

แนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็ง
ในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืน
กรณีศึกษา: ธุรกิจชุมชน อำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์

The Guidance to Develop Capabilities and Competitiveness of Community Businesses
to Support Community Economies Toward Stability and Sustainability:
A Case Study of Community Businesses in Kap Choeng District, Surin Province

นวรรตน์ นิธิชัยอนันต์^{1*} ทำนอง ชิดชอบ¹

Navarat Nithichaianan^{1*} Thumnong Chidchob¹

Corresponding author's E-mail: navarat@sru.ac.th¹

(Received: June 9, 2021; Revised: July 24, 2021; Accepted: September 15, 2021)

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจชุมชนและศึกษาแนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งของธุรกิจชุมชน อำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตเป็นเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ประธาน คณะกรรมการและสมาชิกที่เป็นตัวแทนกลุ่มธุรกิจชุมชน จำนวน 10 คน และการสนทนากลุ่มจากตัวแทนที่เกี่ยวข้อง จำนวน 15 คน และการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา พบว่าจุดแข็ง คือ มีวัตถุดิบที่เพียงพอต่อการผลิต ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน สมาชิกมีประสบการณ์ในการผลิตจุดอ่อน คือ ผลิตภัณฑ์ขาดความหลากหลาย ขาดการประชาสัมพันธ์ ช่องทางการจำหน่ายไม่หลากหลาย ขาดความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โอกาส คือ กระแสนิยมสินค้าจากภูมิปัญญา การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ การสร้างเครือข่ายธุรกิจชุมชน มีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน และอุปสรรค คือ ผลิตภัณฑ์ล้นตลาดแบบได้ง่าย ต้นทุนวัตถุดิบ การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ คู่แข่งผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน แนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชน ได้แก่ บัณฑิตภายในของธุรกิจชุมชน คือ การต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและมีเอกลักษณ์ ควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ การพัฒนาทักษะความรู้กับสมาชิก และการสร้างเครือข่ายธุรกิจชุมชน บัณฑิตภายนอกของธุรกิจชุมชน คือ สร้างพันธมิตรทางธุรกิจชุมชน การปฏิสัมพันธ์กับภายนอกและบูรณาการร่วมกับหน่วยงานภาครัฐ

คำสำคัญ: ธุรกิจชุมชน การพัฒนา ความเข้มแข็ง

Abstract

This research aimed to analyze strengths, weaknesses, opportunities, and threats, and propose the guidance to enhance capabilities and competitiveness of community businesses in Kap Choeng District, Surin Province. The researchers used in-depth interview and observation as data collecting tools combining 10 key informants of group leaders, boards or representative members, and focus group discussion involving 15 representatives. From descriptive data analysis, the researchers found that the strengths were their abundant self-owning materials for production, acquirement of community business product standard certification, and profound experience in production of the members. The weaknesses were their lack of products variety, public relation, distribution channels, and knowledge in product development. Their opportunities were our late consumer trend toward local products, government institution support, community business network building, and increasing numbers of OTOP centers. Their threats were the ease of

¹ อาจารย์ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

¹ Lecturers, Faculty of Management Science, Surindra Rajabhat University

product imitation, raw material costs, lack of support from government institutions, and large number of competitors. The guidance to develop community businesses by internal factors included extension of products toward variety and identity, increasing marketing channels, product value adding, public relation, enhancement of members skills and knowledge, and community business network formation. Finally, the development of community businesses by external factors included establishment of community business alliances, stimulating outside interaction, along with collaborative integration with government institutions.

Keywords: community business, development, competitiveness

ความเป็นมาของปัญหา

ธุรกิจชุมชนเป็นแนวคิดหนึ่งที่เน้นให้คนในชุมชนมีส่วนร่วมในการวางรากฐานพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน โดยการรวมกลุ่มเพื่อสร้างงาน สร้างรายได้ นอกจากมีผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนแล้วยังมีผลต่อการพัฒนาความเข้มแข็งของชุมชน โดยการอาศัยความร่วมมือ การมีส่วนร่วมของคนในชุมชน ร่วมกันเป็นเจ้าของ ร่วมกันคิด ร่วมกันนำทรัพยากร ภูมิปัญญาของชุมชนสร้างมูลค่าที่เพิ่มขึ้นซึ่งเป็นการช่วยเศรษฐกิจของชุมชนให้อยู่ในระดับที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นพื้นฐานในการพัฒนาคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีในระดับครอบครัวและระดับชุมชน ซึ่งการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนที่จะนำไปสู่ความสำเร็จมีความเจริญก้าวหน้า รวมทั้งความมั่นคงและยั่งยืนต้องอาศัยรากฐานของชุมชนที่เข้มแข็ง ซึ่งอำเภอท่งเป็นหนึ่งในพื้นที่ของจังหวัดสุรินทร์มีความหลากหลายของกลุ่มชาติพันธุ์ ประกอบด้วยกลุ่มชาติพันธุ์ ลาว เขมร กูย ซึ่งแต่ละกลุ่มชาติพันธุ์จะมีเอกลักษณ์เฉพาะโดดเด่นของแต่ละกลุ่มชาติพันธุ์ นอกจากนี้ยังมีภูมิปัญญาที่มีการสืบทอดต่อกันมา เช่น การทอผ้าไหม การจักสาน การทอเสื่อ การแปรรูปอาหาร จึงทำให้มีผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายตามวิถีชีวิตและภูมิปัญญาของแต่ละท้องถิ่น และได้มีการรวมกลุ่มเพื่อการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ผ้าไหม ผลิตภัณฑ์จักสาน ผลิตภัณฑ์เสื่ออกก โดยคนในชุมชนมีส่วนร่วมกันในการดำเนินงานธุรกิจของชุมชนเพื่อยกระดับรายได้ร่วมกันของคนในชุมชน

อย่างไรก็ตามปัญหาของธุรกิจชุมชนของอำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์ เนื่องจากการดำเนินงานของคนในชุมชนร่วมกันดำเนินการกันเอง ทำให้ขาดความรู้ในการบริหารจัดการที่ดี อาทิ การผลิตไม่ตรงตามความต้องการของตลาด

การขาดทักษะการนำภูมิปัญญามาพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขาดการคิดสร้างสรรค์ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ชุมชน ความสามารถในการบริหารจัดการและการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ประกอบการกับต้องเผชิญกับสภาวะการแข่งขันทางการตลาดที่มีความรุนแรงและความสมัยใหม่ อีกทั้งต้องเผชิญกับปัจจัยแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และเทคโนโลยี เป็นต้น ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจชุมชน ทำให้ธุรกิจชุมชนประสบปัญหาและกลุ่มธุรกิจชุมชนบางกลุ่มต้องล้มเลิกกิจการไป ซึ่งจากปัญหาดังกล่าวทำให้ธุรกิจชุมชนอำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์ ต้องมีการปรับตัวในการพัฒนาธุรกิจชุมชนให้มีศักยภาพและมีความทันสมัยสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงและมีภูมิคุ้มกันที่ดี อันเป็นรากฐานที่สำคัญต่อการพัฒนาธุรกิจชุมชนอำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์ ให้สามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคง อีกทั้งทำให้ชาวบ้านมีพลังในการร่วมกันแก้ไขปัญหาและการช่วยเหลือซึ่งกันและกันเป็นกลไกที่สำคัญในกระบวนการเสริมสร้างชุมชนให้เกิดความเข้มแข็ง โดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่เป็นหลักภายใต้กระบวนการมีส่วนร่วมของคนในชุมชน อันเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนการพัฒนาเพื่อนำไปสู่ความเข้มแข็งของชุมชน เพื่อสามารถพึ่งตนเองและเกิดความยั่งยืนของชุมชน ทั้งนี้ขั้วญาติดีต้นตระกูล (2551) ได้มีการศึกษาเกี่ยวกับศักยภาพธุรกิจชุมชนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและพบแนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนให้ประสบความสำเร็จ โดยต้องเริ่มจากการสร้างฐานรากที่แข็งแรงในความเป็นผู้ประกอบการให้กับธุรกิจชุมชน จัดโครงสร้างให้แข็งแรงก่อนสร้างส่วนอื่นๆ ปรับกระบวนการคิดและทัศนคติของผู้ประกอบการ พัฒนาระบบการด้านการจัดการ โดยเน้นด้านการตลาดและการเงิน และมีการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง

ดังนั้นจากปัญหาของธุรกิจชุมชน อำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์ ผู้วิจัยจึงมีความสนใจศึกษาแนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืน เพื่อธุรกิจชุมชนสามารถนำแนวทางในการเพิ่มศักยภาพที่สอดคล้องและเหมาะสมกับธุรกิจชุมชนของตนในการเสริมสร้างความเข้มแข็งและพัฒนาธุรกิจชุมชนสู่ความยั่งยืน รวมถึงช่วยยกระดับความเป็นอยู่ของคนในชุมชนและการสร้างเศรษฐกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งและมั่นคงต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจชุมชน อำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์
2. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืนของธุรกิจชุมชน อำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ธุรกิจชุมชนที่ได้รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) ในพื้นที่อำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์ มีจำนวน 4 กลุ่ม โดยกลุ่มตัวอย่างในการให้ข้อมูลหลัก ได้แก่ ประธาน คณะกรรมการ และสมาชิกของกลุ่มธุรกิจชุมชน โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง กลุ่มละ 10 คน

2. เครื่องมือการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้เครื่องมือ คือ การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) การสังเกต เพื่อศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจชุมชน อำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์ และการสนทนากลุ่ม (Focus group) เพื่อหาแนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืนของธุรกิจชุมชน อำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

3.1 การสัมภาษณ์เชิงลึก โดยใช้แบบสัมภาษณ์มีโครงสร้างและไม่มีโครงสร้างกับผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ประธาน 1 คน คณะกรรมการ 5 คน และสมาชิก 4 คน ของกลุ่มธุรกิจชุมชนฯ ละ 10 คน

3.2 การสนทนากลุ่ม (Focus group) โดยเชิญผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจชุมชน ประกอบด้วย ตัวแทนธุรกิจชุมชน 8 คน หน่วยงานพัฒนาชุมชน 2 คน ตัวแทนพาณิชย์จังหวัด 1 คน ผู้นำชุมชน 1 คน เกษตรอำเภอท่ง 1 คน และนักวิชาการ 2 คน รวม 15 คน ร่วมเสนอแนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งของธุรกิจชุมชนเพื่อนำไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืน

3.3 การตรวจสอบข้อมูล เมื่อได้ข้อมูลแล้วได้ทำการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Data triangulation) โดยการพิสูจน์ว่าข้อมูลนั้นถูกต้องหรือไม่วิธีการตรวจสอบ คือ การตรวจสอบแหล่งของข้อมูล ได้แก่ แหล่งเวลา แหล่งสถานที่ และแหล่งบุคคล

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยนำเอาข้อมูลที่ได้จากการค้นคว้าวิจัยทั้งจากการค้นคว้าเอกสารชั้นต้นเอกสารชั้นรองและนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาเรียบเรียงและรวบรวมจำแนกอย่างเป็นระบบโดยเชื่อมโยงหาความสัมพันธ์ของข้อมูลและสร้างข้อสรุปจากข้อมูลที่รวบรวมทำการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive analysis) ร่วมกับเอกสาร งานวิจัย แนวคิดและทฤษฎี

ผลการวิจัย

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจชุมชน ดังนี้

1. จุดแข็งของธุรกิจชุมชน มีวัตถุดิบของตนเองและมีเพียงพอต่อการผลิต ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) เป็นผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น สมาชิกมีประสบการณ์ในการผลิต และการมีส่วนร่วมของสมาชิกมีการร่วมมือ ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจร่วมรับผิดชอบร่วมกัน

2. จุดอ่อนของธุรกิจชุมชน ขาดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ขาดการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้รู้จักอย่างทั่วถึง ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย ขาดช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลายช่องทาง ขาดทักษะความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์ต้องใช้ทักษะความชำนาญและความประณีตสูง

3. โอกาสของธุรกิจชุมชน โอกาสจากกระแสนิยมสินค้าที่ผลิตจากภูมิปัญญา การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐนโยบายรัฐส่งเสริมผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น การได้ออกแสดงสินค้ากับหน่วยงานภาครัฐอย่างต่อเนื่อง การมีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน และการสร้างเครือข่ายธุรกิจชุมชน

4. อุปสรรคของธุรกิจชุมชน คือ ไม่สามารถควบคุมต้นทุนวัตถุดิบที่หาซื้อจากภายนอกได้ ผลิตภัณฑ์สามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย ขาดการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐอย่างต่อเนื่อง รวมถึงคู่แข่งผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันมีจำนวนมาก

แนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืนของธุรกิจชุมชน จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจชุมชน และทำการสนทนากลุ่มโดยการนำเสนอสรุปประเด็นที่มีความสำคัญเพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนที่จะเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งของธุรกิจชุมชน ซึ่งแนวทางประกอบด้วยปัจจัยทั้งภายในและปัจจัยภายนอกซึ่งปัจจัยภายในที่ควรพัฒนาเป็นอันดับแรก คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและมีความเอกลักษณ์ รองลงมา คือ การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ การพัฒนาทักษะความรู้แก่สมาชิก และการสร้างเครือข่าย ตามลำดับ ส่วนปัจจัยภายนอกที่ควรพัฒนาเป็นอันดับแรก คือ สร้างพันธมิตรทางธุรกิจชุมชนและการปฏิสัมพันธ์กับภายนอก รองลงมา คือ การบูรณาการกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน ตามลำดับ และสามารถกำหนดแนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชน โดยเรียงลำดับความสำคัญ ดังนี้

1. แนวทางการพัฒนาปัจจัยภายในของธุรกิจชุมชน

1.1 ควรต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะเพื่อสร้างคุณลักษณะเด่นให้กับผลิตภัณฑ์ พร้อมกับพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาผสมผสานกับภูมิปัญญาดั้งเดิมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความแตกต่างที่เป็นจุดขายให้กับผลิตภัณฑ์และสอดคล้องกับความต้องการของตลาด

1.2 ควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้หลากหลายช่องทาง เช่น การจำหน่ายผ่านสื่อสังคมทางออนไลน์ ที่เป็นช่องทางหนึ่งซึ่งเป็นช่องทางที่นิยมในปัจจุบันและสามารถสื่อสารกับลูกค้าได้สะดวกและสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ในวงกว้างมากขึ้น

1.3 ควรเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะเฉพาะที่โดดเด่นแตกต่างจากคู่แข่ง และควรมุ่งเน้นคุณภาพและมาตรฐาน การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามและสร้างตราสินค้าเอกลักษณ์เพื่อสร้างความจดจำให้กับลูกค้า

1.4 ควรมีการประชาสัมพันธ์ เช่น Facebook, Line, แผ่นพับ เป็นต้น เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าและสามารถเพิ่มช่องทางการตลาดให้กับผู้บริโภคได้รู้จักมากขึ้น ควรออกจำหน่ายตามเทศกาลต่างๆ การเข้าร่วมแสดงสินค้ากับหน่วยงานของภาครัฐ เพื่อเพิ่มโอกาสในการค้าเป็นการเพิ่มยอดขายและขยายฐานลูกค้ามากขึ้น

1.5 ควรพัฒนาทักษะความรู้ให้กับสมาชิก เช่น การอบรมเพิ่มทักษะความรู้ความชำนาญให้กับสมาชิก การจัดกิจกรรมเสริมทักษะเพื่อนำองค์ความรู้ใหม่มาเสริมจุดเด่นและพัฒนาจุดด้อย เพื่อสร้างโอกาสและป้องกันอุปสรรคที่เกิดขึ้นเพื่อขับเคลื่อนและพัฒนาขีดความสามารถของกลุ่มให้มีศักยภาพอันนำไปสู่ความยั่งยืนของธุรกิจชุมชน

1.6 ควรสร้างเครือข่ายธุรกิจชุมชนโดยการสร้างเครือข่ายธุรกิจชุมชนกับธุรกิจชุมชนประเภทเดียวกัน และเชื่อมโยงกับธุรกิจชุมชนประเภทต่างๆ เพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายให้กว้างขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการสร้างความร่วมมือในด้านการค้าและการลงทุน ด้านการผลิต การตลาด เทคโนโลยี ตลอดจนทั้งแรงงานร่วมกันรวมถึงการสร้างอำนาจ

ในการเจรจาต่อรองทางการค้าร่วมกัน ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการสร้างเสริมความสามารถในการแข่งขัน

2. แนวทางการพัฒนาปัจจัยภายนอกของธุรกิจชุมชน

2.1 ควรสร้างพันธมิตรทางธุรกิจชุมชนและมีการปฏิสัมพันธ์กับภายนอกโดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วม กระบวนการเรียนรู้เป็นเครื่องมือและกิจกรรมในการขับเคลื่อนและพัฒนา กลุ่มธุรกิจชุมชน เช่น การส่งเสริมการศึกษา การส่งเสริมการพบปะระหว่างกลุ่มธุรกิจชุมชน การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ตลอดจนทั้งควรสร้างพันธมิตรและสร้างความร่วมมือระหว่างธุรกิจชุมชน ซึ่งเป็นโอกาสในการพัฒนาด้านการผลิต การตลาด การจัดการกลุ่มให้มีศักยภาพยิ่งขึ้น

2.2 ควรบูรณาการร่วมกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน โดยการสร้างความร่วมมือและสร้างความสัมพันธ์ร่วมกับหน่วยงานทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน ภาควิชาการ เพื่อสนับสนุนองค์ความรู้ให้กับธุรกิจชุมชน รวมทั้งเรียนรู้ร่วมกัน เพื่อหาแนวทางการพัฒนาและแก้ไขปัญหาของธุรกิจชุมชน เช่น การจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจชุมชนเพื่อเป็นเครื่องมือใช้ เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา โดยกามีมีส่วนร่วมของกลุ่มธุรกิจชุมชน หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ภาควิชาการ ในลักษณะของกระบวนการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมตัดสินใจ แก้ไขปัญหา เพื่อให้ธุรกิจชุมชนมีแผนพัฒนาธุรกิจชุมชนในการบริหารจัดการพัฒนาธุรกิจ อันนำไปสู่ศักยภาพในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนให้ประสบความสำเร็จนำไปสู่ความเข้มแข็งของธุรกิจชุมชน รวมทั้งเป็นการได้รับโอกาสในการส่งเสริมและสนับสนุนจากภาคีเครือข่ายต่อไป

อภิปรายผล

จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจชุมชน กล่าวคือ จุดแข็ง ประกอบด้วย การมีวัตถุดิบการผลิตของตนเองและมีวัตถุดิบที่เพียงพอต่อการผลิต ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช) สมาชิกมีประสบการณ์ในการผลิต และเป็นผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่น ส่วนจุดอ่อน คือ การไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ ขาดการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลาย ช่องทางการตลาดที่จำกัด ขาดทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์ ส่วนอุปสรรค คือ ไม่สามารถควบคุมต้นทุนวัตถุดิบที่หาซื้อ

จากภายนอกได้ รวมทั้งผลิตภัณฑ์สามารถลดต้นทุนแบบได้ง่าย ขาดการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปทำให้ไม่สามารถผลิตได้ตามต้องการของลูกค้า และคู่แข่งผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันมีจำนวนมาก ส่วนโอกาส คือ กระแสนิยมสินค้าที่ผลิตจากภูมิปัญญา การได้การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ การสร้างเครือข่ายและพันธมิตรธุรกิจชุมชน การมีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน นโยบายรัฐส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น สอดคล้องกับธงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร และอุทิศ สังขรัตน์ (2557) ศึกษาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา พบว่า จุดแข็ง คือ ความได้เปรียบด้านวัตถุดิบ และภาวะความเป็นผู้นำของกลุ่ม จุดอ่อน คือ อุปสรรคขาดความทันสมัยและขาดด้านส่วนแบ่งการตลาด ในส่วนโอกาส คือ กระแสนิยมในการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากวัสดุธรรมชาติและจำนวนลูกค้ามีมาก และอุปสรรค คือ ขาดการรับรองมาตรฐานสินค้า

แนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนเพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืนของธุรกิจชุมชน อำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์

1. แนวทางการพัฒนาปัจจัยภายในของธุรกิจชุมชน โดยมีแนวทางในการดำเนินงาน ดังนี้

1.1 การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย พร้อมกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ เช่น การนำภูมิปัญญาดั้งเดิม หรือวัฒนธรรมท้องถิ่นเชื่อมโยงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างคุณลักษณะเด่นให้กับผลิตภัณฑ์ที่มาจากการคิดสร้างสรรค์ ผลิตภัณฑ์ที่มีความทันสมัยและเป็นเอกลักษณ์และ มีความหลากหลายรูปแบบ พร้อมกับการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของพิชัยรัฐ หมีนด้วง, เกรียงศักดิ์ แก้วนาค และดนัย ลามคำ (2560) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินงานการพัฒนา กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านโพธิ์คำ ตำบลกุดแห่ อำเภอกกลาง จังหวัดหนองบัวลำภู พบว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบผลิตภัณฑ์ได้นำภูมิปัญญาจากท้องถิ่นดั้งเดิมมาพัฒนาสร้างสรรค์เพิ่มเติม เพื่อความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น กลุ่ม

ต้องพัฒนาเพิ่มเติมให้ทันสมัยตามยุคสมัยใหม่ รวมทั้งพัฒนาตลาดขายให้ทันสมัยเหมาะสมกับผู้ซื้อ โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นรูปแบบและให้คงเอกลักษณ์ของท้องถิ่นไว้

1.2 การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายช่องทาง เช่น การจำหน่ายผ่านสื่อสังคมทางออนไลน์ การสร้างเว็บไซต์ Facebook, Line, QR Code เป็นที่นิยมในปัจจุบันทั้งเป็นช่องทางหนึ่งในการสั่งซื้อสินค้าที่ลูกค้าสามารถสั่งซื้อหรือเลือกซื้อสินค้าได้ตรงตามต้องการ และสามารถสื่อสารกับลูกค้าได้สะดวกและการเข้าถึงลูกค้าได้ในวงกว้าง สอดคล้องกับศรีสุดา ลีลาสุวรัตน์, พสชนันท์ บุญช่วย และณัฐปภัสร์ เทียนจันทร์ (2558) ศึกษาแนวทางการพัฒนาการตลาดโอท็อปสู่สากล อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม พบว่าการที่ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์โอท็อปเครื่องจักสานในจังหวัดนครปฐม สามารถจัดจำหน่ายสินค้าทางเว็บไซต์ได้ จึงทำให้เกิดการสร้างช่องทางการเข้าถึงทางผู้บริโภคได้จำนวนมาก หากสามารถพัฒนาผู้ประกอบการแต่ละรายให้สามารถหาจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ได้จะทำให้ผู้ประกอบการมีศักยภาพมากยิ่งขึ้น อันมาจากการค้นพบเทคนิคใหม่ๆ ในการตลาด

1.3 การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ การสร้างบุคลิกให้กับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากผลิตภัณฑ์คู่แข่งมุ่งเน้นคุณภาพและมาตรฐาน การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามและสร้างตราสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เพื่อสร้างความจดจำให้กับลูกค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศศิเพ็ญ พวงสายใจ, วัชรวิทย์ พุกเกษิกานนท์, พรทิพย์ เจริญวิทย์, สุชุม พันธุ์ณรงค์ และพิมลพรรณ บุญยะเสนา (2554) ศึกษาการวิจัยแบบบูรณาการเพื่อพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่ได้เผยแพร่ในเขตภาคเหนือ โดยมีแนวทางการจะสร้างความยั่งยืนให้กับกลุ่มธุรกิจชุมชนในอนาคตนั้น ควรจะมีโครงการพัฒนาศักยภาพของกลุ่ม เช่น การสร้างจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายโดยทั่วไป โดยยังคงรักษาเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ไว้เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ อันจะนำมาซึ่งการเป็นที่ต้องการของตลาดซึ่งจะส่งผลต่อรายได้และความเป็นอยู่ที่ดีและยั่งยืนของกลุ่ม

1.4 การประชาสัมพันธ์ ควรสร้างการรับรู้ให้ผู้บริโภคได้รู้จักมากขึ้น โดยการสื่อสารประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook, Line หรือแผ่นพับ เป็นต้น เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักและสามารถเพิ่มช่องทางการตลาดให้กับกลุ่มอีกด้วย สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุภาภรณ์ เชียงใหม่ และสถาพร มงคลศรีสวัสดิ์ (2560) ศึกษาการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผ้าไหมแพรวา กรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไหมแพรวา ตำบลโพน อำเภอคำม่วง จังหวัดกาฬสินธุ์ พบว่า ควรจัดให้มีผู้รับผิดชอบดูแลในการขายสินค้าออนไลน์ เช่น Facebook, Line, IG, เว็บไซต์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต และโฆษณาประชาสัมพันธ์ ข้อมูลข่าวสารและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผ่านทางวิทยุกระจายเสียงในชุมชน เอกสาร แผ่นพับ เป็นต้น

1.5 การพัฒนาความรู้ทักษะให้กับสมาชิก ควรมีการอบรม หรือการจัดกิจกรรมเสริมทักษะความคิดสร้างสรรค์ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้และเสริมทักษะให้สมาชิกเกิดความชำนาญและเชี่ยวชาญมากขึ้น ทั้งนี้กลุ่มธุรกิจชุมชนสามารถขอความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐทั้งในระดับตำบล อำเภอ หรือจังหวัด เช่น ขอสนับสนุนองค์ความรู้กับมหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ ซึ่งมียุทธศาสตร์การพัฒนานาท้องถิ่น โดยการบูรณาการศาสตร์ความรู้ทางวิชาการกับภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยธุรกิจชุมชนสามารถขอความร่วมมือในการอบรมทักษะความรู้ให้กับสมาชิก เพื่อนำองค์ความรู้ใหม่มาพัฒนาต่อยอดเสริมจุดเด่นและพัฒนาจุดด้อย เพื่อสร้างโอกาสและป้องกันอุปสรรคที่เกิดขึ้น เพื่อขับเคลื่อนและพัฒนาขีดความสามารถของกลุ่มให้มีศักยภาพอันนำไปสู่ความยั่งยืนของธุรกิจ สอดคล้องกับแนวคิดของ ไกลา บุญพิศ และอัมมเดีย มุดอ (2556) ได้กล่าวถึงการดำเนินธุรกิจชุมชนอย่างยั่งยืนโดยมีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจสำคัญไม่ใช่เพียงเพราะมีเงินมีงบแล้วจะเกิดได้เพราะการใช้เงินนำหน้าปัญญาตามหลัง อาจเกิดได้แต่เพียงโครงการแต่ไม่อาจเกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนได้และ ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ในทุกเรื่องเพราะเมื่อเกิดปัญหากับธุรกิจ ผู้ประกอบการจะสามารถแก้ไขปัญหาได้ทันทั่วทั้งที่และการหาความรู้ใหม่ๆ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้และพัฒนาธุรกิจ

1.6 การสร้างเครือข่ายธุรกิจชุมชน โดยการสร้างเครือข่ายธุรกิจชุมชนกับธุรกิจชุมชนประเภทเดียวกันและเชื่อมโยงกับธุรกิจชุมชนประเภทต่างๆ เพื่อเป็นการสร้าง

เครือข่ายความร่วมมือในด้านการค้าและการลงทุน ด้านการผลิต การตลาด เทคโนโลยี ตลอดจนทั้งแรงงานร่วมกันรวมถึงการสร้างอำนาจในการเจรจาต่อรองทางการค้าร่วมกัน ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการสร้างเสริมความสามารถในการแข่งขัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศ, รังสรรค์ สิงห์เลิศ และสมสงวน ปัสสาโก (2553) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด พบว่า ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการสร้างเครือข่าย มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจชุมชนของประชาชนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด การที่ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จนั้นมีการสร้างเครือข่ายกับกลุ่มธุรกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อรองรับการขยายตัวและการเป็นเครือข่ายที่ดีต่อกัน สามารถแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างเครือข่ายที่ทำการผลิตคล้ายๆ กันได้ ก่อให้เกิดการรวมกลุ่มกันขึ้นเพื่อสร้างความเข้มแข็ง และมีอำนาจในการต่อรองได้เพิ่มมากขึ้น ดังนั้นจึงควรมีการส่งเสริมให้มีการสร้างเครือข่ายให้เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลดีต่อกลุ่มธุรกิจชุมชนในระยะยาว

2. แนวทางการพัฒนาปัจจัยภายนอกของธุรกิจชุมชน

2.1 การมีปฏิสัมพันธ์กับภายนอก ควรมีการปฏิสัมพันธ์กับภายนอกอย่างสม่ำเสมอโดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วมและกระบวนการเรียนรู้เป็นเครื่องมือและกิจกรรมในการขับเคลื่อนและพัฒนา กลุ่มธุรกิจชุมชน เช่น การส่งเสริมการศึกษาดูงาน การส่งเสริมการพบปะระหว่างกลุ่มธุรกิจชุมชน การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ตลอดจนทั้งควรสร้างพันธมิตรและสร้างความร่วมมือระหว่างธุรกิจชุมชน ซึ่งเป็นโอกาสในการพัฒนาด้านการผลิต การตลาด ซึ่งทำให้เกิดแนวคิดใหม่เพื่อนำมาพัฒนากลุ่มให้มีศักยภาพยิ่งขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ อภิสร่า ชุ่มจิตร, นิศา ชัชกุล และ เครือวัลย์ ชัชกุล (2557) การพัฒนาศักยภาพการจัดการธุรกิจชุมชน กรณีศึกษา: ตำบลคลองเคียน อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา พบว่า ปัจจัยที่เป็นโอกาสด้านความสัมพันธ์กิจกรรมภายนอกมีความสัมพันธ์กับหน่วยงานต่างๆ ทำให้ได้รับโอกาสในการพัฒนาศักยภาพทางด้านการผลิตและการตลาด

2.2 การบูรณาการกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน การประสานความร่วมมือกับหน่วยงาน ทั้งหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ภาควิชาการ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนกิจกรรมอัน

นำไปสู่การผลักดันกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ รวมทั้งเป็นการได้รับโอกาสในการพัฒนาศักยภาพภาพของกลุ่ม สอดคล้องกับ ธงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร และอุทิศ สังขรัตน์ (2557) ศึกษาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา พบว่า การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนมีความจำเป็นที่จะต้องอาศัยความร่วมมือจากหน่วยงานภาครัฐ เนื่องจากหน่วยงานภาครัฐเป็นหน่วยงานที่สำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนทั้งในด้านการให้องค์ความรู้ การพัฒนาทักษะวิชาชีพในด้านต่างๆ การสนับสนุนการตลาดและการกำหนดระเบียบต่างๆ เพื่อสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน

สรุปผลการวิจัย

ธุรกิจชุมชนอำเภอท่ง จังหวัดสุรินทร์ มีจุดแข็งคือ วัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิต ผลิตภัณฑ์ผ่านการรับรองมาตรฐาน ประสิทธิภาพของสมาชิก จุดอ่อน คือ ขาดการประชาสัมพันธ์ ช่องทางการจำหน่ายไม่หลากหลาย ขาดทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โอกาส คือ ความนิยมสินค้าจากภูมิปัญญา การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ การสร้างเครือข่ายธุรกิจชุมชน มีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน อุปสรรคคือ ผลิตภัณฑ์ล้นตลาดแบบได้ง่าย ต้นทุนวัตถุดิบ ขาดการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ คู่แข่งมีจำนวนมาก

แนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชนประกอบด้วย การพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและมีเอกลักษณ์ การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ การเพิ่มทักษะองค์ความรู้ การบูรณาการกับหน่วยงาน การปฏิสัมพันธ์กับภายนอกและสร้างพันธมิตรทางธุรกิจชุมชน อันเป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลให้เกิดความเข้มแข็งและนำไปสู่ความยั่งยืนของธุรกิจชุมชน

ข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง แนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชน เพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืน ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1. กลุ่มธุรกิจชุมชนควรมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน จุดแข็ง จุดอ่อน และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก โอกาสและอุปสรรค ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของกลุ่ม ซึ่งกลุ่มจะต้องติดตามตรวจสอบปัจจัยดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อการป้องกันและปรับปรุงแก้ไขให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้อย่างแท้จริง รวมทั้งการกำหนดแนวทางพัฒนากลุ่มที่สอดคล้องกับศักยภาพและบริบทของกลุ่ม เพื่อการพัฒนากลุ่มให้เจริญเติบโตได้อย่างเหมาะสม

2. กลุ่มธุรกิจชุมชน ควรมีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง หรือการฝึกอบรมเพิ่มพูนทักษะความเชี่ยวชาญ เพื่อเสริมสร้างองค์ความรู้สมัยใหม่ ด้านเทคโนโลยีนวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ เป็นต้น เพื่อนำประยุกต์ใช้ความรู้ในการเสริมสร้างทักษะความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ภายใต้กระบวนการผลิตที่เน้นใช้วัตถุดิบหรือทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนผสมผสานกับภูมิปัญญาท้องถิ่นและนำมาพัฒนาให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่า มีจุดเด่น และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน มีความทันสมัย เป็นที่ยอมรับ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จของธุรกิจชุมชน

3. ภาครัฐควรส่งเสริมสนับสนุนการสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนากลุ่มในด้านต่างๆ เช่น การทำบัญชี การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ การผลิต การตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ ตลอดจนการคิดสร้างสรรค์นวัตกรรมการต่อยอดภูมิปัญญา และมีการบูรณาการเชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ อย่างเป็นระบบ โดยส่งเสริมการพัฒนากลุ่มธุรกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้กลุ่มธุรกิจชุมชนสามารถพัฒนาขีดความสามารถในการดำเนินงานกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพและก่อให้เกิดความยั่งยืนต่อไปในอนาคต

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชนเพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานกลุ่มให้มีความเข้มแข็งและสามารถการดำเนินกิจกรรมกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ควรศึกษาเปรียบเทียบธุรกิจชุมชนที่มีการบริหารจัดการธุรกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จ เพื่อนำมาเป็นแบบอย่างต่อการพัฒนากลุ่มชุมชนให้มีศักยภาพต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- ขวัญฤดี ดันตระบัณฑิตย์. (2551). แนวทางการพัฒนาธุรกิจชุมชน. *วารสารการพัฒนาท้องถิ่น*, 3(1), 55-63.
- ธงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร และ อรุณ สันติสุข. (2557). แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา. *วารสารวิชาการมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์*, 10(1), 97-122.
- นิภาภรณ์ จงวุฒิเวศ, รัชนีกร สิงห์เลิศ และ สมสงวน ปัสสาโก. (2553). ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนในเขตอำเภอเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม*, 4(2), 103 -111.
- พิชัยรัฐ หมีนด้วง, เกรียงศักดิ์ แก้วนาค และดนัย ลามคำ. (2560, มีนาคม). ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินงานการพัฒนากลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านโพธิ์คำ ตำบลกุดแห่ อำเภอกลาง จังหวัดหนองบัวลำภู. บทความวิจัยเสนอในการประชุมวิชาการระดับชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ ครั้งที่ 4 “งานวิจัยเพื่อพัฒนาท้องถิ่น” วันที่ 10 มีนาคม 2560 ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์, เพชรบูรณ์.
- ไอลา บุญพิศ และฮัมเดีย มุดอ. (2556). เส้นทางพัฒนาธุรกิจชุมชนอย่างยั่งยืน. นนทบุรี: วัชรินทร์ พี.พี.
- ศรีสุดา ลีลาสุวัฒน์, พลชนันท์ บุญช่วย และณัฐรักษ์ เทียนจันทร์. (2558). รายงานการวิจัยเรื่อง แนวทางการพัฒนาการตลาดโอท็อปสู่สากล อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม (รายงานการวิจัย). นครปฐม: มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี.
- ศศิเพ็ญ พวงสายใจ, ศศิเพ็ญ พวงสายใจ, วชิรี พุกเกษิกานนท์, พรทิพย์ เขียววิทย์, สุชุม พันธุ์ณรงค์ และ พิมลพรรณ บุญยะเสนา. (2554). การวิจัยแบบบูรณาการเพื่อพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่ได้เผยแพร่ในเขตภาคเหนือ. *วารสารเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่*, 15(2), 1-25.

สุภาภรณ์ เขียงใหม่ และสถาพร มงคลศรีสวัสดิ์. (2560). การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผ้าไหมแพรวา กรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไหมแพรวา ตำบลโพน อำเภอดำรงวิทยาคารบุรีรัมย์. บทความวิจัยเสนอในการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4 “การบริหารกิจการสาธารณะ ภายใต้ประเทศไทย 4.0” วันที่ 4 สิงหาคม 2560 มหาวิทยาลัยขอนแก่น, ขอนแก่น.

อภิสร่า ชุ่มจิตร, นิตา ชัชกุล และเครือวัลย์ ชัชกุล. (2557). การพัฒนาศักยภาพการจัดการธุรกิจชุมชน กรณีศึกษา: ตำบลคลองเคียน อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา. วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต, 10(2), 94-139.