การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น
THE STUDY OF POTENTIAL COMPETITIVENESS OF ENTREPRENEURS: CASE STUDY OF SILK INDUSTRY IN CHONNABOT DISTRICT KHON KAEN PROVINCE

จีราวัฒน์ มันทรา*

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง “การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ(Quantitative Research Methodology) และเชิงคุณภาพ(Qualitative Research Methodology) ที่มุ่งศึกษาวิจัยเพื่อศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เพื่อศึกษาผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น และเพื่อวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันและการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ประชากรในการวิจัย ได้แก่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่ายในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น จำนวน 56 ราย ซึ่งประกอบด้วย เกษตรกรผู้เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กลุ่มทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปทางสถิติประมวลผลข้อมูลวิเคราะห์ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย มาใช้ในการวิเคราะห์ของงานวิจัยครั้งนี้

ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

1. การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ด้านสภาวะการแข่งขันในธุรกิจ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ สามารถต่อรองราคากับผู้ขายส่งสินค้าในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้งได้ รองลงมาได้เข้าร่วมกลุ่มกับทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ในการสั่งซื้อสินค้ากับผู้ขายส่ง ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากรัฐบาลในการปรับปรุงกิจการ และให้ความรู้ใหม่ๆ ในการดำเนินงานการขาย

2. ผลการศึกษาผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ในภาพรวม อยู่ในระดับมากเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านการให้บริการ (Service) รองลงมาคือ

* คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

ด้านการนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือด้านการส่งผลิตภัณฑ์ออก (Outbound Logistics) ตามลำดับ

3. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านการจัดซื้อจัดหา (Procurement) รองลงมาคือด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือด้านการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) ตามลำดับ

4. กลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหมในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นโดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีกลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขัน ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ สินค้าและบริการมีคุณภาพ รองลงมาคือการให้บริการมีความทันสมัย ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีการนำระบบเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ เพื่อให้บุคลากรเกิดการเรียนรู้ ทักษะและความชำนาญอย่างต่อเนื่อง ตามลำดับ

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 competiveness 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 competiveness 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 whist 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**,** competiveness, entrepreneurs and silk industry

1. **บทนำ**

ผ้าไหมเป็นมรดกทางวัฒนธรรมที่สืบทอดกันมาตั้งแต่ชนรุ่นหลังที่ต้องสืบสานมรดกแห่งคุณค่าที่สะท้อนถึงเอกลักษณ์ ดังเช่นจังหวัดขอนแก่น ที่มีชื่อเสียงในการผลิตผ้าไหมในอันดับต้น ๆ ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งสามารถทำรายได้ให้กับประชาชนสูงสุดในแต่ละปี ทั้งนี้เนื่องจากจังหวัดขอนแก่นมีชุมชนไหมที่เข้มแข็ง สามารถรักษาวัฒนธรรมการผลิตไหมแบบดั้งเดิมไว้ได้ โดยแต่ละชุมชนสามารถที่จะจัดกระบวนการสร้างความเข็มแข็งด้านการผลิต ความเข้มแข็งด้านการแปรรูป จัดกระบวนการส่งเสริมการค้าไหม รวมทั้งกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไหม (สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดขอนแก่น, 2546 : 1) อีกทั้งได้การก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหม ได้เข้ารับการอบรมการทอผ้าไหมมัดหมี่ที่อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ซึ่งหลังจากเข้ารับการอบรมแล้วได้นำความรู้ที่ได้รับไปถ่ายทอดให้เพื่อนบ้านใกล้เคียง ซึ่งเดิมทำการทอผ้าไว้สำหรับใช้งานในบ้านอยู่แล้ว เมื่อมีการทอผ้าได้มากขึ้นจึงมีการนำผ้าทอได้ไปจำหน่าย ซึ่งการจำหน่ายในช่วงแรกจะขายให้แก่บุคคลใกล้ชิด หรือญาติ พี่น้องที่รู้จัก และขยายวงกว้างมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้ไม่สามารถทอผ้าได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า จึงเกิดแนวคิดที่จะรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตและหาตลาดจัดจำหน่าย เพื่อสร้างรายได้ สร้างอาชีพแก่กลุ่มแม่บ้าน จึงได้ชักชวนแม่บ้านภายในหมู่บ้านบ้านกุดรังที่ว่างเว้นจากการทำนาซึ่งเป็นอาชีพหลักของคนในหมู่บ้าน

การทอผ้าไหมของชุมชนจังหวัดขอนแก่น เป็นอาชีพที่รองจากการทำไร่ทำนา ซึ่งส่วนใหญ่แต่ละหมู่บ้านเมื่อเสร็จสิ้นฤดูทำนา หรือฤดูกาลเก็บเกี่ยว กลุ่มแม่บ้านก็จะทอผ้า แต่เดิมนั้นการทอผ้าของชาวบ้านจะทำเพื่อใช้ประโยชน์ในครอบครัว เมื่อมีการผลิตมากขึ้นและเป็นที่นิยมของคนทั่วไป จึงมีการพัฒนาไปสู่ธุรกิจและอุตสาหกรรมและมีการแข่งขันกันมากขึ้น ทำให้เกิดปัญหาด้านคุณภาพและราคา รวมถึงปัญหาด้านอื่น ๆ เช่น ต้นทุนค่าใช้จ่าย เงินทุน เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ทันสมัย ทำให้ผู้ผลิตหรือเกษตรกรซึ่งเป็นประชาชนระดับรากหญ้า ได้รวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มผู้ผลิตผ้าไหมในตำบลอำเภอต่าง ๆ ของจังหวัดขอนแก่นเป็นจำนวนมาก แต่กลุ่มก็ยังประสบปัญหาการขาดความรู้ในด้านการดำเนินธุรกิจ และการส่งเสริมการตลาด ในขณะที่ประเทศชาติกำลังเผชิญกับ

วิกฤตทางเศรษฐกิจ ทำให้ประชาชนทุกระดับประสบปัญหาต่าง ๆ ปัญหาใหญ่ของประเทศ คือ ปัญหาความยากจน ความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ โดยในปี พ.ศ. 2544 รัฐบาลโดย พ.ต.ท.ดร. ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรี ได้ประกาศสงครามกับความยากจน โดยได้แถลงนโยบายต่อรัฐสภาว่า จะจัดให้มีโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” หรือผลิตภัณฑ์ชุมชนในปัจจุบัน เพื่อให้แต่ละชุมชนได้นำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้า โดยรัฐบาลพร้อมที่จะช่วยเหลือในด้านความรู้สมัยใหม่ และการบริหารจัดการเพื่อเชื่อมโยงสินค้าจากชุมชนสู่ตลาด ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ด้วยระบบร้านค้าเครือข่ายอินเตอร์เน็ท เพื่อส่งเสริมสนับสนุนกระบวนการพัฒนาท้องถิ่น สร้างชุมชนให้เข้มแข็งพึ่งตนเองได้ ให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการสร้างรายได้ โดยการนำทรัพยากร ภูมิปัญญาท้องถิ่น มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ และบริการที่มีคุณภาพ มีจุดเด่น และมีมูลค่าเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งในและนอกประเทศ ซึ่งจะช่วยสร้างความมั่นคง และสร้างรายได้ให้แก่ประชาชน อันจะเป็นการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจในระดับรากหญ้า (ธุรกิจผ้าไหม, 2557) และอุตสาหกรรมผ้าทอพื้นเมืองของจังหวัดขอนแก่น กำลังได้รับการขยายตัว

อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นเป็นอำเภอที่มีชื่อเสียงด้านการทำผ้าไหม มาแต่ครั้งเก่าก่อน สืบทอดการทอผ้ากันตั้งแต่รุ่นปู่ รุ่นย่า การถ่ายทอดฝีมือการทอผ้า ก็จะมีหลายกลุ่ม ผ้าไหมและลวดลายไหม มีต้นกำเนิดมาแต่บรรพบุรุษ โดยเริ่มมาจากการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม แล้วนำไปสาวเป็นเส้นไหมเล็ก ๆ ต่อจากนั้นก็นำไปฟอก มัดเป็นลายต่าง ๆ เช่น ลายกงเจ็ด ลายกระจับหว่าน ลายน้ำฟองเครือ ลายกงห้า ลายขาเปีย ฯลฯ ต่อมามีการพัฒนาโดยการนำลวดลายโบราณหลากหลายลายมาดัดแปลง เติมสีสัน เกิดเป็นลวดลายใหม่ ๆ ผ้าไหมมัดหมี่ของอำเภอชนบท ได้รับรางวัลจากการส่งเข้าประกวดงานต่าง ๆ มากมาย และลวดลายถือเป็นสุดยอดและเป็นเอกลักษณ์ ที่ไม่มีที่ไหนเลียนแบบได้ ลวดลายสีสัน ประยุกต์กับยุคสมัยนิยม และสอดคล้องกับขนบธรรมเนียมประเพณีท้องถิ่น เอกลักษณ์เหล่านี้ จึงทำให้ผ้าไหมมัดหมี่ของอำเภอชนบท มีมนต์เสน่ห์ น่าหลงใหล และภูมิปัญญาที่งดงามเหล่านี้ ก็มีการสืบทอดภูมิปัญญา จากรุ่น สู่รุ่น ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านชนบท โดดเด่นอยู่แถวหน้าได้อย่างงดงาม และได้รับมาตรฐานการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับ 5 ดาว ด้วยประสบการณ์อันเนิ่นนานและความสำเร็จอันยิ่งใหญ่ กลุ่มฯ ได้ตั้งปณิธานไว้ว่า จะพัฒนาคุณภาพ รูปแบบ ลวดลายและสีสันต่อไปอย่างไม่หยุดยั้ง ในฐานะผู้สืบสานมรดกอันล้ำค่า ให้คงอยู่สืบทอดถึงลูกหลานทุกยุคสมัย ผ้าไหมมัดหมี่ลายสร้างสรรค์เป็นอีกผลิตภัณฑ์หนึ่งของกลุ่มฯ ซึ่งมีความสวยงาม แต่ละลายล้วนเกิดจากวิถีการดำรงชีวิต สิ่งแวดล้อมรอบข้าง ธรรมชาติ หรือแม้กระทั่งขนบธรรมเนียมประเพณี ผสมผสานกับจินตนาการ ถ่ายทอดออกมาเป็นชิ้นงานที่งดงามละเอียดอ่อน กลุ่มทอผ้าไหมมัดหมี่บ้านชนบท เกิดจากการรวมกลุ่มของคนในหมู่บ้าน ที่มีความเชี่ยวชาญ และมีจิตสำนึกที่จะสืบสานภูมิปัญญาของบรรพบุรุษ จึงได้รวมตัวกันเป็นกลุ่มทอผ้าไหม มีความสามัคคีกันในกลุ่ม อีกทั้งวัตถุดิบต่างๆ ก็เป็นวัตถุดิบในท้องถิ่น ตั้งแต่การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม อีกทั้งยังคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในชุมชน และทำให้คนในชุมชนมีอาชีพ มีรายได้ มีกิจกรรมร่วมกันส่งเสริมความสามัคคีในชุมชน ทำให้หมู่บ้านชนบท เป็นอีกหมู่บ้านหนึ่งที่เป็นแหล่งภูมิปัญญาด้านผ้าไหม และเป็นชุมชนที่เข้มแข็ง (ธุรกิจผ้าไหม, 2557)

ปัญหา อุปสรรค ด้านการผลิต เกิดจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่ายมีเงินทุนไม่เพียงพอ ปัญหาด้านการตลาด เกิดจากพ่อค้าคนกลางกดราคา และปัญหาด้านการเงินกลุ่มทอผ้าไหมมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอเพราะต้องซื้อผ้าไหมและวัตถุดิบจำนวนมากเป็นเงินสด การกำหนดการจัดการเชิงกลยุทธ์ด้านการจัดการการผลิตและการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นหากมีการศึกษากลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการผลิตและการตลาด โดยการเชื่อมโยงของกิจกรรมต่างๆ ซึ่งสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่อุตสาหกรรมผ้าไหม สามารถแบ่งออกได้สองกิจกรรมได้แก่ กิจกรรมพื้นฐานคือกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตโดยตรงตั้งแต่การนำเข้าวัตถุดิบ ขั้นตอนการแปรรูปเป็นสินค้าสำเร็จรูป จนการนำสินค้าสำเร็จส่งถึงมือผู้บริโภคขั้นสุดท้าย และกิจกรรมสนับสนุน คือกิจกรรมที่สนับสนุนกิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุนด้วยกันเอง กล่าวคือเริ่มต้นตั้งแต่การนำเข้าวัตถุดิบจากฝ่ายจัดหาหรือผู้จัดหา ป้อนวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตเข้าสู่กิจกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทั้งกระบวนการผลิตและการตลาด และสิ้นสุดที่การกระจายสินค้าสำเร็จรูปสู่ผู้บริโภค การจัดการห่วงโซ่คุณค่า เป็นการจัดการโดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าและบริการ เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าในกระบวนการผลิตแต่ละกิจกรรมย่อมสร้างคุณค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม เช่น การนำเส้นใยไหมมาทอผ้าเป็นลายขิดต่างๆ เป็นกิจกรรมการผลิตทางตรงที่สร้างคุณค่าแก่ผลิตภัณฑ์ ขณะที่การจัดหาวัตถุดิบ เส้นใยไหมที่มีคุณภาพเพื่อนำมาทอผ้า เป็นกิจกรรมสนับสนุนสร้างคุณค่าผลิตภัณฑ์แม้จะไม่ใช่กิจกรรมที่ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์แต่เป็นกิจกรรมที่สนับสนุนส่งเสริมให้การผลิตผลิตภัณฑ์ได้คุณภาพดีเพราะการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพด้วย มีการพัฒนาการส่งเสริมการขาย สร้างเครือข่ายการขาย พัฒนาบรรจุภัณฑ์ พัฒนาผลิตภัณฑ์ สร้างศูนย์กลางการซื้อ-ขายเส้นไหมและวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต จัดหาแหล่งเงินทุน พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต สร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน สร้างความพึงพอใจโดยอาศัยคุณภาพและบริการ ส่งเสริมให้เยาวชนมีความผูกพันกับวัฒนธรรมพื้นบ้าน พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย พัฒนาสถาบันการตลาดชุมชน พัฒนากลยุทธ์ด้านการกำหนดราคา พัฒนาสถานที่ตั้งและสถานที่ทำการผลิต (ศิวพร บุญชูวิทย์, 2548 : 2)

แม้ว่าการทอผ้าจะมีอยู่ทั่วทุกภาคของประเทศไทย แต่ศิลปะการทอผ้าที่ได้รับการยอมรับกันโดยทั่วไป คือ ผ้าทอของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ไม่ว่าจะเป็นผ้าไหมมัดหมี่ ผ้าไหมหางกระรอก ผ้าไหมขิด และผ้าไหมแพรวา นับว่าเป็นศิลปะชั้นสูงมีกรรมวิธีสลับซับซ้อนเป็นภูมิปัญญาของชาวอีสานที่น่ายกย่องอย่างยิ่ง ซึ่งสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ทรงส่งเสริมศิลปะการทอผ้าไหมในภาคอีสาน เท่ากับได้ทรงเชิดชูภูมิปัญญาอันน่าภูมิใจของชาวอีสานให้เป็นที่รู้จักกันทั่วไป โดยโปรดเกล้าให้มีการส่งเสริมการทอผ้าไหม ทำให้การทอผ้าไหมได้เจริญและพัฒนาจนกลายเป็นอาชีพของราษฎร เป็นสินค้าส่งออกที่มีชื่อเสียงในต่างประเทศ มีหน่วยงานของรัฐและเอกชนให้การส่งเสริมสนับสนุนการทอผ้าไหม จนสามารถผลิตผ้าไหมที่มีคุณภาพดีขึ้น ทำให้ชาวบ้านมีอาชีพมั่นคง นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนให้มีการผลิตผ้าไหมมากขึ้น นอกจากนี้เกษตรกรบางชุมชนได้จัดตั้งองค์กรกลุ่มต่าง ๆ เพื่อรวมกลุ่มในการทอผ้าไหมซึ่งเป็นสินค้าเอกลักษณ์ประจำท้องถิ่น สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน มีระบบการจัดการนำผลผลิตไปจำหน่ายในท้องที่ต่าง ๆ สามารถสร้างรายได้

ให้กับชุมชนในท้องที่และนำชื่อเสียงให้กับท้องถิ่น และอุตสาหกรรมผ้าไหม ของจังหวัดขอนแก่น กำลังได้รับการขยายตัว ตามแนวคิด “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” ที่มุ่งพัฒนาศักยภาพของชุมชนให้มีสินค้าเป็นเอกลักษณ์ที่เน้นการสร้างรายได้ มีตลาดรองรับและขยายผลไปสู่ธุรกิจที่ยั่งยืน ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจในการที่จะศึกษาถึงกลยุทธ์การแข่งขันในอุตสาหกรรมผ้าไหม ของผู้ประกอบการผ้าไหม รวมทั้ง ปัญหา และ อุปสรรคในการดำเนินงานที่เข้าร่วมโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” เพื่อเป็นแนวทางส่งเสริม และพัฒนาผู้ประกอบการผ้าไหมของจังหวัดขอนแก่น ในการแข่งขันให้ธุรกิจดำเนินอยู่ได้ภายใต้ความมั่นคง อันเป็นการเพิ่มรายได้ และพัฒนาไปสู่การแข่งขันระดับภายในประเทศและตลาดโลก ทั้งยังเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น และเอกลักษณ์ของศิลปะการทอผ้าของไทยให้ดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืนต่อไป

ดังนั้น จากที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะการศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เพื่อเป็นข้อมูลและแนวทางในการพัฒนาส่งเสริมการผลิตผ้าไหมในเชิงธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์ OTOP ให้สามารถขายได้ทั้งในประเทศและส่งออกในตลาดต่างประเทศ อันจะส่งผลต่อรายได้ของผู้ผลิตให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

2. **วัตถุประสงค์การวิจัย**

1. เพื่อศึกษาการศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

2. เพื่อศึกษาผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการ ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

3. เพื่อวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันและการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

3. **วิธีดำเนินการวิจัย**

31. **ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง**

ประชากรในการวิจัย ได้แก่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่ายในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น จำนวน 56 ราย ซึ่งประกอบด้วย เกษตรกรผู้เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กลุ่มทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย

3.2 **เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา**

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม เพื่อเก็บรวมรวบข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่ายในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นโดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 5 ตอน คือ ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามแบบตรวจสอบ

รายการ (Check scale) สอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม มีข้อคำถามจำนวน 13 ข้อ ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามแบบตรวจสอบรายการ (Check scale) สอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบการดำเนินงานของผู้ประกอบการ มีข้อคำถามจำนวน 11 ข้อ ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) สอบถามเกี่ยวกับศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหมในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีข้อคำถามจำนวน 11 ข้อ ตอนที่ 4 เป็นแบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) สอบถามเกี่ยวกับผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีข้อคำถามจำนวน 56 ข้อ และเป็นแบบสอบถามปลายเปิด (Open- end Questionnaire)สอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อพิจารณาเรื่องจุดแข็งและจุดอ่อน ตอนที่ 5 เป็นแบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) สอบถามเกี่ยวกับกลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีข้อคำถามจำนวน 15 ข้อ แบบสอบถามในตอนที่ 5 เป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) โดยในตอนที่ 3 ลักษณะของคำถาม ประกอบด้วยข้อความเกี่ยวกับศักยภาพในการแข่งขัน ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า และกลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น โดยแต่ละข้อคำถามมีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ ได้แก่ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด

4. **ผลการวิจัย**

ผลของการวิจัยเรื่องการศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น สรุปผลกาวิจัยเป็นดังนี้

1. ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 75.00 มีอายุ 41- 50 ปี จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 35.72 มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษา หรือเทียบเท่า จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 39.32 มีรายได้35,000 บาทขึ้นไป จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 มีสถานภาพสมรส จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 60.71 ระยะเวลาในการดำเนิน10 ปีขึ้นไป จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 มีทุนจดทะเบียนในการประกอบการ 100,001 – 500,000 บาท จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 48.21 มีรายได้ต่อเดือนของกิจการ 50,001 – 100,000 บาท จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 44.64 มีจำนวนบุคลากรทั้งหมด 1 – 10 คน จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 มีลักษณะในการจำหน่ายสินค้าทั้งค้าปลีกและค้าส่ง จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 83.93 มีอัตรากำไรเฉลี่ยต่อปี 1 – 3 % จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 30.36 มีสถานที่ตั้ง/ทำเลอยู่ในแหล่งชุมชน จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 58.93 และมีแหล่งเงินทุนในการดำเนินกิจการเงินทุนส่วนตัว จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 66.07

2. ปัจจัยที่มีผลกระทบการดำเนินงานของผู้ประกอบการของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเงินหมุนเวียนภายใน 1 เดือน 10,000 – 50,000 บาท จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 46.43 มีธุรกิจประเภทอื่น ๆ ที่เปิดใหม่ทำให้ขายได้น้อยลงเท่าใดภายใน 1 เดือน 0.1 - 10 %

จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 62.50 มีพื้นที่ในการดำเนินกิจการ 1 คูหา จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 42.86 มีการติดตามข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจ เป็นประจำ จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 85.71 มีการขยายตัวของใหม่มีผลกระทบต่อการดำเนินกิจการไม่ส่งผลกระทบ จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 มีการได้เปรียบกว่าอื่นที่เข้ามาเปิดใหม่ เช่น ค่าโฆษณา อาคารสถานที่ ลูกค้าเชื่อมั่นในชื่อเสียงและระยะเวลาในการดำเนิน จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 83.93 มีกระบวนการติดตามและควบคุมเพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อประสิทธิภาพ จัดหาสินค้าและบริการ ทุกวัน จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 48.21 มีการเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างกับซัพพลายเออร์ โดยผ่านทางเทคโนโลยีที่เป็นอินเตอร์เนตความเร็วสูง มีการแจ้งการเปลี่ยนแปลงของตัวสินค้าและราคา จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 48.21 มีนโยบายของรัฐบาลการกระตุ้นเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อการจัดการประกอบกิจการ นโยบายเปิดการค้าเสรีที่เน้นสินค้าราคาถูกและการขยายตัวของธุรกิจต่างชาติ จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 35.71 มีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจระดับภูมิภาคมีผลกระทบต่อการจัดการประกอบกิจการ ทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้น จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 64.29 และมีธุรกิจประเภทอื่น ๆ ทำให้ของขายได้น้อยลง ลดลง 1% - 5% จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 53.57

3. การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ด้านสภาวะการแข่งขันในธุรกิจ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ สามารถต่อรองราคากับผู้ขายส่งสินค้าในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้งได้ รองลงมาได้เข้าร่วมกลุ่มกับทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ในการสั่งซื้อสินค้ากับผู้ขายส่ง ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากรัฐบาลในการปรับปรุงกิจการ และให้ความรู้ใหม่ๆ ในการดำเนินงานการขาย

4. ผลการศึกษาผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ในภาพรวม เมื่อศึกษาข้อมูลเป็นรายด้าน 5 ด้านดังนี้

4.1 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นมีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านการให้บริการ (Service) รองลงมาคือด้านการนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ ด้านการส่งผลิตภัณฑ์ออก (Outbound Logistics) ตามลำดับ

4.2 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ

ด้านการจัดซื้อจัดหา (Procurement) รองลงมาคือด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) ส่วนด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือด้านการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) ตามลำดับ

4.3 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีวัตถุดิบอย่างเพียงพอซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของฝ่ายผลิตได้อย่างทันเวลา รองลงมาคือมีระบบการตรวจรับวัตถุดิบที่ดี เพื่อลดความเสียหายหรือลดปริมาณวัตถุดิบที่ไม่ได้มาตรฐาน ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือได้จัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตสินค้าจากผู้ขายหลายราย ตามลำดับ

4.4 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการผลิต (Operations) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการผลิต (Operations) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีผู้ชำนาญในการควบคุมการผลิตผ้าไหม รองลงมาคือวางแผนการผลิตได้ตรงตามความต้องการของตลาด ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือมีผู้ชำนาญในการควบคุมการผลิตผ้าไหม ตามลำดับ

4.5 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการส่งผลิตภัณฑ์ออก (Outbound Logistics)โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการส่งผลิตภัณฑ์ออก (Outbound Logistics)ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ กิจการได้ตรวจสอบและทดสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ผ้าไหมเสมอก่อนที่จะนำออกสู่ตลาดรองลงมาคือมีกระบวนการในการรับคำสั่งซื้อที่เป็นระบบ ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีการจัดทำระบบการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมออนไลน์ ตามลำดับ

4.6 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการตลาดและการขาย (Marketing & Sales)โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการตลาดและการขาย (Marketing & Sales) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ การออกแบบผ้าไหมให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย รองลงมาคือออกงานแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่อง ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ การขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่นผ่านตลาดบนเว็บไซต์หรือเว็บไซต์เพื่อให้ข้อมูลด้านสินค้าและบริการ ตามลำดับ

4.7 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการให้บริการ (Service) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการให้บริการ (Service) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีการให้บริการที่อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้ารองลงมาคือมีการรับประกันสินค้า เมื่อเกิดความเสียหายส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีบริการลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขายอยู่อย่างสม่ำเสมอ ตามลำดับ

4.8 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านโครงสร้างพื้นฐานของบริษัท (Firm Infrastructures) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านโครงสร้างพื้นฐานของบริษัท (Firm Infrastructures) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีอุปกรณ์และเครื่องมือที่ครบถ้วนในการผลิตผ้าไหมรองลงมาคือมีระบบการทำบัญชีที่ได้มาตรฐานส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีลำดับขั้นการบังคับบัญชาสั้น ทำให้เกิดความรวดเร็วในการสั่งงาน ตามลำดับ

4.9 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในการทำงาน รองลงมาคือมีวัฒนธรรมองค์กรในการทำงานร่วมกัน ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ จัดกิจกรรมฝึกอบรมและสร้างความสัมพันธ์ของพนักงาน เพื่อให้การเชื่อมโยงในการปฏิบัติงานและผลงานที่ได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ตามลำดับ

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

4.11 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดซื้อจัดหา (Procurement)

โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดซื้อจัดหา (Procurement) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ มีการนำเทคโนโลยีการตลาด คือ มีการจัดหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่มีความชำนาญเฉพาะด้านในวัตถุดิบนั้นๆ รองลงมาคือ มีความร่วมมือกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบในการพัฒนารูปแบบและคุณภาพของวัตถุดิบ ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ตามลำดับ

4.12 กลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นโดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีกลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขัน ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ สินค้าและบริการมีคุณภาพ รองลงมาคือการให้บริการมีความทันสมัย ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ มีการนำระบบเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เพื่อให้บุคลากรเกิดการเรียนรู้ ทักษะและความชำนาญอย่างต่อเนื่อง ตามลำดับ

4.13 การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ และผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

การสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ และผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นได้แก่ หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย หัวหน้าเกษตรกรผู้เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น หัวหน้ากลุ่มทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย ผู้เชี่ยวชาญจากหน่วยงานของรัฐและเอกชนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นักวิชาการจากสถาบันการศึกษา ผู้ค้าส่ง รายใหญ่ รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในภาคะวันออกเฉียงเหนือจำนวน 10 คน เกี่ยวกับศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ และผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น สามารถวิเคราะห์ข้อมูลแยกเป็นรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขัน สภาวะการแข่งขันในธุรกิจ

1.1 ควรได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากรัฐบาลในการจัดสร้างศูนย์กลางเรียนรู้แหล่งภูมิปัญญาด้านผ้าไหมประจำอำเภอ และให้ความรู้ใหม่ๆ ในการดำเนินงานการขายและการผลิตผ้าไหม เพื่อจะเป็นแหล่งท่องเที่ยว สามารถแสดงสินค้าในจัดจำหน่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าไหมและกลุ่มจัดจำหน่าย อีกทั้งยังเป็นแหล่งประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้มาเยี่ยมชม

1.2 ภาครัฐบายควรมีนโยบายเปิดการค้าให้กับชาวต่างประเทศ ได้มีโอกาสเข้ามาร่วมดำเนินธุรกิจ เพื่อการขยายตัวของธุรกิจไปสู่อาเซียน

1.3 ขาดการพัฒนาทักษะใหม่ๆของพนักงานทักษะเพื่อสามารถทันต่อการเปลี่ยนแปลงวิชาการและเทคโนโลยี อีกทั้งการสร้างวัฒนธรรมองค์กร

1.4 ควรให้มีการจัดข้อมูลข่าวสาร และประชาสัมพันธ์ให้จังหวัดอื่นได้รู้จักผลิตภัณฑ์จากผ้าไหม และผลิตภัณฑ์ OTOP ของอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

1.5 ขาดการประสานงานของหน่วยงานหรือฝ่ายต่าง ๆ ขององค์กรในการส่งเสริมการตลาด

4.14 ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

จุดแข็ง

1. ผ้าไหมมัดหมี่ของอำเภอชนบทมีชื่อเสียงที่มีมายาวนานของอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เป็นที่รู้จักมาช้านาน ลักษณะเป็นเอกลักษณ์โดดเด่นของตนเองโดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำลวดลายโบราณ หลากหลายลายมาดัดแปลง เติมสีสัน เกิดเป็นลวดลายใหม่ ๆ ลวดลายสีสันประยุกต์กับยุคสมัยนิยม ทำให้เป็นที่นิยมของลูกค้า

2. การทอมือที่ละเอียดประณีต ย้อมสีธรรมชาติ เป็นเสน่ห์สำหรับชาวตะวันตกทำให้สินค้าขายได้ในราคาสูง

3. ผู้ประกอบการท้องถิ่นมีทักษะความรู้ความชำนาญในการผลิตจากการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น จากรุ่น สู่รุ่นในครัวเรือนจากบรรพบุรุษสู่ลูกหลานจนถึงปัจจุบัน

4. ผ้าไหมมัดหมี่ของอำเภอชนบทได้รับมาตรฐานการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับ 5 ดาว

5. มีแรงงานท้องถิ่นที่มีความเชี่ยวชาญ จำนวนเพียงพอ ค่าจ้างไม่แพงมากเมื่อเทียบกับทักษะฝีมือ

6. มีการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการกลุ่มทอผ้าไหม มีกิจกรรมร่วมกันส่งเสริมความสามัคคีในชุมชน ซึ่งทำให้มีอาชีพ มีรายได้ และทำให้หมู่บ้านในอำเภอชนบท เป็นอีกหมู่บ้านหนึ่งที่เป็นแหล่งภูมิปัญญาด้านผ้าไหม

จุดด้อย

1. เส้นไหมที่มีอยู่ในพื้นที่ไม่เพียงพอกับปริมาณที่ต้องการใช้ ต้องนำเส้นไหมมาจากแหล่งผลิตอื่นๆ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด ทำให้การควบคุมคุณภาพการผลิตทำได้ลำบากเนื่องจากคุณภาพของเส้นไหมที่ซื้อมาจากแต่ละแหล่งแต่ละครั้งไม่เหมือนกัน อีกทั้งทำให้ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น

2. ผู้ประกอบการจำนวนมากมีเงินทุนไม่เพียงพอ กลุ่มทอผ้าไหมมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอเพราะต้องซื้อผ้าไหมและวัตถุดิบจำนวนมากเป็นเงินสด

3. ด้านการตลาด เกิดจากพ่อค้าคนกลางกดราคา และยังขาดการส่งเสริมการขายในด้านการประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่าง ๆอย่างต่อเนื่อง เช่นการขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่นผ่านตลาดบนเว็บไซต์ หรือทำเว็บไซต์ เพื่อให้ข้อมูลด้านสินค้าและบริการแก่ลูกค้าใหม่

4. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดความรู้การกำหนดการจัดการเชิงกลยุทธ์ด้านการจัดการการผลิตและการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง

ผู้ประกอบการที่เป็นวิสาหกิจชุมชนหรือกลุ่ม OTOP และผู้ประกอบการรายย่อย ทำให้ขาดวิสัยทัศน์ในการทำธุรกิจโดยเฉพาะการทำตลาดเชิงรุก

5. ขาดการพัฒนาการออกแบบผ้าไหมโดยใช้คอมพิวเตอร์ต่าง ๆและการใช้เทคโนโลยีในการทำ pattern เพื่อให้เกิดเติมสีสัน เกิดเป็นลวดลายใหม่ ๆ ประยุกต์กับยุคสมัยนิยม ให้สามารถขายได้ทั้งในประเทศและส่งออกในตลาดต่างประเทศ

5. **อภิปรายผล**

1. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นมีผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่า กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านการให้บริการ (Service) พบว่า มีการให้บริการที่อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า และมีการรับประกันสินค้า เมื่อเกิดความเสียหาย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ประกอบการได้ตระหนักถึงความสำคัญการให้บริการเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในสินค้าและการบริการ ซึ่งสอดคล้องวิทยา นิยะโต (2549: 1) ได้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องสภาพปัญหาและความต้องการของธุรกิจค้าปลีกไทยในกลุ่มสินค้าอุปโภคและบริโภค เพิ่มความหลากหลายของประเภทสินค้าให้มากขึ้น ลดราคาเมื่อสินค้าใกล้หมดอายุ กำหนด ราคาสินค้าโดยใช้นโยบายราคาที่ยืดหยุ่นได้ ให้บริการจัดส่งสินค้า ให้บริการในการสั่งซื้อทาง โทรศัพท์ การจัดวางแสดงสินค้าให้เป็นที่สังเกตของลูกค้า ให้ของแถมตามสัดส่วนการซื้อสินค้า บันทึกรายการด้านการเงินและบัญชี นำคอมพิวเตอร์มาช่วยในด้านการเงินและบัญชี มีนโยบาย การบริหารหนี้สินที่มีประสิทธิภาพ

2. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก พบว่า มีวัตถุดิบอย่างเพียงพอซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของฝ่ายผลิตได้อย่างทันเวลา และมีระบบการตรวจรับวัตถุดิบที่ดี เพื่อลดความเสียหายหรือลดปริมาณวัตถุดิบที่ไม่ได้มาตรฐาน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ประกอบการได้มีการวางแผนการผลิต การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบที่มาทอผ้าไหมอย่างมีประสิทธิภาพ และให้ทันเวลาการผลิต ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของวิภาวี กฤษณะภูติ (2556 : 184) ได้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องการเรียนรู้จากกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่น พบว่า การจัดหาวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิต เช่น เส้นไหมและด้าย (หรือฝ้าย) ที่กลุ่มอาชีพทอผ้าส่วนใหญ่เหล่านี้เลือกซื้อจากตลาดด้วยเหตุผลที่ แตกต่างกันออกไป แต่เหตุผลหนึ่งที่อาจกล่าวได้ว่าแทบจะเหมือนกันกับทุกกลุ่ม ก็คือ การซื้อหาวัตถุดิบที่มีจำหน่ายอยู่มากมายในท้องตลาดนั้นเป็น “การลด ขั้นตอนการผลิตเพื่อประหยัดเวลา”ซึ่งสามารถตอบสนองวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ ในยุคโลกาภิวัตน์ที่เต็มไปด้วยการแข่งขันภายใต้การขับเคลื่อนด้วยระบบทุนนิยม ทำให้ผู้ประกอบการต่างหันมาให้ความสนใจกับการความเร่งรีบในกระบวนการ ผลิต

เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของบริโภคได้ทันท่วงทีซึ่งก็เป็นสิ่งที่สร้าง มนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์ 30 (1) ม.ค. - เม.ย. 56 185 ความเคยชินให้กับผู้ทอฯ เช่นกันให้หลงใหลไปกับการได้รับการตอบสนองที่ ทันท่วงทีเมื่อเป็นผู้บริโภค ในทางกลับกัน เมื่อเปลี่ยนบทบาทจากผู้ทอที่เป็นผู้บริโภคมาเป็นผู้ผลิตก็ทำให้อดไม่ได้ที่จะดำเนินรอยตามเช่นเดียวกัน นั่นก็คือ การรีบเร่งผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ทันท่วงทีด้วยการซื้อ หาวัตถุดิบจากท้องตลาดแทนการผลิตขึ้นเองในท้องถิ่นที่เป็นการช่วยลดเวลาใน กระบวนการผลิตที่ซับซ้อน ดังที่นักวิชาการได้เปรียบเปรยไว้ว่า “ในยุคนี้คงไม่มี ใครมานั่งต้มน้ำซุปเพื่อทำก๋วยเตี๋ยวอีกต่อไป เพราะทุกคนเลือกที่บริโภคบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปที่ใส่น้ำร้อนก็สามารถรับประทานได้เลย”

3. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่น กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดซื้อจัดหา (Procurement) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า มีการจัดหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่มีความชำนาญเฉพาะด้านในวัตถุดิบนั้นๆ และมีความร่วมมือกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบในการพัฒนารูปแบบและคุณภาพของวัตถุดิบ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการจัดซื้อหาวัตถุเพื่อนำมาใช้ในการผลิต ยังมีความร่วมมือกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบในการพัฒนารูปแบบและคุณภาพของวัตถุดิบ เพื่อทำให้การผลิตผลิตภัณฑ์ได้คุณภาพดีมากยิ่งขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของวิภาวี กฤษณะภูติ (2556 : 175) ได้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องการเรียนรู้จากกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่น พบว่า การจัดการด้านการผลิต หลังจากที่ได้มีการจัดทำแผนธุรกิจเสร็จสิ้น แล้วกลุ่ม จะจัดหาวัตถุดิบ จากผลการวิจัย พบว่า กลุ่ม อาชีพ ทอผ้าเหล่านี้จะไม่มีการผลิตวัตถุดิบเอง แต่จะซื้อหาจากแหล่งจำหน่ายต่างๆ เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งการจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน: การเรียนรู้จากกลุ่มอาชีพ ทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่นทำให้สามารถจำแนกการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มได้ 2 ลักษณะคือ กลุ่ม รับหน้าที่จัดหาวัตถุดิบ ให้แก่สมาชิก กลุ่ม มัก จะนำ เงินของกลุ่ม ซึ่ง เป็น “เงินกองกลาง” ที่เก็บไว้เป็นเงินทุนหมุนเวียนนำมาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบมาขายต่อให้กับสมาชิกกลุ่มที่มักจะมีราคาสูงกว่าที่ซื้อมาเล็กน้อย

4. ผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่น กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก พบว่า มีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในการทำงาน และมีวัฒนธรรมองค์กรในการทำงานร่วมกัน ทั้งนี้อาจเป็นกลุ่มทอผ้าไหมมัดหมี่อำเภอชนบทเกิดจากการรวมกลุ่มของคนในหมู่บ้าน ที่มีความเชี่ยวชาญ และมีจิตสำนึกที่จะสืบสานภูมิปัญญาของบรรพบุรุษ การทำผ้าไหม มาแต่ครั้งเก่าก่อน สืบทอดการทอผ้ากันตั้งแต่รุ่นปู่ รุ่นย่า การถ่ายทอดฝีมือการทอผ้า ก็จะมีหลายกลุ่ม ผ้าไหมและลวดลายไหม มีต้นกำเนิดมาแต่บรรพบุรุษ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของศิวพร บุญชูวิทย์ (2548 : ก) ได้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องการจัดการเชิงกลยุทธ์ธุรกิจผ้าไหมมัดหมี่ของกลุ่มทอผ้า อำเภอหนองสูง จังหวัดมุกดาหาร โดยการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นมาและสถานการณ์การจัดการธุรกิจ ข้อมูลทางด้านสังคมและเศรษฐกิจบางประการ การจัดการการผลิตและการจัดการการตลาด รวมถึงปัญหาและอุปสรรค รวมทั้งการ

กำหนดการจัดการเชิงกลยุทธ์ด้านการจัดการการผลิตและการจัดการการตลาดของผลิตภัณฑ์ ผลการศึกษาพบว่า ได้มีการการจัดตั้งกลุ่ม เพื่อส่งเสริมสนับสนุนการประกอบอาชีพ การมีงานทำและเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิกและครอบครัว และเพื่อเสริมสร้างความสามัคคีของสตรีในหมู่บ้าน ให้มีส่วนร่วมรับผิดชอบในกิจกรรมการพัฒนาท้องถิ่นของตนเองมากขึ้น

6. **ข้อเสนอแนะ**

จากผลการวิจัยการศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ได้นำเสนอข้อเสนอแนะในการนำการผลวิจัยไปใช้ ดังนี้

1. กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการนำวัตถุดิบเข้า (Inbound Logistics)ควรมีได้จัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตสินค้าจากผู้ขายหลายราย โดยหาจากแหล่งต่าง ๆ หรือรวมกลุ่มในการซื้อ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการเจรจาต่อรองในการสั่งซื้อวัตถุดิบในราคาที่ถูก และมีคุณภาพที่ดี

2. กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการผลิต (Operations) ควรมีผู้ชำนาญในการควบคุมการผลิตผ้าไหม หรือจัดอบรมโดยการถ่ายทอดภูมิปัญญาของบรรพบุรุษในการผลิตไหม

3. กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการส่งผลิตภัณฑ์ออก (Outbound Logistics) ควรมีการจัดทำระบบการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมออนไลน์ แหล่งข้อมูลข่าวสารและศูนย์กลางให้คำแนะนำ เช่น การใช้ facebook และline

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

5. กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ด้านการให้บริการ (Service) ควรมีบริการลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขายอยู่อย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจะทำให้ลูกเกิดความพึงพอใจและมั่นใจในสินค้าและการบริการ

6. กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ในด้านโครงสร้างพื้นฐานของบริษัท (Firm Infrastructures) ควรมีลำดับขั้นการบังคับบัญชาสั้น ทำให้เกิดความรวดเร็วในการสั่งงาน เพื่อสร้างความชัดเจนในการแบ่งสายงาน และกระบวนการติดตามและควบคุมผลการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

7. กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HRM) ควรจัดกิจกรรมฝึกอบรมและสร้างความสัมพันธ์ของพนักงาน เพื่อให้การเชื่อมโยงในการปฏิบัติงานและผลงานที่ได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อจะทำให้ความเชี่ยวชาญ และมีจิตสำนึกที่จะสืบสานภูมิปัญญา

8. กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) ควรมีการใช้เทคโนโลยีในการทำ pattern เพื่อเป็นการพัฒนาทักษะใหม่ๆของพนักงานทักษะ และสามารถทันต่อการเปลี่ยนแปลงวิชาการและเทคโนโลยี

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

10. กลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในแข่งขันของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหมในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ควรมีการนำระบบเทคโนโลยีใหม่ ๆมาใช้ เพื่อให้บุคลากรเกิดการเรียนรู้ ทักษะและความชำนาญอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจให้มีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้นโดยการกำหนดเป็นกรอบกลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ (Business Strategy) ทางผลการดำเนินงานกิจกรรมภายในห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ความคิดเห็น ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการและปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน โดยใช้จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของการศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มาใช้เป็นกลยุทธ์ SO = Strategies เป็นกลยุทธ์ที่ใช้ประโยชน์จากโอกาสโดยอาศัยจุดแข็งของอุตสาหกรรมผ้าไหม และกลยุทธ์ WO= Strategies กลยุทธ์ที่นำเอาโอกาสไปลบล้างจุดอ่อนของการศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมผ้าไหม ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น แนวกลยุทธ์ได้ 3 ด้าน ดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านต้นทุน (Cost leadership strategy) อุตสาหกรรมผ้าไหม มีระบบความยืดหยุ่นการตรวจรับวัตถุดิบที่ดี การจัดหาผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่มีความชำนาญเฉพาะด้านในวัตถุดิบนั้นๆ เพื่อลดความเสียหายหรือลดปริมาณวัตถุดิบที่ไม่ได้มาตรฐาน ให้มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการจัดส่งสินค้าด้วยระบบโลจิสติก โดยมีการเชื่อมโยงกับธุรกิจที่เป็นพันธมิตรทางการค้ากับอุตสาหกรรมผ้าไหมของเรา และควรมีการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่ทันสมัยเข้ามาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการกับการดำเนินงาน เช่นการใช้ระบบอินเตอร์เน็ตในการดำเนินงาน เพื่อความรวดเร็วในการประกอบกิจการ และความพอใจของผู้บริโภครวมไปถึงการจัดส่งสินค้าแบบรวดเร็วและทันสมัยโดยการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยพัฒนาการจัดส่งในเรื่องของสินค้าและบริการ สร้างความเป็นผู้นำด้านกระบวนการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงเวลา ตรงตามความต้องการของลูกค้าโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานและลดต้นทุนของอุตสาหกรรมผ้าไหม

2. กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (Differentiation strategy) ให้มีการพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง สำรวจความต้องการของผู้บริโภค (Demand Side) ที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามยุคตามสมัย รวมทั้งควรเพิ่มมูลค่าในการจำหน่ายผ้าไหม เช่น ผู้ประกอบผ้าไหม ควรออกแบบเสื้อผ้าเพื่อแนะนำให้ผู้บริโภคนำผ้าไหมที่ซื้อไปนั้น ไปตัดเสื้อ กระโปรง ในวาระต่างๆ ตามยุดสมัยที่นิยม เพื่อให้เกิดค่านิยมและความพอใจอย่างสูงสุดแก่ผู้บริโภค เพื่อสร้างคุณภาพของสินค้าและการ

บริการที่ทันสมัย และการนำเทคโนโลยีการตลาด คือ ระบบ E-commerce มาใช้โดยทั่วไป มาใช้ในการจัดจำหน่ายโดยผ่านสื่อต่าง ๆ รวมถึงการคิดค้นสิ่งใหม่ ๆ ความรวดเร็วหรือประสิทธิภาพในการผลิตและการให้บริการ และเพื่อเป็นการวางกรอบนโยบายจากภาครัฐในการให้การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผ้าไหม ทั้งโดยตรงและโดยอ้อมอย่างเป็นรูปธรรมต่อไป

3. กลยุทธ์มุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Focus strategy) ให้มีความรวดเร็วในการบริการลูกค้า เนื่องจากธุรกิจให้มีการปรับปรุงพัฒนาให้พนักงานภายใจกิจการดำเนินงานเพื่อการจำหน่ายสินค้าและบริการให้เกิดความพอใจแก่ผู้มารับบริการหรือลูกค้า โดยเน้นกลุ่มที่เป็นราชการกลุ่มรัฐวิสาหกิจ และนักท่องเที่ยว ออกแบบให้ทันสมัย สามารถสวมใส่ได้ทุกโอกาส เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่งซึ่งจะทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจในการบริการมากขึ้นแตกต่างเหนือคู่แข่ง

เอกสารอ้างอิง

ธุรกิจผ้าไหม, ออนไลน์. (2557). ค้นเมื่อ 1 เมษายน 2557,จาก http://www.otoptoday.com/wisdom/provinces/northeastern.

วิภาวี กฤษณะภูต. (2556). *การจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน: การเรียนรู้จากกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่น.* มนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ 30 (1) ม.ค. - เม.ย. 56: 175.

ศิวพร บุญชูวิทย์. (2548). การจัดการเชิงกลยุทธ์ธุรกิจผ้าไหมมัดหมี่ของกลุ่มทอผ้า อำเภอโนนสูง จังหวัดมุกดาหาร. *วิทยานิพนธ์ ปริญญาวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต* สาขาธุรกิจการเกษตร มหาวิทยาลัยขอนแก่น.