

แนวทางการส่งเสริมธุรกิจครอบครัวบริเวณตลาดการค้าชายแดนอีสานใต้

ธราธร ภูพันธ์เอก¹ นภาพรณ พัฒนฉัตรชัย² และ ธิรวัตร ภูระวีรานันธ์³

บทคัดย่อ

บทความนี้นำเสนอผลการศึกษาแนวทางการส่งเสริมธุรกิจครอบครัว ในบริเวณตลาดการค้าชายแดนอีสานใต้ ประกอบด้วยตลาดการค้าชายแดนช่องสะง่า จังหวัดศรีสะเกษ ตลาดการค้าชายแดนช่องจอม จังหวัดสุรินทร์ และตลาดการค้าชายแดนช่องสายตะกู (จันทบเพชร) จังหวัดบุรีรัมย์ โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการจัดเวทีสนทนากลุ่ม ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่ม จำนวน 18 ราย คัดเลือกแบบเจาะจง ประกอบด้วย ผู้ประกอบธุรกิจครอบครัวบริเวณตลาดการค้าชายแดนอีสานใต้ ทั้ง 3 แห่ง ผู้ประกอบธุรกิจครอบครัวชาว กัมพูชา หน่วยงานภาครัฐ ได้แก่ นายกองค์การบริหารส่วนตำบล นักพัฒนาชุมชน นักวิชาการ ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารธุรกิจ จากประเทศไทย และกัมพูชา เพื่ออภิปรายหาแนวทางการส่งเสริมธุรกิจครอบครัวบริเวณตลาดการค้าชายแดนอีสานใต้

ผลจากการสนทนากลุ่มสะท้อนแนวทางการส่งเสริมธุรกิจครอบครัว บริเวณตลาดการค้าชายแดนอีสานใต้ ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบที่สำคัญ คือ 1) การสร้างสรรค์และพัฒนาทุนมนุษย์ 2) การเสริมสร้างความสัมพันธ์ครอบครัว และเครือข่าย 3) การจัดการกระบวนการขับเคลื่อนธุรกิจ และ 4) การสืบสานและดำรงเศรษฐกิจฐานรากจากบรรพบุรุษ

คำสำคัญ

ธุรกิจครอบครัว, แนวทางการส่งเสริมธุรกิจครอบครัว, ตลาดการค้าชายแดนอีสานใต้

¹ อาจารย์ ดร., คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร., คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

³ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร., คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ABSTRACT

This Article presents study results of the guidelines to encourage family business in south Isan area comprise with Chong Sa-Ngam borderland market in Sisaket Province ,Chong Jom borderland market in Surin province and Chong Sai-taku borderland market in Buriram province by use qualitative research method and determine study to 2 steps as Step 1. Use In-depth interview arrange with non-participate observation and conclusion important issues to focus group in step 2 for discuss with 18 key-informants into the guidelines to encourage family business in borderland market area of south Isan.

The results of focus group reflect to the guidelines to encourage family business in borderland market area of south Isan comprise with 4 factors such as 1) Creative and Human development. 2) Reinforcement family and cuisine relationship. 3) Business driving process management. and 4) Succession and maintain ecology economics from ancestors.

KEYWORDS: Family business , Guideline to encourage family business , Borderland market in south Isan.

บทนำ

ตลาดการค้าชายแดนอีสานใต้ พื้นที่จังหวัดสุรินทร์ ศรีสะเกษ และบุรีรัมย์ เป็นบริเวณที่มีแนวพรมแดนติดกับประเทศกัมพูชา และมียุทธศาสตร์ส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีกับประเทศเพื่อนบ้าน ส่งเสริมการค้าการลงทุนโดยมีการเปิดตลาดการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา คือจังหวัดศรีสะเกษ มีจุดการค้าชายแดนถาวรที่ช่องสะง่า จังหวัดสุรินทร์มีจุดค้า

ชายแดน 3 จุด คือ จุดผ่านแดนถาวรช่องจอม จุดผ่อนปรนช่องกว้าง และจุดผ่อนปรนช่องตาเมื่อน ในขณะที่จังหวัดบุรีรัมย์มีจุดผ่อนปรน ช่องสายตะกู ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นจุดผ่านแดนชั่วคราวช่องช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด ซึ่งหลายฝ่ายพยายามที่จะผลักดันให้ยกระดับเป็นจุดผ่านแดนถาวรและเปิดเป็นตลาดการค้าชายแดนอย่างเต็มรูปแบบ

บริเวณตามช่องเทือกเขาพนมดงรัก ชายแดนอีสานใต้ เชื่อว่าเคยเป็นเส้นทางเกวียนเรียกว่า “Phlove Prahok”(literally means “Road of fish-past or fermented fish”) โดยเชื่อมเส้นทางแหล่งหาปลาในทะเลสาบเขมร หรือโตนเลสาบ (Tonle’ Sap) และมีการเคลื่อนย้ายสินค้าปลาไปตามแหล่งต่างๆ ของผู้คนในบริเวณนี้ (ปานใจ ธารทัศน์วงศ์ และคณะ. 2550 : 99) เกิดการแลกเปลี่ยนทางสังคมวัฒนธรรม เกิดการผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมย่อยที่หลากหลาย อันเกิดจากการอพยพหาแหล่งทำกินของชาวไทยลาว เข้ามาสู่พื้นที่ที่แต่เดิมเป็นถิ่นที่อยู่ของชาวไทยเขมรเป็นส่วนใหญ่ รวมทั้งชาวกูยหรือกวย แต่ก็สามารถอยู่ร่วมกันอย่างผสมผสานกลมกลืน มีการแต่งงานข้ามกลุ่มชาติพันธุ์ มีการยอมรับวัฒนธรรมที่แตกต่างระหว่างกัน ครอบคลุม ชุมชนในบริเวณนี้มีวิถีชีวิตที่พึ่งพิงวิถีเกษตรกรรมเป็นหลัก และบางส่วนประกอบอาชีพธุรกิจภายในครอบครัว โดยอาศัยปัจจัยพื้นฐานของทุนทางสังคมสอดคล้องกับระบบเศรษฐกิจของท้องถิ่น อันจะช่วยให้ครอบครัวสามารถพึ่งพาตนเองได้มากขึ้น เกิดการสร้างงานสร้างรายได้โดยไม่ต้องอพยพโยกย้ายไปขายแรงงานต่างถิ่น

ในขณะที่ภาวะความเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม ในภาพใหญ่ของประเทศส่งผลกระทบเข้ามาสู่ ครอบครัว ชุมชน เหล่านี้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จากการที่มีระบบเศรษฐกิจเสรีขนาดใหญ่เพิ่มขึ้นในพื้นที่ ขณะที่ระบบธุรกิจครอบครัว ในท้องถิ่นที่อาศัยตลาดชุมชน เป็นช่องทางการค้าขาย การผลิตของตน มีแบบแผนเส้นทางของตนเอง โดยไม่ถูกผูกมัดไปกับระบบเศรษฐกิจหลักของชาติ หากแต่สามารถเข้าไปใช้

ประโยชน์ในระบบเศรษฐกิจหลักเป็นครั้งคราวตามโอกาส ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช ที่ได้พระราชทานเป็นแนวทางในการดำรงชีวิต ที่เน้นความพอเพียง ความมีเหตุผล และความมีภูมิคุ้มกันที่ดี มากกว่าที่จะเน้นตามกระแสวัตถุนิยมที่เกินความพอดี

ธุรกิจครอบครัวเป็นหนึ่งในระบบเศรษฐกิจของท้องถิ่น ชุมชน ที่ชาวบ้านได้พัฒนาไปเป็นเศรษฐกิจหัตถกรรม (ฉัตรทิพย์ นาถสุภา. 2555 : 284) ด้วยการก้าวผ่านจากขานาสุเจ้าของกิจการ (Cento and Corner. 1993) มีการผลิตซ้ำ การสืบทอด การพัฒนามรดกความคิดและวัฒนธรรมจากครอบครัว และชุมชนของตัวเอง อย่างไม่ขาดช่วง (พรพิไล เลิศวิชา. 2555 : 278) อันเป็นมรดกเก่าให้เป็นสิ่งที่สามารถใช้ในการยังชีพในปัจจุบัน (บัวพันธ์ พรหมพักพิง. 2551 : 61) ด้วยเหตุนี้ การศึกษาระบบธุรกิจครอบครัวที่ระดับจุลภาค เพื่อให้สามารถทำความเข้าใจธุรกิจครอบครัวในระดับท้องถิ่น ชุมชน ที่มีทั้งข้อจำกัด และจุดแข็งในตนเอง จึงเป็นสิ่งที่จำเป็นมาซึ่งประโยชน์ในการพิจารณาแนวทางการส่งเสริมธุรกิจครอบครัว เพื่อยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของครอบครัว อีกทั้งการศึกษาธุรกิจครอบครัวบริเวณตลาดการค้าชายแดน ยังจะนำมาซึ่งความเข้าใจถึงระบบครอบครัวกับระบบธุรกิจที่สามารถเอื้อประโยชน์ระหว่างกัน สามารถเป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจครอบครัวในบริเวณตลาดการค้าชายแดนให้เติบโตด้วยความมั่นคงไปพร้อม ๆ กันอย่างมีคุณภาพระหว่างมิติทางครอบครัว สังคม ชุมชนและมิติทางธุรกิจต่อไป

วิธีการศึกษา

บทความนี้นำเสนอวิธีการศึกษาเชิงคุณภาพด้วยการจัดเวทีสนทนากลุ่ม ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่ม คณะผู้วิจัยได้ทำการคัดเลือกแบบเจาะจงประกอบด้วย ผู้ประกอบธุรกิจครอบครัว บริเวณตลาด

การค้าชายแดนช่องจอม ช่องสะงำ และช่องสายตะกู (จันทบเพชร) ผู้ประกอบธุรกิจครอบครัวชาวกำพูนชาหน่วยงานภาครัฐ ได้แก่ นายกองค์การบริหารส่วนตำบล นักพัฒนาชุมชน นักวิชาการ ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารธุรกิจ จากประเทศไทย และกำพูนชาประธานหอการค้าจังหวัดเสียมเรียบ เพื่อระดมความคิดในการหาแนวทางการส่งเสริมธุรกิจครอบครัวบริเวณตลาดการค้าชายแดนอีสานใต้

การวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยการประมวลผลข้อมูลที่ได้จากการวิพากษ์สนทนากลุ่ม โดยเรียงลำดับความสำคัญของแนวทางการส่งเสริมระบบธุรกิจครอบครัวบริเวณตลาดการค้าชายแดนอีสานใต้

สรุปและอภิปรายผล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ได้ประเด็นข้อเสนอแนวทางการส่งเสริมธุรกิจครอบครัว ประกอบด้วย 1) การสร้างสรรค์และพัฒนาทุนมนุษย์ 2) การเสริมสร้างความสัมพันธ์ครอบครัว และเครือญาติ 3) การจัดการกระบวนการขับเคลื่อนธุรกิจ และ 4) การสืบสานและดำรงเศรษฐกิจแนวจากบรรพบุรุษ โดยนำเสนอองค์ประกอบตามลำดับความสำคัญ เพื่อเป็นข้อเสนอเชิงนโยบายด้านการส่งเสริม โดยปรับประยุกต์ตามบริบทท้องถิ่นหรือชุมชนนั้นๆ อาศัยกลไกหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชนในการขับเคลื่อน ดังต่อไปนี้

1.การสร้างสรรค์และพัฒนาทุนมนุษย์

ทุนมนุษย์เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบธุรกิจครอบครัวต่างยืนยันสอดคล้องกันว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดของธุรกิจครอบครัวในทุกประเภท โดยเป็นทั้งจุดเริ่มต้น เป็นทั้งผู้ขับเคลื่อนให้ธุรกิจดำเนินไปในทิศทางและเป้าหมายที่ต้องการ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ เช่น ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ ทศนคติ ความขยัน อดทน มีวินัย รวมทั้งลักษณะที่สืบทอดกันมาในทางสายพันธุ์หล่อหลอมความเป็นทุนมนุษย์ที่มีผลต่อธุรกิจครอบครัว ดังนั้นการมีทุนมนุษย์ที่มีคุณภาพ สอดคล้องกับบริบทการดำเนินธุรกิจจึงเป็นปัจจัยหลักลำดับแรกสำหรับที่จะเป็นปัจจัยนำเข้าสู่

กระบวนการธุรกิจครอบครัว เป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ และครอบครัวไปสู่เป้าหมาย รวมทั้งยังสามารถเป็นแบบอย่างให้ทายาทรุ่นต่อไปได้ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคต

ผู้ประกอบการธุรกิจครอบครัว มีความเห็นว่าคุณสมบัติเฉพาะตัวที่ผู้ประกอบการธุรกิจครอบครัวควรมีได้แก่ ความเป็นคนหนักแน่นมั่นคง มีทัศนคติที่ดีต่อการประกอบธุรกิจ มีความมุ่งมั่นตั้งใจจริงต่อการมุ่งสู่เป้าหมาย มีความขยัน อดทน หมั่นฝึกฝนและเรียนรู้เพื่อให้เกิดทักษะ ความเชี่ยวชาญ แสวงหาความรู้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพิ่มเติมเพื่อนำมาพัฒนา ปรับปรุงธุรกิจของตนเองอยู่เสมอ ซึ่งคุณสมบัติบางประการส่วนหนึ่งเป็นลักษณะที่ติดตัวมาจากลักษณะส่วนตัว ขณะที่บางส่วนเกิดจากการบ่มเพาะปลูกฝังมาจากครอบครัว เครือญาติ ในขณะที่เดียวกันก็มีมุมมองเกี่ยวกับการศึกษาในระบบโรงเรียนว่า อาจไม่ใช่สิ่งจำเป็นมากนัก โดยนำข้อสังเกตมาจากการเปรียบเทียบบุตรหลานของตนเองระหว่างคนที่จบการศึกษาสูง กับคนที่ไม่ได้จบการศึกษาสูงมากนักซึ่งส่วนใหญ่บุตรหลานที่จบการศึกษาสูงมักไม่สนใจสืบทอดธุรกิจของครอบครัว โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่ารูปแบบของการพัฒนาด้านความรู้ ทักษะควรเป็นลักษณะของการอบรม สัมมนา ส่งเสริมและฝึกอาชีพระยะสั้น

อย่างไรก็ตาม ในความเห็นของนักวิชาการทั้งไทยและกัมพูชาต่างให้การยืนยันความพร้อมว่าหากผู้ประกอบการธุรกิจ สนใจที่จะเข้ารับการศึกษอบรมทางด้านธุรกิจ ในส่วนของสถานศึกษาเองก็มีความพร้อมที่จะถ่ายทอดวิชาการด้านบริหารธุรกิจแก่ผู้ประกอบการอยู่แล้ว ทั้งในรูปแบบของการส่งเสริมตามโครงการของสถานศึกษาเอง หรือในส่วนของความร่วมมือกับท้องถิ่นในการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างเสริมทักษะผู้ประกอบการ อันจะเป็นส่วนเสริมให้กระบวนการธุรกิจสามารถนำหลักการทางธุรกิจไปปรับประยุกต์ใช้ในกิจการของตนได้ อีกทั้งยังได้เสนอความเห็นเพิ่มเติมว่า ความเชื่อมั่นต่อตัวผู้ประกอบการ

นั้นเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการได้รับการสนับสนุนทั้งจากครอบครัว เครือญาติ หรือจากองค์กรภาครัฐและเอกชน สิ่งเหล่านี้เกิดจากการสร้างความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้นด้วยตัวเอง

ผู้ร่วมสนทนาต่างมีความเห็นสอดคล้องกันในแนวทางการส่งเสริมธุรกิจครอบครัว โดยการสร้างสรรค์พัฒนาทุนมนุษย์ และต่างเห็นว่าเป็นคุณลักษณะที่สำคัญที่สุดต่อการประกอบธุรกิจครอบครัว เป็นสิ่งที่ทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นสถาบันครอบครัว องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น องค์กรของรัฐ และเอกชน รวมทั้งสถาบันการศึกษา ต้องผสมผสานความร่วมมือกันเสริมสร้างผู้ประกอบการให้มีคุณลักษณะที่พร้อมจะเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจในทุกท้องถิ่น และพร้อมรับมือกับสถานการณ์การแข่งขันต่อไป

การร่วมกันสร้างสรรค์และพัฒนาทุนมนุษย์จากทุกหน่วยงานและทุกภาคส่วนไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานในภาครัฐหรือเอกชน ในการต่อยอดทักษะและประสบการณ์ให้เกิดการเรียนรู้ที่หลากหลาย ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจในยุคปัจจุบันและอนาคตให้มากขึ้นสร้างโอกาสและประสบการณ์ การส่งต่อธุรกิจให้กับทายาทรุ่นต่อไป ซึ่งถือเป็นความคาดหวังของผู้นำหรือผู้เริ่มต้นธุรกิจ ที่มุ่งหวังให้ทายาทได้สืบสานสืบทอดธุรกิจที่เป็นความภูมิใจของครอบครัวมีสมาชิกของครอบครัวทำหน้าที่ในการบริหารจัดการ (Aronoff and Ward. 1991) แต่อย่างไรก็ตามหากธุรกิจครอบครัวไม่ได้รับการส่งเสริมอย่างจริงจังอาจทำให้ธุรกิจเล็กๆเหล่านั้นได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกที่มีการแข่งขันอย่างเสรีและรุนแรงจนทำให้ขาดการส่งต่อธุรกิจของคนในครอบครัวได้

2. การเสริมสร้างความสัมพันธ์ครอบครัว และเครือญาติ

การเสริมสร้างความสัมพันธ์ครอบครัว และเครือญาติ มีความเกี่ยวพัน เชื่อมโยง ไปสู่ปัจจัยนำเข้าทั้งจากครอบครัว เครือญาติ และท้องถิ่น ชุมชน โดยใช้การบริหารจัดการบนฐานความสัมพันธ์ภายใน

กลุ่มครอบครัว เครือญาติ เพื่อให้สามารถจัดสรรทรัพยากรต่างๆ เข้าสู่กระบวนการของธุรกิจครอบครัวได้อย่างมีประสิทธิภาพ เกิดความคุ้มค่าสูงสุด มีต้นทุนต่ำที่สุด โดยอาศัยพื้นฐานทรัพยากรของครอบครัว เครือญาติ ในขณะที่เดียวกันยังพื้นฐานของตลาดที่มีความมั่นคงสูง จากลักษณะความเชื่อเพื่อในระหว่างกลุ่มครอบครัว เครือญาติ เพื่อสร้างสมดุลระหว่างเป้าหมายทางธุรกิจและเป้าหมายของครอบครัว

จากการสนทนากลุ่ม ผู้ประกอบธุรกิจส่วนใหญ่เห็นตรงกันว่า การสนับสนุนส่งเสริมจากสมาชิกภายในครอบครัว และจากเครือญาติ เป็นส่วนสำคัญในการส่งเสริมการดำเนินธุรกิจนอกเหนือไปจากตัวผู้ประกอบการเอง กล่าวคือครอบครัว เครือญาติ เป็นศูนย์รวมทางจิตใจของสมาชิกอันเป็นผลสืบเนื่องมาจากวัฒนธรรม ความเชื่อ การปลูกฝังอบรมจากครอบครัว เป็นแหล่งแรงงานสำคัญที่ช่วยสร้างเสถียรภาพของธุรกิจให้ต่อเนื่อง มีความยืดหยุ่นสูง เพราะสมาชิกครอบครัวต่างมีเป้าหมายพื้นฐานร่วมกัน ในการสร้างสรรค์ความมั่นคง ความอบอุ่นของครอบครัว ดังนั้นกิจกรรมทางธุรกิจและกิจกรรมทางครอบครัวจะเกิดการถ่ายเทแรงงานระหว่างกิจกรรมตามช่วงเวลาและปริมาณกิจกรรมตามความจำเป็น อันเกิดจากสำนึกในความผูกพันซึ่งกันและกันระหว่างสมาชิกครอบครัว นอกจากนั้นการร่วมใช้และแบ่งปันทรัพยากรอื่น ๆ ระหว่างกันของครอบครัว เครือญาติ ยังเป็นจุดแข็งที่สำคัญ ที่จะช่วยเสริมความคล่องตัวในด้านปัจจัยการผลิต เช่น วัตถุดิบ เครื่องมือเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์ หรือแม้กระทั่งเป็นแหล่งระดมเงินทุนของกิจการ ทั้งทางตรงและทางอ้อม สิ่งเหล่านี้ล้วนเกิดจากความสัมพันธ์ของครอบครัว เครือญาติ ที่จะช่วยกันยืดหยุ่น เป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญในระยะยาวของธุรกิจครอบครัว เป็นสิ่งที่ควรให้การสนับสนุนส่งเสริมให้มีกระบวนการเหล่านี้เกิดขึ้นในครอบครัว เครือญาติ และชุมชนท้องถิ่น

นอกเหนือไปจากความเป็นครอบครัว เครือญาติในความหมายของการผูกพันทางสายเลือด

ระหว่างกันที่เป็นพื้นฐานสำคัญในธุรกิจครอบครัวแล้ว การพยายามขยายการสร้างความผูกพันในด้านจิตใจ ให้มีความรู้สึกเป็นเสมือนครอบครัว เครือญาติเดียวกันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจ โดยไม่นำชาติพันธุ์ที่แตกต่างกันมาแบ่งแยก ยังได้รับการเสนอจากภาครัฐเป็นประเด็นเสริมสำหรับเป็นแนวทางในการสร้างเสริมความสัมพันธ์ โดยชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่เกิดจากมิตรภาพ และความรู้สึกผูกพันที่สามารถเชื่อมโยงไปสู่การติดต่อค้าขายระหว่างกัน โดยไม่ถือเอาประโยชน์ทางธุรกิจเป็นหลักเพียงอย่างเดียว โดยยกกรณีของลักษณะพฤติกรรมการซื้อขายสินค้าของกลุ่มผู้ค้าบริเวณตลาดการค้าชายแดนช่องจอมที่มักซื้อขายกับผู้ที่สนิทสนมคุ้นเคย และกรณีการข้ามไปประกอบธุรกิจในกัมพูชาของผู้ประกอบธุรกิจไทยที่มีจุดเริ่มต้นมาจากมิตรภาพเป็นตัวอย่าง เนื่องจากพื้นที่บริเวณนี้เป็นพื้นที่ที่มีชาวกัมพูชาเข้ามาติดต่อค้าขายทั้งแบบตั้งร้านอยู่ประจำและเดินทางข้ามไป-มา ระหว่างไทย-กัมพูชาเป็นประจำ นับเป็นอีกแนวทางหนึ่งที่จะช่วยขยายเครือข่ายความสัมพันธ์จากระบบครอบครัว เครือญาติ เป็นเครือข่ายข้ามพรมแดนโดยอาศัยความคล้ายคลึงกันทางวัฒนธรรมประเพณี เป็นสื่อเชื่อมโยงจิตใจซึ่งกันและกัน ก่อให้เกิดความผูกพัน ความเอื้อเฟื้อซึ่งกันและกันสืบไป

การเสริมสร้างความสัมพันธ์ของครอบครัวและเครือญาติ ความสัมพันธ์ทางเครือญาติเป็นมรดกอันล้ำค่าที่ไม่สามารถสร้างขึ้นได้ภายในวันเดียว แต่เป็นมรดกที่พัฒนาส่งต่อจากอดีตถึงปัจจุบัน ดังนั้นหากครอบครัวใดมีรากเหง้าที่ได้รับการส่งต่ออย่างเห็นคุณค่า ย่อมสามารถสร้างสรรค์และต่อยอดทางธุรกิจของครอบครัวได้ เช่นเดียวกันกับข้อเสนอของฮาร์จูและไฮโนเนน (Harju and Heinonen, 2004) ที่ได้กล่าวไว้ว่า ความยั่งยืนและความสำเร็จของธุรกิจครอบครัวเกิดจากความสัมพันธ์ของคนในครอบครัว ความปรองดองกลมเกลียวของสมาชิกในครอบครัวเป็นพลังมหาศาลในการขับเคลื่อนระบบธุรกิจสู่เป้าหมายในระยะยาว

3. การจัดการกระบวนการขับเคลื่อนธุรกิจ

พลวัตความเปลี่ยนแปลงจากกระแสทางเศรษฐกิจ และสังคมวัฒนธรรมใหม่ที่แทรกซึมสู่ท้องถิ่นชุมชน ก่อให้เกิดผลต่อเนื่องสู่ลักษณะของครอบครัว ชุมชนที่ปรับตัวตอบสนองต่อแรงกระตุ้นต่อเนื่องจากความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ตามลำดับกาลเวลา บทบาทของสมาชิกครอบครัวต่อภาระหน้าที่ทางธุรกิจจึงต้องได้รับการปรับให้สอดคล้องกับบริบทที่เปลี่ยนแปลงไป การปรับประยุกต์กระบวนการทางธุรกิจให้สอดคล้องกับภาวะความเปลี่ยนแปลงในหลาย ๆ ด้าน เป็นสิ่งที่ยืนยันถึงความมั่นคงของธุรกิจครอบครัวในระยะยาว ทั้งนี้ธุรกิจต้องปรับปรุงพัฒนาตนเองอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นด้านคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ การตลาด กระบวนการผลิต และเทคโนโลยี ซึ่งเป็นการจัดการในกระบวนการขับเคลื่อนธุรกิจให้เคลื่อนไหวไปตามสายพานของกระบวนการจากต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ โดยอาศัยทรัพยากรที่มีต้นทุนต่ำ มีคุณภาพ เพื่อเป็นปัจจัยนำเข้าสู่กระบวนการ ผ่านการจัดสรรแรงงานที่ยืดหยุ่นสอดคล้องกันระหว่างสภาพทางครอบครัวกับรูปแบบทางธุรกิจ

นอกจากนี้ จะพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจในปัจจุบันสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีได้ง่าย เช่น การใช้เครือข่ายโทรศัพท์ หรือ เครือข่ายอินเทอร์เน็ต สำหรับการติดต่อสื่อสารและการเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร ดังนั้น ประเด็นเทคโนโลยี ทั้งภาครัฐและนักวิชาการ ยังสะท้อนไปในทิศทางเดียวกันว่า เทคโนโลยีจึงเป็นส่วนเสริมทางด้านของข้อมูลการทำธุรกิจ รวมทั้งข้อมูลทางวิชาการที่จะช่วยให้ทราบทิศทางของตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต ตลอดจนความเคลื่อนไหวของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจดังเช่น กรณีของการเปิด AEC เป็นต้น เพื่อนำมาปรับใช้สำหรับเป็นแนวทางการปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจ ช่วยเสริมศักยภาพในภาวะของการแข่งขันต่อไป

การเสริมสร้างและการจัดการกระบวนการขับเคลื่อนธุรกิจ จากพลวัตความ

เปลี่ยนแปลงของสังคมโลกที่ส่งผลให้กลุ่มธุรกิจครอบครัวต้องปรับตัวและแสวงหาโอกาสจากความเปลี่ยนแปลงไม่ว่าจะเป็นด้านกระบวนการบริหารตั้งแต่การวางแผนจนถึงการควบคุม ตั้งแต่การผลิตไปถึงการบริการ เพื่อตอบสนองผู้บริโภคคนสุดท้ายให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุดอันเป็นหัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจ ซึ่งความสามารถดังกล่าวนี้จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องได้รับการเสริมสร้างและพัฒนาให้ผู้ประกอบการให้มองภาพรวมของธุรกิจได้อย่างสร้างสรรค์ มองธุรกิจของตนเองผ่านประสบการณ์เดิมและต่อยอดจากประสบการณ์ใหม่ไม่ว่าจะเป็นการใช้เทคโนโลยีหรือภูมิปัญญาพื้นบ้าน สร้างสินค้าและบริการให้เป็นเอกลักษณ์หรือการใช้ประโยชน์จากการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ สร้างโอกาสทางการตลาดและเครือข่ายความสัมพันธ์ในช่องทางใหม่ๆ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ มาร์เจอร์ (Marger. 1989 : 562) กล่าวว่า ความสำเร็จของธุรกิจครอบครัวผู้ประกอบการต้องมีความคิดสร้างสรรค์ มีความรู้ทางเทคโนโลยี มีแบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพจึงจะสามารถนำพาธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

4. การสืบสานและดำรงเศรษฐกิจนิเวศจากบรรพบุรุษ

การสืบสานและดำรงเศรษฐกิจนิเวศจากบรรพบุรุษ เป็นองค์ประกอบที่จะช่วยให้ธุรกิจของครอบครัวเกิดการรับช่วงต่อกันจากรุ่นสู่รุ่นต่อเนื่องกันอย่างไม่ขาดสาย โดยการอาศัยคุณค่าทางเศรษฐกิจในทั้งในด้านของทรัพยากรท้องถิ่น ในรูปของทรัพยากรตามธรรมชาติ ในรูปของภูมิรัฐ ภูมิปัญญา ที่มีมาแต่บรรพบุรุษ รวมไปถึงระบบคุณค่า อันมีที่มาจากความเชื่อ ผ่านการแสดงออกในทางพิธีกรรม เป็นสัญลักษณ์ที่ผู้คนสร้างให้เกิดการรับรู้ เกิดเป็นสำนึกร่วมในการยอมรับในบรรทัดฐานของท้องถิ่น ระบบของเศรษฐกิจนิเวศเหล่านี้เองที่อาจเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจครอบครัว ชุมชนท้องถิ่น รวมทั้งสามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจอย่างมีคุณค่า ในขณะที่ยพยายาม

ดำรงแบบแผนทางวัฒนธรรมอันดีงาม เพื่อปลูกฝัง
สำนึกในความรัก ความหวงแหนแผ่นดินเกิด อันจะทำให้
ให้ครอบครัวและธุรกิจที่อยู่ภายใต้ระบบเศรษฐกิจ
เดียวกันเกิดการพึ่งพาซึ่งกันและกัน ในระยะยาวต่อไป
จนถึงรุ่นลูกหลาน ซึ่งสามารถจะนำมาเป็นประโยชน์ทั้ง
ในด้านครอบครัวและธุรกิจครอบครัวได้อย่างยั่งยืน

ธุรกิจครอบครัว นอกจากจะต้องอาศัย
ปัจจัยพื้นฐานครอบครัวแล้ว ยังต้องคำนึงถึงความ
สอดคล้องของสภาพท้องถิ่นที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งอาจ
กระทบไปถึงปัจจัยนำเข้าของธุรกิจ ซึ่งจะต้องมีการ
การปรับปรุงยุคให้สอดคล้องกับทรัพยากรท้องถิ่น
เพื่อควบคุมต้นทุนทางธุรกิจ รวมทั้งการประยุกต์ภูมิรู้
หรือภูมิปัญญาของท้องถิ่น ที่มีอยู่แล้วในชุมชน นำมา
ปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สามารถต่อยอดพัฒนาเป็น
ธุรกิจของครอบครัวต่อไป และยังเป็นการช่วยสืบสาน
ภูมิรู้ ภูมิปัญญา รวมถึงวัฒนธรรม ความเชื่อ อันเป็นสิ่งที่
จะยึดโยงผู้คนกับท้องถิ่นให้มีความเอื้อเพื่อเกื้อกูลซึ่ง
กันและกัน สามารถนำทรัพยากรภายในท้องถิ่นมาใช้
อย่างรู้คุณค่า เพื่อให้ทรัพยากรทั้งหลายคงอยู่กับ
ท้องถิ่นเพื่อประโยชน์ร่วมกันทั้งระบบเศรษฐกิจ
โดยรวมอย่างยั่งยืน

ประเด็นที่ควรนำไปเป็นมาตรการที่
ต้องนำไปพิจารณาให้ความสำคัญก่อนที่จะมีการเปิด
ตลาดการค้าขายแดน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ
สภาพแวดล้อม และวิถีการดำรงชีวิตของชุมชนท้องถิ่น
รวมทั้งแนวทางที่ภาครัฐเองเล็งเห็นความสำคัญในการ
สืบสานเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนท้องถิ่น โดย
ใช้สื่อทางวัฒนธรรมเพื่อการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกัน
และกัน มีการจัดเยี่ยมชมเพื่อการเรียนรู้ตามกลุ่มอาชีพ
และศูนย์การเรียนรู้ชุมชนชายแดนอันจะเป็นประโยชน์
ต่อผู้ประกอบการธุรกิจครอบครัวในการนำไปต่อยอด
พัฒนาธุรกิจต่อไป

การส่งเสริมการสืบสานและดำรง
เศรษฐกิจจากบรรพบุรุษ เปรียบเสมือนการไหลของ
สายน้ำที่ไม่ขาดสายจากรุ่นสู่รุ่นโดยอาศัยคุณค่าทาง
เศรษฐกิจ ในรูปแบบของทรัพยากรทางธรรมชาติ

และทรัพยากรที่มนุษย์สร้างขึ้นสั่งสมจากอดีตถึง
ปัจจุบัน รวมถึงการเชื่อมต่อเศรษฐกิจจากพื้นที่หนึ่ง
ไปอีกพื้นที่หนึ่งเป็นเครือข่ายที่มีความเหนียวแน่นและ
ซับซ้อนขึ้น ทั้งในรูปแบบของเครือข่ายเครือญาติและ
เครือข่ายทางธุรกิจซึ่งเครือข่ายจะมีความคงทนหรือไม่
นั้นก็ขึ้นอยู่กับความไว้วางใจ ปัจจัยทางสังคม
วัฒนธรรมและการเมืองที่เป็นส่วนหนึ่งของเศรษฐกิจ
ซึ่ง ชินศักดิ์ สุวรรณจักรขัย และนิรัตน์ รัตนสุภา (2549
: 504) ได้เน้นย้ำว่า เครือข่ายทางสังคมในพื้นที่ทาง
วัฒนธรรมเป็นรูปแบบหนึ่งในการสร้างตลาดแบบ
เครือข่ายธุรกิจ มีความสามารถที่จะทำให้เกิดความ
มั่นคงในท้องถิ่น ซึ่งแสดงถึงการช่วยเหลือในการ
ประกันทรัพยากรที่จำเป็นและประกันกิจกรรมทาง
เศรษฐกิจ ดังนั้นธุรกิจครอบครัวนอกจากจะใช้
ประโยชน์จากระบบเศรษฐกิจในชุมชนของตนเอง
แล้วอาจต้องสร้างความสัมพันธ์กับชุมชนอื่นเพื่อการใช้
ประโยชน์และพึ่งพาซึ่งกันและกัน ในวิถีความผาสุก
ของความเป็นมนุษย์

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัยเรื่องแนวทางการ
ส่งเสริมธุรกิจครอบครัวบริเวณตลาดการค้า
ชายแดนอีสานใต้ นำเสนอข้อเสนอแนะไว้ 2 แนวทาง
ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1.1 ผู้ประกอบการต้องสามารถ
ประเมินตนเองได้ว่าตนมีทุนมนุษย์ที่เหมาะสมสำหรับ
การดำเนินธุรกิจมากน้อยเพียงใด ควรต้องพัฒนา
ตนเองอย่างเสมอ รู้เท่าทันต่อการเปลี่ยนแปลงทาง
เศรษฐกิจ สังคม และการเมือง

1.2 การสนับสนุนกิจกรรมทางสังคม
ในชุมชน ให้มีการเคลื่อนไหวทางด้านเศรษฐกิจพร้อมๆ
กับการรักและหวงแหนชุมชนย่อมส่งผลต่อธุรกิจ
ครอบครัวไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง ยิ่งไปกว่านั้นคือเมื่อคน
รุ่นหลังได้เห็นโอกาสในการเลี้ยงตัวเองได้ของธุรกิจ
ครอบครัวย่อมมุ่งหวังในการสืบสาน พัฒนาธุรกิจให้คง
อยู่อย่างต่อเนื่อง และจัดปัญหาการขาดการสืบทอด

ของทนายทนายธุรกิจ หรือการละทิ้งธุรกิจครอบครัว ไปสู่การทำมาหาเลี้ยงชีพโดยวิธีอื่น

1.3 หน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน ควรหยิบยื่นโอกาสในการพัฒนาในด้านต่างๆ ให้กับผู้ประกอบการ ได้แก่ ด้านเทคนิควิธี วิทยาศาสตร์ กระบวนการบริหารหรือแม้แต่ทักษะด้านภาษาที่จำเป็นสำหรับการเปิดรับ AEC ต่อไป

1.4 บทบาทของภาครัฐและเอกชนในการช่วยสนับสนุนส่งเสริมระบบของธุรกิจครอบครัวให้สามารถหมุนวนตามวัฏจักรของธุรกิจ ให้ธุรกิจสามารถเสริมจุดแข็ง สร้างโอกาส เปิดโอกาสในการรับรู้ข่าวสารเพื่อการปรับตัว ถือเป็นบทบาทสำคัญต่อการคงอยู่ของธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีการเปิดรับต่อการเปลี่ยนแปลงทั้งในระดับประเทศ ระดับภูมิภาคและระดับโลกแล้ว การให้คำแนะนำและข้อเสนอแนะจากหน่วยงานที่เป็นผู้กำหนดนโยบายของประเทศย่อมชี้ทางสร้างให้กับธุรกิจครอบครัวเป็นอย่างมาก

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 การสร้างโอกาสทางธุรกิจ สำหรับธุรกิจรายย่อยหรือธุรกิจขนาดเล็ก ให้มีโอกาสในการ

เข้าถึงแหล่งข้อมูล ข่าวสาร เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ รวมถึงแหล่งการเงินที่จำเป็นต่อการขยายกิจการ

2.2 การจับคู่คู่ค้าทางธุรกิจโดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็กที่มักขาดโอกาสการเข้าร่วมโต๊ะเจรจาต่อรองที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งการขาดโอกาสนั้นเนื่องจากหลายสาเหตุ เช่น ขาดการรับรู้ข่าวสาร คุณสมบัติของการเข้าร่วมไม่ครบองค์ประกอบหรืออีกหลายๆ สาเหตุที่ควรค้นหาและสร้างโอกาสให้ธุรกิจรายย่อยเหล่านั้น

2.3 การค้นหาความต้องการที่แท้จริงของผู้ประกอบการ โดยจัดหมวดหมู่ของธุรกิจที่มีลักษณะของธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน เพื่อหาแนวทางการพัฒนาธุรกิจนั้นที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจงตอบสนองต่อความต้องการ และแก้ไขปัญหาให้ได้ที่มีลักษณะเฉพาะของธุรกิจแต่ละประเภท

2.4 การจัดทำมาตรฐานสินค้าหรือการรับรองธุรกิจที่ได้มาตรฐาน เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับความร่วมมือกันในการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจภายในประเทศ หรือธุรกิจระหว่างประเทศ โดยมีหน่วยงานภาครัฐจัดทำมาตรฐานธุรกิจ

เอกสารอ้างอิง

ฉัตรทิพย์ นาถสุภา. (2555). คำอภิปรายการสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง วัฒนธรรมและเศรษฐกิจ

ชุมชนอีสาน. ใน “วัฒนธรรมและเศรษฐกิจชุมชนอีสาน”. อัจฉรา ภาณุรัตน์, สุริยะชนะชัย และ ยุภา ประยงค์ทรัพย์. บรรณาธิการ. กรุงเทพฯ : สร้างสรรค์.

ชินสัคค สุวรรณอภัยชัย และ นิรัตน์ รัตนสุภา. (2549). ตลาดและเครือข่ายทางสังคมในพื้นที่ทาง

วัฒนธรรม. รายงานวิจัย สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.).

บัวพันธ์ พรหมพักพิง. (2551: พฤษภาคม-สิงหาคม). สังคมวิทยาว่าด้วยทุนทางสังคม: จากแนวคิด

เรื่องทุนสู่พลังงานสังคม. วารสารของคณะมนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น. 25(2) : 48-76.

ปานใจ ธารทัศนวงศ์ และคณะ. (2550). โครงการค้นหาและพัฒนาสารสนเทศของราชมรรคา

สมัยพระเจ้าชัยวรมันที่7 Living Angkor Road. รายงานวิจัย สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.).

พรพิไล เลิศวิชา. (2555). คำอภิปรายการสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง วัฒนธรรมและเศรษฐกิจชุมชน

อีสาน. ใน “วัฒนธรรมและเศรษฐกิจชุมชนอีสาน”. อัจฉรา ภาณุรัตน์, สุริยะ ชนะชัย
และ ฤภา ประสงค์ทรัพย์. บรรณาธิการ. กรุงเทพฯ : สร้างสรรค์.

Aronoff, C.E., & Ward, J.L. (1991). **Family business sourcebook**. Detroit, MI:
Omnigraphics.

Cento Bull, A., Corner, P. (1993). **From Peasant to Entrepreneur The Survival of the Family Economy in
Italy**. Oxford : Berg Publishers Limited.

Harju. J and Heinonen, J. (2004). “The Keys Success in a Family Business”. Turku :
Turku School of Economics and Business Administration. **Small Business
Institute** : 1-16.

Marger, Martin N. (1989 : October). Business strategies among East-Indian
entrepreneurs in Toronto: the role of group resources and opportunity
structure. **Ethnic and Studies** Vol. 12 (4).