

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น OTOP ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ด้วยการประยุกต์ใช้กลยุทธ์การจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน ในจังหวัดมหาสารคาม ดังจะเสนอตามลำดับต่อไปนี้

1. สรุปผลการวิจัย

ผลจากการวิเคราะห์การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น OTOP ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ด้วยการประยุกต์ใช้กลยุทธ์การจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน ในจังหวัดมหาสารคาม สามารถสรุปเป็นผลการวิจัยได้ ดังนี้

จากการศึกษาข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP สรุปได้ว่าส่วนใหญ่ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP มีรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 25,000-50,000 บาท ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP จะเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าเอง โดยส่วนใหญ่เริ่มดำเนินการมาแล้ว 3-5 ปี โดยจะมีจำนวนพนักงานในองค์กรประมาณ 8-20 คน ซึ่งจัดได้ว่าเป็นผู้ประกอบการที่มีขนาดการค้าเน้นธุรกิจขนาดเล็กหรือค่อนข้างเล็กมีรูปแบบของการบริหารจัดการองค์กรส่วนใหญ่เป็นแบบมีผู้นำและระเบียบปฏิบัติ และมีโครงสร้างการบริหารงานกลุ่ม

ส่วนทางด้านการผลิต สรุปได้ว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ใช้วัตถุดิบภายในจังหวัดทั้งหมดหรือเกือบจะทั้งหมด โดยการผลิตส่วนใหญ่จะทำการผลิตเต็มเวลา ซึ่งแหล่งจำหน่ายหลักจะอยู่ที่ตลาดภายในและระหว่างจังหวัด โดยมีลูกค้าทั้งใหม่และเก่าที่ทำการสั่งซื้อสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งในกลุ่มของลูกค้าที่ทำการสั่งซื้อมีความเป็นไปได้ที่จะเป็นตัวกลางในการสั่งซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่ง จากการสำรวจสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าโดยตรงและจำหน่ายผ่านตัวกลางด้วย โดยผู้ประกอบการจะทำการผลิตจัดเก็บเพื่อรอจำหน่ายเป็นส่วนใหญ่ รวมทั้งมีบางส่วนที่ผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและส่งให้ลูกค้าทันทีเมื่อผลิตเสร็จ เมื่อผู้ประกอบการผลิตสินค้าแล้วจะทำการจัดเก็บวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปในบ้านเรือนหรือสถานที่ที่ใช้ผลิตสินค้า

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินการ ด้านการจัดการวัตถุดิบ และการกระจายสินค้าของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 2 ปัจจัย ได้แก่ รูปแบบของการผลิตและจำหน่าย และแหล่งจำหน่ายหลักของสินค้า

การศึกษาข้อมูลตัวแปรด้านความรู้ความเข้าใจทางการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้าต่อประสิทธิภาพประสิทธิผลด้านต่าง ๆ ของการนำเทคนิคการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้ามาใช้สามารถจำแนกได้ ดังนี้ ตัวแปรด้านความรู้ความเข้าใจทางการจัดการวัตถุดิบ และการกระจายสินค้าต่อประสิทธิภาพประสิทธิผลด้านการลด/ควบคุมต้นทุน มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 3 ปัจจัย ได้แก่ วิธีการและกระบวนการจัดการวัตถุดิบ ระดับความรู้และเทคนิคด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และการกระจายสินค้า เช่น การจัดการคำสั่งซื้อ การขนส่ง การบริการหลังการขาย เป็นต้น

ตัวแปรด้านความรู้ความเข้าใจทางการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้าต่อประสิทธิภาพประสิทธิผลด้านการเพิ่มความสามารถในการผลิตได้สูงขึ้น มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 5 ปัจจัย ได้แก่ ความรู้และเทคนิคด้านการผลิต ระดับความรู้และเทคนิคด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ วิธีการและกระบวนการจัดการวัตถุดิบ ระดับความรู้และเทคนิคด้านการตลาด เช่น การออกแบบแพ็คเกจ และการส่งเสริมการขาย เป็นต้น และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้อินเตอร์เน็ต ไอที หรือบาร์โค้ด

ตัวแปรด้านความรู้ความเข้าใจทางการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้าต่อประสิทธิภาพประสิทธิผลด้านการยกระดับคุณภาพของการให้บริการกับลูกค้า มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 6 ปัจจัย ได้แก่ ความรู้และเทคนิคด้านการผลิต ระดับความรู้และเทคนิคด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ระดับความรู้และเทคนิคการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้า การให้ความสำคัญต่อวิธีการและการจัดการคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า วิธีการและกระบวนการจัดการวัตถุดิบ และการขนส่งวัตถุดิบ/สินค้าโดยรถยนต์/รถบรรทุก

ตัวแปรด้านความรู้ความเข้าใจทางการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้าต่อประสิทธิภาพประสิทธิผลด้านการส่งมอบสินค้าในเวลาที่ถูกลูกค้าต้องการ มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 4 ปัจจัย ได้แก่ ระดับความรู้และเทคนิคการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้า ระดับความรู้และเทคนิคด้านการตลาด การขนส่งวัตถุดิบ/สินค้าโดยรถยนต์/รถบรรทุก และการขนส่งวัตถุดิบ/สินค้าโดยเครื่องบิน

ตัวแปรด้านความรู้ความเข้าใจทางการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้าต่อประสิทธิภาพประสิทธิผลด้านการส่งมอบสินค้าในสภาพที่สมบูรณ์และส่ง ณ สถานที่ที่ถูกลูกค้าต้องการ มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 6 ปัจจัย ได้แก่ ระดับความรู้และเทคนิคการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้า ความรู้และเทคนิคด้านการตลาด การให้ความสำคัญต่อวิธีการและการจัดการคำสั่งซื้อสินค้า

ของลูกค้า การขนส่งวัตถุดิบ/สินค้าโดยรถยนต์/รถบรรทุก การขนส่งวัตถุดิบ/สินค้าโดยเครื่องบิน และการใช้อินเตอร์เน็ต ไอทีหรือบาร์โค้ด

ตัวแปรด้านความรู้ความเข้าใจทางการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้าต่อประสิทธิภาพประสิทธิผลด้านการเพิ่มผลประกอบการ โดยรวมที่ดีขึ้น มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 7 ปัจจัย ได้แก่ ระดับความรู้และเทคนิคด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ระดับความรู้และเทคนิคด้านการตลาด การกระจายสินค้า เช่น การจัดการคำสั่งซื้อ การขนส่ง การบริการหลังการขาย เป็นต้น การขนส่งวัตถุดิบ/สินค้าโดยเครื่องบิน การขนส่งวัตถุดิบ/สินค้าโดยเรือ รูปแบบและวิธีการเคลื่อนย้ายสินค้า และการขนส่งวัตถุดิบ/สินค้าโดยรถยนต์/รถบรรทุก

ตัวแปรด้านความรู้ความเข้าใจทางการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้าต่อประสิทธิภาพประสิทธิผลด้านการดำเนินการมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 6 ปัจจัย ได้แก่ ระดับความรู้และเทคนิคด้านการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้า ความรู้และเทคนิคด้านการผลิต ระดับความรู้และเทคนิคด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การขนส่งวัตถุดิบ/สินค้าโดยรถยนต์/รถบรรทุก วิธีการและกระบวนการจัดการวัตถุดิบ และการขนส่งวัตถุดิบ/สินค้าโดยเครื่องบิน

ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า การนำเอาระบบโลจิสติกส์เข้ามาใช้ในการดำเนินการของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP จะช่วยสร้างประสิทธิภาพและประสิทธิผลในกับกลุ่มผู้ผลิตโดยรวม โดยจะช่วยให้ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP สามารถลดต้นทุนการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้าของตนลงได้ ซึ่งความสำเร็จของการนำเอาระบบโลจิสติกส์เข้ามาประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ OTOP นั้นจะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อเคลื่อนย้ายสินค้า และวัตถุดิบรวมทั้งปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การไหลหรือส่งผ่านข้อมูลจากลูกค้าไปยังผู้ผลิต และผู้จัดส่งสินค้า ดังนั้นเมื่อผู้ประกอบการจะพิจารณานำเอาเทคนิคและหลักการจัดการ โลจิสติกส์เข้ามาใช้ก็ควรให้ความสำคัญต่อปัจจัยเหล่านี้

2. อภิปรายผล

ผลการศึกษาการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ส่วนใหญ่มีจำนวนลูกจ้างอยู่ระหว่าง 1-20 คน ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีขนาดการดำเนินงานธุรกิจขนาดเล็กหรือค่อนข้างเล็ก ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 50,000 บาท จากข้อมูลดังกล่าวนี้สะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการ OTOP ส่วนใหญ่มีระดับรายได้ต่อเดือนที่ยังไม่ค่อยสูงมากนักเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการ OTOP ส่วนใหญ่ ในการศึกษาถึงระยะเวลาของการจัดตั้งธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ส่วนใหญ่มีการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจอยู่ในช่วง 1-5 ปี อาจกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ส่วนใหญ่มีการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์มาเป็นระยะเวลาพอสมควรคือ ระหว่าง 1-5 ปี และเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้า กล่าวคือ ผู้ประกอบการเหล่านี้ทำการผลิตสินค้าแล้วนำไปจำหน่ายเอง โดยแสดงรูปแบบของการบริหารจัดการองค์กร โดยมีผู้นำกลุ่มและมีระเบียบปฏิบัติและโครงสร้างการบริหารงานกลุ่มสำหรับแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP นั้นมีการใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่ภายในจังหวัดทั้งหมด โดยการผลิตส่วนใหญ่จะทำการผลิตเต็มเวลา จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์ OTOP เป็นอาชีพหลัก ซึ่งแหล่งจำหน่ายหลักจะอยู่ที่ตลาดภายในและระหว่างจังหวัด โดยมีลูกค้าทั้งใหม่และเก่าที่ทำการสั่งซื้อสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งในกลุ่มของลูกค้าที่ทำการสั่งซื้อมีความเป็นไปได้ที่จะเป็นตัวกลางในการสั่งซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่ง ทั้งนี้จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าโดยตรงและจำหน่ายผ่านตัวกลางด้วย โดยผู้ประกอบการจะทำการผลิตจัดเก็บเพื่อรอจำหน่ายเป็นส่วนใหญ่ รวมทั้งมีบางส่วนที่ผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและส่งให้ลูกค้าทันทีเมื่อผลิตเสร็จ เมื่อผู้ประกอบการผลิตสินค้าแล้วจะทำการจัดเก็บวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปในบ้านเรือนหรือสถานที่ที่ใช้ผลิตสินค้า

ผลการทดสอบการประยุกต์ใช้กลยุทธ์การจัดการด้านโลจิสติกส์มีความสัมพันธ์ต่อการสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันในด้านการลดต้นทุน พบว่า มีความสัมพันธ์ระหว่างการนำระบบโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP และการสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยสามารถช่วยผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ในการลดต้นทุน นั้นย่อมาหมายความว่า การนำเอาระบบโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP มากจะเป็นการช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์ อาทิ การลดต้นทุนการขนส่งโดยเลือกใช้ระบบการขนส่งที่เหมาะสมหรือเลือกเส้นทางขนส่งที่รวดเร็วมากที่สุดได้มากขึ้น ซึ่งผลจากการลดต้นทุนของ

ผู้ประกอบการจะสนับสนุนการดำเนินธุรกิจและสามารถสร้างหรือยกระดับความสามารถในการแข่งขันให้เหนือคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น

ผลการทดสอบการประยุกต์ใช้กลยุทธ์การจัดการด้านโลจิสติกส์มีความสัมพันธ์ต่อการสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันในด้านการเพิ่มระดับการให้บริการ พบว่า มีความสัมพันธ์ระหว่างการนำเอาระบบโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP และการสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยสามารถช่วยผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ในการเพิ่มระดับการให้บริการแก่ลูกค้า จากผลการทดสอบสมมติฐานข้างต้นสามารถกล่าวได้ว่า การนำเอาระบบโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP มาก จะส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเพิ่มระดับการให้บริการแก่ลูกค้ามากขึ้น เช่น การกระจายสินค้าได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้น เป็นต้น ผลประโยชน์จากการเพิ่มระดับการให้บริการหรือมีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเพิ่มมากกว่าคู่แข่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP สร้างหรือยกระดับความสามารถในการแข่งขันเหนือคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น

ผลการทดสอบการประยุกต์ใช้กลยุทธ์การจัดการด้านโลจิสติกส์มีความสัมพันธ์ต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินกิจกรรมด้านโลจิสติกส์การเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า พบว่า มีความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้าของผู้ประกอบการ

ผลิตภัณฑ์ OTOP และประสิทธิภาพของการนำเอาระบบโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP อาจกล่าวได้ว่า ระดับของความสำคัญของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเคลื่อนย้ายสินค้าและวัตถุดิบมาก ส่งผลกระทบประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการนำเอาระบบโลจิสติกส์มาประยุกต์ ใช้กับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP มากด้วยเช่นกัน เช่น ราคาน้ำมันเชื้อเพลิงจะส่งผลกระทบต่อระบบขนส่งและการกระจายสินค้า หากราคาน้ำมันขยับตัวสูงมากขึ้น ก็จะส่งผลกระทบต่อรูปแบบของการนำเอาระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP มาใช้ ทั้งนี้ผู้ประกอบการอาจเปลี่ยนรูปแบบการจัดส่งสินค้าจากรถปิคอัพ มาเป็นการขนส่งครั้งละมาก ๆ โดยใช้รถสิบล้อ เป็นต้น

ผลการทดสอบการประยุกต์ใช้กลยุทธ์การจัดการด้านโลจิสติกส์มีความสัมพันธ์ต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินกิจกรรมด้านโลจิสติกส์การไหลของข้อมูลและกิจกรรมการสนับสนุนการดำเนินการ พบว่า มีความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การไหลของข้อมูลและกิจกรรมการสนับสนุนการดำเนินการของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP และประสิทธิภาพของการนำเอาระบบโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP หรือกล่าวได้ว่า ยังมีระดับของการนำมาใช้ของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การไหลหรือการส่งข้อมูลมากเท่าใด เช่น ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และระบบการจัดการคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่ทันสมัย เป็นต้น ก็ยัง

มีผลกระทบต่อประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการนำเอาระบบโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP มากเท่านั้น เช่น การนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตจะช่วยให้ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP มีโอกาสหรือมีช่องทางในการจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น อีกทั้งถ้าผู้ประกอบการมีระบบการบริหารจัดการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ดีก็จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในเชิงการแข่งขันได้มากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า การนำเอาระบบโลจิสติกส์เข้ามาใช้ในการดำเนินการของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP จะช่วยสร้างประสิทธิภาพและประสิทธิผลในกับกลุ่มผู้ผลิตโดยรวม โดยจะช่วยให้ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP สามารถลดต้นทุนการจัดการวัตถุดิบและการกระจายสินค้าของตนลงได้ ซึ่งความสำเร็จของการนำเอาระบบโลจิสติกส์เข้ามาประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ OTOP นั้นจะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อ การเคลื่อนย้ายสินค้า และวัตถุดิบรวมทั้งปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การไหลหรือส่งผ่านข้อมูลจากลูกค้าไปยังผู้ผลิต และผู้จัดส่งสินค้า ดังนั้นเมื่อผู้ประกอบการจะพิจารณานำเอาเทคนิคและหลักการจัดการโลจิสติกส์เข้ามาใช้ก็ควรให้ความสำคัญต่อปัจจัยเหล่านี้

อาจจะสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ของไทยมิได้ตระหนักถึงบทบาทและความสำคัญของโลจิสติกส์อย่างเพียงพอ เมื่อพิจารณาที่องค์ประกอบหลักของระบบโลจิสติกส์คือการจัดการสินค้าคงคลัง การจัดการระบบขนส่ง และการจัดการข้อมูลสารสนเทศ พบว่าผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP มีรูปแบบและวิธีการบริหารจัดการองค์ประกอบดังกล่าวที่ไม่มีประสิทธิภาพอย่างเพียงพอ อาทิ การจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบ ซึ่งผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP มักจะซื้อครั้งหนึ่งในปริมาณน้อย ๆ ซึ่งทำให้ขาดอำนาจในการต่อรองราคา ขณะที่การเคลื่อนย้ายและการจัดเก็บวัตถุดิบเหล่านี้ บ่อยครั้งก็ทำให้วัตถุดิบเกิดความเสียหาย เนื่องจากมีการจัดเก็บไว้ในบ้าน และมีรูปแบบของการเคลื่อนย้ายบ่อยครั้ง ซึ่งไม่ได้เพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้าหรือวัตถุดิบ แต่เป็นการเพิ่มต้นทุนให้กับวัตถุดิบเหล่านี้

สำหรับอุปสรรคสำคัญที่เกิดขึ้นจากการนำเอาการจัดการโลจิสติกส์เข้ามาใช้ในธุรกิจผลิตภัณฑ์ OTOP คือ การให้ความสำคัญกับกิจกรรมและการจัดการโลจิสติกส์ที่ค่อนข้างน้อยมากของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP และหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมพัฒนาชุมชน เป็นต้น ส่วนใหญ่มักจะให้ความสำคัญกับการตลาดและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นการแก้ไขปัญหาที่อาจจะไม่ตรงจุด ทั้งนี้ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ควรหาแนวทางหรือกลยุทธ์ที่จะลดต้นทุนของสินค้าของตนให้ต่ำลงโดยผ่านกระบวนการจัดซื้อจัดการ การจัดเก็บ การเคลื่อนย้าย และการกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งการบริหารจัดการโลจิสติกส์ที่ดี จะช่วยให้ฝ่ายการ

ตลาดหรือการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดสามารถทำงานได้ง่ายมากยิ่งขึ้น เช่น ถ้ามีการเคลื่อนย้ายที่มีประสิทธิภาพก็จะช่วยให้มีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและในเวลาและสถานที่ที่ถูกต้อง เป็นต้น

ซึ่งสอดคล้องกันกับ ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์ (2546, หน้า 14) ทำการศึกษาเรื่องการจัดการโลจิสติกส์และการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับผลิตภัณฑ์ OTOP ในจังหวัดชลบุรี พบว่า ในประเทศไทยมีการเชื่อมโยงระหว่างผลิตภัณฑ์หรือกิจกรรม OTOP และการจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานไม่มากนัก ซึ่งงานวิจัยที่มีส่วนใหญ่มุ่งจะให้ความสำคัญกับการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากแนวคิดรูปแบบและลักษณะของโครงการ OTOP และ SME มีความแตกต่างกันทำให้การนำเอาผลงานวิจัยที่ได้รับจากการวิจัย SME มาใช้พัฒนากับโครงการ OTOP ไม่ค่อยสัมฤทธิ์ผลและในหลาย ๆ ครั้งซึ่งยังก่อให้เกิดความวุ่นวายสับสนให้แก่ผู้ปฏิบัติอีกด้วย นอกจากนี้ การศึกษายังพบว่า ยังไม่มีการศึกษาใดที่ชี้ให้เห็นถึงประเด็นสำคัญเกี่ยวกับว่าจะอะไรเป็นปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการ OTOP ของประเทศไทยสามารถสร้างผลกำไรได้เพิ่มมากขึ้น รวมทั้งปัจจัยอะไรที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถสร้างหรือเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้ และผู้ประกอบการจะสามารถลดต้นทุนในกิจกรรมหรือกระบวนการที่ไม่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มลงได้อย่างไร รวมทั้งผู้ประกอบการสามารถสร้างหรือเพิ่มระดับความพึงพอใจให้กับลูกค้าในกิจกรรมต่าง ๆ เช่น ช่วงเวลาการส่งมอบที่สั้นลง มีคุณภาพในการจัดส่งของผลิตภัณฑ์ตรงเวลา สินค้าไม่เสียหายได้อย่างไร

นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับผลการศึกษาโครงการ Smart OTOP, 2547, หน้า 34 พบว่า ประชากรในท้องถิ่นยังขาดความรู้ความเข้าใจในการหาตลาด และรูปแบบของการนำสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นไปสู่ตลาดในสภาพที่ตรงกับความต้องการ เช่น รูปแบบของบรรจุภัณฑ์ นวัตกรรม รวมทั้งขาดการบริหารจัดการเพื่อลดต้นทุนของสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นลง นอกจากนี้ยังขาดทักษะ หรือการจัดการในอันที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของตน เพื่อเสริมสร้างและพัฒนาทักษะและความรู้ความเข้าใจต่าง ๆ จำเป็นต้องมีการถ่ายทอดเทคนิค และองค์ความรู้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น เพื่อให้พวกเขาสามารถที่จะนำไปประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ของพวกเขาได้อย่างสัมฤทธิ์ผล และสอดคล้องกับ บทสัมภาษณ์ของสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ (2547) ที่กล่าวว่า การที่โครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” จะประสบความสำเร็จได้นั้น นอกจากประชาชนหรือชาวบ้านในชุมชนนำเอาความคิดสร้างสรรค์หรือนำเอาภูมิปัญญาในท้องถิ่นมาพัฒนาในรูปแบบของผลิตภัณฑ์อาจจะยังไม่เพียงพอ แต่ภาครัฐควรที่จะเข้ามาดูแลและสนับสนุนในเรื่องของทุนหมุนเวียนและการหาตลาดในระยะเริ่มต้น การสนับสนุนให้มีการถ่ายทอดเทคนิคการบริหารจัดการต่าง ๆ ให้กับชาวบ้านเหล่านี้ หนึ่งในเทคนิคหรือองค์ความรู้ที่ชาวบ้านควรรู้

และนำไปประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่นในท้องถิ่นของตน คือ การจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน(Logistics & Supply Chain Management)

ประกอบกับสอดคล้องกันกับ อุดมรัชต์ หลายชูไทย (2545, หน้า 35) ที่กล่าวไว้ว่า การจัดทำระบบการจัดลำดับงานการผลิตให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและลดอัตราการผลิตงานเสร็จไม่ทันกำหนดส่งมอบ โดยศึกษาสภาพการทำงานและปัญหาการวางแผนการผลิต ที่ไม่มีประสิทธิภาพในธุรกิจสิ่งพิมพ์ประเภทสิ่งพิมพ์บรรจุภัณฑ์ และหาแนวทางแก้ไขโดยการศึกษาวิธีการทำงาน การวางแผนและการควบคุมการผลิต การจัดทำตารางการผลิต และประยุกต์ใช้ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการปรับปรุงระบบการทำงาน สาเหตุสำคัญที่ทำให้ระบบการวางแผนการผลิตไม่มีประสิทธิภาพ ได้แก่ ไม่มีการศึกษากำลังการผลิตที่แท้จริง ไม่มีหน่วยงานวางแผนการผลิตและผู้รับผิดชอบโดยตรง และการจัดการวัตถุดิบขาดประสิทธิภาพ จากสภาพที่เกิดขึ้นจึงส่งผลให้เกิดการทำงานล่วงเวลามากและการส่งมอบทำให้เกิดความล่าช้า

3. ข้อเสนอแนะ

3.1 ข้อเสนอแนะทั่วไป

จากการวิจัย พบว่า การประกอบอาชีพผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น OTOP ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ด้วยการประยุกต์ใช้กลยุทธ์การจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในจังหวัดมหาสารคาม ประสบปัญหาที่ผู้วิจัยเห็นว่า ควรหาแนวทางแก้ไข ดังนี้

3.1.1 ขาดความรู้ความสามารถในการนำเอาเทคนิคการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ในจังหวัดมหาสารคาม ยังขาดความรู้ความสามารถในการนำเอาเทคนิคการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน เข้ามาใช้ในกระบวนการผลิตและจำหน่าย เพื่อที่จะช่วยลดต้นทุนรวมและเพื่อเพิ่มคุณภาพในการให้บริการ ดังจะเห็นได้จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการผลิตและจัดเก็บเพื่อรอจำหน่ายเป็นจำนวนมาก ซึ่งหลักการของการจัดการ โลจิสติกส์และซัพพลายเชน ถือว่าเป็นการจัดการที่ไม่เหมาะสม เนื่องจากจะทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมาถูกเก็บไว้เป็นเวลานาน ส่งผลให้เงินทุนหมุนเวียนลดลง อันเป็นการเพิ่มต้นทุนมากขึ้น

3.1.2 ขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP ยังประสบปัญหาเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากปัญหาการจัดหาวัตถุดิบที่มีจำกัดตามธรรมชาติ เช่น กลุ่มสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหารและยา เป็นต้น นอกจากนี้ ยังพบปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและแหล่งจำหน่ายหลัก

3.2 ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย จากสิ่งที่พบจากการวิจัยมีข้อเสนอแนะและการพัฒนาของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ดังนี้

3.2.1 ด้านของเงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ควรศึกษาถึงวิธีการผลิตผ้าใหม่ในรูปแบบใหม่ ๆ และควรให้ความสำคัญกับการพัฒนา รูปแบบให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ทั้งในเรื่องของสี สัน คุณภาพ และความหลากหลายของลวดลาย

3.2.2 ด้านเงื่อนไขของอุปสงค์ กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ควรผลิตผ้าใหม่ในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และเพื่อเป็นการขยายตลาดไปสู่ตลาดภายในประเทศที่กว้างขึ้น

3.2.3 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน การผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย เป็นไปในลักษณะที่ต่างฝ่ายต่างทำ มักจะไม่ค่อยให้ความร่วมมือกันมากนัก ดังนั้นควรมีการประสานร่วมมือกันในการกำหนดลักษณะงานว่าใครมีหน้าที่ในการสนับสนุนและส่งเสริมด้านใด และในด้านใดบ้างที่จะร่วมมือกันได้ ก็ให้มีการจัดระบบการให้ความช่วยเหลือที่ชัดเจน เพื่อที่จะช่วยให้กลุ่มผู้ผลิตมีความสะดวกและไม่เกิดความสับสนในการขอความช่วยเหลือ

3.2.4 ด้านบริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ของบริษัท กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ควรจะมีการกำหนดแนวทางในการดำเนินงานที่ชัดเจน เพื่อที่จะได้มีระบบการบริหารจัดการภายในกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ

3.2.5 ด้านรัฐบาลและเอกชน หน่วยงานด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ทั้งในส่วนของภาครัฐและภาคเอกชน ควรจะมีการเพิ่มบทบาทในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ให้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของ การให้ความรู้ความเข้าใจด้านการเรียนรู้เทคนิคการจัดการ โลจิสติกส์และซัพพลายเชนแก่ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ OTOP และมีความสามารถในการนำเอาองค์ความรู้ไปใช้ในการแก้ไขปัญหาด้านการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญทางธุรกิจ ในกรณีที่เกิดแล้วไม่สามารถขายได้ ภาครัฐควรทำการศึกษาวิเคราะห์อย่างจริงจังถึงปัญหาและความสัมพันธ์ระหว่างตลาดกับผู้ผลิต เนื่องจากผลิตภัณฑ์ OTOP ส่วนใหญ่มีลักษณะรูปแบบที่คล้ายคลึงกันในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์

3.3 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

เนื่องจากผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกายแต่ละกลุ่มในห่วงโซ่อุปทานยังมุ่งเน้นธุรกิจเฉพาะด้านที่ตนเองมีความถนัดเท่านั้น โอกาสที่จะเกิดเป็นเครือข่ายวิสาหกิจที่เป็นรูปธรรมนั้นย่อมเป็นไปได้ยากมาก ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐ จึงควรเป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงและสนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มเพื่อให้เกิดเป็นเครือข่ายวิสาหกิจที่เป็นรูปธรรม

3.4 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

3.4.1 ควรทำการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ในรูปแบบของเครือข่ายวิสาหกิจ เพื่อเป็นการส่งเสริมและให้เห็นถึงประโยชน์ของการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ในอนาคตต่อไป

3.4.2 ควรทำการศึกษาเกี่ยวกับกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกายกลุ่มอื่น ๆ ในจังหวัดอื่น เพื่อที่จะสามารถนำผลการศึกษาที่ได้มาเปรียบเทียบกับกัน เนื่องจากความต้องการและความชอบของผู้บริโภคนั้นมีแตกต่างกันไป จะทำให้ได้มาซึ่งผลการศึกษามีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

3.4.3 การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเพื่อนำเสนอแนวทางการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น OTOP ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ด้วยการประยุกต์ใช้กลยุทธ์การจัดการ โลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน ในจังหวัดมหาสารคาม โดยไม่ได้รวมถึงการนำไปใช้ ดังนั้น จึงควรศึกษาเกี่ยวกับผลจากการนำแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันมาใช้จริง เพื่อให้ผู้ผลิตถึงเห็นถึงความสำคัญในการประยุกต์ใช้ และเพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานให้สามารถแข่งขันได้ในสภาวะแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา