

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การค้นคว้าแบบอิสระครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้รวบรวมเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวคิดในการศึกษา ประกอบด้วย แนวคิด ทฤษฎี ดังต่อไปนี้

1. การรวมกลุ่ม
 - 1.1 ความหมายของการรวมกลุ่ม
 - 1.2 การรวมกลุ่มอาชีพ
2. แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพ
 - 2.1 ความหมายของการพัฒนากลุ่มอาชีพ
 - 2.2 วิธีการพัฒนากลุ่มอาชีพ
 - 2.3 กลุ่มอาชีพที่มีประสิทธิภาพ
3. อาชีพการทอผ้า
4. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การรวมกลุ่ม

ความหมายของการรวมกลุ่ม

มนุษย์เมื่ออยู่ร่วมกันในสังคมย่อมต้องมีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน เพราะมนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่ต้องอยู่กันเป็นกลุ่ม หมายความว่า บุคคลใดจะอยู่คนเดียวโดยไม่ติดต่อกับใครย่อมเป็นไปไม่ได้หรือเป็นไปได้อย่างยาก และการรวมกลุ่มของมนุษย์นี้ก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่างเป็นตัวผลักดันให้มารวมกลุ่มกัน เช่น พื้นที่อยู่ใกล้เคียงกัน ภูมิอากาศที่เอื้ออำนวยให้ทำกิจกรรมร่วมกัน วัฒนธรรม ความเชื่อ ประเพณีบางอย่างสนับสนุนให้ผู้คนมารวมกัน หรือความสนใจหรืออาชีพบางอย่างทำให้ผู้คนหรือสมาชิกที่มีความสนใจหรืออาชีพเดียวกันมาพบปะหรือร่วมกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งด้วยกัน ดังที่ ฟิงพิศ จักรปิง (อ้างใน อภิวัฒน์ อะภิวงษา, 2546, หน้า 7) ได้กล่าวถึงการรวมกลุ่มของมนุษย์ไว้ว่า การรวมกลุ่มจะเกิดขึ้นมาได้ต้องประกอบด้วยสมาชิกตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปมารวมตัวกัน แล้วมีการแสดงพฤติกรรมได้ตอบกัน หรือมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันอย่างไรอย่างหนึ่ง และยอมรับระเบียบแบบแผนร่วมกัน

ส่วน พนม ลิมอารีย์ (อ้างใน นัยรัตน์ เหลี่ยมวานิช, 2547, หน้า 21) ได้ให้แนวคิด ลักษณะของการรวมกลุ่มไว้สรุปได้ดังนี้

1. กลุ่มประกอบด้วยบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปที่มาารวมกัน และทำงานร่วมกัน โดยมี จุดมุ่งหมายอย่างเดียวกัน และมีการแสดงออกในลักษณะปะทะสังสรรค์กัน
2. กลุ่มทุกกลุ่มมีกำเนิดขึ้นเนื่องจากสมาชิกเหล่านั้นมีความผูกพันกันทางจิตใจหรือทาง โครงสร้างเพื่อให้เข้ามารวมกัน เพราะเหตุว่าแต่ละคนต้องการได้รับความพอใจจากกันและกัน หรืออาจจะมีผลประโยชน์บางอย่างร่วมกัน
3. กลุ่มทุกกลุ่มย่อมอาจจะต้องประสบกับความขัดแย้งในหมู่สมาชิกด้วยกันไม่มากก็น้อย ซึ่งเป็นเรื่องที่จะเกิดขึ้นได้เสมอ ดังนั้นภายในกลุ่มจึงต้องมีการควบคุมกันด้วยผู้นำหรือกฎกติกา เพื่อเป็นการรักษาไว้ซึ่งคุณภาพและความสงบสุขของกลุ่ม
4. กลุ่มทุกกลุ่มย่อมมีโครงสร้าง 2 ลักษณะด้วยกัน คือ
 - 4.1 โครงสร้างของกลุ่มในลักษณะที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกด้วยกัน
 - 4.2 โครงสร้างของกลุ่มในลักษณะของการแบ่งหน้าที่การทำงานกันทำ โดยสมาชิก แต่ละคนในกลุ่มจะมีบทบาท (Role) และหน้าที่ (Function) แตกต่างกันไปตามความถนัด ความสนใจหรือการได้รับมอบหมายงาน
5. กลุ่มทุกกลุ่มจะต้องมีระบบทางสังคม (Social System)
6. กลุ่มทุกกลุ่มจะต้องมีการตัดสินใจ หรือชี้ขาดเกี่ยวกับเรื่องราวต่าง ๆ เมื่อเกิดเป็น ปัญหาเกิดขึ้นมาภายในกลุ่ม
7. กลุ่มทุกกลุ่มจะต้องมีขวัญหรือกำลังใจดี (Moral) ซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะผู้นำกลุ่ม จะต้องมึทักษะในการสร้างขวัญกำลังใจแก่สมาชิกอยู่เสมอ รวมทั้งสมาชิกแต่ละคนก็จะต้องสร้าง ขวัญกำลังใจซึ่งกันและกันอยู่เสมอเช่นกัน
8. กลุ่มทุกกลุ่มย่อมต้องสร้างขนบธรรมเนียมประเพณี (Culture) ของกลุ่มขึ้น เพื่อ แสดงออกถึงเอกลักษณ์ และเพื่อความ เป็นระเบียบเรียบร้อย ความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของกลุ่ม ดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นว่า การที่มนุษย์มารวมกลุ่มกันนั้นก็ด้วยสาเหตุหรือวัตถุประสงค์ บางอย่างร่วมกัน และในสังคมมนุษย์นั้นก็มักมีการรวมกลุ่มของคนที่มีอาชีพเดียวกัน เช่น กลุ่ม ผู้ปลูกมันสำปะหลัง กลุ่มทำกล้วยฉาบ หรือกลุ่มทำไม้กวาด หากเป็นสังคมเมืองก็จะมีการรวมกลุ่ม เช่นกัน เช่น กลุ่มนักประชาสัมพันธ์ กลุ่มผู้สื่อข่าว กลุ่มครู กลุ่มนักธุรกิจ ฯลฯ และในชุมชน ของท้องถิ่นไทยก็จะมีกลุ่มอาชีพท้องถิ่นเกิดขึ้น และมีกลุ่มทอผ้าที่มักเป็นกลุ่มของแม่บ้าน หรือ ผู้หญิงในชุมชนที่เกิดขึ้นทั้งแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการเช่นเดียวกันกลุ่มอาชีพอื่น ๆ (บุญถิ่น อินดาฤกษ์, เพ็ชรี ฐะปะวิชทร์ และกาญจนา เกียรติมนิรัตน์, 2549)

การรวมกลุ่มอาชีพ

การรวมกลุ่มอาชีพเป็นธรรมชาติของมนุษย์ที่มีอาชีพเดียวกัน หรือสนใจในอาชีพเดียวกัน จะมารวมกลุ่มกันเพื่อการฝึกอาชีพ หรือสร้างความเข้มแข็ง หรือสร้างอำนาจต่อรอง การเรียนรู้ อาชีพในชุมชนจะเกิดขึ้นจากการฝึกในบ้าน ในครอบครัว ในชุมชน ด้วยการสังเกต ลงมือปฏิบัติตาม ผู้สอนอาชีพมักเป็นพ่อ แม่ ปู่ ย่า ตา ยาย ญาติ ผู้เรียนก็คือ ลูกหลาน ญาติในเครือญาติ หรือ สมาชิกในชุมชนที่มีความสนใจหรือต้องการทำเป็นอาชีพ (ชูเกียรติ ลิสุวรรณ, 2534; เพ็ชรี ฐปะวิเชตร์, 2546)

แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพ

ความหมายของการพัฒนากลุ่ม

ในประเด็นเรื่องการพัฒนากลุ่มนั้น จะมุ่งไปที่เรื่องพื้นฐาน คือ กลุ่มสมาชิกจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการพัฒนากลุ่ม และถือว่าเป็นพื้นฐานสำคัญของการพัฒนากลุ่มให้เจริญก้าวหน้า หรือดำรงอยู่ ซึ่งได้มีนักวิชาการหลาย ๆ ท่าน ได้ให้ความหมายของการพัฒนาไว้ทั้งที่คล้ายคลึงและแตกต่างกัน ดังที่ สนธยา พลศรี (อ้างใน อภิวัฒน์ อะภิวงษา, 2546, หน้า 8) กล่าวถึงการพัฒนากลุ่มว่า หมายถึง การกระทำให้กลุ่มมีความเจริญก้าวหน้าโดยทั่ว ๆ ไป เช่น การพัฒนาหน่วยงานหรือชุมชนหรือประเทศ ให้ดีขึ้น เจริญขึ้น ทั้งนี้ก็เพื่อสนองต่อความต้องการของประชาชน หรืออาจจะกล่าวได้ว่าการพัฒนาเป็นกระบวนการของการเคลื่อนไหวจากสภาพที่ไม่น่าพอใจ หรือสภาพที่ไม่ปกติสุข ไปสู่สภาพที่น่าพอใจ เป็นปกติสุข และเจริญก้าวหน้า การพัฒนานับเป็นกระบวนการที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอไม่หยุดนิ่ง

การพัฒนากลุ่มนั้นจะต้องเป็นกระบวนการดำเนินงานที่ต่อเนื่องกัน จะขาดตอนไม่ได้ โดยเริ่มจากจะต้องมีการพัฒนาจิตใจ และวินัยของสมาชิกให้สอดคล้องกับการพัฒนาไปด้วยก่อน ในขณะที่เดียวกันก็เปิดโอกาสให้สมาชิกได้เข้ามามีส่วนร่วมมากที่สุดในด้านความคิดริเริ่ม การตัดสินใจ การปฏิบัติงานการร่วมรับผิดชอบ ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างความศรัทธา ความเชื่อมั่นในตนเอง และเป็นการขจัดความขัดแย้งระหว่างสมาชิกด้วยกัน

กล่าวได้ว่าการเกิดและการเจริญเติบโตของกลุ่มเกิดขึ้นได้จากการที่สมาชิกได้พูดคุยปรึกษาหารือกัน และมีความเข้าใจเรื่องต่าง ๆ ร่วมกัน หรือมีปัญหาบางอย่างที่คล้ายคลึงกัน สมาชิกต้องมีการติดต่อสังสรรค์กันเสมอ และมีบางสิ่งบางอย่างที่สำคัญคล้าย ๆ กัน มีการร่วมมือกัน

ทำงานหรือกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งด้วยความมุ่งมั่นในวัตถุประสงค์ร่วมกัน ดังนั้นความเจริญอาจเกิดขึ้นได้หลายรูปแบบ ด้วยเหตุผลและเป้าหมายที่แตกต่างกัน ดังที่ อักษร วงศ์ใหญ่ (อ้างใน สุริพงษ์ แสงคา, 2545, หน้า 11) ที่ได้กล่าวถึงกลุ่มที่เกิดขึ้นแล้วนั้นอาจมีการพัฒนาหรือเจริญเติบโตขึ้นต่อไป หรืออาจสลายไปหลังจากบรรลุกิจกรรมหรือเป้าหมายที่สมาชิกกลุ่มต้องการแล้วก็ได้ ซึ่งถือเป็นเรื่องธรรมชาติ เช่น เกษตรกรจำนวนหนึ่งรวมกลุ่มกันเพื่อลงแขกเกี่ยวข้าว เมื่อเกี่ยวข้าวเสร็จ กลุ่มดังกล่าวก็สลายแยกย้ายกันไปหลังจากได้รวมกันทำกิจกรรม คือการเกี่ยวข้าวจนบรรลุตามเป้าหมายแล้ว หรืออาจมีการพัฒนากลุ่มต่อไป โดยมีวัตถุประสงค์ หรือเป้าหมายใหม่ขึ้นมา เช่น พัฒนาไปเป็นกลุ่มออมทรัพย์หรือกลุ่มผู้ปลูกถั่วเหลือง เป็นต้น

นอกจากนี้การพัฒนาของกลุ่มอาจสูงขึ้นหรือสลายไปย่อมแล้วแต่ปัจจัย 4 ประการ คือ ผู้คนเกิดหรือมีแรงจูงใจที่จะเข้าร่วมกลุ่ม ซึ่งอาจเป็นเพราะแรงกระตุ้นจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ การชักชวนของผู้นำหรือสมาชิกอื่น ๆ ในกลุ่ม หรือเกิดจากความต้องการของตนเองก็ได้ ส่วนการสลายตัวของกลุ่มอาจเกิดจากการขาดความรู้ ความเข้าใจ และประสิทธิภาพในการทำงานเป็นกลุ่ม แรงจูงใจในการรวมกลุ่มลดลง เนื่องจากความผิดหวังที่ไม่ได้รับในสิ่งที่คาดหวังจากการเป็นสมาชิก หรือปัญหาอุปสรรคในการปรับตัว ทำให้คนในกลุ่มเกิดความท้อแท้ และถ้าหากไม่มีการแก้ไข จำนวนสมาชิกในกลุ่มอาจจะลดลงจนถึงกลุ่มสลายไปในที่สุด

ส่วนกลุ่มที่จะได้มีการพัฒนาต่อไปหรือดำรงอยู่ มักเกิดในลักษณะที่กลุ่มมีสมาชิกเพิ่มมากขึ้น มีการจัดการกลุ่มที่ดี มีผู้นำที่ดี มีการประชุมหรือพบปะอย่างสม่ำเสมอ หรือมีกฎระเบียบที่สมาชิกทุกคนยอมรับและร่วมกันรักษา สมาชิกทุกคนรักองค์กรและทุ่มเทกันทำงาน หรือไม่มีการขัดแย้งกัน

ในเรื่องการพัฒนาของกลุ่มอาชีพก็เช่นเดียวกัน การรวมกลุ่มอาชีพโดยเฉพาะในท้องถิ่นเป็นที่ประจักษ์ว่าสมาชิกส่วนใหญ่จะมาร่วมกันเป็นกลุ่มก็เพื่อดำรงไว้ซึ่งอาชีพของตน อันเป็นการสร้างรายได้ หรือเพิ่มรายได้ หรือทำให้ชีวิตสามารถดำรงอยู่ได้ด้วยการประกอบอาชีพนั้น ๆ ดังนั้นการพัฒนาของกลุ่มอาชีพจะต้องมีการจัดการที่ดี ผู้นำต้องมีศักยภาพ เสียสละ กล้าคิด กล้าตัดสินใจ และมีการแบ่งผลประโยชน์ที่เกิดจากการทำงานกลุ่มอย่างเหมาะสม และสมาชิกทุกคนจะต้องมีการทำงานร่วมกันอย่างจริงจัง และซื่อสัตย์ (เพ็ชรี ฐปะวิเชตร์, 2546)

วิธีการพัฒนากลุ่มอาชีพ

วิธีการพัฒนากลุ่มอาชีพนั้น กิติ ตยัคคานนท์ (อ้างใน ธรรมนูญ ภูระหงษ์, 2547, หน้า 27) ได้กล่าวถึงแนวทางในการพัฒนากลุ่มอาชีพไว้เป็น 4 ระยะ สรุปได้ดังนี้

1. ระยะการพัฒนากลุ่ม
2. ระยะการประสบปัญหา
3. ระยะการแก้ปัญหา
4. ระยะฟื้นฟูสภาพและการปฏิรูปกลุ่ม

ระยะการพัฒนากลุ่ม

เมื่อมีการรวมตัวกันของมนุษย์ จนพัฒนาเป็นกลุ่มหรือองค์การขึ้นมาอย่างเป็นทางการหรือชัดเจนแล้ว มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีผู้นำของกลุ่ม โดยเลือกจากบุคคลที่เหมาะสม เป็นบุคคลที่มีภาวะผู้นำ ทั้งผู้นำและสมาชิกของกลุ่มจะต้องมีความจริงใจอย่างแน่วแน่ที่จะร่วมมือร่วมใจกันเอาชนะปัญหาอุปสรรครวมทั้งข้อขัดข้อง และสิ่งขัดขวางการพัฒนาต่าง ๆ ซึ่งจะต้องเกิดขึ้นอย่างแน่นอน ให้ได้มากที่สุดที่จะทำได้ หรือให้หมดไปให้ได้

ในระยะเริ่มต้นของการพัฒนากลุ่มหรือองค์การจะไม่สามารถประสบความสำเร็จได้ ถ้าสมาชิกในกลุ่มต่างมีความหวาดระแวงซึ่งกันและกัน หรือมีข้อสงสัยหรือกลัวสมาชิกตนเองจะไม่ยอมรับกันและกัน สมาชิกจะมีความรู้สึกไม่ต้องการเป็นสมาชิก และมองไม่เห็นประโยชน์ที่จะเข้าร่วมกับกลุ่ม ฉะนั้นการพัฒนากลุ่มระยะแรกจะเป็นระยะของการสร้างบรรยากาศให้มวลสมาชิกมีความเชื่อใจไว้ใจ และยอมรับตัวผู้นำรวมทั้งเพื่อนสมาชิกของกลุ่มด้วยกัน เพื่อลดความกลัว หรือความไม่เชื่อมั่นของตัวสมาชิกเอง และให้การสนับสนุนเกื้อกูลกันและกัน เนื่องจากผู้ที่เริ่มเข้ามาเป็นสมาชิกของกลุ่มใหม่ ๆ จะมีความคิดหรือความรู้สึกที่ค่อนข้างจะสับสน กระวนกระวายอยู่ในใจว่าตนเองจะตกอยู่ในฐานะอย่างไร คนอื่น ๆ เขาจะยอมรับหรือไม่ หรือจะมีความมั่นคงปลอดภัยแค่ไหนในการอยู่ร่วมกับกลุ่มนี้ จนกว่าสิ่งเหล่านั้นได้รับการพิสูจน์ว่ามาเป็นสมาชิกแล้วตนเองจะไม่มีปัญหาอะไรหรือไม่ได้รับปัญหาใด ๆ จนสามารถสร้างความรู้สึกพึงพอใจ ผูกพัน ก็จะทำให้มีการพัฒนากลุ่มที่ดีต่อไป

ระยการประสปัญหา

เมื่อนุขยมารวมตัวกันเป็นกลุ่ม และสามารถดำเนินกิจกรรมตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดขึ้นได้แล้วเป็นระยะเวลาหนึ่ง สิ่งที่เกิดขึ้นตามมาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ก็คือการมีความคิดที่ขัดแย้งกัน ด้วยสภาพการมีคนมาก หลายคนหลายความคิด หลายการกระทำ เพราะว่ปัญหาคณย่อกหรือกลุ่มย่อกใหญ่ ปัญหาที่จะมากหรือใหญ่ ขึ้นอยู่กับกิจกรรม หรือลักษณะของกลุ่ม ซึ่งปัญหาที่อาจเกิดขึ้นนั้นอาจเป็นปัญหาบางอย่างที่เกิดขึ้นมาโดยไม่คาดฝัน ซึ่งปัญหาของกลุ่มนั้นสามารถเปรียบเทียบได้ว่าเป็นเสมือนโรคภัยของมนุษย์นั่นเอง กล่าวคือ เมื่อคนไข้ที่ป่วยไม่ว่างจะมีอาการหนักหรือเบา จำเป็นจะต้องได้รับการเยียวยารักษาที่ดีและถูกต้อง มิฉะนั้นผู้ป่วยคนนั้นก็จะต้องถึงแก่ความตายไปทีละเล็กละน้อยหรือทันที

ดังนั้นกลุ่มใดที่ประสปัญหาเรื้อรังหรือปัญหาที่หนัก หรือปัญหาที่ยากแก่การแก้ไข ก็จำเป็นอย่งที่จะต้องได้รับการแก้ปัญหาที่ดีและถูกต้องให้หมดปัญหาให้ได้โดยเร็วที่สุด มิฉะนั้นกลุ่มก็จะต้องมีอาการทรง หรือเสื่อมโทรมและอาจนำไปสู่สภาวะที่เรียกว่า สภาพแตกสลายของกลุ่มได้ในที่สุดเช่นเดียวกัน

ระยการแก้ปัญหา

กิติ ตยัคคานนท์ (อ้างใน ญญญญญ ฎุระหงษ์, 2547, หน้า 27) กล่าวว่า ปัญหาหรือข้อขัดแย้งต่าง ๆ ที่เกิดภายในกลุ่มขึ้นมา นั้น ไม่ใช่เรื่องยากเกินฝีมือนุขยถ้าต้องการแก้ไข เพราะฉะนั้นในการแก้ปัญหาจึงจำเป็นอย่งที่จะต้องได้รับความร่วมมือ ร่วมใจกันระหว่าง หม่อมวลสมาชิกทุกคนของกลุ่มด้วยความจริงใจและความรัก เมตตากฎณาของสมาชิกทุกคน โดยเฉพาะผู้นำกลุ่มที่ได้รับการเลือกหรือแต่งตั้งหรืออาสามาเป็นก็ตาม จะต้องแสดงฝีมือหรือความสามารถในการสร้างความร่วมมือร่วมใจให้เกิดขึ้นให้ได้ และผู้นำที่ดีจะต้องขอให้ทุกคนช่วยกันต่อสู้เอาชนะปัญหา และข้อขัดข้องต่าง ๆ ให้สำเร็จเป็นระยะ ๆ ไป การทิ้งหรือปัดปัญหาเอาไว้ หรือซ่อนเอาไว้ หรือการหลีกเลี่ยงปัญหา นับแต่จะเป็นการสะสมปัญหาให้มากขึ้น และใหญ่โตขึ้นเรื่อย ๆ จนในที่สุดจะหมดหนทางแก้ไขได้ทันท่วงที ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของนักวิชาการ นักฝึกอบรม เช่น เพ็ชร ฐปะวิเชตร (2546) ที่ได้บรรยายไว้ในการอบรมเรื่องเทคนิคการให้คำปรึกษาและการแก้ไขปัญหาของหัวหน้างานว่า เมื่อกกลุ่มหรือองค์กรประสกับปัญหาในด้านความขัดแย้งกันระหว่างสมาชิกหรือพนักงาน ไม่ว่าจะเป็ความขัดแย้งในเรื่องเล็ก ๆ น้อย ๆ หรือเรื่องราวใหญ่โต มีความจำเป็นและสำคัญอย่งย่งสำหรับผู้ที่ดำรงตำแหน่งเป็นหัวหน้า หรือผู้บริหารที่จะต้องรีบแก้ไขความขัดแย้งนั้น ๆ ทันที ไม่นิ่งเฉยหรือปล่อยเฉยให้ความขัดแย้งนั้น ๆ

ยังคงอยู่หรืออ่อนเร็นอยู่ เพราะปัญหานั้น ๆ อาจจะไปสู่ความบาดหมางหรือความหวาดระแวง หรือลูกกลมใหญ่โตจนยากแก่การแก้ไข ซึ่งแน่นอนอาจมีผลกระทบโดยตรงต่อการทำงาน ขวัญกำลังใจของพนักงาน และการดำเนินกิจการขององค์กร....

ระยะฟื้นฟูสภาพ และการปฏิรูปกลุ่ม

ความร่วมมือของกลุ่มในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายในกลุ่ม นับเป็นสิ่งที่ทุกกลุ่ม ทุกองค์กรปรารถนาเป็นอย่างยิ่ง เมื่อปัญหาภายในกลุ่มได้ถูกขจัดจนสำเร็จไปแล้ว กลุ่มจำเป็นต้องรีบปรับปรุงสภาพของกลุ่มให้กลับคืนสู่สภาพเดิมให้เร็วที่สุด หรืออาจจำเป็นที่จะต้องทำการปฏิรูปกลุ่มให้ดีขึ้นกว่าเดิมเสียอีก ทั้งเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการทำงานและเรื่องความรู้สึก ความพึงพอใจ และสภาพสังคมภายในของกลุ่ม

การฟื้นฟูสภาพ อาจทำได้หลาย ๆ วิธีการ เช่น จัดให้มีหรือให้สมาชิกมาประชุม เพื่อเริ่มต้นกันใหม่อย่างใส่ใจ มีการทำงานที่ทุ่มเท โดยเฉพาะต้องอาศัยผู้นำที่เก่ง ดี และฉลาด หรือผู้นำแห่งการเปลี่ยนแปลง หรืออาจเป็นการหาวิทยากรกระบวนการที่เก่ง ๆ และเข้าใจ มาช่วยทำกระบวนการกลุ่ม หรือเชิญผู้หลักผู้ใหญ่ที่มีคนเชื่อถือศรัทธามาแนะนำ บรรยาย เพื่อให้เกิดความรวมกันอีกครั้งหนึ่ง เป็นต้น

อย่างไรก็ตามในการรวมกลุ่ม โดยทั่วไปย่อมมีกลุ่มที่ดีหรือประสบผลสำเร็จหรือมีประสิทธิภาพ และกลุ่มที่อ่อนแอ หรือไม่มีประสิทธิภาพ ในการศึกษาคั้งนี้ได้นั้นการศึกษาเพื่อพัฒนา กลุ่ม จึงนำเสนอแนวคิดของลักษณะกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ ดังนี้

ลักษณะกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ

ประสิทธิภาพในการทำงานของกลุ่มเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตอบสนองความต้องการของกลุ่ม หรือความสำเร็จในการรวมกลุ่ม ซึ่ง พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา (อ้างใน นัยรัตน์ เหลี่ยมวานิช, 2547, หน้า 23) ได้กล่าวสรุปถึงลักษณะของการทำงานเป็นกลุ่มที่มีประสิทธิภาพไว้ดังนี้

1. สมาชิกในกลุ่มมีเป้าหมายร่วมเป็นหนึ่งเดียวกัน
2. มีการกำหนดบทบาทอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของสมาชิกไว้ชัดเจน
3. บรรรยากาศในการทำงานมีลักษณะเป็นกันเอง เข้าใจซึ่งกันและกัน
4. สมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นอย่างเป็นอิสระ
5. ทีมงานพยายามส่งเสริมให้สมาชิกมีความคิดสร้างสรรค์ และเป็นประชาธิปไตย
6. มีการประชุมพิจารณาผลการปฏิบัติงานเป็นประจำ

7. สมาชิกมุ่งประโยชน์ของกลุ่มเป็นหลัก
8. สมาชิกให้ความร่วมมือร่วมใจ มีความไว้วางใจ และบริสุทธิ์ใจต่อกัน
9. สมาชิกจะร่วมมือกันหาทางแก้ไขเมื่อเกิดปัญหา โดยไม่ทอดทิ้งกันหรือไม่ซ้ำเติมกัน
10. การตัดสินใจของกลุ่มถือว่าสมาชิกทุกคนต้องร่วมกันรับผิดชอบ
11. สมาชิกทุกคนพึงพอใจที่ได้ทำงานร่วมกัน

ในลักษณะกลุ่มที่เป็นกลุ่มอาชีพก็มีความคล้ายคลึงกับกลุ่มทั่ว ๆ ไป แต่อาจเพิ่มเติมเรื่องการคำนึงถึงรายได้ที่เป็นผลตอบแทนจากการทำงานด้านอาชีพเข้ามา ดังนั้นนอกจากการดำเนินงานกลุ่มให้มีประสิทธิภาพแล้ว อาจจะต้องมีเรื่องของการจัดการด้านกระบวนการผลิต ด้านการเงิน การบัญชี และการตลาดเข้ามาด้วย

ดังนั้นในการพัฒนาอาชีพ เช่น กลุ่มอาชีพด้านการทอผ้า ก็ต้องมีการพัฒนาการผลิตสินค้าหรือกระบวนการผลิตผ้าทอให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน หรือเป็นที่ตอบสนองกับความต้องการของตลาดหรือลูกค้า หรือทำการแข่งขันด้านเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่นให้ได้ด้วย

อาชีพการทอผ้า

การทอผ้าเป็นหัตถกรรมอีกแขนงหนึ่งของประเทศไทยที่ได้รับการยอมรับว่ามีความประณีต วิจิตรงดงาม มีเอกลักษณ์เฉพาะ การทอผ้านับเป็นมรดกวัฒนธรรมอันล้ำค่าที่สมควรอนุรักษ์ไว้เป็นที่ยอมรับว่าผ้าทอคือหลักฐานอย่างหนึ่งที่สะท้อนให้เห็นอดีตกาลแห่งวิถีชีวิตของผู้คน เช่น ความเป็นอยู่ ความเชื่อ ขนบธรรมเนียมประเพณี และพิธีกรรมต่าง ๆ นอกจากนั้นผ้าทอบางชิ้นยังบ่งบอกถึงอิทธิพลการถ่ายทอดวัฒนธรรมระหว่างชุมชน ผ้าทอบางชนิดแสดงถึงฐานะของผู้ใช้ เช่น ในภาคกลางของประเทศไทยนิยมใช้ผ้าไหมในกลุ่มคนที่มีฐานะหรือชนชั้นสูงในสังคม เนื่องจากผ้าไหมมีกรรมวิธีขั้นตอนในการทำค่อนข้างยุ่งยากและซับซ้อน อีกทั้งการใช้และการเก็บรักษาจะต้องพิถีพิถันมากกว่าผ้าฝ้าย จึงทำให้ผ้าไหมมีราคาแพง นอกจากนี้ผ้าทอยังเป็นปัจจัยพื้นฐานที่เกี่ยวข้องผูกพันกับมนุษย์ตั้งแต่เกิดจนตาย งานทอผ้าเป็นงานศิลปหัตถกรรมของผู้หญิง และยังเป็นหน้าที่ของผู้หญิงที่จะต้องฝึกหัดให้ลูกหลานรู้จักการทอผ้าเพื่อใช้ในการชีวิตประจำวันของครอบครัว (สถาบันราชภัฏเทพสตรี ศูนย์ศิลปวัฒนธรรม, 2541)

ผ้าทอของไทยที่มีการทออยู่ทุกภูมิภาคแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ผ้าทอที่แบ่งตามวัตถุดิบที่ใช้ทอ และผ้าทอที่แบ่งตามกรรมวิธีในการทอและการทำลาย ซึ่งมียารละเอียดดังนี้

1. การแบ่งผ้าทอตามวัตถุดิบที่ใช้ทอ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1.1 เส้นใยจากไหม ตัวไหมมีการเลี้ยงมากในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคเหนือ และภาคกลางบางส่วน ไหมมีคุณสมบัติเฉพาะตัวที่ดี มีความเหนียว สามารถทอด้วยกรรมวิธีต่าง ๆ ได้ดี มีความลื่นเป็นมัน ยืดหยุ่น เมื่อทอแล้วมีความงดงามกว่าผ้าประเภทอื่น ๆ และยังระบายความร้อนได้ดี สวมใส่สบาย แต่เก็บรักษายาก ต้องพิถีพิถันในการซักรีด ยับง่าย รีดค่อนข้างยาก ซ่อมสีไม่ค่อยติดหรือสีมักจะตก ราคาค่อนข้างแพง ดังนั้นจึงมักจะใช้ผ้าไหมในโอกาสพิเศษ

1.2 เส้นใยจากฝ้าย ฝ้ายเป็นพืชเขตร้อน ชอบดินเหนียวปนทราย ไม่ชอบมีร่มเงาบังปลุกง่าย ฝ้ายไม่ค่อยได้รับความนิยมและราคาไม่แพงเท่ากับผ้าไหม เพราะฝ้ายยับง่ายและรีดยาก ซ่อมสีติดง่าย สีตกง่าย เหมาะที่จะใช้เป็นเครื่องนุ่งห่มในประเทศที่มีอากาศร้อน เพราะซับเหงื่อ และระบายอากาศได้ดี ปัจจุบันมีความนิยมใช้ผ้าฝ้ายมาเป็นเครื่องตกแต่งบ้าน สำนักงาน

1.3 เส้นใยสังเคราะห์ ปัจจุบันเป็นที่นิยมเนื่องจากมีคุณสมบัติที่ดีในการทอ เช่น มีความเหนียวทำให้ทอได้ง่าย ซ่อมสีติดดี สีไม่ตก ทอแล้วมีลักษณะคล้ายไหม ซักรีด และเก็บรักษาง่าย ไม่ยับ ทนทาน หาชื้อได้ง่าย ราคาไม่แพง

2. การแบ่งผ้าทอตามกรรมวิธีในการทอและการทำลาย สามารถแบ่งออกได้เป็น 8 ประเภท คือ

2.1 ทอลายขัด เป็นเทคนิคการทอขั้นพื้นฐานของการทอผ้าทุกประเภท นิยมทอเป็นผ้าพื้น ใช้เย็บเสื้อ เย็บต่อหัวชั้น เย็บหมอน หรือเครื่องใช้อื่น ๆ ในบ้าน การทอสลับริ้วระหว่างเส้นด้ายยืนและเส้นด้ายพุ่งจะได้ลักษณะลวดลายเป็นตาสี่เหลี่ยมหรือลายเรขาคณิต ได้แก่ ผ้าขาวม้า ผ้าจีน ผ้าจีนลายแดงโม ลายเกล็ดเต่า ผ้าทอแบบควบเส้น

2.2 ผ้าทอมัดหมี่ ทอลายขัดเช่นเดียวกัน แต่ลวดลายเกิดจากการมัดเส้นด้ายพุ่งหรือเส้นด้ายยืนแล้วนำไปซ่อมสีต่าง ๆ ตามที่ได้ออกแบบได้

2.3 ผ้าทอจก มีลักษณะเหมือนการปักผสมการทอ เป็นเทคนิคการทอลวดลายบนผืนผ้า ด้วยวิธีเพิ่มเส้นด้ายพุ่งพิเศษเข้าไปเป็นช่วง ๆ ไม่ติดต่อกันตลอดหน้ากว้างของผืนผ้า

2.4 ผ้าทอจิด ลักษณะของการทอผ้าคล้ายกับการจก แต่ผ้าทอจิดจะเกิดลวดลายติดต่อกันตลอดหน้ากว้างของผ้า

2.5 ผ้าทอยกดอก มีลักษณะคล้ายคลึงกับผ้าจิดและผ้าจกมาก กรรมวิธีการทอให้เกิดลวดลายโดยการยกตะกอ แยกเส้นด้ายยืนขึ้นเป็นจังหวะลวดลายเฉพาะไม่ได้เพิ่มเส้นด้ายยืนหรือเส้นด้ายพุ่งพิเศษเข้าไป

2.6 ผ้าแพรวา เป็นผ้าที่รวมเทคนิคการทอจก และการทอชิด ลวดลายมีความละเอียด ประณีตวิจิตรงดงามมาก ทอแบบเกาะชิด แล้วจกทอแบบคล้ำลาย อาศัยการเก็บตะกอแนวตั้ง เป็นต้นแบบ ในผ้าหนึ่งผืนมีลวดลายต่าง ๆ มากมาย ใช้เป็นผ้าสไบห่มเฉียงไหล่ของผู้หญิง ใช้ในโอกาสทำบุญตามประเพณีต่าง ๆ

2.7 ผ้าทอแบบเกาะ หรือผ้าลายน้ำไหล ทอโดยใช้ด้ายพุ่งหลาย ๆ สีเป็นช่วง ๆ ทอด้วยเทคนิคธรรมดาโดยการเกี่ยวและทอเป็นห่วงรอบเส้นด้ายยืน เพื่อเพิ่มความแข็งแรงให้กับเนื้อผ้า จะได้ลวดลายที่ละเอียดซับซ้อนสวยงามให้ความรู้สึกเคลื่อนไหว

2.8 ผ้าทอขมุก คือ การทอที่ใช้เทคนิคเพิ่มเส้นด้ายยืนเข้าไปในผืนผ้า โดยเตรียมเส้นด้ายยืนพิเศษไว้ตอนบนของกี่เหนือเส้นด้ายธรรมดาที่ขึงไว้ ลวดลายบนผืนผ้าที่เกิดขึ้นอยู่ที่การใช้ตะกอลอยยกเส้นด้ายพิเศษ ลวดลายที่ได้คล้ายการทอจกและการทอชิด

แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน

แนวคิดเรื่องธุรกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชนในประเทศไทยเพิ่งได้รับการประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมจากรัฐบาลไทยเป็นอย่างมากหลังเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจของไทยในปี พ.ศ. 2540 เพื่อให้การประกอบอาชีพในชุมชนของไทยได้เกิดการรวมตัวกัน และทำเป็นเชิงธุรกิจการค้า มีกำไร เป็นระบบมากขึ้นนั่นเอง ในความหมายของธุรกิจชุมชน หมายถึง การประกอบการหรือกิจกรรมที่ บุคคลหรือองค์กรในชุมชนมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของกิจกรรม และ/หรือช่วยดำเนินงานบางส่วนหรือทั้งหมด โดยประสานความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ มีการเรียนรู้ และการจัดการร่วมกันเพื่อดำเนินการ ในกิจกรรมการผลิต การแปรรูป การค้า และการบริการที่มุ่งพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนได้อย่าง สอดคล้องกับสังคม วัฒนธรรม ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของชุมชน อันจะนำไปสู่ชีวิต ความเป็นอยู่ที่ดี และการพัฒนาที่ยั่งยืน (ปาริชาติ วลัยเสถียร, 2540; เพ็ชรี ฐปะวิเชตร์, 2547)

จากการศึกษาเอกสารการจัดการธุรกิจชุมชน (กระทรวงศึกษาธิการ และทบวงมหาวิทยาลัย, 2545, หน้า 13) พบว่า ธุรกิจชุมชนโดยทั่วไปจะมีลักษณะจำเพาะที่แตกต่างจากการประกอบธุรกิจ ของเอกชนทั่ว ๆ ไป โดยสามารถแบ่งลักษณะของธุรกิจชุมชนได้ ดังนี้

1. เป็นธุรกิจขนาดเล็ก

ธุรกิจชุมชนมักเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ทำให้มีความคล่องตัวในการบริหารและการบริการ ผู้บริหารหรือตัวแทนกลุ่มสามารถตัดสินใจในธุรกิจได้ทันทีและรวดเร็ว เพราะการบริหารงานที่ไม่ซับซ้อน สามารถตัดสินใจปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์หรือการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมและตลาดที่ปรับเปลี่ยนตลอดเวลา รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากสมาชิก ของกลุ่มได้อย่างรวดเร็ว

2. รายได้จากยอดขายในระยะเริ่มต้นไม่มากนัก

ธุรกิจชุมชนโดยทั่วไปจะทำการจำหน่ายสินค้า บริการ หรือผลิตสินค้าในปริมาณที่สามารถคุ้มทุน และมีผลกำไรบ้าง เพื่อแบ่งให้แก่สมาชิกตามปกติโดยคำนึงถึงขนาดของตลาดที่มีอยู่เป็นสำคัญ จึงทำให้รายได้จากยอดขายไม่มากนัก แต่เพียงพอที่จะทำให้ธุรกิจดำเนินกิจการอยู่ได้อย่างราบรื่น และมีผลในการสร้างงานให้แก่สมาชิกเพื่อช่วยเสริมการดำรงชีพให้อยู่ได้ในบรรดาสมาชิกด้วยกัน

3. ต้นทุนในการดำเนินกิจการค่อนข้างต่ำ

ธุรกิจชุมชนนั้น โดยหลักการจะดำเนินงานโดยเน้นให้คนมีงานทำภายใต้สภาพการทำงานที่เป็นมิตรพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และคนทำงานในธุรกิจชุมชนนี้จะต้องทำงานอย่างมีความสุข มีความพึงพอใจในการทำงาน หากมีสมาชิกในชุมชนร่วมดำเนินการจำนวนมากอาจมีการว่าจ้างหรือแบ่งงานกันทำ นั่นหมายความว่าสมาชิกในธุรกิจชุมชนไม่จำเป็นต้องรับค่าจ้างมาก

ในขณะเดียวกันต้นทุนในการจัดหาอุปกรณ์และเครื่องใช้ของธุรกิจชุมชนจะใช้ตามความจำเป็นในการประกอบธุรกิจนั้น ๆ ซึ่งธุรกิจชุมชนจะเน้นการประหยัด ไม่ฟุ่มเฟือย และดำเนินการให้สอดคล้องตามทฤษฎีเศรษฐกิจแบบพอเพียง

4. การติดต่อและการให้บริการกับลูกค้าเป็นไปอย่างใกล้ชิด

ธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่แล้วจะมีการดำเนินงานโดยสมาชิกในชุมชนที่มีวัตถุประสงค์การประกอบอาชีพเดียวกันและมักลงมือทำงานเอง ซึ่งทำให้การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าที่มาใช้บริการในธุรกิจเป็นไปในลักษณะเป็นกันเองและมีความคุ้นเคยกันด้วยเป็นคนในชุมชนเดียวกันจากการที่เป็นเพื่อนบ้าน ช่วยทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจชุมชนทราบความต้องการของลูกค้าโดยตรง แต่ถ้าหากลูกค้าเป็นคนนอกชุมชนก็จะได้รับบริการที่เป็นกันเองมีน้ำใจจริงแบบคนชนบท

5. การเริ่มต้นธุรกิจชุมชนค่อนข้างทำได้ง่าย

ธุรกิจชุมชนสามารถเริ่มต้นได้ง่าย โดยคณะบุคคลที่อาจไม่ใช่เครือญาติแต่เป็นคนในชุมชนเดียวกันที่มีเป้าหมายเดียวกันในการประกอบอาชีพ หรือมีวัตถุประสงค์ที่จะทำธุรกิจร่วมกันเพื่อประโยชน์ของกลุ่มและชุมชน การที่มีบุคคลจำนวนหนึ่งสนใจทำธุรกิจร่วมกันมีผลทำให้ปัญหาเงินทุนจะไม่เป็นอุปสรรค เนื่องจากมีการระดมเงินลงทุนจากสมาชิกหรือทำการกู้ยืมกับสถาบันการเงินหรือฝ่ายปกครองท้องถิ่นในลักษณะเป็นกลุ่มซึ่งจะได้รับการสนับสนุนจากนโยบายส่งเสริมการทำธุรกิจชุมชนของหน่วยงานภาครัฐและของประเทศ

อนึ่ง การใช้เงินลงทุนในการทำธุรกิจชุมชนโดยส่วนใหญ่จะไม่มาก และสมาชิกทุกคนที่เป็นสมาชิกจะมีความเป็นเจ้าของ โดยไม่มีลักษณะที่เป็นเจ้าของผูกขาดแต่เพียงผู้เดียว แต่อาจจะมีตัวแทนของกลุ่มที่ได้รับเลือกให้ทำหน้าที่บริหารจัดการ หรือเป็นตัวแทนที่ได้รับการยอมรับจากสมาชิกในด้านการเงิน

ประเภทของธุรกิจชุมชน

การศึกษาการแบ่งประเภทของธุรกิจชุมชน พบว่า มีการแบ่งตามลักษณะของการผลิต แบ่งตามระดับยอดขาย และแบ่งตามระดับความเข้มแข็งของกลุ่ม ดังนี้

1. การแบ่งประเภทธุรกิจชุมชนตามลักษณะการผลิต

จากการศึกษาเอกสารเรื่องการจัดการธุรกิจชุมชน (กระทรวงศึกษาธิการ และทบวงมหาวิทยาลัย, 2545, หน้า 13-14) พบว่า มีการแบ่งเป็น 4 ประเภท คือ ธุรกิจการผลิต ธุรกิจการค้าปลีก ธุรกิจการค้าส่ง และธุรกิจบริการ ตามรายละเอียด ดังนี้

1.1 ธุรกิจการผลิต หมายถึง การผลิตสินค้า โดยการนำเอาวัสดุ หรือสินค้าบางชนิดมาแปรสภาพให้เป็นสินค้าใหม่ มีรูปแบบใหม่ ธุรกิจชุมชนที่ดำเนินการทางด้านการผลิตจะทำการผลิตในครัวเรือน ซึ่งอาศัยวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น อาทิ ผลิตเครื่องปั้นดินเผา ผลิตเครื่องจักสาน ทอผ้า อุตสาหกรรมจากไม้หรือธุรกิจชุมชนที่ทำการผลิตในกระบวนการที่ต้องอาศัยคนงานจำนวนหนึ่ง เช่น การผลิตเส้นไหม การผลิตซีอิ้วในท้องถิ่น เป็นต้น ธุรกิจชุมชนที่ทำการผลิตเองอาจจะดำเนินการจำหน่ายสินค้าที่ผลิตได้เอง หรืออาจจะขายสินค้าที่ผลิตได้ให้พ่อค้าคนกลาง หรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่อไป

1.2 ธุรกิจค้าปลีก หมายถึง กิจการที่ทำการขายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภค ณ จุดที่ทำการขาย สินค้าที่นิยมจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ได้แก่ สินค้าอุปโภค สินค้าบริโภคทุกชนิด ตั้งแต่ของใช้จำเป็นในบ้าน เช่น ยาสิฟอน สบู่ ผงซักฟอก หรือสินค้าประเภทอาหาร อาทิ ขนมขบเคี้ยว อาหารกระป๋อง หรือประเภทยารักษาโรค เช่น ยาแก้ปวด ยาธาตุ ยาสามัญประจำบ้าน ตลอดจนถึงสินค้าประเภทของเล่นเด็ก เครื่องเขียน เป็นต้น ธุรกิจประเภทนี้เน้นการร่วมลงทุนของสมาชิก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจัดหาสินค้ามาจำหน่ายในบรรดาสมาชิก และผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิกเพื่อลดค่าใช้จ่ายจากการที่จะต้องซื้อจากพ่อค้าคนกลางที่กำหนดอัตรากำไรไว้สูง

1.3 ธุรกิจค้าส่ง หมายถึง กิจการที่ดำเนินการรับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเป็นจำนวนครั้งละมาก ๆ และนำสินค้านั้นมาขายต่อให้กับพ่อค้าปลีกหลาย ๆ รายต่อไป ธุรกิจค้าส่งนี้สามารถที่จะทำการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตได้ทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นโรงสีข้าว อาหารแปรรูป อาหารกระป๋อง เสื้อผ้า รองเท้า เครื่องประดับ ธุรกิจประเภทนี้อาจจะนับได้ว่าเป็นธุรกิจชุมชนขนาดใหญ่ และมีความมั่นคงพอสมควรแล้ว

1.4 ธุรกิจบริการ หมายถึง การรวมกลุ่มของสมาชิกเพื่อประกอบธุรกิจบริการคือสินค้าที่ไม่สามารถจับต้องได้ แต่สามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้รับบริการ ตัวอย่างของธุรกิจบริการ ได้แก่ การวางแผนโบราณไทยและอบสมุนไพร บริการรักษาโรคด้วยยาสมุนไพร บริการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ในทางวัฒนธรรมและธรรมชาติ เป็นต้น

2. การแบ่งประเภทธุรกิจชุมชนตามระดับยอดจำหน่าย

สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ (2546, หน้า 1) ได้ให้คำจำกัดความเกี่ยวกับการแบ่งกลุ่มธุรกิจชุมชนที่เป็นเป้าหมายในการศึกษา เพื่อประเมินปัญหาและความต้องการของธุรกิจชุมชน โดยแบ่งกลุ่มเป็น 2 ประเภท ได้แก่ กลุ่มในพื้นที่ยากจน และกลุ่มธุรกิจชุมชนทั่วไป ดังนี้

2.1 กลุ่มในพื้นที่ยากจน หมายถึง กลุ่มธุรกิจที่อยู่ในตำบลที่มีระดับรายได้เฉลี่ยต่ำกว่าเส้นความยากจนของไทย คือ มีรายได้ 911 บาทต่อคนต่อเดือน

2.2 กลุ่มธุรกิจชุมชนทั่วไป หมายถึง กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีระดับยอดจำหน่ายต่อปี ตั้งแต่ 250,000 บาทขึ้นไป

3. การแบ่งประเภทธุรกิจชุมชนตามระดับความเข้มแข็งของกลุ่ม

นอกจากการแบ่งกลุ่มประเภทธุรกิจชุมชนตามระดับของยอดจำหน่ายแล้ว สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ (2546, หน้า 1) ยังแบ่งกลุ่มธุรกิจชุมชนตามระดับความเข้มแข็งของกลุ่มออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ กลุ่มที่เข้มแข็ง และกลุ่มที่ไม่เข้มแข็ง ดังนี้

3.1 กลุ่มที่เข้มแข็ง มีนัยอยู่ 2 ประเด็น คือ กลุ่มธุรกิจทั่วไปที่มียอดจำหน่ายต่อปี ตั้งแต่ 250,000 บาทขึ้นไป ซึ่งมีความเข้มแข็งเนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีประสพผลสำเร็จในการดำเนินงาน หรืออีกนัยหนึ่ง กลุ่มที่เข้มแข็งเป็นกลุ่มในพื้นที่ยากจน แต่สมาชิกมีความรักใคร่สามัคคี มีส่วนร่วมในการดำเนินงานทุกขั้นตอน และมีความสามารถในการผลิตและจำหน่ายผลผลิตได้ด้วยตัวเอง

3.2 กลุ่มที่ไม่เข้มแข็ง หมายถึง กลุ่มธุรกิจชุมชนในพื้นที่ยากจน และประเมินตนเองว่าไม่เข้มแข็ง เนื่องจากสมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการดำเนินงาน โดยเฉพาะในการตัดสินใจ รวมทั้งกลุ่มไม่สามารถผลิตและจำหน่ายได้ด้วยตนเอง

แนวทางพัฒนาธุรกิจชุมชน

ในการดำเนินงานของเศรษฐกิจและธุรกิจชุมชนโดยทั่วไปแล้ว มีตัวแปรหลักที่เกี่ยวข้อง 3 ประการ คือ เรื่องทุน การผลิต และการตลาด ในเรื่องทุนนั้น นันทิยา หุตานุกัตร์ (2541) ได้จัดประเภททุนชุมชนไว้ 3 ประเภท คือ ทุนทางสังคมหรือทุนทางวัฒนธรรม ทุนที่เป็นเงินตรา และทุนจากฐานทรัพยากรธรรมชาติ ซึ่งมีสาระสำคัญ ดังนี้

1. ทุนทางสังคมหรือทุนทางวัฒนธรรม เป็นทุนที่เกิดจากวิถีชีวิตและความสัมพันธ์ของคนในชุมชน ตั้งแต่ระดับบุคคล ครอบครัว เครือญาติ และระดับชุมชน โดยมีคุณลักษณะที่ดีทั้งของผู้นำชุมชนและสมาชิกในชุมชน เช่น มีความรู้ ความชำนาญของภูมิปัญญาอย่างหลากหลาย มีความรับผิดชอบ สมานฉันท์ สามัคคีในชุมชน เป็นต้น

2. ทุนที่เป็นเงินตรา คือ ทุนที่อยู่ในรูปของตัวเงิน เพื่อใช้เป็นตัวกลางในการดำเนินการต่าง ๆ เช่น ค่าจ้างแรงงานหรือค่าตอบแทน ค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่าเช่า ค่าใช้จ่ายในการซื้อสิ่งของหรือทรัพย์สินที่ดิน อาคาร และค่าดำเนินการในการบริหารจัดการ เป็นต้น โดยมีแหล่งทุนทั้งจากภาครัฐ และเอกชน รวมทั้งจากการระดมทุนของสมาชิกหรือผู้บริโภค

3. ทุนจากฐานทรัพยากรธรรมชาติ เป็นทุนที่เกิดขึ้นและมีอยู่ตามธรรมชาติ ทั้งที่มีอยู่ในชุมชน และมีอยู่นอกชุมชน เช่น ดิน น้ำ และป่าไม้ โดยมีเงื่อนไขในการใช้เป็นทุนชุมชน คือ เป็นฐานทรัพยากรที่ชุมชนมีอำนาจร่วมกันในการจัดการนั่นเอง

จากการวิเคราะห์และจัดลำดับปัญหาของธุรกิจชุมชนโดยสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ (2546, หน้า 13-14) พบว่า ปัญหาของธุรกิจชุมชนที่สำคัญจากมากไปหาน้อย ได้แก่ กลุ่มธุรกิจชุมชนขาดการวิเคราะห์ศักยภาพ ปัญหา และความต้องการของกลุ่มชุมชน ขาดทักษะการบริหารจัดการ บางกลุ่มอาจขาดทักษะในการผลิต ขาดการวางแผนธุรกิจชุมชน และการวิเคราะห์ตลาด ขาดการจัดลำดับความสำคัญการใช้เงิน และขาดเงินทุนหมุนเวียน

ปัญหาดังกล่าวมีความเกี่ยวข้องเชื่อมโยงกัน การขาดการวิเคราะห์ศักยภาพ ปัญหาและความต้องการของชุมชนและกลุ่ม ทำให้กลุ่มเริ่มต้นกิจกรรมที่ไม่สอดคล้องกับความสามารถของกลุ่ม ทำให้ประสบปัญหาในการบริหารจัดการ และขาดการวิเคราะห์วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มที่เชื่อมโยงกับชุมชน การเริ่มต้นจึงอาจเน้นการผลิตเพื่อจำหน่ายในตลาดภายนอกเป็นสำคัญ ทำให้ประสบปัญหาด้านการตลาด ส่วนการขาดเงินทุนเป็นปัญหาที่สามารถแก้ไขได้ ซึ่งขึ้นอยู่กับ การเลือกผลิตสินค้าที่เหมาะสม ประกอบกับความสามารถในการบริหารจัดการ แต่หากกลุ่มขาดความรู้ในการบริหารจัดการ การผลิตและความรู้และขาดข้อมูลด้านการตลาด ย่อมจะทำให้เกิดปัญหาการใช้เงินทุนโดยไม่จัดลำดับความสำคัญ คือ มุ่งเน้นการสร้างอาคาร และซื้ออุปกรณ์เครื่องจักรมากกว่าการใช้เงินทุนในการพัฒนาความสามารถของทรัพยากรบุคคลในกลุ่ม

เมื่อกลุ่มธุรกิจชุมชนเกิดขึ้นแล้ว กลุ่มอาจประสบปัญหาในการพัฒนา คือ การขาดบุคลากรที่มีความรู้เฉพาะทาง หรือขาดการพัฒนาความรู้ในแนวคิด เช่น ด้านการบัญชี การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ความรู้ด้านกฎหมาย การทำสัญญา ทำให้กลุ่มไม่สามารถขยายกิจการธุรกิจชุมชนได้ แม้ว่าจะมีตลาดที่มีศักยภาพ ปัญหารองลงมา คือ การไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร การเผยแพร่ข้อมูลสินค้าของกลุ่ม โดยเฉพาะในกลุ่มที่ต้องพึ่งต้องตลาดภายนอก หรือกลุ่มที่ต้องการขยายตลาดไปสู่ภายนอก

นอกจากนี้การพัฒนาธุรกิจชุมชนให้มีความยั่งยืน สามารถสร้างรายได้เสริมให้แก่สมาชิกในชุมชนนั้นขึ้นอยู่กับองค์ประกอบ ดังนี้ (กระทรวงศึกษาธิการ และทบวงมหาวิทยาลัย, 2545, หน้า 18-19)

1. คุณธรรม จริยธรรม ในการทำธุรกิจชุมชน
2. ทักษะที่ดี ต่อการทำธุรกิจชุมชน ต่อตัวเอง และ ต่อผู้อื่น
3. ความสามัคคีในหมู่คณะ
4. การบริหารที่โปร่งใสและเป็นระบบที่ดี
5. องค์ความรู้ ซึ่งประกอบไปด้วย ความรู้และความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่ตนดำเนินการ ความรู้ในเรื่องการจัดการ เช่น ความสามารถสร้างเครือข่ายในการดำเนินงานให้เติบโตกว้างขวาง และความรู้ ความสามารถในการสร้างวัฒนธรรมองค์กร

6. การจัดการทางด้านการตลาดและการจัดการความรู้
7. การใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมกับธุรกิจ
8. การประเมินผลการดำเนินงานขององค์กร
9. ความรู้ในเรื่องการเงิน การบัญชี และภาษี
10. การสร้างแรงจูงใจให้กับสมาชิกในชุมชน
11. การกำหนดเป้าหมาย และวางแผนดำเนินการเพื่อให้สนับสนุนเป้าหมายที่ได้วางไว้

โดยผู้ประกอบการต้องมีความรู้บางประการที่จะช่วยในการพัฒนาธุรกิจชุมชนได้ ซึ่งได้แก่

1. ต้องรู้แหล่งทรัพยากรในชุมชน ซึ่งสามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท ดังนี้
 - 1.1 ทรัพยากรมนุษย์ เช่น ความสามารถของบุคคลที่จะดำเนินงาน
 - 1.2 ทรัพยากรที่ไม่ใช่มนุษย์ เช่น แหล่งวัตถุดิบ พลังงาน สิ่งแวดล้อม ท่าเลที่ตั้ง

สาธารณูปโภค เทคโนโลยี ความรู้ ภูมิปัญญาและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

2. ต้องสามารถทำการตลาดให้แก่สินค้าที่ผลิตได้ ซึ่งจำเป็นที่จะต้องทำการวิจัยเกี่ยวกับความต้องการของตลาดและผู้บริโภค

3. ต้องรู้แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ

การมีส่วนร่วมในการจัดการธุรกิจชุมชน

จากการศึกษาถึงความหมายของการมีส่วนร่วม พบว่า โดยทั่วไปให้ความหมายการมีส่วนร่วมของชุมชนว่า การที่ประชาชนหรือชุมชนพัฒนาขีดความสามารถของตนเองในการจัดและควบคุมการใช้และการกระจายปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ในสังคม เพื่อประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตทางเศรษฐกิจและสังคมตามความจำเป็นอย่างสมศักดิ์ศรีในฐานะสมาชิก ในการมีส่วนร่วมประชาชนได้พัฒนาทัศนคติและภูมิปัญญา (ทวีทอง หงษ์วิวัฒน์, 2527)

การมีส่วนร่วมของราชการนั้นมีหลายระดับหรือขั้นตอน ดังที่ เจมส์ คีร์ ปิ่นทอง (2533) ได้แยกแยะขั้นตอนหรือระดับที่ชุมชนควรมีส่วนร่วมไว้ 4 ขั้นตอน คือ

1. การมีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหาและสาเหตุของปัญหา
2. การมีส่วนร่วมในการวางแผนการดำเนินการ
3. การมีส่วนร่วมในการลงทุน และปฏิบัติงาน
4. การมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาและการติดตามประเมินผลงาน

การมีส่วนร่วมในการพัฒนาของชุมชนนั้น จะต้องเป็นการมีส่วนร่วมที่ชุมชนมีอิสรภาพและความเต็มใจในการเข้าร่วม มิใช่การมีส่วนร่วมเพราะความเกรงใจหรือถูกขอร้องจากเจ้าหน้าที่หรือผู้มีอำนาจ โดยเปิดโอกาสให้ชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมรับผิดชอบในเรื่องต่าง ๆ อันมีผลกระทบต่อชุมชนเอง ความสามารถที่ทำให้ชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาเพื่อแก้ไขปัญหาและแนะนำซึ่งสภาพความเป็นอยู่ของชุมชนที่ดีขึ้นได้นั้น ผู้นำการเปลี่ยนแปลงต้องยอมรับว่า มนุษย์ทุกคนต่างมีความปรารถนาที่จะอยู่ร่วมกับผู้อื่น และพร้อมที่จะอุทิศตนเพื่อกิจกรรมของชุมชน ขณะเดียวกันต้องยอมรับด้วยความบริสุทธิ์ใจว่า มนุษย์นั้นสามารถพัฒนาได้ถ้ามีโอกาสและคำชี้แนะที่ถูกต้อง (นำชัย ทุนพล, 2539)

นอกจากนี้ ทวีทอง หงษ์วิวัฒน์ (2527) ได้กล่าวถึงความล้มเหลวในการดำเนินการพัฒนาประเทศในอดีตของไทยเป็นเวลากว่า 20 ปีมาแล้วว่า เกิดจากการให้ความสำคัญกับบทบาทของคนนอกชุมชน มากกว่าความสามารถของคนในชุมชน ซึ่งทำให้การดำเนินงานขาดประสิทธิภาพ ดังนั้นจึงต้องทำการเปลี่ยนแปลงโดยให้ชุมชนเป็นผู้กำหนดเป้าหมาย มีส่วนร่วมในการวิเคราะห์ปัญหาและแสวงหาทางออกด้วยตัวของเขาเอง รวมทั้งการตัดสินใจและการประเมินผลด้วยตนเอง ว่าดีหรือไม่อย่างไร

ในปัจจุบันมีการกล่าวถึงแนวคิดการมีส่วนร่วมของชุมชนกันอย่างแพร่หลายในทุกมิติของสังคม แต่ก็ยังมองในทัศนะและการตีความที่แตกต่างกันไป นักวิชาการที่ทรงคุณวุฒิ เช่น เสน่ห์ จามริก (2527) ได้กล่าวเป็นเวลากว่า 20 ปีเช่นกันว่า การมีส่วนร่วมของชุมชนเป็นกระบวนการเรียนรู้ซึ่งกันและกันของทุกฝ่าย โดยเริ่มต้นจากการเข้าร่วมกิจกรรมที่มีผลประโยชน์ต่อส่วนรวม เป็นกิจกรรมที่สัมพันธ์กับปัญหาและความต้องการของชุมชน และสุริชัย หวันแก้ว (2530) มีความเห็นว่า การมีส่วนร่วม คือ การที่ชุมชนสามารถควบคุมทรัพยากรและสถาบันต่าง ๆ ตามสถานะสังคมที่เป็นอยู่ เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมของชุมชนในการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพ จะต้องยึดแนวปฏิบัติ ดังนี้

1. ต้องถือว่าชุมชนเป็นหลักในการแก้ปัญหาแบบการพึ่งตนเอง องค์กรจากส่วนกลางหรือหน่วยงานภาครัฐเป็นเพียงแค่ตัวกระตุ้น ตัวเสริม หรือสนับสนุนเท่านั้น
2. กิจกรรมการพัฒนาจะต้องเริ่มจากพื้นฐานของชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแก้ปัญหาและสร้างความมั่นใจในตนเองของคนในชุมชนนั้น ๆ
3. การมีส่วนร่วมของชุมชนจะครอบคลุมถึงการกระจาย และการสื่อสารข้อมูลเพื่อการพัฒนาจิตความรู้ความสามารถในการแก้ไขปัญหาของชุมชนในท้องถิ่นด้วย

การมีส่วนร่วมนั้นก่อให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินการสำคัญหลายประการ กล่าวคือ ทำให้เกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผลในการดำเนินการ ทำให้พฤติกรรมของบุคคลสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กร ลดความขัดแย้งระหว่างบุคลิกภาพส่วนบุคคลกับองค์กร ทำให้เกิดการ ทำงานเป็นทีม นอกจากนี้ยังเป็นการสร้าง แรงจูงใจโดยสนองความต้องการทางจิตใจตามทฤษฎีของมาสโลว์ (ธรรมรส โชติคุณุชร, 2536, หน้า 228-230)

การมีส่วนร่วมนี้มีหลักการสำคัญ 5 ประการ ประกอบด้วย การทำงานที่อาศัยประสบการณ์เดิมของสมาชิก เป็นการทำงานที่ทำให้เกิดประสบการณ์การเรียนรู้และความคิดที่ ทำทลายแปลกใหม่อย่างต่อเนื่อง เป็นการเรียนรู้ที่มีปฏิสัมพันธ์กันเองระหว่างสมาชิก และระหว่างสมาชิกกับวิทยากร เป็นการขยายความคิดที่มีอยู่ให้ขยายกว้างออกไป รวมถึงมีการสื่อสารด้วยวิธีการพูด การเขียน เพื่อแลกเปลี่ยน วิเคราะห์ และสังเคราะห์ความคิด โดยที่ระดับการมีส่วนร่วมของประชาชนในการพัฒนานั้น สามารถแบ่งเป็น 5 ระดับ คือ การมีส่วนร่วมพิจารณาค้นคว้าหาปัญหา การมีส่วนร่วมค้นหาสาเหตุของปัญหา การมีส่วนร่วมพิจารณาแนวทางและวิธีการในการแก้ไขปัญหา การมีส่วนร่วมดำเนินการแก้ไขปัญหาและการมีส่วนร่วมในการประเมินผลการดำเนินการ (อคิด รพีพัฒน์ อ่างใน ภิรมย์ จงคำอาจ, 2545, หน้า 13)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาสภาพการดำเนินการรวมกลุ่มของกลุ่มทอผ้าบ้านแม่วังช้าง อำเภोजันทพะเยา และเพื่อหาแนวทางพัฒนากลุ่มให้สามารถดำเนินการรวมกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันส่งผลต่อการดำเนินการประกอบอาชีพทอผ้าของกลุ่ม จนสามารถยกระดับการผลิต การตลาดไปสู่การดำเนินการธุรกิจชุมชนอันเป็นสิ่งที่อำเภอและจังหวัดมีความคาดหวัง

นัยรัตน์ เหลี่ยมวานิช (2547) ได้ศึกษากระบวนการเรียนรู้การรวมกลุ่มและการมีส่วนร่วมของกลุ่มสตรีผู้ประกอบการอาชีพพื้นเมือง อำเภอเวียงสา จังหวัดน่าน พบว่า มีกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองในจังหวัดน่านอยู่ 7 กลุ่มใหญ่ ๆ ซึ่งกระบวนการเรียนรู้ การรวมกลุ่ม และการมีส่วนร่วมของสตรีผู้ประกอบการอาชีพพื้นเมืองมีปัจจัยที่ส่งเสริมการเรียนรู้อยู่ 7 ปัจจัย ได้แก่ ครอบครัว โรงเรียน กลุ่มเพื่อน กลุ่มอาชีพ กลุ่มผู้นำ และกิจกรรมชุมชน รวมถึงหน่วยงานภายนอก คือ พัฒนาชุมชน ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน และองค์การบริหารส่วนตำบล ส่วนการรวมกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองของกลุ่มสตรีผู้ประกอบการอาชีพพื้นเมือง อำเภอเวียงสา จังหวัดน่าน มีลักษณะเป็นกลุ่มจัดตั้งขึ้นอยู่กับปัจจัย 3 ประการ ได้แก่ กลุ่มผู้นำ สมาชิก และหน่วยงานที่ส่งเสริมและสนับสนุน โดยพัฒนาชุมชนจะเข้ามาดูแลเรื่องการบริหารและจัดการกลุ่มอย่างใกล้ชิด และเน้นให้คณะกรรมการดำเนินงานภายใต้การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียนให้ความรู้เพิ่มเติม เรื่องการทอผ้าพื้นเมือง และองค์การบริหารส่วนตำบลให้การสนับสนุนเรื่องงบประมาณ และการจัดการสร้างสถานที่ก่อตั้งศูนย์ทอผ้า การศึกษาการมีส่วนร่วมของกลุ่มสตรีผู้ประกอบการอาชีพทอผ้าพื้นเมืองอำเภอเวียงสา จังหวัดน่าน พบว่า มี 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มทอผ้าบ้านคอนไชย และกลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม ที่สมาชิกอยู่ในระดับการมีส่วนร่วมแบบแท้จริง แบบปานกลาง และแบบเทียม

สมประสงค์ บุญเกิด (2544) ศึกษาเรื่องการดำเนินธุรกิจชุมชนชนบทภาคเหนือ โดยกำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยไว้ 2 ประการ คือ เพื่อศึกษาทุนที่มีอยู่ทั้งในและนอกชุมชน ที่ชุมชนสามารถใช้เพื่อการจัดการธุรกิจชุมชน และศึกษาการดำเนินการธุรกิจชุมชนแบบต่าง ๆ ที่มีอยู่ในชุมชนโดยใช้การสัมภาษณ์และการสังเกตที่อาศัยแนวทางการวิเคราะห์ สังเคราะห์ การดำเนินงานของชุมชนในการแก้ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน โดยการวิเคราะห์สาระของความป็นมา ในการแก้ปัญหาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ผลการวิจัยพบว่า ทุนที่ชุมชนใช้ในการดำเนินธุรกิจมีทั้ง ทุนที่เป็นรูปธรรมและนามธรรม ทุนที่เป็นรูปธรรม ได้แก่ ฐานทรัพยากรธรรมชาติ และทุนที่เป็น วัตถุในรูปทรัพย์สิน หรืออุปกรณ์ต่าง ๆ ส่วนทุนที่เป็นนามธรรม ได้แก่ วัฒนธรรม ประเพณี

ภูมิปัญญาท้องถิ่นและความสัมพันธ์ทางสังคมในชุมชน องค์ความรู้สมัยใหม่จากการสนับสนุนขององค์กรภายนอก และกลุ่มองค์กรและเครือข่ายทางสังคมระหว่างกลุ่มหรือบุคคลในชุมชนกับนอกชุมชน โดยกลุ่มต่าง ๆ ในชุมชนได้พัฒนาการเรียนรู้จนสามารถมองเห็นถึงความเจริญเติบโตของกลุ่มทั้งในเชิงปริมาณก็คือ กลุ่มองค์กรสามารถมีจำนวนสมาชิกเพิ่มมากขึ้นและในเชิงคุณภาพก็คือ กลุ่มองค์กรสามารถพัฒนาความสามารถ ทักษะ ความรู้ ความคิด ขยายจากระดับหมู่บ้านขึ้นไปจนถึงระดับจังหวัดหรือระดับชาติ เพื่อสร้างความเข้มแข็งของชุมชนในด้านเศรษฐกิจ

สมศักดิ์ เตชะเอราวัณ (2544) ได้ศึกษาเรื่องการจัดการธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม : กรณีศึกษาบ้านแม่กำปอง กิ่งอำเภอแม่ออน จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพและความพร้อมด้านการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม ปัญหาและอุปสรรคในการจัดการธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม และเพื่อเสนอแนะแนวทางการที่เหมาะสมกับธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาประกอบด้วย ผู้นำทางการและไม่เป็นทางการ ประชาชนในพื้นที่ กลุ่มนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการ และกลุ่มนักธุรกิจเจ้าของสถานประกอบการที่กำลังทำและสนใจจะทำโฮมสเตย์ในจังหวัดเชียงใหม่ ข้อมูลที่จำเป็นสำหรับการศึกษาเก็บรวบรวมโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง แบบสอบถาม และการสังเกต ผลการศึกษาพบว่า การท่องเที่ยวเชิงนิเวศของหมู่บ้านแม่กำปองมีศักยภาพและความพร้อมอยู่ในระดับดีทั้งในด้านสิ่งดึงดูดใจ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก และความสามารถในการเข้าถึง แต่มีข้อจำกัดในด้านสภาพที่ไม่สามารถรองรับนักท่องเที่ยวจำนวนมากได้ ศักยภาพและความพร้อมของธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วมในด้านการดำเนินงาน การมีส่วนร่วมของชุมชน สิ่งอำนวยความสะดวก การให้บริการ ความปลอดภัยและการตลาด อยู่ในระดับที่สามารถให้บริการนักท่องเที่ยวได้เป็นอย่างดี อย่างไรก็ตามยังมีปัญหาและอุปสรรคอีก 4 ประเด็น ได้แก่ ด้านสภาพของพื้นที่ การจัดการธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม รูปแบบการดำเนินงานแบบมีส่วนร่วม และการตลาด

อุษา โสทรจิตร (2545) ได้ศึกษาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจชุมชน สำหรับกลุ่มผู้ผลิตกระดาษจากใยสับปะรด บ้านทรายมูล ตำบลเสด็จ อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง โดยเฉพาะในด้านการบริหารจัดการ ด้านตลาด และการให้การส่งเสริมสนับสนุน เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่ สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตกระดาษจากใยสับปะรด บ้านทรายมูล ผู้นำในท้องถิ่น นักวิชาการ และผู้เชี่ยวชาญในเขตอำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง และผู้บริโภครวมถึงผู้ซื้อกระดาษจากใยสับปะรด ผลการวิจัยด้านการบริหารจัดการ พบว่า สมาชิกกลุ่มแบ่งหน้าที่

ความรับผิดชอบตามลักษณะการผลิตตามขั้นตอน ส่วนงานด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ และการเงินบัญชี ยังไม่มีผู้รับผิดชอบโดยตรง แต่ส่วนใหญ่จะมีเลขานุการกลุ่มเป็นผู้รับผิดชอบ จึงควรจัดระบบการบริหารจัดการ โดยแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้ชัดเจนครอบคลุมทุกด้าน ตามลักษณะงาน และความรู้ความสามารถของสมาชิก การจัดการทางด้านการตลาดพบว่า ยังขาด นักการตลาด หรือผู้ที่ทำหน้าที่ทางด้านการตลาด แต่มีเจ้าหน้าที่ในภาครัฐบาลเป็นผู้ประสาน ติดต่อ และควรปลูกฝังความคิดในด้านการตลาด โดยนักวิชาการ ผู้เชี่ยวชาญ หรือผู้นำชุมชน กลุ่มควรสำรวจตลาด เพื่อหาข้อมูลความต้องการของตลาดหรือผู้บริโภค และนำข้อมูลมาวางแผน การผลิตให้สอดคล้องหรือตรงกับความต้องการ รวมถึงต้องมีการประชาสัมพันธ์ควบคู่กันไป โดยประสานขอความร่วมมือจากหน่วยงานต่าง ๆ ในระดับจังหวัด ทั้งภาครัฐบาล และเอกชน เพื่อให้ประชาชนทั่วไปได้ทราบ และรู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ซึ่งสามารถขยายตลาดไปสู่ลูกค้า รายย่อยได้เพิ่มขึ้น ทางด้านการส่งเสริม สนับสนุน พบว่า กลุ่มได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงาน ในภาครัฐบาลและเอกชน ผู้นำชุมชน ได้แก่ พาณิชย์จังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด พัฒนาการ อำเภอเมืองลำปาง กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สหกรณ์ส่งเสริม ผู้ปลูกสับปะรด หอการค้าจังหวัด ลำปาง สถาบันการศึกษาในจังหวัดลำปาง บัณฑิตกองทุนหมู่บ้าน ซึ่งการให้การส่งเสริม สนับสนุนดังกล่าว ควรจะจัดทำแผนงาน หรือโครงการประสานแผนความร่วมมือร่วมกันอย่างต่อเนื่อง

ดวงพร อ่อนหวาน (2545) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชนเขตภาคเหนือ ของประเทศไทย ในประเด็นสำคัญ 2 ประการ คือ ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชน และหาแนวทางในการพัฒนาปัจจัยเหล่านั้น ให้อยู่ในลักษณะที่เอื้อต่อการพัฒนาธุรกิจชุมชน อย่างต่อเนื่อง บทบาทของธุรกิจชุมชนในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของคนและชุมชน ตลอดจน แนวทางการพัฒนาบทบาทนี้ให้ดีและกว้างขวางยิ่งขึ้น โดยกำหนดขอบเขตธุรกิจชุมชนของผู้ผลิต ในพื้นที่จังหวัดภาคเหนือของประเทศไทย ได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่ พิชญ์โลก และลำพูน รวบรวม ข้อมูลจากกลุ่มธุรกิจชุมชน 3 กลุ่ม คือ ด้านหัตถกรรม ด้านแปรรูปอาหาร และด้านการปลูกผัก ปลอดภัยไร้พิษ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่ คณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม และ ผู้นำชุมชน ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชนในเขตภาคเหนือ ประกอบด้วย ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายในประกอบด้วย ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม การทำงานของคณะกรรมการ และความสามัคคี มีระเบียบวินัยของสมาชิกกลุ่ม ผลตอบแทนในรูปแบบ ของรายได้ ซึ่งเป็นส่วนผลักดันให้สมาชิกดำรงความเป็นสมาชิกของกลุ่มอยู่ต่อไป และมีผลตอบแทน

ที่ไม่ได้อยู่ในรูปของตัวเงินที่สมาชิกได้รับไป คือ ความรู้ความสามารถเพิ่มขึ้นและความภาคภูมิใจที่ได้รับ การยอมรับจากสังคม และหน่วยงานต่าง ๆ ปัจจัยด้านการจัดการ ซึ่งพบว่า ทุกกลุ่มจะมีรูปแบบโครงสร้างขององค์กรที่ชัดเจน ทำให้การทำงานภายในกลุ่มไม่ซ้ำซ้อน ไม่ขัดแย้งกัน ปัจจัยด้านความรู้ใหม่ ๆ เพราะทำให้กลุ่มสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้ดียิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ได้รับความนิยมจากผู้บริโภค และขยายตลาดเพิ่มได้เรื่อย ๆ ปัจจัยด้านแรงงานในชุมชน ทุกกลุ่มไม่มีการใช้แรงงานจากภายนอกกลุ่มเลย เพราะไม่มีปัญหาการขาดแคลนแรงงานหรือคุณภาพฝีมือของแรงงาน ปัจจัยด้านปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับภายนอก ทำให้ได้รับการสนับสนุน ส่งเสริมให้ความช่วยเหลือแก่กลุ่มเป็นอย่างดีอย่างต่อเนื่องตลอดมา ปัจจัยด้านเงินทุนกลุ่มจะได้รับความช่วยเหลือเป็นเงินทุนหมุนเวียน เพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มในรูปแบบต่าง ๆ ตั้งแต่เงินทุนให้เปล่า วัสดุอุปกรณ์ใช้ในการผลิต เงินกู้ไม่มีดอกเบี้ย หรือเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ส่วนปัจจัยภายนอกที่ทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จประกอบไปด้วย ด้านพื้นฐานทางสังคม จากพื้นฐานทางสังคมเดียวกันทำให้มีปัญหาคล้ายคลึงหรือเหมือนกันก่อให้เกิดความคิดความต้องการสอดคล้องกัน ปัจจัยด้านองค์กรภายนอกที่มาส่งเสริมสนับสนุนอย่างต่อเนื่องทั้งในรูปของการฝึกอบรมให้ความรู้ เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ หรือเงินกู้ยืม ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งมีผลทำให้บางกลุ่มได้เปรียบคู่แข่งด้านคู่แข่ง ธุรกิจชุมชนที่นำมาเป็นกรณีศึกษามีหลายกลุ่มที่มีคู่แข่งน้อย และปัจจัยด้านสื่อมวลชน

สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ (2546) ทำการประเมินปัญหาและความต้องการธุรกิจชุมชนในพื้นที่ยากจน 40 กลุ่มทั่วประเทศ และกลุ่มธุรกิจชุมชนทั่วไป 30 กลุ่ม ซึ่งอยู่นอกพื้นที่ยากจน ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่สำคัญยิ่งในการก่อตั้งกลุ่มธุรกิจชุมชน คือ การมีทุนทางสังคม ความอยู่รอดของธุรกิจขึ้นอยู่กับความสามารถในการเลือกสินค้าที่ผลิต การวางแผนการผลิต ความสามารถในการบริหารจัดการสมาชิก ส่วนการพัฒนากลุ่มขึ้นอยู่กับกรณีเครือข่ายสนับสนุนด้านวัตถุดิบ ตลาดและการแลกเปลี่ยนความรู้ประสบการณ์ซึ่งเป็นปัจจัยเอื้อที่สำคัญยิ่งต่อความอยู่รอดและการพัฒนาธุรกิจชุมชน ด้านการจัดสวัสดิการชุมชนขึ้นอยู่กับความผูกพันของธุรกิจที่มีต่อชุมชน ไม่ว่าจะรายได้ของธุรกิจจะมากหรือน้อยก็ตาม บทบาทภาครัฐในด้านการสนับสนุนกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ก่อตั้งแล้วให้ความเข้มแข็งยังไม่ปรากฏชัดเจน ภาครัฐมีส่วนช่วยให้เกิดกลุ่ม แต่ยังไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างบทบาทของรัฐกับความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชน ความสัมพันธ์กับธุรกิจเอกชนยังอยู่บนพื้นฐานของความไม่เท่าเทียมกันในการทำธุรกิจร่วมกันในลักษณะการทำงานแบบภาคี เป็นผลให้ภาคธุรกิจเอกชนยังไม่ได้รับความไว้วางใจจากธุรกิจชุมชน

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2546) ศึกษาเรื่องทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อผ้าไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะพื้นฐานของผู้ซื้อกับการตัดสินใจซื้อผ้าไทยของกลุ่มข้าราชการและเอกชน ศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผ้าไทยของกลุ่มข้าราชการและเอกชน ศึกษาแนวทางในการพัฒนาผ้าไทยให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และศึกษาการสืบทอดทางวัฒนธรรมของผ้าไทย เผยแพร่ให้ประชาชนรู้จักและเห็นคุณค่าที่จะนำมาใช้สอยในชีวิตประจำวันต่อไป โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มข้าราชการและลูกจ้างกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นตัวแทนหน่วยราชการ เนื่องจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงในการส่งเสริมการผลิต การตลาดของผ้าทอ อีกทั้งได้มีการณรงค์ให้มีการสวมใส่ผ้าไทยมาทำงาน และศึกษาจากกลุ่มเอกชน ซึ่งเป็นผู้ทำงานรัฐวิสาหกิจ บริษัทธุรกิจส่วนตัว และกลุ่มแม่บ้าน ผลการศึกษาพบว่า ลักษณะพื้นฐานของกลุ่มข้าราชการมีความสัมพันธ์กับปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ผ้าไทยมากกว่ากลุ่มเอกชน โดยปัจจัยด้านการซื้อหรือใช้ผ้าไทย จำนวนปีที่ใช้ผ้าไทย ความรู้เกี่ยวกับการใช้ผ้าไทย จะสัมพันธ์กับลักษณะพื้นฐานด้านอายุของกลุ่มข้าราชการและเอกชน และปัจจัยด้านเกณฑ์การตัดสินใจเลือกซื้อผ้าไทยกับสิ่งจูงใจในการใช้ผ้าไทย มีความสัมพันธ์กับลักษณะพื้นฐานด้านสถานภาพ การศึกษา และรายได้ของกลุ่มข้าราชการและเอกชน และปัจจัยด้านเกณฑ์การตัดสินใจซื้อผ้าไทยกับสิ่งจูงใจในการใช้ผ้าไทย มีความสัมพันธ์กับลักษณะพื้นฐานด้านตำแหน่งของกลุ่มข้าราชการและอาชีพของกลุ่มเอกชน ส่วนลักษณะพื้นฐานด้านสถานภาพ การศึกษา และรายได้ ของกลุ่มข้าราชการและเอกชนมีความสัมพันธ์กับปัจจัยการใช้ผ้าไทยต่างกัน โดยภาพรวมแล้วลักษณะพื้นฐานของกลุ่มข้าราชการมีความสัมพันธ์กับปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ผ้าไทยมากกว่ากลุ่มเอกชนที่มีรูปแบบการใช้ยังไม่ชัดเจน ซึ่งอาจเป็นเพราะกลุ่มเอกชนมีการใช้ผ้าไทยน้อยกว่ากลุ่มข้าราชการที่ได้รับการรณรงค์ให้มีการใช้ผ้าไทย หรือมีโอกาสที่จะใช้ผ้าไทยมากกว่า ในด้านทัศนคติเกี่ยวกับรูปแบบ คุณภาพ การตลาด การส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ ทั้งกลุ่มข้าราชการและเอกชนมีความคิดเห็นไปในทิศทางเดียวกัน คือ รูปแบบผ้าไทยควรมีหลากหลายและทันสมัย กลุ่มเอกชนมีความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณภาพของผ้าไทยในเชิงบวกมากกว่ากลุ่มข้าราชการ ส่วนในด้านราคานั้นกลุ่มเอกชนมีความเห็นในเชิงลบมากกว่ากลุ่มข้าราชการ และทั้งกลุ่มข้าราชการและเอกชนเห็นว่าควรเพิ่มการส่งเสริมประชาสัมพันธ์ผ้าไทยให้เป็นที่รู้จักแพร่หลาย

เอกพิงค์ วงษ์แก้วจันทร์ (2546) ได้วิจัยเกี่ยวกับแนวทางการจัดการอาชีพหัตถกรรมจากกะลามะพร้าว จังหวัดเชียงใหม่ ได้ผลสรุปแนวทางในการประกอบอาชีพหัตถกรรมจากกะลามะพร้าวที่เป็นลักษณะธุรกิจเจ้าของคนเดียวนั้น ผู้ประกอบอาชีพนี้จะต้องมีความรู้ในอาชีพหัตถกรรม

จากการประยุกต์ใช้กะลามะพร้าวเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ และผู้ประกอบการจะต้องมีทักษะพื้นฐานในการผลิตการจัดการ การเงิน ตลอดจนการวางแผนการตลาดอย่างเป็นระบบ นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะต้องคุณสมบัติในการติดต่อสื่อสารกับคน โดยเฉพาะการประสานขอความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐเพื่อพัฒนาการจัดการอาชีพท้องถิ่นให้มีประสิทธิภาพต่อไป

จากผลการศึกษาที่เกี่ยวข้องสรุปได้ว่า ปัญหา อุปสรรคในการส่งเสริมสินค้าหัตถกรรมไทยให้เป็นธุรกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็งนั้น ประกอบด้วยปัจจัยภายในชุมชน และปัจจัยภายนอกชุมชน ปัญหา อุปสรรคจากภายในชุมชน คือ การใช้ฐานทรัพยากรธรรมชาติอย่างไม่เหมาะสมหรือไม่สามารถนำภูมิปัญญาดั้งเดิมมาประยุกต์ใช้ร่วมกับองค์กร ความรู้สมัยใหม่อย่างเหมาะสม รวมไปถึงแนวทางการดำเนินงานที่อาจถูกรับงำจากกลุ่มคนภายในชุมชนกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ส่วนปัจจัยภายนอก คือ การส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน ซึ่งพบว่า บทบาทของหน่วยงานภาครัฐมีส่วนช่วยให้เกิดกลุ่ม แต่ยังไม่พอ ความสัมพันธ์ระหว่างบทบาทของรัฐกับความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชน การดำเนินงานที่ขาดการมีส่วนร่วมในการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผลประโยชน์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved