

## บทที่ 5

### บทสรุปและข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการประเมินผลกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ผ่านการคัดสรร ระดับ 5 ดาว อำเภอสันกำแพง เชียงใหม่ โดยผู้ศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการ ทั้ง 5 กิจการ ในลักษณะประวัติความเป็นมา อันประกอบด้วย เงินทุนแหล่งเงินทุน แหล่งที่มาของวัตถุดิบ และช่องทางการจำหน่าย ปัญหาและอุปสรรค ด้านสินค้า ราคา สถานที่ การประชาสัมพันธ์ แรงงาน เทคโนโลยี เงินส่งเสริมและสนับสนุน การประเมินผลกระทบกิจการ ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคม รวมถึงความสอดคล้องของกิจการ และปรัชญาการดำเนินงาน ตลอดจนสรุปแนวทางและข้อเสนอแนะจากผู้ประกอบการ โดยใช้การสัมภาษณ์ประกอบการสังเกต การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การบรรยายเชิงพรรณนา และรูปแบบตาราง สรุปได้ ดังนี้

#### 1. ภาพรวมการดำเนินงานของกิจการที่ได้รับการคัดสรรระดับ 5 ดาว

มีลักษณะธุรกิจ OTOP 5 ดาว แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

ประเภทที่ 1 กลุ่มผู้ผลิตชุมชน ได้แก่ กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพงและกลุ่มร่มหลวงลุงวงศ์

ประเภทที่ 2 กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้แก่ กลุ่มร่มหลวงลุงวงศ์ บริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด และบริษัท ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด

ข้อมูลทั่วไปของกิจการผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ สรุปได้ว่า

กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง และกลุ่มร่มหลวงลุงวงศ์ มีลักษณะธุรกิจเป็นผู้ผลิตชุมชน เมื่อนำมาเปรียบเทียบผลจากการศึกษาพบว่า กลุ่มร่มหลวงลุงวงศ์ มีแหล่งเงินทุนมาจากสมาชิกกลุ่ม มีระยะเวลาการดำเนินงาน 15 ปี และมีสมาชิกกลุ่มจำนวน 16 คน สำหรับกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง มีแหล่งเงินทุนมาจากประชาชนกลุ่ม มีระยะเวลาการดำเนินงาน 10 ปี และมีแรงงานเป็นสมาชิกกลุ่มจำนวน 70 คน

กลุ่มหัตถกรรมร่วมสนาม บริษัท ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด และบริษัท เอส.พี ฟาสฟูตส์ จำกัด ลักษณะธุรกิจเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) มีแหล่งเงินทุนมาจากเจ้าของผู้ประกอบการ มีระยะเวลาการดำเนินงาน 7 ปี 15 ปี และ 24 ปี ตามลำดับ (แสดงในตารางที่ 5.1)

นอกจากนี้เจ้าของธุรกิจหรือประธานกลุ่ม ของแต่ละกิจการมีลักษณะแตกต่างกัน ดังนี้ กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง คุณนริศ บุญสถิตย์ ประธานกลุ่ม อายุ 43 ปี (เกิดปี พ.ศ. 2505) มีภูมิลำเนาอยู่จังหวัดลำปาง เป็นเพื่อนสนิทกับคุณสวิง ราชอุ้น ซึ่งอาศัยอยู่บ้านมอญ ตำบลสันกลาง อำเภอสันกำแพง และมีความสนิทสนมคุ้นเคยกับญาติพี่น้องในครอบครัวเสมือนหนึ่งเป็นเครือญาติ โดยได้ร่วมกันทำธุรกิจค้าฝ้ายภายในครอบครัวจนประสบผลสำเร็จ

กลุ่มหัตถกรรมร่วมสนาม คุณสุรเดช กันทะทรงอายุ เจ้าของธุรกิจ 52 ปี (เกิดปีพ.ศ. 2496) มีถิ่นกำเนิดจากอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน เชื้อสายยอง โดยมีภรรยา (คุณรัชณี กันทะทรง) ซึ่งมีถิ่นฐานอยู่บ้านบ่อสร้าง ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ คอยเป็นกำลังใจและสนับสนุน

บริษัท ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด คุณเจษฎา จิรพรรณทวี อายุ 52 ปี (เกิดปีพ.ศ. 2496) และคุณเบญจวรรณ สนั่นพานิช เจ้าของธุรกิจ อายุ 51 ปี (เกิดปีพ.ศ. 2497) มีถิ่นกำเนิดมาจากกรุงเทพมหานคร โดยได้มาตั้งถิ่นฐานอยู่จังหวัดเชียงใหม่ได้ประมาณ 15 ปี

บริษัท เอส.พี ฟาสฟูตส์ จำกัด คุณโสพจน์ ชวนปัญญา เจ้าของธุรกิจ อายุ 48 ปี (เกิดปีพ.ศ. 2500) และคุณเสาวพันธ์ ชวนปัญญา อายุ 50 ปี มีถิ่นกำเนิดมาจากกรุงเทพมหานคร ได้เข้ามาตั้งถิ่นฐานอยู่จังหวัดเชียงใหม่ ประมาณ 18 ปี นับว่าประสบผลสำเร็จจากการทำขนมอย่างมากในระดับหนึ่ง

กลุ่มร่วมหลวงลุงวงศ์ คุณวิฑูรย์ แสงคำ ประธานกลุ่ม อายุ 44 ปี (เกิดปีพ.ศ. 2504) มีถิ่นกำเนิดจากอำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ได้สมรสกับคุณแรมใจ กาวีอิน ซึ่งมีภูมิลำเนาอยู่บ้านหนองโค้ง ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ได้รับการถ่ายทอดสืบสานการทำรุ่มมาจากพ่อวงศ์ กาวีอิน ปัจจุบันอายุ 87 ปี ซึ่งเป็นบิดาคคุณแรมใจ แสงคำ

ตารางที่ 5.1 : ข้อมูลทั่วไปของกิจการผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

กิจการ	ลักษณะการดำเนินงานปัจจุบัน					
	ลักษณะธุรกิจ	ประเภทของ OTOP	ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรร ระดับ 5 ดาว	แหล่งที่มาของเงินทุน	สมาชิกในกลุ่มคน (คน)	ระยะเวลาในการดำเนินงาน
1. กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญ สันกำแพง	SMEs	กลุ่มเทียม	ชุดผ้ารองจานสำหรับ 6 ที่	ประธานกลุ่ม	70	10 ปี
2. กลุ่มหัตถกรรม ร่มสนาม	SMEs	กลุ่มธุรกิจส่วนบุคคล	ร่มสนาม	เจ้าของผู้ประกอบการ	-	7 ปี
3. บริษัทศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด	SMEs	กลุ่มธุรกิจส่วนบุคคล	เทียนหอม	เจ้าของผู้ประกอบการ	-	15 ปี
4. บริษัท เอส.พี ฟาสฟูคส์ จำกัด	ผู้ผลิตชุมชน	กลุ่มธุรกิจส่วนบุคคล	ขนมเปี๊ยะสามมงคล	เจ้าของผู้ประกอบการ	-	24 ปี
5. กลุ่มร่วมหลวงลุงวงศ์	ผู้ผลิตชุมชน	กลุ่มแท้	ร่มสีน้ำมัน	สมาชิกกลุ่ม	16	15 ปี

ที่มา : จากการสำรวจและสัมภาษณ์

## 2. ข้อมูลความสอดคล้องของกิจการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์และปรัชญาการดำเนินงาน

ในการดำเนินงานของกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์มีความสอดคล้องกับปรัชญา

การดำเนินงานใน 3 ด้าน คือภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล การพึ่งตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ และการสร้างทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 5.2 : ปรัชญาหลักของกิจการผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

ปรัชญา/ดัชนีชี้วัด	1.ภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล			2.การพึ่งตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์				3.การสร้างทรัพยากรมนุษย์	
	ความคิด	เอกลักษณ์	ตลาดต่างประเทศ	วัตถุดิบ> 50%	รูปแบบผลิตภัณฑ์	แรงงาน	รายได้เพิ่ม	พัฒนาฝีมือ	ร่วมกิจกรรม
1. กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญ สันกำแพง	/	/	X	X	/	/	/	/	/
2. กลุ่มหัตถกรรม ร่มสนาม	/	/	/	X	/	/	/	/	/
3. บริษัทศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด	/	/	/	X	/	/	X	/	/
4. บริษัท เอส.พี ฟาส ฟู้ดส์ จำกัด	/	X	X	X	/	/	/	/	/
5. กลุ่มร่มหลวง ลุงวงศ์	/	/	/	X	/	/	/	/	/

ที่มา : จากการสำรวจและสัมภาษณ์

หมายเหตุ : / หมายถึง เป็นไปตามดัชนีชี้วัดตามหลักปรัชญาที่กำหนดไว้

X หมายถึง ไม่เป็นไปตามดัชนีชี้วัดตามหลักปรัชญาที่กำหนดไว้

จากตารางที่ 5.2 พบว่าการดำเนินกิจกรรมปรัชญาดำเนินงานของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ด้านภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล ตามดัชนีชี้วัดโดยพิจารณาการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้า หรือบริการให้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับในระดับสากล มีความคิดสร้างสรรค์ในการนำวัตถุดิบมาพัฒนาเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น และการจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ ในสัดส่วนที่มากกว่าตลาดในประเทศ กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง มีการดำเนินงานไม่เป็นไปตามดัชนีชี้วัดการจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ เพราะกลุ่มผลิตสินค้าจำหน่ายภายในประเทศเท่านั้น บริษัท เอส.พี ฟาส ฟู้ดส์ จำกัด มีการดำเนินงานไม่เป็นไปตามดัชนีชี้วัดความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นและการจำหน่ายสินค้าไปต่างประเทศ เพราะขนมเป็ญญี่มีความเป็นเอกลักษณ์ของคนจีนและจำหน่ายสินค้าไปต่างประเทศเพียงร้อยละ 25

ด้านการพึ่งพาตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ ตามดัชนีชี้วัดการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นมากกว่าร้อยละ 50 ปรากฏว่าทุกกิจการมีการดำเนินงานไม่เป็นไปตามดัชนีชี้วัด โดยกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง ไม่มีการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นเลย ในขณะที่กลุ่มหัตถกรรมร่มสนามและกลุ่มร่มหลวงวงค์ ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นร้อยละ 40 บริษัท เอส.พี ฟาส พุคส์ จำกัด และบริษัทศูนย์หัตถกรรม บ้านเบญจวรรณ จำกัด ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นร้อยละ 30 และร้อยละ 5 ตามลำดับ ในส่วนของรายได้ บริษัทศูนย์หัตถกรรม บ้านเบญจวรรณ จำกัด เพียงกิจการเดียวที่มีรายได้ลดลงในอัตราร้อยละ 43.46

ด้านการสร้างทรัพยากรมนุษย์ให้มีรายได้เป็นของตนเอง ด้วยการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาพัฒนาด้วยฝีมือแรงงานให้เกิดทักษะ เสริมสร้างความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนมีการกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดสากล รวมถึงการบริการการดูแลการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การรักษามรดกภูมิปัญญาไทย การท่องเที่ยว วัฒนธรรมประเพณี ด้วยการต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นต่อไปอย่างมีศักยภาพ มีการแลกเปลี่ยนความรู้และการเสริมความรู้ให้กับประชาชนในท้องถิ่น ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพด้วยการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถในด้านต่าง ๆ โดยมีหน่วยงานภาครัฐคอยให้การสนับสนุนและการจัดการฝึกอบรมให้ ปรากฏว่าทุกกิจการมีการดำเนินงานตามดัชนีชี้วัดของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

### 3. สภาพปัญหาของธุรกิจผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

สำหรับการดำเนินงานของธุรกิจผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหรือผู้นำกลุ่ม พบว่ามีปัญหาและอุปสรรค จากตารางที่ 5.3 ได้ดังนี้

กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง ประสบปัญหาในการผลิตและการจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในตลาดต่างประเทศ เนื่องจากการจัดงานแสดงสินค้าของทางรัฐบาลไม่ได้จัดขึ้นบ่อยครั้ง หรือหากทางเอกชนเป็นผู้จัดงานแสดงสินค้า ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ซึ่งไม่คุ้มค่าใช้จ่ายที่เสียไป นอกจากนี้กลุ่มยังขาดแคลนนักออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีฝีมือและความรู้ความเข้าใจทางด้านการจัดทำบัญชี การเงินภายในองค์กร รวมถึงการหาช่องทางในการเพิ่มสมรรถภาพในการผลิตมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 5.3 : สภาพปัญหาของธุรกิจผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

ชื่อกิจการ	สภาพปัญหา
1. กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญ สันกำแพง	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ขาดการจัดทำบัญชี การตลาดและการเงินอย่างเป็นระบบ</li> <li>2. ขาดแคลนนักออกแบบที่มีฝีมือ</li> <li>3. ตลาดต่างประเทศมีข้อจำกัด</li> <li>4. แหล่งเงินทุนสนับสนุน</li> </ol>
2. กลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. วัตถุดิบราคาแพง และค่าแรงงานสูงกว่าประเทศจีน</li> <li>2. การลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์</li> <li>3. แรงงานขาดระเบียบวินัยการทำงาน</li> <li>4. ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ</li> </ol>
3. บริษัทศูนย์หัตถกรรม บ้านเบญจวรรณ จำกัด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. วัตถุดิบราคาแพง ทำให้ต้นทุนสูงกว่าคู่แข่งจากประเทศจีน</li> <li>2. เกิดโรคระบาดไข้หวัดนก โรคซาร์ ทำให้ผู้ซื้อสินค้าไม่กล้าเดินทางเข้ามาติดต่อธุรกิจ ซึ่งบางครั้งลูกค้าต้องการเห็นโรงงานก่อนจึงจะสั่งซื้อ เพราะต้องการความเชื่อมั่นในการผลิต</li> <li>3. ตลาดต่างประเทศมีแนวโน้มลดลง</li> </ol>
4. บริษัท เอส.พี ฟาสฟูคส์ จำกัด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบริหารงานภายในธุรกิจ แต่ละฝ่ายต่างคนต่างทำหน้าที่</li> <li>2. แรงงานขาดวินัยการเข้า-ออกช่วงฤดูการเกษตรกรรม</li> <li>3. เงินลงทุนสูง เช่นเครื่องจักรราคาแพง</li> </ol>
5. กลุ่มร่มหลวงลุงวงศ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ช่วงฤดูฝนวัตถุดิบมีปัญหาหมด มอด แมลงและการเกิดเชื้อรา</li> <li>2. ขาดแคลนบุคลากรด้านการตลาดต่างประเทศ</li> <li>3. การระดมทุนยังมีน้อย</li> <li>4. ขาดความเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจชุมชน</li> </ol>

ที่มา : จากการสำรวจและสัมภาษณ์

กลุ่มหัตถกรรมร่วมสนาม ประสบปัญหาวัตถุดิบราคาแพง เนื่องจากการทำร่วมต้องใช้ไม้เนื้อแข็งจำนวนมาก จนไม่สามารถปลูกทดแทนได้ทัน อีกประการหนึ่งคือขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะการทำร่วม และแรงงานขาดระเบียบวินัย เนื่องจากผู้ที่มีความชำนาญมักออกจากงานเพื่อไปประกอบกิจการเองหรือไปหางานทำที่อื่นที่มีค่าตอบแทนสูงกว่า จึงทำให้มีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก ที่สำคัญเกิดการลอกเลียนแบบสินค้าและตัดราคาของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเดียวกัน

บริษัทศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด ประสบปัญหาวัตถุดิบราคาแพงเนื่องจากราคาน้ำมันในตลาดโลกสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงเมื่อเทียบกับประเทศจีน และปัจจัยภายนอกคือ ปัญหายาเสพติด โรคระบาดไข้หวัดนก ทำให้ไม่มีการติดต่อซื้อขายจากต่างประเทศซึ่งเป็นตลาดหลักของสินค้า จึงส่งผลให้รายได้จากการประกอบกิจการไม่ดีเท่าที่ควร

บริษัท เอส.พี. ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด ประสบปัญหาการบริหารจัดการภายในที่ไม่เข้มแข็งและไม่เป็นระบบ ขาดการวางแผนการดำเนินงานด้านการตลาดการผลิตและด้านบุคลากร ตลอดจนการกำหนดนโยบายและระเบียบวิธีต่าง ๆ รวมถึงแรงงานขาดวินัยทำให้เข้าออกงานบ่อยครั้งในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยว และเงินลงทุนสูงเนื่องจากต้องซื้อเครื่องจักรในการผลิตซึ่งมีราคาแพง

กลุ่มร่วมหลวงลุงวงศ์ ประสบปัญหาวัตถุดิบในช่วงฤดูฝนเกิดเชื้อรา ปัญหาการบริหารจัดการเงินทุนและการกระจายผลประโยชน์ของกลุ่มสมาชิกยังมีน้อย อีกทั้งไม่มีการพัฒนาทางด้านเครือข่ายของการดำเนินธุรกิจชุมชนร่วมกับกลุ่มธุรกิจชุมชนอื่นๆ ทำให้ขาดแนวร่วมในการแก้ไขปัญหาาร่วมกันทั้งทางด้านวัตถุดิบ การตลาด และการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น จึงส่งผลให้ผลตอบแทนที่ได้รับลดลง

#### 4. จุดเด่นและสภาพปัญหาของธุรกิจผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

สำหรับการดำเนินงานของธุรกิจผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ผู้ทำการศึกษาพบว่าจุดเด่นรวมทั้งปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจที่สำคัญ สามารถสรุปประเด็นหลัก ๆ จากตารางที่ 5.4 ได้ดังนี้

**จุดเด่นของธุรกิจ ทั้ง 5 กิจการสามารถสรุปสาระสำคัญ ได้ดังนี้**

ทั้ง 5 กิจการใช้วัตถุดิบในการผลิตภายในประเทศทั้งหมด โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นทางด้านความคิดมาพัฒนาสินค้าเพิ่มเติม ด้วยการนำเอาความรู้ ความช่างคิด และประสบการณ์เพื่อสร้างความแปลกใหม่ที่เป็นประโยชน์และมีคุณค่าแก่ผู้บริโภค โดยการนำเอาทักษะความชำนาญงานที่มีอยู่ที่มืออยู่ในท้องถิ่น มาแสวงหาช่องทางใหม่ภายใต้กรอบความคิดใหม่ออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ ที่มีเอกลักษณ์และคุณภาพได้มาตรฐานสากล

ตารางที่ 5.4 : จุดเด่นและสภาพปัญหาของธุรกิจผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

ชื่อกิจการ	จุดเด่นของธุรกิจ	สภาพปัญหา
1. กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญ สันกำแพง	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การผลิตใช้วัตถุดิบภายในประเทศ ภูมิปัญญาท้องถิ่น มีศักยภาพในการผลิตทั้งปริมาณและคุณภาพ รวมทั้งการใช้เทคนิคในการชักฟอกเส้นด้าย</li> <li>2. ตลาดหลักเป็นตลาดภายในจังหวัดเชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร ซึ่งใช้เว็บไซต์เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>3. ความเข้มแข็งของกลุ่ม ตั้งมาเป็นระยะเวลา 10 ปี มีเงินทุนหลักจากประธานกลุ่ม มีความรอบรู้ในการบริหารงานบุคคล</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายสีตก และซีดเร็ว</li> <li>2. หาช่องทางในการเพิ่มสมรรถภาพในการผลิตมากยิ่งขึ้น</li> <li>3. หาช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่องในตลาดต่างประเทศ</li> <li>4. สถานที่จัดจำหน่ายคับแคบ</li> </ol>
2. กลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การผลิตใช้วัตถุดิบภายในประเทศ มีศักยภาพในการผลิตเพื่อจำหน่าย</li> <li>2. ตลาดหลัก ร้อยละ 60 เป็นตลาดต่างประเทศและใช้เว็บไซต์ของไทยตำบลคือทคอมเพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>3. จัดตั้งกลุ่มเป็นระยะเวลา 7 ปี เงินทุนหลักมาจากเจ้าของผู้ประกอบการ ผู้บริหารมีความรอบรู้และความชำนาญด้านผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การตัดราคาของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเดียวกัน</li> <li>2. ขาดข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย</li> </ol>



ชื่อกิจการ	จุดเด่นของธุรกิจ	สภาพปัญหา
3. บริษัทศูนย์หัตถกรรม บ้านเบญจวรรณ จำกัด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การผลิตใช้วัตถุดิบภายในประเทศ และมีศักยภาพในการผลิตเชิงปริมาณและคุณภาพ และแรงงานมีทักษะและความชำนาญสูง</li> <li>2. ตลาดต่างประเทศเป็นแหล่งจำหน่ายหลักและมีเว็บไซต์เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>3. ความเข้มแข็งของกลุ่ม ทำธุรกิจมาระยะเวลา 15 ปี แหล่งเงินทุนหลักมาจากเจ้าของผู้ประกอบการ ผู้บริหารมีความรู้การทำเทียนเป็นอย่างดีและมีความเป็นผู้นำในการบริหารจัดการ ด้านการตลาด</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์</li> <li>2. ราคาสูงกว่าคู่แข่งเนื่องจากใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ</li> <li>3. สถานที่จัดจำหน่าย(บ้าน) คับแคบอยู่ไกลจากถนนสายหลัก</li> <li>4. การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการชาวจีน</li> </ol>
4. บริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การผลิตใช้วัตถุดิบภายในประเทศ</li> <li>2. ตลาดทั้งในและต่างประเทศ</li> <li>3. การจัดตั้งกลุ่มธุรกิจ เป็นระยะเวลา 24 ปี แหล่งเงินทุนมาจากเจ้าของผู้ประกอบการและจากการกู้ยืม ผู้บริหารมีความเป็นผู้นำและมีความรอบรู้ในการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ที่สร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. อายุการเก็บรักษาสินค้าไม่สามารถเก็บไว้ได้นานทำให้สูญเสียของต้นทุน</li> <li>2. บางครั้งลูกค้ายังยึดติดกับชื่อยี่ห้อสินค้า</li> <li>3. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ยังน้อยเกินไป</li> </ol>
5. กลุ่มร่มหลวงลวงวงศ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การผลิตใช้วัตถุดิบภายในประเทศ มีศักยภาพในการผลิตทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ</li> <li>2. ตลาดต่างประเทศเป็นแหล่งจำหน่ายหลักของสินค้า</li> <li>3. จัดตั้งกลุ่มธุรกิจเป็นระยะเวลา 15 ปี แหล่งเงินทุนหลักมาจากสมาชิก ผู้นำมีความรอบรู้ในการบริหารจัดการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ขาดการศึกษาด้านผลิตภัณฑ์</li> <li>2. การแข่งขันด้านราคาสินค้า</li> <li>3. สถานที่จัดจำหน่ายสินค้า</li> </ol>

ที่มา : จากการสำรวจและสัมภาษณ์

ความเข้มแข็งของกิจการ ทุกกิจการมีการประกอบกิจการมากกว่า 5 ปี ขึ้นไป ซึ่งโดยปกติทั่วไปในการดำเนินกิจการที่มากกว่า 5 ปี สามารถมีความอยู่รอดประกอบกิจการต่อไปได้อย่างต่อเนื่องจนสามารถทำให้ชุมชนในท้องถิ่นมีฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และเงินลงทุนในการประกอบกิจการส่วนมากใช้เงินทุนส่วนตัวเป็นหลัก ตลอดถึงเจ้าของธุรกิจหรือประธานกลุ่มมีภาวะความเป็นผู้นำและความรอบรู้ทางด้านการบริหารได้เป็นอย่างดี

การประชาสัมพันธ์ ทุกกิจการได้รับการสนับสนุนจากทางภาครัฐในการเผยแพร่สินค้าทางเว็บไซต์ [www.thaitambon.com](http://www.thaitambon.com) เพื่อให้ผู้ที่สนใจสินค้าทั้งในและต่างประเทศสั่งซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น และเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่นิยมใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยทางบริษัท ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด ได้มีเว็บไซต์เป็นของตนเองคือ [www.benjawan.com](http://www.benjawan.com)

### สภาพปัญหาและอุปสรรค ที่สำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้ คือ

กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง ประสบปัญหาด้าน ผลผลิตจากฝ้ายฝ้ายที่นำมาผลิตเป็นสินค้าสีตกและซีดเก่าเร็ว ซึ่งคุณนริศ ได้ทำการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องโดยตลอด พร้อมทั้งพยายามหาช่องทางเพิ่มการผลิตและการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศให้มากขึ้น เพื่อให้สินค้าได้มีโอกาสขยายตัวออกสู่ตลาดต่างประเทศได้มากยิ่งขึ้น รวมถึงสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าหลักบริเวณเชียงใหม่ในท่าซาร์คับแคบ เนื่องจากมีผู้ขายสินค้าเป็นจำนวนมาก

กลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม ประสบปัญหาการตัดราคาขายของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเดียวกัน โดยผู้ประกอบการรายอื่นจะไม่คำนึงถึงต้นทุนที่แท้จริง ทำให้มีผลกระทบต่อกลุ่มผู้ผลิตและกิจการที่มีลักษณะเดียวกัน หากกิจการที่มีขนาดเล็กอาจประสบปัญหาการปิดกิจการไปในที่สุด และปัญหาทางการขาดข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัยทางการตลาด เพราะปัจจุบันมีการซื้อขายผ่านทางอินเทอร์เน็ตเป็นจำนวนมาก ผู้ผลิตรายใดไม่มีความรู้ทางด้านไอทีย่อมสูญเสียโอกาสทางการค้าและการลงทุน

บริษัท ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด ประสบปัญหาการลอกเลียนแบบผลผลิตซึ่งอาจเป็นผลมาจากที่คุณเจษฎา ได้ทำการเปิดสอนทำเทียนให้กับบุคคลทั่วไปด้วยรวมถึงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ทางกิจการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพทำให้มีการเผาไหม้ช้าและปราศจากควันในเวลาจุด ดังนั้นทำให้ต้นทุนสูงราคาขายสูงกว่าคู่แข่งอื่น อีกทั้งสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นบริเวณบ้านคับแคบไม่มีสถานที่จอดรถและอยู่ไกลจากถนนสายหลัก หากไม่เคยรู้จักหรือต้องการซื้อสินค้าจะไม่มีโอกาสได้แวะชมสินค้าหรือซื้อติดไม้ติดมือเพื่อเป็นของฝาก ตลอดถึงประเทศจีนยังเป็นคู่แข่งทางการค้าที่สำคัญอีกด้วย

บริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด ประสบปัญหาสินค้ามีอายุการเก็บรักษาได้ไม่ยาวนาน เช่นขนมประเภทเบเกอรี่ จะมีอายุการเก็บรักษาเพียง 7 วันหรือ 15 วัน หากเป็นประเภทขนมเปียะ อายุการเก็บรักษานานที่สุดประมาณ 6 เดือน และทางกิจการส่วนใหญ่ได้ทำการขายสินค้าโดยการฝากขายหากสินค้าหมดอายุหรือขายไม่หมดก็จะทำให้สูญเสียต้นทุนโดยเปล่าประโยชน์ อีกทั้งยังมีกลุ่มผู้บริโภคบางกลุ่มที่ยังยึดติดกับยี่ห้อของสินค้า ดังนั้นจะต้องประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคหันมาสนใจซื้อสินค้าให้มากขึ้น

กลุ่มรุ่มหลวงลุงวงศ์ ประสบปัญหาขาดการศึกษาสภาพปัญหาของสินค้า เช่นสินค้าเกิดเชื้อรา และยังมีการแข่งขันด้านราคาสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่น ทั้งนี้เพราะลูกค้าจะเปรียบเทียบราคาสินค้ากับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ซึ่งมีราคาต่ำกว่าโดยไม่คำนึงถึงคุณภาพของสินค้า อีกทั้งกลุ่มไม่มีสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าเป็นของตนเอง และส่วนใหญ่ผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้าหรือฝากขายที่ตลาดประตูน้ำ กรุงเทพมหานคร

## 5. การประเมินผลกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

### 5.1 ด้านเศรษฐกิจ

เป็นการเปรียบเทียบการเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ทางด้านเศรษฐกิจ โดยพิจารณาจาก รายได้ รายจ่ายในการลงทุน กำไรจากการดำเนินงาน เงินทุนหมุนเวียน เงินออม และการจ้างงาน ก่อนและหลังเข้าโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์พบว่า กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง และกลุ่มรุ่มหลวงลุงวงศ์ มีลักษณะธุรกิจเป็นผู้ผลิตชุมชน เมื่อนำมาเปรียบเทียบผลจากการศึกษาพบว่า กลุ่มรุ่มหลวงลุงวงศ์ มีรายได้จากการดำเนินงานต่อปีเพิ่มขึ้นร้อยละ 83.33 รายจ่ายในการลงทุนร้อยละ 95.56 กำไรจากการดำเนินงานร้อยละ 46.67 เงินทุนหมุนเวียนร้อยละ 62.96 เงินออมร้อยละ 58.82 และอัตราแรงงานในท้องถิ่นเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ในขณะที่กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง มีรายได้จากการดำเนินงานต่อปีเพิ่มขึ้นร้อยละ 50.00 รายจ่ายในการลงทุนร้อยละ 52.78 กำไรจากการดำเนินงานร้อยละ 41.67 เงินทุนหมุนเวียนร้อยละ 42.11 เงินออมร้อยละ 40.00 และอัตราแรงงานในท้องถิ่นเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.29

กลุ่มหัตถกรรมร่วมสนาม บริษัท ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด และบริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด ลักษณะธุรกิจเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เมื่อนำมาเปรียบเทียบผลการศึกษาพบว่า บริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด มีรายได้รายจ่ายในการลงทุน กำไรจากการดำเนินงาน เงินทุนหมุนเวียน และเงินออม จากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มหัตถกรรมร่วมสนาม สำหรับการจ้างงาน กลุ่มหัตถกรรมร่วมสนาม มีอัตราการจ้างงานในชุมชนท้องถิ่นมากที่สุด รองลงมาคือ บริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด สำหรับบริษัท

ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด ประสบปัญหาจากการดำเนินงานมากที่สุด ถึงแม้ว่ารายได้ลดลงเกือบครึ่งหนึ่งแต่กิจการยังคงมีกำไรจากการดำเนินงานได้เช่นกัน

สรุปว่า บริษัท เอส.พี ฟาสฟูคส์ จำกัด และกลุ่มร่มหลวงลุงวงศ์ สามารถทำรายได้เพิ่มขึ้นอย่างมากหลังจากเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้เพราะมีการขยายการลงทุนและเดิมผลิตภัณฑ์ไม่ได้รับการเผยแพร่ออกสู่ตลาดชุมชนหรือบุคคลทั่วไปมากนัก แต่ต่อมาเมื่อทางรัฐบาลเข้ามาส่งเสริมและสนับสนุน รวมทั้งการหาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยมีการจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์เริ่มเป็นที่รู้จักและยอมรับอย่างกว้างขวางทั้งในและต่างประเทศ ทำให้กิจการมีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นส่งผลให้เศรษฐกิจในชุมชนท้องถิ่นและต่างถิ่นมีรายได้เพิ่มขึ้น มีรายจ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคในสิ่งที่จำเป็น เช่น ค่าอาหาร ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น รวมไปถึงการออมและการชำระหนี้ได้เพิ่มขึ้น

## 5.2 ด้านสังคม

สังคมชุมชนในท้องถิ่นจะมีขนบธรรมเนียมประเพณี วัฒนธรรมลักษณะเฉพาะ มีการประกอบอาชีพเกษตรกรรม ได้แก่ ทำนา ทำสวน ทำไร่ มีสถานภาพและบทบาทของคนในชุมชนไม่แตกต่างกันมากนัก และไม่ค่อยเห็นความแตกต่างของชนชั้นทางสังคมได้อย่างชัดเจนซึ่งจะมีระบบความสัมพันธ์กันแบบเครือญาติ ใช้ชีวิตอยู่อย่างเรียบง่าย ไม่มีพิธีรีตองมีความรู้สึกเห็นอกเห็นใจกันทั้งในยามทุกข์และยามสุข ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

1. ทำให้สังคมชุมชนได้ช่วยเหลือซึ่งกันและกันภายในชุมชน แล้วยังมีกิจกรรมทางด้านวัฒนธรรมประเพณีที่ต้องช่วยเหลือกันระหว่างชุมชนคือ ทอดกฐิน ฝ่าป่า งานปอยหลวง ซึ่งแต่ละชุมชนจะมีการจัดหมุนเวียนกันไปเกือบทุก ๆ ปี

2. ทำให้เด็กและเยาวชนได้มีโอกาสเรียนในระดับการศึกษาที่สูงขึ้น พ่อที่จะประกอบอาชีพเลี้ยงตนเองได้โดยไม่เป็นภาระของสังคม และการได้เรียนรู้ยังมีส่วนช่วยให้มีการพัฒนาส่งเสริมให้มีโอกาสเสริมสร้างแนวความคิดสร้างสรรค์ให้มีความสามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมที่ดี

3. ทำให้สังคมครอบครัวมีรักความอบอุ่น มีการทำกิจกรรมร่วมกันภายในครอบครัว มีความรักความผูกพันเอาใจใส่ต่อกัน มีความเห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน และมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดระหว่างพ่อ แม่ ลูก หรือญาติพี่น้องโดยไม่ต้องเดินทางไปทำงานในต่างถิ่น ตลอดจนมีเวลาอบรมสั่งสอนลูกให้เป็นคนดีในสังคม และลดปัญหาครอบครัวแตกแยก ตลอดจนปัญหายาเสพติดซึ่งเป็นผลเสียต่อครอบครัวและประเทศชาติ

4. ภายในชุมชนส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพทางด้านเกษตรกรรม ซึ่งจะมีความผูกพันกันเหมือนเครือญาติ แม้ว่าจะตั้งบ้านเรือนอยู่ห่างไกลกันก็ตาม ความเป็นปึกแผ่นภายในชุมชน ความสนิทสนมคุ้นเคยกันเหมือนญาติพี่น้อง และความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ซึ่งกันและกันมีมากกว่าชุมชนในเมือง

5. ทำให้ชุมชนมีความเข้มแข็งและเน้นการเกื้อกูลต่อผู้ด้อยโอกาส ที่อาศัยอยู่ในชุมชน ซึ่งเดิมคนในท้องถิ่นบางส่วนไม่มีงานทำและมีโอกาสในการหางานทำอย่างเช่น กลุ่มผู้สูงอายุหรือคนพิการที่ไม่สามารถเข้าไปหางานทำในโรงงานในต่างถิ่นได้

6. มีส่วนช่วยทำให้คุณภาพชีวิตในชุมชนดีขึ้น ลดการอพยพย้ายถิ่นฐานไปทำงานต่างถิ่น นอกจากนั้นคนในชุมชนยังมีความเอื้ออาทรต่อกัน และทำให้คนในชุมชนหมั่นบ้านกลับคืนสู่ท้องถิ่น โดยสามารถช่วยลดปัญหาความแออัดของชุมชนในเมือง ปัญหาการขาดแคลนสาธารณสุขโลก และปัญหาการจราจร ได้อีกทางหนึ่งด้วย

ตารางที่ 5.5 : ชื่อและที่อยู่ติดต่อ

ชื่อกิจการ	ชื่อ/ที่อยู่ติดต่อ
1. กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง	นายนริศ บุญสถิตย์ บ้านเลขที่ 3 หมู่ที่ 1 ต.สันกลาง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่
2. กลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม	นายสุรเดช กันทะทรง บ้านเลขที่ 107/20 หมู่ที่ 3 ต.ต้นเปา อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่
3. บริษัทศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด	นายเจษฎา จิรพรรณทวี บ้านเลขที่ 70/8 หมู่ที่ 4 ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่
4. บริษัท เอส.พี ฟาสฟูคส์ จำกัด	นายโสพจน์ นางสาวพันธ์ ขวนปัญญา บ้านเลขที่ 58/3 หมู่ที่ 4 ต.สันกลาง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่
5. กลุ่มร่มหลวงลวงวงศ์	นายวิฑูรย์ นางแรมใจ แสงคำ บ้านเลขที่ 109 หมู่ที่ 2 ต.ต้นเปา อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

ที่มา : จากการสำรวจและสัมภาษณ์

จากตารางที่ 5.5 ได้สรุปข้อมูลชื่อและที่อยู่ติดต่อของธุรกิจหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้รับรับการคัดสรร ในระดับ 5 ดาว ซึ่งอยู่ในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 ราย

## 5.2 แนวทางและข้อเสนอแนะที่มีต่อกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)

ผู้ทำการศึกษา ได้ทำการศึกษากลุ่มธุรกิจ 5 กิจการ ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ โดยเฉพาะข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ อาจไม่ถูกต้องตรงกับความเป็นจริงเท่าไรนัก เพราะผู้ตอบไม่ยอมเปิดเผยข้อมูลความจริง เนื่องจากเป็นห่วงปัญหาเกี่ยวกับการเสียหายให้กับกรมสรรพากร และหากผู้สนใจจะทำการศึกษาครั้งต่อไปควรระมัดระวังเกี่ยวกับข้อมูลที่ได้รับด้วย ทั้งนี้มีข้อเสนอแนะแนวคิดในการพัฒนารูปแบบกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับยุทธศาสตร์เจาะเฉพาะด้านตลาดและผลิตภัณฑ์ โดยเป็นการเลือกตลาดและผลิตภัณฑ์เฉพาะเจาะจงสำหรับกลุ่มที่อยู่ในตลาดขนาดเล็ก ไม่เน้นด้านราคาแต่เน้นการสร้างแตกต่างและการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้ามากกว่า รวมทั้งผู้ประกอบการควรพัฒนาตนเองให้เป็นผู้เชี่ยวชาญในกิจกรรมพัฒนาดังกล่าว สำหรับยุทธศาสตร์นี้ใช้หลีกเลี่ยงการแข่งขันโดยตรงกับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดใหญ่ เพราะตลาดขนาดเล็กนี้ ผู้ประกอบการรายใหญ่จะไม่สนใจแต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการจะต้องยอมรับว่าจะต้องมีค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการพัฒนาตลาดของสินค้าและบริการ

2. แนวคิดเกี่ยวกับยุทธศาสตร์การสร้างนวัตกรรม โดยที่ผู้ประกอบการควรมีการเรียนรู้ที่จะฝึกฝนให้รู้จักคิดใหม่อย่างเป็นระบบ ค้นหาความเปลี่ยนแปลงอย่างมีเป้าหมายและเมื่อค้นพบแล้ว ต้องนำมาวิเคราะห์เพื่อให้เกิดนวัตกรรมหรือความคิดใหม่ ๆ ซึ่งจะประสบความสำเร็จได้ต้องมีเงื่อนไขคือ จะต้องสร้างนวัตกรรมขึ้นมาจากความรู้ ความช่างคิดและยังต้องมีความพยายามและความอดทนสูง จะต้องสร้างขึ้นมาจากจุดเด่นของตนเองและจะต้องสร้างนวัตกรรมที่ใกล้ชิดกับตลาดอยู่เสมอ ซึ่งนวัตกรรมนี้จะสร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการที่ผู้ประกอบการใช้เป็นกลยุทธ์การแข่งขัน โดยเน้นประโยชน์และมีคุณค่าเพิ่มแก่ผู้บริโภค เพื่อที่จะสามารถขายสินค้าได้ในราคาสูงได้

3. แนวคิดเกี่ยวกับยุทธศาสตร์การสร้างเครือข่าย ที่เป็นการเชื่อมโยงหรือพึ่งพิงกันในการดำเนินกิจกรรมธุรกิจ เพื่อให้สามารถยกระดับสมรรถนะของความสามารถในการแข่งขันได้ คือ การเพิ่มพูนประสิทธิภาพการผลิต การเพิ่มพูนสมรรถนะในการสร้างนวัตกรรมการผลิต และการกระตุ้นให้เกิดการรวมกันจัดตั้งธุรกิจใหม่ที่จะเข้ามาช่วยสนับสนุนและเกื้อกูลการสร้างนวัตกรรมในการผลิตและขยายของเครือข่ายธุรกิจและการรวมกลุ่มธุรกิจ ก่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขันหลายรูปแบบคือ การร่วมกันด้านการตลาดในการจัดแสดงผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ การร่วมกันเพื่อการวิจัยและพัฒนาารูปแบบผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต และการร่วมมือกันด้านการผลิตรูปแบบและแนวทางที่เหมาะสม โดยให้ความสำคัญของปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้ คือ การสร้างความมั่นใจให้กับ

ผู้ประกอบการ ภาวะผู้นำขององค์กรและการสร้างเครือข่ายกับสถาบันการศึกษาและหน่วยงานที่  
ทำหน้าที่ด้านการกำกับและควบคุมมาตรฐาน

4. การเสริมสร้างความรู้ด้านการบริหารจัดการ เนื่องจากบางกลุ่มยังขาดความรู้ความ  
เข้าใจเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจแบบสมัยใหม่ ดังนั้นจะต้องพัฒนาความรู้และเพิ่มทักษะ  
เกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจ อาทิ การจัดทำบัญชี การตลาด และการจัดการภายในองค์กรให้มี  
ความชัดเจนในด้านการบริหารจัดการธุรกิจ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved