกว่า 30% ของปริมาณการผลิตเพื่อสร้างรายได้ให้เกิดขึ้น ส่งผลให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ควรมีการพิจารณาแหล่งทุนภายในหมู่บ้านคือกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ที่เกิดจากเงินออมของสมาชิกในการช่วยสนับสนุนแก้ปัญหาเรื่องการเข้าถึงแหล่งทุนได้ เนื่องจากการนำเงินออมของสมาชิกมาก่อประโยชน์ด้านการผลิตและสามารถเข้าถึงได้สะดวก

ผลการศึกษาพบว่าความต้องการใช้เงินทุนเพิ่มขึ้นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นช่วงระยะเวลาที่มีกิจกรรมทางการตลาด หมายถึงกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการ CASH FLOW และการแก้ปัญหาดังกล่าวกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตต้องมีศักยภาพในการปล่อยสินเชื่อลักษณะเงินทุนหมุนเวียน แต่กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตจะมีความสามารถเพียงพอหรือไม่ เนื่องจากผลการศึกษาสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตยังมีข้อจำกัดเรื่องความรู้ หรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องหาตลาดเพื่อจำหน่ายสินค้าให้อย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งผลให้มีรายได้พอสมควร ช่วยให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

6.1.2 การพิจารณาหลักเกณฑ์ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.2 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามความเชี่ยวชาญและประสบการณ์การดำเนินธุรกิจของหัวหน้ากลุ่มฯ

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ตรัง	ระดับดี	4.24	88/70.4
พัทลุง	ระดับดี	3.96	84/67.2
สงขลา	ระดับดี	4.48	88/70.4
สตูล	ระดับดี	4.24	80/64.0
นครศรีธรรมราช	ระดับดี	4.08	84/67.2
ภาพรวมพื้นที่ 5 จังหวัด	ดี	4.20	84.8/67.84

ผลการศึกษาหลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินด้านเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของหัวหน้ากลุ่มฯ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ หากมีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจ โดยมีประสบการณ์มากกว่า 3 ปีขึ้นไปจะอยู่ในระดับศักยภาพที่ดี เนื่องจากจะส่งผลในการสร้างความมั่นใจให้กับผู้อนุมัติสินเชื่อ เพราะมีความเชื่อว่าความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เป็นปัจจัยให้กิจการมีรายได้เพิ่มขึ้น และสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากตารางที่ 6.2 พบว่าหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ มีระดับศักยภาพความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการประกอบวิสาหกิจชุมชนในระดับดี ($\bar{X} = 4.20$) หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีบทบาทด้านการเชื่อมโยงการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างกลุ่ม โดยเฉพาะหัวหน้ากลุ่มที่ได้รับการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นสืบทอดจากบรรพบุรุษ ดังแสดงรายละเอียด 4.4 การสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นสืบทอดจากบรรพบุรุษ

6.1.3 การพิจารณาหลักเกณฑ์การวางทนายของวิสาหกิจชุมชนเพื่อเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.3 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามการวางทนายของวิสาหกิจชุมชน

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ตรัง	ค่อนข้างไม่ดี	2.20	24/19.2
พัทลุง	ค่อนข้างไม่ดี	2.20	28/22.4
สงขลา	ค่อนข้างไม่ดี	1.92	20/16
สตูล	ค่อนข้างไม่ดี	1.96	12/9.6
นครศรีธรรมราช	ค่อนข้างดี	2.60	32/25.6
ภาพรวมพื้นที่ 5 จังหวัด	ค่อนข้างไม่ดี	2.18	23.20/18.56

ผลการศึกษาหลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินด้านการวางทนายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่าเป็นเพียงปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนในการเข้าถึงแหล่งทุน เนื่องจากการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำเป็นต้องมีการวางทนายหรือบุคคลที่จะช่วยดำเนินงานธุรกิจและกิจการในอนาคต หรือมีการมอบหมายงานโดยเจ้าของกิจการ ทั้งนี้เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ปล่อยสินเชื่อว่าในอนาคตจะมีผู้รับผิดชอบภาระหนี้สิน

ตารางที่ 6.3 ผลการศึกษา พบว่าระดับศักยภาพการวางทนายทางธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้อยู่ในระดับค่อนข้างไม่ดี ($\bar{X} = 2.18$) อาจส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากการวางทนายเพื่อให้สืบทอดกรรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในอนาคตไม่ปรากฏเด่นชัด ภายในหมู่บ้านชาวบ้านส่วนใหญ่นิยมส่งบุตรหลานไปศึกษาต่อตามสถาบันการศึกษาที่อยู่ในเมือง ในหมู่บ้านจึงมีเพียงผู้สูงอายุที่มีประสบการณ์ ความชำนาญ และภูมิปัญญา แต่ขาดบุตรหลานมาเรียนรู้ภูมิปัญญา

6.1.4 หลักเกณฑ์การพิจารณาการจัดทำแผนธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนเพื่อเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.4 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามการจัดทำแผนธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ตรัง	ค่อนข้างดี	2.48	32/25.6
พัทลุง	ค่อนข้างไม่ดี	1.92	20/16
สงขลา	ค่อนข้างไม่ดี	2.00	24/19.2
สตูล	ค่อนข้างไม่ดี	1.92	20/16
นครศรีธรรมราช	ค่อนข้างไม่ดี	1.88	16/12.8
ภาพรวมพื้นที่ 5 จังหวัด	ค่อนข้างไม่ดี	2.04	22.40/17.92

ผลการศึกษาหลักเกณฑ์ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินด้านการจัดทำแผนธุรกิจ จะไม่ใช่หลักเกณฑ์หลักในการพิจารณาสินเชื่อเพื่อเข้าถึงแหล่งทุนแต่การจัดแผนธุรกิจมีความสัมพันธ์กับการจัดหาทุน เนื่องจากต้องมีการนำเสนอแผนธุรกิจเพื่อประกอบการพิจารณาให้กับสถาบันการเงินในการวิเคราะห์ความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อ และหากผ่านการประเมินศักยภาพด้านแผนธุรกิจอยู่ในระดับ “ดี ถึง ดีมาก” จะสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ แผนธุรกิจ ประกอบด้วยกิจกรรมทางธุรกิจครอบคลุมด้านต่างๆ เช่น การตลาด การผลิต การเงิน และการจัดการกลุ่ม ช่วยให้เห็นแนวทางลักษณะการดำเนินงาน มีความรอบคอบหรือระมัดระวังอย่างเพียงพอสำหรับกิจกรรมการดำเนินงาน และสามารถเสริมสร้างให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถปฏิบัติได้ตามแผนส่งผลต่อความสำเร็จ คือสามารถมียอดขายและมีกำไรสุทธิเพียงพอในการชำระหนี้

จากตารางที่ 6.4 ผลจากการศึกษาพบว่า ระดับศักยภาพในการทำแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อยู่ในระดับค่อนข้างไม่ดี ($\bar{X} = 2.04$) คือ ไม่มีการใช้แผนธุรกิจในการดำเนินงานแต่อาจมีความรู้เรื่องแผนธุรกิจ ทำให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ และพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีแผนธุรกิจในการขยายตลาด และแผนการผลิต แต่ยังไม่ถูกนำมาแผนธุรกิจมาใช้เชิงปฏิบัติ

6.1.5 การพิจารณาหลักเกณฑ์ระดับการศึกษาของหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เกี่ยวเนื่องในการประกอบกิจการที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.5 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามระดับการศึกษาของหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เกี่ยวเนื่องในการประกอบกิจการ

จังหวัด	ระดับศึกษา	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ตรัง	ค่อนข้างไม่ดี	2.36	32/25.6
พัทลุง	ค่อนข้างไม่ดี	1.92	24/19.2
สงขลา	ค่อนข้างไม่ดี	2.20	32/25.6
สตูล	ค่อนข้างไม่ดี	2.04	28/22.4
นครศรีธรรมราช	ค่อนข้างไม่ดี	2.12	32/25.6
ภาพรวมพื้นที่ 5 จังหวัด	ค่อนข้างไม่ดี	2.13	29.60/23.18

ผลการศึกษาหลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงิน ด้านระดับการศึกษาหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นข้อมูลด้านคุณสมบัติผู้กู้ไม่ใช่ปัจจัยหลักในการพิจารณาการเข้าถึงแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชน แต่การประเมินศักยภาพในระดับที่ดี คือ มีการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง หรือได้รับการฝึกอบรมด้านวิชาชีพที่ดำเนินกิจกรรมอยู่ จึงส่งผลให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากตารางที่ 6.5 ผลจากการศึกษาพบว่าหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีระดับศึกษาภาพรวมติ การศึกษาในระดับค่อนข้างไม่ดี ($\bar{X} = 2.13$) โดยร้อยละ 29.68 มีการศึกษาดำรงต่ำกว่ามัธยมต้น แต่มีบ้างที่ผ่าน การอบรมด้านวิชาชีพ จากหน่วยงานราชการตัวอย่างเช่น มหาวิทยาลัยในท้องถิ่น วิทยาลัยอาชีวศึกษา ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน แสดงตัวอย่าง 6.2 การทำงานของวิสาหกิจชุมชน หากพิจารณาหลักเกณฑ์ศักยภาพระดับการศึกษาในระดับค่อนข้างไม่ดีส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่มีประสิทธิภาพ

6.1.6 การพิจารณาหลักเกณฑ์ระดับความสามารถในการแข่งขันเชิงธุรกิจที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.6 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามระดับความสามารถการแข่งขันเชิงธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ตรัง	ดีมาก	4.56	96/76.8
พัทลุง	ดี	3.92	100/80
สงขลา	ดี	4.16	100/80
สตูล	ดี	3.76	96/76.8
นครศรีธรรมราช	ดี	4.32	100/80
ในพื้นที่ 5 จังหวัด	ดี	4.14	98.40/78.72

ผลการศึกษาลักษณะการเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินด้านความสามารถในการแข่งขันเชิงธุรกิจ ในกรณีวิสาหกิจชุมชนมีความสามารถในการแข่งขันเชิงธุรกิจ โดยการเปรียบเทียบลักษณะสินค้าและราคากับคู่แข่ง ส่วนแบ่งทางการตลาดกับคู่แข่ง มีลักษณะไม่เสียเปรียบ โดยเฉพาะหากสินค้าที่จำหน่ายได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม (มพข., OTOP) ระดับการประเมินศักยภาพอยู่ในระดับดีมาก ส่งผลให้เข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 6.6 ผลการศึกษพบว่า ระดับศักยภาพความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.14$) โดยผลิตภัณฑ์ไม่มีข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่ชัดเจนแต่ไม่มีข้อเสียเปรียบ แต่อาจพบปัญหากับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่จำหน่ายไม่เกิน 6 เดือน ต้องระวังในเรื่องคุณภาพที่นำไปสู่การประเมินการแข่งขัน เพราะหากระดับศักยภาพอยู่ในระดับไม่ดี ส่งผลให้เข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ

6.1.7 การพิจารณาหลักเกณฑ์ที่แสดงระดับความแน่นอนของตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.7 แสดงระดับความแน่นอนของตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ตรัง	ดีมาก	4.56	100/80
พัทลุง	ดี	4.00	100/80
สงขลา	ดี	4.32	100/80
สตูล	ดีมาก	4.88	100/80
นครศรีธรรมราช	ดีมาก	4.52	100/80
ภาพรวมพื้นที่ 5 จังหวัด	ดี	4.46	100/80

ผลการศึกษาหลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินด้านความแน่นอนของตลาด มีการนำปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย ราคา ยอดขายสำหรับปัจจุบันและอนาคต เงื่อนไขในการขาย ส่วนแบ่งการตลาด และการสต็อกสินค้ามาพิจารณาในการเข้าถึงแหล่งทุน หากวิสาหกิจชุมชนมีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนเกินกว่า 50% ของปริมาณการผลิตการประเมินศักยภาพจะอยู่ในระดับที่ดีมาก ส่งผลให้เข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากตารางที่ 6.7 ผลการศึกษพบว่าระดับศักยภาพความแน่นอนของตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.46$) โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดำเนินกิจกรรมการผลิตสินค้า เมื่อได้รับการคำสั่งซื้อหรือรับรู้ว่ามีงานจัดแสดงสินค้าหรือการออกร้านจำหน่ายสินค้า เช่น ในงานเทศกาลประจำปี แต่การพิจารณาการเข้าถึงแหล่งทุนด้านความแน่นอนในการจัดจำหน่ายระดับศักยภาพที่ออกมา “ดีหรือดีมาก” นี้ มีความคลาดเคลื่อนได้เนื่องจากความแน่นอนของตลาดไม่ต่อเนื่อง แต่ความแน่นอนมีจริงเพียงแต่อาจจะผลิตได้ไม่บ่อยหรือไม่ต่อเนื่อง แต่ที่ชัดเจนคือ ผลิตแล้วมีผลกำไรแน่นอน ลักษณะนี้ต้องการ CASH FLOW หมุนเวียนระยะสั้นมากกว่าการกู้ยืมที่ต้องผ่อนชำระเป็นรายเดือนกับธนาคาร เพราะรายได้ที่เกิดขึ้นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ไม่มีความต่อเนื่อง

6.1.8 หลักเกณฑ์การพิจารณาความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.8 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามการจัดหาวัตถุดิบของวิสาหกิจชุมชน

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ราย
ตรัง	ดี	4.48	88/70.4
พัทลุง	ดี	4.20	88/70.4
สงขลา	ดีมาก	4.48	88/70.4
สตูล	ดี	4.36	92/73.6
นครศรีธรรมราช	ดีมาก	4.72	100/80
ภาพรวมพื้นที่ 5 จังหวัด	ดี	4.45	91.20/72.96

ผลการศึกษาหลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินด้านความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ทำให้การจัดหาวัตถุดิบมีความสะดวกขึ้น และหากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นเวลามากกว่า 3 ปี สถาบันการเงินจึงประเมินศักยภาพอยู่ในระดับที่ดีสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องมีความสามารถในการบริหารจัดการกับวัตถุดิบตั้งแต่ด้านราคาของวัตถุดิบ เงื่อนไขการซื้อ โครงสร้างของต้นทุนและต้นทุนการผลิต และการสำรองวัตถุดิบสำหรับการผลิตสินค้าในแต่ละงวด เพื่อส่งผลต่อการทำกำไรสุทธิ และมีผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 6.8 ผลจากการศึกษาพบว่าระดับศักยภาพความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.45$) หมายถึงวัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในการผลิตมักอยู่ในพื้นที่ ง่าย และสะดวกในการจัดหา ส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

6.1.9 การพิจารณาหลักเกณฑ์ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.9 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามความสามารถและความพร้อมด้านการผลิต/
บริการของวิสาหกิจชุมชน

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ตรัง	ดี	4.00	84/67.2
พัทลุง	ดี	3.72	76/60.8
สงขลา	ดี	4.48	100/80
สตูล	ดี	4.16	88/70.4
นครศรีธรรมราช	ดี	4.20	88/70.4
ภาพรวมพื้นที่ 5 จังหวัด	ดี	4.11	87.2/69.76

ผลการศึกษาหลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินด้านความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการ แหล่งทุนมีการพิจารณา ศักยภาพวิธีการผลิตแหล่งวัตถุดิบ กระบวนการผลิต ความชำนาญของผู้ผลิต ธุรกิจการผลิตเทคนิคหรือกระบวนการผลิตเป็นเทคโนโลยีหรือเครื่องจักร ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีรวมถึงพัฒนาการเครื่องจักรที่มีความสำคัญต่อการผลิต ความพร้อมของอุปกรณ์เครื่องจักร ระดับการใช้แรงงานฝีมือที่มีความชำนาญ ทะเลที่ตั้งโรงงาน มาตรฐานการควบคุมมลภาวะตรงตามกฎระเบียบหรือไม่ ระบบการจัดการในการบริหารสินค้าคงคลัง หากการประเมินศักยภาพอยู่ในระดับดี ส่งผลให้เข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 6.9 ผลการศึกษพบว่า ระดับศักยภาพ ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.11$) คือมีการใช้แรงงานที่มีความชำนาญในการผลิตสินค้า ส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนมีประสิทธิภาพ

6.1.10 การพิจารณาหลักเกณฑ์ความเหมาะสมทางทางด้านเทคนิคและบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในการเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.10 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุนตามความเหมาะสมทางด้านเทคนิคและบริการของวิสาหกิจชุมชน

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ตรัง	ดี	3.44	72/57.6
พัทลุง	ค่อนข้างดี	2.96	60/48
สงขลา	ค่อนข้างดี	3.36	92/73.6
สตูล	ค่อนข้างดี	3.08	76/60.8
นครศรีธรรมราช	ดี	3.56	84/67.2
ภาพรวมพื้นที่ 5 จังหวัด	ค่อนข้างดี	3.28	76.80/61.44

ผลการศึกษาหลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงิน ด้านแสดงความเหมาะสมทางด้านเทคนิคและบริการหากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการสร้างจุดขายหรือรูปแบบในการให้บริการที่ล้ำหน้าคู่แข่งขึ้นด้วยเทคนิคที่ทันสมัย ระดับศักยภาพอยู่ใน ระดับดีมาก และหากมีรูปแบบในการให้บริการไม่แตกต่างจากคู่แข่ง การเข้าถึงแหล่งทุนจึงมีประสิทธิภาพ

จากตารางที่ 6.10 ผลการศึกษา พบว่าระดับศักยภาพความเหมาะสมทางด้านเทคนิคและบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอยู่ในระดับค่อนข้างดี ($\bar{X} = 3.28$) คือ รูปแบบสินค้าเป็นในลักษณะการลอกเลียนแบบคู่แข่งหรือด้อยกว่าคู่แข่งไม่มาก หรือ หากมีรูปแบบการให้บริการเป็นแบบเดิมไม่ค่อยมีการพัฒนา จึงส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ

6.1.11 การพิจารณาหลักเกณฑ์กลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้าที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.11 แสดงศักยภาพด้านกลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้า

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ศรีสะเกษ	ดี	3.32	80/64
พิจิตร	ค่อนข้างไม่ดี	2.44	60/48
สงขลา	ค่อนข้างดี	2.92	68/54.4
สตูล	ค่อนข้างไม่ดี	2.48	48/38.4
นครศรีธรรมราช	ค่อนข้างดี	3.20	84/67.2
ในพื้นที่ 5 จังหวัด	ค่อนข้างดี	2.87	68/54.4

ผลการศึกษาหลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินด้านกลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้าที่ส่งผลโดยตรงต่อการสร้างรายได้สุทธิเพิ่ม ซึ่งหมายถึงมีความสามารถในการชำระหนี้ ทำได้โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจัดให้มีการจัดการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องและล้ำหน้ากว่าคู่แข่งหรือใกล้เคียงคู่แข่ง เพื่อเสริมสร้างกลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้า ส่งผลให้การประเมินศักยภาพอยู่ในระดับดี การเข้าถึงแหล่งทุนจึงมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 6.11 ผลการศึกษา พบว่า กลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ มีระดับค่อนข้างดี ($\bar{X} = 2.87$) คือ มีการจัดการส่งเสริมการขายแต่ไม่ต่อเนื่องและไม่แตกต่างจากคู่แข่ง หรือ ระดับศักยภาพที่ค่อนข้างไม่ดี คือ ไม่มีการจัดส่งเสริมเหมือนคู่แข่ง แต่อยู่ในทำเลดี และหากไม่มีการจัดการส่งเสริมการขายที่เทียบกับคู่แข่งได้ และอยู่ในทำเลไม่ดี ส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ

6.1.12. การพิจารณาหลักเกณฑ์แนวโน้มในการทำกำไรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุน

ตารางที่ 6.12 แสดงแนวโน้มในการทำกำไรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

จังหวัด	ระดับศักยภาพ	ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	จำนวน/ร้อยละ
ตรัง	ค่อนข้างดี	2.96	84/67.2
พัทลุง	ค่อนข้างดี	2.96	80/64
สงขลา	ค่อนข้างดี	2.96	80/64
สตูล	ค่อนข้างดี	2.96	88/70.4
นครศรีธรรมราช	ค่อนข้างดี	3.08	96/76.8
ภาพรวมพื้นที่ 5 จังหวัด	ค่อนข้างดี	2.98	85.60/68.48

ผลการศึกษาหลักเกณฑ์การเข้าถึงแหล่งทุนสถาบันการเงินกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หากมีกำไรสุทธิจากการดำเนินธุรกิจหลักสูงมากเมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายอื่น ส่งผลให้การประเมินศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งทุนอยู่ในระดับดี ถึงดีมาก ช่วยให้การเข้าถึงแหล่งทุนมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 6.12 ผลการศึกษพบว่า แนวโน้มในการทำกำไรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ($\bar{X} = 2.98$) ระดับศักยภาพค่อนข้างดี ส่งผลให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ในระดับประสิทธิภาพปานกลาง และผลการศึกษา พบว่า สินค้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหากจำหน่ายในพื้นที่ ไม่สามารถตั้งราคาให้สูงเกินต้นทุนได้มากไปเนื่องจาก การใช้วัตถุดิบในพื้นที่ และสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ ทำให้ชาวบ้านส่วนใหญ่ทราบราคาต้นทุน ส่งผลให้การกำหนดราคาขาย แต่ส่งผลดีต่อผู้บริโภค

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ ไม่มีการรวมตัวเพื่อหาตลาดใหม่ๆ สร้างความสามารถในการทำกำไร แต่หากร่วมกันปรับทัศนคติสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้พิจารณาผู้ที่ทำกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้วยกันมองเป็นพันธมิตรมากกว่าคู่แข่ง อันอาจทำให้การกำหนดราคาซื้อ-ขายมีกำไร จึงเกิดการเข้าถึงแหล่งทุนที่มีประสิทธิภาพ

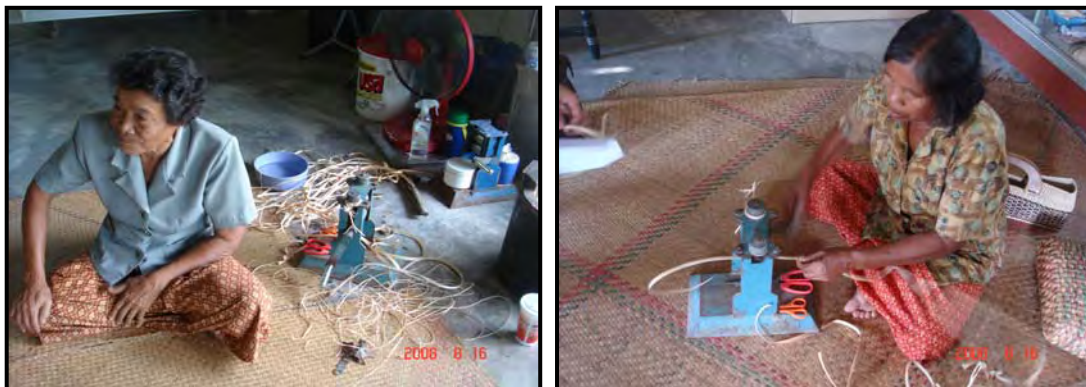
จากการศึกษาหลักเกณฑ์ทั้ง 12 ประการ อันเป็นเงื่อนไขในการเข้าถึงแหล่งทุนตามการวัดศักยภาพการเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงินแต่ เป็นเงื่อนไขที่ยากสำหรับวิสาหกิจชุมชนที่จะมีความพร้อม และปัญหาจริงๆ ไม่ใช่ปัญหาเรื่องทุนเป็นเรื่องใหญ่ หากมีเรื่องทุนเป็นปัญหาจะพบในประเด็น CASH FLOW และขีดความสามารถในการบริหารจัดการของวิสาหกิจชุมชน โดยเฉพาะด้านการตลาด หากสามารถแก้ปัญหาเหล่านี้ได้ต้องมีหน่วยงานที่ปรึกษา ที่อาจจะเพิ่มต้นทุนให้แก่ผู้ให้กู้ ซึ่งผู้ให้กู้จะต้องพิจารณาโดยการคิดดอกเบี้ย บวกด้วยบริการที่ปรึกษา ลักษณะนี้จะช่วยให้การกู้เพื่อทำวิสาหกิจชุมชนเป็นไปได้ แต่รัฐต้องมีนโยบายที่ชัดเจนและช่วยโดยการค้ำประกันธุรกิจหรือช่วยจ่ายค่าจ้าง สำหรับที่ปรึกษาซึ่งสามารถสร้างความรู้ให้เกิดขึ้นกับวิสาหกิจชุมชน แทนการให้เงินและอุปกรณ์โดยตรงแก่วิสาหกิจชุมชน เพราะความรู้จะช่วยสร้างความยั่งยืนให้แก่วิสาหกิจชุมชน

6.2 การทำงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

6.2.1. ลักษณะการทำงานของหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน

6.2.1.1 ลักษณะหัวหน้ากลุ่มที่ได้รับการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นสืบทอดจากบรรพบุรุษ การทำกิจกรรมสำหรับกลุ่มประเภทนี้ มักเป็นการนำวัตถุดิบที่มีอยู่มากในพื้นที่มาแปรรูปหรือผลิตเป็นสินค้ารูปแบบต่าง ๆ เนื่องจากวัตถุดิบมีราคาถูกหาได้ทั่วไป

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ที่มีหัวหน้ามีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเนื่องจากการปฏิบัติ สืบต่อกันมานานตั้งแต่รุ่นบรรพบุรุษ แม้ไม่ได้รับการฝึกอบรมจากหน่วยงานราชการยังสามารถดำเนินงานได้ มักเป็นผู้ที่มีอายุค่อนข้างมาก ทว่าสามารถปฏิบัติงานได้อย่างคล่องแคล่ว ชำนาญ และเป็นผู้นำของสมาชิกในกลุ่มอยู่ก่อนแล้ว จึงสามารถรวบรวมจัดตั้งกลุ่มขึ้นมาได้ แต่ไม่มีความชำนาญในเรื่องตลาด เงินทุน หรือการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ก็จะผลิตสินค้าตามรูปแบบเดิมที่ทำสืบทอดกันมา การพัฒนาปรับปรุงรูปแบบสินค้ามีไม่มากนัก ส่งผลให้หลักเกณฑ์กระบวนการพิจารณาเพื่อเข้าถึงแหล่งทุนไม่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นควรให้ความรู้เพิ่มเติมโดยการจัดอบรมให้ความรู้ ด้านวิธีการที่ทันสมัยขึ้น เทคโนโลยีที่ควรปรับปรุงเพื่อลดเวลาในการผลิตและการสร้างรายได้ให้เพิ่มขึ้น



ภาพที่ 6.1 หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน จังหวัดสงขลา

ตารางที่ 6.13 รายชื่อวิสาหกิจชุมชน ที่อยู่ และกิจกรรมที่ได้รับการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น
สืบต่อจากบรรพบุรุษ

ชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	ที่อยู่	กิจกรรม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่งเสริมบ่อหิน แปรรูปอาหารทะเล	69/1 ม.1 ต.บ่อหิน อ.สิเกา จ.ตรัง	แปรรูปอาหารทะเล ใช้วัตถุดิบ ในพื้นที่
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกร ปลวกกลั่นน้ำพุด	143/2 ม.10 ต.น้ำพุด อ.เมือง จ.ตรัง	แปรรูปกล้วยฉาบ กล้วยกวน ใช้ วัตถุดิบในพื้นที่
กลุ่มมีดพร้านาป้อ	76 ม.8 ต.ควนปริง อ.เมือง จ.ตรัง	ผลิตมีดกรีดขาง และมีดพร้า คุณภาพดี
กลุ่มบินหิ เกษตรกรสามัคคี	67 ม.5 ต.ควนธานี อ.กันตัง จ.ตรัง	ผลิตเครื่องแกง วัตถุดิบหลักคือ พืชสวนครัวที่สมาชิกปลูกเอง หรือหาซื้อตามท้องตลาดทั่วไป
กลุ่มบินหิ เกษตรกรสามัคคี	67 ม.5 ต.ควนธานี อ.กันตัง จ.ตรัง	ผลิตเครื่องแกง วัตถุดิบหลักคือ พืชสวนครัวที่สมาชิกปลูกเอง หรือหาซื้อตามท้องตลาดทั่วไป
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตสุรากลั่นบ้าน ทุ่งโพธิ์	86/1 ม.1 ต.ตะโหมด อ.ตะโหมด จ.พัทลุง	ผลิตสุรากลั่นจำหน่าย
กลุ่มเครื่องแกงกองทุนสวนยาง	ศาลาเขต 1 ม.7 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	ผลิตเครื่องแกง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ไทรงามใหม่	47 ม.4 บ้านไทรงามใหม่ ต.เขาชัยสน อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง	ผลิตข้าวสังข์หยด และมะขาม แช่อิ่ม
กลุ่มสตรีพัฒนา	316 ม.5 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง	วิธีการจักสานกระจูด
วิสาหกิจชุมชนผลิตข้าวหลาม บ้านแม่ทอม	42 ม.4 ต.แม่ทอม อ.บางกล่ำ จ.สงขลา	ผลิตข้าวหลาม
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรบ้านเกาะหมี่	อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	ผลิตเครื่องแกงสมุนไพร จำหน่ายในชุมชน
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรรณก ตำบลคลองแห	39/3 ม.10 ต.คลองแห อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	ผลิตกรรณกเขา
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มจักสาน ไม้ไผ่ - ใบตาล บ้านชุมพอ	2 ม.3 ต.เกาะแก้ว อ.เมือง จ.สงขลา	ผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่และ ใบตาล รูปแบบต่างๆ

ตารางที่ 6.13 รายชื่อวิสาหกิจชุมชน ที่อยู่และกิจกรรมที่ได้รับการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น สืบต่อจากบรรพบุรุษ (ต่อ)

ชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	ที่อยู่	กิจกรรม
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มหอมเจียว ชุมชนคุสาน	31 ม.5 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล	ผลิตหัวหอมเจียวสำเร็จรูป
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร กาแฟพื้นเมือง “เกตรี” วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร บ้านสะพานเคียน	249 ม.3 ต.เกตรี อ.เมืองสตูล จ.สตูล และ 156 ม.2 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล	ผลิตกาแฟโบราณ
วิสาหกิจชุมชนผักปลอดสารพิษ	องค์การบริหารส่วนตำบลท่าเรือ ต.ท่าเรือ อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช	ปลูกผักจำหน่าย
กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรเมืองนครฯ	33 ม.16 ต.ท่าเรือ อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช	ผลิตขนมลา และขนมพื้นบ้าน
วิสาหกิจชุมชนบ้านบางน้อย ผลิตภัณฑ์กระจูด	45/2 ม.2 ต.เคร็ง อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช	วิธีการจักสานกระจูด



ภาพที่ 6.2 กิจกรรมสืบสานภูมิปัญญา

6.2.1.2 หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านการฝึกอบรมในการทำกิจกรรมอาชีพจากหน่วยงาน เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานเกษตรจังหวัด วิทยาลัยอาชีวศึกษา องค์กรบริหารส่วนตำบล เป็นต้น ดังแสดงในตาราง

ตารางที่ 6.14 รายชื่อวิสาหกิจชุมชน ที่อยู่ และกิจกรรมที่ผ่านการฝึกอบรม

ชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	ที่อยู่	กิจกรรม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์	204/2 ม.1 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง จ.ตรัง	ผลิตดอกไม้ประดิษฐ์หลายรูปแบบ
กลุ่มผ้าบาติกบ้านโต๊ะเมือง	119/1 ม.4 ต.บางหมาก อ.กันตัง จ.ตรัง	ผลิตผ้าบาติก สวยงาม และมีคุณภาพดี
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนาพละ	31/1 ม.7 ต.นาพละ อ.เมือง จ.ตรัง	ผลิตน้ำผลไม้หลายชนิด
กลุ่มปฏีชีวภาพตำบลท่าข้าม	95 ม.4 ต.ท่าข้าม อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	ผลิตปฏีชีวภาพ ขายให้กับสมาชิก และบุคคลทั่วไปในท้องถิ่น
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านการเคหะสงขลา	177/464 ม.8 ต.เขารูปช้าง อ.เมือง จ.สงขลา	ผลิตกระเป๋าจักสานจากก้านธูปถ้ายี่จำหน่าย
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านบ่อใหม่	24 ม.7 ถ.สงขลา-ระโนด อ.สทิงพระ จ.สงขลา	ผลิตขนมพื้นบ้านหลายชนิด
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มจักสานเชือกกล้วย	48 ม.9 ต.คูเต่า อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	ผลิตตะกร้าและกระเป๋าทำจากเชือกกล้วย
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านควนโต๊ะเหลง	5 ม.4 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล	ผลิตผ้าคลุมหมมมุสลิม และปักลายฉลุ
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านปากบาง	ม.7 บ้านปากบาง จ.สตูล	ผลิตขนมไข่ ทองพับ และขนมปัง
กลุ่มถ่านผลไม้ดูดกลิ่น	47/4 ม.5 ต.ปากนคร อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช	ผลิตถ่านจากเปลือกผลไม้ชนิดต่างๆ

6.2.1.3 หัวหน้ากลุ่มที่มีกิจกรรมเรียนรู้ที่ผลิตสินค้าด้วยตนเอง

ผลการศึกษาพบว่า มีหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีความสนใจศึกษาหาความรู้ที่จะผลิตหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่จะนำมาใช้ในชุมชน เพื่อให้เกิดประโยชน์กับชุมชนมากที่สุด โดยไม่ได้รับการฝึกอบรมมาก่อน แต่มีความสนใจและเรียนรู้ที่ผลิตสินค้าด้วยตนเอง การปฏิบัติงานหรือการผลิตผลิตภัณฑ์อาจต้องลองผิดลองถูกอยู่ระยะหนึ่งเนื่องจากไม่เคยทำมาก่อน แต่ต่อมาสามารถทำได้ดีขึ้น ตัวอย่างรายชื่อที่อยู่และกิจกรรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในตารางที่ 6.15

ตารางที่ 6.15 แสดงรายชื่อวิสาหกิจชุมชน ที่อยู่ และกิจกรรมเรียนรู้ที่ผลิตสินค้าด้วยตนเอง

ชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	ที่อยู่	กิจกรรม
กลุ่มบาติกบ้านตะหลี่	96 ม.5 ต.กันตังใต้ อ.กันตัง จ.ตรัง	ผลิตผ้าและเสื้อบาติก
กลุ่มวิสาหกิจไม้กฤษณاب้านกลาง	16 ม.2 ต.ป่าบอน อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	ผลิตน้ำมันหอมจากต้นกฤษณา
กลุ่มจักสานกระเป๋าสถาปัตยกรรมบ้านควนเคี่ยม	153 ม.2 ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	ใช้เส้นพลาสติกเหลือใช้มาจักสานกระเป๋
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตปุ๋ยบ้านท่าดินแดงออก	30 ม.4 2 ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	ผลิตปุ๋ยขึ้นใช้เอง เพื่อลดต้นทุนค่าปุ๋ย
กลุ่มเกษตรกรบ้านห้วยลึก	43 ม.1 ต.คอนทราย อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง	ผลิตข้าวตัง ลูกหิ และกุ้งหวาน
วิสาหกิจชุมชนทำสะพานไฮโดรโปนิคส์	119 ม.8 ต.ดินสุลลันท์ ต.เขารูปช้าง อ.เมือง จ.สงขลา	ผลิตผักไฮโดรโปนิคส์ คุณภาพดี
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไต่ะพญาวัง	108 ซ.17 ต.สตูลธานี ต.พิมาน อ.เมืองสตูล จ.สตูล	ผลิตขนมพื้นเมือง เช่น ขนมปิ่นขลิบ มะขามแก้ว ทองม้วนโรตีสกรอบ เป็นต้น
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านไร่เกตรี	139 ม.1 ต.เกตรี อ.เมืองสตูล จ.สตูล	ผลิตขนมไส้โรตีสกรอบ
วิสาหกิจชุมชนผลไม้แปรรูปบ้านเสมา	54/2 ม.6 ต.ท่าดี อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช	ผลิตขนมพื้นเมืองจากผัก/ผลไม้ในชุมชน เช่น กล้วยจาก มักรังนก เป็นต้น
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มหมอนอิงโบราณ (สมัย)	กลุ่มสตรีอำเภอยะหา ต.นาหมอนญอ อ.ยะหา จ.นครศรีธรรมราช	ผลิตหมอนสมัยกลวดยาต่างๆ เช่น ลายเกร็ดนาคราช เขียวหมอนสมัยโดยไม่ต้องติดลายบนหมอน

ผลการศึกษาพบว่าหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ มีลักษณะการศึกษาที่ใกล้เคียงกันคือประสบการณ์หรือความรู้ในงานที่ทำมาไม่น้อยกว่า 10 ปี หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนแต่ละกลุ่มพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของตนเองให้ดีขึ้น โดยอยู่ภายใต้ข้อจำกัดการใช้ทุนของชุมชนซึ่งมีทั้งทุนที่เป็นเงินและทุนที่ไม่เป็นเงิน ได้แก่ วัตถุดิบในพื้นที่ ทรัพยากรธรรมชาติ ดิน น้ำ ป่า ความรู้ ภูมิปัญญา ทักษะต่างๆ ความเป็นพี่เป็นน้องความไว้วางใจกันของชุมชนและเครือข่ายความสัมพันธ์ของสมาชิกชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อชุมชนมากที่สุด สิ่งเหล่านี้แม้จะไม่ใช่ว่าปัจจัยหลักที่เข้าถึงแหล่งทุน แต่หากยกระดับศักยภาพของความเชี่ยวชาญและประสบการณ์อยู่ในเกณฑ์ที่ดี ถึง ดีมาก ช่วยให้ผู้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้มีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 6.3 ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากกิจกรรมการเรียนรู้

6.2.2 การขยายแผนการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใน 5 จังหวัดภาคใต้

6.2.2.1 การขยายแผนการตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดตรัง

1. กลุ่มเครื่องแกงสมุนไพรบ้านโพธิ์ ตั้งอยู่เลขที่ 49 ม.1 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง จ.ตรัง ผลิตเครื่องแกงจำหน่ายมีแผนการขยายตลาดโดยการขายข้าวแกงในตลาดนัด ควบคู่กับการจำหน่ายเครื่องแกงด้วย เพื่อให้ลูกค้าได้ทดลองชิมดูก่อนว่าถูกใจในรสชาติหรือไม่หากลูกค้าลองชิมแล้วพอใจในรสชาติ จะซื้อเครื่องแกงกลับบ้านไปปรุงอาหาร

2. วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรปลวกเลื่อนน้ำผุด ตั้งอยู่เลขที่ 143/2 ม.10 ต.น้ำผุด อ.เมือง จ.ตรัง ผลิตกล้วยฉาบและกล้วยกวนมีแผนจะปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ของสินค้าเป็นใช้ถุงฟลอยด์แทนถุงพลาสติกใส เพื่อให้สามารถเก็บรักษานมให้กรอบได้นานขึ้น หากทำได้สำเร็จจะสามารถขยายตลาดไปยังต่างจังหวัดได้ไกลขึ้น เช่น จังหวัดกระบี่ ภูเก็ต พัทลุง เป็นต้น

3. กลุ่มมีดพร้านาป้อ ตั้งอยู่เลขที่ 77/2 ม.8 ต.ควนปริง อ.เมือง จ.ตรัง มีแผนงานจะปรับเปลี่ยนพัฒนารูปแบบของสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น ในปัจจุบันกลุ่มผลิตของที่ระลึกสำหรับนักท่องเที่ยวเป็นพวงกุญแจมีดพร้า นำไปวางจำหน่ายที่โรงแรมธรรมรินทร์ธนา ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี หัวหน้ากลุ่มจึงพยายามคิดค้นปรับปรุงรูปแบบสินค้าสำหรับจำหน่ายนักท่องเที่ยว ให้มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น ผลิตเป็นรูปต้นยางพารา ปลายะยูง หรือสัตว์น้ำต่างๆ หากสามารถผลิตรูปแบบที่สวยงามจะสามารถส่งจำหน่ายตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ภายในจังหวัดตรังได้ สำหรับการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า กลุ่มได้ออกจำหน่ายสินค้าในงานต่างๆ เป็นประจำทำให้มีลูกค้ารายใหม่อยู่เสมอ

4. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่งเสริมบ่อหินแปรรูปอาหารทะเล ตั้งอยู่เลขที่ 69/1 ม.1 ต.บ่อหิน อ.สิเกา จ. ตรัง จำหน่ายปลาเค็มและปลาตากแห้ง ได้รับความช่วยเหลือจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย พัฒนาตู้อบปลาโดยใช้พลังแสงอาทิตย์เพื่อช่วยให้สามารถตากปลาให้แห้งเร็วขึ้นและยืดอายุการเก็บรักษาปลาให้นานขึ้น ในปัจจุบันปลาเค็มและปลาตากแห้งของกลุ่มยังมีความขึ้นสูงต้องดูแลจัดเก็บเป็นพิเศษ มิฉะนั้นแมลงจะเข้าไปวางไข่ได้ทำให้สินค้าเน่าเสียเร็ว พ่อค้าคนกลางจึงไม่ยอมรับสินค้าไปขายเพราะเกรงจะขาดทุน หากกลุ่มสามารถผลิตปลาเค็มและปลาตากแห้งที่มีความชื้นน้อยลง บรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่มิดชิดและสะอาดน่ารับประทานเก็บรักษาไว้ได้นานก็จะสามารถฝากพ่อค้าคนกลางขายได้

6.2.2.2 การขยายแผนการตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดพัทลุง

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกือบทุกกลุ่มต้องการขยายตลาดให้กว้างขึ้น แต่ไม่สามารถทำได้ในทันที สาเหตุเพราะ

1. สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ จะมีรายได้หลักจากการทำงานอื่นอยู่แล้ว เช่นการทำสวนยางพารา ทำนา ทำสวนผลไม้ ปลูกผักจำหน่าย เป็นต้น ผลิตภัณฑ์จากวิสาหกิจชุมชนเป็นเพียงรายได้เสริมของสมาชิกเท่านั้น

2. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่มีความรู้ในด้านการตลาด ทำให้ไม่ทราบว่าจะเริ่มอย่างไร ต้องไปติดต่อใคร ต้องทำอะไร เช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอควนขนุน (กระจุย) ตั้งอยู่เลขที่ 232 ม.9 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง อาศัยการจำหน่ายสินค้าตามงานของหน่วยงานราชการต่างๆ เพียงอย่างเดียว ไม่ได้วางจำหน่ายที่ร้านค้าใด ๆ เนื่องจากไม่ทราบว่าต้องดำเนินการอย่างไร

3. สินค้าที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตส่วนมากจะเป็นสินค้าที่มีลักษณะธรรมดาไม่หรูหรา จึงไม่มีแรงจูงใจให้มีผู้สนใจสืบสานต่อ เช่น การสานกระจุย การผลิตปุ๋ย การผลิตสุรากลั่น การผลิตเครื่องแกง การเลี้ยงปลา เป็นต้น เด็กรุ่นใหม่ในหมู่บ้านก็ไม่สนใจที่จะสืบทอดต่อเนื่องจากเพราะคิดว่าเป็นอาชีพที่ไม่โก้หรู

อย่างไรก็ตามวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่มก็วางแผนจะขยายตลาดเอาไว้ล่วงหน้า แต่ยังอยู่ในขั้นตอนเริ่มต้น ได้แก่

- กลุ่มเครื่องแกงกองทุนสวนยาง ตั้งอยู่ ณ ศาลาเขต 1 ม.7 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง มีแผนจะติดต่อกับร้านค้าที่จำหน่ายอาหารในต่างอำเภอ เพื่อขายส่งเครื่องแกงของกลุ่มฯ ให้กับร้านค้า ขณะนี้อยู่ระหว่างการติดต่อ
- กลุ่มโรงงานน้ำดื่มบ่อผุด ตั้งอยู่เลขที่ 20/2 ม.6 ต.คอนประคู้ อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง ขณะนี้มีพ่อค้าคนกลางมารับน้ำดื่มบรรจุขวดไปจำหน่ายต่อ แต่ยังเป็นกรจำหน่ายเฉพาะในพื้นที่ใกล้เคียง กลุ่มฯ มีแผนจะติดต่อพ่อค้าคนกลางในต่างอำเภอและจังหวัดใกล้เคียงเพื่อขยายตลาด และประสบปัญหาด้านค่าขนส่งคือไม่มีผู้รับผิดชอบ
- กลุ่มผลิตปุ๋ยบ้านท่าดินแดงออก ตั้งอยู่เลขที่ 30 ม.4 ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง มีแผนจะผลิตปุ๋ยอัดเม็ดจำหน่าย หากสามารถผลิตได้สำเร็จจะสามารถขยายตลาดได้กว้างขึ้น เนื่องจากสามารถส่งขายในร้านค้าต่างพื้นที่ได้สะดวกยิ่งขึ้น
- กลุ่มเกษตรกรบ้านห้วยลึก ตั้งอยู่เลขที่ 43 ม.1 ต.คอนทราย อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง จำหน่ายข้าวตัง ลูกหยี กุ้งหวาน มีแผนจะติดต่อกับร้านค้าที่จำหน่ายของฝากในจังหวัดพัทลุง จังหวัดภูเก็ต และในอำเภอหาดใหญ่ เพื่อฝากขายสินค้าของกลุ่มฯ ซึ่งเก็บรักษาไว้ได้นาน ไม่เน่าเสียง่าย ขณะนี้อยู่ระหว่างการติดต่อ

6.2.2.3 การขยายแผนการตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสงขลา

วิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสงขลา มีแผนในการขยายตลาดไม่มากแต่เน้นการผลิตและการขายเท่าที่ผลิตได้ สาเหตุเพราะ

1. ข้อจำกัดด้านจำนวนสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีจำนวนไม่มาก ประมาณ 10-20 คนต่อกลุ่ม ทำให้ไม่สามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้ แม้จะมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าเพิ่มขึ้นก็ตามก็ไม่สามารถเพิ่มผลผลิตได้
2. สินค้าที่ผลิตจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่มเป็นสินค้าที่ต้องใช้ทักษะ ฝีมือ ความอดทน และความชำนาญเฉพาะด้าน ตัวอย่างเช่น การทำทรงนก การทำปุยหมักชีวภาพ การสานกระเป๋จากเชือกกล้วย ผู้ที่ทำได้ต้องมีการศึกษาเรียนรู้และทดลองทำจริง แต่คนรุ่นใหม่ ในหมู่บ้านโดยมากจะไม่สนใจที่จะมาเรียนรู้ ขาดความอดทน
3. สินค้าที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิต ส่วนมากจะเป็นสินค้าที่มีลักษณะธรรมดาไม่หรูหรา จึงไม่ดึงดูดให้มีผู้สนใจสานต่อ เช่น การทำขนมทองม้วน การทำขนมข้าวตัง การทำกล่องกระดาษชำระจากเชือกกล้วย การทำน้ำพริกแกง เด็กรุ่นใหม่ ในหมู่บ้านจึงไม่สนใจที่จะสืบทอดต่อ เนื่องจากดูเป็นอาชีพที่ไม่โก้หรู ไม่มีเพื่อนรุ่นเดียวกัน
4. สมาชิกมีรายได้หลักจากการประกอบอาชีพอื่นๆ อยู่แล้ว เช่น การทำสวนยางพาราทำสวนผลไม้ การค้าขายของชำในหมู่บ้าน เป็นต้น โดยเฉพาะในปี พ.ศ. 2550 ราคาขายสูงขึ้นมา ทำให้สมาชิกที่มีสวนยางพาราส่วนใหญ่หันไปกรีดยางมากขึ้น รายได้ที่เกิดจากการผลิตสินค้าสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จึงเป็นเพียงรายได้เสริมเท่านั้น

6.2.2.4 การขยายแผนการตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสตูล

วิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสตูล พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสตูลต้องการขยายตลาดให้กว้างขึ้น แต่ยังไม่สามารถทำได้ในทันที เนื่องจากสาเหตุดังต่อไปนี้

1. สมาชิกมีรายได้หลักอยู่แล้ว เช่น การทำสวนยางพารา สวนผลไม้ การค้าขายของชำ ในหมู่บ้านชาวประมง เป็นต้น โดยเฉพาะในช่วงปี พ.ศ.2550 ราคายางพาราสูงขึ้นมาก ทำให้สมาชิกที่มีสวนยางพาราส่วนใหญ่หันไปกรีดยางมากขึ้น การผลิตสินค้าจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นเพียงรายได้เสริมของสมาชิก

2. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสตูล ไม่มีความรู้ในด้านการตลาดโดยวิสาหกิจชุมชน มีความสามารถในการผลิตสินค้าให้เพียงพอหรือมากกว่าความต้องการของลูกค้า แต่ไม่รู้วิธีการติดต่อประชาสัมพันธ์ หรือกระจายสินค้า ไปยังแหล่งอื่นๆ เพราะไม่แน่ใจว่าจะขายได้ หรือไม่มีเงินลงทุนในการขนส่งสินค้าไปขายในที่อื่นๆ ดังนั้นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสตูลส่วนใหญ่เรียกร้องให้หน่วยงานที่รับผิดชอบหรือภาครัฐที่เกี่ยวข้องจัดหาตลาดให้ เช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านไร่เกตรี ตั้งอยู่เลขที่ 139 ม.1 ต.เกตรี อ.เมือง จ.สตูล ผลิตขนมไข่ ไม่มีตลาดขายสินค้าจึงต้องหยุดผลิตไปชั่วคราว แต่ก็มีบางกลุ่มๆ ที่ไม่หยุดนิ่งพยายามที่จะขยายตลาด เช่น วิสาหกิจชุมชนมุสลิมเบเกอร์ควนโดน ตั้งอยู่เลขที่ 295 ม.1 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล ผลิตขนมโดนัทสอดไส้ และขายส่งให้กับโรงเรียนในจังหวัดสตูล กลุ่มนี้ได้วางแผนที่จะส่งให้กับห้างสรรพสินค้าโลตัส ที่จะเปิดในจังหวัดสตูลและหัวหน้ากลุ่มกำลังติดต่อกับทางห้างสรรพสินค้า ถ้าตกลงกันได้ทางกลุ่มๆ ก็จะมีรายได้เพิ่มมากขึ้น สำหรับการขยายตลาดจึงเป็นเรื่องที่ทุกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสตูลต้องการ

3. สินค้าของวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่มผลิต เป็นสินค้าที่ต้องใช้ทักษะฝีมือ ความอดทนและความชำนาญเฉพาะด้าน เช่น การปักผ้าคลุมหมของกลุ่มแม่บ้านควนโตะเหลง ตั้งอยู่เลขที่ 5 ม.4 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล ผู้ที่จะปักผ้าคลุมหมได้ต้องมีประสบการณ์มายาวนานและความชำนาญสูงมาก ในปัจจุบันคนรุ่นใหม่ในหมู่บ้านไม่สนใจที่จะมาเรียนรู้เนื่องจากไม่มีความอดทนเพียงพอ และคิดว่าเป็นเรื่องยากเกินความสามารถที่ทำได้

6.2.2.5 การขยายแผนการตลาดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราช

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดนครศรีธรรมราชเกือบทุกกลุ่มต้องการขยายตลาดให้กว้างขึ้น แต่ยังไม่สามารถทำได้ในทันที สาเหตุส่วนหนึ่งมาจาก

1. สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ มีรายได้หลักจากการทำงานอื่นอยู่แล้ว เช่น การทำสวนยางพารา ทำนา ทำสวนผลไม้ ปลูปลูกผักจำหน่าย เป็นต้น ผลิตภัณฑ์จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นเพียงรายได้เสริมของสมาชิกเท่านั้น
2. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่มีความรู้ในด้านการตลาด ทำให้ไม่รู้ว่าจะเริ่มอย่างไร ต้องไปติดต่อใคร ต้องทำอะไร โดยเฉพาะกลุ่มที่ขายส่ง จะรู้จักกับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อสินค้าเพียงไม่กี่ราย ทำให้รู้จักผู้ซื้อจำกัด การขยายตลาดจึงเป็นสิ่งที่ทางกลุ่มฯ ต้องการ แต่ไม่สามารถทำได้ในขณะนี้
3. สินค้าของบางกลุ่มฯ เป็นสินค้าที่ต้องใช้ทักษะฝีมือ ความชำนาญเฉพาะด้าน เช่น การแกะหนังตะลุง การทำเครื่องเงิน การทำหมอนสม็อก เป็นต้น การที่จะผลิตได้ต้องมีกระบวนการเรียนรู้ และประสบการณ์ บางครั้งก็ไม่มีคนสนใจที่จะมาเรียนรู้เนื่องจากต้องใช้ความอดทนสูง
4. สินค้าของวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตออกมาจำหน่ายส่วนมากเป็นสินค้าที่มีลักษณะธรรมดา ไม่หรูหรา จึงไม่ดึงดูดให้มีผู้สนใจสืบสานต่อ เช่น การทำขนมลา ข้าวตัง กะละแม กล้วยฉาบ ปลูปลูกสวนครัว แกะหนังตะลุง เป็นต้น เด็กรุ่นใหม่ในหมู่บ้านจึงไม่สนใจที่จะสืบทอดต่อ เนื่องจากดูเป็นอาชีพที่ไม่น่าสนใจ

ผลสรุปจากการพิจารณาแผนการตลาดของวิสาหกิจชุมชน พบว่าวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ ไม่ได้เริ่มจัดทำแผนการตลาดอย่างจริงจังและกิจกรรมที่จะก่อให้เกิดรายได้เพิ่มจึงไม่มีความชัดเจน ส่งผลให้ไม่มีประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน



ภาพที่ 6.4 การจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในงานประจำปี

6.2.3 แผนการเพิ่มกำลังการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใน 5 จังหวัด ภาคใต้

6.2.3.1 แผนเพิ่มกำลังการผลิตกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ผลการศึกษา แผนการผลิตกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสินค้าเพื่อจัดจำหน่ายมักมีความไม่แน่นอนในแต่ละช่วงเวลา โดยขึ้นอยู่กับปัจจัย ด้านเทศกาล งานประจำปี หรือการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโดยภาครัฐ มีการผลิตสินค้า เช่น พวกออาหาร สินค้า แปรรูปต่างๆ หากสินค้าที่มีต้นทุนจมและไม่สามารถจำหน่ายได้ เช่น หัตถกรรม เสื้อผ้า ไม่นิยมผลิตไว้มากขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า หรือหากผลิตสินค้าไว้เป็นเพียงชิ้นเล็ก ๆ หรือ สินค้าที่เป็นตัวอย่างสำหรับแสดงให้ลูกค้ารับทราบ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนงานในการผลิตไว้อย่างล่วงหน้า มักเป็นการผลิตสินค้านรูปแบบเดิมมีการพัฒนารูปแบบการผลิตเพียงเล็กน้อย อย่างไรก็ตาม มีวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่มที่มีแผนงานการผลิตสินค้าในอนาคตไว้แล้ว โดยมีแผนจะปรับปรุงสินค้าให้มีความหลากหลายหรือมีความทันสมัยขึ้น สำหรับให้ลูกค้าได้เลือกผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายขึ้น โดยแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1. สินค้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน จะทำการปรับปรุงรูปแบบของสินค้าให้มีความหลากหลาย หรือมีความทันสมัยมากขึ้น เพื่อตอบสนองความพึงพอใจให้ลูกค้า

2. เพิ่มกำลังการผลิต กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในต้องการเพิ่มปริมาณการผลิต เนื่องจากสินค้าที่ผลิตได้มีไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

ตาราง 6.16 แผนเพิ่มกำลังการผลิตของวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัด

วิสาหกิจชุมชน	การผลิต	
	เดิม	ใหม่
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านนาพละ จ.ตรัง	ผลิตน้ำผลไม้บรรจุขวด	น้ำแครอท และน้ำแดงโม
กลุ่มผ้าบาติกบ้านโต๊ะเมือง จ.ตรัง	ผ้าบาติกปูโต๊ะ และผ้าผืนสำหรับตัดเสื้อผ้า	เสื้อ กระโปรง ปลอกหมอน และกระเป๋าสตางค์
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรปลวกเลื่อน น้ำผุด จ.ตรัง	กล้วยฉาบ กล้วยกวน ไข่ ถูพลาสติกใส	เพิ่มมาใช้ถุงฟลอยด์
กลุ่มปลาตุกร้าปลอดสารพิษ จ.พัทลุง	น้ำพริกปลาตุกร้า ปลาตุกร้าอบสมุนไพร	แกงจืดปลาตุกร้า
กลุ่มเกษตรกรบ้านห้วยลึก จ.พัทลุง	ผลิตข้าวตัง ลูกหยี และกุ้งหวาน	ข้าวแต่น
กลุ่มผลิตปุ๋ย บ้านท่าดินแดงออก จ.พัทลุง	ผลิตปุ๋ย และจำหน่ายเป็นกระสอบ	ผลิตปุ๋ยอัดเม็ด

ตาราง 6.16 แผนเพิ่มกำลังการผลิตของวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัด (ต่อ)

วิสาหกิจชุมชน	การผลิต	
	เดิม	ใหม่
วิสาหกิจชุมชนอำเภอควนขนุน (กระจุย) จ.พัทลุง	ผลิตสินค้ากระจุย	พัฒนารูปแบบใหม่ให้ทันสมัย ยิ่งขึ้น
กลุ่มชุมชนแปรรูปผลผลิตเกษตร บ้านกลาง จ. พัทลุง	จำหน่ายทองม้วน โดนัท คูกี้	ผลิตขนมชนิดอื่นๆ
กลุ่มจักสานกระเป๋าสตางค์ บ้านควนเคี่ยม จ.พัทลุง	เส้นพลาสติกเหลือใช้ มาจักสาน กระเป๋า	กล่องเก็บเครื่องสำอาง ตะกร้า พวงกุญแจ กรอบรูป
กลุ่มจักสานเชือกกล้วย จ.สงขลา	ผลิตตะกร้า และกระเป๋า ที่ทำจากเชือกกล้วย	พัฒนารูปใหม่ให้เป็นไปตาม สมัยนิยม เช่น นาโบว์ผ้ามา ประดับบนกระเป๋า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกรบ้านชะแม จ.สงขลา	ผลิตเม็ดมะม่วงหิมพานต์เคลือบ น้ำตาล ขนมโก๋ ขนมงา ลากรอบ จิ้มอด ข้าวพอง	พัฒนาบรรจุภัณฑ์ใส่ขนม ให้ดูสวยงามเป็นที่ดึงดูดลูกค้า
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรงนก จ.สงขลา	ผลิตกรงนก	เพิ่มปริมาณการผลิต เพราะกรง นกมีไม่เพียงพอต่อลูกค้า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกาแพ พื้นเมืองเกตุ จ.สตูล	ผลิตกาแพโบราณ	ผลิตกาแพซองที่สามารถขังดื่ม ได้ทันที เหมือนชาลิปตัน
กลุ่มป๊อปปี้หมักชีวภาพ จ.สตูล	ป๊อปปี้หมักชีวภาพ	ป๊อปปี้อัดเม็ด
กลุ่มมุสลิมเบเกอรี่ควนโดน จ.สตูล	ผลิตโดนัททอดไส้	เค้ก
กลุ่มข้าวซ้อมมือ บ้านสะพานโยง จ.สตูล	ผลิตข้าวซ้อมมือ	เพิ่มปริมาณการผลิตข้าวซ้อมมือ ให้มากกว่าในปีก่อน
กลุ่มน้ำผลไม้ขมิ้นจิตร จ.นครศรีธรรมราช	น้ำผลไม้	น้ำผลไม้รสชาติใหม่ๆ เช่น น้ำ องุ่น น้ำแดงโม น้ำกีวี
กลุ่มอนุรักษ์พันธุ์กล้วยไม้ท้องถิ่น จ.นครศรีธรรมราช	ขยายพันธุ์กล้วยไม้	ขยายพันธุ์กล้วยไม้ชนิดใหม่ๆ
กลุ่มปลาตุ๋น จ.นครศรีธรรมราช	จำหน่ายปลาตุ๋น	แปรรูปอาหารทะเลอื่นๆ
กลุ่มถ่านผลไม้ดกกลิ่น จ.นครศรีธรรมราช	จำหน่ายถ่านผลไม้ที่ชำรุด แตกหัก	นำถ่านที่แตกหักมาอัด เป็นรูปถ่านแท่งจำหน่าย

จากตารางที่ 6.16 ผลการศึกษาพบว่าแผนการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ เป็นลักษณะที่ขยายสายผลิตภัณฑ์ และพบว่า การวางแผนธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่ต่างกลุ่มจะวางแผนการขยายตลาดและการผลิตของตนเอง โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถทำการผลิตได้ตามกำลังความสามารถของแต่ละกลุ่มฯ เพียงแต่ต้องร่วมมือกันจำหน่าย หรือร่วมมือกันเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า ตัวอย่างเช่น

- กลุ่มกาแฟโบราณ จำหน่ายสินค้าพร้อมกับ กลุ่มขนมเค้ก หรือขนมโดนัทสอดไส้บรรจุภัณฑ์ในกระเป๋าจักสานกระเป๋า จำหน่ายเป็นของฝาก
- กลุ่มผลิตเมืงมะม่วงหิมพานต์เคลือบน้ำตาล ขนมโก๋ ขนมงา ลากรอบ จัมนอด ข้าวพอง จำหน่ายสินค้าพร้อมน้ำดื่มผลไม้ บรรจุภัณฑ์ให้พอเหมาะกับการรับประทานเป็นอาหารว่าง หรือเสิร์ฟสำหรับการประชุม
- กลุ่มปุยหมักชีวภาพ ส่งวัตถุดิบให้กลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ ทำให้ผู้บริโภคมีความมั่นใจในสินค้า

สรุปแผนการผลิตต้องมีความสัมพันธ์กับแผนการตลาด หากกลุ่มวิสาหกิจสามารถหาตลาดเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และสามารถผลิตสินค้าตรงความต้องการ ส่งผลให้มีรายได้เพิ่มความสามารถในการทำกำไรเพิ่ม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องใช้ตลาดเป็นกลยุทธ์นำในการดำเนินกิจกรรมเพื่อก่อให้เกิดรายได้ หากสามารถทำได้การเข้าถึงแหล่งทุนจึงมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 6.5 กรรมวิธีการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ตารางที่ 6.17 แหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดตรัง

วิสาหกิจชุมชน	แหล่งจำหน่าย
กลุ่มมีดพร้าสมชายนาป้อ	ภายใน จ.ตรัง จ.กระบี่ จ.ภูเก็ต และ จ.พังงา
กลุ่มมีดพร้านาป้อ	ภายในจังหวัด และต่างจังหวัด
วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรปลวกเลื่อนน้ำผุด	ขายส่งตามร้านขายของฝากใน จ.ตรัง เช่น ร้าน ขนิษฐา ร้านสายใจ ร้านเคิร์ทสเล็ค
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์	ฝากขายที่ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร
กลุ่มเกษตรกรบ้านเกาะปริง	เน้นให้สมาชิกบริโภคก่อน หากผลผลิตเหลือจะ ติดต่อผู้จำหน่ายให้มารับไปขายต่อ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนาพละ	ส่งขายตามร้านค้าในพื้นที่ และวางจำหน่ายที่กลุ่ม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่งเสริมบ่อหินแปรรูปอาหาร ทะเล	ออกจำหน่ายด้วยตนเอง เช่น ในตลาดนัด งาน เทศกาลต่างๆ
กลุ่มพริกแกงดำมือ	ฝากขายตามร้านค้า และงานเทศกาลต่างๆ เช่น แต่งงาน งานบวช งานศพ

จากตารางที่ 6.17 แสดงกิจกรรมแหล่งจำหน่ายสินค้าวิสาหกิจชุมชนจังหวัดตรัง แสดงได้ดังนี้

- กลุ่มมีดพร้าสมชายนาป้อ ตั้งอยู่เลขที่ 164/2 ม.3 ต.ควนปริง อ.เมือง จ.ตรัง จะผลิตตามใบสั่งซื้อของลูกค้า ลูกค้าหลักของกลุ่มเป็นลูกค้าใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ เดิมกลุ่มมี ยอดสั่งซื้อจำนวนมาก ปัจจุบันเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบ ทำให้การขนส่งสินค้ามีความยากลำบากมากขึ้น ยอดสั่งซื้อสินค้าจึงลดลงเรื่อยๆ กลุ่มจึงต้องหาลูกค้ารายใหม่ในพื้นที่ภาคใต้ตอนบนเพิ่มเติม เช่น จังหวัดกระบี่ ภูเก็ต พังงา เป็นต้น แต่ทำได้ยากเนื่องจากมีกลุ่มมีดพร้าอื่นๆ ในตำบลส่งลูกค้าอยู่ก่อนแล้ว
- กลุ่มมีดพร้านาป้อ นายประเวช ชิดจันทร์ ตั้งอยู่เลขที่ 77/2 ม.8 ต.ควนปริง อ.เมือง จ.ตรัง ผลิตตามใบสั่งซื้อของลูกค้าประจำ มียอดสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากผลิตไม่ทัน โดยเฉพาะในช่วงที่ยางพารามีราคาสูง ลูกค้าจะสั่งซื้อมีดกรีดยางเข้ามาจำนวนมาก นอกจากนี้ ทางกลุ่มยังได้รับเชิญจากหน่วยงานราชการในพื้นที่ให้ออกจำหน่ายตามงานเทศกาลต่าง ๆ ทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด ทำให้มีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นเรื่อย
- วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรปลวกเลื่อนน้ำผุด ตั้งอยู่เลขที่ 143/2 ม.10 ต.น้ำผุด อ.เมือง จ.ตรัง จำหน่ายกล้วยฉาบและกล้วยกวน โดยขายส่งตามร้านขายของฝากในจังหวัดตรัง เช่น ร้านขนิษฐา ร้านสายใจ ร้านเคิร์ทสเล็ค เป็นต้น ยอดจำหน่ายอยู่ในระดับดี เนื่องจากเป็นสินค้า OTOP 5 ดาว รสชาติอร่อยลูกค้าส่วนใหญ่จดจำซื้อสินค้าได้

- กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์ ตั้งอยู่เลขที่ 204/2 ม.1 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง จ.ตรัง จำหน่ายดอกไม้ประดิษฐ์จากใบยางพารา เกี๊ยปลา และถุงน่อง สินค้าส่วนใหญ่ฝากขายที่ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร เนื่องจากเป็นศิษย์เก่าของที่นี่และบางส่วนส่งขายที่ร้านภายในตลาดนัดจตุจักร สินค้าของกลุ่มขายได้สม่ำเสมอในช่วงเทศกาลยอดขายจะเพิ่มขึ้น จุดแข็งของสินค้าคือ เก็บรักษาไว้ได้นาน ถ้ายังจำหน่ายไม่ได้ก็สามารถวางขายไปได้เรื่อยๆ
- กลุ่มเกษตรกรบ้านเกาะปริง ตั้งอยู่เลขที่ 80/3 ม.1 ต.ควนปริง อ.เมือง จ.ตรัง เลี้ยงปลาชุกจำหน่ายเน้นให้สมาชิกบริโภคก่อน เนื่องจากกลุ่มมีวัตถุประสงค์ให้สมาชิกอยู่อย่างพอเพียง การเลี้ยงปลาชุกบริโภคเองจึงช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในครัวเรือนหากมีผลผลิตเหลือก็จะติดต่อผู้จำหน่ายปลาให้มารับซื้อไปขาย
- กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนาพละ ตั้งอยู่เลขที่ 31/1 ม.7 ต.นาพละ อ.เมือง จ.ตรัง จำหน่ายน้ำผลไม้ เช่น น้ำเสาวรส น้ำกระเจี๊ยบ น้ำเก็กฮวย เป็นต้น เป็นสินค้าที่เก็บรักษาได้ไม่นานกลุ่มจึงผลิตตามใบสั่งซื้อและส่งขายตามร้านค้าในพื้นที่เป็นหลัก นอกจากนั้นยังมีใบสั่งซื้อของหน่วยงานราชการและเอกชนต่าง ๆ ที่จะสั่งซื้อน้ำผลไม้ของทางกลุ่มเวลา มีการจัดประชุมต่าง ๆ ด้วย และเนื่องจากที่ทำการของกลุ่มอยู่ติดถนนสายหลักจึงวางจำหน่ายที่กลุ่มส่วนหนึ่ง ในช่วงฤดูท่องเที่ยวจะขายดีมาก
- กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่งเสริมบ่อหินแปรรูปอาหารทะเล ตั้งอยู่เลขที่ 69/1 ม.1 ต.บ่อหิน อ.สิเกา จ.ตรัง จำหน่ายปลาเค็มและปลาตากแห้ง หัวหน้ากลุ่มจะออกจำหน่ายสินค้าด้วยตนเอง เช่น ตลาดนัดในพื้นที่งานเทศกาลต่างๆ เป็นต้น เนื่องจากสินค้าเน่าเสียง่ายต้องดูแลเป็นพิเศษ ฝากขายไม่ได้ จึงทำให้จำหน่ายได้น้อย ในขณะนี้กลุ่มประสบปัญหาราคาปลาแพงขึ้น ในขณะที่จำนวนลูกค้าลดลงทำให้ยอดขายตกต่ำ
- กลุ่มพริกแกงตำมือ ตั้งอยู่ ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะปริง ม. 1 ต.ควนปริง อ.เมือง จ.ตรัง จำหน่ายพริกแกงตำมือ ฝากขายตามร้านค้าและงานเทศกาลต่างๆ ในหมู่บ้าน หากมีงานแต่งงาน งานบวช หรืองานศพ ภายในหมู่บ้าน ผู้จัดการมักจะมาสั่งซื้อเครื่องแกงจำนวนมากจากกลุ่มเพื่อนำไปปรุงอาหารภายในงาน ยอดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มค่อนข้างสม่ำเสมอ สามารถประมาณการได้ว่าต้องผลิตจำนวนเท่าไรจึงจะพอเหมาะต่อความต้องการของผู้บริโภค นอกจากมีการสั่งซื้อกรณีพิเศษที่ต้องใช้เครื่องแกงจำนวนมาก ได้รับแจ้งมาล่วงหน้าทำให้ไม่มีปัญหาในการผลิต

ตารางที่ 6.18 แหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดพัทลุง

วิสาหกิจชุมชน	แหล่งจำหน่าย
กลุ่มถั่วตัดบ้านควนปรัง	ขายส่งให้ร้านขายของฝากใน จ.พัทลุง จ.ตรัง และ จ. นครศรีธรรมราช
กลุ่มโรงงานน้ำดื่มบ่อผุด	พ่อค้าคนกลางมารับซื้อที่กลุ่ม และจำหน่ายตามร้านค้าปลีก
กลุ่มแม่บ้านรักดีร่วมใจ (ข้าวสังข์หยด)	ส่งขายร้านค้าขนาดใหญ่ ได้แก่ Big C The Mall Siam Paragon และร้านค้ายักษ์
กลุ่มจักสานกระเป๋าลาสดิก	ส่งขายร้านประจำในอำเภอหาดใหญ่และประเทศมาเลเซีย
กลุ่มเลี้ยงปลาในกระชัง	พ่อค้าคนกลางมารับซื้อที่กลุ่ม มาจาก อ.แม่ขี จ.พัทลุง และ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
กลุ่มเกษตรกรบ้านห้วยลึก	ส่งขายร้านประจำที่กรุงเทพฯ และ อ.แม่ขี จ.พัทลุง อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
กลุ่มขวัญข้าวสุรากลั่น	ฝากขายตามร้านค้าในหมู่บ้าน
วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านกลาง	จำหน่ายที่กลุ่มและนำออกขายตามงานเทศกาลต่างๆ
กลุ่มเครื่องแกงกองทุนสวนยาง	จำหน่ายตามตลาดนัดของหมู่บ้าน ขายตามงานเทศกาล และร้านอาหารปักษ์ใต้ในกรุงเทพฯ
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอควนขนุน (กระจุค)	จำหน่ายตามงานเทศกาลต่างๆ
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตปุ๋ยบ้ายทำดินแดงออก	จำหน่ายที่กลุ่ม ส่งขายร้านค้าในหมู่บ้านและพื้นที่ใกล้เคียง

จากตาราง 6.18 แสดงกิจกรรมแหล่งจำหน่ายสินค้าวิสาหกิจชุมชนจังหวัดพัทลุง มีรายละเอียดดังนี้

- กลุ่มถั่วตัดบ้านควนปรัง ตั้งอยู่เลขที่ 7 ม.2 ต.ท่ามิหรำ อ.เมือง จ.พัทลุง นอกเหนือจากการขายปลีกตามงานเทศกาลต่าง ๆ แล้ว ทางกลุ่มยังขายส่งสินค้าให้กับร้านขายของฝากต่าง ๆ ทั้งร้านค้าในจังหวัดพัทลุง ตรัง และนครศรีธรรมราช
- กลุ่มโรงงานน้ำดื่มบ่อผุด ตั้งอยู่เลขที่ 20/2 ม.6 ต.คอนประดู่ อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง ผลิตน้ำดื่มบรรจุขวด มีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อที่กลุ่ม และนำไปจำหน่ายตามร้านค้าปลีก
- กลุ่มแม่บ้านรักดีร่วมใจ (ข้าวสังข์หยด) ตั้งอยู่เลขที่ 209 ม.6 ต.คอนประดู่ อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง จำหน่ายข้าวสังข์หยด สินค้าของกลุ่มมีคุณภาพและเป็นที่ยอมรับมาก สามารถส่งขายในห้างสรรพสินค้าชื่อดังหลายแห่ง ได้แก่ ห้าง Big C The Mall Siam Paragon และร้านค้ายักษ์

- กลุ่มจักสานกระเป๋าสตางค์ บ้านควนเคี่ยม ตั้งอยู่เลขที่ 153 ม.2 ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง จะผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเท่านั้น โดยส่งขายให้ร้านค้าประจำในอำเภอหาดใหญ่และในประเทศมาเลเซีย
- กลุ่มเลี้ยงปลาในกระชัง บ้านโหล๊ะหาร ตั้งอยู่เลขที่ 31 ม.7 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง มีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อถึงกลุ่ม ทั้งจากในพื้นที่จากอำเภอแม่ขีและอำเภอเมืองพัทลุง
- กลุ่มเกษตรกรบ้านห้วยลึก ตั้งอยู่เลขที่ 43 ม.1 ต.คอนทราย อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง จำหน่ายข้าวตัง ลูกหยี และกล้วยหวาน ลูกค้ารายใหญ่คือร้านประจำที่กรุงเทพมหานคร ส่วนร้านประจำอื่น ๆ ส่งขายที่อำเภอแม่ขี จังหวัดพัทลุง และในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
- กลุ่มขวัญจำสุรากลั่น ตั้งอยู่เลขที่ 102 ม.1 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง จำหน่ายสุรากลั่น ทางกลุ่มจะฝากขายตามร้านค้าในหมู่บ้านเช่นเดียวกับกลุ่มสุรากลั่นกลุ่มอื่นที่ส่งขายตามร้านค้าในหมู่บ้านเป็นส่วนใหญ่เช่นเดียวกัน
- วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านกลาง ตั้งอยู่เลขที่ 233/4 ม.1 ต.ปากพะยูน อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง จำหน่ายทองม้วน โดนัท และคุกกี้ เนื่องจากที่ทำการของกลุ่มอยู่ในแหล่งชุมชน มีผู้คนสัญจรจำนวนมาก จึงวางจำหน่ายสินค้าที่กลุ่ม และออกขายตามงานเทศกาลต่าง ๆ ในพื้นที่
- กลุ่มเครื่องแกงกองทุนสวนยาง ตั้งอยู่ ณ ศาลาเขต 1 ม.7 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง ออกจำหน่ายเครื่องแกงในตลาดนัดของหมู่บ้าน และออกขายตามงานต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมีลูกค้าประจำคือ ร้านขายอาหารปักษ์ใต้ในกลุ่มเทพมหานคร จะสั่งเครื่องแกงเดือนละ 1 ครั้ง จำนวน 30 กิโลกรัม
- กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอควนขนุน (กระจุค) ตั้งอยู่เลขที่ 232 ม.9 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง ทางกลุ่มออกจำหน่ายตามงานเทศกาลต่าง ๆ เพียงอย่างเดียว ไม่ได้ฝากขายตามร้านค้า
- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตปุ๋ยบ้านท่าดินแดงออก ตั้งอยู่เลขที่ 30 ม.4 ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง จำหน่ายปุ๋ยเคมีโดยวางจำหน่ายที่กลุ่ม ส่งขายร้านค้าในหมู่บ้านและพื้นที่ใกล้เคียง

ตารางที่ 6.19 แหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสงขลา

วิสาหกิจชุมชน	แหล่งจำหน่าย
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรดอนไผ่	จำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางที่มารับสินค้าไปขายต่อ
กลุ่มจักสานเชือกกล้วย	ลูกค้าโทรศัพท์สั่งซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ
กลุ่มโหนดทิ้ง	จำหน่ายที่กลุ่มและนำออกขายตามงานเทศกาลต่างๆ

จากตารางที่ 6.19 แสดงกิจกรรมแหล่งจำหน่ายสินค้าวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสงขลา

- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านดอนไผ่ ตั้งอยู่เลขที่ 131 ม.1 ต.กระดังงา อ. สทิงพระ จ. สงขลา ผลิตดอกไม้จันทร์จำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับสินค้ากับกลุ่มโดยตรง
- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มจักสานเชือกกล้วย ตั้งอยู่เลขที่ 48 ม.9 ต.คูเต่า อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา ผลิตตะกร้าและกระเป๋าจากเชือกกล้วย บางครั้งลูกค้าจะโทรมาสั่งสินค้าจำนวนมากโดยให้ทางกลุ่มบรรจุใส่กล่องใหญ่ แล้วนำส่งให้กับลูกค้าเพื่อนำไปขายต่อ
- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มโหนดทิ้ง ตั้งอยู่ที่ ต.จะทิ้งพระ อ.สทิงพระ จ.สงขลา ขายผลิตภัณฑ์จากต้นตาลโตนด เช่น น้ำตาลโตนดมีรสหวานหอมกลมกล่อมจะขายปลีกในราคาขวดละ 20 บาท ถ้าลูกค้าซื้อ 3 ขวดก็คิดในราคา 50 บาท

ตารางที่ 6.20 แหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสตูล

วิสาหกิจชุมชน	แหล่งจำหน่าย
กลุ่มหอมเจียวชุมชนคุดสน	ขายให้พ่อค้าคนกลางมารับซื้อที่กลุ่ม โดยขายเป็นกระสอบหรือบรรจุถุงพลาสติก
วิสาหกิจชุมชนมุสลิมเบเกอร์ควนโดน	ขายส่งให้โรงเรียนประถมศึกษา และ โรงเรียนมัธยมศึกษาในพื้นที่ จ.สตูล
กลุ่มแม่บ้านควนไต่ะหลง	ฝากขายที่ร้านตัดเย็บเสื้อผ้าในหมู่บ้าน
กลุ่มข้าวซ้อมมือบ้านสะพานโยง	จำหน่ายที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าพื้นเมือง อ.ควนโดน และร้านค้าในหมู่บ้าน

จากตารางที่ 6.20 แสดงกิจกรรมแหล่งจำหน่ายสินค้าวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสตูล ดังนี้

- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มหอมเจียวชุมชนคุดสน ตั้งอยู่เลขที่ 31 ม.5 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล ขายปลีกโดยบรรจุใส่ถุงพลาสติกใส ถุงละ 0.5 กิโลกรัม ราคา 65 บาท และ บรรจุใส่ถุงพลาสติกใส ถุงละ 1 กิโลกรัม ราคา 130 บาท
- วิสาหกิจชุมชนมุสลิมเบเกอร์ควนโดน ตั้งอยู่เลขที่ 295 ม.1 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล ผลิตขนมเบเกอร์ โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมุสลิมเบเกอร์ควนโดน ขายส่งให้แก่โรงเรียนประถมศึกษา และ โรงเรียนมัธยมศึกษา ในพื้นที่จังหวัดสตูล
- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านควนไต่ะหลง ตั้งอยู่เลขที่ 5 ม.4 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล ซึ่งผลิตผ้าคลุมผมแบบปัก และได้นำผ้าปักผมไปฝากขายที่ร้านตัดเย็บเสื้อผ้าในหมู่บ้าน
- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวซ้อมมือบ้านสะพานโยง ตั้งอยู่เลขที่ 225 ม.1 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล ผลิตข้าวซ้อมมือ และนำข้าวซ้อมมือมาวางขายที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าพื้นเมืองอำเภอควนโดน และร้านค้าในหมู่บ้าน

ตารางที่ 6.21 แหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราช

วิสาหกิจชุมชน	แหล่งจำหน่าย
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปบ้านเสมา	ขายปลีกตามงานเทศกาลต่างๆ ขายส่งให้พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อ ขายส่งในหมู่บ้าน และร้านตามสถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัด
กลุ่มแม่บ้านโครงการสายใยรัก	ขายปลีกตามงานเทศกาลต่างๆ ขายส่งให้ร้านขายของฝากทั้งร้านในชุมชน จ.นครศรีธรรมราช และ จ.กระบี่
กลุ่มปลาตุกร้า	จำหน่ายให้ร้านค้าตามสถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัด และห้างสหไทย
กลุ่มขนมพื้นบ้านพัฒนาหมู่ที่ 2	ขายปลีกตามงานเทศกาลต่างๆ และมีพ่อค้าคนกลาง มารับที่กลุ่ม
กลุ่มข้าวยาสมุนไพร	จำหน่ายในตลาดนัดของหมู่บ้าน และงานเทศกาล ต่างๆ
กลุ่มเครื่องเงินบ้านคันธง	จำหน่ายที่กลุ่ม และขายตามงานต่างๆ

จากตารางที่ 6.21 แสดงกิจกรรมแหล่งจำหน่ายสินค้าวิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราช ดังนี้

- กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลไม้แปรรูปบ้านเสมา ตั้งอยู่เลขที่ 54/2 ม.6 ต.ท่าดี อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช ซึ่งจำหน่ายกล้วยฉาบ และมันรังก นอกเหนือจากการขายปลีกตามงานเทศกาลต่างๆ แล้ว กลุ่มยังขายส่งสินค้าให้กับพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อขนมที่กลุ่มร้านค้าในหมู่บ้าน และร้านค้าตามสถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัด
- กลุ่มแม่บ้านโครงการสายใยรัก ตั้งอยู่ที่ ม.2 ต.มะม่วงสองต้น อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช ผลิตข้าวเกรียบสมุนไพรจำหน่าย นอกเหนือจากการขายปลีกตามงานเทศกาลต่างๆ แล้ว กลุ่มยังขายส่งสินค้าให้กับร้านขายของฝากต่าง ๆ ทั้งร้านค้าในชุมชน ในจังหวัดนครศรีธรรมราช และในจังหวัดกระบี่
- กลุ่มปลาตุกร้า ตั้งอยู่เลขที่ 77 ม.1 ต.ท่าซัก อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช นอกเหนือจากการขายปลีกตามงานเทศกาลต่างๆ แล้ว กลุ่มยังได้จำหน่ายปลาตุกร้าให้กับร้านค้าตามสถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัด และห้างสหไทย

- กลุ่มขนมพื้นบ้านพัฒนาหมู่ 2 ตั้งอยู่เลขที่ 83 ม.2 ต.ท่าเรือ อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช จำหน่ายขนมลา ข้าวตัง กะละแม นอกเหนือจากการขายปลีกตามงานเทศกาลต่างๆ และมีพ่อค้าคนกลางมารับขนมที่กลุ่มเป็นประจำ
- กลุ่มข้าวยาสมุนไพร ตั้งอยู่ที่ ม. 10 ต.คลองกระปือ อ.ปากพนัง จ.นครศรีธรรมราช จำหน่ายข้าวยาในตลาดนัดของหมู่บ้านและงานเทศกาลต่าง ๆ
- กลุ่มเครื่องเงินบ้านคันธง ตั้งอยู่เลขที่ 47/4 ม.5 ตำบลปากนคร อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช จำหน่ายเครื่องเงินที่กลุ่ม และออกขายตามงานต่างๆ

6.3 ลักษณะการเชื่อมโยงการผลิตสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

6.3.1 ลักษณะการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดตรัง

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ไม่มีการเชื่อมโยงปัจจัยการผลิตกับวิสาหกิจชุมชนอื่น เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้สามารถหาได้ง่ายในพื้นที่ และราคาไม่แพง ตัวอย่างเช่น กลุ่มเครื่องแกงสมุนไพรบ้านโพธิ์ ตั้งอยู่เลขที่ 49 ม.1 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง จะซื้อวัตถุดิบหลักๆ จากภายในหมู่บ้านนั่นเอง เช่น พริกสด ตะไคร้ ใบมะกรูด มีชาวบ้านและสมาชิกกลุ่มปลูกไว้ที่บ้านเป็นจำนวนมาก จำหน่ายในราคาถูกลงกว่าราคาตามท้องตลาดทั่วไป จึงไม่จำเป็นต้องเชื่อมโยงปัจจัยการผลิตกับกลุ่มเครื่องแกงกลุ่มอื่นในตำบลบ้านโพธิ์ กลุ่มมีดพร้าโกปนาป้อ ตั้งอยู่เลขที่ 28/1 ม.1 ต.ควนปริง อ.เมือง วัตถุดิบหลัก คือ แหนบรถยนต์ สั่งซื้อได้จากร้านค้าภายในจังหวัดตรัง และร้านขายของเก่าทั่วไป ไม่มีปัญหาด้านราคา ในตำบลควนปริงมีกลุ่มทำมีดพร้าอยู่หลายกลุ่มด้วยกัน รู้จักคุ้นเคยกันเป็นอย่างดี มีการประชุมร่วมกันบ้างแต่การร่วมมือระหว่างกันมีน้อย ลักษณะเป็นคู่แข่งกันมากกว่า จึงทำให้การจัดซื้อวัตถุดิบ การหาตลาด การติดต่อลูกค้า เป็นไปในรูปแบบต่างกลุ่มต่างทำงาน

ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีการเชื่อมโยงการผลิตมีน้อยอาจเนื่องมาจากไม่เห็นความสำคัญในการรวมกลุ่มกันและมักมองเป็นคู่แข่งกันทำให้การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีเพียงส่วนน้อย ตัวอย่างเช่น การเชื่อมโยงในด้านวัตถุดิบ ตัวอย่างกลุ่มเกษตรกรบ้านเกาะปริง ตั้งอยู่เลขที่ 80/3 ม.1 ต.ควนปริง อ.เมือง เลี้ยงปลาจุกจำหน่าย กลุ่มได้ปลูกผักสวนครัวไว้ริมบ่อเลี้ยงปลาจุก จำหน่ายให้กับกลุ่มพริกแกงตำมือ ตั้งอยู่ ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะปริง ม.1 ต.ควนปริง อ.เมือง ทำให้กลุ่มเกษตรกรบ้านเกาะปริง มีรายได้เพิ่มเติมจากการจำหน่ายผักสวนครัว สำหรับกลุ่มพริกแกงตำมือก็ได้ซื้อวัตถุดิบในราคาถูกกว่าท้องตลาดเพราะไม่ผ่านพ่อค้าคนกลางและไม่เสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งได้ประโยชน์ทั้งสองกลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์ ตั้งอยู่เลขที่ 204/8 ม.1 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง จำหน่ายดอกไม้ประดิษฐ์ มีการเชื่อมโยงด้านวัตถุดิบคือ ใบยางพารา กะลัดปลา และถั่วทอง กับกลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์ในอำเภอย่านตาขาวและบางกลุ่มในจังหวัดนครศรีธรรมราชหาวัตถุดิบขาดแคลน ก็สามารถติดต่อขอซื้อหรือขอซื้อจากกลุ่มอื่นได้ และกลุ่มเกษตรกรบ้านเกาะปริง ตั้งอยู่เลขที่ 80/3 ม.1 ต.ควนปริง อ.เมือง

ทำกลุ่มอาชีพเพาะเลี้ยงปลาจุกจำหน่ายแต่ได้ปลูกพืชผักสวนครัวบริเวณบ่อปลาจุกเพิ่มเติมสำหรับจำหน่ายให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะปริง ตำบลควนปริง เพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตเครื่องแกง

ผลการศึกษา พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการสร้างเครือข่ายด้านการตลาด คือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าไม่เหมือนกัน จะช่วยเหลือกันในลักษณะของการฝากขายสินค้าในงานต่างๆ ถ้ากลุ่มใดในหมู่บ้านเดินทางไปออกงานขายสินค้าก็จะนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่น ๆ ไปขายด้วย เนื่องจากสินค้าคนละประเภทกันทำให้เกิดความหลากหลาย ลูกค้าน่าสนใจเข้ามาเลือกซื้อมากขึ้น ตัวอย่างกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่งเสริมบ่อหินแปรรูปอาหารทะเล ตั้งอยู่เลขที่ 69/1 ม.1 ต.บ่อหิน อ.สิเกา จำหน่ายปลาเค็มและปลาตากแห้ง ในตำบลบ่อหินมีกลุ่มแปรรูปอาหารทะเลอีกหลายกลุ่ม คือ กลุ่มผลิตน้ำปลา กะปิ กุ้งแห้ง กุ้งหวาน บูด หากกลุ่มใดในตำบลบ่อหินได้รับเชิญให้ไปจำหน่ายสินค้าก็จะรับสินค้าของกลุ่มอื่น ๆ นำไปจำหน่ายด้วยเพื่อเป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์ ตั้งอยู่เลขที่ 204/8 ม.1 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง จำหน่ายดอกไม้ประดิษฐ์ ได้จำหน่ายสินค้าของกลุ่มให้กับกลุ่มผ้าทอนาหมื่นศรี ซึ่งสั่งซื้อดอกไม้ประดิษฐ์ไปตกแต่งบรรจุภัณฑ์ผ้าทอ

ผลการศึกษา ยังพบว่ายังมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการสร้างเครือข่าย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

1. ความร่วมมือทางด้านการตลาด โดยการส่งสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไปยังกลุ่มอื่นช่วยจำหน่าย และรับสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นมาจำหน่ายที่กลุ่ม เป็นการแลกเปลี่ยนกัน และช่วยประชาสัมพันธ์สินค้าให้กัน มักเป็นกลุ่มที่สินค้าสามารถเก็บรักษาได้นาน ไม่เสียหาย ตัวอย่างกลุ่มสตรีชุมชนท่าจีน ตั้งอยู่เลขที่ 251/1 ถ.ท่ากลาง ต.ทับเที่ยง อ.เมือง จำหน่ายไต่ปลาแห้ง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์ ตั้งอยู่เลขที่ 204/8 ม.1 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง จำหน่ายดอกไม้ประดิษฐ์ กลุ่มไม้เทพธาโร ตั้งอยู่เลขที่ 35 ม.9 ต.เขากอบ อ.สิเกา จำหน่ายสินค้าที่ระลึกจากไม้เทพธาโร กลุ่มผลิตมิดพริ้วต่าง ๆ ในตำบลควนปริง เนื่องจากตำบลควนปริงมีชื่อเสียงในการทำมิดพริ้วเป็นอย่างมาก จึงมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตมิดพริ้วในตำบลควนปริงหลายกลุ่ม แต่การรวมกลุ่มกันเป็นเพียงครั้งคราว จากผลการศึกษาพบว่ากลุ่มมิดพริ้วหลายกลุ่มมีความต้องการที่จะร่วมมือกับกลุ่มอื่นๆ เพื่อจะได้มีอำนาจในการต่อรองทั้งกับผู้ซื้อและผู้ขาย ช่วยให้ทุกกลุ่มมีความเข้มแข็งมั่นคงขึ้นและเท่าเทียมกัน แต่ตราบดีที่ความช่วยเหลือจากรัฐส่วนใหญ่ มีเพียงกลุ่มที่ใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ ย่อมทำให้เกิดความบาดหมางระหว่างกันและไม่สามารถรวมกลุ่มกันได้สำเร็จ

2. ความร่วมมือด้านการผลิต กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการร่วมมือด้านการผลิตกับกลุ่มอื่น คือกลุ่มผ้าบาติกบ้านโต๊ะเมือง ตั้งอยู่เลขที่ 119/1 ม.4 ต.บางหมาก อ.กันตัง อยากร่วมมือกับกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าหรือกระเป๋าคloth เพื่อจัดส่งผ้าบาติกของกลุ่มไปให้ตัดเย็บเป็นสินค้าต่าง ๆ

3. ความร่วมมือทางด้านการวิชาการ วิสาหกิจชุมชนหลายกลุ่มต้องการไปศึกษาดูงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันเพื่อจะได้นำมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับกลุ่ม เช่น

กลุ่มบาติกบ้านตะเหล้า ตั้งอยู่เลขที่ 96 ม.5 ต.กันตังใต้ อ.กันตัง ต้องการศึกษาดูงานของกลุ่มผ้าบาติกกลุ่มอื่นเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกัน

6.3.2 ลักษณะการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดพัทลุง

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ไม่มีการเชื่อมโยงปัจจัยการผลิตกับวิสาหกิจชุมชนอื่น เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้สามารถหาได้ง่ายในพื้นที่ และราคาไม่แพง แต่ก็พบได้บ้างตัวอย่างเช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไทรงามใหม่ ตั้งอยู่เลขที่ 47 ม.4 บ้านไทรงามใหม่ ต.เขาชัยสน อ.เขาชัยสน ผลิตข้าวสังข์หยดและมะขามแช่อิ่ม หากมียอดสั่งซื้อจำนวนมากจนผลิตไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า กลุ่มฯจะรับซื้อข้าวสังข์หยดจากกลุ่มอื่น ๆ ในพื้นที่ ที่มีคุณภาพใกล้เคียงกัน มาบรรจุถุงจำหน่าย กลุ่มสตรีพัฒนา ตั้งอยู่เลขที่ 316 ม.5 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน จำหน่ายผลิตภัณฑ์กระจุต หากเส้นกระจุตของทางกลุ่มไม่เพียงพอสามารถขอยืมเส้นกระจุตจากกลุ่มอื่นในหมู่บ้านมาใช้ในการผลิตก่อน แล้วจึงชดใช้คืนภายหลัง กลุ่มปลาตุกร้าปลอดสารพิษ ตั้งอยู่เลขที่ 28/2 ม.9 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน ผลิตปลาตุกร้าจำหน่ายโดยซื้อปลาตุกร้าจากสมาชิก หากผลผลิตไม่เพียงพอสามารถซื้อปลาตุกร้าเพิ่มเติมจากกลุ่มอื่น ๆ ในหมู่บ้านได้

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสร้างเครือข่ายโดยรวมมือทางด้านตลาด โดยการส่งสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไปยังกลุ่มอื่นช่วยจำหน่าย และรับสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นมาจำหน่ายที่กลุ่ม เป็นการแลกเปลี่ยนกัน เช่น กลุ่มปลาตุกร้าปลอดสารพิษ ตั้งอยู่เลขที่ 28/2 ม.9 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน กลุ่มเกษตรกรบ้านห้วยลึก ตั้งอยู่เลขที่ 43 ม.1 ต.คอนทราย อ.ปากพะยูน จำหน่ายข้าวตัง ลูกหยี กุ้งหวาน กลุ่มชุมชนแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านกลาง ตั้งอยู่เลขที่ 233/4 ม.1 ต.ปากพะยูน อ.ปากพะยูน จำหน่ายทองม้วน โดนัท และคุกกี้ กลุ่มถั่วตัดบ้านควนปรัง ตั้งอยู่เลขที่ 7 ม.2 ต.ท่ามิหรำ อ.เมือง และกลุ่มเครื่องแกงกองทุนสวนยาง ตั้งอยู่ ณ ศาลาเขต 1 ม.7 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน

ผลการศึกษา ยังพบว่ายังมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการสร้างเครือข่าย ตัวอย่าง เช่น

1. ความร่วมมือทางด้านวิชาการ วิสาหกิจชุมชนหลายกลุ่มต้องการไปศึกษาดูงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอื่นที่ขายสินค้าประเภทเดียวกัน เพื่อจะได้นำมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับกลุ่มของตนเอง ตัวอย่างกลุ่มแม่บ้านรักดีร่วมใจ (ข้าวสังข์หยด) ตั้งอยู่เลขที่ 209 ม.6 ต.ดอนประคู้ อ.ปากพะยูน จำหน่ายข้าวสังข์หยด กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม้กฤษณาบ้านกลาง ตั้งอยู่เลขที่ 16 ม.2 ต.ป่าบอน อ.ป่าบอน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตสุรากลั่นบ้านทุ่งโพธิ์ ตั้งอยู่เลขที่ 86/1 ม.1 ต.ตะโหมด วิสาหกิจชุมชนอำเภอควนขนุน (กระจุต) ตั้งอยู่เลขที่ 232 ม.9 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน กลุ่มชุมชนแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านกลาง ตั้งอยู่เลขที่ 233/4 ม.1 ต.ปากพะยูน อ.ปากพะยูน จำหน่ายทองม้วน โดนัท และคุกกี้ กลุ่มจักสานกระเป๋าพลาสติก บ้านควนเคี่ยม ตั้งอยู่เลขที่ 153 ม.2 ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน

2. ความร่วมมือด้านวัตถุดิบ ตัวอย่างเช่นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม้กฤษณาบ้านกลาง ตั้งอยู่เลขที่ 16 ม.2 ต.ป่าบอน อ.ป่าบอน ต้องการร่วมมือกับกลุ่มปุยชีวภาพ เพื่อจะได้จัดซื้อปุยสำหรับต้นกฤษณาได้ในราคาถูก วิสาหกิจชุมชนสุรากลั่นต้องการรวมกลุ่มกันเพื่อจัดซื้อน้ำตาลโตนด เพื่อต่อรองราคาให้ได้ถูกลง

6.3.3 ลักษณะการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสงขลา

ผลจากการศึกษาวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสงขลาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสงขลา มีการเชื่อมโยงด้านปัจจัยการผลิตจำนวนน้อย เนื่องจากกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ต้องการใช้ทรัพยากรหรือวัตถุดิบในชุมชนของตนเองให้เป็นประโยชน์มากที่สุดก่อนที่จะนำวัตถุดิบกลุ่มฯ อื่นมาใช้ลักษณะการเชื่อมโยงการผลิตมีลักษณะ ดังต่อไปนี้

การเชื่อมโยงในด้านวัตถุดิบที่การผลิตสินค้าที่ต้องการมีการประดับตกแต่งด้วยวัสดุพื้นเมือง เพื่อให้ได้สินค้าตามที่ลูกค้าต้องการ ดังนั้นต้องใช้ความร่วมมือระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตัวอย่างเช่น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มจักสานไม้ไผ่ ใบตาล บ้านชุมพอ ตั้งอยู่เลขที่ 2 ม.3 ต.เกาะแต้ว อ.เมือง ผลิตเครื่องจักรสาน วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ จากไม้ไผ่ใบตาล กับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้า ตำบลเกาะยอ อ.เมืองสงขลา โดยวิสาหกิจชุมชนกลุ่มจักสานไม้ไผ่ ใบตาล บ้านชุมพอ ผลิตตะกร้าหรือกระเป๋านำตะกร้า/กระเป๋ามาตกแต่งให้สวยงามโดยการติดโบว์ ซึ่งทำมาจากผ้าเกาะยอของกลุ่มทอผ้า แล้วนำส่งออกไปขายยังประเทศมาเลเซีย ซึ่งสินค้าประเภทนี้ขายดีมาก เป็นที่ชื่นชอบของชาวต่างชาติ

ผลการศึกษา ยังพบว่ายังมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการสร้างเครือข่าย ตัวอย่าง เช่น

1. ด้านการตลาด กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าไม่เหมือนกัน มีการช่วยเหลือกันในลักษณะของการฝากขายสินค้าในงานต่าง ๆ เช่น มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในหมู่บ้านเดินทางไปออกงานขายสินค้าต่างจังหวัด และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ไม่สามารถเดินทางไปได้เนื่องจากไม่มีเงินทุนในการเดินทาง ก็จะนำสินค้าของกลุ่มไปฝากขายด้วย เนื่องจากเป็นสินค้าคนละประเภทกัน ทำให้เกิดความหลากหลาย ลูกค้าสนใจเข้ามาเลือกซื้อมากขึ้น ตัวอย่างเช่น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มจักสานไม้ไผ่ ใบตาล บ้านชุมพอ ตั้งอยู่เลขที่ 2 ม.3 ต.เกาะแต้ว อ.เมือง ซึ่งผลิตเครื่องจักรสาน วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ จากไม้ไผ่ใบตาล และ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มซึ่มอด-ข้าวกล้องผงธัญพืช อ.ระโนด ซึ่งผลิตขนมซึ่มอดและข้าวกล้องผงธัญพืช เมื่อทั้งสองกลุ่มนี้หากจะต้องเดินทางไปขายสินค้าต่างอำเภอหรือต่างจังหวัด ก็จะร่วมมือกันนำไปขายด้วยกันทุกครั้ง และสามารถจะฝากร้านหรือช่วยขายสินค้าให้แก่กันเมื่ออีกกลุ่มไม่สามารถไปขายได้ อีกทั้งสองกลุ่มนี้ยังได้นำสินค้าของอีกกลุ่มไปช่วยขาย ณ ที่ทำการกลุ่มของตนเอง เพื่อให้มีสินค้าหลากหลาย

2. ด้านความรู้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีความรู้ในเรื่องใดเป็นพิเศษ จะช่วยเป็นวิทยากรฝึกสอนให้ความรู้กับกลุ่มอื่นๆ ที่ผลิตสินค้าเหมือนกันหรือดำเนินการแบบเดียวกัน ตัวอย่าง คุณไพเราะ กาลศรี หัวหน้ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรักษ์โดน ผลิตภัณฑ์ภัณฑ์แปรรูปจากส้มแขก ได้แก่ ส้มแขกผง น้ำพริกเผาส้มแขก และเป็นวิทยากรฝึกสอนความรู้และให้คำปรึกษาในการผลิตส้มแขกแปรรูปกับกลุ่มผลิตส้มแขกสะบ้าย้อย อ.สะบ้าย้อย เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ก่อตั้งขึ้นหลังจากที่ได้มาดูการทำงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรักษ์โดน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสงขลาที่มีการติดต่อกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอื่น เช่น กลุ่มแม่บ้านการเคหะสงขลาผลิตภัณฑ์ต้นทุเรียนที่ผลิตกระเป๋าดือ กระเป๋าสะพาย กलोंงใส่ของ กलोंงใส่กระดาษชำระ ของใส่กระดาษ กलोंงใส่กระดาษโน้ต โดยกลุ่มได้ติดต่อกับกลุ่มไบลาน จังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อขอซื้อไบลานมาดกแต่งสินค้า และพบว่าหากใช้ไบลานดกแต่ง จะทำให้การขนส่งสินค้ามีความยุ่งยากมากขึ้นและไม่สามารถวางสินค้าซ้อนกันหลายๆ ชั้นได้ เนื่องจากไบลานจะยับหรือชำรุดฉีกขาดได้ง่าย กลุ่มนี้จึงเปลี่ยนมาใช้ผ้าประดับแทนไบลาน และได้ติดต่อกับกลุ่มผ้าทอเกาะยอ จังหวัดสงขลา เพื่อซื้อผ้าทอมาทำดอกไม้ประดับกระเป๋าส และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนปุยชีวภาพด่าบลท่าข้าม เคยไปดูงานของกลุ่มอื่นๆ ในต่างจังหวัด ได้แสดงความคิดเห็นว่า การติดต่อประสานงานกันระหว่างกลุ่มเป็นเรื่องที่ดี ควรมีความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน เพื่อช่วยให้ความรู้ใหม่ๆ สามารถส่งผ่านกันได้อย่างทั่วถึงและรวดเร็ว ให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันทั้งในด้านความรู้ ด้านวิชาการ ด้านผลผลิต หรือ ด้านเงินลงทุนต่างๆ และตั้งซื้อวัตถุดิบร่วมกันเป็นจำนวนมาก ๆ ทำให้ต้นทุนลดลงด้วย ปัจจุบันกลุ่มมีหน่วยงานราชการและเอกชนในพื้นที่หลายหน่วยงาน เป็นพี่เลี้ยงคอยดูแลให้คำแนะนำแต่ยังขาดหน่วยงานที่ช่วยเหลือด้านการวิเคราะห์คุณสมบัติทางเคมีของปุ๋ยที่ผลิต ว่าประกอบด้วยสารอาหารใดบ้างเป็นปริมาณเท่าไร กลุ่มฯ เคยส่งปุ๋ยที่ทางกลุ่มฯ ผลิตให้มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ตรวจสอบคุณสมบัติทางเคมี แต่ผลการวิเคราะห์ค่อนข้างล่าช้า และต้องเสียค่าใช้จ่ายครั้งละ 700 บาท (เจ็ดร้อยบาทถ้วน) จึงอยากให้หน่วยงานช่วยวิเคราะห์ข้อมูลส่วนนี้ให้ทางกลุ่มฯ เป็นพิเศษด้วย นอกจากนี้กลุ่มจะต้องการประสานความร่วมมือกับกลุ่มปุ๋ยกลุ่มอื่น และกลุ่มที่เกี่ยวข้องต่างๆ เพิ่มเติมด้วย เช่น กลุ่มผลิตวัตถุดิบประเภทมูลสัตว์/ซากพืชซากสัตว์ หรือกลุ่มสารเคมีที่ใช้ในการผลิต หากได้รับความช่วยเหลือจากทางราชการ น่าจะทำให้การร่วมมือติดต่อกันเป็นไปได้ง่ายขึ้น อีกทั้งในไม่ช้านี้จะมีการเปิดโรงงานผลิตปุ๋ยชีวภาพขึ้นอีกหลายแห่งในจังหวัดสงขลา หากติดต่อกันไว้ ทางกลุ่มก็สามารถช่วยเหลือและเป็นที่ปรึกษาให้กับกลุ่มปุ๋ยที่จะเปิดใหม่ได้ด้วย

6.3.4 ลักษณะการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสตูล

ผลการศึกษาวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสตูล พบว่า มีการเชื่อมโยงการผลิตเพียงบางกลุ่ม เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ต้องการใช้ทรัพยากรหรือวัตถุดิบในชุมชนของตนเองให้เป็นประโยชน์มากที่สุดก่อนที่จะนำของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นมาใช้ ลักษณะการเชื่อมโยงของกลุ่มฯ ที่พบคือมีการนำวัตถุดิบส่วนที่เป็นของเสียจากการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน นำมาใช้เป็นวัตถุดิบใน

การผลิตสินค้า เช่น กลุ่มข้าวหอมมะลิบ้านสะพานโยง ตั้งอยู่เลขที่ 225 ม.1 ต.ควนโดน อ.ควนโดน ผลิตข้าวหอมมะลิ ขายแถบ มีวัตถุประสงค์ส่วนที่เป็นของเสียของการผลิต ให้กับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มปุยชีวภาพ ม.1 ต.ย่านซื่อ อ.ควนโดน เพื่อนำไปผลิตปุ๋ยหรือการผลิตสินค้าที่ต้องใช้บรรจุภัณฑ์ชนิดเดียวกัน หรือขนาดเท่ากัน โดยขอให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็งมากกว่าสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์เพื่อให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มที่มีความเข้มแข็งน้อยกว่า เนื่องจากในการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์แต่ละครั้งต้องใช้เงินเป็นจำนวนมาก อีกทั้งในการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ หากสั่งซื้อปริมาณมากต้นทุนจะถูกกว่า เช่น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านไร่เกตรี ตั้งอยู่เลขที่ 139 ม.1 ต.เกตรี อ.เมืองสตูล จ.สตูล ซึ่งผลิตขนมไข่ จะขอซื้อบรรจุภัณฑ์ในราคาค้นทุนจากกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีเกตรี ตั้งอยู่เลขที่ 72 ม.3 ต.เกตรี อ.เมืองสตูล จ.สตูล ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความเข้มแข็งมากในจังหวัดสตูล ผลิตขนมบุหงาปูตะ โรตีสกรอบ ปะการัง ไข่เต่า เนื่องจากใช้บรรจุภัณฑ์ชนิดเดียวกัน

ผลการศึกษา พบว่ามีการสร้างเครือข่ายในด้านการตลาด คือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าไม่เหมือนกัน จะช่วยเหลือกันในลักษณะของการฝากขายสินค้าในงานต่างๆ เช่น หากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใดในหมู่บ้านเดินทางไปออกงานขายสินค้าต่างจังหวัด กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เหลือที่ไม่สามารถเดินทางไปได้เนื่องจากไม่มีเงินทุนในการเดินทางก็จะนำสินค้าของกลุ่มไปฝากขายด้วย เนื่องจากเป็นสินค้าคนละประเภทกันทำให้เกิดความหลากหลาย ถูกค้าสนใจเข้ามาเลือกซื้อมากขึ้น เช่นกลุ่มสตรีแปรรูปอาหารทะเล ตั้งอยู่เลขที่ 125 ม.3 ต.สาคร อ.ท่าแพ ผลิตกะปิ กุ้งแห้ง เมื่อเดินทางไปออกงานขายในงานต่างจังหวัด นำน้ำปลาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านคลองสองปาก ตั้งอยู่เลขที่ 77 ม.8 ต.สาคร อ.ท่าแพ ไปขายด้วยทุกครั้ง หรือหากเป็นวิสาหกิจชุมชนจังหวัดใกล้เคียงที่รู้จักกันก็จะช่วยเหลือในด้านการตลาดโดยนำสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดอื่นๆ มาช่วยขายที่จังหวัด หรือ ที่ตั้งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของตนเอง เพื่อให้มีสินค้าหลากหลาย นอกจากการสร้างเครือข่ายด้านการตลาด และยังมีสร้างเครือข่ายด้านความรู้ คือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีความรู้ในเรื่องใดเป็นพิเศษ จะช่วยเป็นวิทยากรฝึกสอนให้ความรู้กับกลุ่มอื่น ๆ ที่ผลิตสินค้าเหมือนกันหรือดำเนินการแบบเดียวกัน ตัวอย่างเช่น คุณรอหมาน สุขสง่า หัวหน้ากลุ่มปุยชีวภาพบ้านพญามังสา ตั้งอยู่เลขที่ 2 ม.1 ต.ย่านซื่อ อ.ควนโดน จ.สตูล เป็นผู้ที่ได้รับการฝึกอบรมและดูงานการผลิตปุ๋ยมาหลายพื้นที่ รวมถึงมีความตั้งใจในการศึกษาหาความรู้ด้วยตนเองเพิ่มเติม ทำให้เป็นที่ยอมรับของชุมชนเป็นวิทยากรฝึกสอนความรู้หรือที่ปรึกษาในการผลิตปุ๋ยชีวภาพให้กับกลุ่มปุยชีวภาพอื่นๆ ในจังหวัดสตูล และคุณฮาหวา กองพล หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่งเสริมอาชีพสตรีเกตรี มีลูกสาวซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่ม มีความชำนาญทางด้านการจัดทำบัญชี ดังนั้นจึงช่วยสอนวิธีการทำบัญชีให้กับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอื่นๆ ในหมู่บ้าน สำหรับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มที่ผลิตสินค้าเหมือนกันในชุมชนเดียวกันหรือใกล้เคียง ซึ่งเป็นคู่แข่งกัน หรือมีความชิงดีชิงเด่นระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกันจะไม่มีมารวมกลุ่มกันเพื่อออกงานขายสินค้าหรือซื้อวัตถุดิบรวมกันแต่อย่างใด คือกลุ่มแม่บ้าน

เกษตรกรกาแฟพื้นเมืองเกตรี ตั้งอยู่เลขที่ 249 ม.3 ต.เกตรี อ.เมืองสตูล และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสะพานเทียน ตั้งอยู่เลขที่ 156 ม.2 ต.ควนโดน อ.ควนโดน ผลิตภัณฑ์โบราณเช่นกัน

ผลจากการศึกษาพบว่าวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสตูล ต้องการร่วมมือกับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ในด้านการตลาด โดยแลกเปลี่ยนสินค้าไปขายในชุมชนเพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าให้มีมากขึ้น และขยายฐานกลุ่มลูกค้าให้มีมากขึ้นด้วย เช่น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านควนโต๊ะเหลง ตั้งอยู่เลขที่ 5 ม.4 ต.ควนโดน อ.ควนโดน ซึ่งผลิตผ้าคลุมผลแบบปักต้องการให้วิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ใน อ.ปะเหลียน นำสินค้าของตนเองไปขาย เนื่องจากประชาชนที่อาศัยในพื้นที่ส่วนใหญ่ นับถือศาสนาอิสลาม

6.3.5 ลักษณะการเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราช

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ไม่มีการเชื่อมโยงปัจจัยการผลิตกับวิสาหกิจชุมชนอื่น เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้สามารถหาได้ง่ายในพื้นที่ และราคาไม่แพง เช่น วิสาหกิจชุมชนผลไม้แปรรูปบ้านเสมา ตั้งอยู่เลขที่ 54/2 ม.6 ต.ท่าดี อ.ลานสกา ผลิตขนมพื้นเมืองจากผลไม้ต่างๆ ในชุมชน ได้แก่ กล้วยฉาบ มันรังกา เป็นต้น วัตถุดิบหลักคือ ผลไม้ชนิดต่างๆ หาซื้อได้จากภายในหมู่บ้านในราคาถูก วิสาหกิจชุมชนบ้านบางน้อยผลิตภัณฑ์กระจุต ตั้งอยู่เลขที่ 45/2 ม.2 ต.เคร็ง อ.ชะอวด วัตถุดิบหลักคือ ดัชนีกระจุต มีอยู่เป็นจำนวนมาก กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถไปตัดดัชนีกระจุตนำมาจักสานเป็นสินค้าต่างๆ ได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ กลุ่มแปรรูปลูกจันทน์เทศบ้านร่อนนา ตั้งอยู่เลขที่ 41 ม.2 ต.ร่อนพิบูลย์ อ.ร่อนพิบูลย์ ผลิตลูกจันทน์แช่แข็ง วัตถุดิบหลักคือลูกจันทน์ ซึ่งตำบลร่อนพิบูลย์มีพื้นที่เหมาะกับการเจริญเติบโตของลูกจันทน์เทศ ทำให้หาซื้อได้ง่าย มีไม่ขาดตลาด และราคาไม่แพง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสวนจันทร์ศรี ตั้งอยู่เลขที่ 40/1 ม.2 ต.บ้านเกาะ อ.พรหมคีรี จำหน่ายกล้วยฉาบและกล้วยอบน้ำผึ้ง วัตถุดิบหลัก คือกล้วย หาซื้อได้ภายในหมู่บ้าน และจากสมาชิกที่นำมาขายที่กลุ่ม ที่อำเภอพรหมคีรีมีการปลูกกล้วยจำนวนมาก โดยจะปลูกแซมในสวนยาง เพื่อเป็นรายได้เสริมในช่วงรอยางพาราให้ผลผลิต สำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีการเชื่อมโยงการผลิต ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ผลการศึกษาการเชื่อมโยงการผลิตการผลิตสินค้า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มียอดขายสูงซื้อสินค้าเข้ามามาก และผลิตไม่ทัน จะส่งยอดสั่งซื้อสินค้านั้นให้กลุ่มอื่น ๆ ช่วยผลิต ตัวอย่างเช่น กลุ่มเครื่องเงินบ้านคันธง ตั้งอยู่เลขที่ 47/4 ม.5 ตำบลปากนคร อ.เมือง ในหมู่บ้านจะมีกลุ่มทำเครื่องเงินหลายกลุ่มจะสามารถช่วยเหลือกันได้หากผลิตไม่ทันต่อความต้องการ วิสาหกิจชุมชนกะหนังตะลุง ตั้งอยู่เลขที่ 316/4 ม.5 ต.ปากพูน อ.เมือง ในตำบลปากพูนมีกลุ่มกะหนังตะลุงหลายกลุ่ม หากกลุ่มใดผลิตไม่ทันก็สามารถส่งงานให้กลุ่มอื่นช่วยผลิตแทนได้ วิสาหกิจชุมชนบ้านบางน้อยผลิตภัณฑ์กระจุต ตั้งอยู่เลขที่ 45/2 ม.2 ต.เคร็ง อ.ชะอวด ในหมู่บ้านจะมีกลุ่มทำผลิตภัณฑ์จากดัชนีกระจุตอยู่หลายกลุ่ม หากผลิตสินค้าไม่ทันก็สามารถช่วยเหลือได้ ในส่วนของการเชื่อมโยงในด้านวัตถุดิบ ตัวอย่างกลุ่มปลาตุกร้า ตั้งอยู่เลขที่ 77 ม.1 ต.ท่าซัก อ.เมือง เชื่อมโยงในรูปของเครือข่ายกับกลุ่มแปรรูปอาหาร

ทะเลอื่นๆ โดยรวมกลุ่มกันในการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ละมาก ๆ และสั่งทำกล่องบรรจุภัณฑ์ร่วมกันบนกล่องจะมีช่องให้ระบุว่าสินค้าในกล่องนี้เป็นสินค้าประเภทใด ทำให้ประหยัดค่าสั่งซื้อวัตถุดิบเนื่องจาก ทางกลุ่มเครือข่ายมีอำนาจในการต่อรองราคามากขึ้น และประหยัดค่าจัดทำบรรจุภัณฑ์จากการสั่งทำครั้งละมาก ๆ กลุ่มข้าวยาสมุนไพร ตั้งอยู่ที่ ม. 10 ต.คลองกระบือ อ.ปากพนัง เชื่อมโยงกับกลุ่ม แก่งไต้ปลา ต.โพธิ์เสด็จ โดยกลุ่มข้าวยาสมุนไพรจะทดลองผลิตน้ำพริกบรรจุขวดจัดส่งพริกสด ไปแลกขวดแก้วของกลุ่มไต้ปลาซึ่งมีขวดเหลือจำนวนมาก หรือกลุ่มผักปลอดสารพิษ ตั้งอยู่ที่องค์การบริหารส่วนตำบลท่าเรือ ต.ท่าเรือ อ.เมือง เชื่อมโยงกับกลุ่มผลิตปุ๋ยชีวภาพในหมู่บ้าน โดยสั่งซื้อปุ๋ยชีวภาพในราคาถูกกว่าซื้อตามร้านค้าทั่วไป และกลุ่มผักปลอดสารพิษจำหน่ายเศษผักให้กลุ่มผลิตปุ๋ยชีวภาพนำไปใช้ในการผลิตปุ๋ย กลุ่มข้าวซ้อมมือ (ข้าวสังข์หยด) ตั้งอยู่เลขที่ 105/1 ม.5 ต.ท่าซัก อ.เมือง เชื่อมโยงกับกลุ่มผลิตปุ๋ยชีวภาพในหมู่บ้าน โดยสั่งซื้อปุ๋ยชีวภาพในราคาถูกกว่าซื้อตามร้านค้าทั่วไป และกลุ่มข้าวซ้อมมือจำหน่ายเมล็ดให้กลุ่มผลิตปุ๋ยชีวภาพนำไปใช้ในการผลิตปุ๋ย กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรเมืองนคร ตั้งอยู่เลขที่ 33 ม.16 ต.ท่าเรือ อ.เมือง ผลิตขนมลาและसानกระเป๋าย่านลิเกา ได้เชื่อมโยงกับกลุ่มผลิตดอกไม้ยางพารา โดยสั่งซื้อดอกไม้ยางพารามาประดับตกแต่งบนกระเป๋าลา

ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการสร้างเครือข่ายในด้านการตลาด คือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าไม่เหมือนกัน จะช่วยเหลือกันในลักษณะของการฝากขายสินค้า ในงานเทศกาลต่างๆ ถ้ากลุ่มใดในหมู่บ้านเดินทางไปออกงานขายสินค้า ก็จะนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่นไปขายด้วย เนื่องจากสินค้าคนละประเภทกัน ทำให้เกิดความหลากหลาย ลูกค้าสนใจเข้ามาเลือกซื้อมากขึ้น ตัวอย่างเช่น กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรเมืองนคร ตั้งอยู่เลขที่ 33 ม.16 ต.ท่าเรือ อ.เมือง ผลิตขนมลาและसानกระเป๋าย่านลิเกา หากมีการเดินทางออกไปจำหน่ายสินค้าที่ใด จะรับสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ในหมู่บ้าน นำไปจำหน่ายกลุ่มแปรรูปลูกจันทน์เทศบ้านร่อนนา ตั้งอยู่เลขที่ 41 ม.2 ต.ร่อนพิบูลย์ อ.ร่อนพิบูลย์ หากกลุ่มแปรรูปลูกจันทน์เทศบ้านร่อนนาออกไปจำหน่ายสินค้าในงานต่าง ๆ ก็จะรับสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ในหมู่บ้าน นำไปจำหน่ายด้วย หรือหากกลุ่มอื่นไปจำหน่ายสินค้า จะฝากสินค้าของกลุ่มแปรรูปลูกจันทน์เทศบ้านร่อนนาให้กลุ่มอื่นช่วยจำหน่ายด้วย เป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกันไม่ต้องเดินทางไปทุกกลุ่ม แต่ส่งตัวแทนไปกลุ่มเดียวและฝากสินค้ากลุ่มอื่น ๆ ไปจำหน่ายด้วย เป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย

สรุปผลการศึกษาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัด ส่วนใหญ่ไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ที่อยู่ต่างอำเภอหรือต่างจังหวัด โดยการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในลักษณะที่ต้องร่วมงานแสดงสินค้า ซึ่งมีหน่วยงานราชการและเอกชนร่วมกันจัดขึ้น เมื่อพบกันก็ได้พูดคุยทำความรู้จักแต่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ที่ไม่ได้ไปออกร้านในงานต่างๆ จะไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่น ส่งผลต่อการประสานความร่วมมือ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความต้องการให้ทางราชการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้กลุ่มอื่นๆ ได้รับทราบข้อมูลด้านวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าอะไรบ้าง ทั้งในพื้นที่ใกล้เคียงและต่างพื้นที่ เพื่อเป็นประโยชน์ในการติดต่อร่วมมือและพึ่งพาซึ่งกันและกัน

6.4 ความต้องการแหล่งเงินทุนและความต้องการด้านทรัพย์สินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

6.4.1 ความต้องการแหล่งเงินทุนและความต้องการด้านทรัพย์สินสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จังหวัดตรัง

ผลการศึกษาพบว่าความช่วยเหลือด้านเงินทุน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหลายกลุ่มต้องการเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อนำไปซื้ออุปกรณ์ใหม่ทดแทนอุปกรณ์ที่เสื่อมสภาพการใช้งานแล้ว รวมถึงปรับปรุงโรงเรือนของกลุ่ม ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- กลุ่มพริกแกงตำมือ ตั้งอยู่ ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะปริง ม.1 ต.ควนปริง อ.เมือง จ.ตรัง ต้องการเงินทุนสำหรับนำไปปรับปรุงโรงเรือนผลิตและอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำเครื่องแกงของกลุ่มให้มีความสะอาดได้มาตรฐาน เพื่อเตรียมความพร้อมในการขอองค์การบริหารและยา (อย.) สินค้า
- กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำผุด เครื่องแกง จำหน่าย ต้องการเงินทุนเพื่อนำไปจัดทำสติ๊กเกอร์ติดกระปุกเครื่องแกง
- กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรควนมองสามัคคี ตั้งอยู่เลขที่ 95 ม.2 ต.กันตังได้อ.กันตัง จ.ตรัง ต้องการเงินทุนเพื่อนำไปจัดทำสติ๊กเกอร์และบรรจุภัณฑ์สินค้ารูปแบบใหม่ให้มีความสวยงามทันสมัยยิ่งขึ้น
- กลุ่มเครื่องแกงสมุนไพรบ้านโพธิ์ ตั้งอยู่เลขที่ 49 ม.1 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง จ.ตรัง ต้องการเงินทุนสำหรับซื้อเครื่องบดเครื่องใหม่ ทดแทนเครื่องเดิมที่มีอายุการใช้งานนานเกือบ 10 ปี
- กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรปลวกกล่อนน้ำผุด ตั้งอยู่เลขที่ 143/2 ม.10 ต.น้ำผุด อ.เมือง จ.ตรัง จำหน่ายกล้วยฉาบและกล้วยกวน ต้องการเงินทุนสำหรับซื้อเครื่องชิลแบบไถ่ลม ซึ่งจะช่วยให้อายุการเก็บรักษาสินค้าได้นานขึ้น
- กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่งเสริมบ่อหินแปรรูปอาหารทะเล ตั้งอยู่เลขที่ 69/1 ม.1 ต.บ่อหิน อ.ติเภา จ.ตรัง ต้องการทุนสำหรับขยายกิจการ และปรับปรุงโรงเรือนให้ได้มาตรฐานยิ่งขึ้น
- กลุ่มบาติกบ้านตะเหลา ตั้งอยู่เลขที่ 96 ม.5 ต.กันตังได้อ.กันตัง จ.ตรัง ต้องการซื้ออุปกรณ์ในการทำผ้าบาติกเพิ่มเติม เช่น ผ้า เทียน น้ำยาเคลือบผ้า สี เป็นต้น

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ต้องการเงินทุนในรูปแบบเงินสนับสนุนแบบไม่ต้องการคืนเงินจากทางราชการ และไม่ต้องการเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเนื่องจากไม่ต้องการมีภาระหนี้สิน เกรงว่าไม่สามารถผ่อนชำระหนี้คืนอย่างสม่ำเสมอได้และการกู้ยืมเงินจาก สถาบันการเงิน มีความยุ่งยาก ต้องเขียนโครงการเสนอต้องหาบุคคลค้ำประกัน หากมี ความจำเป็นต้องใช้เงินลำดับแรกต้องการหาเงินทุนภายในหมู่บ้านความต้องการแหล่งทุนสำหรับวิสาหกิจชุมชนที่เป็นทรัพย์สินจังหวัดตรัง ผลการศึกษาพบว่าความช่วยเหลือด้านความรู้/วิชาการ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่มต้องการความช่วยเหลือในด้านความรู้และวิชาการจากหน่วยงานราชการ ดังตัวอย่าง

- กลุ่มเกษตรกรบ้านเกาะปริง ตั้งอยู่เลขที่ 80/3 ม.1 ต.ควนปริง อ.เมือง จ.ตรัง เลี้ยงปลาดุกจำหน่าย ปัญหาของกลุ่มคืออาหารปลาแพงขึ้น ต้องเพิ่มราคาขายอีกทั้งปลาที่เพาะเลี้ยงในบ่อเดียวกันกลับมีขนาดแตกต่างกันมากทำให้ขายได้ราคาไม่ดีจึงต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการ มหาวิทยาลัย และกรมประมง ต้องการให้ช่วยเรื่องทำวิจัยถึงวิธีการเพาะเลี้ยงปลาดุกให้ได้ปลาดุกตัวใหญ่ได้มาตรฐานเดียวกันทั้งบ่อ จะได้จำหน่ายปลาดุกได้ราคาดีขึ้นและต้องการฝึกอบรมด้านการจัดทำบัญชี เพื่อให้การจัดทำรายได้และรายจ่ายมีความชัดเจน โปร่งใส และมีมาตรฐาน
- กลุ่มผ้าบาติกบ้านโต๊ะเมือง ตั้งอยู่เลขที่ 119/1 ม.4 ต.บางหมาก อ.กันตัง จ.ตรัง ต้องการให้หน่วยงานราชการจัดวิทยากรมาฝึกอบรมด้านการพิมพ์ผ้าบาติกรูปแบบใหม่ เพื่อเป็นการพัฒนาฝีมือและทักษะของสมาชิก และสามารถนำไปออกแบบลวดลายใหม่ๆ ให้กับสินค้าของกลุ่ม

6.4.2 ความต้องการแหล่งเงินทุนและความต้องการด้านทรัพย์สินสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดพัทลุง

จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหลายกลุ่มต้องการเงินทุนเพิ่มเติม สาเหตุเนื่องมาจากราคาวัตถุดิบสูงขึ้น จึงต้องใช้เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้นด้วย ตัวอย่างเช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสุรากลั่นหลายกลุ่ม ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นมากทั้งน้ำตาลโตนดที่มีปริมาณลดลงตามฤดูกาล ทำให้ราคาสูงกว่าปกติและแสดมปีปีดขวดสุรา ที่ต้องซื้อจากสำนักงานสรรพสามิต จากเดิมราคาขวดละ 17.50 บาท ปัจจุบันราคาเพิ่มขึ้นเป็น 27.50 บาท จึงต้องการเงินทุนสำหรับซื้อน้ำตาลโตนดในช่วงที่มีราคาถูก เพื่อเก็บไว้ผลิตสุรากลั่นได้เป็นเวลานานช่วยให้ต้นทุนการผลิตของกลุ่มลดลง

ผลการศึกษา พบว่าความต้องการด้านทรัพย์สินสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจังหวัดพัทลุงมีความต้องการซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติม ในกรณี

- กลุ่มแม่บ้านภักดีร่วมใจ (ข้าวสังข์หยด) ตั้งอยู่เลขที่ 209 ม.6 ต.คอนประคู้ อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง จำหน่ายข้าวสังข์หยด ต้องการเงินทุนเพิ่มเติมสำหรับซื้อข้าวมาสีเพิ่ม และปรับปรุงพื้นที่การผลิตให้ได้มาตรฐานยิ่งขึ้น

- กลุ่มโรงงานน้ำดื่มบ่อสุค ตั้งอยู่เลขที่ 20/2 ม.6 ต.คอนประคู้ อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง ต้องการสร้างโรงเรือนสำหรับเก็บน้ำดื่มที่เตรียมส่งขายในปัจจุบันมีคำสั่งซื้อน้ำดื่มเข้ามา มาก แต่กลุ่มไม่มีสถานที่สำหรับเก็บน้ำดื่มที่บรรจุขวด ทำให้ไม่สามารถผลิตสินค้า เพิ่มขึ้นได้
- กลุ่มถั่วตัดบ้านควนปรัง ตั้งอยู่เลขที่ 7 ม.2 ต.ท่ามิหรำ อ.เมือง จ.พัทลุง ต้องการเงินทุน สำหรับปรับปรุงโรงเรือนให้ได้มาตรฐานยิ่งขึ้น
- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตปุ๋ยบ้านท่าดินแดงออก ตั้งอยู่เลขที่ 30 ม.4 ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง ต้องการเครื่องผลิตปุ๋ยอัดเม็ด เพื่อผลิตสินค้าให้มีความหลากหลาย และสามารถส่งขายต่างพื้นที่ได้สะดวกกว่าปุ๋ยในรูปกระสอบ
- กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไทรงามใหม่ ตั้งอยู่เลขที่ 47 ม.4 บ้านไทรงามใหม่ ต.เขาชัยสน อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง จำหน่ายข้าวสังข์หยดและมะขามแขก ต้องการเงินทุนสำหรับซื้อ เครื่องสีข้าวปัจจุบันมีเครื่องสีข้าวเพียงเครื่องเดียว ในขณะที่มีคำสั่งซื้อข้าวสังข์หยดเข้ามา จำนวนมาก ทำให้ผลิตได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า หากมีเครื่องสีข้าว เพิ่มขึ้น จะช่วยเพิ่มปริมาณการผลิตของกลุ่ม และสามารถส่งจำหน่ายได้มากขึ้นด้วย
- กลุ่มปลาคุกร้าปลอดสารพิษ ตั้งอยู่เลขที่ 28/2 ม.9 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง ต้องการเงินทุนสำหรับปรับปรุงโรงเรือนและบ่อเลี้ยงปลา รวมถึงซื้อลูกปลามาเลี้ยง
- กลุ่มเครื่องแกงกองทุนสวนยาง ตั้งอยู่ ณ ศาลาเขต 1 ม.7 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง ต้องการเงินทุนเพื่อซื้อเครื่องหั่นตะไคร้ สำหรับใช้ในการผลิตเครื่องแกงให้มีความ สะดวกรวดเร็ว และทำให้เครื่องแกงมีความละเอียดมากขึ้นกว่าการหั่นด้วยมีดเช่นใน ปัจจุบัน
- กลุ่มเลี้ยงปลาในกระชัง บ้านโหล๊ะหาร ตั้งอยู่เลขที่ 31 ม.7 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง ขณะนี้ประสบปัญหาปลาทับทิมเป็นโรคตายจำนวนมาก ทำให้มีผลขาดทุนประมาณ 140,000.00 บาท จึงต้องการเงินทุนช่วยเหลือเพื่อนำไปซื้อพันธุ์ปลาทับทิมมาเลี้ยงใหม่
- กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอควนขนุน (กระจุค) ตั้งอยู่เลขที่ 232 ม.9 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง ประสบปัญหาน้ำท่วมใหญ่ในปี พ.ศ. 2546 ทำให้วัดถุดิบและ โรงเรือนเสียหายอย่างหนัก ทางกลุ่มได้กู้ยืมเงินจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ จำนวน 100,000.00 บาท เพื่อสร้างโรงเรือนใหม่และซื้อวัดถุดิบ ปัจจุบันรายได้ของกลุ่มสามารถ ผ่อนชำระได้เพียงดอกเบี้ยเท่านั้น ทำให้ต้นทุนไม่ลดลง

ผลการศึกษาพบว่า นอกจากเงินทุนแล้ว กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางกลุ่มต้องการความช่วยเหลือด้านความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ตัวอย่างกลุ่มจักสานกระเป๋าสตางค์ บ้านควนเคี่ยม ตั้งอยู่เลขที่ 153 ม.2 ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง ขอให้จัดส่งวิทยากรจากหน่วยงานราชการมาช่วยฝึกสอนการสานผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ ให้กับสมาชิก และต้องการไปศึกษาดูงานการสานกระเป๋าสตางค์ของกลุ่มอื่น ๆ

6.4.3 ความต้องการแหล่งเงินทุนและความต้องการด้านทรัพย์สินสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จังหวัดสงขลา

ผลจากการศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสงขลาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสงขลาส่วนใหญ่ไม่ต้องการเงินกู้ยืม เนื่องจากเงินทุนของกลุ่มในปัจจุบันก็เพียงพอในการดำเนินงานแล้ว แต่ต้องการเป็นเงินให้เปล่าที่ไม่ต้องชำระคืนมากกว่า เช่น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรรณก เขียนโครงการของบสนับสนุนจากเทศบาลคลองแห เป็นเงิน 150,000.00 บาท (หนึ่งแสนห้าหมื่นบาทถ้วน) เพื่อนำมาซื้อหาวัสดุสำหรับใช้ทำกรรณก ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาผลเงินสนับสนุนนี้เป็นเงินให้เปล่า ไม่ต้องชำระคืนกลุ่มจึงยินดีเสนอขอเงินทุน

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครื่องแกงบ้านพรุเตาะ เป็นกลุ่มผลิตเครื่องแกงส้มและแกงคั่วส่งขายในพื้นที่ เน้นขายในหมู่บ้านก่อน หากมีเทศกาลจะส่งขายในงานด้วย โดยปกติแล้ววัตถุดิบ 1 ส่วน จะผลิตเครื่องแกงได้ 7 กิโลกรัม การผลิตตามปกติจะทำ 2 ส่วน แต่หากมีงานในหมู่บ้านก็จะทำ 3 – 4 ส่วน ปัญหาคือ เครื่องบดเครื่องแกงที่ใช้อยู่ในปัจจุบันบดได้ไม่ละเอียด กลุ่มต้องบดเครื่องแกงซ้ำ 5 ครั้ง จึงจะได้เครื่องแกงที่ละเอียดพอ มีเครื่องบดรุ่นใหม่ที่สามารถบดเครื่องแกงได้ละเอียดในครั้งเดียว แต่ราคาสูงถึง 100,000.00 บาท หากมีเงินช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการสำหรับนำไปซื้อเครื่องบดใหม่ได้ก็จะดีมาก แต่ถ้ามีเงินให้กู้ยืมไม่ใช่ว่าเงินให้เปล่า กลุ่มฯ ก็จะไม่กู้ เพราะยุ่งยากและเกรงจะไม่มีความสามารถในการชำระหนี้

จากผลการศึกษา ในจังหวัดสงขลาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปุยชีวภาพ เป็นกลุ่มที่มีเงินทุนมาก เนื่องจากเป็นกลุ่มใหญ่ และมีผู้ให้ความช่วยเหลือสนับสนุนจำนวนมาก ทั้งหน่วยงานราชการและเอกชน สิ่งทีกลุ่มฯ ต้องการ คือ การเสริมสร้างทุนทางปัญญา โดยการศึกษาดูงานจากกลุ่มผลิตปุยอื่นๆ ในประเทศ เนื่องจากการผลิตปุยของกลุ่มอื่นจัดตั้งมาเป็นเวลานานแล้ว และมีการพัฒนาไปมาก โดยเฉพาะในภาคอีสาน จะมีกลุ่มปุยที่มีคุณภาพน่าศึกษาข้อมูลหลายกลุ่ม รวมทั้งในการผลิตปุยชีวภาพจะมีเทคโนโลยีและความรู้ใหม่ๆ เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น สารเคมีชนิดใหม่ กระบวนการผลิตแบบใหม่ วัตถุดิบแบบใหม่ สูตรการผสมแบบใหม่ เป็นต้น ดังนั้นการศึกษาหาความรู้อยู่เสมอจะช่วยให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชน สามารถพัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ในการเดินทางไปดูงานในแต่ละครั้งต้องใช้เงินทุนจำนวนมากจึงต้องการความช่วยเหลือเป็นพิเศษในด้านนี้

6.4.4 ความต้องการแหล่งเงินทุนและความต้องการด้านทรัพย์สินสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จังหวัดสตูล

ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสตูลส่วนใหญ่ไม่ต้องการเงินทุนจากการกู้ยืม เนื่องจากเงินทุนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในปัจจุบันมีเพียงพอในการดำเนินงาน แต่ต้องการเงินทุนที่ทางราชการช่วยเหลือให้เปล่าไม่ต้องมีการชำระคืน เช่น กลุ่มปุยชีวภาพบ้านพญามังสา ตั้งอยู่เลขที่ 2 ม.1 ต.ย่านซื่อ อ.ควนโดน จ.สตูล เขียนโครงการของบสนับสนุนจากโครงการอยู่ดีมีสุข เป็นเงิน 100,000.00 บาท (หนึ่งแสนบาทถ้วน) เพื่อนำมาปรับปรุงโรงเรียนทำปุ๋ย ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณา

6.4.5 ความต้องการแหล่งเงินทุนและความต้องการด้านทรัพย์สินสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จังหวัดนครศรีธรรมราช

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดนครศรีธรรมราชส่วนใหญ่ต้องการเงินทุนเพิ่มเติม สาเหตุเนื่องมาจากราคาวัตถุดิบสูงขึ้นจึงต้องใช้เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้น ดังตัวอย่าง

- กลุ่มน้ำผลไม้ขมิ้นจัด ตั้งอยู่เลขที่ 47/4 ม.5 ตำบลปากนคร อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช ราคาขวดพลาสติกสำหรับบรรจุน้ำผลไม้มีราคาสูงขึ้นกว่าเดิมมาก
- กลุ่มเครื่องเงินบ้านคันธง ตั้งอยู่เลขที่ 47/4 ม.5 ตำบลปากนคร อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช ประสบปัญหาราคาส่งเงินเพิ่มสูงขึ้นมาก จึงต้องการเงินทุนสำหรับซื้อวัตถุดิบเพิ่มเติม และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติม เช่น
- วิสาหกิจชุมชนแกะหนังตะลุง ตั้งอยู่เลขที่ 316/4 ม.5 ต.ปากพูน อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช ต้องการเงินทุนสำหรับซื้อหนังและสี เตรียมสำรองเอาไว้
- กลุ่มข้าวซ้อมมือ (ข้าวสังข์หยด) ตั้งอยู่เลขที่ 105/1 ม.5 ต.ท่าซัก อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช ต้องการซื้อเครื่องสีข้าวใหม่ เนื่องจากเครื่องสีข้าวมีสภาพเก่า ชำรุดบ่อย
- กลุ่มแปรรูปลูกจันทน์เทศ บ้านร่อนนา ตั้งอยู่เลขที่ 41 ม.2 ต.ร่อนพิบูลย์ อ.ร่อนพิบูลย์ จ.นครศรีธรรมราช ต้องการซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตหลายชนิด เนื่องจากอุปกรณ์เดิมมีการเสื่อมสภาพ เช่น เครื่องกวน
- กลุ่มปลาตุ๋น ตั้งอยู่เลขที่ 77 ม.1 ต.ท่าซัก อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช ต้องการทุนสำหรับขยายกิจการ และปรับปรุงโรงเรียนให้ได้มาตรฐานยิ่งขึ้น
- กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรเมืองนคร ตั้งอยู่เลขที่ 33 ม.16 ต.ท่าเรือ อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช ต้องการซื้ออุปกรณ์ในการทำกระเป๋าย่านลิเกาเพิ่มเติม

สรุปผลจากการศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนในด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ในจังหวัดตรัง สงขลา สตูล พัทลุง และนครศรีธรรมราช พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่ต้องการกู้เงินในรูปของการจำนองคอกเบี้ย หรือการกู้เงินที่ต้องมีการชำระดอกเบี้ย เนื่องจากไม่ต้องการมีภาระหนี้สินเกรงว่าไม่สามารถผ่อนชำระคืนอย่างสม่ำเสมอได้ เนื่องจากไม่ต้องการสร้างภาระหนี้สินให้แก่สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และต้องการให้สมาชิกกลุ่มอยู่อย่างพอเพียง มีเงินเก็บออม และช่วยเหลือพึ่งพากันภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อีกทั้งมีหน่วยงานภาครัฐ เข้ามาให้ความช่วยเหลือสนับสนุนอยู่แล้ว ดังนั้นการพึ่งพาแหล่งทุนจากภายนอก จึงเป็นเรื่องไม่จำเป็นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน แต่อย่างไรก็ตามหากสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเห็นว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความจำเป็นที่จะต้องกู้ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการกู้จากแหล่งทุนภายในชุมชนมากกว่าแหล่งทุนภายนอก เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มสัจจะ เนื่องจากแหล่งทุนภายในชุมชนมีขั้นตอนและเงื่อนไขการกู้เงินง่ายกว่าแหล่งทุนภายนอก ประหยัดเวลา และคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราที่ต่ำกว่า แต่มีข้อจำกัดที่วงเงินกู้แหล่งทุนภายในมีจำนวนน้อย ดังนั้นหากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความจำเป็นต้องใช้วงเงินกู้จำนวนมากก็จะสนใจกู้จากธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ และ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เอสเอ็มอี) แต่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพบว่าการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินมีเงื่อนไขที่ยุ่งยาก เช่น การเขียนโครงการเสนอ ต้องหาบุคคลค้ำประกัน หรือต้องเคยได้รับรางวัล ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงแหล่งทุน

6.5 กลไกการสร้างความร่วมมือ

การสร้างกลไกความร่วมมือ เพื่อพัฒนารูปแบบความร่วมมือของหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานเกษตรจังหวัด องค์การบริหารส่วนตำบล และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารออมสิน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยการสร้างกลไกความร่วมมือจากทุกภาคส่วน เป็นสิ่งสำคัญที่จะนำไปสู่การเพิ่มศักยภาพของสถานประกอบการคือกลุ่มอาชีพ ดันน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ รวมถึงกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ ประกอบด้วยจังหวัดตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และนครศรีธรรมราช เพื่อสนับสนุนในการเข้าถึงแหล่งทุน ซึ่งทีมวิจัยได้จัดให้มีกิจกรรม ดังนี้

1. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการ โครงการ “แนวทางการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ คือ ตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และนครศรีธรรมราช รวมทั้งหมด 5 ครั้ง

2. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการ โครงการ “แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน” ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ คือ ตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และนครศรีธรรมราช รวมทั้งหมด 6 ครั้ง

3. กิจกรรมโครงการ “เผยแพร่ผลการวิจัย: แนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการเชื่อมโยงการผลิตเพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้”

1. กิจกรรมโครงการ “แนวทางการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ ภายใต้โครงการแนวทางการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีวัตถุประสงค์หลักคือต้องการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและหาแนวทางให้ความรู้กับกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เกี่ยวกับหลักเกณฑ์การพิจารณาปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน การส่งเสริมแลกเปลี่ยนความคิดระหว่างแหล่งทุนภายนอกและแหล่งทุนภายใน การมุ่งใจให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตปล่อยกู้ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการปล่อยกู้เพื่อการผลิต โดยจัดประชุมเชิงปฏิบัติการจังหวัดละ 1 ครั้ง ในพื้นที่ 5 จังหวัด ตรัง พัทลุง สงขลา สตูล และนครศรีธรรมราช รวมจัดประชุมทั้งหมด 5 ครั้ง มีผู้เข้าร่วมประชุมจากสมาชิกและกรรมการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต รวมทั้งสิ้นประมาณ 250 คน และมีผู้เข้าร่วมประชุมจากตัวแทนเจ้าหน้าที่สำนักงานพัฒนาชุมชน ตัวแทนพัฒนาการ ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ ในการจัดประชุมกำหนดให้มีการรวมกลุ่มๆ ละ 5 – 6 คน ในหนึ่งกลุ่มประกอบด้วยตัวแทนสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ตัวแทนเจ้าหน้าที่สำนักงานพัฒนาชุมชน ตัวแทนแหล่งทุนจากสถาบันการเงิน มีการให้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นในหัวข้อ ปัญหาของการปล่อยกู้เพื่อการผลิต เนื่องจากจะสามารถวิเคราะห์สาเหตุ และนำไปสู่การให้ข้อเสนอแนะ เพื่อให้กลุ่มออมทรัพย์มีบทบาทในการปล่อยกู้เพื่อการผลิต

สรุปผลจากการดำเนินการจัดประชุมเพื่อเพิ่มศักยภาพและส่งเสริมการปล่อยกู้เพื่อการผลิตของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

1. ปัญหา ในการออมเงิน สมาชิกส่งเงินออมหรือเงินสัจจะไม่ตรงเวลาไม่มีเงินส่ง แต่จะหมุนเวียนภาระหนี้ไปยังแหล่งอื่น เช่น ธกส. เงินกองทุนหมู่บ้าน สาเหตุ เนื่องจาก สังคมเกิดภาวะเศรษฐกิจฝืดเคือง ประกอบกับชาวบ้านส่วนใหญ่ มีรายได้ที่ไม่สม่ำเสมอ ดังนั้น ภาครัฐควรประสานความร่วมมือกับฝ่ายปกครองท้องถิ่น เช่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน จัดทำภาระหนี้สินภาคประชาชนเพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจในการปล่อยกู้ของแหล่งทุนต่างๆ และแนวทางในการช่วยเหลือเพื่อเสริมสร้างรายได้ให้กับประชาชนเพื่อลดภาระหนี้สิน

2. ปัญหาเรื่องทุจริต หรือ ความไม่ซื่อสัตย์ของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มักพบจากคณะกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์ฯ เป็นส่วนใหญ่ ภาครัฐควรมีส่วนช่วยในการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ที่จะมาทำหน้าที่เป็นประธาน และคณะกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์ฯ หรือองค์กรการเงินชุมชนอื่นๆ ที่ก่อตั้งขึ้นในหมู่บ้าน เนื่องจากผลการศึกษาพบว่า ความสำเร็จของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ขึ้นอยู่กับผู้นำกลุ่มเป็นสำคัญ

3. วัตถุประสงค์การกู้เงินของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ส่วนใหญ่นำเงินไปใช้ส่วนตัว ทำให้ไม่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น อีกทั้งชาวบ้านส่วนใหญ่มีรายได้ไม่แน่นอน วัตถุประสงค์ในการกู้เงิน ไม่ได้ได้รับการตรวจสอบอย่างจริงจังจากคณะกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์ฯ และมักไม่ปฏิบัติตามที่แจ้งไว้กับกลุ่ม อีกทั้งชาวบ้านที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมส่วนใหญ่รายได้ขึ้นอยู่กับฤดูกาลของผลผลิต และไม่มียาชีพเสริม ดังนั้น ควรจะนำเงินมาลงทุนในร้านค้าชุมชน เพื่อตอบสนองความต้องการให้กับสมาชิกเพื่อให้กระแสเงินหมุนเวียนกระตุ้นเศรษฐกิจในหมู่บ้าน และควรส่งเสริมให้ชาวบ้านนำเงินจากการออมที่เกิดขึ้นกับกลุ่มออมทรัพย์ฯ มาช่วยเหลือในการลงทุนเพื่อบริโภคในครอบครัว เช่น การเลี้ยง ปลา ไก่ หมู เพื่อเป็นอาหาร ปลูกผักไว้รับประทานภายในครัวเรือน และจัดตลาดในหมู่บ้านสำหรับกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เพื่อแลกเปลี่ยนสินค้าในการบริโภค หรือแปรรูปสินค้าโดยใช้ภูมิปัญญาเข้าช่วยในกรณีที่ผลผลิตมากเกินไปจนความจำเป็น หากผลผลิตเหลือใช้จึงจำหน่ายและนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาเผยแพร่รณรงค์เพื่อนำมาสู่การปฏิบัติอย่างจริงจัง

4. ปัญหาไม่สามารถนำเงินของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ไปใช้เพื่อการผลิตได้ เช่น กรณีจัดตั้งร้านค้าชุมชน เนื่องจาก คณะกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ไม่มีความรู้ ความเข้าใจในการจัดการด้านออมทรัพย์ฯ การปล่อยกู้เพื่อการผลิต และไม่มีสถานที่ทำการ ดังนั้นหน่วยงานภาคี คือ สำนักงานพัฒนาชุมชน หรือ แหล่งทุนที่มีศักยภาพ ควรเข้ามามีบทบาทส่งเสริมความรู้ หรือ จัดการแลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ การศึกษาดูงาน และต้องมีการประเมินผลเป็นระยะ เพื่อนำมาปรับปรุงเพิ่มศักยภาพ โดยให้ครอบคลุมทุกพื้นที่ เพื่อก่อให้เกิดการพึ่งพาและช่วยเหลือกระจายรายได้ในชุมชน สำหรับปัญหาสถานที่ในการทำกิจกรรมของกลุ่มออมทรัพย์ฯ น่าจะใช้ ศาลาหมู่บ้าน

โรงเรียนในชุมชน วัด หรือ ร่วมกันจัดตั้งโดยเงินปันผลของกลุ่มออมทรัพย์ ฯ เพื่อสร้างจิตสำนึกในความเป็นเจ้าของร่วมกัน

5. ปัญหาอัตราดอกเบี้ยที่สูงตั้งแต่ร้อยละ 2-3 ต่อเดือน ทำให้ก่อให้เกิดภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น ส่งผลต่อการผ่อนชำระ และเกิดหนี้เสีย เนื่องจากสมาชิกของบางกลุ่มที่ต้องการผลตอบแทนจากการปล่อยกู้ให้กับเพื่อนสมาชิก ซึ่งเป็นการแสวงหาผลกำไร ผิดวัตถุประสงค์ของการก่อตั้งกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อการผลิต ดังนั้นควรมีหน่วยงานที่เข้ามาควบคุมดูแลอัตราดอกเบี้ย ให้อยู่ในอัตราที่เหมาะสม หรือ การร่างกฎหมาย ที่ควบคุมการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มออมทรัพย์ ฯ เพราะเป็นแหล่งเงินออมขนาดใหญ่ที่สำคัญของชาวบ้านในหมู่บ้าน ที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อเศรษฐกิจในชุมชน

6. ปัญหาขาดแคลนบุคลากรจากภาครัฐ เรื่อง การให้คำแนะนำช่วยเหลือไม่ทันต่อความต้องการของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เช่น การจัดทำระบบบัญชี การบริหารจัดการ เนื่องจาก มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ทำให้เจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบโดยตรง คือ สำนักงานพัฒนาชุมชน คู่มือไม่ทั่วถึง ประกอบการ ดำเนินกิจกรรมกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มักมีการลอกเลียนแบบที่ขาดการริเริ่ม หรือไม่ปรับปรุงเพื่อเพิ่มศักยภาพ ดังนั้น ควรจะจัดให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกลุ่มฯ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาศักยภาพกลุ่มอย่างต่อเนื่องเป็นรูปธรรม อย่างชัดเจน โดยจัดหาที่ปรึกษาเข้ามาช่วยเหลือ ตัวอย่างเช่น สถาบันการศึกษา หรือแหล่งทุนภายนอก

7. ปัญหาดำเนินงานบางอย่างของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ไม่ได้รับการร่วมมือเท่าที่ควร โดยเฉพาะผู้ที่จะมาทำงานเป็นคณะกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์ฯ เนื่องจากการที่วิถีชีวิตแบบสังคมเมืองหรือสังคมสมัยใหม่เข้าสู่ชุมชนชนบทมากขึ้นทำให้วิถีคิดและวิถีชีวิตของผู้นั้นในชนบทค่อย ๆ เปลี่ยนไปสู่ตามแบบสังคมเมืองมากขึ้น วัฒนธรรมแบบช่วยเหลือเกื้อกูลกันที่เคยมีมาแต่เดิมค่อย ๆ เปลี่ยนไปสู่วัฒนธรรมการแข่งขัน ดังนั้นควรจ่ายค่าตอบแทนให้กับกรรมการทุกเดือนตามยอดเงินกำไรสุทธิ โดยกลุ่มออมทรัพย์ ฯ ร่วมกันตั้งข้อกำหนดของกลุ่มขึ้นตามความเหมาะสม เพื่อก่อให้เกิดแรงจูงใจในการทำงานและเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มออมทรัพย์ฯ

จากผลการศึกษา ที่พบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความเข้าใจ ในการสร้างรายได้ให้เกิดขึ้นโดยนำเงินจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมาใช้ ขณะที่ภาครัฐเองไม่มีเจ้าหน้าที่เพียงพอที่จะแนะนำ จำเป็นต้องมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันระหว่างกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่ดำเนินกิจกรรมแล้วประสบความสำเร็จ อีกทั้งคณะผู้วิจัย ได้รับข้อเสนอแนะจากผู้เข้าร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นที่แสดงความประสงค์ต้องการศึกษาดูงาน เพื่อนำไปสู่การเพิ่มศักยภาพของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ในด้านการส่งเสริมให้นำเงินจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมาก่อให้เกิดรายได้ ทีมงานวิจัยจึงได้ประสานงานกับศูนย์ปราชญ์ บ้านโงบน้ำ ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง ให้สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จาก จังหวัดสงขลา นครศรีธรรมราช และพัทลุง ประมาณ 120 ท่านได้ไปศึกษาดูงานการทำงานของ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นเวลา 3 วัน 2 คืน ณ บ้านโงบน้ำ

ตำบลควนขนุน อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง เพื่อศึกษาแลกเปลี่ยนความรู้ การจัดตั้งร้านค้าชุมชน การสร้างอาชีพ โดยยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียง ผลการศึกษาดูงาน ก่อให้เกิดความรู้และการนำไปใช้ ด้านขั้นตอนการจัดตั้งร้านค้าชุมชน การทำปุ๋ยหมักเพื่อกำจัดหอยเชอรี่ ในนาข้าว การเลี้ยงกบคอนโด เป็นต้น การส่งเสริมให้นำเงินของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในการสร้างเศรษฐกิจชุมชนให้เกิดขึ้น

2. กิจกรรมโครงการ “แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน”

การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ก่อให้เกิดความร่วมมือ ในการร่วมกัน พัฒนาศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โครงการวิจัยได้จัดให้มีการประชุมเชิงปฏิบัติการ “โครงการแนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน” จัดในพื้นที่ 5 จังหวัด จังหวัดละ 1 ครั้ง (ยกเว้นจังหวัดสตูลจัด 2 ครั้ง) รวมจัด 6 ครั้ง มีผู้เข้าร่วมโครงการประมาณ 250 คน ซึ่งเป็นการสร้างความร่วมมือระหว่าง เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตร และสหกรณ์การเกษตร หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน พร้อมสมาชิก และตัวแทนสถาบันการเงิน และตัวแทนจากองค์การบริหารส่วนตำบล

จากผลการศึกษาพบว่าชาวบ้านในพื้นที่ 5 จังหวัดตรัง พัทลุง สตูล สงขลา และนครศรีธรรมราช ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นอาชีพหลัก ส่งผลให้เกษตรกรส่วนใหญ่มีรายได้ขึ้นอยู่กับฤดูกาลของผลผลิตแต่ละอาชีพ เช่น อาชีพ ทำนา ทำสวนยางพารา ประมง ส่งผลให้ชาวบ้านมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ และผลการศึกษาพบว่า ชาวบ้านส่วนใหญ่มีภาระค่าใช้จ่ายส่งบุตรหลานไปเรียนหนังสือในต่างพื้นที่ ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในครอบครัว และในบางฤดูกาลไม่สามารถประกอบอาชีพเกษตรกรได้ ชาวบ้านต้องออกนอกพื้นที่เพื่อหางานทำ ส่งผลให้ต้องทิ้งครอบครัว เพื่อหารายได้เพิ่มแต่ก็มีค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันเพิ่มขึ้นด้วย เมื่อรายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่ายจึงจำเป็นต้องกู้ยืมจากแหล่งทุน เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หรือเงินกู้นอกระบบ ผลการศึกษาพบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่มีการกู้ยืมในลักษณะที่มีความต่อเนื่องทำให้เกิดภาระหนี้ที่ไม่มีที่สิ้นสุด ดังนั้นหากรัฐบาลสามารถแก้ปัญหารายได้ที่ไม่สม่ำเสมอของชาวบ้าน ดังกรณีการส่งเสริมให้เกิดวิสาหกิจชุมชนและมีกิจกรรมเพื่อก่อให้เกิดรายได้อย่างต่อเนื่องครอบคลุมทุกพื้นที่ใน 5 จังหวัดภาคใต้ ก็จะส่งผลให้เศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็ง สามารถช่วยแก้ปัญหาภาระหนี้ของชาวบ้านได้ สิ่งสำคัญที่สุดคือชาวบ้านเองต้องร่วมมือกันในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการสร้างตลาดให้เกิดขึ้นภายในหมู่บ้านตนเองก่อน และส่งเสริมให้เกิดการบริโภคอุดหนุนสินค้าที่ผลิตในหมู่บ้าน หากเหลือใช้จึงนำสินค้าออกสู่ตลาดภายนอก เมื่อมีปัญหาเงินทุนต้องพิจารณานำเงินทุนจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมาช่วยในการส่งเสริมให้เกิดการผลิต เนื่องจากดอกเบี้ยและเงินปันผลที่เกิดขึ้นคงยังหมุนเวียนในหมู่บ้านอีกทั้งเป็นแหล่งทุนที่เข้าถึงได้ง่ายสะดวก และต้องยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียงนำมาปฏิบัติอย่างเคร่งครัด หากสามารถทำได้จะก่อให้เกิดผลดีต่อเศรษฐกิจในหมู่บ้าน

สรุปผลจากการประชุม แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตและการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการเข้าถึงแหล่งทุน

จากการประชุมเชิงปฏิบัติ มีการให้ข้อมูลการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ใน 5 จังหวัดที่นำเสนอ เพื่อนำเสนอให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในประเด็นที่จะสร้างการเชื่อมโยงการผลิต สรุปประเด็นสำคัญได้ดังนี้

1. ความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สามารถเพิ่มศักยภาพได้หากผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายได้รับมาตรฐาน อุตสาหกรรม (มพข. OTOP) โดยสามารถประสานงานได้ที่สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดในท้องที่ที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตั้งอยู่ หรือการขอ อย. คิดต่อได้ที่องค์การอาหารและยา การพัฒนาฝีมือแรงงาน สำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงาน การศึกษานอกโรงเรียน ในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ คิดต่อได้ที่ อุตสาหกรรมภาค 11 โดยสามารถขอคำแนะนำเบื้องต้นได้ที่สำนักงานเกษตรในพื้นที่ทุกแห่ง

2. การจำหน่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ต้องหาคำตอบให้ได้ว่าลูกค้าของกลุ่มคือใคร และลูกค้านำสินค้าไปทำอะไร แล้วจึงมาพัฒนาคุณภาพของสินค้า สำหรับปัญหาการจัดจำหน่าย ต้องหาวิธีการทำให้สินค้าเด่นขึ้นมา ที่สำคัญคนท้องถิ่นต้องร่วมมือกันซื้อสินค้าที่ผลิตในชุมชนเป็นหลัก โดยในการประชุมเชิงปฏิบัติการจัดให้มีการแสดงสินค้าตัวอย่างพร้อมจำหน่าย ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า และติดต่อแลกเปลี่ยนสินค้า

3. กลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแลกเปลี่ยนความคิดเห็น เพื่อสร้างโอกาสในการส่งเสริมการขายระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้วยกัน และการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งในการขายสินค้า ประสานงานกับหน่วยงานของรัฐ เอกชน และ ร่วมมือกันเองระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อจัดหาตลาดใหม่มารองรับ

4. ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบ ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และรับทราบ วัตถุดิบที่ใช้ในแต่ละกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มฯด้วยกัน เพื่อสานสัมพันธ์จัดหาวัตถุดิบในกรณีที่ในท้องถิ่นของตนเองขาดแคลนวัตถุดิบ เช่น กลุ่มเลี้ยงแพะ กลุ่มผลิตไข่เค็ม กลุ่มปลาตุกร้า กลุ่มเครื่องแกง เป็นต้น

5. ความเหมาะสมทางด้านเทคนิค และบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจัดให้มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น เพื่อพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในการสร้างจุดขายหรือ จุดเด่นให้เกิดขึ้นกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และแนวทางในการสร้างรูปแบบตัวสินค้าให้มีความแตกต่างจากคู่แข่ง เช่น การนำเสนอให้มีการทำประวัติผ้าทอ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ข้าวสังข์หยด โดยแสดงวิธีการปรุงทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ การปรับปรุงขนาดของผลิตภัณฑ์ประเภทแปรรูป เช่น ก๋วยเตี๋ยวมันฉาบ ให้มีขนาดเล็ก พอเหมาะสำหรับการนำไปแจกให้กับผู้เข้าร่วมประชุม

6. การบริหารการเงินกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากพบว่า ส่วนใหญ่รายได้จะจัดสรรให้สมาชิกทั้งหมด ไม่มีเงินเก็บไว้ลงทุน และ ต้องฝึกทำ บัญชีรายรับ-รายจ่าย อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้รู้จักพอเพียงในการก่อหนี้ และลงทุน

7. แนะนำความรู้และให้คำปรึกษาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน นำเสนอให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทราบ อีกทั้งเชิญวิทยากรภายนอก จากสถาบันการเงิน สถาบันการเงินเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ การเกษตร สถาบันการเงินพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สถาบันการเงินออมสิน สถาบันการเงินกรุงไทย สถาบันการเงินอิสลาม



ภาพที่ 6.6 การประชุมเชิงปฏิบัติการ

3. กิจกรรม โครงการ “เผยแพร่งานวิจัย: แนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการเชื่อมโยงการผลิตเพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้” และมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนารูปแบบความร่วมมือของหน่วยงานของรัฐซึ่งสามารถทำให้เกิดการจัดตั้งเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ในวันที่ 22 พฤษภาคม 2553 ณ ห้องประชุมองค์การบริหารส่วนจังหวัดพัทลุง โครงการวิจัยได้ร่วมมือกับ สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานเกษตรจังหวัด องค์การบริหารส่วนตำบล และสถาบันการเงิน สถาบันการเงินพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย สถาบันการเงินเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ สถาบันการเงินออมสิน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต สรรพากรจังหวัดพัทลุง สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดพัทลุง สำนักงานการท่องเที่ยว สำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมหาวิทยาลัยทักษิณ อุตสาหกรรมจังหวัดพัทลุง วิทยาลัยเทคนิคพัทลุง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจาก 5 จังหวัด นำสินค้ามาแสดง พร้อมจัดจำหน่าย จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนร่วม 30 กลุ่ม และกลุ่มอาชีพอื่น 5 กลุ่ม และร่วมรับฟังการเผยแพร่งานวิจัย มีการทำประชาสัมพันธ์ ทั้งแผ่นพับ ไลน์ สื่อหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น สื่อโฆษณาวิทยุ ให้กับผู้สนใจทั่วไป มีผู้ลงทะเบียนที่มาในงาน จำนวน 242 คน นอกจากนั้นเป็นผู้ที่สนใจเข้ามาซื้อสินค้า

รายชื่อ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เข้าร่วมโครงการ มีดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชน ป่าเขียวบ้านลำสินธุ์ พัทลุง ผลิตกล้วยแปรรูป
2. กลุ่มหมินอิงโบราณ บ้านคอกว้าว
3. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรโครงการสายใยรักแห่งครอบครัว นครศรีฯ
4. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลาตุกร้าท่าซัก
5. กลุ่มอาชีพแกะหนังตะลุง “รักษ์คอน”
6. กลุ่มวิสาหกิจ แปรรูปจันทร์เทศบ้านร่อนนา
7. วิสาหกิจชุมชนศูนย์ผลิตภัณฑ์กระจุบบ้านบางน้อย
8. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแกะหนังตะลุง ปากพูน จ.นครศรีฯ
9. กลุ่มขนมบ้านวัดกลาง นาโยง จ.ตรัง
10. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรนาโยงทอง ผลิตขนมขี้มอด ข้าวสาร
11. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน แม่บ้านเกษตรกรไสยงสามัคคี
12. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรโครงการสายใยรักแห่งครอบครัวนาหมื่นศรี จ.ตรัง ผลิตทองม้วนดอกจอก
13. กลุ่มผ้าทอนาหมื่นศรี
14. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกร จ.ตรัง ผลิตเต้าเจี้ยว
15. กลุ่มปลาตุกร้า จ.สงขลา

16. กลุ่มเลี้ยงแพะ จ.สงขลา
17. กลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ จ.สงขลา
18. กลุ่มผลิตดอกไม้จันทน์ จ.สงขลา
19. กลุ่มอาหารแปรรูปอาหารทะเล จ.สตูล
20. กลุ่มแม่บ้านไทยเข้มแข็ง จ. สตูล ผลิต ขนมปุยฝ้าย โฉนัท
21. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดภัย จ. สตูล
22. กลุ่มปีจักรเครื่องแต่งกายมุสลิม จ.สตูล ผลิต ผ้าคลุมผม ของแต่งกายอิสลาม
23. กลุ่มปิ่นหยาบาคิก (ตะลุง) จ.สตูล
24. กลุ่มข้าวเกียบกุ้ง จ.สตูล
25. กลุ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตร จ.สตูล
26. กลุ่มอาชีพแปรรูปอาหารทะเลบ้านท่าอ้อย จ.สตูล
27. กลุ่มส่งเสริมอาชีพการเกษตรบ้านลาฮี จ.สตูล
28. กลุ่มแปรรูปอาหารทะเลและผลิตภัณฑ์กะปิ
29. กลุ่มไม้กวาดดอกหญ้ามัดหวาย
30. กลุ่มปลาตุกร้า จ.พัทลุง
31. กลุ่มผ้าทอพนมวังค์ จ.พัทลุง
32. กลุ่มผ้าทอทองชมพู จ.พัทลุง
33. กลุ่มไม้กวาดดอกหญ้า จ.พัทลุง
34. กลุ่มกาละแมแม่ทิม จ.พัทลุง
35. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหนองเหียง จ.พัทลุง
36. กลุ่มข้าวขาวบางแก้ว จ.พัทลุง
37. ศูนย์การเรียนรู้ หอศิลป์หนังตะลุง
38. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกรปลายทอง
39. กลุ่มกะลามะพร้าวบ้านควนขนุน
40. ผู้ประกอบการ NEC ข้าวย่ำสมุนไพร
41. ผู้ประกอบการ NEC ข้าวเล็บนกพัทลุง
42. โภชนาการข้าวพัทลุง ผลิตข้าวกล้องงอก
43. หจก. เค ดี. กฤษณา ผลิตชากฤษณา
44. กลุ่มหัตถ์ดี

ตัวแทนกลุ่มอาชีพ จากภาคเอกชน

1. บริษัทจำกัด รัตน์พงศ์ เอ็นจิเนียริง โรงกลิ้ง
2. บริษัทจำกัด เกสร พลาสติก อุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์น้ำ
3. หจก. ประสิทธิ์พลาสติก ผลิตน้ำดื่ม ผลิตพลาสติก
4. นางปริม แก้วขาว ผลิตลูกหยีกวน
5. นางเพ็ญใจ จันทร์สว่าง ผลิตน้ำดื่มสมุนไพร
6. นางอัจฉรา พรหมสุวรรณ ผลิตกล้วยฉาบ
7. นายประชา คงชู ร้านอาหาร
8. นายจักรวรรดิ ลิตรศรี ผลิตปลาตากแห้ง
9. หจก. ไม้แก่นการค้า
10. บริษัท อินโนเวชั่นเวจเจทาเรียนฟู้ด จำกัด
11. ผู้ประกอบการ NEC น้ำยาดันฝุ่น

การวางแผนเผยแพร่งานวิจัยแต่เดิมนั้น มีแผนการเผยแพร่ในจังหวัดละ 1 ครั้ง รวม 5 จังหวัด แต่เมื่อมีการปรึกษากับ รศ.ดร. สมยศ พุ่มหว่า มีความเห็นว่าควรจะต้องให้มีการเผยแพร่เพียงครั้งเดียว ใน 1 จังหวัด และเชิญกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมาร่วม จาก 5 จังหวัด เข้าร่วมโดยมีวัตถุประสงค์เพิ่มเติมคือต้องการให้เกิดกลไกความร่วมมือพัฒนารูปแบบความร่วมมือของหน่วยงานของรัฐจากหลายภาคส่วนรัฐ และเอกชน แหล่งทุน ซึ่งต้องการให้มีการรับรู้ด้านตลาดระหว่างวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่อื่นและหน่วยงานที่น่าจะมีส่วนเกี่ยวข้อง ตลอดจนผู้สนใจทั่วไป ทีมงานวิจัย จึงทำการประชาสัมพันธ์เพื่อเชิญผู้สนใจมาเลือกซื้อสินค้า ซึ่งมีการจัดจำหน่ายเพียง 1 วัน

ปัญหาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนลักษณะการบริการยังพบน้อย ทีมวิจัยจึงประสานงานกับการท่องเที่ยว เพื่อเชิญกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พัทลุงค้ายักษ์ ลักษณะการบริการท่องเที่ยว มาแสดงกิจกรรมของตนเอง ที่ได้รับความสำเร็จ จากการได้รับเงินกู้จากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อจุดประกายให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านการรวมกลุ่มเพื่อตั้งกลุ่มลักษณะบริการ

นอกจากนี้ในก่อนจัด เผยแพร่งานวิจัย ได้ปรึกษาคณะกรรมาธิการ การจัดตั้งเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไปยัง สำนักส่งเสริมและพัฒนาการเกษตร เขตพื้นที่ 5 ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบดูแลกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 14 จังหวัดภาคใต้ ให้เข้าร่วมแสดงความคิดเห็น และเป็นผู้ดำเนินการบนเวทีร่วมกับนักวิจัย ในการจัดตั้งเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยมีผู้จัดการสำนักงานภาคธนาคารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ได้เข้ามาให้ความรู้เรื่องแหล่งทุนเพิ่มเติมกับผู้เข้าร่วมงาน

ขั้นตอนการคัดเลือก ผู้ที่จะประสานงานเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน โดยสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และ สำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตรแต่ละพื้นที่เป็นผู้เสนอตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งบางท่านก็เป็นตัวแทนแต่ละจังหวัดอยู่แล้ว สำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในแต่ละจังหวัดที่เข้าร่วมประชุม ส่วนใหญ่จะมีความคุ้นเคยกันอยู่ในระดับหนึ่ง เนื่องจาก ทีมวิจัยได้คัดกลุ่มที่เคยเข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้มาบ้างแล้ว อีกทั้ง บางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มาแต่ละจังหวัด บางท่านก็รู้จักกันบ้างเนื่องจากเคยออกร้านจำหน่ายสินค้าที่ หน่วยงานรัฐจัดขึ้น เริ่มต้นโดยคัดเลือกมาจังหวัดละ 2 ท่าน รวม 10 ท่าน จัดให้มีการประชุมกลุ่มย่อยเพื่อหารือ เรื่องแนวทางการจัดตั้งเครือข่าย โดยมีตัวแทนจากสำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตร เข้าร่วมแสดงความคิดเห็น ภายหลังจึงมีการโหวตเสียงคะแนนทำงาน โดยให้มีตัวแทนผู้ประสานงานแต่ละจังหวัด 1 คน รวมเป็น 5 คน ดังนี้

รายนามผู้ได้รับการคัดเลือกเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใน 5 จังหวัด

1. นางชนิษฐา คงแก้ว (กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตเกษตรปลอดภัย) 79 ม.4 ต.ควนสะอาด อ.ควนโดน จ.สตูล (08-73975077) ประธานเครือข่าย (ผู้มีอำนาจลงนาม)
2. นายถาวร เดโช (กลุ่มเลี้ยงแพะ บ้านปากบางระโนด) 3 ม.3 ต.ตะเคียน อ.ระโนด จ.สงขลา (08-94691867) รองประธาน
3. นางวันดี อินทนุพัตร (กลุ่มแปรรูปลูกจันทร์เทศ) (08-5882509) 41 ม.2 ต.ร่อนพิบูลย์ อ.พิบูลย์ จ. นครศรีธรรมราช เลขานุการ
4. นางปราณี ชูเมฆา 56 ม.5 ต.นาโยงเหนือ จ.ตรัง (กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านวัดกลาง ผลิตเต้าเจี้ยว) (08-46254693) เจริญฤติก ประวัติ กรรมการวิสาหกิจชุมชนจังหวัด
5. นางประทีปนาคมิตร 104 ม.3 ต.ลำสีพิธิ์ จ.พัทลุง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนลำสินธุ์ (08-62921923) ประชาสัมพันธ์ (ผู้มีอำนาจลงนาม) ประวัติ เจริญฤติก OTOP จังหวัด คณะกรรมการแม่บ้านระดับจังหวัด เจริญฤติก OTOP โลตัสพัทลุง

วัตถุประสงค์ในการก่อตั้งเครือข่าย

1. เพื่อสร้างความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพ ด้านการตลาด ของเครือข่ายวิสาหกิจ พื้นที่ 5 จังหวัด
2. เพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ความรู้ การสร้างสานสัมพันธ์ ที่ดี เพื่อพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชน
3. เพื่อเป็นตัวแทนในพื้นที่ 5 จังหวัด ในการประสานงานกับหน่วยงาน รัฐ เอกชน ในการพัฒนาเครือข่าย

อย่างไรก็ตามการจัดตั้งตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จะถูกตั้งโดยสำนักงานเกษตรและสหกรณ์การเกษตรมาแล้วในแต่ละจังหวัด แต่ ภายใน 5 จังหวัด ยังไม่มีการจัดตั้งเครือข่ายร่วมกัน สำหรับการจัดตั้งครั้งนี้ คัดเลือกมาจากกลุ่มที่เคยตอบแบบสอบถามและเข้าร่วมการประชุมเชิงปฏิบัติการมาแล้วมุ่งหวังเป็นเพียงการเริ่มต้น ยังไม่สามารถประเมินความสำเร็จได้ ทั้งนี้ ยังไม่มีการจดทะเบียนกลุ่ม โดย ภายหลัง ในวันที่ 17 มิถุนายน 2553 คณะผู้วิจัยได้รับเชิญจากสำนักส่งเสริมและพัฒนากิจการเกษตรเขตพื้นที่ 5 จังหวัด

สงขลา ให้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ คณะกรรมการประสานงานวิสาหกิจชุมชน ระดับเขตภาคใต้ ครั้งที่ 2/2553 ณ สำนักส่งเสริม และพัฒนาการเกษตรเขตที่ 5 จังหวัดสงขลา ตำบลพะวง อำเภอเมือง สงขลา จังหวัดสงขลา โดยขอความร่วมมือให้ทีมวิจัย ถ่ายทอดความรู้เรื่องการเชื่อมโยงเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโดยใช้สังคมออนไลน์ (Facebook) อีกทั้งประธานในที่ประชุม ได้แจ้งให้คณะกรรมการประสานงานวิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่ 14 จังหวัดภาคใต้ ให้รับทราบในการจัดตั้งเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนใน 5 จังหวัด ที่มีการก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2553 เพื่อหาแนวทางขับเคลื่อนต่อไป

การสร้างองค์ความรู้ใหม่

การสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ทีมวิจัยได้นำเสนอแนวคิดในการจัดทำ Facebook เข้ามาเป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อนเครือข่าย และได้ทดลองเปิด Facebook ภายได้ชื่อว่า CPS (cluster product southern) Thailand เพื่อเป็นตัวอย่างให้กับสำนักงานเกษตรพื้นที่ 5

วิธีการเข้าสู่ สังคมออนไลน์ (Face Book)

1. www.facebook.com (ภาคผนวก)
2. ลงชื่อ เข้าใช้ พร้อม password
3. ค้นหา พิมพ์คำว่า CPS Thailand หรือ cps Thailand (cluster product southern)
4. ตัวอย่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่แสดงข้อมูล แผนที่ตั้งกลุ่ม ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ ภาพสินค้า กิจกรรมดำเนินงาน และโรงเรียน

คำว่า Facebook คือ เว็บไซต์ Social Network เว็บหนึ่ง เป็นเว็บไซต์ ที่มีผู้ให้บริการมากที่สุดเป็นอันดับ 1 ของโลกการได้รับความนิยมของ Facebook นั้น ผู้ใช้งานสามารถใช้เพื่อติดต่อสื่อสารหรือร่วมทำกิจกรรมกับผู้ใช้งานท่านอื่นได้เช่น การเขียนข้อความ เล่าเรื่อง ความรู้สึก แสดงความคิดเห็นเรื่องที่สนใจ โพสต์รูปภาพ โพสต์คลิปวิดีโอ แชทพูดคุย เล่นเกมที่สามารถชวนผู้ใช้งานท่านอื่นมาเล่นกับเราได้ รวมไปถึงทำกิจกรรมอื่นๆ ผ่านแอปพลิเคชันเสริม (Applications) ที่มีอยู่อย่างมากมาย ซึ่งแอปพลิเคชันดังกล่าวได้ถูกพัฒนาเข้ามาเพิ่มเติมอยู่เรื่อยๆ แอปพลิเคชันยังแบ่งออกเป็นหลายหมวดหมู่ เช่น เพื่อความบันเทิง เกมปลูกผักยอดนิยม เป็นต้น หรือไม่ว่าจะเป็นเชิงธุรกิจ แอปพลิเคชันของ Facebook ก็มีให้ใช้งานเช่นเดียวกัน ด้วยเหตุนี้ Facebook จึงได้รับความนิยมไปทั่วโลก

Social Network คือ การที่คนเราสามารถทำความรู้จักหรือแลกเปลี่ยนข้อมูล เชื่อมโยงกันในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เว็บไซต์ที่เรียกว่าเป็น เว็บ Social Network ก็คือเว็บไซต์ที่เชื่อมโยงผู้คนไว้ด้วยกัน ซึ่งทำให้เกิดเครือข่ายสังคมที่ทำการแลกเปลี่ยนข้อมูลกันบนโลกอินเทอร์เน็ต

จากผลการศึกษา พบว่าการเข้าถึงอินเทอร์เน็ต ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สามารถทำได้โดยอาศัยลูกหลาน สมาชิกของกลุ่มฯ ในวัยที่กำลังศึกษาเป็นเครื่องมือในการดำเนินการ โดยส่วนใหญ่สามารถพบได้ในสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งมีเครื่องคอมพิวเตอร์และมีอินเทอร์เน็ต และจากผลการศึกษาพบว่า คนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ที่เป็นลูกหลานสมาชิกกลุ่มฯมักไม่ให้ความสนใจกับ กิจกรรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

โดยเฉพาะ การวางทนายทที่ใช้ภูมิปัญญาดั้งเดิม อาจส่งผลให้แนวคิดภูมิปัญญาที่มีการสูญหายไปได้ แต่หากนำอินเตอร์เน็ตมาเป็นเครื่องมือ น่าจะส่งเสริมให้คนหนุ่มสาวในวัยกำลังศึกษา ได้มาสนใจการทำกิจกรรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีส่วนช่วยส่งเสริมความเข้มแข็งยั่งยืนให้เกิดขึ้นกับกลุ่มฯ ได้ จึงทำให้ทีมวิจัยเกิดแนวคิดเรื่อง การจัดทำ Facebook อีกทั้งพบว่า ปัญหาในการสร้างเครือข่ายความเชื่อมโยงและการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ มีข้อจำกัด เรื่องงบประมาณ และเสียเวลาในการเดินทางมาร่วมประชุมกลุ่มฯ แต่การจัดทำ Facebook จะสามารถช่วยแก้ปัญหาได้ ทั้งยังสามารถแก้ปัญหาหลักของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนคือการสร้างการตลาด เพราะปัญหาการตลาด คือปัญหาที่ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 6.7 การเผยแพร่ผลงาน

บทที่ 7

สรุป และอภิปรายผล

การศึกษาแนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการเชื่อมโยงการผลิตเพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้ สำหรับบทนี้เป็นการสรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะเพื่อนำไปสู่การกำหนดนโยบาย รายละเอียดดังนี้

7.1 สรุปผลภาพรวม

สรุปผลในการเข้าถึงแหล่งทุนภาพรวม

การสรุปผลในภาพรวมของโครงการ “แนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถานประกอบการและการเชื่อมโยงการผลิต เพื่อเสริมสร้างศักยภาพอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจชุมชนในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคใต้” พบว่าปัญหาแหล่งทุนมิได้เป็นปัญหาสำคัญเพราะวิสาหกิจชุมชนเหล่านี้ไม่ต้องการพึ่งแหล่งทุนเพราะไม่ต้องการเป็นหนี้ แต่ต้องการทุนที่เป็นการให้เปล่าหรือเงินกู้ที่ไม่มีดอกเบี้ย หรือมีปัญหากระแสเงินสด (Cash Flow) เป็นช่วงเวลาขึ้นอยู่กับกำลังการผลิตเมื่อมีตลาดที่แน่นอน ซึ่งสามารถแก้ไขได้ด้วย กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในชุมชน หากมีวิธีการยกระดับการบริหารจัดการของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่สามารถประเมินให้เงินกู้ระยะสั้นในการแก้ปัญหากระแสเงินสด (Cash Flow) ของวิสาหกิจชุมชนก็จะเป็นการช่วยเหลือด้านเงินทุนได้ตรงประเด็น

ปัญหาที่แท้จริงของวิสาหกิจชุมชนนั้นเกิดจากการมีความสามารถในการบริหารจัดการค่อนข้างต่ำ วิสาหกิจชุมชนไม่ค่อยมีความสามารถในการบริหารจัดการตามแนวทางการบริหารธุรกิจขาดความรู้ในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาดโดยเฉพาะอย่างยิ่งการจำหน่ายผลผลิต จำเป็นจะต้องมีหน่วยงานทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาอย่างต่อเนื่องเพื่อสอดคล้องดูแลอย่างใกล้ชิด ในระยะหนึ่ง (อย่างน้อย 3 ปีแรก) ซึ่งหน่วยงานของรัฐโดยทั่วไปมีข้อจำกัดในการปฏิบัติงานไม่มีความสามารถที่จะดำเนินการได้ สำหรับหน่วยงานที่ใกล้ชิดชุมชนมากที่สุดคือองค์การบริหารส่วนตำบล และสำนักงานเกษตรอำเภอ ด้วยข้อจำกัดทางด้านงบประมาณและความสามารถด้านวิชาการ ที่ให้ความช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนมีค่อนข้างต่ำ จึงควรมีการแก้ปัญหาด้วยหน่วยเคลื่อนที่ในการแก้ปัญหา (Mobile Unit Troubleshooting) ที่ออกตรวจเยี่ยมและรับฟังปัญหาของวิสาหกิจชุมชน แล้วจึงหาทางช่วยเหลือและแก้ไขอย่างต่อเนื่องอย่างน้อยเดือนละครั้ง เป็นต้น

สาเหตุที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการ ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ เพราะมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ อันเนื่องจากส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร รายได้จึงขึ้นอยู่กับฤดูกาลเก็บเกี่ยว ตลอดจนการพึ่งพาทรัพยากรธรรมชาติในการทำเกษตรกรรม ขณะเดียวกันค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายสำหรับครอบครัวก็เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นเพื่อให้เกษตรกรมีรายได้ที่สม่ำเสมอ จึงควรส่งเสริมอาชีพการแปรรูปสินค้าเกษตรหรือการก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนเพิ่มขึ้น การนำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาใช้

ประโยชน์ให้มากขึ้น การลดการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบจากแหล่งอื่น รวมทั้งสนับสนุนการทำตลาดภายในหมู่บ้าน และการหารูปแบบการจัดระบบการแลกเปลี่ยนผลผลิตระหว่างครัวเรือน นอกจากนี้การนำแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้อย่างเป็นรูปธรรม ก็เป็นการลดรายจ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แนวทางการเชื่อมโยงการผลิตที่ก่อให้เกิดการสร้างเครือข่ายระหว่างสถานประกอบการที่สามารถลดต้นทุน แก้ปัญหาในการจัดหางบประมาณ ประหยัดเวลา และมีความสะดวกในการติดต่อสื่อสาร โดยวิธีการนำระบบเทคโนโลยีสื่อสารมาใช้ในการนำเสนอด้วยการจัดทำ Face book

ข้อเสนอแนะในการเข้าถึงแหล่งทุนภาพรวม

1. หลักเกณฑ์ในการพิจารณาประเมินระดับศักยภาพ เพื่อเข้าถึงแหล่งทุนของผู้ประกอบการ ประวัติการชำระหนี้ถือเป็นเรื่องสำคัญอันดับแรก โดยเฉพาะกรณีที่มีผู้ขอกู้มีปัญหาระหนี้เป็น NPL ปรากฏอยู่ในศูนย์ข้อมูลเครดิตบูโร ส่งผลให้ผู้ขอสินเชื่อไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ ซึ่งเกิดจากกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อที่มีปัญหาค้างชำระหนี้กับธนาคารเกินกว่า 3 เดือน จะก่อให้เกิดหนี้ที่เรียกว่า NPL หากผู้ขอสินเชื่อต้องการเข้าถึงแหล่งทุน สามารถดำเนินการได้ 3 วิธี คือ 1) สามารถปรับโครงสร้างหนี้ 2) ทำการชำระหนี้เป็นปกติ และ 3) ล้างภาระหนี้สินทั้งหมด

กรณีผู้ปล่อยสินเชื่อเกิดความไม่มั่นใจ กับผู้ประกอบการที่เคยมีประวัติเป็น NPL อาจจะเสนอแนะให้ผู้กู้ ผ่านบัญชี (เดินบัญชี) กับธนาคารประมาณ 3 – 6 เดือน เพื่อแสดงฐานะทางการเงิน และผู้ปล่อยสินเชื่อจำเป็นต้องมีจิตสำนึกที่จะช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการ สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยคำแนะนำอันก่อให้เกิดประโยชน์กับผู้ขอสินเชื่อ

2. กรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากผู้ประกอบการในพื้นที่ 5 จังหวัดส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกร รายได้จึงขึ้นอยู่กับฤดูกาล เช่น ชาวสวนยางพารา ชาวนา สวนปาล์ม น้ำมัน และประมง ส่งผลให้ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนประเภทสินเชื่อผ่อนชำระรายเดือน (Fix Loan) ได้ ดังนั้นสถาบันการเงินต้องปรับเงื่อนไขการขอกู้ ให้เหมาะสมกับการประกอบอาชีพ เช่น การยกเว้นการชำระเงินต้นในช่วงระยะเวลาที่ผู้กู้ไม่มีรายได้ แต่ต้องอยู่ในกรอบเงื่อนไขระยะเวลาของการผ่อนชำระหนี้ทั้งหมด

3. ความต้องการกระแสเงินสด (CASH FLOW) สำหรับวิสาหกิจชุมชน เฉพาะช่วงระยะเวลาที่มีความต้องการผลิต เนื่องจากมีตลาดที่แน่นอน เช่น ช่วงงานเทศกาล งานประจำปีต่างๆ แต่ผู้ขอกู้มักไม่ต้องการกู้ เนื่องจากเกรงว่าเมื่อไม่มีตลาด จะทำให้ไม่มีรายได้เพียงพอกับการชำระหนี้ ดังนั้นรัฐต้องออกนโยบายให้สถาบันการเงิน กำหนดวงเงินเป้าหมายการปล่อยสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการที่มีลักษณะดังกล่าว เช่น กำหนดให้ธนาคาร ที่ตอบสนองนโยบายของรัฐ ปล่อยสินเชื่อตามวงเงินเป้าหมายตามศักยภาพของพื้นที่แต่ละจังหวัด และให้เป็นวงเงินที่ใช้หมุนเวียนในการดำเนินงาน ตัวอย่าง ผู้ประกอบการ มีความต้องการวัตถุดิบเพิ่มในการผลิตและจำหน่ายภายในเวลา 3 เดือน หลังจากจำหน่ายได้แล้ว จึงนำเงินมาคืนวงเงินสินเชื่อดังกล่าว เพื่อให้ผู้ประกอบการรายอื่น สามารถใช้เงินกู้ประเภทดังกล่าวได้อีก เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพต้องกำหนดเงื่อนไขในการกู้ที่ไม่ต้องใช้

หลักประกันที่เป็นหลักทรัพย์ จึงสามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ไม่มีหลักทรัพย์ให้ความสามารถในการดำเนินกิจกรรมต่อไปได้ และควรใช้แผนธุรกิจของผู้ขอสินเชื่อเป็นหลักประกัน โดยแผนธุรกิจต้องผ่านการวิเคราะห์ว่าสามารถเป็นไปได้และรับรองจากหน่วยงานหรือสถาบันการศึกษา ที่ผู้ประกอบการเข้ารับการอบรมทางด้านการบริหารจัดการธุรกิจ และวงเงินสินเชื่อที่ผู้ประกอบการจะได้รับต้องเป็นวงเงินประเภทตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note : P/N) เนื่องจากมีประสิทธิภาพสำหรับการใช้จ่ายเงินให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการกู้

4. การเข้าถึงแหล่งทุนจะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพมากขึ้น หากสถานประกอบการสามารถดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจในลักษณะเครือข่าย (Cluster) เพราะจะส่งผลให้มีการเกี่ยวเนื่องด้านการผลิต วัตถุดิบ และการตลาด ทำให้ต้นทุนบางส่วนลดลง การจัดทำฐานข้อมูลของกลุ่มอาชีพและผู้ประกอบการ จะนำไปสู่การส่งเสริมให้เกิดการก่อตั้งเครือข่าย (Cluster) ที่มีความชัดเจนมากขึ้น ตัวอย่างการจัดทำฐานข้อมูลอาชีพสวนยางพารา มีรายละเอียดแสดงว่าผู้เป็นเจ้าของสวนยางพาราคือใคร จำนวนพื้นที่ในการทำกินเท่าไร ผลผลิตที่มีปริมาณเท่าไร ชื่อปุ๋ย/เคมีภัณฑ์การเกษตรจากแหล่งใด กรณีการจัดทำฐานข้อมูลของกลุ่มอาชีพกลางน้ำ อาจจะมีรายชื่อ ที่อยู่ จำนวนรายของผู้รับซื้อผลผลิต (นายยาง/ยางแผ่น) และจำหน่ายให้กับโรงงานที่ไหน ส่วนกลุ่มอาชีพปลายน้ำหรือโรงงานที่รับซื้อน้ำยาง/ยางแผ่น โดยการรวบรวมสินค้าไปขายต่ออีกครั้งหนึ่ง การจัดทำฐานข้อมูลควรระบุเงื่อนไขการรับซื้อผลผลิต

หากผู้ประกอบการสามารถจดทะเบียนเป็นเครือข่ายได้ ภาครัฐควรออกนโยบายให้สถาบันการเงินให้การสนับสนุนโดยมีเงื่อนไขพิเศษ เพื่อเป็นการช่วยเหลือด้านการเงิน ซึ่งที่ผ่านมา ธกส. ธพว. และออมสิน เคยร่วมกันก่อตั้งเป็นภาคี เรียกว่าโครงการ 3 ประสาน เป็นการปล่อยสินเชื่อในลักษณะเครือข่ายของ 3 สถาบันการเงิน และกำหนดอาชีพของผู้ประกอบการในการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อ เนื่องจากฐานข้อมูลยังไม่สมบูรณ์เพียงพอ ทำให้การวิเคราะห์สินเชื่อขาดประสิทธิภาพ

5. การเข้าถึงแหล่งทุนตามโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน หน่วยงานที่รับผิดชอบของโครงการฯ ต้องกำหนดระเบียบและวิธีปฏิบัติที่ชัดเจนในการประเมินหลักประกัน ทำให้เกิดแนวทางที่ชัดเจนกับผู้ปฏิบัติงาน เช่น วิธีการหามูลค่าของหลักประกันประเภทลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร และโฉนดน้ำ ต้องกำหนดหน่วยงานที่จะเป็นผู้ประเมินราคาหลักประกันให้ชัดเจน เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

6. บทบาทขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในฐานะหน่วยงานภาคี ควรกำหนดเป็นนโยบายให้ห้องการบริหารส่วนตำบล (อบต.) ในการจัดสรรงบประมาณประจำปีให้กับวิสาหกิจชุมชน โดยการจัดตั้งเป็นคณะกรรมการ เพื่อพิจารณางบประมาณในสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ รูปแบบของคณะกรรมการ จะต้องมีส่วนแทนวิสาหกิจชุมชนส่วนหนึ่งเข้าร่วมกันพิจารณา พร้อมทั้งมีสิทธิในการออกเสียงพิจารณาไม่น้อยกว่า 2/3 จากคณะกรรมการทั้งหมด ซึ่งคณะกรรมการจะต้องมีการ

ตรวจสอบ และติดตามการให้ความช่วยเหลือ เพื่อประเมินความเข้มแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้
เกิดความยั่งยืน

การสรุปประเด็นปลื้กย้อยสามารถแยกออกเป็น 5 ประเด็นดังนี้

1. สถาบันการเงิน
2. กลุ่มอาชีพ กลุ่มต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ
3. กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต
4. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
5. หน่วยงานภาคี

1. สถาบันการเงิน

1.1 การสร้างเงื่อนไขในการเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงิน เช่น ต้องได้รับการคัดสรร
ตั้งแต่ 3 ดาวขึ้นไป หรือเป็นผู้ค้าปลีก-ค้าส่ง ในศูนย์แสดงและจำหน่าย OTOP หรือ ต้องมีการรวมกลุ่ม
สมาชิกไม่น้อยกว่า 25 คน มีการออมอย่างต่อเนื่อง มีระบบการรวมกลุ่มอย่างชัดเจน การสร้างเงื่อนไข
เหล่านี้ ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่เข้าถึงแหล่งทุนได้ยาก

1.2 หลักเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง คือ ธกส. ธพว. และธนาคาร
ออมสิน มีการดำเนินงานตามนโยบายจากส่วนกลาง แต่จะมีความแตกต่างกันเมื่อนำนโยบายมาสู่การ
ปฏิบัติ กล่าวคือแนวทางปฏิบัติแตกต่างกันตามทำเลที่ตั้ง วัตถุประสงค์ในการกู้ หลักทรัพย์ค้ำประกัน
และคุณภาพของสินเชื่อมีความแตกต่างกันของแต่ละพื้นที่ เช่น ภูมิประเทศ สภาพแวดล้อมทำเลที่ตั้ง
วงเงินปล่อยสินเชื่อ ซึ่งขึ้นอยู่กับอาชีพของลูกค้า สำหรับหลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อของสถาบัน
การเงินทั้ง 3 แห่งพิจารณาตามทฤษฎีการปล่อยสินเชื่อ ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึงกัน แตกต่างเพียงการให้
ความสำคัญแต่ละปัจจัย ส่งผลให้ผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งทุนต้องพิจารณาเลือกสถาบันการเงินให้ตรง
กับวัตถุประสงค์ของการกู้ จึงส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุน

1.3 สถาบันการเงิน ได้ให้น้ำหนักความสำคัญในการตรวจสอบเครดิตของลูกค้า โดย
สถาบันการเงินแต่ละแห่ง มีแนวทางในการปฏิบัติที่ให้ความสำคัญเกี่ยวกับประวัติการชำระหนี้และ
ความสามารถในการชำระหนี้มากที่สุด ส่วนปัจจัยด้านอื่นๆ จะให้ความสำคัญใกล้เคียงกัน เช่น
ประสบการณ์ในการประกอบกิจการ สินค้าที่จำหน่ายตรงกับความต้องการของตลาด หลักทรัพย์ค้ำ
ประกันเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของสถาบันการเงิน สภาพาส่งแวดล้อมและ สภาพภูมิประเทศเหมาะสม
กับการผลิตหรือไม่ โดยปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ย ซึ่งธนาคารอาจกำหนดไว้สูงหรือต่ำ
แตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัยข้างต้น หรือการพิจารณาความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อนั้นเอง

1.4 ผู้ขอสินเชื่อตามนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน ไม่มีการจดบันทึกรายรับและรายจ่ายของการดำเนินธุรกิจ หรือไม่มีการนำเงินสดเข้าบัญชีเงินฝากของสถาบันการเงิน จึงไม่มีข้อมูลที่จะแสดงฐานะทางการเงินประกอบการขอสินเชื่อได้ ขาดความสามารถในการชำระหนี้ มีรายได้ไม่แน่นอน วัตถุประสงค์ในการกู้เงินไม่ชัดเจน สาเหตุส่วนใหญ่จึงเกิดจากตัวผู้กู้เป็นสำคัญ เนื่องจากมีความเสี่ยงที่ทำให้สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน

2. กลุ่มอาชีพ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

2.1 ฐานะการเงินของกลุ่มอาชีพ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ในพื้นที่ 5 จังหวัด มิตรพิสัย และรายได้หรืออย่างใดอย่างหนึ่ง เพียงพอต่อการลงทุนใหม่ แต่ต้องระมัดระวังในการใช้จ่ายของผู้ยื่นกู้ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

2.2 การวางยุทธศาสตร์กลุ่มอาชีพ ผู้ที่ประกอบอาชีพ ชาวนา สวนยาง สวนปาล์ม ชาวประมง และปศุสัตว์ มีแนวโน้มว่ายุทธศาสตร์ที่สืบทอดอาชีพลดลง

2.3 แนวโน้มในการทำกำไร อาชีพต้นน้ำของ ธกส. มีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานค่อนข้างสูงหรือมีรายได้โดยเฉลี่ยเท่ากับผู้ผลิตอื่นในอาชีพเดียวกัน สำหรับอาชีพกลางน้ำและปลายน้ำของสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง มีกำไรสุทธิใกล้เคียงกับผู้ผลิตรายอื่น

2.4 แหล่งเงินทุนของเกษตรกรมีเพียงพอสำหรับการทำเกษตรกรรม แต่มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพเนื่องจากค่าใช้จ่ายของเกษตรกรค่อนข้างสูง เช่น การซื้อที่ดินเพื่อการทำกิจการ ต้นทุนในการผลิตเพิ่มขึ้น รวมถึงค่าใช้จ่ายส่วนตัว เช่น ค่าใช้จ่ายด้านการศึกษาของบุตรหลาน และภาระหนี้สินในการก่อสร้างบ้าน เป็นต้น

2.5 ผู้ประกอบอาชีพ ชาวนา สวนยางพารา สวนปาล์ม ชาวประมง และปศุสัตว์ ซึ่งทำการผลิตวัตถุดิบเพื่อใช้ในโรงงานหรือพ่อค้าคนกลางนำไปขายต่อ ประสบปัญหาด้านการกำหนดราคาขายส่งผลให้เสียเปรียบกลุ่มลูกค้ากลางน้ำและปลายน้ำ

2.6 ผู้ประกอบอาชีพกลางน้ำ ได้แก่ แพปลา พ่อค้ารับซื้อยางพารา โรงสีข้าว ประสบปัญหาด้านทุนสูงและต้องใช้เงินสดในการหมุนเวียน เนื่องจากต้องนำวัตถุดิบมาปรับปรุง ตกแต่ง หรือผ่านกระบวนการผลิตสินค้าขั้นต้น ก่อนนำส่งให้ลูกค้าปลายน้ำ แต่ก็สามารถกำหนดราคาขายด้วยตนเองได้ และบางครั้งการตั้งราคาสินค้าก็ขึ้นอยู่กับคู่แข่งและความต้องการซื้อ

3. กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

3.1 การจัดตั้งร้านค้าชุมชน โดยการนำเงินทุนของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมาลงทุน ปัญหาหลักก็คือด้านสถานที่ ความรู้ ความเข้าใจของคณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ฯ ในการก่อตั้งร้านค้าชุมชน

3.2 อัตราดอกเบี้ยของกลุ่มออมทรัพย์ฯ เริ่มตั้งแต่ 1% ต่อเดือน ถึง 3% ต่อเดือน เป็นอัตราดอกเบี้ยที่สูง เมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ยของสถาบันการเงิน จึงก่อให้เกิดภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น

3.3 ปัญหาการดำเนินชีวิตแบบสังคมเมืองหรือสังคมสมัยใหม่ เป็นวัฒนธรรมที่เข้าถึงประชาชนในชนบทมากขึ้น ส่งผลให้แนวคิด ทศนคติ และวิถีชีวิตของคนในชนบทค่อยๆ เปลี่ยนไปตามกระแสสังคมเมืองมากขึ้น วัฒนธรรมแบบช่วยเหลือเกื้อกูล ซึ่งเคยมีมาแต่เดิมได้เปลี่ยนแปลงไปสู่วัฒนธรรมการแข่งขัน อันเป็นปัญหาต่อการร่วมมือร่วมใจกันของชาวบ้านอยู่ในระดับหนึ่ง ซึ่งจะส่งผลให้การดำเนินกิจกรรมบางอย่างของกลุ่มฯ ไม่ได้รับการร่วมมือเท่าที่ควร โดยเฉพาะผู้ที่จะมาทำงานเป็นคณะกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์ฯ จำเป็นที่จะต้องเสียสละเวลา และผลตอบแทนที่ได้รับมักไม่คุ้มค่ากับเวลาที่เสียไป

4. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

4.1 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการใช้เงินทุนของสถาบันการเงิน ความต้องการจำนวนเงินจะต้องสอดคล้องกับรายได้และกำไรสุทธิ อีกทั้งการกู้เงินจากสถาบันการเงิน หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องรับผิดชอบแทนสมาชิก ทำให้หลายกลุ่มฯ เกิดความกังวลในการขอสินเชื่อ จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ปริมาณเงินกู้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับจำนวนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนซึ่งเป็นข้อจำกัดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเอง

4.2 ด้านฐานะการเงินกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่มีรายได้ไม่สม่ำเสมอ สินค้าไม่สามารถจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง

4.3. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ ขาดความรู้ในเชิงวิชาการ จึงไม่เข้าใจกระบวนการจัดทำแผนธุรกิจ ส่วนใหญ่มีประสบการณ์และมีมือที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษในด้านการผลิตแต่ด้านอื่นๆ เช่น การวางแผนการเงิน การตลาด จำเป็นต้องได้รับการพัฒนาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

4.4 การเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีปัญหาด้านหลักประกันหรือบุคคลค้ำประกัน เป็นเงื่อนไขที่ยากสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

4.5 การสร้างเครือข่าย ควรเน้นด้านตลาด โดยเฉพาะตลาดภายในหมู่บ้าน ส่งเสริมให้ชาวบ้านใช้สินค้าของวิสาหกิจชุมชน ภายหลังจึงทำตลาดโดยส่งสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไปยังกลุ่มอื่นให้ช่วยจำหน่ายและรับสินค้าของกลุ่มอื่นมาจำหน่ายที่กลุ่ม เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนกันและช่วยประชาสัมพันธ์สินค้าให้กันและกัน

4.6 วิสาหกิจชุมชนต้องเพิ่มศักยภาพด้านการตลาด (ผลิตภัณฑ์/บริการ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย) เนื่องจากสิ่งเหล่านี้ส่งผลต่อการถึงแหล่งทุน

5. หน่วยงานภาคี

5.1 บทบาทของหน่วยงานภาคี กับการให้ความช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชน ด้วยวิธีให้เงินแทนการให้อำนาจความรู้ ทำให้ขาดการพัฒนาที่จะนำไปสู่ความยั่งยืน

5.2 องค์การบริหารส่วนตำบล มีรูปแบบการให้ความช่วยเหลือกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในลักษณะของงบประมาณสำหรับการเพิ่มศักยภาพหรือพัฒนาสินค้าของกลุ่ม

7.2 การอภิปรายผล แบ่งออกเป็น 5 ประเด็นดังนี้

1. สถาบันการเงิน
2. กลุ่มอาชีพ กลุ่มต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ
3. กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต
4. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
5. หน่วยงานภาคี

1. สถาบันการเงิน

1.1 ขั้นตอนและหลักเกณฑ์การยื่นขอสินเชื่อมีหลายขั้นตอน ตั้งแต่การเตรียมเอกสาร การขออนุมัติ การให้วงเงินสินเชื่อ ต้องใช้ระยะเวลานาน รวมถึงหลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกัน ต้องมีการรวมกลุ่มสมาชิกไม่น้อยกว่า 25 คน มีการออมอย่างต่อเนื่อง มีระบบการรวมกลุ่มอย่างชัดเจน หรือต้องได้รับการคัดสรร ตั้งแต่ 3 ดาวขึ้นไป หรือเป็นผู้ค้าปลีก-ค้าส่ง ในศูนย์แสดงและจำหน่าย OTOP การสร้างเงื่อนไข เป็นสิ่งที่ยากสำหรับวิสาหกิจชุมชนส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้าถึงแหล่งทุนได้ยาก

1.2 เงื่อนไขและหลักเกณฑ์เกี่ยวกับเอกสารของผู้ยื่นกู้ ที่สถาบันการเงินต้องการเพื่อประกอบการพิจารณาคำขอกู้ ส่วนใหญ่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่สามารถจัดทำได้ เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มมีอายุอยู่ในวัยกลางคนถึงสูงอายุและไม่มีความรู้ด้านวิชาการ ส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการเงินทุนในลักษณะการให้เปล่า ไม่มีเงื่อนไขจากหน่วยงานภาครัฐหรือใช้วิธีการลงทุนกันเองกับสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1.3 การแข่งขันระหว่างสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อในแต่ละพื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีการแข่งขันสูง สถาบันการเงินเกือบจะทุกแห่งมุ่งเน้นการปล่อยสินเชื่อสำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพราะจะได้รับอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าการปล่อยสินเชื่อประเภทเกษตรกรรม และหากปล่อยกู้ในวงเงินสูงแต่น้อยราย หรือ การปล่อยกู้หลายรายแต่วงเงินต่ำขั้นตอน วิเคราะห์สินเชื่อใช้เวลาใกล้เคียงกัน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อลูกค้ารายย่อยกับการเข้าถึงแหล่งทุน

1.4 การยื่นกู้เงินตามนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน ขาดความชัดเจนในการกู้เงินและการระบุวัตถุประสงค์ของการกู้ไม่ตรงกับเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนดไว้ จึงส่งผลให้สถาบันการเงินไม่สามารถอนุมัติสินเชื่อ

1.5 หลักประกันสินเชื่อตามนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน มีกระบวนการที่ยุ่งยากและต้องใช้ระยะเวลานานในการประเมินมูลค่า ไม่มีมาตรฐาน และมีระบบราชการมาเกี่ยวข้อง ส่งผลให้การพิจารณาสินเชื่อล่าช้า

1.6 การอนุมัติสินเชื่อตามโครงการสินเชื่อนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน หลักประกันประเภท สิทธิการเช่า ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร และโฉนดน้ำ หากไม่สามารถพิสูจน์ความเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ได้ ส่งผลให้สถาบันการเงินที่เข้าร่วมโครงการไม่สามารถปล่อยสินเชื่อตามโครงการได้

1.7 นโยบายของสถาบันการเงิน ในการปล่อยสินเชื่อตามโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน เนื่องจากยังไม่ให้ความสำคัญต่อเป้าหมายและจำนวนรายการปล่อยสินเชื่อ ทำให้ขาดแรงกระตุ้นในการปล่อยสินเชื่อ ส่งผลให้การปล่อยสินเชื่อประเภทนี้ยังมีปริมาณน้อย

1.8 ความร่วมมือของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน อยู่ในระดับต่ำ กรณีหน่วยงานในการออกหนังสือยืนยันสิทธิทำกิน แต่ไม่สามารถออกหนังสือยืนยันสิทธิ ดังนั้นทำให้สถาบันการเงิน ไม่มีหลักประกันจึงไม่สามารถอนุมัติสินเชื่อได้

2. กลุ่มอาชีพต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

2.1 ประวัติการชำระหนี้ ของกลุ่มอาชีพต้นน้ำ ได้แก่ อาชีพชาวนา สวนยางพารา สวนปาล์ม น้ำมัน ชาวประมง และปศุสัตว์ ซึ่งเป็นลูกค้ำของ ธกส. อยู่ในระดับที่ดีมาก ลูกค้ำประเภท แพปลา พ่อค้ายางพารา โรงสีข้าว ของ ธพว. อยู่ในระดับดี ลูกค้ำประเภทค้าปลีก-ค้าส่ง สถาบันการเงินออมสิน อยู่ในระดับดี เนื่องจากการปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มลูกค้ำที่เป็นลูกค้าย่อยและมีวงเงินกู้จำนวนน้อย จึงส่งผลต่อความรับผิดชอบในการหนี้สิน

2.2 ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ สำหรับ อาชีพชาวนา สวนยางพารา สวนปาล์ม ชาวประมง และปศุสัตว์ อยู่ในระดับดีมาก อาชีพ แพปลา พ่อค้ายางพารา โรงสีข้าว ค้าปลีก อยู่ในระดับดี เนื่องจากการประกอบอาชีพตามบรรพบุรุษที่สั่งสมประสบการณ์ ที่มีการสืบทอดกันมา ช่วยส่งเสริมประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน เพราะสถาบันการเงินมีความมั่นใจในการปล่อยสินเชื่อ

2.3 ความสามารถในการแข่งขัน อาชีพชาวนา สวนยางพารา สวนปาล์ม ชาวประมง และปศุสัตว์ ซึ่งเป็นลูกค้ำต้นน้ำของ ธกส. อยู่ในระดับที่ดีมาก เนื่องจากมีความสามารถในการผลิต ลูกค้ำกลางน้ำประเภท แพปลา พ่อค้ายางพารา โรงสีข้าว ของ ธพว. อยู่ในระดับดี ประเภทค้าปลีก สถาบันการเงินออมสิน อยู่ในระดับดี เนื่องจากมีความสัมพันธ์อันดีและมีทำเลที่ตั้งอยู่ในชุมชน ประกอบกับมีวัฒนธรรมในการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน จึงส่งผลต่อรายได้และการเข้าถึงแหล่งทุน

2.4 ความแน่นอนในการขายสินค้า/บริการ อาชีพทำนาอยู่ในระดับดีมาก เนื่องจากมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อและสามารถจำหน่ายโดยตรงให้กับโรงสีข้าว เช่นเดียวกับอาชีพสวนยางพาราที่จำหน่ายให้กับจุดรับซื้อในพื้นที่ มีความสะดวกและได้ราคาที่เหมาะสม อีกทั้งสามารถจ่ายเงินให้กับเกษตรกรได้ทันที สำหรับกลุ่มลูกค้ำกลางน้ำ อยู่ในระดับดี เนื่องจากการติดต่อ ค้าขายกันมานาน ในกรณีของผู้ประกอบปศุสัตว์ หากรับจ้างเลี้ยงและเลี้ยงแบบประกันราคา ก็จะมีบริษัท ซีพี จำกัด บริษัท ภาคได้ค้าสัตว์ จำกัด เป็นผู้รับซื้อ จึงไม่ประสบปัญหาในการจำหน่าย

2.5 ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิต มีความสัมพันธ์กับร้านค้าในชุมชนอันเนื่องมาจากการได้รับเครดิตและการบริการที่เป็นกันเอง

2.6 ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิต และบริการ/การค้า โดยกลุ่มอาชีพ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ อยู่ในระดับดี เนื่องจากมีความชำนาญและประสบการณ์ในการประกอบอาชีพมากกว่า 3 ปี ส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งทุนมีประสิทธิภาพ

2.7 สัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุน กลุ่มอาชีพ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ มีการใช้เงินทุนของตนเองมากกว่าเงินกู้ยืม

2.8 การทำแผนธุรกิจ/การวางแผนกิจการ มีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา และความช่วยเหลือของหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งมีส่วนในการส่งเสริมให้เกิดประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

2.9 เกษตรกรที่ขายน้ำยางสดและไม่มีการทำยางแผ่นดิบ จะส่งผลให้เสียโอกาสในด้านราคา เพราะจะได้ราคาต่ำกว่ายางแผ่น และการตั้งโรงงานผลิตยางพาราของหน่วยงานภาครัฐ ไม่มีความสัมพันธ์กับราคาจำหน่ายยางของเกษตรกร

3. กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

3.1 วัตถุประสงค์การกู้เงินของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ฯ ส่วนใหญ่ พบว่าเป็นการนำเงินไปใช้จ่ายในเรื่องค่าเล่าเรียนบุตรในช่วงเปิดภาคเรียน และการใช้จ่ายส่วนตัว เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรมีรายได้น้อยและไม่แน่นอน จึงควรส่งเสริมให้มีการทำในชุมชน สนับสนุนการทำอาชีพเสริมให้กับสมาชิกและมีรายได้สม่ำเสมอ ซึ่งสอดคล้องกับ อำภา จันทราภาส และคณะ (2545) และกำพล จิวักดิ์ และคณะ (2548)

3.2 จำนวนของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้พัฒนากรอำเภอและเจ้าหน้าที่ของรัฐจากหน่วยงานต่างๆ มีโอกาสมาเยี่ยมเยียนและให้คำแนะนำกับกลุ่มฯ น้อยลง รวมถึงกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ ขาดความรู้และหากมีข้อผิดพลาดบางอย่างของกลุ่ม ส่งผลให้การปรับปรุงแก้ไขช้ากว่าที่ควรเป็น ดังนั้นควรมีการร่วมมือ กับบุคคลภายนอก มาให้ความรู้และประสบการณ์แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่องรวมถึงการศึกษาดูงาน สอดคล้องกับ กำพล จิวักดิ์ และคณะ (2548)

3.3 ทักษะของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ฯ ที่มีต่อเจ้าหน้าที่ของรัฐ พบว่าไม่สามารถขอคำปรึกษาเกี่ยวกับการลงทุนได้ และส่วนใหญ่เจ้าหน้าที่ที่เข้ามาเยี่ยมเยียนกลุ่มฯ มักจะมาเพื่อมาขอข้อมูลเพื่อนำไปเขียนผลงาน อีกทั้งกลุ่มออมทรัพย์ฯ ที่ได้รับการช่วยเหลือพบว่ามีกลุ่มฯ ที่มีความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ การจัดฝึกอบรมที่ให้ความรู้กับกรรมการกลุ่มฯ เช่น การจัดทำบัญชี ก็จะเป็นการฝึกอบรมระยะสั้น นำไปใช้ประโยชน์ได้น้อยเนื่องจากไม่สามารถนำไปฝึกปฏิบัติได้ขาดการติดตามและช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง จึงควรมีการพัฒนาความรู้ ทักษะ ให้กับคณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับอำภา จันทราภาส และคณะ (2545)

3.4 การผ่อนชำระหนี้ของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ที่มีการกำหนดเวลาชำระเงินต้นปีละ 1 ครั้ง สมาชิกส่วนใหญ่มักจะไปกู้เงินจากแหล่งอื่นเพื่อนำมาชำระ และทำการกู้ต่อเนื่องจึงส่งผลกระทบต่อภาระหนี้ของสมาชิกกลุ่ม ฯ

4. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

4.1 สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ขาดความรู้ ความเข้าใจในเรื่องแหล่งเงินทุน เนื่องจากขาดข้อมูลเกี่ยวกับขั้นตอนการติดต่อ ไม่มีความสะดวกในการติดต่อ ดังนั้นจึงส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเข้าถึงแหล่งทุนของสถาบันการเงินจำนวนน้อยราย

4.2 ต้นทุนการผลิตสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีแนวโน้มสูงขึ้นหรือมีเงินทุนไม่เพียงพอในการจัดหาวัตถุดิบเก็บไว้เป็นสต็อกสินค้า เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจ ปัจจัยภายนอก เช่น ราคาน้ำมัน อัตราดอกเบี้ย อีกทั้งบางช่วงฤดูกาล วัตถุดิบในพื้นที่ มีไม่เพียงพอ เนื่องจากขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ และความต้องการของตลาด ดังนั้นควรเริ่มหาเงินทุนจากภายในชุมชน เช่น กลุ่มออมทรัพย์ เพื่อการผลิต เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่จ่ายให้กับกลุ่ม ฯ ยังกลับสู่ชุมชน ในด้านเงินปันผลให้กับสมาชิก หากต้องการวงเงินจำนวนสูงขึ้น จึงเลือกใช้บริการสถาบันการเงินที่ส่งเสริมให้แหล่งเงินทุนกับวิสาหกิจชุมชน

4.3 การวางทายาทเพื่อให้สืบกิจกรรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต่อไป ไม่ปรากฏเด่นชัด ภายในหมู่บ้าน เนื่องจากชาวบ้านส่วนใหญ่จะนิยมส่งบุตรหลานไปศึกษาต่างพื้นที่ ชาวบ้านที่มีอยู่ในหมู่บ้าน จึงเป็นผู้ที่สูงอายุแต่มีฝีมือ ขาดบุตรหลานมาทำการเรียนรู้ภูมิปัญญาโดยเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ต้องใช้ฝีมือ ชำนาญเฉพาะด้าน

4.4 การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังมีน้อยมาก เนื่องจากข้อจำกัดด้านงบประมาณ และขาดผู้นำริเริ่มอย่างจริงจัง ในการสร้างความร่วมมือและเครือข่ายระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

4.5 ทักษะคติของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกับกลุ่มที่ผลิตสินค้าประเภทเดียวกันหรือสินค้าเหมือนกัน จึงมองว่าเป็นคู่แข่งกันและชิงความได้เปรียบ เช่น การกำหนดราคา การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ขาดโอกาสในการต่อรองราคาขาย

4.6 ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโดยเฉพาะระยะหนึ่งปีแรก อยู่ในระหว่างการปรับตัว เช่น ด้านการรวมกลุ่ม การจัดหาวัตถุดิบ และด้านการตลาด ดังนั้น หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องช่วยกันสนับสนุนและส่งเสริมกลุ่มให้อยู่รอด หากการดำเนินงานที่มากกว่า 2 ปี จะช่วยให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีความชำนาญในการผลิต และให้บริการต่างๆ ได้ดีขึ้น ระยะเวลาที่มีความสัมพันธ์กับความพร้อมในการผลิต ช่วยส่งเสริมให้เกิดประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

4.7 การจัดการด้านการเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากเป็นเรื่องที่เข้าใจค่อนข้างยากสำหรับกลุ่มฯ ส่งผลให้ไม่มีการทำบัญชี จัดบันทึก และขาดข้อมูลเพื่อการวางแผน สอดคล้องกับอารี วิบูลย์พงศ์ และคณะ (2548) จึงส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างไม่มีประสิทธิภาพ

4.8 การพัฒนาความรู้ความสามารถของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ยังไม่เพียงพอ เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจำเป็นต้องเรียนรู้การบริหารจัดการ และให้ความสำคัญต่อการแสวงหาความรู้ให้มากขึ้นเพื่อนำไปสู่ความยั่งยืนของกลุ่มฯ สอดคล้องกับ อารี วิบูลย์พงศ์ และคณะ (2548)

4.9 แนวโน้มในการทำกำไรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อยู่ในระดับที่ค่อนข้างดี เนื่องจากมี การสร้างเครือข่าย เช่น ในการฝากขายสินค้าไปยังกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่น หรือ ร้านค้าที่มีหน่วยงานของ รัฐจัดให้มีการวางจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดังนั้นจะทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นส่งผลให้ การเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.10 การจัดการวัตถุดิบเป็นการจัดหาวัตถุดิบที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการ โดยแบ่งเป็น 1) วัตถุดิบขาดแคลน เช่น กลุ่มปฏีชีวภาพ กลุ่มกะลามะพร้าว 2) วัตถุดิบราคาสูง เช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการรวมตัวกันซื้อน้ำตาลโตนด เส้นใยผ้าทอ และ 3) วัตถุดิบสินค้าทดแทน เช่น ใช้ผ้าทอ นำมาประดับสินค้าประเภท กระเป๋าสะพาย ก่อ่งใส่ของ ก่อ่งใส่กระดาษชำระ ซองใส่กระดาษ ก่อ่งใส่กระดาษโน้ต แทนใบลาน ดังนั้น ภาครัฐควรเข้ามามีบทบาทในการประสานงานเพื่อให้ทราบ ข้อมูล วัตถุดิบที่มีอยู่ในแต่ละพื้นที่ ส่งเสริมให้เกิดการแลกเปลี่ยนระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้วยกัน ช่วยส่งเสริมความยั่งยืนและส่งเสริมประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

4.11 กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ยังขาดประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม และขาดการรับรู้ข้อมูลของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแหล่งอื่น เนื่องจากต้องใช้เวลาในการติดต่อทำประชาสัมพันธ์กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และ ขาดงบประมาณ ดังนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ต้องสร้างกลไกความร่วมมือให้เกิดขึ้น เพื่อเป็นประโยชน์ในการติดต่อร่วมมือและพึ่งพาซึ่งกันและกัน

4.12 การแลกเปลี่ยนเรียนรู้กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ระหว่างต่างอำเภอ หรือต่างจังหวัด โดยมาก จะพบกันในงานแสดงสินค้าต่างๆ ของราชการและเอกชน เมื่อพบกันก็ได้พูดคุยทำความรู้จักกัน แต่เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ ที่ไม่ได้ไปออกร้านในงานต่างๆ ก็จะไม่ได้อาทำความรู้จัก สร้างสัมพันธ์ กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นทำให้การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีน้อย ดังนั้นหากสามารถตั้งเป็นกลุ่มชมรมต่างๆ หรือการสร้างเครือข่าย จะช่วยเพิ่มความเข้มแข็งให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

5. หน่วยงานภาคี

5.1 ปัญหาที่ต้องระวังคือ ความสามารถในการชำระหนี้ ของกลุ่มลูกค้าเกษตรกร หากเกิดสถานะเศรษฐกิจที่ไม่ดี หรือ ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมอื่น เช่น น้ำท่วม ภัยแล้ง รัฐบาลต้องเร่งหามาตรการในการให้ความช่วยเหลือโดยเร่งด่วนอย่างเป็นรูปธรรมชัดเจน และต้องร่วมกันส่งเสริมให้เกิดอาชีพเสริมกับชาวบ้าน เพื่อสร้างรายได้ที่สม่ำเสมอให้กับชุมชน

5.2 หน่วยงานภาคี ควรเข้ามาประสานงานเพื่อ ส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือทางด้านวิชาการ กับวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าประเภทเดียวกันและการแลกเปลี่ยนวัตถุดิบ เพื่อนำมาพัฒนาขีดความสามารถวิสาหกิจชุมชน เช่น ความทันสมัยของเครื่องมือ เครื่องใช้ การทำบรรจุภัณฑ์ การแปรรูป แรงงานฝีมือ และการสร้างเครือข่ายการตลาด จึงจะส่งผลต่อความเข้มแข็งยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

5.3 หน่วยงานภาคีควรเร่งดำเนินการเพิ่มขีดความสามารถของตนเอง เพื่อให้การช่วยเหลือแนะนำ เป็นที่ปรึกษา ในด้านการบริหารจัดการกลุ่ม เพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และร่วมกัน เพิ่มขีดความสามารถในการปล่อยกู้ของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หรือต้องเข้ามามีบทบาทในการหาที่ปรึกษาให้กับ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และ วิสาหกิจชุมชน

7.3 ข้อเสนอแนะ แบ่งออกเป็น 5 ประเด็นดังนี้

1. สถาบันการเงิน
2. ลูกค้า กลุ่มคั้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำของ 3 สถาบันการเงิน
3. กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต
4. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
5. หน่วยงานภาคี

1. สถาบันการเงิน

1.1 สถาบันการเงิน ควรมีนโยบายการปล่อยกู้ส่งเสริมอาชีพ โดยพิจารณาเปรียบเทียบกับวิธีการทำงานของกลุ่มออมทรัพย์ **“กรรมการปล่อยกู้ให้กับสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์ฯ มีวิธีการที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่งและสามารถนำไปเป็นแบบอย่างให้กับกลุ่มอื่นๆ ก็คือจะปล่อยกู้โดยเน้นในเรื่องการประกอบอาชีพ ตัวอย่าง เช่น สมาชิกแจ้งความประสงค์จะขอู้เพื่อนำเงินไปเลี้ยงปลา กรรมการกลุ่มฯ จะจัดหาพันธุ์ปลาพร้อมกับการติดตามการเลี้ยงปลาจนกระทั่ง สามารถนำปลาออกจำหน่ายแล้วจึงติดตามทวงเงินที่ยืมไปจากกลุ่ม ฯ คืนมาเพื่อปล่อยกู้ให้กับสมาชิกท่านอื่นต่อไป”**

1.2 หน่วยงานหลักที่เกี่ยวข้องกับนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน ควรเข้ามาช่วยตรวจสอบเป็นระยะๆ และให้คำแนะนำกับผู้บริหาร ให้เข้าใจวิธีการและกระบวนการ นำทรัพย์สินไปใช้ในการก่อให้เกิดประโยชน์

1.3 กรณีผู้กู้ที่เกี่ยวข้องกับนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน ควรเพิ่มความคล่องตัวในการเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์ของสินทรัพย์ หลักทรัพย์ค้ำประกัน ประเภทเครื่องจักรการเกษตร รวมถึงหลักเกณฑ์การประเมินหลักประกันให้เหมือนสินเชื่อประเภทอื่นที่มีเงื่อนไขอย่างชัดเจน

1.4 รัฐบาลควรพิจารณาออกกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิทธิทำกินให้ชัดเจน กรณีเจ้าของสิทธิเสียชีวิตผู้รับสิทธิต้องเป็นเกษตรกร รวมถึงการให้ความช่วยเหลือโดยการหามาตรการ ที่ชัดเจนเป็นรูปธรรมให้กับสถาบันการเงิน ในกรณีเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

2. กลุ่มอาชีพ ต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำ

2.1 การจัดเก็บสินค้าเกษตร หลายพื้นที่ไม่มีสถานที่เก็บเป็นของตนเอง เมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้ว จำเป็นต้องขายสินค้าทันทีทำให้ขายข้าวเปลือกได้ในราคาต่ำและเสียโอกาสขาย ในขณะที่มีแนวโน้มของราคาสินค้าสูงขึ้น ดังนั้นควรเก็บผลผลิตของตนเองโดยการสร้างโกดังเก็บ เช่น ในอำเภอเขาสวน จังหวัดพัทลุง และควรมีการรวมกลุ่มกันเพื่อก่อตั้งสถานที่เก็บวัตถุดิบในชุมชน เช่น โรงงานข้าว โรงงานข้าวเพื่อใช้เก็บสินค้า เพื่อใช้จำหน่ายและเป็นพันธุ์ข้าว

2.2 เกษตรกรจะขายข้าว ให้กับโรงสีข้าวหรือพ่อค้าในพื้นที่เป็นหลัก โดย ส่วนใหญ่ ไม่มีอำนาจต่อรองในการเสนอราคาขาย และปัจจุบันมีพ่อค้าจากภาคกลางมา ซื้อข้าวเปลือก แข่งขันกับโรงสีข้าวในพื้นที่และได้ราคาดีกว่า หากเกษตรกรรวมตัวกันเพื่อเสนอขายข้าวเปลือกจะทำให้ได้ราคาที่สูงขึ้น ส่งผลต่อการเพิ่มรายได้ และมีประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

2.3 เกษตรกรต้นน้ำ ส่วนใหญ่อาศัยประสบการณ์ของตนเองดำเนินกิจกรรม อาจส่งผลให้ขาดการพัฒนาเพิ่มขีดความสามารถ หากได้รับการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และมีการเชื่อมโยงวัตถุดิบ มีภาครัฐ ให้ความรู้แนะนำเพิ่มเติม จัดหาแหล่งจำหน่ายที่แน่นอน จะส่งเสริมความเข้มแข็งให้กับกลุ่มอาชีพต้นน้ำ และเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงแหล่งทุน

3. กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

3.1 หากกลุ่มออมทรัพย์ฯ มีความสามารถทำหน้าที่บิณฑบาตปล่อยเงินกู้เงินทุนหมุนเวียนได้ จะช่วยแก้ปัญหาแหล่งเงินทุนให้กับวิสาหกิจชุมชนของตนเองได้

3.2 คณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ส่วนใหญ่ ขาดความรู้ ความเข้าใจ ในการดำเนินงาน เพื่อที่จะส่งเสริมแหล่งทุนในหมู่บ้าน เพื่อก่อให้เกิดการผลิต ดังนั้นกลุ่มออมทรัพย์ต้องได้รับการฝึกอบรมเป็นพิเศษ โดยเฉพาะหลักการพิจารณาเงินกู้และการติดตามหนี้ช่วยแก้ปัญหาให้กับสมาชิก

3.3 ควรส่งเสริมให้มีความรู้ ศึกษาดูงาน การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการปล่อยเงินกู้กับแหล่งทุนที่มีการปล่อยกู้เพื่อการผลิต ทั้งแหล่งทุนภายในหมู่บ้าน และแหล่งทุนภายนอก โดยเสนอแนะชี้ให้เห็นความสำคัญของการมีวินัยและคุณธรรม เช่น มีความซื่อสัตย์ต่อกัน มีความรับผิดชอบร่วมกัน มีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน มีความเห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน และมีความเสียสละเพื่อส่วนรวม เงื่อนไขเหล่านี้ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มออมทรัพย์ฯ โดยตรง

3.4 ภาครัฐควรเร่ง ประสานความร่วมมือกับฝ่ายปกครองท้องถิ่น เช่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน จัดทำภาระหนี้สินภาคประชาชนเพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจในการปล่อยกู้ของแหล่งทุนต่าง ๆ และแนวทางในการช่วยเหลือเพื่อเสริมสร้างรายได้ให้กับประชาชนเพื่อลดภาระหนี้สิน

3.5 ภาครัฐ ควรกำหนดมาตรฐานคุณสมบัติของผู้ที่จะมาทำหน้าที่เป็นประธาน และ คณะกรรมการของกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อป้องกัน สำหรับปัญหาเรื่องทุจริต หรือความไม่ซื่อสัตย์

3.6 ควรมีการตรวจสอบ และควบคุมอัตราดอกเบี้ยของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ให้เป็นไปตามเงื่อนไขคือ ไม่เกินร้อยละ 15 ต่อปี

3.7 ควรส่งเสริมให้ชาวบ้านนำเงินจากการออมที่เกิดขึ้นกับกลุ่มออมทรัพย์ฯ มาช่วยเหลือตนเองในการลงทุนเพื่อบริโภคในครอบครัว เช่น การเลี้ยงปลา ไก่ หมู สำหรับเป็นอาหาร ปลูกผัก รับประทานภายในครัวเรือน และนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาเผยแพร่รณรงค์เพื่อนำมาสู่การปฏิบัติอย่างจริงจัง

3.8 กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นแหล่งทุน ที่มีบทบาทสำคัญยิ่งในชุมชนทำให้สมาชิกกลุ่มสามารถที่จะออมเงินได้ตามศักยภาพของตน แต่ละคนจึงมีเงินออมเพิ่มขึ้นตามลำดับ และทำให้ตนเองมีฐานะทางเศรษฐกิจดีขึ้น ซึ่งส่งผลให้กองทุนของกลุ่มกลายเป็นแหล่งทุนที่สำคัญในชุมชน สมาชิกทุกคนสามารถกู้เงินมาใช้ตามความจำเป็นของแต่ละคน และมีภาระหนี้สินหลายแหล่ง จึงใช้วิธีการผิดนี้ คือ กู้เงินจากแหล่งหนึ่งมาชำระหนี้ก่อนเมื่อครบกำหนดชำระแล้วจึงไปกู้เงินจาก แหล่ง ทุนอื่นๆ เช่น ธกส. เงินกองทุนหมู่บ้าน สหกรณ์ออมทรัพย์ หมุนเวียนหนี้สินอย่างต่อเนื่อง จึง จำเป็นต้องมีมาตรการในการป้องกันความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอก เนื่องจาก เป็นแหล่งเงินออมที่สำคัญของชาวบ้าน และมีจำนวนสมาชิกมาก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจใน ชุมชน และขยายเป็นวงกว้างได้

4. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

4.1 สถาบันการเงินทั้ง 3 แห่งไม่ได้กำหนดวงเงินที่ชัดเจนในการปล่อยกู้ให้กับวิสาหกิจชุมชน เนื่องจาก มีความเสี่ยงสูง ดังนั้น ต้องใช้แหล่งทุนของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นตัวกลางในการ กู้ยืม แต่ต้องพัฒนาขีดความสามารถของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

4.2 ความต้องการเงินของวิสาหกิจชุมชน จะต้องการในช่วงมีการผลิตแล้วมีตลาดชัดเจน กำไรแน่นอน แต่ปัญหาคือ ไม่สามารถมีการผลิตได้บ่อยเนื่องจากต้องมีตลาดอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงมี ความต้องการเงินทุนหมุนเวียนช่วงระยะเวลาหนึ่ง ควรจะมีการพิจารณาจากแหล่งทุนภายในหมู่บ้าน โดยเฉพาะกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

4.3 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องมีที่ปรึกษาทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาอย่างต่อเนื่องทำหน้าที่สอดส่อง หรือดูแลอย่างใกล้ชิด ในระยะหนึ่ง (อย่างน้อย 3 ปีแรก) เพื่อให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.4 ปัญหาที่มีแนวโน้มจะเกิดขึ้น ด้านความเชี่ยวชาญในการผลิตสินค้า ที่ได้รับการถ่ายทอดมาตั้งแต่บรรพบุรุษ คนรุ่นหลังมักไม่ค่อยสนใจอย่างจริงจัง ดังนั้น หากสถาบันการศึกษา ได้ตระหนักถึงความสำคัญ ในปัญหาดังกล่าว เห็นควรก่อตั้งให้มีการรวบรวม ภูมิปัญญาชาวบ้านแต่ละพื้นที่ บรรจุเข้าไปในหลักสูตร การเรียนการสอนของนักศึกษาวิชาชีพ และมีการฝึกงาน ปฏิบัติจริง ตามกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต่างๆ สำหรับหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรตระหนักถึงพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้น จึงต้องปรับเปลี่ยนให้ทันต่อสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

4.5 ควรส่งเสริมให้เกิด นวัตกรรมใหม่สำหรับกิจกรรมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเพื่อจูงใจ ให้นุ่นสาว รุ่นใหม่ มีความสนใจสืบทอดกิจกรรม

4.6 การพัฒนาศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ไม่จำเป็นต้องเป็นภาครัฐอย่างเดียว ภาคเอกชนที่มีความชำนาญ หรือ สถาบันการศึกษา ต้องร่วมมือ ยกศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่งเสริมความรู้ เช่น การจัดทำแผนธุรกิจ เพราะส่งผลให้ป้องกันความเสี่ยงให้กับผู้ให้แหล่งทุนสนับสนุน

4.7 หากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนร่วมมือในการพัฒนาสินค้า การทำประชาสัมพันธ์ การรวมตัวกันซื้อวัตถุดิบ เพื่อสร้างอำนาจการต่อรองราคาสินค้า จะส่งผลให้ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความเข้มแข็งเพิ่มขึ้น

4.8 ควรส่งเสริมให้มีการรักษาวัตถุดิบที่มีอยู่ในพื้นที่ เพื่อป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบในอนาคต และ ควรจะมีการทำฐานข้อมูล ด้านแหล่งวัตถุดิบ หรือแม้กระทั่งด้านแหล่งจำหน่าย

4.9 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการสืบทอดภูมิปัญญาการผลิต ควรได้รับการส่งเสริมเพิ่มศักยภาพรูปแบบของตัวสินค้า การสร้างจุดขาย มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้แข่งขันทันต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

4.10 กลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งเสริมการขาย และศึกษาคู่แข่ง ดังนั้นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องเรียนรู้ ที่จะพัฒนากลุ่มตลอดเวลา เพื่อหากกลยุทธ์ในการดึงดูดลูกค้า และรักษาลูกค้าเดิม ให้เกิดการซื้อซ้ำบริโภคซ้ำ

4.11 การเผชิญกับแนวโน้มของวัตถุดิบในท้องถิ่นขาดแคลน เนื่องจากปริมาณความต้องการตลาดมีมากควรสร้างความร่วมมือกับองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สนับสนุนให้เกิดการอนุรักษ์รักษาและเพิ่มวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นตนเอง รวมถึงจัดสรรงบประมาณเข้ามาช่วยเหลือ อีกทั้งต้องร่วมกันปลูกจิตสำนึกให้เกิดขึ้นกับชุมชน ในการวางแผนและรักษาทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน และการนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

4.12. วัตถุดิบที่มีอยู่ในพื้นที่ไม่มีคุณภาพ เนื่องจากเกิดจากสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ เช่น ภัยแล้ง น้ำท่วม ศัตรูพืช ดังนั้นการให้ความรู้ทางด้านการรักษาพืชแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และส่งเสริมให้จัดทำบัญชีภาพ เพื่อรักษาสภาพแวดล้อมในชุมชน

4.13 ปัญหาบรรจุกัญท์ที่ไม่ได้มาตรฐาน เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขาดความรู้ และไม่มีอุปกรณ์ในการจัดทำบรรจุกัญท์ ควรส่งเสริมโดยการสร้างกลไกความร่วมมือให้เกิดขึ้นระหว่างสำนักงานเกษตรฯ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด เพื่อร่วมมือกันพัฒนาศักยภาพด้านบรรจุกัญท์ให้ได้มาตรฐาน เนื่องจากจะส่งผลต่อช่องทางการจัดจำหน่าย โอกาสในการสร้างยอดขาย เพราะส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.14 ปัญหาขาดเทคโนโลยีที่ทันสมัย และเงินทุนในการจัดหาเทคโนโลยีที่ทันสมัย พบมากในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่ได้รับภูมิปัญญาถ่ายทอดการผลิตจากคนรุ่นเก่า ดังนั้นควรได้รับการสนับสนุนเทคโนโลยีและนวัตกรรมการผลิตใหม่ๆ จากหน่วยงานที่รับผิดชอบ

4.15 ปัญหาด้านการผลิตเนื่องจากการผลิตสินค้าไม่ทันต่อความต้องการ หรือขาดแคลนแรงงานประเภทฝีมือ ดังนั้นหากสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่งเสริมให้ ฝึกอบรมวิชาชีพ เช่น กลุ่มประเภทหัตถกรรม จะทำให้มีแรงงานต่างพื้นที่ที่สามารถผลิตสินค้า สร้างงานกระจายรายได้

4.16. หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน หาก สามารถสร้างทีมงาน ให้มีความสามัคคี เสียสละเวลา ก็จะส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม

5. หน่วยงานภาคี

5.1 ภาครัฐ ควรส่งเสริมให้คนรุ่นใหม่ให้เห็นความสำคัญ กับอาชีพ เกษตรกร เพราะอาชีพกสิกรรมเป็นอาชีพดั้งเดิมของคนไทย

5.2 การวางแผนด้านการตลาดแรงงานการผลิต น่าจะมีองค์กรหรือผู้นำในท้องถิ่น ร่วมกับภาครัฐ ในการร่วมกันแก้ปัญหา การจัดหาแรงงาน การขายสินค้าเกษตร การวางแผนในการผลิต เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและจำหน่ายได้ราคาสูง

5.3 ภาครัฐ ควรเร่งดำเนินการประสานงานเพื่อจัดแลกเปลี่ยนความรู้กับเครือข่ายการตลาดด้านแหล่งทุนของแหล่งทุนภายใน หรือแม้แต่เพิ่มศักยภาพ ความรู้ของกรมการเอง ให้สามารถบริหารจัดการ เงินในกลุ่มออมทรัพย์ฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์กับสมาชิก และชุมชนอย่างต่อเนื่องเป็นรูปธรรมอย่างชัดเจน

5.4. การให้คำปรึกษากับวิสาหกิจชุมชน เจ้าหน้าที่ของรัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สำนักงานเกษตรในพื้นที่ องค์กรการบริหารส่วนตำบล ที่ให้การสนับสนุนการทำกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ควรได้รับการเพิ่มขีดความสามารถให้มีความรอบรู้ในการทำธุรกิจ หรือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องมีหน่วยงานที่รับทำหน้าที่ปรึกษา แต่ต้องไม่ให้มีการเพิ่มแก่ผู้รู้ เช่น ไม่คิดค่าดอกเบี๋ยรวมกับค่าที่ปรึกษา และรัฐต้องมีนโยบายที่ชัดเจนช่วยค้ำประกันธุรกิจ หรือช่วยจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษาแทน การให้เงินและอุปกรณ์แก่วิสาหกิจชุมชนโดยตรง

5.5 การเพิ่มศักยภาพวิสาหกิจชุมชน ควรรนำความรู้ที่ได้รับมาจากประสบการณ์สู่แนวทางการปฏิบัติที่สามารถพึ่งพาตนเองโดยยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียงใช้ทรัพยากรบุคลากร และทุนที่มีอยู่ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เพราะส่งผลต่อความเข้มแข็งและยั่งยืน จึงสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บรรณานุกรม

- กรมการปกครอง. (2550). *ระบบบริการข้อมูลประชากร*. สืบค้นเมื่อ 23 กุมภาพันธ์, 2554, จาก <http://203.113.86.149/hpstat9/people2.htm>
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2549). *บทความ: มาตรฐาน พ.ร.บ. วิสาหกิจชุมชนกันดีกว่า*. สืบค้นเมื่อ 12 ธันวาคม, 2553, จาก <http://www.ryt9.com/s/ryt9/64580>
- การประเมินปัญหาและความต้องการของธุรกิจชุมชน. (2551). สืบค้นเมื่อ 22 ธันวาคม, 2553 จาก <http://www.rasmi-trrm.org/index.php?lay=show&ac=article&Id=88885>
- สถาบันการจัดการเพื่อชนบทและสังคม. (2551). *การประเมินปัญหาและความต้องการของธุรกิจชุมชน*. สืบค้นเมื่อ 29 พฤศจิกายน, 2553, จาก <http://www.rasmi-trrm.org/index.php?lay=show&ac=article&Id=88885>
- กำพล จิวักดิ์. (2548). *แนวทางการพัฒนากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านทุ่งไผ่ ตำบลทุ่งไผ่ อำเภอสหัส จังหวัดนครศรีธรรมราช*. รายงานฉบับสมบูรณ์.
- กรมการพัฒนาชุมชน. (2541). *ข้อตกลงระหว่างธนาคารแห่งประเทศไทยและกรมการพัฒนาชุมชน ในการดำเนินงานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต*. สืบค้นเมื่อ 25 ตุลาคม, 2553, จาก http://www.cddphetchaburi.com/saver_files/saving2.htm
- มูลนิธิปิดทองหลังพระ สืบสานแนวพระราชดำริ. (2549). *โครงการปิดทองหลังพระ สืบสานแนวพระราชดำริ*. สืบค้นเมื่อ 18 กุมภาพันธ์, 2554 จาก <http://pidthong.org.www.readyplanet5.com/index.php?lay=show&ac=article&Id=539069037&Ntype=16>
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. (2552). *ประวัติ ธ.ก.ส.*. สืบค้นเมื่อ 14 ตุลาคม, 2553 จาก <http://lomsakbaac.igetweb.com/index.php?mo=10&art=300242>
- ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย. (2551). *ความเป็นมา*. สืบค้นเมื่อ 8 กันยายน, 2553, จาก http://www.smebank.co.th/bank_history.php
- ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย. (2551). *ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของโรงสีภาคใต้*. สืบค้นเมื่อ 3 ตุลาคม, 2553, จาก http://www.smebank.co.th/service_cradit_55.php
- ธนาคารออมสิน. (2554). *ประวัติธนาคาร*. สืบค้นเมื่อ 21 กุมภาพันธ์, 2554, จาก <http://www.gsb.or.th/about/index.php>
- วิช อนุบล. (2552). *สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดชุมพร. โรงเรียนนักจัดการความรู้ชุมพร*. สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม, 2553. จาก <http://www.gotoknow.org/blog/tawatan/289317>

นิรันดร์ จงวุฒิเวศย์. (2549). บทสรุป The Best of OTOP. ผู้จัดการออนไลน์. สืบค้นเมื่อ 22 เมษายน, 2551

จาก <http://www.manager.co.th/SMEs/ViewNews.aspx?NewsID=9490000106255>

ไพศาล เตียวงษ์สุวรรณ. (2549). ผลสำรวจความอยู่รอดตามโครงการสร้างผู้ประกอบการใหม่ ตั้งแต่ปี 2545-2549. ผู้จัดการออนไลน์. สืบค้นเมื่อ 22 เมษายน, 2551, จาก

<http://www.manager.co.th/SMEs/ViewNews.aspx?NewsID=9490000155014>

รายงานประจำปี สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2552).

ศูนย์สารสนเทศ กรมส่งเสริมการเกษตร. (2548). วิสาหกิจชุมชน. สืบค้นเมื่อ 30 กันยายน, 2553, จาก

<http://smce.doae.go.th/smccl/index.php?result=5>

สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. (2553). ทู่นของชุมชน.

สภาอุตสาหกรรมจังหวัด. (2548). ภูมิศาสตร์จังหวัดพัทลุง. สืบค้นเมื่อ 14 กรกฎาคม, 2553, จาก

<http://www.ftiprovence.or.th/province/province.aspx?id=38>

สฤณี อาชวานันทกุล. (2552). การเงินชุมชนในประเทศไทย : บทบาท สถานะ และอนาคต (1).

ประชาชาติธุรกิจ. วันที่ 04 มิถุนายน พ.ศ. 2552 ปีที่ 33 ฉบับที่ 4111, สืบค้นเมื่อ 6 สิงหาคม, 2553, จาก

http://www.imageplus.co.th/index.php?ds=content_detail&sec=2&type=4&id=ILCJZekSesCUdVh&page=1

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.). (2549).

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.). (2551).

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2552). ผลิตภัณฑ์ภาคและจังหวัด.

สืบค้นเมื่อ 3 พฤษภาคม, 2553 จาก <http://www.nesdb.go.th/Default.aspx?tabid=96>

สำนักทะเบียนกลาง กรมการปกครอง. (2553). จำนวนประชากรจังหวัดตรัง. สืบค้นเมื่อ 8 มกราคม,

2554, จาก <http://www.trang.go.th/h21.htm>

สำนักงานนโยบายและวิชาการสถิติ. (2549). ประชากรและความหนาแน่นจากการทะเบียน จำแนกตามเพศ พ.ศ. 2549. สืบค้นเมื่อ 24 เมษายน, 2553 จาก

http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/servGis/Report_stat/1_5.htm

สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมืองสมุทรปราการ. (2550). แนวทางการดำเนินงานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต. สืบค้นเมื่อ 11 ตุลาคม, 2552 จาก

http://www3.cdd.go.th/muang_s_prakan/moneysafe.html

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดเพชรบุรี. (2553). กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต : กระบวนการสะสมทุน โดยชุมชน. สืบค้นเมื่อ 8 ธันวาคม, 2553, จาก <http://www.cddphetchaburi.com/SAVER.html>

สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา. (2551). *ข้อมูลเศรษฐกิจการค้าจังหวัดสงขลา*.

สำนักส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 5 จังหวัดสงขลา (สศข.5). (2553). *ศักยภาพการประเมิน
วิสาหกิจชุมชน*.

อรจิตต์ บำรุงสกุลสวัสดิ์ และคณะ. (2547). *โครงการสังเคราะห์สภาพเศรษฐกิจชุมชนกับการพัฒนา
คุณภาพชีวิต : สภาพที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ชุดที่ 1. รายงานฉบับสมบูรณ์*.

อารี วิบูลย์พงศ์ และคณะ. (2552). การศึกษาการทำกำไรและการเติบโตทางธุรกิจของวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อมในรูปแบบปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง *วารสารวิจัย มข.* 14,4 (เม.ย.
52) 271-283

อำภา จันทราภาส และคณะ. (2545). *ทุนทางสังคมที่ส่งผลต่อความเข้มแข็งของชุมชน*. วิทยานิพนธ์
ศึกษาศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ภาคผนวก

ผนวก ก.

ผลจากการสัมภาษณ์ เพื่อนำไปใช้ทำ PILOT TEST

นักวิจัยได้ลงพื้นที่เพื่อไปพบกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เพื่อหาข้อมูลเบื้องต้นก่อนทำการทำวิจัย ดังต่อไปนี้

การสัมภาษณ์สมาชิกกองทุนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต นายโชนัน ยอดไชย ซึ่งเคยเป็นประธานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หมู่ที่ 10 ตำบลกำโลน อำเภอลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช หรือชื่อที่เรียก “ชุมชนชาวคีรีวง” ซึ่งเป็นชุมชนที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักทั่วไปในภาคใต้ วันที่ 18 มีนาคม ปี พ.ศ. 2550 กล่าวถึง “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตของชาวคีรีวง จัดตั้งขึ้นมาเมื่อปี พ.ศ. 2523 หรือเรียกชื่ออีกอย่างหนึ่งว่า กลุ่มสัจจะ หมายถึงชาวบ้านให้คำพูดสัจจะว่าจะสะสมเงินตัวเองและนำเงินมาเข้ากลุ่มเป็นประจำทุกเดือน การก่อตั้งกลุ่มฯ เกิดจากแนวคิดที่ว่า รายได้ของชาวบ้านมีไม่ต่อเนื่อง ปีหนึ่งจะมีรายได้จำกัดเฉพาะช่วงเวลามีอุทยาน กรกฏาคม และ สิงหาคม เพราะเป็นช่วงที่สวนผลไม้ผลิตผลต่างๆ อาทิ มังคุด ทุเรียน และเงาะ ชาวบ้านจะทำสวนที่เรียกว่า สวนสมรม นอกจากนี้ยังปลูก พืช หนาก พริก แต่รายได้ก็ไม่ได้ต่อเนื่อง เงินเก็บขาดมือ จึงมีการเรียกผู้เฒ่าผู้แก่ในหมู่บ้านมาพูดคุยกันและชวนกันสะสมเงิน เริ่มจากสมาชิก 5 คน โดยวัตถุประสงค์การกู้เงิน เช่น เพื่อใช้จ่ายในกลุ่มโอท็อปของตนเอง สมาชิกร่วมกันค้ำประกัน แต่ส่วนใหญ่มักจะกู้ไปเพื่อนำไปใช้ส่วนตัว ซึ่งเงินของกลุ่มก็เหมือนกับเป็นสวัสดิการต่างๆ ให้กับคนในหมู่บ้าน และชาวบ้านกู้เงินก็เหมือนกู้เงินตนเอง เพราะแต่ละคนก็เป็นสมาชิกกองทุน มีการสะสมยอดเงินทุกเดือน สามารถกู้ได้ 80% หากจะเอาเงินมากกว่านี้ ก็ต้องมีหลักทรัพย์มาค้ำประกัน”

นายวิระ เชนย หัวหน้ากลุ่มหัตถกรรม ตำบลกำโลน อำเภอลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช สมาชิกในกลุ่มมีอยู่ประมาณ 15 คน ส่วนใหญ่เป็นคนพิการและคนแก่ นักวิจัยได้เดินทางพบหัวหน้ากลุ่มฯ เมื่อวันที่ 18 มีนาคม ปี พ.ศ. 2550 กล่าวว่า “ตนเองได้เดินทางไปซื้อวัตถุดิบบางส่วน เช่น กะลามะพร้าว จากอำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางทำให้ต้นทุนสูงขึ้น เงินทุนหมุนเวียนในกลุ่มฯ ขณะนี้มีอยู่ประมาณ 60,000 บาท ไม่เพียงพอแก่การหมุนเวียน หากจะผลิตกันจริงๆ ก็มีตลาดรองรับ แต่ติดขัดที่เงินทุน หากจะไปกู้ก็ต้องเซ็นยินยอมครบทุกคน แต่ชาวบ้านก็ขาดความเข้าใจและทัศนคติในเรื่องการกู้เงินไม่ดี จึงไม่สามารถกู้เงินได้ เพราะสมาชิกต้องลงนามให้ความยินยอม จึงผลิตสินค้าออกจำหน่ายเท่าที่มีเงินทุนหมุนเวียน”

นายโกลม ค้างเงิน ตำบลกำโลน จังหวัดนครศรีธรรมราช กลุ่มใบไม้คีรีวง ผลิตเกี่ยวกับผ้าที่ข้อมจากสิริธรรมชาติ วัตถุดิบที่ใช้ ได้แก่ เปลือกเงาะ เปลือกมังคุด เปลือกสะตอ และเปลือกลูกเนียง เป็นต้น วัตถุดิบส่วนใหญ่มีอยู่ในหมู่บ้าน สมาชิกของกลุ่มขณะนี้มีอยู่ 15 คน โดยกลุ่มจะทำการผลิตสินค้าแล้วส่งไปจำหน่ายต่างจังหวัดและในจังหวัด เช่น ที่สนามบินนครศรีธรรมราช

สำนักงาน ธ.ก.ส. ห้างโรบินสัน สาขานครศรีธรรมราช เป็นต้น กล่าวถึงแหล่งเงินทุนว่า “เงินกู้ต่าง ๆ มีระเบียบขั้นตอนเยอะเกินไป ขาดความคล่องตัวในบริหารงาน จึงต้องคิดอย่างรอบคอบในการกู้เงิน” ประกอบกับตนเองก็ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (18/3/2550)

นางจรรยา ชุมสวัสดิ์ เจ้าหน้าที่การเงินกลุ่มมัดย้อม ตำบลกำโลน อำเภอลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช กล่าวถึงการดำเนินงานของกลุ่มเรื่อง วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมาจากในหมู่บ้าน อาทิเช่น เปลือกเงาะ เปลือกมังคุด เปลือกสะตอ เป็นต้น และแรงงานก็เป็นชาวบ้านในหมู่บ้าน ประกอบอาชีพเป็นอาชีพเสริม มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อคน ไม่น้อยกว่า 2,500 – 3,000 บาท สำหรับการกู้เงินเพื่อมาใช้หมุนเวียนนั้น ขณะนี้ไม่ได้ทำเพราะสมาชิกมองในด้านหลักเกณฑ์ที่ต้องผ่อนชำระ เกรงจะไม่มีเงินผ่อน และเจ้าหน้าที่จะมายึดกลุ่มฯ สถาบันการเงินเข้ามาเยี่ยมกลุ่มฯ แต่ก็ได้ติดต่อเพื่อขอกู้เงิน (18/3/2550)

นางเสริญศิริ หนูเพชร กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์ใยตาลโตนด บ้านบ่อใหม่ อำเภอสตงพระ จังหวัดสงขลา ซึ่งนักวิจัยได้มีโอกาสไปพบ ณ งานจัดแสดงสินค้าของจังหวัดสงขลา เมื่อวันที่ 11 มีนาคม ปี พ.ศ. 2550 กล่าวถึง เรื่องเงินทุนดังนี้ “ตอนนี้กลุ่มอยากได้เครื่องจักรที่สามารถเย็บงานประณีตได้ แต่ไม่มีเงินซื้อ ราคาประมาณหกหมื่นบาท หากจะไปกู้เงิน สมาชิกก็ต้องรวมตัว เช่นยินยอมทุกคน สมาชิกบางคนก็กลัวการเป็นหนี้ ไม่เข้าใจ ไม่ทราบจะอย่างไร หน่วยงานที่เข้ามาแนะนำการตลาด การผลิต และวิธีที่จะกู้เงินจากสถาบันการเงิน มีขั้นตอนพร้อมทั้งแนะนำแนวทางการติดต่อกับสถาบันการเงิน มีขั้นตอนอย่างไรบ้าง ได้ถามนักวิจัย จึงมีโอกาสแนะนำวิธีการและขั้นตอนพร้อมทั้งแนะนำแนวทางการติดต่อกับสถาบันการเงิน ภายหลังได้โทรศัพท์แก่นักวิจัยให้ทราบว่า ขณะนี้อยู่ระหว่างดำเนินการกู้เงินจากธนาคาร SME”

นายสมใจ นุ่นยัง หัวหน้ากลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง มีสมาชิกในกลุ่ม ประมาณ 25 คน วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เช่น ไม้ตาล นำมาจากอำเภอใกล้เคียง ไม้ขี้เหล็ก นำมาจากอำเภอร่อนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช และมะพร้าวจากจังหวัดพัทลุง เงินทุนที่ใช้อยู่ตอนนี้ส่วนหนึ่งมาจากสมาชิกในกลุ่มรวมตัวกันแล้วนำมาปล่อยกู้กันเองในกลุ่ม จ่ายดอกเบี้ยร้อยละ 50 สตางค์ ต่อเดือน สลับกันกู้ วัตถุประสงค์ในการกู้ของแต่ละคน เช่น ซื้อวัตถุดิบนำมาใช้จ่ายส่วนตัว โดยเงินทุนส่วนหนึ่งของกลุ่มฯ ได้มาจากองค์การบริหารตำบลพนมวังค์ และกลุ่มฯ มี นายปลื้ม ชูทอง ในตัวอำเภอเมืองพัทลุง ทำลักษณะผลิตภัณฑ์คล้ายๆ กัน ช่วยเป็นที่ปรึกษาให้คำปรึกษาในการทำผลิตภัณฑ์ (26/03/2550)

นางมามิง แมะเริาะ 18 หมู่ที่ 3 ตำบลควนโดน อำเภอควนโดน จังหวัดสตูล หัวหน้ากลุ่มผลิตปลาย่าง เนื้อย่าง ไก่ย่าง มีสมาชิกในกลุ่ม 17 คน กล่าวกับนักวิจัยเรื่องต้นทุนในการซื้อวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น แต่สินค้าของกลุ่มไม่ได้ขึ้นราคา บางครั้งเงินหมุนเวียนก็ไม่เพียงพอที่อยู่แบบประคับประคองให้อยู่รอด” (31/03/2550)

นางปิ่น สงแก้ว 87 หมู่ที่ 2 ตำบลละงู อำเภอละงู จังหวัดสตูล หัวหน้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ปากละงูบาติก มีสมาชิกในกลุ่ม 20 คน วัตถุดิบส่วนใหญ่จะซื้อจากจังหวัดตรัง โดยซื้อเป็นเงินสด การผลิตสินค้าจะไม่มีการค้างสต็อก เมื่อมีคำสั่งซื้อถึงจะผลิต เนื่องจากเงินหมุนเวียนไม่เพียงพอ บางครั้งก็ขาดโอกาสในการจำหน่ายสินค้าลูกค้า เพราะไม่มีสินค้าวางไว้จำหน่าย มีสมาชิกท่านหนึ่งในกลุ่มปิ่นหยาบบาติก ในอำเภอละงู จังหวัดสตูล ได้กล่าวให้นักวิจัยทราบเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ “กลุ่มฯ มีสมาชิกอยู่ 25 คน ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าก็มีข้าราชการจากหน่วยงานต่างๆ ในจังหวัด ภายในกลุ่มฯ มีการรวมเงินกันมาทำทุน แต่บางครั้งหากไม่พอก็จะกู้เงินส่วนตัวของหัวหน้ากลุ่มฯ ไม่อยากกู้เงินจากแหล่งทุนอื่น เพราะสมาชิกกลัวการเป็นหนี้” (31/03/2550)

นายเจ้า ปานทน 78/1 หมู่ที่ 1 ตำบลเขาอกบ่อ อำเภอยะยง จังหวัดตรัง บิดาหัวหน้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้เทพทาโร ให้ข้อมูลนักวิจัยดังนี้ “สมาชิกในกลุ่มมี 38 คน ตนเองมีหน้าที่รับซื้อไม้เทพทาโรที่ชาวบ้านนำมาขายเป็นวัตถุดิบและช่วงเย็นๆ มีชาวบ้านนำผลิตภัณฑ์มาส่งเพื่อจำหน่ายในจังหวัดตรัง จะมีการสั่งซื้อสินค้า เพื่อเป็นของฝากให้กับจังหวัดอื่นๆ นอกจากนี้ในกลุ่มฯ ยังมีสินค้าของชาวบ้านจากจังหวัดนครศรีธรรมราช และจังหวัด พัทลุง มาฝากวางจำหน่ายที่ร้าน เพราะร้านอยู่ในทำเลที่ตั้งที่มีนักท่องเที่ยวแวะชมมาก (1/04/2550)

ผลการสังเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นดังกล่าว พบว่าวัตถุดิบส่วนใหญ่ของวิสาหกิจชุมชนใน 5 จังหวัดภาคใต้ มักจะหาซื้อในจังหวัด ในหมู่บ้าน ต่างอำเภอ หรือจังหวัดใกล้เคียง แรงงานที่ใช้เกือบทั้งหมดจะเป็นแรงงานในหมู่บ้านโดยชาวบ้านมักประกอบกันเป็นอาชีพเสริม มีรายได้เฉลี่ย 2,500 - 3,000 บาท/เดือน สำหรับแหล่งทุน พบว่าวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ยังมีความต้องการเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อทำการผลิตเพิ่ม ในส่วนของทุนที่เป็นเมล็ดเงินเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบและนำมาทำการผลิตมักซื้อเพียงเล็กน้อยตามกำลังเงินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เมื่อจำหน่ายสินค้าได้เงินมาเป็นทุนไว้หมุนเวียนใช้ในการผลิตครั้งต่อไป กลุ่มไหนที่เข้มแข็งมากจะมีหน่วยงานภาครัฐ เช่น องค์การบริหารส่วนตำบล สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานเกษตรจังหวัด สำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสนับสนุนจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต หรือให้องค์ความรู้ข้อมูลทางวิชาการ เป็นต้น

แหล่งทุนที่เป็นเงินสำหรับวิสาหกิจชุมชน นอกจากมีแหล่งทุนจากสถาบันการเงิน พบว่ามีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต วัตถุประสงค์การขอกู้ของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มักจะนำไปใช้จ่ายส่วนตัว ในส่วนของแหล่งทุนภายนอกของสถาบันการเงิน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมองว่าเป็นเรื่องที่ยากและไม่ทราบขั้นตอนการติดต่อสถาบันการเงิน แม้บางครั้งหัวหน้ากลุ่มต้องการกู้เงินมาหมุนเวียนในการดำเนินงานของกลุ่มก็ไม่สามารถทำได้ เพราะสมาชิกไม่ลงนามให้ความยินยอม สาเหตุกลัวจะไม่มีเงินผ่อนชำระเงินกู้ และสถาบันการเงินจะมายึดกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตนเอง

ชาวบ้านส่วนใหญ่ไม่มีหลักประกันที่จะนำไปค้ำประกันเงินกู้กับสถาบันการเงิน ลักษณะการรวมตัวกันของกลุ่มวิสาหกิจเพื่อเข้าถึงแหล่งทุนพบว่ามีจำนวนน้อย ส่วนใหญ่จะมารวมตัวกันจัดแสดงสินค้าเพื่อจำหน่ายหรือจะมีการไปยืมสินค้ามาจำหน่าย กรณีที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนของตัวเองผลิตสินค้าไม่ทันต่อความต้องการ หรือมีการช่วยเหลือในการพัฒนา ปรับปรุงผลิตภัณฑ์เช่นกลุ่มผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับหัตถกรรม

ผนวก ข.

แบบสัมภาษณ์และแบบสอบถาม

ชุดที่ 1. แบบสัมภาษณ์สถาบันการเงิน

- ข้อ 1. สถาบันการเงินของท่านมีแนวทางในการปล่อยสินเชื่ออย่างไรบ้าง
- ข้อ 2. สถาบันการเงินของท่านการปล่อยสินเชื่อในแบบวิสาหกิจชุมชนหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 3. สถาบันการเงินของท่านมีนโยบายในการให้สินเชื่อสำหรับวิสาหกิจชุมชนอย่างไร
- ข้อ 4. สถาบันการเงินของท่านปล่อยสินเชื่อมีอัตราดอกเบี้ยแต่ละประเภทแตกต่างกันอย่างไร
- ข้อ 5. สถาบันการเงินของท่านปล่อยสินเชื่อใช้หลักประกันอะไรบ้างและมีหลักเกณฑ์อย่างไร
- ข้อ 6. สถาบันการเงินของท่านปล่อยสินเชื่อโดยมีการตรวจสอบเครดิตอย่างไร
- ข้อ 7. สถาบันการเงินของท่านปล่อยสินเชื่อโดยมีการพิจารณาวัตถุประสงค์ในการให้กู้ยืมอย่างไร
- ข้อ 8. สถาบันการเงินของท่านปล่อยสินเชื่อโดยวิเคราะห์ทางด้านการผลิตอย่างไรบ้าง
- ข้อ 9. สถาบันการเงินของท่านปล่อยสินเชื่อโดยวิเคราะห์ด้านการตลาดอย่างไรบ้าง
- ข้อ 10. สถาบันการเงินของท่านปล่อยสินเชื่อโดยวิเคราะห์ด้านการจัดการอย่างไรบ้าง
- ข้อ 11. สถาบันการเงินของท่านปล่อยสินเชื่อโดยวิเคราะห์ด้านการเงินอย่างไร
- ข้อ 12. สถาบันการเงินของท่านปล่อยสินเชื่อโดยพิจารณาผู้ขอกู้ยืมอย่างไร
- ข้อ 13. สถาบันการเงินของท่านปล่อยสินเชื่อโดยพิจารณาความเสี่ยงอย่างไร

ชุดที่ 2. แบบสัมภาษณ์สถาบันการเงิน

ตอนที่ 1

- ข้อ 1. สถาบันการเงินของท่านมีหลักเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อแปลงสินทรัพย์เป็นทุนอย่างไรบ้าง
- ข้อ 2. ท่านคิดว่า โครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุน มีความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่ออย่างไรบ้าง
- ข้อ 3. ท่านคิดว่า โครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนควรเงื่อนไขในการปล่อยสินเชื่ออย่างไรบ้าง
- ข้อ 4. ท่านคิดว่า การปล่อยสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนควรระบุประเภทการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนหรือไม่
- ข้อ 5. ท่านคิดว่า หลักประกันเงินกู้มีผลต่อการปล่อยสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 6. ท่านคิดว่า การปล่อยสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนเป็นการบังคับให้ปล่อยสินเชื่อหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 7. ท่านคิดว่า การปล่อยสินเชื่อโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนช่วยให้ผู้ประกอบการมีความเข้มแข็งในการประกอบธุรกิจหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 8. ท่านคิดว่า โครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนทำให้ผู้ประกอบการนำเงินไปใช้ผิดวัตถุประสงค์หรือไม่อย่างไร
- ข้อ 9. ท่านคิดว่าโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนจะมีต่อไปหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 10. ท่านคิดว่าโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนท่านจะให้ความร่วมมือในการปล่อยสินเชื่อหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 11. วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ได้รับทราบเข้าใจหลักเกณฑ์และระเบียบในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนหรือไม่ อย่างไร
- ข้อ 12. ในหน่วยงานของท่านได้มีผู้ที่ได้มายื่นความประสงค์ที่จะใช้บริการในโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนและมีผลสำเร็จตามขอในสัดส่วนมากน้อยแค่ไหน
- ข้อ 13. ท่านคิดว่าโครงการของรัฐบาลแปลงสินทรัพย์เป็นทุนมีผลสำเร็จหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 14. ท่านมีข้อเสนอแนะอย่างไรบ้าง ในโครงการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนให้มีผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ได้

ชุดที่ 3. แบบสัมภาษณ์ลูกค้าสถาบันการเงิน

- ข้อ 1. สถานประกอบการของท่านมีการจัดหาวัตถุดิบในการผลิต จากแหล่งใด อย่างไร
- ข้อ 2. สถานประกอบการของท่านมีสถานที่จำหน่ายสินค้าเพียงพอหรือไม่
- ข้อ 3. สถานประกอบการของท่านมีการจำหน่ายสินค้าที่ไหนบ้าง และมีลักษณะเป็นอย่างไร
- ข้อ 4. สถานประกอบการของท่านมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของท่านอย่างไรบ้าง
- ข้อ 5. สถานประกอบการของท่านมีการจำหน่ายสินค้าเป็นอย่างไร
- ข้อ 6. สถานประกอบการของท่านมีแผนงานในการผลิตในอนาคตอย่างไรบ้าง
- ข้อ 7. สถานประกอบการของท่านมีแผนในการขยายตลาดอย่างไรบ้าง
- ข้อ 8. แรงงานของสถานประกอบการมาจากแหล่งใดบ้าง มีจำนวนเท่าใด
- ข้อ 9. สถานประกอบการของท่านมีการเชื่อมโยงด้านปัจจัยการผลิตกับสถานประกอบการอื่นเป็นอย่างไร
- ข้อ 10. ท่านอยากร่วมมือกับสถานประกอบการอื่นในด้านใด และอย่างไร

ชุดที่ 4. แบบสัมภาษณ์กรรมการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

1. จำนวนสมาชิกในกลุ่ม ราย
2. คณะกรรมการของกลุ่ม คน
3. ระยะเวลาดำเนินงาน ปี
4. ยอดเงินที่มีอยู่ในกลุ่มขณะนี้ บาท
5. การกู้เงินของสมาชิกในกลุ่มท่านมีหลักเกณฑ์ใดในการพิจารณา อย่างไร
6. สมาชิกของท่านมีวัตถุประสงค์ในการกู้เงินจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เพื่อนำเงินไปใช้เรื่องใดบ้าง
7. ท่านมีนโยบายและขั้นตอนในการปล่อยเงินกู้ให้กับกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่นเป็นอย่างไร
8. กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น ในพื้นที่ได้รับทราบเข้าใจหลักเกณฑ์และระเบียบในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตหรือไม่ อย่างไร
9. ท่านมีแนวคิดจะปล่อยเงินกู้ให้กับสมาชิกของกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกของกลุ่มนำเงินไปใช้เพื่อก่อให้เกิดการผลิตมากกว่านำเงินไปใช้ส่วนตัว หรือไม่อย่างไร
10. ท่านมีแนวทางในการจูงใจให้สมาชิกกลุ่มกู้เงิน เพื่อให้เกิดการผลิต (หมายถึงนำเงินเป็นลงทุนแล้วทำให้มีรายได้งอกเงยมา เพราะหากนำเงินไปใช้ส่วนตัว เงินก็จะหมดไปโดยไม่รายได้เพิ่ม) ท่านคิดว่าท่านจะวางแผนดำเนินการเป็นอย่างไร
11. ท่านคิดว่าหากกลุ่มออมทรัพย์ ท่านมีแนวคิดจะปล่อยเงินกู้ให้กับสมาชิกของกลุ่มเพื่อให้สมาชิกของกลุ่มนำเงินไปใช้เพื่อก่อให้เกิดการผลิต มากกว่านำเงินไปใช้ส่วนตัวหรือไม่อย่างไร
12. ท่านมีแนวทางในการจูงใจให้สมาชิกกลุ่มกู้เงินเพื่อให้เกิดการผลิต (หมายถึงนำเงินเป็นลงทุนแล้วทำให้มีรายได้งอกเงยมา เพราะหากนำเงินไปใช้ส่วนตัว เงินก็จะหมดไปโดยไม่รายได้เพิ่ม) ท่านคิดว่าท่านจะวางแผนดำเนินการเป็นอย่างไร
13. ท่านคิดว่า หากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตปล่อยกู้ให้กับสมาชิกเพื่อก่อให้เกิดการผลิตเพิ่มมากขึ้นจะส่งผลต่อเศรษฐกิจชุมชนในชุมชนในท้องถิ่นของท่านหรือไม่อย่างไร

ชุดที่ 5. แบบสัมภาษณ์หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน
ตอนที่ 1

- ข้อ 1. ผู้บริหารวิสาหกิจชุมชนของท่านมีประสบการณ์เป็นอย่างไรบ้าง?
- ข้อ 2. ผู้บริหารวิสาหกิจชุมชนของท่านมีประวัติในการกู้เงินสถาบันการเงินที่ไหนบ้าง?
- ข้อ 3. ผู้บริหารวิสาหกิจชุมชนของท่านมีประวัติการชำระหนี้กับสถาบันการเงินเป็นอย่างไรบ้าง
- ข้อ 4. วิสาหกิจของท่านมีประวัติการจ่ายชำระหนี้สถาบันการเงินเป็นอย่างไร
- ข้อ 5. ผู้บริหารวิสาหกิจชุมชนมีการศึกษาเป็นอย่างไรบ้าง
- ข้อ 6. วิสาหกิจชุมชนของท่านประกอบกิจการมานานแค่ไหน
- ข้อ 7. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนไหนบ้างที่ให้ความช่วยเหลือด้านแหล่งทุนและความช่วยเหลือดังกล่าวเป็นไปในรูปแบบใด
- ข้อ 8. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนไหนบ้างที่ให้ความช่วยเหลือด้านวิชาการและมีลักษณะความช่วยเหลือเป็นอย่างไร
- ข้อ 9. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีการจัดหาวัตถุดิบในการผลิต จากแหล่งใด อย่างไร
- ข้อ 10. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีสถานที่จำหน่ายสินค้าเพียงพอหรือไม่
- ข้อ 11. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีการจำหน่ายสินค้าที่ไหนบ้าง และมีลักษณะเป็นอย่างไร
- ข้อ 12. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของท่านอย่างไรบ้าง
- ข้อ 13. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีการจำหน่ายสินค้าเป็นอย่างไร
- ข้อ 14. วิสาหกิจชุมชนของท่านได้รับการสนับสนุนเงินทุน (เงินกู้) จากหน่วยงานไหนบ้าง
- ข้อ 15. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีแผนงานในการผลิตในอนาคตอย่างไรบ้าง
- ข้อ 16. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีแผนในการขยายตลาดอย่างไรบ้าง
- ข้อ 17. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนของท่านมีการเชื่อมโยงด้านปัจจัยการผลิตกับวิสาหกิจชุมชนอื่นเป็นอย่างไร
- ข้อ 18. ท่านอยากร่วมมือกับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอื่นในด้านใด และอย่างไร

ชุดที่ 6. แบบสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

- ข้อ 1. ท่านรู้จักสถาบันการเงินไหนบ้าง
- ข้อ 2. ท่านเคยติดต่อสถาบันการเงินบ้างหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 3. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนของท่านจะไปขอกู้จากแหล่งทุน
- ข้อ 4. ท่านคิดว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนของท่านควรกู้เงินจากแหล่งใด เพราะเหตุใด
- ข้อ 5. ผู้บริหารวิสาหกิจชุมชนของท่านได้เคยบอกกล่าวท่านในการขอสินเชื่อสถาบันการเงินบ้างหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 6. การพิจารณายื่นขอสินเชื่อกับแหล่งทุนท่านดูปัจจัยอะไรบ้าง
- ข้อ 7. วิสาหกิจชุมชนของท่านเคยขอสินเชื่อจากที่ไหนบ้าง
- ข้อ 8. วิสาหกิจชุมชนของท่านต้องการกู้เงินเพื่อไปทำอะไร
- ข้อ 9. ท่านต้องการทราบข้อมูลการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินหรือไม่
- ข้อ 10. หากมีสถาบันการเงินมาแนะนำแหล่งเงินกู้ท่านสนใจหรือไม่ อย่างไร

ชุดที่ 7. แบบสัมภาษณ์หน่วยงานภาคี

- ข้อ 1. หน่วยงานของท่านมีนโยบายในการช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนอย่างไรบ้าง
- ข้อ 2. หน่วยงานของท่านมีส่วนช่วยเหลือด้านแหล่งทุนแก่วิสาหกิจชุมชนหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 3. หน่วยงานของท่านจะมีแนวทางในการดำเนินการอย่างไรที่จะทำให้ผู้ประกอบการหรือวิสาหกิจชุมชน เข้าถึงแหล่งทุน ได้ง่าย สะดวก และ รวดเร็ว
- ข้อ 4. หน่วยงานของท่านให้การสนับสนุนด้านการเงินแก่วิสาหกิจชุมชนอย่างไร
- ข้อ 5. หน่วยงานของท่านช่วยเหลือในการด้านบริหารจัดการแก่วิสาหกิจชุมชนอย่างไรบ้าง
- ข้อ 6. หน่วยงานของท่านมีส่วนช่วยเหลือด้านการผลิตแก่วิสาหกิจชุมชนอย่างไรบ้าง
- ข้อ 7. หน่วยงานของท่านมีส่วนช่วยเหลือด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์แก่วิสาหกิจชุมชนอย่างไร
- ข้อ 8. หน่วยงานของท่านมีส่วนช่วยเหลือด้านการตลาดแก่วิสาหกิจชุมชนอย่างไรบ้าง
- ข้อ 9. หน่วยงานของท่านมีการส่งเจ้าหน้าที่ไปให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจชุมชนหรือไม่อย่างไร
- ข้อ 10. หน่วยงานของท่านมีแผนงานในการอบรมความรู้แก่วิสาหกิจชุมชนด้านไหนบ้าง
- ข้อ 11. ผลการช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ของท่าน ที่ผ่านมาประสบผลเป็นอย่างไร
- ข้อ 12. ในเขตพื้นที่ของท่านวิสาหกิจชุมชนมีโอกาสเข้าถึงแหล่งทุน มากน้อยเพียงใด
- ข้อ 13. ท่านมีหลักเกณฑ์ใดในการพิจารณาช่วยเหลือแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชน
- ข้อ 14. ท่านมีการติดตามผล ผู้ที่ได้รับความช่วยเหลือด้านแหล่งทุนจากหน่วยงานท่านหรือไม่ว่าหลังจากได้รับเงินทุนไปแล้วมีผลประกอบการเป็นอย่างไร
- ข้อ 15. ข้อคิดเห็นของท่านเป็นอย่างไร ที่จะเห็นว่าเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาแหล่งทุนของวิสาหกิจชุมชน

ชุดที่ 8 แบบสอบถามลูกค้าสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง
ตอนที่ 2

ข้อ 1. ประวัติการชำระหนี้

- ระดับ 5 ชำระหนี้เงินต้นพร้อมดอกเบี้ยตรงตามกำหนด โดยไม่ต้องทวงถาม
- ระดับ 4 ชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ย ภายใน 7 วันนับจากวันที่ชำระหนี้ โดยไม่ต้องทวงถาม
- ระดับ 3 ชำระหนี้ช้าไม่เกิน 3 งวด และไม่เคยมีประวัติชำระหนี้ล่าช้า
- ระดับ 2 ชำระหนี้หนี้ล่าช้าเกิน 3 งวดตลอด ในระยะ 12 เดือน
- ระดับ 1 ชำระหนี้ล่าช้ากว่ากำหนดตลอด (NPL)

ข้อ 2. ฐานะการเงิน

- ระดับ 5 มีฐานะการเงินมั่นคงมาก โดยมีรายได้แน่นอน และได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากสถาบันการเงินที่มั่นคง
- ระดับ 4 มีฐานะการเงินดี โดยมีรายได้จากกิจการที่ดำเนินงานเพียงพอต่อการลงทุนใหม่
- ระดับ 3 มีสินทรัพย์และรายได้ได้อย่างใดอย่างหนึ่งจากกิจการเพียงพอต่อการลงทุนใหม่
- ระดับ 2 มีทรัพย์สินและรายได้ทั้งสองอย่างไม่เพียงพอต่อการลงทุนตามโครงการ
- ระดับ 1 มีรายได้เพียงพอเฉพาะธุรกิจปัจจุบันเท่านั้น

ข้อ 3. ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ

- ระดับ 5 มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 5 ปี
- ระดับ 4 ระดับ 5 มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 3 - 4 ปี
- ระดับ 3 มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 2 - 3 ปี
- ระดับ 2 มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 1 - 2 ปี
- ระดับ 1 ไม่เคยประกอบธุรกิจ

ข้อ 4. การวางทายาททางธุรกิจ

- ระดับ 5 มีทายาทมาสืบทอดทางธุรกิจแล้ว
- ระดับ 4 มีการสร้างทายาททางธุรกิจในรุ่นต่อไปมาร่วมงานในการบริหารแล้ว
- ระดับ 3 มีการบ่มเพาะและจัดวางทายาท และเริ่มให้การศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจแล้ว
- ระดับ 2 มีการวางทายาท แต่ยังไม่ได้เข้าร่วมทำธุรกิจ อยู่ระหว่างการบ่มเพาะ
- ระดับ 1 ยังไม่มีการวางตัวทายาทธุรกิจ

ข้อ 5. การทำแผนธุรกิจ

ระดับ 5 มีการจัดทำแผนธุรกิจที่มีมาตรฐานและผลการดำเนินงานทำได้ตามแผนที่วางไว้ไม่ต่ำกว่า 1 ปี

ระดับ 4 มีการส่งผู้บริหารเข้าร่วมอบรมในการจัดทำแผนธุรกิจและมีการทำแผนธุรกิจแล้ว
เตรียมนำมาใช้ในการประกอบธุรกิจจริง

ระดับ 3 อยู่ในขั้นเตรียมการที่จะนำมาใช้

ระดับ 2 ไม่มีการใช้แผนธุรกิจในการดำเนินงานและมีความรู้เรื่องแผนธุรกิจ

ระดับ 1 ไม่มีการใช้แผนธุรกิจในการดำเนินงานและไม่มีความรู้เรื่องแผนธุรกิจ

ข้อ 6. การศึกษาที่เกื้อหนุนในการประกอบกิจการ

ระดับ 5 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

ระดับ 4 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง หรือสำเร็จการศึกษาไม่เกี่ยวข้องธุรกิจที่
เกี่ยวข้องแต่ได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ

ระดับ 3 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีในธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

ระดับ 2 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมและได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ

ระดับ 1 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษา และไม่เคยได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ

ข้อ 7. ความสามารถในการแข่งขัน

ระดับ 5 ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม

ระดับ 4 ผลิตภัณฑ์ไม่มีข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่ชัดเจนแต่ไม่มีข้อเสียเปรียบ

ระดับ 3 ผลิตภัณฑ์มีการแข่งขันด้านราคาสูง

ระดับ 2 เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่จำหน่ายไม่เกิน 6 เดือน

ระดับ 1 เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยังไม่เคยจำหน่ายในอนาคค

ข้อ 8. ความแน่นอนในการจำหน่าย

ระดับ 5 มีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนเกินกว่า 50% ของปริมาณการผลิต

ระดับ 4 มีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนเกินกว่า 30% ของปริมาณการผลิต

ระดับ 3 มีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนเกินกว่า 20% ของปริมาณการผลิต

ระดับ 2 มีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนเกินกว่า 10% ของปริมาณการผลิต

ระดับ 1 ยังไม่มีช่องทางการจำหน่าย/ยังไม่มีตลาดรองรับ

ข้อ 9. ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบ

- ระดับ 5 มีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นเวลา 3 ปี
- ระดับ 4 มีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นเวลา 2 ปี
- ระดับ 3 มีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นเวลา 1 ปี
- ระดับ 2 มีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นเวลา ต่ำกว่า 1 ปี
- ระดับ 1 วัตถุดิบมีปริมาณจำกัดและมีปัญหาในการจัดหา

ข้อ 10. ความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการ

- ระดับ 5 ผู้บริหารมีประสบการณ์ในการที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถ โดยประสบความสำเร็จมากกว่า 3 ปี
- ระดับ 4 ผู้บริหารมีประสบการณ์ในการที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถ โดยประสบความสำเร็จมากกว่า 2 ปี
- ระดับ 3 ผู้บริหารมีประสบการณ์ในการที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถ โดยประสบความสำเร็จมากกว่า 1 ปี
- ระดับ 2 ผู้บริหารไม่มีประสบการณ์มาก่อน แต่มีบุคลากรที่มีความสามารถทางด้านการผลิตและการบริการเพียงพอในการประกอบกิจการ
- ระดับ 1 ผู้บริหารไม่มีประสบการณ์และไม่มีความสามารถในการผลิตและบริการ

ข้อ 11. ความเหมาะสมทางด้านเทคนิคและบริการ

- ระดับ 5 มีการสร้างจุดขายหรือรูปแบบในการให้บริการที่ล้ำหน้าคู่แข่งด้วยเทคนิคทันสมัย
- ระดับ 4 รูปแบบในการให้บริการไม่แตกต่างจากคู่แข่ง
- ระดับ 3 รูปแบบการให้บริการเป็นในลักษณะการลอกเลียนแบบคู่แข่งหรือด้อยกว่าคู่แข่งอย่างมาก
- ระดับ 2 รูปแบบการให้บริการเป็นแบบเดิมไม่ค่อยมีการพัฒนา
- ระดับ 1 ไม่มีรูปแบบการให้บริการที่แน่นอน

ข้อ 12. กลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้า

- ระดับ 5 มีการจัดรายการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องและล้ำหน้ากว่าคู่แข่ง
- ระดับ 4 มีการจัดรายการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องและใกล้เคียงคู่แข่ง
- ระดับ 3 มีการจัดรายการส่งเสริมการขายไม่ต่อเนื่องและไม่แตกต่างจากคู่แข่ง
- ระดับ 2 ไม่มีการจัดการส่งเสริมการขายเหมือนคู่แข่ง แต่อยู่ในทำเลดี
- ระดับ 1 ไม่มีการจัดรายการส่งเสริมการขายที่เทียบกับคู่แข่งได้และอยู่ในทำเลไม่ดี

ข้อ 13. แนวโน้มในการทำไร่

ระดับ 5 กำไรสุทธิจากการดำเนินธุรกิจหลักสูงมากเมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายอื่น

ระดับ 4 กำไรสุทธิจากการดำเนินธุรกิจหลักค่อนข้างสูง สูงกว่าหรือเท่ากับผู้ผลิตรายอื่น โดยเฉลี่ยในกิจการเดียวกัน

ระดับ 3 กำไรสุทธิใกล้เคียงกับผู้ผลิตรายอื่นโดยเฉลี่ยในธุรกิจประเภทเดียวกันอาจต่ำกว่าเล็กน้อยแต่ไม่ถึงขาดทุน

ระดับ 2 กำไรสุทธิต่ำกว่าผู้ผลิตรายอื่นโดยเฉลี่ยในธุรกิจประเภทเดียวกันแต่ไม่ขาดทุน

ระดับ 1 ธุรกิจประสบผลขาดทุน

ข้อ 14. ความสามารถในการชำระหนี้

ระดับ 5 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 2.00

ระดับ 4 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 1.75

ระดับ 3 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 1.50

ระดับ 2 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 1.25

ระดับ 4 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 1.25

ข้อ 15. สัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุน

ระดับ 5 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 1:1 หรือต่ำกว่า

ระดับ 4 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 1:1 ถึง 1.5:1

ระดับ 3 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 1.5 : 1 ถึง 2 : 1

ระดับ 2 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 2:1 ถึง 3:1

ระดับ 1 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 4 : 1 ถึง 3 : 1

ชุดที่ 9 แบบสอบถามหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ตอนที่ 2

ข้อ 1. วิสาหกิจชุมชนท่านมีประวัติการชำระหนี้เป็นอย่างไร

- ระดับ 5 ชำระหนี้เงินต้นพร้อมดอกเบี้ยตรงตามกำหนด โดยไม่ต้องทวงถาม
- ระดับ 4 ชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ย ภายใน 7 วันนับจากวันที่ชำระหนี้ โดยไม่ต้องทวงถาม
- ระดับ 3 ชำระหนี้ช้าไม่เกิน 3 งวด และไม่เคยมีประวัติชำระหนี้ล่าช้า
- ระดับ 2 ชำระหนี้หนี้ล่าช้าเกิน 3 งวดตลอด ในระยะ 12 เดือน
- ระดับ 1 ชำระหนี้ล่าช้ากว่ากำหนดตลอด (NPL)

ข้อ 2. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีฐานะการเงินเป็นอย่างไร

- ระดับ 5 มีฐานะการเงินมั่นคงมาก โดยมีรายได้แน่นอน และได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากสถาบันการเงินที่มั่นคง
- ระดับ 4 มีฐานะการเงินดี โดยมีรายได้จากกิจการที่ดำเนินงานเพียงพอต่อการลงทุนใหม่
- ระดับ 3 มีสินทรัพย์และรายได้ได้อย่างใดอย่างหนึ่งจากกิจการพอต่อการลงทุนใหม่
- ระดับ 2 มีทรัพย์สินและรายได้ทั้งสองอย่างไม่เพียงพอต่อการลงทุนตามโครงการ
- ระดับ 1 มีรายได้เพียงพอเฉพาะธุรกิจปัจจุบันเท่านั้น

ข้อ 3. ผู้บริหารวิสาหกิจชุมชนของท่านมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจอย่างไร

- ระดับ 5 มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 5 ปี
- ระดับ 4 ระดับ 5 มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 3 - 4 ปี
- ระดับ 3 มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 2 - 3 ปี
- ระดับ 2 มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 1-2 ปี
- ระดับ 1 ไม่เคยประกอบธุรกิจ

ข้อ 4. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีการวางทนายาททางธุรกิจอย่างไร

- ระดับ 5 มีทนายทมาสืบทอดทางธุรกิจแล้ว
- ระดับ 4 มีการสร้างทายาททางธุรกิจในรุ่นต่อไปมาร่วมงานในการบริหารแล้ว
- ระดับ 3 มีการบ่มเพาะและจัดวางทายาท และเริ่มให้การศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจแล้ว
- ระดับ 2 มีการวางทายาท แต่ยังไม่ได้เข้าร่วมทำธุรกิจ อยู่ระหว่างการบ่มเพาะ
- ระดับ 1 ยังไม่มีการวางตัวทายาทธุรกิจ

ข้อ 5. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีการจัดทำแผนธุรกิจหรือไม่

ระดับ 5 มีการจัดทำแผนธุรกิจ ที่มีมาตรฐานและผลการดำเนินงานทำได้ตามแผนที่วางไว้ ไม่ต่ำกว่า 1 ปี

ระดับ 4 มีการส่งผู้บริหารเข้าร่วมอบรมในการจัดทำแผนธุรกิจและมีการทำแผนธุรกิจแล้วเตรียมนำมาใช้ในการประกอบธุรกิจจริง

ระดับ 3 อยู่ในขั้นเตรียมการที่จะนำมาใช้

ระดับ 2 ไม่มีการใช้แผนธุรกิจในการดำเนินงานและมีความรู้เรื่องแผนธุรกิจ

ระดับ 1 ไม่มีการใช้แผนธุรกิจในการดำเนินงานและไม่มีความรู้เรื่องแผนธุรกิจ

ข้อ 6. ผู้บริหารวิสาหกิจชุมชนของท่านมีการศึกษาที่เกื้อหนุนในการประกอบกิจการอย่างไร

ระดับ 5 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

ระดับ 4 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง หรือสำเร็จการศึกษาไม่เกี่ยวข้องธุรกิจที่เกี่ยวข้องแต่ได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ

ระดับ 3 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีในธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

ระดับ 2 สำเร็จการศึกษาไม่เกินมัธยมและได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ

ระดับ 1 สำเร็จการศึกษาไม่เกินระดับมัธยมศึกษา และไม่เคยได้รับการอบรมด้านวิชาชีพ

ข้อ 7. วิสาหกิจชุมชนของท่านความสามารถในการแข่งขันอย่างไร

ระดับ 5 ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรม(มพข.,OTOP)

ระดับ 4 ผลิตภัณฑ์ไม่มีข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่ชัดเจนแต่ไม่มีข้อเสียเปรียบ

ระดับ 3 ผลิตภัณฑ์มีการแข่งขันด้านราคาสูง

ระดับ 2 เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่จำหน่ายไม่เกิน 6 เดือน

ระดับ 1 เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยังไม่เคยจำหน่ายในอนาคด

ข้อ 8. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีความแน่นอนในการจำหน่ายอย่างไร

ระดับ 5 มีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนเกินกว่า50%ของปริมาณการผลิต

ระดับ 4 มีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนเกินกว่า30%ของปริมาณการผลิต

ระดับ 3 มีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนเกินกว่า20%ของปริมาณการผลิต

ระดับ 2 มีลูกค้าประจำ/ตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนเกินกว่า10%ของปริมาณการผลิต

ระดับ 1 ยังไม่มีช่องทางการจำหน่าย/ยังไม่มีตลาดรองรับ

ข้อ 9. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบแค่ไหน

- ระดับ 5 มีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นเวลา 3 ปี
- ระดับ 4 มีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นเวลา 2 ปี
- ระดับ 3 มีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นเวลา 1 ปี
- ระดับ 2 มีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นเวลา ต่ำกว่า 1 ปี
- ระดับ 1 วัตถุดิบมีปริมาณจำกัดและมีปัญหาในการจัดหา

ข้อ 10. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีความสามารถและความพร้อมด้านการผลิตและบริการอย่างไร

- ระดับ 5 ผู้บริหารมีประสบการณ์ในการที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถ โดยประสบความสำเร็จมากกว่า 3 ปี
- ระดับ 4 ผู้บริหารมีประสบการณ์ในการที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถ โดยประสบความสำเร็จมากกว่า 2 ปี
- ระดับ 3 ผู้บริหารมีประสบการณ์ในการที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถ โดยประสบความสำเร็จมากกว่า 1 ปี
- ระดับ 2 ผู้บริหารไม่มีประสบการณ์มาก่อน แต่มีบุคลากรที่มีความสามารถทางด้านการผลิตและการบริการเพียงพอในการประกอบกิจการ
- ระดับ 1 ผู้บริหารไม่มีประสบการณ์และไม่มีบุคลากรที่มีความสามารถในการผลิตและบริการ

ข้อ 11. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีความเหมาะสมทางด้านเทคนิคและบริการอย่างไร

- ระดับ 5 มีการสร้างจุดขายหรือรูปแบบในการให้บริการที่ล้ำหน้าคู่แข่งด้วยเทคนิคทันสมัย
- ระดับ 4 รูปแบบในการให้บริการไม่แตกต่างจากคู่แข่ง
- ระดับ 3 รูปแบบการให้บริการเป็นในลักษณะการลอกเลียนแบบคู่แข่งหรือด้อยกว่าคู่แข่งไม่มาก
- ระดับ 2 รูปแบบการให้บริการเป็นแบบเดิมไม่ค่อยมีการพัฒนา
- ระดับ 1 ไม่มีรูปแบบการให้บริการที่แน่นอน

ข้อ 12. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีกลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้าอย่างไร

- ระดับ 5 มีการจัดรายการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องและล้ำหน้ากว่าคู่แข่ง
- ระดับ 4 มีการจัดรายการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องและใกล้เคียงคู่แข่ง
- ระดับ 3 มีการจัดรายการส่งเสริมการขายไม่ต่อเนื่องและไม่แตกต่างจากคู่แข่ง
- ระดับ 2 ไม่มีการจัดการส่งเสริมการขายเหมือนคู่แข่ง แต่อยู่ในทำเลดี
- ระดับ 1 ไม่มีการจัดรายการส่งเสริมการขายที่เทียบกับคู่แข่งได้และอยู่ในทำเลไม่ดี

ข้อ 13. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีแนวโน้มในการทำไร่เป็นอย่างไร

ระดับ 5 ถ้าไรสุทธิจากการดำเนินธุรกิจหลักสูงมากเมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายอื่น

ระดับ 4 ถ้าไรสุทธิจากการดำเนินธุรกิจหลักค่อนข้างสูง สูงกว่าหรือเท่ากับผู้ผลิตรายอื่นโดยเฉลี่ย
ในกิจการเดียวกัน

ระดับ 3 ถ้าไรสุทธิใกล้เคียงกับผู้ผลิตรายอื่นโดยเฉลี่ยในธุรกิจประเภทเดียวกัน อาจต่ำกว่าเล็กน้อย
แต่ไม่ถึงขาดทุน

ระดับ 2 ถ้าไรสุทธิค่อนข้างน้อย ต่ำกว่าผู้ผลิตรายอื่นโดยเฉลี่ยในธุรกิจประเภทเดียวกันแต่ไม่
ขาดทุน

ระดับ 1 ธุรกิจประสบผลขาดทุน

ข้อ 14. วิสาหกิจชุมชนของท่านมีความสามารถในการชำระหนี้เป็นอย่างไร

ระดับ 5 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 2.00

ระดับ 4 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 1.75

ระดับ 3 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 1.50

ระดับ 2 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 1.25

ระดับ 1 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าหรือเท่ากับ 1.25

ข้อ 15. วิสาหกิจชุมชนของท่านสัดส่วนหนี้สินรวมต่อทุนเป็นอย่างไร

ระดับ 5 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 1:1 หรือต่ำกว่า

ระดับ 4 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 1:1 ถึง 1.5:1

ระดับ 3 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 1.5:1 ถึง 2:1

ระดับ 2 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 2:1 ถึง 3:1

ระดับ 1 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อเงินทุนเท่ากับ 4:1 ถึง 3:1

ภาคผนวก ค.
ตารางที่ 1 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสตูล

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
1	อาสนะ หมาด๊ะ	249 ม.3 ต.เกสตรี่ อ.เมืองสตูล จ.สตูล 91140	074-736254, 081-8981292	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกาแฟพื้นเมืองเกตรี่	กาแฟโบราณ
2	เดชะ ยาน่าย	31 ม.5 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล 91160	084-8628083	กลุ่มหอมเขียวชุมชนคุสน	หอมเขียว
3	อรัญ หะยีบิลัง	5 ม.4 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล 91160	086-2977393	กลุ่มแม่บ้านควนโต๊ะเหลง	ผักป้าคลุมหม
4	สุณี อูสนุน	295 ม.1 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล 91160	074-795340	มุสลิมเบเกอร์ควนโดน	เบเกอร์
5	คารุณี สามัญ	225 ม.1 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล 91160	074-795085	กลุ่มข้าวซ้อมมือบ้านสะพานโยง	ข้าวซ้อมมือ
6	วนิดา อูจิ	456 ม.1 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล 91160	089-2966850	กลุ่มปลาสาม แม่บ้านชุมชนควนโดนใน	ปลาสาม
7	กอเต็ม มรรคาเขต	88 ม.7 ต.ย่านซื่อ อ.ควนโดน จ.สตูล 91160	084-9661575	กลุ่มผลิตปุ๋ยชีวภาพ ม.7 ต.ย่านซื่อ	ปุ๋ย
8	ยม ดาศิอิน	156 ม.2 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล 91160	-	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสะพานเคียน	กาแฟโบราณ

ตารางที่ 1 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสตูล (ต่อ)

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
9	รอหมาน สุขสง่า	2 ม.1 ต.ย่านซื่อ อ.ควนโดน จ.สตูล 91160	087-2923427	กลุ่มปุยชีวภาพ หมู่ 1 ต.ย่านซื่อ	ปุย
10	วิสิฐ ตาดีอิน	191 ม.5 ต.ควนโดน อ.ควนโดน จ.สตูล 91160	085-4284685	วิสาหกิจชุมชนปุยเกษตรเพื่อชุมชนคุณสน	ปุย
11	สาหยาด ปิงแลนาปูเลา	134 ม.6 ต.ย่านซื่อ อ.ควนโดน จ.สตูล	081-2764293	กลุ่มอามานะบ้านปันจอร์	ขนมพื้นเมือง
12	อัน มารสา	2 ม.1 ต.ย่านซื่อ อ.ควนโดน จ.สตูล 91160	089-9784530 (คุณสุวรรณิ สมาชิก)	วิสาหกิจชุมชนขนมพื้นเมืองบ้านย่านซื่อ	โรตีกอบ โคนัท
13	มะลิ เรืองเขียว	108 ซ.17 ถ.สตูลธานี ต.พิมาน อ.เมืองสตูล จ.สตูล 91000	074-724481	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไต่พะญาวัง	ขนมปั้นขลิบ มะขามแก้ว ทองม้วน โรตีกอบ
14	ฮาเซียะ หมั่นเหล็ม	139 ม.1 ต.เกตรี อ.เมืองสตูล จ.สตูล 91140	086-9688788	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านไร่เกตรี	ขนมไข่
15	ฮาหาวา กองพล	72 ม.3 ต.เกตรี อ.เมืองสตูล จ.สตูล 91140	074-736125	กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีเกตรี	ขนมบุหงาปูเคะ โรตีกอบ ปะการัง ไข่เต่า
16	ฮาดียะ แดงคง	201 ม.8 ต.ฉลุง อ.เมืองสตูล จ.สตูล 91140	087-3918200 081-5986148	แม่บ้านเกษตรกรบ้านคลองทราย	กะหรี่ปั๊บ โรตีกอบ
*17	ดีปอสา เสียมไหม	125 ม.3 ต.สาคร อ.ท่าแพ จ.สตูล	086-9662975	กลุ่มสตรีแปรรูปอาหารทะเล	กุ้งแห้ง กะปิ

ตารางที่ 1 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสตูล (ต่อ)

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
18	อาภา แก้วมี	ม.5 ต.แปะ-ระ อ.ท่าแพ จ.สตูล	086-2879181	กลุ่มสตรีบ้านสวนเทศ	ข้าวซ้อมมือ แปรรูปขนมจากข้าวกล็อง
19	ลัคนา นวลศิริ	79 ถ.ตำมะหงงอุทิศ ต.พิมาน อ.เมือง จ.สตูล 91000	081-3282348	กลุ่มแม่บ้านเทศบาลตำบลเจ๊ะบิลัง	ชาชัก
20	รัตนารักษ์ หมีนเหม	27 ม.17 บ.วังซ่อนชัย อ.ละงู จ.สตูล		กลุ่มแม่บ้านควนน้ำใส	ขนมพื้นเมือง
*21	ฟาดิมะ บริกัณฑ์	77 ม.8 ต.สาคร อ.ท่าแพ จ.สตูล	084-3124620	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านคลองสองปาก	น้ำปลา(ปลาเคดัก) น้ำปลาบ้านคลองสองปาก
22	รุสหลี เหมนะ	37 ม.2 ต.สาคร อ.ท่าแพ จ.สตูล	083-3981731	กลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ	ประเภทผักสวนครัว
23	นิติภูมิ หลงเก	56 ม.8 ต. ท่าแพ อ. ท่าแพ จ.สตูล 91150	087-2859670	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนการเลี้ยงแพะ	เลี้ยงแพะ
24	ประไพ ภาสา	120 ม.1 ต. ควนขัน อ.เมือง จ. สตูล 91000	084-9973926	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพื้นเมือง	ขนมบุหงา บาเกด
25	ชนิษฐา คงแก้ว	79 ม.4 ต.ควนสตอ อ.ควนโดน จ.สตูล	087-3975077	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดภัยเข่าเงิน	สาหร่ายสไปรูเรน่า (มีโรงเพาะ)ปลูกผัก
26	มารีนา นาวา	19 ม.3 ต.ตำมะลัง อ. เมือง จ.สตูล	081-5415369	กลุ่มตัดเย็บและปักบ้านตำมะลังใต้	เสื้อผ้า ผ้าคลุมหม้ออิสลามสตรี
27	ฮามีน๊ะ หลีนุ้ย	21 ม.12 ต.ฉลุง อ. เมือง จ. สตูล	086-2879302	วิสาหกิจชุมชนน้ำพริกสมุนไพรและขนมอบ	น้ำพริก ขนมอบ

ตารางที่ 2 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราช

ลำดับ	ประชาชนกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
1	ตาน้อย ช้างนิล (ผู้ใหญ่บ้าน)	62/2 ม.3 ต.นาหวาง อ.นบพิตำ จ.นครศรีธรรมราช 80160	086-2771076	กลุ่มทำขนมพื้นบ้าน	กล้วยฉาบ มันรังก
2	สายใจ จิเหลา	47/4 ม.5 ต.ปากนคร อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000	086-9697714	ถ่านผลไม้ดुकกลั่น	ถ่านดुकกลั่น
3	ขวัญจิต จิเหลา	47/4 ม.5 ต.ปากนคร อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000		น้ำผลไม้ข้วยจิต	น้ำผลไม้
4	มะหนาบ จิเหลา	47/4 ม.5 ต.ปากนคร อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000	086-7402326	กลุ่มเครื่องเงิน บ้านคันชง	เครื่องเงิน
5	พะยอม กาญจนชัย	54/2 ม.6 ต.ท่าดี อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช	087-2721850 , 089- 9727124	วิสาหกิจชุมชนผลไม้แปรรูปบ้านเสม	กล้วยฉาบ
6	อรทัย คงคล้าย	14/1 ม 10 ต คลองกระบือ อ ปากพนัง จ นครศรีธรรมราช	089-7256950	กลุ่มข้าวขำสมุนไพร	ข้าวขำสมุนไพร (ขายปลีก - ส่ง)
7	จำเนียร สมใจ	อบต.ท่าเรือ อ.เมือง จ. นครศรีธรรมราช	089-4577843	ผักปลอดสารพิษ ต.ท่าเรือ	ผักปลอดสารพิษ
8	จิรพรรณ อินทร์เนื่อง	กลุ่มแม่บ้านโครงการสายใยรัก ม.2 ต.มะม่วงสองต้น อ.เมือง จ.นครศรีฯ	089-7232258 , 075- 350177	กลุ่มข้าวเกรียบสมุนไพร	ข้าวเกรียบสมุนไพร

ตารางที่ 2 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราช (ต่อ)

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
9	นนทนตร ศรีอ่อน	11 ม.11 ต.ละอาย อ.ฉวาง จ.นครศรีธรรมราช	083-3941764	กลุ่มอนุรักษ์พันธุ์กล้วยไม้ท้องถิ่น ต.ละอาย	กล้วยไม้
10	บุญนำ กองชัย	77 ม.1 ต.ท่าซัก อ.เมือง จ. นครศรีธรรมราช 80000	081-5360182 , 075- 531161	กลุ่มปลาตุกร้า	ปลาตุกร้า
11	อุไร ยอดพิจิตร	83 ม.2 ต.ท่าเรือ อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000	087-9121127	กลุ่มขนมพื้นบ้านพัฒนาหมู่ 2	กะละแม ขนมลา ข้าวตัง
12	บุญนำ วัฒนะจันงค์	4 ม 1 ต ท่าเรือ อ เมือง จ นครศรีธรรมราช 80000	086-9533414	กลุ่มข้าวซ้อมมือ	ข้าวซ้อมมือ (ข้าวสังข์หยด) ในพื้นที่
13	วิน แม้นสุรางค์	33 ม.16 ต.ท่าเรือ อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000	075- 670097	กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรเมืองนคร	ขนม และกระเป๋าย่านลิเภา
14	บำรุง ศิริกุล	105/1 ม.5 ต.ท่าซัก อ.เมือง จ. นครศรีธรรมราช 80000	081-8922072	กลุ่มข้าวซ้อมมือ (ข้าวสังข์หยด)	ข้าวซ้อมมือ
15	วันดี อินทนุพัตร	41 ม.2 ต.ร่อนพิบูลย์ อ.ร่อนพิบูลย์ จ.นครศรีธรรมราช 80130	089-5882509	กลุ่มแปรรูปลูกจันทน์เทศ บ้านร่อนนา	ลูกจันทน์แช่อิ่ม
16	ศิริมาศ สุวรรณสังข์	129/10 ม.5 ต.ปากนคร อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000	086-2720338	กลุ่มอาชีพแกะหนังตะลุง "รักษ์คอน"	แกะหนังตะลุง
17	ทิพย์วิภา อธิฤกุลเสถียร	40/1 ม.2 ต.บ้านเกาะ อ.พรหมคีรี จ.นครศรีธรรมราช	081-0915129	วิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสวน จันทร์ศรี	กล้วยฉาบ กล้วยอบน้ำผึ้ง

ตารางที่ 2 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครศรีธรรมราช (ต่อ)

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
18	อ้าย พรหมโค	45/2 ม.2 ต.เคิ่ง อ.ชะอวด จ.นครศรีธรรมราช	089-2890581 084-1853930	วิสาหกิจชุมชนบ้านบางน้อยผลิตภัณฑ์กระจุค	ผลิตภัณฑ์กระจุค (เลื้อ ตะกร้า กระเป๋ แจกกัน)
19	สุมาลี ชอบทำกิจ	กลุ่มสตรีอำเภอจุฬาภรณ์ ต.นาหมอบุญ อ.จุฬาภรณ์ จ.นครศรีธรรมราช	081-3962190	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มหมอนอิงโบราณ (สมัยอก)	หมอนสมัยอก
20	ทวี คงบุรี	316/4 ม.5 ต.ปากพูน อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช	075-312921 086-5954498	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแกะหนังตะลุง	แกะหนังตะลุง
21	บุญจิต กรวิท	36/1 ม 5 ต ปากนคร อ เมือง จ. นครศรีธรรมราช	075-379073	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตขนมไทยพื้นบ้าน	ข้าวพอง (ข้าวเหนียว) ขายส่ง
22	บุญศรี ดันดิเสวี	92/1 ม 7 ต โพธิ์เสด็จ อ เมือง จ. นครศรีธรรมราช	075-345423	กลุ่มน้ำดื่มสมุนไพรโพธิ์เสด็จ	ลูกขอม กระเจี๊ยบ อัญชัญ
23	จารึก ชูสุวรรณ	144 ม.7 ต นาเคียน อ เมือง จ. นครศรีธรรมราช	086-2834127	กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์ย่านลิเพา	กระเป๋ ก่องทิงซู ก่องไต้ ปากกาวัตถุดิบในหมู่บ้าน
24	ถาวร พุนทอง	1 ม 6 ต ท่าดี อ ลานสกา จ. นครศรีธรรมราช	075-374712	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเสมา	กล้วยไข่แปรรูป (เน้นขายส่ง)
25	ธีรยุทธ แก้วประดิษฐ์	ม.2 ต ท่าศาลา อ ท่าศาลา จ. นครศรีธรรมราช	081-3745209	กลุ่มพัฒนาการเกษตร	ข้าวกลิ้ง (แปรรูป)

ตารางที่ 3 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดตรัง

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
1	ศิริวรรณ ชูเสียงแจ้ว	69/1 ม.1 ต.บ่อหิน อ.สิเกา จ.ตรัง	081-12556068	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่งเสริมบ่อหินแปรรูปอาหารทะเล	ปลาเค็ม
2	คุณป้า	49 ม.10 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง จ.ตรัง	089-9707023	เครื่องแกงสมุนไพรบ้านโพธิ์	เครื่องแกง
3	คุณชีรารัตน	204/8 ม.1 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง จ.ตรัง	081-3700954	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์	ดอกไม้ใบยาง
4	ประเวช ชิดจันทร์	77/2 ม.8 ต.ควนปรัง อ.เมือง จ.ตรัง	075-258075 083-5076452	กลุ่มมีดพร้านาป้อ นายประเวช ชิดจันทร์	มีดพร้า มีดกรีดยาง
5	กะคิน	76 ม.8 ต.ควนปรัง อ.เมือง จ.ตรัง	081-4767640	กลุ่มมีดพร้านาป้อ	มีดพร้า มีดกรีดยาง
6	สมชาย โชะ	164/2 ม.3 ต.ควนปรัง อ.เมือง จ.ตรัง	089-7311352	กลุ่มมีดพร้าสมชายนาป้อ	มีดพร้า มีดกรีดยาง
7	จรูญ ศรีผล	28/1 ม.1 ต.ควนปรัง อ.เมือง จ.ตรัง	089-2908901,086-2760511 075-258079	กลุ่มมีดพร้าโกปนาป้อ	มีดพร้า มีดกรีดยาง
8	ยุภา หลั่นนะ	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะปรัง ม.1 ต.ควนปรัง อ.เมือง จ.ตรัง	089-6481387	กลุ่มพริกแกงตำมือ	พริกแกงตำมือ
9	สุรินทร์ ศิริรักษ์	80/3 ม.1 ต.ควนปรัง อ.เมือง จ.ตรัง	089-6481387	กลุ่มเกษตรกรบ้านเกาะปรัง	เลี้ยงปลาอุก ทำปุ๋ย
10	จินดา ช่วยเกลี้ยง	98 ม.3 ต.กันตังใต้ อ.กันตัง จ.ตรัง	084-8468104	กลุ่มเครื่องแกงอุปะ	พริกแกง
11	ฮารอบ ชาตวิวงศ์	96 ม.5 ต.กันตังใต้ อ.กันตัง จ.ตรัง	089-0541243	กลุ่มบาติกบ้านตะหล้า	ผ้าบาติก

ตารางที่ 3 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดตรัง (ต่อ)

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
12	จูไร กันตังกุล/สมคิด แสงวัฒนาชนต์	95 ม.2 ต.กันตังใต้ อ.กันตัง จ.ตรัง	-	วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรควนมองสามัคคี	ทองม้วน ทองพับ
13	สุพร พรหมจิตต์	119/1 ม.4 ต.บางหมาก	089-3905925 087-2813685	กลุ่มผ้าบาติกบ้านโตะเมือง	ผ้าบาติก
14	อารีย์ มณีรัตน์	11 ม.6 ต.ควนธานี อ.กันตัง จ.ตรัง	087-3819783 075-263200	กลุ่มสตรีพัฒนาบางหมากน้อย	ขนมปั้นสิบ เบเกอรี่ ปุยฝ้าย
15	สมใจ แก้วประทุม	67 ม.5 ต.ควนธานี อ.เมือง จ.ตรัง	075-263131	กลุ่มบินหยีเกษตรสามัคคี	เครื่องแกง
16	กุศล กองมี	143/2 ม.10 ต.น้ำผุด อ.เมือง จ.ตรัง	081-5372268	วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรปลวกเลื่อนน้ำผุด	
17	ระเบียบ ดุคตะการ	202 ม.1 ต.น้ำผุด อ.เมือง จ.ตรัง	084-4425761	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำผุด	เครื่องแกง
18	วัลลิกา มาศแก้ว	31/1 ม.7 ต.นาพละ อ.เมือง จ.ตรัง		กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนาพละ	ทำน้ำผลไม้
19	ทวี ช่วยแจ้ง	251/1 ถ.ท่ากลาง ต.ทับเที่ยง อ.เมือง จ.ตรัง	081-3964998	กลุ่มสตรีชุมชนท่าจีน	ไต่ปลาแห้ง
20	ลาก เอียดใหญ่	35 ม.9 ต.เขากอบ อ.สิเกา จ.ตรัง	085-6909487	กลุ่มไม้เทพธาโร	ไม้เทพธาโร

ตารางที่ 3 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดตรัง (ต่อ)

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
21	เชื้อ นนทแก้ว	10 ม.10 ต.กันตังใต้ อ.กันตัง จ.ตรัง	075-251758	วิสาหกิจชุมชนประมงพื้นบ้านบ้านท่าเรือ สามัคคี	อนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำ
22	สนิท ดวงเดือน	5 หมู่ 8 ถนน บ่อน้ำร้อน อ.กันตัง จ. ตรัง	087-8818745	วิสาหกิจชุมชนปุ๋ยอินทรีย์บ้านเคี่ยมงาม	ปุ๋ยน้ำ ปุ๋ยหมัก
23	ธนวรรณ ละเอียด	81/1 ม.8 ต.บ่อน้ำร้อน อ. กันตัง จ. ตรัง	087-9691534	วิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมสร้างชีวิตใหม่	จักรสานจากไผ่ หวาย
24	แคล้ว เครือเดียว	125 ม. 3 ต.นาหมื่นศรี อ.นาโยง จ. ตรัง	081-5973693	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไผ่ขางสามัคคี	ลูกหยีฉาบน้ำตาล
25	กุศล นิลล่อ	119 ม.8 ต.นาหมื่นศรี อ.นาโยง จ. ตรัง	081-4764318	กลุ่มทอผ้านาหมื่นศรี	ผ้าฝ้ายทอ

ตารางที่ 4 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดพัทลุง

ลำดับ	ประชาชนกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
1	ตลาด ปราบปรี	213 ม.9 ต.ตะโหมด อ.ตะโหมด จ.พัทลุง	084-6913967	กลุ่มแม่บ้านประชานำรุ่ง	โรตีสกรอบ กะหรี่ปั๊บ หมูหยอง ไก่หยอง
2	จรรยา แสงมณี	86/1 ม.1 ต.ตะโหมด อ.ตะโหมด จ.พัทลุง	083-1838504	วิสาหกิจชุมชนผลิตสุรากลั่นบ้านทุ่งโพธิ์	สุรากลั่น
3	สุภาณี ละอองพันธ์	121 ม.1 ต.ตะโหมด อ.ตะโหมด จ.พัทลุง	074-632492	วิสาหกิจชุมชนทุ่งโพธิ์พัฒนา	สุรากลั่น
4	สมพิศ รัตนวงศ์	43 ม.1 ต.คอนทราย อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง	086-2883303	กลุ่มเกษตรกรบ้านห้วยลึก	ข้าวตัง กุ้งหวาน ลูกหยี
5	ประคิน เตชะวันโต/ สุกิจ ศรีจันทร์	153 ม.2 ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	084-7489601	กลุ่มจักสานกระเป๋าสตางค์ บ้านควนเคี่ยม	กระเป๋าสตางค์
6	การม ขวัญทอง	30 ม.4 บ้านท่าดินแดงออก ต.วังใหม่ อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	084-8906335	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตปุ๋ยบ้านท่าดินแดงออก	ปุ๋ย
7	ดวง แสงแก้ว	16 ม.2 ต.ป่าบอน อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	086-7487827	กลุ่มวิสาหกิจไม้กฤษณاب้านกลาง	ไม้กฤษณา
8	สง หนุรอด	ม.1 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	089-9766585	วิสาหกิจศิริสวัสดิ์สุรากลั่นชุมชน	สุรากลั่น
9	มุสลิมะ หล้าจะนะ	233/4 ม.1 ต.ปากพะยูน อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง	087-2858054	วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลผลิตเกษตรบ้านกลาง	โดนัท คุกกี้
10	ประจวบ เกตุนิ่ม	31 ม.7 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	081-0926183	วิสาหกิจชุมชนไผ่หวานบ้านโหล๊ะหาร	ปลุกดันไผ่หวาน
11	ดวงแข ทองนอก	ศาลาเขต 1 ม.7 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	084-9672024	กลุ่มเครื่องแกง	เครื่องแกง
12	ประจวบ เกตุนิ่ม	31 ม.7 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	084-9672024	กลุ่มเลี้ยงปลาในกระชัง บ้านโหล๊ะหาร	เลี้ยงปลา

ตารางที่ 4 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดพัทลุง (ต่อ)

ลำดับ	ประชาชนกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
13	แก้ว ขวัญจำ	102 ม.1 ต.ทุ่งนารี อ.ป่าบอน จ.พัทลุง	081-1897119	กลุ่มขวัญจำสุรากลั่น	สุรากลั่น
14	อุดม เพชรขวัญ	20/2 ม.6 ต.คอนประดู่ อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง	074-699631	กลุ่มโรงงานน้ำดื่มบ่อผุด	น้ำดื่ม
15	สายสุนีย์ เกื้อแก้ว	209 ม.6 ต.คอนประดู่ อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง	081-0989686 074-699649	กลุ่มแม่บ้านรักดีร่วมใจ (ข้าวสังข์หยด)	ข้าวสังข์หยด
16	คุณกัลยา	47 ม.4 บ้านไทรงามใหม่ ต.เขาชัยสน อ.เขาชัยสน จ.พัทลุง	089-2941677	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ไทรงามใหม่	ข้าวสังข์หยด
17	นุ้ย ชิตชัย	4 ม.7 ต.เขาเจ็ยก อ.เมือง จ.พัทลุง	081-3681381	กลุ่มผลิตข้าวซ้อมมือบ้านปาน	ข้าวสังข์หยด
18	แคล้ว ขอมรัมย์จวน	316 ม.5 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง	-	กลุ่มสตรีพัฒนา	ผลิตภัณฑ์กระจุค
19	จินตนา ไชยศรี	7 ม.2 ต.ท่ามิหรำ อ.เมือง จ.พัทลุง 93000	074-616141 086-2924663	กลุ่มถั่วตัดบ้านควนปรัง	ถั่วตัด งามัด
20	อรุณวรรณ วิเชียรบุตร	232 ม.9 ต.ทะเลน้อย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง	089-4633008	วิสาหกิจชุมชนอำเภอควนขนุน (กระจุค)	ผลิตภัณฑ์กระจุค
21	โชคดี เกลี้ยงทวี	71/1 ม.4 ต.บ้านนา อ.ศรีนครินทร์ จ.พัทลุง	082-2614786	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเขาคราม	เครื่องแกงทำมือ
22	วิไลลักษณ์ ศรีละมุน	201 ม. 7 ต. บ้านนา อ.ศรีนครินทร์ จ. พัทลุง	084-9654624	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหนองเหียง	แปรรูปกล้วย
23	ปรีชา จันทร์แดง	97 ม.8 ต.แพรกหา อ.ควนขนุน จ.พัทลุง	074-631427	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนข้าวซ้อมมือ	
24	บุญเอื้อ สุภาพรหมินทร์	91 ม 2 ต. แพรกหา อ.ควนขนุน จ.พัทลุง	074-643223	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนการทอผ้ามือ	ผ้าด้ายดิบ
25	หมิด เรืองรักษ์	17 ม. 5 ต. นาท่อม อ. เมือง จ.พัทลุง	089-5122045	กลุ่มแปรรูปอาหารบ้านหนองปรัง	ข้าวแต๋น ขนมหาไก่อ

ตารางที่ 5 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสงขลา

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
1	กอดีหะยะ บิลหะ	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะหมี่	074-213554 074-213576	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผลิตเครื่องแกงสมุนไพร	เครื่องแกง
2		95 ม.4 ต.ท่าข้าม อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	081-7488248	กลุ่มปุ๋ยชีวภาพดำนท่าข้าม	ปุ๋ย
3		39/3 ม.10 ต.คลองแห อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	-	กลุ่มกรงนก	กรงนก
4	ป้าเบียน	48 ม.9 ต.คูเต่า อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	074-470271	กลุ่มจักสานเชือกกล้วย	ตะกร้า กระเป๋า
5		1 ม.4 ต.ทุ่งใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	074-219179	กลุ่มเครื่องแกงพุดตะ	เครื่องแกง
6	สมพร นกแก้ว	177/464 ม.8 ต.เขารูปช้าง อ.เมือง สงขลา	074-321416	กลุ่มแม่บ้านการเคหะ สงขลา	กระเป๋าจากก้านธูปถายี่ เส้น ใยพีช (เชือกกล้วยตานี)
7		104/1 ม.6 ต.คูเต่า อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	074-470042	กลุ่มทองม้วน	ทองม้วน
8	อารีรัตน์ สุขศรี	2 ม.3 ต.เกาะแต้ว อ.เมือง จ.สงขลา 90000	086-9563360	กลุ่มจักสานไม้ไผ่-ใบตาล บ้านชุมพอ	เครื่องจักสาน
9	ละออง อินทระคีรี	24 ม.7 ต.ดีหลวง ถ.สงขลา-ระโนด อ.สทิงพระ	074-486155	กลุ่มแม่บ้านบ่อใหม่	ข้าวพอง ขนมดู ขนมโก๋ ทองม้วน ทองพับ
10	หนูวิน	42 ม.4 ต.แม่ทอม อ.บางกล่ำ จ.สงขลา	089-9766545	วิสาหกิจชุมชนผลิตข้าวหลามบ้านแม่ทอม	ข้าวหลาม
11	วรรณ ไซวงศ์	37/1 ม.3 ต.เชิงแส อ.กระเสสินธุ์ จ.สงขลา	081-2774228	กลุ่มข้าวซ้อมมือ ต.เชิงแส อ.กระเสสินธุ์	ข้าวซ้อมมือ
12	สุนันทา เลาะเส็ม	20/1 ม.6 ต.คลองเปิยะ อ.จะนะ จ.สงขลา	081-7677375	กลุ่มวิสาหกิจจะนะดอกไม้เกลือปลา	ดอกไม้เกลือปลา
13	ณัฐนันท์ศรี	อ.ระโนด จ.สงขลา		กลุ่มขี้มอด-ข้าวกล้องผงธัญพืช	ขนมขี้มอด-ข้าวกล้องผง ธัญพืช

ตารางที่ 5 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสงขลา (ต่อ)

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
14	อิงดาว พรหมจันทร์	ม.1 ต.ท่าช้าง อ.บางกล่ำ จ.สงขลา	085-8952415	กลุ่มผลิตเครื่องแกงบ้านเลียบ	เครื่องแกง ส้ม กะทิ เฝ็ด (ขายส่ง) ใต้ถุนโล100
15	เสริญศิริ			กลุ่มโหนดทิ้ง	
16	กรวิญญ์ มาระเสนา	119 ม.8 ถ.คิณสุลลันนท์ เทศบาลตำบลเขารูปช้าง อ. เมือง จ.สงขลา 90000	074-437939 , 081- 5991745	วิสาหกิจชุมชนท่าสะพานไฮโดรโปนิคส์	ปลูกผักไฮโดรโปนิคส์
17	ไพเราะ กาลศรี	168/2 ม.7 ต.ทุ่งตำเสา อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	081-3281328	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรักษ์โดน	แคบจุล ส้มแขก น้ำพริก
18	บุญญา ชุมแสง	39/1 ม.6 ถ.สงขลา-ระโนด ต.ดีหลวง อ.สทิงพระ จ. สงขลา	074-486294	วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรบ้านชะแม	เม็ดมะม่วงหิมพานต์เคลือบน้ำตาล ขนมโก๋ ขนมงา ลากรอบ ขี้มอด ข้าว พอง
19	ชุดินันท์ ศรีวโร	23/1 ม.1 ต.สนามชัย อ.สทิงพระ จ.สงขลา	074-486222	วิสาหกิจชุมชนบ้านดอกไม้ประดิษฐ์สนามชัย	ดอกไม้ประดิษฐ์จากลูกสน ใบตาล ผ้าใยบัว
20	วรรณิ สังข์สุวรรณ	131 ม.1 ต.กระดังงา อ.สทิงพระ จ.สงขลา	074-486439	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้าน ดอนแย้	ทำดอกไม้จันทน์
21	สุดา เกษเหมือน	158/1 ม.6 ต.บ้านขาว อ.ระโนด จ.สงขลา	086-9618570	กลุ่มพัฒนาอาชีพปลาตุกร้า	ปลาตุกร้า
22	ผญ.พงศ์ศักดิ์ เช่งเข้ม	หมู่ 6 ต.ระโนด อ.ระโนด จ.สงขลา	089-5967877	กลุ่มเลี้ยงปลาในกระชัง(ในทะเลสาป)	เลี้ยงปลาในกระชัง

ตารางที่ 5 ชื่อและสถานที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชนจังหวัดสงขลา (ต่อ)

ลำดับ	ประธานกลุ่ม	ที่อยู่	โทรศัพท์	ชื่อกลุ่ม	หมายเหตุ
23	อาภรณ์ ไพศาล	ม.3 ต.ตะเครียะ อ.ระโนด จ.สงขลา	074-588629	กลุ่มดอกไม้จันทร์ สถานีอนามัยบ้านสามอ่าง	ดอกไม้จันทร์
24	ถาวร เตโช	หมู่ 6 ต.ระโนด อ.ระโนด จ.สงขลา	089-4681867	กลุ่มเลี้ยงแพะบ้านปากบางระโนด	เลี้ยงแพะ
25	บุญสุทธิ แก้ว ทนงค์	67 ม.3 ต.ตะเครียะ อ.ระโนด จ.สงขลา	089-9786532	กลุ่มเลี้ยงแพะตะเครียะ	เลี้ยงแพะ
26	จรัส พูลแก้ว	109/3 ม.1 ต.ตะเครียะ อ.ระโนด จ.สงขลา	086-2896627	กลุ่มวังน้ำจันทร์	สุราพื้นบ้าน
27	มิตร ชุ่นเส็ง	29 ม.4 ต.ตะเครียะ อ.ระโนด จ.สงขลา	084-6336019	กลุ่มปลูกผัก	ปลูกผักไฮโดรโปนิกส์

ภาคผนวก

ความต้องการแหล่งเงินทุนสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

สรุปความต้องการแหล่งทุนที่เป็นเม็ดเงินสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 6 วิสาหกิจชุมชนกับความต้องการแหล่งทุนจังหวัดตรัง

ลำดับ	ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ความต้องการแหล่งทุน
1	กลุ่มพริกแกงดำมือ	เงินทุนสำหรับนำไปปรับปรุงโรงเรือนในการผลิต และอุปกรณ์ที่ใช้ทำเครื่องแกงให้สะอาดได้มาตรฐาน
2	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำผุด	เงินทุนเพื่อนำไปจัดทำสติกเกอร์ติดกระปุกเครื่องแกง
3	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรความมองสามัคคี	เงินทุนเพื่อนำไปจัดทำสติกเกอร์ และบรรจุภัณฑ์สินค้า รูปแบบใหม่
4	กลุ่มเครื่องแกงสมุนไพรบ้านโพธิ์	เงินทุนสำหรับซื้อเครื่องบดเครื่องใหม่
5	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรปลวกกลื่อนน้ำผุด	เงินทุนสำหรับซื้อเครื่องซีลแบบไถ่ลม
6	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่งเสริมป่อหินแปรรูปอาหารทะเล	ทุนสำหรับขยายกิจการ และปรับปรุงโรงเรือนให้ได้มาตรฐาน
7	กลุ่มบาติกบ้านตะเหล้า	เงินทุนซื้ออุปกรณ์การทำบาติกเพิ่ม เช่น ผ้าเทียน น้ำยาเคลือบผ้า สี เป็นต้น
8	กลุ่มเกษตรกรบ้านเกาะปริง	ต้องการให้ช่วยเรื่องทำวิจัยถึงวิธีการเพาะเลี้ยงปลาฉลามให้ใหญ่ ให้ได้มาตรฐานเดียวกันทั้งบ่อ
9	กลุ่มผ้าบาติกบ้านโต๊ะเมือง	ต้องการให้จัดวิทยากรมาฝึกอบรมด้านการเพ้นท์ผ้าบาติก รูปแบบใหม่ๆ เพื่อพัฒนาฝีมือ

ตารางที่ 7 วิสาหกิจชุมชนกับความต้องการแหล่งทุนจังหวัดพัทลุง

ลำดับ	ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ความต้องการแหล่งทุน
1	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสุรากลั่นหลายกลุ่ม	เงินทุนสำหรับซื้อน้ำตาลโตนดในช่วงที่มีราคาสูง
2	กลุ่มแม่บ้านรักดีร่วมใจ	เงินทุนเพิ่มเติมสำหรับซื้อข้าวมาสีเพิ่ม และปรับปรุงพื้นที่การผลิตให้ได้มาตรฐานยิ่งขึ้น
3	กลุ่มโรงงานน้ำดื่มบ่อผุด	ต้องการสร้างโรงเรือนสำหรับเก็บน้ำดื่มที่บรรจุขวด
4	กลุ่มถั่วตัดบ้านควนปรัง	เงินทุนสำหรับปรับปรุงโรงเรือน
5	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตปุ๋ยบ้านท่าดินแดงออก	ต้องการเครื่องผลิตปุ๋ยอัดเม็ด
6	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไทรงามใหม่	เงินทุนสำหรับซื้อเครื่องสีข้าว
7	กลุ่มปลาดุกร้าปลอดสารพิษ	เงินทุนสำหรับปรับปรุงโรงเรือนและบ่อเลี้ยงปลา รวมถึงซื้อลูกปลาดุกร้ามาเลี้ยง
8	กลุ่มเครื่องแกงกองทุนสวนยาง	เงินทุนเพื่อซื้อเครื่องหั่นตะไคร้
9	กลุ่มเลี้ยงปลาในกระชัง บ้านโหละหาร	เงินทุนเพื่อซื้อพันธุ์ปลาตะกิม
10	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอควนขนุน (กระจุค)	เงินทุนซื้อวัตถุดิบและปรับปรุงโรงเรือน
11	กลุ่มจักสานกระเป๋าสตางค์ บ้านควนเคี่ยม	ขอให้จัดส่งวิทยากรมาช่วยฝึกสอนการสานผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ และ ต้องการไปศึกษาดูงานการสานกระเป๋าสตางค์ของกลุ่มอื่นๆ

ตารางที่ 8 วิสาหกิจชุมชนกับความต้องการแหล่งทุนจังหวัดสงขลา

ลำดับ	ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ความต้องการแหล่งทุน
1	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกรรณก	งบสนับสนุนซื้อหว่ายทำกรรณก
2	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครื่องแกงบ้านพรุเตาะ	เงินช่วยเหลือ ซื้อเครื่องบดเครื่องแกง
3	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มปฏีชีวภาพ	ต้องการการเสริมสร้างทุนทางปัญญา โดยการศึกษาดูงานจากกลุ่มผลิตปฏีอื่นๆ ในการเดินทางไปดูงานแต่ละครั้งต้องใช้เงินทุนจำนวนมากจึงต้องการความช่วยเหลือเป็นพิเศษ

ตารางที่ 9 วิสาหกิจชุมชนกับความต้องการแหล่งทุนจังหวัดตรัง

ลำดับ	ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ความต้องการแหล่งทุน
1	กลุ่มปฏีชีวภาพ บ้านพญามังสา	งบประมาณสนับสนุน เพื่อนำมาปรับปรุงโรงเรือนทำปฏี

ตารางที่ 10 วิสาหกิจชุมชนกับความต้องการแหล่งทุนจังหวัดนครศรีธรรมราช

ลำดับ	ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ความต้องการแหล่งทุน
1	กลุ่มน้ำผลไม้ขั้วฉัตร	เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบ
2	กลุ่มเครื่องเงินบ้านคันธง	เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบ
3	วิสาหกิจชุมชนแกะหนังตะลุง	เงินทุนสำหรับซื้อหนังและสี
4	กลุ่มข้าวซ้อมมือ	ต้องการซื้อเครื่องสีข้าวใหม่
5	กลุ่มแปรรูปลูกจันทน์เทศ	ต้องการซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต เช่นเครื่องกวน
6	กลุ่มปลาตุกร้า	ทุนสำหรับขยายกิจการ และปรับปรุงโรงเรือนให้ได้มาตรฐานยิ่งขึ้น
7	กลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรเมืองนคร	เงินทุนซื้ออุปกรณ์ในการทำกระเป๋าย่านลิเภา
8	กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่	ต้องการการอบรมให้ความรู้ในเรื่องการเขียนโครงการ การจัดทำแผนธุรกิจ

หลักการพิจารณาสินเชื่อ

หลักการพิจารณาสินเชื่อต้องอาศัยศิลปะและประสบการณ์สูงความชำนาญเฉพาะด้านในด้านสินเชื่ออุตสาหกรรมประเภทนั้นๆหรือประเภทสินเชื่อ เช่น ด้านอุตสาหกรรม ด้านการส่งออก ด้านการนำเข้า ด้านก่อสร้างขนส่ง ด้านสินเชื่อการค้าทั่วไปรวมถึง สินเชื่อรายย่อย ในประเภทสินเชื่อดังกล่าวยังแบ่งเป็นสินเชื่อรายใหญ่ และสินเชื่อรายย่อย เพื่อความสะดวกในการควบคุมสินเชื่อของธนาคาร สำหรับรายใหญ่ในการพิจารณาสินเชื่อจะต้องมีแนวการศึกษาโครงการ Feasibility study project มาประกอบเป็นสำคัญ

หลักการพิจารณาสินเชื่อ คือ 5 C of credit

1. **Character หรือ คุณสมบัตินของผู้กู้** การวิเคราะห์คุณสมบัติของผู้กู้ หมายถึง การพิจารณาผู้กู้ในด้านต่างๆ กรณีถ้าเป็นบุคคลจะพิจารณา เช่น ประสบการณ์ การศึกษา อายุ อุปนิสัย ความตั้งใจ กรณีเป็นบริษัทจะพิจารณาจากความพร้อมและประสบการณ์ของทีมงาน การวิเคราะห์คุณสมบัติของผู้กู้นี้ก็เพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้ามีความตั้งใจ และสามารถนำเงินทุนนี้ไปใช้ในการประกอบการให้ประสบความสำเร็จตามที่ตั้งใจไว้เป็นต้น
2. **Capacity หรือ ความสามารถในการชำระหนี้** การวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าหนี้สินเชื่อนี้จะคล้ายกับที่ได้อธิบายไปแล้วในกรณี Payment
3. **Capital หรือ เงินทุน** การลงทุนในสินทรัพย์ของลูกค้าหนี้สิน ลูกค้าควรมีเงินทุนของตนเองส่วนหนึ่งมาลงทุนด้วยธนาคารมักจะไม่นับสนุนโครงการที่จะขอเงินกู้ทั้ง 100 % จากธนาคาร เพราะจะทำให้ภาระหนี้สินของโครงการอยู่ในระดับสูงซึ่งจะไปเพิ่มความเสี่ยงทางการเงินของกิจการให้สูงขึ้นด้วย
4. **Collateral หรือ หลักประกัน** หลักประกันที่ธนาคารพาณิชย์ร้องขอจากลูกค้าหนี้สินก็เพื่อใช้ป้องกันความเสี่ยง เช่นเดียวกับที่ได้อธิบายไว้ในกรณีของ Protection
5. **Condition หรือ สภาพเศรษฐกิจที่เป็นอยู่และแนวโน้ม** ในการปล่อยสินเชื่อหนี้สินนั้น แม้ว่าจะวิเคราะห์มาแล้วเป็นอย่างดีว่าลูกค้ามีคุณสมบัติต่างๆ ตาม C ทั้ง 4 ข้อข้างต้น ก็ยังไม่ได้หมายความว่า จะเป็นสินเชื่อที่ดีมีคุณภาพได้ ถ้าภาวะเศรษฐกิจและสภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจไม่เอื้ออำนวย เจ้าหน้าที่สินเชื่อของธนาคารจึงจำเป็นต้องรู้ข้อมูลความเป็นไปของเศรษฐกิจระดับมหภาค ข้อมูลโครงสร้างและการแข่งขันในอุตสาหกรรมของธุรกิจนั้น เพื่อเป็นข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสและอุปสรรคสำหรับธุรกิจนั้นประกอบการตัดสินใจให้สินเชื่อหรือไม่ต่อไป หรือจะพิจารณาแบบ 3 P ดังนี้

หลักของ 3P

1. **Purpose หรือ วัตถุประสงค์** การปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์จะต้องรู้ก่อนว่าผู้กู้หรือลูกหนี้สินเชื่อต้องการเงินทุนเท่าใด ไปทำอะไร ต้องการเงินทุนระยะสั้นเพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการ หรือต้องการเงินทุนระยะยาวเพื่อสร้างโรงงาน เครื่องจักร การรู้ถึงความต้องการหรือวัตถุประสงค์จะช่วยให้ธนาคารพาณิชย์สามารถจัดวงเงินสินเชื่อให้เหมาะสมกับลูกค้านั้นได้
2. **Payment หรือ ความสามารถในการชำระหนี้** การปล่อยสินเชื่อยังต้องดูด้วยว่า เมื่อลูกค้านั้นได้เงินทุนไปใช้ในกิจการแล้ว จะมีความสามารถในการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยได้หรือไม่ การวัดความสามารถข้างต้นนี้เป็นการวิเคราะห์ดูว่า เงินทุนที่ลูกค้านั้นได้ไปนั้น ลูกค้านำไปลงทุนสินทรัพย์อะไร ลูกค้านั้นต้องตามวัตถุประสงค์หรือไม่ และสินทรัพย์เหล่านั้นทำให้เกิดรายได้และกำไรกับลูกค้านั้นได้อย่างไร และลูกค้านั้นมีกระแสเงินสดคงเหลือที่จะมาชำระหนี้คืนแก่ธนาคารได้หรือไม่ เท่าใด และในระยะเวลาเท่าใด
3. **Protection หรือ การป้องกันความเสี่ยง** ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารให้ลูกค้านั้นในบางครั้งลูกค้านั้นแม้ว่าจะมีความสามารถในการชำระหนี้ได้แต่ก็ไม่ได้มีความเต็มใจที่จะชำระ หรือในบางกรณีเกิดภาวะของรายได้และกำไรของลูกค้านั้นไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ ลูกค้านั้นก็จะไม่สามารถชำระหนี้ได้ แม้ว่าจะเต็มใจชำระก็ตาม เหตุการณ์เหล่านี้อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ทำให้ความเสี่ยงให้กับธนาคารพาณิชย์ เนื่องจากเงินทุนส่วนใหญ่ที่นำมาปล่อยสินเชื่อนี้ ก็จะมาจากเงินฝากจากประชาชนหรือเงินกู้จากเจ้าหนี้ ซึ่งธนาคารพาณิชย์ต้องมีความรับผิดชอบในเงินทุนเหล่านั้น เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวธนาคารพาณิชย์จึงควรเรียกหลักประกัน ซึ่งอาจอยู่ในรูปสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ หรือ บุคคลค้ำประกัน ให้มีมูลค่าเหมาะสมและเพียงพอต่อความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้

ด้านพิธีการสินเชื่อ

1. ปัจจุบันนี้อันดับแรกคือ การตรวจสอบเครดิตบูโร ต้องไม่มีชื่อในตาข่ายเครดิตบูโร
2. ตรวจสอบหลักประกัน การประเมินมูลค่าที่ดิน อาคาร สิ่งปลูกสร้าง พิธีการด้านกฎหมายเกี่ยวกับการจำนอง ปลดจำนอง การไถ่ถอน ฯลฯ
3. จัดทำเอกสารสัญญาต่างๆ เช่น คำขอเงินกู้ สัญญาเงินกู้ สัญญาค้ำประกัน(บุคคล) สัญญา จำน่า จำนอง คำประกันสัญญา
4. การจัดทำประมวลผลสรุปรายงานสินเชื่อประจำงวด รายวัน สัปดาห์ เดือน ไตรมาส งวดครึ่งปี รายปี (www.tsi-thailand.org)

ประวัติย่อผู้วิจัย

1. หัวหน้าโครงการงานวิจัย

ชื่อ	ดร. ณัทกานันท์ เอกอุรุ Email : dnattakarn@yahoo.com DR. NATTAKARN EAKURU (ID 3930100965675)
อาชีพ	พนักงานรัฐวิสาหกิจธนาคารกรุงไทย
ที่อยู่	1/3 ถนนไทรงาม ตำบล บ่อทราย อำเภอ เมือง จังหวัดสงขลา จังหวัดสงขลา 90000 โทร 0815999319
ที่ทำงาน	59 ถนนราษฎร์อินดี บมจ .ธนาคารกรุงไทย อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110
ตำแหน่ง	Executive Center and Banknote of Songkhla Manager KRUNGTHAI BANK, Thailand.
การศึกษา	
ระดับปริญญาตรี	คุรุศาสตร์ สาขาคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
ระดับปริญญาโท	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (M.B.A.) มหาวิทยาลัยรามคำแหง
ระดับปริญญาเอก	Ph.D. UNIVERSITY UTARA MALAYSIA (MANAGEMENT)

Training Record: (Chulalongkorn University, Bangkok).

1. The Administration According to Principle of the Company Act of Commercial Bank
2. Risk Administration,
3. Systematic Thinking
4. Team Learning
5. Audit and Interior Control,
6. Bank Business Plan,
7. Customer Relationship Administration,
8. Products Presentation Technique (Cross Selling)
9. Resolve and Determining,
10. Creative Idea Development
11. Head Office Development
12. Learning Organization Development

Conference Attendance and presentations:

1. **Natakarn Eakaru & Nik Kamariah Nik Mat** (2007), Determining the antecedents of customer loyalty in banks for managing services in a global economy: A case in South Thailand, *10th International Conference of the Society for Global Business and Economic Development (SGBED), Ryukoku University, Kyoto Japan*. Organized by Ryukoku University and Montclair State University, USA August 8-11 2007. Vol III. p. 2275-2283.
2. **Nattakarn Eakuru & Nik Kamariah Nik Mat** (2008). The application of Structural Equation Modeling (SEM) in Determining the Antecedents of Customer Loyalty in Banks in South Thailand, *The International Business & Economics Research Conference, Los Angeles*, Sponsored by The Journal of American Academy of Business, Cambridge, Organized by the Global Management & Information Technology Research Conference, The Beverley Hilton, Beverley Hills, Los Angeles, California, USA. June 11-14, 2008.
3. **Nattakarn Eakuru, Nik Kamariah Nik Mat & Hasyeilla Abdul Mutalib** (2009). Determining the Antecedents of Customer Loyalty in Retail Banking. *Malaysian Finance Association (MFA) 2009* on 3-5 May 2009 in Penang, organized by Universiti Putra Malaysia, Selangor.
4. **Nattakarn Eakuru, Nik Kamariah Nik Mat** (2010). The Mediating Effect of Commitment on perceived service quality-loyalty linkage among Bank Customers in Thailand, IJAS Conferences Department Cumberland, Rhode Island USA, Presented in Gottenheim, Germany 28 November – 3 December 2010

Publication

1. **Natakarn Eakaru & Nik Kamariah Nik Mat** (2007), Determining the antecedents of customer loyalty in banks for managing services in a global economy: A case in South Thailand, 10th International Conference of the Society for Global Business and Economic Development (SGBED), Ryukoku University, Kyoto Japan. *Proceedings Creativity and Innovation: Imperatives for Global Business and Development*. Ryukoku University and Montclair State University, USA August 8-11 2007. III. 2275-2283.

2. Nattakarn Eakuru & Nik Kamariah Nik Mat (2008). The Application of Structural Equation Modeling (SEM) in Determining the Antecedents of Customer Loyalty in Banks in South Thailand. *The Business Review, Cambridge*. 10 (2). Summer. 129-139.
3. Nattakarn Eakuru ,Nik Kamariah Nik Mat & Hasyeilla Abdul Mutalib & (2009). Determining the Antecedents of Customer Loyalty in Retail Banking. Proceedings Malaysian Finance Association (MFA) 2009 on 3-5 May 2009 in Penang, organized by Universiti Putra Malaysia, Selangor.
4. Nattakarn Eakuru, Nik Kamariah Nik Mat(2010). The Mediating Effect of Commitment on perceived service quality-loyalty linkage among Bank Customers in Thailand ,*The International Journal of Arts and Sciences European Conference for Academic Disciplines*

ประวัตินักวิจัยบุคคลที่ 1

ชื่อ นายรามเมศ รัตนอรุณ
MR RAMET RATTANAARUN

ที่อยู่ปัจจุบัน 35/1 ถนนนิพัทธ์สงเคราะห์ 4 ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่
จังหวัดสงขลา 90110

เบอร์โทรศัพท์ โทรศัพท์เคลื่อนที่ 081 - 5993378

E-mail MET2520 @ HOTMAIL.COM

ประวัติการศึกษา

ปริญญาโท ชื่อเต็มวุฒิ MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (M.B.A)
มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ปริญญาตรี วุฒิบริหารธุรกิจบัณฑิต (การเงินและการธนาคาร)
ชื่อเต็มวุฒิ B.B.A (MONEY AND BANKING)
สาขาวิชาการเงินและการธนาคาร มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ตำแหน่งปัจจุบัน ผู้จัดการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
อำเภอเมือง ปัตตานี

ประวัตินักวิจัยบุคคลที่ 2

ชื่อ นายประกอบ อ่ำปลอด

ชื่อสกุล MR.PRAKOB UMPLOD

การศึกษา ปรินญาตรีเศรษฐศาสตร์บัณฑิต สาขาการเงินมหาวิทยาลัยรามคำแหง
 ปรินญาโทเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ
 มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ตำแหน่ง ผู้จัดการเขต ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

หน่วยงาน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย
 ศูนย์ธุรกิจตรง ที่อยู่ 3/9 ถนนวิเศษกุล ตำบลทับเที่ยง อำเภอเมือง
 จังหวัดตรัง โทรศัพท์ 075-219911-2 089-729 8576 E-mail
www.prakob-umplod@hotmail.com

ประวัตินักวิจัยบุคคลที่ 3

ชื่อ พตท. วรจิตร วรศรี

ประวัติการศึกษา ปี พ.ศ. 2533 - 2536 ศึกษาระดับปรินญาตรี โรงเรียนนายร้อยตำรวจ
 วุฒิการศึกษารัฐประศาสนศาสตร์

ปี พ.ศ.2540 -2543 ศึกษาระดับปรินญาโท มหาวิทยาลัยรามคำแหง วุฒิ
 การศึกษบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

ประวัตินักวิจัยบุคคลที่ 4

ชื่อ นายอิวัฒน์ ชุกิจ
 MR. ATIWAT CHUKID

ที่อยู่ปัจจุบัน บมจ.ธนาคารกรุงไทย
 ศูนย์ปฏิบัติการนิติกรรมสัญญาและนิติกรรมจำนองตรง
 ถนนห้วยยอด ตำบลทับเที่ยง อำเภอเมืองตรัง จังหวัด

สถานที่ทำงาน บมจ.ธนาคารกรุงไทย
 ศูนย์ปฏิบัติการนิติกรรมสัญญาและนิติกรรมจำนองตรง
 ถนนห้วยยอด ตำบลทับเที่ยง อำเภอเมืองตรัง จังหวัดตรัง
 075 - 210760 -1 , 081 – 8915398

การศึกษาสูงสุด บธ.ม. (M.B.A) มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ประวัตินักวิจัยบุคคลที่ 5

ชื่อ-สกุล นางช่อผกา ธีระวัฒนศักดิ์
 MRS CHOPAKA TEERAWATTANASAK

ประวัติการศึกษา คณะวิทยาการจัดการ (คอมพิวเตอร์ธุรกิจ)
 เกียรตินิยมอันดับสอง มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

ระดับปรินญาตรี ระดับปรินญาโท MBA มหาวิทยาลัยรามคำแหง

