

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสียว ตำบลหัวงัว อำเภอ  
ยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพเศรษฐกิจและสังคมทั่วไปของชุมชน  
บ้านเสียว ตำบลหัวงัว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ ศึกษาความเป็นมาของธุรกิจค้าผ้า  
ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าตามปัจจัยทั้ง 4 ด้าน คือด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้านการผลิต ด้านการ  
ตลาดและด้านเงินทุนและศึกษาถึงปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหของการทำธุรกิจค้าผ้า ประชากรที่  
ใช้ในการวิจัย คือ เจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมพร้อมลูกจ้างของทั้ง 6 แห่ง  
แห่งละ 6 คน รวม 36 คนและเจ้าของธุรกิจค้าผ้าประเภทธุรกิจในครัวเรือน จำนวน 36 คน รวม  
ทั้งหมดจำนวน 72 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสัมภาษณ์ (Interview Form) และการ  
จัดกลุ่มเสวนา (Focus Group) ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นโดยกำหนดหัวข้อของการวิจัยออกเป็น 4 ส่วน  
เพื่อให้ตรงกับวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้ ขอบเขตของการวิจัย จะวิจัยเฉพาะการประกอบธุรกิจ  
ค้าผ้าของชุมชนบ้านเสียว ตำบลหัวงัว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539  
จนถึงปัจจุบัน

#### สรุปผลการวิจัย

##### ส่วนที่ 1 สภาพเศรษฐกิจและสังคมทั่วไปของชุมชนบ้านเสียว ตำบลหัวงัว อำเภอ ยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลและจากการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory  
Action Research, PAR) ด้วยการสังเกตวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของประชากรในชุมชนทางด้าน  
เศรษฐกิจและสังคมทั่วไป

**สภาพทางเศรษฐกิจ** ของชุมชนบ้านเสียว ตำบลหัวงัว อำเภอยางตลาด จังหวัด  
กาฬสินธุ์ ประชากรมีอาชีพหลักหลากหลาย เช่น ทำธุรกิจค้าผ้า ทำนา ค้าขายและรับจ้างอื่น ๆ นิยม  
ปลูกบ้านเป็นบ้านตึกหรือครึ่งตึกครึ่งไม้ มีงานทำตลอดทั้งปี มีรายได้เพียงพอต่อการยังชีพ ซึ่ง  
อาจกล่าวได้ว่าชุมชนแห่งนี้มีสภาพทางเศรษฐกิจที่เข้มแข็ง

**สภาพทางสังคม** ประชากรในชุมชนนับถือศาสนาพุทธ มีสัญชาติไทยโดยกำเนิด  
ระดับการศึกษามีตั้งแต่ระดับประถมศึกษาถึงระดับปริญญาโท มีสาธารณูปโภค สาธารณูปการ

ครบถ้วน ด้วยงบประมาณจากภาครัฐ นิยมซื้อหาเครื่องอุปโภค บริโภคที่ร้านสะดวกซื้อในชุมชน และตามห้างสรรพสินค้าในเมืองใหญ่ รับรู้ข้อมูลข่าวสารจาก ที.วี. วิทยุ หนังสือพิมพ์และข่าวลือ โดยทั่วไป จึงอาจกล่าวได้ว่ามีสภาพทางสังคมเหมือนสังคมเมือง

## ส่วนที่ 2 ความเป็นมาของธุรกิจค้าผ้า

สาเหตุที่เลือกทำธุรกิจค้าผ้าเพราะต้องการรายได้เสริมหลังจากทำนาเพื่อให้มีรายได้เพียงพอต่อการยังชีพ และต้องการได้อยู่กับครอบครัวไม่ต้องอพยพไปขายแรงงานต่างถิ่น ปีที่เริ่มต้นทำธุรกิจค้าผ้าเริ่มเมื่อปี พ.ศ. 2539-2540 จำนวนเงินที่ใช้ในการลงทุนครั้งแรกประมาณ 15,000-30,000 บาท เพราะการเริ่มต้นทำธุรกิจค้าผ้าจะเริ่มต้นจากการทำธุรกิจภายในครอบครัว เป็นเบื้องต้น แหล่งที่ได้มาของเงินทุนได้มาจากเงินเก็บออมจากการขายข้าว เอาที่นำไปจำหน่ายกับธนาคาร ธกส. ส่วนวัตถุดิบคือผ้าราคาถูกซึ่งสั่งซื้อจากโรงงานทอผ้าที่กรุงเทพฯ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสินค้าประกอบด้วยจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรมและจักร โฟ่ง บุคลากรเมื่อเริ่มต้นทำธุรกิจคือบุคลากรที่มีอยู่ในครอบครัว เช่น สามี-ภรรยา พี่-น้อง แม่และลูกเป็นต้น ส่วนธุรกิจค้าผ้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม จะมีสมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่ายซึ่งรับสมัครจากบุคคลใกล้ชิด หรือบุคคลที่มีความเชื่อถือไว้วางใจกัน ปัจจุบันธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสียว ตำบลหัวจัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ มีมูลค่าแห่งละประมาณ 25,000-2,000,000 บาท ซึ่งสร้างความภาคภูมิใจให้กับเจ้าของธุรกิจค้าผ้าแต่ละคนเพราะสามารถมีธุรกิจเป็นของตนเอง สร้างงาน สร้างรายได้ให้กับประชากรในชุมชน สร้างเศรษฐกิจชุมชนให้เข้มแข็งแบบยั่งยืนด้วยภูมิปัญญาของประชากรในชุมชน

## ส่วนที่ 3 การพัฒนาธุรกิจค้าผ้าตามปัจจัยทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านทรัพยากรมนุษย์

### ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านเงินทุน

**ด้านทรัพยากรมนุษย์** จ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาฝึกสอน มีสวัสดิการ มีประกันสังคมและมีเงินรางวัลพิเศษให้กับลูกจ้างที่มีความประพฤติดี

**ด้านการผลิต** ซื้อเครื่องจักรที่ทันสมัยมาทำการผลิต ผลิตสินค้าหลากหลายรูปแบบ และแตกต่างจากคู่แข่ง ผลิตสินค้าให้ทันสมัยและสร้างบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง

**ด้านการตลาด** ขยายตลาดโดยสมัครสมาชิกร่วมทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้น เปิดสาขาในท้องถิ่นที่สภาพทางเศรษฐกิจดี ควบคุมราคาสินค้าให้คงที่ที่เหมาะสมกับผู้บริโภคระดับต่าง โฆษณาโดยผ่านทางลูกค้า “ปากต่อปาก” และสมนาคุณให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง

**ด้านเงินทุน** มีเงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอ ใช้เงินทุนที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ไม่ทำธุรกิจเกินกำลังความสามารถของตนเอง ไม่สร้างหนี้ทางธุรกิจเพิ่มขึ้นและชำระหนี้ทางธุรกิจให้เสร็จสิ้นโดยเร็ว

#### ส่วนที่ 4 ปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาการทำธุรกิจค้าผ้า

**ด้านทรัพยากรมนุษย์** ปัญหาเกิดจาก บุคลากรไม่ชำนาญงาน สมาชิกร่วมทำธุรกิจหรือตัวแทนจำหน่ายไม่นำเงินค่าสินค้ามาชำระ และสมาชิกร่วมทำธุรกิจเมื่อมีความเชี่ยวชาญมักออกไปทำธุรกิจของตนเอง วิธีแก้ไขปัญหาคือ จ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาทำการฝึกสอนให้ซื้อเป็นเงินสดหรือให้นำหลักทรัพย์มาค้ำประกันค่าสินค้า รับสมัครสมาชิกร่วมทำธุรกิจอย่างต่อเนื่องโดยลดกฎ ระเบียบและข้อบังคับลงเป็นต้น

**ด้านการผลิต** ปัญหาเกิดจาก บุคลากรไม่ชำนาญในการใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย สินค้าไม่ทันสมัยเป็นชนิดเดียวกันกับคู่แข่งและไม่มีบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง วิธีแก้ไขปัญหาคือ จ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาฝึกสอน ผลิตสินค้าให้ทันสมัยหลากหลายรูปแบบให้แตกต่างจากคู่แข่งและสร้างบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง

**ด้านการตลาด** ปัญหาเกิดจาก ไม่มีสถานที่จำหน่ายสินค้าเป็นหลักแหล่ง ขายสินค้าตัดราคากันเองและไม่มีสื่อโฆษณา วิธีแก้ไขปัญหาคือ หาตัวแทนจำหน่ายหรือเปิดสาขาในท้องถิ่นที่มีเศรษฐกิจดี ทำข้อตกลงร่วมกันระหว่างเจ้าของธุรกิจ โฆษณาผ่านลูกค้าแบบ “ปากต่อปาก” และสมนาคุณให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง

**ด้านเงินทุน** ปัญหาเกิดจาก ขาดเงินทุนหมุนเวียน เงินทุนหมุนเวียนมีจำกัดและมีหนี้ทางธุรกิจ วิธีแก้ไขปัญหาคือ หาเงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอโดยนำหลักทรัพย์ไปจำนองกับธนาคาร ใช้เงินทุนที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดและไม่สร้างหนี้ทางธุรกิจเพิ่ม แต่ใช้หนี้ทางธุรกิจให้เสร็จสิ้นโดยเร็ว

#### สรุปผลการวิเคราะห์SWOT

**ด้านทรัพยากรมนุษย์** จุดแข็งคือ มีประสบการณ์ที่ยาวนาน บุคลากรมีความสมัครสมานสามัคคีกัน สมาชิกร่วมทำธุรกิจมีสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้า มีทักษะด้านการแข่งขันสูง จุดอ่อนคือ ผู้นำขาดวิสัยทัศน์ ปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ล่าช้า ต้องอาศัยความรู้ความชำนาญจากบุคคลภายนอก โอกาสคือ ต้องศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม ปรับเปลี่ยนทัศนคติให้ทันสมัยขึ้น อุปสรรคคือ ผู้นำขาดวิสัยทัศน์ มีอำนาจสิทธิขาดแต่เพียงผู้เดียวและยึดมั่นในระบบการบริหารแบบเก่า ๆ

**ด้านการผลิต** สรุปได้ว่า จุดแข็งคือ มีเครื่องจักรที่ทันสมัย ค่าแรงงานถูกและมีสินค้าหลากหลายชนิด จุดอ่อนคือ ไม่มีความชำนาญงาน ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ มีคู่แข่งมากมาย วัตถุดิบราคาถูกและปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ได้ช้า โอกาสคือ ต้องจ้างผู้เชี่ยวชาญมาฝึกสอนและผลิตสินค้าให้แตกต่างจากคู่แข่ง อุปสรรคคือ วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น บุคลากรไม่ชำนาญในการใช้เครื่องจักร ขาดความคิดสร้างสรรค์และเมื่อถึงฤดูทำนาจะหยุดทำนา

**ด้านการตลาด** จุดแข็งคือ มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักมายาวนาน สินค้าราคาถูก มีการบริการครบวงจร และมีสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้า จุดอ่อนคือ สินค้าไม่มีคุณภาพ มีคู่แข่งมากมาย ไม่มีสื่อโฆษณาและค่าใช้จ่ายสูงเพราะน้ำมันแพง โอกาสคือ เป็นผู้ริเริ่มนำสินค้าเข้าสู่ตลาดในลำดับต้น ๆ เป็นที่รู้จักอย่างยาวนาน สินค้าราคาถูกเหมาะกับลูกค้าในระดับล่าง อุปสรรคคือ มีคู่แข่งทางการตลาดมากขึ้น ค่าใช้จ่ายสูงเนื่องจากน้ำมันแพง และสมาชิกร่วมทำธุรกิจมักหยุดงานเมื่อถึงฤดูทำนา

**ด้านเงินทุน** จุดแข็งคือ การดำเนินงานมีผลกำไรอย่างต่อเนื่อง มีฐานะการเงินแข็งแกร่ง พอสมควร จุดอ่อนคือ ไม่มีระบบบัญชีที่ถูกต้อง มีเงินทุนหมุนเวียนจำกัดและผู้นำองค์กรขาดวิสัยทัศน์ โอกาสคือ ศึกษาหาความรู้เรื่องระบบบัญชีให้ถูกต้องและปรับเปลี่ยนทัศนคติและวิสัยทัศน์ อุปสรรคคือ เงินทุนหมุนเวียนมีจำนวนจำกัดและการขาดวิสัยทัศน์ของผู้นำองค์กร

**บทสรุปภาพรวมผลการวิเคราะห์ SWOT** ตามปัจจัยทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้านการผลิต ด้านการตลาดและด้านเงินทุน ของธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ พบว่า จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weakness) โอกาส (Opportunity) และอุปสรรค (Treat) ล้วนเกิดมาจากทรัพยากรมนุษย์ “คน” แทบทั้งสิ้น ทรัพยากรมนุษย์เป็นตัวแปรต้นหรือตัวแปรอิสระ (Independent Variable) ตามกรอบแนวคิดในการวิจัยที่ได้กำหนดไว้ การที่จะพัฒนาธุรกิจค้าผ้าให้เจริญเติบโตยิ่งขึ้นได้ในสถานะของธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงดังเช่นในปัจจุบัน ทรัพยากรมนุษย์ที่มีอยู่ในองค์กรจะต้องได้รับการพัฒนาตั้งแต่ระดับผู้นำองค์กรถึงระดับผู้ใช้แรงงาน เพื่อให้เป็นทรัพยากรมนุษย์ที่มีคุณภาพ ซึ่งเป็นจุดแข็ง (Strengths) ขององค์กร องค์กรใดที่มีทรัพยากรมนุษย์ที่มีคุณภาพ ย่อมสามารถปิดจุดอ่อน (Weakness) แล้วหาโอกาส (Opportunity) เพื่อขจัดอุปสรรค (Treat) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผล

ดังนั้นการพัฒนาธุรกิจค้าผ้า (ตัวแปรตาม = Dependent Variable) ของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ จึงขึ้นอยู่กับทรัพยากรมนุษย์(ตัวแปรต้นหรือ

ตัวแปรอิสระ = Independent Variable) เป็นสำคัญ เพราะเมื่อทรัพยากรมนุษย์มีคุณภาพ ความสามารถในการจัดหาเงินทุน เพื่อเพิ่มผลผลิตและขยายผลทางการตลาดย่อมมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจค้าผ้ามีความเจริญเติบโต ตรงตามกรอบแนวคิดในการวิจัยที่ได้กำหนดไว้

## อภิปรายผล

### ส่วนที่ 1 สภาพเศรษฐกิจและสังคมทั่วไปของชุมชนบ้านเลี้ยว ตำบลหัววัว อำเภอ ยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

จากการที่ประชากรในชุมชนแห่งนี้มีอาชีพหลักที่หลากหลาย เช่น การทำธุรกิจค้าผ้า การทำนาและค้าขายสินค้าอื่น ๆ มีงานทำตลอดทั้งปีมีรายได้เพียงพอต่อการยังชีพจนอาจกล่าวได้ว่าเป็นชุมชนที่มีสภาพทางเศรษฐกิจที่เข้มแข็ง ส่วนสภาพทางสังคมพบว่า ประชากรในชุมชนนับถือศาสนาพุทธ มีสัญชาติไทยโดยกำเนิด ด้านการศึกษามีตั้งแต่ระดับประถมศึกษาถึงระดับปริญญาโท มีสาธารณูปโภค สาธารณูปการครบถ้วน โดยการสนับสนุนงบประมาณจากภาครัฐ นิยมซื้อหาเครื่องอุปโภคบริโภคจากร้านสะดวกซื้อในชุมชนและห้างสรรพสินค้าในเมืองใหญ่ รับรู้ข้อมูลข่าวสารจากสื่อ เช่น โทร. วิทยุ หนังสือพิมพ์และข่าวลือทั่วไป ซึ่งสรุปได้ว่ามีสภาพทางสังคมเหมือนสังคมเมือง ซึ่งเปลี่ยนแปลงจากอดีตที่ชุมชนแห่งนี้มีวิถีชีวิตแบบพอเพียง มีอาชีพเป็นเกษตรกร ทำนา ทำไร่และเลี้ยงสัตว์ การเปลี่ยนแปลงทั้งทางสภาพเศรษฐกิจและสังคม เป็นไปตามกระแสของ โลกยุค โลกาภิวัตน์ ยุคแห่งเทคโนโลยีและยุคของนวัตกรรม วิถีชีวิตของประชาชนในชุมชนต้องต่อสู้ดิ้นรนเพื่อหารายได้มายังชีพ บางส่วนได้หันไปยึดอาชีพนอกภาคเกษตรเป็นอาชีพที่สองซึ่งก็คือการทำธุรกิจค้าผ้า เพราะสร้างรายได้ให้มากกว่า แต่ยังมีประชาชนบางส่วนที่ยังยึดอาชีพเกษตรกรเป็นอาชีพหลักเพียงอย่างเดียว แต่ได้มีการพัฒนาอาชีพเกษตรให้เป็นสมัยใหม่ โดยการนำแบบอย่างตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช รัชกาลปัจจุบัน ซึ่งพระองค์เป็นผู้นำในการพัฒนาประเทศและหลังจากที่พระองค์ได้นำผลการศึกษการพัฒนาประเทศในด้านต่าง ๆ มาสรุป ทำให้เกิดเป็น **ทฤษฎีใหม่** ซึ่งมีสาระสำคัญดังนี้ (สำนักงานคณะกรรมการพิเศษเพื่อประสานงานโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ. 2542)

1. ต้องปรับปรุงพัฒนาที่ดินและขุดแหล่งน้ำ เป็นการลงทุนค่อนข้างสูง เกษตรกรต้องร่วมมือร่วมใจกัน ช่วยเหลือกัน และต้องได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนจากภายนอก ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อที่จะสามารถดำรงชีพขั้นพออยู่พอกินได้

2. รวมพลังในรูปกลุ่มหรือสหกรณ์เพื่อทำการผลิต การตลาด การจัดการด้านต่าง ๆ โดยอาศัยความร่วมมือจากทุกฝ่ายเพื่อให้เกิดการกินดีอยู่ดี

3. ติดต่อประสานงานเพื่อจัดหาเงินทุนมาลงทุน และขยายการผลิตเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต

ผลจากการที่เกษตรกรของชุมชนแห่งนี้ได้ทำการเกษตรตามแบบทฤษฎีใหม่ของ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ฯ ทำให้มีผลผลิตเหลือจากการบริโภคสามารถนำไปจำหน่ายที่ตลาด ในชุมชนได้ทุกวัน และลูกค้าที่มาอุดหนุนผลผลิตก็คือประชาชนในชุมชนที่มีอาชีพนอกภาคเกษตร นั้นย่อมแสดงว่าประชาชนในชุมชนมีการพึ่งพาอาศัยกัน จนเกิดเป็นสังคมที่อบอุ่น และผลจากการใช้จ่ายในชุมชน โดยประชาชนในชุมชนเดียวกันทำให้มีเงินหมุนเวียนภายในชุมชนกลายเป็น ชุมชนที่เข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้ทางด้านเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน ซึ่งสอดคล้องกับ ทฤษฎีการ พึ่งตนเองของชุมชนชนบท (A theory of Self-reliance of Rural Communities) ซึ่งกล่าวไว้ว่า การที่ชุมชนชนบทจะพึ่งตนเองได้ จะต้องมีการพึ่งตนเองได้ 5 ด้านด้วยกัน คือ (สัญญา สัญญาวิวัฒน์, 2542)

1. ชุมชนชนบทใดจะพึ่งตนเองได้ ชุมชนนั้นจะต้องพึ่งตนเองได้ทางด้านเทคโนโลยี
2. ชุมชนชนบทใดจะพึ่งตนเองได้ ชุมชนนั้นจะต้องพึ่งตนเองได้ทางด้านเศรษฐกิจ
3. ชุมชนชนบทใดจะพึ่งตนเองได้ ชุมชนนั้นจะต้องพึ่งตนเองได้ทางด้าน

ทรัพยากรธรรมชาติ

4. ชุมชนชนบทใดจะพึ่งตนเองได้ ชุมชนนั้นจะต้องพึ่งตนเองได้ทางด้านจิตใจ
5. ชุมชนชนบทใดจะพึ่งตนเองได้ ชุมชนนั้นจะต้องพึ่งตนเองได้ทางด้านสังคม

และสอดคล้องกับบทสรุปสภาพเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนในชนบทของ อภิเชษฐ แตนนาม (2544) ซึ่งกล่าวไว้ในงานวิจัยเรื่อง การศึกษาถึงผลกระทบของการพัฒนาจากการเกิดขึ้นของ โรงงานอุตสาหกรรมต่อประชาชน กรณีศึกษา ตำบลท่าพระ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่พบว่า การเปลี่ยนแปลงทางสังคมย่อมเกิดขึ้นได้ทุกยุคทุกสมัยและทุกสังคม ในสมัยโบราณ การเปลี่ยนแปลงทางสังคมเป็นไปอย่างช้า ๆ เพราะสิ่งประดิษฐ์คิดค้นทางด้านสังคมมีน้อย การสื่อสารยังไม่เจริญเหมือนในปัจจุบัน การแพร่กระจายทางวัฒนธรรม (Cultural Diffusion) ก็ เป็นไปได้ยาก ส่วนการเปลี่ยนแปลงทางสังคมในปัจจุบันของประเทศไทย ได้มีการพัฒนาท้องถิ่น หรือชุมชนต่าง ๆ เป็นไปอย่างรวดเร็วและสม่ำเสมอ เนื่องจากการประดิษฐ์คิดค้นสิ่งใหม่ ๆ ความเจริญของระบบสื่อสารและโทรคมนาคม แสดงให้เห็นถึงความเจริญเติบโตหรือความก้าวหน้า ทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ตลอดจนการแพร่กระจายทางวัฒนธรรมก็เป็นไปอย่าง

สะดวกขึ้น ทำให้เกิดกระบวนการเปลี่ยนแปลงไปสู่ความเป็นสากลซึ่งแสดงให้เห็นถึงความไม่มีพรมแดนระหว่างประเทศ จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้นย่อมแสดงให้เห็นถึงการดำเนินชีวิตของคนในสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป และแน่นอนว่าสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ย่อมมีอิทธิพลต่อคุณภาพชีวิตทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม

## ส่วนที่ 2 ความเป็นมาของธุรกิจค้าผ้า

สาเหตุที่ทำให้ประชากรในชุมชนเลือกทำธุรกิจค้าผ้าเป็นอาชีพที่สองนอกเหนือจากอาชีพทำการเกษตร เพราะต้องการมีรายได้เสริมหลังจากทำนา เห็นเพื่อนบ้านทำมีรายได้ดีจึงอยากทำบ้างเพราะเชื่อมั่นว่ามีความสามารถเพียงพอ อยากมีธุรกิจเป็นของตนเอง และไม่ต้องการอพยพไปขายแรงงานต่างถิ่น ปีที่เริ่มทำธุรกิจค้าผ้าประมาณปี พ.ศ.2539-2540 ซึ่งระยะเวลาดังกล่าวประเทศไทยเกิดวิกฤติทางด้านเศรษฐกิจ ประชาชนในภาคเกษตรไม่สามารถยึดอาชีพทำการเกษตร ทำนา ทำไร่ และเลี้ยงสัตว์ได้เช่นอดีต เพราะทรัพยากรธรรมชาติในชนบทถูกทำลายเพื่อสร้างความเจริญให้กับชุมชนเมือง การดิ้นรนเพื่อหาอาชีพใหม่ ๆ ที่นอกเหนือจากอาชีพเกษตรจึงเกิดขึ้นซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ดารารัตน์ เมตตาริกานนท์ และสมศักดิ์ ศรีสันติสุข (2529) กล่าวไว้ในงานวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม และวัฒนธรรมในหมู่บ้านอีสาน : ศึกษากรณีหมู่บ้านนาป่าหนาด มีว่า การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของชุมชนเกิดจาก

1. รัฐบาลได้ลงทุนในการพัฒนาสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่าง ๆ มากมาย เช่น การสร้างถนนเชื่อมหมู่บ้านที่อยู่ห่างไกลกับเมืองต่าง ๆ และเป็นທີ່ประจักษ์ว่าผลกระทบที่เกิดจากการพัฒนาดังกล่าวทำให้หมู่บ้านในชนบทที่เคยมีวิถีชีวิตอย่างง่าย ๆ และมีเศรษฐกิจแบบพอมีพอกิน กลับต้องเป็นหมู่บ้านที่เน้นการผลิตเพื่อการค้า
2. การติดต่อพึ่งพาระหว่างสังคมเมืองกับสังคมชนบทได้เพิ่มมากขึ้น สังคมเมืองได้พัฒนาไปสู่สังคมอุตสาหกรรม ซึ่งจำเป็นต้องใช้ทรัพยากรธรรมชาติจากชนบทมากขึ้น เพื่อนำไปป้อนให้กับโรงงานอุตสาหกรรม ทำให้ทรัพยากรธรรมชาติในชนบทถูกทำลาย และประชาชน ภาคเกษตรกรรมได้ออกนอกภาคเกษตรโดยได้หันไปเป็นกรรมกรในภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ มากขึ้น และบางรายได้กลายเป็นพ่อค้าและนักธุรกิจในกรณีที่มีทุนทรัพย์ เช่นเดียวกับงานวิจัยของ สุวิทย์ ธีรศาศวัต, ขอบ ดีสวนโลก และชลิต ชัยครรชิต (2535) ที่กล่าวไว้ในงานวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงอาชีพของชาวอีสานในชุมชนชนานเมืองหลัก ตั้งแต่ตั้งชุมชนถึงปัจจุบัน ว่า บทสรุปสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงอาชีพมี 8 ประการคือ

ประการที่ 1 ที่ทำกินลดลง และบางส่วนไม่มีที่ทำกิน อันเป็นผลมาจาก การขยายตัวของเมืองและโรงงานอุตสาหกรรม ทำให้ที่ดินมีราคาสูงมากชาวบ้านจึงพากันขายที่ดิน และเปลี่ยนไปหาอาชีพนอกการเกษตร

ประการที่ 2 การคัดถนนของรัฐ ทำให้การเดินทางจากชุมชนไปหางานนอกชุมชนสะดวกขึ้น

ประการที่ 3 การเข้ามาของพืชพาณิชย์ ทำให้เกิดการผลิตเพื่อขายอย่างเต็มที่ แม้จะยังเป็นการเกษตรแต่เป้าหมายเปลี่ยนไป

ประการที่ 4 การใช้เทคโนโลยีการเกษตรที่ทันสมัย โดยเฉพาะรถไถเดินตาม เครื่องนวดข้าวทำให้เวลาในการทำงานน้อยลง ชาวนามีเวลาว่างมาก จึงมีเวลาไปหาอาชีพอื่น

ประการที่ 5 มีการจ้างงานนอกภาคเกษตรมากขึ้น อันเป็นผลจากการขยายตัวของเมือง โรงงานอุตสาหกรรม และหน่วยงานของภาครัฐ

ประการที่ 6 ชาวบ้านมีรายจ่ายมากขึ้น อันเป็นผลมากจากการบริโภคสินค้า มากชนิดขึ้นเพราะอิทธิพลของการโฆษณา และจากการที่ชาวบ้านไม่สามารถพึ่งทรัพยากรธรรมชาติ จากป่าและแหล่งน้ำได้อย่างแต่ก่อน เป็นสิ่งผลักดันให้ชาวบ้านต้องหาเงินมากขึ้น ซึ่งอาชีพ เกษตรกรรมไม่สามารถสนองความต้องการได้

ประการที่ 7 แรงงานมีอายุมากขึ้น ต้องการเปลี่ยนอาชีพให้เหมาะกับวัย

ประการที่ 8 ชาวบ้านมีการศึกษาสูงขึ้น จึงต้องการเปลี่ยนอาชีพให้เหมาะสมกับ คุณวุฒิและมีรายได้สูงขึ้นและมีความมั่นคง

จากเหตุและผลดังกล่าวข้างต้น ประชาชนในชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัววัง อำเภอ บางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ ก็เป็นอีกหนึ่งชุมชนที่ได้หันมายึดอาชีพนอกภาคเกษตร คือการทำ ธุรกิจค้าผ้า แนวคิดเกิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่น วัฒนธรรม จารีตประเพณีผสมผสานกับเทคโนโลยี สมัยใหม่ นำมาปรับใช้ร่วมกันให้เหมาะสมกับท้องถิ่นจึงเกิดผลผลิต เช่น ผ้าปูที่นอน ปลอกหมอน ผ้า màn ผ้าคลุม ที.วี. ตู้เย็น ฯลฯ และเป็นสินค้าที่มีราคาถูกเหมาะกับผู้บริโภคที่เป็นประชาชน ในชนบททั่วไป ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ สมคิด พรหมจ้อย (2540) ที่กล่าวไว้ในงานวิจัย เรื่องเศรษฐกิจชุมชนของหมู่บ้านอีสานได้ว่า การผลิตและการตลาดจะต้องทำการผลิตสินค้าและบริการที่มีความหลากหลายแบบพึ่งพาตลาดในชุมชนเป็นตลาดหลัก ผลิตสินค้าจากใกล้ตัวไปหาไกลตัว ต้องมีการใช้เทคโนโลยีในการผลิตผสมผสานกับภูมิปัญญาชาวบ้าน และวัฒนธรรม ความเชื่อจะสร้างความภาคภูมิใจ ความสามานสามัคคี และความสงบร่มเย็นให้เกิดขึ้นกับชุมชน



### ส่วนที่ 3 การพัฒนาธุรกิจค้าผ้าจากปัจจัยทั้ง 4 ด้าน คือ ปัจจัยด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านเงินทุน

ธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสียว ตำบลห้วยจ้าว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจค้าผ้ามีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องประกอบด้วย ปัจจัยด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และเงินทุน และปัจจัยที่สำคัญที่สุดในบรรดาปัจจัยทั้งหมดคือ ปัจจัยด้านทรัพยากรมนุษย์ “คน” ความสำเร็จหรือล้มเหลวของธุรกิจเกิดจากทรัพยากรมนุษย์เป็นตัวกำหนด ประเทศที่เจริญและเป็นอารยะเกิดขึ้นได้ด้วยการที่ทรัพยากรมนุษย์ในประเทศนั้น ๆ ได้รับการพัฒนาให้เป็นทรัพยากรมนุษย์ที่มีความรู้ ความสามารถ มีสุขภาพกายที่แข็งแรง สุขภาพใจที่ดี เช่นเดียวกับการทำธุรกิจหากต้องการให้ธุรกิจเจริญเติบโตทรัพยากรมนุษย์ในธุรกิจนั้น ๆ จะต้องได้รับการพัฒนาให้มีความรู้ความสามารถ มีความชำนาญในกิจการงานด้านต่าง ๆ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีการพัฒนาของสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาสยามบรมราชกุมารี (สัญญา สัญญาวิวัฒน์. 2540) สมเด็จพระเทพรัตนฯ พระองค์ได้เสนอผลงานของการศึกษาท้องถิ่นอันเป็นแหล่งที่ตั้งโครงการต่าง ๆ ของพระองค์ สรุปถึงตัวแปรที่สำคัญในการพัฒนา คือ ทรัพยากรมนุษย์ “คน” การทำให้คนเป็นคนเจริญ มีความรู้ความชำนาญในวิชาชีพอย่างหนึ่งอย่างใด เพื่อเลี้ยงตัวเอง มีความรู้ด้านอื่นที่จำเป็นในการดำรงชีพในสังคม มีคุณธรรมจริยธรรม และที่สำคัญที่สุดคือ “คน” จะต้องมีความสุข ดังนั้นทฤษฎีการพัฒนาของสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาสยามบรมราชกุมารี จึงเป็นการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์เป็นสำคัญ และเมื่อปัจจัยด้านทรัพยากรมนุษย์ได้รับการพัฒนาให้มีศักยภาพเพียงพอแล้ว ปัจจัยด้านการผลิต ด้านการตลาดและด้านเงินทุน ย่อมได้รับการพัฒนาควบคู่กันไป ความสำเร็จของธุรกิจย่อมเกิดขึ้นและวัดได้จากงานวิจัยของ ใจพนัส พลอยดี (2540) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและล้มเหลวของธุรกิจชุมชนเปรียบเทียบระหว่างภาพรวมและภาพย่อย อำเภอคำเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร และอำเภอลานสกา จังหวัด นครศรีธรรมราช ที่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ณรงค์ เพชรประเสริฐ (2542) เรื่องธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้ สรุปใจความได้ว่าปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือล้มเหลวของธุรกิจชุมชนคือความสามารถในการบริหารจัดการด้านระบบคน ระบบงานและระบบเงิน และความสามารถในการขยายกิจการ ลดการพึ่งพาจากภายนอกแต่เน้นการพึ่งพาตนเองเป็นสำคัญ

### ส่วนที่ 4 ปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาการทำธุรกิจค้าผ้า

ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ซึ่งได้แก่ปัญหาด้านทรัพยากรมนุษย์ที่ไม่มีศักยภาพ ไม่ชำนาญในด้านการผลิต ไม่มีแผนงานด้านการตลาด และการขาดเงินทุนหมุนเวียน ปัญหาเหล่านี้เป็นอุปสรรคในการพัฒนาธุรกิจให้เจริญเติบโต การที่จะพัฒนาธุรกิจให้เจริญเติบโต

ได้ในอนาคต เจ้าของธุรกิจแต่ละรายจะต้องศึกษาถึงสถานภาพปัจจุบันของธุรกิจของตนให้ชัดเจนเสียก่อน นั่นคือการรู้จักจุดอ่อนจุดแข็งของธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับ การวิเคราะห์ธุรกิจแบบ SWOT ของ Kotler (สำนักมาตรฐานการศึกษาสถาบันราชภัฏ. 2545) การวิเคราะห์ธุรกิจแบบ SWOT เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นกับองค์กรว่ามีแง่มุมใดบ้าง ทั้งในด้านบุคลากร (ทรัพยากรมนุษย์) ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านเงินทุนและด้านอื่น ๆ เพื่อดำเนินการแก้ไขปัญหาและหาแนวทางปรับปรุงให้เหมาะสม ซึ่งเมื่อเจ้าของธุรกิจเข้าใจปัญหาและแก้ไขปัญหของธุรกิจได้อย่างถูกต้องแล้ว กระบวนการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจ เพื่อความเจริญเติบโตในอนาคตย่อมประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก

### ข้อควรสังเกต

กล่าวโดยสรุป ธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวจัว อำเภอขามเฒ่า จังหวัดกาฬสินธุ์ เมื่อประมวลข้อมูลจากเหตุและผลตามปัจจัยทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านเงินทุน ผสมผสานกับการวิเคราะห์ SWOT พบว่าความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการทำธุรกิจค้าผ้าเกิดจากปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดคือ ทรัพยากรมนุษย์ “คน” เพราะคนมีส่วนสัมพันธ์กับปัจจัยทุก ๆ ด้าน ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ตามหลักการแล้วผลสำเร็จของธุรกิจใด ๆ ก็ตามเกิดจากความรู้ ความสามารถ วิสัยทัศน์ การมีคุณธรรมและจริยธรรมของ “คน” ในองค์กรนั้น ๆ หรืออีกนัยหนึ่งคือคนมีคุณภาพ แต่ข้อเท็จจริงของธุรกิจค้าผ้าของชุมชนแห่งนี้ เจ้าของธุรกิจค้าผ้าที่มีมูลค่านับล้านบาท มีการศึกษาระดับประถมศึกษา ไม่มีความรู้และประสบการณ์ในการทำธุรกิจใด ๆ มาก่อน แต่สามารถพัฒนาและบริหารธุรกิจค้าผ้าให้ประสบความสำเร็จได้ด้วยสติปัญญาที่มี ซึ่งถือได้ว่าเป็นความสำเร็จในชีวิตส่วนบุคคล **ทฤษฎีความสำเร็จของปัจเจกชน (Theory of Individual Success) (สัญญา สัญญาวิวัฒน์. 2542 : 163) กล่าวไว้ว่า การสร้างความสำเร็จในชีวิตของคนเรานั้น อาจทำได้หลายแนวทางสุดแต่บุคลิกภาพ สภาพแวดล้อม สถานการณ์และความพยายามของแต่ละคน ความสำเร็จของบุคคลเกิดจากสังกัด 3 สังกัด ประกอบด้วย วิริยะ คือความอดุสาหะ ขยันประกอบกิจการงาน ในเรื่องของหลักธรรมเรียกว่าอิทธิบาท หมายถึงธรรมที่เป็นเครื่องทำให้สำเร็จ ปัญญา คือความสามารถแก้ไขปัญหได้ นั่นคือการมีศีลและสมาธิ โศค คือความสำเร็จใด ๆ ที่เกิดขึ้น ย่อมขึ้นอยู่กับความพร้อมบริบูรณ์ขององค์ประกอบในขณะใดขณะหนึ่ง ซึ่งหากผิดจากเวลานั้นไปแล้ว แม้องค์ประกอบครบครันความสำเร็จก็ไม่อาจเกิดขึ้นได้ ในด้านหลักธรรมถือเป็นเรื่องของกรรม**

(Khama-Action) คือใครทำกรรมดีได้ดี ใครทำกรรมชั่วได้ชั่วทั้งในภพก่อนและภพปัจจุบัน ซึ่งธุรกิจค้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ อาจเป็นข้อพิสูจน์ทฤษฎีความสำเร็จของปัจเจกชน (Theory of Individual Success) บทนี้ว่า “ความสำเร็จของบุคคลต้องมีโชค” คือกรรมดีที่ได้กระทำไว้ในภพก่อน

## ข้อเสนอแนะ

### 1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

จากผลการวิจัย “ศึกษาการพัฒนาธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์” ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1.1 ควรส่งเสริมให้เกิดธุรกิจชุมชนในชนบทเพิ่มมากขึ้น การทำธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ นอกจากจะสร้างงานและรายได้ให้กับเจ้าของธุรกิจค้าผ้าและบุคลากรที่เกี่ยวข้องแล้ว ผลลัพธ์ที่ตามมาคือมีการสร้างงานสร้างรายได้ด้านอื่น ๆ ให้กับประชาชนในชุมชนอีกมากมาย เป็นการกระจายรายได้ให้กับประชาชนในชุมชนอย่างทั่วถึง ส่งผลให้เศรษฐกิจของชุมชนมีความเข้มแข็งแบบยั่งยืน

1.2 ควรแสวงหาแนวทางจัดทำระบบบัญชีที่ถูกต้องให้กับเจ้าของธุรกิจค้าผ้า ระบบบัญชีที่ถูกต้อง จะทำให้เกิดความชัดเจนในการบริหารจัดการธุรกิจ และสามารถวางแผนพัฒนาธุรกิจในอนาคตได้อย่างถูกต้อง และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ

1.3 ควรส่งเสริมแนวความคิดการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น ผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย วัสดุคุณภาพ มีความประณีตงดงาม และมีบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า และสามารถพัฒนาให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ได้

### 2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยต่อไป

ควรทำการวิจัยเพื่อศึกษาหาสาเหตุที่จะทำให้ธุรกิจค้าผ้าของชุมชนบ้านเสี้ยว ตำบลหัวงัว อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ ถึงจุดอิ่มตัว