

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก ก

หนังสือขออนุญาตสัมภาษณ์

ที่.....

ภาควิชาอาชีวศึกษา คณะศึกษาศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ 50200

กุมภาพันธ์ 2545

เรื่อง ขออนุญาตสัมภาษณ์
เรียน

สิ่งที่ส่งมาด้วย ประเด็นคำถาม จำนวน 1 ชุด

ด้วยนายจรูญญา สีพาแลว นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาอาชีวศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้เสนอการค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “การทอผ้าชาวละว้าบ้านมีดหลง อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่” เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาโดยมีผู้ช่วยศาสตราจารย์ปภัศสร ผลเพิ่ม เป็นประธานที่ปรึกษาและผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อภิชาติ เมฆบังวัน เป็นกรรมการของการค้นคว้าแบบอิสระ

ในการค้นคว้าแบบอิสระครั้งนี้ นักศึกษามีความประสงค์ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลจากท่านด้วยการสัมภาษณ์ตามประเด็นคำถามที่ได้แนบมาพร้อมนี้ ในการนี้จึงใคร่ขอความกรุณาจากท่านได้นัดหมายวัน เวลา สถานที่ที่จะให้นักศึกษาดังกล่าวสัมภาษณ์ระหว่างวันที่ 14 – 28 กุมภาพันธ์ 2545 ภาควิชาอาชีวศึกษาหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.แสนย์ สายสุภลักษณ์)

ประธานกรรมการบริหารหลักสูตรบัณฑิตศึกษา
ประจำสาขาอาชีวศึกษา

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก ข

รายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์

รายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์

- นายคำจันทร์ ใจเจริญดียิ่ง. (6 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 70 ปี. บ้านเลขที่ 30 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นายคำตัน พิชิตรธรรมกร. (9 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 55 ปี. บ้านเลขที่ 12 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นายคำหล้า แสนสุขอุดมสิน. (21 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 35 ปี. บ้านเลขที่ 11 หมู่ที่ 2
ตำบลบ้านทับ อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นายด้อย พิชิตรธรรมกร. (25 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 62 ปี. บ้านเลขที่ 32 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นายทอง สัมพันธ์สินโกมล. (6 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 40 ปี. บ้านเลขที่ 38 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นายเรือ เสริมวุฒิกกล้า. (10 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 70 ปี. บ้านเลขที่ 8 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นายเนือง สืบบุญเทียม. (22 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 70 ปี. บ้านเลขที่ 46 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นายสุแก้ว ทองคำมากมี. (23 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 41 ปี. บ้านเลขที่ 17 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นายสมชาย พิทักษ์ศักดิ์สกุล. (8 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 50 ปี. บ้านเลขที่ 2 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นางบุญเพลิน ประชามีบุรณ์. (14 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 30 ปี. บ้านเลขที่ 14 หมู่ที่ 2
ตำบลบ้านทับ อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นางประภัสสร สัมพันธ์สินโกมล. (11 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 20 ปี. บ้านเลขที่ 38 หมู่ที่ 2
ตำบลบ้านทับ อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นางนิล พิทักษ์ศักดิ์สกุล. (11 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 53 ปี. บ้านเลขที่ 2 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นางสุพิน สิทธิจงจรส. (15 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 45 ปี. บ้านเลขที่ 10 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.
- นางวา เสริมวุฒิกกล้า. (14 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 35 ปี. บ้านเลขที่ 29 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.

นางสาวสวย พิชิตธรรมกร. (25 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 23 ปี. บ้านเลขที่ 32 หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านทับ
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.

นางสาวศิริพร ทองคำมากมี. (26 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545). อายุ 16 ปี. บ้านเลขที่ 17 หมู่ที่ 2
ตำบลบ้านทับ อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่.

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก ก

แบบสัมภาษณ์

แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 1

การทอผ้าชาวละว้าบ้านมีดหลวง อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่

สำหรับผู้นำชุมชน

ชื่อ (นาย/นางสาว/นาง) _____ นามสกุล _____
 อาชีพ _____ อายุ _____
 วันที่ _____ เดือน _____ พ.ศ. _____ เวลา _____
 สถานที่ _____

คำชี้แจง แบบสัมภาษณ์นี้มีทั้งหมด 2 ตอน ประกอบด้วย

ตอนที่ 1 ความเป็นมาของชุมชนละว้า

ตอนที่ 2 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ตอนที่ 1 ความเป็นมาของชุมชนละว้า

- 1.1 ใครคือผู้นำชุมชนที่ชักชวนให้ตั้งถิ่นฐานที่นี่
- 1.2 สาเหตุที่เลือกตั้งชุมชนที่นี่เพราะอะไร
- 1.3 สภาพแวดล้อมโดยรอบเป็นอย่างไรในอดีต
- 1.4 สภาพผู้คนที่เข้ามาสมัยนั้นเป็นอย่างไร
- 1.5 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้คนเมื่อแรกเริ่มตั้งชุมชนเป็นอย่างไร
- 1.6 พิธีกรรมอะไรที่สำคัญในอดีต
- 1.7 ปัจจุบันพิธีกรรมที่ยังคงเดิมมีพิธีอะไรบ้าง
- 1.8 ความเป็นอยู่จากอดีตจนถึงปัจจุบันความเหมือนและต่างมีอะไรบ้าง

ตอนที่ 2 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

- 1.1 มีเรื่องเล่าที่คนเล่าโบราณเล่าเรื่องทั่วไปให้ฟังบ้างหรือไม่
- 1.2 นิทานพื้นบ้านเคยมีใครเล่าบ้างหรือไม่ อย่างไร

แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 2

การทอผ้าชาวละว้าบ้านมีดหลวง อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่

สำหรับผู้ทอผ้าแบบละว้า

ชื่อ (นาย/นางสาว/นาง) _____ นามสกุล _____
 อาชีพ _____ อายุ _____
 วันที่ _____ เดือน _____ พ.ศ. _____ เวลา _____
 สถานที่ _____

คำชี้แจง แบบสัมภาษณ์นี้มีทั้งหมด 4 ตอน ประกอบด้วย

- ตอนที่ 1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้าชาวละว้าจากอดีตและปัจจุบัน
- ตอนที่ 2 วิธีการและกระบวนการทอผ้าชาวละว้าจากอดีตและปัจจุบัน
- ตอนที่ 3 ลวดลายที่ใช้ในการทอผ้าแบบละว้า
- ตอนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ตอนที่ 1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้าจากอดีตและปัจจุบัน

- 1.1 ในอดีตอุปกรณ์ในการทอผ้ามีอะไรบ้าง
- 1.2 ในอดีตและปัจจุบันอุปกรณ์อะไรบ้างที่เปลี่ยนไปและยังเหมือนเดิม
- 1.3 เพราะอะไรอุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้าจึงเปลี่ยนไป
- 1.4 อุปกรณ์ในอดีตและปัจจุบันให้ความสะดวกต่างกันแค่ไหน
- 1.5 ใครคือผู้ซ่อมแซมหรือปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ทอผ้า
- 1.6 แต่ละบ้านจะมีชุดเครื่องมือทอผ้ากี่ชุด
- 1.7 ในการจัดหาอุปกรณ์หาซื้อได้จากไหน

ตอนที่ 2 วิธีการและกระบวนการทอผ้าจากอดีตและปัจจุบัน

- 2.1 เริ่มเรียนทอผ้าเมื่อใด
- 2.2 ใครเป็นคนสอนให้ทอ
- 2.3 ใช้เวลานานหรือไม่
- 2.4 ผ้าที่เริ่มทอคือผ้าชนิดใด
- 2.5 ผ้าที่ทอยากและใช้เวลานานคือผ้าชนิดใด

ตอนที่ 3 ลวดลายที่ใช้ในการทอผ้าแบบละว้า

- 1.1 ในอดีตมีลวดลายอะไรบ้าง
- 1.2 ความหมายของลวดลายคืออะไร
- 1.3 ลวดลายจากอดีตจนถึงปัจจุบันมีลายอะไรที่เปลี่ยนไปและยังคงไว้
- 1.4 ใครเป็นผู้แนะนำในการทอลาย
- 1.5 ลวดลายที่ใช้ทั้งหมดมีลายอะไรบ้าง

ตอนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

- 1.1 มีข้อห้ามอะไรบ้างเกี่ยวกับการทอผ้า
- 1.2 มีผ้าที่ทอเพื่อจำหน่ายหรือไม่
- 1.3 ช่วงเวลาใดที่ใช้เป็นช่วงในการทอผ้า

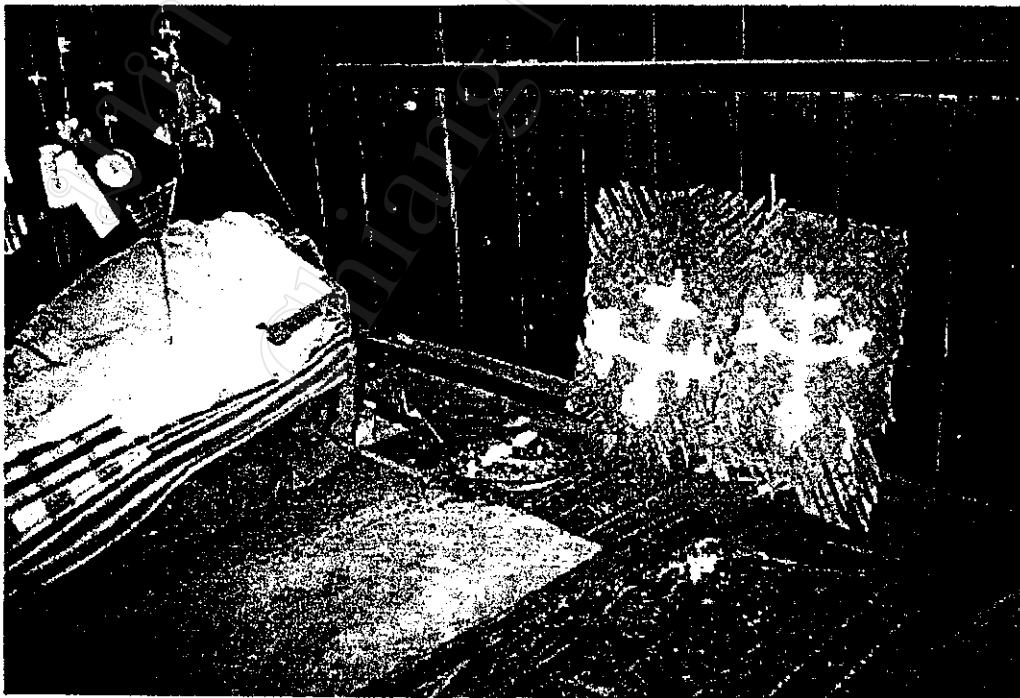
ภาคผนวก ง

พิธีศพพ่อเต่าเงิน อายุ 103 ปี ระหว่างวันที่ 21-25 กุมภาพันธ์ 2545 บ้านมี้ดหลง
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่

พิธีศพว่า พ่อเต่าเงิน อายุ 103 ปี บ้านมิดหลง เมื่อวันที่ 21 – 25 กุมภาพันธ์ 2545



รูปที่ 1 ผ้าในพิธีศพสำหรับผู้ตายนำไปใช้ในโลงหน้า



รูปที่ 2 เม การละเล่นพร้อมคำขอ (ภาษาละว้าเรียกว่าแล) ที่เล่นเฉพาะงานศพที่จัดยิ่งใหญ่ (โจมยิด) เท่านั้น (เม หรือเซิง ที่หมายถึง กำเนิดในภาษาจีนหรือไม)



รูปที่ 3 จัดเตรียมเครื่องใช้ผู้ตายนำไปใช้ในโลงหน้า ในรูปคนแก่กำลังทำธงหรือตุ่ง (ละว้าเรียกป็น) โดยจะทำ 3 ชุด ในแต่ละชุดจะมี 3 ขนาด เล็ก กลาง ใหญ่ ใช้ด้ายสามสี ประกอบด้วย สีดำ สีเหลืองและสีชมพู



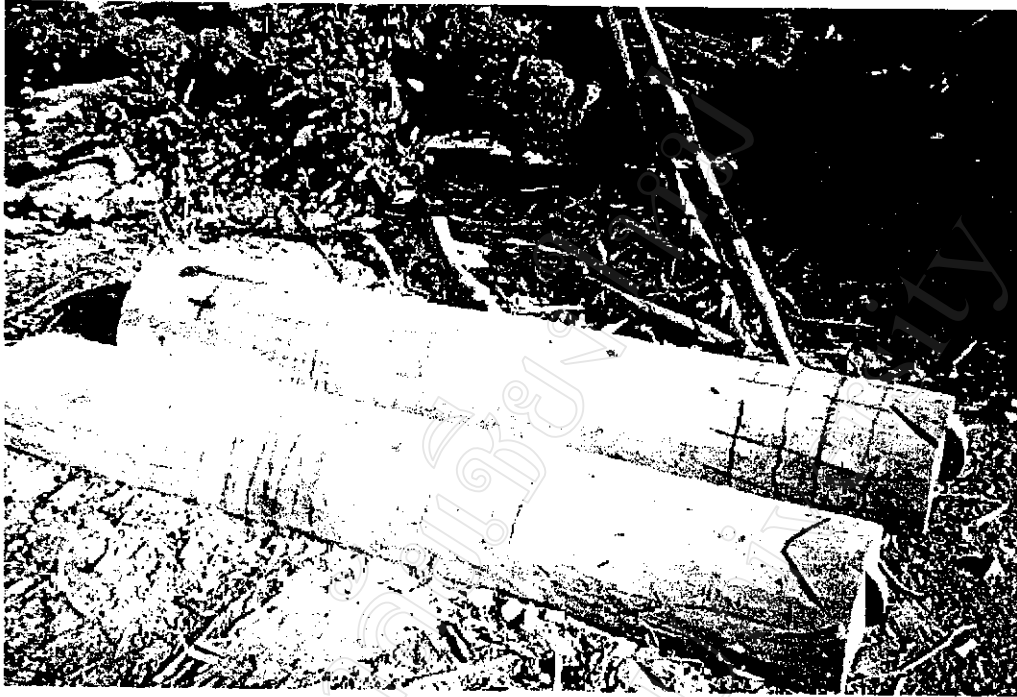
รูปที่ 4 ไม้จุ่มปีเพื่อทำโลงศพ โดยชาวละว้าจะนำก้อนหินมาวางบนตอไม้ เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยน “ใช้หินแลกกับต้นไม้” ไม้โลงศพจะเลือกแล้วแต่สถานะของผู้ตายว่าอยู่ในกลุ่มใด ไม้สัก ไม้จุ่มปี สำหรับกลุ่ม ขุน-สะมาง คนเฒ่าที่อายุมากและมีฐานะในสังคม ส่วนบุคคลทั่วไปจะใช้ไม้เนื้ออ่อน



รูปที่ 5 ไม้จะถูกเลือกส่วนที่ดีที่สุดเพียงครั้งเดียว ตรงไหนตรงนั้น หากไม่ดีต้องเปลี่ยนต้นไม้ใหม่
(เมื่อนำไม้ทำโรงศพ ต้นไม้นี้จะไม่นำไปใช้งานใด ๆ ทั้งสิ้น)



รูปที่ 6 หมอผีใช้เลือดหมู เช่น โรงศพก่อนขุดเจาะให้เรียบร้อยค่อไปให้ได้รูกล้ายเรือ
เมื่อใส่ศพและประกบเข้าด้านบนในหลุมฝังศพ



รูปที่ 7 เถ่น “เม” บนโรงศพในคืนสุดท้ายก่อนนำศพไปฝัง

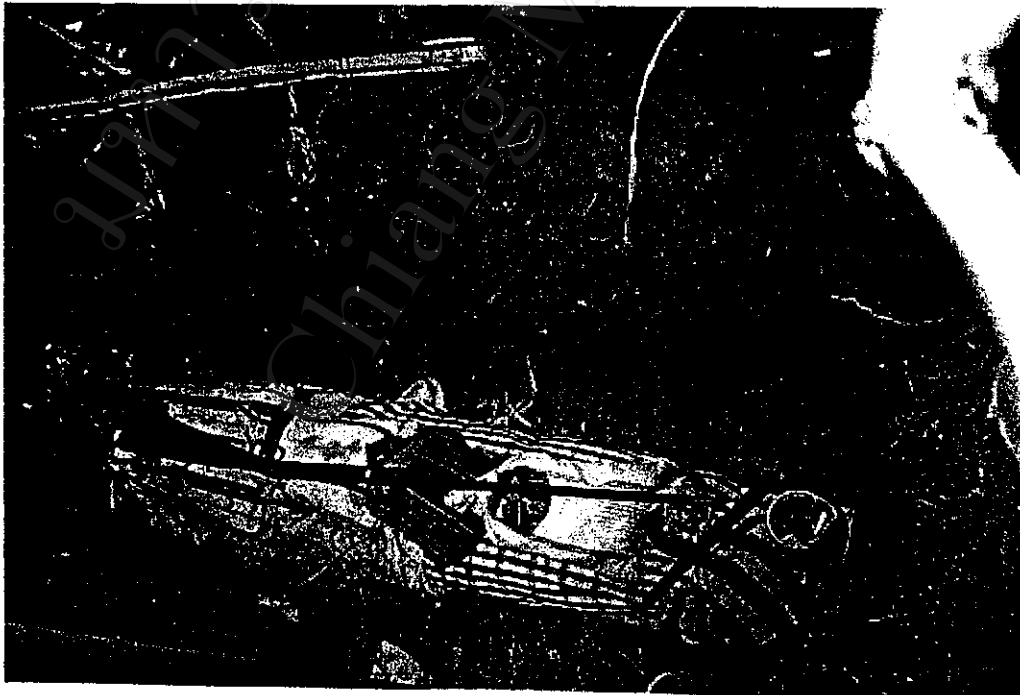


รูปที่ 8 เสาสะบี* (เสาสะกั้งในแดนผี) ใสนกพร้อมหน้าไม้ และลวดลายบนเสาไม้แดง
รูปสามเหลี่ยมฝังด้วยหอยเบี้ย

* สะบี คือ เตือกหรือโตก ทำด้วย ไม้ของชาวละว้า ที่ใช้เป็นถาดใส่อาหาร



รูปที่ 9 ห้ามศพนำหน้าด้วยเสาตะปี่ โดยหันด้านเท้าไปก่อน เด็กและผู้หญิงห้ามไปส่งศพ ส่วนคนหนุ่มที่ยังไม่แต่งงานจะส่งแค่ครึ่งทางไม่เข้าไปถึงที่ฝังศพ



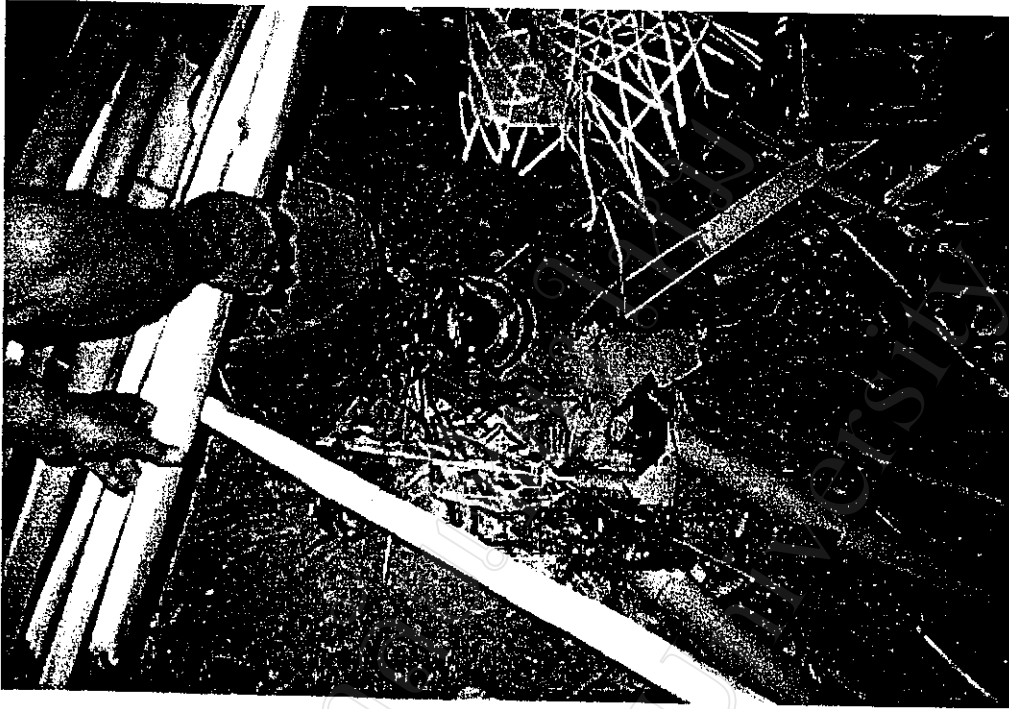
รูปที่ 10 ของใช้ทุกอย่างของผู้ตายจะถูกฝังทั้งหมดในหลุมพร้อมผู้ตาย หลุมศพที่ขุดจะลึกไม่เกินคนตายที่ฝังก่อน สังเกตได้จากกระดูกที่พื้นดินในหลุม ชาวละว้าจะขุดหลุมศพช้า ๆ ที่เดิมตามกลุ่มของตัวเอง



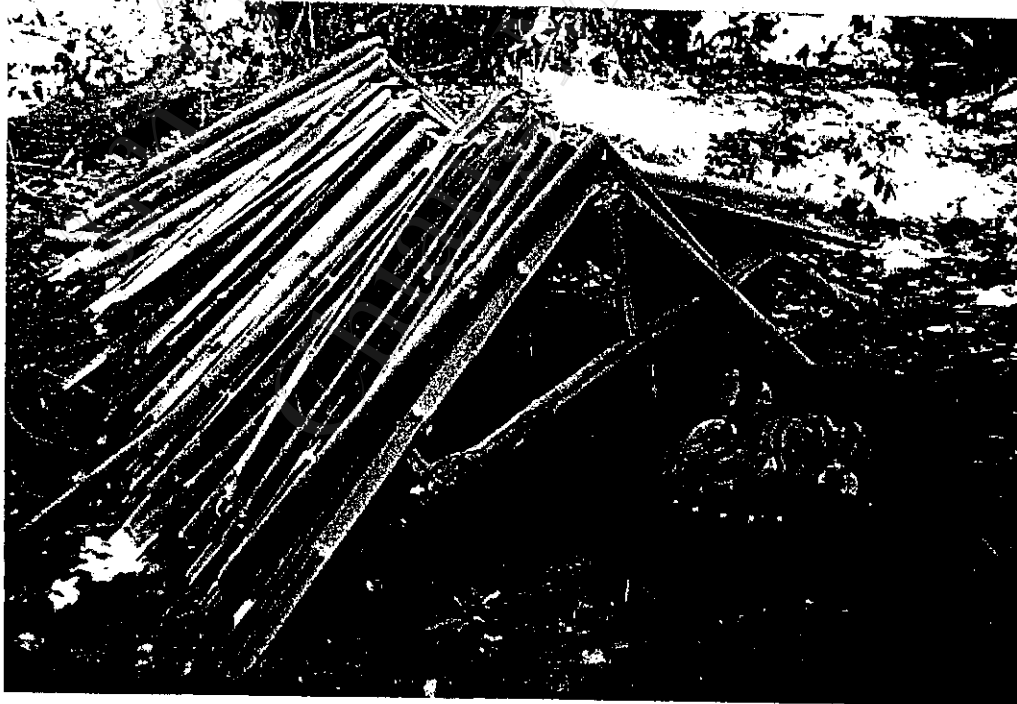
รูปที่ 11 หวานข้าวเปลือกลงในหลุมศพก่อนกลบด้วยดิน
รวมทั้งกระดูก ของใช้ของผู้ตายก่อนที่ถูกขุดขึ้นมาจะนำลงฝังด้วยเหมือนเดิม



รูปที่ 12 กลบหลุมด้วยไม้ไผ่จอบ



รูปที่ 13 รางหรือตุง (ปิ่น) แห่ ข้าวโพด และอื่นๆ ที่เก็บในบ้านผู้ตาย



รูปที่ 14 บ้านที่สร้างค่อมหลุมฝังศพ พร้อมห่ออาหารสำหรับผู้ตาย 5 มัด วางบนเตี๊ยก ก่อนกลับจะนำห่ออาหารทั้ง 5 ห่อให้ได้ 9 โดยวิธีการนับด้วยเลขคี่เป็น 1-3-5-7-9 (เตี๊ยกหรือโตก สานด้วยไม้ไผ่เป็นสำหรับอาหารของชาวละว้า ก่อนเตี๊ยกจะเป็นสะบีทำด้วยไม้)



รูปที่ 15 กลุ่มเสาตะขิงไม้แดงหรือแดนเสาตะกั้งในเมืองฝึทางเข้าป่าช้า

มหาวิทยาลัย
Chiang Mai

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก จ

นิทานตะวักินควาย

นิทานละว้ากินควาย

ในสมัยก่อนควายเป็นสัตว์วิเศษอาศัยอยู่บนฟ้ากับพระยาอินทร์ มีวันหนึ่งพระยาอินทร์ต้องการให้ควายนำความลงมาข้างล่างยังโลกมนุษย์ โดยมีคำสั่ง 2 เรื่อง คือ เรื่องที่ 1 ให้ลงมาบอกแก่เสื่อว่า 9 เดือนให้เสื่อออกลูก 1 ตัว และคำสั่งเรื่องที่ 2 ให้บอกแก่คนว่า ไม่ให้คนมีเกิดมีตาย เมื่อควายได้รับคำสั่งแล้วจึงได้ลงมายังโลกมนุษย์เพื่อจะนำความที่พระยาอินทร์รับสั่งแก่เสื่อและคน โดยที่ควายจึงหลงขี้ลีม เมื่อมาถึงโลกมนุษย์จึงบอกแก่เสื่อว่า 9 ปีให้เสื่อมีลูก 1 ตัว และให้คนเกิดบ้างให้ตายบ้าง เมื่อควายเสร็จภาระกิจแล้วจึงได้กลับขึ้นไปหาขังพระยาอินทร์ พระยาอินทร์เมื่อเจอควายจึงถามว่าลงไปข้างล่างเข้าได้บอกกับเสื่อและคนอย่างไร คราวนี้ควายไม่ลีมจึงบอกแก่พระยาอินทร์ว่าบอกแก่เสื่อให้ 9 ปีมีลูก 1 ตัว และบอกแก่คนว่า ให้คนเกิดบ้างและตายบ้าง เมื่อพระยาอินทร์ได้ฟังดังนั้น โกรธมากจึงใช้เท้าเตะปากควาย ควายพินบนจึงร่วงหมด ตั้งแต่นั้นพินหน้าด้านบนของควายจึงไม่มี และด้วยความสำนึกผิด ควายจึงอาสาจะเป็นอาหารแก่คนเมื่อมีคนตาย

ตั้งนั้นเมื่อชาวละว้าตาย ควายจึงเป็นอาหารในงานศพของชาวละว้าตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล นายจรัญญา สีพาแลว รหัส 4340374
วัน เดือน ปีเกิด 28 ตุลาคม พ.ศ. 2514
ที่อยู่ 6/1 ต. ดอนกลาง อ. โกสุมพิสัย จ. มหาสารคาม 44140
ประวัติการศึกษา
ปวช. ช่างท่อและประสาน วิทยาเขตขอนแก่น
คอบ. เครื่องกล พระจอมเกล้า พระนครเหนือ

ตารางที่ 22 แสดงผลสรุปการประเมินประสิทธิผลการฝึกอบรม ด้านทัศนคติ

ด้านทัศนคติ	ระดับการนำประโยชน์ไปใช้				รวม	
	ได้ผลดีถึงได้ผลดีที่สุด		ไม่ได้ผลถึงได้ผลน้อย		จำนวน (คน)	ร้อยละ
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ		
1. สามารถสร้างความพึงพอใจในการบริหารธุรกิจมากขึ้น	64	98.46	1	1.54	65	100.00
2. สามารถสร้างความมั่นใจในการบริหารธุรกิจมากขึ้น	64	98.46	1	1.54	65	100.00
3. สามารถทำให้ท่านมีแรงจูงใจในการที่จะปรับปรุงธุรกิจ	64	98.46	1	1.54	65	100.00
4. สามารถทำให้ท่านมีความพึงพอใจในการที่ได้มีการประสานงานกับบุคคลภายในธุรกิจของท่าน ได้ดีขึ้น	64	98.46	1	1.54	65	100.00
5. สามารถทำให้ท่านเห็นความสำคัญของสภาพแวดล้อมการทำงานภายในธุรกิจ	64	98.46	1	1.54	65	100.00
6. ทำให้ท่านเห็นความสำคัญของสภาพแวดล้อมภายนอก	64	98.46	1	1.54	65	100.00
ร้อยละเฉลี่ย		98.46		1.54		100.00

จากตารางสามารถสรุปการประเมินประสิทธิผล โดยตัวชี้วัดที่แสดงผลสำเร็จตามเป้าหมายของโครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการฝึกอบรมการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFE ที่ร้อยละ 80 ของผู้ผ่านการฝึกอบรมที่เห็นว่าการฝึกอบรมเป็นประโยชน์โดยสรุปจากตารางว่าผู้ผ่านการฝึกอบรมได้รับการพัฒนาด้านทัศนคติไปใช้ประโยชน์ได้ผลดี จนถึงได้ผลดีที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.46 ซึ่งผ่านเกณฑ์ชี้วัดผลสำเร็จของโครงการ

4.3 ส่วนที่ 3 ข้อมูลแสดงผลการพัฒนาธุรกิจของผู้ผ่านการฝึกอบรมในด้านยอดขาย กำไร การลงทุน
 ต้นทุน และการจ้างงานหลังการฝึกอบรมของผู้ผ่านการอบรม และสาเหตุของการเปลี่ยนแปลง

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละของการเปลี่ยนแปลงยอดขาย กำไร การลงทุน ต้นทุนต่อหน่วยและ
 การจ้างงาน ภายหลังการฝึกอบรม

การดำเนินงาน	การเปลี่ยนแปลง						รวม	
	เพิ่มขึ้น		ไม่เปลี่ยนแปลง		ลดลง		จำนวน (คน)	ร้อยละ
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ		
1. ยอดขาย	49	75.38	11	16.92	5	7.70	65	100.00
2. กำไร	32	49.23	27	41.54	6	9.23	65	100.00
3. การลงทุน	38	58.46	22	33.85	5	7.69	65	100.00
4. ต้นทุนต่อหน่วย	45	69.23	17	26.15	3	4.62	65	100.00
5. การจ้างงาน	16	24.62	42	64.62	7	10.76	65	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ผ่านการฝึกอบรมมีการเปลี่ยนแปลงยอดขายในลักษณะที่เพิ่มขึ้น จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 75.38 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงยอดขาย จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 16.92 และมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่ลดลง จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 7.70

ด้านกำไร มีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่เพิ่มขึ้น จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 49.23 ไม่มีการเปลี่ยนแปลง จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 41.54 และมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่ลดลง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 9.23

ด้านการลงทุน มีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่เพิ่มขึ้น จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 58.46 ไม่มีการเปลี่ยนแปลง จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 33.85 และมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่ลดลง จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 7.69

ด้านต้นทุนต่อหน่วย มีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่เพิ่มขึ้น จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 69.23 ไม่มีการเปลี่ยนแปลง จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 26.25 และมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่ลดลง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 4.62

ด้านการจ้างงาน ไม่มีการเปลี่ยนแปลง จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 64.62 มีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่เพิ่มขึ้น จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 24.62 และมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่ลดลง จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 10.77

จากตัวชี้วัดโครงการ คือ ยอดขาย กำไร การลงทุน ต้นทุนต่อหน่วย และการจ้างงาน ผู้ผ่านการฝึกอบรม สามารถพัฒนารูทกิจผ่านเกณฑ์ตัวชี้วัด ได้เพียง 2 ด้าน คือ ยอดขายที่มีการเพิ่มขึ้นร้อยละ 75.38 และการลงทุนที่มีการเพิ่มขึ้น 58.46

สาเหตุของการเปลี่ยนแปลง การเพิ่มขึ้น ไม่เปลี่ยนแปลง และลดลง ของการพัฒนาธุรกิจด้านยอดขาย
กำไร การลงทุน ต้นทุนต่อหน่วย และการจ้างงาน (ตารางที่ 24 ถึงตารางที่ 38)

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุการเพิ่มขึ้นของยอดขาย

สาเหตุการเพิ่มขึ้นของยอดขาย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. มีการปรับปรุงคุณภาพของสินค้า	18	36.73
2. มีการขยายตลาดมากขึ้น	10	20.41
3. ตลาดมีความต้องการสินค้ามากขึ้น	9	18.37
4. มีการปรับปรุงสินค้าให้มีความแตกต่างจากคู่แข่ง	6	12.25
5. มีการแนะนำลูกค้าใหม่จากลูกค้าเดิม	4	8.16
6. ราคาสินค้าต่ำกว่าคู่แข่ง	2	4.08
รวม	49	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุที่ยอดขายมีการเพิ่มขึ้น คือ มีการปรับปรุงคุณภาพของสินค้า จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 36.73 มีการขยายตลาดมากขึ้น จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 20.41 และตลาดมีความต้องการสินค้ามากขึ้น จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 18.37

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุที่ยอดขายไม่มีการเปลี่ยนแปลง

สาเหตุที่ยอดขายไม่มีการเปลี่ยนแปลง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ไม่ได้ทำการขยายตลาดสินค้า	6	54.55
2. ภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดี	3	27.27
3. ไม่ได้เพิ่มกำลังการผลิต	2	18.18
รวม	11	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุที่ยอดขายไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือ ไม่ได้ทำการขยายตลาดสินค้า จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 54.55 ภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 27.27 และไม่ได้เพิ่มกำลังการผลิต จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 18.18

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุการลดลงของยอดขาย

สาเหตุการลดลงของยอดขาย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. มีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น	2	40.00
2. ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี	2	40.00
3. ไม่มีการปรับปรุงคุณภาพของสินค้า	1	20.00
รวม	5	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุการลดลงของยอดขาย คือ มีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น และภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ซึ่งแต่ละข้อมีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 40 และไม่มีการปรับปรุงคุณภาพของสินค้า จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 20

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุการเพิ่มขึ้นของกำไร

สาเหตุการเพิ่มขึ้นของกำไร	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ยอดขายเพิ่มขึ้นแต่ต้นทุนเท่าเดิม	17	53.13
2. ราคาวัตถุดิบลดลง	12	37.50
3. มีการพัฒนาคุณภาพของสินค้าทำให้สามารถตั้งราคาสินค้าได้มากขึ้น	3	9.37
รวม	32	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุการเพิ่มขึ้นของกำไร คือ ยอดขายเพิ่มขึ้นแต่ต้นทุนเท่าเดิม จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 53.13 ราคาวัตถุดิบลดลง จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 37.50 และมีการพัฒนาคุณภาพของสินค้าทำให้สามารถตั้งราคาสินค้าได้มากขึ้น จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 9.37

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุที่ทำไมไม่มีการเปลี่ยนแปลง

สาเหตุที่ทำไมไม่มีการเปลี่ยนแปลง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ราคาขายของสินค้าเท่าเดิม	11	40.74
2. ไม่มีการปรับปรุงคุณภาพของสินค้า	9	33.33
3. การเพิ่มขึ้นของยอดขายมีส่วนเกี่ยวข้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้น	5	18.52
4. ไม่มีการปรับปรุงต้นทุนของสินค้า	2	7.41
รวม	27	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุที่ทำไมไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือ ราคาขายของสินค้าเท่าเดิม จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 40.74 ไม่มีการปรับปรุงคุณภาพของสินค้า จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 การเพิ่มขึ้นของยอดขายมีส่วนเกี่ยวข้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้น จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 18.52 และไม่มีการปรับปรุงต้นทุนของสินค้า จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 7.41

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุการลดลงของกำไร

สาเหตุการลดลงของกำไร	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. คู่แข่งขันมากขึ้นทำให้ต้องลดราคาสินค้า	3	50.00
2. ปริมาณการขายลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ	2	33.33
3. ต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้น	1	16.67
รวม	6	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุการลดลงของกำไร คือ คู่แข่งขันมากขึ้นทำให้ต้องลดราคาสินค้า จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 50 ปริมาณการขายลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 และต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้น จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุการเพิ่มขึ้นของการลงทุน

สาเหตุการเพิ่มขึ้นของการลงทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. มีการลงทุนในอุปกรณ์ วัสดุ และเครื่องจักร	11	28.95
2. มีการลงทุนในโรงงานเพิ่มขึ้น	9	23.68
3. สร้างอาคารเก็บสินค้าและวัตถุดิบ	7	18.42
4. ลงทุนในการซื้อสินค้าและวัตถุดิบมาไว้ขาย	6	15.79
5. ขยายพื้นที่ในการเพาะปลูกเพิ่มขึ้น	3	7.89
6. สร้างอาคารให้เป็นสัดส่วนเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า	2	5.27
รวม	38	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุการเพิ่มขึ้นของการลงทุน คือ มีการลงทุนในอุปกรณ์ วัสดุ และเครื่องจักร จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 28.95 มีการลงทุนในโรงงานเพิ่มขึ้น จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 23.68 และมีการสร้างอาคารเก็บสินค้าและวัตถุดิบ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 18.42

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านกรฟีกอบรม จำแนกตามสาเหตุที่การลงทุนไม่มีการเปลี่ยนแปลง

สาเหตุที่การลงทุนไม่เปลี่ยนแปลง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ภาวะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวย	10	37.04
2. ไม่มีเงินทุน	7	25.93
3. ยอดขายสินค้าเท่าเดิม	5	18.52
4. ไม่ได้ซื้อวัสดุ อุปกรณ์ และเครื่องจักรเพิ่มขึ้น	4	14.81
5. ไม่มีแผนขยายการลงทุน	1	3.70
รวม	27	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุที่การลงทุนไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือ ภาวะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวย จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 37.04 ไม่มีเงินทุน จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 25.93 และยอดขาย สินค้าเท่าเดิม จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 18.52

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฟีกอบรม จำแนกตามสาเหตุการลดลงของการลงทุน

สาเหตุการลดลงของการลงทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี	4	80.00
2. มีการขายสินทรัพย์บางส่วนออกไป	1	20.00
รวม	5	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุการลดลงของการลงทุน คือ ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 80 และมีการขายสินทรัพย์บางส่วนออกไป จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 20

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุการเพิ่มขึ้นของต้นทุน
ต่อหน่วย

สาเหตุการเพิ่มขึ้นของต้นทุนต่อหน่วย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. วัตถุดิบราคาสูงขึ้น	29	64.44
2. ค่าจ้างแรงงานสูงขึ้น	7	15.56
3. ค่าสาธารณูปโภคสูงขึ้น	5	11.11
4. การพัฒนาคุณภาพของสินค้าให้ดีขึ้น	4	8.89
รวม	45	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุการเพิ่มขึ้นของต้นทุนต่อหน่วย คือ วัตถุดิบราคาสูงขึ้น จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 64.44 ค่าจ้างแรงงานสูงขึ้น จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 15.56 ค่าสาธารณูปโภคสูงขึ้น จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 11.11 และการพัฒนาคุณภาพของสินค้าให้ดีขึ้น จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 8.89

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุที่ต้นทุนต่อหน่วยไม่มีการเปลี่ยนแปลง

สาเหตุที่ต้นทุนต่อหน่วยไม่มีการเปลี่ยนแปลง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. มีการควบคุมต้นทุน	9	52.94
2. ราคาวัตถุดิบไม่มีการเปลี่ยนแปลง	4	23.53
3. ทั้งปีมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นๆลงๆทำให้ ถัวเฉลี่ยทั้งปี ต้นทุนไม่มีการเปลี่ยนแปลง	4	23.53
รวม	17	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุที่ต้นทุนต่อหน่วยไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือ มีการควบคุมต้นทุนจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 52.94 ราคาวัตถุดิบไม่มีการเปลี่ยนแปลง และทั้งปีมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นๆลงๆ ทำให้ถัวเฉลี่ยทั้งปี ต้นทุนไม่มีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งแต่ละข้อมีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 23.53

ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุการลดลงของต้นทุนต่อหน่วย

สาเหตุการลดลงของต้นทุนต่อหน่วย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ราคาวัตถุดิบลดลง เนื่องจากวัตถุดิบมีปริมาณมาก	2	66.67
2. มีการผลิตสินค้าปริมาณมากขึ้น	1	33.33
รวม	3	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุการลดลงของต้นทุนต่อหน่วย คือ ราคาวัตถุดิบลดลง เนื่องจาก วัตถุดิบมีปริมาณมาก จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 และมีการผลิตสินค้าปริมาณมากขึ้น จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33

ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุการเพิ่มขึ้นของการ
จ้างงาน

สาเหตุการเพิ่มขึ้นของการจ้างงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. มีปริมาณงานเพิ่มขึ้น	9	56.25
2. เพิ่มความสามารถในการผลิตสินค้า	4	25.00
3. ยอดขายเพิ่มขึ้น	3	18.75
รวม	16	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุการเพิ่มขึ้นของการจ้างงาน คือ มีปริมาณงานเพิ่มขึ้น จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 56.25 เพิ่มความสามารถในการผลิตสินค้า จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 และยอดขายเพิ่มขึ้น จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 18.75

ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุที่การจ้างงานไม่มีการ
เปลี่ยนแปลง

สาเหตุที่การจ้างงานไม่มีการเปลี่ยนแปลง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ค่าจ้างแรงงานมีราคาแพงขึ้น	14	33.33
2. มีจำนวนแรงงานเพียงพอกับปริมาณงาน	11	26.19
3. ปริมาณงานเท่าเดิม	10	23.81
4. ทำเป็นธุรกิจครอบครัว จึงไม่มีการจ้าง แรงงานเพิ่มขึ้น	7	16.67
รวม	42	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุที่การจ้างงานไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือ ค่าจ้างแรงงานมีราคาแพงขึ้น
จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 มีจำนวนแรงงานเพียงพอกับปริมาณงาน จำนวน 11 คน คิดเป็น
ร้อยละ 26.19 มีปริมาณงานเท่าเดิม จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 และทำเป็นธุรกิจครอบครัว
จึงไม่มีการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67

ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม จำแนกตามสาเหตุการลดลงของการ
จ้างงาน

สาเหตุการลดลงของการจ้างงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ค่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น	4	57.14
2. ขายสินค้าได้น้อยลง	2	28.57
3. เมื่อมีการออกแล้วไม่มีการรับเพิ่ม	1	14.29
รวม	7	100.00

จากตารางพบว่า สาเหตุการลดลงของการจ้างงาน คือ ค่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 ขายสินค้าได้น้อยลง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 28.57 และเมื่อมีการออกแล้วไม่มีการรับเพิ่ม จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29

ตารางที่ 39 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจของผู้ผ่านการฝึกอบรมและการเปลี่ยนแปลง
ยอดขาย

ประเภทธุรกิจ	การเปลี่ยนแปลงยอดขาย							
	เพิ่มขึ้น		ไม่เปลี่ยนแปลง		ลดลง		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ผลิตภัณฑ์จากผ้า	11	16.92	2	3.08	1	1.54	14	21.54
2. ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา	5	7.69	1	1.54	0	0.00	6	9.23
3. ผลิตภัณฑ์อาหาร	17	26.15	5	7.69	1	1.54	23	35.38
4. ผลิตภัณฑ์จากไม้	5	7.69	0	0.00	2	3.08	7	10.77
5. ผลิตภัณฑ์เครื่องจักรสาน	0	0.00	1	1.54	0	0.00	1	1.54
6. ผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา	4	6.15	0	0.00	1	1.54	5	7.69
7. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ (ระบุ)	5	7.69	0	0.00	0	0.00	5	7.69
8. จัดจำหน่าย (ผู้ค้าปลีกและ ค้าส่ง)	2	3.08	2	3.08	0	0.00	4	6.15
รวม	49	75.38	11	16.92	5	7.69	65	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหาร จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 26.15 มีการเปลี่ยนแปลงยอดขายในทางที่เพิ่มขึ้น ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทผ้า จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 16.92 มีการเปลี่ยนแปลงยอดขายในทางที่เพิ่มขึ้น และผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทเครื่องปั้นดินเผา ธุรกิจประเภทไม้ และธุรกิจประเภทอื่นๆ ซึ่งแต่ละข้อมีจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 7.69 มีการเปลี่ยนแปลงยอดขายในทางที่เพิ่มขึ้น

ตารางที่ 40 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจของผู้ผ่านการฝึกอบรมและการเปลี่ยนแปลง
กำไร

ประเภทธุรกิจ	การเปลี่ยนแปลงกำไร							
	เพิ่มขึ้น		ไม่เปลี่ยนแปลง		ลดลง		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ผลิตภัณฑ์จากผ้า	7	10.77	5	7.69	2	3.08	14	21.54
2. ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา	1	1.54	3	4.6	2	3.08	6	9.23
3. ผลิตภัณฑ์อาหาร	13	20.00	10	15.38	0	0.00	23	35.38
4. ผลิตภัณฑ์จากไม้	4	6.15	2	3.08	1	1.54	7	10.77
5. ผลิตภัณฑ์เครื่องจักรสาน	0	0.00	1	1.54	0	0.00	1	1.54
6. ผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา	3	4.62	2	3.08	0	0.00	5	7.69
7. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ (ระบุ)	3	4.62	2	3.08	0	0.00	5	7.69
8. จัดจำหน่าย (ผู้ค้าปลีกและ ค้าส่ง)	2	3.08	1	1.54	1	1.54	4	6.15
รวม	32	49.23	27	41.54	6	9.23	65	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหาร จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 20 มีการเปลี่ยนแปลงกำไรในทางที่เพิ่มขึ้น ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทผ้า จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 10.77 มีการเปลี่ยนแปลงกำไรในทางที่เพิ่มขึ้น และผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทไม้ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 6.15 มีการเปลี่ยนแปลงกำไรในทางที่เพิ่มขึ้น

ตารางที่ 41 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจของผู้ผ่านการฝึกอบรมและการเปลี่ยนแปลง
ยอดรวมของสินทรัพย์ (การลงทุน)

ประเภทธุรกิจ	การเปลี่ยนแปลงยอดรวมของสินทรัพย์ (การลงทุน)							
	เพิ่มขึ้น		ไม่เปลี่ยนแปลง		ลดลง		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ผลิตภัณฑ์จากผ้า	9	13.85	5	7.69	0	0.00	14	21.54
2. ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา	5	7.69	1	1.54	0	0.00	6	9.23
3. ผลิตภัณฑ์อาหาร	11	16.92	9	13.85	3	4.62	23	35.38
4. ผลิตภัณฑ์จากไม้	4	6.15	2	3.08	1	1.54	7	10.77
5. ผลิตภัณฑ์เครื่องจักรสาน	0	0.00	1	1.54	0	0.00	1	1.54
6. ผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา	4	6.15	0	0.00	1	1.54	5	7.69
7. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ (ระบุ)	2	3.08	3	4.62	0	0.00	5	7.69
8. จัดจำหน่าย (ผู้ค้าปลีกและ ค้าส่ง)	3	4.62	1	1.54	0	0.00	4	6.15
รวม	38	58.46	22	33.85	5	7.69	65	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหาร จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 16.92 มีการเปลี่ยนแปลงยอดรวมของสินทรัพย์ในทางที่เพิ่มขึ้น ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทผ้า จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 13.85 และผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทไม้และกระดาษสา ซึ่งแต่ละข้อมีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 6.15 มีการเปลี่ยนแปลงยอดรวมของสินทรัพย์ในทางที่เพิ่มขึ้น

ตารางที่ 42 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจของผู้ผ่านการฝึกอบรมและการเปลี่ยนแปลง
ต้นทุน

ประเภทธุรกิจ	การเปลี่ยนแปลงต้นทุน							
	เพิ่มขึ้น		ไม่เปลี่ยนแปลง		ลดลง		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ผลิตภัณฑ์จากผ้า	11	16.92	2	3.08	1	1.54	14	21.54
2. ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา	5	7.69	1	1.54	0	0.00	6	9.23
3. ผลิตภัณฑ์อาหาร	18	27.69	5	7.69	0	0.00	23	35.38
4. ผลิตภัณฑ์จากไม้	5	7.69	2	3.08	0	0.00	7	10.77
5. ผลิตภัณฑ์เครื่องจักรสาน	0	0.00	1	1.54	0	0.00	1	1.54
6. ผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา	3	4.62	1	1.54	1	1.54	5	7.69
7. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ (ระบุ)	1	1.54	3	4.62	1	1.54	5	7.69
8. จัดจำหน่าย (ผู้ค้าปลีกและ ค้าส่ง)	2	3.08	2	3.08	0	0.00	4	6.15
รวม	45	69.23	17	26.15	3	4.62	65	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหารจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 27.69 มีการเปลี่ยนแปลงต้นทุนในทางที่เพิ่มขึ้น ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทผ้าจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 16.92 มีการเปลี่ยนแปลงต้นทุนในทางที่เพิ่มขึ้น ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทเครื่องปั้นดินเผาและไม้ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 7.69 มีการเปลี่ยนแปลงต้นทุนในทางที่เพิ่มขึ้น

ตารางที่ 43 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจของผู้ผ่านการฝึกอบรมและการเปลี่ยนแปลง
การทำงาน

ประเภทธุรกิจ	การเปลี่ยนแปลงการทำงาน							
	เพิ่มขึ้น		ไม่เปลี่ยนแปลง		ลดลง		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ผลิตภัณฑ์จากผ้า	4	6.15	8	12.31	2	3.08	14	21.54
2. ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา	0	0.00	5	7.69	1	1.54	6	9.23
3. ผลิตภัณฑ์อาหาร	3	4.62	18	27.69	2	3.08	23	35.38
4. ผลิตภัณฑ์จากไม้	2	3.08	3	4.62	2	3.08	7	10.77
5. ผลิตภัณฑ์เครื่องจักรสาน	0	0.00	1	1.54	0	0.00	1	1.54
6. ผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา	4	6.15	1	1.54	0	0.00	5	7.69
7. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ (ระบุ)	2	3.08	3	4.62	0	0.00	5	7.69
8. จัดจำหน่าย (ผู้ค้าปลีกและ ค้าส่ง)	1	1.54	3	4.62	0	0.00	4	6.15
รวม	16	24.62	42	64.62	7	10.77	65	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหาร จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 27.69 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงในการทำงาน ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทผ้า จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 12.31 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงในการทำงาน และผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทเครื่องปั้นดินเผา จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 7.69 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงในการทำงาน

4.4 ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านปัญหาอุปสรรคระหว่างการฝึกอบรม และการนำความรู้จากการฝึกอบรมไปใช้

4.4.1 ปัญหาและอุปสรรคระหว่างการฝึกอบรม

ตารางที่ 44 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม ตามปัญหาอุปสรรคในระหว่างการฝึกอบรม

ปัญหาอุปสรรคในระหว่างการฝึกอบรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ระยะเวลาการฝึกอบรมสั้นเกินไป	19	29.23
2. ระยะเวลาการฝึกอบรมนานเกินไป	3	4.62
3. ช่วงเวลาทำการสอนเนื้อหาของวิทยากรน้อยเกินไป	11	16.92
4. ช่วงเวลาทำการสอนเนื้อหาของวิทยากรมากเกินไป	0	0.00
5. ช่วงเวลาการฝึกอบรมที่เป็นวันทำงานไม่เหมาะสม	13	20.00
6. ช่วงเดือนที่ทำการฝึกอบรมไม่เหมาะสม	2	3.08
7. ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมแพงเกินไป	5	7.69
8. ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมถูกเกินไป	1	1.54
9. สถานที่ในการฝึกอบรมไม่เหมาะสม	0	0.00
10. ห้องที่ใช้ในการฝึกอบรมไม่เหมาะสม	2	3.08
11. วัสดุอุปกรณ์ในการฝึกอบรมไม่เพียงพอ	0	0.00
12. ไม่มีเวลาเพียงพอในการกลับไปทำการบ้านระหว่างการฝึกอบรม	4	6.15
13. วิธีการฝึกอบรมที่ใช้ไม่เหมาะสม	1	1.54
14. วิทยากรฝึกอบรม ยังมีทักษะ ประสิทธิภาพไม่เพียงพอ	2	3.08
15. คณะวิทยากรไม่สามารถให้การปรึกษาแนะนำท่านได้เต็มที่	8	12.31

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางพบว่า ผู้ผ่านการฝึกอบรมประสบปัญหาในระหว่างการฝึกอบรม คือ ระยะเวลาการฝึกอบรมสั้นเกินไป จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 29.23 ช่วงเวลาการฝึกอบรมที่เป็นวันทำงานไม่เหมาะสม จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 ช่วงเวลาในการทำการสอนของวิทยากรน้อยเกินไป จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 16.92 และคณะวิทยากรไม่สามารถให้การปรึกษาแนะนำได้อย่างเต็มที่ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 12.31

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

4.4.2 ปัญหาและอุปสรรคในการนำความรู้ไปใช้หลังการฝึกอบรม

ตารางที่ 45 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ผ่านการฝึกอบรม ตามปัญหาในการนำความรู้ไปใช้หลังการฝึกอบรมซึ่งไม่สามารถพัฒนาธุรกิจได้

ปัญหาในการนำความรู้ไปใช้หลังการฝึกอบรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. วัตถุดิบมีราคาแพงขึ้น	27	41.54
2. ไม่สามารถซื้อเชื่อวัตถุดิบ ทำให้เงินหมุนเวียนไม่สะดวก	5	7.69
3. ขาดแคลนแรงงาน	7	10.77
4. ค่าจ้างแรงงานแพงขึ้น	7	10.77
5. ขาดแรงงานที่มีฝีมือ	9	13.85
6. ไม่ได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากสถาบันการเงิน	15	23.08
7. ไม่มีหลักประกันกู้ยืมเงิน	10	15.38
8. เครื่องมืออุปกรณ์ไม่พร้อม ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่มีคุณภาพ	5	7.69
9. เครื่องมืออุปกรณ์ล้าสมัย ทำให้ผลิตไม่ทัน	4	6.15
10. ตลาดจำหน่ายลดลง เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวย	10	15.38
11. มีคู่แข่งเพิ่มขึ้นเพิ่มมากขึ้น ทำให้ยอดขายลดลง	7	10.77
12. อื่นๆ ได้แก่ ถูกคู่แข่งขียนแบบสินค้า และตัดราคา	1	1.54

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จกตารางพบว่าผู้ผ่านการฝึกอบรมประสบปัญหาในการนำความรู้ไปใช้หลังการฝึกอบรม ซึ่งไม่สามารถพัฒนาธุรกิจได้ คือ วัตถุดิบมีราคาแพงขึ้น จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 41.54 ไม่ได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากสถาบันการเงิน จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 23.08 ไม่มีหลักประกันการกู้ยืม และการมีตลาดจำหน่ายที่ลดลง เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวย จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 15.38

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาการประเมินประสิทธิผลการศึกษาโครงการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFE: กรณีศึกษา หลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินประสิทธิผลตามตัวชี้วัดที่แสดงผลสำเร็จตามเป้าหมายของโครงการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFE คือร้อยละ 80 ของผู้ผ่านการฝึกอบรมเห็นว่า การฝึกอบรมเป็นประโยชน์ และผู้ผ่านการอบรมจำนวนร้อยละ 50 ได้มีการพัฒนาธุรกิจของตนเองในแง่ของการมียอดขาย กำไร การขยายการลงทุน การจ้างงานเพิ่มขึ้น รวมถึงการลดต้นทุนการผลิตเมื่อเปรียบเทียบกับก่อนการฝึกอบรม

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเป็นการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถามผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน จำนวน 65 ราย โดยแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ผ่านการฝึกอบรม ส่วนที่ 2 สอบถามเกี่ยวกับการนำประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ด้านความรู้ ทักษะ และทัศนคติ ส่วนที่ 3 สอบถามเกี่ยวกับผลการพัฒนาธุรกิจด้านยอดขาย กำไร การลงทุน ต้นทุน และการจ้างงานของผู้ผ่านการฝึกอบรมหลังผ่านการฝึกอบรม 6 เดือนขึ้นไป ส่วนที่ 4 สอบถามเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรคจากการฝึกอบรม และการนำความรู้จากการฝึกอบรมไปใช้

จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ผ่านการฝึกอบรม จำนวน 65 รายนั้น ผู้ศึกษาได้นำมาประมวลผลข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์ค่าทางสถิติ ได้แก่ การแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย แล้วนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตารางประกอบคำบรรยาย

สรุปผลการศึกษาแบ่งออกเป็น

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ผ่านการฝึกอบรม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการนำประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ด้านความรู้ ทักษะ และทัศนคติ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลการพัฒนาธุรกิจด้านยอดขาย กำไร การลงทุน ต้นทุน และการจ้างงานของผู้ผ่านการอบรมหลังผ่านการอบรมไปแล้ว 6 เดือนขึ้นไป

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรคระหว่างการฝึกอบรม และการนำความรู้จาก การฝึกอบรมไปใช้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ผ่านการฝึกอบรม

ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุระหว่าง 36 – 40 ปี ร้อยละ 23.08 สถานภาพสมรสแล้ว ร้อยละ 72.31 เป็นโสด ร้อยละ 24.61 เป็นเพศหญิง ร้อยละ 55.38 เป็นเพศชาย ร้อยละ 44.62 สำเร็จ การศึกษาระดับประถมศึกษา และระดับปริญญาตรี ร้อยละ 24.61 เท่ากัน มีประสบการณ์การทำงาน ระหว่าง 6 – 10 ปี ร้อยละ 32.31 เป็นสมาชิกสมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมไทย ร้อยละ 67.69 รูปแบบธุรกิจมีลักษณะเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ไม่ได้จดทะเบียน การค้า ร้อยละ 46.15 ระยะเวลาในการดำเนินงานของธุรกิจอยู่ระหว่าง 3-5 ปี ร้อยละ 43.08 ประเภท ของธุรกิจอุตสาหกรรมในครัวเรือนเป็นผลิตภัณฑ์อาหาร ร้อยละ 35.39 สินค้าที่ผลิต คือ ผลิตภัณฑ์จากลำไย และเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้อยละ 11.47 สินค้าที่จัดจำหน่าย คือ อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า มือถือ กระเทียม หอมใหญ่ และวัสดุการเกษตร ร้อยละ 25 การสอบถามถึงสถานะธุรกิจด้าน สินทรัพย์รวมในปัจจุบันต่ำกว่า 100,000 บาท ร้อยละ 40 และยอดขายรวมปัจจุบันมากกว่า 600,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 30.77 ด้านกำไรรวมในปัจจุบันต่ำกว่า 100,000 บาท ร้อยละ 58.46 ด้านการ จ้างงานในปัจจุบันมีพนักงาน 1-10 คน ร้อยละ 83.07 ด้านการตลาดมีการขายภายในประเทศ ทั้งหมด ร้อยละ 78.46

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการนำประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ด้านความรู้ ทักษะ และทัศนคติ

การประเมินประสิทธิผลการฝึกอบรมหลังจากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน ผ่านการฝึกอบรมไปแล้ว 6 เดือนขึ้นไป ตัวชี้วัดที่แสดงผลสำเร็จตามเป้าหมายของโครงการฝึกอบรม การจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFTE คือ ตัวชี้วัดที่ 1 ผู้ผ่านการฝึกอบรมร้อยละ 80 เห็นว่า การฝึกอบรมเป็นประโยชน์

ผลจากการสอบถามแบ่งตามตัวชี้วัดผลสำเร็จตามเป้าหมายโครงการดังนี้

ด้านการนำความรู้ไปใช้ในธุรกิจ ผู้ผ่านการฝึกอบรมแสดงระดับการนำความรู้ไปใช้ ประโยชน์ในธุรกิจ โดยมีระดับการนำไปใช้ประโยชน์ คือ ได้ผลดี ได้ผลดีมาก และได้ผลดีที่สุดใน โดยผู้ผ่านการฝึกอบรม จำนวนร้อยละ 97.94 มีการนำความรู้ไปใช้อยู่ในระดับได้ผลดีมากโดย สามารถเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยได้ดังนี้

- สามารถนำเอาความรู้ที่ได้รับไปใช้ในธุรกิจได้
- สามารถนำความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจไปใช้ในการปรับปรุงธุรกิจ

- สามารถทราบจุดแข็งจุดอ่อนของตนเอง
- สามารถช่วยพัฒนาความรู้ด้านข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับการเชื่อมโยงธุรกิจและการติดต่อ
- สามารถเรียนรู้วิธีการใหม่ๆ ที่สามารถนำมาปรับปรุงธุรกิจ
- สามารถรู้เคล็ดลับในการติดต่อบุคคลต่างๆ โดยเฉพาะลูกค้า สามารถเจรจาลูกค้าได้ดีขึ้น

ด้านการนำทักษะไปใช้ในธุรกิจ ผู้ผ่านการฝึกอบรมแสดงระดับการนำทักษะไปใช้ประโยชน์ในธุรกิจโดยมีระดับการนำไปใช้ประโยชน์ คือ ได้ผลดี ได้ผลดีมาก และได้ผลดีที่สุด ผู้ผ่านการฝึกอบรม จำนวนร้อยละ 98.46 มีการนำทักษะไปใช้ออยู่ในระดับได้ผลดีมากโดยสามารถเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยได้ดังนี้

- สามารถพัฒนาทักษะในการนำเอาความรู้ในธุรกิจของตนเองมาใช้ประโยชน์ได้มากขึ้น
- ทำให้รู้สึกว่ามีทักษะในการนำความรู้เฉพาะทาง เช่น การเงิน การตลาดมาพัฒนาธุรกิจของตนได้ดีขึ้น
- สามารถปรับปรุงและพัฒนาทักษะในการติดต่อประสานกับบุคคลและลูกค้าได้ดีขึ้น
- ทำให้รู้สึกว่ามีความสามารถในการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้น
- ทำให้รู้สึกว่าจะสามารถนำทักษะต่างๆ ที่ได้รับมาใช้ประโยชน์ในการปรับปรุงธุรกิจได้มากขึ้น
- สามารถพัฒนาทักษะตนเองในการวิเคราะห์ และแก้ปัญหาได้

ด้านการพัฒนาทัศนคติที่นำไปใช้ในธุรกิจ ผู้ผ่านการฝึกอบรมแสดงระดับการนำประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมด้านทัศนคติไปใช้ในธุรกิจโดยมีระดับการนำไปใช้ประโยชน์ คือ ได้ผลดี ได้ผลดีมาก และได้ผลดีที่สุด โดยจำนวนผู้ผ่านการฝึกอบรม จำนวนร้อยละ 98.46 มีการนำประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมด้านทัศนคติไปใช้ออยู่ในระดับได้ผลดีมากโดยสามารถเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยได้ดังนี้

- สามารถทำให้มีความพึงพอใจในการที่ได้มีการประสานงานกับบุคคลภายในธุรกิจได้ดีขึ้น
- สามารถทำให้มีแรงจูงใจในการที่จะปรับปรุงธุรกิจ
- ทำให้เห็นความสำคัญของสภาพแวดล้อมภายนอก

- สามารถสร้างความพึงพอใจในการบริหารธุรกิจมากขึ้น
- สามารถสร้างความมั่นใจในการบริหารธุรกิจมากขึ้น
- สามารถทำให้เห็นความสำคัญของสภาพแวดล้อมการทำงานภายในธุรกิจ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจด้านยอดขาย กำไร การลงทุน ต้นทุน และการจ้างงานของผู้ผ่านการฝึกอบรมต่อการพัฒนาธุรกิจหลังการฝึกอบรม

ผลจากการสอบถามด้านการประเมินประสิทธิผลหลังจากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือนผ่านการฝึกอบรมไปแล้ว 6 เดือนขึ้นไป ตัวชี้วัดที่แสดงผลสำเร็จตามเป้าหมายของโครงการฝึกอบรมการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFB ตามตัวชี้วัดที่ 2 คือ ผู้ผ่านการฝึกอบรมร้อยละ 50 ได้มีการพัฒนาธุรกิจของตนเอง ในแง่ของการมี ยอดขาย กำไร การขยายการลงทุน การจ้างงานเพิ่มขึ้น และการลดต้นทุนการผลิต เมื่อเปรียบเทียบกับก่อนการฝึกอบรม ได้ผลดังนี้

ด้านยอดขาย ภายหลังจากการฝึกอบรมมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 75.38 ไม่เปลี่ยนแปลง ร้อยละ 16.92 และลดลง ร้อยละ 7.70

สาเหตุที่ยอดขายมีการเพิ่มขึ้น คือ มีการปรับปรุงคุณภาพของสินค้า ร้อยละ 36.73 และมีการขยายตลาดมากขึ้น ร้อยละ 20.41 สาเหตุที่ยอดขายไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือ ไม่ได้ทำการขยายตลาดสินค้า ร้อยละ 54.55 และภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ร้อยละ 27.27 สาเหตุที่ยอดขายลดลง คือ มีคู่แข่งเพิ่มขึ้นเพิ่มมากขึ้นและภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดี ร้อยละ 40

ด้านกำไร ภายหลังจากการฝึกอบรมมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 49.23 ไม่เปลี่ยนแปลง ร้อยละ 41.54 และลดลง ร้อยละ 9.23

สาเหตุที่กำไรมีการเพิ่มขึ้น คือ การที่มียอดขายที่เพิ่มขึ้นแต่ต้นทุนเท่าเดิม ร้อยละ 53.13 และราคาวัตถุดิบที่ลดลง ร้อยละ 37.50 สาเหตุที่กำไรไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือ ราคาขายสินค้าเท่าเดิม ร้อยละ 40.74 และไม่มีการปรับปรุงคุณภาพสินค้า ร้อยละ 33.33

ด้านการลงทุน ภายหลังจากการฝึกอบรมมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 58.46 ไม่เปลี่ยนแปลง ร้อยละ 33.85 และลดลง ร้อยละ 7.69

สาเหตุที่มีการลงทุนเพิ่มขึ้น คือ มีการลงทุนในอุปกรณ์ วัสดุ และเครื่องจักร ร้อยละ 28.95 และมีการลงทุนในโรงงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 23.68 สาเหตุที่การลงทุนไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือ ภาวะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวย ร้อยละ 37.04 และไม่มีความรู้ ร้อยละ 25.93 สาเหตุที่มีการลงทุนลดลง คือ ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ร้อยละ 80 และมีการขายสินทรัพย์บางส่วนออกไป ร้อยละ 20

ด้านต้นทุนต่อหน่วย ภายหลังจากการฝึกอบรมมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 69.23 ไม่เปลี่ยนแปลง ร้อยละ 26.15 และลดลง ร้อยละ 4.62

สาเหตุที่ต้นทุนต่อหน่วยเพิ่มขึ้น คือ วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น ร้อยละ 64.44 และค่าจ้างแรงงานสูงขึ้น ร้อยละ 15.56 สาเหตุที่ต้นทุนต่อหน่วยไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือ มีการควบคุมต้นทุน ร้อยละ 52.94 ราคาวัตถุดิบไม่เปลี่ยนแปลง และทั้งปีมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นๆ ลงๆ ทำให้ถัวเฉลี่ยทั้งปี ต้นทุนไม่มีการเปลี่ยนแปลง ร้อยละ 23.53 สาเหตุที่ต้นทุนต่อหน่วยลดลง คือ ราคาวัตถุดิบลดลง เนื่องจากวัตถุดิบมีปริมาณมาก ร้อยละ 66.67 และมีการผลิตสินค้าปริมาณมากขึ้น ร้อยละ 33.33

ด้านการจ้างงาน ภายหลังจากฝึกอบรมมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 24.62 ไม่เปลี่ยนแปลง ร้อยละ 64.62 และลดลง ร้อยละ 10.76

สาเหตุที่การจ้างงานเพิ่มขึ้น คือ มีปริมาณงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 56.25 และมีความสามารถในการเพิ่มปริมาณการผลิตสินค้า ร้อยละ 25 สาเหตุที่การจ้างงานไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือ ค่าจ้างแรงงานมีราคาแพงขึ้น ร้อยละ 33.33 และมีจำนวนแรงงานเพียงพอกับปริมาณงาน ร้อยละ 26.19 สาเหตุที่การจ้างงานลดลง คือ ค่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 57.14 และขายสินค้าได้น้อยลง ร้อยละ 28.57

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจและผลการพัฒนาธุรกิจของผู้ผ่านการฝึกอบรม ในด้านต่างๆ ตามตัวชี้วัดที่แสดงผลสำเร็จตามเป้าหมายโครงการดังต่อไปนี้

ด้านยอดขาย ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหาร คิดเป็นร้อยละ 26.15 และผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทผ้า คิดเป็นร้อยละ 16.92 จะมีการเปลี่ยนแปลงยอดขายในทางที่เพิ่มขึ้น

ด้านกำไร ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหาร คิดเป็นร้อยละ 20 และผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทผ้า คิดเป็นร้อยละ 10.77 จะมีการเปลี่ยนแปลงกำไรในทางที่เพิ่มขึ้น

ด้านการลงทุน ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหาร คิดเป็นร้อยละ 16.92 และผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทผ้า คิดเป็นร้อยละ 13.85 จะมีการเปลี่ยนแปลงการลงทุนในทางที่เพิ่มขึ้น

ด้านต้นทุนต่อหน่วย ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหาร คิดเป็นร้อยละ 27.69 และผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทผ้า คิดเป็นร้อยละ 16.92 จะมีการเปลี่ยนแปลงต้นทุนต่อหน่วยในทางที่เพิ่มขึ้น

ด้านการจ้างงาน ผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทอาหาร คิดเป็นร้อยละ 27.69 และผู้ผ่านการฝึกอบรมที่ประกอบธุรกิจประเภทผ้า คิดเป็นร้อยละ 12.31 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงการจ้างงาน

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคระหว่างการฝึกอบรมและการนำความรู้จากการฝึกอบรมไปใช้

ปัญหาอุปสรรคระหว่างการฝึกอบรม

ผู้ผ่านการฝึกอบรมประสบปัญหาระยะเวลาการฝึกอบรมสั้นเกินไป ร้อยละ 29.23 ช่วงเวลาการสอนเนื้อหาของวิทยากรน้อยเกินไป ร้อยละ 16.92 ช่วงเวลาทำการฝึกอบรมที่เป็นวันทำงานไม่เหมาะสม ร้อยละ 20 ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมแพงเกินไป ร้อยละ 7.69 ห้องที่ใช้ในการฝึกอบรมไม่เหมาะสม ร้อยละ 3.08 ไม่มีเวลาเพียงพอในการกลับไปทำการบ้านในระหว่างการฝึกอบรม ร้อยละ 6.15 และคณะวิทยากรไม่สามารถให้การแนะนำปรึกษาได้เต็มที่ ร้อยละ 12.31

ปัญหาจากการนำความรู้จากการฝึกอบรมไปใช้

ผู้ผ่านการฝึกอบรมพบปัญหาในการนำความรู้ไปใช้หลังการฝึกอบรม ทำให้ไม่สามารถพัฒนาธุรกิจได้ ในด้านวัตถุดิบ คือ วัตถุดิบมีราคาแพงขึ้น ร้อยละ 41.54 ไม่สามารถซื้อเชื้อวัตถุดิบ ทำให้เงินหมุนเวียนไม่สะดวก ร้อยละ 7.69 ด้านแรงงาน คือ ขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ ร้อยละ 13.85 ขาดแคลนแรงงานและค่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10.77 ด้านการเงิน คือ ไม่ได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากสถาบันการเงิน ร้อยละ 23.08 และไม่มีหลักประกันการกู้ยืมเงิน ร้อยละ 15.38 ด้านเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิต คือ เครื่องมืออุปกรณ์ไม่พร้อม ทำให้สินค้าไม่มีคุณภาพ ร้อยละ 7.69 และเครื่องมืออุปกรณ์ล้าสมัยทำให้ผลิตไม่ทัน ร้อยละ 6.15 ด้านการตลาด คือ ตลาดจำหน่ายลดลงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวย ร้อยละ 15.38 มีคู่แข่งเพิ่มขึ้นมากขึ้นทำให้ยอดขายลดลง ร้อยละ 10.77

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

ผลการศึกษาการประเมินประสิทธิผลการฝึกอบรมการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFE: กรณีศึกษา หลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งใช้รูปแบบในการศึกษา(Model of Research Paradigm) โดยการวัดผลจากข้อมูล แสดงระดับการนำประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ด้าน ความรู้ ทักษะ และทัศนคติ และการแสดงผลการพัฒนาธุรกิจของตนเอง ในด้านของ ยอดขาย กำไร การขยายการลงทุน และการลดต้นทุน และการจ้างงาน ซึ่งสามารถอภิปรายเป็นรายประเด็นดังต่อไปนี้

1. ด้านการนำประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้

สามารถบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายของโครงการ ผู้ผ่านการฝึกอบรมมากกว่าร้อยละ 80 เห็นว่า การฝึกอบรมเป็นประโยชน์ ทั้งในด้านของความรู้ ทักษะ และทัศนคติ ซึ่งเป็นการวัดผลสำเร็จตามเป้าหมายของโครงการฝึกอบรมการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFE ที่มีตัวชี้วัดที่แสดงผลสำเร็จคือร้อยละ 80ของผู้ผ่านการฝึกอบรมเห็นว่าการฝึกอบรมเป็นประโยชน์ โดยในด้านความรู้ ผู้ผ่านการฝึกอบรมสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในธุรกิจได้โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับได้ผลดีมาก ในเรื่องที่สามารถนำเอาความรู้ที่ได้รับไปใช้ในธุรกิจได้ สามารถทราบจุดแข็งจุดอ่อนของตนเอง สามารถนำความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจไปใช้ในการปรับปรุงธุรกิจ สามารถช่วยพัฒนาความรู้ด้านข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับการเชื่อมโยงธุรกิจและการติดต่อ การเรียนรู้วิธีการใหม่ๆ ที่สามารถนำมาปรับปรุงธุรกิจ สามารถรู้เคล็ดลับในการติดต่อกับบุคคลต่างๆ โดยเฉพาะ ลูกค้าสามารถเจรจา ลูกค้าได้ดีขึ้น ในด้านทักษะ ผู้ผ่านการฝึกอบรมสามารถนำทักษะที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ประโยชน์ในธุรกิจได้ผลดีโดยเฉลี่ยอยู่ในระดับได้ผลดีมาก ในเรื่องที่ทำให้รู้สึกว่ามีความสามารถ ในการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้น สามารถปรับปรุงธุรกิจได้มากขึ้น ทำให้รู้สึกว่ามีทักษะในการนำความรู้เฉพาะทาง เช่น การเงิน การตลาด มาพัฒนาธุรกิจของตนให้ดีขึ้น สามารถนำความรู้ในธุรกิจของตนเองมาใช้ประโยชน์ได้มากขึ้น สามารถพัฒนาทักษะตนเองในการวิเคราะห์ และแก้ปัญหาได้ สามารถปรับปรุงและพัฒนาทักษะในการติดต่อประสานกับบุคคลและลูกค้าได้ ในด้านทัศนคติ ผู้ผ่านการฝึกอบรมสามารถใช้ประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ในธุรกิจได้ผลดีโดยเฉลี่ยอยู่ในระดับได้ผลดีมาก การสร้างความพึงพอใจในการบริหารธุรกิจมากขึ้น สามารถสร้างความมั่นใจในการบริหารธุรกิจมากขึ้น ทำให้มีแรงจูงใจในการที่จะปรับปรุงธุรกิจ และทำให้มีความพึงพอใจในการที่ได้มีการประสานงานกับบุคคลภายในธุรกิจของผู้ผ่านการฝึกอบรมได้ดีขึ้น การเห็นความสำคัญของสภาพแวดล้อมการทำงานภายในธุรกิจ และการเห็นความสำคัญของสภาพแวดล้อมภายนอก

ผลการศึกษาการประเมินประสิทธิผลการฝึกอบรมหลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน ปรากฏว่า ตัวชี้วัดแสดงผลสำเร็จตามเป้าหมายของโครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFE ที่ผ่านการฝึกอบรมเกินกว่าร้อยละ 80 เห็นว่าการฝึกอบรมเป็นประโยชน์ ซึ่ง สอดคล้องกับ Siegrid Jenders, Markus Engler et al. (2000) ได้ทำการการประเมินผล การฝึกอบรมรูปแบบ CEFE ซึ่งดำเนินการติดตามประเมินผลในปี 2543 สรุปไว้ว่า “การฝึกอบรมรูปแบบ CEFE สามารถเป็นกิจกรรมเด่น (Flag Ship) ของโครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม การแนะนำวิธีการฝึกอบรมการจัดการธุรกิจรูปแบบ CEFE นับว่าประสบความสำเร็จในระดับสูง ซึ่งสามารถเป็นข้อบ่งชี้ว่า วิธีการฝึกอบรม CEFE ได้มีขบวนการเตรียมการต่าง ๆ ไว้อย่างประณีต ไม่ว่าจะเป็นการเตรียมการด้านวัสดุอุปกรณ์ การเตรียมความพร้อมสำหรับวิทยากร และการพัฒนาวิทยากร เพื่อให้มีศักยภาพที่จะพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจ และจากการสอบถามผู้ผ่านการฝึกอบรม ผู้ประเมินได้รับคำตอบที่สามารถสรุปได้ว่า มีความพึงพอใจในการฝึกอบรม ในแง่ของประโยชน์ และความรู้ที่ได้รับ

2. ด้านการประเมินประสิทธิผลโดยแสดงจากผลการพัฒนาธุรกิจ ด้านยอดขาย กำไร การลงทุน ต้นทุนต่อหน่วยและการจ้างงาน

สามารถวัดผลตามเป้าหมายตัวชี้วัดโครงการได้เพียง 2 ด้าน คือ ยอดขาย และการลงทุนที่เพิ่มขึ้นเกินร้อยละ 50 ส่วนกำไรและการจ้างงานมีการเพิ่มขึ้นไม่ถึงร้อยละ 50 และต้นทุนต่อหน่วยมีการลดลงไม่ถึงร้อยละ 50 ตามการวัดผลสำเร็จตามเป้าหมายของโครงการฝึกอบรมการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFE ที่ผ่านการฝึกอบรมจำนวน 50% ต้องมีการพัฒนาธุรกิจของตนเองในแง่ของการมียอดขาย กำไร การขยายการลงทุน รวมถึงการลดต้นทุนการผลิตและการจ้างงานเพิ่มขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับก่อนการเข้ารับการฝึกอบรม สาเหตุที่กำไรเพิ่มขึ้นไม่ถึงร้อยละ 50 เนื่องจากราคาขายสินค้าที่เท่าเดิมในขณะที่ต้นทุนเพิ่มขึ้น ไม่มีการปรับปรุงคุณภาพของสินค้า การมีคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้นทำให้กำไรของสินค้าลดลง รวมทั้งภาวะเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวยทำให้กำไรของสินค้าลดลง ส่วนต้นทุนต่อหน่วยมีการลดลงเพียงร้อยละ 4.62 เนื่องจากราคาของวัตถุดิบที่สูงขึ้น ค่าจ้างแรงงานและค่าสาธารณูปโภคที่เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้การที่ต้องพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ดีขึ้นเพื่อสู้กับคู่แข่งก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ไม่สามารถลดต้นทุนต่อหน่วยได้ สำหรับการจ้างงานที่ไม่เพิ่มขึ้นเนื่องจากค่าจ้างแรงงานที่สูงขึ้น ปริมาณการขายสินค้าที่ลดลง รวมถึงการที่อุตสาหกรรมในครัวเรือนเป็นการดำเนินงานในครอบครัว มีการช่วยกันทำงานจึงทำให้ไม่มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น

จากผลการศึกษาการประเมินประสิทธิผลการฝึกอบรมหลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน ปรากฏว่า ตัวชี้วัดแสดงผลสำเร็จตามเป้าหมายของโครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม จากผลการพัฒนาธุรกิจ เมื่อผ่านการฝึกอบรมไปแล้ว 6 เดือนขึ้นไป ผู้ผ่านการฝึกอบรมจำนวนร้อยละ 50 ได้มีการพัฒนาธุรกิจ เพียง 2 ด้านคือการเพิ่มยอดขาย และการลงทุน แต่ไม่สามารถเพิ่มกำไร การจ้างงาน และการลดต้นทุนการผลิตได้ อาจเป็นผลเนื่องจากระยะเวลาการฝึกอบรมของหลักสูตรมีเพียง 5 วันและผู้ผ่านการฝึกอบรมยังไม่ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ผลการศึกษา สอดคล้องกับคณีย์ เทียนพุ่ม (2541) ที่ได้กล่าวถึงปัญหาการพัฒนาทักษะการจัดการว่า การฝึกอบรมเพียง 1-3 วัน แล้วจะได้ผลในระยะยาว นั้นเป็นไปได้ตรงกันข้ามจะต้องทำอย่างต่อเนื่อง องค์ประกอบของการฝึกอบรมนั้น ประกอบด้วยวิธีการฝึกอบรม วิทยากร ผู้เข้าอบรม ระยะเวลา เนื้อหาวิชา หน่วยงานฝึกอบรมต้องมุ่งที่ปัญหาของธุรกิจ แล้วดำเนินการพัฒนาเป็นแผนการฝึกอบรมจากเรื่องเหล่านั้น การพัฒนาคนต้องทำอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญที่สุด

5.3 ข้อเสนอแนะ

1. จากการศึกษาการประเมินประสิทธิผลการฝึกอบรมการประเมินประสิทธิผลของการฝึกอบรมการจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFE หลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผลการประเมินประสิทธิผล พบว่า การวัดความคิดเห็นในการนำประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ด้านความรู้ ทักษะ และทัศนคติ ผู้ผ่านการฝึกอบรมมากกว่าร้อยละ 80 เห็นว่าการฝึกอบรมเป็นประโยชน์ ซึ่งสามารถสรุปผลได้ว่า การฝึกอบรมการจัดการธุรกิจขนาดย่อม หลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน ซึ่งเป็นหลักสูตรการปรับปรุงธุรกิจ มีความเหมาะสม และมีประสิทธิผลดี สามารถพัฒนาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน ในท้องถิ่นให้มีศักยภาพ สามารถมีความรู้ ทักษะและทัศนคติ ต่อการทำธุรกิจของตนให้ดีขึ้น ซึ่งสามารถทำให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจพื้นฐาน เกิดการนำวัตถุดิบท้องถิ่นมาใช้ประโยชน์เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจต่อไปได้ในอนาคต

2. สำหรับการวัดผลการพัฒนาธุรกิจพัฒนาธุรกิจของตนเอง ในแง่ของการมียอดขาย กำไร การลงทุน จ้างงาน ที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการลดต้นทุนการผลิต ผลการประเมินประสิทธิผล พบว่า สามารถวัดผลสำเร็จตามเป้าหมายโครงการ ได้เพียง 2 ด้าน คือ ยอดขาย และการลงทุนที่เพิ่มขึ้น แต่ผลการพัฒนาธุรกิจด้านกำไร การลดต้นทุน และการจ้างแรงงาน ยังไม่ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายโครงการ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากสถานะเศรษฐกิจของประเทศที่ไม่เอื้ออำนวย จากการศึกษา

ถึงผลประกอบการของอุตสาหกรรมในครัวเรือนในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ สามารถแสดงให้เห็นถึงภาพของธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมได้ว่า มีปัญหาด้านต้นทุนสินค้าที่สูงขึ้น รัฐจึงควรให้ความสำคัญในการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนา เช่น ส่งเสริมการวิจัย และพัฒนา การจัดโครงการพิเศษต่างๆ เพื่อพัฒนาปรับปรุงวิธีการลดต้นทุนธุรกิจ การพัฒนาเทคโนโลยี เช่น การประหยัดพลังงาน การหาวัสดุทดแทน การพัฒนาเครื่องมือ รวมถึงการแนะนำสนับสนุนส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้า โครงการต่างๆของภาครัฐ เช่น โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ควรมีการสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาในด้านต่างๆ ไปพร้อมๆ กัน ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างเศรษฐกิจให้มีความสมดุลและยั่งยืน

3. ด้านปัญหาอุปสรรคระหว่างการฝึกอบรม และการนำความรู้ไปใช้

- ปัญหาอุปสรรคในระหว่างการฝึกอบรม เช่นระยะเวลาฝึกอบรมสั้นเกินไป ช่วงเวลาฝึกอบรมไม่เหมาะสม ซึ่งในการพัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรม CEFE ผู้จัดการฝึกอบรมและวิทยากรควรนำเอาปัญหาอุปสรรคหลังการฝึกอบรมมาศึกษา และหากสามารถปรับปรุงให้สามารถแก้ไข ปัญหาต่างๆ ของผู้ประกอบการได้ ก็จะทำให้หลักสูตรมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- ปัญหาด้านการนำเอาความรู้ไปใช้ ปัญหาด้านการไม่ได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากสถาบันการเงิน เป็นปัญหาที่ผู้ผ่านการอบรมเห็นว่าเป็นอุปสรรคในการนำเอาความรู้ไปใช้ ปัญหาด้านการสนับสนุนด้านการเงินของสถาบันการเงิน ซึ่งนับเป็นปัญหาที่ไม่สามารถแก้ไขได้ตามเป้าหมายของทั้งภาครัฐและผู้ประกอบการ สถาบันการเงินไม่สามารถให้การสนับสนุนได้จริงตามเป้าหมายของรัฐ เนื่องจากการค้างชำระหนี้ การไม่มีหลักประกันที่พอเพียง ทั้งนี้อาจสามารถแก้ไขได้โดยการปรับโครงสร้างหนี้ การจัดทำแผนธุรกิจ และการจัดทำประมาณการรายรับจ่ายที่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือนส่วนใหญ่ยังไม่มีความรู้ ดังนั้นการให้ความรู้ด้านการบริหารธุรกิจจึงมีความสำคัญที่จะแก้ไขปัญหาด้านการเงินได้ องค์การที่มีหน้าที่ในการพัฒนาผู้ประกอบการจึงต้องเห็นความสำคัญของการทำแผนธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการใหม่หรือผู้ประกอบการเดิมที่ดำเนินการอยู่ ทั้งนี้เป็นการแก้ที่ต้นเหตุของปัญหาด้านการเงินเพื่อนำไปสู่การได้รับการสนับสนุนด้านการเงินจากสถาบันการเงินต่างๆ

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

1. เนื่องจากการฝึกอบรมรูปแบบ CEFE หลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน เป็นหลักสูตรที่ดำเนินการ ในระยะเวลา 5 วัน ดังนั้นการประเมินประสิทธิผลตามเป้าหมายโครงการอาจจะไม่บรรลุเป้าหมายได้ในทุกตัวชี้วัด ดังนั้น จึงควรจะต้องมีการพัฒนาด้านอื่นๆ ตามมาด้วยอย่างต่อเนื่อง เช่น ผู้ผ่านการฝึกอบรม ควรจะต้องมีการเข้ามามีส่วนร่วมอื่นๆ หลังจากการฝึกอบรม แล้ว เช่น การเข้ามาเป็นสมาชิกขององค์กร และการเข้ามาใช้บริการ เช่น การเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรม สัมมนา ฝึกอบรม และ โครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น โครงการให้การสนับสนุนการลดต้นทุน การประหยัดพลังงาน การสนับสนุนด้านการตลาด โดยภาครัฐสามารถให้การสนับสนุนด้านงบประมาณด้านการให้การศึกษาแนะนำเฉพาะแก่ผู้ประกอบการเป็นต้น ผู้ผ่านการฝึกอบรมควรมีการพบปะกันเพื่อสามารถเป็นเครือข่ายธุรกิจ การหาคู่ค้าเพื่อพัฒนาการขาย ความรู้ และทราบสภาวะแวดล้อมภายนอก ในการเตรียมการเพื่อรองรับแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งเป็นการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการด้านหนึ่ง

2. ผู้ดำเนินการจัดการฝึกอบรมการจัดการธุรกิจหลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือนควรมีการสำรวจความต้องการของผู้เข้ารับการอบรม ทั้งนี้เพื่อเป็นการพัฒนาผู้ประกอบการได้อย่างต่อเนื่อง โดยการนำข้อมูลปัญหาอุปสรรค และความต้องการของผู้ผ่านการอบรมมาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อการพัฒนาที่ต่อเนื่อง

3. จากแบบสอบถามที่ได้จัดทำพบว่า หากสามารถมีการสอบถามข้อมูลด้านความรู้ ทักษะ และทัศนคติ ก่อนการฝึกอบรมจะสามารถทำให้สามารถเปรียบเทียบข้อมูลได้ว่ามีเพิ่มมากขึ้นหรือลดลงเท่าใด

บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.2543.รายงานการฝึกอบรม เรื่อง การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการ
การอุตสาหกรรมในครัวเรือน ระหว่างวันที่ 17-21 มกราคม 2543, 31 กรกฎาคม – 4
สิงหาคม 2543 และ17-21 พฤศจิกายน 2543, เชียงใหม่.
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2544. คู่มือมาตรฐานการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs การพัฒนาขีด
ความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือนภายใต้รูปแบบ CEFE, กรุงเทพฯ.
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2544. โครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม การฝึกอบรมรูปแบบ
CEFE ในประเทศไทย. กรุงเทพฯ.
- दनัย เทียนพุด. 2541. กลยุทธ์การพัฒนาคมน ไขปัญหาหัวใจนักฝึกอบรม. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์
สุรพิมพ์.
- ดำริ สุโขชนัง. 2543. โครงการเร่งรัดปรับปรุงประสิทธิภาพ การประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาด
กลางและขนาดย่อม. กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม.
- มนู เลียวไพโรจน์.2539.ประกาศกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เรื่อง กำหนดขนาดของอุตสาหกรรม
ในครอบครัวและหัตถกรรมไทย.กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
กระทรวงอุตสาหกรรม
- รักพงษ์ บุญฤทธิมนตรี.2544. “แผนแม่บทการพัฒนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
(ภาคอุตสาหกรรม).” (ระบบออนไลน์). แหล่งที่มา <http://www.smethai.net> (สิงหาคม
2544).
- Department of Industrial Promotion.2000. “Project Planing Matrix (PPM)”. Small Scale
Industry Promotion Project. Bangkok.
- Itao, Arnulfo Ferenal .2001. “ CEFE Entrepreneurial Management Training For Small and
Medium Enterprises : Assessment”. Small Scale Industry Promotion Project,
Department of Industrial Promotion. Bangkok.
- Jenders, Siegried et al. 2000. “Project Progress Review of the Small – Scale Industry Promotion
Project Phase I”. GTZ Eschborn.

ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก ก
ความรู้เกี่ยวกับการฝึกอบรมรูปแบบ CEFE

ความรู้เกี่ยวกับการฝึกอบรมรูปแบบ CEFE

ความเป็นมาของเซเฟ

CEFE BACKGROUND

การเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจด้วยการสร้างธุรกิจ-เซเฟ (Competency-based Economies through Formation of Enterprise – CEFE) เป็นกลุ่มเครื่องมือพัฒนาซึ่งพัฒนาความร่วมมือทางวิชาการของเยอรมัน (German Technical Cooperation – GTZ) หรือเป็นภาษาเยอรมันว่า “Deutsche Gesellschaft fuer Technische Zusammenarbeit” ซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินโครงการความร่วมมือทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการพัฒนาผู้ประกอบการและการส่งเสริมธุรกิจขนาดย่อมและขนาดกลาง

แนวคิด

เซเฟ คือ เครื่องมืออบรมที่รวบรวมหลักสูตรต่างๆ ไว้ด้วยกัน ออกแบบขึ้นมาเพื่อใช้เป็นกิจกรรมกระตุ้นกระบวนการพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เซเฟใช้วิธีการเรียนรู้จากประสบการณ์มีส่วนร่วมของผู้เข้าอบรม ในการพัฒนาและเสริมสร้างทักษะให้กับผู้ประกอบการเดิม และผู้ที่มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการใหม่ให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถของตนเองและผลการประกอบธุรกิจ รวมทั้งให้แนวคิดของการอบรมรูปแบบเซเฟ แก่กลุ่มบุคคลหลักในองค์กรบริหารให้สามารถนำสภาพแวดล้อมที่เป็นประโยชน์มาพัฒนาธุรกิจ

วิธีการรูปแบบเซเฟ มุ่งเน้นให้บุคคลสร้างธุรกิจขึ้นจากการพัฒนาตนเอง โดยเริ่มจากการวิเคราะห์ตนเอง เสริมสร้างทักษะความชำนาญของตนเองในด้านการประกอบการ ด้านธุรกิจและด้านการจัดการ รวมถึงพัฒนาสภาพแวดล้อมในการประกอบธุรกิจ โดยผ่านทางความช่วยเหลือของหน่วยงานและสถาบันที่เกี่ยวข้อง รูปแบบนี้เน้นคุณภาพ ค่านิยม และทรัพยากรที่มีอยู่ของแต่ละบุคคลว่าเหมาะสมกับโอกาสในการประกอบธุรกิจอย่างไร

กระบวนการของเซเฟ

การอบรมรูปแบบเซเฟ มีขั้นตอนการคัดเลือกที่เข้มงวด มีแนวทางการอบรมอย่างเป็นขั้นตอน และมีบริการหลังการอบรมด้วยการให้ความช่วยเหลือในรูปแบบต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้หลักสูตรต่างๆของเซเฟ มีระยะเวลาในการอบรมต่างกันเพื่อให้กับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

หลักสูตรสำหรับผู้มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการใหม่และผู้ประกอบการเดิมประกอบด้วย หลักสูตรสร้างธุรกิจใหม่และหลักสูตรการจัดการธุรกิจขนาดย่อมในด้านต่างๆ คือ ด้านพัฒนาศักยภาพในการประกอบการ การวางแผนธุรกิจการจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต การจัดการด้านการเงิน การจัดการทั่วไปและกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีหลักสูตรสำหรับองค์กรให้บริการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมด้วย หลักสูตรแนะนำโครงการอบรมและหลักสูตรอบรมวิทยากรและที่ปรึกษา

ประวัติที่ผ่านมา (CEFE's Performance Record)

ปัจจุบันมีการนำรูปแบบเซเฟ ไปไว้ในอบรมมากกว่า 70 ประเทศทั่วโลก สำหรับประเทศไทย ได้ทดลองนำการอบรมรูปแบบเซเฟ มาใช้ครั้งแรกในปี พ.ศ. 2530 ขณะนี้มีการใช้รูปแบบเซเฟ ภายใต้โครงการความร่วมมือระหว่างไทยกับเยอรมันชื่อ โครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม (ไทย - เยอรมัน) (Thai - German Small-Scale Industry Promotion Project - SSIPP) ซึ่งดำเนินการโดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ภายใต้รัฐบาลไทย โดยได้รับการช่วยเหลือจาก องค์กรเพื่อความร่วมมือทางวิชาการของเยอรมัน (GTZ) เมื่อรวมผลของโครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม และโครงการเดิม คือ โครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม เข้าด้วยกัน จนถึงเดือน มิถุนายน 2540 มีจำนวนผู้ผ่านการอบรมเซเฟ ทั้งสิ้น 344 คน ที่เป็นผู้ประกอบการเดิม ผู้ประกอบการใหม่ และผู้ที่ยังไม่ได้เป็นผู้ประกอบการในจำนวนนี้เป็นหญิง 135 คนคิดเป็นร้อยละ 39%ของทั้งหมด ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน ก็มีผู้เข้าอบรมจำนวน 254 คน ที่เป็นผู้กำหนดนโยบาย เป็นที่ปรึกษาและเป็นวิทยากรอบรมของโครงการ

จุดแข็งของหลักสูตรฝึกอบรม

STRENGTH OF TRAINING PROGRAM

1. สถาบันการเงินและตัวแทนส่งเสริมธุรกิจอุตสาหกรรม มีส่วนเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย เริ่มกิจกรรมด้วยการรับสมัครกรคัดเลือกผู้เข้าอบรม ระเบียบในการฝึกอบรมตลอดจนการประเมินผลผู้เข้าอบรม และกิจกรรมหลังการฝึกอบรม
2. การจัดให้มีบริการหลังการฝึกอบรม (บริการด้านการเงินและความช่วยเหลือด้านเทคนิค) โดยหน่วยงาน/องค์กร ที่มีส่วนร่วมในการจัดฝึกอบรม เพื่อให้เกิดความแน่ใจได้ว่าผู้อบรมจะได้รับการสนับสนุนช่วยเหลือในการเริ่มจัดทำโครงการ ได้อย่างถูกต้องและดำเนินการ ได้อย่างมีผลกำไร
3. มีการใช้เทคนิคของการกำหนด การคัดเลือก การพัฒนา และการประเมินผลโครงการในรูปแบบของการมีความคิดสร้างสรรค์ การระดมความคิด การถกแถลงโครงการทั้งในระดับมหภาคและจุลภาค พร้อมด้วยการใช้เครื่องมืออื่น ๆ ที่อยู่ในรูปแบบของเซเฟ
4. จับคู่บุคคลกับโครงการ กล่าวคือพิจารณาผู้เข้าอบรมให้เหมาะสมกับโครงการที่จะทำโดยดูจากเงินทุนหรือรายได้ที่คาดว่าจะสามารถหาได้ ทักษะความชำนาญ และคุณภาพ ตลอดจนธุรกิจที่เขาต้องการจะทำ เปรียบเทียบกับความเป็นไปได้หรือโอกาสทางธุรกิจ
5. เทคนิคการพัฒนาและประเมินผลผลิตภัณฑ์โดยใช้การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis) วิศวกรรมคุณค่า การปฏิบัติการภาคสนาม และการใช้เครื่องมืออื่น ๆ ที่มีประสิทธิภาพ
6. การจัดเตรียมแผนธุรกิจของแต่ละบุคคล ในการฝึกอบรมกำหนดให้ผู้เข้าอบรมจัดเตรียมโครงการจริงที่พวกเขาประสงค์จะดำเนินการหลังจากฝึกอบรม ซึ่งนำมาโครงการเสนอต่อสถาบันการเงินเพื่อการประเมินและความเป็นไปได้ในการขอรับการสนับสนุนด้านการเงิน ทำให้ผู้เข้าฝึกอบรมสามารถใช้ผลการวิเคราะห์วิจารณ์จากสถาบันการเงินในระหว่างการฝึกอบรมนั้น มาใช้ประโยชน์ในการเปลี่ยนแปลงแผนธุรกิจของตนเป็นครั้งสุดท้ายก่อนทำเรื่องขอเสนออย่างเป็นทางการ
7. วิธีการเรียนรู้ด้วยการปฏิบัติจริง เป็นวิธีการที่สามารถทำให้ผู้เข้าอบรมค้นพบตนเอง ในประเด็นการเรียนรู้ค่านิยมและคุณภาพในเชิงการประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม ตลอดจนเรียนรู้ในเรื่องของการจัดการการตลาด การผลิต การเงิน และการจัดองค์กรธุรกิจ โดยใช้กิจกรรม แบบฝึกหัดมากกว่าการบรรยาย หรือการเสนอให้แต่อย่างเดียวโดยไม่มีส่วนร่วม
8. วิธีการคัดเลือกผู้เข้าอบรม ซึ่งดำเนินการตามวิธีการถกแถลงและเกณฑ์การคัดเลือกอย่างเคร่งครัด

การฝึกอบรมเซฟเฟ ได้นำเสนอรูปแบบที่หลากหลายเพื่อให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ธุรกิจขนาดย่อยเล็กและกลาง ที่มีมากมาย และสถาบันสนับสนุน ตัวอย่างของการมีส่วนร่วมในการฝึกอบรมดังนี้

1. สำหรับการพัฒนารุทธิระดับย่อย เล็กและกลาง และสถาบันการเงิน
 - หลักสูตรแนะนำโครงการการอบรม/โปรแกรมแนะนำขั้นต้นในระดับประเทศ
(Appreciation Workshop/country introduction program)
 - การฝึกอบรมแบบปฏิบัติการจริงสำหรับการบริการเพิ่มเติม
(Action Learning training for extension service)
 - การฝึกอบรมแบบปฏิบัติการจริงสำหรับสถาบันการเงิน
(Action Learning training for Financial Institutions)
 - การฝึกอบรมสำหรับผู้ที่จะไปเป็นวิทยากร
(Training of Trainers)
2. สำหรับผู้มีแนวโน้มเป็นผู้ประกอบการ
 - หลักสูตรการสร้างธุรกิจ (Business Creation Course)
 - หลักสูตรการเริ่มธุรกิจ (Business Start-up Course)
 - การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการใหม่
(Entrepreneurial Competencies Development Workshop)
 - การอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรการจำแนกโครงการ
(Project Identification Workshop)
 - การอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรการวางแผนทางธุรกิจ
(Business Planning Workshop)
3. สำหรับผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว
 - การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับการวางแผนการแก้ไขปัญหา
(Problem – oriented Planning Workshop)
 - การฝึกอบรมเพื่อยกระดับผู้บริหาร (Management Upgrading Training)
 - การทำธุรกิจระบบครอบครัว (Family Entrepreneurship)
 - การฝึกอบรมการจัดการธุรกิจขนาดย่อม (Small Business Management Training)
 - การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องการพัฒนาสินค้า (Product Improvement Workshop)
 - การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องโอกาสในการลงทุน (Investment Opportunity Workshop)
 - การฝึกอบรมหลักสูตร การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน (Cottage Industry)

ที่มา: โครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม [Small-Scale Industry Promotion Project (SSIPP)]

ภาคผนวก ข

การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ

การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการ

อุตสาหกรรมในครัวเรือน



การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการ
อุตสาหกรรมในครัวเรือน

จัดโดย

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
กระทรวงอุตสาหกรรม

ร่วมกับ

องค์การเพื่อความร่วมมือทางวิชาการของเยอรมัน (GTZ)
ประเทศสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน

เรื่อง การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการ อุตสาหกรรมในครัวเรือน

ความสำคัญของโครงการ

อุตสาหกรรมในครัวเรือนเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญ ต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศอีกกิจกรรมหนึ่ง เพราะนอกจากเป็นแหล่งจ้างงานในท้องถิ่น ช่วยลดการย้ายถิ่นจากชนบทเข้าสู่เขตเมืองได้อีกทางหนึ่งแล้ว ยังเป็นฐานการผลิตเบื้องต้นที่นำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาใช้ประโยชน์ และเกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ทำรายได้ให้กับครัวเรือนของประชากรในภูมิภาคอีกด้วย ปัจจุบันมีผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือนเป็นจำนวนมาก ซึ่งผู้ประกอบการเหล่านี้ส่วนใหญ่มีความชำนาญทางด้านการผลิต แต่ยังขาดความรู้ทางด้านการบริหารและ การจัดการทางด้านธุรกิจ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญ ที่จะทำให้ธุรกิจเติบโตต่อไปในอนาคต กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม จึงจัดโครงการฝึกอบรมหลักสูตร “ การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน ” เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการดังกล่าวให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นคงและเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ ยิ่งยืนต่อไป

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาและเสริมสร้างขีดความสามารถของ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน ให้สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความแข็งแกร่ง สามารถ พึ่งพาตนเองได้จนเติบโตและขยายธุรกิจที่มั่นคงต่อไป

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เมื่อจบการฝึกอบรมแล้วคาดว่าจะผู้ผ่านการฝึกอบรมจะ

1. สามารถพัฒนาความคิดในการประกอบกิจการที่เป็นธุรกิจมากขึ้น
2. สามารถพัฒนาศักยภาพของการเป็นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น
3. สามารถพัฒนาความรู้ด้านการตลาด การผลิต การจัดการและการเงิน ในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้น
4. สามารถเรียนรู้เข้าใจแนวคิดและนำเครื่องมือในการบริหารการจัดการธุรกิจไปใช้ได้
5. มีความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ในฐานะที่เป็น ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม สมาชิกของครัวเรือนและสมาชิกของสังคมมากขึ้น

เนื้อหาการอบรม

1. การประเมินตนก่อนการฝึกอบรม
2. คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
3. การพัฒนาด้านการตลาด
4. การพัฒนาด้านการผลิต
5. การพัฒนาด้านการจัดการ
6. การพัฒนาด้านการเงิน
7. การจัดทำแผนการดำเนินธุรกิจ

วิทยากร

วิทยากรที่ฝึกอบรม เป็นผู้ผ่านการฝึกอบรมตาม โครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งมีประสบการณ์ในการฝึกอบรมพัฒนาผู้ประกอบการ อุตสาหกรรมขนาดย่อม ที่สามารถช่วยให้ผู้เข้ารับการอบรมมีส่วนร่วมในการเรียนรู้ แลกเปลี่ยน ประสบการณ์ มีความเข้าใจ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ ในธุรกิจจริง

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้เข้าร่วมฝึกอบรม ต้องเป็นบุคลากรที่ทำการผลิตในระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือน ที่มีการ ผลิตจำหน่ายตลอดปีและมีคุณสมบัติดังนี้

1. เป็นเจ้าของกิจการ หรือ เป็นสมาชิกที่เป็นผู้นำของกลุ่มผู้ผลิต ที่มีประสบการณ์ในการ ผลิต และจำหน่าย
2. จบการศึกษาระดับประถมศึกษา สามารถอ่านและเขียนได้คล่อง
3. อายุระหว่าง 22 – 50 ปี
4. สามารถเข้าร่วมการอบรม ได้ตลอดหลักสูตร

กำหนดการฝึกอบรม

ระยะเวลา 5 วัน ระหว่างเวลา 9.00 – 17.30 น.

จำนวนผู้เข้าอบรม

รับผู้เข้าอบรมจำนวนจำกัดไม่เกิน 30 คน

สถานที่ฝึกอบรม

ห้องประชุม ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ค่าธรรมเนียมการฝึกอบรม

ผู้เข้าอบรมจ่ายค่าธรรมเนียมการฝึกอบรมท่านละ 500 บาท (ห้าร้อยบาทถ้วน) เพื่อเป็นค่าอาหาร และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในการฝึกอบรม

การสมัครเข้าฝึกอบรม

สอบถามรายละเอียดและสมัครเข้าฝึกอบรมได้ที่...

1. งานพัฒนาบุคลากร ฝ่ายพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม
ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ถ. หุ่นโฮเต็ล อ.เมือง
จ.เชียงใหม่ 50000
โทร. 053-245361-2 ต่อ 113 โทรสาร 053-248315
2. ฝ่ายส่งเสริมอุตสาหกรรม
สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่
ถ. โชตนา ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000
โทรศัพท์ 053-222493 โทรสาร 053-222804
3. ฝ่ายส่งเสริมอุตสาหกรรม
สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดลำพูน
85 ม. 4 ถ.ซูเปอร์ไฮเวย์ ลำปาง-เชียงใหม่ อ.เมือง
จ.ลำพูน 51000
โทรศัพท์ 053-560384 โทรสาร 053-581490

กำหนดวันรับสมัคร

ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

ภาคผนวก ค

แบบสอบถาม การประเมินประสิทธิผลการฝึกอบรม

การจัดการธุรกิจขนาดย่อมรูปแบบ CEFE

หลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการ

อุตสาหกรรมในครัวเรือน

แบบสอบถาม การประเมินประสิทธิผลการฝึกอบรมการจัดการธุรกิจขนาดย่อม รูปแบบ CEFE
 หลักสูตร การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมข้อมูลของผู้ประกอบการที่ผ่านการฝึกอบรมการจัดการธุรกิจขนาดย่อม รูปแบบ CEFE หลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน ซึ่งจะรวบรวมข้อมูลต่างๆ ของผู้เข้ารับการอบรม รวมถึงการประเมินประสิทธิผลการฝึกอบรม หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นไปแล้ว

ให้ผู้ตอบคำถามตอบตามข้อเท็จจริง ข้อมูลและข้อคิดเห็นนี้จะถือเป็นความลับ และการสอบถามนี้จะใช้เป็นประโยชน์ในการศึกษา ความมีประสิทธิภาพของการฝึกอบรม รูปแบบ CEFE เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงพัฒนาหลักสูตร ต่อไป

ชื่อผู้ผ่านการอบรม _____ ระหว่างวันที่ _____ เดือน _____ พ.ศ.2543

ส่วนที่ 1 (ส่วนนี้ เป็นข้อมูลเกี่ยวกับผู้ผ่านการฝึกอบรม)

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความ หรือตอบคำถามในช่องว่าง

1. อายุ

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 25 ปี | <input type="checkbox"/> ระหว่าง 25 –30 ปี |
| <input type="checkbox"/> ระหว่าง 31 –35 ปี | <input type="checkbox"/> ระหว่าง 36 –40 ปี |
| <input type="checkbox"/> ระหว่าง 41 –50 ปี | <input type="checkbox"/> 51 ปีขึ้นไป |

2. สถานภาพ

- โสด
- สมรส
- อื่นๆ โปรดระบุ _____

3. เพศ

- ชาย หญิง

4. การศึกษา

- ประถมศึกษา
- มัธยมศึกษาตอนต้น
- มัธยมศึกษาตอนปลาย
- ปวช
- ปวส
- ปริญญาตรี
- ปริญญาโท หรือ สูงกว่า
- อื่นๆ โปรดระบุ _____

5. ประสบการณ์การทำงาน

- ต่ำกว่า 3ปี
- 3-5 ปี
- 6-10 ปี
- มากกว่า 10 ปี

6. ตำแหน่งในธุรกิจ

- เจ้าของกิจการ
- หุ้นส่วน
- พนักงาน

7. เป็นสมาชิกองค์กรต่างๆ

- หอการค้า
- สมาคมอุตสาหกรรม
- สมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย สาขา เชียงใหม่-ลำพูน
- สมาคมผู้ผลิตและส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ
- โรตารี
- ไลอ้อน
- อื่นๆ โปรดระบุ _____

ข้อมูลด้านธุรกิจของผู้ผ่านการฝึกอบรม

ชื่อธุรกิจ.....

1. รูปแบบธุรกิจ

- ธุรกิจขนาดเล็กที่ไม่ได้จดทะเบียนการค้า
- เจ้าของคนเดียว
- ห้างหุ้นส่วน
- บริษัท จำกัด
- กลุ่ม สหกรณ์
- อื่นๆ โปรดระบุ _____

2. ระยะเวลาการดำเนินงานของธุรกิจ

- ต่ำกว่า 2 ปี
- 3 – 5 ปี
- 6 – 10 ปี
- 11 – 15 ปี
- 16 – 20 ปี
- 21 – 30 ปี
- มากกว่า 30 ปี

3. ประเภท ของธุรกิจอุตสาหกรรมในครัวเรือน

- ผลิตภัณฑ์จากผ้า
- ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา
- ผลิตภัณฑ์อาหาร
- ผลิตภัณฑ์จากไม้
- ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน
- ผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา
- ผลิตภัณฑ์อื่นๆ (โปรดระบุ) _____
- จัดจำหน่าย (เช่น ผู้ค้าส่ง และ ค้าปลีก)

4. ชื่อสินค้า ที่ผลิต และจำหน่าย

- สินค้าที่ผลิต (โปรดระบุ) _____
- ประเภทสินค้าที่จัดจำหน่าย(ในกรณีที่ไม่ได้ผลิตเอง) _____

5. การเปรียบเทียบสถานะของธุรกิจ

ด้าน	ก่อนการฝึกอบรม	หลังการฝึกอบรม
1.สินทรัพย์รวม	_____ บาท	_____ บาท
2.ยอดขายรวม	_____ บาท	_____ บาท
3.กำไรรวม	_____ บาท	_____ บาท
4.การจ้างงาน	_____ คน	_____ คน
5. การตลาด	_____ % ชายในประเทศ	_____ % ชายในประเทศ
	_____ % ส่งออก	_____ % ส่งออก

ส่วนที่ 2 – ข้อมูลการนำประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ด้านความรู้ (knowledge)
ทักษะ (Skill) และทัศนคติ (Attitude)

(ส่วนนี้ เป็นการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการในรูปของผลของการนำความรู้กลับไปใช้ในธุรกิจ หลังจากผ่านการฝึกอบรมแล้ว)

คำอธิบาย การหาค่าเฉลี่ยคะแนน

ช่วง	น้ำหนัก	ความหมาย
4.51 – 5.00	5	ได้ผลดีที่สุด
3.51 – 4.50	4	ได้ผลดีมาก
2.51 – 3.50	3	ได้ผลดี
1.51 – 2.50	2	ได้ผลน้อย
1.00 – 1.50	1	ไม่ได้ผล

2. การนำประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ในธุรกิจ	ได้ผลดี	ได้ผล	ได้ผลดี	ได้ผล	ไม่ได้ผล
	ที่สุด	ดีมาก		น้อย	
	5	4	3	2	1
ท่านคิดว่า การฝึกอบรม CEFE มีผลกับธุรกิจท่านอย่างไรบ้าง					
2. 1.ด้านความรู้(Knowledge)					
2.1.1.สามารถนำเอาความรู้ที่ได้รับไปใช้ในธุรกิจได้(เนื้อหาหลัก สูตร การพัฒนาคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ, การ พัฒนาด้านการบริหารจัดการ, การพัฒนาด้านการตลาด, การ พัฒนาด้านการเงิน, การจัดทำแผนการดำเนินธุรกิจ)					

	ได้ผลดี ที่สุด	ได้ผล ดีมาก	ได้ผลดี	ได้ผล น้อย	ไม่ได้ผล
	5	4	3	2	1
2.1.2 สามารถทราบจุดอ่อนจุดแข็งของตนเอง(การประเมินตนเอง)					
2.1.3 สามารถนำความรู้ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของท่านไปใช้ในการปรับปรุงธุรกิจ(การพัฒนาคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ)					
2.1.4 สามารถช่วยพัฒนาความรู้ด้านข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการเชื่อมโยง ธุรกิจ และการติดต่อต่างๆ (การพัฒนาความคิดในการประกอบกิจการที่เป็นธุรกิจ)					
2.1.5 สามารถเรียนรู้วิธีการใหม่ๆที่สามารถนำมาปรับปรุงธุรกิจ (เข้าใจ แนวคิด และการนำเครื่องมือในการบริหาร การจัดการไปประยุกต์ใช้)					
2.1.6 สามารถรู้เคล็ดลับในการติดต่อบุคคลต่างๆโดยเฉพาะลูกค้า สามารถเจรจาลูกค้าได้ดีขึ้น (พัฒนานาบทาพหน้าที่ในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการ ฯ)					
2.1.7อื่นๆโปรดระบุ _____					
2.2 ทักษะ (Skills)					
2.2.1 ทำให้ท่านรู้สึกว่าคุณมีความสามารถในการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้น (more competency)					
2.2.2 ทำให้ท่านรู้สึกว่าคุณสามารถนำทักษะต่างๆที่ได้รับมาใช้ประโยชน์ในการปรับปรุงธุรกิจได้มากขึ้น (เช่น การคิดต้นทุนผลิตภัณฑ์ การทำบัญชี การทำการตลาด และการวางแผน)ในธุรกิจเพิ่มขึ้น					
2.2.3 ทำให้ท่านรู้สึกว่าคุณสามารถมีทักษะในการนำความรู้เฉพาะทาง เช่น การเงิน การตลาด มาพัฒนาธุรกิจของคุณให้ดีขึ้น					
2.2.4 สามารถพัฒนาทักษะในการนำเอาความรู้ในธุรกิจของคุณเองออกมาใช้ประโยชน์ได้มากขึ้น (unknown potential)					
2.2.5 สามารถพัฒนาทักษะตนเองในการวิเคราะห์และแก้ปัญหาได้(Swot)					
2.2.6 สามารถพัฒนาและปรับปรุงทักษะในการติดต่อประสานกับบุคคลและลูกค้าได้					

	ได้ผลดี ที่สุด	ได้ผล ดีมาก	ได้ผลดี	ได้ผล น้อย	ไม่ได้ผล
	5	4	3	2	1
2.2.7 อื่นๆ โปรดระบุ _____					
2.3 ทักษะคติ (attitude)					
2.3.1 สามารถสร้างความพึงพอใจในการบริหารธุรกิจมากขึ้น					
2.3.2 สามารถสร้างความมั่นใจในการบริหารธุรกิจมากขึ้น					
2.3.3 สามารถทำให้ท่านมีแรงจูงใจในการที่จะปรับปรุงธุรกิจ					
2.3.4 สามารถทำให้ท่านมีความพึงพอใจในการที่ได้มีการ ประสานงานกับบุคคลภายในธุรกิจของท่านได้ดีขึ้น					
2.3.5 สามารถทำให้ท่านเห็นความสำคัญของสภาพแวดล้อมการ ทำงานภายในธุรกิจ(เช่นความร่วมมือ ความรับผิดชอบร่วม กัน) ของท่านดีขึ้น					
2.3.6 ทำให้ท่านเห็นความสำคัญของสภาพแวดล้อมภายนอก (เช่น การศึกษาลูกค้)มากขึ้น					
2.3.7 อื่นๆ โปรดระบุ _____					

**ส่วนที่3 ผลการดำเนินธุรกิจ ด้าน ยอดขาย กำไร การลงทุน ต้นทุน
และการจ้างงาน ของผู้ผ่านการอบรมต่อการพัฒนาผลประกอบการ หลังการฝึกอบรม**

3. ผลการดำเนินธุรกิจ

ความเปลี่ยนแปลง (ตั้งแต่หลังการฝึกอบรม 6 เดือนขึ้นไป)

ด้าน	เพิ่มขึ้น	ไม่เปลี่ยนแปลง	ลดลง	สาเหตุ
3.1. ยอดขาย	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.2. กำไร	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3. การลงทุน (ยอดรวมของทรัพย์สิน)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.4. ต้นทุนต่อหน่วย	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.5. การจ้างงาน	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านปัญหาอุปสรรคจากการฝึก อบรม และการนำความรู้จากการฝึกอบรมไปใช้ และข้อเสนอแนะ

4. ปัญหาอุปสรรคของจากการฝึกอบรม และการนำเอาความรู้ไปใช้

4.1 ปัญหาจากการฝึกอบรม

4.1.1 ระยะเวลา

- ระยะเวลาการฝึกอบรมสั้นเกินไป
- ระยะเวลาการฝึกอบรมนานเกินไป

4.1.2 ระยะเวลาของการสอนเนื้อหาในแต่ละข้อ

- ช่วงเวลาที่ทำการสอนของวิทยากรน้อยเกินไป
- ช่วงเวลาการสอน(เนื้อหา)ของวิทยากรมากเกินไป

4.1.3 ช่วงเวลาการฝึกอบรม

- ช่วงเวลาการฝึกอบรมที่เป็นวันทำงานไม่เหมาะสม
- ช่วงเดือนที่ทำการฝึกอบรมไม่เหมาะสม
ที่เหมาะสมคือ _____

4.1.4 ค่าใช้จ่าย

- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมแพงเกินไป
- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมถูกเกินไป

4.1.5 สถานที่ฝึกอบรม

- สถานที่ในการฝึกอบรมไม่เหมาะสม เพราะ _____
- ห้องที่ใช้ในการฝึกอบรมไม่เหมาะสม เพราะ _____
- วัสดุอุปกรณ์ในการฝึกอบรมไม่เพียงพอ เพราะ _____

4.1.6 วิธีการฝึกอบรม

- ไม่มีเวลาเพียงพอในการกลับไปทำการบ้านระหว่างฝึกอบรม
- วิธีการฝึกอบรมที่ใช้ไม่เหมาะสม เพราะ _____

4.1.7 วิทยากร

- วิทยากรฝึกอบรม ยังมีทักษะ ประสิทธิภาพไม่เพียงพอ
- คณะวิทยากรฝึกอบรม ไม่สามารถให้การปรึกษาแนะนำท่านได้เต็มที่

4.2 ปัญหาในการนำความรู้ไปใช้หลังการฝึกอบรมซึ่งทำให้ไม่สามารถพัฒนาธุรกิจได้

4.2.1 ปัญหาด้านวัตถุดิบ

- วัตถุดิบมีราคาแพงขึ้น
- ไม่สามารถซื้อเชื่อวัตถุดิบ ทำให้เงินหมุนเวียนไม่สะดวก
- อื่นๆ _____

4.2.2 ปัญหาด้านแรงงาน

- ขาดแคลนแรงงาน
- ค่าจ้างแรงงานแพงขึ้น
- ขาดแรงงานที่มีฝีมือ
- อื่นๆ _____

4.2.3 ปัญหาด้านการเงิน

- ไม่ได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากสถาบันการเงิน
- ไม่มีหลักประกันกู้ยืมเงิน
- อื่นๆ _____

4.2.4 ปัญหาด้านเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิต

- เครื่องมืออุปกรณ์ไม่พร้อม ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่มีคุณภาพ
- เครื่องมืออุปกรณ์ล้าสมัย ทำให้ผลิตไม่ทัน
- อื่นๆ _____

4.2.5 ปัญหาด้านการตลาด

- ตลาดจำหน่ายลดลงเนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวย
- มีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น ทำให้ยอดขายลดลง
- อื่นๆ โปรดระบุ _____

**ข้อเสนอแนะอื่นๆ _____

ขอขอบคุณท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางประนอม เงินบำรุง
วัน/เดือน/ปีเกิด	17 ตุลาคม 2496
ที่อยู่ปัจจุบัน	80/4 ถนนบำรุงราษฎร์ ซอย 2 อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000
ประวัติการศึกษา	ปี 2519 ศิลปศาสตรบัณฑิต (ภาษาอังกฤษ) คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
การฝึกอบรม	ปี 2537 Diploma, Policies and Strategies for SME Development, ประเทศอิตาลี
	ปี 2544 Seminar on Business Development Service, ILO, ประเทศอิตาลี
	ปี 2543 Business Development Service Training, Springfield Center, ประเทศ สหราชอาณาจักร
	ปี 2542 Institutional Development and Organizational Strengthening, MDF, ประเทศเนเธอร์แลนด์
	ปี 2542 Women Responding to Economic Crisis through Entrepreneurship Development , JICA, ประเทศฟิลิปปินส์
	ปี 2541 Counseling Techniques Model I, ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค ที่ 1, กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
	ปี 2540 Counseling Techniques in Business Setting, ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรมภาคที่ 1, กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
	ปี 2539 Study Mission on Handicrafts Promotion, ประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย, และฟิลิปปินส์
	ปี 2537 Study Mission on Industrialization of Villages through Micro Enterprise Development, ประเทศเกาหลี, ญี่ปุ่น
	ปี 2534 Seminar on Research and Development Management, NSTDA, ประเทศไทย
	ปี 2531 Seminar on Rural Transformation, APO, ประเทศไทย
ปี 2525 Project Management Training, APO, ประเทศอินเดีย	
ปี 2522 Training Methods and Skill, SIET, ประเทศอินเดีย	

ประวัติการทำงาน ปี 2521 – ปัจจุบัน หัวหน้าฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University