

ชื่อเรื่อง	ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์	
ผู้วิจัย	ปราณี สุทศศรี	ปริญญา ศศ.ม. (ยุทธศาสตร์การพัฒนา)
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผศ. ดร. เกียรติศักดิ์ ไพรวรรณ	ประธานกรรมการ
	ผศ. ดร. พรพิมล เฉลิมมีประเสริฐ	กรรมการ
	ผศ. ภณิศา สุนทรไชย	กรรมการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม 2549

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง “ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์” มีวัตถุประสงค์ 4 ประการ ประการแรก เพื่อศึกษาสภาพเศรษฐกิจและสังคมทั่วไปของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ ประการที่สอง เพื่อศึกษาความเป็นมาของธุรกิจค้าผ้า ประการที่สาม เพื่อศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าตามปัจจัยทั้ง 4 ด้าน คือด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้านการผลิต ด้านการตลาดและด้านเงินทุน และประการที่สี่ เพื่อศึกษาปัญหาวิธีแก้ไขปัญหาของการทำธุรกิจค้าผ้า การวิจัยครั้งนี้เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจค้าผ้า ประกอบด้วยผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม พร้อมด้วยลูกจ้างและเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน รวมทั้งสิ้นจำนวน 72 คน มีภูมิลำเนาอยู่ที่บ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ การรวบรวมข้อมูลทำโดยการสัมภาษณ์และการจัดกลุ่มเสวนา การวิเคราะห์ข้อมูลเป็นการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ วิเคราะห์แบบพรรณนา ผลการวิจัยมีดังนี้

สภาพเศรษฐกิจและสังคมทั่วไปของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ พบว่า

ประชากรในชุมชนมีอาชีพหลักคือการทำธุรกิจค้าผ้า ทำนาและค้าขาย นิยมปลูกบ้านเป็นบ้านแบบตึกหรือครึ่งตึกครึ่งไม้ มีงานทำตลอดทั้งปี มีรายได้เพียงพอต่อการยังชีพ จึงทำให้สภาพเศรษฐกิจของชุมชนมีความเข้มแข็ง ส่วนสภาพทางสังคม ประชากรในชุมชน นับถือศาสนาพุทธ มีสัญชาติไทยโดยกำเนิด ระดับการศึกษาตั้งแต่ระดับประถมศึกษาถึงระดับปริญญาโท

มีสาธารณูปโภค สาธารณูปการครบถ้วน โดยได้รับการสนับสนุนจากงบประมาณของภาครัฐ นิยมซื้อหาเครื่องอุปโภคบริโภคที่ร้านสะดวกซื้อในชุมชนและห้างสรรพสินค้าในเมืองใหญ่ รับรู้ข้อมูลข่าวสารจากสื่อ ที.วี. วิทยุ หนังสือพิมพ์ และข่าวลือโดยทั่วไป ซึ่งอาจกล่าวได้ว่า มีสภาพสังคมเหมือนกับสังคมเมืองทั่วไป

ความเป็นมาของธุรกิจค้าผ้า พบว่า

สาเหตุที่ประชากรในชุมชนเลือกทำธุรกิจค้าผ้า เพราะต้องการมีรายได้เสริมหลังจากทำนา มีรายได้เพียงพอต่อการยังชีพ และต้องการอยู่กับครอบครัวไม่ต้องอพยพไปขายแรงงานต่างถิ่น ปีที่เริ่มทำธุรกิจส่วนมากจะเริ่มทำในปี พ.ศ. 2539-2540 ใช้เงินในการลงทุนครั้งแรก ประมาณ 15,000 – 30,000 บาท แหล่งเงินทุนได้มาจาก เงินเก็บออมจากการขายข้าว นำที่นาไปจำนองกับธนาคาร ธกส. และจากแหล่งเงินกู้ที่ต้องเสียดอกเบี้ยเป็นต้น ชื่อวัตถุดิบคือผ้าราคาถูกจากโรงงานทอผ้าที่กรุงเทพมหานคร โดยมีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสินค้าคือจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรมและจักรโพงเป็นสำคัญ บุคลากรในการทำธุรกิจประกอบด้วย สามี-ภรรยา พี่-น้องแม่และลูก เป็นต้น ส่วนธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมจะรับสมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่ายจากบุคคลใกล้ชิด หรือญาติสนิทเป็นอาทิ สถานภาพปัจจุบันของธุรกิจค้าผ้าของชุมชนแห่งนี้มีมูลค่าตั้งแต่ 25,000-2,000,000 บาท โดยประมาณสร้างความพึงพอใจให้กับเจ้าของธุรกิจค้าผ้า ที่สามารถสร้างธุรกิจจนประสบผลสำเร็จด้วยภูมิปัญญาของตนเอง

การพัฒนาธุรกิจค้าผ้าตามปัจจัยทั้ง 4 ด้านคือ ด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้านการผลิต ด้านการตลาดและด้านเงินทุน พบว่า

ด้านทรัพยากรมนุษย์ ต้องจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาทำการฝึกสอนเพื่อเพิ่มศักยภาพ มีสวัสดิการตามกฎหมายแรงงาน และมีรางวัลตอบแทนสำหรับลูกจ้างที่มีความขยันอดทนและรับผิดชอบในหน้าที่ เพื่อให้เกิดขวัญและกำลังใจ ด้านการผลิต ชื่อเครื่องจักรที่ทันสมัยมาทำการผลิต ผลิตสินค้าให้หลากหลายแตกต่างจากคู่แข่งและสร้างบรรทัดฐานที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ด้านการตลาด รับสมัครสมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง เปิดสาขาในท้องถิ่นที่มีเศรษฐกิจดี ควบคุมราคาสินค้าให้คงที่เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของผู้บริโภคในระดับล่างและโฆษณาสินค้าโดยอาศัย “ปากต่อปาก” ของลูกค้า ด้านเงินทุน มีเงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอ ใช้เงินทุนที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ไม่สร้างหนี้ทางธุรกิจเพิ่มขึ้น ใช้หนี้ทางธุรกิจให้เสร็จสิ้นโดยเร็ว และไม่ทำธุรกิจให้โตเกินกำลังความสามารถที่จะดูแลด้วยตนเองได้

ปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาของธุรกิจค้าผ้า พบว่า

ด้านทรัพยากรมนุษย์ ปัญหาเกิดจาก สมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่าย เป็นสำคัญ เช่น เมื่อนำสินค้าไปจำหน่ายไม่นำเงินค่าสินค้ามาชำระและเมื่อมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญมักออกไปทำธุรกิจเป็นของตนเอง วิธีแก้ไขปัญหาคือ ให้ซื้อสินค้าเป็นเงินสด หรือให้นำหลักทรัพย์มาค้ำประกันค่าสินค้าและรับสมัครสมาชิกร่วมทำธุรกิจอย่างต่อเนื่องโดยลดกฎระเบียบและข้อบังคับลง ด้านการผลิต ปัญหาเกิดจาก บุคลากรในองค์กรไม่ชำนาญการใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย สินค้าไม่ทันสมัยเป็นชนิดเดียวกันกับคู่แข่งและไม่มีบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง วิธีแก้ไขปัญหาคือ จ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาฝึกสอน ผลิตสินค้าให้หลากหลายแตกต่างจากคู่แข่งและสร้างบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง ด้านการตลาด ปัญหาเกิดจาก ไม่มีสถานที่จำหน่ายสินค้าเป็นหลักแหล่ง ไม่มีสื่อโฆษณา วิธีแก้ไขปัญหาคือ หาตัวแทนจำหน่ายหรือเปิดสาขาในท้องถิ่นที่มีสภาพทางเศรษฐกิจดี และโฆษณาสินค้าโดยผ่านทางลูกค้านแบบ “ปากต่อปาก” สมนาคุณให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง ด้านเงินทุน ปัญหาเกิดจาก ขาดเงินทุนหมุนเวียน เงินทุนหมุนเวียนมีจำกัดและเป็นหนี้ทางธุรกิจ วิธีแก้ไขปัญหา นำหลักทรัพย์จำนองกับธนาคาร ใช้เงินทุนที่มีอยู่อย่างจำกัดด้วยความระมัดระวังและรอบคอบ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ไม่สร้างหนี้ทางธุรกิจเพิ่มขึ้น แต่พยายามใช้หนี้ทางธุรกิจให้เสร็จสิ้นโดยเร็ว

ในการวิจัยครั้งนี้มีข้อเสนอแนะคือ ควรส่งเสริมให้เกิดธุรกิจชุมชนในชนบทให้มากขึ้นเพราะเป็นการกระจายรายได้ให้กับประชากรในชุมชนอย่างทั่วถึง และสร้างความเข้มแข็งด้านเศรษฐกิจให้กับชุมชนอย่างยั่งยืน แสวงหาแนวทางจัดทำระบบบัญชีที่ถูกต้องให้กับเจ้าของธุรกิจค้าผ้า เพื่อความชัดเจนในการบริหารจัดการ และส่งเสริมแนวคิดสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น และพัฒนาให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)

TITLE A Study on the Development of Garment Business of Ban Siew Community,
Hua Ngua Subdistrict, Yangtalad Distric, Kalasin Province.

AUTHOR Miss Pranee Suthasri **DEGREE** M.A. (Development Strategy)

ADVISORS Asst. Prof. Dr. Kriangsak Praiwan Chairman
Asst. Prof. Dr. Pornpimol Chalermmiprasert Committee
Asst. Prof. Panita Suntornchai Committee

RAJABHAT MAHA SARAKHAM UNIVERSITY, 2006

ABSTRACT

There are four objectives for this study on the garment trade development of Ban Siew Community, Hua Ngua Subdistrict, Yangtalad District, Kalasin Province. The first one is to examine the socio-economic factors effecting this community. Secondly is to study the historical development of the trade itself. Thirdly is to pursuit the community resources such as personnel-productivity-marketing and capital. Lastly is to find the solution of the problems effecting this trade development.

This study has qualitatively and quantitatively collected informations and data by interviewing group-semenars from at least 72 entrepreneurs and employees from the community.

From the socio-economic aspect, Ban Siew Community's occupation is eminently on garment trade, following rice farming and buyings-selling agricultural produces. This has rendered the community being strong enough on their earning and living, enabling them to have well to do housing such as having bricked or half bricked half wooden houses in comparison to th neighbouring community. The populace are Buddhist and Thai by national, having education ranging from the primary education to College level even up to Master degrees. Their style of living is quite modern as far as the present urban standard is concerned, shopping at super markets and department stores in town, being well exposed and informed with the current news from televisions and newspapers. The infrastructure of the community is quite

well developed as it has received budget from the Central Provincial Government occasionally.

One of the reason why this textile trade is adopted and prevailing is Ban Siew is that it has created additional income to rice farming. Since this occupation does not require entrepreneurs to migrate to find jobs elsewhere they can set up the businesses in their own home. Most of the entrepreneurs have started their business in the year 2539-2540 B.E. with the initial amount of 15,000 to 30,000 bahts mostly come from rice-farming saving or by mortgaging their properties with the Bank of Agricultural Co-operatives or with private lenders. As for the raw-material, it is supplies from factories in Bangkok, and to be made or sewed by sewing machines operated by husbands, wives, brothers, sisters or relatives within the family. Consequently it has become a family business operated as on backyard-industry basis. At present the total asset of some entrepreneurs have grown up to 2,000,000 to 4,000,000 Bahts which make the community being proud of their own achievement and competency.

The finding of the four resources of the textile trade development, personnel-productivity, marketing and capital, has revealed some recommendations to be mentioned.

Personnel – They should acquire assistance from specialists in this profession either from Governmental or private institutions advising them on the legal aspects, social welfares and compensation to the employees, which would in turn help to result in the increased productivity.

Productivity – They should have more modernized saving machines which would help them to produce more sophisticated, modern and attractive designs on the products, enabling them to compete in the market. In addition, the community should have its own trade mark on the products indicating that these products come from Ban Siew community, resulting in up-lifting the image and the uniqueness of the community products in the market.

Marketing – The distribution networks for this trade should be set up in the well being economically regions which would help to increase the sale volume with out having the price reduced. Direct selling is considered to be an appropriate channel of distribution for this trade.

Capital – Self-sufficient capitalization is recommended. They should not increase more debts beyond what the entrepreneurs can manage.

Problems and Solution of this study.

Personnel – The existing workers engaged in the present business are not well versed and equipped to compete in the market. They should find assistance from the outside sources. Occasionally the associated business employees or agents do not make payment for the products delivered on time, and sometimes the collection has become defaulted which has forced the entrepreneurs to operate on cash basis, or else the associated business employees or agents have to find some collaterals to be pledged with the entrepreneurs which in turn make the business difficult to grow.

In some cases when agents or business associate employees have gained enough experiences they tend to leave and start the business on their own. Entrepreneurs either have to find new recruitments or have to slack the agreements or regulations on workers in order to entice them to stay longer. Quite often workers, without the sense of responsibility are not attentive and conscientious enough in their work, and are reprimanded and have their salary cut, which in turn effecting the unsatisfactory performances.

Productivity – The trade community need to have more sophisticated and modernized sewing machines in order to compete in the market. The designing on the finished products should be improved and diversified. Product trade mark and identity should be made and emphasized.

Marketing – They should have their own distribution network through out the well being economically regions. They need no other form of advertisement rather than “mouth to mouth” basis. Direct Selling is the appropriate channel.

Capital – The capital of this trade should be self-sufficient and relied on the entrepreneurs resources, not to have more debt to grow beyond the control of oneself. Most of the business entrepreneurs still do not have good financial and accounting reports, reflecting the performance of their business.

The community should have its own trade mark indicating that the products are from “Ban Siew” being in line with the “OTOP” Government policy. Lastly, the community should be conscious of their own producing that they are for the customers in the other regions of the country and not for the local in Ban Siew District.