

บทที่ 4

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัย เรื่อง การพัฒนาการจัดการธุรกิจชุมชนตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถของชุมชนในบริหารจัดการธุรกิจชุมชนตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง 2) เพื่อเสริมสร้างการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและเทคโนโลยีที่เหมาะสมในการผลิตสินค้า 3) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการประยุกต์หลักการจัดการธุรกิจชุมชนตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการพัฒนาธุรกิจชุมชน 4) เพื่อศึกษาแนวทางการปฏิบัติที่เหมาะสมในการประยุกต์หลักการจัดการกลุ่มที่เอื้อต่อการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านนาเงินซิว โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่าง คือ กลุ่มแม่บ้านเพื่อพัฒนาอาชีพบ้านนาเงินซิว อำเภอละแม จังหวัดชุมพร ประกอบด้วย หัวหน้ากลุ่ม และสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเพื่อพัฒนาอาชีพบ้านนาเงินซิวที่ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจคือ กิจกรรมการผลิตผ้าบาติก เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ การสัมภาษณ์ การใช้แบบสอบถาม และจัดเวทีแลกเปลี่ยนความรู้ การสัมมนาเชิงปฏิบัติการ รวมถึงการประชุมสัมมนาเพื่อระดมความคิดเห็น จากนั้นนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางการพัฒนาการจัดการธุรกิจชุมชนตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ผู้วิจัยจัดลำดับ การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยแบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้ 1) สรุปผลการวิจัย 2) อภิปรายผล 3) ข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

ผู้วิจัยได้เริ่มดำเนินการศึกษาวิจัยถึงขีดความสามารถของชุมชนในบริหารจัดการธุรกิจชุมชนตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง คือ กลุ่มแม่บ้านเพื่อพัฒนาอาชีพบ้านนาเงินซิว อำเภอละแม จังหวัดชุมพร โดยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มและสมาชิก พบว่า บริบทของชุมชนและสถานการณ์ของกลุ่มแม่บ้านเพื่อพัฒนาอาชีพบ้านนาเงินซิว แรกเริ่มเกิดจากการรวมกลุ่มฝักอบรมอาชีพ ตัดเย็บเสื้อผ้า โดยมีประธานกลุ่ม เป็นผู้มีประสบการณ์ทำงานด้านการตัดเย็บเสื้อผ้า ได้รวมกลุ่มกันกับชาวบ้านที่ได้รับการฝึกฝนและมีพื้นฐานเรื่องการตัดเย็บบ้างเพื่อเป็นอาชีพเสริมและขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐ ทั้งด้านจักรเย็บผ้าและขอสนับสนุนเงินทุน ทางกลุ่มมีปัญหาอุปสรรคด้านเงินทุน แรงงาน และสถานที่ในการผลิต โดยเฉพาะยังขาดแคลนจักรไฟฟ้า (จักรสำหรับเย็บริมผ้า) มีการบริหารจัดการแบบหลวมๆ สมาชิกในขณะนั้นไม่ค่อยมีส่วนร่วม มีเพียงผู้นำและสมาชิกแกนนำ ดำเนินการเป็นหลัก บางส่วนรวมกลุ่มกันเพื่อหารายได้เสริมและใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ทำกิจกรรมหลากหลายในลักษณะเกื้อกูลกัน มีทั้งการดำเนินการร่วมกันและแยกกันทำ ต่อมาการจัดการกลุ่มเริ่มเข้มแข็งขึ้น ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่ และ

หน่วยงานภาครัฐอื่นๆ มีการจ้างผลิตออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าให้แก่หน่วยงานในพื้นที่ จนได้รับการยอมรับเป็นวงกว้างในอำเภอละแมมากขึ้น

จากนั้นผู้วิจัยได้ทำการ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลของประชากรกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่อำเภอละแมและใกล้เคียงถึงความต้องการในการใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าบาติกของลูกค้า ภายใต้โครงการวิจัยการพัฒนาการจัดการธุรกิจชุมชนตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง พบว่าในด้านข้อมูลของกลุ่มลูกค้าที่ตอบแบบสัมภาษณ์โดยส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 25-29 ปี โดยเป็นบุคคลทั่วไปที่เข้ามาติดต่อกับหน่วยงานในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าบาติกแต่ละครั้งลูกค้าจะเลือกที่คุณภาพและความจำเป็นต่อการใช้งานเป็นหลัก ก่อนจะตัดสินใจซื้อสินค้า ในด้านศักยภาพการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านนาจันชีวลูกค้าส่วนใหญ่จะเลือกซื้อสินค้าชนิดสำเร็จรูปประเภทชุดทำงาน-กึ่งลำลอง และในด้านการพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ ก็คือผลิตภัณฑ์ผ้าบาติกมีรูปแบบที่ขาดความน่าสนใจและผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีความหลากหลายซึ่งกลุ่มแม่บ้านมีความต้องการให้สถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าบาติกอยู่ใกล้กับแหล่งท่องเที่ยวโดยมีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ อาทิเช่น แผ่นพับ วิทยุ และผ่านตัวบุคคล โดยสิ่งที่ลูกค้าต้องการเพิ่มเติมจากตัวผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ในปัจจุบันก็จะเป็นสินค้าจำพวกที่นอน ปลอกหมอน ผ้าห่ม ผ้า màn ผ้าคลุมทีวี ผ้าคลุมตู้เย็น ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า

ผู้วิจัยเล็งเห็นว่า กลุ่มแม่บ้านนาจันชีวลควรได้รับการพัฒนาฝีมือและเทคนิคในการออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้าบาติกให้หลากหลายและตรงกับความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น จึงได้ดำเนินการจัดกิจกรรมการบรรยายและการสาธิตเทคนิคการทำผ้าบาติกให้เป็นที่ต้องการของตลาดภายใต้โครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ “กลยุทธ์การจัดการธุรกิจชุมชนตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง” ขึ้นเพื่อเสริมสร้างการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและเทคโนโลยีที่เหมาะสมในการผลิตสินค้าผลจากการจัดกิจกรรมส่งผลให้กลุ่มแม่บ้านเพื่อพัฒนาอาชีพบ้านนาจันชีวลได้รับความรู้และเทคนิคในการผลิตผ้าบาติกที่หลากหลายรูปแบบมากยิ่งขึ้น ตลอดจนได้นำภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น นำกาแฟมาทำเป็นสีสำหรับย้อมผ้า เขียนลวดลายบนผ้าบาติก ตลอดจนการออกแบบลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น

ต่อมาเป็นการศึกษาถึงความเป็นไปได้ของการประยุกต์หลักการจัดการธุรกิจชุมชนตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการพัฒนาธุรกิจชุมชน โดยได้เลือกดำเนินการตามกระบวนการวิเคราะห์การจัดการเชิงกลยุทธ์ในส่วนของการศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจชุมชน ทั้งสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านนาจิ้นซิวซึ่งผู้วิจัยได้ดำเนินการจัดเวทีระดมความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านนาจิ้นซิวร่วมกับคณะผู้วิจัย โดยใช้เครื่องมือการวิเคราะห์ 7S model และการวิเคราะห์ SWOT พบข้อมูลในด้านจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ดังนี้

จุดแข็ง การผลิตผ้าบาติกของกลุ่มเป็นแหล่งผลิตรายเดียวของอำเภอละแมมีชื่อเสียงในด้านศูนย์การเรียนรู้ด้านการพัฒนาอาชีพ ได้มีการนำภูมิปัญญาชาวบ้านมาใช้ในการผลิตผ้าบาติก มีการกระจายงานสู่สมาชิกค่อนข้างดี มีการบริหารวัตถุดิบได้อย่างไม่มีปัญหาและมีผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

จุดอ่อน รูปแบบผลิตภัณฑ์ขาดความหลากหลาย มีเฉพาะผ้าฝืน ผ้าเช็ดหน้า กระเป๋ารายได้หลักมาจากการตัดเสื้อ อีกทั้งผลิตภัณฑ์ไม่มีเอกลักษณ์ที่ชัดเจน กลุ่มสมาชิกยังขาดทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด ขาดการประชาสัมพันธ์ข้อมูลของทางกลุ่มแม่บ้านให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง รวมถึงสมาชิกไม่ค่อยมีเวลามาร่วมกันทำผ้าบาติกเนื่องจากมีอาชีพหลักในการทำสวนปาล์มน้ำมันและยางพารา การบริหารองค์กรยังไม่เข้มแข็งเท่าที่ควรและการผลิตมีขนาดเล็กและไม่สม่ำเสมอ

โอกาส มีหน่วยงานที่สนับสนุนด้านความรู้ และเทคโนโลยีที่สามารถเข้าถึงกลุ่มแม่บ้านได้รับการสนับสนุนด้านอุปกรณ์ จากหน่วยงานภาครัฐในการพัฒนาอาชีพกลุ่ม ตลอดจนแผนงานขององค์การบริหารส่วนตำบลสวนแตงได้ให้การสนับสนุนกลุ่มจัดตั้งเป็นศูนย์สินค้าโอท็อปบริเวณแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของอำเภอละแมคือ บ่อน้ำร้อนถ้ำเขาพลู สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายและมีดอกเบี่ยต่ำและมีตลาดรองรับสินค้าอย่างกว้างขวาง

อุปสรรค การเข้าถึงตลาดยังมีน้อยอยู่ยังไม่เป็นที่รู้จักด้านผลิตภัณฑ์ ความต้องการของผู้บริโภคมีความหลากหลายผู้บริโภคมีความอ่อนไหวต่อราคาสินค้า ต้นทุนในการผลิตสินค้ามีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อย ๆ การแข่งขันในตลาดสูงเนื่องจากมีสินค้าทดแทน ภาวะเศรษฐกิจที่ยังตกต่ำอยู่ทำให้เป็นปัจจัยลบกับความต้องการซื้อ

หลังจากที่มีการประเมินสภาพแวดล้อมโดยการวิเคราะห์ให้เห็นถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดแล้ว ผู้วิจัยก็จะนำข้อมูลทั้งหมดมาวิเคราะห์ในรูปแบบความสัมพันธ์แบบเมตริกซ์ โดยใช้ตารางที่เรียกว่า TOWS Matrix เพื่อกำหนดออกมาเป็นยุทธศาสตร์หรือกลยุทธ์ประเภทต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติที่เหมาะสมในการประยุกต์หลักการจัดการกลุ่มที่เอื้อต่อการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านนาเงินชีวดังนี้

1) กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategy)

(1.1) สร้างความเข้มแข็งให้กลุ่มแม่บ้านนาเงินชีว เป็นวิสาหกิจชุมชนที่ดียิ่งขึ้นเพื่อความยั่งยืนของกลุ่มแม่บ้านนาเงินชีว และเป็นตัวอย่างเพื่อพัฒนากลุ่มอื่นๆต่อไป

(1.2) สนับสนุนวิสาหกิจเข้าสู่ตลาดบน โดยอาศัยฝีมือโดยการสร้างเอกลักษณ์และการต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยอาศัยเทคโนโลยีและโครงการ โอท็อป (OTOP) เพื่อเพิ่มมูลค่า

(1.3) ส่งเสริมการเพิ่มรายได้โดยการขยายกำลังการผลิตตามความพร้อมของสมาชิก โดยอาศัยการสนับสนุนของหน่วยงานที่มีอยู่ และแหล่งทุนตามความเหมาะสม

(1.4) เสริมความสามารถในการบริหารจัดการ เช่น การพัฒนาฝีมือแรงงาน การฝึกอบรมสมาชิกในกลุ่ม

(1.5) การขยายหุ้นให้แก่สมาชิกโดยการกระจายผลประโยชน์ให้แก่สมาชิกอย่างทั่วถึง เพื่อสร้างความเป็นเจ้าของและเป็นโอกาสในการขยายการลงทุน บนพื้นฐานของตนเอง

2) กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategy)

(2.1) เสริมการต่อยอดทางความรู้ด้านการบริหารจัดการให้กลุ่มแม่บ้านนาเงินชีว โดยยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียงและการเอื้อตลาดที่มีความเหมาะสม

(2.2) เสริมสร้างเอกลักษณ์ที่มีอยู่ในท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จัก โดยการผสมผสานผลิตภัณฑ์กับเรื่องราวในท้องถิ่น

(2.3) เสริมช่องทางการตลาดด้วยโครงการ โอท็อป (OTOP)

(2.4) สร้างเครือข่ายเพื่อร่วมกันทำการตลาดในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิต

(2.5) เสริมวิชาการให้กับกลุ่มเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและลดต้นทุนต่อหน่วย

(2.6) เพิ่มการสนับสนุนจากภาครัฐในการประสานงานด้านการประชาสัมพันธ์

3) กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategy)

- (3.1) หน่วยงานของภาครัฐเร่งให้ความรู้และสร้างความเข้มแข็งของกลุ่ม
- (3.2) สร้างให้เกิดความต้องการที่จะร่วมงานและพัฒนาตนเองโดยการสร้างให้เกิดความรู้สึกร่วมกันมีส่วนร่วมและความเป็นเจ้าของของกลุ่มองค์กร
- (3.3) มีหน่วยงานประสานเปิดโอกาสให้เข้าถึงแหล่งเงินทุน และความรู้ทางด้านผลิตภัณฑ์
- (3.4) ช่วยจัดหาตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่ายตามแหล่งท่องเที่ยว หรือศูนย์โอท็อป (OTOP) ร่วมกับผลิตภัณฑ์ภายในจังหวัดชุมพร
- (3.5) ให้ความรู้เพื่อวิเคราะห์ตลาดเป้าหมายที่เหมาะสมกับระดับการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- (3.6) ให้ความสำคัญกับเป้าหมายของกลุ่มโดยปลูกฝังการพึ่งตนเองและค่อยเป็นค่อยไปในการพัฒนารุรกิจชุมชน ตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง

4) กลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategy)

- (4.1) พิจารณาการเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนและเร่งส่งเสริมให้เป็นกลุ่มที่เข้มแข็งมากขึ้น การสร้างความเข้มแข็งในการพัฒนาระบบของงานให้เป็นมาตรฐาน
- (4.2) สร้างตลาดในท้องถิ่นให้มั่นคงโดยการสร้างเครือข่ายระหว่างท้องถิ่น เช่น ช่องทางทางการตลาด เช่น ร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เกษะพิทักษ์ บ่อน้ำร้อนถ้ำเขาพลู
- (4.3) รัฐควรเน้นกลุ่มเหล่านี้เพื่อช่วยแก้ไขปัญหาค่าความยากจน เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มี ยอดขายต่ำ

นอกเหนือจากกลยุทธ์ดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยได้นำกลุ่มแม่บ้านนาเงินซึ่งเข้าร่วมการสัมมนา ภายใต้โครงการสัมมนาทางวิชาการเรื่องการกำหนดทิศทางการท่องเที่ยวภายใน อำเภอละแม และพื้นที่เชื่อมโยงโดยการระดมความคิดและการนำยุทธศาสตร์ด้านต่างๆ จากทางกลุ่มมานำเสนอ พร้อมได้รับข้อเสนอแนะกลยุทธ์เพิ่มเติมดังนี้

5) กลยุทธ์เพื่อพัฒนาภาคหัตถกรรมผ้าบาติกนาเงิน

ยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างพื้นฐานเพื่อลดอุปสรรคในการประกอบธุรกิจการจัดประเภทของกลุ่มประกอบการให้ตรงกับลักษณะของการรวมกลุ่มและเป้าหมายของกลุ่ม จะช่วยให้เกิดภาพที่ชัดเจนแก่ภาครัฐ ในการให้ความช่วยเหลือและเกิดความชัดเจนแก่หน่วยงานประกอบการ ในการดำเนินงานตามเป้าหมาย ทั้งนี้เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารธุรกิจชุมชนที่จะต้อง สอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง

6) กลยุทธ์การปรับความรู้เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืนและเพิ่มจุดแข็งในการประกอบธุรกิจ ผ้าบาติก

การถ่ายทอดความรู้ให้แก่กลุ่มต่างๆ ตามระดับการพัฒนาการ เพื่อยกระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ลดต้นทุน เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ในแต่ละระดับให้สูงขึ้น จากระดับพึ่งตนเอง ขึ้นไปสู่ระดับพอเพียง และจากระดับพอเพียงสู่ระดับก้าวหน้า และท้ายที่สุดสำหรับก้าวหน้า ให้เข้าสู่ระดับการส่งออก หรือได้รับคัดเลือกเป็นผลิตภัณฑ์ (OTOP Product) โดยจัดพื้นฐานความรู้ให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย

ทั้งนี้กลยุทธ์การพัฒนาที่ยั่งยืนต้องอาศัยการสร้างความสามารถในการเรียนรู้ด้วยตนเอง ร่วมกับถ่ายทอดเทคนิคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การออกแบบ การบริหารจัดการโดยยึดหลักความพอเพียง โดยการพึ่งตนเอง ก่อน โดยค่อยเป็นค่อยไป การบริหารจัดการโดยเฉพาะ การใช้ข่าวสารและการแสวงหาความรู้

7) กลยุทธ์การสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ออกแบบงานหัตถกรรมรุ่นใหม่

เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้ซื้อที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และแก้ปัญหาการผลิตสินค้าหัตถกรรม ที่ลอกเลียนแบบ ขาดเอกลักษณ์ของตนเอง ตลอดจนงานที่ไม่สามารถนำภูมิปัญญาเฉพาะท้องถิ่นเข้ามารังสรรค์สร้างเป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านให้เพิ่มมูลค่า และหลีกเลี่ยงการแข่งขันที่รุนแรงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสร้างนักออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เข้าใจศิลปะวัฒนธรรม ประวัติศาสตร์ท้องถิ่น

มาตรการเร่งด่วน

- (1) จัดฝึกอบรมระยะสั้น โดยผู้ที่มีความรู้เฉพาะด้านในระยะเวลาที่สั้นๆ อย่างต่อเนื่องและเหมาะสม
- (2) ชี้ให้หน่วยงานเห็นความจำเป็นในการสร้างความแตกต่างให้แก่สินค้าและการออกแบบ
- (3) ส่งเสริมให้ผู้ที่มีพรสวรรค์ในการออกแบบได้ สนใจออกแบบงานหัตถกรรม โดยการสนับสนุนด้านการฝึกอบรมในส่วนที่เกี่ยวข้องและการจัดประกวดออกแบบให้บ่อยครั้ง

มาตรการระยะปานกลางและระยะยาว

(1) จัดหลักสูตรการศึกษาอย่างเป็นทางการ ในระดับที่เหมาะสม ในระดับ ปวช. ปวส. อนุปริญญา หรือ ปริญญาตรี โดยการสนับสนุนทุนการศึกษาให้กับผู้ที่สนใจและร่วมพัฒนา กลุ่ม

(2) อบรมการออกแบบให้แก่ช่างฝีมือผู้ผลิตงานหัตถกรรมผ้าบาติก

8) กลยุทธ์การพัฒนาตลาดหัตถกรรมอย่างต่อเนื่อง

เนื่องจากโดยทั่วไป คนไทยขาดความซาบซึ้งในงานศิลป์และประวัติศาสตร์ จึงไม่ให้คุณค่าแก่งานหัตถกรรมเชิงศิลป์ และเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณค่าและมูลค่าสูง เพื่อให้ตลาดมีการพัฒนาอย่างยั่งยืน นั้นจำเป็นที่จะต้องกระตุ้นการซื้อและสร้างความต้องการใหม่ (Demand Creation) อย่างสม่ำเสมอ

มาตรการเร่งด่วน

- (1) ดำเนินนโยบาย การขยายตลาดอย่างต่อเนื่อง
- (2) การเพิ่มเชื่อมโยงตลาดระหว่างตลาดท่องเที่ยวในพื้นที่ เชื่อมโยง
- (3) ส่งเสริมเครือข่ายชุมชน และเปลี่ยนสินค้าหัตถกรรม
- (4) การช่วยกันสนับสนุนสินค้าระหว่างชุมชน โดยการสนับสนุนวัตถุดิบเพื่อการผลิตต่อเช่น นำเมล็ดกาแฟ เข้ามาช่วยในการเขียนลายผ้าบาติก และการนำผ้าบาติกผลิตเป็นแพ็คเกจจิ้งของกลุ่มกาแฟ
- (5) การสร้างความต้องการให้เกิดขึ้นกับตลาดวัยรุ่น เนื่องจากได้ลูกค้าปัจจุบันแล้วยังเป็นการสร้างลูกค้าในอนาคตให้ขยายตัวมากขึ้น

มาตรการระยะปานกลางและระยะยาว

- (1) พยายามสร้างความรักความเข้าใจในงานศิลป์และประวัติศาสตร์ ท้องถิ่นให้กับเยาวชน โดยสอดแทรกไว้ในหลักสูตรและกิจกรรมต่างๆ มากขึ้น
- (2) สร้างเครือข่ายเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มหัตถกรรมและระหว่างกลุ่มแม่บ้านกับวิสาหกิจขนาดใหญ่ที่สามารถเสริมการผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆ โดยอาศัยงานหัตถกรรมมาเป็นส่วนประกอบ ตลอดจนสร้างเครือข่ายการตลาดต่างประเทศ

9) กลยุทธ์การวิจัยเพื่อพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์

เพื่อแก้ปัญหาด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์และปัญหาการสร้างมลภาวะ ตลอดจนเสริมสร้างประสิทธิภาพในการผลิต และ การพัฒนาสินค้าให้เป็นที่ต้องการของตลาด ลดต้นทุน สร้างมูลค่าเพิ่ม และสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของประเทศอื่นๆ สำหรับตลาดในประเทศ และการส่งออกมีความจำเป็นที่จะต้องเร่งเผยแพร่เทคโนโลยี

มาตรการเร่งด่วน

- (1) รวบรวมและบริหารความรู้ในงานหัตถกรรมอย่างมีระบบ
- (2) จัดการถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ชุมชนโดยผ่านเครือข่ายสถาบันอุดมศึกษาซึ่งมีองค์ความรู้ในโครงการต่างๆ ตลอดจนกระตุ้นให้มีการถ่ายทอดความรู้โดยสถาบันต่างๆ
- (3) ประสานความรู้ต่างๆระหว่างองค์กรดังกล่าวข้างต้นเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของชุมชนได้เร็วขึ้น

มาตรการระยะปานกลางและระยะยาว

- (1) ส่งเสริมสนับสนุนงานวิจัยในประเด็นเทคโนโลยีและการพัฒนา
- (2) สร้างเครือข่ายกลุ่มวิจัยเฉพาะเทคโนโลยีเพื่อป้องกันวิจัยซ้ำซ้อน และเพื่อเสริมสร้างต่อยอดงานวิจัยซึ่งกันและกัน ให้มีประสิทธิภาพและเกิดความก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว

นอกเหนือกลยุทธ์เพิ่มเติมดังที่กล่าวมาแล้วนั้น ผลจากการศึกษาการสัมมนาเชิงวิชาการเรื่อง การกำหนดทิศทางการท่องเที่ยวภายในอำเภอละแม และพื้นที่เชื่อมโยง พบว่า สมาคมธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดชุมพร เสนอแนวทางช่วยเหลือสินค้าของกลุ่มแม่บ้านนาจิ้นซิว โดยการ 1) ขอให้ตัวแทนกลุ่มแม่บ้านนาจิ้นซิวติดต่อสมาคมตามหมายเลขโทรศัพท์ 087-9855218 เรื่องผลิตภัณฑ์ผ้าบาติกที่กลุ่มต้องการจำหน่าย สมาคมจะเป็นตัวแทนในการหาช่องทางตลาด และการประชาสัมพันธ์สินค้าให้อีกทางหนึ่ง 2) สมาคมจะรับเป็นเจ้าภาพในการประสานขอจองบูธประชาสัมพันธ์และขายสินค้าสำหรับอำเภอละแมและกลุ่มแม่บ้านนาจิ้นซิวในงานเปิดโลกทะเลที่จะถึงในปีหน้า และในมหกรรมท่องเที่ยวต่างๆที่จะจัดขึ้นในอนาคต 3) สมาคมขอยืนยันว่าจะเข้ามามีส่วนร่วมับธุรกิจท่องเที่ยวในเขตอำเภอต่างๆอย่างเต็มที่ 4) ระเบิดกิจกรรมความร่วมมือโดยการมีส่วนร่วมอย่างแท้จริงขององค์การบริหารส่วนจังหวัดและองค์การบริหารส่วนตำบล ผู้ประกอบการสมาคมธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดชุมพรและกลุ่มผ้าบาติก 5) ผู้นำกลุ่มการท่องเที่ยวโดยชุมชนเกาะพิทักษ์ อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร และรีสอร์ทต่างๆในอำเภอรวมถึงผู้รับผิดชอบแหล่งท่องเที่ยวบ่อน้ำร้อนถ้ำเขาพลู ยินดีที่จะรับสินค้าจากกลุ่มแม่บ้านมาวางจำหน่าย ซึ่งจะเป็นลวดลายของสถานที่นั้นๆ

และขั้นตอนสุดท้ายผู้วิจัยได้ทำการจัดเวทีระดมความคิดเห็นจากกลุ่มสมาชิกกลุ่มแม่บ้านในการร่วมกันกำหนดแนวทางการประยุกต์ใช้แนวคิดของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาการจัดการธุรกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้านนาจิ้นซิว ซึ่งพบว่า แนวคิดของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงสามารถนำมาใช้ในการจัดการกิจการในชุมชนทุกประเภท และทุกขนาดได้ในระดับมากอันจะส่งผลให้กลุ่มแม่บ้านนาจิ้นซิวมีศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจชุมชนได้อย่างยั่งยืน

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัย เรื่อง พัฒนาการจัดการธุรกิจชุมชนตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงครั้งนี้ เมื่อผู้วิจัยและคณะได้ระดมความคิดเห็นร่วมกับกลุ่มสมาชิกแม่บ้านนาจิ้นซิว ในการนำแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ในการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มฯ ซึ่งเห็นว่าเป็นแนวทางการพัฒนาอย่างมีคุณภาพโดยจะเป็นการเชื่อมโยงประสานสัมพันธ์แหล่งความรู้ต่างๆ เข้าด้วยกันเพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลซึ่งกันและกัน ในชุมชนและนอกชุมชนหรือในธุรกิจประเภทเดียวกันหรือธุรกิจต่างประเภทกัน ซึ่งหลักการนี้จะกระตุ้นจิตสำนึกในการพัฒนาเศรษฐกิจได้โดยการแลกเปลี่ยนความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อสนับสนุนการสร้างองค์ความรู้ใหม่ๆ รวมถึงการระดมและประสานการใช้ทรัพยากรมนุษย์ วัสดุอุปกรณ์ อาคารสถานที่และเงินงบประมาณเพื่อให้หน่วยงานต่างๆ สามารถใช้ทรัพยากรร่วมกันเพื่อให้เกิดการพัฒนาธุรกิจของชุมชนอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ ก่อเกิดแนวทางการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมกับประเทศไทยด้วยการนำแนวทางการพัฒนาที่อยู่บนพื้นฐานของการพึ่งพาตนเอง ความพอมีพอกิน พอมีพอใช้ การรู้จักความพอประมาณ รวมทั้งการคำนึงถึงเหตุผล และการสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว ดังปรากฏในพระราชดำรัส “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดชได้พระราชทานให้แก่พสกนิกรชาวไทยและต่อมาได้มีการประมวลและได้รับพระราชทานพระบรมราชานุญาตให้เผยแพร่เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2542 (คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติสาขาเศรษฐศาสตร์, 2546)

ในส่วนของการศึกษาวรรณกรรมและเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง พบว่าแนวปฏิบัติในการดำเนินกิจการตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการประกอบการ พบว่า อภิษฐ์ พันธเสน (2546:81-83) ได้สรุปแนวปฏิบัติในการประกอบธุรกิจตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงไว้ดังนี้

- 1) ต้องเป็นการใช้เทคโนโลยีที่ถูกต้องตามหลักวิชาการ แต่ราคาประหยัดที่สุด
- 2) ต้องเป็นเทคโนโลยีที่ไม่ใช้ทดแทนแรงงาน เว้นแต่กรณีที่ไม่สามารถใช้แรงงานได้ เพราะจะมีผลต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งมีผลเพื่อให้เกิดการจ้างงานให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ โดยไม่ให้ขาดทุน
- 3) ในกรณีที่ไม่สามารถทำได้ ให้รวมกลุ่มเป็นสหกรณ์เพื่อให้สมาชิกทุกคนได้รับผลประโยชน์จากการประกอบการนั้น ทั้งในรูปกรจ้างงานและส่วนแบ่งของกำไร
- 4) ต้องมีขนาดการผลิตที่เล็กที่สุดที่สามารถดำเนินการได้ โดยยังมีกำไรเพื่อจะสามารถใช้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด สามารถทำตลาดภายในท้องถิ่นได้ง่าย โดยไม่จำเป็นต้องมีการเสี่ยงสูง
- 5) ต้องมีการผลิตที่หลากหลายเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของตลาดทำให้กิจการมีกำไรสามารถนำไปสนับสนุนกิจการประเภทประสบปัญหาได้ นอกจากนั้นยังสามารถใช้ชื่อเสียงจากขบวนการผลิตหนึ่งมาเป็นปัจจัยนำเข้าของ อีกขบวนการผลิตหนึ่งได้ ทำให้ชื่อเสียงจากกระบวนการผลิตทั้งหมดมีน้อยที่สุดหรือเกือบไม่มีเลย
- 6) ต้องเป็นการใช้ทรัพยากรอย่างประหยัดและสามารถดัดแปลงมาใช้ประโยชน์ให้ได้มากที่สุดพยายามให้ชื่อเสียงจากกระบวนการผลิตมีน้อยที่สุด และถ้ามีก็ต้องพยายาม แปรรูปเป็นสินค้าใหม่ให้มากขึ้น
- 7) ทุนที่ใช้ในการดำเนินการจะใช้ทุนจากผู้ประกอบการเองหรือสมาชิกของสหกรณ์เป็นส่วนใหญ่ ส่วนการขยายกิจการนั้นจะทำโดยการสะสมกำไรหรือการเพิ่มทุนจากสมาชิกแทนที่จะเป็นการกู้ยืมจากภายนอก เป็นการเน้นความไม่โลภและลดการเสี่ยงจากภาวะความผันผวนทางการเงิน

และในการศึกษางานวิจัยแนวทางธุรกิจชุมชน โดยใช้ทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียงสู่ระบบฐานรากที่ยั่งยืน พบว่า ทัศนญาณ อินทว้าง ได้นำเสนอไว้ว่า จากแนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งสามารถนำมาปรับใช้ได้กับธุรกิจของชุมชนได้อย่างมาก เพราะธุรกิจชุมชนเป็นการประกอบการ โดยกลุ่ม หรือองค์กรชุมชนเป็นเจ้าของ และร่วมกันดำเนินกิจการ ตลอดจนร่วมกับผลประโยชน์จากการดำเนินการ ในการดำเนินกิจกรรมธุรกิจชุมชน จะเป็นการผลิต การบริการที่เหมาะสมต่อสภาพทางเศรษฐกิจ สังคม และสอดคล้องกับวิถีการดำเนินชีวิตของคนในชุมชน เนื่องจากการดำเนินการที่อาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อเป็นฐาน ในการกำหนดทิศทางในการดำเนินกิจกรรม โครงสร้าง ลักษณะการประกอบการ และผลตอบแทนของธุรกิจชุมชน เป็นกิจกรรมการผลิต การค้า และการบริการขั้นพื้นฐาน โดยอาศัยวัตถุดิบจากธรรมชาติหรือหาได้จากท้องถิ่นเป็นสำคัญ ใช้เทคโนโลยีในการผลิตที่ไม่ซับซ้อน ส่วนใหญ่จะเป็นองค์ความรู้ดั้งเดิมของชุมชนที่นำมาประยุกต์เข้ากับเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

ใช้แรงงานท้องถิ่นที่มีระดับฝีมือค่อนข้างต่ำ ความชำนาญของแรงงานเกิดจากการเรียนรู้ซึ่งถ่ายทอดจากบรรพบุรุษหรือคนในชุมชนเดียวกัน การจัดรูปองค์กรหรือการจัดการ โครงสร้างองค์กรธุรกิจ ชุมชนเน้นการมีส่วนร่วมของคนในชุมชนในการบริหารจัดการองค์กร โดยมีการแบ่งบทบาทหน้าที่ที่สอดคล้องกับการดำเนินงานขององค์กร แหล่งเงินทุนในการดำเนินการส่วนใหญ่มาจากทุนเรือนหุ้นที่ระดมจากสมาชิก อีกทั้งยังได้มาจากเข้าร่วมหุ้นของหน่วยพัฒนา หรือบุคคลภายนอก บางส่วนมาจากการสนับสนุนของหน่วยงานภายนอกในรูปแบบเงินยืมหรือสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ การจัดสรรผลประโยชน์ นอกจากจะสรรผลตอบแทนแก่สมาชิกแล้ว ยังจัดสรรเงินกำไรบางส่วนสำหรับการบริหารจัดการ การขยายกิจการ ตลอดจนจัดสรรไว้สำหรับดำเนินกิจกรรม สาธารณประโยชน์และกิจกรรมพัฒนาในชุมชนอีกด้วย ดังนั้น การที่จะทำให้สังคมไทยสามารถ ยืนหยัดได้ด้วยตนเองแล้ว การทำธุรกิจชุมชนจึงมีความเหมาะสมกับสถานการณ์ประเทศไทยในขณะนี้ ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงอย่างยิ่ง คือการใช้ความรู้ที่มีอยู่ในชุมชน และการใช้ทรัพยากรตามท้องถิ่นที่ตัวเองมีมาผสมผสานกับความรู้ให้การจัดการสมัยใหม่ที่มีความพอดีจะสามารถทำให้ท้องถิ่นนั้นดำเนินกิจการอยู่ได้อย่างยั่งยืนและปัจจัยสำคัญคือความร่วมมือของคนในชุมชนนั้น ๆ ทั้งภาครัฐและประชาชน โดยมีผู้นำท้องถิ่นในชุมชนเป็นตัวผลักดันอย่างจริงจัง(กัญญมน อินทว้าง,2548)

ส่วนสุดท้ายของการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเห็นว่าหากพัฒนาการจัดการธุรกิจชุมชน ควรมีการพัฒนาการเพิ่มมูลค่าสินค้าของชุมชน โดยเน้นกลยุทธ์ด้านการพัฒนาการผลิต การพัฒนาเงินทุน การพัฒนาการตลาด และการพัฒนาการบริหารจัดการ ซึ่งการพัฒนาคุณภาพของสินค้าและการผลิต โดยดำเนินการเพื่อให้สมาชิกของกลุ่มธุรกิจชุมชน สามารถพัฒนาการผลิต การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้ได้คุณภาพและมาตรฐานทั้งด้านวัตถุดิบ การแปรรูปและการบรรจุผลิตภัณฑ์ถือว่าเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการดำเนินการ โดยจะต้องสร้างแนวทางเพื่อการพัฒนาคุณภาพของสินค้า เช่น ปรับปรุงคุณภาพและเพิ่มปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด พัฒนารูปแบบและการบรรจุภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ ในการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของตลาด ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีการผลิต โดยการสนับสนุนให้มีการนำเทคโนโลยีการผลิตมาใช้ในการผลิต รวมถึงการสนับสนุนให้สมาชิกในกลุ่มสร้างเครือข่ายความรู้ออกไปสู่อื่นๆเพื่อนำไปสู่การแลกเปลี่ยนประสบการณ์และการพัฒนาการผลิต ส่งเสริมตลาดในชุมชน โดยการส่งเสริมและสนับสนุนการสร้างเครือข่ายด้านการตลาดระหว่างชุมชนกับชุมชนและชุมชนกับภาคธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาผู้ประกอบการให้สามารถบริหาร จัดการ กิจกรรมของกลุ่ม ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และพัฒนาเครือข่าย มุ่งพัฒนาให้มีเครือข่ายในการดำเนินงานของกลุ่ม

องค์กร เพื่อสนับสนุนทุนการผลิต และการตลาด นอกจากนี้มีการพัฒนาเงินทุนโดยส่งเสริมและสนับสนุนให้มีทุนในการประกอบอาชีพเน้นการพัฒนากลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กิจกรรมเครือข่าย กลุ่มอาชีพ มีการจัดทำข้อมูลแหล่งเงินที่สามารถสนับสนุนทุนในการประกอบอาชีพแก่กลุ่ม รวมถึงกิจกรรมการระดมเงินออมของสมาชิกกลุ่มด้วย ผู้วิจัยจึงได้ทำการสรุปแนวทางการประยุกต์ใช้แนวคิดของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาการจัดการธุรกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านนาจันฉิวไว้ดังนี้ 1) ความพอประมาณ ได้แก่ ความพอประมาณในการดำเนินธุรกิจชุมชนนั้น ต้องมุ่งพัฒนาสินค้าและบริการที่มีความเชี่ยวชาญ กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจชุมชนอย่างประมาณตนตามศักยภาพ ความพอประมาณในการบริหารจัดการสมาชิกโดยการจัดสรรกำลังคนในการผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนและกิจกรรมอื่นๆ โดยยึดหลักความพอดี ดูแลผลตอบแทนให้แก่สมาชิกอย่างเป็นธรรม ส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มดำเนินชีวิตตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ความพอประมาณในการพัฒนาอย่างยั่งยืน คือการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ได้อย่างเหมาะสมและคุ้มค่า 2) ความมีเหตุผล ได้แก่ ความมีเหตุผลในการดำเนินธุรกิจชุมชน การตัดสินใจดำเนินธุรกิจของกลุ่มอย่างรอบคอบผ่านคณะกรรมการกลุ่ม การแสดงความรับผิดชอบต่อเจ้าหน้าที่แหล่งเงินทุนและสมาชิก การวางแผนจัดการธุรกิจชุมชนอย่างมีเหตุผล ความมีเหตุผลในการบริหารจัดการสมาชิก ด้วยการจัดการธุรกิจชุมชน โดยเน้นการมีส่วนร่วมของสมาชิก รับฟังความคิดเห็นของสมาชิกที่เสนอต่อการพัฒนา กลุ่ม พิจารณาการจ่ายผลตอบแทนแก่สมาชิกผู้ดำเนินกิจกรรมเสริมของกลุ่มในการผลิตผลิตภัณฑ์อย่างเป็นธรรม ความมีเหตุผลในการพัฒนาอย่างยั่งยืน คือใส่ใจผลประโยชน์ ผลกระทบและความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้เสียของกลุ่ม 3) การมีภูมิคุ้มกันที่ดี ได้แก่ การมีภูมิคุ้มกันในการดำเนินธุรกิจชุมชน สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการอย่างยั่งยืน การบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจโดยการส่งเสริมให้สมาชิกสะสมเงินออมกับกลุ่มในรูปแบบกลุ่มออมทรัพย์ การมีภูมิคุ้มกันในการบริหารจัดการสมาชิก มีการแบ่งบทบาทหน้าที่ที่สอดคล้องกับกิจกรรมการดำเนินงานของกลุ่ม การมีภูมิคุ้มกันในการพัฒนาอย่างยั่งยืนด้วยการพัฒนาและสร้างเครือข่ายเพื่อความยั่งยืน 4) เงื่อนไขความรู้ สร้างฐานความรู้ที่มีอยู่ในชุมชนและการใช้ทรัพยากรตามท้องถิ่นที่มีมาผสมผสานกับความรู้ทางการจัดการสมัยใหม่ เสริมสร้างทักษะด้านการส่งเสริมอาชีพให้แก่สมาชิกในการสร้างอาชีพเสริม อบรมให้ความรู้ด้านการพัฒนาทักษะฝีมืออย่างสม่ำเสมอแก่สมาชิก แลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกลุ่มเครือข่ายในการพัฒนาสินค้าและบริการ 5) เงื่อนไขคุณธรรม คือ นอกจากจะจัดสรรผลตอบแทนแก่สมาชิกแล้ว ยังจัดสรรกำไรบางส่วนสำหรับการบริหารจัดการและจัดสรรไว้สำหรับดำเนินกิจกรรมสาธารณะประโยชน์และกิจกรรมพัฒนาในชุมชน สร้างและปลูกฝังจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจแก่สมาชิกและเยาวชนในชุมชน มีความเป็นธรรมในการดำเนินธุรกิจกับผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ส่วนข้อเสนอแนะที่คณะผู้วิจัยใคร่นำเสนอสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไปในการประยุกต์แนวคิดของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจชุมชนหรือธุรกิจทุกประเภท ทุกขนาดให้ชัดเจนและมีความใกล้เคียงกับการนำไปใช้ นักวิชาการอาจศึกษาวิจัยในส่วนที่ยังขาดอยู่เพิ่มเติมได้อีก เช่น

1. ศึกษารูปแบบการประยุกต์การเรียนรู้เรื่องแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง
2. การสร้างภูมิคุ้มกันตนเองของผู้ประกอบการตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง
3. ควรศึกษาเกี่ยวกับการวางกลยุทธ์ทางการตลาดตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง
4. ควรศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการนำแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงไปประยุกต์ใช้เพื่อใช้ในการปรับปรุงครั้งต่อไป