

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ผลการศึกษาแผนงานวิจัยเชิงปฏิบัติการ เรื่อง การจัดการความรู้เพื่อพัฒนาธุรกิจชุมชนในผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ กรณีศึกษา : กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือบ้านดอนหลวง ตำบลแม่แรง อำเภอบ้านฝาง จังหวัดลำพูน สรุปผลการศึกษาวิจัยได้ ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

การสรุปผลการศึกษาของแผนงานวิจัย จะสรุปตาม โครงการวิจัยทางด้านบริหารธุรกิจ ที่ครอบคลุมการวิจัยในด้านการตลาด (Marketing) การผลิต (Production) การเงิน (Financial) และการบริหารจัดการ (Management) ตามลำดับ ดังนี้

สรุปผลโครงการวิจัยด้านการตลาด

รูปแบบกระบวนการจัดการทางการตลาดที่เหมาะสมของกลุ่ม คือ กลุ่มควรขยายตลาดและพัฒนาตลาดไปยังกลุ่มตลาดเป้าหมายใหม่ ๆ ที่เป็น กลุ่มตลาดนักท่องเที่ยว กลุ่มโรงเรียน สถานศึกษา กลุ่มโรงแรม หรือร้านอาหาร และกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ โดยตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่ควรเน้นย้ำ คือ ความเป็นสินค้าที่ผลิตมาจากผ้าฝ้ายทอมือ 100 % ด้านกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ ต้องพัฒนาและปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าให้ทันสมัย ตามกระแสการบริโภค

ชื่อตราสินค้าที่ใช้ คือ “ผ้าฝ้ายดอนหลวง” (Donluang Cotton) มีโลโก้และเครื่องหมายการค้าเป็นรูปหญิงสาวชาวอง แต่งกายด้วยชุดชาวยอง นั่งกรอเส้นด้าย จากพื้นหลังเป็นรูปผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือหลากสีสັນ โดยใช้สโลแกน คือ “แต่งสี อดตาย ผ้าฝ้าย ดอนหลวง” ด้านกลยุทธ์ราคาต้องกำหนดราคาสินค้าให้สูงขึ้นร่วมกับการปรับปรุงคุณภาพสินค้า ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ เพราะที่ผ่านมามีผลตอบแทนจากการขายส่งจะต่ำกว่าร้อยละ 10 การขายปลีกจะอยู่ระหว่างร้อยละ 11-38 เท่านั้น ด้านกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายต้องเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายไปยังตลาดออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ของกลุ่ม (<http://www.thaitradepoint.com/donluang>) แต่ก็ยังคงจัดจำหน่ายสินค้าผ่านศูนย์รวมผลิตภัณฑ์เครือข่ายของกลุ่ม และจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าส่งและพ่อค้าปลีก

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดต้องจัดสรรงบประมาณสำหรับการส่งเสริมการตลาดโดยผสมผสานการใช้สื่อแบบบูรณาการ อาทิ การโฆษณาผ่านทางวิทยุชุมชน การใช้สื่อ ณ จุดขาย และการโฆษณาผ่านเว็บไซต์ ส่วนการขายโดยบุคคลควรมีพนักงานขายแสวงหาคำสั่งซื้อ เพื่อทำการตลาด

ในเชิงรุก ด้านการประชาสัมพันธ์ควรร่วมมือกับภาคราชการระดับจังหวัด หรือหน่วยงานการท่องเที่ยว เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าไปยังกลุ่มตลาดภายนอกมากขึ้น ด้านการส่งเสริมการขายควรเลือกทำกับกลุ่มลูกค้าประจำและกลุ่มลูกค้าใหม่ และการตลาดทางตรงต้องมีระบบเก็บรวบรวมฐานข้อมูลของลูกค้า จากนั้นใช้จดหมายขายตรงและโทรศัพท์ทางตรงในการเสนอขายและการรักษาลูกค้าเดิมไว้

สรุปผลโครงการวิจัยทางการผลิต

ลักษณะของกิจการผลิตจะออกแบ่งเป็น 4 ลักษณะ คือ กิจการทอผ้า กิจการตัด-เย็บผ้าทอ เป็นผลิตภัณฑ์ กิจการทอผ้าและตัด-เย็บครบวงจร และกิจการทอตุ่ง โดยมีจำนวนผู้ผลิตรวมใน 4 กลุ่มข้างต้นจำนวน 16 ราย ประกอบด้วยกิจการทอผ้า 2 ราย กิจการตัด-เย็บ 11 ราย กิจการทอผ้าและตัดเย็บครบวงจร 2 รายและกิจการทอตุ่ง 1 ราย

จากการศึกษากิจการตัด-เย็บผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือ พบว่า เจ้าของกิจการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 90.9 มีอายุมากกว่า 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 36.4 การศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 90.9 และยึดอาชีพการตัดเย็บผ้าฝ้ายทอมือเป็นอาชีพหลักร้อยละ 90.9 มีระดับรายได้เฉลี่ยมากกว่า 20,000 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 54.5 ด้านต้นทุนการผลิต รายรับและกำไร พบว่า การตั้งราคาขายและผลตอบแทนส่วนใหญ่ และร้อยละของผลตอบแทนจากการขายส่งค่อนข้างต่ำ กล่าวคือ มีผลตอบแทนจากการผลิตที่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ถึง 7 รายการจาก 12 รายการที่ผลิต หรือคิดเป็นร้อยละ 58.3 มีรายการผลิตที่ได้ผลตอบแทนอยู่ระหว่างร้อยละ 10.0-20.0 จำนวน 4 รายการ คิดเป็นร้อยละ 33.3 และมีเพียง 1 รายการที่ให้ผลตอบแทนมากกว่าร้อยละ 20.0 ส่วนการขายปลีก จะได้รับผลตอบแทนระหว่างร้อยละ 11.11-38.67

ปัญหาที่เกิดจากการผลิต พบว่า ระดับปัญหาที่มากที่สุด ได้แก่ การขาดผู้สืบทอดการทอผ้าฝ้าย คิดเป็นร้อยละ 72.7 รองลงมา คือ ราคาวัตถุดิบสูงคิดเป็นร้อยละ 63.6 ส่วนระดับปัญหาที่อยู่ในระดับมาก ได้แก่ การขาดช่างฝีมือ ขาดความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขาดเทคโนโลยีการผลิตและการออกแบบ และขาดความรู้ทางการตลาดและการพัฒนากระบวนการผลิต ซึ่งจากการศึกษาดูงานทำให้กลุ่มนำเอาความรู้ที่ได้มาใช้ในการปรับปรุง และพัฒนารูปแบบสินค้าและออกแบบลายผ้าได้มากขึ้น และยังกระตุ้นให้สมาชิกพัฒนาและปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตของตนให้ดียิ่งขึ้น

สรุปผลโครงการวิจัยด้านการเงิน

สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง การศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา ส่วนใหญ่จะเป็นลูกจ้าง และมีส่วนน้อยที่เป็นเจ้าของกิจการเอง สินค้าหลักที่ผลิตได้แก่ ผ้าทอและสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตจากผ้าฝ้ายทอมือ โดยผู้ผลิตจะมีประสบการณ์ในการผลิตมานานกว่า 10 ปี ในการดำเนินธุรกิจชุมชนจะใช้แหล่งเงินทุนหลักจากเงินทุนส่วนตัว รองลงไปที่คือการใช้แหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินของรัฐบาล สำหรับปัญหาที่เกิดขึ้นทางด้านการเงินของกลุ่ม คือ ขาดหลักทรัพย์ในการค้ำประกัน อัตรา

ดอกเบี้ยเงินกู้ยืมสูง และผู้ผลิตขาดความรู้ในการขอกู้ยืมเงิน และเงินทุนที่กลุ่มนำมาใช้ส่วนใหญ่จะใช้เพื่อการซื้อวัตถุดิบและจ่ายเป็นค่าจ้างแรงงาน

นอกจากนี้แล้ว ผู้ผลิตยังขาดเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และยังขาดความรู้ในการขอกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุน อย่างไรก็ตาม แหล่งเงินทุนที่ผู้ผลิตต้องการขอสนับสนุนทางการเงินมากที่สุด คือ แหล่งเงินทุนจากรัฐบาล อาทิ หน่วยงานเงินทุนหมุนเวียนธนาคารออมสิน และธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ที่มีการให้เงินทุนหมุนเวียนแก่ผู้ประกอบการในท้องถิ่น โดยมีเงื่อนไขในการกู้ยืมตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้

สรุปผลโครงการวิจัยการบริหารจัดการกลุ่ม

การก่อตั้งกลุ่มในเริ่มแรกจะมีสมาชิกเพียง 10 คน โดยทำการจัดจำหน่ายในท้องถิ่นเป็นส่วนใหญ่ จนเมื่อปี 2535 จึงได้รวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มทอผ้าและกลุ่มกิจกรรมเครือข่ายบ้านคอนหลวงขึ้นอย่างเป็นทางการ โดยติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาช่วยเหลือด้านการผลิต การตลาด เงินทุนหมุนเวียน จนกลุ่มเริ่มมีความเข้มแข็งมากขึ้น จนกระทั่งได้รับคัดเลือกให้เป็นหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่นในปี 2542 และปี 2543 ได้ก่อสร้างศูนย์รวมผลิตภัณฑ์เครือข่ายกลุ่มทอผ้าหัตถกรรมพื้นบ้านขึ้นในบริเวณหมู่บ้านคอนหลวง ซึ่งใช้เป็นศูนย์หน่วยสินค้าของหมู่บ้าน โดยเมื่อมีคำสั่งซื้อเข้ามาที่ศูนย์ ประธานกลุ่มจะแจกจ่ายงานให้กับสมาชิกตามความถนัดของแต่ละกลุ่ม อย่างไรก็ตาม กลุ่มไม่ค่อยมีการวางแผนการทำธุรกิจชุมชน โดยเฉพาะแผนระยะยาว ซึ่งในภาพรวมจะทำโดยประธานกลุ่ม

ด้านการจัดองค์การ กลุ่มจะมีการจัดโครงสร้างองค์กรแบบง่าย โดยมีประธานกลุ่ม และรองประธานกลุ่มทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลศูนย์ มีฝ่ายการเงินและบัญชีทำหน้าที่ดูแลระบบบัญชีรายรับรายจ่ายของกลุ่มและดูแลงบประมาณการผลิต ด้านฝ่ายการผลิตจะทำหน้าที่ดูแลและควบคุมคุณภาพการผลิตของสมาชิกในแต่ละกลุ่ม และฝ่ายการตลาดจะทำหน้าที่ด้านการขาย และการทำกิจกรรมด้านการตลาด ส่วนการควบคุมการดำเนินงาน ยังไม่มีการติดตามและควบคุมผลการดำเนินงานที่เป็นรูปธรรมมากนัก โดยมีเพียงการตรวจเช็คสินค้า การควบคุมการเงิน และการจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับสมาชิก อย่างไรก็ตาม สมาชิกกลุ่มก็ได้เพิ่มจำนวนมากขึ้น โดยปัจจุบันกลุ่มจะมีสมาชิกถึง 108 คน

อภิปรายผลการวิจัย

การอภิปรายผล จะอภิปรายภายใต้กรอบของทฤษฎี และแนวคิดทางการบริหารธุรกิจ ดังนี้

อภิปรายผลการวิจัยด้านการพัฒนาการจัดการตลาด

การประยุกต์ใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ SWOT พบว่า จุดแข็งที่สำคัญของกลุ่ม คือ การมีความรู้ ความชำนาญในการทอผ้าอย่างดีจนได้รับรางวัล หมู่บ้านหัตถกรรมดีเด่น ชื่อเสียงของชุมชนเป็นที่ยอมรับเพราะตั้งอยู่ในเขตอำเภอป่าซางที่มีชื่อเสียงด้านการทอผ้าฝ้าย นอกจากนี้ ยังมีศูนย์

จำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นของกลุ่มเอง ทำให้ควบคุมราคาง่ายขึ้น และมีผลิตภัณฑ์หลากหลายให้เลือกซื้อได้ แต่อย่างไรก็ตาม จุดอ่อนของกลุ่ม คือ คุณภาพของผ้าฝ้ายที่ยังซักได้ยากเมื่อเปรียบเทียบกับผ้าทั่วไป และจะตกสีเวลาซัก ส่วนตลาดที่จำหน่ายสินค้ายังจำกัดอยู่ในวงแคบเฉพาะในชุมชนและจังหวัด เชียงใหม่กับลำพูน และจากการที่ต้องซื้อฝ้ายและสีย้อมจากแหล่งอื่น ๆ ทำให้การควบคุมต้นทุนการผลิตทำได้ยาก ทั้งยังการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนที่ต้องใช้เพื่อการซื้อวัตถุดิบและการผลิตสินค้า

ด้านโอกาสทางการตลาด สินค้าหัตถกรรมผ้าฝ้ายทอมือ ยังคงมีอัตราการเติบโตของตลาดที่ดี โดยเฉพาะตลาดในต่างประเทศ มีภาครัฐให้การสนับสนุน และช่วยเหลือที่ดีในระดับหนึ่ง และมองเห็น โอกาสทางการตลาด คือ กลุ่มสามารถนำเอาวิถีการดำเนินชีวิตแห่งการทอผ้าของชุมชนมาสัมพันธ์กับธุรกิจโฮมสเตย์ของหมู่บ้าน ที่อาจจะเป็นโอกาสในการสร้างรายได้อีกทางหนึ่งให้กับกลุ่ม แต่อุปสรรคสำคัญสำหรับการทำการตลาดในขณะที่ทำวิจัย ก็คือ สภาพเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้อำนาจการซื้อลดต่ำลง ส่งผลให้ผู้บริโภคใช้จ่ายเงินอย่างประหยัดมากขึ้น ประกอบกับจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลง ทำให้ศูนย์จำหน่ายสินค้าของกลุ่มได้รับผลกระทบด้วย นอกจากนี้ ปัญหาการขายตัดราคากันในกลุ่มอื่น ๆ หรือคู่แข่งนำเข้าสินค้าคุณภาพต่ำกว่า แต่จำหน่ายราคาถูกกว่าเข้ามาตีตลาด ปัญหาการลอกเลียนแบบสินค้า แต่ขายในราคาถูกกว่า รวมถึงปัญหาการขาดแรงงานหนุ่มสาวในการสืบทอดภูมิปัญญาในการทอผ้า ทำให้กลุ่มต้องหาแนวทางการพัฒนาคนรุ่นหนุ่มสาวมาสืบทอดภูมิปัญญาเหล่านี้

การประยุกต์ใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ SWOT ในการนำมากำหนดเป็นกลยุทธ์เพื่อการเจริญเติบโต พบว่า กลยุทธ์สร้างความเจริญเติบโตที่สามารถปฏิบัติได้จริงในขณะที่ทำวิจัย คือ กลยุทธ์การเจาะตลาดเดิม ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่กลุ่มควรนำมาใช้ก่อนเป็นลำดับแรก เพราะจะทำให้กลุ่มสามารถเพิ่มยอดขายได้จากกลุ่มลูกค้าประจำหรือกลุ่มลูกค้าปัจจุบัน โดยใช้เครื่องมือและความพยายามทางการตลาด ได้แก่ กลยุทธ์การให้ส่วนลดปริมาณและส่วนลดเงินสดแก่กลุ่มที่มีความภักดีต่อสินค้าสูง การเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายนอกเหนือจากขายหน้าบ้านของสมาชิก และขายผ่านศูนย์จำหน่ายสินค้าของกลุ่ม โดยผ่านช่องทางจัดจำหน่ายทางอินเทอร์เน็ต กลยุทธ์ต่อมา คือ การพัฒนาตลาด โดยมุ่งเน้นการกระจายสินค้าไปยังกลุ่มตลาดเป้าหมายใหม่ ๆ ที่คาดว่าจะมีจะมีศักยภาพในการซื้อและมีแนวโน้มการเจริญเติบโตของตลาดที่ดีในอนาคต อาทิ โรงแรมและร้านอาหารที่ต้องการนำเอาผ้าฝ้ายไปตกแต่งบรรยากาศแบบล้านนา หรือนำไปใช้ประกอบการสร้างเอกลักษณ์ให้กับธุรกิจของพวกเขา แต่กลยุทธ์การพัฒนาตลาดที่น่าสนใจมากสำหรับกลุ่ม คือ การพัฒนาตลาดไปยังตลาดในต่างประเทศ อาทิ ญี่ปุ่น ที่ต้องการผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือแท้ ๆ และกลยุทธ์พัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งควรนำมาใช้ควบคู่กับสองกลยุทธ์ในข้างต้น เพราะในการขยายตลาดนั้น กลุ่มต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในสายผลิตภัณฑ์เดิมที่ทำอยู่ เช่น กลุ่มอาจจะเปลี่ยนรูปแบบสินค้าใหม่ หรือการเพิ่มประโยชน์ใหม่ ๆ เข้าไปในสินค้านำ รวมถึงต้องพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้ดีขึ้น เนื่องจากรูปแบบผ้าฝ้ายของกลุ่มในปัจจุบัน แม้จะมีคุณภาพที่ดีในระดับหนึ่ง แต่ยังคงขาดการคิดค้นและการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้าสู่ตลาดที่พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

อภิปรายผลการวิจัยด้านการพัฒนาการผลิต

จากผลการศึกษาที่พบว่าผลตอบแทนการผลิตจากการขายส่งค่อนข้างต่ำ ทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถสะสมทุนเพื่อขยายกิจการ หรือไม่สามารถพัฒนาปรับปรุงกระบวนการผลิตให้ทันสมัย และไม่สามารถผลิตให้ได้จำนวนมากขึ้นได้ อีกทั้งการผลิตสินค้าจากผ้าฝ้ายทอมือ ก็ไม่สามารถผลิตไว้ก่อนแล้วเก็บไว้ในสต็อกเพื่อรอจำหน่ายต่อไปได้ ทั้งนี้เนื่องจากสินค้าของกลุ่มส่วนหนึ่ง เป็นสินค้าที่ผลิตตามแฟชั่น ซึ่งจะมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วมาก ทำให้เกิดความเล็งอันเกิดจากการที่สินค้าตกค้างและจำหน่ายไม่หมดได้ ดังนั้นผู้ผลิตส่วนใหญ่จึงผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อและผลิตได้ในปริมาณจำกัดในแต่ละช่วงฤดูการผลิตเท่านั้น ส่วนสาเหตุที่ผลตอบแทนค่อนข้างต่ำเนื่องจากแหล่งผลิตผ้าฝ้ายทอมือในภาคเหนือมีหลายแห่ง การแข่งขันกันค่อนข้างสูง ทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถกำหนดราคาสูงได้ ดังนั้นส่วนใหญ่จึงแก้ปัญหาด้วยการเปิดร้านเพื่อขายปลีกเองด้วย ซึ่งจะทำให้ผลตอบแทนจากการผลิตเพิ่มสูงขึ้นกว่าการขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลาง

ส่วนปัญหาการขาดผู้สืบทอดการทอผ้าฝ้ายนั้น ทุกๆ ฝ่ายจะต้องช่วยกันรณรงค์เพื่อให้เยาวชนคนรุ่นใหม่หันมาสนใจภูมิปัญญาของบรรพบุรุษที่ตั้งสมกันมาเป็นระยะเวลาที่ยาวนาน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่อยู่ใกล้ชิดกับชุมชน จะต้องพยายามเปิดโอกาสให้เยาวชนเข้ามามีบทบาทในการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นในเรื่องการทอผ้า และการผลิตสินค้าจากผ้าฝ้ายทอมือ และจะต้องกำหนดเป็นนโยบายขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในการส่งเสริมให้เยาวชนอนุรักษ์และสืบทอดภูมิปัญญาดังกล่าว ด้วยการจัดสรรงบประมาณในการส่งเสริมการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยให้สถานศึกษาและผู้ปกครองเข้ามามีส่วนร่วมกำหนดกิจกรรมต่างๆ ควรส่งเสริมให้หมู่บ้านคอนหลวง เป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดการบูรณาการทั้งการผลิตสินค้าที่สามารถตอบสนองต่อการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ได้อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม การที่จะแก้ปัญหาเรื่องผลตอบแทนจากการผลิตได้นั้น ผู้ผลิตจะต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาสินค้าและการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างจากผู้ผลิตแหล่งอื่น ๆ และจะต้องสร้างอัตลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ของตน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ด้านคุณภาพของสินค้าที่กลุ่มจะต้องยกระดับคุณภาพให้สูงขึ้น พร้อมทั้งพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าของตนเองให้เป็นรู้จักและเป็นที่ยอมรับในตลาด ซึ่งจะทำให้กลุ่มสามารถกำหนดราคาสินค้าให้สูงขึ้นได้ และส่งผลให้กลุ่มได้รับผลตอบแทนมากขึ้น จนสามารถสะสมทุนเพื่อขยายกิจการและพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตให้ดีขึ้นได้ และเมื่อผลตอบแทนจากการผลิตและการค้าเพิ่มสูงขึ้น จนสามารถยึดเป็นอาชีพหลักที่ยั่งยืนได้แล้ว เยาวชนก็จะหันมาสนใจอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น และสืบทอดกิจการทอผ้าของบรรพบุรุษต่อไป

อภิปรายผลการวิจัยด้านความต้องการแหล่งเงินทุน

เงินทุนหลักที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจปัจจุบันมาจากเงินทุนส่วนตัว รองลงไป คือ แหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินของรัฐบาล ปัญหาทางการเงินที่เกิดขึ้นจากแหล่งเงินทุนในปัจจุบัน คือ ขาดหลักทรัพย์ในการค้ำประกันวงเงินกู้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเงินสูง และขาดความรู้ในการขอกู้ยืมเงิน ส่วนปัญหาทางการเงินที่เกิดขึ้น คือ ผู้ผลิตขาดเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และการขาดความรู้ในการขอกู้ยืมเงิน

ผลการวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่า ผู้ผลิตยังไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และขาดความรู้ทางการเงินในการที่จะเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐบาล โดยแหล่งเงินทุนที่ผู้ผลิตมีความต้องการที่จะขอสนับสนุนทางการเงินมากที่สุด คือ แหล่งเงินทุนจากรัฐบาล ได้แก่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ และสถาบันการเงินในพื้นที่ คือ ธนาคารออมสิน สาขาป่าซาง และธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย จังหวัดลำพูน โดยไม่ต้องการแหล่งเงินทุนจากภาคเอกชน โดยวัตถุประสงค์ในการกู้ยืมจะมีลักษณะใกล้เคียงกัน กล่าวคือ เป็นการขอกู้ยืมเงินเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในดำเนินธุรกิจ ใช้ในการประกอบอาชีพ หรือขยายการผลิต ดังนั้น หากภาครัฐบาลให้การสนับสนุนผู้ผลิตสินค้าในท้องถิ่น ที่มีความสามารถและมีศักยภาพในการผลิตและการรวมกลุ่ม ดังตัวอย่างของกลุ่มผ้าฝ้ายทอมือบ้านคอนหลวงแล้ว จะทำให้กลุ่มมีอำนาจในการต่อรอง และเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจได้มากขึ้น

อภิปรายผลการวิจัยด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

ปัญหาด้านการบริหารจัดการกลุ่ม ได้แก่ การที่สมาชิกในกลุ่มไม่ค่อยเข้าร่วมประชุม ร่วมทำกิจกรรมของกลุ่ม ขาดความรู้ในการบริหารจัดการร่วมกัน แนวทางแก้ไขปัญหา อาจทำได้โดยประธานกลุ่มควรจัดประชุมบ่อยขึ้น โดยแจ้งกำหนดนัดหมายล่วงหน้า จัดกิจกรรมที่พัฒนากลุ่มเพื่อดึงดูดสมาชิกที่ไม่ค่อยเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มได้มาร่วมกิจกรรม ให้สมาชิกมีส่วนร่วมในแสดงความคิดเห็นเพื่อแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น ช่วยกันจัดกิจกรรมกระตุ้นให้เยาวชน นักท่องเที่ยวและผู้สนใจทั่วไป ทั้งในและต่างท้องถิ่น ได้สัมผัสและเรียนรู้ภูมิปัญญาการผลิตผ้าฝ้ายทอมือ และร่วมพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ ที่เป็นสมัยนิยมมากขึ้น

ส่วนแนวทางการบริหารจัดการที่เหมาะสมกับศักยภาพของกลุ่มนั้น ควรกระตุ้นให้กลุ่มร่วมกันวางแผนการทำงานของกลุ่มและกำหนดเป้าหมายร่วมกัน สร้างเครือข่ายความร่วมมือกับองค์กรต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนและกลุ่มธุรกิจชุมชนประเภทเดียวกัน ให้มากขึ้น จัดให้มีการสื่อสารประชาสัมพันธ์ เรื่องราวของกลุ่มผ้าฝ้ายผ่านสื่อต่าง ๆ ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น อาทิ อินเทอร์เน็ตเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับกลุ่ม เชื่อมโยงกิจกรรมของกลุ่มกับกลุ่มโฮสเทลย์ กลุ่มควรร่วมงานแสดงสินค้างานแฟชั่นโชว์ ในระดับประเทศ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น ทุกคนในกลุ่มควรมองหาโอกาส

เข้ารับการอบรม ศึกษาดูงาน การบริหารงานของกลุ่มที่เข้มแข็ง และแสวงหาความรู้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ การเชื่อมโยงเพื่อนำมาขับเคลื่อนกลุ่ม จัดประชุมสมาชิกกลุ่มให้บ่อยขึ้น ให้สมาชิกได้มีการร่วมคิด ร่วมตัดสินใจผ่านการประชุมให้มากขึ้น และชักจูงสมาชิกให้มาเข้าร่วมประชุมและทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกันมากขึ้น สร้างความรัก สามัคคี ความร่วมมือในช่วยการพัฒนางานและพัฒนาสมาชิกของกลุ่ม เพื่อให้กลุ่มมีความเข้มแข็งยิ่งขึ้น และจากการศึกษาดูงาน ทำให้สมาชิกกลุ่มได้รับแนวคิด ประสบการณ์ใหม่ ๆ ที่สามารถนำมาปรับประยุกต์ใช้กับงานของตนได้ กระตุ้นให้ต้นตอที่จะต้องร่วมกันเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ เข้ามาพัฒนากิจการของกลุ่มต่อไป

ข้อเสนอแนะจากการศึกษาวิจัย

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยต่อไปนี้ จะเป็นการให้เสนอข้อเสนอแนะที่ได้จากการทำวิจัยในแต่ละด้าน ที่สอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ดังนี้

ข้อเสนอแนะด้านการตลาด

1. ปัญหาการขาดความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการออกแบบผลิตภัณฑ์ กลุ่มควรแสวงหาความรู้ช่วยเหลือและเข้าร่วม โครงการกับหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาทักษะและความชำนาญในการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น อาทิ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ศูนย์ส่งเสริมการส่งออก ซึ่งหน่วยงานดังกล่าวจะมีฝ่ายออกแบบและให้คำปรึกษาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ และอาจมีงบประมาณบางส่วนในการช่วยเหลือในเรื่องดังกล่าวด้วย
2. ปัญหาการขายดีราคาขึ้นอันเกิดจากการที่มีผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือรายอื่น ๆ ในตลาดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือในราคาที่ถูกลง แต่คุณภาพอาจจะดีกว่ากลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือบ้านดอนหลวง เพราะกลุ่มเหล่านั้นคาดหวังว่าจะสามารถจำหน่ายสินค้าได้มากกว่า แต่อย่างไรก็ตามจากการให้ข้อเสนอแนะด้านการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่ควรเน้นไปที่ความเป็นผ้าฝ้ายทอมือแท้ 100 % ทำให้กลุ่มสามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคาได้ และนำเอาทรัพยากรการเงินมาพัฒนารูปแบบและคุณภาพสินค้า พร้อมกับการสร้างตลาดใหม่ ๆ จะสามารถเอื้อประโยชน์ต่อกลุ่มได้มากขึ้น
3. ปัญหาการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค เนื่องจากสินค้าของกลุ่มส่วนหนึ่งจะเป็นลักษณะของสินค้าแฟชั่น ซึ่งสินค้านี้ดังกล่าวจะอิงกับกระแสความสนใจและความชอบของผู้บริโภคที่เกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาสั้น ๆ ดังนั้น วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ของสินค้าแฟชั่น จึงมีการขึ้นและลงที่รวดเร็ว อาทิ 3 เดือน 5 เดือน ทำให้กลุ่มควรออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อรองรับตลาดในส่วนนี้ โดยต้องทำอย่างสม่ำเสมอ และอย่างต่อเนื่อง จึงจะทำให้สินค้านั้นจำหน่ายในตลาดได้เป็นอย่างดี และต้องสามารถคาดการณ์ หรือติดตามแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของตลาดแฟชั่นอยู่เสมอ

4. ปัญหาสินค้าค้างสต็อก ปัญหาดังกล่าวอาจจะเกิดจากการที่กลุ่มเคยผลิตสินค้าแล้วเก็บไว้ในคลังสินค้ามากเกินไป และไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้หมด ทำให้สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือบ้านดอนหลวงส่วนใหญ่ในปัจจุบันมักจะผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อ (Made by Order) และผลิตได้ในปริมาณจำกัดในแต่ละช่วงฤดูการผลิตเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ปัญหานี้อาจแก้ไขโดยการใช้พนักงานขายแสวงหาคำสั่งซื้อและการทำการตลาดในเชิงรุก การหาตลาดเป้าหมายใหม่ ๆ มารองรับ ตลอดจนต้องมีการพยากรณ์ยอดขายที่ดี ทั้งนี้เพื่อวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

5. ปัญหาการจำหน่ายสินค้าทางเว็บไซต์ เนื่องจากการขายสินค้าของกลุ่มที่ผ่านมาจะขายปลีกและขายส่งเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเมื่อขายสินค้าแล้วก็จะได้รับเงินค่าสินค้าทันที แต่การขายผ่านทางเว็บไซต์จะต้องมีการผลิตสินค้าก่อน โดยอาจได้รับค่ามัดจำสินค้าเพียง 30-50 % เท่านั้น ทำให้กลุ่มไม่มีความมั่นใจว่าหากผลิตสินค้าและส่งไปให้กับลูกค้าแล้วจะได้รับเงินค่าสินค้าในส่วนที่เหลือหรือไม่ และปัญหาของการตอบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ทางเว็บไซต์ ที่ต้องตอบคำร้องขอของกลุ่มผู้สนใจในสินค้าอย่างรวดเร็ว ปัญหาภาษาอังกฤษที่ต้องใช้ในการเจรจาการค้า ซึ่งปัญหาดังกล่าวสามารถแก้ไขได้เช่นเดียวกับปัญหาการขาดผู้สืบทอดภูมิปัญญาในการผลิต โดยการฝึกฝนให้คนรุ่นใหม่ได้เข้ามาเรียนรู้ และทดลองงานการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ตจากเว็บไซต์ต้นแบบ (www.thaitradeport.com) จนกระทั่งพวกเขามีความเชี่ยวชาญแล้ว จึงค่อยแยกตัวไปทำอย่างอิสระให้กับกลุ่มต่อไป

6. ปัญหาเนื้อผ้าแข็งเวลาสวมใส่ หรือตกสีเวลาซัก กลุ่มหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรทำการวิจัยด้านความต้องการหรือความพึงพอใจของลูกค้าต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่ม ทั้งนี้เพื่อสำรวจถึงรูปแบบของสินค้าที่กลุ่มตลาดต้องการ และสำรวจถึงระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลที่ได้จากการศึกษาในเรื่องดังกล่าวจะทำให้กลุ่มสามารถนำไปเป็นข้อมูลประกอบการปรับปรุงและพัฒนาสินค้าต่อไป โดยร่วมมือกับหน่วยงานที่เชี่ยวชาญในการพัฒนาคุณภาพของเส้นด้ายที่ใช้ในการทอผ้า เพื่อให้เนื้อผ้าฝ้ายอ่อนตัว สวมใส่ได้สบายมากขึ้น

ข้อเสนอแนะด้านการผลิต

1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการออกแบบผลิตภัณฑ์ ให้มีความแตกต่างจากผู้ผลิตแหล่งอื่น ๆ และการสร้างอัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์ของตนเอง โดยเฉพาะคุณภาพสินค้าที่ต้องยกระดับคุณภาพให้สูงขึ้นพร้อมพัฒนาบรรจุภัณฑ์และตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในระดับสากล

2. ต้องสร้างนักการตลาด เนื่องจากสมาชิกกลุ่มเกือบทั้งหมดเป็นผู้ผลิต แต่ยังไม่ใช่นักการตลาดหรือนักขาย ดังนั้น กลุ่มต้องสร้างนักการตลาดที่มีความสามารถเป็นตัวแทนของกลุ่มในการติดต่อค้าขายกับตลาดในระดับสากล เพื่อรับคำสั่งซื้อจากตลาดภายนอกพร้อมทั้งพัฒนาเว็บไซต์ของกลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือให้มีความทันสมัย และตอบสนองต่อการทำตลาดออนไลน์ได้

3. องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่ให้ความช่วยเหลือกลุ่มผู้ผลิตในการจัดงานแต่งสี อดลายผ้าฝ้ายคอนหลวง ซึ่งจัดขึ้นเป็นประจำทุกปีช่วงต้นเดือนเมษายน ควรให้ความสำคัญกับบทบาท ของเยาวชนในพื้นที่ โดยขอความร่วมมือจากสถานศึกษาและผู้ปกครอง เข้ามามีส่วนร่วมในการจัดงาน อนุรักษ์และส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อให้เยาวชนเล็งเห็นถึงความสำคัญของหัตถกรรมท้องถิ่น

4. องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นควรจัดสรรงบประมาณเป็นงบประมาณประจำใน การส่งเสริมฝึกอบรมด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้าเพื่อสร้าง อัตลักษณ์ผลิตภัณฑ์ที่เป็นของตนเอง และบูรณาการการท่องเที่ยวและส่งเสริมหัตถอุตสาหกรรม

5. ควรศึกษาวิจัยต่อยอดเกี่ยวกับบทบาทของเยาวชน ในการส่งเสริมอนุรักษ์และสืบทอด ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วยการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมระหว่างสถานศึกษาในท้องถิ่น เยาวชน ผู้ปกครอง องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นและสถาบันการศึกษา

6. ควรศึกษาวิจัยเพื่อหาแนวทางในการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมในท้องถิ่น หรือการส่งเสริมการจัดโฮมสเตย์เชิงวัฒนธรรม เพื่อสร้างบรรยากาศการท่องเที่ยวและส่งเสริมการผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายทอมือของชุมชนในท้องถิ่น

ข้อเสนอแนะด้านการเงิน

1. เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาเป็นเจ้าของกิจการ โดยตรงและถูกจ้างรับจ้างทำการผลิต รวมทั้งข้อมูลจากผู้ผลิตอิสระที่มีได้เป็นสมาชิกกลุ่ม ดังนั้น ในการศึกษาต่อไป จึงควรเน้นศึกษาจาก ผู้ผลิตที่มีปัญหาทางการเงิน และต้องการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยตรง ซึ่งจะทำให้ได้รับข้อมูลที่ตรงกับ ความต้องการของผู้ผลิต หรือผู้ผลิตสินค้าในผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นต่อไป

2. แหล่งเงินทุนในการวิจัยเป็นการคัดเลือกจากแหล่งเงินทุนที่เป็นสถาบันการเงินของ รัฐบาล ซึ่งผู้ผลิตมีความคุ้นเคยและอยู่ในพื้นที่ให้บริการทางการเงิน ดังนั้น การวิจัยครั้งต่อไปจึงควร นำเสนอทางเลือกจากแหล่งเงินทุนอื่น ๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร หรือ สถาบันการเงินของภาคเอกชน เพื่อทำให้ผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือได้รับข้อมูลเกี่ยวกับหลักเกณฑ์และ เงื่อนไขที่จำเป็นทางการเงิน เพื่อให้มีข้อมูลประกอบการตัดสินใจได้มากขึ้น

3. การวิจัยครั้งต่อไปควรมีการสรุปถึงหลักเกณฑ์ของแหล่งเงินทุนมาเปรียบเทียบกับ เพื่อให้ผู้ผลิตเลือกแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและตรงกับความต้องการมากที่สุด

4. ควรติดตามความคืบหน้าในการขอวงเงินของผู้ผลิต โดยเน้นกลุ่มตัวอย่างที่ทำวิจัย เพื่อให้ทราบถึงแหล่งเงินทุนที่มีการนำเสนอบริการทางการเงินที่ตรงกับความต้องการของกลุ่ม

ข้อเสนอแนะด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

1. ปัญหาสมาชิกในกลุ่มไม่ค่อยเข้าร่วมประชุม ทำให้สมาชิกไม่ค่อยมีโอกาสได้พบปะพูดคุยกันเกี่ยวกับกิจกรรมของกลุ่ม แนวทางแก้ไข คือ ประธานกลุ่มควรมีการจัดประชุมกันให้บ่อยมากขึ้น โดยแจ้งกำหนดนัดหมายล่วงหน้า และจัดหากิจกรรมที่น่าสนใจทำในระหว่างการประชุม ทั้งนี้เพื่อดึงดูดสมาชิกที่ไม่ค่อยเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มได้มาร่วมกิจกรรมมากขึ้น อาทิ การไปศึกษาดูงานต่างพื้นที่ ร่วมกันแสดงความคิดเห็นเพื่อแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น โดยให้สมาชิกทุกคนเข้ามามีส่วนร่วม

2. ปัญหาการขาดการสืบทอดงานสู่คนรุ่นต่อไป เนื่องจากคนรุ่นใหม่ไม่สนใจที่จะสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น ส่วนใหญ่ไปทำงานในเมืองหรือนอกท้องถิ่น ฉะนั้นกลุ่มและองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น อาทิ เทศบาลตำบล ควรจัดกิจกรรมกระตุ้นให้เยาวชนในท้องถิ่นได้สัมผัสและเรียนรู้ภูมิปัญญาการผลิตผ้าฝ้ายทอมือ และให้มีส่วนร่วมในการคิดต่อยอด พัฒนา และออกแบบผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ ๆ ที่เป็นสมัยนิยมของตลาดมากขึ้น

3. ผู้นำกลุ่ม กรรมการบริหาร และตัวแทนกลุ่ม ควรหาโอกาสเข้ารับการอบรม ศึกษา ดูงานการบริหารงานของกลุ่มที่เข้มแข็งและแสวงหาองค์ความรู้ใหม่ ๆ เพื่อนำมาขับเคลื่อนกลุ่มและพัฒนาขีดความสามารถของกลุ่มที่จะสร้างสรรค์ ผลิตภัณฑ์ให้โดดเด่นมีคุณภาพที่จะได้รับรางวัล OTOP จากระดับ 3 ดาว ผู้ระดับที่สูงขึ้น โดยสมาชิกกลุ่มต้องแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ เพิ่มเติม อาทิ การออกแบบผลิตภัณฑ์ เทคนิคและการย้อมสีที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

4. ผู้นำกลุ่มควรมุ่งเน้นการสร้างความรัก สามัคคี และความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันในการพัฒนางานของกลุ่ม เพราะหากปล่อยไว้โดยมิได้กระทำการใด ๆ จะทำให้สมาชิกไม่มีแรงกระตุ้นหรือไม่มีแรงจูงใจ ในการทำกิจกรรม และจะมองไม่เห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการเข้ากลุ่ม ส่วนสมาชิกที่เข้มแข็ง และสามารถดำเนินธุรกิจได้ดี ก็จะสามารถช่วยเหลือสมาชิกที่อ่อนแอกว่าได้

5. การส่งเสริมงานหัตถกรรมทอผ้าและการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ควรเน้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ซึ่งจะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้า และสามารถตั้งราคาที่สูงขึ้นได้

6. การศึกษาผลกระทบเกี่ยวกับการย้อมสีผ้าฝ้ายต่อสิ่งแวดล้อมและเพราะในอนาคตก็เป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึง รวมถึงการจัดการระบบบำบัดน้ำผ่านบ่อบำบัดก่อนปล่อยน้ำทิ้งไป

จากผลการศึกษาของชุดโครงการข้างต้น หากนำมาวิเคราะห์ในทางการบริหารธุรกิจแล้ว กลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายดอนหลวง มีศักยภาพและขีดความสามารถที่จะเข้าไปแข่งขันและสามารถสร้างความอยู่ดีกินดีให้กับสมาชิกกลุ่มได้อย่างยั่งยืน เพราะข้อมูลจากการวิจัยด้านการตลาด การผลิต การเงิน และการบริหารจัดการกลุ่ม ต่างชี้ให้เห็นถึงปัญหาที่สอดคล้องและไปในทิศทางเดียวกันว่า กลุ่มควรมีการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจชุมชนของตนไปในทิศทางใด แต่ที่สำคัญ กลุ่มต้องนำผลการวิจัยนี้ไปปฏิบัติจริง มีการติดตาม ตรวจสอบ และประเมินผล ตลอดจนการควบคุมการดำเนินงาน และร่วมกันแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น หรือสนับสนุนในสิ่งที่ทำร่วมกันแล้ว เกิดผลในทางที่ดีกับกลุ่มต่อไป