

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัย “ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเลี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์” ผู้วิจัยได้ศึกษาถึงแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

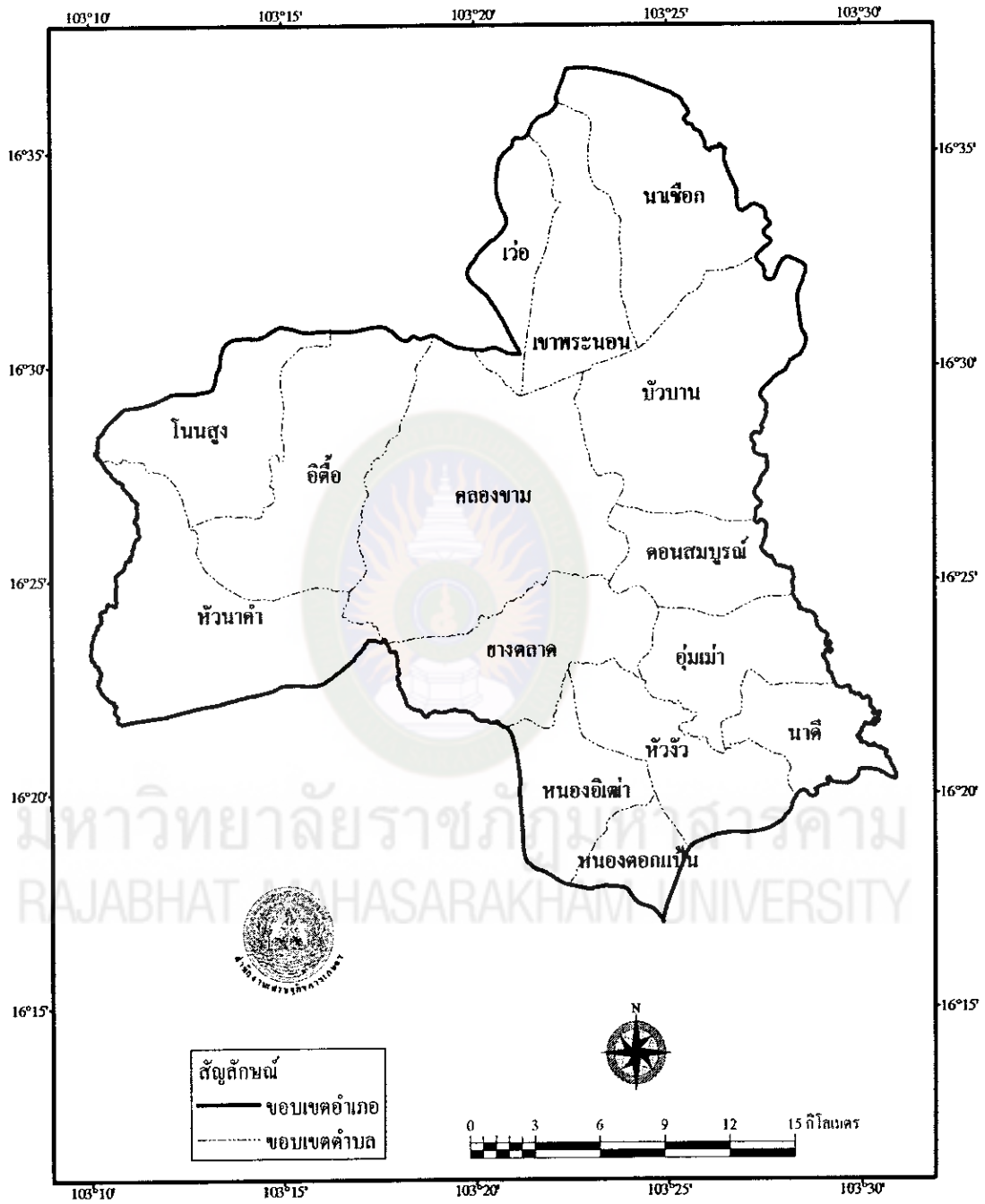
1. บริบทชุมชน
2. แนวคิดที่เกี่ยวข้อง
 - 2.1 ความหมายและความสำคัญของธุรกิจชุมชน
 - 2.2 ลักษณะของธุรกิจชุมชน
 - 2.3 ประเภทของธุรกิจชุมชน
3. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาธุรกิจค้าผ้า
 - 3.1 ทรัพยากรมนุษย์
 - 3.2 การผลิต
 - 3.3 การตลาด
 - 3.4 เงินทุน
4. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
 - 4.1 ทฤษฎีการจัดการธุรกิจชุมชน
 - 4.2 ทฤษฎีการบริหาร 7 ประการ (POSDCORB) ของลูเธอร์ กุลlick และลินคอล์น เออร์วิค (Luther Gulick and Lyndall Urwick)
 - 4.3 ทฤษฎีการพึ่งตนเองของชุมชนชนบท (A Theory of Self-reliance of Rural Communities)
 - 4.4 ทฤษฎีระบบ (The System Theory) ของโบลด์คิง และเบอร์ตาลันffy (Boulding and Bertalanffy)
 - 4.5 ทฤษฎีการพัฒนาของสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาสยามบรมราชกุมารี
 - 4.6 ทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช
 - 4.7 การวิเคราะห์ธุรกิจแบบ SWOT.ของคอตเลอร์ (Kotler)
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. บริบทชุมชน

เพื่อให้การวิจัย “ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลห้วยวัว อำเภอปางดะ จังหวัดกาฬสินธุ์” มีภาพลักษณ์ที่ชัดเจน ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาบริบทของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลห้วยวัว อำเภอปางดะ จังหวัดกาฬสินธุ์ ทางด้านประวัติศาสตร์ ภูมิศาสตร์ สังคมประเพณี เศรษฐกิจ และวิถีชีวิตจากอดีตจนถึงปัจจุบัน สรุปข้อมูลได้พอเป็นสังเขปดังนี้

1.1 ประวัติความเป็นมา

เมื่อปี พ.ศ. 2330 เจ้ามหาชีวิตเจ้าเมืองเวียงจันทน์ได้สิ้นพระชนม์ จึงเกิดศึกแย่งชิงบ้านเมืองกันขึ้นระหว่างเจ้าหริภุญฐาน ซึ่งเป็นบุตรเขย และเจ้าโสมภมิตร บุตรชาย ผลปรากฏว่าเจ้าหริภุญฐานสามารถรบชนะ จึงได้เป็นเจ้าครองนครเวียงจันทน์ ดังนั้นเมื่อเจ้าโสมภมิตรเป็นฝ่ายแพ้ จึงได้อพยพพลเมืองของตนเองประมาณ 5,000 คน เดินทางจากเมืองเวียงจันทน์ข้ามฝั่งแม่น้ำโขงมายังประเทศไทย โดยได้ตั้งบ้านเมืองแห่งแรกอยู่ที่บ้านทุ่งฝน อำเภอทุ่งฝน จังหวัดอุดรธานี และต่อมาได้อพยพมาอยู่ที่บ้านกลางเมิน หรือบ้านกลางหมื่น ตำบลหลุบ อำเภอหลุบ ปัจจุบันคืออำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ สาเหตุที่เรียกว่าบ้านกลางหมื่นเพราะจำนวนประชากรที่อพยพมามีจำนวน 5,000 คน หรือครึ่งของหมื่น จึงได้ตั้งชื่อว่าบ้านกลางหมื่น และเมื่อปี พ.ศ. 2332 เจ้าโสมภมิตร ได้สั่งให้นายทหารคนสนิทไปสำรวจหาพื้นที่โดยรอบเพื่อหาแหล่งทำมาหากินที่อุดมสมบูรณ์มากกว่าบ้านกลางหมื่น ได้พบสถานที่แห่งหนึ่งคือบ้านแก่งสำโรง ซึ่งมีต้นสำโรงเป็นจำนวนมากสามารถใช้สำหรับสร้างบ้านเรือนได้ดี คำว่า “แก่ง” ตามคำโบราณแปลว่าเยอะ จึงให้ชื่อว่าบ้านแก่งสำโรง ต่อมาเพื่อนของเจ้าโสมภมิตรตามมาอยู่ด้วยอีก 5 คน โดย 2 คนแรกคือนายน้อยและนายแก ได้แยกออกมาตั้งหมู่บ้านใหม่ที่บ้านนาดี อำเภอปางดะ จังหวัดกาฬสินธุ์ ส่วนเพื่อนอีก 3 คน คือเจ้าเมืองแสน เจ้าเมืองแพน และเจ้ากายะ แยกมาสำรวจหาพื้นที่เพื่อตั้งหมู่บ้าน ประกอบกับได้มาพบพระพุทธรูปองค์ใหญ่อยู่กลางป่า ซึ่งขณะนั้นเป็นป่ารกทึบ จึงถือเอาสถานที่แห่งนั้นเป็นที่ตั้งบ้านเรือน ป่าเหล่านั้นส่วนใหญ่เป็นป่าเสี้ยวและบ้านเรือนที่ตั้งขึ้นเป็นที่พักของเพื่อนหรือเสี้ยว จึงได้ให้ชื่อบ้านนี้ว่า บ้านเสี้ยวหรือบ้านเสี้ยวในปัจจุบัน พระพุทธรูปที่พบอยู่กลางป่า ปัจจุบันได้สร้างเป็นวัดบึงบ้านเสี้ยวและขุดลอกบึงบ้านเสี้ยวที่อยู่ทางทิศตะวันตกของวัดแล้วตั้งชื่อใหม่ว่า “บึงเมืองแสน” ตามชื่อผู้ที่เป็นผู้นำจัดตั้งบ้านเสี้ยวเป็นคนแรก คือเจ้าเมืองแสน (ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับตำบล. 2540 : 5-7)



แผนที่ที่ 2 อำเภอช่างตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

1.2 สภาพภูมิศาสตร์

บ้านเสี้ยว ตำบลห้วยจ้าว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ แบ่งออกเป็น 4 หมู่ ดังต่อไปนี้ (ข้อมูลจากการสำรวจสำมะโนทะเบียนบ้าน. 2544 : 2)

1. บ้านเสี้ยวหมู่ที่ 1 มีพื้นที่ทั้งหมด 1,731 ไร่ มีจำนวนครัวเรือน 214 ครัวเรือน มีประชากรทั้งหมด 990 คน เป็นชาย 484 คน เป็นหญิง 506 คน

2. บ้านเสี้ยวหมู่ที่ 2 มีพื้นที่ทั้งหมด 2,445 ไร่ และพื้นที่ทำนา 2,050 ไร่ มีจำนวนครัวเรือน 140 ครัวเรือน ประชากรทั้งหมด 671 คน เป็นชาย 347 คน และเป็นหญิง 324 คน

3. บ้านเสี้ยวหมู่ที่ 5 มีพื้นที่ทั้งหมด 1,720 ไร่ และพื้นที่ทำนา 1,560 ไร่ มีจำนวนครัวเรือน 128 ครัวเรือน ประชากรทั้งหมด 572 คน เป็นชาย 275 คน เป็นหญิง 297 คน

4. บ้านเสี้ยวหมู่ที่ 6 มีพื้นที่ทั้งหมด 1,600 ไร่ และพื้นที่ทำนา 1,540 ไร่ มีจำนวนครัวเรือน 181 ครัวเรือน ประชากรทั้งหมด 765 คน เป็นชาย 372 คน เป็นหญิง 393 คน

รวมพื้นที่ทั้งหมด 7,496 ไร่

รวมพื้นที่ทำนา 5,150 ไร่

รวมครัวเรือนทั้งหมด 663 ครัวเรือน

รวมประชากรทั้งหมด 2,998 คน

เป็นชาย 1,478 คน

เป็นหญิง 1,520 คน

บ้านเสี้ยว ตำบลห้วยจ้าว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ ทั้ง 4 หมู่ จะตั้งอยู่ล้อมรอบ “บึงเมืองแสน” ซึ่งอดีตมีชื่อเดิมว่า “บึงบ้านเสี้ยว” แต่ได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บึงเมืองแสน” ตามชื่อเจ้าเมืองแสนที่มาตั้งบ้านเรือนอยู่ที่บ้านเสี้ยวเป็นคนแรก

1.3 สังคมประเพณี

ในวันสำคัญต่าง ๆ ทางพุทธศาสนา เช่น วันสงกรานต์ วันขึ้นปีใหม่ ประชาชนในชุมชนจะใช้ บริเวณบึงเมืองแสนเป็นที่ชุมนุมนัดหมายมาทำพิธีการเพราะบึงแห่งนี้ตั้งอยู่ศูนย์กลางของหมู่บ้านทั้ง 4 หมู่ ประชาชนสามารถเดินทางมาได้สะดวก และที่กลางบึงจะมีเกาะขนาดใหญ่ มีศาลาประชาธิปไตยไว้ประกอบพิธีการต่าง ๆ มีหอกระจายข่าวสำหรับประกาศข่าวบริการ มีศูนย์เด็กเล็กประจำหมู่บ้าน และเป็นที่เก็บอุปกรณ์ต่าง ๆ ของหมู่บ้าน มีโรงเรียนประถมตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกของบึงเมืองแสน ชื่อโรงเรียนบ้านเสี้ยววิทยาสรรพ์ เป็นโรงเรียนระดับประถมศึกษา สอนตั้งแต่ระดับประถมศึกษาปีที่ 1 ถึงประถมศึกษาปีที่ 6 และเมื่อจบแล้วก็จะไปเรียนต่อที่โรงเรียน

มัธยมศึกษา ที่ตั้งอยู่ทางทิศเหนือของบ้านเสี้ยว ชื่อโรงเรียนวังมนวิทยาคาร เปิดสอนระดับมัธยมศึกษาปีที่ 1 ถึงมัธยมศึกษาปีที่ 6 ผู้ติดองค์การบริหารส่วนตำบลหัวจัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ ฝั่งตรงกันข้ามของโรงเรียนมีวัดป่าที่ใช้สำหรับเผาศพและจำพรรษาของพระที่เคร่งครัดทางหลักธรรม ชื่อวัดป่าสันติวาสอินทราราม (กำพล อุปชา. 2546 : สัมภาษณ์)

1.4 เศรษฐกิจและวิถีชีวิต

ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพทำนาเป็นอาชีพหลัก และมีอาชีพเสริมหลังจากทำนาคือรับจ้างตัด-เย็บผ้า ประเภทปกอกหมอน ผ้าปูที่นอน ผ้าม่าน ผ้าคลุมทีวี - ตู้เย็น ที่นอนปิกนิก หมอนข้าง ฯลฯ บางครอบครัวที่มีเงินทุนก็จะลงทุนซื้อผ้าราคาถูกจากโรงงานในกรุงเทพฯ เพื่อนำมาตัด-เย็บเอง และนำออกจำหน่ายเอง ซึ่งเป็นการประกอบอาชีพทั้งครอบครัว จนปัจจุบันมีโรงงานค้าผ้าซึ่งเกิดจากการพัฒนาด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่นของประชากรในชุมชน และมีตัวแทนจากหลาย ๆ ท้องถิ่นมารับไปจำหน่ายยังจังหวัดต่าง ๆ ทั่วประเทศ ทำให้บ้านเสี้ยว ตำบลหัวจัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นหมู่บ้านพัฒนาดีเด่นด้านเศรษฐกิจเมื่อปี พ.ศ. 2540 (ภูมิชัย วรามิตร. 2546 : สัมภาษณ์)

คำขวัญบ้านเสี้ยว

หมู่บ้านนักการเมือง

รุ่งเรืองขายผ้า

นาวาเลิศล้ำ

ลำน้ำดอกไม้อุดม

สวยสมบึงเมืองแสน

ดินแดนรอยช้างใหญ่

งามวิไลหนองหิน

จากคำขวัญข้างต้น สามารถอธิบายความหมายของคำขวัญได้ดังนี้

หมู่บ้านนักการเมือง บ้านเสี้ยวมีนักการเมืองทั้งระดับท้องถิ่นและระดับชาติ อาทิ

1. นายชาญยุทธ ชัยคำมิ่ง อดีตสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จังหวัดกาฬสินธุ์
2. นายทองเส็ง ภูวิชัย อดีตสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จังหวัดกาฬสินธุ์
3. นายไพโรจน์ ศาสตราวหะ อดีตสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จังหวัดกาฬสินธุ์
4. นายบวร ภูจรีต อดีตสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จังหวัดกาฬสินธุ์
5. นางสาวอรดี สุทศรี สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จังหวัดกาฬสินธุ์

(ปัจจุบัน)

รุ่งเรืองขายผ้า เป็นหมู่บ้านที่มีชื่อเสียงด้านการตัด-เย็บ ปลอกหมอน ผ้าปูที่นอน ผ้าม่าน ที่นอนปิกนิก ผ้าคลุมทีวี ตู้เย็น ฯลฯ โดยมีตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศและมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักทั่วไปว่า บ้านเสียว ตำบลห้วยจั่ว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นหมู่บ้านธุรกิจค้าผ้าแห่งแรก ๆ ของประเทศไทย ซึ่งความเป็นมาของธุรกิจค้าผ้าของชุมชนแห่งนี้เกิดจากสภาวะวิกฤตด้านเศรษฐกิจของประเทศ ที่ส่งผลด้านลบให้เกิดขึ้นกับประชาชนทั่วไปโดยเฉพาะประชาชนในชนบทต้องดิ้นรนหาอาชีพเสริมเพื่อให้มีรายได้เพียงพอต่อการยังชีพ บ้างก็อพยพไปขายแรงงานต่างถิ่นแต่ไม่ประสบผลสำเร็จ ต้องเดินทางกลับมายังภูมิลำเนาเพื่อใช้ภูมิปัญญาบวกกับพรสวรรค์ด้านการตัด-เย็บ สร้างงานและสร้างรายได้ให้เกิดขึ้นจนกลายเป็นธุรกิจค้าผ้าของชุมชนในปัจจุบัน

คังกรณีนางประเปรียว ภูจูนิน อายุ 38 ปี มีภูมิลำเนาอยู่ที่บ้านเลขที่ 5 หมู่ที่ 2 บ้านเสียว ตำบลห้วยจั่ว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ อาชีพหลักคือการทำนา และหลังจากทำนาได้ซื้อผ้าราคาถูกจากนางไพจิตร ภูถ้ำแก้ว เป็นผืน ขนาดของผ้ายาวผืนละ 5 เมตร โดยซื้อในราคาผืนละ 116 บาท แล้วนำออกเร่ขายตามบริเวณใกล้เคียง และต่างถิ่นในราคาผืนละ 150-160 บาท ได้กำไรในการขายผืนละ 40-45 บาท ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 ต่อมาเมื่อปี พ.ศ. 2539 ญาติของนางประเปรียว ภูจูนิน (หลานสาว) จะแต่งงาน ก่อนแต่งงานตามประเพณีของชาวชนบทภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฝ่ายเจ้าสาวจะต้องจัดเตรียมห้องหอ ซึ่งในการนี้นางประเปรียว ภูจูนิน ได้ไปซื้อผ้าปูที่นอน ปลอกหมอน และผ้าม่านที่ห้างสรรพสินค้าในจังหวัดขอนแก่น นำมาตกแต่งห้องหอของเจ้าสาว หลังจากงานแต่งงานของหลานสาวผ่านไป นางประเปรียว ภูจูนิน ได้นำผ้าปูที่นอน ปลอกหมอน และผ้าม่าน ซึ่งซื้อจากห้างสรรพสินค้าที่จังหวัดขอนแก่น นำไปให้นางเพาะ (ไม่ทราบนามสกุล) ปัจจุบันเสียชีวิตแล้ว ซึ่งเป็นบุคคลที่มีความสามารถในการตัด-เย็บเสื้อผ้าประจำหมู่บ้าน ทำการตัดเย็บตามแบบของผลิตภัณฑ์ที่นำมาให้ แต่วัสดุคือผ้าที่นำมาให้นางเพาะตัดและเย็บนั้นเป็นผ้าราคาถูกที่นางประเปรียว ภูจูนิน ซื้อมาเพื่อออกเร่ขาย ผลของการตัด-เย็บได้รูปแบบเหมือนกับตัวอย่างทุกประการ แต่เปรียบเทียบราคาแล้ว ถูกกว่าผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาจากห้างสรรพสินค้ามาก จากเหตุการณ์ดังกล่าวจึงเป็นสาเหตุและแนวคิดที่นางประเปรียว ภูจูนิน ต้องการที่จะทำธุรกิจค้าผ้า อันประกอบด้วย ผ้าปูที่นอน ปลอกหมอน ผ้าม่าน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปที่ชาวชนบท โดยเฉพาะประชาชนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความต้องการมาก แต่มีผู้ผลิตน้อยราย และยังไม่เป็นที่แพร่หลายดังเช่นปัจจุบัน และนั่นคือจุดเริ่มต้นธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสียว ตำบลห้วยจั่ว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ (ประเปรียว ภูจูนิน, 2546 : สัมภาษณ์)

นาวาเลิศล้ำ ในอดีต บ้านเสียว ตำบลห้วยจั่ว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ มีเรือยาวขนาด 50 ฝีพาย ชื่อเรือ “เจ้าแม่เจ็ดกอง” และเรือยาวขนาด 30 ฝีพาย ชื่อเรือ “นางสาวค่าน้อย” เป็นเรือที่ใช้แข่งเวลามีเทศกาลแข่งเรือยาวประจำปี และได้ชัยชนะเกือบทุกครั้งที่ตั้งแข่ง

สร้างชื่อเสียงและความภาคภูมิใจให้แก่ประชาชนชาวบ้านเสียวเป็นอย่างยิ่ง และสำหรับเรือ “เจ้าแม่เจ็ดกอง” มีประวัติเล่าว่าทำจากต้นตะเคียนขนาดใหญ่เป็นเรือขุดจากต้นตะเคียนต้นเดียว ขนาดของต้นตะเคียนเวลาที่เปลือกของต้นตะเคียนแก่จัดและร่วงลงสู่พื้นดิน เปลือกของต้นตะเคียนสามารถนำมากองรวมกันได้มากถึง 7 กอง จึงได้ชื่อเรือว่า “เรือเจ้าแม่เจ็ดกอง”

ลำน้ำดอกไม้อันอุดม มีลำน้ำดอกไม้ซึ่งเป็นลำน้ำที่ใช้อุปโภค บริโภค และใช้ในการเกษตร อยู่ทางทิศเหนือของหมู่บ้าน

สวยสมบึงเมืองแสน มีบึงอยู่กลางหมู่บ้านชื่อ “บึงเมืองแสน” ซึ่งเป็นที่ชื่นชมของประชากร

ดินแดนรอยช้างใหญ่ มีรอยช้างขนาดใหญ่อยู่ที่ทิศตะวันออกของหมู่บ้าน ปัจจุบันประชากรในหมู่บ้านได้ร่วมมือร่วมใจกันปั้นรูปช้างไว้บริเวณรอยช้างและตั้งสำนักสงฆ์ขึ้นด้วย

งามวิถียหนองหิน มีหนองหิน หรือบ่อหินอยู่ที่ทิศตะวันออกของหมู่บ้าน ติดกับบริเวณรอยช้างใหญ่ ซึ่งองค์การบริหารส่วนตำบลห้วยวังมีโครงการจะปรับปรุงเป็นสถานที่ท่องเที่ยวสำหรับประชาชนและสำหรับนักท่องเที่ยวทั่วไป (เสนอ ฎอากรณ์ และไพโรจน์ ฎกะธิน. 2546 : สัมภาษณ์)

2. แนวคิดที่เกี่ยวข้อง

ในการทำธุรกิจชุมชนหรือธุรกิจใด ๆ ก็ตาม ต้องศึกษาเพื่อหาความรู้ด้านการทำธุรกิจให้ชัดเจน แนวคิดของนักวิชาการ นักพัฒนาสังคมและผู้นำชุมชน ที่ได้ให้คำนิยามถึงความหมายและความสำคัญของธุรกิจ ลักษณะและประเภทของธุรกิจ ถือได้ว่าเป็นขั้นตอนแรกที่จะต้องศึกษาเพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจเลือกทำธุรกิจที่ตนเองมีความรู้ ความชำนาญ และมีความพร้อมด้านปัจจัยต่าง ๆ ที่จำเป็น ผู้วิจัยจึงได้นำนิยามของแนวคิดเหล่านั้นมารวบรวมไว้เพื่อเป็นกรณีศึกษาดังนี้

2.1 ความหมายและความสำคัญของธุรกิจชุมชน

ได้มีนักวิชาการ นักพัฒนาสังคมและผู้เชี่ยวชาญหลายท่าน ได้ให้ความหมายของธุรกิจชุมชนไว้ดังนี้

ธุรกิจชุมชน หมายถึง ธุรกิจที่เป็นของชุมชนเพื่อชุมชน และบริหารจัดการโดยชุมชน ซึ่งการบริหารเน้นการกระทำในเชิงธุรกิจ แตกต่างจากการกุศล หรือการช่วยเหลือเกื้อกูลในลักษณะของสหกรณ์ ทั้งนี้เนื่องจากธุรกิจชุมชน จำเป็นจะต้องแข่งขันทั้งในด้านต้นทุน และ

คุณภาพกับกิจการที่แสวงหากำไรของธุรกิจเอกชนตามปกติ แต่ที่จำเป็นต้องจัดทำเป็นธุรกิจชุมชนเพราะสมาชิกแต่ละคนไม่มีความสามารถและความเข้มแข็งทางการเงินพอที่จะแข่งขันได้กับธุรกิจของเอกชน (อภิชัย พันธเสน. 2545 : สัมภาษณ์)

ธุรกิจชุมชน คือ กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนที่ต้องการได้กำไร (ณรงค์ เพชรประเสริฐ. 2542 : 82)

ธุรกิจชุมชนตามความหมายของหน่วยงานต่าง ๆ ได้ให้ไว้ ดังนี้ (ปาริชาติ วัลย์เสถียร และคณะ. 2542 : 96-98)

ธุรกิจชุมชน คือ กิจกรรมอันก่อให้เกิดอาชีพ การจ้างงาน นำไปสู่การก่อร่างสร้างตัวของคนยากจน อาจเป็นทั้งกิจกรรมรายบุคคลหรือกลุ่มก็ได้

ธุรกิจชุมชน คือ การสร้างงาน และรายได้ให้ชาวบ้านเพื่อนำไปสู่การพัฒนาและการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ให้เป็นประโยชน์

ธุรกิจชุมชน คือ การส่งเสริมให้กลุ่ม องค์กรประชาชน หรือเอกชนในชุมชน ดำเนินกิจกรรมด้านอาชีพ ฝึกทักษะด้านอาชีพ และให้ความรู้ด้านการบริหาร ธุรกิจ การตลาด การผลิต ทุน และการจัดการขั้นต้น

ธุรกิจชุมชน คือ กิจกรรมที่บุคคลหรือองค์กรในชุมชนมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของกิจกรรม และหรือช่วยดำเนินงานบางส่วน หรือทั้งหมด โดยประสานความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ มีการเรียนรู้การจัดการร่วมกัน เพื่อดำเนินการในกิจกรรมการผลิต การแปรรูป และการบริการที่มุ่งพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนได้อย่างสอดคล้องกับสังคม วัฒนธรรม ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของชุมชนอันจะนำไปสู่ชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี และมีการพัฒนาที่ยั่งยืน

ธุรกิจชุมชนตามความหมายของประชาชนในชุมชนที่ดำเนินการด้านธุรกิจร่วมกัน มีดังนี้ (อภิชัย พันธเสน. 2545 : 10-11)

ธุรกิจชุมชน คือ ธุรกิจที่ชาวบ้านมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของกิจการ ทั้งลักษณะการเป็นเจ้าของเองทั้งหมด หรือบางส่วนในฐานะผู้ร่วมทุน ผู้ถือหุ้น อันจะนำไปสู่การมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี และการพัฒนาที่ยั่งยืน

ธุรกิจชุมชน คือ การดำเนินกิจกรรม ซึ่งส่งเสริมให้ประชาชนมีรายได้โดยพัฒนาความรู้ ความสามารถของประชาชนในการบริหารและจัดการ มีลักษณะการพึ่งพาซึ่งกันและกัน และมีผลในการป้องกันการค้าขายถิ่น

ธุรกิจชุมชน คือ การรวมตัวของคนในชุมชน เป็นกลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ หรือธุรกิจขนาดเล็ก ในชนบท ดำเนินการทางธุรกิจที่มุ่งพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน ธุรกิจของชุมชน

จะประกอบการ โดยกลุ่ม หรือองค์กรชุมชนร่วมเป็นเจ้าของ และร่วมดำเนินกิจการตลอดจน
ร่วมรับผลประโยชน์จากการดำเนินงานนั้น

ธุรกิจชุมชน คือ การส่งเสริม หรือสร้างฐานและสมรรถนะขององค์กรชุมชน
เพื่อพัฒนาอาชีพ รายได้ เพื่อนำไปสู่การเป็นธุรกิจชุมชน โดยการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้
เพื่อให้มีทักษะในเชิงธุรกิจ เช่นระดมทุน การผลิต การตลาด การบริหาร การจัดการ รวมทั้งการ
แสวงหาความร่วมมือจากแหล่งอื่น ทั้งภาครัฐและเอกชน ตามศักยภาพของชุมชน และพื้นที่

ธุรกิจของชุมชนตามความหมายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมมีดังนี้ (สำนัก
มาตรฐานการศึกษา สำนักสภาสถาบันราชภัฏ. 2545 : 11)

ธุรกิจชุมชน คือ อุตสาหกรรมที่ชุมชนมีส่วนร่วม โดยที่ประชาชนในชุมชนนั้น
เป็นเจ้าของ มิได้มีสถานะเป็นเพียงผู้ใช้แรงงาน แต่จะมีสถานะเป็นผู้บริหาร ผู้ร่วมถือหุ้น ทั้งนี้
สถานที่ตั้งจะอยู่ในพื้นที่ของชุมชนหรือใกล้เคียงชุมชน การดำเนินงาน จะต้องมีความยั่งยืน
กล่าวคือ มีความต่อเนื่อง มีความเจริญเติบโต มีกิจกรรมสร้างรายได้ที่สอดคล้องกับวัฒนธรรม
และประเพณีและทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมของท้องถิ่น

ความหมายของธุรกิจชุมชนโดยสรุป คือ กิจกรรมที่เกิดขึ้นจากประชากรในชุมชน
คนใดคนหนึ่งหรือหลายคนรวมกัน และเป็นเจ้าของกิจกรรมนั้น ผลการดำเนินงานของกิจกรรม
ทำให้เกิดการจ้างงานในชุมชน ประชาชนในชุมชนมีอาชีพ มีรายได้ในการยังชีพ มีความเป็นอยู่
ดีขึ้น เกิดผลกำไรกับเจ้าของกิจกรรมนั้น และเหนือสิ่งอื่นใดการพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนให้
เข้มแข็งด้วยภูมิปัญญาของบุคคลในท้องถิ่น และใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์
แก่ประชากรในท้องถิ่นอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งนับเป็นการพัฒนาท้องถิ่นที่ไม่หยุดนิ่งเพื่อก่อให้
เกิดความมั่นคงและถาวร

ความสำคัญของธุรกิจชุมชนประกอบด้วยดังนี้ (สำนักมาตรฐานการศึกษา
สำนักงานสภาสถาบันราชภัฏ. 2545 : 14-15)

1. **เปิดโอกาสให้มีการประกอบการ** ธุรกิจชุมชนเป็นช่องทางและโอกาส
สำหรับผู้ที่มีความต้องการในการประกอบธุรกิจด้วยตนเองร่วมกับสมาชิกคนอื่น ถึงแม้จะมีฐานะ
เป็นลูกจ้าง ก็มีส่วนในการเป็นเจ้าของประกอบการด้วยเช่นกัน สมาชิกในชุมชนที่มีความสามารถ
มีความคิดริเริ่ม มีแนวความคิดริเริ่มที่สร้างสรรค์ สามารถหาประสบการณ์ และพิสูจน์ความ
สามารถโดยเข้าร่วมประกอบธุรกิจชุมชนซึ่งใช้เงินทุนน้อย เน้นการสร้างงานในท้องถิ่นเป็น
สำคัญ และถ้ามีประสบการณ์เพิ่มมากขึ้นในอนาคต ธุรกิจชุมชนขนาดเล็กก็สามารถจะพัฒนา
ไปสู่การประกอบการธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ต่อไปได้

2. **ก่อให้เกิดการว่าจ้างงาน** การพัฒนาธุรกิจชุมชนทำให้เกิดการว่าจ้างแรงงาน ในท้องถิ่นมีการพัฒนาฝีมือแรงงานอย่างต่อเนื่องพร้อมกันไปด้วย แทนการที่ถูกว่าจ้างให้เป็นแรงงานไร้ฝีมือ ทั้งนี้เพราะทุกคนมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของกิจการ จึงสามารถใช้กิจการที่มีเป็นเครื่องมือ ในการพัฒนาฝีมือแรงงานของตนเองตามต้องการ ยกเว้นแต่จะมีความพึงพอใจที่จะทำงานใน เฉพาะส่วนที่ตนมีความชำนาญเท่านั้น

3. **ส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม** ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ บางประเภท จำเป็นต้องอาศัยวัตถุดิบ หรือชิ้นส่วนประกอบจากหลาย ๆ แหล่ง เพื่อนำมาผลิต สินค้าในอุตสาหกรรมประเภทนั้น ธุรกิจชุมชนจึงเป็นแหล่งที่ช่วยในการผลิตชิ้นส่วนประกอบ เหล่านั้น และนำส่งให้กับธุรกิจขนาดใหญ่อีกทีหนึ่ง เพื่อผลิตเป็นสินค้าที่ได้มาตรฐานต่อไป โดยในระยะแรกธุรกิจชุมชนได้รับประโยชน์จากการฝึกอบรม และทักษะที่จำเป็นสำหรับการผลิต ส่วนธุรกิจขนาดใหญ่ที่มาว่าจ้างให้รับช่วงผลิตต่อก็ลดต้นทุน อย่างไรก็ตามลักษณะเช่นนี้อาจ จะมีประโยชน์เพียงในระยะเริ่มต้น เพราะในระยะยาวธุรกิจขนาดใหญ่อาจจะย้ายฐานการผลิต ไปยังประเทศอื่นที่ค่าแรงถูกกว่า

4. **สร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน** ธุรกิจชุมชนยังมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเท่าไร จะก่อให้เกิดการกระจายอำนาจทางเศรษฐกิจไปสู่กลุ่มผู้ประกอบการ และกลุ่มคนเพิ่มมากขึ้น เท่านั้น เกิดการกระจายรายได้สู่ชนกลุ่มอื่นอย่างทั่วถึง ธุรกิจชุมชนยังช่วยลดปัญหาของสังคม อัตราการว่างงานลดน้อยลง เพราะมีการว่าจ้างงานในธุรกิจชุมชน ปัญหาคนไม่มีงานทำน้อยลง เนื่องจากประชาชนมีรายได้ ซึ่งส่งผลทำให้ปัญหาอาชญากรรมลดลงด้วย ความมั่นคงของประเทศ จะมีเพิ่มขึ้น ประชาชนมีความเป็นอยู่ที่สุขสบาย มีรายได้ดี และมีงานทำ

5. **ลดปัญหาสังคมที่เป็นภัยคุกคามประเทศชาติ** กล่าวคือ ถ้าหากธุรกิจชุมชน บรรลุเป้าหมาย สมาชิกในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น ชุมชนมีความเข้มแข็ง ปัญหาสังคมต่าง ๆ ที่มี อยู่ในขณะนี้ไม่ว่า ปัญหายาเสพติดในหมู่เยาวชน ปัญหาโรคเอดส์ ปัญหาโสเภณีเด็ก ปัญหาการ มีเพศสัมพันธ์ก่อนวัยอันสมควร ปัญหาความรุนแรงในครอบครัว ปัญหาสังคมอันเกิดจาก ครอบครัวแตกแยก หรือล้มสลาย จะได้รับการบรรเทาพร้อมกันไปด้วย ช่วยให้เกิดเป็นสังคมที่มีความร่มเย็นเป็นสุข

นับได้ว่าธุรกิจชุมชนถือเป็นหัวใจหลักของการพัฒนาประเทศ เพราะเมื่อมีธุรกิจ ในชุมชน ก็จะเกิดการสร้างงาน ประชาชนในชุมชนมีรายได้ มีการกินคืออยู่ดี ปัญหาต่าง ๆ ของ สังคมก็จะหมดไป เช่น ปัญหาความยากจน ปัญหาอาชญากร ปัญหาการอพยพไปขายแรงงาน ในเมืองใหญ่และกรุงเทพมหานคร และปัญหาโสเภณีเด็ก ฯลฯ แต่ในขณะเดียวกัน การสร้าง

จิตสำนึกให้เกิดขึ้นกับประชากรในชุมชน คือ การเอื้ออาทรซึ่งกันและกัน เอื้ออาทรต่อความยั่งยืนของวัฒนธรรมของชาติ และเอื้ออาทรต่อภูมิปัญญาท้องถิ่นที่บรรพบุรุษได้สร้างสมไว้ เหล่านี้คือปัจจัยที่ทำให้เกิดการพัฒนาร่างกายและจิตใจเป็นประชากรที่มีคุณภาพและเป็นความหวังของชาติในอนาคต

2.2 ลักษณะของธุรกิจชุมชน

หลังจากที่ได้ศึกษาถึงความหมายและความสำคัญของธุรกิจชุมชนโดยชัดเจนแล้ว การที่ใครคนใดคนหนึ่งจะริเริ่มทำธุรกิจชุมชน จำเป็นที่จะต้องศึกษาถึงลักษณะต่างๆ ของธุรกิจชุมชนซึ่งเป็นองค์ประกอบส่วนหนึ่งของธุรกิจ ลักษณะของธุรกิจชุมชน จะทำให้สามารถประเมินงบประมาณในการลงทุน จัดวางโครงสร้างของธุรกิจ วางแผนในการบริหารจัดการ และจัดสรร, จัดวางบุคลากรให้เหมาะสมและพอเหมาะกับการดำเนินงาน เพื่อลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการ เหล่านี้ถือได้ว่าเป็นการริเริ่มทำธุรกิจชุมชนที่ละเอียดรอบคอบ มีความชัดเจน และมีหลักเกณฑ์ที่ถูกต้อง ลักษณะธุรกิจชุมชนมีดังนี้ (สำนักมาตรฐานการศึกษา สำนักงานสภาสถาบันราชภัฏ, 2545 : 13)

2.2.1 การเริ่มต้นทำได้ง่าย จะดำเนินการโดยคณะบุคคลที่ไม่ใช่เครือญาติ มีวัตถุประสงค์ที่จะทำธุรกิจร่วมกัน เพื่อผลประโยชน์ของกลุ่ม และของชุมชน การที่มีบุคคลจำนวนหนึ่งสนใจทำธุรกิจร่วมกันมีผลทำให้ปัญหาเงินทุนไม่เป็นอุปสรรค เพราะใช้เงินลงทุนไม่มาก ทุกคนเป็นสมาชิกไม่มีเจ้าของผูกขาดแต่เพียงผู้เดียว แต่อาจจะมีตัวแทนของกลุ่มที่ได้เลือกให้ทำหน้าที่บริหารจัดการ หรือเป็นตัวแทนที่ได้รับการยอมรับจากสมาชิก

2.2.2 ต้นทุนในการดำเนินงานต่ำ ธุรกิจชุมชนดำเนินงานโดยเน้นให้คนมีงานทำ แต่ในสภาพการทำงานที่เป็นมิตร และมีความสุข จึงไม่จำเป็นต้องจ่ายค่าจ้างมาก ในขณะที่เดียวกันต้นทุนในการจัดหาอุปกรณ์และเครื่องมือเป็นไปตามความจำเป็นในการประกอบธุรกิจซึ่งเน้นการประหยัดไม่ฟุ่มเฟือย

2.2.3 การติดต่อและการให้บริการกับลูกค้าเป็นไปอย่างใกล้ชิด ส่วนใหญ่ธุรกิจชุมชนดำเนินงานโดยสมาชิกในชุมชน ซึ่งทำให้การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าเป็นไปในลักษณะเป็นกันเอง และการเป็นเพื่อนบ้านช่วยให้ทราบความต้องการของลูกค้าโดยตรง สามารถแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นกับลูกค้าได้ทันที่

2.2.4 รายได้จากยอดขายในระยะเริ่มต้นไม่มากนัก การจำหน่ายสินค้า การบริการ หรือการผลิตสินค้าในปริมาณที่สามารถคุ้มทุน และได้กำไรเพื่อแบ่งให้แก่สมาชิกตามปกติ โดยคำนึงถึงขนาดของตลาดที่มีอยู่เป็นสำคัญ จึงทำให้รายได้จากยอดขายไม่มากนัก แต่เพียงพอ

ที่จะทำให้อุทิศเงินดำเนินการอยู่ได้อย่างราบรื่น มีผลในการสร้างงานให้แก่สมาชิกเพื่อช่วยเสริมการดำรงชีพให้อยู่ได้ในบรรดาสมาชิก

2.2.5 เป็นธุรกิจขนาดเล็ก มีความคล่องตัวในการบริหารตามอัธยาศัย ผู้บริหารหรือตัวแทนกลุ่ม สามารถตัดสินใจในธุรกิจได้ทันที และรวดเร็ว เพราะการบริหารงานที่ไม่ซับซ้อน สามารถตัดสินใจปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์หรือการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและตลาด ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากสมาชิกของกลุ่มได้อย่างรวดเร็ว

อาจกล่าวได้ว่าลักษณะของธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ เกิดจากการเริ่มต้นภายในครอบครัว ก่อน โดยอาศัยแรงงานจากคนในครอบครัว เพื่อเป็นการประหยัดงบประมาณค่าใช้จ่าย เพราะธุรกิจในครอบครัวเป็นธุรกิจขนาดเล็กมีเงินลงทุนน้อย เครื่องมือเครื่องใช้อาศัยที่หาและทำได้เอง จะซื้อก็ต่อเมื่อไม่สามารถจัดทำเองได้ จึงเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่ายในเวลาเดียวกัน ลูกค้าน่าคบ บุคคลที่ใกล้ชิดและสนิทสนมกันอาศัยปากต่อปากเป็นฐานของการขยายตลาด

การบริหารจัดการธุรกิจไม่มีกฎ ระเบียบที่ย่างยากซับซ้อน มีความสะดวกรวดเร็ว ในการตัดสินใจ ผลกำไรที่ได้ไม่มากนักแต่สามารถยังชีพอยู่ได้ ความขยันขันแข็งของบุคลากรในครอบครัวที่ต่างร่วมมือร่วมใจ เข้าอกเข้าใจกัน สร้างความอบอุ่นในครอบครัว อาศัยระยะเวลา และประสบการณ์จะสามารถพัฒนาธุรกิจครอบครัวให้เติบโตเป็นธุรกิจชุมชนในที่สุด

2.3 ประเภทของธุรกิจชุมชน

การที่ใครคิดจะลงทุนทำธุรกิจใด ๆ ก็ตาม ผู้ลงทุนจะต้องศึกษาธุรกิจนั้น ๆ ให้ละเอียดรอบคอบในทุก ๆ ด้านเสียก่อนก่อนที่จะตัดสินใจ โดยเฉพาะธุรกิจชุมชนผู้ลงทุนจะต้องศึกษาและคำนึงถึงรายได้หรือเศรษฐกิจของประชากรในชุมชน ความพอเพียงและความสามารถหามาได้ของเงินทุนของผู้ประกอบการ วัตถุประสงค์ในท้องถิ่น สถานประกอบการสะดวกต่อการติดต่อ สินค้าสนองความต้องการของผู้บริโภคในชุมชน ปัจจัยเหล่านี้จะต้องสอดคล้องกับประเภทของธุรกิจที่ผู้ลงทุนจะต้องเลือกให้เหมาะสมกับชุมชน ธุรกิจที่มีอยู่ในปัจจุบันไม่ว่าจะเป็นธุรกิจชุมชนหรือธุรกิจทั่ว ๆ ไปจะมีประเภทของธุรกิจอยู่ 4 ประเภทคือ (สำนักมาตรฐานการศึกษา สำนักงานสภาสถาบันราชภัฏ. 2545 : 13-14)

2.3.1 ธุรกิจประเภทการผลิต โดยการนำเอาวัสดุหรือสินค้าบางชนิดมาแปรสภาพให้เป็นสินค้าใหม่ มีรูปแบบใหม่ ธุรกิจชุมชนที่ดำเนินการทางด้านการผลิตจะทำการผลิตในครัวเรือน และอาศัยวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น อาทิเช่น การผลิตเครื่องปั้นดินเผา การผลิตเครื่องจักสาน การทอผ้า การตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป หรือธุรกิจชุมชนที่ทำการผลิตในขบวนการที่ต้องอาศัยคนงานจำนวนหนึ่ง เช่น การผลิตวุ้นเส้น การผลิตซีอิ๊วในท้องถิ่น เป็นต้น

ธุรกิจชุมชนที่ทำการผลิตเองอาจจะดำเนินการจำหน่ายสินค้าที่ผลิตได้เอง หรืออาจจะขายสินค้าที่ผลิตได้ให้พ่อค้าคนกลาง หรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่อไป

2.3.2 ธุรกิจประเภทค้าปลีก โดยกิจการที่ทำการขายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภค ณ จุดที่ทำการขายสินค้าที่นิยมจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ได้แก่ สินค้าอุปโภค สินค้าบริโภคทุกชนิด ตั้งแต่ของใช้จำเป็นในบ้าน เช่น ยาสีฟัน สบู่ ผงซักฟอก หรือสินค้าประเภทอาหาร อาทิเช่น ขนมปัง อาหารกระป๋อง หรือประเภทยารักษาโรค เช่น ยาแก้ปวดศีรษะ ยาธาตุ ยาสามัญ ประจำบ้าน ตลอดจนสินค้าประเภทของเล่นเด็ก เครื่องเขียน เป็นต้น ธุรกิจประเภทนี้เน้นการร่วมทุนของสมาชิก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจะจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้บรรดาสมาชิก และผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิกเพื่อลดค่าใช้จ่ายจากการที่จะต้องซื้อจากพ่อค้าคนกลางที่กำหนดอัตรากำไรไว้สูง

2.3.3 ธุรกิจประเภทค้าส่ง โดยกิจการที่ดำเนินการรับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเป็นจำนวนมากครั้งละมาก ๆ และนำสินค้านั้นมาขายต่อให้กับพ่อค้าปลีกหลาย ๆ รายต่อไป ธุรกิจค้าส่งนี้สามารถจะทำการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตได้ทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นโรงสีข้าว อาหารแปรรูป อาหารกระป๋อง เสื้อผ้า รองเท้า เครื่องประดับธุรกิจประเภทนี้อาจจะนับได้ว่าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ และมีความมั่นคงพอสมควรแล้ว

2.3.4 ธุรกิจประเภทบริการ โดยการรวมกลุ่มของสมาชิกเพื่อประกอบกิจการบริการคือ สินค้าที่ไม่สามารถจับต้องได้ แต่สามารถสร้างความพอใจให้แก่ผู้รับบริการ ตัวอย่างของธุรกิจบริการได้แก่การนวดแผนไทย การอบสมุนไพร การบริการรักษาโรคด้วยยาสมุนไพร บริการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ทั้งในทางวัฒนธรรม และธรรมชาติ เป็นต้น

สรุปได้ว่า ประเภทของธุรกิจชุมชนก็เหมือนกับธุรกิจทั่ว ๆ ไป ซึ่งมีการจัดแบ่งประเภทของธุรกิจออกเป็น 4 ประเภทคือ ธุรกิจการผลิต ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจค้าส่ง และธุรกิจบริการ ในการที่ผู้ลงทุนจะตัดสินใจทำธุรกิจประเภทใดประเภทหนึ่ง จำเป็นต้องศึกษาธุรกิจแต่ละประเภทให้รอบคอบเสียก่อน แล้วนำมาวิเคราะห์ถึงศักยภาพหรือความพร้อมทั้ง 4 ด้าน 4M's (ลีลา สิมานูเคราะห์. 2530 : 38) อันประกอบด้วย คน เงินทุน วัตถุดิบ และการจัดการ (Men, Money, Material, Management) เมื่อมีความพร้อมทั้ง 4 ด้านแล้ว ผู้ลงทุนสามารถเลือกตัดสินใจที่จะทำธุรกิจประเภทที่ตนเองถนัดและมีความพร้อม การทำธุรกิจใด ๆ ก็ตามจะต้องมีความเชื่อมั่นและมีจุดมุ่งหมาย และดำเนินการตามจุดหมายนั้นอย่างมั่นคง ผลสำเร็จย่อมเกิดขึ้นได้ในที่สุด

3. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาธุรกิจค้าผ้า

3.1 ทรัพยากรมนุษย์

การทำธุรกิจใด ๆ ก็ตาม ปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดในการทำธุรกิจก็คือทรัพยากรมนุษย์หรือ “คน” (Men) ความสำเร็จหรือล้มเหลวย่อมขึ้นอยู่กับบุคลากรของหน่วยงานขององค์กรนั้น ๆ เป็นสำคัญ การพัฒนาประเทศโดยรวมจะประสบผลสำเร็จ ปัจจัยหลักมาจากพื้นฐานในการที่ทรัพยากรมนุษย์ในชนชาตินั้น ๆ ได้รับการศึกษา มีสุขภาพอนามัยที่สมบูรณ์ มีคุณธรรมและจริยธรรม ได้มีนักวิชาการและนักเศรษฐศาสตร์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้เสนอแนวคิดในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ไว้ดังนี้ (ชัยวุฒิ ชัยพันธ์. 2544 : 241-245)

นักเศรษฐศาสตร์ในทศวรรษที่ 1950-1960 ไม่ได้ให้ความสำคัญต่อทรัพยากรมนุษย์เท่าใดนัก ทฤษฎีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่พัฒนาขึ้นมาในเวลานั้นให้ความสำคัญกับทุนในรูปกายภาพ เช่น เครื่องจักร เครื่องมือ และการเร่งการผลิตเพื่อส่งออก เป็นที่ยอมรับกันว่าเครื่องจักร เครื่องมือมีความสำคัญต่อการผลิต แต่ถ้าขาดมนุษย์ที่มีทักษะในการใช้เครื่องจักร เครื่องมือดังกล่าว หรือ ไม่มีแรงงานและนักธุรกิจที่ชำนาญ และผู้ประกอบการที่สามารถคิดค้นและสร้างสรรค์อย่างเพียงพอแล้ว ทุนในรูปแบบกายภาพดังกล่าวย่อมไม่ก่อให้เกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจขึ้นได้ และความยากจนก็ไม่สามารถได้รับการขจัดให้หมดสิ้นหรือทำให้ลดน้อยลงได้

นักเศรษฐศาสตร์ตั้งแต่ทศวรรษ 1980 เป็นต้นมา ได้ให้ความสำคัญอย่างมากต่อการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์โดยถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญต่อความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการกระจายทรัพย์สินอย่างเป็นธรรมในสังคม คำว่าการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์นั้นเป็นผลลัพธ์สุดท้ายมากกว่าเป็นเครื่องมือของการพัฒนา ถือเป็นการทำให้คนมีชีวิตยืนยาว มีความสุข และมีความคิดอย่างสร้างสรรค์ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ประกอบด้วยสิ่งสำคัญ 2 ประการคือ

1. การพัฒนาศักยภาพของมนุษย์
2. การพัฒนาและเปิด โอกาสให้มีการใช้ศักยภาพดังกล่าวได้เต็มที่

ศาสตราจารย์ ประเวศ วะสี บุคคลที่มีบทบาทสำคัญในการปฏิรูปการศึกษาของประเทศไทย ให้ความเห็นไว้ว่า จะต้องเร่งพัฒนายุทธศาสตร์ทางปัญญาของประชาชนชาวไทย เพื่อให้เป็นพลังของแผ่นดิน จะเกิดจากลักษณะสำคัญ 5 ประการคือ

1. สติปัญญาของคนทั้งหมด
2. โครงสร้างของสมอง
3. กระบวนการเรียนรู้

4. การเรียนรู้ต่อเนื่องตลอดชีวิต

5. ความสามารถในการสร้างความรู้ใหม่

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 ซึ่งเริ่มต้นเมื่อปี พ.ศ. 2540

ได้เน้นการพัฒนาคนเป็นกรณีพิเศษ เพื่อให้คนเป็นศูนย์กลางในการพัฒนาต่าง ๆ โดยการเสริมสร้างศักยภาพของประชาชนชาวไทย ทั้งทางร่างกาย จิตใจ และสติปัญญา เพื่อให้มีสุขภาพพลานามัยที่แข็งแรง มีความรู้ความสามารถ และทักษะในการประกอบอาชีพ และสามารถปรับตัวให้ทันต่อกระแสของการเปลี่ยนแปลง โดยได้มีการจัดทำแผนพัฒนาการศึกษาแห่งชาติ ฉบับที่ 8 (พ.ศ. 2540-2544) มีสาระสำคัญ 3 ประการคือ

1. มุ่งพัฒนาคนเพื่อพัฒนาประเทศ

2. จัดการศึกษาเพื่อพัฒนาคนให้เป็นมนุษย์ที่สมบูรณ์ ให้มีการศึกษาที่สอดคล้องกับวิถีชีวิต โดยเน้นการแสวงหาความรู้ด้วยตนเอง ยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ให้ทางออกที่ดีที่สุดแก่ทุกคน ระดมสรรพกำลังทุกส่วนของสังคมเพื่อการศึกษา

3. กำหนดแผนหลัก 9 แผน ดังนี้

3.1 ยกระดับการศึกษาพื้นฐาน

3.2 พัฒนาคุณภาพการเรียนการสอน (ไม่เน้นการจำ) แต่ให้รู้จัก

วิเคราะห์ สังเคราะห์

3.3 พัฒนาการผลิตครู ฝึกอบรมและพัฒนาครู ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของโลกยุคเทคโนโลยี

3.4 ผลิตและพัฒนากำลังคนด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

3.5 วิจัยและพัฒนาเพื่อสร้างและพัฒนาองค์ความรู้

3.6 พัฒนาระบบบริหารและการจัดการศึกษา กระจายอำนาจการบริหาร การศึกษาไปสู่ระดับจังหวัด ท้องถิ่น และสถานศึกษาแต่ละแห่ง

3.7 ปฏิรูปการศึกษาระดับอุดมศึกษา เพื่อให้มีประสิทธิภาพ มีอิสระในการบริหาร และมีความเป็นเลิศทางวิชาการ และให้ชุมชนได้มีส่วนร่วมในการจัดการศึกษา

3.8 ระดมสรรพกำลังเพื่อจัดการศึกษา ระดมการลงทุนเพื่อการศึกษาจากภาคเอกชน และลดบทบาทของภาครัฐให้น้อยลง

3.9 พัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อจัดการศึกษา สร้างเครือข่ายเชื่อมโยงระหว่างหน่วยงานทางการศึกษาและสถานศึกษาเข้าด้วยกัน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และแลกเปลี่ยนข้อมูล

สรุป หากจะกล่าวถึงภาพรวมของทรัพยากรมนุษย์ หรือ “คน” ซึ่งเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของประเทศ การที่จะพัฒนาประเทศให้เข้มแข็งและเจริญรุ่งเรืองอย่างยั่งยืน จำเป็นต้องพัฒนา “คน” ให้มีความเจริญทางด้านปัญญาและความสามารถ โดยเฉพาะ “คน” ในท้องถิ่น จำเป็นต้องมีการพัฒนาในด้านความเจริญทางปัญญา มีความเข้มแข็งในด้านความสามารถ คุศโลบายของการพัฒนาท้องถิ่นให้เข้มแข็งและยั่งยืนจึงจะประสบผลสำเร็จสมดังเจตนารมณ์ เช่น การบริหารองค์กรทางธุรกิจให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน บุคลากร (คน) ในองค์กรต้องมีความเจริญทางด้านปัญญาและมีความเข้มแข็งด้านความสามารถ หากองค์กรทางธุรกิจใดมีบุคลากร (คน) ที่มีคุณสมบัติดังกล่าว เชื่อมั่นได้ว่าองค์กรนั้นจะมีศักยภาพที่เข้มแข็ง มีความมั่นคงถาวร

3.2 การผลิต

ธุรกิจชุมชนส่วนมากจะเป็นธุรกิจประเภทการผลิต เพราะแต่ละชุมชนจะมีวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแตกต่างกัน วัตถุดิบที่มีอยู่ในแต่ละชุมชนจะมีอยู่เองตามธรรมชาติ การผลิตจะใช้แรงงานคนภายในครอบครัว และผลผลิตที่เกิดขึ้นก็เกิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและพรสวรรค์ของแต่ละบุคคล ถึงแม้ปัจจุบันวิวัฒนาการด้านการผลิตจะมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย สะดวกสบาย แต่ก็มีราคาแพง และด้วยเป็นที่ประจักษ์แล้วว่าทรัพยากรธรรมชาติมีคุณค่าต่อมวลมนุษยชาติ ผลผลิตที่เกิดจากภูมิปัญญาและฝีมือของมนุษย์ เป็นผลผลิตที่ไม่มีเทคโนโลยีใด ๆ สามารถเลียนแบบได้ ดังนั้นการผลิตสินค้าของชุมชนที่เกิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและแรงงานของประชากรในชุมชน จึงยังคงตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เสมอ

การผลิต คือ การจัดการกระบวนการแปรสภาพทรัพยากรต่าง ๆ เช่นที่ดิน แรงงาน วัตถุดิบ เงินทุน ให้กลายเป็นสินค้าและบริการ การผลิตที่มีประสิทธิภาพ คือ การใช้ปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ให้น้อยที่สุด แต่สามารถผลักดันให้ได้ผลผลิตมากขึ้นกว่าเดิม (ปัญญา จินตธีรชัย. 2545 : 96)

โดยรวมแล้วการผลิตคือ กระบวนการที่เกิดขึ้นจากการแปรสภาพของทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด เช่นที่ดิน แรงงาน วัตถุดิบ และเงินทุน ให้กลายเป็นสินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพ

ก้าวแรกของการทำธุรกิจ จะเริ่มต้นโดยอาศัยปัจจัยทางด้านเงินทุนเพียงอย่างเดียวคงไม่พอ หากต้องอาศัยความคิดริเริ่ม และคิดอย่างสร้างสรรค์บวกกับความกล้าหาญที่จะลงมือทำอย่างจริงจัง ยุคนี้เป็นยุคของข้อมูลข่าวสาร ผู้ที่มีข้อมูลมากที่สุดคือผู้ที่ได้เปรียบ การเริ่มต้นเป็นผู้ประกอบการที่ดีที่สุดในยุคนี้ก็คือการทำธุรกิจโดยตั้งอยู่บนพื้นฐานขององค์ความรู้ บนพื้นฐานของความถูกต้อง และความเป็นไปได้ ซึ่งแนวทางสำหรับผู้ที่จะเริ่มต้นเป็นผู้ประกอบการ

ธุรกิจรายใหม่ อันดับแรกอาจเริ่มต้นที่ความคิดว่าจะผลิตสินค้าอะไร ตามมาด้วยการศึกษาหาข้อมูลความรู้ ศึกษาในด้านการตลาด จนถึงขั้นของการทดลองทำ และนำมาวิเคราะห์ ปรับปรุง เพื่อที่จะพัฒนาสินค้าของตนให้เข้าสู่ความเป็นมาตรฐาน ก่อนที่จะก้าวไปสู่กระบวนการผลิต อันมั่นคงถาวร และเป็นธุรกิจที่จะทำรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการได้อย่างยั่งยืน (วิวัฒน์ วจินฉัยกุล. 2545 : 5)

ปัจจุบันปัญหาทางเศรษฐกิจของประเทศไทย เป็นปัญหาที่มีความสลับซับซ้อนมากยิ่งขึ้น การแก้ปัญหาจำเป็นต้องมีการร่วมมือร่วมใจกัน หนึ่งในทางออกของการแก้ปัญหาคือการสร้างธุรกิจชุมชน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการสร้างงานให้กับประชาชนในชุมชน มีการผลิตสินค้าที่ตนเองถนัด ซึ่งการสร้างงานในชุมชนนอกจากจะทำให้คนในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น นอกเหนือจากอาชีพทำการเกษตรแล้วยังทำให้ประชาชนในชุมชนหันเหวิถีชีวิตออกจากแหล่งอบายมุขและยาเสพติด มาเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ต่อทั้งตนเองและสังคมในชุมชน ทำให้ชุมชนเข้มแข็งด้านเศรษฐกิจ ช่วยพัฒนาประเทศชาติอีกทางหนึ่งด้วย (การจัดการธุรกิจชุมชน. 2545 : 96)

กลยุทธ์การวางแผนกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และปัจจัยการผลิตที่กิจการนั้นมีอยู่ ซึ่งสามารถทำได้หลายลักษณะดังนี้

1. เพิ่ม-ลดพนักงาน
2. เปลี่ยนชั่วโมงการทำงาน
3. เปลี่ยนจำนวนสินค้าคงเหลือ
4. ฝึกอบรมพนักงานให้มีความสามารถหลาย ๆ หน้าที่
5. รับจองสินค้าล่วงหน้า
6. เปลี่ยนแปลงวิธีทำงานเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการที่เป็นอยู่

(สุวัฒน์ พัฒน์ไพบูลย์. 2542 : 130-134)

การวางแผนการผลิต มีองค์ประกอบที่สำคัญ 5 ประการดังนี้

1. การวางแผนผลิตภัณฑ์ เป็นการเตรียมข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการผลิต โดยอาศัยการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภค ผู้ขาย และผู้ผลิตเข้าด้วยกัน

2. การวางแผนทำเลที่ตั้ง ทำเลที่ตั้งเปรียบเสมือนจุดยุทธศาสตร์ของธุรกิจ ทั้งในด้านการดำเนินงานธุรกรรมทั่วไป การผลิตและการบริหารจัดการ ทำเลที่ตั้งของธุรกิจต้องหาจุดเด่นของท้องถิ่นหรือชุมชน ว่ามีความสามารถในการผลิตอะไรบ้าง มีทรัพยากรในท้องถิ่นอะไรบ้างที่สามารถนำมาผลิตและสร้างมูลค่าเพิ่มได้

3. การวางแผนกำลังการผลิต คือความสามารถของเครื่องจักรและพนักงานที่สามารถผลิตสินค้าได้ในระยะเวลาที่กำหนด การกำหนดกำลังการผลิตล่วงหน้าเพื่อให้สามารถทำการผลิตได้ตามกำหนดตารางการผลิตที่เป็นระบบ คือสามารถกำหนดให้อุปสงค์และอุปทานมีความสมดุลกัน เป็นการลดค่าใช้จ่ายและลดต้นทุนการผลิตได้

4. การวางแผนการจัดซื้อ ในธุรกิจระดับชุมชน การซื้อสินค้าเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตส่วนมากจะเน้นทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นของตนเอง การจัดซื้อที่มีระบบและมีกฎเกณฑ์จะช่วยเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพให้กับธุรกิจด้วย

5. การประเมินต้นทุนการผลิต ต้นทุนการผลิตแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วน ดังต่อไปนี้

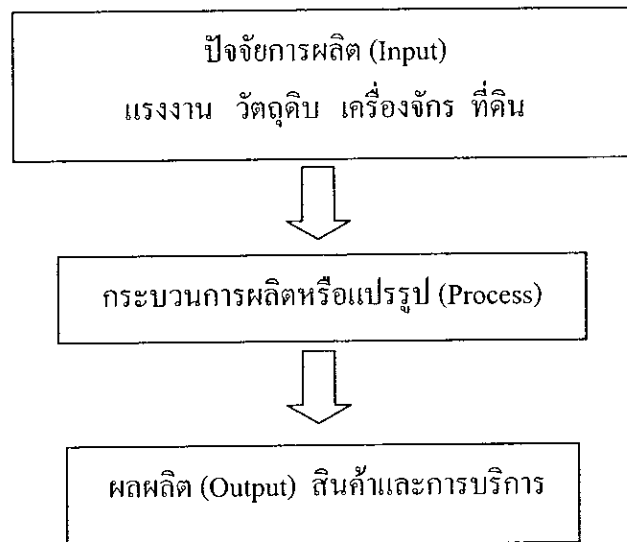
5.1 ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงและวัตถุดิบทางอ้อม (วัตถุดิบทางตรงคือวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต วัตถุดิบทางอ้อมเป็นวัตถุดิบที่เป็นส่วนประกอบในการผลิต)

5.2 ต้นทุนแรงงานทางตรงและแรงงานทางอ้อม (แรงงานทางตรงคือแรงงานของพนักงานที่ใช้ในการผลิตสินค้ารวมทั้งผู้ควบคุมสายการผลิต ส่วนแรงงานทางอ้อมคือแรงงานของพนักงานที่ไม่ได้ทำหน้าที่โดยตรงในการผลิตสินค้า เช่นฝ่ายบัญชี เป็นต้น)

5.3 ค่าใช้จ่ายในสถานประกอบการ แบ่งได้เป็นค่าใช้จ่ายคงที่และค่าใช้จ่ายผันแปร (ค่าใช้จ่ายคงที่คือค่าใช้จ่ายที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงไม่ว่าจะมีการผลิตเพิ่มขึ้นหรือลดน้อยลง ส่วนค่าใช้จ่ายผันแปรคือค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงไปเมื่อระดับปริมาณการผลิตเปลี่ยนแปลงไปตามสัดส่วนของปริมาณการผลิต) (เชิรชัย จิตต์แจ่ม, 2542 : 285-290)

ลักษณะของระบบการผลิตแบบพื้นฐาน ระบบการผลิตมีส่วนประกอบที่สำคัญอยู่ 3 ส่วน ซึ่งเป็นระบบการผลิตแบบพื้นฐานมีส่วนประกอบดังนี้

1. ปัจจัยการผลิต (Input) เช่น วัตถุดิบ แรงงาน เครื่องจักร ที่ดิน
2. กระบวนการผลิต (Process)
3. ผลผลิต (Output) ซึ่งจะออกมาในรูปของสินค้าและการบริการ



แผนภูมิที่ 2 ระบบการผลิตพื้นฐาน (เชิรไชย จิตต์แจ้ง. 2542 : 193-194)

กล่าวได้ว่าการผลิตของธุรกิจชุมชน เกิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่น แรงงานของประชากร ในชุมชน วัตถุดิบในท้องถิ่นและเทคโนโลยีที่ทันสมัย เมื่อนำเข้าสู่กระบวนการผลิตที่เป็นระบบ ผลผลิตที่ได้ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในชุมชนเป็นขั้นต้น และก้าวเข้าสู่ กลไกของภาคธุรกิจในอนาคต โลกยุคปัจจุบันเป็นยุคของเทคโนโลยี ยุคของข้อมูลข่าวสาร และยุคของการแข่งขัน การผลิตสินค้าของชุมชนผู้ผลิตต้องมีวิสัยทัศน์และความทันสมัยเสมอ มีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย ประยุกต์ใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มี อยู่ในท้องถิ่นที่มีราคาถูกให้ผสมกับวัฒนธรรมประเพณี และภูมิปัญญาท้องถิ่นได้อย่างสมดุล สร้างจิตสำนึกให้ประชาชนรุ่นหลังได้เห็นคุณค่า และได้รับประโยชน์จากภูมิปัญญาเหล่านั้น ผลิตสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นทำเป็นธุรกิจชุมชนให้ประสบผลสำเร็จตามกำลังความสามารถ สถิติปัญญา และกำลังทรัพย์ของแต่ละบุคคล จึงจะนับได้ว่าได้สร้างความเข้มแข็งทางด้าน เศรษฐกิจอย่างยั่งยืนให้เกิดขึ้นกับชุมชนด้วยภูมิปัญญาของประชากรในชุมชน

3.3 การตลาด

ธุรกิจโดยทั่ว ๆ ไป จะประกอบด้วย การผลิต การตลาด และการเงินการลงทุน หลังจากมีการผลิตสินค้าดังกล่าวมาแล้ว การตลาดจึงเป็นกระบวนการลำดับต่อมา เพราะการตลาด คือกระบวนการนำสินค้าจากแหล่งผลิตไปถึงมือผู้บริโภคหรือลูกค้า กระบวนการด้านการตลาด ในยุคปัจจุบันมีปัจจัยหลายอย่างที่จะส่งเสริมให้ประสบผลสำเร็จ กระบวนการเหล่านั้น เรียกว่า

“กลยุทธ์หรือยุทธศาสตร์การตลาด” การตลาดที่มีการแข่งขันสูงในปัจจุบัน ผู้ที่ได้รับข้อมูล
ที่เร็วกว่า ทันสมัย และทันต่อเหตุการณ์มากกว่า ย่อมได้เปรียบคู่ต่อสู้ รูปแบบของกลยุทธ์
หรือยุทธศาสตร์การตลาดมีหลากหลายรูปแบบ ซึ่งนักการตลาดที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและ
ต่างประเทศได้ให้ทัศนะไว้ดังนี้

กลยุทธ์การตลาด

การตลาด แบบ 4 ต (คุณค่าที่แตกต่าง) การตลาดเพื่อสร้างคุณค่าที่แตกต่าง
(4ต) (Value Chain) คุณสมบัติ 4 ประการคือ (ชูศักดิ์ เศษเกรียงไกรกุล. 2545 : 74-75)

1. **ถูกตัว (Addressability)** ต้องเข้าถึงตัวลูกค้าอย่างใกล้ชิด รู้จักลูกค้าเป็น
ราย ๆ รู้ความต้องการเฉพาะลูกค้าเป็นราย ๆ คลังใจลูกค้า สามารถสนองความต้องการเฉพาะกิจ
เฉพาะตัวลูกค้าได้ และสนองความต้องการนั้นอย่างตรงตัวตรงใจ

2. **ถูกตั้งค้ (Affordability)** ประหยัดทั้งการเข้าหาลูกค้า และสร้างคุณค่าให้
ลูกค้า และลูกค้าได้ของในราคาอันดีจ่าย สามารถเจาะจงลงเฉพาะกลุ่ม ลูกค้าที่ต้องการได้
เทคโนโลยีสมัยใหม่ทำให้เราสามารถมาถึงตัวลูกค้าแต่ละคนได้ในราคาถูก

3. **ถูกตาม (กาลเทศะ) (Accessibility)** ลูกค้าจะสามารถได้ผลิตภัณฑ์ถูกที่
ถูกเวลาที่ต้องการ และเมื่อไม่ต้องการก็ไม่มีการบังคับ ใช้สิ่งที่ตรงประเด็น ตรงใจลูกค้า ถูกที่
ถูกเวลา

4. **ถูกต้อง (Accountability)** กิจกรรมการตลาดทุกกิจกรรมต้องสามารถ
ตรวจสอบวัดผลได้ การติดต่อสื่อสารระหว่างเราและลูกค้าจะเป็นแบบ 2 ทาง (Two-Way-
Communications) ต้องเอื้อให้ลูกค้าติดต่อกลับมาหาได้สะดวกทุกวิถีทาง

กลยุทธ์การตลาดของกระทรวงอุตสาหกรรม (ปานทิพย์ เปลียน โมพี. 2546 :
21-22)

1. สนับสนุนการศึกษาวิจัยด้านการตลาด
2. วางแผนการตลาด
3. กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา
4. ส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายสินค้าตลอดจนการออกแบบผลิตภัณฑ์
สำหรับสินค้าของชุมชนให้ทันสมัยเสมอ

การตลาดเชิงกลยุทธ์

การเอาชนะส่วนแบ่ง “ดวงใจลูกค้า” มิใช่ “ส่วนแบ่งการตลาด” เพียงอย่างเดียว
แบ่งเป็น 3 ส่วนดังนี้ (Keegan. 1999 : 35-36)

1. กลยุทธ์การตลาด (S=Strategy)

- 1.1 แบ่งกลุ่มลูกค้าให้ชัดเจน (Segmentation)
- 1.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย (Targeting)
- 1.3 การวางตำแหน่งสินค้าให้อยู่ในใจลูกค้า (Positioning)

2. อูบายเอาชนะคู่แข่งในตลาด (T=Tactic)

- 2.1 วางตำแหน่งสินค้าให้แตกต่างจากคู่แข่ง (Differentiation)
- 2.2 การใช้ส่วนผสมการตลาดเอาชนะคู่แข่ง (Marketing Mix)
- 2.3 การขายสินค้าให้อยู่ในตลาดได้ในระยะยาว (Selling)

3. คุณค่าการตลาด (V=Value)

- 3.1 ยี่ห้อ หรือเครื่องหมายการค้า (Brand)
- 3.2 การบริการลูกค้า (Service)
- 3.3 กระบวนการถ่ายทอดคุณค่าสินค้าไปสู่ผู้บริโภค (Process)

กลยุทธ์วัฏจักรคุณค่าสินค้า

วัฏจักรคุณค่าสินค้าเป็นกระบวนการอันตรกัตตา (Interactive) หมายความว่า ทำทีของลูกค้านำสินค้าได้เปลี่ยนจากห่วงลูกโซ่คุณค่าสินค้าเป็นวัฏจักร 4 ข้อ ซึ่งมีศูนย์กลางอยู่ที่ลูกค้าเป็นสำคัญ คือ (Day : 1999)

1. การพัฒนาคุณค่าสินค้า
2. การนำคุณค่าสินค้าไปสู่ลูกค้า
3. การรักษาคุณค่าสินค้า
4. การตีความหมายคุณค่าสินค้า

กลยุทธ์การตลาดตามแนวคิดของคอตเลอร์ (Kotler)

กลยุทธ์การตลาดตามแนวคิดของคอตเลอร์ แบ่งออกเป็น 4 ช่วงดังนี้ (Kotler. 2000 : 17-19)

1. จุดเริ่มต้น มีตลาดเป้าหมาย
2. เน้น ความต้องการสินค้าของลูกค้า
3. วิธีการ ส่วนผสมการตลาด (Marketing Mix) อันประกอบด้วย
ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด
4. เป้าหมาย กำไรที่เกิดจากลูกค้าพอใจ

กล่าวได้ว่ากลยุทธ์การตลาดมีจุดประสงค์หลักคือ การหาวิธีการขายสินค้าและการบริการให้แก่ผู้ซื้อหรือลูกค้าให้มากที่สุด เพื่อหวังผลกำไรจากการขาย

ยุคปัจจุบัน การตลาดมีการแข่งขันสูงมาก เจ้าของกิจการใดที่มีวิสัยทัศน์และนำสมัยมักยินยอมจ้างนักการตลาดที่เชี่ยวชาญและเป็นมืออาชีพในราคาแพง เพื่อวางแผนการตลาดและใช้กลยุทธ์การตลาดในการจำหน่ายสินค้าแก่ลูกค้า และมักจะประสบผลสำเร็จในการนำพาสินค้าออกสู่ท้องตลาดและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า จนมีคำกล่าวว่า “สินค้าดีตลาด” นักการตลาดที่เชี่ยวชาญและเป็นมืออาชีพที่แท้จริงมีอยู่น้อยราย ดังนั้นบุคลากรเหล่านี้จึงมีคุณค่าในวงการธุรกิจมากและเป็นที่พึงประสงค์ของเจ้าของกิจการ

3.4 เงินทุน

ประชากรในชุมชนชนบทส่วนใหญ่มีรายได้น้อย เพราะมีอาชีพเป็นเกษตรกร เช่น ทำนาและเลี้ยงสัตว์ การหันมาซื้ออาชีพค้าขายในรายที่มีเงินทุนน้อย หรือลงทุนทำธุรกิจในชุมชนกรณีที่มีเงินทุนมาก ถือได้ว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงอาชีพนอกการเกษตร ปัญหาสำคัญที่ทำให้ประชากรในชุมชนหันมาหาอาชีพค้าขายและลงทุนทำธุรกิจมีสาเหตุสำคัญคือค่าครองชีพที่สูงขึ้น แต่รายได้ยังคงซบถลดน้อยลง การค้าขายและทำธุรกิจสร้างรายได้มากกว่าการทำนามาก ดังนั้นแหล่งเงินทุน จึงมีความจำเป็นสำหรับประชาชนทั่วไปที่ต้องการหาเงินทุนสำหรับค้าขาย และทำธุรกิจ ผู้วิจัยจึงได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนสำหรับนักธุรกิจรายใหม่ที่ต้องการเงินเพื่อนำมาลงทุนดังนี้

ธุรกิจชุมชนมีความต้องการใช้เงินทุนในการประกอบกิจการ เงินทุนเป็นหน่วยหนึ่งของปัจจัยการผลิต จำนวนเงินทุนของธุรกิจชุมชนอาจจะไม่สูงมากนัก สามารถจัดหาได้ไม่ยาก เงินทุนสำหรับธุรกิจชุมชนแบ่งได้เป็น 2 ประเภทคือ เงินทุนระยะสั้น และเงินทุนระยะยาว (สำนักมาตรฐานการศึกษา สถาบันบัณฑิตฯ. 2545 : 179-180)

เงินทุนระยะสั้น

เงินทุนระยะสั้น หมายถึงเงินทุนที่เจ้าของกิจการหาได้จากการก่อหนี้สินระยะสั้น ซึ่งมีกำหนดระยะเวลาในการใช้คืนไม่เกิน 1 ปี เงินทุนส่วนนี้เจ้าของกิจการควรใช้ลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน เช่น ลูกหนี้ และสินค้าคงเหลือ เป็นต้น

นักธุรกิจชุมชน สามารถจัดหาเงินทุนระยะสั้นได้จากแหล่งต่าง ๆ คือ สินเชื่อทางการค้า และเงินกู้ระยะสั้นจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

1. **สินเชื่อทางการค้า** การจัดหาเงินทุนระยะสั้นโดยใช้แหล่งเงินทุนที่เป็นสินเชื่อทางการค้าเป็นสิ่งที่ปฏิบัติแพร่หลายที่สุด ในวงการธุรกิจการค้าเกือบทุกประเภท

หลักการของวิธีสินเชื่อทางการค้าก็คือ ผู้ขายยอมมอบสินค้าให้ผู้ซื้อก่อนที่ผู้ซื้อจะชำระเงิน ซึ่งมี การตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไขการให้สินเชื่อว่า ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินภายในกำหนดเวลาใด และผู้ ขายเป็นให้ส่วนลดอย่างไร สินเชื่อทางการค้าเป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้นที่เจ้าของกิจการใช้ได้ง่าย สะดวก และมีต้นทุนต่ำ แต่อย่างไรก็ตามถ้าผู้ซื้อไม่สามารถชำระเงินภายในกำหนดเวลาที่ได้รับ ส่วนลดแล้ว การใช้สินเชื่อทางการค้าก็อาจเป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้นที่มีต้นทุนสูงได้

2. เงินกู้ระยะสั้นจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เงินกู้ประเภทนี้กลุ่ม ออมทรัพย์เพื่อการผลิตนำเงินสะสมมาให้สมาชิกกู้ยืม เพื่อนำไปใช้ในการลงทุนในการประกอบ อาชีพ โดยเงินที่กู้ยืมนี้จะอยู่ในลักษณะเงินกู้สามัญ สมาชิกที่กู้ยืมจะต้องมีหลักประกันกับกลุ่ม หรือไม่กี่ขึ้นอยู่กับระเบียบหรือข้อตกลงของกลุ่มที่ได้กำหนดไว้ หรืออาจจะใช้วิธีการค้ำประกัน ก็ได้คือ

2.1 สมาชิกที่กู้ยืมเงินค้ำประกันตนเอง โดยใช้เงินสัจจะสะสมของ ตนเองที่มีอยู่

2.2 เพื่อนสมาชิกช่วยค้ำประกัน โดยใช้เงินสัจจะสะสมที่มีอยู่ร่วมกัน ค้ำประกันตามวงเงินกู้

นอกจากแหล่งเงินทุนข้างต้นแล้วธุรกิจชุมชนอาจจัดหาเงินทุนระยะสั้นได้จาก แหล่งเงินทุนอื่น ๆ ดังนี้

1. เงินกู้จากธนาคารออมสิน
2. เงินอุดหนุน
3. เงินทุนหมุนเวียนพัฒนาการชุมชน
4. เงินจากแหล่งทุนอื่น ๆ ที่ให้การสนับสนุน

สำหรับการจ่ายชำระหนี้เงินกู้ระยะสั้นของธุรกิจชุมชน จะใช้วิธีผ่อนชำระ เงินกู้เป็นระยะเวลา 12 เดือน หรือ 12 งวด

เงินทุนระยะยาว

เงินทุนระยะยาวหมายถึง เงินทุน ที่มีกำหนดระยะเวลาใช้คืนที่ยาวนานเกิน 5 ปีขึ้นไป หรืออาจไม่มีการใช้คืนก็ได้ เช่นหนี้สินระยะยาวซึ่งกู้ยืมเกินกว่า 7 ปี หนี้กู้ที่มีระยะ ระยะเวลาการไถ่ถอน 10 ปี หรือหุ้นสามัญซึ่งไม่มีกำหนดระยะเวลาเรียกคืน จะจ่ายคืนก็ต่อเมื่อเลิก กิจการ

จากความหมายของเงินทุนระยะยาว อาจกล่าวได้ว่าธุรกิจชุมชน หรือสมาชิก หมู่บ้านสามารถจัดหาเงินทุนระยะยาวได้จากเจ้าหนี้ และส่วนของเจ้าของ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. แหล่งเงินทุนระยะยาวจากเจ้าหนี้ เช่นกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต สถาบันการเงิน เช่นธนาคารออมสิน ธนาคารอาคารสงเคราะห์และสหกรณ์การเกษตร โดยผู้กู้จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ผู้ให้กู้กำหนดไว้สำหรับการกู้ยืมเงินระยะยาวซึ่งโดยปกติลักษณะการกู้ยืมเงินระยะยาวประกอบด้วย

1.1 มีการทำสัญญาข้อตกลงกันระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้ โดยรวมรายการที่สำคัญ เช่นจำนวนเงินกู้ อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการจ่ายชำระคืนเงินกู้ และดอกเบี้ยชื่อผู้กู้ และผู้ให้กู้ และข้อตกลงอื่น ๆ

1.2 ภาระผูกพันที่ผู้กู้มีต่อผู้ให้กู้ คือการจ่ายชำระคืนดอกเบี้ย และเงินต้นเมื่อถึงกำหนด

1.3 ดอกเบี้ยที่ผู้กู้จ่ายชำระให้แก่ผู้ให้กู้เป็นค่าใช้จ่ายที่นำไปหักภาษีได้

1.4 ผู้ให้กู้มีฐานะเป็นเจ้าของยืมมีสิทธิเหนือสินทรัพย์ของผู้กู้สำหรับการชำระหนี้คืนก่อนบุคคลใด ๆ

2. แหล่งเงินทุนระยะยาวจากส่วนของเจ้าของ แหล่งเงินทุนประเภทนี้จะเป็นไปได้ในกรณีที่สมาชิกหมู่บ้านร่วมทุนกันดำเนินธุรกิจในลักษณะคล้ายห้างหุ้นส่วน กล่าวคือสมาชิกแต่ละคนจะนำเงินมาลงทุนร่วมกันแล้วดำเนินกิจการค้า เมื่อมีผลกำไรเกิดขึ้น สมาชิกจะนำผลกำไรเหล่านั้นมาแบ่งปันกันตามสัดส่วนที่ตกลงกันไว้ ซึ่งตามปกติจะเป็นไปตามสัดส่วนของเงินทุนที่สมาชิกนำมาลงทุน เงินทุนซึ่งสมาชิกแต่ละคนนำมาลงทุนกันเพื่อดำเนินธุรกิจนี้จัดเป็นแหล่งเงินกู้ระยะยาวจากส่วนของเจ้าของ

ปัญหาหลักของผู้ประกอบการกล่าวโดยสรุปคือ เงินลงทุน เพราะผู้ประกอบการส่วนมากเป็นผู้มีเงินทุนน้อย และต้องการสร้างโอกาสด้วยตนเอง ประเด็นหลักของผู้ประกอบการควรคำนึงถึงเสมอคือ ผู้ประกอบการควรมีเงินลงทุนหมุนเวียนเป็นของตนเอง และหากไม่จำเป็นก็ไม่ควรกู้เงินจากแหล่งเงินทุนอื่น ๆ ด้วยสาเหตุว่าการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ จะทำให้เกิดปัญหาต่อเนื่องด้านสภาพคล่อง และจะส่งผลถึงการดำเนินงานที่ไม่คล่องตัว และรวมถึงปัญหาด้านอื่น ๆ ที่ตามมา ไม่ว่าธุรกิจนั้นจะตกอยู่ในสภาวะใด ๆ ก็ตาม หากเป็นไปได้ควรลงทุนเท่าที่กำลังทรัพย์มี ตามกำลังความสามารถและความถนัดของตนเอง เพื่อที่จะดูแลได้อย่างทั่วถึง และมีความพอเพียงในการดำเนินการ ค่อยเป็นค่อยไป เพื่อรอเวลาที่จะเจริญเติบโตเมื่อมีความพร้อมในอนาคต

4. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

จากการวิจัย “ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสียว ตำบลหัวงัว อำเภอ ยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์” พบว่าการทำธุรกิจของชุมชนบ้านเสียว เกิดจากผลกระทบทางด้านลบ ของการพัฒนาชนบทสู่ความทันสมัยของภาครัฐ ทำให้ประชาชนในท้องถิ่นชนบทต้องเปลี่ยนแปลง อาชีพออกนอกภาคเกษตรกรรมเพื่อให้มีรายได้มากกว่า มีการยังชีพที่ดีกว่าการทำอาชีพเกษตรกรรม แต่เพียงอย่างเดียว ธุรกิจชุมชนในชนบทจึงมีวิวัฒนาการจากภูมิปัญญาท้องถิ่น บวกกับกระแส โลกาภิวัตน์ ผสมผสานกับระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัยและเหมาะสมกับท้องถิ่น เมื่อนำมาปรับ ใช้ร่วมกัน จึงเกิดการพัฒนารัฐกิจชุมชนที่เข้มแข็ง กลายเป็นฐานรากที่มั่นคงในระบบเศรษฐกิจ ของประเทศโดยรวม

ผู้วิจัยได้ศึกษาทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจและทฤษฎีเกี่ยวกับการพัฒนาชนบท ซึ่งได้มีนักวิชาการทั้งในประเทศและต่างประเทศได้บัญญัติไว้ คือ ทฤษฎีการจัดการธุรกิจชุมชน ทฤษฎีการบริหารจัดการ 7 ประการ ทฤษฎีการพึ่งตนเองของชุมชนชนบท ทฤษฎีระบบ ทฤษฎี การพัฒนา ทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริและการวิเคราะห์ SWOT จึงได้นำทฤษฎีดังกล่าวมา เป็นกรอบและแนวทางทำการวิจัยดังนี้

4.1 ทฤษฎีการจัดการธุรกิจชุมชน (ธงชัย สันติวงษ์, 2533)

หลักการจัดการสมัยใหม่ ไม่ว่าจะเป็นองค์กรภาครัฐราชการ หรือองค์กรภาคธุรกิจ มีความจำเป็นต้องใช้ปัจจัยในการจัดการให้ผสมผสานกับการใช้ทรัพยากร เพื่อให้การดำเนินงาน บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ปัจจัยเหล่านั้นประกอบด้วย 4 M's คือ คน (Man) เงิน (Money) วัสดุ อุปกรณ์ (Materials) และการจัดการหรือวิธีการ (Management or Method) หรือมีนักวิชาการ บางท่านแยกย่อยอีกเป็น 6 M's คือ คน (Man) เงิน (Money) วัสดุ อุปกรณ์ (Materials) การจัดการ หรือวิธีการ (Management or Method) การตลาด (Marketing) และเครื่องจักร (Machine)

ผู้บริหารที่ดีต้องมีวิธีการบริหารและจัดการ คือการจัดการระบบงานและระบบคน ให้สมดุลกัน การจัดระบบงานคือวิธีการปฏิบัติงานเพื่อให้กิจการมีระบบ เช่น ระบบการผลิต การจัดจำหน่าย การให้บริการ หรือการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ให้เป็นไปด้วยดี พร้อมกับต้องจัดการ เรื่องคนให้เข้ารับมอบหมายงานตามหน้าที่ หรือตำแหน่งต่าง ๆ ที่กำหนดไว้เพื่อให้ทุกคนได้ ท่วมเต๋อทำงานเกิดผลดี และประสานการทำงานกับหน่วยงานของคนอื่น ๆ ได้อย่างราบรื่น เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์หรืออีกนัยหนึ่งคือ “การจัดคนให้เหมาะสมกับงาน (Put the Man on the Right Job)”

4.2 ทฤษฎีการบริหาร 7 ประการ (POSDCORB) ของลูเธอร์ กุลลิค และลินคอล์น เออร์วิก (Luther Gulick and Lyndall Urwick)

ในการทำธุรกิจใด ๆ ก็ตาม ความสำเร็จหรือความล้มเหลวเกิดจากปัญหาหลักคือ การบริหารจัดการ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำหลักทฤษฎีการบริหาร 7 ประการ (POSDCORB) ของ ลูเธอร์ กุลลิค และลินคอล์น เออร์วิก (Luther Gulick and Lyndall Urwick) มาเป็นกรณีศึกษาในการบริหารจัดการธุรกิจชุมชน

กุลลิค (Gulick) สรุปว่าหน้าที่ของนักบริหารในองค์การใดก็ตามจะประกอบไปด้วยหน้าที่หลัก 7 ประการ (POSDCORB) อันเป็นตัวย่อภาษาอังกฤษ ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้ (พิทยา บวรวัฒนา. 2544 : 39-41)

P = Planning คือการวางแผน เป็นเรื่องเกี่ยวกับการกำหนดเป้าหมายขององค์การและการบริหาร

O = Organizing คือการจัดองค์การ ได้แก่การจัดกลุ่มงานในองค์การ โครงสร้าง ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มงานต่าง ๆ และลำดับชั้นในองค์การ

S = Staffing คือการจัดการด้านบุคลากร เริ่มตั้งแต่การออกแบบงาน วางแผนกำลังคน การสรรหา และคัดเลือกพนักงาน ไปจนถึงการพัฒนาฝึกอบรม สวัสดิการ และวินัยการร้องทุกข์

D = Directing คือการสั่ง หรือการอำนวยความสะดวก ได้แก่รูปแบบของการบังคับบัญชา ภาวะผู้นำ การติดต่อสื่อสาร และมนุษยสัมพันธ์ในองค์การ

Co = Coordinating คือการประสาน ได้แก่การติดต่อสื่อสารทางระดับ (Horizontal) ระหว่างผู้ปฏิบัติ หรือระหว่างองค์การในระดับเดียวกัน ทั้งในองค์การเดียวกัน และภายนอกองค์การ

R = Reporting คือการรายงานผลการปฏิบัติงาน ซึ่งหมายถึงการติดต่อผลเพื่อการประเมินทั้งระหว่างปฏิบัติงาน และหลังการปฏิบัติงาน ซึ่งหมายถึงการติดตามผลเพื่อการประเมินทั้งระหว่างปฏิบัติงานและหลังการปฏิบัติงานเสร็จสิ้นแล้ว

B = Budgeting คืองบประมาณ หมายถึงขั้นตอนหนึ่งของการประเมินประสิทธิภาพ ประเด็นที่ กุลลิค ย้ำให้ผู้บริหารทุกคนทราบคือการบริหารงานที่คืบหน้าเป็นกระบวนการที่ต้องแยกจากเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการบริหารจะต้องคำนึงถึงหลักประสิทธิภาพ ซึ่งจะเกิดขึ้นได้ต่อเมื่อในองค์การมีการแบ่งงานกันทำตามสภาพทางภูมิศาสตร์ และหน่วยงานต้องให้เป็นรูปปิรามิด โดยมีสายการบังคับบัญชาลดหลั่นกันลงมา

กล่าวโดยสรุป ตามหลักทฤษฎีการบริหาร 7 ประการของ ลูเธอร์ กุลลิค และ ลินดอลล์ เออร์วิค (Luther Gulick and Lyndall Urwick) ได้ว่า การทำธุรกิจใด ๆ ก็ตามการบริหารที่ดีและประสบความสำเร็จจะต้องยึดหลักการบริหาร 7 ประการที่มีประสิทธิภาพ ประกอบด้วย การวางแผนที่ดี การจัดองค์การที่ดี การจัดการด้านบุคคลากร การออกคำสั่งหรือการอำนวยความสะดวก การรายงานผล การปฏิบัติงานที่เที่ยงตรง และสุดท้ายการจัดการด้านงบประมาณให้มีประสิทธิภาพ ถึงแม้ว่าทฤษฎีนี้จะมุ่งเน้นถึงการบริหารงานในองค์กรขนาดใหญ่ แต่ในด้านธุรกิจชุมชนผู้บริหารสามารถเลือกหลักการบริหาร อันใดอันหนึ่งนำมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจชุมชนของตนเองได้เป็นอย่างดีและมีประสิทธิภาพ

4.3 ทฤษฎีการพึ่งตนเองของชุมชนชนบท (A Theory of Self-reliance of Rural Communities)

การที่ชุมชนชนบทจะพึ่งตนเองได้ จะต้องมีการพึ่งตนเองได้ 5 ด้านด้วยกันคือ (สัญญา สัญญาวิวัฒน์. 2542 : 68-69)

1. ชุมชนชนบทใดจะพึ่งตนเองได้ ชุมชนนั้นจะต้องพึ่งตนเองได้ทางเทคโนโลยี
 2. ชุมชนชนบทใดจะพึ่งตนเองได้ ชุมชนนั้นจะต้องพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ
 3. ชุมชนชนบทใดจะพึ่งตนเองได้ ชุมชนนั้นจะต้องพึ่งตนเองได้ทางทรัพยากรธรรมชาติ
 4. ชุมชนชนบทใดจะพึ่งตนเองได้ ชุมชนนั้นจะต้องพึ่งตนเองได้ทางจิตใจ
 5. ชุมชนชนบทใดจะพึ่งตนเองได้ ชุมชนนั้นจะต้องพึ่งตนเองได้ทางสังคม
- การพึ่งตนเองได้ (Self-reliance)** ในที่นี้หมายถึงความสามารถในการดำรงตนอยู่ได้อย่างอิสระ มั่นคง สมบูรณ์ การพึ่งตนเองได้ มีได้ทั้งระดับปัจเจกชน (individual) และชุมชน คำว่าปัจเจกชนพึ่งตนเองก็หมายถึง การที่บุคคลสามารถดำรงตนอยู่ได้อย่างอิสระ เช่นสามารถแยกตัวออกมาอยู่ต่างหากจากพ่อแม่ มีความมั่นคงในชีวิต สามารถเลี้ยงตัวเองได้ ตัดสินใจเรื่องสำคัญ ๆ ได้เองหรือสามารถขอคำแนะนำของผู้อื่นมาประกอบการตัดสินใจของตน ชุมชน (community) หมายถึง กลุ่มคนที่มีการกระทำระหว่างกัน อย่างสม่ำเสมอตามกฎระเบียบของสังคม เพื่อบรรลุเป้าหมายของแต่ละคน หรือเป้าหมายร่วมกัน ณ พื้นที่แห่งใดแห่งหนึ่ง เป็นเวลานานพอสมควร การพึ่งตนเองได้ของชุมชนหมายถึง การที่ชุมชนมีความสามารถดังกล่าวข้างต้น ชุมชนที่ใช้ในทฤษฎีนี้เป็นชุมชนในชนบท อันเป็นชุมชนที่มีประชากรไม่หนาแน่น โครงสร้างสังคมไม่ซับซ้อนประชาชนมักเป็นผู้นิยมนิยมความซื่อสัตย์ เกรงครัดประเพณี และไม่ค่อยเข้าใจบทบาทของผู้อื่นนอกจากพวกตนมากนัก

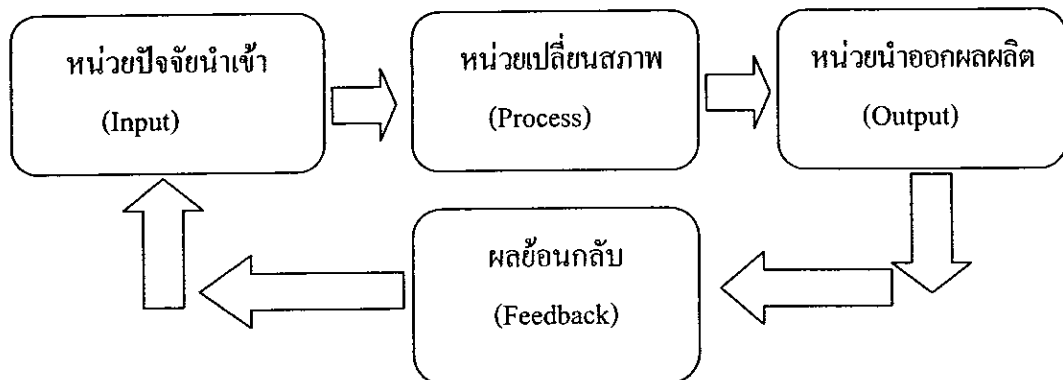
ภาวะการพึ่งตนเองได้มีลักษณะพลวัต (Dynamic) เคลื่อนสูงขึ้นหรือต่ำลงได้ในขณะเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา เทียบได้กับความสมดุลเคลื่อนที่ (Moving Equilibrium) นั้นเอง

สรุปได้ว่า ทฤษฎีการพึ่งตนเองของชุมชนชนบท (A Theory of Self-reliance of Rural Communities) คือความสามารถในการดำรงชีวิตของประชากรในชุมชนชนบท ที่สามารถอยู่ได้อย่างเป็นอิสระปราศจากการขึ้นาหรือบังคับบัญชาจากบุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือหน่วยงานใด หน่วยงานหนึ่ง มีความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจ สังคม มีความสมบูรณ์ทางร่างกาย และจิตใจ ธรรมชาติในท้องถิ่นอุดมสมบูรณ์ ทฤษฎีนี้สามารถนำมาปรับใช้กับชุมชนชนบทไทย ที่มีวัฒนธรรม และประเพณีที่สืบสานกันตลอดมา เป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ และมีความซื่อสัตย์สุจริตและความจริงใจต่อกันอย่างเช่นที่เคยเป็นมาในอดีตและยังคงเป็นอยู่ในปัจจุบัน

4.4 ทฤษฎีระบบ (The System Theory)

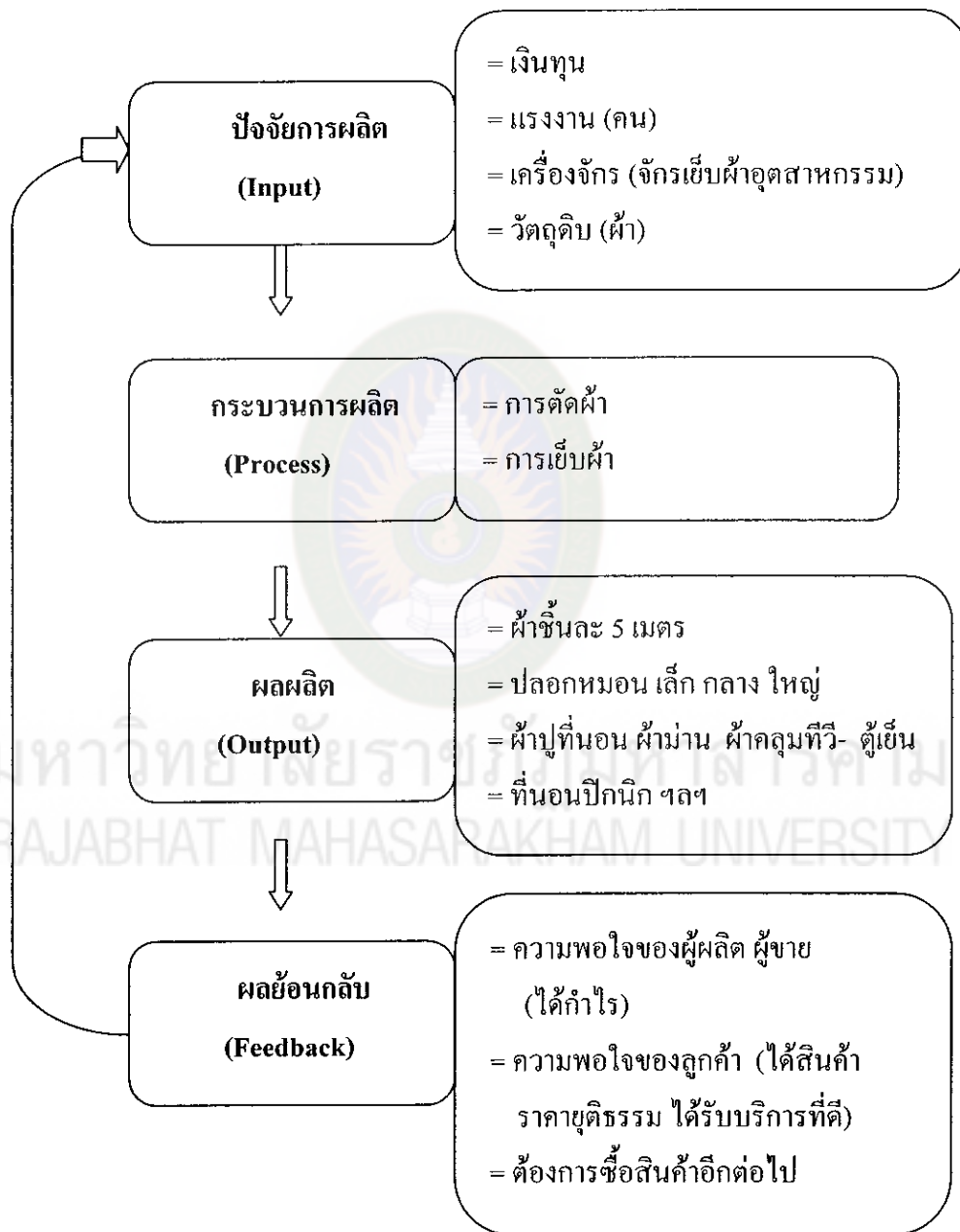
ถือได้ว่าเป็นแม่แบบของทฤษฎีทั่ว ๆ ไป เพราะสามารถนำทฤษฎีนี้มากำหนด และจัดวางรูปแบบเพื่อแสดง โครงสร้างหรือกระบวนการต่าง ๆ ขององค์กร ได้ในหลาย ๆ กรณี ดังนั้นในการวิจัย “ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสียว ตำบลห้วยแก้ว อำเภอปางศิลาทอง จังหวัดกำแพงเพชร” ผู้วิจัยจึงนำทฤษฎีนี้มาแสดงถึงกระบวนการผลิตสินค้าของธุรกิจค้าผ้าได้ดังนี้

โบลด์ดิง และ เบอร์ทาเลนดไฟ (Boulding and Bertalanffy) มอง องค์กรในฐานะ สิ่งมีชีวิตมองในรูประบบเปิดเหมือนระบบกายวิภาคของสิ่งมีชีวิต (Anatomy) แนวคิดของ ทฤษฎีระบบ (The System Theory) จึงเป็นอีกหนึ่งตัวแบบที่เหมาะสมในการประเมินผลตาม โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการชุมชน ศึกษาและมองภาพของชุมชนท้องถิ่น อย่างเป็นองค์รวมและเป็นระบบ ซึ่งประกอบด้วย หน่วยปัจจัยนำเข้า (Input) หน่วยเปลี่ยนสภาพ (Process) หน่วยนำออกผลผลิต (Output) และหน่วยผู้ให้ผลผลิตซึ่งเป็นสภาพแวดล้อมองค์กร (Feedback)



แผนภูมิที่ 3 โครงสร้างของชุมชนท้องถิ่นเป็นองค์รวมและเป็นระบบ (เลียบ ไทยยิ่ง. 2539 : 22)

กระบวนการผลิตสินค้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลห้วยวัง อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ เมื่อนำทฤษฎีระบบ (The System Theory) มาเป็นแบบอย่างในการสร้างรูปแบบกระบวนการผลิตจะสามารถอธิบายได้ดังนี้



แผนภูมิที่ 4 กระบวนการผลิตสินค้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลห้วยวัง อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

4.5 ทฤษฎีการพัฒนาของสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาสยามบรมราชกุมารี

สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดา สยามบรมราชกุมารี พระองค์ได้เสนอผลของการศึกษา ห้องถิ่นอันเป็นแหล่งที่ตั้งโครงการต่าง ๆ ของพระองค์ สรุปลงถึงตัวแปรที่สำคัญในการพัฒนาคือ ทรัพยากรมนุษย์ “คน” การทำให้คนเป็นคนเจริญ มีความรู้ความชำนาญในวิชาชีพอย่างหนึ่งอย่างใด เพื่อเลี้ยงตัวเอง มีความรู้ด้านอื่นที่จำเป็นในการดำรงชีพในสังคม มีคุณธรรม จริยธรรม และที่สำคัญสูงสุดคือ “คน” จะต้องมีความสุข ดังนั้น ทฤษฎีการพัฒนาของสมเด็จพระเทพรัตนฯ จึงเป็นการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เป็นสำคัญ และแนวทางการพัฒนาที่พระองค์ได้ยึดถือปฏิบัติ มี 10 ประการ คือ (สัญญา สัญญาวิวัฒน์. 2540)

ประการที่ 1 การช่วยเหลือตนเอง พึ่งตนเองและปลูกฝังหลักการนี้ให้อยู่ในความรู้สึกรักของคนที่ถูกพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นคนปกติ หรือคนพิการก็ตาม

ประการที่ 2 เริ่มต้นจากสภาพที่เขาเป็นอยู่ โดยเริ่มพัฒนาในสิ่งที่เขามีอยู่แล้ว แล้วปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้ดีขึ้นทีละน้อย ๆ

ประการที่ 3 ใช้ทรัพยากรในห้องถิ่นเพราะเป็นสิ่งใกล้ตัว ไม่ต้องเสียเวลาศึกษาทำความเข้าใจใหม่

ประการที่ 4 การมีส่วนร่วมของคนในห้องถิ่นเพื่อจะได้เรียนรู้และมีความชำนาญมากยิ่งขึ้น

ประการที่ 5 สร้างผู้นำในการพัฒนาห้องถิ่น ยึดมั่นในความเป็นคนไทย นำความเจริญจากภายนอกมาผสมผสานกับความเป็นไทย

ประการที่ 6 การพัฒนาต้องมีการวางแผนในการบริหารจัดการทรัพยากร มนุษย์ เงิน วัสดุอุปกรณ์ มีการติดตามและประเมินผลเป็นระยะ ๆ

ประการที่ 7 การที่จะทำงานพัฒนาให้สำเร็จ ต้องมีการประสานงานกับทุก ๆ ฝ่าย ทั้งภาครัฐและเอกชน

ประการที่ 8 การทำงานเชิงรุก ให้คำแนะนำด้านวิชาชีพและวิชาการ พร้อมกับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ

ประการที่ 9 ส่งเสริมศิลปวัฒนธรรม และเน้นคุณธรรม จริยธรรม

ประการที่ 10 เชื่อมประสาน โดยศึกษาประวัติศาสตร์เพื่อเป็นเครื่องชี้นำอนาคต นำเอาความเจริญทางวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีมาปรับใช้กับชีวิตประจำวัน ทั้งนี้ เพื่อรับการเปลี่ยนแปลงของวิถีโลก

จากทฤษฎีการพัฒนาของสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี สามารถมองเห็นอย่างเป็นรูปธรรมว่า การพัฒนาชนบทในบริบทของสังคมแต่ละแห่งไม่เหมือนกัน หากพิจารณาเป็นรูปธรรมแล้ว พบว่า ประชาชนมีคุณภาพชีวิตดีขึ้น มีคุณธรรม จริยธรรม ซึ่งโครงการพัฒนาของพระองค์ได้บรรลุเป้าหมายการพัฒนาอย่างสูง เนื่องจากได้ใช้เทคนิคทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ รูปธรรมและนามธรรม ซึ่งสอดคล้องกับวิธีวัดผลสำเร็จของการพัฒนาซึ่งจะต้องใช้เทคนิคทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ เพื่อเป็นบรรทัดฐานในการตัดสินใจที่ถูกต้องและตรงตามวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้

4.6 ทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช

การที่ประชาชนในชนบทของประเทศไทย โดยเฉพาะประชาชนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือประกอบสัมมาอาชีพเป็นเกษตรกร ทำนา ทำไร่และเลี้ยงสัตว์ มาตั้งแต่บรรพบุรุษเป็นระยะเวลาที่ยาวนานและอยู่ในกรอบของวัฒนธรรม ประเพณีดั้งเดิม โดยไม่มีการพัฒนาอาชีพให้มีความทันสมัยเหมือนกับเกษตรกรของประเทศที่เป็นอารยะซึ่งเกษตรกรของเขามีสถานะทางเศรษฐกิจคืออยู่ในระดับ “ผู้มีอันจะกิน” ซึ่งแตกต่างจากเกษตรกรของประเทศไทยที่มีสถานะทางเศรษฐกิจ “ยากจนลง” บางรายต้องขายที่นาซึ่งเป็นผืนดินผืนสุดท้ายที่เป็นมรดกตกทอดมาจากบรรพบุรุษเพื่อนำเงินมาเลี้ยงชีพและประกอบอาชีพนอกภาคเกษตรกรรมที่สามารถสร้างรายได้ดีกว่าการทำนา แต่เกษตรกรบางรายต้องเช่าที่นาของตนเองทำนาเพื่อให้มี “ข้าว” ไว้บริโภคและรับจ้างใช้แรงงานทั่วไปเพื่อความอยู่รอดของตนเองและครอบครัว

ด้วยความห่วงใยประชาชนที่เป็นเกษตรกร พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช พระองค์ได้ทำการศึกษา ค้นคว้าและทดลองพัฒนาการทำเกษตรกรรมในด้านต่าง ๆ จนเป็นผลสำเร็จ และนำมาสรุปเป็นทฤษฎีในการพัฒนา จึงเกิดเป็นทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำรินี้ (สำนักงานคณะกรรมการพิเศษเพื่อประสานงานโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ 2542)

หลังจากได้เสด็จพระราชดำเนินไปเยี่ยมราษฎรตามพื้นที่ต่าง ๆ ทั่วประเทศทรงพบกับสภาพปัญหาการขาดแคลนน้ำ พระองค์ทรงวิเคราะห์และทดลองโดยใช้ที่ดิน 10 ไร่ แบ่งเป็นที่นาและสวน 6 ไร่ สระน้ำ 3 ไร่ และที่อยู่อาศัย 1 ไร่ นอกจากนี้ยังมีพระราชดำริเกี่ยวกับการจัดการที่ดินและแหล่งน้ำเพื่อการเกษตรเป็น 3 ระยะเช่น

ระยะที่ 1 ต้องปรับปรุงพัฒนาที่ดินและขุดแหล่งน้ำ เป็นการลงทุนค่อนข้างสูง เกษตรกรต้องร่วมมือร่วมใจกัน ช่วยเหลือกันและต้องได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนจากภายนอก ทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อที่จะสามารถดำรงชีพขั้นพออยู่พอกิน ได้

ระยะที่ 2 คือการรวมพลังในรูปแบบกลุ่มหรือสหกรณ์ เพื่อทำการผลิต การตลาด การจัดการต่าง ๆ โดยอาศัยความร่วมมือจากทุกฝ่ายเพื่อให้เกิดการกินคืออยู่ดี

ระยะที่ 3 คัดต่อประสานงานเพื่อจัดหาเงินทุนมาลงทุนและขายการผลิตเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต

จากทฤษฎีใหม่ที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวได้พระราชทานไว้สมควรอย่างยิ่งที่ภาครัฐจะนำมาเป็นแนวทางและเป็นกรอบในการพัฒนาชนบทเพื่อจัดทุกข์และบำรุงสุขให้กับราษฎรได้อย่างยั่งยืน ส่วนเกษตรกรสมควรอย่างยิ่งที่จะนำทฤษฎีใหม่ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช มาปฏิบัติอย่างจริงจังให้เป็นรูปธรรมเหนือสิ่งอื่นใดการปฏิบัติตามแนวทางพระราชดำริจะต้องมีความขยัน อดทนและจริงจังเพราะผลที่ตามมาคือความสำเร็จที่สามารถผ่านพ้นความยากจนสู่การมี “พออยู่พอกิน” อย่างยั่งยืนถาวร

4.7 การวิเคราะห์ธุรกิจแบบ SWOT ของ คอตเลอร์ (Kotler)

การวิเคราะห์ธุรกิจแบบ SWOT เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กรธุรกิจ ทั้งที่เกี่ยวข้อง และไม่เกี่ยวข้องโดยตรงต่อองค์กรธุรกิจ หรือโครงการที่จัดทำ เพื่อให้ทราบปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นกับองค์กรว่ามีในแง่มุมอย่างไรบ้าง โดยพิจารณาผลกระทบของปัจจัยแวดล้อมภายนอกแห่งนั้นต่อการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ทั้งในแง่การตลาด โดยเฉพาะเกี่ยวกับการเลือกสถานที่ตั้ง กระบวนการผลิต การบริหารงานบุคคล การบริหารการเงิน และอื่น ๆ เพื่อดำเนินการแก้ไขปัญหาและหาแนวทางปรับปรุงให้เหมาะสม แต่ถ้าวิเคราะห์แล้วเป็นการให้โอกาสกับองค์กร ผู้บริหารก็สามารถใช้โอกาสให้เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานขององค์กร

สำหรับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน หรือการวิเคราะห์ความสามารถภายในกิจการ เพื่อให้ผู้จัดการองค์กรได้ทราบว่าองค์กรธุรกิจที่สัมผัส มีจุดอ่อนในการดำเนินงานในด้านใด และมีจุดแข็งในส่วนไหนบ้าง เมื่อวิเคราะห์ทั้งภายในและภายนอกองค์กรแล้ว จะทำให้เจ้าของโครงการหรือองค์กรธุรกิจ ได้ทราบว่าการทำงานมีจุดแข็ง (Strength) จุดอ่อน (Weakness) โอกาส (Opportunity) และอุปสรรค (Threats) ในด้านใด ซึ่งการวิเคราะห์ดังกล่าวเรียกว่า SWOT ซึ่งประกอบด้วย

S = Strengths	จุดแข็ง
W = Weakness	จุดอ่อน
O = Opportunity	โอกาส
T = Threats	อุปสรรค

ในลักษณะของธุรกิจชุมชนนั้น ชาวบ้านสามารถนำการวิเคราะห์แบบ SWOT มาใช้ในการวิเคราะห์โครงการก่อนที่จะทำการกู้ยืมเงินและเพื่อเป็นการประเมินว่าโครงการนั้น ๆ จะคุ้มค่าต่อการกู้เงินไปลงทุนหรือไม่

การวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งภายในองค์กร เป็นวิธีการขั้นพื้นฐาน คือการพิจารณาจากสายงานหรือหน้าที่ของงานด้านต่าง ๆ อาทิเช่น การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การผลิต การตลาด การเงิน โดยเปรียบเทียบการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ดังนี้ (สำนักมาตรฐานการศึกษา สภาสถาบันราชภัฏ. 2545 : 219)

การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management) งานทางด้านบุคลากร ถือเป็นงานที่ละเอียดอ่อน และเป็นกลไกในการสนับสนุนงานส่วนอื่น ๆ การวางแผนให้เหมาะกับงานถือเป็นจุดสำคัญในการนำไปสู่ผลการทำงานที่ทำให้เกิดความพึงพอใจของทุก ๆ ฝ่าย การวิเคราะห์ความสามารถในงานด้านบุคคลอาจพิจารณาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้าน ได้แก่ การกำหนดคุณสมบัติของคนที่จะปฏิบัติงาน ระบบการสรรหา การคัดเลือก ระบบการบรรจุ การจ่ายผลตอบแทน ระบบการพัฒนา และการประเมินผล อัตราการขาดงาน การเข้าออกในองค์กร เป็นต้น

การผลิต (Production) งานด้านการผลิตมีความสำคัญไม่แพ้การตลาด เป็นสิ่งที่ผู้บริหารต้องสามารถวิเคราะห์ ความสามารถในการผลิต และการดำเนินงาน ด้วยการมองความสามารถด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ภายใต้งบทุนที่ต่ำที่สุด และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันตามความต้องการซึ่งสามารถวิเคราะห์กระบวนการในการทำงาน แรงงานที่ใช้ ความพร้อมของอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องมือ ความได้เปรียบเกี่ยวกับกำลังการผลิต

การตลาด (Marketing) งานด้านการตลาดเป็นตัวเชื่อมระหว่างบริษัทกับลูกค้า ถือเป็นงานที่สำคัญและจะต้องให้ความสนใจ ผู้บริหารควรพิจารณาวิเคราะห์ความสามารถทางการตลาดโดยใช้แนวความคิดของคอตเลอร์ เกี่ยวกับส่วนประสมของการตลาด (Marketing Mix) อันประกอบไปด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย และกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market) ให้มีความชัดเจน

การเงิน (Finance) งานด้านการเงิน เป็นหน้าที่สำคัญของผู้บริหารที่จะต้องบริหารการเงิน ทั้งแหล่งที่มาของเงินทุน การบำรุงรักษาและการจัดสรรเงิน การบริหารการเงินที่ดีจะต้องเพิ่มมูลค่าของกิจการและผลตอบแทนของธุรกิจในระยะยาว การวิเคราะห์ทางการเงินว่ามีประสิทธิภาพหรือไม่ สามารถพิจารณาได้จากโครงสร้างของเงินทุน การชำระหนี้หรือ

ภาระผูกพัน สภาพคล่องของกระแสเงินสด เป็นต้น ซึ่งสามารถใช้อัตราส่วนทางการเงินเป็นเครื่องมือในการพิจารณา

การวิเคราะห์ธุรกิจแบบ SWOT ของคอตเลอร์ (Kotler) ถือเป็นการวิเคราะห์ธุรกิจ โดยการมองในภาพรวมของการดำเนินงาน เพื่อประกอบการตัดสินใจเลือกแนวทาง หรือศึกษา เพื่อหายุทธวิธีที่จะนำมาปรับใช้กับธุรกิจที่ได้ตัดสินใจเลือก

การวิเคราะห์ธุรกิจแบบ SWOT ของคอตเลอร์ (Kotler) หากศึกษาให้ละเอียดจะพบว่า มีความครอบคลุมด้านการบริหารงานทั้งภายในและภายนอกองค์กร แสดงให้เห็นถึง จุดอ่อนและจุดแข็งของแต่ละหน่วยงาน เมื่อเกิดความชัดเจนในโครงสร้างขององค์กรแล้ว การบริหารองค์กรให้บรรลุวัตถุประสงค์จึงไม่เป็นเรื่องยากแต่ประการใด

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัย “ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์” โดยภาพรวมหลังจากที่ได้ศึกษาโดยละเอียดแล้วพบว่าเกี่ยวข้องกับวิวัฒนาการ การเปลี่ยนแปลงอาชีพของประชาชนในชุมชนชนบท ที่ต้องการมีอาชีพค้าขาย และทำธุรกิจ เนื่องจากมีรายได้ดีกว่ามีอาชีพทำการเกษตร ผู้วิจัยได้รวบรวมงานวิจัยที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับการพัฒนาการเปลี่ยนแปลงอาชีพของประชาชนในชนบทจากอดีตที่มีอาชีพเป็นเกษตรกร ปัจจุบันอาชีพค้าขายและทำธุรกิจในชุมชนเป็นอาชีพที่สองของประชากรในชนบทที่สำคัญและเป็นฐานรากที่เข้มแข็งของเศรษฐกิจไทยในปัจจุบัน ดังเช่นงานวิจัยของ

ดารารัตน์ เมตตาริกานนท์ และสมศักดิ์ ศรีสันติสุข กล่าวไว้ในงานวิจัยเรื่อง “การเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและวัฒนธรรม ในหมู่บ้านอีสาน : ศึกษากรณีหมู่บ้านนาป่าหนาด” (2529 : บทคัดย่อ)

ผลการศึกษาลักษณะการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจพบว่า คุณลักษณะเศรษฐกิจแบบยังชีพยังคงปรากฏอยู่ แต่ขณะเดียวกันการผลิตแบบการค้าก็เข้ามามีบทบาทมากขึ้น ทางด้านการเมือง ระยะเวลาผู้นำของชาวบ้านเป็นผู้นำทางการเมือง ความเชื่อ และเป็นตัวแทนของชาวบ้านมากกว่าตัวแทนของรัฐ ต่อมาลักษณะของผู้นำเปลี่ยนไปเป็นตัวแทนของรัฐ การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง การปกครองภายในหมู่บ้านส่วนมากเกิดจากหน่วยงานของรัฐและเจ้าหน้าที่รัฐเข้าไป มีบทบาทในหมู่บ้านมากขึ้น ส่วนการเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคมและวัฒนธรรมพบว่า ความเชื่อดั้งเดิมมีการเปลี่ยนแปลงน้อยมาก อย่างไรก็ตามอิทธิพลของพุทธศาสนาที่เริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงทางด้านสาธารณสุขนั้น ชาวบ้านหันมายอมรับและใช้บริการการแพทย์

แผนใหม่มากขึ้น การพักผ่อนหย่อนใจในหมู่บ้านมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมาก โดยเฉพาะหลังจากที่มีไฟฟ้าใช้ ทางด้านการศึกษาชาวบ้านเห็นความสำคัญของการศึกษามาก มีการส่งเสริมให้บุตรหลานได้รับการศึกษาในระดับสูงขึ้น

ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม และวัฒนธรรม มีหลายปัจจัยด้วยกัน ได้แก่ ปัจจัยทางด้านสาธารณูปโภคและการบริการสาธารณะ ด้านนิเวศวิทยา ด้านการแผ่ขยายของเศรษฐกิจทุนนิยม ด้านชาติพันธุ์ ด้านรัฐและหน่วยงานของรัฐ ด้านประสบการณ์ และบุคลิกภาพของชุมชน ด้านการแพร่กระจายทางวัฒนธรรม ด้านสื่อสารมวลชน และด้านความเชื่อทางพุทธศาสนา ปัจจัยต่าง ๆ แต่ละปัจจัยเหล่านี้มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกัน และเมื่อพิจารณาตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้ พบว่า ปัจจัยบางปัจจัยเป็นไปตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้ บางปัจจัยไม่เป็นไปตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้ทีเดียวนัก

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและวัฒนธรรม นั้นพบว่า ทางด้านเศรษฐกิจมีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการเกษตร ส่วนการลงทุนทางด้านต่าง ๆ ยังมีน้อยมาก แต่ภาระหนี้สินกลับมีแนวโน้มสูงขึ้น ทางด้านการเมืองหัวหน้าครัวเรือนมีทัศนคติต่อการพัฒนาต่าง ๆ ชาวบ้านกล้าแสดงความคิดเห็น เป็นตัวของตัวเอง และมีการรวมกลุ่มสูงมาก แต่ขณะเดียวกันความขัดแย้งก็มีความขึ้นด้วย ทางด้านสังคมและวัฒนธรรมมีแนวโน้มที่จะใช้สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ สูงมากขึ้นเรื่อย ๆ และผลกระทบที่สำคัญคือ ปัญหาการเล่นหวยเถื่อน และปัญหายาเสพติด ซึ่งมีแนวโน้มสูงจากเมื่อ 15 ปีก่อนมาก

สุวิทย์ ธีรศาสนวัต ชอบ ดีสวนโลก และชลิต ชัยครรชิต กล่าวไว้ในงานวิจัยเรื่อง “การเปลี่ยนแปลงอาชีพของชาวอีสานในเขตชุมชนชนานเมืองหลักตั้งแต่ตั้งชุมชนถึงปัจจุบัน” (2536 : บทคัดย่อ)

ผลการศึกษาพบว่า ในยุคแรกการเปลี่ยนแปลงอาชีพของคนในชุมชนมีน้อยมาก อาชีพหลักคือการทำนาและยังปลูกผักสวนครัว ฝ้าย ตามหัวไร่ปลายนา เพื่อการบริโภคในครัวเรือน แรงกระตุ้นที่ทำให้ชาวบ้านเริ่มเข้าสู่การผลิตเชิงพาณิชย์ (Commercialization) คือการเข้ามาของทางรถไฟและโรงสีไฟ การถูกรัฐบังคับให้เสียเงินรัชชูปการกับค่านิยมเกี่ยวกับการบวชพระ อาชีพที่เป็นผลมาจากการกระตุ้นดังกล่าวได้แก่การซื้อข้าวจากอำเภอรอบนอกมาขายให้โรงสีไฟในเมือง การปลูกอ้อยเพื่อนำน้ำตาลปึกขาย การต้มเหล้าเถื่อนขาย และการลักวัว ควายมาขาย

ในยุคหลังแม้เวลาจะสั้นเพียง 3 ทศวรรษ แต่มีการเปลี่ยนแปลงในอาชีพเป็นอย่างมาก สาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวคือ ที่ดินหากินลดลง การสร้างถนน การเข้ามาของพืชพาณิชย์ การใช้เทคโนโลยีการเกษตรที่ทันสมัย มีการจ้างงานนอกการเกษตรมากขึ้น ชาวบ้านมีรายจ่ายมากขึ้น แรงงานมีอายุและการศึกษาสูงขึ้น

ผลของการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจทำให้อาชีพการเกษตรเป็นอาชีพของคนกลุ่มน้อยในชุมชน เหลือครัวเรือนที่ทำอาชีพการเกษตรแต่เพียงอย่างเดียวเพียงร้อยละ 11.46 ร้อยละ 55.21-71.69 ทำอาชีพนอกรการเกษตรและประมาณ 1 ใน 3 ที่ยังคงทำการเกษตรและนอกรการเกษตรไปพร้อม ๆ กัน อาชีพการเกษตรกลายเป็นอาชีพที่มีรายได้ต่ำที่สุด คือมีรายได้เพียงร้อยละ 31 ของอาชีพนอกรการเกษตร แต่อาชีพนอกรการเกษตรก็มีรายได้แตกต่างกันมาก เพราะมีอาชีพที่มีความแตกต่างกันอย่างมาก

ผลของการเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคม ทำให้ความสัมพันธ์ของคนในครัวเรือนเดียวกันและในชุมชนเดียวกันลดลง การแต่งงานกับคนนอกชุมชนมีมากขึ้น เพราะเหตุที่อาชีพนอกรการเกษตรต้องไปทำงานนอกรชุมชนเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากความจำเป็นที่สามีภรรยา ส่วนใหญ่ต้องหางานนอกรชุมชนทั้งคู่ และรายจ่ายที่สูงขึ้นทำให้จำนวนบุตรลดลง ความนิยมในอาชีพรับราชการเพิ่มขึ้น เพราะรายได้ที่สูงกว่าการทำงานถึง 10 เท่า มีความมั่นคงและสวัสดิการดี

จากกรณีศึกษา 7 ครัวเรือนพบว่า ชาวนาที่สูญเสียที่ดิน 4 ครัวเรือน ประสบผลล้มเหลวหรือไม่ก็ลำบากอย่างมากในการประกอบอาชีพนอกรการเกษตร 1 ครัวเรือน ประกอบอาชีพผู้รับเหมาแรงงานให้โรงงานก็ประสบความล้มเหลวหลังจากทำมา 8 ปี มีเพียง 2 ครัวเรือนที่ประสบความสำเร็จ โดยครัวเรือนหนึ่งเป็นผู้รับเหมาดมดินและเป็นผู้ใหญ่บ้าน ไปพร้อม ๆ กัน อีกครัวเรือนหนึ่งเป็นนายหน้าขายที่ดิน ทำนา เลี้ยงหมูและโรงสีไปพร้อม ๆ กัน

ปาริชาติ วลัยเสถียร จิตติ มงคลชัยอรัญญา และโกวิทย์ พวงงาม กล่าวไว้ในงานวิจัยเรื่อง “นโยบายและมาตรการในการส่งเสริมธุรกิจชุมชน” (2540 : บทคัดย่อ)

ผลการศึกษา พบว่า นโยบายในระดับชาติและระดับหน่วยงานที่กำหนดไว้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 8 และแผนของหน่วยงาน มีการกำหนดที่ชัดเจนในการส่งเสริมอุตสาหกรรมชุมชน โดยสนับสนุนองค์กรชุมชนให้มีบทบาทในการปรับโครงสร้างการผลิตและการสร้างรากฐานการผลิตที่มั่นคงของประเทศ มีการปรับปรุงกฎหมายให้สามารถส่งเสริมอำนวยความสะดวกและรับรองสิทธิ ชุมชน ใช้มาตรการด้านการคลังและภาษีเพื่อกระตุ้นการสร้างองค์กรชุมชน สนับสนุนข้อมูลข่าวสาร การฝึกอบรมและการมีส่วนร่วมของภาคธุรกิจ เพื่อส่งเสริมความเข้มแข็งของชุมชน

หน่วยงานภาครัฐส่วนใหญ่ มิได้กำหนดใช้คำว่า “ธุรกิจชุมชน” อย่างแพร่หลาย ธุรกิจชุมชนในความหมายของหน่วยงานต่าง ๆ มีทั้งความหมายที่มีขอบเขตเฉพาะการส่งเสริมอาชีพและรายได้แก่บุคคลและกลุ่ม และมีความหมายครอบคลุมถึงกระบวนการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่องค์กรชุมชนในการพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชน ที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับการพัฒนาอื่น ๆ ด้วย

หน่วยงานภาครัฐมีนโยบายและมาตรการในการส่งเสริมธุรกิจชุมชนในระดับต่าง ๆ กัน มีทั้งหน่วยงานที่มีนโยบายและมาตรการในการส่งเสริมธุรกิจชุมชนโดยตรงและมีกิจกรรมเต็มรูปแบบหรือครบวงจร หน่วยงานที่มีนโยบายสนับสนุนบางส่วนและหน่วยงานที่มีนโยบายสนับสนุน โดยอ้อม การวิเคราะห์สาระสำคัญของนโยบายตามองค์ประกอบของการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ การส่งเสริมความสามารถของบุคคล กลุ่มและองค์กร แรงงาน ทูน และสินเชื่อ การตลาด วัตถุดิบ เทคโนโลยีและสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ นั้น พบว่า โดยภาพรวมแล้วนับได้ว่ามีนโยบายและมาตรการอย่างครบถ้วน แต่นโยบายในแต่ละด้านยังไม่มีสัดส่วนที่เหมาะสมในการส่งเสริมธุรกิจชุมชนกล่าวคือ ส่วนใหญ่จะเป็นนโยบายและมาตรการในการฝึกอบรม พัฒนาทักษะ และวิชาชีพ การสนับสนุนเงินทุนและสินเชื่อ เทคโนโลยีการผลิตและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ส่วนนโยบายที่สำคัญยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจและอุตสาหกรรมชุมชน คือการตลาด ยังมีน้อยและปฏิบัติได้ในขอบเขตจำกัด อีกทั้งเป็นมาตรการตั้งรับในระยะสั้น มากกว่าจะเป็นการสร้างความรู้และทักษะในการวิเคราะห์และจัดการตลาด

ในการปฏิบัติงานจริงปรากฏว่า หน่วยงานภาครัฐได้มีการส่งเสริมกิจกรรมในลักษณะของธุรกิจชุมชนมาเป็นเวลาหลายสิบปี และผลการดำเนินงานก็แสดงให้เห็นถึงการเติบโตในเชิงปริมาณทั้งจำนวนกลุ่ม จำนวนสมาชิกและการสะสมทุนภายในกลุ่มเพิ่มมากขึ้นเป็นลำดับ แต่ในเชิงคุณภาพของกลุ่มและองค์กรยังต้องการการพัฒนาอีกเป็นอันมาก เพราะกลุ่มต่าง ๆ เกือบร้อยละ 50 ประสบความล้มเหลว

ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญคือ การขาดวิสัยทัศน์หรือแนวคิดที่ชัดเจนร่วมกันในการพัฒนาแบบองค์รวม ปัญหาโครงสร้างและระบบราชการที่กำหนดภาระหน้าที่แบบแยกส่วน และรวมอำนาจที่ส่วนกลาง และการขาดการประสานงานในระดับนโยบายและระดับปฏิบัติเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีเอกภาพ

ข้อเสนอแนะต่อการกำหนดนโยบาย ควรมีการสร้างความร่วมมือร่วมกันในแนวคิดการพัฒนาและอุตสาหกรรมชุมชน การบูรณาการเศรษฐกิจชุมชนกับการพัฒนาชุมชนแบบองค์รวม โดยที่ประชาชนและองค์กรชุมชนได้รับกระบวนการเรียนรู้ มีส่วนร่วมเป็นเจ้าของ ผู้ประกอบการและรับประโยชน์ ซึ่งโครงสร้างการดำเนินงานต่อนโยบายและมาตรการด้านธุรกิจชุมชนนั้น ควรมีการทำงานร่วมกันในลักษณะพหุภาคี สนับสนุนให้ภาคนอกราชการและองค์กรประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมและกำหนดมาตรการ แผนงาน โครงการและพื้นที่เป้าหมาย โดยมีสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติเป็นแกนกลาง เพื่อประสานความร่วมมือเป็นเครือข่ายพัฒนาธุรกิจชุมชนและอุตสาหกรรมชุมชน ทั้งภาคราชการและภาคนอกราชการ

ส่งเสริมการกระจายอำนาจให้องค์กรทุกระดับเพื่อความคล่องตัวโดยเฉพาะองค์กรในระดับท้องถิ่น ควรมีการกำหนดภารกิจให้ชัดเจน และบริหารงานให้ตรงกับความต้องการของพื้นที่ รวมทั้ง สนับสนุนให้มีการวางแผนลงทุน พัฒนาเทคโนโลยี เสริมสร้างเอกภาพของกองทุนและสินเชื่อ ให้การคุ้มครองสิทธิของเกษตรกรและผู้ประกอบการรายย่อย ตลอดจนส่งเสริมการเรียนรู้แก่ บุคลากรและองค์กรชุมชน

กฤตติกา แสนโชน์ กล่าวไว้ในงานวิจัยเรื่อง “การพัฒนาศักยภาพการดำเนินงาน ธุรกิจชุมชน : กรณีศึกษาสินค้าหัตถกรรมของจังหวัดอุดรธานี” (2545 : บทคัดย่อ)

ผลการศึกษาพบว่า สภาพการดำเนินงานของกลุ่มส่วนมากรวมกลุ่มเกินกว่า 3 ปี ขึ้นไป มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มรายได้ และสมาชิกส่วนมากไม่เกิน 60 คน และปัญหาการดำเนินงาน ของกลุ่ม 3 อันดับแรก คือ ปัญหาด้านเงินทุนและการบัญชี ปัญหาด้านวิชาการความรู้ และปัญหา ด้านการตลาด จึงทำการวิจัยซ้ำเพื่อให้ทราบปัญหาที่แท้จริงของกลุ่มธุรกิจ โดยร่วมวิจัยแบบเจาะลึก กลุ่มทอผ้า 1 กลุ่ม กลุ่มทอเสื่อ 1 กลุ่ม โดยใช้วิธีการวิจัยแบบมีส่วนร่วม ได้พบปัญหาเช่นเดียวกัน กับการวิจัยครั้งแรก ได้นำปัญหาที่พบมาสร้างรูปแบบเป็นคู่มือเพื่อแก้ปัญหาให้กลุ่มธุรกิจคือคู่มือ การบัญชีธุรกิจชุมชน และคู่มือการตลาดชุมชน โดยเชิญผู้เชี่ยวชาญทั้งภาครัฐ และเอกชน นักวิชาการ กลุ่มธุรกิจชุมชนและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องมาตรวจสอบและวิพากษ์คู่มือทั้ง 2 ฉบับ จากนั้นนั้นนำไปทดลองใช้กับกลุ่มทอเสื่อ 1 กลุ่ม โดยใช้แบบทดสอบก่อนและหลังอบรม เป็นแบบประเมินผล และผลที่ได้คือกลุ่มทอเสื่อ 1 กลุ่ม สามารถจัดทำงบกำไรขาดทุนและงบดุลได้ และสามารถจัดทำแผนการตลาดได้ภายใน 1 เดือน

ในการวิจัยครั้งนี้ได้เสนอแนะให้มีการพัฒนาศักยภาพการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน 4 ด้านคือ ด้านบุคคล ด้านการเงิน ด้านอาคารสถานที่ วัสดุ อุปกรณ์ และด้านการบริหารจัดการ การผลิต การตลาด โดยให้หน่วยงานภาครัฐ เอกชนและนักวิชาการช่วยเหลือประสานงานกัน เพื่อให้เกิดผลสำเร็จเป็นรูปธรรม และเสนอแนะให้ทำการวิจัยต่อไปในเรื่องการใช้เทคโนโลยี เข้ามาช่วยในการผลิต ปรับปรุงเครื่องมือและวิจัยตลาด เพื่อความสำเร็จของการพัฒนาที่ยั่งยืน ต่อไป

สมคิด พรหมจ้อย สมบัติ พันธวิศิษย์ สุทัศน์ กองทรัพย์ และวิลาศ โภธิสาร กล่าวไว้ใน งานวิจัยเรื่อง “เศรษฐกิจชุมชนหมู่บ้านอีสานใต้ : ความอยู่รอดของชุมชนท่ามกลางกระแสการ เปลี่ยนแปลง” (2546 : บทคัดย่อ)

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มชาติพันธุ์ที่อยู่ในพื้นที่แถบนี้คือกลุ่มชาติพันธุ์กูย ซึ่งอาศัยอยู่ในพื้นที่นี้มานานกว่า 3,000 ปีแล้ว ต่อมาภายหลังมีกลุ่มชาติพันธุ์เขมร ลาวและไทย-โคราช

อพยพเข้าไปอยู่ในพื้นที่แถบนี้ตามลำดับ ปัจจุบันอีสานได้ประกอบด้วยกลุ่มคน 4 กลุ่มชาติพันธุ์ คือ กูย เขมร ลาว และไทย-โคราช โดยมีคนกลุ่มชาติพันธุ์ลาวเป็นกลุ่มใหญ่ที่สุดในอดีตที่อีสานใต้ ประกอบด้วยทรัพยากรอันอุดมสมบูรณ์ การผลิตเป็นแบบยังชีพ โดยมีอาชีพหลักคือ การทำนา โดยเฉพาะการปลูกข้าวหอมมะลิ วิธีการผลิตและวิถีชีวิตชุมชนค่อย ๆ เปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติและ การเปลี่ยนแปลงของโลก

วิถีการดำรงชีวิตของประชากรในหมู่บ้านอีสานใต้ในปัจจุบัน เปลี่ยนแปลงไป จากวิถีชีวิตแบบสังคมเกษตรที่เรียบง่าย และสงบร่มเย็นดังเช่นในอดีต ต้องดิ้นรนเพื่อการอยู่รอด หารายได้มาจุนเจือครอบครัว บางครอบครัวหมดหวังกับอาชีพเกษตรกรรม จึงต้องจัดสรรแรงงานในครัวเรือน ไปหารายได้จากภาคนอกเกษตรซึ่งสร้างรายได้ให้แน่นอนกว่า ส่วนแรงงานในฟาร์มของครัวเรือนก็จะเป็นพวกคนแก่ เด็ก หรือคนที่ยังไม่สามารถหาตำแหน่งงานในภาคนอกเกษตรได้ การเคลื่อนย้ายแรงงานระหว่างเมืองกับชนบทมีความรวดเร็วขึ้น เพราะความสะดวกในด้านการคมนาคมและการสื่อสาร ทำให้ชุมชนหมู่บ้านเกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมอย่างรวดเร็วตามการเปลี่ยนแปลงของโลกภายนอก

สาเหตุสำคัญที่ทำให้การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของชุมชนหมู่บ้านอีสานใต้ จากการผลิตเพื่อการยังชีพ เป็นการผลิตเพื่อการค้า แยกการพิจารณาได้เป็น 2 ช่วงคือ สาเหตุของการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจก่อนการใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้แก่ อำนาจรัฐ การศึกษาและการศาสนา การคมนาคมทั้งทางรถไฟและถนน และสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจช่วงของการใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ถึงปัจจุบัน ได้แก่การเพิ่มขึ้นของประชากร การกำหนดกรอบพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และการรุดอย่างขนานใหญ่ของระบบทุนนิยม

ปัจจัยที่มีผลต่อการคงอยู่ของเศรษฐกิจชุมชนหมู่บ้านอีสานใต้มีหลายประการ ที่สำคัญ ได้แก่ วัฒนธรรมและความเชื่อ ความสามารถในการจัดการทรัพยากรภายในชุมชน ผู้นำองค์กรระดับชุมชน ความเข้มแข็งขององค์กรทางเศรษฐกิจและสังคมภายในชุมชน พฤติกรรมการผลิตและบริโภคของชุมชน การสะสมทุนและแหล่งทุนเพื่อการผลิต การใช้อำนาจรัฐ และผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ จากภายนอกชุมชน

แนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืนของชุมชนหมู่บ้านอีสานใต้มีหลายประการที่สำคัญคือ การสร้างระบบเศรษฐกิจโดยยึดฐานทางวัฒนธรรม และใช้กระบวนการทางประชาสังคมร่วมกัน จัดการทรัพยากรชุมชนให้เกิดประสิทธิภาพ มีผู้นำชุมชนที่เป็นที่ยอมรับ เข้มแข็ง และสามารถแสวงหาความร่วมมือจากส่วนต่าง ๆ ได้ดี มีองค์กรทางเศรษฐกิจและสังคมในระดับชุมชนเข้มแข็ง

มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการผลิตและบริโภคไปในทิศทางที่เน้นการพึ่งตนเองเป็นหลัก มีการสะสมทุนและใช้ทุนเพื่อการผลิตของตนเองเป็นหลัก ในด้านภาครัฐจะต้องลดบทบาทที่ขึ้นาลง เป็นเพียงผู้แนะนำและส่งเสริม โดยชุมชนเองต้องพยายามสร้างภูมิคุ้มกันให้ตนเองจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม เทคโนโลยีและอื่น ๆ อันเกิดขึ้นจากภายนอกชุมชน ชุมชนเอง จำเป็นต้องเร่งฟื้นฟูฐานทางทรัพยากรทางธรรมชาติให้กลับคืนมาเพื่อให้เป็นทุนทางธรรมชาติ และในส่วนของภาครัฐเอง อาจออกกฎหมายเพื่อส่งเสริมการดำเนินเศรษฐกิจพอเพียง อันจะเป็นแนวทางสำคัญในการนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนต่อไป

ลำแพน จอมเมือง และสุทธิพงษ์ วสุโสภาพล กล่าวไว้ในงานวิจัยเรื่อง “ผ้าทอไทลื้อ : การจัดการธุรกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเอง” (2546 : บทคัดย่อ)

ผลการศึกษาพบว่า แบบแผนการทอผ้าของชุมชนไทลื้อในอดีต ตลอดจนสถานภาพของชุมชนกับการจัดการธุรกิจชุมชน เพื่อการพึ่งตนเอง และบทบาทธุรกิจชุมชนกับการพัฒนาทางเลือกในการพึ่งตนเองของชุมชน มีกระบวนการการเรียนรู้จากการปฏิบัติร่วมกัน (Interactive Learning Through Action) ทั้งจากการดำเนินงานร่วมกัน การประชุมกลุ่มเพื่อระดมความคิดเห็น การวิเคราะห์และแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ร่วมกัน การเข้าร่วมกิจกรรม ประเพณี พิธีกรรม รวมทั้งการสำรวจและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกแล้วนำมาสังเคราะห์เนื้อหาและวิเคราะห์บริบทที่เกี่ยวข้องกัน

จากระบบภูมิปัญญาหรือวัฒนธรรมของชุมชนไทลื้อ ซึ่งนับได้ว่าเป็นองค์ความรู้และประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการสืบทอดในเชิงวิถีชีวิต ควบคู่ไปกับการเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัย ดังนั้น “การทอผ้าไทลื้อ” จึงเป็นการผลิตซ้ำทางวัฒนธรรม (Culture Reproduction) และมีการเปลี่ยนแปลงเพื่อการดำรงอยู่ ไม่ได้เป็นเพียงกิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้เท่านั้นแต่ยังมีระบบคุณธรรม ศีลธรรมทางศาสนากำกับและแทรกอยู่ด้วย เช่น การเผื่อแผ่แบ่งปันให้ผู้อื่น การนำไปใช้ในพิธีกรรมทางศาสนา การใช้เป็นเครื่องสักการะสำหรับพิธีกรรมต่าง ๆ ตามความเชื่อของคนไทลื้อ นอกจากนี้ยังเป็นระบบภูมิปัญญาที่มีรากเหง้าดั้งเดิมและเป็นจิตวิญญาณของคนในชุมชนไทลื้อ ที่แสดงให้เห็นถึงตัวตนและสังคมของชุมชนได้ โดยการทอผ้าเป็นกิจกรรมทางวัฒนธรรมที่สะท้อนให้เห็นถึงสิ่งที่บ่งบอกถึงทักษะความชำนาญดั้งเดิม และยังเป็นส่วนหนึ่งของระบบการผลิตที่ดำรงอยู่ในชุมชนมาก่อนที่แบบแผนการผลิตของชุมชนจะถูกกระทบจากกระแสทุนนิยมจากภายนอก การผลิตใหม่ที่มีการผสมผสานองค์ความรู้ในการทอผ้าให้สอดคล้องกับสถานการณ์ใหม่ นั่นคือ ได้เกิดการเรียนรู้และมีการปรับตัวอยู่ตลอดเวลา จนสามารถพัฒนาเป็นการซื้อ-ขาย แลก-เปลี่ยน ที่ก่อให้เกิดรายได้จนเกือบครบครันหรือจะมองได้อีกลักษณะหนึ่ง

ว่าเป็นธุรกิจรายครัวเรือนที่สามารถเชื่อมโยงกันเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนในระดับตำบลได้ตามขนาด และระดับการแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้น

นอกจากนี้ สถานภาพของชุมชนในอดีตที่ผ่านมามีการทอผ้าในลักษณะการใช้ องค์ความรู้เดิมมาผสมผสานแล้วผลิตซ้ำขึ้นใหม่ และมีการเปลี่ยนแปลงเพื่อการดำรงอยู่ภายใต้ กระแสของระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมแล้วพัฒนาและเลือกใช้มาเป็นระบบธุรกิจของชุมชน ซึ่ง ระบบดังกล่าวนี้อาจไม่ใช่รูปแบบที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจชุมชนในเชิงผลตอบแทน ด้านกำไรและการเติบโตของกิจการ หรือการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในกระบวนการผลิต หาก แต่ต้องอาศัยทุนเดิมและการมีส่วนร่วมในการคิดค้น จะผลิตอะไร จะขายให้ใคร จะขายอย่างไร และชุมชนไม่สามารถดำรงอยู่ได้ด้วยในการทำธุรกิจชุมชนเพียงอย่างเดียวเท่านั้น และจากการศึกษา ยังพบว่า ธุรกิจชุมชนที่จะพึ่งตนเองได้นั้นจะต้องทำควบคู่ไปกับอาชีพอื่น ๆ เช่น อาชีพเกษตรกรรม ซึ่งเป็นอาชีพดั้งเดิมของเกษตรกรในชนบท อาชีพช่างไม้ช่างปูน อาชีพรับจ้างอื่น ๆ ไปพร้อม ๆ กัน โดยอยู่บนพื้นฐานความหลากหลายทางด้านอาชีพจึงจะเป็นแนวทางหนึ่งสำหรับการพึ่งตนเอง ของชุมชน อีกทั้งธุรกิจชุมชนยังเป็นแนวทางในการยกระดับรายได้ ชีวิตความเป็นอยู่ และคุณภาพ ชีวิตของชุมชนในชนบทที่เป็นกลุ่มคนส่วนใหญ่ของประเทศและรากฐานการพัฒนา หากชุมชน เหล่านี้มีงานทำและมีรายได้ที่สูงขึ้นจะช่วยลดปัญหาต่าง ๆ ในสังคมได้และส่งผลกระทบต่อด้าน บวกต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยในการประกอบธุรกิจชุมชนควรมุ่งเน้นสร้าง ความเข้มแข็งของชุมชน ส่งเสริมให้เกิดเศรษฐกิจชุมชนแบบพึ่งตนเอง ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและ ทรัพยากรที่เป็นวัตถุดิบในชุมชน โดยคนในชุมชน เพื่อคนในชุมชน ให้คนในชุมชน ได้คิดเอง วางแผนและตั้งเป้าหมายด้วยตนเอง ซึ่งจะเป็นการแก้ปัญหาเศรษฐกิจฐานรากในประเทศได้ และสามารถลดปัญหาทางสังคมจากการอพยพแรงงานเข้าสู่เมืองใหญ่เพื่อหางานทำ โดยเฉพาะ ในช่วงที่ว่างจากการผลิตในภาคการเกษตร อีกทั้งยังเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนและ ความยั่งยืนทางเศรษฐกิจของไทยในระยะยาวต่อไปอีกด้วย

ดังนั้น การพัฒนาธุรกิจชุมชนจากผ้าทอไทลื้อ จึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่น่าไปสู่ สภาวะที่ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองและดำรงอยู่ได้อย่างสมดุลและเหมาะสมกับชุมชน ทั้งนี้ โดยมีภูมิปัญญาและวัฒนธรรมชุมชนเป็นรากฐานการพัฒนา รวมทั้งการปรับตัวให้เข้ากับการ เปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตามการพัฒนาระยะหลัก ทั้งในแนวทางยอมรับและปรับตัวเพื่อการ คัดเลือก คัดสรรสิ่งใหม่ ๆ ผสมผสานให้เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อชุมชน และที่สำคัญชุมชน มีการเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา จึงสามารถพัฒนาอาชีพไปสู่การพัฒนาเป็นธุรกิจชุมชนต่อไปได้