

บทที่ 9

การวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจท้องถิ่น

ในการศึกษาการวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจท้องถิ่น เป็นการศึกษาการวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจท้องถิ่นในด้านการจัดการ การผลิต การตลาดและการเงินตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis และการวิเคราะห์ศักยภาพวิสาหกิจท้องถิ่นตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

9.1 การวิเคราะห์ศักยภาพวิสาหกิจท้องถิ่นตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis

9.2 การวิเคราะห์ศักยภาพวิสาหกิจท้องถิ่นตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

9.1 การวิเคราะห์ศักยภาพวิสาหกิจท้องถิ่นตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis

9.1.1 ด้านการจัดการ

วิสาหกิจท้องถิ่นรายชื่อที่ 1 จะมีจุดแข็งมากที่สุด รองลงมาคือวิสาหกิจท้องถิ่นรายชื่อที่ 2 และวิสาหกิจท้องถิ่นรายชื่อที่ 3 เนื่องจากวิสาหกิจท้องถิ่นรายชื่อที่ 1 นั้นจะมีการฝึกให้บุตรชายมาเรียนรู้การทำงานเพื่อบริหารจัดการร้าน นอกจากแรงงานประจำแล้วยังมีการรับเด็กนักเรียนจากโรงเรียนในท้องถิ่นมาทำงาน ใช้ระบบรุ่นพี่รุ่นน้องดูแลกัน แบ่งการทำงานตามความถนัดของแรงงาน มีการสร้างแรงจูงใจให้แก่แรงงานในการทำงานด้วย การรับแรงงานจะรับจากบุคคลภายในท้องถิ่น นอกจากนี้ยังมีการวางแผนเพิ่มการผลิตสินค้าที่เป็นที่นิยมในช่วงเทศกาลอีกด้วย

ส่วนวิสาหกิจท้องถิ่นรายชื่อที่ 2 มีลักษณะเด่นเป็นจุดแข็งคือ การทราบถึงกำลังการผลิตความสามารถในการผลิตของตนทำให้ง่ายต่อการวางแผนการผลิต และเป็นการทำงานผลิตภายในครอบครัว ไม่มีการว่าจ้างแรงงาน จึงสามารถควบคุมการทำงานทางด้านคุณภาพ เวลาและปริมาณงานได้ การจ่ายผลตอบแทนนั้นจะจ่ายตามจำนวนชิ้นงานที่ตนรับผิดชอบทำงานการผลิต มีลูกสะใภ้และหลานสาวช่วยผลิตสินค้า และเป็นผู้สืบกิจการต่อไป

ทางวิสาหกิจท้องถิ่นรายชื่อที่ 3 นั้น มีการฝึกงานให้บุตรชายคอยช่วยเหลือในการทำงาน เพื่อสืบทอดกิจการ มีการกระจายอำนาจความรับผิดชอบให้หัวหน้าคนงานคอยดูแลแรงงานและการผลิตสินค้า มีการแบ่งงานตามความถนัดของแรงงาน แต่แรงงานก็สามารถทำงานได้ทุกงาน และจะรับแรงงานจากคนภายในท้องถิ่น

ส่วนจุดอ่อนของทั้ง 3 ร้านคือ อำนาจการตัดสินใจต่าง ๆ ต่อมมาจากเจ้าของร้านทำให้เกิดการล่าช้าในการตัดสินใจ

9.1.2 ด้านการผลิต

วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 จะมีจุดแข็งมากที่สุด รองลงมาคือวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 และวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 เนื่องจากวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 มีสถานที่ที่ตั้งโรงงานอยู่ในตลาดสินค้าใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งพลังและสาธารณูปโภค มีการวางแผนผลิตอย่างรอบคอบไม่มีการปรับกำลังผลิต มีการซื้อวัตถุดิบสำรองการผลิตไว้ และมีความเสียหายจากการผลิตสินค้าน้อยมาก เพราะเป็นการทำงานภายในครอบครัว จุดอ่อนที่สำคัญของร้านคือ การจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตเพียง 1 ราย ทำให้ไม่สามารถเลือกซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตได้หลากหลาย การจัดเก็บวัตถุดิบยังไม่เป็นระเบียบไม่มีชั้นวางจัดเก็บให้เป็นระเบียบและไม่มีการใช้อุปกรณ์ปิดจมูกในขณะที่ทำการผลิต นอกจากนี้ยังไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

ทางวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 ลักษณะเด่นที่เป็นจุดแข็งคือ มีความชำนาญในการทำของเก่า และมีการใช้อุปกรณ์ปิดจมูกในระหว่างการผลิตสินค้าที่กระบวนการผลิตมีการใช้สารระเหยและมีฝุ่นมาก สถานที่ตั้งโรงงานอยู่ใกล้ตลาดสินค้า แหล่งแรงงาน พลังงานและสาธารณูปโภค และมีการจัดซื้อวัตถุดิบ 1 ชนิด จากผู้ผลิต 1 ราย ทำให้สามารถเลือกผู้ผลิตที่ผลิตสินค้านั้นๆ ได้ดีที่สุดได้ ยังมีจุดอ่อนคือการคำนวณระยะเวลาในการผลิตอาจมีการคำนวณผิดพลาด ทำให้ต้องมีการปรับกำลังผลิต ไม่มีการตรวจสอบวัตถุดิบและจัดเก็บวัตถุดิบให้เป็นระเบียบ นอกจากนี้ยังไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

ส่วนทางวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 นั้น ลักษณะเด่นของทางร้านคือ มีการจัดวางวัตถุดิบอย่างเป็นระเบียบ โดยมีชั้นสำหรับการจัดวางวัตถุดิบและสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว ส่วนการจัดซื้อวัตถุดิบของทางร้านจะมีการจัดซื้อวัตถุดิบ 1 ชนิด จากผู้ผลิต 1 ราย ทำให้สามารถเลือกผู้ผลิตที่ผลิตสินค้านั้นๆ ได้ดีที่สุดได้ ด้านจุดอ่อนคือ การไม่มีการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ ไม่มีการใช้อุปกรณ์ปิดจมูกในระหว่างการผลิตสินค้า และไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การผลิตสินค้าเป็นการผลิตในรูปแบบเดิม ๆ

9.1.3 ด้านการตลาด

วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 จะมีจุดแข็งมากที่สุด รองลงมาคือวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 และวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 เนื่องจากวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 นั้น คือมีการตีหีบหรือล้างเพื่อเป็นบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าด้วย มีการจัดการส่งเสริมการขายแก่ลูกค้าโดยการการแถมสินค้าเป็นส่วนใหญ่ จุดอ่อนคือ การคำนวณค่าขนส่งสินค้าภายในประเทศต้องเก็บเงินต้นทางทำให้เกิดทั้งกำไรและการ

ขาดทุน ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง ไม่มีการใช้พนักงานขายและไม่มีการเสนอกลยุทธ์ด้านราคาแก่ลูกค้า

ส่วนวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 นั้น ลักษณะเด่นที่เป็นจุดแข็งคือ วิธีการขนส่งสินค้าไปยังผู้บริโภคนั้นจะใช้บริการจากบริษัทขนส่งสินค้าทั้งการส่งภายในประเทศและต่างประเทศ ทำให้ไม่ต้องรับภาระค่าขนส่ง จุดอ่อนคือ ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง ไม่มีการจัดการส่งเสริมการขาย ไม่มีการใช้พนักงานขายและไม่มีการเสนอกลยุทธ์ด้านราคาแก่ลูกค้า

ทางวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 ลักษณะเด่นคือ มีการจัดการส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้า มีส่วนลด 5% สำหรับการซื้อสินค้าครบ 100 ชิ้นขึ้นไป จุดอ่อนคือ ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเองทำให้เกิดการเลียนแบบสินค้า ไม่มีการใช้พนักงานขายและไม่มีการเสนอกลยุทธ์ด้านราคาแก่ลูกค้า

9.1.4 ด้านการเงิน

วิสาหกิจท้องถิ่นทั้ง 3 ราย จะมีจุดแข็งทางการเงินเหมือนกันคือ มีวิธีการชำระค่าวัตถุดิบและมีวิธีการชำระเงินของลูกค้า ด้วยการชำระทันทีด้วยเงินสด หรือ โอนผ่านบัญชีธนาคาร จะมีการตรวจสอบให้เรียบร้อยแล้วจึงส่งมอบสินค้า แต่วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 และวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 นั้นลักษณะเด่นคือแหล่งเงินทุนของร้านเป็นแหล่งเงินทุนส่วนตัว และจุดอ่อนของทั้ง 2 ร้านคือ ไม่มีการลงบัญชีและปิดบัญชีประจำวัน ส่วนวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 จะมีการลงบันทึกรายรับ รายจ่ายของร้านในแต่ละวันไว้ จุดอ่อนของวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 นั้นคือ มีการกู้เงินจากสถาบันการเงิน ไม่ได้มาจากเงินทุนส่วนตัวทั้งหมดทำให้ต้องรับภาระการชำระหนี้

และจุดอ่อนที่วิสาหกิจท้องถิ่นทั้ง 3 ราย ประสบอยู่ คือ การเสียภาษีซ้ำซ้อนต้องเสียภาษีทั้งที่อบต. และอำเภอ ทำให้ต้นทุนในการผลิตสินค้าสูงขึ้น

9.2 การวิเคราะห์ศักยภาพวิสาหกิจท้องถิ่นตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

9.2.1 วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1

ในการวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ผลิตภัณฑ์เทพนมขนาด 60 นิ้วและนางรำขนาด 40 นิ้วของวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 ได้คะแนน 67 คะแนน เนื่องจากว่าการผลิตของวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 ใช้วัตถุดิบในประเทศทั้งหมด โดยซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตที่จังหวัดลำพูน มีการขยายแรงงานมากกว่าร้อยละ 20 ขึ้นไป จากการรับแรงงานเด็กนักเรียนในท้องถิ่นมาทำงานที่ร้าน ในการผลิตสินค้ายังมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากปัญหาการจัดเก็บขยะที่เกิดขึ้นในการผลิต เนื่องจากไม่มีระบบการจัดเก็บขยะที่ดีแต่มีการหาทางดำเนินการแก้ไขจากการ

ประชุมกันภายในหมู่บ้าน และศักยภาพในการผลิตสินค้าจำนวนมากนั้น สามารถทำการผลิตซ้ำได้ในปริมาณและคุณภาพเดิม มีความสามารถในการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

ด้านการตลาด แหล่งจำหน่ายหลักของสินค้าคือ ตลาดระหว่างจังหวัด เช่น พัทยา ภูเก็ต กรุงเทพฯ เป็นต้น การผลิตจะเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า รายได้ในการจัดจำหน่ายเทียบเท่ากับปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 25 มีความต่อเนื่องของตลาดเพราะมีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และมีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ ช่องทางการจำหน่ายของทางร้านนั้น จะจำหน่ายผ่านตัวแทนการค้าทั้งในและต่างประเทศโดยจะมีพ่อค้าคนกลางมาซื้อสินค้าเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ

ด้านความเข้มแข็งของชุมชนนั้น แม้ว่าวิสาหกิจท้องถิ่นจะเป็น SMEs แต่ได้ผ่านเกณฑ์การเข้ารับการคัดสรรเบื้องต้นของกรมพัฒนาชุมชนจังหวัดข้อใดข้อหนึ่งใน 3 ข้อ คือ แรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นแรงงานในท้องถิ่น ดังนั้นวิสาหกิจท้องถิ่นจึงสามารถเข้ารับการคัดสรรใช้เกณฑ์การให้คะแนนเช่นเดียวกับวิสาหกิจชุมชน โดยมีรายละเอียดดังนี้ ระยะเวลาในการจัดตั้งกลุ่ม 5 ปีขึ้นไป มีที่ของเงินทุนหลักจากการระดมทุนจากสมาชิกอย่างเดียว การบริหารจัดการองค์กรจะมีผู้นำ มีระเบียบปฏิบัติและโครงสร้างการบริหารกลุ่ม ไม่มีการบันทึกบัญชีใด ๆ

ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยที่มาจากรูปแบบ สี สัน ขนาด และองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิมและมีการพัฒนาอย่างสร้างสรรค์ ไม่มีการพัฒนารูปแบบสี สันของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพราะการผลิตส่วนใหญ่เป็นการผลิตในรูปแบบเดิมๆ การพัฒนารูปแบบ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในรอบ 1 ปีจะพัฒนาตามคำแนะนำของลูกค้า ไม่มีคะแนนทางด้านบรรจุภัณฑ์เนื่องจากเป็นสินค้าขนาดใหญ่จึงไม่มีบรรจุภัณฑ์บรรจุผลิตภัณฑ์

ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์ มีเรื่องราวของเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ ภูมิปัญญานำมาจากที่อื่นและนำพัฒนาเพิ่มเติม

หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ กรณีผลิตภัณฑ์ยังไม่มีมาตรฐานรองรับ ผลิตภัณฑ์จะมีความแข็งแรง ทนทาน เหมาะสมกับการใช้งาน มีความสวยงาม ประณีต ทันสมัยปลอดภัยต่อผู้ใช้และดูแลรักษาง่าย

การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ไทย วิสาหกิจรายที่ 1 ได้คะแนน 67 คะแนน จัดอยู่ในระดับ 2 ดาว เป็นสินค้าระดับที่สามารถพัฒนาสู่ระดับ 3 ดาวได้ มีการประเมินศักยภาพเป็นระยะ

9.2.2 วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2

ในการวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ผลิตภัณฑ์ชั้นโดกขนาด 18 นิ้ว ของวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 ได้คะแนน 66 คะแนน เนื่องจากว่าการผลิตของวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 ใช้วัตถุดิบในประเทศทั้งหมด โดยซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตในอำเภอหาดง ไม่

มีการขยายแรงงานเพราะเป็นการทำงานภายในครอบครัว จ้างแรงงานภายนอก ในการผลิตสินค้ายังมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเนื่องจากปัญหาขยะที่ไม่มีระบบการจัดเก็บที่ดี แต่มีการหาทางดำเนินการแก้ไขจากการประชุมกันภายในหมู่บ้าน และศักยภาพในการผลิตสินค้าจำนวนมากนั้นสามารถทำการผลิตซ้ำได้ในปริมาณและคุณภาพเดิม

ด้านการตลาด แหล่งจำหน่ายหลักของสินค้าคือ ตลาดต่างประเทศ เช่น ประเทศอเมริกา รายได้ในการจัดจำหน่ายเทียบเท่ากับปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 25 มีความต่อเนื่องของตลาด เพราะมีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่และมีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ ช่องทางการจำหน่ายของทางร้านนั้นจะจำหน่ายผ่านตัวแทนการค้าทั้งในและต่างประเทศโดยจะมีพ่อค้าคนกลางมาซื้อสินค้าเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ

ด้านความเข้มแข็งของชุมชน แม้ว่าวิสาหกิจท้องถิ่นจะเป็น SMEs แต่ได้ผ่านเกณฑ์การเข้ารับการคัดสรรเบื้องต้นของกรมพัฒนาชุมชนจังหวัดขอนแก่นข้อใดข้อหนึ่งใน 3 ข้อ คือ แรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นแรงงานในท้องถิ่น ดังนั้นวิสาหกิจท้องถิ่นจึงสามารถเข้ารับการคัดสรรใช้เกณฑ์การให้คะแนนเช่นเดียวกับวิสาหกิจชุมชน โดยมีรายละเอียดดังนี้ ระยะเวลาในการจัดตั้งกลุ่ม 5 ปีขึ้นไป มีที่ของเงินทุนหลักจากการระดมทุนจากสมาชิกอย่างเดียว การบริหารจัดการองค์กรจะมีผู้นำ แต่ไม่กำหนดระเบียบปฏิบัติและไม่มีการบันทึกบัญชีใด ๆ

ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่มาของรูปแบบ สี สัน ขนาด และองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิมและมีการพัฒนาอย่างสร้างสรรค์ ไม่มีการพัฒนารูปแบบ สี สันของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตในรูปแบบเดิมๆ การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในรอบ 1 ปี จะพัฒนาตามคำแนะนำของลูกค้า บรรจุภัณฑ์เป็นแบบดั้งเดิม

ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์ มีเรื่องราวของเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์และภูมิปัญญานำมาจากที่อื่นและนำมาพัฒนาเพิ่มเติม

หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ กรณีผลิตภัณฑ์ยังไม่มีมาตรฐานรองรับผลิตภัณฑ์จะมีความแข็งแรง ทนทาน เหมาะสมกับการใช้งาน มีความสวยงาม ประณีต ทันสมัยปลอดภัยต่อผู้ใช้และดูแลรักษาง่าย

การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ไทย ร้านค้าห่อล้าอตุลย์สิ่งได้คะแนน 66 คะแนน จัดอยู่ในระดับ 2 ดาว เป็นสินค้าเป็นสินค้าที่สามารถพัฒนาสู่ระดับ 3 ดาวได้ มีการประเมินศักยภาพเป็นระยะ

9.2.3 วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3

ในการวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ผลิตภัณฑ์ทั้งข้างทองแบบยืนขนาด 6 นิ้วและกวางทองแบบยืนขนาด 4 นิ้ว ของวิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 ได้

คะแนน 61 คะแนน เนื่องจากการผลิตใช้วัตถุดิบในประเทศทั้งหมดโดยมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากจังหวัดลำพูนและจังหวัดลำปาง มีการขยายแรงงานน้อยกว่าร้อยละ 20 เนื่องจากการรับแรงงานใหม่ต้องใช้เวลาในการฝึกฝีมือมาก ในการผลิตสินค้ายังมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพราะไม่มีระบบการจัดเก็บขยะที่ดีแต่มีการหาทางดำเนินการแก้ไขจากการประชุมภายในหมู่บ้าน และศักยภาพในการผลิตสินค้าจำนวนมากนั้นสามารถทำการผลิตซ้ำได้ในปริมาณและคุณภาพเดิม

ด้านการตลาด แหล่งจำหน่ายหลักของสินค้าคือ ตลาดระหว่างจังหวัด เช่น กรุงเทพฯ รายได้ในการจัดจำหน่ายเทียบเท่ากับปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 25 ความต่อเนื่องของตลาดมีลูกค้าเก่าแต่ไม่มีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอเพราะลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าข้าราชการที่มาซื้อสินค้าที่ศูนย์หัตถกรรมบ้านถวาย ช่องทางการจำหน่ายของทางร้านนั้นจะจำหน่ายผ่านตัวแทนการค้าทั้งในและต่างประเทศโดยจะมีพ่อค้าคนกลางมาซื้อสินค้าเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ

ด้านความเข้มแข็งของชุมชน แม้ว่าวิสาหกิจท้องถิ่นจะเป็น SMEs แต่ได้ผ่านเกณฑ์การเข้ารับการคัดสรรเบื้องต้นของกรมพัฒนาชุมชนจังหวัดข้อใดข้อหนึ่งใน 3 ข้อ คือ แรงงานที่ใช้ในการผลิตเป็นแรงงานในท้องถิ่น ดังนั้นวิสาหกิจท้องถิ่นจึงสามารถเข้ารับการคัดสรรใช้เกณฑ์การให้คะแนนเช่นเดียวกับวิสาหกิจชุมชน โดยมีรายละเอียดดังนี้ ระยะเวลาในการจัดตั้งกลุ่ม 5 ปีขึ้นไป มีที่ของเงินทุนหลักมาจากการกู้ยืมมากกว่าหุ้นของสมาชิก การบริหารจัดการองค์กรจะมีผู้นำ มีระเบียบปฏิบัติและและโครงสร้างการบริหารกลุ่มและมีการบันทึกบัญชีอย่างง่าย ๆ ไม่เป็นระบบ

ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่มาของรูปแบบ สี สัน ขนาด และองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม การพัฒนารูปแบบ สี สันของผลิตภัณฑ์ไม่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง การพัฒนารูปแบบ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในรอบ 1 ปีจะพัฒนาตามคำแนะนำของลูกค้า บรรลุถึงขั้นเป็นแบบดั้งเดิม

ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์ มีเรื่องราวของเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์และภูมิปัญญานำมาจากที่อื่นและนำพัฒนาเพิ่มเติม

หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ กรณีผลิตภัณฑ์ยังไม่มีมาตรฐานรองรับผลิตภัณฑ์จะมีความแข็งแรง ทนทาน เหมาะสมกับการใช้งาน มีความสวยงาม ประณีต ทันสมัย ปลอดภัยต่อผู้ใช้และดูแลรักษาง่าย

การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ไทย วิเชียรหัตถกรรมได้คะแนน 61 คะแนน จัดอยู่ในระดับ 2 ดาว เป็นสินค้าระดับที่สามารถพัฒนาสู่ระดับ 3 ดาวมีการประเมินเป็นระยะ ๆ

ตาราง 9.1 การวิเคราะห์ศักยภาพวิสาหกิจท้องถิ่นตามหลักเกณฑ์ SWOT

ร้าน SWOT	สุวรรณ แอนติค	คำหล้าดูย์สิงห์	วิเชียรหัตถกรรม
1) จุดแข็ง ด้านการจัดการ	<p>1) มีการฝึกงานลูกชายในการบริหารจัดการของครอบครัว คูแลร้านในศูนย์หัตถกรรมบ้านถวาย 2 ฟังคลองเพื่อสืบทอดกิจการต่อไปในอนาคต</p> <p>2) นอกจากจะมีการแบ่งการทำงานของคนตามความถนัดแล้ว แรงงานทุกคนสามารถทำงานทุกอย่างภายในกระบวนการผลิตได้ ทำให้สามารถหมุนเวียนแรงงานให้ทำหน้าที่หลายๆหน้าที่ภายในร้านได้</p> <p>3) นอกจากแรงงานประจำแล้ว ยังมีจ้างแรงงานพิเศษ คือ เด็กนักเรียนที่ต้องการรายได้พิเศษ และใช้เวลาว่าง</p>	<p>1) มีนางคำหล้าและนางสาวภักติพรช่วยเหลือในการผลิตและสืบทอดกิจการต่อไปในอนาคต</p> <p>2) การจ่ายผลตอบแทน จะเป็นการแบ่งจ่ายตามจำนวนชิ้นงานของแต่ละคนที่รับผิดชอบ ทำให้ต้องมีความรับผิดชอบต่องานของตนที่รับไปทำ</p> <p>3) มีการวางแผนการผลิตสินค้าอย่างดีมีการปรึกษากันภายในครอบครัว ถึงความสามารถให้การผลิตของตน เพราะเป็นการทำงานภายในครอบครัว ทำให้ง่ายต่อการวางแผนการผลิต</p> <p>4) สามารถควบคุมการทำงานทั้งด้าน</p>	<p>1) มีการฝึกงานลูกชายในการที่จะบริหารจัดการของครอบครัว เพื่อสืบทอดกิจการต่อไปในอนาคต</p> <p>2) นอกจาก จะมีการแบ่งการทำงานของคนตามความถนัดแล้วแรงงานทุกคนยังทำงานทุกอย่างในกระบวนการผลิตได้ ทำให้มีการหมุนเวียนของแรงงาน สามารถทำหน้าที่อื่นๆ ในกระบวนการผลิตได้</p> <p>3) การรับแรงงานจะเป็นแรงงานภายในท้องถิ่น คือ ภายในหมู่บ้านหรือภายในต.ขุนดง เท่านั้น</p> <p>4) มีการกระจายอำนาจโดยให้หัวหน้า</p>

<p>ด้านการผลิต</p>	<p>ให้เป็นประโยชน์ ถือเป็นการตอบแทนให้แก่สังคม</p> <p>4) มีการให้ผลตอบแทนนอกเหนือจากค่าจ้าง เพื่อเป็นสิ่งจูงใจให้แก่แรงงานในการทำงาน เช่น เลี้ยงอาหาร ขนม น้ำหวาน ทำให้แรงงานมีความตั้งใจในการทำงานมากขึ้น</p> <p>5) การรับแรงงานจะเป็นแรงงานภายในหมู่บ้าน หรือใน ต.ขุนตง เท่านั้น เกณฑ์การรับแรงงานที่สำคัญคือ มีใจรักและมีความรับผิดชอบ</p> <p>6) มีการวางแผนการเพิ่มการผลิตสินค้าที่เป็นนิยมนในช่วงต่างๆ เช่น เข้าพรรษา จะผลิตดอกบัวทองออกจำหน่ายมากกว่าสินค้าชนิดอื่น</p> <p>1) มีการควบคุมดูแลกระบวนการผลิตทุกขั้นตอนในการผลิต โดยนางวลี ทำให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ</p>	<p>คุณภาพ ด้านปริมาณ และด้านเวลาได้ เพราะทราบความสามารถในการผลิตของตนเอง</p> <p>5) มีการวางแผนการเพิ่มการผลิตสินค้าที่เป็นนิยมนในช่วงต่างๆ เช่น เข้าพรรษา จะผลิตขันโตกออกจำหน่ายมากกว่าสินค้าชนิดอื่น</p> <p>1) มีการควบคุมดูแลกระบวนการผลิตในทุกขั้นตอนของการผลิต ทั้งการควบคุมการทำงานของตนเอง และ</p>	<p>คนงานเป็นผู้คอยดูแลแรงงาน</p> <p>5) มีการวางแผนการเพิ่มการผลิตสินค้าที่เป็นนิยมนในช่วงต่างๆ เช่น เข้าพรรษา จะผลิตดอกบัวทองออกจำหน่ายมากกว่าสินค้าชนิดอื่น</p> <p>1) มีการควบคุมกระบวนการผลิต ทุกขั้นตอนโดยหัวหน้าคนงานและนางบัวผัน</p>
--------------------	---	--	---

	<p>2) สถานที่ตั้งโรงงาน ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบ ตลาดสินค้า แหล่งแรงงาน และ แหล่ง พ ลั ง ง า น และ สาธารณูปโภค ทำให้สะดวกต่อการขนส่ง แรงงานเพียงพอ และ สาธารณูปโภคอุดมสมบูรณ์</p> <p>3) การจัดซื้อวัตถุดิบ เป็นการซื้อวัตถุดิบ 1 ชนิด กับผู้ผลิต 1 ราย ทำให้สามารถเลือกผู้ผลิตที่สามารถผลิตสินค้าชนิดนี้ได้ดีที่สุดได้</p> <p>4) การทำสี มีส่วนผสมของน้ำมันวานิช และน้ำมันก๊าด ซึ่งเป็นสารระเหย มีผลต่อระบบทางเดินหายใจ จึงมีการใช้อุปกรณ์ปิดจมูก</p> <p>5) ลักษณะการผลิตส่วนใหญ่เป็นผลิตตามคำสั่งซื้อทำให้ทราบจำนวนการผลิตแน่นอน</p> <p>6) มีความชำนาญในการทำของเก่า</p>	<p>จากนางจันทร์สม</p> <p>2) สถานที่ตั้งโรงงานอยู่ในตลาดสินค้า ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งพลังงานและสาธารณูปโภค ทำให้สะดวกต่อการขนส่ง สาธารณูปโภคอุดมสมบูรณ์</p> <p>3) เนื่องจากการผลิตเป็นการทำงานภายในครอบครัว ทำให้สินค้าที่เสียหายจากการผลิตมีน้อยมาก สามารถนำมาแก้ไขปรับปรุงใหม่ ที่ไม่ทำให้คุณภาพของสินค้าเสียหาย</p> <p>4) การวางแผนการผลิตมาเป็นอย่างดีทำให้ไม่มีปัญหาในเรื่องกำหนดส่งสินค้าและการปรับกำลังการผลิต</p> <p>5) มีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบก่อนทุกครั้งหากสินค้ามีตำหนิมีรอยไม่สามารถแก้ไขได้ ส่งคืนผู้ผลิต</p> <p>6) มีการสำรองวัตถุดิบทุกครั้งที่ตั้งซื้อวัตถุดิบ เพราะต้องสำรองการผลิตสินค้าไว้เก็บไว้เป็นสินค้าคงคลังและ</p>	<p>2) สถานที่ตั้งโรงงานอยู่ใกล้ตลาดสินค้า แหล่งวัตถุดิบ แรงงานและพลังงาน และสาธารณูปโภคทำให้สะดวกต่อการขนส่ง มีแรงงานเพียงพอ สาธารณูปโภคอุดมสมบูรณ์</p> <p>3) การซื้อวัตถุดิบเป็นการซื้อวัตถุดิบ 1 ชนิด จากผู้ผลิต 1 ราย ทำให้สามารถเลือกผู้ผลิตที่สามารถผลิตสินค้าชนิดนี้ได้ดีที่สุดได้</p> <p>4) มีการจัดวางวัตถุดิบอย่างเป็นระเบียบ โดยมีการจัดชั้นสำหรับจัดวางวัตถุดิบ และสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว</p> <p>5) ลักษณะการผลิตสินค้าจะมีทั้งการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในร้านที่ศูนย์ หัตถกรรมหมู่บ้าน และการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า</p>
--	---	---	---

<p>ด้านการตลาด</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ เป็นลูกค้าประจำ ทำให้มีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง 2) มีบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้า นอกจากนี้จะใช้ถุงกันกระแทก และห่อด้วยหนังสือพิมพ์นอกจากนี้ยังมีการตีหีบหรือลังให้ลูกค้าด้วย 3) มีแหล่งจำหน่ายสินค้า 2 แหล่ง คือที่บ้านซึ่งเป็นโรงงาน และร้านในศูนย์หัตถกรรม 2 ฟังคลอง ทำให้มีแหล่งกระจายสินค้าได้มากขึ้น 4) มีการส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะเป็นการแถมสินค้าขนาดเล็กให้ หากซื้อในปริมาณมาก 5) มีการจัดทำโฆษณาของร้านโดยการ 	<p>ขายหน้าร้าน</p> <ol style="list-style-type: none"> 7) ลักษณะการผลิตสินค้าส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อทำให้สามารถทราบถึงปริมาณการผลิตที่แน่นอน <ol style="list-style-type: none"> 1) กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ ทำให้มีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง 2) การขนส่งสินค้าไปยังผู้บริโภค ใช้บริการของบริษัทขนส่ง ทำให้ไม่ต้องรับภาระในเรื่องการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้า และค่าส่งสินค้า 3) การขนส่งสินค้าใช้บริการบรรจุภัณฑ์ของบริษัทขนส่ง ทำให้ไม่ต้องรับภาระเรื่องบรรจุภัณฑ์ 4) มีการจัดทำโฆษณาของร้าน โดยการลงสื่อโฆษณาของร้าน เช่น แผ่นพับ โฆษณาของหมู่บ้าน 	<ol style="list-style-type: none"> 1) กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของร้านจะเป็นนักท่องเที่ยวที่มาซื้อสินค้าที่ร้าน ในศูนย์หัตถกรรมหมู่บ้านถวาย 2) มีการจัดการส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้า หากซื้อในปริมาณมากกว่า 100 ชิ้น จะลดราคาสินค้า 5 % 3) มีการจัดทำโฆษณาของร้าน โดยการลงสื่อโฆษณา เช่น แผ่นพับของหมู่บ้าน
--------------------	---	---	--

<p>ด้านการเงิน</p>	<p>ลงสื่อโฆษณาเช่น แผ่นพับโฆษณาของหมู่บ้าน</p> <p>1) วิธีการชำระเงินของลูกค้า และวิธีการชำระเงินค่าวัตถุดิบจะชำระทันทีด้วยเงินสด ทำให้ไม่มีหนี้สินค้างชำระในกิจการ</p> <p>2) หากเป็นวิธีการชำระเงินโดยการโอนผ่านธนาคาร จะมีการตรวจสอบยอดบัญชีก่อนเสมอ จึงจะส่งมอบสินค้า ทำให้ไม่เกิดปัญหาหนี้ไม่สามารติดตามได้</p> <p>3) แหล่งเงินทุนของร้านเป็นเงินทุนส่วนตัวทั้งหมดทำให้ไม่มีหนี้สินค้างชำระ</p>	<p>1) วิธีการชำระเงินของลูกค้า และวิธีการชำระเงินค่าวัตถุดิบจะชำระทันทีด้วยเงินสด ทำให้ไม่มีหนี้สินค้างชำระในกิจการ</p> <p>2) หากเป็นวิธีการชำระเงินโดยการโอนผ่านธนาคาร จะมีการตรวจสอบยอดบัญชีก่อนเสมอ จึงจะส่งมอบสินค้า ทำให้ไม่เกิดปัญหาหนี้ไม่สามารติดตามได้</p> <p>3) แหล่งเงินทุนของร้านเป็นเงินทุนส่วนตัวทั้งหมด ทำให้ไม่มีหนี้สินค้างชำระ</p>	<p>1) วิธีการชำระเงินของลูกค้า และวิธีการชำระเงินค่าวัตถุดิบจะชำระทันทีด้วยเงินสด ทำให้ไม่มีหนี้สินค้างชำระในกิจการ</p> <p>2) หากเป็นวิธีการชำระเงินโดยการโอนผ่านธนาคาร จะมีการตรวจสอบยอดบัญชีก่อนเสมอ จึงจะส่งมอบสินค้า ทำให้ไม่เกิดปัญหาหนี้ไม่สามารติดตามได้</p> <p>3) รายได้ส่วนใหญ่ที่นำมาหมุนเวียนใช้จ่ายภายในร้าน ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวที่มาซื้อสินค้าที่ร้านในศูนย์หัตถกรรมหมู่บ้านถวาย</p> <p>4) มีการลงบัญชีและปิดบัญชีประจำวัน บันทึกรายรับรายจ่าย ของร้าน</p>
--------------------	--	--	---

<p>2) จุดอ่อน</p> <p>ด้านการจัดการ</p>	<p>อำนาจการตัดสินใจอยู่ที่ นาง วลี ทั้งหมด จำให้เกิดความล่าช้าในการตัดสินใจและการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ทั้งด้านการผลิต การตลาดและการเงิน จะเป็นการตัดสินใจ โดยใช้ประสบการณ์ในการทำงาน ทำให้เกิดข้อผิดพลาดขึ้นได้ เช่น การวางแผนการผลิต การคำนวณค่าขนส่ง</p>	<p>อำนาจการตัดสินใจส่วนใหญ่อยู่ที่ นาง จันทร์สม ทำให้เกิดความล่าช้าในการตัดสินใจ</p>	<p>อำนาจการตัดสินใจในแม้จะมีการกระจายอำนาจให้แก่หัวหน้าคนงาน แต่สุดท้ายก็ต้องรอการตัดสินใจจากนางบัวผัน ทำให้เกิดความล่าช้า เพราะนางบัวผันไม่ได้อยู่ที่โรงงาน จะอยู่ที่ร้านในศูนย์หัตถกรรมหมู่บ้าน จะเข้าโรงงานเพื่อตรวจงานตอนเช้า – เย็น เท่านั้นและการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ทั้งด้านการผลิต การตลาดและการเงิน จะเป็นการตัดสินใจ โดยใช้ประสบการณ์ในการทำงาน ทำให้เกิดข้อผิดพลาดขึ้นได้ เช่น การวางแผนการผลิต</p>
<p>ด้านการผลิต</p>	<p>1) มีการวางแผนการผลิตสินค้าจากกรคำนวณระยะเวลาการผลิตด้วยตนเอง อาจมีการคำนวณผิดพลาด ทำให้ต้องมีการปรับกำลังการผลิต โดยการ</p>	<p>1) ไม่มีการจัดวางวัตถุดิบให้เป็นระบบระเบียบ โดยจะวางวัตถุดิบไว้หลังร้าน ไม่มีชั้นจัดเก็บวาง</p> <p>2) การทำสีมีส่วนผสมของน้ำมันวานิช</p>	<p>1) มีการวางแผนการผลิตสินค้าจากกรคำนวณระยะเวลาในการผลิตด้วยตนเองอาจมีการคำนวณผิดพลาด ทำให้ต้องมีการปรับกำลังการผลิต โดยการ</p>

	<p>กระจายการผลิตไปยังโรงงานอื่น</p> <p>2) ไม่มีการจัดวางวัตถุดิบให้เป็นระบบระเบียบ โดยจะวางวัตถุดิบไว้ด้านหลังโรงงานไม่มีชั้นจัดเก็บ</p> <p>3) ไม่มีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ หากเกิดรอยตำหนิมากทำให้ต้องใช้เวลาในการตกแต่งปรับปรุงรอยตำหนิต่างๆ</p> <p>4) ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การผลิตสินค้า จะผลิตในรูปแบบเดิมๆ</p>	<p>และน้ำมันก๊าด ซึ่งเป็นสารระเหย มีผลต่อทางเดินหายใจ แต่ไม่มีการใช้อุปกรณ์ปิดจุก</p> <p>3) ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การผลิตสินค้า จะผลิตในรูปแบบเดิมๆ</p>	<p>ทำงานกลางคืน หรือให้แรงงานนำไปทำที่บ้าน</p> <p>2) ไม่มีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ หากเกิดรอยตำหนิมากทำให้ต้องใช้เวลาในการตกแต่งปรับปรุงรอยตำหนิต่างๆ</p> <p>3) การทำสีมีส่วนผสมของน้ำมันก๊าด และน้ำมันวานิช ซึ่งเป็นสารระเหยมีผลต่อทางเดินหายใจ แต่ไม่มีการใช้อุปกรณ์ปิดจุก</p> <p>5) ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่การผลิตสินค้า จะผลิตในรูปแบบเดิมๆ</p>
<p>ด้านการตลาด</p>	<p>1) ผลิตภัณฑ์ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้เกิดการเลียนแบบสินค้า</p> <p>2) ราคาสูงกว่าผู้ผลิตรายอื่นในกลุ่มเดียวกัน ทำให้มีลูกค้าใหม่จำนวนน้อย</p> <p>3) ไม่มีการใช้พนักงานขายในการ</p>	<p>1) ผลิตภัณฑ์ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้เกิดการลอกเลียนแบบสินค้า</p> <p>2) ไม่มีการจัดการส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้า</p> <p>3) ไม่มีการใช้พนักงานขายในการ</p>	<p>1) ผลิตภัณฑ์ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้เกิดการลอกเลียนแบบสินค้า</p> <p>2) ไม่มีการใช้พนักงานขายในการจำหน่ายสินค้า</p> <p>3) ไม่มีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเสนอแก่</p>

	จำหน่ายสินค้า	จำหน่ายสินค้า	ลูกค้า
	<p>4) ไม่มีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเสนอแก่ลูกค้า</p> <p>5) การขนส่งสินค้าไปยังลูกค้า หากส่งภายในประเทศ จะทำการขนส่งไปยังสนามบินหรือสถานีขนส่ง และมีการคำนวณค่าขนส่งด้วยตนเอง ทำให้มีทั้งกำไรและขาดทุน</p>	<p>4) ไม่มีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเสนอแก่ลูกค้า</p>	
ด้านการเงิน	<p>1) ไม่มีการทำระบบบัญชีของร้าน ทำให้ไม่ทราบผลการดำเนินงาน รายรับ รายจ่ายและกำไรที่แท้จริงของร้าน</p> <p>2) มีหนี้สินที่ไม่สามารถติดตามได้จำนวนหนึ่งจากการที่เคยใช้วิธีการให้เครดิตแก่ลูกค้า</p>	<p>1) ไม่มีการวางแผนทางการเงิน และการจัดทำระบบบัญชีของร้าน ทำให้ไม่ทราบผลการดำเนินงาน รายรับ รายจ่ายและกำไรที่แท้จริงของร้าน</p>	<p>1) ไม่มีการทำระบบบัญชีของร้าน ทำให้ไม่ทราบผลการดำเนินงาน รายรับ รายจ่ายและกำไรที่แท้จริงของร้าน</p> <p>2) มีหนี้สินที่ไม่สามารถติดตามได้จำนวนหนึ่งจากการที่เคยใช้วิธีการให้เครดิตแก่ลูกค้า</p> <p>3) มีการกู้เงินจากสถาบันการเงิน ทำให้ต้องมีภาระค่าใช้จ่ายในการชำระหนี้</p>

<p>3) โอกาส</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) ได้รับการสนับสนุนจากรัฐ และมีหน่วยงานเข้ามาให้ความช่วยเหลือ เช่น รัฐให้เงินช่วยเหลือในการปรับปรุงสภาพภูมิทัศน์ศูนย์หัตถกรรมบ้านถวาย 2 ฟังคลอง หน่วยงานสาธารณสุขเข้ามาตรวจสุขภาพและแจกอุปกรณ์ป้องกันโรค ททท.เข้ามาช่วยเหลือสนับสนุนทางด้านการท่องเที่ยวชมวิถีชีวิต การผลิตสินค้าของชาวบ้าน ทำให้เป็นโอกาสที่ดีของหมู่บ้านที่จะเป็นที่รู้จักแก่บุคคลทั่วไปมากขึ้น 2) ได้รับเลือกให้เป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวโอท็อป เพื่อสร้างความเชื่อมโยงระหว่างวิถีชีวิตของชุมชนในท้องถิ่นกับแหล่งท่องเที่ยวใกล้เคียง 3) หน่วยงานราชการในท้องถิ่นมีบทบาทหน้าที่ในการสนับสนุนให้ความรู้และให้ความช่วยเหลือในการประชาสัมพันธ์กิจกรรมงานเทศกาลของหมู่บ้านให้เป็นที่รู้จักแก่บุคคลทั่วไป
<p>4) ข้อจำกัด</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) ในฤดูฝน การทำสีจะแห้งช้าทำให้เสียเวลาในการผลิต 2) หน่วยงานราชการในท้องถิ่นไม่มีการควบคุม ขัดขวางธุรกิจอื่นที่มีสินค้าในลักษณะเดียวกัน เพื่อไม่ให้สามารถมาแข่งขันในหมู่บ้านได้ 3) การเสียภาษีซ้ำซ้อนทำให้ต้นทุนในการผลิตสินค้าสูงขึ้น

ตาราง 9.2 การวิเคราะห์ศักยภาพวิสาหกิจชุมชนตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

หลักเกณฑ์	วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1		วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2	วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3	
	เทพพนม	นางรำ	ขันโตก	ช้างทอง	กวางทอง
ส่วน ก การพิจารณาด้านการผลิตและความเข้มแข็งของชุมชน 3 ประเด็น					
ประเด็นที่ 1 ด้านการผลิต					
1.1 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ					
1) ใช้วัตถุดิบภายในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 80 (1 คะแนน)					
2) ใช้วัตถุดิบภายในประเทศมากกว่าร้อยละ 80 (2 คะแนน)					
3) ใช้วัตถุดิบภายในประเทศทั้งหมด (3 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
1.2 การขยายแรงงาน					
1) ไม่มีการขยายแรงงาน (1 คะแนน)			✓	✓	✓
2) มีการขยายแรงงานน้อยกว่า 20 % (2 คะแนน)					
3) มีการขยายแรงงานมากกว่า 20 % ขึ้นไป (3 คะแนน)	✓	✓			
1.3 การรักษาสีสิ่งแวดล้อมในกระบวนการผลิต					
1) ไม่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (1 คะแนน)					

2) การผลิตมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่มีการดำเนินแก้ไข (3 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
3) การผลิตไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (5 คะแนน)					
1.4 ศักยภาพการผลิตจำนวนมากเพื่อจำหน่าย					
1) ไม่สามารถผลิตซ้ำได้ในปริมาณและคุณภาพเดิม (1 คะแนน)					
2) สามารถผลิตซ้ำได้ในปริมาณและคุณภาพใกล้เคียงของเดิม (2 คะแนน)					
3) สามารถผลิตซ้ำได้ในปริมาณและคุณภาพเดิม (3 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
ประเด็นที่ 2 ด้านการตลาด					
2.1 แหล่งจำหน่ายหลักของสินค้า					
1) ตลาดภายในจังหวัด (1 คะแนน)					
2) ตลาดระหว่างจังหวัด (2 คะแนน)	✓	✓		✓	✓
3) ตลาดต่างประเทศ (3 คะแนน)			✓		
2.2 รายได้ในการจัดจำหน่ายสินค้า เทียบกับปีที่ผ่านมา					
1) เพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 25 (1 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
2) เพิ่มขึ้นร้อยละ 25 – 50 (2 คะแนน)					
3) เพิ่มขึ้นร้อยละ 51 ขึ้นไป (3 คะแนน)					
2.3 ความต่อเนื่องของตลาด					
1) มีเฉพาะลูกค้าใหม่ (1 คะแนน)					
2) มีลูกค้าเก่าแต่ไม่มีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ (2 คะแนน)				✓	✓

3) มีลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และมีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ (3 คะแนน)	✓	✓	✓		
2.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย					
1) จำหน่ายเองในประเทศ (1 คะแนน)					
2) จำหน่ายผ่านตัวแทนการค้าทั้งในและต่างประเทศ (2 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
3) จำหน่ายเองทั้งในประเทศและต่างประเทศ (3 คะแนน)					
ประเด็นที่ 3 ด้านความเข้มแข็งของชุมชน					
3.1 ระยะเวลาในการจัดกลุ่ม (ตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจ)					
1) น้อยกว่า 3 ปี (1 คะแนน)					
2) 3 – 5 ปี (2 คะแนน)					
3) 5 ปีขึ้นไป (3 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
3.2 ที่มาของแหล่งเงินทุนหลัก					
1) จากการกู้ยืมมากกว่าหุ้นของสมาชิก (1 คะแนน)				✓	✓
2) จากหุ้นส่วนมากกว่ากู้ยืม (2 คะแนน)					
3) ระดมหุ้นจากสมาชิกอย่างเดียว (3 คะแนน)	✓	✓	✓		
3.3 การบริหารจัดการองค์กร / กลุ่ม					
1) ไม่มีการรวมกลุ่ม ต่างคนต่างผลิต (1 คะแนน)					
2) มีผู้นำกลุ่มแต่ไม่มีการกำหนดระเบียบปฏิบัติของกลุ่ม (2 คะแนน)			✓		

3) มีผู้นำกลุ่ม มีระเบียบปฏิบัติและโครงสร้างการบริหารกลุ่ม (3 คะแนน)	✓	✓		✓	✓
3.4 ระบบการบันทึกบัญชี					
1) ไม่มีการบันทึกบัญชี หรือบันทึกเมื่อนึกได้ (1 คะแนน)	✓	✓	✓		
2) มีการบันทึกบัญชีอย่างง่าย ๆ ไม่เป็นระบบ (2 คะแนน)				✓	✓
3) มีการบันทึกบัญชีตามระบบบัญชี (3 คะแนน)					
ส่วน ค หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านตัวผลิตภัณฑ์ 2 ประเด็น					
ประเด็นที่ 1 ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์					
1.1 ที่มาของรูปแบบ สี สัน ขนาด ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์					
1) เป็นการออกแบบและสร้างสรรค์ใหม่ทั้งหมด (1 คะแนน)					
2) เป็นภูมิปัญญาจากท้องถิ่นเดิม (3 คะแนน)					
3) เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นเดิม และการพัฒนาสร้างสรรค์ (5 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
1.2 การพัฒนารูปแบบสี สัน ขนาด ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์					
1) ไม่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง (1 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
2) มีการพัฒนาต่อเนื่องโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (3 คะแนน)					
3) มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องด้วยตนเองโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (5 คะแนน)					
1.3 การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในรอบ 1 ปี					
1) พัฒนาจากผู้อื่นเล็กน้อย (1 คะแนน)					

2) พัฒนาจากแนวความคิดของกลุ่ม	(3 คะแนน)					
3) พัฒนาตามข้อเสนอแนะของลูกค้า	(5 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
1.4 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์						
1) เป็นแบบดั้งเดิม	(1 คะแนน)			✓	✓	✓
2) มีการพัฒนาไม่สม่ำเสมอ	(3 คะแนน)					
3) มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ	(5 คะแนน)					
ประเด็นที่ 2 ด้านเรื่องราวหรือตำนานผลิตภัณฑ์						
2.1 เรื่องราวของผลิตภัณฑ์						
1) ไม่มีเรื่องราวเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์	(1 คะแนน)					
2) มีเรื่องราวเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์	(3 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
3) มีเรื่องราวพร้อมทั้งวิธีการนำเสนอ เช่น มีเอกสาร	(5 คะแนน)					
หรือคำอธิบายประกอบกับตัวผลิตภัณฑ์						
2.2 ภูมิปัญญาท้องถิ่น / เอกลักษณ์ของท้องถิ่น						
1) นำมาจากที่อื่น ไม่ได้พัฒนาเพิ่มเติม	(1 คะแนน)					
2) นำมาจากที่อื่นและพัฒนาเพิ่มเติม	(3 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
3) เป็นของท้องถิ่น และพัฒนาเพิ่มขึ้น	(5 คะแนน)					
ส่วน ง หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์						
“กรณีผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานรองรับ”						

1) ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน	(10 คะแนน)					
2) แข็งแรง ทนทาน เหมาะสมกับการใช้งาน	(5 คะแนน)					
3) สวยงาม ประณีต ทันสมัย	(5 คะแนน)					
4) ปลอดภัยต่อผู้ใช้	(5 คะแนน)					
5) ดูแลรักษาง่าย	(5 คะแนน)					
“กรณีผลิตภัณฑ์ยังไม่มีมาตรฐานรองรับ”						
1) ได้รับรางวัลระดับประเทศ	(10 คะแนน)					
2) แข็งแรง ทนทาน เหมาะสมกับการใช้งาน	(5 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
3) สวยงาม ประณีต ทันสมัย	(5 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
4) ปลอดภัยต่อผู้ใช้	(5 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
5) ดูแลรักษาง่าย	(5 คะแนน)	✓	✓	✓	✓	✓
รวมคะแนน	(คะแนน)	69	69	66	61	61