

**การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ :
กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น
A Study on Competitive Potentiate of Entrepreneurs :
Case study of Silk Industry in Chonnabot district,
Khon kaen Province**

จิราวัฒน์ มั่นปรา*
* จิราวัฒน์ มั่นปรา

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research Methodology) และเชิงคุณภาพ (Qualitative Research Methodology) ที่มุ่งศึกษาวิจัยเพื่อศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เพื่อศึกษาผลการดำเนินงาน กิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น และเพื่อวางแผน และกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันและการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการ อุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ประชากรในการวิจัย ได้แก่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่ายในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น จำนวน ๕๖ ราย ซึ่งประกอบด้วย เกษตรกรผู้เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กลุ่มทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามเป็นการเก็บรวบรวม ข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปทางสถิติประมวลผลข้อมูลวิเคราะห์ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย มาใช้ในการวิเคราะห์ของงานวิจัยครั้งนี้

ผลการวิจัยพบว่า

๑. การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ด้านสภาวะการแข่งขันในธุรกิจ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ สามารถต่อรองราคากับผู้ขายส่งสินค้าในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้งได้ รองลงมา ได้เข้าร่วมกลุ่มกับทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ในการสั่งซื้อสินค้ากับผู้ขายส่ง ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด

* อาจารย์คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย



คือ ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากรัฐบาลในการปรับปรุงกิจการ และให้ความรู้ใหม่ๆ ในการดำเนินงานการขาย

๒. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านการให้บริการ (Service) รองลงมาคือด้านการนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือด้านการส่งผลิตภัณฑ์ออก (Outbound Logistics) ตามลำดับ

๓. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านการจัดซื้อจัดหา (Procurement) รองลงมาคือด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) ตามลำดับ

๔. กลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหมในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นโดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีกลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขัน ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ สินค้าและบริการมีคุณภาพ รองลงมาคือการให้บริการมีความทันสมัย ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีการนำระบบเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เพื่อให้บุคลากรเกิดการเรียนรู้ ทักษะและความชำนาญอย่างต่อเนื่องตามลำดับ

คำสำคัญ: ศักยภาพ, การแข่งขัน, ผู้ประกอบการ และอุตสาหกรรมผ้าไหม

Abstract

The mixed methodology between quantitative and qualitative research entitled The study of Potential Competitiveness of Entrepreneurs : Case study of Silk Industry in Chonnabot district, Khon kaen Province which the research purposes were 1) to investigate the potential competitiveness of silk industry entrepreneurs, 2) to determine the entrepreneur's value chain activity performance, and 3) to plan and strategic formulation for the competitiveness and increased competitiveness for the silk industry entrepreneurs. The 56 research population consisted of a group of community enterprises and distributors. A questionnaire and in-depth interview were applied for data collection which earned data were analyzed by the computer program to obtain frequency, percentage, mean, standard deviation.



The research findings were showed as follows:

1. The potential competitiveness of silk industry entrepreneurs in Chonnabot district, Khon kaen Province on the competitive condition in the business was clearly found in overall aspect at a high level. By aspect was found that the price bargaining with the sellers each time for product ordering was the highest mean and followed by the participation with either the small or large group for the product ordering whilst the support and encouragement from the government for business enhancement and new knowledge for sale operation was the lowest mean.
2. The primary activities of the entrepreneur's value chain activity performance was obviously found in overall aspect at a high level. It was followed by the inbound logistics whilst the lowest mean found was the outbound logistics.
3. The support activities of the entrepreneur's value chain activity performance was found at a high level. By aspect was found that the procurement was the highest mean then the human resource management respectively whilst the technology development was clearly found at the lowest mean.

Keywords: potential, competitiveness, entrepreneurs and silk industry

๑. บทนำ

ผ้าไหมเป็นมรดกทางวัฒนธรรมที่สืบทอดกันมาตั้งแต่ชนรุ่นหลังที่ต้องสืบสานมรดกแห่งคุณค่าที่สะท้อนถึงเอกลักษณ์ ดังเช่นจังหวัดขอนแก่นที่มีชื่อเสียงในการผลิตผ้าไหมในอันดับต้นๆ ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งสามารถทำรายได้ให้กับประชาชนสูงสุดในแต่ละปี ทั้งนี้เนื่องจากจังหวัดขอนแก่นมีชุมชนไหมที่เข้มแข็ง สามารถรักษาวัฒนธรรมการผลิตไหมแบบดั้งเดิมไว้ได้ โดยแต่ละชุมชนสามารถที่จะจัดกระบวนการสร้างความ

เข้มแข็งด้านการผลิต ความเข้มแข็งด้านการแปรรูป รวมทั้งกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไหม^๑ อีกทั้งได้รับการก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหม ได้เข้ารับการอบรมการทอผ้าไหมมัดหมี่ที่อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ซึ่งหลังจากเข้ารับการอบรมแล้วได้นำความรู้ที่ได้รับไปถ่ายทอดให้เพื่อนบ้านใกล้เคียง เมื่อมีการทอผ้าได้มากขึ้นจึงมีการนำผ้าทอได้ไปจำหน่าย ซึ่งการจำหน่ายในช่วงแรกจะขายให้แก่บุคคลใกล้ชิด หรือญาติ พี่น้องที่รู้จัก และขยายวงกว้างมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้ไม่สามารทอผ้าได้ทัน

^๑ สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดขอนแก่น, ข้อมูลกลุ่มอาชีพจังหวัดขอนแก่น. แหล่งที่มา : <http://www.thaitambon.com/OTOP/info/infolA.htm> [๓๑ มีนาคม ๒๕๕๗].



ต่อความต้องการของลูกค้า จึงเกิดแนวคิดที่จะรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตและหาตลาดจัดจำหน่าย เพื่อสร้างรายได้ สร้างอาชีพแก่กลุ่มแม่บ้าน จึงได้ชักชวนแม่บ้านภายในหมู่บ้านบ้านกุดรังที่ว่างเว้นจากการทำนาซึ่งเป็นอาชีพหลักของคนในหมู่บ้าน

การทำผ้าไหมของชุมชนจังหวัดขอนแก่นเป็นอาชีพที่รองจากการทำไร่ทำนา ซึ่งส่วนใหญ่แต่ละหมู่บ้านเมื่อเสร็จสิ้นฤดูทำนา หรือฤดูการเก็บเกี่ยว กลุ่มแม่บ้านก็จะทอผ้า แต่เดิมนั้นการทำผ้าของชาวบ้านจะทำเพื่อใช้ประโยชน์ในครอบครัว เมื่อมีการผลิตมากขึ้นและเป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป และมีการแข่งขันกันมากขึ้น ทำให้เกิดปัญหาด้านคุณภาพ และราคา รวมถึงปัญหาด้านอื่นๆ เช่น ต้นทุนค่าใช้จ่าย เงินทุน เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ทันสมัย ทำให้ผู้ผลิตหรือเกษตรกรซึ่งเป็นประชาชนระดับรากหญ้า ได้รวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มผู้ผลิตผ้าไหมในตำบลอำเภอต่างๆ ของจังหวัดขอนแก่น โดยในปี พ.ศ. ๒๕๔๔ รัฐบาลโดย พ.ต.ท.ดร.ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรี ได้ประกาศสงครามกับความยากจน โดยได้แถลงนโยบายต่อรัฐสภาว่า จะจัดให้มีโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” หรือผลิตภัณฑ์ชุมชนในปัจจุบัน เพื่อให้แต่ละชุมชนได้นำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้า โดยรัฐบาลพร้อมที่จะช่วยเหลือในด้านความรู้สมัยใหม่ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนกระบวนการพัฒนาท้องถิ่น สร้างชุมชนให้เข้มแข็งพึ่งตนเองได้ ให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการสร้างรายได้ โดยการนำทรัพยากร ภูมิปัญญา

ท้องถิ่น มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ และบริการที่มีคุณภาพ มีจุดเด่น และมีมูลค่าเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งในและนอกประเทศ ซึ่งจะช่วยสร้างความมั่นคง และสร้างรายได้ให้แก่ประชาชน อันจะเป็นการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจในระดับรากหญ้า^๒

อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เป็นอำเภอที่มีชื่อเสียงด้านการทำผ้าไหมมาแต่ครั้งเก่าก่อน สืบทอดการทำผ้ากันตั้งแต่รุ่นปู่ รุ่นย่า การถ่ายทอดฝีมือการทำผ้า ก็จะมีหลายกลุ่ม ผ้าไหมและลวดลายใหม่ มีต้นกำเนิดมาแต่บรรพบุรุษ โดยเริ่มมาจากการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม แล้วนำไปสาวเป็นเส้นไหมเล็กๆ ต่อจากนั้นก็นำไปฟอก มัดเป็นลายต่างๆ เช่น ลายกงเจ็ด ลายกระจับหว่าน ลายน้ำพองเครือ ลายกงห้า ลายขาเป็ย ฯลฯ ต่อมามีการพัฒนาโดยการนำลวดลายโบราณหลากหลายลายมาดัดแปลง เดิมสีส้น เกิดเป็นลวดลายใหม่ๆ ผ้าไหมมัดหมี่ของอำเภอชนบท ได้รับรางวัลจากการส่งเข้าประกวดงานต่างๆ มากมาย และลวดลายถือเป็นสุดยอดและเป็นเอกลักษณ์ที่ไม่มีที่ไหนเลียนแบบได้ ลวดลายสีส้น ประยุกต์กับยุคสมัยนิยม และสอดคล้องกับขนบธรรมเนียมประเพณีท้องถิ่น เอกลักษณ์เหล่านี้ จึงทำให้ผ้าไหมมัดหมี่ของอำเภอชนบท มีมนต์เสน่ห์ น่าหลงใหล และภูมิปัญญาที่งดงามเหล่านี้ ก็มีการสืบทอดภูมิปัญญา จากรุ่นสู่รุ่น ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านชนบท ได้รับมาตรฐานการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับ ๕ ดาว

^๒ ธุรกิจผ้าไหม, ผลิตภัณฑ์โอท็อปและภูมิปัญญาไทย. แหล่งที่มา : <http://www.Otoptoday.com/wisdom/provinces/northeastern> [๑ เมษายน ๒๕๕๗].



ด้วยประสบการณ์อันเนิ่นนานและความสำเร็จอันยิ่งใหญ่ กลุ่มฯ ได้ตั้งปณิธานไว้ว่า จะพัฒนาคุณภาพ รูปแบบ ลวดลายและสีสันท่อไปอย่างไม่หยุดยั้ง ในฐานะผู้สืบสานมรดกอันล้ำค่า ให้คงอยู่สืบทอดถึงลูกหลานทุกยุคสมัย ผ้าไหมมัดหมี่ลายสร้างสรรค์เป็นอีกผลิตภัณฑ์หนึ่งของกลุ่มฯ ซึ่งมีความสวยงาม แต่ละลายล้าวนเกิดจากวิถีการดำรงชีวิต สิ่งแวดล้อมรอบข้าง ธรรมชาติ หรือแม้กระทั่งขนบธรรมเนียมประเพณี ผสมผสานกับจินตนาการถ่ายทอดออกมาเป็นชิ้นงานที่งดงามละเอียดอ่อน กลุ่มทอผ้าไหมมัดหมี่บ้านชนบท เกิดจากการรวมกลุ่มของคนในหมู่บ้าน ที่มีความเชี่ยวชาญ สืบสานภูมิปัญญาของบรรพบุรุษ จึงได้รวมตัวกันเป็นกลุ่มทอผ้าไหม มีความสามัคคีกันในกลุ่ม อีกทั้งวัดอุทิศต่างๆ ก็เป็นวัดอุทิศในท้องถิ่น ตั้งแต่การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม อีกทั้งยังคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในชุมชน และทำให้คนในชุมชน มีอาชีพ มีรายได้ มีกิจกรรมร่วมกันส่งเสริมความสามัคคีในชุมชน ทำให้หมู่บ้านชนบท เป็นอีกหมู่บ้านหนึ่งที่เป็นแหล่งภูมิปัญญาด้านผ้าไหม และเป็นชุมชนที่เข้มแข็ง^๓

ปัญหา อุปสรรค ด้านการผลิต เกิดจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย มีเงินทุนไม่เพียงพอ ปัญหาด้านการตลาด เกิดจากพ่อค้าคนกลางกดราคา และปัญหาด้านการเงิน กลุ่มทอผ้าไหมมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ดังนั้นหากมีการศึกษากลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพใน

ด้านการผลิตและการตลาด ซึ่งสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่อุตสาหกรรมผ้าไหม สามารถแบ่งออกได้สองกิจกรรม ได้แก่ กิจกรรมพื้นฐานคือกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตโดยตรงตั้งแต่การนำเข้าวัตถุดิบ ขั้นตอนการแปรรูปเป็นสินค้าสำเร็จรูป จนการนำสินค้าสำเร็จส่งถึงมือผู้บริโภคขั้นสุดท้ายคือกิจกรรมที่สนับสนุนกิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุนด้วยตัวเอง กล่าวคือเริ่มต้นตั้งแต่การนำเข้าวัตถุดิบจากฝ่ายจัดหาหรือผู้จัดหา ป้อนวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตเข้าสู่กิจกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทั้งกระบวนการผลิตและการตลาด และสิ้นสุดที่การกระจายสินค้าสำเร็จรูปสู่ผู้บริโภค เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าในกระบวนการผลิตแต่ละกิจกรรมย่อมสร้างคุณค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม เช่น การนำเส้นใยไหมมาทอผ้าเป็นลายชนิดต่างๆ เป็นกิจกรรมการผลิตทางตรงที่สร้างคุณค่าแก่ผลิตภัณฑ์ แม้จะไม่ใช่กิจกรรมที่ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์แต่เป็นกิจกรรมที่สนับสนุนส่งเสริมให้การผลิตผลิตภัณฑ์ได้คุณภาพดีเพราะการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพด้วย มีการพัฒนาการส่งเสริมการขาย สร้างเครือข่ายการขาย พัฒนาบรรจุภัณฑ์ พัฒนาผลิตภัณฑ์ สร้างศูนย์กลางการซื้อ-ขายเส้นไหมและวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต จัดหาแหล่งเงินทุน พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต สร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน สร้างความพึงพอใจโดยอาศัยคุณภาพและบริการ ส่งเสริมให้เยาวชนมีความผูกพันกับวัฒนธรรมพื้นบ้าน พัฒนาช่อง

^๓ ธุรกิจผ้าไหม, ผลิตภัณฑ์โอท็อปและภูมิปัญญาไทย. แหล่งที่มา : [http://www. Otoptoday.com/wisdom/provinces/northeastern](http://www.Otoptoday.com/wisdom/provinces/northeastern) [๑ เมษายน ๒๕๕๗].



ทางการจัดจำหน่าย พัฒนาสถาบันการตลาดชุมชน พัฒนากลยุทธ์ด้านการกำหนดราคา พัฒนาสถานที่ตั้งและสถานที่ทำการผลิต^๔

ดังนั้นจากที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะการศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เพื่อเป็นข้อมูลและแนวทางในการพัฒนาส่งเสริมการผลิตผ้าไหมในเชิงธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์ OTOP ให้สามารถขายได้ทั้งในประเทศและส่งออกในตลาดต่างประเทศ อันจะส่งผลต่อรายได้ของผู้ผลิตให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

๒. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

๑. เพื่อศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

๒. เพื่อศึกษาผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการ ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

๓. เพื่อวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันและการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

๓. วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องการศึกษาศักยภาพในการ

แข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mixed Method) ประกอบด้วย การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research Methodology) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research Methodology) ที่มุ่งศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหม และกลุ่มจัดจำหน่ายในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น จำนวน ๕๖ ราย ซึ่งประกอบด้วย เกษตรกรผู้เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กลุ่มทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหม และกลุ่มจัดจำหน่ายในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น ๕ ตอน คือ ตอนที่ ๑ แบบสอบถามแบบตรวจสอบรายการ (Check scale) เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ตอนที่ ๒ แบบสอบถามแบบตรวจสอบรายการ (Check scale) เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบการดำเนินงานของผู้ประกอบการ ตอนที่ ๓ แบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) เกี่ยวกับศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรม

^๔ ศิวพร บุญชูวิทย์, “การจัดการเชิงกลยุทธ์ธุรกิจผ้าไหมมัดหมี่ของกลุ่มทอผ้า อำเภอโนนสูง จังหวัดมุกดาหาร”, *วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยขอนแก่น), ๒๕๔๘.



ผ้าไหมในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ตอนที่ ๔ แบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) เกี่ยวกับผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีข้อคำถามจำนวน ๕๖ ข้อ และเป็นแบบสอบถามปลายเปิด (Open-end Questionnaire) เกี่ยวกับความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อพิจารณาเรื่องจุดแข็งและจุดอ่อน และตอนที่ ๕ แบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) เกี่ยวกับกลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหมในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

๔. สรุปผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น สรุปผลการวิจัยเป็นดังนี้

๑. ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน ๔๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๗๕.๐๐ มีอายุ ๔๑-๕๐ ปี จำนวน ๒๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๕.๗๒ มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษา หรือเทียบเท่า จำนวน ๒๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๙.๓๒ มีรายได้ ๓๕,๐๐๐ บาทขึ้นไป จำนวน ๑๔ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๕.๐๐ มีสถานภาพสมรส จำนวน ๓๔ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๐.๗๑ ระยะเวลาในการดำเนิน ๑๐ ปีขึ้นไป จำนวน ๓๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๗.๑๔ มีทุนจดทะเบียนในการประกอบการ ๑๐๐,๐๐๑-๕๐๐,๐๐๐ บาท จำนวน ๒๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๘.๒๑ มีรายได้ต่อเดือนของกิจการ ๕๐,๐๐๑-

๑๐๐,๐๐๐ บาท จำนวน ๒๕ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๔.๖๔ มีจำนวนบุคลากรทั้งหมด ๑-๑๐ คน จำนวน ๒๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๐.๐๐ มีลักษณะในการจำหน่ายสินค้าทั้งค้าปลีกและค้าส่ง จำนวน ๔๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๘๓.๙๓ มีอัตรากำไรเฉลี่ยต่อปี ๑-๓ % จำนวน ๑๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๐.๓๖ มีสถานที่ตั้ง/ทำเลอยู่ในแหล่งชุมชน จำนวน ๓๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๘.๙๓ และมีแหล่งเงินทุนในการดำเนินกิจการเงินทุนส่วนตัว จำนวน ๓๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๖.๐๗

๒. ปัจจัยที่มีผลกระทบการดำเนินงานของผู้ประกอบการของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบว่า มีเงินหมุนเวียนภายใน ๑ เดือน ๑๐,๐๐๐-๕๐,๐๐๐ บาท จำนวน ๒๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๖.๔๓ มีธุรกิจประเภทอื่นๆ ที่เปิดใหม่ทำให้ขายได้น้อยลงเท่าใดภายใน ๑ เดือน ๐.๑-๑๐ % จำนวน ๓๕ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๒.๕๐ มีพื้นที่ในการดำเนินกิจการ ๑ ไร่ จำนวน ๒๔ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๒.๘๖ มีการติดตามข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจเป็นประจำ จำนวน ๔๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๘๕.๗๑ มีการขยายตัวของใหม่มีผลกระทบต่อการค้าเนื่อกิจการไม่ส่งผลกระทบ จำนวน ๒๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๐.๐๐ มีการได้เปรียบกว่าที่อื่นที่เข้ามาเปิดใหม่ เช่น ค่าโฆษณา อาคารสถานที่ ลูกค้าเชื่อมั่นในชื่อเสียงและระยะเวลาในการดำเนินการ จำนวน ๔๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๘๓.๙๓ มีกระบวนการติดตามและควบคุมเพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อประสิทธิภาพ จัดหาสินค้าและบริการ ทุกวัน จำนวน ๒๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๘.๒๑ มีการเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างกับซัพพลายเออร์ โดยผ่าน



ทางเทคโนโลยีที่เป็นอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง มีการ
แจ้งการเปลี่ยนแปลงของตัวสินค้าและราคา
จำนวน ๒๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๘.๒๑ มีนโยบาย
ของรัฐบาลการกระตุ้นเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อ
การจัดการประกอบกิจการ นโยบายเปิดการค้าเสรี
ที่เน้นสินค้าราคาถูกลงและการขยายตัวของธุรกิจต่าง
ชาติ จำนวน ๒๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๕.๗๑ มี
แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจระดับ
ภูมิภาคมีผลกระทบต่อการจัดการประกอบกิจการ
ทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้น จำนวน ๓๖ คน
คิดเป็นร้อยละ ๖๔.๒๙ และมีธุรกิจประเภทอื่นๆ
ทำให้ของขายได้น้อยลง ลดลง ๑-๕% จำนวน ๓๐
คน คิดเป็นร้อยละ ๕๓.๕๗

๓. การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของ
ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท
พบว่า ด้านสภาวะการแข่งขันในธุรกิจ โดยภาพรวม
อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า
ค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ สามารถต่อรองราคากับผู้ขายส่ง
สินค้าในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้งได้ รองลงมาได้
เข้าร่วมกลุ่มกับทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ในการ
สั่งซื้อสินค้ากับผู้ขายส่ง ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด
คือ ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากรัฐบาลใน
การปรับปรุงกิจการ และให้ความรู้ใหม่ๆ ในการ
ดำเนินงานการขาย

๔. ผลการศึกษาผลการดำเนินงาน
กิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการใน
อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Pri-
mary Activities) ในภาพรวม มีผลศึกษาข้อมูลเป็น
รายด้าน ๕ ด้านดังนี้

๔.๑ ผลการดำเนินงานกิจกรรม
ภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอ
ชนบท กิจกรรมหลัก (Primary Activities) โดย
ภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน
พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการ
ดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรม
หลัก (Primary Activities) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ
ด้านการให้บริการ (Service) รองลงมาคือ ด้าน
การนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) ส่วนด้าน
ที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ ด้านการส่งผลิตภัณฑ์ออก
(Outbound Logistics) ตามลำดับ

๔.๒ ผลการดำเนินงานกิจกรรม
ภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอ
ชนบท กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) โดย
ภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นราย
ด้าน พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผล
การดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า
กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านที่มี
ค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านการจัดซื้อจัดหา (Procure-
ment) รองลงมาคือ ด้านการจัดการทรัพยากร
มนุษย์ (HRM) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ ด้าน
การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Develop-
ment) ตามลำดับ

๔.๓ ผลการดำเนินงานกิจกรรม
ภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอ
ชนบท กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้าน
การนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) โดยภาพ
รวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า
ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการดำเนินงาน
กิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก



(Primary Activities) ด้านการนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีวัตถุดิบอย่างเพียงพอซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของฝ่ายผลิตได้อย่างทันเวลา รองลงมาคือ มีระบบการตรวจรับวัตถุดิบที่ดี เพื่อลดความเสียหายหรือลดปริมาณวัตถุดิบที่ไม่ได้มาตรฐาน ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ ได้จัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตสินค้าจากผู้ขายหลายราย ตามลำดับ

๔.๔ ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการผลิต (Operations) โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการผลิต (Operations) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีผู้ชำนาญในการควบคุมการผลิตผ้าไหม รองลงมาคือ วางแผนการผลิตได้ตรงตามความต้องการของตลาด ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีผู้ชำนาญในการควบคุมการผลิตผ้าไหม ตามลำดับ

๔.๕ ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการส่งผลิตภัณฑ์ออก (Outbound Logistics) โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการส่งผลิตภัณฑ์ออก (Outbound Logistics) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด

คือ กิจกรรมได้ตรวจสอบและทดสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ผ้าไหมเสมอก่อนที่จะนำออกสู่ตลาดรองลงมาคือ มีกระบวนการในการรับคำสั่งซื้อที่เป็นระบบ ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีการจัดทำระบบการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมออนไลน์ ตามลำดับ

๔.๖ ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการตลาดและการขาย (Marketing & Sales) โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการตลาดและการขาย (Marketing & Sales) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ การออกแบบผ้าไหมให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย รองลงมาคือ ออกงานแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่อง ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ การขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น ผ่านตลาดบนเว็บไซต์หรือเว็บไซต์เพื่อให้ข้อมูลด้านสินค้าและบริการตามลำดับ

๔.๗ ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการให้บริการ (Service) โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการให้บริการ (Service) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีการให้บริการที่อำนวยความสะดวก



สะดวกให้แก่ลูกค้ารองลงมาคือ มีการรับประกันสินค้า เมื่อเกิดความเสียหายส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีบริการลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขายอยู่อย่างสม่ำเสมอ ตามลำดับ

๔.๘ ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านโครงสร้างพื้นฐานของบริษัท (Firm Infrastructures) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านโครงสร้างพื้นฐานของบริษัท (Firm Infrastructures) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีอุปกรณ์และเครื่องมือที่ครบถ้วนในการผลิตผ้าไหม รองลงมาคือ มีระบบการทำบัญชีที่ได้มาตรฐาน ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีลำดับขั้นการบังคับบัญชาสั้น ทำให้เกิดความรวดเร็วในการสั่งงาน ตามลำดับ

๔.๙ ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในการทำงาน รองลงมาคือมีวัฒนธรรมองค์กรใน

การทำงานร่วมกันส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ จัดกิจกรรมฝึกอบรมและสร้างความสัมพันธ์ของพนักงาน เพื่อให้การเชื่อมโยงในการปฏิบัติงานและผลงานที่ได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ตามลำดับ

๔.๑๐ ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีการนำเทคโนโลยีการตลาด คือ ระบบ E-commerce ใช้บริษัทมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการจัดส่งสินค้า รองลงมาคือ การออกแบบผ้าไหมโดยใช้คอมพิวเตอร์ เช่น CAD เป็นต้น ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีการใช้เทคโนโลยีในการทำ pattern ตามลำดับ

๔.๑๑ ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดซื้อจัดหา (Procurement) โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดซื้อจัดหา (Procurement) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีการนำเทคโนโลยีการตลาด คือ มีการจัดหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่มีความชำนาญเฉพาะด้านในวัตถุดิบนั้นๆ



รองลงมาคือ มีความร่วมมือกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ในการพัฒนารูปแบบและคุณภาพของวัตถุดิบ ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีความสัมพันธ์อันดี กับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ตามลำดับ

๔.๑๒ กลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ผ้าไหม ในอำเภอชนบท โดยภาพรวมอยู่ในระดับ มาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการ ในอำเภอชนบท มีกลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขัน ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ สินค้าและบริการมีคุณภาพ รองลงมาคือ การให้บริการมีความทันสมัย ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีการนำระบบเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เพื่อให้บุคลากรเกิดการเรียนรู้ ทักษะและความชำนาญอย่างต่อเนื่อง

๔.๑๓ การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ และผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

การสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ และผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท ได้แก่หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนชนทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย หัวหน้าเกษตรกรผู้เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอชนบท หัวหน้ากลุ่มทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย ผู้เชี่ยวชาญจากหน่วยงานของรัฐและเอกชนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นักวิชาการจากสถาบันการศึกษา ผู้ค้าส่ง รายใหญ่ รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจำนวน ๑๐ คน เกี่ยวกับศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ และผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท

การวิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขัน สภาวะการแข่งขันในธุรกิจ ๑) ควรได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากรัฐบาลในการจัดสร้างศูนย์กลางเรียนรู้แหล่งภูมิปัญญาด้านผ้าไหมประจำอำเภอ และให้ความรู้ใหม่ๆ ในการดำเนินงานการขายและการผลิตผ้าไหม เพื่อจะเป็นแหล่งท่องเที่ยว สามารถแสดงสินค้าในจัดจำหน่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย อีกทั้งยังเป็นแหล่งประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้มาเยี่ยมชม ๒) ภาครัฐควรสนับสนุนนโยบายเปิดการค้าให้กับชาวต่างประเทศ ได้มีโอกาสเข้ามาร่วมดำเนินธุรกิจ เพื่อการขยายตัวของธุรกิจไปสู่อาเซียน ๓) ขาดการพัฒนาทักษะใหม่ๆของพนักงานทักษะเพื่อสามารถทันต่อการเปลี่ยนแปลงวิชาการและเทคโนโลยี อีกทั้งการสร้างวัฒนธรรมองค์กร ๔) ควรให้มีการจัดข้อมูลข่าวสาร และประชาสัมพันธ์ให้จังหวัดอื่นได้รู้จักผลิตภัณฑ์จากผ้าไหม และผลิตภัณฑ์ OTOP ของอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ๕) ขาดการประสานงานของหน่วยงานหรือฝ่ายต่างๆ ขององค์กรในการส่งเสริมการตลาด

๔.๑๔ ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

จุดแข็ง

๑. ผ้าไหมมัดหมี่ของอำเภอชนบทมีจังหวัดขอนแก่น มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักมาช้านาน



ลักษณะเป็นเอกลักษณ์โดดเด่นของตนเองโดย เฉพาะอย่างยิ่ง การนำลวดลายโบราณ หลากหลาย ลายมาดัดแปลง เติมสีส้น เกิดเป็นลวดลายใหม่ๆ ลวดลายสีส้น ประยุกต์กับยุคสมัยนิยม ทำให้เป็น ที่นิยมของลูกค้า

๒. การทอมือทีละเอียดประณีต ย้อมสี ธรรมชาติ เป็นเสน่ห์สำหรับชาวตะวันตก ทำให้ สินค้าขายได้ในราคาสูง

๓. ผู้ประกอบการท้องถิ่นมีทักษะความรู้ ความชำนาญในการผลิตจากการสืบทอดภูมิปัญญา ท้องถิ่น จากรุ่นสู่รุ่นในครัวเรือนจากบรรพบุรุษสู่ ลูกหลานจนถึงปัจจุบัน

๔. ผ้าไหมมัดหมี่ของอำเภอชนบทได้รับ มาตรฐานการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่ง ผลิตภัณ์ระดับ ๕ ดาว

๕. มีแรงงานท้องถิ่นที่มีความเชี่ยวชาญ จำนวนเพียงพอ ค่าจ้างไม่แพงมากเมื่อเทียบกับ ทักษะฝีมือ

๖. มีการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการกลุ่ม ทอผ้าไหม มีกิจกรรมร่วมกันส่งเสริมความสามัคคี ในชุมชน ซึ่งทำให้มีอาชีพ มีรายได้ และทำให้ หมู่บ้านในอำเภอชนบท เป็นอีกหมู่บ้านหนึ่งที่เป็น แหล่งภูมิปัญญาด้านผ้าไหม

จุดด้อย

๑. เส้นไหมที่มีอยู่ในพื้นที่ไม่เพียงพอกับ ปริมาณที่ต้องการใช้ ต้องนำเส้นไหมมาจากแหล่ง ผลิตอื่นๆ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด ทำให้การ ควบคุมคุณภาพการผลิตทำได้ลำบากเนื่องจาก คุณภาพของเส้นไหมที่ซื้อมาจากแต่ละแหล่งแต่ละครั้ง ไม่เหมือนกัน อีกทั้งทำให้ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น

๒. ผู้ประกอบการจำนวนมากมีเงินทุน ไม่เพียงพอ กลุ่มทอผ้าไหมมีเงินทุนหมุนเวียน ไม่เพียงพอเพราะต้องซื้อผ้าไหมและวัตถุดิบ จำนวนมากเป็นเงินสด

๓. ด้านการตลาด เกิดจากพ่อค้าคนกลาง กดราคา และยังขาดการส่งเสริมการขายในด้าน การประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น การขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่นผ่านตลาดบน เว็บไซต์ หรือทำเว็บไซต์ เพื่อให้ข้อมูลด้านสินค้า และบริการแก่ลูกค้าใหม่

๔. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดความรู้ การกำหนดการจัดการเชิงกลยุทธ์ด้านการจัดการ การผลิตและการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่ มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการ ที่เป็นวิสาหกิจชุมชนหรือกลุ่ม OTOP และ ผู้ประกอบการรายย่อย ทำให้ขาดวิสัยทัศน์ในการ ทำธุรกิจโดยเฉพาะการทำตลาดเชิงรุก

๕. ขาดการพัฒนาการออกแบบผ้าไหม โดยใช้คอมพิวเตอร์ต่าง ๆ และการใช้เทคโนโลยีใน การทำ pattern เพื่อให้เกิดเติมสีส้น เกิดเป็น ลวดลายใหม่ๆ ประยุกต์กับยุคสมัยนิยม ให้สามารถ ขายได้ทั้งในประเทศและส่งออกในตลาดต่างประเทศ

๕. อภิปรายผลการวิจัย

๑. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายใน ห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมหลัก (Primary Activities) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท มีผลการดำเนินงาน กิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก



(Primary Activities) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้าน การให้บริการ (Service) พบว่า มีการให้บริการที่ อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า และมีการ รับประกันสินค้า เมื่อเกิดความเสียหาย ทั้งนี้อาจ เป็นเพราะว่าผู้ประกอบการได้ตระหนักถึง ความสำคัญการให้บริการเพื่อสร้างความเชื่อมั่น ในสินค้าและการบริการ

๒. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วง โซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการนำ วัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) โดยภาพรวม อยู่ ในระดับมาก พบว่า มีวัตถุดิบอย่างเพียงพอ สามารถตอบสนองความต้องการของฝ่ายผลิตได้ อย่างทันเวลา และมีระบบการตรวจรับวัตถุดิบที่ดี เพื่อลดความเสียหายหรือลดปริมาณวัตถุดิบที่ไม่ได้ มาตรฐาน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ประกอบการได้ มีการวางแผนการผลิต การตรวจสอบคุณภาพ วัตถุดิบสำหรับทอผ้าไหมให้มีประสิทธิภาพ และให้ ทันเวลาการผลิต สอดคล้องกับงานวิจัยของวิภาวี กฤษณะภูติ^๕ ได้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องการเรียนรู้จาก กลุ่มอาชีพทอผ้าไหม และทอผ้าฝ้ายในจังหวัด ขอนแก่น พบว่า การจัดหาวัตถุดิบที่สำคัญในการ ผลิต เช่น เส้นไหมและด้าย (หรือฝ้าย) ที่กลุ่มอาชีพ ทอผ้าส่วนใหญ่เหล่านี้เลือกซื้อจากตลาดด้วย เหตุผลที่ แตกต่างกันไป แต่เหตุผลหนึ่งที่อาจ

กล่าวได้ว่าแทบจะเหมือนกันกับทุกกลุ่ม ก็คือ การ ซื้อหาวัตถุดิบที่มีจำหน่ายอยู่มากมายในท้องตลาด นั้นเป็น “การลด ขั้นตอนการผลิตเพื่อประหยัด เวลา” ซึ่งสามารถตอบสนองวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ ในยุคโลกาภิวัตน์ที่เต็มไปด้วยการแข่งขันภายใต้ การขับเคลื่อนด้วยระบบทุนนิยม ดังที่นักวิชาการ ได้เปรียบเทียบไว้ว่า “ในยุคนี้คงไม่มีใครมานั่งตม น้ำซูปเพื่อทำกวยเตี๋ยวอีกต่อไป เพราะทุกคนเลือก ที่บริโภค บะหมี่กึ่งสำเร็จรูปที่ใส่น้ำร้อนก็สามารถ รับประทานได้เลย”

๓. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายใน ห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการ จัดซื้อจัดหา (Procurement) โดยภาพรวม อยู่ใน ระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า มีการ จัดหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่มีความชำนาญเฉพาะ ด้านในวัตถุดิบนั้นๆ และมีความร่วมมือกับ ผู้จำหน่ายวัตถุดิบในการพัฒนารูปแบบและ คุณภาพของวัตถุดิบ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการจัดซื้อหาวัตถู เพื่อนำมาใช้ในการผลิต ยังมีความร่วมมือกับ ผู้จำหน่ายวัตถุดิบในการพัฒนารูปแบบและ คุณภาพของวัตถุดิบ เพื่อให้การผลิตผลิตภัณฑ์ ได้คุณภาพดีมากยิ่งขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ วิภาวี กฤษณะภูติ^๖ ได้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องการเรียนรู้

^๕ วิภาวี กฤษณะภูติ, “การจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน : การเรียนรู้จากกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้าย ในจังหวัดขอนแก่น”, วารสารมนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์, ปีที่ ๓๐ ฉบับที่ ๑ (มกราคม-เมษายน ๒๕๕๖) : หน้า ๑๘๔.

^๖ อ้างแล้ว, เรื่องเดียวกัน, หน้า ๑๗๕.



รู้จากกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม และทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่น พบว่า การจัดการด้านการผลิต หลังจากที่ได้มีการจัดทำแผนธุรกิจเสร็จสิ้นแล้ว กลุ่มจะจัดหาวัตถุดิบ จากผลการวิจัยพบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าเหล่านี้จะไม่มีการผลิตวัตถุดิบเองแต่จะซื้อหาจากแหล่งจำหน่ายต่างๆ เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งการจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน: การเรียนรู้จากกลุ่มอาชีพ ทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่น ทำให้สามารถจำแนกการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มได้ ๒ ลักษณะคือ กลุ่มรับหน้าที่จัดหาวัตถุดิบ ให้แก่สมาชิก กลุ่ม มัก จะนำ เงินของกลุ่ม ซึ่ง เป็น “เงินกองกลาง” ที่เก็บไว้เป็นเงินทุนหมุนเวียนนำมาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบมาขายต่อให้กับสมาชิกกลุ่มที่มักจะมีราคาสูงกว่าที่ซื้อมาเล็กน้อย

๔. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก พบว่า มีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในการทำงาน และมีวัฒนธรรมองค์กรในการทำงานร่วมกัน ทั้งนี้อาจเป็นกลุ่มทอผ้าไหมมัดหมี่อำเภอชนบทเกิดจากการรวมกลุ่มของคนในหมู่บ้าน ที่มีความเชี่ยวชาญ และมีจิตสำนึกที่จะสืบสานภูมิปัญญาของบรรพบุรุษการทำผ้าไหม มาแต่ครั้งเก่าก่อน สืบทอดการทอผ้ากันตั้งแต่รุ่นปู่ รุ่นย่า การถ่ายทอดฝีมือการทอผ้าก็จะมีหลายกลุ่ม ผ้าไหมและลวดลายไหม มีต้นกำเนิด

มาแต่บรรพบุรุษ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ศิวพร บุญชูวิทย์^๗ ได้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องการจัดการเชิงกลยุทธ์ธุรกิจผ้าไหมมัดหมี่ของกลุ่มทอผ้าอำเภอหนองสูง จังหวัดมุกดาหาร ผลการศึกษาพบว่า ได้มีการการจัดตั้งกลุ่ม เพื่อส่งเสริมสนับสนุนการประกอบอาชีพ การมีงานทำและเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิกและครอบครัว และเพื่อเสริมสร้างความสามัคคีของสตรีในหมู่บ้าน ให้มีส่วนร่วมรับผิดชอบ ในกิจกรรมการพัฒนาท้องถิ่นของตนเองมากขึ้น

๖. ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัย การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ได้นำเสนอข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ ดังนี้

๑. กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) ควรได้จัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตสินค้าจากผู้ขายหลายราย โดยหาจากแหล่งต่างๆ หรือรวมกลุ่มในการซื้อ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการเจรจาต่อรองในการสั่งซื้อวัตถุดิบในราคาที่ถูกลง และมีคุณภาพที่ดี

๒. กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการผลิต (Operations) ควรมีผู้เชี่ยวชาญในการควบคุมการผลิตผ้าไหม หรือจัดอบรมโดยการถ่ายทอดภูมิปัญญาของบรรพบุรุษในการผลิตไหม

๓. กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการส่งผลิตภัณฑ์ออก (Outbound Logistics)

^๗ ศิวพร บุญชูวิทย์, “การจัดการเชิงกลยุทธ์ธุรกิจผ้าไหมมัดหมี่ของกลุ่มทอผ้า อำเภอหนองสูง จังหวัดมุกดาหาร”, *วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยขอนแก่น), ๒๕๕๘.



ควรมีการจัดทำระบบการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมออนไลน์ แหล่งข้อมูลข่าวสารและศูนย์กลางให้คำแนะนำ เช่น การใช้ facebook และ line

๔. กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการตลาดและการขาย (Marketing & Sales) ควรการขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น ผ่านตลาดบนเว็บไซต์หรือเว็บไซต์เพื่อให้ข้อมูลด้านสินค้าและบริการ เพื่อจะเพิ่มช่องทางในการประชาสัมพันธ์ให้กับธุรกิจ ซึ่งจะทำให้ลูกค้าได้รู้จักมากยิ่งขึ้น

๕. กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการให้บริการ (Service) ควรมีบริการลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขายอยู่อย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและมั่นใจในสินค้าและการบริการ

๖. กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ในด้านโครงสร้างพื้นฐานของบริษัท (Firm Infrastructures) ควรมีลำดับขั้นการบังคับบัญชา สั้น ทำให้เกิดความรวดเร็วในการสั่งงาน เพื่อสร้างความชัดเจนในการแบ่งสายงาน และกระบวนการติดตามและควบคุมผลการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๗. กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) ควรจัดกิจกรรมฝึกอบรมและสร้างความสัมพันธ์ของพนักงาน เพื่อให้การเชื่อมโยงในการปฏิบัติงาน และผลงานที่ได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อจะ ทำให้ความเชี่ยวชาญ และมีจิตสำนึกที่จะสืบสานภูมิปัญญา

๘. กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology

Development) ควรมีการใช้เทคโนโลยีในการทำ pattern เพื่อเป็นการพัฒนาทักษะใหม่ๆ ของพนักงาน และสามารถทันต่อการเปลี่ยนแปลงวิชาการและเทคโนโลยี

๙. กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดซื้อจัดหา (Procurement) ควรมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และมีเข้าร่วมกลุ่มกับทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ในการสั่งซื้อสินค้ากับผู้ขายส่ง ซึ่งจะทำให้สามารถต่อรองราคากับผู้ขายส่งสินค้าในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้งได้

๑๐. กลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหมในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ควรมีการนำระบบเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เพื่อให้บุคลากรเกิดการเรียนรู้ ทักษะและความชำนาญอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจให้มีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้นโดยการกำหนดเป็นกรอบกลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ (Business Strategy) ทางผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการและปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการทำงาน โดยใช้จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของการศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มาใช้เป็นกลยุทธ์ SO = Strategies เป็นกลยุทธ์ที่ใช้ประโยชน์จากโอกาสโดยอาศัยจุดแข็งของอุตสาหกรรมผ้าไหม และกลยุทธ์ WO= Strategies กลยุทธ์ไว้ ๓ ด้าน ดังนี้



๑๐.๑ กลยุทธ์ด้านต้นทุน (Cost strategy) อุตสาหกรรมผ้าไหม มีระบบความยืดหยุ่น การตรวจรับวัตถุดิบที่ดี การจัดหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่มีความชำนาญเฉพาะด้านในวัตถุดิบนั้นๆ เพื่อลดความเสียหายหรือลดปริมาณวัตถุดิบที่ไม่ได้มาตรฐาน ให้มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการจัดส่งสินค้าด้วยระบบโลจิสติก โดยมีการเชื่อมโยงกับธุรกิจที่เป็นพันธมิตรทางการค้ากับอุตสาหกรรมผ้าไหมของเรา และควรมีการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ทันสมัยเข้ามาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการกับการดำเนินงาน เช่นการใช้ระบบอินเทอร์เน็ตในการดำเนินงาน เพื่อความรวดเร็วในการประกอบกิจการ และความพอใจของผู้บริโภค รวมไปถึงการจัดส่งสินค้าแบบรวดเร็วและทันสมัยโดยการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยพัฒนาการจัดส่งในเรื่องของสินค้าและบริการ สร้างความเป็นผู้นำด้านกระบวนการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา ตรงตามความต้องการของลูกค้าโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานและลดต้นทุนของอุตสาหกรรมผ้าไหม

๑๐.๒ กลยุทธ์การสร้างแตกต่าง (Differentiation strategy) ให้มีการพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง สรรวจความต้องการของผู้บริโภค (Demand Side) ที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามยุคตามสมัย รวมทั้งควรเพิ่มมูลค่าในการ

จำหน่ายผ้าไหม เช่น ผู้ประกอบผ้าไหม ควรออกแบบเสื้อผ้าเพื่อแนะนำให้ผู้บริโภคนำผ้าไหมที่ซื้อไปนั้น ไปตัดเสื้อ กระโปรง ในวาระต่างๆ ตามยุคสมัยที่นิยม เพื่อให้เกิดค่านิยมและความพอใจอย่างสูงสุดแก่ผู้บริโภค เพื่อสร้างคุณภาพของสินค้า และการบริการที่ทันสมัย และการนำเทคโนโลยีการตลาด คือ พาณิชนียอิเล็กทรอนิกส์ ระบบ E-commerce มาใช้โดยทั่วไป มาใช้ในการจัดจำหน่ายโดยผ่านสื่อต่างๆ รวมถึงการคิดค้นสิ่งใหม่ๆ ความรวดเร็วหรือประสิทธิภาพในการผลิต และการให้บริการ และเพื่อเป็นการวางกรอบนโยบายจากภาครัฐในการให้การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ทั้งโดยตรงและโดยอ้อมอย่างเป็นรูปธรรมต่อไป

๑๐.๓ กลยุทธ์มุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Focus strategy) ให้มีความรวดเร็วในการบริการลูกค้า เนื่องจากธุรกิจให้มีการปรับปรุงพัฒนาให้พนักงานภายในกิจการดำเนินงานเพื่อการจำหน่ายสินค้าและบริการให้เกิดความพอใจแก่ผู้มารับบริการหรือลูกค้า โดยเน้นกลุ่มที่เป็นราชการ กลุ่มรัฐวิสาหกิจ และนักท่องเที่ยว ออกแบบให้ทันสมัย สามารถสวมใส่ได้ทุกโอกาส เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่งซึ่งจะทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจในการบริการมากขึ้นแตกต่างเหนือคู่แข่ง



บรรณานุกรม

๑. ภาษาไทย

(๑) วารสาร :

วิภาวี กฤษณะภูติ. “การจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน : การเรียนรู้จากกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้าย ในจังหวัดขอนแก่น”. วารสารมนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์, ปีที่ ๓๐ ฉบับที่ ๑ (มกราคม-เมษายน ๒๕๕๖).

(๒) วิทยานิพนธ์/ดุษฎีนิพนธ์/สารนิพนธ์/รายงานการวิจัย :

ศิวพร บุญชูวิทย์. “การจัดการเชิงกลยุทธ์ธุรกิจผ้าไหมมัดหมี่ของกลุ่มทอผ้า อำเภอโนนสูง จังหวัดมุกดาหาร”. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยขอนแก่น, ๒๕๕๘.

(๓) สื่ออิเล็กทรอนิกส์ :

ธุรกิจผ้าไหม. ผลิตภัณฑ์โอท็อปและภูมิปัญญาไทย. แหล่งที่มา : <http://www.Otoptoday.com/wisdom/provinces/northeastern> [๑ เมษายน ๒๕๕๗].

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดขอนแก่น. ข้อมูลกลุ่มอาชีพจังหวัด ขอนแก่น. แหล่งที่มา : <http://www.thaitambon.com/OTOP/info/infola.htm> [๓๑ มีนาคม ๒๕๕๗].