

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

รายงานการวิจัย

การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมธุรกิจชุมชน
Development of Information System to Encouragement
for Community Business



คณะผู้จัดทำ

นางสาวณอมรवल สีหะกุลัง

นางสาวอรุสา บัวตะมะ

RCH
T
58-64
ถ 161ก

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน... 108253
วัน,เดือน,ปี... 18 ส.ย. 2553

ภาควิชาเทคนิคเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

รายงานผลการวิจัยต่อสำนักคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ

โครงการสนับสนุนงานวิจัยจากงบประมาณ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

พุทธศักราช 2550

b. 12155640

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้โดยไม่ขออนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(ก)
สารบัญภาพ	(ข)
บทคัดย่อ	(ค)
คำนิยม	(ช)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตและข้อจำกัดของการศึกษา	3
นิยามศัพท์เชิงปฏิบัติการ	3
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	4
ประวัติความเป็นมาของเขตลาดกระบัง และผลิตภัณฑ์ในเขตลาดกระบัง	4
แนวคิดหลักการธุรกิจชุมชน	11
แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน	21
แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาระบบสารสนเทศทางธุรกิจ	26
การจัดการข้อมูลเครือข่าย	30
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	36
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	38
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	38
เครื่องมือและการทดสอบเครื่องมือในการวิจัย	38
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	39
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	39
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล	42
ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง	42
การศึกษาฐานข้อมูลและความต้องการพัฒนาฐานข้อมูลของธุรกิจชุมชนฯ	62
การจัดทำเว็บไซต์ธุรกิจชุมชน เพื่อพัฒนาเป็นฐานข้อมูลธุรกิจชุมชนฯ	73
การประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯ	79

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
วิจารณ์ผล	80
บทที่ 5 สรุปลผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	82
สรุปลผลการวิจัย	82
ข้อเสนอแนะ	83
เอกสารอ้างอิง	84
ภาคผนวก	86



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	ข้อมูลผลิตภัณฑ์เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร	7
4.1	การจัดเก็บข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังแยกตามประเภท	68



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 เขตลาดกระบังกับอาณาเขตการปกครองข้างเคียง	6
4.1 คุณเชียม อนันต์วัฒนกิจ	42
4.2 ผลิตภัณฑ์กลุ่มผลิตภัณฑ์เปียะ	43
4.3 คุณจำเริญ ยังเจริญ (ป้าใหญ่)	44
4.4 คุณกั๋นน้ำผึ้งเม็ดมะม่วงหิมพานต์	45
4.6 คุณปรีชา บุญปรีชา	45
4.7 โคมไฟ	46
4.8 เริงเทียน	46
4.9 คุณวาสนา กาญจนสิทธิ์	47
4.10 น้ำปรุงยายวาส	47
4.11 คุณจำรัส รักขาว	47
4.12 ดอกกล้วยไม้ประดิษฐ์จากดินไทย-ญี่ปุ่น และบรรจุภัณฑ์	48
4.13 คุณเอกสิทธิ์ อินทร์ช่วย	49
4.14 รongเท้ากระสอบ	50
4.15 รongเท้าแตะ	50
4.16 คุณสุรัตน์ ผูกนิยม	50
4.17 ขนมหมี่กรอบสมุนไพร	51
4.18 คุณจันทร์รุ่ง สว่างวงศ์	52
4.19 น้ำพริกเผา ร่มเกล้า	52
4.20 คุณบุบผา จิระบวรภิญโญ	53
4.21 แก้วพื้นที่ลายรูปแบบต่างๆ	54
4.22 คุณสมศรี อวยพร	55
4.23 ไข่เยี่ยวม้าสูตรชาเขียว และไข่เค็มพอกดินสูตรเตยหอม	55
4.23 บรรจุภัณฑ์ไข่เค็มพอกดินสูตรเตยหอม และบรรจุภัณฑ์ไข่เยี่ยวม้าสูตรชาเขียว	56
4.24 คุณสมพงษ์ เขาวีดี	56

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ(ต่อ)

ภาพที่	หน้า
4.25 โคมไฟ	57
4.26 คุณสมเกียรติ คงศิลป์	58
4.27 อ่างน้ำพุ	58
4.28 คุณดารานี ยิ้มเจริญ	59
4.29 กลัวยอบธัญพืช	60
4.30 ทองม้วนสมุนไพร	60
4.31 คุณสุภาวรรณ ทองมาก	61
4.32 ชานิดขงละลาย(คำฝอย) และชานิดขงละลาย(ใบหม่อน)	61
4.33 ข้าวสารชุมทอง	62



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมธุรกิจชุมชน

โดย : นางสาวณอมนวล สีหะกุลัง , นางสาวอรุสา บัวตะมะ

การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานต่างๆและระบบสารสนเทศของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง และเพื่อวิเคราะห์ออกแบบฐานข้อมูล ปรับปรุงฐานข้อมูลของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังให้มีความทันสมัย เหมาะสมในการใช้ประโยชน์ด้านต่างๆ ให้เกิดความคล่องตัว การเชื่อมโยง และเพิ่มคุณค่าทางธุรกิจชุมชน

ซึ่งเก็บข้อมูลโดยการใช้แบบสัมภาษณ์ เก็บรวบรวมจากผู้นำกลุ่ม หรือเจ้าของวิสาหกิจชุมชน หรือธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบัง จำนวน 15 ราย จัดทำเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชน เพื่อพัฒนาเป็นฐานข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังและทำการประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง (<http://www.agri.kmitl.ac.th/lsmce>) เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง

ผลการศึกษาพบว่า ประเภทของธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบังประกอบด้วย ธุรกิจประเภทอาหาร และเครื่องดื่ม ธุรกิจประเภทของใช้ และของตกแต่งบ้าน ธุรกิจประเภทเครื่องแต่งกาย และธุรกิจประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร สำหรับรูปแบบและวิธีการจัดเก็บข้อมูลในการทำธุรกิจนั้น ธุรกิจส่วนใหญ่จะมีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบแฟ้ม/สมุดบันทึก ซึ่งแต่ละกลุ่มอาจจะเก็บข้อมูลเพียงบางอย่างเท่านั้น โดยมีเพียงรายเดียวที่ทำการเก็บข้อมูลครบถ้วนทุกรายการ คือ กลุ่มศิลปประดิษฐ์พูนสินธานี 2 และมีบางธุรกิจที่ไม่เคยจัดเก็บข้อมูลในการทำธุรกิจเลย คือ กลุ่มผลิตขนมเปียะ, กลุ่มอาชีพอนุรักษ์ขนมหไทย และกลุ่มแม่บ้านแสงตะวัน และมีเพียงธุรกิจเดียว คือ บุญปริชา เดอคอร์(Boonpreecha Décor) ที่จ้างพนักงานเข้ามาจัดเก็บข้อมูลของธุรกิจตนเอง

ความต้องการในการพัฒนาฐานข้อมูลธุรกิจชุมชน พบว่าธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะพัฒนาการจัดเก็บฐานข้อมูลของและโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ของตนเองบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต แต่ไม่สามารถทำได้เพราะ ขาดความรู้ความเข้าใจ, ขาดบุคลากร, ขาดงบประมาณ และไม่มีเวลาในการจัดทำ เพราะผู้นำกลุ่มและสมาชิกจะใช้เวลาส่วนใหญ่ในการผลิตและขายสินค้า

การ จัดทำเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชน เพื่อพัฒนาเป็นฐานข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง นอกจากจะออกแบบตามความต้องการและความเหมาะสมของการใช้ประโยชน์แล้วยังได้ประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่

ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบังได้ผลการประเมินอยู่ในระดับมากที่สุดโดยมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.68 ซึ่งสามารถใช้เป็นฐานข้อมูลเบื้องต้นเพื่อพัฒนาให้ก้าวหน้าตามการขยายตัวของธุรกิจชุมชนต่อไปในอนาคต



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ABSTRACT

Subject : Development of Information System to Encouragement for Community Business

The development of information system to encouragement for community business of Ladkrabang District aimed at studying basic information and information system of community business of Ladkrabang District and at analyzing and designing database, improving database of community business of Ladkrabang District to be modern and appropriate with various applications and increasing community business value.

Data were collected by using interview from 15 group leaders or owners of community business of Ladkrabang District. The website of community product was prepared for developing into database of community business and the satisfaction and appropriateness of website of the community (<http://www.agri.kmitl.ac.th/lsmce>) were evaluated.

It was found from the study that types of community business of Ladkrabang District consist of food and beverage businesses, household decorations and appliances business, dresses business and non-food herb business. For the form and method of collection of data in doing business, most businesses would collect data in form of file/ notebook; each group may collect only some data. There was only one that collected complete data in all items that was Silapa Pradit Poonsin Thani 2 Group and there was some businesses which have never collected data in doing business that were Kanon Piah Group, Thai Dessert Career Conservation Group, and Sangtawan Housewives Group. There was only one business that was Boonpreecha Décor that hired employees to collect data for its own business.

On the needs for development of community business database, it was found that most communities need to develop the collection of database and need to do business on e-commerce network system to advertise and disseminate their own products on the network but it is possible to do that as they lack understanding and

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่เผยแพร่โดยไม่หวังผลตอบแทน
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

knowledge, personnel, budget, and time for preparation because most of group leaders and members spend most of their time in production and selling goods.

Therefore, in preparation for community product website, besides designing under the needs and appropriateness of the application of the community business, there had been evaluation of satisfaction and appropriateness of website to use as database and for advertising and disseminating products of Ladkrabang community. The overall result of the evaluation was at very much level with the average of 4.68; this implies that website of community products can be used as database of community business of Ladkrabang District efficiently and can be developed to keep up with the expansion of community businesses further in the future.



คำนิยม

การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานต่างๆและระบบสารสนเทศของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง และเพื่อวิเคราะห์ ออกแบบฐานข้อมูล ปรับปรุงฐานข้อมูลของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังให้มีความทันสมัยเหมาะสมในการใช้ประโยชน์ด้านต่างๆ ให้เกิดความคล่องตัว การเชื่อมโยง และเพิ่มคุณค่าทางธุรกิจชุมชน

การจัดทำฐานข้อมูลธุรกิจชุมชนในรูปแบบ Website ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง (OTOP LATKRABANG) (<http://www.agri.kmitl.ac.th/lsmce>) เพื่อเป็นการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูลของธุรกิจชุมชนและให้ชุมชนได้ใช้ประโยชน์ในการจัดการเชิงธุรกิจด้านการตลาด การซื้อขายสินค้า ตลอดจนการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของสินค้าและผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่า เพิ่มผลผลิตแก่ชุมชน ผู้จัดทำหวังว่า คงเป็นประโยชน์แก่ชุมชนไม่มากนักน้อยและหวังให้เป็นแนวทางในการพัฒนาข้อมูลผลิตภัณฑ์ของชุมชนเขตลาดกระบังต่อไป ผู้วิจัยขอขอบคุณสำนักงานเขตลาดกระบัง กลุ่ม/เจ้าของ/ผู้ผลิต/ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มธุรกิจชุมชนและข้อมูลผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อใช้มาพัฒนา เป็นฐานข้อมูลของผลิตภัณฑ์ชุมชนเผยแพร่บนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

นางสาวถนอมนวล สีหะกุลัง

นางสาวอรุสา บัวตะมะ

บทที่ 1

บทนำ

(Introduction)

ความสำคัญของปัญหา (Statement of the problem)

ในโลกปัจจุบันธุรกิจไม่ว่าจะมีขนาดเล็กหรือใหญ่ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศนับว่าเป็นกลยุทธ์อย่างหนึ่งที่สำคัญในการดำเนินการทางธุรกิจเพื่อประโยชน์ในการจัดการข้อมูล รวบรวมข้อมูล ประมวลผล และบริหารงานข้อมูลในองค์กรและหน่วยงานให้มีการดำเนินการที่รวดเร็ว มีการบริการและการตอบสนองความต้องการของลูกค้า การตัดสินใจ การแลกเปลี่ยนข้อมูล สะดวกและเชื่อมโยงได้อย่างทั่วถึงอีกทั้งยังนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้เพื่อจุดมุ่งหมายในการลดต้นทุน เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันตลอดจนการเพิ่มผลผลิตขององค์กร

ธุรกิจชุมชนนับเป็นเศรษฐกิจฐานรากที่เสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนให้ประชาชนในท้องถิ่นมีรายได้เพิ่มขึ้น สามารถรวมกลุ่มและพึ่งตนเองได้ เขตลาดกระบัง เป็นเขตชานเมืองฝั่งตะวันออกของกรุงเทพมหานคร มีพื้นที่รวมประมาณ 123,859 ตารางกิโลเมตร สภาพพื้นที่ทั่วไปมีลักษณะแบบชนบทภาคกลาง จำนวนประชากร 132,009คน เป็นเพศชาย 63,678 คน เพศหญิง 63,331 คน ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม แบ่งพื้นที่การปกครองออกเป็น 6 แขวง 46 หมู่บ้าน ดังนี้ แขวงลาดกระบัง แขวงคลองสองต้นนุ่น แขวงคลองสามประเวศ แขวงชุมทอง แขวงลำปลาทิว แขวงทับยาว มีชุมชนทั้งหมด 46 ชุมชน เป็นชุมชนเมืองมากที่สุด จำนวน 26 ชุมชน เคหะชุมชน 17 ชุมชน ชุมชนหมู่บ้านจัดสรร 2 ชุมชน ชุมชนแออัด 1 ชุมชน อาณาเขตติดต่อกับทิศเหนือติดกับเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก ทิศใต้ติดกับอำเภอบางพลีและอำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ ทิศตะวันตกติดกับเขตประเวศและเขตสะพานสูง ทิศตะวันออกติดกับอำเภอเมืองจังหวัดฉะเชิงเทรา สภาพภูมิศาสตร์โดยทั่วไปเป็นท้องทุ่ง มีพื้นที่เกษตรกรรมทั้งเป็นพื้นที่ทำนา ทำสวนและบ่อเลี้ยงปลา เขตลาดกระบังมีธุรกิจชุมชนอยู่หลายกลุ่มหลายประเภท อาทิเช่นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหลวงแพ่ง กลุ่มแขวงทับยาว กลุ่มคลองสองต้นนุ่น และกลุ่มลาดกระบังเป็นต้น มีการรวมตัวกันทำธุรกิจชุมชนประเภทอาหารและขนมเช่น ขนมใบไม้ ขนมเปียะ น้ำพริกปลาหยอง บั๊นขลิบ ถั่วทอด กะหรี่ปั๊บกั๊วกรอบแก้ว คุกกี้เนย คุกกี้สิงคโปร์ ขนมกลีบ ลำดวน ฯลฯ ประเภทผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรเช่น ชา ยาหม่อง ลูกประคบ กระชายดำ ครีมขัดตัว ขัดหน้า ครีมนวดผม ยาสระผม ฯลฯ ประเภทเครื่องหนังก็มีกระเป๋าหนังวัว กระเป๋าสตางค์ กระเป๋าเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สะพาน ฯลฯ มีที่เป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลก็มีหลายอย่างเช่นโคมไฟ และผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร เป็นต้น

เทคโนโลยีสารสนเทศในการจัดการฐานข้อมูลทางธุรกิจจึงมีความสำคัญยิ่งในการบริหารองค์กร เพื่อสามารถใช้ข้อมูลได้อย่างเป็นระบบ ทั้งในด้านการบริหารงานการตัดสินใจการวางแผน ตลอดจนการกำหนดนโยบาย การจัดการฐานข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดนั้น หมายความว่าผู้บริหารและผู้เกี่ยวข้อง ต้องสามารถรับข้อมูลข่าวสารได้ตามต้องการ เข้าถึง (Access) ข้อมูลได้ง่าย รวดเร็วถูกต้อง มีระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูล (Security) สามารถเปลี่ยนแปลงแก้ไขจัดระเบียบข้อมูลและจัดหาข้อมูลและจัดหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ดังนั้นการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาจัดการกับฐานข้อมูลทางธุรกิจชุมชนนับเป็นนวัตกรรมทางการบริหารจัดการอย่างหนึ่งที่มีการคิดค้น (Invention) มีการพัฒนา (Development) และนำไปปฏิบัติจริง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนา ระบบสารสนเทศของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร ได้พบปัญหาว่ายังไม่มี การจัดการพัฒนาฐานข้อมูลของธุรกิจชุมชนอย่างเป็นรูปธรรมอย่างชัดเจนและใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นการจัดระบบตั้งแต่การออกแบบ การจัดเก็บ การวิเคราะห์ที่ข้อมูลรวมไปถึงการใช้ข้อมูล นำฐานข้อมูลของธุรกิจชุมชนมาจำแนกลำดับชั้นข้อมูล ประมวลผลเป็นรายการเชื่อมโยง วิเคราะห์และออกแบบระบบ ทดสอบและประเมินผล นำไปปฏิบัติทดลองใช้ อันจะทำให้เกิดการ พัฒนาระบบงานและระบบฐานข้อมูลของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง ให้ชุมชนได้ใช้ปฏิบัติงานจริง อีกทั้งใช้ประโยชน์ได้ทั้งการบริหาร การจัดการธุรกิจ และที่สำคัญยิ่งคือใช้ประโยชน์ในเชิงธุรกิจ ด้านการตลาด การซื้อขายสินค้า การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของสินค้า และผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า เพิ่มผลผลิตแก่ชุมชน รองรับการขายตัวทางเศรษฐกิจที่กำลังจะมาถึง และเพื่อความเข้มแข็งของชุมชนอีกด้วย

วัตถุประสงค์ของการศึกษา (Objective of the study)

1. ศึกษาข้อมูลพื้นฐานต่างๆและระบบสารสนเทศของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง
2. วิเคราะห์และออกแบบการจัดการฐานข้อมูลและเชื่อมโยงข้อมูลเพื่อการบริหารจัดการและการวางแผนของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง
3. เพื่อพัฒนาและปรับปรุงฐานข้อมูลของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังให้มีความทันสมัยเหมาะสมในการใช้ประโยชน์ด้านต่างๆ ให้เกิดความคล่องตัว การเชื่อมโยง และเพิ่มคุณค่าทางธุรกิจชุมชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ (Significance of study)

1. ได้ปรับปรุงระบบสารสนเทศและฐานข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังให้เกิดประสิทธิภาพ
2. มีระบบฐานข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังสำหรับช่วยในการวางแผน การจัดการและการตัดสินใจในการบริหารงานของธุรกิจชุมชน และการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างเครือข่ายของธุรกิจชุมชน

ขอบเขตและข้อจำกัดของการศึกษา (Scope and Limitation)

ศึกษาฐานข้อมูลและพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมธุรกิจชุมชนครอบคลุมพื้นที่ 6 แขวงของเขตลาดกระบัง

นิยามศัพท์ปฏิบัติการ (Operational Definition of Terms)

ธุรกิจชุมชน หมายถึง การรวมกันของประชาชนในท้องถิ่น เพื่อร่วมกันประกอบธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้เพิ่มให้แก่ประชาชนในชุมชน หรือการสร้างศักยภาพที่มีอยู่ภายในชุมชนให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจโดยการจัดตั้งร้านค้าชุมชนในเขตลาดกระบัง

ผลิตภัณฑ์ชุมชน หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการรวมกลุ่มของคนในชุมชนในเขตลาดกระบังรวมกลุ่มผลิต

ฐานข้อมูล (database) หมายถึง กลุ่มของข้อมูลในการประกอบธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบัง ที่ถูกเก็บรวบรวมไว้ โดยมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน และสามารถดึงข้อมูลที่ต้องการออกไปใช้ได้

ระบบสารสนเทศ (Information System) หมายถึงระบบงานที่ทำหน้าที่เก็บรวบรวมข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังและจัดเก็บไว้ในระบบคอมพิวเตอร์ที่สามารถประมวลผลข้อมูลดังกล่าวให้กลายเป็นสารสนเทศหรือรายงานที่มีประโยชน์ในด้านต่างๆ ให้เกิดความคล่องตัว การเชื่อมโยง และเพิ่มคุณค่าทางธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง

บทที่ 2

การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง (Review or Related Literature)

การวิจัยในเรื่องการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมธุรกิจชุมชน ได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่อไปนี้

1. ประวัติความเป็นมาของเขตลาดกระบัง และธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบัง
2. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจชุมชน และวิสาหกิจชุมชน
3. แนวคิดเกี่ยวกับระบบสารสนเทศทางธุรกิจกับองค์การ
4. การจัดการข้อมูลเครือข่าย,
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ประวัติความเป็นมาของเขตลาดกระบัง

สำนักงานเขตลาดกระบัง (2550) ได้กล่าวถึง เขตลาดกระบังไว้ ณ ที่นี้คือ

เขตลาดกระบัง เป็นเขตการปกครอง ของกรุงเทพมหานคร ที่มีพื้นที่มากที่สุดเป็นอันดับที่ 2 รองจากเขตหนองจอก อยู่ในกลุ่มเขตศรีนครินทร์ ซึ่งถือเป็นเขตศูนย์ชุมชนชานเมือง แหล่งงาน และการบริการ รองรับท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ

ที่ตั้งและอาณาเขต

เขตลาดกระบังตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกของกรุงเทพมหานคร มีอาณาเขตติดต่อกับเขตการปกครองข้างเคียง เรียงตามเข็มนาฬิกา ดังนี้ (ภาพที่ 2.1)

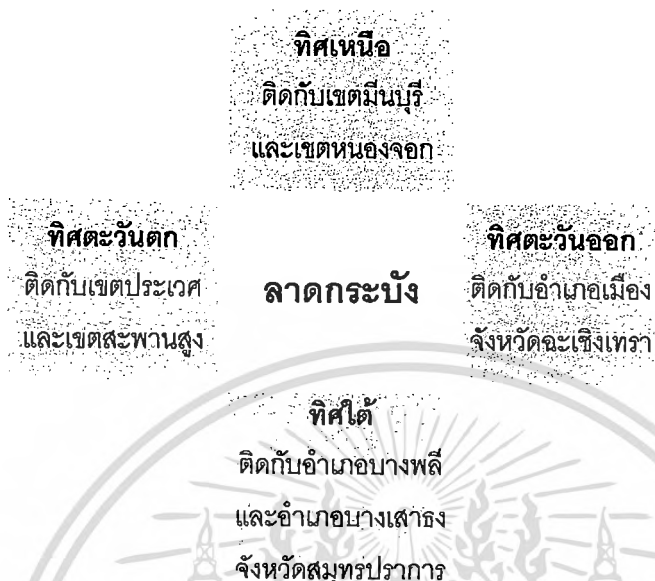
ทิศเหนือ ติดต่อกับเขตมีนบุรีและเขตหนองจอก มีคลองลำนายโส คลองสองต้นนุ่น ลำรางคอวัง คลองตาเสือ แนวคันนาผ่านถนนคุ้มเกล้า ลำรางตาทรัพย์ คลองบึงใหญ่ คลองกอไผ่ คลองมะขาม คลองพะอง คลองกระทู้ล้ม และคลองลำตาอิน เป็นเส้นแบ่งเขต

ทิศตะวันออก ติดต่อกับอำเภอเมืองฉะเชิงเทรา (จังหวัดฉะเชิงเทรา) มีคลองหลวงแพ่ง และคลองประเวศบุรีรมย์เป็นเส้นแบ่งเขต

ทิศใต้ ติดต่อกับอำเภอบางป่อ อำเภอบางเสาธง อำเภอบางพลี (จังหวัดสมุทรปราการ) มีแนวแบ่งเขตการปกครองระหว่างกรุงเทพมหานครและจังหวัดสมุทรปราการเป็นเส้นแบ่งเขต

ทิศตะวันตก ติดต่อกับเขตประเวศและเขตสะพานสูง มีคลองตาพุ่ม คลองแม่จัน คลองบึงขวาง และคลองลาดบัวขาว เป็นเส้นแบ่งเขต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 2.1 เขตลาดกระบังกับอาณาเขตติดต่อเขตการปกครองข้างเคียง

ที่มา : สำนักงานเขตลาดกระบัง (2550)

ประวัติศาสตร์

เดิมเขตลาดกระบังเป็นพื้นที่การปกครองของจังหวัดมีนบุรีซึ่งเป็นจังหวัดหนึ่งในมณฑลกรุงเทพ มีชื่อเรียกว่า อำเภอสวนแสน ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็น อำเภอลาดกระบัง และในปี พ.ศ. 2474 จังหวัดมีนบุรีได้ถูกยุบมาขึ้นกับจังหวัดพระนคร อำเภอลาดกระบังจึงได้มาเป็นส่วนหนึ่งของจังหวัดพระนครด้วย ครั้นในปี พ.ศ. 2481 กระทรวงมหาดไทยได้ประกาศยุบอำเภอนี้ลงเป็นกิ่งอำเภอลาดกระบัง จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2500 จึงได้รับการยกฐานะขึ้นเป็น อำเภอลาดกระบังอีกครั้ง โดยได้โอนตำบลแสนแสนไปขึ้นกับอำเภอมีนบุรี และได้แบ่งพื้นที่บางส่วนของตำบลทับยาวมาจัดตั้งเป็นตำบลชุมทองในปี พ.ศ. 2504 ต่อมาเมื่อประกาศคณะปฏิวัติรวมจังหวัดพระนครกับจังหวัดธนบุรีเข้าด้วยกันเป็นนครหลวงกรุงเทพธนบุรีและมีฐานะเป็นกรุงเทพมหานครในปี พ.ศ. 2515 อำเภอลาดกระบังจึงได้เปลี่ยนแปลงฐานะเป็น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

การแบ่งเขตการปกครอง

สภาพภูมิศาสตร์ สภาพภูมิศาสตร์โดยทั่วไปเป็นท้องทุ่ง ประชาชน 2 ใน 3 ประกอบอาชีพเกษตรกรรม โดยอาศัยคูคลองในพื้นที่ซึ่งมีอยู่ทั้ง 46 คลอง เป็นเสมือนเส้นเลือด-ใหญ่หล่อเลี้ยงพืชพรรณเรื่อยมา และยังได้อาศัยคูคลองเหล่านั้นในการสัญจรไปมาอีกด้วย ลักษณะสำคัญอีกประการหนึ่งของพื้นที่เขตลาดกระบัง คือ เป็นเขตรับน้ำฝั่งตะวันออก เนื่องจากเป็นที่ราบลุ่มคล้ายแอ่งกระทะ จึงเกิดปัญหาน้ำท่วมเป็นประจำ

ผลิตภัณฑ์ชุมชนในเขตลาดกระบัง

ในเขตลาดกระบังนั้นได้มีการรวมกลุ่มก่อตั้งธุรกิจชุมชนขึ้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งสามารถสรุปผลิตภัณฑ์ของธุรกิจชุมชนเหล่านั้นได้ดังนี้

ตารางที่ 2.1 ข้อมูลผลิตภัณฑ์เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ผลิตภัณฑ์	ผู้ผลิต	ที่อยู่
แขวงลาดกระบัง		
1. อาหาร/เครื่องดื่ม		
- ขนมเปี๊ยะ	กลุ่มผลิตขนมเปี๊ยะ	18/8 หมู่ 1 แขวงลาดกระบัง เขต ลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร 10520 ติดต่อ: นายเชี่ยม อนันต์วิวัฒน์กิจ โทร : 02 3269241
- ขนมใบไม้		
- ลูกกั๊กน้ำผึ้ง เม็ดมะม่วงหิมพานต์	กลุ่มแม่บ้านหมู่บ้าน ลานบุญ	กลุ่มแม่บ้านหมู่บ้านลานบุญ 19/24 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านลานบุญ ถนนสุขุมวิท 77 แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10520 ติดต่อ : คุณจำเริญ ยังเจริญ โทร : 02 3290234

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.1 ข้อมูลผลิตภัณฑ์เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ผู้ผลิต	ที่อยู่
แขวงลาดกระบัง (ต่อ)		
2. เครื่องใช้ และเครื่องประดับ		
ตกแต่ง		
- Patition เHINGเทียน	Boonpreecha Décor	255/9 หมู่ที่ 5 ซอยลาดกระบัง 30
- เHINGเทียนเรซิน		ถนนอ่อนนุช แขวงลาดกระบัง เขต
- เHINGเทียนอะคริลิก บ็อกซ์		ลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร
- Patition สี จากอะคริลิก		10520
- โคมไฟตัว H		ติดต่อ : คุณปรีชา บุญปรีชา
- โคมไฟไม้ไผ่		โทร : 08 9001 1034 , 02 7370916
- แจกันอะคริลิก		โทรสาร : 02 7370916
- โคมไฟผ้า		e-mail : boonpreecha@yahoo.com
- โคมไฟนกเพนกวิน		
3. สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร		
- น้ำปรุงสูตรโบราณ	กลุ่มแม่บ้านแสงตะวัน	267 หมู่ที่ 1 แขวงลาดกระบัง เขต
		ลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร
		10520
		ติดต่อ : คุณวาสนา กาญจนสินธุ์
		โทร : 02 3269207

แขวงคลองสามประเวศ

1. ของใช้ ของประดับตกแต่ง และ ของที่ระลึก

- ดอกไม้ประดิษฐ์จากดิน
- ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย
- ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย-

กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์
สินเกล้า

198/242 หมู่ 5 บ้านสินเกล้า ถ.ร่ม
เกล้า แขวงคลองสามประเวศ เขต
ลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520
ติดต่อ : คุณจรัส รักษา
โทร : 08 9042 8064

ฉบับนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.1 ข้อมูลผลิตภัณฑ์เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ผู้ผลิต	ที่อยู่
แขวงคลองสองต้นนุ่น		
1. ผ้า เครื่องแต่งกาย		
- กระเป๋ากระสอบ	กลุ่มทำรองเท้าร่มเกล้า	201/1750 แขวงคลองสองต้นนุ่น เขต
- ถุงกระสอบตาข่าย		ลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร
- รองเท้าเสื่อหนีบ		10520
- รองเท้ากระสอบ		ติดต่อ : คุณเอกสิทธิ์ อินทร์ช่วย
- รองเท้าสาน		โทร : 08 9662 0195
- รองเท้าแตะ		E-mail : agkasit@hotmail.com
		โทร : 08 9042 8064
2. อาหาร		
- หมี่กรอบสมุนไพร	กลุ่มอาชีพอนุรักษ์ขนม ไทย	201/1348 หมู่ที่ 1 หมู่บ้านเคหะร่ม เกล้า แขวงคลองสองต้นนุ่น เขต
		ลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร
		10520
		ติดต่อ : นายสุรัตน์ ผูกนิยม
		โทร : 08 1773 0937 , 02 9162794
- สานบายททะเลปรุงรส	เบเกอรี่ดังลำดวน	334/99 หมู่ที่ 4 บ้านร่มเกล้า ถนนร่ม เกล้า แขวงคลองสองต้นนุ่น เขต
		ลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร
		10520
		ติดต่อ : คุณนิตชะสาร ภูมิลำเนา
		โทร : 02 5430483

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.1 ข้อมูลผลิตภัณฑ์เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ผู้ผลิต	ที่อยู่
แขวงคลองสองต้นนุ่น (ต่อ)		
- น้ำพริกแจ่วบองรุ่มเกล้า	กลุ่มแม่บ้านแปรรูป อาหารและสมุนไพร ดวงพิทักษ์	109/184 หมู่ที่ 4 ถนนรุ่มเกล้า แขวง คลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10520 ติดต่อ : คุณจันทร์รุ่ง สว่างวงศ์ โทร : 08 9513 7888
3. ของประดับ/ตกแต่งบ้าน	กลุ่มศิลปะประดิษฐ์	
- แผ่นไม้แก้ว	พูนสินธานี 2	252/103 ซอย 4 หมู่บ้านพูนสินธานี 2 ถนนราษฎร์พัฒนา แขวงคลองสอง ต้นนุ่น เขตลาดกระบัง จังหวัด กรุงเทพมหานคร โทร : 02-918 3238
แขวงลำปลาทิว		
1. ของใช้/ตกแต่งบ้าน		
- โคมไฟอัดจากหญ้าแฝก	กลุ่มของตกแต่งจาก ธรรมชาติ (ทดแทนไม้) คุ่มเกล้า	110/9 หมู่ 2 ถนนคุ่มเกล้า แขวงลำ ปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 ติดต่อ : นายสมพงษ์ เชาว์ดี โทร : 01 9330668, 02 7394476
- อ่างปูนปั้น	กลุ่มช่างปั้นลำพุทรา	43/1 หมู่ 3 แขวงลำปลาทิว เขต ลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10520 ติดต่อ : คุณสมเกียรติ คงศิลป์ โทร : 08-1910 5928

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.1 ข้อมูลผลิตภัณฑ์เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ผู้ผลิต	ที่อยู่
แขวงชุมทอง		
1. อาหาร/เครื่องดื่ม		
- กลัวยทอดกรอบธัญพืช	กลุ่มแม่บ้านวัดราชโกษา	255/13 หมู่ที่ 1 หมู่บ้านพญาเพชรวิล ล่า ถนนสุขุมวิท 77 แขวงชุมทอง เขต ลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร ติดต่อ : คุณดารารณี ยิ้มเจริญ โทร : 02 7041503 , 08 1385 6040
- ชาชนิดชงละลาย(คำฝอย)	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร หลวงแพ่ง	68 หมู่ที่ 2 ตลาดหลวงแพ่ง ถนนอ่อน นุช-ลาดกระบัง แขวงชุมทอง เขต ลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 ติดต่อ : คุณสุภาวรรณ ทองมาก โทร : 02 7393745 , 02 7041295
- ชาชนิดชงละลาย(ใบหม่อน)		
- ชาใบหม่อน		
- ชาหญ้าไต้ใบ		
- ใบชาดอกคำฝอย		
- ใบชาลูกไต้ใบ		
- ข้าวสารชุมทอง	กลุ่มเกษตรกรทำนา ชุมทอง	หมู่ 5 แขวงชุมทอง เขตลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร โทร : 02-7395257,7041380
แขวงทับยาว		
1. อาหาร/เครื่องดื่ม		
- ไข่เค็ม	กลุ่มแม่บ้านทับยาว	13/1 หมู่ที่ 5 ถนนสารีบุตร แขวงทับ ยาว เขตลาดกระบัง จังหวัด กรุงเทพมหานคร ติดต่อ : คุณสมศรี อวยพร โทร : 02 7395110

ที่มา : www.thaitambon.com (2550)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.2 แนวคิดหลักการธุรกิจชุมชน

สัมพันธ์ เตชะชอริก (2541: 89 - 91) ได้สรุปแนวคิดหลักการธุรกิจชุมชนไว้ดังนี้

1. ผลประโยชน์เป็นขององค์กรชาวบ้านและชุมชน
2. ชุมชนเป็นเจ้าของและบริหารกิจการในสัดส่วนที่มากกว่าคนอื่น
3. ต้องส่งเสริมสินค้าและบริการที่ค้ำประกันความปลอดภัยของผู้บริโภค และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม
4. ต้องสร้างกระบวนการเรียนรู้ให้กับชุมชนและผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง
5. ต้องคำนึงถึงการจัดสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานอย่างเป็นธรรม
6. ต้องส่งเสริมการค้าที่เป็นธรรม

2.2.1 ความสำคัญของธุรกิจชุมชน

สำนักมาตรฐานการศึกษา สำนักงานสภาพัฒนาการศึกษาระดับปริญญาตรี (2545 : 14) กล่าวถึงความสำคัญของธุรกิจชุมชน ดังนี้

1. เปิดโอกาสให้มีการประกอบการ ธุรกิจชุมชนเป็นช่องทางและโอกาสสำหรับผู้ที่มีความต้องการในการประกอบธุรกิจด้วยตัวเองร่วมกับสมาชิกคนอื่น ถึงแม้จะมีฐานะเป็นลูกจ้างก็มีส่วนในการเป็นเจ้าของประกอบการด้วยเช่นกัน สมาชิกในชุมชนที่มีความสามารถ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ สามารถหาประสบการณ์ และพิสูจน์ความสามารถโดยเข้าร่วมประกอบธุรกิจชุมชนซึ่งใช้เงินทุนน้อย เน้นการสร้างงานในท้องถิ่นเป็นสำคัญ และถ้ามีประสบการณ์เพิ่มมากขึ้นในอนาคตธุรกิจชุมชนขนาดเล็กก็สามารถจะพัฒนาไปสู่การประกอบการธุรกิจชุมชนที่มีขนาดใหญ่ต่อไปได้

2. ก่อให้เกิดการว่าจ้างงาน การพัฒนาธุรกิจชุมชนก่อให้เกิดการว่าจ้างงานในท้องถิ่นมีการพัฒนาฝีมือแรงงานอย่างต่อเนื่องพร้อมกันไปด้วย แทนการที่ถูกว่าจ้างให้เป็นแรงงานไร้ฝีมือทั้งนี้เพราะทุกคนมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของกิจการ จึงสามารถใช้กิจการที่มีเป็นเครื่องมือในการพัฒนาฝีมือแรงงานของตนเองตามต้องการ ยกเว้นแต่จะมีความพึงพอใจที่จะทำงานในเฉพาะส่วนที่ตนมีความชำนาญเท่านั้น

3. ส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่บางประเภทจำเป็นต้องอาศัยวัตถุดิบ หรือชิ้นส่วนประกอบจากหลาย ๆ แหล่ง เพื่อนำมาผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมประเภทนั้น ธุรกิจชุมชนจึงเป็นแหล่งที่ช่วยในการผลิตชิ้นส่วนประกอบเหล่านี้ และนำส่งให้กับธุรกิจขนาดใหญ่อีกทีหนึ่ง เพื่อผลิตเป็นสินค้าที่ได้มาตรฐานต่อไป โดยในระยะแรกธุรกิจชุมชน ได้รับประโยชน์จากการฝึกอบรม และทักษะที่จำเป็นสำหรับการผลิต ส่วนธุรกิจขนาดใหญ่ที่ถือว่าจ้างให้รับช่วงผลิตต่อก็คือลดต้นทุน

เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. สร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน ธุรกิจชุมชนมีจำนวนมากขึ้นเท่าไร จะก่อให้เกิดการกระจายอำนาจทางเศรษฐกิจไปสู่กลุ่มผู้ประกอบการ และกลุ่มคนเพิ่มมากยิ่งขึ้นเท่านั้น เกิดการกระจายรายได้สู่ชนกลุ่มอื่นอย่างทั่วถึง ธุรกิจชุมชนยังช่วยลดปัญหาของสังคม อัตราการว่างงานลดลง เพราะมีการว่าจ้างงานในธุรกิจชุมชน ปัญหาคนไม่มีงานทำน้อยลง เนื่องจากประชาชนมีรายได้ ซึ่งส่งผลทำให้ปัญหาอาชญากรรมลดลงด้วย ความมั่นคงของประเทศ จะมีเพิ่มมากขึ้นประชาชนมีความเป็นอยู่ที่สุขสบาย มีรายได้ดี และมีงานทำ

5. ลดปัญหาสังคมที่เป็นภัยคุกคามประเทศชาติ กล่าวคือ ถ้าหากธุรกิจชุมชน บรรลุเป้าหมาย สมาชิกในชุมชนมีรายได้เพิ่มมากขึ้น ชุมชนมีความเข้มแข็ง ปัญหาสังคมต่างๆ ที่มีอยู่ในขณะนี้ ไม่ว่าจะเป็นปัญหายาเสพติดในหมู่เยาวชน ปัญหาโรคเอดส์ ปัญหาโสเภณีเด็ก ปัญหาการมีเพศสัมพันธ์ก่อนวัยอันสมควร ปัญหาความรุนแรงในครอบครัว ปัญหาสังคมอันเกิดจากครอบครัวแตกแยก หรือล่มสลาย จะได้รับการบรรเทาพร้อมกันไปด้วย ช่วยให้เกิดเป็นสังคมที่มีความร่มเย็นเป็นสุขต่อไป

2.2.2 การประกอบธุรกิจทั่วไปและธุรกิจชุมชน

การประกอบธุรกิจทั่วไปมีหลายอย่าง ซึ่งธุรกิจชุมชน ก็เหมือนกับธุรกิจทั่วไป สำนักมาตรฐานการศึกษา สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจ กระทรวงศึกษาธิการ (2545 ข: 13 - 14) ได้แบ่งการประกอบธุรกิจไว้ ดังนี้

1. ธุรกิจการผลิต หมายถึง การผลิตสินค้าโดยการนำเอาวัสดุ หรือสินค้าบางชนิดมาแปรสภาพให้เป็นสินค้าใหม่ มีรูปแบบใหม่ ธุรกิจชุมชนที่ดำเนินการทางด้านการผลิตจะทำการผลิตในครัวเรือน ซึ่งอาศัยวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น อาทิเช่น เครื่องปั้นดินเผา เครื่องจักสาน ทอผ้าอุตสาหกรรมจากไม้ เป็นต้น ธุรกิจชุมชนที่ทำการผลิตเองอาจจะดำเนินการจำหน่ายสินค้าที่ผลิตได้เอง หรืออาจจะขายสินค้าที่ผลิตได้ให้พ่อค้าคนกลาง หรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่อไป

2. ธุรกิจค้าปลีก หมายถึง กิจการที่ทำการขายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภค ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภคทุกชนิด ตั้งแต่ของใช้จำเป็นในบ้าน จนถึงสินค้าประเภทของเล่นเด็ก เครื่องเขียน เป็นต้น ธุรกิจประเภทนี้เน้นการร่วมทุนของสมาชิก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจะจัดหาสินค้ามาจำหน่ายในบรรดาสมาชิก และผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิก เพื่อลดค่าใช้จ่ายจากการที่จะต้องซื้อจากพ่อค้าคนกลาง ที่กำหนดอัตรากำไรไว้สูง

3. ธุรกิจค้าส่ง หมายถึง กิจการที่ดำเนินการรับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเป็นจำนวนมาก ๆ และนำสินค้านั้นมาขายต่อให้กับพ่อค้าปลีกหลาย ๆ ราย ต่อไป ธุรกิจค้าส่งนี้สามารถที่จะทำการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตได้ทุกประเภท ธุรกิจประเภทนี้อาจจะนับได้ว่าเป็นธุรกิจชุมชนขนาดใหญ่และมีความมั่นคงพอสมควรแล้ว

4. ธุรกิจบริการ หมายถึง การรวมกลุ่มของสมาชิกเพื่อประกอบธุรกิจบริการ คือ สินค้าที่ไม่สามารถจับต้องได้ แต่สามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้รับบริการ ตัวอย่างของธุรกิจบริการได้แก่ บริการนวดแผนไทย บริการท่องเที่ยว เป็นต้น

2.2.3 หน้าที่ของธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชนจะสามารถดำรงอยู่ได้ก็ด้วยการจำหน่ายสินค้า และบริการออกสู่ตลาด ผู้บริโภค ดังนั้นผู้บริโภคจึงเป็นกลุ่มสัมพันธ์กลุ่มแรกที่มีผลต่อความอยู่รอด และสะสมทุนภายในท้องถิ่น ธุรกิจชุมชนจะประสบความสำเร็จได้ต้องรับผิดชอบต่อผู้บริโภค ในขณะที่สมาชิกส่วนหนึ่งก็เป็นสมาชิกของชุมชน และมีหน้าที่ที่จะต้องช่วยเหลือและสนับสนุนธุรกิจชุมชนที่มุ่งจัดหาสวัสดิการให้แก่สมาชิกทุกคนในชุมชนด้วยเช่นกัน ธุรกิจชุมชนมีหน้าที่รับผิดชอบต่อผู้บริโภค ดังนี้ (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจ, กระทรวงศึกษาธิการ (2545 ข: 13-14))

1. ผลิตสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง
2. จำหน่ายสินค้าและบริการที่มีคุณภาพเท่านั้น
3. จำหน่ายสินค้าและบริการที่มีมาตรฐานความปลอดภัยเพียงพอ และพร้อมจะรับผิดชอบต่อความเสียหายอันเกิดจากความบกพร่องของสินค้าหรือบริการนั้น
4. ให้ข้อมูลทั้งในจุดเด่นและข้อจำกัดของสินค้า และบริการนั้นอย่างครบถ้วนชัดเจนและตรงไปตรงมา
5. จำหน่ายสินค้าและบริการในราคาที่เหมาะสม สมเหตุสมผลกับคุณภาพและโอกาส
6. ดำเนินธุรกิจด้วยจริยธรรม ไม่หลอกล่อ อำพราง ข้อโกงผู้บริโภค
7. ให้ผู้บริโภคมีอิสระในการตัดสินใจซื้อ ไม่ถูกเร้า หรือรบกวน ให้ธุรกิจได้ประโยชน์แต่เพียงฝ่ายเดียว แต่ควรดำเนินการให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์ด้วย
8. รับผิดชอบต่อสินค้าที่บกพร่องโดยทันที
9. ในการจำหน่ายสินค้าหรือให้บริการ ผู้จำหน่ายหรือผู้ให้บริการจะต้องไม่ละลาบละล้วง หรือยุ่งเกี่ยวกับเรื่องส่วนตัวของผู้บริโภค

2.2.4 ลักษณะของธุรกิจชุมชน

1. ธุรกิจชุมชน เป็นแนวทางพัฒนาชุมชนให้มีความเข้มแข็ง เป็นส่วนสำคัญในการลดสภาวะปัญหาที่ไม่สามารถแก้ไขได้ในระดับครอบครัว เช่น ปัญหายาเสพติด ปัญหาโรคเอดส์ ปัญหาการมีเพศสัมพันธ์ก่อนวัยอันควร ปัญหาโสเภณีเด็ก โดยได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มได้ 4 กลุ่มดังนี้ 1.หน่วยงานของรัฐ 2.หน่วยงานอาสาสมัครของเอกชน 3.โครงการหลวง 4.ป-วร (บ้าน-วัด-โรงเรียน) ญาติให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ธุรกิจชุมชน คือ การรวมตัวของคนในชุมชนเพื่อดำเนินธุรกิจ โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน และสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนอันเป็นเป้าหมายสุดท้ายที่สำคัญ โดยมีกลุ่ม หรือองค์กรชุมชนว่าเป็นเจ้าของ และร่วมดำเนินกิจการตลอดจนร่วมรับผลประโยชน์จากการดำเนินงานนั้น

3. ลักษณะเด่นของธุรกิจคือเป็นธุรกิจขนาดเล็ก มีความคล่องตัวในการบริหาร รายได้จากยอดขายไม่มากนัก ต้นทุนในการดำเนินกิจการไม่มากนักในระยะเริ่มต้น การติดต่อ และการให้บริการลูกค้าเป็นไปอย่างใกล้ชิด การเริ่มต้นธุรกิจทำได้ง่าย ประเภทของธุรกิจชุมชน แบ่งออกได้เป็น ธุรกิจการผลิต ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจค้าส่ง และธุรกิจบริการ นอกจากนี้ธุรกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ กล่าวคือ เปิดโอกาสให้มีการประกอบการ ก่อให้เกิดการว่างงาน ส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม และสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน การสร้างจิตสำนึก การจัดการธุรกิจชุมชน ทำได้โดยร่วมทำให้สังคมของท้องถิ่นมีการพัฒนาที่ยั่งยืนด้วยการเพิ่มขีดความสามารถให้คนในชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งขีดความสามารถทางปัญญา ไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม และช่วยทำให้สังคมมีความสงบสุข รักใคร่กลมเกลียวช่วยเหลือเกื้อกูลกันอันเป็นการเพิ่มทุนทางสังคม

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจ กระทรวงศึกษาธิการ (2545 ข: 13) ได้กล่าวถึงลักษณะของธุรกิจชุมชน ดังนี้

1. เป็นธุรกิจขนาดเล็ก มีความคล่องตัวในการบริหาร ผู้บริหารหรือตัวแทนกลุ่มสามารถตัดสินใจในธุรกิจได้ทันที และรวดเร็ว เพราะการบริหารงานที่ไม่ซับซ้อน สามารถตัดสินใจปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ หรือการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และตลาด ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากสมาชิกของกลุ่มได้อย่างรวดเร็ว

2. รายได้จากยอดขายในระยะเริ่มต้นไม่มากนัก ธุรกิจชุมชนจะทำการจำหน่ายสินค้าหรือบริการ หรือผลิตสินค้าในปริมาณที่สามารถคุ้มทุน และได้กำไรเพื่อแบ่งให้แก่สมาชิกตามปกติโดยคำนึงถึงขนาดของตลาดที่มีอยู่เป็นสำคัญ จึงทำให้รายได้จากยอดขายไม่มากนัก แต่เพียงพอที่จะทำให้อุทิศดำเนินกิจการอยู่ได้อย่างราบรื่น และมีผลในการสร้างงานให้แก่สมาชิกเพื่อช่วยเสริมการดำรงชีพให้อยู่ได้ในบรรดาสมาชิก

3. ต้นทุนในการดำเนินกิจการต่ำ ธุรกิจชุมชนนั้นดำเนินงานโดยเน้นให้คนมีงานทำแต่ในสภาพการทำงานที่เป็นมิตร และมีความสุข จึงไม่จำเป็นต้องจ่ายค่าจ้างมาก ในขณะที่เดียวกันต้นทุนในการจัดหาอุปกรณ์และเครื่องใช้เป็นไปตามความจำเป็นในการประกอบธุรกิจ ซึ่งเน้นการประหยัดไม่ฟุ่มเฟือย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. การติดต่อและการให้บริการกับลูกค้าเป็นไปอย่างใกล้ชิดธุรกิจชุมชน ส่วนใหญ่ดำเนินงานโดยสมาชิกในชุมชน ซึ่งทำให้การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าเป็นไปในลักษณะเป็นกันเองและการเป็นเพื่อนบ้านช่วยให้ทราบความต้องการของลูกค้าโดยตรง สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับลูกค้าได้ทันที

5. การเริ่มต้นธุรกิจทำได้ง่าย ธุรกิจชุมชนสามารถเริ่มต้นได้ง่าย โดยคณะบุคคลที่ไม่ใช่เครือญาติ มีวัตถุประสงค์ที่จะทำธุรกิจร่วมกันเพื่อผลประโยชน์ของกลุ่มและชุมชน การที่มีบุคคลจำนวนหนึ่งสนใจทำธุรกิจร่วมกัน มีผลทำให้ปัญหาเงินทุนไม่เป็นอุปสรรคเพราะใช้เงินลงทุนไม่มาก ทุกคนเป็นสมาชิก ไม่มีเจ้าของผูกขาดแต่เพียงผู้เดียว แต่อาจจะมีตัวแทนของกลุ่มที่ได้รับเลือกทำหน้าที่บริหารจัดการ หรือเป็นตัวแทนที่ได้รับการยอมรับจากสมาชิก

6. แจกจ่ายสินค้าให้ผู้บริโภค กิจกรรมการส่งสินค้าจากแหล่งผลิตไปยังโรงงานอุตสาหกรรม หรือไปยังผู้บริโภค เรียกว่า การแจกจ่าย เป็นการทำให้สินค้าไหลลื่นมาเสมอจาก โรงนา ป่า จากบ่อแร่ จากโรงงานไปสู่ผู้ประสงค์จะใช้

2.2.5 ความแตกต่างระหว่างธุรกิจชุมชนกับธุรกิจทั่วไป

ธุรกิจชุมชน มีความแตกต่างจาก ธุรกิจทั่ว ๆ ไป แม้ว่าจะมีลักษณะบางประการที่มีความเหมือนกันและใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม "ธุรกิจชุมชน" มีลักษณะเฉพาะหรือเอกลักษณ์ของตัวเอง ซึ่งสามารถจำแนกความแตกต่างได้ดังนี้ (เจริญพงษ์ 2541: 29-30 อ้างถึงใน จุลศักดิ์ ชาวนรงค์ 2546 : 35)

1. เป้าหมายของการประกอบการ กล่าวคือ "ธุรกิจทั่ว ๆ ไป" จะมีเป้าหมายของการประกอบการอยู่ที่การแสวงหากำไร ในขณะที่ "ธุรกิจชุมชน" แม้จะมีมุ่งทำกำไรเช่นกัน แต่เป็นการทำกำไรที่ดำเนินไปควบคู่กับการพัฒนาคน ตลอดจนมีลักษณะของกิจกรรมที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมหรืออาจกล่าวได้ว่า เป้าหมายของธุรกิจชุมชนมิได้หยุดอยู่เพียงการมีกำไร แต่ยังมุ่งไปสู่การใช้กำไรอย่างมีคุณภาพ เพื่อสวัสดิการชุมชนและคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ตลอดจนเพื่อพัฒนาวัฒนธรรมและจิตสำนึกของชุมชน เป็นต้น

2. ลักษณะการเป็นเจ้าของธุรกิจ โดย "ธุรกิจทั่ว ๆ ไป" จะมีเอกชน ซึ่งอาจเป็นบุคคลคนเดียวหรือคณะบุคคลเป็นผู้ลงทุน บริหารจัดการและเป็นเจ้าของ ในขณะที่ "ธุรกิจชุมชน" นั้น กลุ่มชาวบ้านและ / หรือชุมชนร่วมกันเป็นเจ้าของ เป็นการลงทุนถือหุ้นของมหาชน ซึ่งเจ้าของและคนทำงานเป็นคน ๆ เดียวหรือกลุ่มเดียวกัน ในขณะที่เดียวกัน "ธุรกิจชุมชน" ก็มีลักษณะบางประการที่แตกต่างจากกิจกรรมอื่น ๆ ของชุมชนหรือของชาวบ้านด้วย กลุ่มคือ "ธุรกิจชุมชน" เป็นกิจกรรมที่มีตัวแปรภายนอกเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย อาทิ ราคาสินค้า ความต้องการของตลาด เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซึ่งตัวแปรเหล่านี้มีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงอยู่เหนือการควบคุมของชาวบ้านหรือชุมชน อันเป็นผลทำให้กลุ่มชาวบ้านผู้ประกอบการต้องติดตามข่าวสารข้อมูลของตัวแปรภายนอกนี้อย่างใกล้ชิด

กล่าวโดยสรุป ความแตกต่างระหว่าง ธุรกิจชุมชน กับ ธุรกิจทั่วไป คือ เป้าหมาย ธุรกิจความเป็นเจ้าของและการถือครองทุน รวมทั้งปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ซึ่งถือว่าเป็นส่วนสำคัญที่จะก่อให้เกิดอำนาจในการบริหารจัดการ การผลิต การตลาด และการตัดสินใจอื่น ๆ รวมทั้งการขยายหรือเลิกกิจการ

2.2.6 ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน

โสภณ สุภาพงษ์ (2538:43 อ้างถึงใน ธงชัย สันติวงศ์ 2540:30) กล่าวว่า การประกอบธุรกิจต่าง ๆ โดยทั่วไปจะต้องใช้ปัจจัยพื้นฐานอย่างน้อย 4 ประการ คือ คน เงิน วัตถุดิบ และการบริหารจัดการ ทั้งนี้ในการประกอบธุรกิจชุมชนก็มีลักษณะเช่นเดียวกัน ซึ่งจะต้องประกอบด้วยปัจจัยอย่างน้อย 6 อย่าง ได้แก่ การตลาด การจัดการ ทุน ข้อมูล แรงงาน และวัตถุดิบ ซึ่งหากจะพิจารณาในแต่ละปัจจัยทั้ง 6 อย่าง จะพบว่าชุมชนหรือกลุ่มชาวบ้านในชนบทส่วนใหญ่ไม่มีอะไรเลยนอกจากปัจจัยแรงงาน หรือหากมีบ้างก็อยู่ในลักษณะที่ไม่สมบูรณ์ ดังนั้น หากภาคเอกชนต้องการส่งเสริมและสนับสนุนให้ชุมชน หรือกลุ่มองค์กรชาวบ้านสามารถประกอบธุรกิจชุมชนได้ ภาคเอกชนต้องเข้าไปเสริมช่วยในลักษณะ "ร่วมลงทุน (Partnership)" อาทิ ช่วยเรื่อง การตลาด การจัดการ และทุน โดยการเริ่มต้นให้ชุมชนลงมือดำเนินการเป็นเจ้าของเองตั้งแต่ขั้นตอน การคิด การทำ การบริหารจัดการ และการแบ่งปันผลประโยชน์ ซึ่งจะนำไปสู่การศึกษาการ เรียนรู้นอกระบบตามธรรมชาติต่อไป

ปัจจัยที่สำคัญและจะส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจชุมชน ของกลุ่ม องค์กรชาวบ้านนั้น ให้มีความสำคัญกับ "ร่วมลงทุน (Partnership)" โดยในการประกอบธุรกิจชุมชน ต้องให้ชาวบ้านร่วมกับธุรกิจเอกชนลงมือดำเนินการ และมีภาครัฐเป็นผู้สนับสนุน เนื่องจากธุรกิจ ชุมชนที่เกิดขึ้นจากชุมชน หรือกลุ่มชาวบ้านร่วมกับธุรกิจเอกชนดำเนินการนั้น จะเกิดขึ้นได้และมี ความต่อเนื่องยั่งยืน เพราะเหตุว่า ทั้งสองมีมุมมองที่ใกล้เคียงกันแต่ในขณะเดียวกันภาครัฐก็มีส่วน สำคัญในการส่งเสริมและสนับสนุน โดยควรเป็นไปในลักษณะ ในเรื่องการจัดเวที ในเรื่องปัจจัย ด้านระบบภาษี การคลังท้องถิ่น รายได้ท้องถิ่น เพื่อให้ท้องถิ่นแข็งแรง ทั้งนี้เนื่องจากบทบาทและ วิธีการในการดำเนินการของภาครัฐและภาคชุมชน -เอกชน มีความแตกต่างกัน สิ่งที่ภาครัฐควรทำ เพื่อสนับสนุนธุรกิจชุมชนประการหนึ่ง คือ การสร้างระบบจูงใจเพื่อให้ภาคธุรกิจอุตสาหกรรมซึ่งจะ กระจายไปสู่ภูมิภาคมีความสัมพันธ์กับธุรกิจชุมชน ทั้งนี้ จะต้องมีการศึกษาว่าหากอุตสาหกรรม ต่าง ๆ ไปลงทุนและตั้งในชุมชนแล้ว อุตสาหกรรมนั้นจะสามารถพัฒนาชุมชนโดยเสริมสร้างความ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

เข้มแข็งของการประกอบธุรกิจของชุมชนให้เจริญควบคู่กันไปด้วยได้อย่างไรบ้าง โดยบทบาทภาครัฐก็คือ การมีมาตรการจูงใจและเกื้อกูลให้ภาคธุรกิจอุตสาหกรรมเข้ามามีส่วนร่วมในการส่งเสริมและสนับสนุนธุรกิจชุมชน

จุลศักดิ์ ชาญณรงค์ (2546:15-16) กล่าวถึงปัญหาและปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของการประกอบการธุรกิจขององค์กรชุมชน มีดังนี้

1. ด้านการผลิต มักจะประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ สินค้าขาดคุณภาพ ไม่ตรงตามมาตรฐาน
2. ด้านการตลาด เกิดความไม่สมดุลระหว่างปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ กับปริมาณความต้องการตลาด ไม่มีตลาดรองรับที่แน่นอน แหล่งที่ตั้งของตลาด หรือการกระจายสินค้ายังจำกัดในพื้นที่
3. ด้านการเงิน เงินทุนและสินเชื่อมีจำกัด ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันตามวงเงินที่สถาบันการเงินกำหนด
4. ระบบบัญชีและการตรวจสอบควบคุมยังไม่ได้มาตรฐาน ขาดความน่าเชื่อถือในระบบการเงินและบัญชีขององค์กร
5. ขาดแคลนแรงงาน ระดับฝีมือแรงงานค่อนข้างต่ำ
6. ด้านการบริหารจัดการ ผู้นำและทีมบริหารองค์กรธุรกิจชุมชนขาดความสามารถและทักษะในการบริหารจัดการ ทั้งในด้านการผลิต การตลาด การเงินและบัญชี การบริหารงานบุคคล
7. ด้านการทำงานเป็นกลุ่ม เนื่องจากธุรกิจขนาดย่อมโดยทั่วไปเป็นการประกอบการโดยบุคคลหรือเอกชนผู้เป็นเจ้าของ ในขณะที่ธุรกิจชุมชนเป็นการดำเนินงานโดยกลุ่มหรือองค์กรชุมชน ซึ่งต้องอาศัยการทำงานเป็นกลุ่มเป็นทีม จึงต้องมีการพัฒนาทักษะการทำงานกลุ่ม
8. ขาดการประสานความร่วมมืออย่างแท้จริง จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการสนับสนุนให้คนในชุมชนเกิดการเรียนรู้และเกิดความเข้มแข็งในการบริหารจัดการ
9. ขาดการมีส่วนร่วมของคนในชุมชนในการร่วมเป็นเจ้าของและดำเนินกิจกรรมในขั้นตอนต่าง ๆ
10. นโยบายของรัฐยังไม่เอื้ออำนวย ทั้งในด้านภาษี สินเชื่อ ตลอดจนระบบโครงสร้างราชการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาเอกสารดังกล่าวอย่างถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โจมนัส พลอยดี (2540) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน เปรียบเทียบระหว่างภาพรวมและภาพย่อย (อำเภอเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร และอำเภอ ลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช) ซึ่งณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ ได้กล่าวว่า เป็นงานวิจัยชิ้นแรกที่น่าเสนอแนวคิดและการวิเคราะห์ทั้งในระดับมหภาคและจุลภาค ได้พยายามจะชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมอะไรบ้างเป็นตัวแปร ซึ่งได้แก่

1. ความสามารถในการระดมทุน
2. ความสามารถในการขยายกิจกรรม (สายการผลิตและการค้า)
3. รายได้ของผู้ร่วมธุรกิจชุมชน
4. ผลประโยชน์ที่สมาชิกได้รับ
5. ผลการดำเนินงานของธุรกิจ
6. การพึ่งพาภายนอกและการพึ่งตนเอง

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2542:124 -138,177-181) ได้กล่าวถึง ปัจจัยแห่งความสำเร็จและล้มเหลวของธุรกิจชุมชน จากกรณีศึกษา บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร หรือ "หัวไทรโมเดล" ว่าประกอบด้วย 9 ปัจจัยสำคัญ ได้แก่

1. ปัจจัยด้านการเงินหรือเงินทุน กล่าวคือหากธุรกิจชุมชนสามารถระดมเงินจากชุมชนได้เอง หรือมีเงินช่วยเหลือดอกเบี้ยต่ำ จะทำให้โอกาสที่ธุรกิจจะจัดตั้งและดำเนินการได้ดี ประสบผลสำเร็จมีความเป็นไปได้สูง

2. ปัจจัยด้านการผลิต กล่าวคือ จะต้องรู้ว่า จะผลิตอะไร อย่างไร หากธุรกิจชุมชนมีความได้เปรียบเชิงทรัพยากรและ/ หรือในเชิงทักษะซึ่งมีอยู่ในท้องถิ่น ปัจจัยด้านการผลิตจะเป็นความได้เปรียบและสนับสนุนให้ธุรกิจมีโอกาสประสบความสำเร็จ

3. ปัจจัยด้านการตลาด กล่าวคือ การรู้ความต้องการของตลาด และรู้ว่าจะนำสินค้าไปขายที่ไหน อย่างไร

4. ปัจจัยด้านการบริหารและการจัดการ ได้แก่ ความสามารถเรื่องระบบงาน เงิน บุคลากร และระบบตลาด

5. ปัจจัยด้านผู้นำ ทั้งนี้เนื่องจากสังคมไทยมีลักษณะเชื่อคนมากกว่าระบบ ดังนั้นหากผู้นำเป็นที่ไว้วางใจของสมาชิก มีวิสัยทัศน์ มีความสามารถในการนำ มีความเสียสละ เป็นต้นธุรกิจชุมชนก็จะมีโอกาสประสบความสำเร็จได้

6. ปัจจัยแรงงาน การมีแรงงานในท้องถิ่นเพียงพอและมีทักษะการผลิตเป็นปัจจัยทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก การมีส่วนร่วมอย่างแท้จริง ทำให้เกิดธุรกิจชุมชนอย่างแท้จริง

8. ปัจจัยด้านระบบข้อบังคับ กล่าวคือ หากระเบียบข้อบังคับไม่อยู่บนพื้นฐานหรือความเห็นชอบจากสมาชิก การประกอบกิจการก็จะมีโอกาสประสบความสำเร็จได้ต่ำ

9. ปัจจัยด้านปฏิสัมพันธ์กับภายนอก กล่าวคือ ธุรกิจชุมชนที่จะประสบความสำเร็จได้จะต้องมีความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์เชิงบวก และหลีกเลี่ยงความสัมพันธ์เชิงลบกับภายนอก หนึ่งในปัจจัยนี้หมายถึงการมีความคล่องตัว รู้ว่าเมื่อใดควรร่วมมือหรือปฏิเสธภายนอก

สำหรับ ปารีชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2540:19) ร่วมกันศึกษาและพบว่าหน่วยงานภาครัฐมีบทบาทในการส่งเสริมและสนับสนุนธุรกิจชุมชน โดยนโยบายและมาตรการต่างๆ 7 ด้าน ได้แก่

1. ด้านการส่งเสริมความสามารถของบุคคล กลุ่ม และองค์กร เพื่อให้เกิดการเรียนรู้เพิ่มความรู้และพัฒนาทักษะฝีมือต่างๆ ในหลายรูปแบบ อาทิ การให้การศึกษ การฝึกอบรม การให้ข่าวสารข้อมูล การใช้สื่อ เป็นต้น

2. ด้านแรงงาน โดยมีนโยบายและมาตรการที่จะส่งเสริมธุรกิจชุมชนด้านแรงงาน ทั้งในระดับบุคคลและระดับกลุ่ม อาทิ เพิ่มและขยายโอกาสการมีงานทำ ลดการเคลื่อนย้ายแรงงานสู่เมืองใหญ่ พัฒนาสติปัญญา การพัฒนาแรงงานที่ผ่านการฝึกอบรมในวิชาชีพ และมีประสบการณ์ทำงานมาแล้ว จัดตั้งตลาดแรงงาน เพิ่มคุณภาพชีวิตผู้ใช้แรงงานทั้งในและนอกภาคอุตสาหกรรม เป็นต้น

3. ด้านทุนและสินเชื่อ กล่าวคือ ในช่วงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 8 รัฐบาลประกาศให้มีนโยบายการเงินและการคลังเพื่อสังคม เพื่อเสริมสร้างการกระจายรายได้ การกระจายสินเชื่อ และการบริหารทางการเงินการตลาดไปสู่ส่วนภูมิภาคและผู้ด้อยโอกาส นำไปสู่การสนับสนุนธุรกิจชุมชนในลักษณะต่างๆ อาทิ เพิ่มทุนให้ ธกส. และสถาบันการเงินเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมขนาดย่อม (SMEs) สนับสนุนการจัดสินเชื่อระยะปานกลางและระยะยาวแก่ภาคเกษตรและผู้ประกอบการรายย่อย การสร้างสิ่งจูงใจในทางการเงินและการคลังให้ธุรกิจเอกชนเข้ามาช่วยในการพัฒนาฝีมือแรงงาน การผลิตการจำหน่ายและการจัดการตลาดแก่ชุมชน สนับสนุนแหล่งเงินทุนสำหรับการพัฒนาชุมชน กระจายบริการทางการเงินกลับเข้าสู่ภูมิภาคและท้องถิ่น จัดระบบประกันหรือกองทุนประกันความเสียหายที่เกิดขึ้นในการรับช่วงการผลิตของอุตสาหกรรมชุมชนและอุตสาหกรรมชนบท อนึ่ง มาตรการรูปธรรมในการสนับสนุนด้านทุนและสินเชื่อแก่ธุรกิจชุมชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซึ่งสามารถจำแนกได้ 6 รูปแบบ ได้แก่ การใช้วิธีระดมทุนจากสมาชิก การสนับสนุนงบประมาณ ดำเนินโครงการธุรกิจชุมชน การสนับสนุนงบประมาณและ/หรือเงินนอกงบประมาณในรูปแบบเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ การให้งบประมาณจัดตั้งกองทุนหมุนเวียนทั้งในระดับหน่วยงานและระดับกลุ่ม ตลอดจนการประสานงานกับแหล่งเงินทุนอื่น การร่วมลงทุนกับกลุ่ม เป็นต้น

4. ด้านวัตถุดิบ โดยนโยบายและมาตรการที่ส่งเสริมธุรกิจชุมชนด้านวัตถุดิบ สามารถจำแนกได้เป็น 2 รูปแบบ คือ (1) ดำเนินการผลิตวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพเหมาะสม (2) สนับสนุนปัจจัยการผลิตโดยไม่คิดมูลค่าและ/หรือจำหน่ายในราคาที่เป็นธรรม ซึ่งมีการสนับสนุนผ่านกลุ่มและรายบุคคล

5. ด้านการตลาด ซึ่งการสนับสนุนธุรกิจชุมชนด้านนี้ สามารถจำแนกได้เป็น (1) การสร้างตลาด อาทิ ส่งเสริมให้สามารถเปิดช่องจำหน่ายสินค้าของชุมชน จัดงานจำหน่ายสินค้าในร้านค้าเอกชน ตามห้างสรรพสินค้า สถานีเติมน้ำมัน และเปิดให้ชุมชนนำสินค้ามาร่วมขาย ดำเนินการรับซื้อผลผลิตจากกลุ่ม เพื่อทำการแปรรูปและจัดจำหน่าย เป็นต้น (2) การประสานการจัดการตลาด อาทิ การประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อจัดการด้านการตลาดของท้องถิ่นและภูมิภาค การสนับสนุนให้ธุรกิจชุมชนเข้ามาร่วมทุนดำเนินการธุรกิจชุมชน ส่งเสริมในราชูปถัมภ์สินค้าชายหรือรวมกลุ่มเพื่อรับช่วงผลิตสินค้า (3) การสร้างข้อมูลทางการตลาด อาทิ สนับสนุนโดยการจัดทำฐานข้อมูลธุรกิจชุมชน ทำข้อมูลสารสนเทศเพื่อการตลาดและการส่งออกสินค้า (4) การควบคุมคุณภาพ ปริมาณและราคาสินค้า อาทิ สนับสนุนการพัฒนาคุณภาพสินค้า กำหนดเขตการผลิตและคุณภาพสินค้า จัดตั้งหน่วยงานกลางเพื่อกำหนดมาตรฐานคุณภาพสินค้าและตรวจสอบคุณภาพ การสนับสนุนเงินชดเชยเพื่อประกันรายได้ สินค้า สนับสนุนงบประมาณตั้งกองทุนหมุนเวียนเพื่อการตลาด เป็นต้น

6. ด้านเทคโนโลยี ในการศึกษาพบว่าไม่มีนโยบายและมาตรการด้านนี้โดยตรง แต่มีในส่วนของที่เกี่ยวข้องกับเทคนิคการผลิต การแปรรูป และนโยบายเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เป็นประดิษฐ์กรรม อาทิ ด้านส่งเสริมและสนับสนุนการศึกษา วิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี ด้านส่งเสริมการผลิตด้านการพัฒนาชนบทและการพัฒนาที่ยั่งยืน เป็นต้น

7. ด้านกฎหมายและสิทธิประโยชน์ โดยนโยบายและมาตรการส่งเสริมธุรกิจชุมชนด้านนี้ ได้แก่ (1) มาตรการทางภาษีเพื่อจูงใจและสนับสนุนธุรกิจชุมชน อาทิ การผ่อนปรนภาษีอากร เป็นต้น (2) มาตรการทางกฎหมาย อาทิ แก้ไขลดหย่อนหรือเพิ่มเติมระเบียบของรัฐ เพื่อเอื้อประโยชน์ให้การปรับปรุงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภคให้เป็นสากลมากขึ้น เพื่อ

ความเป็นธรรมทางการค้า ป้องกันการผูกขาดและส่งเสริมการแข่งขันในกรอบของกฎหมาย (3) กฎหมายลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

2.3.1 ความหมาย

วิสาหกิจชุมชน (Community Enterprise) มีความหมายในแต่ละหน่วยงานแตกต่างกันตามวิสัยทัศน์ นโยบาย และคุณลักษณะของหน่วยงานนั้น ๆ ในความหมายของต่างประเทศ หมายถึง การประกอบการหรือโครงการ/กิจการของคนในชุมชน โดยมุ่งประโยชน์เชิงพาณิชย์และผลทางสังคมให้กับชุมชนนั้นๆ เป็นตัวชี้วัด แสดงความยั่งยืนของชุมชน โดยมุ่งรักษาความสมดุลของสิ่งแวดล้อมและสวัสดิการภายในชุมชน สำหรับในประเทศไทย หมายถึง การประกอบกิจการโดยชุมชน นำทุนในชุมชนผสมผสานกับองค์ความรู้ใหม่และเทคโนโลยี ผลิตสินค้าและบริการให้ชุมชนมีอาชีพและรายได้พึ่งตนเองได้ (ศรีปริญญา ฐปการแจ้ง 2546: 1-3)

สำหรับกรมการพัฒนาชุมชน (อ้างถึงใน ศรีปริญญา ฐปการแจ้ง 2546: 14) ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชน ว่า วิสาหกิจชุมชนนั้นไม่ใช่ธุรกิจ หากแต่วิสาหกิจชุมชน ตามความหมายของกรมการพัฒนาชุมชนให้น้ำหนักกับหลักความสามัคคีธรรมของชุมชน ผนึกกำลังหล่อหลอม ความคิดเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน สร้างสรรค์การประกอบกิจการโดยชุมชนจากพื้นฐานภูมิปัญญาเดิม ผสมผสานองค์ความรู้ใหม่ และเทคโนโลยีที่เหมาะสม นำมาบริหารจัดการต้นทุนในชุมชนให้เกิดผลผลิต ที่มีอรรถประโยชน์สูงสุดต่อชุมชน โดยการสร้างอาชีพที่ยั่งยืนและรายได้ที่มั่นคง

2.3.2 ความเป็นมาของแนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนเป็นนโยบายของรัฐบาล โดย ฯพณฯ นายกรัฐมนตรี พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร โดยมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน พ.ศ. 2544 เห็นชอบให้จัดโครงสร้างส่วนราชการตามที่สำนักงาน ก.พ. เสนอให้กลุ่มงานพัฒนาชุมชนอยู่ในสังกัดกระทรวงมหาดไทย มีภารกิจสำคัญคือ การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

2.3.2.1 แนวคิดวิสาหกิจชุมชน ของกรมการพัฒนาชุมชน

ศรีปริญญา ฐปการแจ้ง (2546: 1) ได้กล่าวว่า พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ได้ทรงพระราชทานพระราชดำริในการพัฒนาชุมชน เพื่อความยั่งยืน โดยหลักการ “ทฤษฎีใหม่” 3 ชั้น คือ

ชั้นที่ 1 มีความพอเพียง เลี้ยงตนเองได้ บนพื้นฐานของความประหยัด และบริหารจัดการใช้จ่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นที่ 2 รวมพลังกันในรูปกลุ่มเพื่อการผลิต การตลาด การจัดการ รวมทั้งด้านสวัสดิการการศึกษา และการพัฒนาสังคม

ขั้นที่ 3 สร้างเครือข่าย กลุ่มอาชีพและขยายกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่หลากหลาย โดยประสานความร่วมมือกับภาครัฐ ภาคองค์กรพัฒนาเอกชน และภาคราชการในด้านเงินทุนการตลาด การผลิต การจัดการและข่าวสารข้อมูล

2.3.3 องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน

ศรีปริณญา ฐประจ่าง (2546: 1-3) ได้กล่าวว่า กิจกรรมของชุมชนที่นับได้ว่าเป็นวิสาหกิจชุมชน ควรมีองค์ประกอบ ดังนี้

1. เป็นกิจการของชุมชนที่ประกอบกิจการด้านการผลิต บริการ และอื่น ๆ
2. ทนในการดำเนินงาน จะใช้ทั้งทุนภายนอกและทุนของชุมชน
3. เป็นกิจการที่เน้นการมีส่วนร่วมของชุมชน
4. เป็นกิจการที่เน้นการส่งเสริมให้เกิดกระบวนการเรียนรู้
5. เป็นกิจการที่เน้นการบริหารจัดการโดยคณะบุคคลในชุมชน
6. เป้าหมายของกิจการเพื่อการพึ่งตนเองและเป็นการสร้างรายได้
7. ผลการดำเนินกิจกรรมส่งผลประโยชน์แก่ชุมชน

รูปแบบการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน มี 2 รูปแบบคือ

1. วิสาหกิจที่ประกอบกิจการเดียว ได้แก่ วิสาหกิจที่ประกอบกิจการเพียงหนึ่งเดียวโดยคณะผู้บริหารในชุมชนชุดเดียว และไม่สร้างเครือข่ายกับวิสาหกิจอื่น ๆ โดยมีผลผลิตมากกว่าหนึ่งผลิตภัณฑ์หรือบริการได้

2. วิสาหกิจที่ประกอบกิจการในรูปเครือข่าย ได้แก่ วิสาหกิจที่มีปฏิสัมพันธ์กับกิจการอื่น ๆ โดยแต่ละวิสาหกิจต่างมีการประกอบการตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ของกิจการ หากแต่มีปฏิสัมพันธ์กันแบบพึ่งพา เกื้อกูล เชื่อมโยงในรูปแบบต่างๆ เช่น 1) เครือข่ายกิจกรรม เกื้อกูลกันเป็นเครือข่ายกัน ทั้งที่เป็นกิจกรรมประเภทเดียวกัน และ/หรือหลายประเภท 2) เครือข่ายพื้นที่ ได้แก่ วิสาหกิจที่ดำเนินการอยู่ในระดับพื้นที่เดียวกัน เช่น ระดับหมู่บ้านหรือตำบลด้วยกัน หรือต่างระดับพื้นที่กัน เช่น วิสาหกิจระดับหมู่บ้านกับตำบลมาเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายกัน

2.3.4 ระดับของวิสาหกิจชุมชน

มี 3 ระดับ สอดคล้องตามทฤษฎีใหม่ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 9 คือ

1. วิสาหกิจชุมชนระดับพื้นฐาน ได้แก่ วิสาหกิจที่มีการประกอบการเพื่อให้เกิดผลผลิตมีพอที่จะนำไปกินไปใช้อย่างพออยู่พอกิน ศึกษาค้นคว้า ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. วิสาหกิจชุมชนระดับพัฒนา ได้แก่ วิสาหกิจที่มีการประกอบเพื่อให้ผลผลิตมีพอกินพอใช้ เพื่อลดรายจ่ายและมีส่วนเหลือสามารถนำไปแบ่งปัน แลกเปลี่ยนหรือจำหน่ายให้เกิดรายได้เพิ่มนำไปสู่การอยู่ดีกินดีของครัวเรือนชุมชนและระหว่างชุมชน

3. วิสาหกิจชุมชนระดับก้าวหน้า ได้แก่ วิสาหกิจที่มีการประกอบการมุ่งสู่การเพิ่มรายได้ไปสู่การขยายการลงทุน งดการนำเข้าเพื่อการส่งออกของผลิตภัณฑ์ ขยายกิจการ ขณะเดียวกันก็สามารถจัดสรรผลกำไร เพื่อสวัสดิการของชุมชนหรือเพื่อกิจการสาธารณะประโยชน์ สร้างความมั่งมีศรีสุขของครัวเรือน ชุมชน ขยายไปถึงระหว่างชุมชนและนำไปสู่การเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไป

2.3.5 การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

ศรีปริญญา ฐปกระจำง (2546: 12-13) ได้กล่าวว่ากรมการพัฒนาชุมชน ได้มีการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2546 ดังนี้

1. การดำเนินโครงการคลินิกสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นศูนย์กลางในการให้คำแนะนำปรึกษา ให้ข้อเสนอแนะให้บริการทางวิชาการและส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้แก่ประชาชนทุกรูปแบบ รวมทั้งเป็นศูนย์กลางในการเชื่อมประสานและแสวงหาทรัพยากรโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองในด้านข้อมูล ทุน การผลิต การตลาดและการประชาสัมพันธ์ ในลักษณะของการบูรณาการและสร้างเครือข่ายแก่ประชาชน

2. โครงการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนระดับจังหวัด ได้ดำเนินโครงการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนระดับจังหวัด ใช้กลยุทธ์ในกระบวนการพัฒนาหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยจังหวัดพิจารณา ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติครบองค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ กิจการของชุมชน ดำเนินการโดยทุนของชุมชน และมีการบริหารจัดการที่เหมาะสม ดำเนินการด้วยหลักสามัคคีธรรม เน้นกระบวนการส่งเสริมการเรียนรู้/ประชาคมตำบล และมีเป้าหมายการพึ่งพาตนเองของชุมชนจังหวัดละ 1 แห่ง เพื่อการประชาสัมพันธ์งานวิสาหกิจชุมชน กรมการพัฒนาชุมชน และติดตามประเมินผลศึกษากระบวนการก่อเกิดและพัฒนา เพื่อผลการศึกษาจะเป็นข้อมูลประกอบการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ต้นแบบที่มีศักยภาพนำไปสู่การขยายผลต่อไป

3. การจัดตั้งศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าชุมชน หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (Outlet) เพื่อเพิ่มแหล่งจำหน่ายและกระจายสินค้าให้กับสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

4. ดำเนินการฝึกอบรมเพิ่มพูนความรู้ด้านกฎหมายธุรกิจชุมชน เพื่อให้ผู้นำเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน มีความรู้ด้านกฎหมายธุรกิจชุมชนและสามารถนำไปใช้ในการบริหารจัดการด้านวิสาหกิจชุมชนต่อไป

5. จัดสัมมนาการจัดตั้งเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

6. ฝึกอบรมพัฒนาเทคโนโลยีด้านการผลิตพัฒนาคุณภาพบรรจุภัณฑ์
7. การส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น บริหารจัดการและพัฒนาผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชน
8. การประชุมเชิงปฏิบัติการเพิ่มพูนทักษะด้านการบริหารจัดการ
9. ฝึกอบรมสร้างวิทยากรท้องถิ่นวิสาหกิจชุมชน ศพช.เขต 1,3,5,6,7,8,9
10. การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านวิสาหกิจชุมชน
11. สนับสนุนการบันทึกและเผยแพร่ภูมิปัญญาท้องถิ่น
12. การวิจัยประเมินผลการมีส่วนร่วมด้านวิสาหกิจชุมชน

จึงเห็นได้ว่าวิสาหกิจชุมชน เป็นงานพัฒนาชุมชน ด้วยวิสาหกิจชุมชน คือ กิจกรรมการพัฒนาชุมชน ที่เน้นการมีส่วนร่วมของชุมชน โดยชุมชน เพื่อชุมชน

3 แนวคิดเกี่ยวกับระบบสารสนเทศทางธุรกิจกับองค์การ

ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจทุกประเภทจำเป็นต้องมีข้อมูลข่าวสารประกอบการดำเนินการ การบริหารจัดการ การตัดสินใจ การกำหนดนโยบาย เป้าหมาย และทิศทางขององค์การอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ เนื่องจากข้อมูลสารสนเทศเป็นสิ่งที่บอกให้รู้ถึงสถานภาพขององค์การในแวดวงธุรกิจขณะนั้น และยังทำให้เห็นแนวโน้มหรือทิศทางอนาคตของธุรกิจอีกด้วย ดังนั้นสารสนเทศจึงกลายเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

องค์ประกอบของระบบสารสนเทศทางธุรกิจ

ระบบสารสนเทศทางธุรกิจเป็นระบบงานที่ทำหน้าที่เก็บรวบรวมข้อมูลการดำเนินธุรกิจขององค์การและจัดเก็บไว้ในระบบคอมพิวเตอร์ที่สามารถประมวลผลข้อมูลดังกล่าวให้กลายเป็นสารสนเทศหรือรายงานที่มีประโยชน์ต่อการดำเนินงาน การบริหารจัดการ การตัดสินใจ และการกำหนดนโยบายในการดำเนินธุรกิจขององค์การนั้นๆ โดยทั่วไประบบสารสนเทศทางธุรกิจประกอบด้วยองค์ประกอบที่สำคัญดังนี้

1. ส่วนข้อมูลนำเข้า (input) หมายถึง ข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจขององค์การ เช่น ข้อมูลการขายในแต่ละวัน ข้อมูลสินค้าคงคลังในแต่ละสัปดาห์ ข้อมูลพนักงานในแต่ละเดือน ข้อมูลผลกำไรในแต่ละปี เป็นต้น ซึ่งข้อมูลดังกล่าวได้จากหน่วยงานภายในองค์การ ซึ่งก็ยังมีข้อมูลภายนอกองค์การที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจขององค์การด้วยเช่นกัน เช่น ข้อมูลสถานะเศรษฐกิจ ข้อมูลนโยบายรัฐบาลที่มีต่อการค้า ข้อมูลการเปลี่ยนแปลงอัตราภาษีธุรกิจ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ส่วนประมวลผล (process) เป็นส่วนที่ทำหน้าที่ประมวลผลข้อมูลข่าวสารที่ได้รับจาก ส่วนข้อมูลนำเข้าเพื่อผลิตสารสนเทศ

3. ส่วนผลลัพธ์ (output) หมายถึงสารสนเทศหรือรายงานที่ได้จากการประมวลผลส่วน ประมวลผลและส่วนข้อมูลนำเข้านั่นเอง

4. ส่วนระบบสื่อสารโทรคมนาคม (telecommunication) นับว่าเป็นสิ่งจำเป็นและมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการได้มาซึ่งข้อมูลสารสนเทศที่ทันสมัย รวดเร็ว และถูกต้อง ซึ่งจะทำให้ได้เปรียบคู่แข่งในเชิงธุรกิจ ส่งผลให้องค์กรสามารถปรับเปลี่ยนแผนงานและกลยุทธ์ได้อย่างเหมาะสม และทันต่อสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปก่อนคู่แข่ง

5. ส่วนกระบวนการ (procedure) หมายถึง ขั้นตอนการทำงานระหว่างผู้ใช้กับระบบสารสนเทศธุรกิจที่เป็นไปตามกฎและเงื่อนไขที่เหมาะสมในการทำงาน กระบวนการจะรวมถึงการกำหนดลำดับที่ของการเรียกใช้ระบบสารสนเทศย่อยต่างๆ ตามความเหมาะสมและตามความสัมพันธ์ของระบบสารสนเทศเหล่านั้น การกำหนดวิธีการรักษาความปลอดภัยให้กับระบบสารสนเทศ

6. บุคลากร (people) หมายถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องกับระบบสารสนเทศ ซึ่งจะประกอบด้วยกลุ่มบุคลากรผู้พัฒนาระบบสารสนเทศ เช่น นักวิเคราะห์ระบบ นักออกแบบระบบ ผู้บริหารฐานข้อมูล ผู้จัดการระบบเครือข่าย ฯลฯ ส่วนอีกกลุ่มคือ ผู้ใช้ระบบซึ่งอาจเป็นผู้บริหารแต่ละระดับขององค์กร พนักงานบันทึกข้อมูล พนักงานสืบค้นข้อมูล ฯลฯ ทั้งนี้หากผู้ใช้กับผู้พัฒนาระบบมีการทำงานสอดคล้องประสานร่วมกันเป็นอย่างดีแล้ว ระบบสารสนเทศทางธุรกิจที่พัฒนาได้ ย่อมตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้และองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพด้วยเช่นกัน

คุณลักษณะของระบบสารสนเทศทางธุรกิจ

1. สามารถปฏิสัมพันธ์กับผู้ใช้ระบบได้ ระบบสารสนเทศธุรกิจทุกระบบจะต้องมีส่วนที่ผู้ใช้สามารถติดต่อสื่อสาร กับระบบได้ เพื่อให้การทำงานของระบบเป็นไปตามความต้องการของผู้ใช้ และทำให้ผู้ใช้ทราบได้ว่าในขณะนั้นระบบกำลังทำงานเกี่ยวกับเรื่องใดหรือขั้นตอนใด สิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงก็คือ การอำนวยความสะดวกและง่ายต่อการใช้งาน การตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้ได้ตรงประเด็น ผู้พัฒนาระบบจะต้องศึกษาถึงความต้องการของผู้ใช้ที่มีต่อการทำงานกับระบบสารสนเทศ รวมถึงความเหมาะสมของส่วนต่อประสานผู้ใช้ที่มีต่อขั้นตอนการทำงานจริง และความเหมาะสมที่มีต่อลักษณะของผู้ใช้กลุ่มนั้นๆด้วย

2. มีระบบจัดเก็บตรวจสอบและนำเข้าข้อมูล ข้อมูลถือเป็นองค์ประกอบสำคัญของระบบ

สารสนเทศทุกระบบ ระบบสารสนเทศที่ดีย่อมต้องมีระบบจัดเก็บรวบรวมข้อมูลที่ดีด้วย โดยข้อมูลการคำนวณว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะถูกจัดเก็บให้อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสมต่อการประมวลผลและเป็นหมวดหมู่ เพื่อลดความซ้ำซ้อนกันของข้อมูล มีระบบตรวจสอบความถูกต้อง และความสมเหตุสมผล ของข้อมูลเพื่อลดความขัดแย้งกันของข้อมูล และยังต้องมีระบบนำเข้าข้อมูลที่รวดเร็วด้วยเพื่อให้ระบบสารสนเทศสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ระบบจัดเก็บตรวจสอบและนำเข้าข้อมูล เป็นระบบงานย่อยหลักที่สำคัญระบบหนึ่งของระบบสารสนเทศทุกระบบ นักวิเคราะห์และนักออกแบบระบบจะต้องศึกษาตั้งแต่แหล่งที่มาของข้อมูล ลักษณะความต้องการของผู้ใช้ที่มีต่อข้อมูล ความถี่ของการเกิดข้อมูล ปริมาณของข้อมูล ตลอดจนรูปแบบของข้อมูลที่เหมาะสมเพื่อจะได้ใช้ประโยชน์ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ ทำให้ระบบสารสนเทศนั้นมีคุณค่า และคุ้มค่าต่อการลงทุน

3. สามารถทำงานรองรับกระบวนการทางธุรกิจได้ กระบวนการทางธุรกิจหลายกระบวนการ อาจมีความซับซ้อนยุ่งยากได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของธุรกิจนั้นๆ ดังนั้นระบบสารสนเทศทางธุรกิจต้องสามารถทำงานหรือทำหน้าที่รองรับกระบวนการทางธุรกิจได้ หรือช่วยลดความซับซ้อนของกระบวนการลง ซึ่งจะช่วยแบ่งเบาภาระงานของบุคลากร ทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพขึ้น

4. สามารถทำงานสอดคล้องกับกฎระเบียบและนโยบายขององค์กร แม้ว่าในบางองค์กร อาจต้องมีการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบหรือนโยบายให้เหมาะสมกับสภาวะแวดล้อมหรือสถานการณ์ในขณะนั้น ทั้งนี้เพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้คล่องตัวและรวดเร็วยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการแข่งขันทางธุรกิจ

5. ง่ายและสะดวกต่อการปรับเปลี่ยนดูแลและบำรุงรักษา ในบางครั้งระบบสารสนเทศทางธุรกิจจำเป็นต้องได้รับการปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมหรือความต้องการของผู้ใช้ที่เปลี่ยนแปลงไปด้วย ดังนั้นระบบสารสนเทศทางธุรกิจควรจะได้รับ การออกแบบให้ง่ายและสะดวกต่อการปรับเปลี่ยน รวมถึงการดูแล บำรุงรักษาระบบ เพื่อให้ระบบสามารถทำงานได้อย่างราบรื่น และสามารถตอบสนองของความต้องการของผู้ใช้ได้ตลอดเวลา

การพัฒนาระบบสารสนเทศทางธุรกิจ

องค์ประกอบพื้นฐานในการพัฒนาระบบสารสนเทศทางธุรกิจ

1. กระบวนการดำเนินธุรกิจ (business process) ประกอบด้วยวัตถุประสงค์ของการดำเนินธุรกิจ และ ขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจ องค์ประกอบทั้งสองจะเป็นสิ่งที่กำหนดแนวทางหรือลักษณะของระบบสารสนเทศที่จะต้องพัฒนาขึ้นมา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. บุคลากร (people) ถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่ง โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาระบบ กลุ่มผู้ขายเทคโนโลยีสารสนเทศ จะต้องทำงานสอดประสานร่วมกันเป็นอย่างดี

3. ข้อมูล (data) ข้อมูลเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการผลิตสารสนเทศ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องทราบถึงข้อมูลที่จะต้องป้อนเข้าสู่ระบบ และต้องมีการจัดเตรียมข้อมูลให้อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสมกับการทำงานของระบบสารสนเทศนั้นๆ ข้อมูลจะต้องมีความถูกต้อง สมเหตุสมผล มีความทันสมัย ตรงกับประเด็นความต้องการ และมีความสมบูรณ์ สามารถนำไปประมวลผลให้กลายเป็นสารสนเทศที่มีประโยชน์ต่อการปฏิบัติงาน การจัดการ การตัดสินใจและการกำหนดนโยบายต่างๆได้

4. วิธีการและเทคนิค (methodology and technique) แต่ละวิธีการแต่ละเทคนิคมีข้อดีและข้อจำกัดแตกต่างกัน มีความเหมาะสมกับลักษณะของระบบงานแต่ละประเภทแตกต่างกัน การเลือกวิธีการและเทคนิคที่เหมาะสมจะช่วยทำให้ระบบงานที่พัฒนาเสร็จทันเวลา ทันต่อความต้องการและยังเป็นระบบงานที่ตอบสนองต่อความต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วย

5. เทคโนโลยี (technology) เทคโนโลยีที่เลือกมาใช้นั้น นอกจากจะต้องคำนึงถึงความเหมาะสมในด้านการใช้งานแล้ว ยังต้องคำนึงถึงความง่ายในการหาซื้อ (availability) ราคาค่าใช้จ่าย (cost) ความง่ายต่อการใช้งาน (ease of use) และดูแลบำรุงรักษา (maintainability) ในการเลือกเทคโนโลยีนั้นไม่จำเป็นต้องเลือกเทคโนโลยีที่มีความทันสมัยมากๆ มีราคาแพง แต่ควรพิจารณาให้เหมาะสมกับลักษณะและขอบเขตของระบบสารสนเทศนั้น และประโยชน์หรือความคุ้มค่าที่จะได้รับมากกว่า

6. งบประมาณ (budget) การพัฒนาระบบสารสนเทศเปรียบเสมือนเป็นการลงทุนประเภทหนึ่ง ซึ่งจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูงเพื่อจัดเตรียมบุคคลากร ข้อมูล เทคโนโลยี ฯลฯ ที่จะต้องใช้ในระหว่างที่มีการพัฒนาระบบ การจัดเตรียมงบประมาณไว้ล่วงหน้าและเพียงพอ จะช่วยให้การพัฒนาระบบสารสนเทศเป็นไปอย่างต่อเนื่องและราบรื่น อีกทั้งยังเป็นปัจจัยที่เกื้อหนุนให้การพัฒนาระบบสารสนเทศเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดด้วย

7. โครงสร้างพื้นฐานภายในองค์กร (infrastructure) เนื่องจากระบบมีการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายระหว่างหน่วยงานทั้งภายในและภายนอกองค์กร ทั้งนี้เพื่อให้มีการใช้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกันร่วมกันได้ และเพื่อให้การติดต่อสื่อสารเป็นไปอย่างรวดเร็ว เป็นการสร้างความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน ดังนั้น โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ อาทิ ระบบเครือข่าย ระบบฐานข้อมูล ระบบรักษาความ

ปลอดภัยเครือข่าย จึงเป็นองค์ประกอบพื้นฐานที่สำคัญสำหรับการพัฒนาระบบสารสนเทศให้เกิดประโยชน์อย่างแท้จริงต่อองค์กร

ระบบสนับสนุนผู้บริหารและสนับสนุนการตัดสินใจ (Executive Support Systems- EES and Decision Support Systems – DSS) ทำหน้าที่ในการอำนวยความสะดวกในการจัดรูปแบบข้อมูล การนำข้อมูลมาใช้ และการรายงานข้อมูลเพื่อที่จะใช้ประโยชน์ในการตัดสินใจของผู้บริหารระดับต่าง ๆ เช่น ระบบ ESS จะช่วยบริหารที่นั่งทำงานหน้าเครื่องคอมพิวเตอร์สามารถนำข้อมูลมาใช้ในการวิเคราะห์และรายงานผลได้ทันต่อความต้องการ ส่วนระบบ DSS สามารถที่จะปรับเปลี่ยนตัวแปรที่แตกต่างกันแล้วทำการคำนวณวิเคราะห์ใหม่ได้ ซึ่งไม่เหมือนกับ TPS และ MIS ที่ยังคงเป็นข้อมูลดิบซึ่งเกิดจากเหตุการณ์ประจำวัน

ระบบสารสนเทศสำนักงาน (Office Information System – OIS) เป็นระบบสารสนเทศที่ช่วยในการปฏิบัติงานของสำนักงาน ได้แก่ ระบบการจัดการเอกสาร ทั้งนี้เป็นข้อความและภาพ ระบบการจัดการข่าวสาร เช่น ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ ไปรษณีย์เสียง ระบบการประชุมทางไกล ด้วยภาพ เสียง หรือด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ และสนับสนุนสำนักงาน เช่น การจัดข้อความ การใช้กระดาษบันทึก การจัดทำแผ่นกระดานข่าว

ความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร เทคโนโลยีและการบริหารจัดการ

การออกแบบและการใช้ระบบสารสนเทศให้มีประสิทธิภาพ ผู้บริหารจะต้องเข้าใจสภาพแวดล้อม โครงสร้าง บทบาทหน้าที่ และการเมืองขององค์กรให้ได้ดีเท่ากับบทบาทของตนเองในการบริหารจัดการและการตัดสินใจ เมื่อเข้าใจสิ่งเหล่านี้ได้ตลอดแล้วจะต้องพิจารณาถึงความสามารถ โอกาส และความเป็นไปได้ในการที่มีเทคโนโลยีสารสนเทศที่จะนำมาสร้างหรือใช้ระบบสารสนเทศ เพื่อช่วยในการบริหารจัดการและแก้ไขปัญหา ความสัมพันธ์ของสิ่งเหล่านี้รวมอยู่ในภาพใหญ่เป็นความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร เทคโนโลยีและบริหารจัดการ ดังแสดงในภาพที่ 1 ที่เรียกว่าบริบทที่เกี่ยวข้องกับระบบสารสนเทศ โดยมีระบบสารสนเทศเป็นเครื่องมือเชื่อมโยงความสัมพันธ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 : บริบทที่เกี่ยวข้องกับระบบสารสนเทศ

การประเมินคุณภาพของระบบสารสนเทศ

เกณฑ์ในการพิจารณาคุณภาพของระบบงานที่พัฒนาแล้วมีดังนี้

- ความถูกต้องตามแบบแผน หมายความว่า โปรแกรมตรงตามที่กำหนดไว้และตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้ใช้
- ความเชื่อถือได้ หมายความว่า ถึง ระดับความเชื่อถือ ที่ระบบสามารถดำเนินการได้ตามที่กำหนดขอขายความรับผิดชอบไว้ในช่วงเวลาหนึ่ง
- ประสิทธิภาพ หมายถึง ระยะเวลาและความสิ้นเปลืองเกี่ยวกับใช้วัสดุอุปกรณ์ทางคอมพิวเตอร์ที่จะต้องใช้ในการทำงานของโปรแกรมมีน้อยที่สุด
- การใช้งานได้ หมายความว่า การทำงานของระบบนั้นสามารถปฏิบัติงานได้
- สามารถแก้ไขได้ง่าย หมายความว่า มีความง่ายในการที่จะดูข้อผิดพลาดของโปรแกรม และสามารถแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว
- ทดสอบได้ หมายถึง การทดสอบโปรแกรมเพื่อให้แน่ใจว่าสามารถทำงานได้อย่างถูกต้อง
- ง่ายต่อการใช้ หมายความว่า สามารถนำโปรแกรมจากระบบหนึ่งไปใช้กับระบบอื่น ๆ ได้ โดยสามารถใช้ระบบปฏิบัติการ หรือเครื่องที่ต่างกันได้
- ความถูกต้อง หมายความว่า มีความถูกต้องในการตรวจสอบข้อมูลนำเข้าการคำนวณ และผลลัพธ์
- สามารถจัดการเกี่ยวกับข้อผิดพลาดได้ หมายถึง การที่สามารถตรวจสอบหาข้อผิดพลาด แก้ไข และหลีกเลี่ยงข้อผิดพลาด
- สามารถขยายได้ หมายความว่า สะดวกในการเพิ่มโปรแกรมหรือขยายฐานข้อมูลที่มีอยู่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปเผยแพร่บนสื่อออนไลน์ ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แล้วได้

- การควบคุมการใช้งานและการตรวจสอบ หมายความว่า สามารถควบคุมการประมวลผลของระบบ รวมทั้งการตรวจสอบการประมวลผล
- สื่อความหมาย หมายความว่า สามารถบรรยายหรืออธิบายถึงสิ่งนำเข้าและผลลัพธ์ของระบบได้

การประเมินการพัฒนาระบบ

โดยทั่วไปแบ่งการประเมินการพัฒนาระบบออกเป็น 3 ประการ คือ ประเมินกระบวนการพัฒนา ประเมินการปฏิบัติงาน และประเมินสารสนเทศ

1. การประเมินกระบวนการพัฒนา เกี่ยวข้องกับการที่จะพิจารณาว่าระบบได้มีการพัฒนาไปตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ และในวงเงินงบประมาณที่ตั้งไว้หรือไม่ ซึ่งจำเป็นที่จะต้องกำหนดระยะเวลา และงบประมาณไว้อย่างชัดเจนเพื่อประเมินตามที่กำหนด

2. การประเมินการปฏิบัติงาน ในส่วนนี้เกี่ยวข้องกับการที่จะพิจารณาว่าฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และบุคลากรที่มีความสามารถ และปฏิบัติงานได้ตามที่กำหนดไว้หรือไม่ การประเมินการปฏิบัติการจะต้องตอบคำถามต่อไปได้ คือ

- ข้อมูลที่เกิดขึ้นทั้งหมดสามารถทำได้ทันเวลาหรือไม่
- ค่าที่คำนวณได้ทั้งหมดถูกต้องหรือไม่
- ระบบทำงานได้และสะดวกในการใช้หรือไม่
- การได้ข้อมูลกลับมาแสดงหน้าจออยู่ในช่วงเวลาที่ยอมรับได้หรือตามระยะเวลาที่กำหนดไว้หรือไม่
- การจัดทำรายงานตรงตามเวลาหรือไม่
- มีที่เก็บข้อมูลได้เพียงพอหรือไม่

การประเมินการปฏิบัติการเช่นเดียวกับการประเมินกระบวนการพัฒนา จะต้องประเมินตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ล่วงหน้า เช่น กำหนดไว้ว่าระบบสามารถที่จะใช้ได้กับเทอร์มินอล

4. การจัดการข้อมูลเครือข่าย

ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียนภาคใต้(2550) ได้กล่าวถึง การจัดการข้อมูลเครือข่าย ไว้ดังนี้

4.1 ความหมายและความสำคัญของข้อมูลเครือข่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูล คือ ข้อเท็จจริงต่างๆ ที่ได้มีการรวบรวมไว้ แต่ไม่ได้มีการจัดหรือเรียบเรียงให้อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสมต่อการนำเสนอ ข้อมูลที่ผ่านการเรียบเรียงให้อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสม เพื่อนำเสนอต่อองค์กรจะถูกเรียกว่า สารสนเทศ (Information)

ข้อมูลดิบ(Raw Data หรือ Data) เป็นปัจจัยนำเข้าสู่ระบบการสนับสนุนการตัดสินใจ นักการตลาดที่มีคุณภาพ จะใช้เวลาและความพยายามอย่างมากในการรวบรวมข้อมูลเพื่อใช้เป็นปัจจัยนำเข้าสู่ระบบการสนับสนุนการตัดสินใจ ในข้อมูลที่เป็นประโยชน์

สารสนเทศ (Information) หมายถึง ส่วนของข้อเท็จจริง ในสภาพที่เหมาะสมเพื่อการตัดสินใจ คือ ข้อมูลที่ได้ผ่านการประมวลผล และถูกจัดให้อยู่ในรูปที่มีความหมาย และประโยชน์ต่อการตัดสินใจของผู้รับ จัดเป็นทรัพยากรที่สำคัญอย่างหนึ่งขององค์กร เช่นเดียวกับพลังงานหรือเครื่องจักร ซึ่งจะเป็นตัวเชื่อมโยงส่วนต่าง ๆ ขององค์กรเข้าด้วยกัน เพื่อให้การดำเนินงาน และการติดต่อประสานงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้สารสนเทศยังเป็นส่วนช่วยให้องค์กรสามารถยืนหยัดต่อสู้กับ สภาพแวดล้อมที่การแข่งขันกันอย่างสูงในปัจจุบัน

พอจะสรุปได้ว่า ข้อมูล จัดได้ว่าเป็นทรัพยากรที่สำคัญขององค์กรในอันที่จะทำให้องค์กรประสบความสำเร็จในการดำเนินงาน นอกจากนั้นข้อมูลยังถูกนำมาใช้เป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะทำให้องค์กรบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ การที่จะให้ได้มาซึ่งสารสนเทศที่ดีนั้น จำเป็นต้องมีการพัฒนาระบบข้อมูลก่อน เพราะข้อมูลเป็นส่วนประกอบที่สำคัญในอันที่จะนำมาซึ่งระบบสารสนเทศโดยที่วัตถุประสงค์หลักของระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ คือ การแปลงงานข้อมูลให้อยู่ในรูปของสารสนเทศที่มีความหมายต่อการจัดการ ดังนั้นอาจจะกล่าวได้ว่า ข้อมูลก็เปรียบเสมือนวัตถุดิบ ส่วนสารสนเทศก็เปรียบเสมือนเป็นสินค้าสำเร็จรูปในกระบวนการผลิตนั่นเองสารสนเทศจะเป็นสิ่งสนับสนุนในกระบวนการทางธุรกิจที่สามารถดึงออกมาใช้ประโยชน์จากแหล่งจัดเก็บที่เรียกว่า “ฐานข้อมูล” (database)

4.1.1 ส่วนประกอบของฐานข้อมูล

1. เพิ่มข้อมูลลูกค้า
2. เพิ่มข้อมูลรายการคงคลัง
3. เพิ่มข้อมูลบุคลากร
4. เพิ่มบัญชีแยกประเภททั่วไป
5. เพิ่มประวัติการขาย
6. เพิ่มข้อมูลผู้จัดจำหน่าย

4.2 องค์ประกอบของการจัดการข้อมูลเครือข่าย

ขบวนการหรือขั้นตอนในการเรียงเรียงหรือจัดการข้อมูล หรือ การประมวลผลข้อมูลให้เป็นสารสนเทศจะมีองค์ประกอบที่สำคัญ ๆ ดังนี้

ฮาร์ดแวร์ (Hardware)

เป็นองค์ประกอบแรกในระบบสารสนเทศ หรือระบบเรียงเรียงข้อมูล ฮาร์ดแวร์ (Hardware) หมายถึง อุปกรณ์ทางคอมพิวเตอร์ที่ใช้รวบรวมข้อมูล หรือประมวลผลเพื่อให้เป็นสารสนเทศ (Information) ซึ่งได้แก่เครื่องคอมพิวเตอร์ทั้งหลาย ตั้งแต่เครื่องระดับไมโครคอมพิวเตอร์ (Microcomputer) เครื่องมินิคอมพิวเตอร์ (Minicomputer) เมนเฟรมคอมพิวเตอร์ (Mainframe Computer) หรือซูเปอร์คอมพิวเตอร์ (Super Computer) ซึ่งเป็นคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ที่สุด นอกจากนี้การประมวลผลข้อมูลยังกระทำได้ในระบบเครือข่าย (Network) ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงคอมพิวเตอร์หลายๆ เครื่องเข้าด้วยกัน ซึ่งในการใช้ระบบเครือข่ายเพื่อจัดการกับข้อมูล จำเป็นต้องมีอุปกรณ์ทางการสื่อสารอื่นๆ ซึ่งจัดเป็น ฮาร์ดแวร์ (Hardware) อีก เช่น โมเด็ม (Modem)

ซอฟต์แวร์ (Software)

เป็นองค์ประกอบที่สำคัญอีกองค์ประกอบหนึ่งของขบวนการจัดการข้อมูล ซอฟต์แวร์ (Software) หมายถึง โปรแกรมหรือชุดคำสั่งที่เขียนขึ้น เพื่อสั่งงานให้คอมพิวเตอร์ทำงานสามารถแบ่งซอฟต์แวร์เป็น 2 ชนิด ใหญ่ ๆ คือ

1. ซอฟต์แวร์ประยุกต์ (Application Software)
2. ซอฟต์แวร์ระบบ (System Software)

ซอฟต์แวร์ทั้ง 2 ชนิด มีความสำคัญต่อการจัดการข้อมูล ซอฟต์แวร์ประยุกต์ โดยทั่วไปจะเป็นโปรแกรมที่ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อการทำงาน เรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะซอฟต์แวร์ระบบ เป็นโปรแกรมที่ทำหน้าที่ควบคุมให้คอมพิวเตอร์ปฏิบัติได้ครบถ้วนเป็นไปตามความต้องการของผู้ใช้ รวมทั้งทำหน้าที่ควบคุมการทำงานของอุปกรณ์ต่างๆ ที่ต้องอยู่กับระบบคอมพิวเตอร์ เช่น ระบบปฏิบัติการดอส (Dos) ปฏิบัติการยูนิกซ์ (Unix)

ข้อมูล (Stored Data)

เป็นข้อมูลที่เก็บรวบรวมไว้ในระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อจะถูกนำมาเรียกใช้เพื่อการประมวลผล โดยโปรแกรมประยุกต์ต่างๆ ข้อมูลที่เก็บรวบรวมไว้ นี้ อาจแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบ คือ

1. แฟ้มข้อมูล (File)
2. ฐานข้อมูล (Database)

ข้อมูลที่เก็บอยู่อาจเป็นเพิ่มข้อมูลเดียวหรือหลายเพิ่มข้อมูล ส่วนฐานข้อมูลจะเป็นการรวบรวมเพิ่มข้อมูลหลายๆ เพิ่มข้อมูลที่มีความสัมพันธ์กัน เก็บไว้ในที่เดียวกัน หน่วยเก็บข้อมูลสำรอง เช่น จานแม่เหล็ก หรือ ดิสก์ เพื่อให้บุคลากรจากหลาย ๆ หน่วยงานใช้หลายข้อมูลร่วมกัน ได้ข้อมูลที่เก็บอยู่ในลักษณะเพิ่มข้อมูล จะประกอบไปด้วยข้อมูลหลายๆ รายการซึ่งแต่ละรายการเรียกว่าระเบียน หรือ เรคคอร์ด (Record) และในแต่ละ Record จะประกอบไปด้วยส่วนย่อยๆ เรียกว่า เขตข้อมูล หรือ ฟیلด์ (Field)

บุคลากร (Personal)

ในระบบสารสนเทศจะไม่สามารถปฏิบัติงานได้ ถ้าไม่มีคนเป็นผู้จัดการ คนในที่นี้หมายถึง ผู้ใช้งาน (Users) ผู้ปฏิบัติงาน (Operating Personal) ผู้ควบคุมระบบและพัฒนาโปรแกรม (System and Application Programmer)

- ผู้ใช้งาน (Users) จะเป็นบุคคลที่เข้าถึงสารสนเทศที่ได้นำระบบคอมพิวเตอร์ไปใช้ เช่น รายงานลูกค้าค้างชำระจะเป็นสารสนเทศที่ส่งให้พนักงานฝ่ายสินเชื่อ เพื่อนำไปใช้ติดตามเก็บเงินจากลูกค้า หรือรายงานสรุปผลยอดการขาย จะถูกส่งให้ผู้บริหารระดับสูงเพื่อใช้ในการตัดสินใจในการลงทุนเพิ่มผลิตภัณฑ์ ดังนั้น พนักงานฝ่ายสินเชื่อหรือผู้บริหารระดับสูงต่างก็เป็นผู้ใช้งานสารสนเทศทั้งสิ้น ซึ่งอาจเป็นผู้ที่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์มากนัก แต่จะรู้ขั้นตอนในการเรียกใช้สารสนเทศจากระบบคอมพิวเตอร์

- ผู้ปฏิบัติงาน (Operating Personal) เป็นผู้ทำหน้าที่นำข้อมูลเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ และมีหน้าที่เรียกใช้งานโปรแกรมประยุกต์ต่าง ๆ ที่ถูกเรียกไว้แล้ว เพื่อสั่งให้คอมพิวเตอร์ทำการประมวลผลและสร้างสารสนเทศออกมา และคอยรับผลลัพธ์จากระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อนำส่งให้แก่ผู้ใช้งานต่อไป

- ผู้ควบคุมระบบและพัฒนาโปรแกรม (System and Application Programmer) เป็นผู้ทำหน้าที่ควบคุมระบบทางด้าน ฮาร์ดแวร์ เช่น ควบคุมเครื่องคอมพิวเตอร์ให้ปฏิบัติงานได้อย่างราบรื่น คอยแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในระบบ ขณะปฏิบัติงานของเครื่องคอมพิวเตอร์สำหรับผู้พัฒนาโปรแกรม จะเป็นบุคคลที่ทำหน้าที่พัฒนาโปรแกรมประยุกต์ต่าง ๆ เพื่อสั่งให้คอมพิวเตอร์พัฒนา ประเมินผล และสร้างสารสนเทศในระบบงานนั้นๆ

4.3 ขั้นตอนดำเนินงาน (Procedure)

ขั้นตอนการดำเนินการ จะเป็นที่บอกผู้ใช้งานสารสนเทศจากระบบคอมพิวเตอร์ได้เป็นอย่างไร และจะหาผู้ปฏิบัติงานที่จะสั่งให้ระบบคอมพิวเตอร์ทำงานได้อย่างไร ซึ่งผู้ใช้และผู้ปฏิบัติงานจะต้องได้รับการอบรม ดังขั้นตอนการทำงานระบบจึงจะสามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.4 การจัดการข้อมูล

4.4.1 ระบบการประมวลผลเพิ่มข้อมูล

เมื่อมีการเริ่มใช้ระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อการประมวลผลข้อมูลทางธุรกิจ เพื่อสร้างสารสนเทศ จะมีการเก็บกลุ่มของระเบียบต่างๆ ไว้ในเพิ่มข้อมูลที่แยกจากกันเรียกว่า เป็นระบบการประมวลผลเพิ่มข้อมูล ถึงแม้ระบบการประมวลผลเพิ่มข้อมูลนี้จะเป็นระบบที่มีประสิทธิภาพดีกว่าระบบที่ทำด้วยมือ เช่น เก็บข้อมูลในกระดาษ แต่ระบบเพิ่มข้อมูลยังมีข้อจำกัดหลายอย่าง

4.4.2 ข้อดีของการประมวลผลข้อมูลในระบบเพิ่มข้อมูล

1. การประมวลผลข้อมูลทำได้รวดเร็ว
2. ค่าลงทุนเบื้องต้นต่ำ อาจไม่จำเป็นต้องใช้คอมพิวเตอร์ที่มีความสามารถมากก็สามารถทำการประมวลผลข้อมูลได้
3. โปรแกรมประยุกต์แต่ละโปรแกรม สามารถควบคุมการใช้ข้อมูลในเพิ่มข้อมูลของตนเองได้

4.4.3 ข้อเสียของการใช้ประมวลผลเพิ่มข้อมูล

1. มีความซ้ำซ้อนของข้อมูล (Redundancy) ยกตัวอย่าง เช่น ในมหาวิทยาลัย จะมีเพิ่มนักศึกษา เพิ่มรายวิชาเพิ่มการลงทะเบียน เพิ่มผลการเรียนประจำเทอมจะเห็นว่าในเกือบทุกเพิ่มจะมีรายชื่อนักศึกษาอยู่เกือบทุกเพิ่ม การใช้เพิ่มข้อมูลซ้ำซ้อนกันจะส่งผลเสียคือ

- ทำให้เสียเนื้อที่ในการเก็บข้อมูลในหน่วยความจำสำรอง
- กรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงข้อมูล เช่น นักศึกษาเปลี่ยนชื่อจะต้องมีการแก้ไขในทุกเพิ่ม หากลืมแก้เพิ่มใดเพิ่มหนึ่งจะทำให้เกิดความขัดแย้งของข้อมูลขึ้น (Data Inconsistency)

ปัญหาเรื่องความขัดแย้งของข้อมูลเป็นเรื่องสำคัญมาก การดึงรายงาน เช่น รายงานของนักศึกษาจาก 2 เพิ่ม อาจพบว่านักศึกษารหัสเดียวกัน มีชื่อ หรือนามสกุลแตกต่างกันได้ หากว่าข้อมูลมีการขัดแย้งกัน

2. ความยากในการประมวลผลข้อมูลในเพิ่มข้อมูลหลายข้อมูล เช่น การทำรายงานผลการเรียนของนักศึกษา จะต้องเข้าค้นหาข้อมูลจากเพิ่มการลงทะเบียนของนักศึกษา แล้วนำรหัสจากเพิ่มมาลงทะเบียนค้นหาชื่อและทำหน่วยกิต จากเพิ่มรายวิชาซึ่งเป็นการประมวลผลเพิ่มข้อมูลมากกว่า 1 เพิ่ม ในการทำรายงาน เป็นรายงานซึ่งมีความยุ่งยาก

3. ไม่มีผู้ควบคุมและรับผิดชอบระบบทั้งหมด ในระบบนี้ผู้เขียนโปรแกรมหรือผู้ใช้จะดูแลเฉพาะข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับตนเองเท่านั้น ไม่ได้ดูแลไปทั้งหมด จากการจำกัดของระบบการประมวลผลเพิ่มข้อมูล จึงได้มีการพยายามคิดค้นเทคโนโลยีเพื่อมาทำการประมวลผลให้ชนะข้อจำกัดดังกล่าว

เทคโนโลยีที่ถูกพัฒนาขึ้นมาแทนระบบเก่า คือระบบการประมวลผลฐานข้อมูล ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ฐานข้อมูล หมายถึง การเก็บระบบข้อมูลที่มีความสัมพันธ์กันในที่เดียวกัน ในระบบการประมวลผลฐานข้อมูลจะมีรูปแบบและวิธีการจัดการข้อมูลที่แตกต่างกันจากระบบแฟ้มข้อมูล คือ มีองค์ประกอบหนึ่งเพิ่มเติมขึ้นมา จากระบบการประมวลผลแฟ้มข้อมูล ได้แก่ องค์ประกอบที่เรียกว่าระบบจัดการฐานข้อมูลหรือ DBMS (Database Management System) เป็นโปรแกรมที่ถูกสร้างขึ้นเพื่อแก้ไขบกพร่องของระบบการประมวลผลแฟ้มข้อมูลในระบบการประมวลผลฐานข้อมูล แฟ้มข้อมูลต่างๆ จะมีความเกี่ยวข้องของข้อมูล และทำให้ข้อมูลถูกต้องทันสมัยอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้ โปรแกรมประยุกต์ที่เกี่ยวข้องยังไม่ขึ้นกับโครงสร้างข้อมูลอีกด้วย DBMS จะทำหน้าที่เหมือนตัวกลางระหว่างผู้ใช้กับฐานข้อมูลทำหน้าที่ในการสร้างเรียกใช้ข้อมูล หรือปรับปรุงฐานข้อมูล การทำงานกับฐานข้อมูลที่ต้องผ่าน DBMS ทุกครั้งไปผู้ใช้ขอคำสั่งผ่าน DBMS แล้ว DBMS ก็จะทำหน้าที่ไปจัดการตามคำสั่งกับฐานข้อมูลเอง ผู้ใช้ไม่จำเป็นต้องจำว่า ข้อมูลเก็บอยู่ที่ใด หรือเก็บในลักษณะใด

4.4.4 ข้อดีของการประมวลผลในระบบฐานข้อมูล

1. ข้อมูลมีการเก็บอยู่ร่วมกันและสามารถใช้ข้อมูลร่วมกันได้ในระบบฐานข้อมูล ข้อมูลทั้งหมดจะถูกเก็บรวมในที่เดียวกัน เรียกว่า ฐานข้อมูล สามารถออกคำสั่งผ่าน ให้ทำการอ่านข้อมูลหลาย ๆ ที่ได้ เพื่อให้นำมาสรุป DBMS จะทำหน้าที่เชื่อมข้อมูลจากที่ต่าง ๆ ในฐานข้อมูลให้
2. ลดความซ้ำซ้อนของข้อมูล เนื่องจากในระบบฐานข้อมูลมีการเก็บข้อมูลไว้ในที่เดียวกัน เป็นการประหยัดเนื้อที่ของหน่วยความจำสำรอง หากมีการเปลี่ยนแปลงของข้อมูลจะทำให้ฐานข้อมูลเพียงที่เดียว ทำให้ลดความซ้ำซ้อนของข้อมูลได้ และข้อมูลจะมีความถูกต้องไม่มีความขัดแย้งในข้อมูล
3. สามารถลดความขัดแย้งของข้อมูลได้ เนื่องจากข้อมูลถูกเก็บที่เดียวในฐานข้อมูล หากมีการเปลี่ยนแปลงของข้อมูลจะมีการแก้ไขเพียงที่เดียว ทำให้ไม่เกิดความขัดแย้งของข้อมูล
4. การควบคุมการคงสภาพของข้อมูล ความคงสภาพ หมายถึง ความถูกต้องความคล่องของความสะดวกสมเหตุสมผล หรือความน่าเชื่อถือของข้อมูล ซึ่งเป็นลักษณะที่สำคัญของข้อมูล เช่นกัน เช่น ข้อมูลของเกรดนักศึกษา ไม่ควรจะเกิน 4.0 ข้อมูลจำนวนชั่วโมงไม่ควรเกิน 24 ชั่วโมง เป็นต้น ในระบบฐานข้อมูลสามารถควบคุมความคงสภาพนี้ได้โดยไม่ยากนัก
5. การจัดการเก็บข้อมูล สามารถทำได้ง่าย ๆ การจัดการกับข้อมูล เช่น การเพิ่ม การลบ การแก้ไข การเรียกใช้ข้อมูล ในระบบฐานข้อมูล สามารถกระทำได้ง่าย โดยผ่าน DBMS และ DBMS จะเป็นตัวจัดการเก็บข้อมูลให้เอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ความเป็นอิสระระหว่างโปรแกรมประยุกต์และข้อมูล โปรแกรมประยุกต์ที่เรียกอ่านกับระบบฐานข้อมูล จะไม่ขึ้นกับโครงสร้างของฐานข้อมูล หรือไม่ ขึ้นกับตาราง การเปลี่ยนแปลงขนาดของฐานข้อมูล หรือขนาดของตาราง จะไม่กระทบกระเทือนต่อโปรแกรมประยุกต์ที่ใช้งานอยู่

7. มีผู้ควบคุมระบบเพียงคนเดียว ผู้ควบคุมระบบฐานข้อมูล เป็นผู้ควบคุมและบริหารจัดการระบบฐานข้อมูลทั้งหมด สามารถจัดการกับโครงสร้างหรือฐานข้อมูลได้ รวมทั้งกำหนดสิทธิของผู้ใช้งานให้ใช้งานได้ในระดับหนึ่ง เช่น ให้อ่านข้อมูลได้อย่างเดียว หรือให้แก้ไขข้อมูลได้ เป็นการป้องกันความเสียหายกับแบบฐานข้อมูล

4.4.5 ข้อเสียของการประมวลผลในฐานข้อมูล

1. มีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง ราคาของอุปกรณ์มีราคาแพง นอกจากนี้ฐานข้อมูลจะต้องใช้กับเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีประสิทธิภาพสูง เช่น มีความเร็วสูง มีหน่วยความจำมาก หน่วยเก็บข้อมูล ความจำสูง เป็นต้น ทำให้ต้องใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีราคาแพง ทำให้ทั้งระบบมีราคาสูง

2. การสูญเสียข้อมูล โดยที่ข้อมูลในระบบฐานข้อมูล ถูกเก็บอยู่ที่เดียวกับดิสก์ที่เก็บข้อมูล เกิดชำรุด อาจทำให้สูญเสียข้อมูลทั้งหมดในฐานข้อมูล แตกต่างจากระบบ แฟ้มข้อมูลซึ่งเก็บข้อมูลไว้หลาย ๆ ที่ ถ้าดิสก์ตัวนั้นเสีย สามารถดูข้อมูลได้จากดิสก์อื่น แต่ในปัจจุบันระบบฐานข้อมูลได้มีวิธีการแก้ไขปัญหา เช่น ทำการ back up ข้อมูลไว้ในเทปแม่เหล็ก

องค์ประกอบทางด้านข้อมูล

เป็นองค์ประกอบหนึ่งของระบบฐานข้อมูล ข้อมูลที่เก็บในระบบฐานข้อมูลควรมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

1. มีความถูกต้องทันสมัย
2. มีความซ้ำซ้อนของข้อมูลน้อยที่สุด
3. มีการแบ่งกันใช้งานข้อมูลได้

5.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วุฒิพล (2544) ศึกษากระบวนการจัดการร้านอาหารโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ประยุกต์ใช้ในการจัดเก็บข้อมูลต่างๆ การจัดการฐานข้อมูลและการออกแบบหน้าจอเพื่อใช้ในการขายข้อมูลรายละเอียดสินค้า รายละเอียดด้านการขาย การสืบค้นข้อมูลต่างๆให้มีความสะดวกรวดเร็ว และช่วยคำนวณต่างๆได้อย่างถูกต้อง ปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมข้อมูลได้ตลอดเวลา ออกรายงานใบสำคัญต่างๆ เป็นประโยชน์ในการสนับสนุนการตัดสินใจหรือกำหนดนโยบายการดำเนินงานของผู้บริหาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผ่องอำไพและคณะ (2544) ศึกษากระบวนการจัดการงานขายและคลังสินค้าบริษัท ไทยไฮโดรโพนิคส์อะโกร จำกัด ได้ศึกษาถึงการขายและคลังสินค้า โดยมีออกแบบขั้นตอนการดำเนินงานของฝ่ายขาย การปรับปรุงเอกสารและแบบฟอร์มให้มีมาตรฐาน และการกำหนดระบบทางเดินของเอกสารให้มีความชัดเจนมากขึ้นในส่วนของคลังสินค้าได้มีการจัดการการใช้พื้นที่ในคลังสินค้าให้เกิดประโยชน์มากที่สุด ออกแบบระบบการจัดการพื้นที่และการเบิกฝาก โดยใช้วิธีการแบบนำเข้ามาก่อนนำออกไปใช้ก่อน (FIFO) มีการวางแผนผังตำแหน่งการหยิบฝากตามหลักทฤษฎีการวิเคราะห์ ABC (ABC Analysis Theory) และพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์เอกเซลเวอร์ชัน 97 และใช้โปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์วิซวล เบสิก เวอร์ชัน 6.0 มาใช้ในการบันทึกและจัดเก็บข้อมูลของฝ่ายคลังสินค้ารวมถึงการนำเทคโนโลยีรหัสแท่งมาช่วยในการจัดการคลังสินค้าพบว่าระบบใหม่ที่ทำกรพัฒนาขึ้นนี้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานได้เป็นอย่างดี มีการทำงานที่รวดเร็วขึ้น ลดการสูญหายลงได้สามารถออกรายงานต่าง ๆ เช่น รายงานความเคลื่อนไหวของฝากในคลัง รายงานการรับฝากเข้าคลังซึ่งรายงานดังกล่าวเป็นประโยชน์ต่อการสนับสนุน การตัดสินใจของผู้บริหารในการบริหารงานภายในบริษัท ทำให้งานมีประสิทธิภาพมากขึ้น สำหรับข้อเสนอแนะของการศึกษานี้ คือ การนำระบบที่ได้พัฒนาไปเป็นแนวทางในการพัฒนาระบบงานของฝ่ายผลิต โดยนำระบบเครือข่ายเข้ามาช่วยในการเชื่อมโยงฐานข้อมูลร่วมกัน การพัฒนาโปรแกรมให้สามารถสนับสนุนการทำงานได้ครอบคลุมทั้งบริษัท ควรมีการจัดการฐานข้อมูลร่วมกับ เอส คิว แอล เซอร์เวอร์เพื่อให้ความสามารถของระบบมีการทำงานที่สมบูรณ์มากขึ้น รวมถึง การแสดงรายละเอียดของฝาก เพื่อเพิ่มความสะดวกต่อการค้น หาโดยมีหน้าจอแผนผังแสดงสถานะของฝากภายในคลังสินค้า

พิชัยและคณะ (2540) ได้ศึกษาเรื่องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการส่งเสริมการเกษตรของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรในภาครัฐและเอกชนพบว่าส่วนใหญ่มีลักษณะใกล้เคียงกันซึ่งเป็นงานในระดับพื้นฐานเช่นพิมพ์เอกสาร ประมวลผลนำเสนอข้อมูลและงานกราฟฟิค เป็นต้น ส่วนในงานด้านการสื่อสารข้อมูลกับหน่วยงานภายนอก มัลติมีเดีย ฐานข้อมูลยังไม่มีการใช้งานอย่างเต็มศักยภาพแต่ทั้งสองหน่วยงานมีความต้องการที่จะร่วมมือกันและช่วยเหลือกันในด้านข้อมูล อุปกรณ์ และบุคลากรเพื่อความสามารถและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานซึ่งในภาคเอกชนมีความพร้อมในด้านอุปกรณ์และงบประมาณ ทั้งสองหน่วยงานรู้สึกพอใจกับผลที่ได้จากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3 วิธีการวิจัย

(Research Methodologies)

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรหรือหน่วยที่จะทำการศึกษาที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ เจ้าของ สมาชิก หรือตัวแทนกลุ่มธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบัง ซึ่งมีทั้งหมด 15 กลุ่ม

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

แบ่งเครื่องมือในการวิจัยออกเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์ข้อมูลทั่วไปที่มีโครงสร้างคำถาม ประกอบด้วยคำถาม ดังนี้

- ข้อมูลทั่วไป ประกอบด้วย
- ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์
- ประวัติของกลุ่มธุรกิจชุมชน
- ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- สถานที่จัดจำหน่าย และช่องทางการตลาด

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์ที่มีโครงสร้างคำถาม ประกอบด้วยคำถาม ที่เกี่ยวกับฐานข้อมูลและความต้องการการพัฒนาฐานข้อมูลของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง ประกอบด้วย

- การจัดเก็บข้อมูลของกลุ่มธุรกิจชุมชน (เพิ่มข้อมูลลูกค้า, เพิ่มข้อมูลรายการคงคลัง, เพิ่มข้อมูลบุคลากร, เพิ่มบัญชีแยกประเภททั่วไป, เพิ่มประวัติการขาย, เพิ่มข้อมูลผู้จัดจำหน่าย, เพิ่มการประชุม, ข้อมูลผลิตภัณฑ์, ข่าวสารของกลุ่ม, ภาพกิจกรรม, สื่อการประชาสัมพันธ์ และข้อมูลอื่น ๆ)

- ความต้องการพัฒนาฐานข้อมูลของกลุ่มธุรกิจชุมชน
- ความต้องการทำธุรกิจบน Internet (E-commerce)
- ปัญหาในการทำธุรกิจบน Internet (E-commerce)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตอนที่ 3 เว็บไซต์ธุรกิจชุมชน เพื่อพัฒนาเป็นฐานข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง

ตอนที่ 4 แบบประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ และทำการสัมภาษณ์เจ้าของ สมาชิกหรือตัวแทนกลุ่มธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังทั้งหมด 15 กลุ่ม

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมในครั้งนี้จะนำไปดำเนินการวิเคราะห์เพื่อนำข้อมูลมาพัฒนาระบบฐานข้อมูลตามความต้องการและความเหมาะสมกับธุรกิจชุมชนฯ

การประเมินระบบสารสนเทศและฐานข้อมูล

เมื่อพัฒนาระบบฐานข้อมูลโดยการจัดทำเว็บไซต์เว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯ บนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ทำการประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบังโดยมีหัวข้อการประเมินดังนี้

1. ความถูกต้องของเนื้อหาสินค้า
2. ปริมาณเนื้อหาเหมาะสม
3. การจัดเรียงเนื้อหา/หัวข้อ เข้าใจง่าย
4. ความเหมาะสมของตัวอักษร
5. ความเหมาะสมของสีพื้นหลัง
6. ความเหมาะสมของภาพประกอบ
7. ความสะดวกรวดเร็วในการใช้ปุ่ม
8. ความสะดวกรวดเร็วในการเชื่อมโยงข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

9. เว็บไซต์มีลักษณะจูงใจและน่าสนใจ

10. ความเหมาะสมเพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์

ชุมชน

เกณฑ์ในการประเมินผล

ใช้การประเมินแบบตารางโดยแบ่งค่าคะแนนระดับความคิดเห็นออกเป็น 5 ระดับ คือ

- | | | | |
|---|-------|---------|--------------|
| 5 | คะแนน | หมายถึง | มากที่สุด |
| 4 | คะแนน | หมายถึง | มาก |
| 3 | คะแนน | หมายถึง | ปานกลาง |
| 2 | คะแนน | หมายถึง | น้อย |
| 1 | คะแนน | หมายถึง | ต้องปรับปรุง |

เกณฑ์การแปรผล

แบบประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯ มีเกณฑ์ในการแปรผลดังนี้

- | | | |
|-------------|-------------|--------------|
| 4.21 – 5.00 | อยู่ในระดับ | มากที่สุด |
| 3.41 – 4.20 | อยู่ในระดับ | มาก |
| 2.61 – 3.40 | อยู่ในระดับ | ปานกลาง |
| 1.81 – 2.60 | อยู่ในระดับ | น้อย |
| 1.00 – 1.80 | อยู่ในระดับ | ต้องปรับปรุง |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถิติที่ใช้

ค่าเฉลี่ยมัชฌิมเลขคณิต

$$\bar{X} = \frac{\sum X_{(I,n)}}{N}$$

กำหนดให้ \bar{X} คือ ค่าเฉลี่ยของคะแนน N คือ ประชากรทั้งหมด $X_{(I,n)}$ คือ คะแนนรายบุคคล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4
ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล
(Findings and Results)

การศึกษากำหนดระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง ได้ทำการนำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง

ตอนที่ 2 การศึกษาฐานข้อมูลและความต้องการการพัฒนาฐานข้อมูลของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง

ตอนที่ 3 การจัดทำเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯ เพื่อพัฒนาเป็นฐานข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง

ตอนที่ 4 การประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯ เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง แยกข้อมูลตามแขวงได้ผลการศึกษาดังนี้

แขวงลาดกระบัง มีธุรกิจชุมชน 4 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูป

สถานที่ตั้ง เลขที่ 18/8 หมู่ที่ 1 แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม คุณเชียม อนันต์วัฒนกิจ เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 02 3269241



ภาพที่ 4.1 คุณเชียม อนันต์วัฒนกิจ

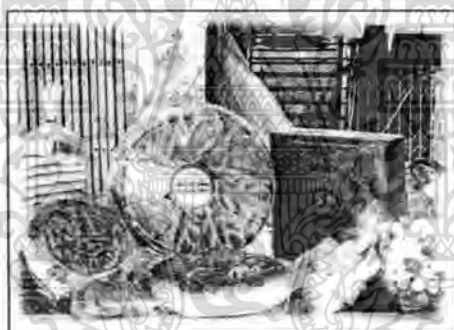
ที่มา : จากการสำรวจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณเชียม อนันต์วัฒนกิจ(สามี) และคุณสำราญ อนันต์วัฒนกิจ(ภรรยา) อายุ 60 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน กลุ่มผลิตขนมเปี๊ยะ เป็นการผลิตกันภายในครอบครัว ไม่มีการจ้างงานหรือรวมกลุ่มกับบุคคลภายนอก โดยสูตรที่ทำนั้นได้ถ่ายทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่นเป็นเวลานานทำให้ขนมมีชื่อเสียงและได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเป็นจำนวนมาก ปัจจุบันได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้นเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภค อาทิเช่น ขนมใบไม้ ถั่วตัด งาตัด เป็นต้น

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต ได้แก่ ขนมเปี๊ยะ, ขนมใบไม้, ขนมถั่วตัด, ขนมงาตัด และขนมจันอับ(เครื่องแต่งงาน) โดยทำการจำหน่ายเองที่บ้าน ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ ชื่อ อั้งกิมเฮง สำหรับด้านบรรจุภัณฑ์มีทั้งแบบกล่องกระดาษ และแบบถุงพลาสติก โดยขนมเปี๊ยะของคุณเชียม และคุณสำราญ อนันต์วัฒนกิจ นั้นค่อนข้างมีชื่อเสียงเพราะทำสืบทอดกันมาหลายรุ่นแล้ว



ภาพที่ 4.2 ผลิตภัณฑ์กลุ่มผลิตขนมเปี๊ยะ
ที่มา : จากการสำรวจ

กลุ่มแม่บ้านหมู่บ้านลานบุญ

สถานที่ตั้ง เลขที่ 19/24 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านลานบุญ ถนนสุขุมวิท 77 แขวงลาดกระบัง เขต ลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณจำเริญ ยังเจริญ (ป้าใหญ่) อายุ 64 ปี จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 02 3290234

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.3 คุณจำเริญ ยังเจริญ (ป่าใหญ่)

ที่มา : จากการสำรวจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน คุณจำเริญ ยังเจริญ (ป่าใหญ่) ให้รายละเอียดเกี่ยวกับธุรกิจว่า เดิมทีตนเป็นผู้นำชุมชนวัดลานบุญ และเกิดความคิดในการรวมกลุ่มแม่บ้านซึ่งมีเวลาว่างจากการทำงานเข้าร่วมตัวกันเพื่อจัดทำสินค้าขึ้น โดยเริ่มจากการทำโครงการกลุ่มหมู่บ้านช่วยเหลือ และทำการของบประมาณพร้อมทั้งอุปกรณ์ในการจัดทำขนมผ่านทางสมาชิกสภากรุงเทพฯ (สก.) ครั้งนั้นตนได้รับเตาอบขนมมาเพียงอย่างเดียว ต่อมาสำนักงานเขตลาดกระบังมีการจัดอบรมทำขนม ตนจึงเข้าร่วมอบรมด้วย แต่ขนมที่ทำได้ยังออกมาไม่ดี จึงทำการจ้างอาจารย์มาสอนทำขนมที่บ้าน และชักชวนคณะกรรมการชุมชนที่หมตวาระเข้าร่วมกลุ่ม โดยมีการระดมทุนในการเริ่มกิจการจากสมาชิก 10 คน คนละ 300 บาท รวมเป็น 3,000 บาท หลังจากจัดตั้งกลุ่มแล้ว คุณจำเริญ ได้ทำการของบประมาณในการจัดทำสินค้ากับหน่วยงานสังคมสงเคราะห์ ได้จำนวน 20,000 บาท จึงนำเงินที่ได้รับมาจัดสรร โดยนำไปเป็นเงินทุน จัดซื้ออุปกรณ์ และปรับปรุงสถานที่รวมทั้งคืนทุนให้กับสมาชิกภายในกลุ่มทั้งหมด

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มแม่บ้านหมู่บ้านลานบุญทำการผลิต ได้แก่ คุกกี้ น้ำผึ้งเม็ดมะม่วงหิมพานต์ และขนมบัตเตอร์เค้ก โดยเน้นการผลิตตามคำสั่ง (Order) ของลูกค้า และในช่วงเทศกาลต่าง ๆ อาทิเช่น เทศกาลขึ้นปีใหม่, เทศกาลสงกรานต์ เป็นต้น ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลูกค้าสามารถสั่งซื้อและรับสินค้าได้โดยตรงที่แหล่งผลิตของกลุ่ม นอกจากนี้ยังมีการวางขายสินค้า ณ สำนักงานเขตในทุกสิ้นเดือนของทุกเดือน ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ ชื่อ กลุ่มแม่บ้านลานบุญ สำหรับบรรจุภัณฑ์มีทั้งแบบบรรจุถุงพลาสติก และกล่องพลาสติกกลม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.4 คุกกี้น้ำผึ้งเม็ดมะม่วงหิมพานต์
ที่มา : จากการสำรวจ



ภาพที่ 4.5 คุกกี้น้ำผึ้งเม็ดมะม่วงหิมพานต์
ที่มา : www.thaitambon.com

บุญปรีชา เดอคอร์ (Boonpreecha Décor)

สถานที่ตั้ง เลขที่ 255/9 หมู่ที่ 5 ซอยลาดกระบัง 30 ถนนอ่อนนุช แขวงลาดกระบัง
เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณปรีชา บุญปรีชา จบการศึกษา
ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 08 9001 1034 , 02 7370916 โทรสาร
027370916 E-mail : boonpreecha@yahoo.com



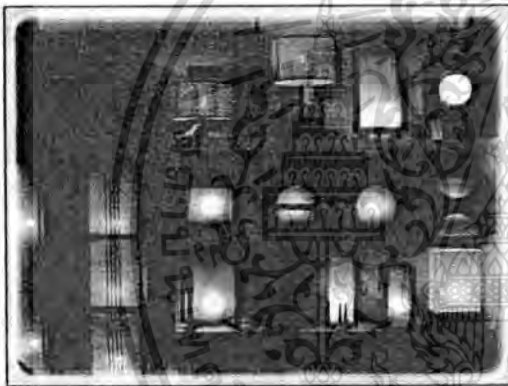
ภาพที่ 4.6 คุณปรีชา บุญปรีชา
ที่มา : จากการสำรวจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน ได้เริ่มก่อตั้งธุรกิจในปี พ.ศ.2545 โดยเริ่มทำ
ธุรกิจที่บ้าน ซึ่งผลิตงานในรูปแบบชิ้นเล็กๆ เช่น แจกัน, กรอบรูป เป็นต้น ต่อมาในปี พ.ศ.2546
จึงเริ่มพัฒนาธุรกิจให้มีขนาดใหญ่ขึ้น และเริ่มทำการผลิตโคมไฟ ซึ่งในปีเดียวกันนี้เองธุรกิจชุมชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บุญปรีชา เดอคอร์ (Boonpreecha Décor) ได้รับ OTOP 2 ดาว และพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องจนเป็นสินค้า OTOP 4 ดาวในปัจจุบัน

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตจะประกอบด้วย โคมไฟ, โต๊ะ, เก้าอี้(เฟอร์นิเจอร์), นาฬิกาติดผนัง, กรอบรูป และเชิงเทียน ในรูปแบบการทำตามคำสั่ง (Order) ของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ อันได้แก่ อเมริกา, อังกฤษ, ฝรั่งเศส และเยอรมัน โดยจะเป็นการผลิตสไตล์โมเดิร์นผสมกับความเป็นไทย นอกจากนั้นยังมีการวางแผนสำหรับอนาคตเพื่อขยายตลาด โดยการนำสินค้าเข้าไปวางขายที่ King Power ของสนามบินสุวรรณภูมิ รวมทั้งเปิดเป็น Showroom สินค้าของตนในย่านทองหล่ออีกด้วย สำหรับตราผลิตภัณฑ์ จะอยู่ภายใต้ชื่อ บุญปรีชา เดอคอร์ (Boonpreecha Décor) และมีมาตรฐานรับรอง ได้แก่ OTOP 4 ดาว



ภาพที่ 4.7 โคมไฟ
ที่มา : จากการสำรวจ



ภาพที่ 4.8 เชิงเทียน
ที่มา : จากการสำรวจ

กลุ่มแม่บ้านแสงตะวัน

สถานที่ตั้ง เลขที่ 267 หมู่ที่ 1 แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณวาสนา กาญจนสินธุ์ อายุ 62 ปี จบ
การศึกษาระดับปริญญาตรี เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 02 3269207

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน เริ่มทำน้ำปรุงสุตรโบราณในปี 2547 โดยเริ่มแรก
ผลิตภัณฑ์ได้รับ OTOP 2 ดาว หลังจากนั้นได้ทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์มาเรื่อยๆ จนได้รับ OTOP
5 ดาวในปี 2549 ซึ่งทำการผลิตเพียงคนเดียวไม่มีการรวมกลุ่มกับบุคคลอื่น

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต คือ น้ำปรุงสุตร
โบราณ โดยมีสถานที่จัดจำหน่ายที่ชุมชนของสำนักงานเขตลาดกระบัง และนำไปจัดแสดงและ
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จำหน่ายในงาน OTOP ที่จัดขึ้นที่อิมแพ็ค เมืองทองธานี ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ชื่อ น้ำปรุงยายवास และมีมาตรฐานรับรองได้แก่ OTOP 5 ดาว



ภาพที่ 4.9 คุณวาสนา กาญจนสินธุ์
ที่มา : จากการสำรวจ



ภาพที่ 4.10 น้ำปรุงยายवास
ที่มา : www.thaitambon.com

แขวงคลองสามประเวศ มีธุรกิจชุมชน 1 กลุ่ม คือ

กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์สีนเกล้า

สถานที่ตั้ง เลขที่ 198/242 หมู่ที่ 5 หมู่บ้านสีนเกล้า ถนนร่มเกล้า แขวงคลองสาม
ประเวศ เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณจำรัส รักขาว อายุ 37 ปี จบการศึกษา
ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 02 3273361 , 08 9042 8064



ภาพที่ 4.11 คุณจำรัส รักขาว
ที่มา : จากการสำรวจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์ลินเกล้าว่า เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ ในปี 2545 โดยมีสมาชิกแรกเริ่ม 10 คน ซึ่งทำการผลิตดอกไม้ประดิษฐ์จากดิน ในปี 2546 ผลิตภัณฑ์ได้รับ OTOP 3 ดาว และพัฒนาเป็น OTOP 4 ดาวในปัจจุบัน

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต ได้แก่ ดอกไม้ประดิษฐ์จากดิน, ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย และดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย-ญี่ปุ่น ในรูปแบบการทำตามคำสั่ง (Order) ของลูกค้า ซึ่งรูปแบบที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก คือ กล้วยไม้สายพันธุ์ต่างๆ โดยทำการจัดส่งเพื่อฝากขายที่ตลาดนัดจตุจักร โครงการ 19 ซอย 7/6 นอกจากนั้นยังทำการจัดส่งภายนอกประเทศ อาทิเช่น บราซิล และมาเลเซีย เป็นต้น สำหรับบรรจุภัณฑ์คุณจำรัสกล่าวว่าการได้รับการสนับสนุนและออกแบบบรรจุภัณฑ์จากศูนย์ฝึกอบรมเทคโนโลยีการพิมพ์แห่งชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช และภาควิชาวิศวกรรมสถาปัตยกรรม คณะครุศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ซึ่งทำการจำหน่ายภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ ชื่อ Oil-Flower



ภาพที่ 4.12 ดอกกล้วยไม้ประดิษฐ์จากดินไทย-ญี่ปุ่น และบรรจุภัณฑ์ที่มา : จากการสำรวจ

แขวงคลองสองต้นนุ่น มีธุรกิจชุมชน 4 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มทำรองเท้าร่มเกล้า

สถานที่ตั้ง เลขที่ 201/1750 แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณเอกสิทธิ์ อินทร์ช่วย อายุ 30 ปี จบ

การศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 08 9662 0195

E-mail : agkasit@hotmail.com

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.13 คุณเอกสิทธิ์ อินทร์ช่วย
ที่มา : จากการสำรวจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน กลุ่มทำรองเท้าเริ่มก่อตั้งในปี 2546 ด้วยสมาชิกจำนวน 6 คน โดยการผลิตรองเท้าในรูปแบบต่างๆ ซึ่งเป็นสินค้า Premium ระดับ A ของกรมส่งเสริมการส่งออก นอกจากนั้นยังเป็นสินค้า OTOP 3 ดาว และลดเหลือ OTOP 2 ดาว ในปัจจุบัน โดยที่คุณเอกสิทธิ์ก็ไม่มีเวลาไปตามหาเหตุผลว่าทำไม เพราะงานผลิต และขายสินค้ายุ่งมาก

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตประกอบด้วย กระจเป่า กระจอบ, ถุงกระจอบตาข่าย, รองเท้าเลื้อยหนีบ, รองเท้ากระจอบ, รองเท้าสาน, รองเท้าโฟม และ รองเท้าแตะ ซึ่งคุณเอกสิทธิ์ได้ให้รายละเอียดว่า ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการผลิตตามคำสั่ง (Order) ของลูกค้าทั้งภายในประเทศ และภายนอกประเทศ อาทิเช่น ญี่ปุ่น, เกาหลี, ฝรั่งเศส เป็นต้น ตามแบบผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มฯ มีอยู่ โดยมีการจ้างงานให้กับชุมชน คือ จ้างบุคคลในชุมชนทำ ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์(รองเท้า) โดยคิดค่าแรงเป็นรายชิ้น และในกรณีที่มีคำสั่ง (Order) ของลูกค้าจำนวนมาก ทางกลุ่มฯ จะทำการแบ่งให้กลุ่มอื่นที่มีลักษณะคล้ายกันช่วยผลิต เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เสร็จตรงตามกำหนดเวลาซึ่งปัญหาที่พบของกลุ่ม คือ ผลิตสินค้าไม่ทันตามคำสั่ง (Order) เนื่องจากมีบุคลากรในการผลิตน้อย ตลาดในการรองรับผลิตภัณฑ์ยังคงมีอยู่อย่างจำกัด ลูกค้ายังคงเป็นกลุ่มเดิมๆ สำหรับสถานที่ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ตลาดนัดจตุจักร โครงการ 13, ลำเพ็ง และประตูน้ำคอมเพล็กซ์ สำหรับบรรจุภัณฑ์นั้นจะแตกต่างกันตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะมีตั้งแต่ใสดุจธรรมดา และใส่กล่องรองเท้า ซึ่งกล่องรองเท้า นั้น ทำมาจากกระดาษสา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้拿去ใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.14 รองเท้ากระสอบ

ที่มา : จากการสำรวจ



ภาพที่ 4.15 รองเท้าแตะ

ที่มา : จากการสำรวจ

กลุ่มอาชีพอนุรักษ์ชนมไทย

สถานที่ตั้ง เลขที่ 201/1348 หมู่ที่ 1 หมู่บ้านเคหะร่มเกล้า แขวงคลองสองต้นนุ่น เขต
ลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสุรัตน์ ผูกนิยม อายุ 36 ปี จบการศึกษา
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 08 1773 0937 , 02
9162794 , 02 8132724 กต.1



ภาพที่ 4.16 คุณสุรัตน์ ผูกนิยม

ที่มา : จากการสำรวจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน กลุ่มอาชีพอนุรักษ์ชนมไทยเริ่มก่อตั้งขึ้นในปี
2544 ในรูปแบบของธุรกิจครอบครัว ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตแรกเริ่ม คือ หมวกอบสมุนไพร กลุ่ม
อาชีพอนุรักษ์ชนมไทยได้รับ OTOP 3 ดาว ในปี 2547 และพัฒนาเป็น OTOP 4 ดาว ในปี 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจุบันได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น อาทิเช่น ข้าวเม่าหมี และขนมไทยชนิดต่างๆ

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มทำการผลิต ได้แก่ ขนมหมีกรอบสมุนไพร, ขนมข้าวเม่าหมี และขนมไทยชนิดต่างๆ โดยช่องทางในการจำหน่ายยังคงมีอยู่อย่างจำกัด อันได้แก่ ตลาดนัดจตุจักร 2 มีนบุรี, ตลาด 100 ปี คลองสวน, และจัดแสดงในงานแสดงสินค้า OTOP จัดที่อิมแพ็ค เมืองทองธานี (IMPACT Exhibition and Convention Center) โดยใช้ตราผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อหมีกรอบลาดกระบัง และมีมาตรฐานรับรองได้แก่ OTOP 4 ดาว สำหรับบรรจุกภัณฑ์จัดทำเป็นกล่องพลาสติกใสรูปสี่เหลี่ยม และติดตราสัญลักษณ์ของกลุ่มอาชีพอนุรักษ์ขนมไทย



ภาพที่ 4.17 ขนมหมีกรอบสมุนไพร

ที่มา : จากการสำรวจ

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปอาหารและสมุนไพรดวงพิทักษ์

สถานที่ตั้ง เลขที่ 109/184 หมู่ที่ 4 ถนนร่มเกล้า แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณจันทร์รุ่ง สว่างวงศ์ อายุ 57 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 08 9513 7888, 02 907 6617

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี 2542 โดยเริ่มแรกเป็นกลุ่มทอผ้าขาว และในปีเดียวกันนี้เองทางกลุ่มฯ จึงเริ่มสนใจและหันมาผลิตน้ำพริก และเปลี่ยนเป็นกลุ่มแม่บ้านแปรรูปอาหารและสมุนไพรดวงพิทักษ์ โดยมีสมาชิกทั้งหมด 12 คน ในปี 2547 และได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) ในปี 2549 ต่อมากลุ่มแม่บ้านแปรรูปอาหารและสมุนไพรดวงพิทักษ์ได้ประสบปัญหาเกี่ยวกับดาว OTOP เนื่องจากคุณจันทร์รุ่งและสมาชิกไม่มีความรู้ในด้าน

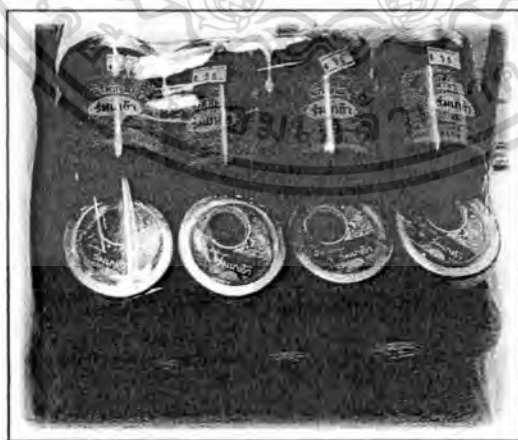
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอน และวิธีการในการขอดาว OTOPT จึงเข้าไปขอคำแนะนำจากสำนักงานเขตลาดกระบัง และ ดำเนินตามขั้นตอนต่าง ๆ จนได้รับ OTOPT 2 ดาว ในปัจจุบัน



ภาพที่ 4.18 คุณจันทรรุ่ง สุว่างวงศ์
ที่มา : จากการสำรวจ

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต ได้แก่ น้ำพริกทุกชนิด อาทิเช่น น้ำพริกแจ่วบอง, น้ำพริกปลาร้า, น้ำพริกเผา เป็นต้น โดยทำการจำหน่ายทั้งขายส่ง และ ขายปลีก อาทิเช่น ส่งขายที่สำนักงานเขตลาดกระบัง, รับทำตามคำสั่ง (Order) ของลูกค้า เป็นต้น โดยใช้ตราผลิตภัณฑ์ ภายใต้ชื่อ น้ำพริกเผา ร่มเกล้า และมีมาตรฐานที่รับรองได้แก่ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และ OTOPT 2 ดาว



ภาพที่ 4.19 น้ำพริกเผา ร่มเกล้า
ที่มา : จากการสำรวจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลุ่มศิลปะประดิษฐ์พูนสินธานี 2

สถานที่ตั้ง เลขที่ 252/103 ซอย 4 หมู่บ้านพูนสินธานี 2 ถนนราษฎร์พัฒนา แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวิติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณบุบผา จิระบวรภิญโญ อายุ 47 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาโท เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 02-918 3238, 08-1913-7523



ภาพที่ 4.20 คุณบุบผา จิระบวรภิญโญ
ที่มา : จากการสำรวจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน คุณบุบผาได้ให้รายละเอียดว่า ครั้งแรกที่คุณบุบผาได้รับชุดของขวัญ เป็นชุดแจกันพันธ์ที่ 1 คู่ เห็นแล้วรู้สึกประทับใจในสีสันการเล่นลายเป็นอย่างมากทำให้จุดประกายให้อยากทำเป็น หลังจากนั้นจึงเริ่มศึกษาว่าการพันธ์แก้วต้องทำอย่างไร และทำการฝึกฝนอย่างจริงจัง ต่อมาจึงทำการก่อตั้งกลุ่มศิลปะประดิษฐ์พูนสินธานี 2 ขึ้นในปี 2547 ด้วยสมาชิก 5 คน หลังจากนั้นเริ่มมีผู้สนใจการพันธ์แก้วมากขึ้นเป็นผลให้มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 20 คน ในปีเดียวกันนี้เองกลุ่มศิลปะประดิษฐ์พูนสินธานี 2 ได้รับคัดเลือกเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP 3 ดาว และได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต ได้แก่ แก้วพันธ์ลายรูปแบบต่างๆ ซึ่งทำการจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง โดยมีสถานที่จำหน่าย ได้แก่ สวนลม, จตุจักร Sunday พลาซ่า นอกจากนี้ยังสามารถซื้อสินค้าได้โดยตรงที่กลุ่มศิลปะประดิษฐ์พูนสินธานี 2 ซึ่งมีมาตรฐานรับรองได้แก่ OTOP 3 ดาว และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) สำหรับบรรจุภัณฑ์มีลักษณะเป็นกล่องสี่เหลี่ยมซึ่งหากเป็นผลิตภัณฑ์ขนาดเล็กจะจัดใส่ในกล่องสี่มวงซึ่งคุณบุบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผากล่าวว่าเลือกบรรจุภัณฑ์นี้เพราะเป็นสีโปรดของตนเอง ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดใหญ่จะจัดใส่ในกล่องที่มีลักษณะต่างกันไปตามความเหมาะสม



ภาพที่ 4.21 แก้วพื้นที้อยู่รูปแบบต่างๆ

ที่มา : จากการสำรวจ

แขวงทับยาว มีธุรกิจชุมชน 1 กลุ่มคือ

กลุ่มแม่บ้านทับยาว

สถานที่ตั้ง เลขที่ 13/1 หมู่ที่ 5 ถนนสาริบุตร แขวงทับยาว เขตลาดกระบัง

กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสมศรี อวยพร จบการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 7 เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 02 7395110

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน ในช่วงแรกกลุ่มแม่บ้านทับยาวเริ่มทำน้ำพริกแต่ไม่ประสบผลสำเร็จ ในปี 2546 จึงหันมาทำไข่เค็ม ซึ่งช่วงแรกที่ทำยังไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากมีผู้ผลิตไข่เค็มอยู่หลายราย ต่อมาประมาณปี 2548 จึงเริ่มคิดสูตรไข่เค็มสูตรใหม่ขึ้นมาเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ คือ ไข่เค็มพอกดินสูตรเตยหอม และไข่เยี่ยวม้าสูตรชาเขียว โดยการลองผิดลองถูกเรื่อยมา จนกระทั่งเริ่มอยู่ตัว และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้บริโภคในช่วงปี 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.22 คุณสมศรี อวยพร

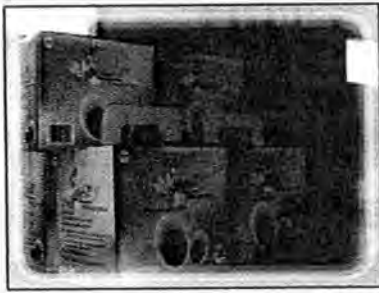
ที่มา : จากการสำรวจ

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต ได้แก่ ไข่เค็มพอกดิน สูตรเตยหอม และไข่เยี่ยวม้าสูตรชาเขียว ในรูปแบบการทำตามคำสั่ง (Order) ของลูกค้า โดยมี สถานที่จัดจำหน่ายทั้งซื้อได้โดยตรงที่กลุ่มแม่บ้าน และวางจำหน่ายที่ซุ้มสำนักงานเขต, ธนาคาร เพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.), ตลาดมีนบุรี, ร้านสหฟาร์ม, เสริเซ็นเตอร์, แพชั่นไอซ์แลนด์, เอเดนอาหารเพื่อสุขภาพ และโครงการหลวง (บางสาขา) นอกจากนั้นยังนำสินค้าไปจัดแสดงในงานแสดงสินค้า OTOP ที่ทำการจัดขึ้นที่อิมแพ็ค เมืองทองธานี (IMPACT Exhibition and Convention Center) โดยใช้ตราผลิตภัณฑ์ ภายใต้ชื่อกุลนรี ซึ่งคุณสมศรีกล่าวว่า ก่อนที่จะใช้ชื่อ กุลนรี ทางกลุ่มฯ ใช้ชื่อกินรี แต่มีปัญหาเมื่อนำสินค้าไปจดทะเบียน เพราะชื่อซ้ำกับสินค้าของผู้ผลิตรายอื่น จึงเปลี่ยนตราผลิตภัณฑ์เป็นกุลนรีแทน และใช้มาจนถึงปัจจุบัน สำหรับมาตรฐานรับรองได้แก่ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.), เซลล์ชวนชิม, อาหารปลอดภัย(Q) จากกระทรวง เกษตรและสหกรณ์ กรมส่งเสริมการเกษตร, เครื่องหมาย อย. จากสำนักงานคณะกรรมการอาหาร และยา กระทรวงสาธารณสุข และมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practices) จาก สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข



ภาพที่ 4.23 ไข่เยี่ยวม้าสูตรชาเขียว และไข่เค็มพอกดินสูตรเตยหอม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่มาจาก การสำรวจ ใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.23 บรรจุภัณฑ์ไข่เค็มพอกดินสูตรเตยหอม และบรรจุภัณฑ์ไข่เยี่ยวม้าสูตรชาเขียว
ที่มา : จากการสำรวจ

แขวงลำปลาทิว มีธุรกิจชุมชน 2 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มของตกแต่งจากธรรมชาติ (ทดแทนไม้) คุ้มเกล้า

สถานที่ตั้ง เลขที่ 110/9 หมู่ 2 ถนนคุ้มเกล้า แขวงลำปลาทิว เขตลาดกระบัง
กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสมพงษ์ เชาว์ดี อายุ 46 ปี จบ
การศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 01 9330668,
02 7394476



ภาพที่ 4.24 คุณสมพงษ์ เชาว์ดี
ที่มา : จากการสำรวจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน กลุ่มของตกแต่งจากธรรมชาติ (ทดแทนไม้) คุ้มเกล้า เริ่มต้นธุรกิจเมื่อปี พ.ศ.2546 โดยการผลิตโคมไฟ ด้วยสมาชิกเริ่มแรกจำนวน 10 คน และได้มีการพัฒนาธุรกิจเรื่อยมาจนกระทั่งได้ความคิดในการนำหญ้าแฝกอัดแผ่นมาเป็นส่วนประกอบใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การทำโคมไฟ ซึ่งได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี และมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 12 คนในปัจจุบัน รวมทั้งได้รับเลือกเป็นผลิตภัณฑ์ระดับ OTOP 4 ดาว

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตนั้นจะเน้นไปในรูปแบบโมเดิร์น(Modern) ซึ่งประกอบด้วย โคมไฟเชิงเทียน และแจกัน ในรูปแบบการทำตามคำสั่ง (Order) ของลูกค้า โดยสินค้าที่ผลิตส่วนใหญ่จะจัดจำหน่ายโดยการส่งขายภายนอกประเทศ อาทิ เช่น ประเทศสิงคโปร์ เป็นต้น โดยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีมาตรฐานรับรองได้แก่ OTOP 4 ดาว สำหรับบรรจุกัญท์คุณสมพงษ์กล่าวว่า มีการจัดทำเป็นกล่องสำหรับใส่ผลิตภัณฑ์ตามขนาด ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกภายนอกประเทศ หรือในสถานที่ไกล ๆ จะมีการทำล็อกภายในกล่องเพื่อยึดไม่ให้โคมไฟขยับ เพราะอาจเกิดความเสียหายต่อสินค้าได้ และโดยส่วนใหญ่แล้วจะไม่มีตราผลิตภัณฑ์ที่กล่องบรรจุกัญท์ เนื่องจากผู้ซื้อมักจะนำไปใส่เป็นตราสินค้าของตนเองเพื่อวางจำหน่ายต่อไป



ภาพที่ 4.25 โคมไฟ

ที่มา : จากการสำรวจ

กลุ่มช่างปั้นลัทธิพุทธา

สถานที่ตั้ง เลขที่ 43/1 หมู่ที่ 3 แขวงลำปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสมเกียรติ คงศิลป์ อายุ 46 ปี จบ

การศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 7 เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 08-1910 5928

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.26 คุณสมเกียรติ คงศิลป์
ที่มา : จากการสำรวจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน กลุ่มช่างปั้นลำพู่ตราเริ่มก่อตั้งขึ้นในปี 2547 ด้วยสมาชิกเริ่มแรก 10 คน ปัจจุบันสมาชิกลดจำนวนลงเหลือเพียง 5 คน

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตเกี่ยวกับงานปั้นทั้งหมด อาทิเช่น อ่างบัว, โถง, อ่างปูนปั้น เป็นต้น ซึ่งทำการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มช่างปั้นลำพู่ตรา โดยคุณสมเกียรติจะตั้งขายที่หน้าร้านเพียงที่เดียว ซึ่งในการสั่งซื้อแต่ละครั้งคุณสมเกียรติจะมีบริการจัดส่งให้ถึงที่(ภายในเขตลาดกระบังและบริเวณใกล้เคียง)



ภาพที่ 4.27 อ่างน้ำพุ
ที่มา : จากการสำรวจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แขวงชุมทอง มีธุรกิจชุมชน 3 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มแม่บ้านวัดราชโกษา

สถานที่ตั้ง เลขที่ 255/13 หมู่ที่ 1 หมู่บ้านพญาเพชรวิลล่า ถนนสุขุมวิท 77 แขวงชุมทอง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณดารารัตน์ ยิ้มเจริญ อายุ 49 ปี จบ การศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 02 7041503 , 08 1385 6040



ภาพที่ 4.28 คุณดารารัตน์ ยิ้มเจริญ

ที่มา : จากการสำรวจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน ก่อนที่จะมีการก่อตั้งกลุ่มแม่บ้านวัดราชโกษา เดิมทีกลุ่มทำการผลิตรวมอยู่กับกลุ่มสมุนไพรประเภทที่ไม่ใช่อาหาร(พวกชาขงสมุนไพรร) ต่อมาได้ มีการแยกตัวออกมาทำการผลิต ผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่เป็นอาหารและได้จัดตั้งกลุ่มแม่บ้านวัดราชโกษาขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2545 ด้วยจำนวนสมาชิกทั้งหมด 7 คน และเพิ่มเป็น 12 คน ในปัจจุบัน โดยผลิตภัณฑ์แรกเริ่มคือ "กล้วยอบธัญพืช" ด้วยเหตุผลที่ว่าในท้องถิ่นมีกล้วยเป็นจำนวนมาก ประกอบกับปัจจุบันกระแสบริโภคนิยมที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับอาหารเพื่อสุขภาพเพิ่มมากขึ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มวัดราชโกษา ผลิตขึ้นนั้นเน้นการใช้วัตถุดิบที่มาจากธัญพืชเป็นหลัก เช่น พวกข้าวกล้อง งา ถั่ว เป็นต้น ต่อมาเริ่มมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต ได้แก่ กล้วยอบธัญพืช

กะหรี่ปั๊บ, ปั่นขลิบ, ทองม้วนสมุนไพร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และกลอยทอด โดยวางจำหน่ายที่ซุ้มสำนักงานเขต, ซอยชั้นทาวเวอร์ สรวงจุติจักร, ตลาดหัวตะเข้ และร้านขายของฝาก(บางแห่ง) ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ ชื่อทิพย์มงคล และมีมาตรฐานรับรองได้แก่ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) สำหรับบรรจุภัณฑ์มีทั้งแบบบรรจุถุงพลาสติก, กล่องพลาสติก และกล่องกระดาษ



ภาพที่ 4.29 กล้วยอบธัญพืช

ที่มา : จากการสำรวจ



ภาพที่ 4.30 ทองม้วนลมนไพร

ที่มา : จากการสำรวจ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหลวงแพ่ง

สถานที่ตั้ง เลขที่ 68 หมู่ที่ 2 ตลาดหลวงแพ่ง ถนนอ่อนนุช-ลาดกระบัง แขวงชุมทอง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณศุภาวรรณ ทองมาก อายุ 50 ปี จบ การศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 02 7393745 , 02 7041295

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน เริ่มก่อตั้งกลุ่มขึ้นเมื่อปี 2540 ซึ่งเริ่มจากการ ทำงานอาชีพ อาทิเช่น น้ำพริก, ดอกไม้ประดิษฐ์ และตัดเย็บเสื้อผ้า เพื่อเป็นการหาอาชีพ และ รายได้เสริมให้กับแม่บ้าน จนกระทั่งในปี 2546 จึงเริ่มหันมาสนใจและผลิตชาชนิดต่างๆ เรื่อยมา จนถึงปัจจุบัน

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต คือ ชาชนิดต่างๆ อาทิเช่น ชาชนิดขงละลาย(คำฝอย), ชาชนิดขงละลาย(ใบหม่อน), ชาใบหม่อน, ชาหญ้าไต้ใบ, ใบ ชาดอกคำฝอย และใบชาลูกไต้ใบ โดยวางจำหน่ายที่ซุ้มสำนักงานเขต และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.31 คุณสุภาวรรณ ทองมาก
ที่มา : จากการสำรวจ



ภาพที่ 4.32 ชาชนิดขงละลาย(คำฝอย)
และชาชนิดขงละลาย(ใบหม่อน)
ที่มา : www.thaitambon.com

กลุ่มเกษตรกรทำนาขุมทอง

สถานที่ตั้ง กลุ่มเกษตรกรทำนาขุมทอง ตั้งอยู่ หมู่ที่ 5 แขวงขุมทอง เขตลาดกระบัง จังหวัดกรุงเทพมหานคร

ประธานกลุ่ม / ประวัติผู้ให้สัมภาษณ์ คุณประเมิน สอนสมุทร อายุ 60 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 02-7395257, 02 - 7041380

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจชุมชน กลุ่มเกษตรกรทำนาขุมทอง เป็นศูนย์เพื่อการถ่ายทอดความรู้เรื่องวิธีการทำนา จัดตั้งขึ้นมาเป็นเวลานานประมาณ 5 ปี เนื่องจากแขวงขุมทองเป็นเขตพื้นที่ชานเมืองติดกับ จังหวัดฉะเชิงเทราวิถีชีวิตของคนที่นี่ยังคงไว้ซึ่งความเรียบง่ายอยู่แบบพอเพียงตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวอาชีพโดยส่วนใหญ่ของผู้คน ประกอบอาชีพทำสวน ทำนาซึ่งที่แขวงขุมทองสามารถทำนาได้ถึงปีละ 3 ครั้ง จึงทำให้มีความเหมาะสมในการจัดตั้งกลุ่มขึ้น และผลิตข้าวสารเพื่อจำหน่าย

ข้อมูลผลิตภัณฑ์ / สถานที่จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต ได้แก่ ข้าวสารขุมทอง

เป็นข้าวสารพร้อมหุง บรรจุถุงอย่างดี เม็ดขาวสวย หุงขึ้นหม้อ น่ารักประทาน ซึ่งทำการจำหน่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับบริการเชิงงานเพื่อการศึกษาค้นคว้า เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภายในศูนย์ถ่ายทอดความรู้เรื่องวิธีการทำนํ้าเอง โดยข้าวสารชุมทองเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลพลอยได้จากการถ่ายทอดความรู้ของศูนย์ถ่ายทอดความรู้เรื่องวิธีการทำนา เพื่อให้ผลผลิตที่ได้ไม่เสียหายจึงนำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อการจำหน่าย ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้อีกทางหนึ่งในศูนย์ฯ ภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ ชื่อข้าวสารชุมทอง



ภาพที่ 4.33 ข้าวสารชุมทอง

ที่มา : www.thaitambon.com

ตอนที่ 2 การศึกษารูขุมข้อมูลและความต้องการการพัฒนารูขุมข้อมูลของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง

ศึกษาการจัดเก็บข้อมูลของกลุ่มธุรกิจชุมชน (เพิ่มข้อมูลลูกค้า, เพิ่มข้อมูลรายการคงคลัง, เพิ่มข้อมูลบุคลากร, เพิ่มบัญชีแยกประเภททั่วไป, เพิ่มประวัติการขาย, เพิ่มข้อมูลผู้จัดจำหน่าย, เพิ่มการประชุม, ข้อมูลผลิตภัณฑ์, ข้าวสารของกลุ่ม, ภาพกิจกรรม, สื่อการประชาสัมพันธ์ และข้อมูลอื่น ๆ)

ศึกษาความต้องการพัฒนารูขุมข้อมูลของกลุ่มธุรกิจชุมชน, ความต้องการทำธุรกิจบน Internet (E-commerce) และปัญหาในการทำธุรกิจบน Internet (E-commerce) ได้ผลการศึกษาดังนี้

1. **กลุ่มผลิตขนมเปียะ** ไม่มีการจัดเก็บข้อมูลทุกชนิด เนื่องจากการผลิตขนมให้ขายหมดพอดีในแต่ละวัน และพยายามที่จะไม่ให้ขนมเหลือ เพราะขนมที่ผลิตไม่ได้ใส่สารกันบูด ส่วนด้านความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) มีความต้องการในการทำและอยากโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์บนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) แต่ขาดความพร้อมทางด้านบุคลากร, งบประมาณ รวมทั้งขาดความรู้ ความเข้าใจในการจัดทำอีกด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. **กลุ่มแม่บ้านหมู่บ้านลานบุญ** มีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบสมุดบันทึก โดยที่คุณจำเรียงจะเป็นผู้จัดทำเอง ซึ่งข้อมูลที่จัดเก็บประกอบไปด้วย ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย, ประวัติการขาย และข่าวสารของกลุ่ม ส่วนสูตรของคุกกี้ น้ำผึ้งเม็ดมะม่วงหิมพานต์ และขนมปังตัดเตอร์เค้กนั้นไม่มีการจัดเก็บแต่อย่างใด เพราะสมาชิกส่วนใหญ่สามารถจดจำสูตรได้อยู่แล้ว ในด้านความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) สมาชิกภายในกลุ่มมีความต้องการในการจัดทำ แต่ขาดความพร้อมทางด้านบุคลากรในการจัดทำ เพราะมีสมาชิกในกลุ่มเพียง 10 คน และสมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ทางด้านคอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ตเลย

3. **บุญปรีชา เดอคอร์ (Boonpreecha Décor)** มีการจัดเก็บข้อมูล โดยการจ้างบุคคลภายนอกเข้ามาทำการจัดเก็บในคอมพิวเตอร์ให้ทั้งหมด ทำให้เกิดปัญหาในด้านการติดต่อกับผู้จัดเก็บข้อมูล ซึ่งปัจจุบันคุณปรีชาไม่สามารถติดต่อกับผู้จัดเก็บข้อมูลได้ ในด้านความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) มีความต้องการในการทำเป็นอย่างยิ่ง แต่ขาดความพร้อมทางด้านบุคลากรในการจัดทำ เพราะธุรกิจของคุณปรีชามีการผลิตเพื่อจำหน่ายทั้งภายใน และภายนอกประเทศอยู่แล้ว หากมีการจัดทำเว็บไซต์เป็นของตนเองก็จะสามารถเพิ่มช่องทางการตลาดได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนั้นคุณปรีชายังมีปัญหาในการติดต่อสื่อสารกับชาวต่างชาติ เนื่องจากไม่เก่งในการเขียนหรือทำธุรกรรมเกี่ยวกับภาษาอังกฤษ ซึ่งคุณปรีชากล่าวว่ามีบุคลากรเข้ามาช่วยในเรื่องนี้จะดีเป็นอย่างมากเพราะคิดว่าเว็บไซต์ สามารถขยายตลาดของผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น

4. **กลุ่มแม่บ้านแสงตะวัน** คุณวาสนา กล่าวว่าตนไม่ได้ทำการจัดเก็บข้อมูลแต่อย่างใด แม้กระทั่งสูตรการทำน้ำปรุง เนื่องจากสามารถจดจำสูตรน้ำปรุงได้เป็นอย่างดี เพราะเป็นสูตรของครอบครัว สำหรับการทำน้ำปรุงนี้เป็นเพียงการใช้เวลาว่างหรือเป็นงานอดิเรกเท่านั้น ซึ่งในการผลิตแต่ละครั้ง ก็จะได้ผลิตภัณฑ์ไม่มาก สำหรับความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) คุณวาสนากล่าวว่าไม่มีความต้องการในการทำ หากมีการประชาสัมพันธ์ธุรกิจออกไป อาจส่งผลให้ผลิตผลิตภัณฑ์ไม่ทัน เนื่องจากมีกำลังการผลิตไม่เพียงพอ เพราะคุณวาสนาทำเพียงคนเดียวเท่านั้น

5. **กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์สินเกล้า** มีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบสมุด ซึ่งคุณจรัสจะเป็นผู้จัดทำเอง ข้อมูลที่จัดเก็บนั้นประกอบไปด้วย แฟ้มบัญชีแยกประเภททั่วไป(บัญชีรายรับ-รายจ่าย) และข้อมูลผลิตภัณฑ์ ซึ่งไม่พบปัญหาในการจัดเก็บข้อมูล เพราะคุณจรัสเป็นคนจัดเก็บเพียงคนเดียว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับความต้องการการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) นั้น มีความต้องการในการจัดทำเป็นอย่างมากแต่ขาดความพร้อมทางด้านบุคลากรในการจัดทำ รวมทั้งขาดความรู้ ความเข้าใจในการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งกลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์สินค้าเคยทำการจ้างบุคคลภายนอกในการทำเว็บไซต์เพื่อเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ แต่ขาดความต่อเนื่องในการทำ และต้องปิดไปเนื่องจากบุคลากรในกลุ่มฯ ขาดความรู้ ความเข้าใจในการทำ เพราะทางกลุ่มฯ จะต้องเป็นผู้ดูแลและปรับปรุงเว็บไซต์เอง

6. **กลุ่มทำรองเท้าร่มเกล้า** มีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบสมุด และการจดโน้ต ซึ่งข้อมูลที่จัดเก็บนั้นประกอบด้วย ข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลรายการคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), ประวัติการขาย, ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย, ข้อมูลการประชุม, ข้อมูลผลิตภัณฑ์ และอัลบั้มภาพกิจกรรม สำหรับบัญชีแยกประเภททั่วไป(บัญชีรายรับ-รายจ่าย) มีการจัดเก็บบ้างเล็กน้อย (เก็บเป็นบิล) เป็นเพราะว่ามี Order สั่งสินค้าเข้ามาจำนวนมากจึงทำให้ไม่ค่อยมีเวลาในการจัดเก็บข้อมูลมากนัก นอกจากนี้ยังมีการจัดทำนามบัตรและรูปตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อ และเลือกรูปแบบสินค้าที่ต้องการสั่งทำได้ง่าย และสะดวก สำหรับปัญหาการจัดเก็บข้อมูลนั้น คุณเอกสิทธิ์กล่าวว่าไม่พบปัญหาในการจัดเก็บ แต่ได้มีข้อเสนอว่า ควรจะมีวิทยากร หรือผู้ที่มีความรู้ในการจัดเก็บข้อมูลโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์มาช่วยสอน หรือให้คำแนะนำในการจัดเก็บข้อมูล เพราะคุณเอกสิทธิ์นั้นพอมีพื้นฐานความรู้เกี่ยวกับโปรแกรมคอมพิวเตอร์

สำหรับความต้องการการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) มีความต้องการในการจัดทำเป็นอย่างมากแต่ขาดความพร้อมทางด้านบุคลากรในการจัดทำ รวมทั้งขาดความรู้ ความเข้าใจในการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และมีความต้องการให้ผู้เชี่ยวชาญทำการสอน การจัดทำฐานข้อมูลและการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) แต่ในขณะนี้ คุณเอกสิทธิ์ได้รวมกลุ่มกับเพื่อนๆ ที่ทำธุรกิจแบบเดียวกัน เพื่อจัดทำเว็บไซต์เผยแพร่ผลิตภัณฑ์ของตนเอง

7. **กลุ่มอาชีพอนุรักษ์ชนมไทย** ไม่มีการจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ในการทำธุรกิจ เพราะไม่ได้ทำการผลิตสินค้าทุกวัน และในการผลิตแต่ละครั้งจะผลิตครั้งละไม่มาก ซึ่งคุณสุรรัตน์กล่าวว่าได้กำไรทุกครั้งในการผลิต ไม่เคยขาดทุน ยกเว้นภาพกิจกรรมซึ่งคุณสุรรัตน์ได้ทำการจัดเก็บในอัลบั้มภาพ นอกจากนั้นมีการจัดพิมพ์นามบัตร และสติ๊กเกอร์ของผลิตภัณฑ์

ในด้านความต้องการการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) มีความต้องการในการจัดทำ เพราะต้องการให้กลุ่ม และผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักในวงกว้าง เพื่อเป็นการขยายตลาด

ให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตนเอง เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของตนมีคู่แข่งหลายราย แต่ขาดความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

8. กลุ่มแม่บ้านแปรรูปอาหารและสมุนไพรดวงพิทักษ์ ได้มีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบสมุด ซึ่งข้อมูลที่จัดเก็บประกอบด้วย ข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีแยกประเภททั่วไป(บัญชีรายรับ-รายจ่าย), ข้อมูลการประชุม และอัลบั้มภาพกิจกรรม ซึ่งไม่พบปัญหาในการจัดเก็บข้อมูล

สำหรับความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) มีความต้องการในการจัดทำ เพราะเข้าถึงลูกค้าได้ในวงกว้าง แต่ขาดความพร้อมทางด้านบุคลากร, งบประมาณรวมทั้งขาดความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

9. กลุ่มศิลปะประดิษฐ์พูนสินธานี 2 มีการจัดเก็บข้อมูลแบบง่าย ๆ คือจัดเก็บในรูปแบบสมุด ซึ่งข้อมูลที่จัดเก็บประกอบด้วย ข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลรายการคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีแยกประเภททั่วไป(บัญชีรายรับ-รายจ่าย), ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย, ข้อมูลการประชุม และข้อมูลผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้มีการจัดเก็บภาพกิจกรรมในรูปแบบไฟล์ภาพ(File) ซึ่งไม่มีปัญหาในการจัดเก็บข้อมูล

ในด้านความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) มีความต้องการในการจัดทำเป็นอย่างมาก แต่ขาดความพร้อมทางด้านงบประมาณในการจัดทำ เพราะผลิตภัณฑ์ของตนนั้นขายตลาดบน และมีความต้องการที่จะขยายตลาดให้กว้างมากยิ่งขึ้น

10. กลุ่มแม่บ้านทับยาว มีการจัดเก็บในรูปแบบสมุด ซึ่งข้อมูลที่จัดเก็บประกอบด้วย ข้อมูลรายการคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย และอัลบั้มภาพกิจกรรม ซึ่งไม่พบปัญหาในการจัดเก็บข้อมูล เนื่องจากคุณสมศรีเป็นผู้จัดเก็บข้อมูลเองทั้งหมด

ด้านความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) ยังไม่มีความจำเป็นในการทำ เนื่องจากขาดบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญ, ขาดความเข้าใจในเรื่องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และปัญหาที่สำคัญ คือขาดวัตถุดิบหลัก(ไข่เปิด) เพราะทางกลุ่มไม่สามารถผลิตไข่เปิดเองได้ จำเป็นต้องรับมาจากแหล่งผลิตอื่น ซึ่งอาจจะทำให้ผลิต ผลิตภัณฑ์ไม่ทันตาม Order ที่ถูกสั่งในเว็บไซต์ได้

11. กลุ่มของตกแต่งจากธรรมชาติ (ทดแทนไม้) คุ่มเกล้า การทำธุรกิจนั้นต้องมีการจัดเก็บข้อมูล ซึ่งทางกลุ่มจะจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบสมุด ซึ่งข้อมูลที่จัดเก็บนั้นประกอบด้วย ข้อมูลรายการคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย, ประวัติการขาย, ผู้จัดจำหน่าย, ข้อมูลผลิตภัณฑ์ และอัลบั้มภาพกิจกรรม ซึ่งพบปัญหา คือ ความไม่ครบถ้วนของข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่จัดเก็บ เพราะคุณสมพงษ์ไม่ได้จดยละเอียดทุกครั้งที่มีการซื้อ-ขาย เพียงแต่เป็นการจดข้อมูลแบบคร่าวๆ เท่าที่จำได้เท่านั้น ทำให้ข้อมูลบางส่วนสูญหายไป เพราะคุณสมพงษ์จำไม่ได้นั่นเอง

ทางด้านความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) มีความต้องการในการจัดทำเป็นอย่างมากแต่ขาดความพร้อมทางด้านบุคลากรในการจัดทำ รวมทั้งขาดความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เพราะสมาชิกภายในกลุ่มมีเพียง 12 คน และส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านละแวกนั้น

12. **กลุ่มช่างปั้นลำพุงุรา** มีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบสมุด โดยข้อมูลที่ทำการจัดเก็บประกอบไปด้วย ข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีแยกประเภททั่วไป(บัญชีรายรับ-รายจ่าย), ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย, ข้อมูลผลิตภัณฑ์ และอัลบั้มภาพกิจกรรม

ทางด้านความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) มีความต้องการในการจัดทำแต่ขาดความรู้ ความเข้าใจในการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และในปัจจุบันคุณสมเกียรติร่างกายไม่ค่อยแข็งแรง จึงไม่มีเวลาในการดูแลธุรกิจ รวมทั้งจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเหลือเพียง 5 คน จึงมีอัตราการผลิตไม่เท่ากับแต่ก่อน

13. **กลุ่มแม่บ้านวัดราชโกษา** มีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบสมุด โดยตนเองเป็นผู้จัดเก็บซึ่งข้อมูลที่จัดเก็บประกอบไปด้วย ข้อมูลรายการคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย, ข้อมูลการประชุม, ข้อมูลผลิตภัณฑ์, สูตรอาหาร และอัลบั้มภาพกิจกรรม ซึ่งไม่พบปัญหาใดในการจัดเก็บข้อมูลเลย เพราะเป็นการจัดเก็บข้อมูลอย่างง่าย ๆ

ในด้านความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) ทางมีความต้องการในการจัดทำ แต่ขาดความพร้อมทางด้านบุคลากร, งบประมาณ รวมทั้งขาดความรู้ ความเข้าใจในการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

14. **กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหลวงแพ่ง** มีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบสมุด ซึ่งข้อมูลที่จัดเก็บประกอบด้วย ข้อมูลรายการคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย, ข้อมูลการประชุม, ข้อมูลผลิตภัณฑ์, สูตรอาหาร และอัลบั้มภาพกิจกรรม ซึ่งไม่พบปัญหาใดในการจัดเก็บข้อมูล เพราะเป็นการจัดเก็บข้อมูลอย่างง่าย ๆ

ในด้านความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) มีความต้องการในการจัดทำ แต่ขาดความพร้อมทางด้านบุคลากร, งบประมาณ รวมทั้งขาดความรู้ ความเข้าใจในการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

15. **กลุ่มเกษตรกรทำนาขุมทอง** ไม่มีการจัดเก็บข้อมูลทุกชนิด ยกเว้นอัลบั้มภาพกิจกรรม ส่วนด้านความต้องการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) คุณประเมิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กล่าวว่าไม่มีความต้องการในการทำธุรกิจบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) เพราะว่า ทางศูนย์นั้นไม่ได้เน้นธุรกิจเป็นหลัก โดยที่ทางศูนย์เน้นการให้ความรู้ ทางด้านการผลิตข้าว ซึ่งข้าวชุมทองนั้นถือว่าเป็นผลพลอยได้ของศูนย์

จากข้อมูลการจัดเก็บข้อมูลของกลุ่มธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังดังกล่าวข้างต้น สามารถนำข้อมูลมาสรุป และนำเสนอเป็นตาราง(ตารางที่ 4.1) ได้คือในประเภทธุรกิจอาหาร/เครื่องดื่ม ส่วนใหญ่มีการจัดเก็บข้อมูลบุคลากร, บัญชีรายรับรายจ่าย และรูปภาพ ในบางธุรกิจยังได้มีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลคงคลัง(สต็อก) การประชุม และข่าวสารของกลุ่ม โดยทั้งหมดมีการจัดเก็บในรูปแบบสมุดบันทึก และอัลบั้มภาพ ซึ่งมีเพียง 2 ธุรกิจเท่านั้นที่ไม่มีการจัดเก็บข้อมูลใดๆ เลย คือ กลุ่มผลิตขนมเปียะ และกลุ่มอาชีพอนุรักษ์ชนมไทย

สำหรับธุรกิจของใช้/ของตกแต่งบ้าน ส่วนใหญ่มีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลบุคลากร ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย, ข้อมูลผลิตภัณฑ์, บัญชีรายรับรายจ่าย และรูปภาพ ในบางธุรกิจมีการจัดเก็บข้อมูลคงคลัง(สต็อก) และประวัติการขาย โดยทั้งหมดจัดเก็บในรูปแบบสมุดบันทึก ส่วนรูปภาพจะมีการจัดเก็บในรูปแบบไฟล์ซีดี(File CD) และอัลบั้มภาพ ในธุรกิจของใช้/ของตกแต่งบ้าน จะมีการจัดทำนามบัตร, โปรซัวร์ และแคตตาล็อก เพื่อประชาสัมพันธ์ธุรกิจอีกด้วย ซึ่งในธุรกิจบุญปริชา เดอคอร์(Boonpreecha Décor) นั้นได้จ้างบุคคลภายนอกมาจัดเก็บข้อมูล

ส่วนธุรกิจประเภทอื่นๆ คือ กลุ่มทำรองเท้าร่วมเกล้ามีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลบุคลากร, ประวัติการขาย, ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย, การประชุม, ข้อมูลผลิตภัณฑ์ และรูปภาพ โดยทั้งหมดมีการจัดเก็บในรูปแบบสมุดบันทึก และอัลบั้มภาพ ในธุรกิจนี้มีการจัดทำนามบัตร และรูปภาพตัวอย่างเพื่อประชาสัมพันธ์ธุรกิจ แต่ในธุรกิจน้ำปรุงของกลุ่มแม่บ้านแสงตะวันไม่มีการจัดเก็บข้อมูลใด ๆ เลย

จากข้อมูลการจัดเก็บข้อมูลของธุรกิจชุมชนที่กล่าวมาข้างต้นพบว่า มีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบสมุดบันทึก สำหรับรูปภาพมีการจัดเก็บในรูปแบบอัลบั้มภาพ สำหรับข้อมูลที่จัดเก็บมากที่สุดคือ รูปภาพ (11 กลุ่ม) รองลงมาคือ ข้อมูลบุคลากร และบัญชีรายรับรายจ่าย (9 กลุ่ม) ข้อมูลลูกค้า และข้อมูลผลิตภัณฑ์ (7 กลุ่ม) ข้อมูลคงคลัง, ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย และการประชุม (5 กลุ่ม) ประวัติการขาย และข่าวสารของกลุ่ม (4 กลุ่ม)

ตารางที่ 4.1 การจัดเก็บข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังแยกตามประเภท

กลุ่มธุรกิจชุมชน

1. อาหารเครื่องดื่ม

- กลุ่มผลิตภัณฑ์เบียร์

- กลุ่มแม่บ้านหมู่บ้านลานบุญ

- กลุ่มอาชีพอนุรักษนิยมไทย

- กลุ่มแม่บ้านแปรรูปอาหารและสมุนไพรดวงพิทักษ์

- กลุ่มแม่บ้านวัดราชาธิเกษา

- กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมหลวงแพ่ง

- กลุ่มเกษตรกรรมทำนาชุมชนทอง

ข้อมูล/จัดเก็บข้อมูล

- ไม่มีการจัดเก็บข้อมูล

- ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย, ประวัติการขาย และข่าวสารของกลุ่ม (จัดเก็บในสมุดบันทึก)

- ไม่มีการจัดเก็บข้อมูล

- ข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย และการประชุม (จัดเก็บในสมุดบันทึก), ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในอัลบั้ม), ชื่อกลุ่ม/ชื่อเจ้าของ, ที่อยู่และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ (จัดเก็บในนามบัตร)

- ข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลคคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย, การประชุม, ข้อมูลผลิตภัณฑ์ และข่าวสารของกลุ่ม (จัดเก็บในสมุดบันทึก), ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในอัลบั้ม)

- ข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลคคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย, การประชุม, ข้อมูลผลิตภัณฑ์ และข่าวสารของกลุ่ม (จัดเก็บในสมุดบันทึก), ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในอัลบั้ม)

- ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในอัลบั้ม)

ตารางที่ 4.1 การจัดเก็บข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังแยกตามประเภท(ต่อ)

กลุ่มธุรกิจชุมชน

ข้อมูล/จัดเก็บข้อมูล

1. อาหาร/เครื่องดื่ม

- กลุ่มแม่บ้านทับยาว

- ข้อมูลคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), และบัญชีรายรับ-รายจ่าย (จัดเก็บในสมุดบันทึก), ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในอัลบั้ม)

2. ของใช้ของตกแต่งบ้าน

- กลุ่มของตกแต่งจากธรรมชาติ (ทดแทนไม้) คุ้มเกล้า

- ข้อมูลคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย, ประวัติการขาย, ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย และข้อมูลผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในสมุดบันทึก), ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในคอมพิวเตอร์), ชื่อกลุ่ม/ชื่อเจ้าของ, ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ (จัดเก็บในนามบัตร), ภาพตัวอย่างและรายละเอียดผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในไปรษณ์)

- บุญปรีชา เดอคอร์ (Boonpreecha Décor)

- ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในแผ่นซีดี), ชื่อกลุ่ม/ชื่อเจ้าของ, ที่อยู่และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ (จัดเก็บในนามบัตร)

- กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์สีนเกิ้ล้า

- ข้อมูลลูกค้า, บัญชีรายรับ-รายจ่าย, ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย และข้อมูลผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในสมุดบันทึก), ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในอัลบั้ม), ชื่อกลุ่ม/ชื่อเจ้าของ, ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ (จัดเก็บในนามบัตร)

- กลุ่มช่างปั้นล้าพุธา

- ข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย, ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย และข้อมูลผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในสมุดบันทึก), ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในอัลบั้ม), ชื่อกลุ่ม/ชื่อเจ้าของ, ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ (จัดเก็บในนามบัตร)

ตารางที่ 4.1 การจัดเก็บข้อมูลธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังแยกตามประเภท(ต่อ)

กลุ่มธุรกิจชุมชน

ข้อมูลจัดเก็บข้อมูล

2. ของใช้/ของตกแต่งบ้าน

- กลุ่มศิลปะประดิษฐ์พื้นถิ่นธานี 2

- ข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), บัญชีรายรับ-รายจ่าย, ประวัติการขาย, ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย, การประชุม, ข้อมูลผลิตภัณฑ์ และข่าวสารของกลุ่ม (จัดเก็บในสมุดบันทึก), ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในคอมพิวเตอร์), ชื่อกลุ่ม/ชื่อเจ้าของ, ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ (จัดเก็บในนามบัตร), ภาพถ่ายอย่างละเอียดผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในไปรษณีย์และแคตตาล็อก)

3. อื่นๆ

- กลุ่มทำรองเท้าทำร่มเกล้า

- ข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลบุคลากร(สมาชิก), ประวัติการขาย, ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย, การประชุม และข้อมูลผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในสมุดบันทึก), ภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในอัลบั้ม), ชื่อกลุ่ม/ชื่อเจ้าของ, ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ (จัดเก็บในนามบัตร), ภาพถ่ายอย่างละเอียดผลิตภัณฑ์ (จัดเก็บในแคตตาล็อก)

- กลุ่มแม่บ้านแสงตะวัน

- ไม่มีการจัดเก็บข้อมูล

ตอนที่ 3 การจัดทำเว็บไซต์ธุรกิจชุมชน เพื่อพัฒนาเป็นฐานข้อมูลธุรกิจชุมชนเขต ลาดกระบัง มีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. การรวบรวมข้อมูล ได้รวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ดังนี้

1.1 ความเป็นมาของกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชน รวบรวมจากการสัมภาษณ์เจ้าของหรือตัวแทน
สมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง

1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์ชุมชนแยกตามพื้นที่แขวง ได้แก่

- พื้นที่แขวงลาดกระบัง ประกอบด้วย กลุ่มผลิตภัณฑ์นมเปี้ยว กลุ่มแม่บ้านหมู่บ้านลาน
บุญ กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้/ของแต่งบ้านวัดสังฆราชาและกลุ่มแม่บ้านแสงตะวัน

- พื้นที่แขวงคลองสามประเวศ ประกอบด้วย กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์ลินเกล้า

- พื้นที่แขวงคลองสองต้นนุ่น ประกอบด้วย กลุ่มทำรองเท้าร่มเกล้า กลุ่มอาชีพ

อนุรักษ์ชนมไทย กลุ่มแม่บ้านแปรรูปอาหารและสมุนไพรดวงพิทักษ์

- พื้นที่แขวงทับยาว ประกอบด้วย กลุ่มแม่บ้านทับยาว

- พื้นที่แขวงลำปลาทิว ประกอบด้วย กลุ่มของตกแต่งจากธรรมชาติ(ทดแทนไม้) คุ้ม
เกล้าและกลุ่มช่างปั้นลำพูทรา

- พื้นที่แขวงชุมทอง ประกอบด้วย กลุ่มแม่บ้านวัดราชโกษา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

หลวงแพ่งและกลุ่มเกษตรกรทำนาชุมทอง

1.3 ข้อมูลเขตลาดกระบัง รวบรวมจากแหล่งข้อมูลในเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องต่างๆ

2. ศึกษาเรียงลำดับข้อมูลเพื่อกำหนดโครงสร้างของเว็บไซต์

หลังจากนั้นได้มีการรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ และจากการสัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่มผลิตภัณฑ์
ชุมชนเขตลาดกระบัง การวิเคราะห์และเรียงลำดับข้อมูลเพื่อกำหนดโครงสร้างเว็บไซต์ ได้ดังนี้

2.1 ส่วนของข้อมูลเขตลาดกระบังประกอบด้วยหัวข้อหลักต่อไปนี้ ที่ตั้งและอาณาเขตของ
เขตลาดกระบัง ประวัติศาสตร์ การแบ่งเขตการปกครองและสภาพภูมิศาสตร์

2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ประเภท
ผลิตภัณฑ์ ชื่อกลุ่มผู้ผลิต ที่อยู่ เบอร์โทรติดต่อ ชื่อประธานกลุ่ม การส่งผลิตภัณฑ์ ข้อมูลทั่วไปและรูปภาพ
ผลิตภัณฑ์

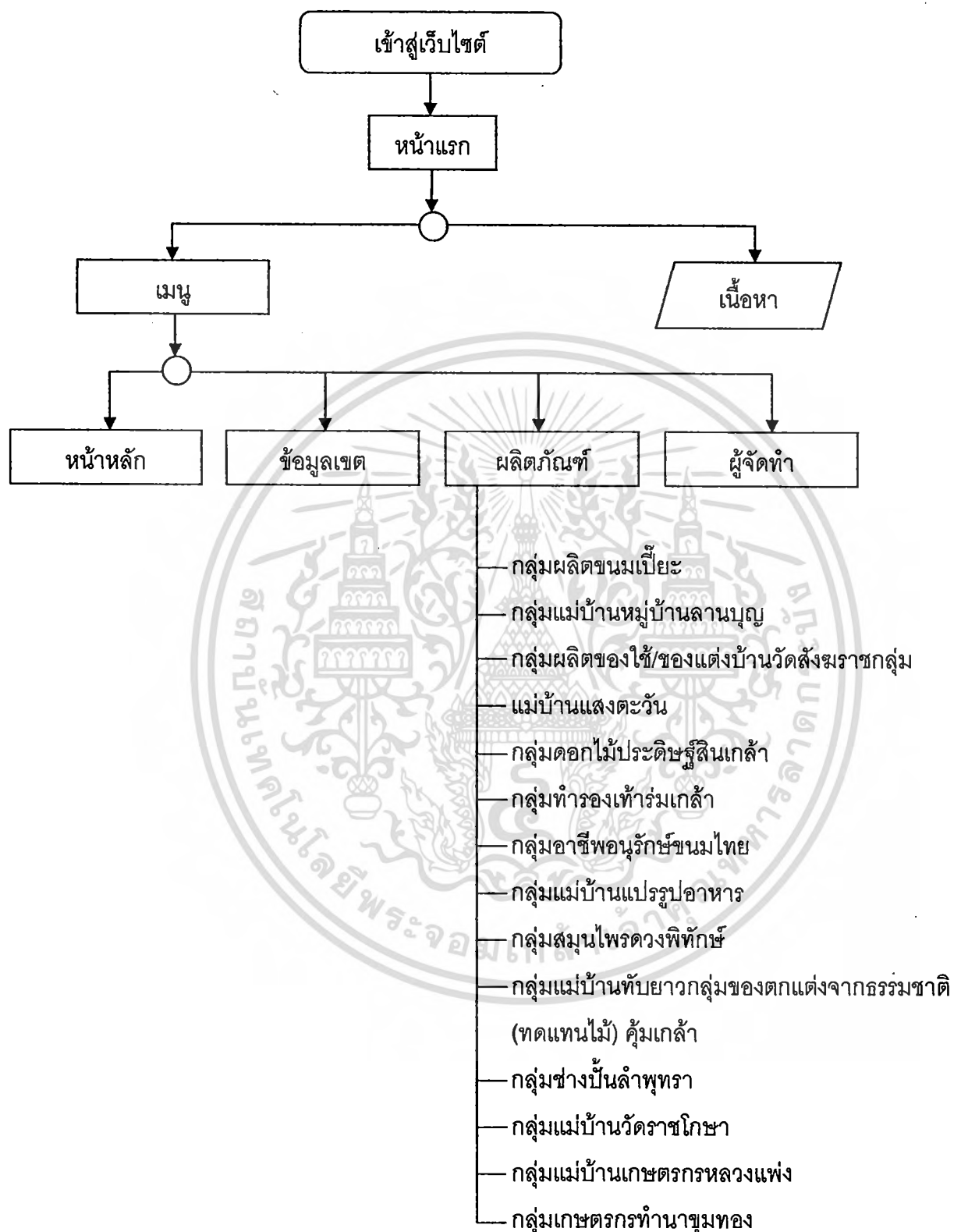
3. ออกแบบเว็บไซต์และเขียนแผนผังของงาน

การออกแบบเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบังประกอบไปด้วยส่วนประกอบที่สำคัญ
ดังต่อไปนี้

- เนื้อหา เนื้อหาที่นำเสนอจัดเรียงเป็นหมวดหมู่อย่างชัดเจนเพื่อให้ผู้ใช้สามารถเข้าถึงได้
อย่างสะดวกไม่สับสน เช่นการแบ่งหมวดหมู่ของผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ ผู้จัดทำได้แบ่งหมวดหมู่เป็น 2 แบบ
คือ แบ่งตามพื้นที่และแบ่งตามประเภทของผลิตภัณฑ์ การศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- **การออกแบบ** หน้าเว็บเพจ ทำการออกแบบให้มีรูปแบบที่เรียบง่าย ไม่ซับซ้อนและใช้งานได้อย่างสะดวก มีความสม่ำเสมอตลอดทั้งเว็บไซต์ซึ่งผู้วิจัยได้ใช้โทนสีส้มเป็นสีหลักซึ่งให้ความรู้สึกที่อบอุ่น สดใส มีชีวิตชีวา
 - **ระบบนำทางหรือปุ่ม** ออกแบบระบบเมนูที่เรียบง่ายโดยคำนึงถึงความเรียบง่าย ไม่ซับซ้อน มีรูปแบบและลำดับของรายการที่สม่ำเสมอ เพื่อให้ผู้ใช้เข้าใจง่ายและสะดวกต่อการใช้งาน
 - **ตัวอักษร** ทำการเลือกชนิดของอักษรของตัวอักษร Tahoma และ Verdana ซึ่งเป็นตัวอักษรมาตรฐานมาพร้อมใช้กับระบบปฏิบัติการ เป็นตัวอักษรที่มีรูปแบบชัดเจน อ่านง่าย และกำหนดขนาดที่ 10 พิกเซล และการจัดรูปแบบข้อความแต่ละเว็บเพจที่ไม่หนาแน่นหรือยาวเกินไป
 - **การใช้สี** ใช้สีอักษรในส่วนเนื้อหาเป็นสีดำ และสีพื้นเป็นสีขาว ซึ่งสีดำเป็นสีที่อ่านได้ง่ายบนพื้นสีขาว ส่วนที่เป็นหัวข้อหลักจะใช้สีน้ำตาล เพื่อแยกความแตกต่างระหว่างหัวข้อกับเนื้อหาให้ชัดเจน
 - **ภาพประกอบ** ใช้ภาพที่ถ่ายจากการลงพื้นที่สัมภาษณ์อันได้แก่ ภาพเจ้าของหรือสมาชิกกลุ่มธุรกิจชุมชนและภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพื่อให้เห็นถึงลักษณะต่างๆ ของผลิตภัณฑ์ได้อย่างชัดเจน สามารถคลิกดูเป็นภาพขยายได้แบบ full screen
 - **ภาษา** ใช้ภาษาที่เป็นทางการ และกึ่งทางการทำการเรียบเรียงเนื้อหาจากการสัมภาษณ์ให้เป็นประเด็นหัวข้อชัดเจน ง่ายต่อการอ่านและค้นหา
 - **แผนผัง Flow chart** จัดวางการทำงานต่างๆ ของเว็บไซต์แบ่งตามลักษณะของหัวข้อเนื้อหา จัดวางไว้ในพื้นที่ที่เห็นได้ชัดเจน ระบบนำทางและการเชื่อมโยง มีลักษณะไป-มาได้ตามภาพที่

แผนผัง (Flowchart)เว็บไซต์



ภาพที่ 4.34 แผนผัง (Flowchart)ของเว็บไซต์

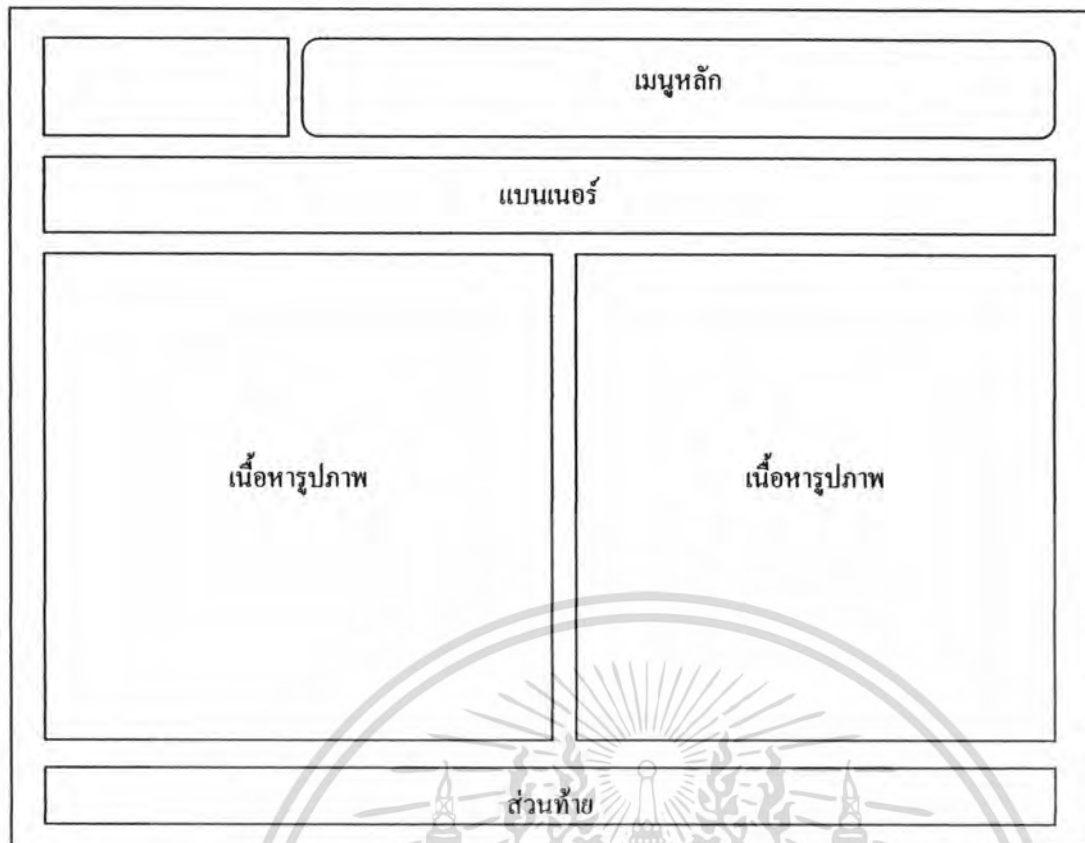
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โลโก้	แบนเนอร์
รูปภาพ	
เมนู	



ภาพที่ 4.35 โครงสร้างและตัวอย่างหน้า Intro

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ผลิตภัณฑ์ชุมชน

หน้าหลัก | ข้อมูลเขต | ผลิตภัณฑ์ | ผู้จัดทำ

ข้อมูลเขต

ผลิตภัณฑ์เด่น

หัตถกรรมตกแต่งบ้าน
Boonpreecha Decor

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมที่ผลิตจากดินเหนียว โยงไฟ ไม้ไผ่ แก้ว (ฟองน้ำเจือสี), ไม้สักสีอมส้ม, ทรายรูป และสิ่งเขียน ในรูปแบบการทำสามมิติ (Order) ของลูกค้า ทรายสีเหลืองจะอยู่ภายในชื่อ บุญภิชา เบลองจ์ (Boonpreecha Décor) และมีมาตรฐานรับรอง ได้แก่ OTOP 4 ดาว

VIEW MORE

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรม
กลุ่มแม่บ้านวัดราชโพนทอง

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมที่ผลิตจากดินเหนียว โยงไฟ ไม้ไผ่ แก้ว (ฟองน้ำเจือสี), ไม้สักสีอมส้ม, ทรายรูป และสิ่งเขียน ในรูปแบบการทำสามมิติ (Order) ของลูกค้า ทรายสีเหลืองจะอยู่ภายในชื่อ บุญภิชา เบลองจ์ (Boonpreecha Décor) และมีมาตรฐานรับรอง ได้แก่ OTOP 4 ดาว

VIEW MORE

เขตลาดกระบัง เป็นเขตการปกครองของกรุงเทพมหานครที่มีพื้นที่มากที่สุดเป็นอันดับที่ 2 รองจากเขตหนองจอก อยู่ในกลุ่มเขตคันนายฟ้า ซึ่งถือเป็นเขตศูนย์กลางเมือง แหล่งงานและภาคบริการของกรุงเทพมหานคร

ประวัติศาสตร์

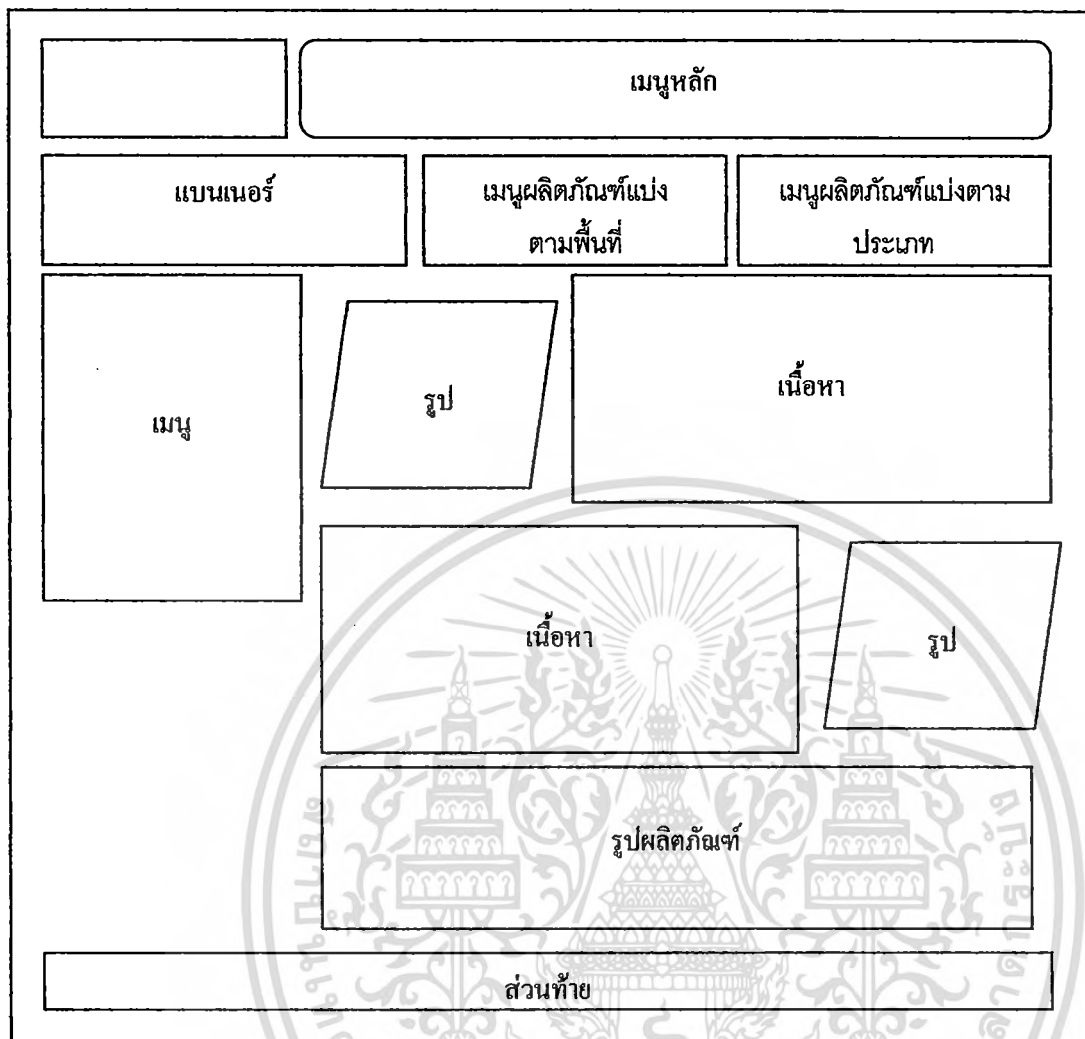
เดิมเขตลาดกระบังเป็นที่การปกครองของจังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นจังหวัดหนึ่งในเขตภาคกลางตอนล่าง มีชื่อเรียกว่า อำเภอเสนาแสน ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็น อำเภอลาดกระบัง และในปี พ.ศ. 2474 จังหวัดฉะเชิงเทราได้ถูกยุบมาขึ้นกับจังหวัดพระนคร อำเภอลาดกระบังจึงได้มาเป็นส่วนหนึ่งของจังหวัดพระนครด้วย ต่อมาในปี พ.ศ. 2481 กระทรวงมหาดไทยได้ประกาศแบ่งอำเภอฉะเชิงเทราเป็น 3 อำเภอคือลาดกระบัง จุฬารัตน และลาดกระบัง อีกครั้ง

Copyright © 2561 กรุงเทพมหานคร

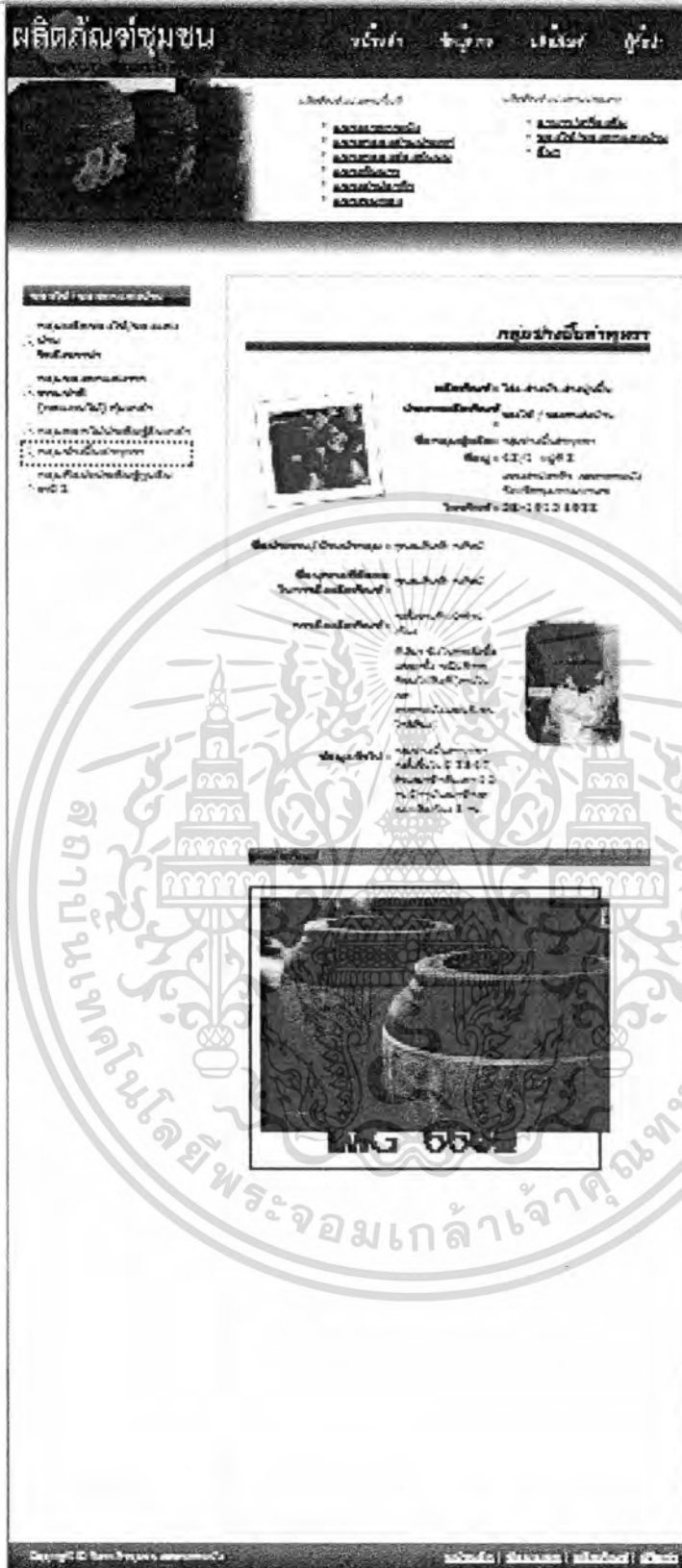
หน้าหลัก | ข้อมูลเขต | ผลิตภัณฑ์ | ผู้จัดทำ

ภาพที่ 4.36 โครงสร้างและตัวอย่างหน้าหลัก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.37 โครงสร้างและตัวอย่างหน้าผลิตภัณฑ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตอนที่ 4 การประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขต
ลาดกระบัง (<http://www.agri.kmitl.ac.th/lsmce>) เพื่อให้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่
ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง โดยได้ให้เจ้าของ หรือผู้ก่อตั้ง ตัวแทน หรือสมาชิกกลุ่มธุรกิจชุมชนใน
เขตลาดกระบัง ทั้งหมด 13 คนทำการประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์ ได้ผลการ
ประเมินดังนี้

ข้อมูลทั่วไป ของกลุ่มผู้ประเมิน ได้แก่

- 1.นางปวีณา อุไรรัตน์ กลุ่มอนุรักษ์ชนมไทย (ประเภทอาหาร/เครื่องดื่ม) แขวงคลองสองต้นนุ่น
2. นางกุหลาบ มงคลพิศาลสุข กลุ่มแม่บ้านวัดราชโกษา (ประเภทอาหาร/เครื่องดื่ม) แขวง
ลาดกระบัง
- 3.นางจำเริญ อังเจริญ กลุ่มแม่บ้านลานบุญ(ประเภทอาหาร/เครื่องดื่ม) แขวงลาดกระบัง
- 4.นายเชียม อนันต์วัฒนกิจ (ประเภทอาหาร/เครื่องดื่ม) แขวงลาดกระบัง
5. นางสมศรี อวยพร กลุ่มแม่บ้านพิบยาว(ประเภทอาหาร/เครื่องดื่ม) แขวงพิบยาว
- 6.นายเอกสิทธิ์ อินช่วย กลุ่มทำรองเท้าร่มเกล้า (ประเภทของใช้/ตกแต่งบ้าน) แขวงคลองสองต้น
นุ่น
7. นายธนาพัทธ์ บุญปรีชา(เดิมชื่อ นายปรีชา)กลุ่มของใช้/ของแต่งบ้านวัดสังฆราชา หรือบุญปรีชา
เดอคอร์ (Boonpreecha Décor) (ประเภทของใช้/ตกแต่งบ้าน) แขวงลาดกระบัง
8. นางวาสนา กาญจนสินธุ์ กลุ่มแม่บ้านแสงตะวัน(ประเภทของใช้/แชมพู สบู่ สบู่สมุนไพร ครีม นวด
ผสม) แขวงลาดกระบัง
9. นางจรัส รักษา กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์สินเกล้า (ประเภทของใช้/ตกแต่งบ้าน) แขวงคลองสาม
ประเวศ
- 10.นายสมพงษ์ เชาว์ดี กลุ่มของตกแต่งบ้านจากธรรมชาติ(ทดแทนไม้)คุ้มเกล้า(ประเภทของใช้/
ตกแต่งบ้าน) แขวงลำปลาทิว
11. นางบุปผา จิระบรรณิญา กลุ่มศิลปะประดิษฐ์พูนสินธานี 2แขวงลาดกระบัง
แขวงลาดกระบัง
12. นางสุภาวรรณ ทองมาก กลุ่มแม่บ้านเกษตรหลวงแพ่ง (ประเภทอาหาร/เครื่องดื่ม)แขวง
ลาดกระบัง
- 13.นายสมเกียรติ คงศิลป์ กลุ่มอาชีพช่างปั้นลำพู่ทรา (ประเภทของใช้/ตกแต่งบ้าน) แขวงลำปลา
ทิว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลการประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯ

ตารางที่ 4.2 แสดงผลการประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯ

รายการประเมิน	ค่าเฉลี่ย (\bar{x})	SD	ระดับ
1. ความถูกต้องของเนื้อหาสินค้า	4.69	0.48	มากที่สุด
2. ปริมาณเนื้อหาเหมาะสม	4.69	0.48	มากที่สุด
3. การจัดเรียงเนื้อหา/หัวข้อ เข้าใจง่าย	4.69	0.48	มากที่สุด
4. ความเหมาะสมของตัวอักษร	4.62	0.65	มากที่สุด
5. ความเหมาะสมของสีพื้นหลัง	4.46	0.66	มากที่สุด
6. ความเหมาะสมของภาพประกอบ	4.67	0.65	มากที่สุด
7. ความสะดวกรวดเร็วในการใช้ปุ่ม	4.85	0.38	มากที่สุด
8. ความสะดวกรวดเร็วในการเชื่อมโยงข้อมูล	4.62	0.51	มากที่สุด
9. เว็บไซต์มีลักษณะจูงใจและน่าสนใจ	4.62	0.51	มากที่สุด
10. ความเหมาะสมเพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง	4.85	0.38	มากที่สุด
\bar{x}	4.68	0.52	มากที่สุด

จากตารางที่ 4.2 ผลการประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯ โดยรวมพบว่าอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.68 เมื่อพิจารณาความพึงพอใจเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯ เป็นรายหัวข้อพบว่ามีความพึงพอใจในความสะดวกรวดเร็วในการใช้ปุ่มมากที่สุดมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.85 รองลงมาคือความถูกต้องของเนื้อหาสินค้า, ปริมาณเนื้อหาเหมาะสมและการจัดเรียงเนื้อหา/หัวข้อ เข้าใจง่าย มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุดเหมือนกัน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.69 สำหรับความเหมาะสมเพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง มีความเหมาะสมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.85

ข้อเสนอแนะ ผู้ประเมินได้ขอให้มีการปรับเปลี่ยนแก้ไขข้อมูลบางจุดให้ถูกต้องชัดเจนเช่นที่อยู่ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลของกลุ่ม เพิ่มภาพประกอบ เสนอแนะให้ปรับตัวอักษรให้ใหญ่ขึ้น เสนอแนะเรื่องสีพื้นหลังปรับให้มีความดึงดูดใจผู้ชมเว็บไซต์ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิจารณ์ผล

จากการศึกษาเรื่องความต้องการพัฒนาฐานข้อมูลธุรกิจชุมชนและความต้องการใช้สื่อเพื่อการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบังสามารถวิจารณ์ผลในประเด็นต่าง ๆ ได้ดังนี้

1. ระดับธุรกิจชุมชน

ธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบังนั้นถือว่าเป็นธุรกิจขนาดเล็ก กล่าวคือ มีสมาชิกหรือมีการจ้างแรงงานไม่เกิน 50 คน และธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบังนั้นไม่มีการติดต่อผ่านพ่อค้าคนกลาง ไม่มีการใช้พนักงานขาย และ พนักงานประชาสัมพันธ์ ซึ่งถ้าสอดคล้องกับข้อมูลของสถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน จะพบว่าระดับธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบังนั้นจะเป็นวิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า อันได้แก่ การนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต ทึบต่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ "แข่งขัน" ได้อย่างไรก็ดี ชุมชนต้องไม่กระโดดข้ามขั้น ต้องพัฒนาจากขั้นพื้นฐานไปสู่ขั้นก้าวหน้าทีละขั้น สามารถแยกธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบังออกได้ดังนี้ ผลิตโดยชุมชน จะได้แก่ กลุ่มแม่บ้านหมู่บ้านลานบุญ กลุ่มแม่บ้านแปรรูปอาหารและสมุนไพรดวงพิทักษ์ กลุ่มแม่บ้านวัดราชโกษา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหลวงแพ่ง กลุ่มแม่บ้านทับยาว กลุ่มเกษตรกรทำนาชุมทอง กลุ่มของตกแต่งจากธรรมชาติ (ทดแทนไม้) คุ้มเกล้า กลุ่มช่างปั้นลำพูตรา กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์ดินเผา ส่วนผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นประกอบด้วย กลุ่มผลิตขนมเบี๊ยะ กลุ่มอาชีพอนุรักษ์ขนมหไทย เบเกอร์ดังลำดวน Boonpreecha Décor กลุ่มศิลปะประดิษฐ์พูนสินธานี 2 กลุ่มทำรองเท้าร่มเกล้า และกลุ่มแม่บ้านแสงตะวัน

สอดคล้องกับ นายโสมสิต ปันเปี่ยมวัชรวิทย์ ที่ได้กล่าวในโอกาสเป็นประธานเปิดการสัมมนา ก้าวต่อไปของการส่งเสริม OTOP ซึ่งจัดโดยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ว่า จะไม่มีคำว่า หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ แต่จะเรียกว่า ผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น แต่ยังใช้ชื่อว่า OTOP โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ OTOP ที่ผลิตโดยชุมชนเรียกว่าผลิตภัณฑ์ชุมชน หมายถึงสินค้า OTOP ที่ผลิตโดยชุมชน ซึ่งไม่จำเป็นหนึ่งตำบลจะต้องมีหนึ่งผลิตภัณฑ์อาจเป็นหลายชุมชนเป็นเครือข่ายและไม่จำเป็นต้องอยู่ในจังหวัดหรือภาคเดียวกัน ส่วนที่ 2 คือ ผลิตภัณฑ์มาจากผู้ประกอบการรายเดียว เช่น ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัท เรียกว่าผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ส่วนสาเหตุที่ไม่เรียกสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เพราะใช้ศักยภาพทางการตลาดเป็นตัวนำและรัฐบาลอยากปรับปรุงหากศักยภาพทางการตลาดมีเพิ่มขึ้น โดยมีเป้าหมายคือก่อให้เกิดรายได้ให้กับชุมชน และสร้างกำไรให้กับบริษัทตามระบบตลาด แต่อาจไม่จำเป็นจะต้องมีการซื้อเพื่อสนับสนุนทางการตลาด ส่วนนี้จะลดลงไปเน้นการเพิ่มศักยภาพทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น

2. การจัดเก็บข้อมูล

ธุรกิจชุมชนในเขตลาดกระบังมีการจัดเก็บข้อมูลอยู่ในรูปแบบบันทึกลงในสมุดเป็นส่วนใหญ่ และธุรกิจชุมชนเกือบทั้งหมดมีการจัดเก็บรูปภาพกิจกรรม และข้อมูลผลิตภัณฑ์ อยู่ในอัลบั้มภาพ โดยสาเหตุที่จัดเก็บในรูปแบบนี้ เนื่องจากเพื่อความสะดวกต่อการแนะนำผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าได้โดยตรง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. การพัฒนาฐานข้อมูลและระบบสารสนเทศธุรกิจชุมชน

เป็นการพัฒนาเป็นระบบธุรกิจบนเครือข่าย(E-Commerce) ในรูปแบบ Business-to-Consumer (B2C) หรือการพาณิชย์ระหว่างธุรกิจชุมชนกับผู้บริโภคซึ่งเป็นการค้าปลีกระหว่างผู้บริโภค ซึ่งก็คือประชาชนตามที่แตกต่างกันที่สามารถเข้าสู่ระบบเครือข่าย เช่น อินเทอร์เน็ต เพราะธุรกิจชุมชนของเขตลาดกระบังยังเป็นธุรกิจขนาดเล็กกำลังการผลิตไม่มาก ผู้บริโภคสามารถและเข้าสู่เว็บเพจของผู้ผลิตชุมชนและทำการสั่งซื้อโดยตรงทางโทรศัพท์และ ซึ่งการชำระเงินแบบออฟไลน์โดยการชำระโดยตรงเมื่อได้รับสินค้า หรือโอนผ่านธนาคาร การออกแบบเว็บไซต์แบบการซื้อขายผ่านบัตรเครดิต ธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังยังไม่มีความพร้อม

ซึ่งในอนาคตเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง (<http://www.agri.kmitl.ac.th/lsmce>) อาจสามารถพัฒนาให้เป็น E-Commerce ที่มีระบบสมบูรณ์ที่มีระบบการเลือกซื้อสินค้า ชำระเงินออนไลน์ ระบุการขนส่ง คือ เว็บไซต์ที่มีระบบการซื้อสินค้า ลูกค้าสามารถชำระเงินผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้และยังมีวิธีการขนส่งระบุเอาไว้ชัดเจน ดังนั้นเพื่อให้การพัฒนาฐานข้อมูลและระบบสารสนเทศธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังเป็นพัฒนาไปอย่างต่อเนื่อง ผู้วิจัยจึงได้ประสานงานกับเจ้าหน้าที่วิสาหกิจชุมชน (คุณณตริรัตน์ พรหมเดช) สำนักงานเขตลาดกระบังเพื่อร่วมกันพัฒนาเว็บไซต์ <http://www.agri.kmitl.ac.th/lsmce> ต่อไปทั้งในเรื่องของการพัฒนาฐานข้อมูลให้ทันสมัยต่อเหตุการณ์ การใช้ระบบสารสนเทศที่ใช้งานง่ายและสะดวกทั้งผู้จัดทำและผู้ให้บริการ รวมถึงผู้ประกอบการ ของกลุ่มธุรกิจชุมชนฯ ด้วยเป็นสำคัญ

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ (Conclusions and Recommendations)

สรุปผลการวิจัย

จากการวิจัยเรื่องการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมธุรกิจชุมชน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานต่างๆและระบบสารสนเทศของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบัง และเพื่อวิเคราะห์ออกแบบฐานข้อมูล ปรับปรุงฐานข้อมูลของธุรกิจชุมชนเขตลาดกระบังให้มีความทันสมัยเหมาะสมในการใช้ประโยชน์ด้านต่างๆ ให้เกิดความคล่องตัว การเชื่อมโยง และเพิ่มคุณค่าทางธุรกิจชุมชน ได้ผลสรุปดังนี้

1.ประเภทของธุรกิจในเขตลาดกระบัง ประกอบด้วย

- ธุรกิจประเภทอาหารเครื่องดื่ม 9 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตขนมเปียะ, กลุ่มแม่บ้านหมู่บ้านลานบุญ, กลุ่มอาชีพอนุรักษ์ขนมไทย, เบเกอรี่ดังลำดวน, กลุ่มแม่บ้านแปรรูปอาหารและสมุนไพรดวงพิทักษ์, กลุ่มแม่บ้านทับยาว, กลุ่มแม่บ้านวัดราชโกษา, กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหลวงแพ่ง และกลุ่มเกษตรกรทำนาชุมทอง

- ธุรกิจประเภทของใช้ และของตกแต่งบ้าน 5 กลุ่ม คือ กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์ลินเกล้า, บุญปรีชา เดอคอร์(Boonpreecha Décor), กลุ่มศิลปะประดิษฐ์พูนสินธานี 2, กลุ่มของตกแต่งจากธรรมชาติ (ทดแทนไม้) คุ้มเกล้า และกลุ่มช่างปั้นลำพู่ทรา

- ธุรกิจประเภท เครื่องแต่งกาย 1 กลุ่ม คือ กลุ่มทำรองเท้าร่วมเกล้า

- ธุรกิจประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร 1 กลุ่ม คือ กลุ่มแม่บ้านแสงตะวัน

2.รูปแบบและวิธีการจัดเก็บข้อมูลในการทำธุรกิจ ธุรกิจส่วนใหญ่จะมีการจัดเก็บ

ข้อมูลในรูปแบบแฟ้ม/สมุดบันทึก ซึ่งข้อมูลที่จัดเก็บประกอบไปด้วยข้อมูลลูกค้า, ข้อมูลคงคลัง(สต็อก), ข้อมูลบุคลากร, บัญชีรายรับ-รายจ่าย, ประวัติการขาย, ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย, การประชุม, ข้อมูลผลิตภัณฑ์, ข่าวสารของกลุ่ม และอัลบั้มภาพกิจกรรมและภาพผลิตภัณฑ์ ซึ่งแต่ละกลุ่มอาจจะเก็บข้อมูลเพียงบางอย่างเท่านั้น โดยมีเพียงรายเดียวเท่านั้นที่ทำการเก็บข้อมูลครบถ้วนทุกรายการ คือ กลุ่มศิลปะประดิษฐ์พูนสินธานี 2 และมีบางธุรกิจที่ไม่เคยจัดเก็บข้อมูลในการทำธุรกิจเลย คือ กลุ่มผลิตขนมเปียะ, กลุ่มอาชีพอนุรักษ์ขนมไทย และกลุ่มแม่บ้านแสงตะวัน และมีเพียงธุรกิจเดียว คือ บุญปรีชา เดอคอร์(Boonpreecha Décor) ที่จ้างพนักงานเข้ามาจัดเก็บข้อมูลของธุรกิจตนเอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. การพัฒนาฐานข้อมูลธุรกิจ พบว่าธุรกิจส่วนใหญ่ต้องการที่จะพัฒนาการจัดเก็บฐานข้อมูลและโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ของตนเองบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต(E-Commerce) แต่ไม่สามารถที่จะทำได้เพราะ ขาดความรู้ความเข้าใจ, ขาดบุคลากร, ขาดงบประมาณ และไม่มีเวลาในการจัดทำ เพราะผู้นำกลุ่มและสมาชิกจะใช้เวลาส่วนใหญ่ในการผลิตและขายสินค้า

4. การจัดทำเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ชุมชน ใช้การออกแบบเว็บไซต์และเขียนแผนผังโดยจัดเรียงข้อมูลหมวดหมู่ของผลิตภัณฑ์ และเขตลาดกระบัง ให้ชัดเจนผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวกไม่สับสน การออกแบบหน้าเว็บเพจ ระบบนำทาง ตัวอักษร ภาพ การใช้สี ภาพประกอบ ให้มีรูปแบบที่เรียบง่าย ไม่ซับซ้อนและใช้งานได้อย่างสะดวก

5. การประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง (<http://www.agri.kmitl.ac.th/lsmce>) เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง ผลการประเมินความพึงพอใจและความเหมาะสมของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯ โดยรวมพบว่าอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.68 เมื่อพิจารณาเป็นรายหัวข้อพบว่ามีความพึงพอใจในความสะดวกรวดเร็วในการใช้ปุ่มมากที่สุด รองลงมาคือความถูกต้องของเนื้อหาสินค้า, ปริมาณเนื้อหาเหมาะสมและการจัดเรียงเนื้อหา/หัวข้อ เข้าใจง่าย ตามลำดับ สำหรับความเหมาะสมเพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง มีความเหมาะสมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.85

ข้อเสนอแนะ

1. การจัดเก็บข้อมูลของธุรกิจบางธุรกิจจะจัดใส่เศษกระดาษ ทำให้เกิดการสูญหาย ควรจะมีเจ้าหน้าที่มาให้ความรู้ในเรื่องการจัดเก็บข้อมูล อาจจะเป็นการจัดเก็บในรูปแบบแฟ้ม สมุดบันทึก หรือแม้แต่ในรูปแบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์

2. การพัฒนาฐานข้อมูลและระบบสารสนเทศของธุรกิจชุมชนควรทำควบคู่ไปกับการสนับสนุนของภาครัฐและเครือข่ายธุรกิจชุมชนต่างๆเมื่อธุรกิจมีการขยายตัว การจัดเก็บข้อมูลและระบบสารสนเทศต่างๆก็จะพัฒนาไปตามความต้องการของการใช้ประโยชน์ เพื่อสนับสนุนให้ธุรกิจชุมชนเป็นการควบคู่กันไป

เอกสารอ้างอิง

โฆสิต บั้นเปี่ยมรัษฎ์. 2551. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

http://news.sanook.com/economic/economic_51571.php. [2550, 29 ตุลาคม]

จุลศักดิ์ ชาญณรงค์. 2546. การศึกษาโครงสร้างองค์กรธุรกิจชุมชน : กรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านผลิตภัณฑ์กล้วยจังหวัดนนทบุรี. กรุงเทพมหานคร : ทบวงมหาวิทยาลัย.

ไจมนัส พลอยดี. 2540. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชนเปรียบเทียบระหว่างภาพรวมและภาพย่อย (อำเภอเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร และอำเภอลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช). วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).

ธงชัย สันติวงศ์. 2540. การนำเสนอในการประชุมคณะกรรมการวางแผนพัฒนาชนบททรัพยากรธรรมชาติสิ่งแวดล้อมและกระจายความเจริญสู่ภูมิภาค เรื่อง เศรษฐกิจชุมชน : ญัตติการพัฒนารูปแบบในช่วงแผนฯ ๗ ห้องประชุมเดชสนิทวงศ์ , 15 สิงหาคม 2538.

ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ. 2540. นโยบายและมาตรการในการส่งเสริมธุรกิจชุมชน. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย, กรุงเทพมหานคร. (เอกสารจัดสำเนา)

ผ่องอำไพและคณะ. 2544. ระบบการจัดการงานขายและคลังสินค้าสำหรับฟาร์มผักไฮโดรโปนิคส์. กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ. คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

พิชัย ทองดีเลิศและคณะ. 2540. การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการส่งเสริมการเกษตรของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรในภาครัฐและเอกชน : วิทยานิพนธ์. คณะเกษตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้า เมื่ออนุญาตเห็นใบโฆษณาเป็นการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มหาวิทยาลัยเกษตร

เย็น ภาววรรณและคณะ. 2543. **ธุรกิจยุคสารสนเทศ**. กรุงเทพมหานคร : ซีเอ็ดยูเคชั่น

ศรีปริญา ฐปกระจ่าง. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย.
(เอกสารอัดสำเนา)

ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียนภาคใต้. 2550. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

<http://southnfe.go.th/LearnSquare/courses/52/04network002.htm>. [2550, 12 สิงหาคม]

สัมพันธ์ เตชะอธิก และคณะ. 2539. **ความเข้มแข็งขององค์กรชาวบ้าน**. กรุงเทพมหานคร :
สถาบันชุมชนเพื่อท้องถิ่นพัฒนา.

สำนักงานเขตลาดกระบัง . 2550ก. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

<http://www.bma.go.th/ladkrabang/>. [2550, 19 กรกฎาคม]

สำนักมาตรฐานการศึกษา สำนักงานสภาสถาบันราชภัฏ : สำนักมาตรฐานอุดมศึกษา
ทบวงมหาวิทยาลัย. 2545. **ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง ใช้ประกอบการเรียน หลักสูตร
ประกาศนียบัตรบัณฑิตการจัดการและการประเมินโครงการ ชุดวิชาการ
จัดการธุรกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : บริษัท ศรีสยามพรีนซ์แอนด์แพคเกจ จำกัด.



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบสัมภาษณ์

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐาน

1. ชื่อ..... นามสกุล..... เพศ..... อายุ.... ปี
2. การศึกษา.....
3. สถานภาพในกลุ่ม
 - สมาชิก
 - กรรมการ
 - อื่นๆ ระบุ.....

4. ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์มีอะไรบ้าง

.....

.....

สถานที่จัดจำหน่าย

.....

.....

ตอนที่ 2 การพัฒนาฐานข้อมูล

ตอนที่ 2.1 ฐานข้อมูล และการจัดเก็บ/จัดทำ

1. ปัจจุบันท่านจัดทำ หรือจัดเก็บข้อมูลของกลุ่ม (ผลิตภัณฑ์) อย่างไรบ้าง

ข้อมูลที่จัดทำ/จัดเก็บ	ไม่ จัดเก็บ	จัดเก็บ						อื่นๆ
		สมุด/ แฟ้ม	Word	Excel	VDO	File ภาพ	อื่น	
1. เพิ่มข้อมูลลูกค้า								
2. เพิ่มข้อมูลรายการคงคลัง								

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในการดำเนินงานวิชาการเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ไปใช้ในทางอื่นโดยไม่ได้รับอนุญาต

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลที่ทำ/จัดเก็บ	ไม่ จัดเก็บ	จัดเก็บ						อื่นๆ
		สมุด/ แฟ้ม	Word	Excel	VDO	File ภาพ	อื่น	
3. เพิ่มข้อมูลบุคลากร								
4. เพิ่มบัญชีแยกประเภททั่วไป								
5. เพิ่มประวัติการขาย								
6. เพิ่มข้อมูลผู้จัดจำหน่าย								
7. เพิ่มการประชุม								
8. ข้อมูลผลิตภัณฑ์								

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลที่จัดทำ/จัดเก็บ	ไม่ จัดเก็บ	จัดเก็บ						อื่นๆ
		สมุด/ แฟ้ม	Word	Excel	VDO	File ภาพ	อื่น	
9. ข่าวสารของกลุ่ม								
10. ภาพกิจกรรม								
11. สื่อการประชาสัมพันธ์ - สิ่งพิมพ์ - website								
12. อื่นๆ								

**ตอนที่ 2.2 ความต้องการพัฒนาฐานข้อมูลของกลุ่ม หรือในการทำ Ecommerce ของ
ธุรกิจชุมชน**

1. ช่องทางการตลาดของธุรกิจ (ผลิตภัณฑ์) ของท่าน ตอบได้มากกว่า 1 รายการ

- Website ระบุ.....
- จตุจักร
- ตลาดท้องถิ่น ระบุ.....
- ร้านค้า ระบุ.....
- ขายฝาก ระบุ.....
- อื่นๆ ระบุ.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลที่จัดทำ	ไม่มี ปัญหา	มี ปัญหา	ต้องการพัฒนารูปแบบใด
1. เพิ่มข้อมูลลูกค้า
2. เพิ่มข้อมูลรายการคงคลัง
3. เพิ่มข้อมูลบุคลากร
4. เพิ่มบัญชีแยกประเภททั่วไป
5. เพิ่มประวัติการขาย
6. เพิ่มข้อมูลผู้จัดจำหน่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลที่จัดทำ	ไม่มี ปัญหา	มี ปัญหา	ต้องการพัฒนารูปแบบใด
7. เพิ่มการประชุม
8. ข้อมูลผลิตภัณฑ์
9. ข่าวสารของกลุ่ม
10. ภาพกิจกรรม
11. สื่อการประชาสัมพันธ์ - สิ่งพิมพ์ - website
12. อื่นๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ท่านต้องการทำธุรกิจบน Internet

 ต้องการ ไม่ต้องการ

4. ปัญหาในการทำธุรกิจบน Internet

 ความรู้ ความเข้าใจ บุคลากร งบประมาณ อื่นๆ ระบุ.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แบบประเมินความพึงพอใจของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง (OTOP Ladkrabang)
(สำหรับผู้ประกอบการ)**

คำชี้แจง โปรดใส่เครื่องหมาย (✓) ลงในช่องระดับความคิดเห็นตามค่าระดับคะแนนดังนี้

คะแนน 5 มากที่สุด /คะแนน 4 มาก /คะแนน 3 ปานกลาง /คะแนน 2 น้อย /คะแนน 1 ปรับปรุง

ตอนที่1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อ.....นามสกุล.....

อายุ.....ปี เพศ ชาย หญิง

การศึกษา () ประถมศึกษา () มัธยมศึกษา () ปวช.

() ปวส. () ปริญญาตรี () ปริญญาโท

ชื่อกลุ่ม.....

ที่อยู่ () แขวงลาดกระบัง () แขวงคลองสามประเวศ () แขวงคลองสองต้นนุ่น

() แขวงทับยาว () แขวงลำปลาทิว () แขวงชุมทอง

ประเภทสินค้า () อาหาร/เครื่องดื่ม () ของใช้/ของตกแต่งบ้าน () อื่นๆระบุ.....

ตอนที่2 ประเมินความพึงพอใจเว็บไซต์และความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ

และข้อมูลที่ต้องการแก้ไขเพิ่มเติม

เรื่อง	5	4	3	2	1
1. ความถูกต้องของเนื้อหาสินค้า					
2. ปริมาณเนื้อหาเหมาะสม					
3. การจัดเรียงเนื้อหา/หัวข้อ เข้าใจง่าย					
4.ความเหมาะสมของตัวอักษร					
5. ความเหมาะสมของสีพื้นหลัง					
6. ความเหมาะสมของภาพประกอบ					
7. ความสะดวกรวดเร็วในการใช้ปุ่ม					
8. ความสะดวกรวดเร็วในการเชื่อมโยงข้อมูล					
9. เว็บไซต์มีลักษณะดูน่าสนใจและน่าสนใจ					
10. ความเหมาะสมเพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลและเพื่อการโฆษณาเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ชุมชนเขตลาดกระบัง					

ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะและข้อมูลที่ต้องการแก้ไขเพิ่มเติม

.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับควรใช้วงเพื่อควรศึกษาเท่านั้น ไม่ควรนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้