



รายงานการวิจัย

เรื่อง การจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
ประเภทผ้าไหม
(Supply Chain Management of Silk Cloth
in One Tambon One Product)

ได้รับทุนอุดหนุนจาก
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

ผลงานการวิจัยเป็นความรับผิดชอบของหัวหน้าโครงการแต่เพียงผู้เดียว



รายงานการวิจัย

เรื่อง การจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ประเภทผ้าไหม (Supply Chain Management of Silk Cloth in One Tambon One Product)

คณะผู้วิจัย

หัวหน้าโครงการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ชนิศา มณีรัตนรุ่งโรจน์
สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ
สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

ผู้ร่วมวิจัย

รองศาสตราจารย์ ดร.ขวัญกมล ดอนขวา

ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ปีงบประมาณ พ.ศ. 2555
ผลงานวิจัยเป็นความรับผิดชอบของหัวหน้าโครงการวิจัยแต่เพียงผู้เดียว

กันยายน 2556

กิติกรรมประกาศ

การศึกษาวิจัยฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ได้ เนื่องจากได้รับการสนับสนุนด้านงบประมาณจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ปีงบประมาณ 2555 รวมทั้งได้รับความอนุเคราะห์จากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วัชรพล สุขโหด ผู้เชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์ สถาบันเอไอที และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต จินอนันต์ หัวหน้าภาควิชาการจัดการเทคโนโลยีสถาบันเทคโนโลยีนานาชาติสิรินธร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ที่ให้คำแนะนำและตรวจสอบเครื่องมือสำหรับเก็บข้อมูล คณะผู้วิจัยขอขอบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณกองการบริหารส่วนตำบลตะคุ อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ที่อนุญาตให้คุณรุจิรา ทรงมุสิก เป็นผู้ประสานงานวิจัย และขอขอบคุณ คุณรุจิรา ทรงมุสิก ที่ช่วยประสานงานและนัดหมายกลุ่มอาชีพ รวมทั้งขอขอบพระคุณกลุ่มตัวอย่างได้แก่ ประธานกลุ่มอาชีพ รองประธานกลุ่มอาชีพ เลขานุการกลุ่มอาชีพ เภรัญญิกกลุ่มอาชีพ และกรรมการกลุ่มอาชีพในอำเภोजักราช บัวใหญ่ เมืองยางและปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ที่กรุณาเสียสละเวลาให้สัมภาษณ์และให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวิจัย

ชนิศา มณีรัตน์รุ่งโรจน์
ขวัญกมล ตอนขวา
กันยายน 2556

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการวางแผน การจัดหา การผลิต การส่งมอบ และการส่งคืนสินค้ากลับของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ และเพื่อให้ข้อเสนอแนะในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ รวมทั้งแนวทางการพัฒนาโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือของกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเขตพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา โดยการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจงจำนวน 21 กลุ่มใน 4 อำเภอ ได้แก่ อำเภอจักราช บัวใหญ่ เมืองยางและปักธงชัย ซึ่งรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เชิงพรรณนาและเชิงปริมาณ

ผลการวิจัยพบว่า (1) กลุ่มอาชีพมีการวางแผนเพื่อการทำงานประจำวันจากประสบการณ์ โดยพิจารณาจากความสามารถในการทอผ้าเป็นหลัก จากนั้นจึงวางแผนสั่งซื้อวัตถุดิบและเตรียมการผลิต รวมทั้งไม่มีการตั้งเป้าหมายในการดำเนินการและไม่มีการวางแผนจัดบันทึกข้อมูลใดๆ (2) กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่จัดซื้อวัตถุดิบด้วยเงินสดจากผู้จำหน่ายภายในท้องถิ่น เกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลัก คือ เกณฑ์คุณภาพของวัตถุดิบ ส่วนเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบรอง คือ เกณฑ์ความสะดวกในการซื้อ กระบวนการจัดหาวัตถุดิบเริ่มจากตรวจสอบคำสั่งซื้อของลูกค้าและสำรวจปริมาณวัตถุดิบคงเหลือและจำนวนคนทอผ้า แล้วจึงคำนวณปริมาณวัตถุดิบที่ต้องสั่งซื้อเพิ่มตามประสบการณ์ของตนเอง (3) กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักส่วนใหญ่ทอผ้าไหมตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ส่วนกลุ่มอาชีพที่ทอผ้าเป็นอาชีพรองจะทอผ้าไหมไว้รอจำหน่าย กระบวนการผลิตใช้แรงงานคนเป็นหลัก มีกำลังการผลิตอยู่ระหว่าง 10,000 – 40,000 หลาต่อปี (4) กลุ่มอาชีพจัดส่งผ้าไหมให้ลูกค้าผ่านบริการรถโดยสารสาธารณะและส่งตัวแทนไปร่วมงานแสดงสินค้ากับภาครัฐ (5) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือไม่มีการส่งคืนวัตถุดิบให้ผู้จำหน่ายและมีการรับคืนผ้าไหมจากลูกค้าน้อยมาก (6) กลุ่มอาชีพควรมีการวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบ แผนการผลิต และกำหนดเป้าหมายในการดำเนินงาน พร้อมทั้งจัดบันทึกข้อมูลผลการดำเนินงาน เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงานของตน และภาครัฐควรส่งเสริมให้มีการฝึกอาชีพทอผ้าไหมแก่เยาวชน เพื่อแก้ปัญหาขาดแคลนแรงงาน

Abstract

This research was aimed to study the operating processes of OTOP products in the type of silk clothes and to suggest how to increase the operating efficiency for entrepreneurs in Nakhonratchasima province. The samples, selected by the purposive sampling, consisted of 21 community enterprises from Chakkarat, Buayai, Muangyang, and Pakthongchai districts. The data from interview were analyzed by qualitative and quantitative techniques.

The results showed six points as followed. Firstly, the OTOP groups planned for their routine production by considering their labor capacities without setting the operating goals and having any records. Secondly, the procuring process was initiated with checking the customer orders and the amount of inventory and then calculating the required raw materials. The groups mostly paid for their raw materials in cash with quality and convenient criteria. Thirdly, the manual labors were used in operating processes with a capacity between 10,000 – 40,000 yards a year. Fourthly, the OTOP groups delivered their silk clothes via public buses and occasionally had their sales representatives sell their products at the public trade shows. Fifthly, the OTOP groups did not return any raw materials to their vendors but received only a few silk returns from their customers. Finally, the community enterprises should plan for their procuring and operating processes, set their operating targets, and record their operating results. Moreover, the public sector should also provide the silk weaving training to relieve the labor shortage problem.

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ.....	ก
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ข
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ค
สารบัญ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ฉ
สารบัญภาพ.....	ช
บทที่	
1 บทนำ.....	1
1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย.....	1
1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย.....	2
1.3 สมมุติฐานการวิจัย.....	2
1.4 ขอบเขตของการวิจัย.....	2
1.5 ประโยชน์ที่ได้รับ.....	3
1.6 คำนิยามศัพท์.....	3
2 ปรัชญาบรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	5
2.1 ปรัชญาบรรณกรรม.....	5
2.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน.....	11
2.3 SCOR Model.....	13
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	15
2.5 กรอบแนวคิดการวิจัย.....	29
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	30
3.1 วิธีการวิจัย.....	30
3.2 ประชากรในการวิจัยและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง.....	30
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	31
3.4 การสร้างและหาประสิทธิภาพของเครื่องมือ.....	31
3.5 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	31
3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	32
3.7 การทดสอบสมมติฐาน.....	32
4 การวิเคราะห์ข้อมูลและการอภิปรายผล.....	33
4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้แทนกลุ่มอาชีพ.....	33
4.2 ผลการวิเคราะห์วัตถุดิบในการผลิต.....	36
4.3 ผลการวิเคราะห์กระบวนการผลิต.....	61
4.4 ผลการวิเคราะห์การส่งมอบสินค้า.....	74

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.5 ผลการวิเคราะห์การส่งคืนสินค้า.....	77
4.6 ผลการวิเคราะห์ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม.....	78
4.7 ผลการทดสอบสมมุติฐาน.....	78
4.8 การอภิปรายผล.....	79
5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ.....	86
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	86
5.2 ข้อเสนอแนะ.....	87
บรรณานุกรม.....	91
ภาคผนวก.....	95
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	96
ประวัตินักวิจัย.....	114



สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
4.1 จำนวนและร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้แทนกลุ่มอาชีพ.....	34
4.2 สาเหตุของการบันทึกและไม่บันทึกข้อมูลวัตถุประสงค์.....	37
4.3 แหล่งที่มาและรายละเอียดการจัดซื้อไหมพุ่ง.....	39
4.4 ความถี่ในการสั่งซื้อและปริมาณการสั่งซื้อไหมพุ่ง.....	41
4.5 คุณภาพของไหมพุ่งที่สั่งซื้อ.....	41
4.6 การจัดเก็บไหมพุ่ง.....	42
4.7 ปัญหาเกี่ยวกับไหมพุ่ง.....	42
4.8 แหล่งที่มาและรายละเอียดการจัดซื้อไหมยีน.....	44
4.9 ความถี่ในการสั่งซื้อและปริมาณการสั่งซื้อไหมยีน.....	46
4.10 คุณภาพของไหมยีนที่สั่งซื้อ.....	46
4.11 การจัดเก็บไหมยีน.....	47
4.12 ปัญหาเกี่ยวกับไหมยีน.....	47
4.13 แหล่งที่มาและรายละเอียดการจัดซื้อสีย้อม.....	49
4.14 ความถี่ในการสั่งซื้อและปริมาณการสั่งซื้อสีย้อม.....	50
4.15 คุณภาพของสีย้อมที่สั่งซื้อ.....	51
4.16 การจัดเก็บสีย้อม.....	51
4.17 การสั่งซื้อวัตถุดิบรอง.....	57
4.18 จำนวนและร้อยละของระยะเวลาการผลิตผ้าไหมหลังรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า.....	61
4.19 ผลการวิเคราะห์กระบวนการฟอกไหม.....	64
4.20 ผลการวิเคราะห์กระบวนการย้อมไหม.....	66
4.21 ผลการวิเคราะห์กระบวนการกรอไหมพุ่ง.....	68
4.22 ผลการวิเคราะห์กระบวนการกรอไหมยีน.....	70
4.23 ผลการวิเคราะห์กระบวนการทอผ้าไหม.....	73
4.24 ประเภทลูกค้าของกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ.....	75
4.25 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม.....	78

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 แผนภาพกระบวนการผลิตผ้าไหมทอมือ.....	10
2.2 แบบจำลอง SCOR.....	15
2.3 กรอบแนวคิดในงานวิจัย.....	29



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย

รัฐบาลได้มีการจัดตั้งโครงการ หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Tambon One Product: OTOP) ขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2544 ซึ่งเป็นแนวคิดที่เกิดจากความต้องการแก้ปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทย โครงการนี้เป็นการนำผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านในท้องถิ่นมาจัดจำหน่ายเพื่อเป็นการสร้างงานและเพิ่มรายได้ให้แก่ประชาชนในท้องถิ่นสามารถสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน โดยคิดเองและทำเองในการพัฒนาท้องถิ่น ส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น ส่งเสริมการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และส่งเสริมความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ของชุมชนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมในท้องถิ่น (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ออนไลน์, 2547)

คณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติ ได้กำหนดกรอบแนวคิดในการดำเนินการโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยจัดตั้งโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP Product Champion: OPC) นำไปสู่การจัดระดับผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ 1 - 5 ดาว ที่แสดงให้เห็นถึงแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แต่ละระดับ ก่อให้เกิดประโยชน์ในการพัฒนาคุณภาพ และได้ให้ความสำคัญกับมาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์มากขึ้น โดยเกณฑ์การให้คะแนนส่วนใหญ่จะเน้นที่การผ่านการรับรองมาตรฐาน และคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภค (กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย, 2547) โครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยได้มีการสร้างมาตรฐานในการพัฒนาในทุกๆ 2 ปีจนกระทั่งถึงปัจจุบัน

จิราภา เจริญจรรยากุล (2552) ได้ศึกษาปริทรรศน์วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยเรื่องระบบปฏิสัมพันธ์เพื่อการประเมินคุณภาพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์และพบว่าผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผ่านมายังมีปัญหาในกระบวนการทำงานด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านการพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ ด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ด้านการตลาด ด้านการประชาสัมพันธ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการสนับสนุนจากภาครัฐและภาคเอกชน

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2548) ได้สรุปถึงยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ประกอบด้วย 5 ประเด็นยุทธศาสตร์หลัก ได้แก่ การปรับปรุงประสิทธิภาพระบบโลจิสติกส์ในภาคการผลิต การเพิ่มประสิทธิภาพระบบขนส่งและ โลจิสติกส์ การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าและการพัฒนากำลังคนและกลไกขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ แม้ว่ายุทธศาสตร์ระบบโลจิสติกส์ว่าด้วยกิจกรรมโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมโดยมุ่งเน้นไปที่ Supply Chain Optimization จะเป็นที่ยอมรับ แต่ปัญหาของโซ่อุปทานอุตสาหกรรมคงยังไม่ได้รับการแก้ไข เหตุผลหนึ่งคือ ปัญหาที่เกิดขึ้นยังไม่ตรงกับปัญหาของโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่เกิดขึ้นจริง

ปัจจุบันมีเครื่องมือมากมายที่สามารถนำมาใช้ในการบริหารจัดการองค์กรให้มีประสิทธิภาพ และสามารถหาต้นทุนในการดำเนินงานได้ แต่กลุ่มผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไม่ทราบว่าเครื่องมือชนิดใดเหมาะสมกับธุรกิจชุมชนของตนเอง โดย SCOR model หรือแบบจำลอง

โซ่อุปทาน (Supply Chain Operation Reference Model) เป็นเครื่องมือที่ได้รับความนิยมในการบริหารห่วงโซ่อุปทาน โครงสร้างของ SCOR Model ประกอบด้วยส่วนสำคัญ 5 ส่วน คือ การวางแผน (Plan) การจัดหาวัตถุดิบ (Source) การผลิต (Make) การส่งมอบ (Deliver) และการส่งคืนสินค้ากลับ (Return) SCOR Model อธิบายความสัมพันธ์ภายในโซ่อุปทานโดยการแบ่งเป็นบล็อก (Block) ทำให้เข้าใจง่าย แม้อยู่ในอุตสาหกรรมที่ต่างกันก็สามารถที่จะเชื่อมต่อกันได้หรือสามารถแสดงความสัมพันธ์กันได้ภายใต้แบบจำลองโซ่อุปทาน อีกทั้งยังสามารถที่จะนำแบบจำลองโซ่อุปทานนี้มาอธิบายและเป็นพื้นฐานในการพัฒนาและปรับปรุงโซ่อุปทานได้ด้วย (ประชาชาติธุรกิจ, ออนไลน์, 2553)

สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ประเภทผ้าไหม โดยเฉพาะผ้าไหมทอมือ จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญ หน่วยงานภาครัฐทุกระดับท้องถิ่นและระดับประเทศจึงควรให้ความสนใจ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนถึงวัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชุมชนที่แท้จริง โดยแสดงออกในรูปแบบและลวดลายต่างๆที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นซึ่งจัดเป็นเศรษฐกิจสร้างสรรค์ แต่ผู้ประกอบการ OTOP มักจะประสบปัญหาในการดำเนินงาน ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การใช้ SCOR Model ศึกษาโซ่อุปทานของผ้าไหมทอมือในจังหวัดนครราชสีมา ตั้งแต่การวางแผน การจัดการการผลิต การส่งมอบ และการส่งคืนสินค้ากลับ เพื่อให้ข้อเสนอแนะในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ รวมทั้งแนวทางการพัฒนาโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ประเภทผ้าไหมทอมือ

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยเรื่องการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม ได้มีการกำหนดวัตถุประสงค์ที่สำคัญดังต่อไปนี้

- 1.2.1 เพื่อศึกษากระบวนการวางแผน การจัดหา การผลิต การส่งมอบ และการส่งคืนสินค้ากลับของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ
- 1.2.2 เพื่อให้ข้อเสนอแนะในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ รวมทั้งแนวทางการพัฒนาโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ

1.3 สมมุติฐานการวิจัย

แนวบริหารจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ตั้งแต่การวางแผน การจัดการการผลิต การส่งมอบ และการส่งคืนสินค้ากลับ ระหว่างอำเภอที่มีกลุ่มผ้าไหมในจังหวัดนครราชสีมา แตกต่างกัน

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการวิจัยเรื่องการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม จึงได้มีการกำหนดขอบเขตการวิจัยดังต่อไปนี้

- 1.4.1 ทำการศึกษากระบวนการดำเนินงานของผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือตั้งแต่การวางแผน การจัดหา การผลิต การส่งมอบ และการส่งคืนสินค้ากลับ โดยอาศัยแนวบริหารจัดการโซ่อุปทานในจังหวัดนครราชสีมา
- 1.4.2 กลุ่มเป้าหมายของการวิจัยคือกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเขตพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 21 กลุ่มใน 4 อำเภอ ได้แก่ อำเภอจักราช บัวใหญ่ เมืองยางและปักธงชัย (สำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัดนครราชสีมา, 2553)

1.5 ประโยชน์ที่ได้รับ

การวิจัยเรื่อง การจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม สามารถนำผลของการศึกษาไปใช้ประโยชน์ได้ดังต่อไปนี้

- 1.5.1 กลุ่มผู้ประกอบการประเภทผ้าไหมทอมือ รวมทั้งสมาชิกของโซ่อุปทานผ้าไหมทอมือรายอื่นๆ สามารถนำไปใช้เป็นพื้นฐานในการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงาน
- 1.5.2 ผู้ที่สนใจสามารถนำผลการศึกษาเป็นแนวทางการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมคล้ายคลึงกัน

หน่วยงานที่จะนำผลวิจัยไปใช้ประโยชน์

- ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ผ้าไหม
- กรมการพัฒนาชุมชนซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
- สถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่เปิดสอนหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน

1.6 คำนิยามศัพท์

Supply Chain Management (การจัดการห่วงโซ่อุปทาน) หมายถึง ปฏิสัมพันธ์ของการจัดการกระบวนการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุปทานของสินค้าและบริการ โดยการปฏิสัมพันธ์จะมีลักษณะเชิงบูรณาการ โดยมีเป้าหมายในการที่จะสร้างมูลค่าเพิ่ม และสนองต่อความต้องการของตลาด การผลิต การกระจายและการส่งมอบสินค้าและรวมถึงการสื่อสารสนเทศของข้อมูลและข่าวสาร โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะลดต้นทุนรวมของธุรกิจและเพิ่มศักยภาพของการแข่งขัน การจัดการซัพพลายเชนเกี่ยวข้องกับกระบวนการต่างๆที่เกี่ยวข้องกับความร่วมมือทางธุรกิจ ตั้งแต่แหล่งของวัตถุดิบต้นน้ำ (Upstream Source) จนถึงการส่งมอบสินค้าและบริการปลายน้ำ (Downstream Customers) ซึ่งกระบวนการเหล่านี้ จะครอบคลุมถึงกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบ กระบวนการส่งเสริมกิจกรรมทางการตลาดและการผลิต รวมถึงกระบวนการเคลื่อนย้ายสินค้าจนถึงมือผู้ต้องการสินค้า ทั้งนี้กระบวนการต่างๆ จะมีปฏิสัมพันธ์ในลักษณะของบูรณาการ โดยมุ่งที่จะลดต้นทุนรวมและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ อันนำมาซึ่งความสามารถในการแข่งขันที่เหนือกว่า ทั้งนี้ภาระกิจสำคัญของ Supply Chain จะมุ่งให้ลูกค้าเกิดความพอใจสูงสุด โดยเน้นในเรื่องประสิทธิภาพเชิงต้นทุน และผลตอบแทนทางธุรกิจก็คือ Profit Gain Satisfaction (ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, ออนไลน์, 2554)

Supply Chain Operating Reference Model (SCOR Model) หมายถึง การรวบรวม กระบวนการมาตรฐานในโซ่อุปทาน 5 ส่วน คือ การวางแผน การจัดหาแหล่ง การผลิต การส่งมอบและ การส่งคืนสินค้ากลับจากลูกค้า กระบวนการมาตรฐานจะถูกแบ่งในลักษณะเป็นกลุ่ม ซึ่งใช้อธิบาย ความสัมพันธ์ภายในโซ่อุปทานได้ ในอุตสาหกรรมที่ต่างกันหรือเป็นอุตสาหกรรมคนละประเภทกัน ก็ สามารถที่จะเชื่อมต่อกันได้หรือสามารถแสดงความสัมพันธ์กันได้ภายใต้แบบจำลองโซ่อุปทาน และสามารถที่จะนำแบบจำลองโซ่อุปทานนี้มาอธิบายและเป็นพื้นฐานในการพัฒนาและปรับปรุงโซ่อุปทาน (Supply Chain Council, 2011)



บทที่ 2

ปรัทัศน์วรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่อง การจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมได้ ทำการศึกษาค้นคว้าแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยในประเทศ ที่มีความเกี่ยวข้องกับเนื้อหาของงานวิจัย เรื่องนี้ เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดกรอบแนวคิดสำหรับการศึกษา และการจัดทำ แบบสอบถามงานวิจัย รวมทั้งใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงประกอบการอภิปรายผลงานวิจัย ประกอบด้วยหัวข้อ ดังต่อไปนี้

- 2.1 ปรัทัศน์วรรณกรรม
- 2.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน
- 2.3 SCOR Model
- 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.5 กรอบแนวคิดงานวิจัย

2.1 ปรัทัศน์วรรณกรรม

2.1.1 ประวัติศาสตร์ไหมไทย

สำนักพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยีหม่อนไหม กรมหม่อนไหม (ออนไลน์, 2555) ได้สรุป ประวัติศาสตร์ไหมไทยว่า ผ้าไหมมีถิ่นกำเนิดในประเทศจีนและประเทศอินเดีย โดยพ่อค้าชาวจีนได้ เผยแพร่ผ้าไหมสู่พื้นที่อื่นในแถบเอเชีย สำหรับประเทศไทยนักโบราณคดีพบหลักฐานที่แหล่งโบราณคดี บ้านเชียงซึ่งบ่งชี้ว่ามีการใช้ผ้าไหมเมื่อ 3,000 ปีก่อน ในอดีตการเลี้ยงไหมและการทอผ้าไหมมีการทำ กันในลักษณะที่เป็นครัวเรือนขนาดเล็ก ใช้บริโภคเองภายในครัวเรือน มีการทำไปใช้ในงานพิธีงานต่างๆ เช่น งานบุญ งานแต่งงาน เป็นต้น

ต่อมาในรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (รัชกาลที่ 5) แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ ได้มีการส่งเสริมการใช้ผ้าไหม การปลูกหม่อนเลี้ยงไหมโดยได้รับความร่วมมือจากประเทศญี่ปุ่น แต่การ ดำเนินการก็ทำได้เพียงระยะสั้นและโครงการดังกล่าวได้หยุดชะงักไป เพราะเกษตรกรยังคงทำใน ลักษณะเดิมเนื่องจากความเคยชิน และไม่ปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตตามที่ชาวญี่ปุ่นได้พัฒนาขึ้น จนกระทั่งในยุคหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ได้เกิดจุดเปลี่ยนของไหมไทยขึ้น โดยชาวอเมริกาที่มีชื่อว่า เจมส์ แฮร์สัน วิสสัน ทอมป์สัน หรือที่ชาวไทยรู้จักกันในนามว่า “จิม ทอมป์สัน” เป็นผู้ที่มีความสนใจ ทางด้านศิลปะ โดยเฉพาะในแถบภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทย ลาว และเขมร ท่านผู้นี้ได้มีการ เสาะหา เก็บรวบรวมซื้อผ้าไหมไทยลวดลายต่างๆ เก็บสะสมไว้ และได้มีความสนใจศึกษาลวดลายดี ๆ ในหมู่บ้านที่เป็นแหล่งการผลิตไหม ตลอดจนการเสาะหาช่างทอผ้าไหมที่มีฝีมือ โดยได้ค้นพบช่างที่ถูกใจ ในกรุงเทพฯ บริเวณบ้านครัว (บริเวณด้านหลังโรงแรมเอเชียราชเทวีในปัจจุบัน) ซึ่งกลุ่มทอผ้าไหมบ้าน ครัวในปัจจุบันก็ยังคงหลงเหลือให้ไปเยี่ยมชมได้

ชาวบ้านครัวดั้งเดิมเป็นชาวมุสลิมเชื้อสายเขมร เข้ามาอาศัยอยู่ตั้งแต่ต้นสมัยรัตนโกสินทร์ นอกจากมีความชำนาญ และความสามารถในการทอผ้าไหมที่มีติดตัวมาแล้ว ยังมีความสามารถในการ ระบายเรือด้วย จากที่ จิม ทอมป์สัน ได้มาส่งเสริมให้ชาวบ้านครัวทอผ้าไหม ทำให้ชาวบ้านมีรายได้ดีขึ้น อย่างเห็นได้ชัด

ลักษณะการทอผ้าไหมดั้งเดิมที่ปฏิบัติกันมากก็จะเป็นการผลิต ผืนละ 3 - 4 หลา ต่อมาได้มีการปรับกระบวนการทอผ้าไหมไทย โดยนำเอาหลักทางการตลาดเข้ามาใช้เป็นแนวทางในการวางแผนการผลิต รวมทั้งการใช้สีสันท่างๆ ส่งผลให้ตลาดผ้าไหมไทยขยายตัวมากขึ้น นับได้ว่าเป็นผู้บุกเบิกตลาดไหมไทยให้คนทั่วโลกได้รู้จักไหมไทย โดยเฉพาะตลาดสหรัฐอเมริกาในขณะนั้นรู้จักผ้าไหมไทยมากขึ้น และทำให้ผ้าไหมไทยได้มีโอกาสเข้าสู่วงการเสื้อผ้าต่างประเทศ ส่งผลให้ตลาดสหรัฐอเมริกากลายเป็นตลาดไหมที่ใหญ่ที่สุดของไทย

ปี พ.ศ. 2447 ทางราชการได้ตั้งสาขาการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมขึ้นที่จังหวัดนครราชสีมา บุรีรัมย์ สุรินทร์และร้อยเอ็ด เพื่อสอนการผลิตรังไหมและทอผ้าไหมแก่ชาวอีสานซึ่งมีความสามารถในการทอผ้าพื้นเมืองอยู่แล้ว ต่อมากิจการก้าวหน้า จึงขยายสาขาออกไปสู่จังหวัดต่างๆ เพิ่มขึ้นคือ ศรีสะเกษ มหาสารคาม และชัยภูมิ

ปี พ.ศ. 2456 สมัยของพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว การส่งเสริมการเลี้ยงไหมได้ชะงักและล้มเลิก เพราะมีอุปสรรคมากมาย เช่น ไหมเป็นโรคตาย เป็นต้น

ปี พ.ศ. 2478 ทางราชการได้กลับมาฟื้นฟูการเลี้ยงไหมขึ้นอีกครั้ง โดยตั้งโรงสาวไหมด้วยเครื่องจักรสั่งตรงมาจากประเทศอิตาลี เครื่องแรกอยู่ที่จังหวัดนครราชสีมาเป็นศูนย์กลางของเกษตรกรรมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ แม้ในระยะนั้น มีรายงานว่ามีมีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมถึงสามแสนครัวเรือน แต่โรงงานต้องประสบปัญหาด้านวัตถุดิบ เนื่องจากราษฎรไม่ชำนาญในการเลี้ยงไหมพันธุ์ต่างประเทศที่เหมาะสมจะใช้สาวด้วยเครื่องจักร และช่างประจำโรงงานก็ไม่มีควมชำนาญพอที่จะดัดแปลงเครื่องจักรให้สามารถสาวรังไหมพันธุ์พื้นบ้านได้ ประกอบกับเกิดสงครามมหาเอเซียบูรพา ทำให้โรงงานหยุดชะงัก

ปี พ.ศ. 2495 รัฐบาลได้ส่งเสริมการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมขึ้นอีกใน โดยยกฐานะขึ้นเป็นสถานีส่งเสริมการเลี้ยงไหมที่จังหวัดอุบลราชธานี และบุรีรัมย์ ทำการเผยแพร่ให้ความรู้แก่ประชาชน ตั้งแต่วิธีปลูกต้นหม่อน การผสมพันธุ์ไหม การคัดเลือกพันธุ์ ฯลฯ ซึ่งปรากฏว่าพันธุ์ไหมที่เลี้ยงกันในประเทศไทยมีลักษณะค่อนข้างไปทางพันธุ์ไหมญี่ปุ่น เนื่องด้วยไทยได้ร่วมมือกับรัฐบาลญี่ปุ่นตามแผนโคลัมโบ ตั้งศูนย์วิจัยและอบรมการทอผ้าไหมที่จังหวัดนครราชสีมา นอกจากนี้สถาบันการศึกษาระดับสูง เช่น มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น และวิทยาลัยเกษตรกรรมต่างๆ ทั่วภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้เปิดสอนวิชาการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมอย่างจริงจังเพื่อส่งเสริมให้เยาวชนมีความรู้และเป็นระบบและถูกต้องตามหลักพฤกษศาสตร์ ทำให้วิชาการด้านปลูกหม่อนเลี้ยงไหมก้าวหน้าขึ้นเป็นลำดับ

ปี พ.ศ. 2502 ปีแอร์ มาลแมอ นักดีไซน์เนอร์ชาวฝรั่งเศสได้นำผ้าไหมไปออกแบบชุดฉลองพระองค์ของสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในคราวที่พระองค์เสด็จเยือนสหรัฐอเมริกาอย่างเป็นทางการนับเป็นโอกาสของไหมไทยที่ได้ก้าวสู่วงการเสื้อผ้าโลก

จากอดีตถึงปัจจุบัน ผ้าไหมไทย ได้มีโอกาสเข้าสู่วงการภาพยนตร์ตะวันตก โดยมีการตัดเป็นเครื่องแต่งกายของผู้แสดงในเรื่องเบนเฮอร์ (Ben - hur) รวมทั้งละครบรอดเวย์ The King and I และกรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้ตั้ง "กลุ่มหม่อนไหม" ขึ้นในกองส่งเสริมพืชสวน มีหน้าที่ดำเนินการส่งเสริมการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมแก่เกษตรกร

จากจุดเริ่มต้นในการนำไหมไทยสู่เวทีการค้าโลก นับเป็นช่องทางที่ค่อนข้างสดใสที่ได้ส่งผลสะท้อนกลับมายังรัฐบาลไทยที่จะต้องกำหนดเป็นนโยบายอย่างชัดเจนเพื่อวางรากฐานของการพัฒนา

ตั้งแต่ต้นน้ำ คือเกษตรกรผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมไปถึงผู้ทอผ้าไหมแปรรูปผลิตภัณฑ์ การจำหน่ายโดยนักการตลาดมืออาชีพเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ไหมไทยเป็นสินค้าหนึ่งในตลาดโลกอย่างยั่งยืน

2.1.2 การผลิตและการตลาดผ้าไหมไทย

ผ้าไหมไทยเป็นศิลปหัตถกรรมที่สำคัญของไทย ควรค่าแก่การอนุรักษ์ให้ดำรงอยู่และสร้างความภาคภูมิใจแก่ประชาชนชาวไทย เพราะผ้าไหมของไทยได้รับการยอมรับจากทั่วโลกว่าเป็น “ราชินีแห่งไหม” ผลิตภัณฑ์ไหมไทยมีเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น ลักษณะผ้าทอไหมเป็นสินค้าที่ผลิตในท้องถิ่น จึงทำให้มีลวดลายและรูปแบบที่มีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์และมีลักษณะจำเพาะ นอกจากนี้ยังเป็นสินค้าหัตถกรรมที่มีคุณค่าและมูลค่าสูงเนื่องจากเป็นสินค้าที่ทำด้วยมือ ไม่สามารถหาได้ในท้องตลาดทั่วไป โดยเฉพาะผ้าไหมและผ้าฝ้าย ที่มีการยอมรับสรรเสริญชาติ มีกลิ่นอายของความเป็นเอเชียผสมผสานอย่างลงตัว ที่สำคัญถือเป็นภูมิปัญญาไทยที่ไม่มีใครสามารถลอกเลียนแบบได้ อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ไหมไทยก็ยังมีจุดด้อยในเรื่องของความสามารถในการผลิต เนื่องจากเป็นสินค้าที่ทำด้วยมือ จึงต้องใช้เวลาในการผลิตค่อนข้างนาน บางครั้งจึงเสียโอกาสในการขายและการดูแลรักษาจะค่อนข้างยาก เพราะผลิตภัณฑ์ไหมโดยเฉพาะผ้าไหมทอมือเป็นสินค้าที่ต้องใช้การดูแลรักษาอย่างดี ชาวต่างชาติใช้วิธีการซักผ้าและรีดผ้าด้วยเครื่องทำให้ไม่เหมาะสมกับความเป็นอยู่ของชาวต่างชาติในชีวิตประจำวัน

การเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมผ้าไหมไทยนั้นมีปัจจัยที่เกิดจากปริมาณการผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ทำให้อุตสาหกรรมการผลิตไหมและผลิตภัณฑ์ผ้าไหมต้องเพิ่มกำลังการผลิตและขยายตัวมากขึ้น จากการผลิตในครัวเรือนมาเป็นการผลิตเพื่อการค้า มีการใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยเข้ามาช่วยผลิตในบางขั้นตอนเพื่อขยายกำลังการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ เกิดเป็นโรงงานทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่จำนวนมากกระจายอยู่ทั่วประเทศ

ปัจจุบันประเทศไทยมีเกษตรกรผู้ประกอบอาชีพด้านการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมประมาณ 148,754 ครัวเรือน มีพื้นที่ปลูกหม่อนทั้งหมดประมาณ 161,430 ไร่ ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 80 เป็นเกษตรกรอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ จังหวัดอุบลราชธานี มหาสารคาม หนองคาย ขอนแก่น บุรีรัมย์ นครราชสีมา สุรินทร์ สกลนคร ศรีสะเกษ ร้อยเอ็ด กาฬสินธุ์ และชัยภูมิ ส่วนที่เหลือกระจายอยู่ในภาคอื่นๆ เช่น ภาคเหนือ ภาคตะวันออก ภาคกลาง และภาคใต้ ส่วนรูปแบบการเลี้ยงไหมสามารถจำแนกเป็น (1) การเลี้ยงไหมเพื่อเป็นอาชีพหลัก กล่าวคือ การเลี้ยงไหมพันธุ์ลูกผสมต่างประเทศเพื่อผลิตรังไหมสู่ภาคอุตสาหกรรม และ (2) การเลี้ยงไหมเป็นอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ เป็นการเลี้ยงไหมพันธุ์ไทยไทยลูกผสม เพื่อการสาวไหมระดับครัวเรือน นอกจากนี้ ประเทศไทยยังมีโรงงานขนาดใหญ่ผลิตเพื่อการส่งออกประมาณ 10 แห่ง ทำธุรกิจแบบครบวงจรตั้งแต่การปลูกหม่อน การเลี้ยงไหม การผลิตเส้นไหม การทอผ้าไหม การผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เพื่อจำหน่ายทั้งภายในประเทศและส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ โดยผลิตภัณฑ์ส่งออกที่ได้รับความนิยมส่วนใหญ่ ได้แก่ ด้ายปั่นจากเศษไหมมากที่สุด จำนวน 161.29 ตัน รองลงมาคือ ผ้าทอ จำนวน 106.53 ตัน และเศษไหม 99.59 ตัน (นิธิมาศิริโกคากิจ, ออนไลน์, 2553) แต่ข้อมูลทางสถิติในการส่งออกผ้าไหมของกรมศุลกากร (2555) พบว่าแนวโน้มการส่งออกมีมูลค่าที่ลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2448 - พ.ศ. 2553 โดยมีมูลค่าการส่งออกทั้งสิ้น 1,063.05, 1,011.00; 912.56; 785.03; 543.11; และ 392.46 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนปี พ.ศ. 2554 มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเล็กน้อย 441.40 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับจากปี พ.ศ. 2548 - พ.ศ. 2554 มีอัตราการขยายตัวลดลงร้อยละ 58.48

อย่างไรก็ตาม ผ้าไหมทอด้วยมือที่ผลิตในประเทศไทยก็มีความละเอียดอ่อนประณีตสวยงาม มีความแวววาวในตัวเอง มีลวดลายและสีสันโดดเด่นเป็นพิเศษ มีคุณภาพดีและเป็นสินค้าที่กำลังได้รับความนิยมอย่างสูงจากผู้บริโภคในต่างประเทศ มีความแตกต่างจากผ้าไหมจากประเทศอื่นๆ โดยตลาดไหมไทยที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น อิตาลี สหราชอาณาจักรและฝรั่งเศส นอกจากนี้ยังมีตลาดส่งออกที่น่าสนใจได้แก่ สิงคโปร์ ออสเตรเลีย ฮองกง จีน และ ไต้หวัน ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจ การส่งออกไหมและผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไปยังตลาดต่างประเทศจะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ โดยเฉพาะภาวะการแข่งขันในตลาดทั้งในเรื่องของราคาและคุณภาพของสินค้า คู่แข่งที่สำคัญของไทย ได้แก่ จีน บราซิล อิตาลี อินเดียและเวียดนาม

ด้วยความต้องการของตลาดที่มากกว่าปริมาณการผลิตทำให้อุตสาหกรรมไหมไทยยังคงพึ่งพาตลาดต่างประเทศ ในแต่ละปีได้มีการนำเข้าเส้นไหมจากต่างประเทศเฉลี่ยปีละ 300 - 400 ตัน โดยในปี 2546 มีการนำเข้าเส้นไหม 307.5 ตัน มีมูลค่า 227.3 ล้านบาท และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งส่วนใหญ่นำเข้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีน (นิชิม่า ศิริโภาคกิจ, ออนไลน์, 2553)

แผนยุทธศาสตร์ของอุตสาหกรรมไหมและผลิตภัณฑ์ไหมไทย ปี 2554 - 2557 จะใช้การตลาดนำการผลิต จากเดิมที่ใช้การผลิตนำการตลาด โดยมีเป้าหมายเพิ่มมูลค่าการส่งออก 10,000 ล้านบาทต่อปี ภายใน 4 ปีนับจากนี้ แต่ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับวัตถุดิบด้วยว่ามีเพียงพอหรือไม่ เนื่องจากประเทศจีนลดกำลังการผลิตเส้นไหมลง 40% เพราะจำนวนเส้นไหมไม่เพียงพอสร้างโอกาสในการส่งออกให้กับประเทศในการก้าวเข้ามาเป็นผู้ผลิตไหมเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้น (สยามธุรกิจ, ออนไลน์, 2554)

2.1.3 กระบวนการทอผ้า (ผ้าไหมทอมือ)

หลักของการทอผ้า คือการทำให้เส้นด้ายสองกลุ่มขัดกัน โดยเส้นด้ายทั้งสองจะตั้งฉากกัน เส้นด้ายกลุ่มหนึ่งเรียกว่า “ด้ายยืน (ไหมยืน)” และอีกกลุ่มหนึ่งเรียกว่า “ด้ายพุ่ง (ไหมพุ่ง)” ลักษณะของการขัดกันของด้ายพุ่งและด้ายยืนจะขัดกันแบบธรรมดาที่เรียกว่าลายขัดหรืออาจจะเพิ่มเทคนิคพิเศษเพื่อให้ผ้ามีลวดลาย สีสันที่สวยงามแปลกตา ที่สำคัญลวดลายของผ้าจะขึ้นอยู่กับวัฒนธรรมท้องถิ่นด้วย โดยกระบวนการกว่าจะมาเป็นผืนผ้ามีดังต่อไปนี้

1) การฟอกเส้นไหม เพื่อขจัดกวาวไหม สิ่งสกปรกต่าง ๆ สีสันและสิ่งปนเปื้อนต่าง ๆ ที่ติดมากับเส้นไหมโดยไม่ทำให้เส้นไหมเสียหาย เส้นไหมที่ได้จะมีความสะอาดหมดจด ปราศจากกลิ่นสาบ มีความอ่อนนุ่ม และความเลื่อมมัน ดูดซับความชื้นและน้ำได้ดีมีความขาวพอเหมาะที่จะนำไปย้อมสีได้

2) การย้อมเส้นไหม เพื่อนำเส้นไหมดิบที่ได้มาย้อมตามสีตามที่ต้องการ

3) การตากไหม เพื่อให้เส้นไหมที่ย้อมแล้วแห้งสนิท เพราะถ้าเส้นไหมชื้นจะขึ้นราส่งผลให้เส้นไหมไม่มีคุณภาพ

4) การกรอไหมหลอดใหญ่ เส้นด้ายไหมยืนเป็นเส้นไหมที่จะต้องนำมาทำเป็นโครงสร้างของผืนผ้าในส่วนของความยาวทั้งหมด ฉะนั้นการเตรียมเส้นยืนจะต้องคำนึงถึงผืนผ้าที่จะทอว่าต้องการความยาวและความกว้างเท่าใด ใช้ฟันหวีเบอร์อะไร เส้นด้ายไหมที่จะใช้นั้นจะมีขนาดตามขนาดดีเนียร์

5) การกรอไหมหลอดเล็ก การใช้เส้นด้ายไหมพุ่ง จะใช้เส้นไหมเบอร์เดียวกันกับเส้นยืนหรือเบอร์ต่างกันก็ได้ขึ้นอยู่กับเนื้อผ้าที่ตลาดต้องการ ถ้าเนื้อผ้าที่วัดมีความกว้าง-ยาว ในพื้นที่จำนวน 1 นิ้ว นับเส้นยืนได้ 40 เส้น และเส้นพุ่งได้ 40 เส้น แสดงว่า จำนวนเส้นพุ่งและเส้นยืนเท่ากันจะต้องเตรียมเส้นด้ายพุ่งเท่ากับน้ำหนักเส้นด้ายยืน

6) การสาวไหม ต้องคิดว่าผ้าที่ทแต่ละครั้งต้องการความยาวเท่าใด ความกว้างของหน้าผ้า คิดจากจำนวนพันหวีทั้งหมดว่าจะใช้กี่ซี่ แล้วเอาจำนวนหลอดที่ตั้งในราวตั้งหลอดไปหาร ก็จะทราบว่าเดินกี่เที่ยวจึงจะเต็มหน้ากว้างของผ้าทั้งนี้ให้บวกริมผ้าทั้งสองข้างรวมไปด้วย

7) การม้วนไหม การที่นำเอาเส้นไหมที่สาวเสมอแล้วม้วนเพื่อนำไปเก็บตะกรอต่อไป

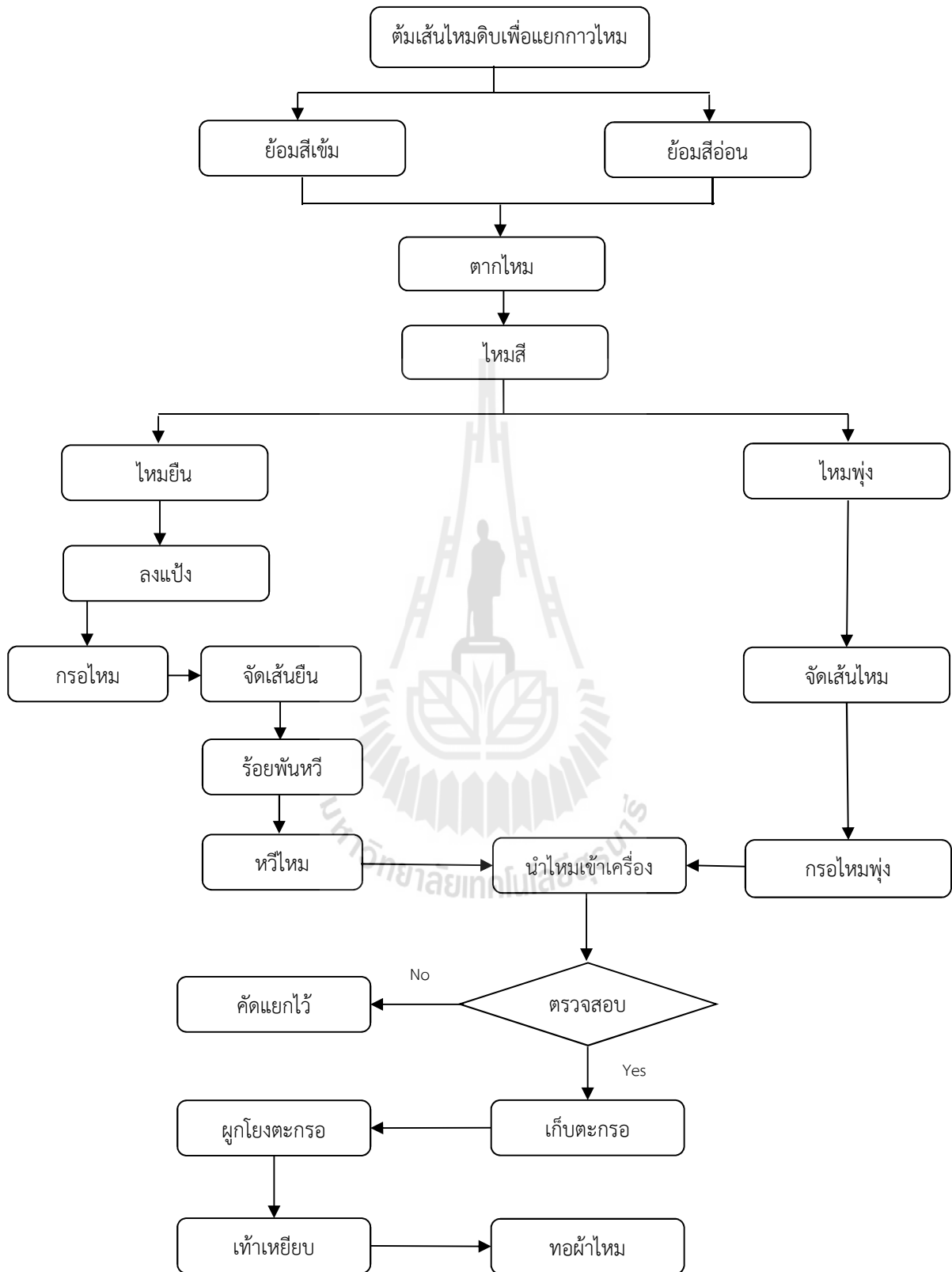
8) การเก็บตะกรอ จะต้องเก็บด้านล่างก่อน เมื่อเก็บด้านล่างเสร็จแล้วจึงจะม้วนผ้าคืนเพื่อเก็บตะกอด้านบน ตะกรอทุกเส้นความตึงจะต้องเท่ากัน มิฉะนั้นเนื้อผ้าที่ทจะออกมาไม่เรียบ

9) การทอผ้าไหม การทอเป็นผืนผ้าจะต้องเหยียบเท้าที่ละข้าง คือเหยียบข้างซ้ายแล้วโยกพันหวีหาตะกรอ เพื่อให้เส้นด้ายยืนช่วงล่างแนบกับราวกระสวย แล้วกระตุกกระสวยให้นำเส้นพุ่งวิ่งจากข้างหนึ่งไปอีกข้างหนึ่ง แล้วกระทบเข้าหาเนื้อผ้าเสร็จแล้วสลับเท้าจากซ้ายมาเป็นขวา เหยียบเท้า แล้วกระตุกกระสวยให้นำเส้นพุ่งวิ่งจากข้างหนึ่งไปอีกข้างหนึ่ง แล้วเหยียบเท้าและพุ่งกระสวยกลับไปมาเป็นผืนผ้าต่อไป

10) การเก็บหรือม้วนผ้า เมื่อทอผ้าได้พอประมาณแล้วก็จะม้วนเก็บในแกนม้วนผ้าโดยผ่อนแกนด้ายยืนให้คลายออกและปรับความตึงหย่อนไหมให้พอเหมาะ

กระบวนการทอผ้าไหมทอมือข้างต้น อธิบายขั้นตอนเฉพาะกระบวนการที่สำคัญสำหรับการเตรียมการเพื่อจะทอผ้าเท่านั้น โดยกระบวนการการทอผ้าไหมทอมืออย่างละเอียด ได้แสดงในภาพที่ 2.1. แผนภาพกระบวนการผลิตผ้าไหมทอมือ

ภาพที่ 2.1 แผนภาพกระบวนการผลิตผ้าไหมทอมือ



2.2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

2.2.1 คำนิยาม

ศุนย์วิจัยโลจิสติกส์มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย (ออนไลน์, 2554) ได้ให้คำนิยามของการจัดการห่วงโซ่อุปทานไว้ว่าเป็นกิจกรรมที่มีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างการจัดซื้อกับการตลาดในลักษณะที่เป็นบูรณาการ การค้าในยุคโลกาภิวัตน์ (Globalization) ซึ่งเป็นการค้าแบบไร้พรมแดน ทั้ง Logistics และ Supply Chain ต่างก็จะมีภาระหน้าที่แตกต่างกันในอาณาบริเวณของตลาด โดยต่างก็เป็นกิจกรรมที่ส่งเสริมการตลาด และการผลิตโดยมีเป้าหมายที่ชัดเจน

คำนิยามของ Supply Chain โดย Robert B. Handfield & Ernest L. Nichols, Jr. (2008) “Supply Chain Management (SCM) is the integration and management of supply chain organizations and activities through cooperative organizational relationships, effective business processes , and high levels of information sharing to create high-performing value systems that provide member organizations a sustainable competitive advantage.” จากคำนิยามข้างต้น อาจให้ความหมายของ Supply Chain Management ว่าเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับบูรณาการ (Integration) และการจัดการในองค์กรที่ได้มีการนำห่วงโซ่อุปทานและยังรวมถึงกิจกรรมต่างๆ และเกี่ยวข้องกับกิจกรรมความสัมพันธ์และความร่วมมือ ซึ่งมีผลกระทบต่อกระบวนการทางธุรกรรมในอันที่จะสร้างเสริมให้มีมูลค่าเพิ่มในสินค้าและบริการอันนำมาซึ่งความสามารถในการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน

Supply Chain เป็นเรื่องของห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งประกอบด้วยกระบวนการวางแผนการผลิตและกิจการทางการตลาด โดยเฉพาะ Marketing Mix (ส่วนผสมการตลาด) ซึ่งจะเห็นว่า Supply Chain จะเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับ Product Concept (แนวคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์), Product Design (การออกแบบผลิตภัณฑ์), Raw Material Supply (การจัดหาวัตถุดิบ), Production Process (กระบวนการผลิต), Transport (การขนส่ง), Warehouse (คลังสินค้า) และ Distributor (การกระจายสินค้า) เพื่อจัดจำหน่ายต่อไปยังผู้ค้าส่งและร้านค้าปลีก จนกระทั่งสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย (End Consumers) กระบวนการดังกล่าวนี้เรียกว่า “ห่วงโซ่ของการสร้างมูลค่า” หรือ “VALUE CHAIN” มีนักวิชาการโลจิสติกส์บางท่าน กล่าวถึง Logistics และ Supply Chain ว่าต่างเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายสินค้า (Cargoes Moving) โดยกล่าวว่า Logistics จะเป็นการเคลื่อนย้ายเฉพาะภายในองค์กร และ Supply Chain เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการระหว่างองค์กร แต่นักวิชาการบางท่านก็กล่าวว่า “Logistics เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้าย (Moving) สินค้าและบริการ ทั้งในองค์กรและระหว่างองค์กร” ส่วน Supply Chain จะเน้นการปฏิสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับองค์กร ทั้งที่เป็นส่วนอุปสงค์ (Demand Side) และส่วนของอุปทาน (Supply Side) ในลักษณะที่เน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มและลดต้นทุน การเคลื่อนย้าย (Moving) ในความหมายนี้ ไม่ใช่แต่เฉพาะกิจกรรมขนส่งที่เป็น Transport เท่านั้น แต่รวมถึงกระบวนการในการส่งต่อที่มีผลทางกายภาพให้วัตถุดิบ-สินค้า-บริการ มีการเคลื่อนย้ายจาก Origin Sources ไป End Sources

2.2.2 การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานต่อธุรกิจ

ดุสิต นนทะนาคร (2552) ได้กล่าวถึงการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานต่อธุรกิจไว้ว่า การแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบันได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างก้าวกระโดด โดยเฉพาะระบบเศรษฐกิจแบบใหม่ที่

ความต้องการของลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ในขณะที่ผู้ประกอบการยังมุ่งแสวงหากำไรสูงสุด ต้องการต้นทุนการผลิตต่ำ ผลิตในปริมาณที่เหมาะสม และทันตามความเปลี่ยนแปลงของลูกค้า การบริหารงานขององค์กรธุรกิจจึงต้องมีความสามารถในการบริหารงานและดำเนินงานเพื่อตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นและอาจมีผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ การดำเนินงานขององค์กรธุรกิจ และการจัดการโซ่อุปทานจึงเป็นแนวทางหนึ่งที่จะช่วยลดความเสี่ยงในการลงทุนทั้งในด้านบุคลากร ทรัพย์สิน หรือเทคโนโลยีต่างๆ ที่อาจเกิดความเสื่อมค่าล้ำสมัยได้ตลอดเวลา ดังนั้น การนำเครื่องมือเข้ามาช่วยในการบริหารภายในองค์กรให้เกิดประสิทธิภาพจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง และเครื่องมือที่สามารถช่วยผู้ประกอบการในภาวะการแข่งขันในปัจจุบันได้เป็นอย่างดีก็คือ ระบบการจัดการโซ่อุปทานซึ่งเป็นระบบการบริหารที่มีแนวคิดที่มุ่งเน้นความสอดคล้องสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง เป็นระบบการบริหารที่สนองความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล ด้วยการบริหารจัดการให้หน่วยงานผู้จัดส่งทั้งภายในและภายนอกสามารถส่งมอบสินค้าหรือชิ้นงานให้กับหน่วยงานถัดไปได้อย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งผลิตเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ส่งถึงมือลูกค้าได้ตามที่ลูกค้าต้องการ

ในฐานะที่ประเทศไทยมีผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมอยู่เป็นจำนวนมากในอุตสาหกรรมสำคัญ เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เครื่องหนังและรองเท้า และอุตสาหกรรมอาหาร เป็นต้น ซึ่งอุตสาหกรรมเหล่านี้มีลักษณะเหมาะที่จะนำระบบการจัดการโซ่อุปทานเข้ามาช่วยในการบริหารธุรกิจ กล่าวคือ (1) เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรง (2) ความต้องการสินค้าของลูกค้ามีความหลากหลาย และเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และ (3) ผลิตภัณฑ์มีวงจรชีวิตสั้น จะเห็นได้ว่าการนำระบบการจัดการโซ่อุปทานเข้ามาใช้ในอุตสาหกรรมดังกล่าว ถือได้ว่าเป็นเรื่องที่ดีอย่างยิ่งที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก โดยเฉพาะการแข่งขันเพื่อครองตลาดต่างประเทศในอนาคต

ปัจจุบันระบบการจัดการโซ่อุปทานถูกพัฒนาให้มีการบริหารที่สะดวกรวดเร็วมากขึ้น โดยนำเทคโนโลยีเข้ามาเป็นเครื่องช่วยสำคัญหรือที่เรียกว่า ระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) มีบริษัทขนาดใหญ่หลายรายนำระบบนี้เข้ามาใช้งาน โดยหลักการเบื้องต้นของการจัดการโซ่อุปทานเป็นเรื่องของการจัดการวัตถุดิบเป็นหลัก ต่อมาก็คจะเป็นเรื่องของ การดูแลสินค้าคงคลัง การวางแผนการผลิต และการตอบสนองลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ โดยจะใช้บาร์โค้ดและการสื่อสารผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์เพื่ออำนวยความสะดวกในการปฏิบัติงาน ยกตัวอย่างเช่น หากสต็อกของผู้ที่รับสินค้าของบริษัทขายหมดลง ระบบ ERP จะแจ้งให้บริษัททราบทันทีผ่านระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ และแจ้งต่อไปยังผู้จัดส่งที่ขายวัตถุดิบ รวมถึงส่งข้อมูลต่อไปยังคลังสินค้า สรุปคือระบบจะส่งต่อข้อมูลไปยังฝ่ายต่างๆที่มีส่วนเกี่ยวข้องจึงสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงานต่างๆ และลดเวลาในการปฏิบัติงาน อีกทั้งยังลดความผิดพลาดในการติดต่อสื่อสารได้อีกด้วย

2.2.3 การวัดสมรรถนะโซ่อุปทานโดยแบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานโซ่อุปทาน

เนื่องจากระบบการจัดการโซ่อุปทานมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงด้านอุปสงค์และอุปทานของสินค้า ดังนั้นเพื่อให้สมรรถนะในโซ่อุปทานใด ๆ เป็นไปตามวัตถุประสงค์ บริษัทจึงจำเป็นต้องควบคุม ตรวจสอบ และติดตามการดำเนินงานของโซ่อุปทานอย่างสม่ำเสมอ โดยสภาโซ่อุปทาน (Supply Chain Council: 2011) ได้สร้างแบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานโซ่อุปทาน (Supply Chain Operations Reference: SCOR) โดยคาดว่า SCOR Model จะช่วยแก้ปัญหาด้านการไม่มีภาษามาตรฐานและกรอบการทำงานที่มีรูปแบบเดียวกันในการพัฒนาและ

ปรับปรุงโซ่อุปทาน ดังนั้น วัตถุประสงค์หลักของ SCOR Model คือ เป็นเครื่องมืออธิบายลักษณะการดำเนินงานของการจัดการโซ่อุปทานและแสดงให้เห็นถึงกิจกรรมทางธุรกิจโซ่อุปทานทั้งหมด รวมทั้งการนำเสนอ การควบคุม การวิเคราะห์ การเปรียบเทียบ การออกแบบ การปรับปรุง และจัดโครงสร้างพื้นฐานของโซ่อุปทานได้

นอกจากนี้ SCOR Model ยังกำหนดมาตรวัดหรือตัวชี้วัด (Metric) ให้เป็นมาตรฐานเดียวกันสำหรับการวัดประสิทธิภาพในแต่ละกระบวนการ และมีวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุด (Best Practice) ที่รวบรวมเสนอไว้ในแต่ละกระบวนการ เพื่อให้องค์กรและผู้ใช้งาน SCOR Model สามารถนำไปประยุกต์ใช้ต่อไป

2.3. SCOR Model

SCOR Model (Supply Chain Council, 2011) ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อใช้อธิบายลักษณะการดำเนินการจัดการโซ่อุปทานและกิจกรรมทางธุรกิจโซ่อุปทานเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าและแก้ปัญหาการขาดความเป็นมาตรฐาน โดยมีการกำหนดมาตรวัดให้เป็นมาตรฐานเดียวกันสำหรับการวัดประสิทธิภาพในแต่ละกระบวนการ และมีวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุดที่รวบรวมเสนอไว้ในแต่ละกระบวนการ เพื่อให้องค์กรและผู้ใช้งานสามารถนำมา ประยุกต์ใช้ได้จริง โดยชนิดของกระบวนการจัดการพื้นฐานจะประกอบด้วย กิจกรรมใน 3 ลักษณะ ดังนี้

1) การวางแผน คือ กิจกรรมระดับกลยุทธ์ของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน เพื่อจัดสรรทรัพยากรโดยรวมและมุ่งการตอบสนองให้สอดคล้องกับอุปสงค์หรือความต้องการของลูกค้า โดยการวางแผนต้องสามารถทำให้เกิดความสมดุลระหว่างทรัพยากรและความต้องการของลูกค้า รวมทั้งสามารถกระจายทรัพยากรให้เหมาะสมกับต้องการของแต่ละสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน

2) การดำเนินงาน คือ กิจกรรมที่เกิดจากการวางแผน เป็นการดำเนินงานตามความต้องการที่แท้จริง ซึ่งจะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงสถานะของผลิตภัณฑ์ในห่วงโซ่อุปทาน รวมถึงการจัดตารางการผลิต และลำดับขั้นตอนในการผลิต การแปรสภาพวัตถุดิบ การบริหารและการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์

3) โครงสร้างพื้นฐาน คือ กิจกรรมการจัดเตรียม ภูมิข้อบังคับในการดำเนินงานหรือประกอบกิจการธุรกิจ และการจัดการกับข้อมูลสารสนเทศ รวมถึงความสัมพันธ์ในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการวางแผนและกระบวนการปฏิบัติงาน

Supply Chain Operating Reference Model (SCOR Model) ได้กำหนดสัญลักษณ์ที่เป็นมาตรฐานสำหรับการใช้ในกิจกรรมของงานแต่ละแผนกต่าง ๆ โดยมีการกำหนดสัญลักษณ์ที่เป็นมาตรฐานและขอบเขตสำหรับการใช้งาน ดังนี้

- P แทน Plan (แผน)

ขอบเขตของการวางแผนใน SCOR Model เป็นระดับกลยุทธ์ของการจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อจัดสรรทรัพยากรโดยรวมและมุ่งการตอบสนองให้สอดคล้องกับอุปสงค์หรือความต้องการของลูกค้า จะครอบคลุมถึงการวางแผนอุปสงค์และอุปทานและการวางแผนของฝ่ายบริหาร การวางแผนสร้างความสมดุลของทรัพยากรด้วยความต้องการและแผนการดำเนินการจัดตั้ง การติดต่อสื่อสารต่างๆ สำหรับโซ่อุปทาน รวมทั้งกระบวนการวางแผนการจัดการแหล่งวัตถุดิบ สินค้าและบริการ การวางแผนการผลิต การวางแผนการจัดส่งและส่งมอบ การวางแผนการส่งคืนสินค้าจากลูกค้า การวางแผนการจัดการทางธุรกิจ เพื่อตรวจสอบสมรรถนะโซ่อุปทาน การเก็บรวบรวมข้อมูล ระดับสินค้าคงคลัง การ

ขนส่ง การวางแผนโครงสร้างความต้องการ และความสอดคล้องกับกฎข้อบังคับต่าง ๆ ทางธุรกิจ การปรับปรุงการวางแผนของหน่วยงานต่าง ๆ ภายในห่วงโซ่อุปทานให้ไปในทิศทางเดียวกันขององค์กร

- S แทน Source (การจัดการแหล่งวัตถุดิบ สินค้าและบริการ)

ขอบเขตของกระบวนการจัดการหาวัตถุดิบ สินค้าและบริการ ประกอบด้วยการจัดการผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตเพื่อจัดเก็บ (Make-to-Stock) ผลิตตามสั่ง (Make-to-Order) และผลิตตามการออกแบบทางวิศวกรรม (Engineer-to-Order) ได้แก่ การจัดการรายการจัดส่ง การรับ การตรวจสอบ และการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ และการอนุมัติการจ่ายเงินให้กับผู้จัดส่งวัตถุดิบ การบ่งชี้และเลือกแหล่งวัตถุดิบ การจัดการกฎข้อบังคับทางธุรกิจ การประเมินสมรรถนะของผู้จัดส่งวัตถุดิบ และการเก็บรักษาข้อมูล การจัดการสินค้าคงคลัง สินทรัพย์ทุน ผลิตภัณฑ์ใหม่ การสร้างโครงข่ายผู้จัดส่งวัตถุดิบ ความต้องการของการนำเข้า/ส่งออกและข้อตกลงของผู้จัดส่งวัตถุดิบ

- M แทน Make (การผลิต)

ขอบเขตของกระบวนการผลิต ประกอบด้วยการผลิตเพื่อจัดเก็บ ผลิตตามสั่งและผลิตตามการออกแบบทางวิศวกรรม ได้แก่ การจัดการรายการกิจกรรมการผลิต การออกแบบ ผลิตและทดสอบบรรจุผลิตภัณฑ์ ผลสุดท้ายทางวิศวกรรมสำหรับผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อ การจัดการเกี่ยวกับกฎระเบียบของโรงงาน สมรรถนะในการผลิต

- D แทน Delivery (การจัดส่งและส่งมอบ)

ขอบเขตของการส่งมอบประกอบด้วย การจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตไว้ล่วงหน้า การผลิตตามคำสั่ง และการผลิตตามการออกแบบทางวิศวกรรมตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อ การจัดการคลังสินค้า การจัดส่งรวมไปถึงการติดตั้ง ได้แก่ กระบวนการจัดการกับคำขอจากลูกค้า เส้นทางการจัดส่ง การจัดการคลังสินค้าตั้งแต่การรับและจ่ายสินค้า การรับหรือรับรองสินค้า ณ สถานที่ของลูกค้า การออกไปกำกับภาษีให้ลูกค้า การจัดการและกฎของการส่งมอบ

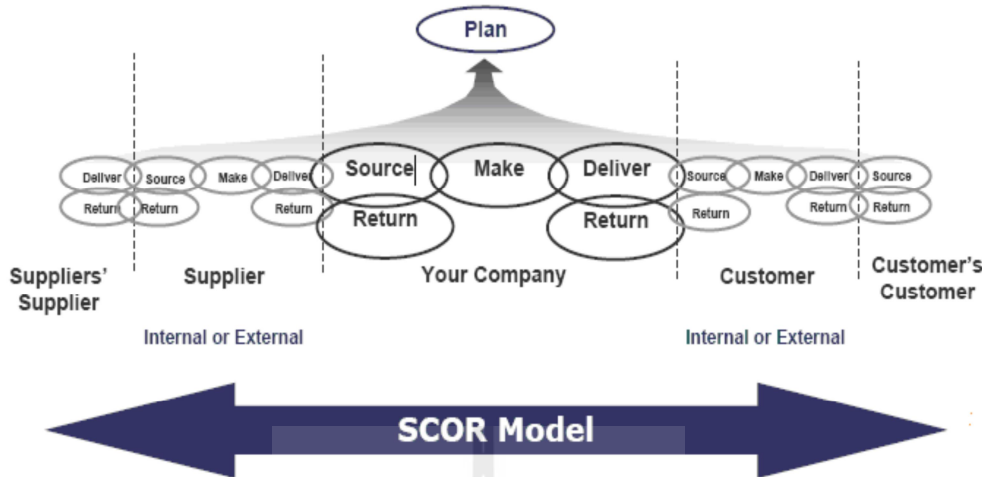
- R แทน Return (การส่งคืนสินค้าจากลูกค้า)

ขอบเขตของการส่งคืนสินค้าจากลูกค้า ประกอบด้วย การส่งคืนของวัตถุดิบ (กลับไปยังผู้จัดส่ง) และการรับผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปคืน (มาจากลูกค้า) รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีตำหนิผลิตภัณฑ์ที่เป็นวัสดุสิ้นเปลือง

- E แทน Enable (ส่วนประกอบที่แสดงความเป็นไปได้ในการดำเนินการ และมีความสัมพันธ์กับทั้งการวางแผน และองค์ประกอบในการบริหารจัดการของห่วงโซ่อุปทานโดยมีขอบเขตของแต่ละกระบวนการ)

สรุป Supply Chain Operating Reference Model เป็นแบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทาน ตามโครงสร้าง SCOR Model ประกอบด้วย 5 ส่วน คือการวางแผน การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ สินค้าและบริการ การผลิต การจัดส่งและส่งมอบ และการส่งคืนสินค้าจากลูกค้า แบบจำลองห่วงโซ่อุปทานสามารถอธิบายได้ในลักษณะการทำงานเป็นบล็อก ซึ่งใช้อธิบายความสัมพันธ์ภายในห่วงโซ่อุปทานได้ ในอุตสาหกรรมที่ต่างกันหรือเป็นอุตสาหกรรมคนละประเภทกันก็สามารถที่จะเชื่อมต่อกันได้หรือสามารถแสดงความสัมพันธ์กันได้ภายใต้แบบจำลองของห่วงโซ่อุปทาน และสามารถที่จะนำแบบจำลองห่วงโซ่อุปทานนี้มาใช้อธิบายและเป็นพื้นฐานในการพัฒนา และปรับปรุงห่วงโซ่อุปทาน ดังภาพที่ 2.2 แบบจำลอง SCOR

รูปภาพที่ 2.2 แบบจำลอง SCOR



ที่มา : SCOR Model Reference 8, Supply Chain Council

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นางพอใจ คล่องแคล่ว (2546) ได้ทำการศึกษา เรื่องห่วงโซ่อุปทานหน่วยผลิตผ้าไหมของอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาห่วงโซ่อุปทานกระบวนการผลิตผ้าไหมของอำเภอปักธงชัย ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative) โดยผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาข้อมูลจากเอกสาร และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจผ้าไหมอำเภอปักธงชัยแบบเจาะลึก (In-depth Interview) กลุ่มตัวอย่างเป็นร้านจำหน่ายผ้าไหมในอำเภอปักธงชัย ได้มาโดยวิธีสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง ร้านจำนวน 5 ร้าน แล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis)

ผลการศึกษาพบว่า เส้นไหมที่ทางร้านใช้ส่วนใหญ่ซื้อมาจากบริษัท จุลไหมไทย ในราคาไหม พุงระหว่าง 700 - 1,050 บาท และไหมยืนราคา 1,000 บาท ทั้ง 5 ร้านไม่แตกต่างกันมากนัก โดยมีวิธีคัดเลือกเส้นไหมที่ดีมีคุณภาพจากการสังเกตลักษณะเส้นไหมที่มีลักษณะเส้นเรียบสม่ำเสมอ เป็นมันวาว ไม่มีปมหรือ ขี้ไหม ขั้นตอนและวิธีการต้มไหมและการย้อมไหมให้มีคุณภาพ เพื่อให้ได้เส้นไหมที่ละเอียดนุ่มและขาววาวนั้น คล้ายคลึงกัน นั่นคือ ก่อนนำเส้นไหมไปย้อมจะนำเส้นไหมมาฟอกเสียก่อน การต้มไหมและการย้อมนั้น ใช้เวลาอย่างต่ำประมาณ 1 - 2 ชั่วโมง หรือจนกว่าไหมจะอิมสี หลังจากนั้นนำไหมไปล้างให้สะอาด บิดให้หมาดแล้วนำไปตากให้แห้ง แล้วจึงนำมาแยกไหมพุง และไหมยืน โดยไหมยืนนำไปลงแป้งก่อนเพื่อให้เส้นไหมกลม ไม่เป็นขุยสะดวกต่อการกรอ การปั่น และการทอ ในขณะที่ตากไหมหมั้นกระตุกเส้นไหมบ่อยๆ เพื่อให้เส้นไหม แตกกระจายไม่ติดกันเป็นแผ่น ส่วนไหมพุงพอกย้อมแล้วนำไปปั่นใส่หลอดได้เลยไม่ต้องลงแป้ง นอกจากนี้การทอผ้าไหมให้ผลงานออกมาประณีตจะต้องไม่มีเส้นไหมที่ตึงหรือหย่อนเป็นปม เพราะจะทำให้เส้นใยในเนื้อผ้าไม่สม่ำเสมอและหากเกิดข้อผิดพลาดในการทอ เจ้าของร้าน ผู้จัดการ หรือหัวหน้าฝ่าย ผู้เกี่ยวข้องจะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพผลงานก่อนนำออกจำหน่าย ส่วนผ้าไหมที่มีตำหนิทางร้านจะนำไปแปรรูปเป็นเครื่องประดับ เครื่องตกแต่งบ้าน เช่น กระเป๋า เข็มกลัด ดอกไม้ โคมไฟ ม่านประตู หน้าต่าง เป็นต้น ด้านการบริหารงานของผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะดำเนินการเองเกือบทุกเรื่อง เพื่อประหยัด งบประมาณการจ้างงาน และเป็นการตรวจสอบ

ความสมบูรณ์ของงานที่ออกมาด้วยเพื่อจะได้ผ้าไหมที่มี คุณภาพและสวยงามตามที่ลูกค้าต้องการ แต่หากผู้ประกอบการต้องการให้ธุรกิจเติบโตตามสภาวะการเปลี่ยนแปลงควรมีการพัฒนาปรับปรุงรูปแบบให้ลูกค้ามากที่สุด และทันสมัยตลอดยุคสมัย

สุธารินทร์ ปฐมวาณิชย์ (2548 อ้างถึงในทองคำดี คุ่มพาล และคณะ, 2550) ได้เขียนบทความเสนอแนวทางการประเมินการจัดการโซ่อุปทานในงานก่อสร้างด้วยวิธี Quick Scan โดยนำมาตรวจวัดจากแบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานโซ่อุปทานมาประยุกต์ใช้ จุดประสงค์ของวิธี Quick Scan นั้นเพื่อให้เข้าใจและสามารถจัดทำเอกสารโซ่อุปทานซึ่งเกี่ยวข้องกับวัสดุ ข้อมูล การเงิน และการไหลของทรัพยากร บ่งชี้และแนะนำวิธีดำเนินการที่รวดเร็ว สร้างโอกาสในการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงาน และวางแผนกลยุทธ์ในระยะยาว โดยแบบจำลองโซ่อุปทานสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้กับการบริหารจัดการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

ปิติพงษ์ ศิริพันธ์ (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่สัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไทยของผู้บริโภค ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของผู้บริโภค ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 35 - 49 ปี ประกอบอาชีพข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาทและมีระดับปริญญาตรี ปัจจัยด้านจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไทยของผู้บริโภค โดยภาพรวมผู้บริโภคมองเห็นอยู่ในระดับมาก และปัจจัยด้านการตลาด ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไทย โดยภาพรวมผู้บริโภคมองเห็นอยู่ในระดับมาก นอกจากนี้ยังได้สรุปเนื้อหาของ การตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไทยของผู้บริโภค ว่า ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อเป็นบางครั้ง เฉพาะในโอกาสสำคัญเท่านั้นเป็นจำนวนมากที่สุด รองลงมาซื้อเป็นประจำ เพื่อใช้ในชีวิตประจำวัน และในโอกาสสำคัญและไม่ซื้อเป็นประจำน้อยที่สุด

อดุลย์ ความดิษฐ์ (2549) ได้ทำการศึกษาเรื่อง หัตถกรรมผ้าไหมมัดหมี่บ้านเหล่าเหนือ อำเภอนบพ จังหัดขอนแก่น ผลการศึกษาพบว่า พัฒนาการของหัตถกรรมผ้าไหมมัดหมี่ของบ้านเหล่าเหนือ มีพัฒนาการดีขึ้นในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นการเลี้ยงไหม กรรมวิธีการย้อมไหมและมัดหมี่ มีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการปรับปรุงกระบวนการผลิต จนสามารถเพิ่มผลผลิตได้มากขึ้น มีคุณภาพได้มาตรฐานขึ้น โดยใช้เวลาเท่าเดิม เครื่องมือที่นำมาใช้ ได้แก่ เครื่องจักรไหมแบบใหม่ที่มีขนาดใหญ่ขึ้น และการใช้มอเตอร์ไฟฟ้าในการกรอไหม จากพัฒนาการดังกล่าว ทำให้วิถีชีวิตของชุมชนบ้านเหล่าเหนือ มีความสัมพันธ์กับหัตถกรรมผ้าไหมมัดหมี่ ซึ่งเป็นอาชีพเสริมในด้านเศรษฐกิจและสังคม กล่าวคือ ในด้านสังคม บ้านเหล่าเหนือเดิมมีลักษณะเป็นสังคมแบบญาติพี่น้องผูกพันกันทั้งหมู่บ้าน การเลี้ยงไหมและทอผ้าไหมเป็นหน้าที่ของผู้หญิง แต่จากการที่หัตถกรรมผ้าไหมมัดหมี่เป็นอาชีพเสริมที่สร้างรายได้ให้แก่ครอบครัวมากขึ้น ทำให้พ่อบ้านหรือบุตรหลานที่เป็นชายได้ช่วยเหลือในหัตถกรรมผ้าไหมมัดหมี่มากขึ้น เช่น ช่วยย้อมไหม ย้อมไหม แก้วไหม และเก็บหม่อนเลี้ยงไหม เป็นต้น นอกจากนี้ชุมชนบ้านเหล่าเหนือยังมีการติดต่อซื้อขายไปยังหมู่บ้านอื่นๆ และเมืองใหญ่ๆ ได้พบเห็นวิถีชีวิตในชุมชนอื่นที่แตกต่างไปจากหมู่บ้านของตนเอง จึงนำมาเลียนแบบหรือนำวิถีชุมชนสังคมเมืองมาใช้ มีการแต่งกายทันสมัยมากขึ้น มีความเป็นอยู่แบบสังคมเมืองมากขึ้น จึงทำให้วัฒนธรรมของหมู่บ้านเปลี่ยนไป เช่น ด้านการแต่งตัว เสื้อผ้า โทรศัพท์มือถือ เป็นต้น นอกจากนี้ หัตถกรรมผ้าไหมมัดหมี่ยังทำให้ชาวบ้านเหล่าเหนือรู้จักการตลาดมากขึ้น เช่น การตั้งราคาขาย การหาราคาทุน การบรรจุผลิตภัณฑ์ อันนำมาซึ่ง

รายได้ที่มากขึ้นสามารถจัดหาไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ รถยนต์ รถจักรยานยนต์ เป็นต้น ซึ่งเป็นสิ่งที่บ่งบอกว่าชาวบ้านเหล่านี้เริ่มมีเศรษฐกิจที่ดีขึ้น

บุญรอด คำทะริ (2549) ได้ทำการศึกษาเรื่อง สภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนทอผ้า ในจังหวัดอุดรธานี ผลการศึกษาพบว่า วิสาหกิจชุมชนทอผ้า ส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินกิจกรรมเฉลี่ย 8.51 ปี มีจำนวนสมาชิกเฉลี่ย 34.17 คน มีผ้าทอเป็นประเภทผ้าฝ้าย ลักษณะมัดหมี่ ใช้ทั้งสีย้อมผ้าธรรมชาติและสีเคมี มีผลิตภัณฑ์เฉลี่ย 3.21 ชนิด มีเงินทุนในการดำเนินกิจกรรมได้จากการระดมทุน และมีรายได้จากการขายผ้าทอต่อปีเฉลี่ย 211,413.53 บาท สภาพการดำเนินงานมีการกำหนดเป้าหมายและทิศทางการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนที่ชัดเจน มีการปฏิบัติตามแผนที่จัดทำไว้ มีการกำหนดแห่งจำหน่าย/ลูกค้าเป้าหมาย มีการแสวงหาความรู้ใหม่และนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มีการกำหนดเงื่อนไขการรับสมาชิกและบันทึกไว้อย่างชัดเจน มีการกำหนดขั้นตอนกระบวนการผลิตสินค้าแต่ยังไม่สามารถควบคุมคุณภาพ ความสม่ำเสมอของสินค้า และมีกระบวนการผลิตผ้าทอ ส่วนใหญ่สมาชิกกลุ่มทำเองทั้งหมดทั้งรวมกันทอและแยกกันทอ มีความต้องการการสนับสนุนระดับมากสูงสุดด้านการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสารในประเด็น ความรู้และเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิตผ้าทอ และมีปัญหาเกี่ยวกับการดำเนินงานของสมาชิกสูงสุดด้านการจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสารในประเด็นความรู้และเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิตผ้าทอ ผลการทดสอบสมมุติฐาน พบว่า ระยะเวลาดำเนินกิจกรรมและจำนวนสมาชิกมีสภาพการดำเนินงานแตกต่างกัน

สุพจน์ เหล่างาม และ ธนัญญา วสุศรี (2550) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การปรับปรุงกระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อด้วยแบบจำลองกระบวนการธุรกิจ: กรณีศึกษา บริษัทอุตสาหกรรมสิ่งทอในประเทศไทย โดยผู้วิจัยได้เห็นถึงปัญหาสำคัญประการหนึ่งซึ่งผู้ประกอบการของไทยกำลังประสบอยู่ คือ ไซรอบระยะเวลาการดำเนินการนาน ทำให้การส่งมอบสินค้าเกิดความล่าช้าไม่สามารถสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าได้ การวิจัยฉบับนี้จึงได้ศึกษาถึงเวลาที่สูญหายไปหรือเวลารอคอย (Waiting time) ที่เกิดขึ้นในหน่วยงานต่างๆ ของสภาพการทำงานปัจจุบัน เพื่อทำการวิเคราะห์และเสนอแนวทางการปรับปรุงรอบระยะเวลาการทำงานให้สั้นลง ด้วยการปรับปรุงโครงสร้างการทำงาน (Re-engineering) ของกระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อ โดยใช้เทคนิคการสร้างแบบจำลองกระบวนการธุรกิจ (Business process simulation) มาเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์และหาแนวทางการปรับปรุง โดยแบ่งขั้นตอนการดำเนินงานวิจัยแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ (1) การศึกษารอบระยะเวลาการทำงานของกระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อ (Order fulfillment cycle time) ที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน (As-Is) และ (2) การวิเคราะห์ผลและออกแบบการทดลองเพื่อหาแนวทางการลดรอบระยะเวลาการทำงานในอนาคต (To-Be) ประเด็นคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์จะยึดแนวทางตามหลักการของแบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานในโซ่อุปทาน หรือ SCOR Model โดยมุ่งเน้นไปที่กระบวนการ Plan, Source, Make และ Delivery นอกจากนี้ยังเจาะลึกไปถึงหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละกิจกรรม เวลาที่ใช้ในแต่ละกิจกรรม (Process time) เวลารอคอยที่เกิดจากลูกค้ารวมถึงผู้ขายหรือผู้ส่งมอบต่างๆ (Waiting time) สำหรับการเก็บข้อมูลแบบที่ 2 เป็นการเก็บข้อมูลจากแฟ้มประวัติการทำงานของกรณีศึกษา โดยจะเก็บข้อมูลด้านเวลาที่ใช้ในการปฏิบัติงานของแต่ละกิจกรรมตั้งแต่วันที่รับคำสั่งซื้อจนถึงวันที่ส่งสินค้าออกจากโรงงาน ซึ่งผลที่ได้จากการวิจัยพบว่าเวลารอคอย (Waiting time) ส่วนใหญ่เกิดขึ้นที่หน่วยงานฝ่ายขาย ถ้าปรับโครงสร้างการทำงานและปรับเปลี่ยนหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้จัดการสินค้า

(Merchandiser) ไปให้หน่วยงานอื่นที่เหมาะสมรับผิดชอบแทน จะช่วยให้รอบระยะเวลาในการทำงานของกระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อสั้นลง

วิทยา สุทธิพิทักษ์ และ คณะ (2550) ได้ทำการศึกษา เรื่อง การพัฒนาแบบจำลองโซ่อุปทานในการทำงานร่วมกันระหว่างธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก และการพัฒนาดัชนีชี้วัดสมรรถนะโซ่อุปทานธุรกิจการค้าปลีก วัตถุประสงค์ของงานวิจัยนี้มี 2 ประการ คือ (1) พัฒนาแบบจำลองโซ่อุปทานในการทำงานร่วมกัน ระหว่างธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก และ (2) พัฒนาดัชนีชี้วัดสมรรถนะโซ่อุปทานธุรกิจการค้าปลีก เพื่อเชื่อมโยงดัชนีชี้วัดของผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก นอกจากนี้ ยังได้วิเคราะห์หาความต้องการที่แท้จริงของค้าปลีกต่อดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพของค้าส่ง โดยนำเทคนิค QFD (Quality Function Deployment) และ TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) มาประยุกต์ใช้ โดยได้รวบรวมข้อมูลจาก ห้างหุ้นส่วนจำกัด เอกภาพ ซึ่งเป็นผู้ค้าส่งเป็นบริษัทตัวอย่าง มีจำนวนสมาชิกค้าปลีกในเครือ และทำการคัดเลือกร้านค้าปลีกที่มีความพร้อมและศักยภาพเพื่อเข้าร่วมโครงการ จำนวน 150 ราย แล้วนำไปเปรียบเทียบกับแบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานโซ่อุปทาน (SCOR Model) เพื่อปรับปรุงโครงสร้างการทำธุรกิจแบบดั้งเดิมให้เป็นมาตรฐาน ผลการวิจัย พบว่า การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพของค้าปลีก และดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพของค้าส่ง ได้แก่ ยอดค้าปลีก (sales) ความแม่นยำในการพยากรณ์ (forecast accuracy) อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (inventory turnover) ยอดสินค้าขาดแคลน (retail out-of-stock) ระดับการให้บริการ (service level) และอัตราการเติมเต็ม (fill rate) มีระดับความสัมพันธ์ที่แตกต่างกัน และผลของการหาความสัมพันธ์ของดัชนีชี้วัดได้นำมาวิเคราะห์หาลำดับความสำคัญ ที่แท้จริงของค้าปลีกต่อดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพของค้าส่ง จากการศึกษาพบว่า สิ่งที่ค้าปลีกต้องการจากค้าส่งเรียงลำดับจากต้องการมากไปจนถึงน้อยตามลำดับ คือ (1) ค้าส่งสามารถจัดหาสินค้าในปริมาณครบถ้วนตามที่ต้องการ (2) ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของค้าปลีกได้อย่างทันทีทันใด (3) ค้าส่งมีความแม่นยำในการพยากรณ์ยอดขายของสินค้าแต่ละชนิด (4) ค้าปลีกได้รับสินค้าที่สภาพสมบูรณ์ ถูกสถานที่ ทันตามกำหนดจากโรงงาน รวมถึงค้าส่งได้รับข้อมูลการสั่งสินค้าครบถ้วนจากโรงงาน (5) การหมุนเวียนสินค้าคงคลังที่ดีของค้าส่ง (6) การลดราคาจำหน่ายสินค้าบางชนิดของค้าส่ง และ (7) ค้าส่งสั่งซื้อได้รับสินค้า ตรวจสอบรับสินค้าที่ง่ายและรวดเร็วจากโรงงาน

รภัส มัชฌิมานนท์ (2551) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การจัดการโซ่อุปทานของผู้ประกอบการค้าขายสดด้วยการวิเคราะห์สายธารคุณค่าในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน โดยงานวิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวม ประเมิน วิเคราะห์ถึงการจัดการโซ่อุปทาน และวิเคราะห์กิจกรรมการดำเนินการของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง และนำเสนอแนวทางในการพัฒนาการดำเนินการของผู้ประกอบการงานวิจัยนี้ได้พัฒนาวิธีการวิเคราะห์การดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานโดยการประยุกต์แนวคิดของ SCOR Model (Supply Chain Operations Reference Model) ร่วมกับหลักการโซ่คุณค่า (Value Chain) และการวิเคราะห์จำแนกกิจกรรมด้วยแผนภาพกระบวนการผลิตจำแนกตามกิจกรรม (Process Activity Mapping) เพื่อกำจัดกิจกรรมที่ไม่เกิดคุณค่าออก ซึ่งการวิเคราะห์ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทาน อันได้แก่ เกษตรกร พ่อค้ารวบรวม และล้ง จากผลการวิเคราะห์พบว่า การดำเนินงานของเกษตรกรมีผลต่อคุณภาพค้าขายสด และระยะเวลาการดำเนินงานผู้ประกอบการจะสูญเสียไปกับกิจกรรมการขนย้าย และกิจกรรมการรอการตรวจสอบคุณภาพค้าขาย นอกจากนี้ยังนำเสนอแนวทางการปรับปรุงระยะเวลาการดำเนินการของพ่อค้าในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน ด้วยการปรับปรุงโครงสร้างการ

ทำงานของผู้ประกอบการจากแนวทางการปฏิบัติที่เป็นเลิศด้วยการใช้เทคนิคการจำลองสถานการณ์ด้วยโปรแกรม ARENA 10.0 มาเป็นเครื่องมือในการปรับปรุง โดยการปรับปรุงกระบวนการควรรเริ่มจากการปรับโครงสร้างการทำงานใหม่ตามแนวทางการปฏิบัติที่เป็นเลิศมาประยุกต์ใช้ โดยควรมีจำนวนพ่อค้ารวบรวม/พ่อค้าคนกลางน้อยลง และลดจำนวนการขนย้ายลำไย อีกทั้งจุดรวบรวมลำไยสด และจุดรัดเชือกตะกร้าขาวมีการรอกอຍทำให้มีคอขวดเกิดขึ้นในกระบวนการทำงานและยังต้องอาศัยพนักงานที่มีความชำนาญเพื่อความแม่นยำในการตรวจสอบคุณภาพ ดังนั้นแนวทางการปรับปรุงการดำเนินงานของล้ง ควรมีการปรับเปลี่ยนระบบการทำงานใหม่ในจุดของการตรวจสอบคุณภาพลำไยสดด้วยการเพิ่มจุดการตรวจสอบลำไยสด และมีการเปลี่ยนวิธีการลำเลียงสินค้าใหม่ในจุดของกิจกรรมการรัดเชือกจะทำให้ระยะเวลาเฉลี่ยของกระบวนการลดลงจะทำให้ระยะเวลาในการทำงานของพ่อค้ารวบรวมลดลงชั่วโมงและเพิ่มอัตราการผลิต

สรวิศ รัตนพิไชย (2551) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดหาพัสดุ โดยใช้แบบจำลองสถานการณ์กรณีศึกษาการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค โดยการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคมีความต้องการในการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อพัสดุอุปกรณ์ในงานก่อสร้างระบบสายส่ง และระบบจำหน่ายไฟฟ้า ซึ่งปัญหาสำคัญที่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคกำลังประสบอยู่คือระยะเวลาการจัดซื้อจัดหาที่ยาวนานทำให้พัสดุดังกล่าวมีมูลค่าสูง งานวิจัยนี้จึงศึกษากระบวนการจัดซื้อจัดหาพัสดุ โดยการประกวดราคาด้วยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) และใช้เทคนิคการสร้างแบบจำลองสถานการณ์ด้วยโปรแกรม ARENA เป็นเครื่องมือในการหาแนวทางปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดหาเพื่อลดระยะเวลาดำเนินการ โดยใช้แนวคิดการปรับปรุงกระบวนการธุรกิจ (Business Process Reengineering) เพื่อออกแบบกระบวนการจัดซื้อจัดหาใหม่ และแนวคิดการนำสัญญาซื้อขายระยะยาวมาใช้ในการลดระยะเวลาจัดซื้อจัดหา แล้ววัดประสิทธิภาพของกระบวนการจัดซื้อจัดหาตามหลักการของแบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานโซ่อุปทาน (SCOR model) จากผลการศึกษาพบว่า ถ้าปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดหาในช่วงคัดเลือกผู้ขายและช่วงการตรวจรับพัสดุ โดยใช้การรับขึ้นทะเบียนผู้ขาย/ผู้รับจ้างและผลิตภัณฑ์ (Vendor Lists) การทำงานคู่ขนาน และการลดขั้นตอนการจัดซื้อจัดหาลง จะสามารถลดระยะเวลาดำเนินการจัดซื้อจัดหา รวมถึงการนำสัญญาซื้อขายระยะยาวมาใช้จะสามารถลดระยะเวลาดำเนินการจัดซื้อจัดหา รวมถึงจะทำให้มูลค่าพัสดุดังกล่าวลดลง

จิราภา เจริญจรรยากุล (2552) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง ระบบปฏิสัมพันธ์เพื่อการประเมินคุณภาพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาเกณฑ์ในการพิจารณาคุณภาพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์และพัฒนาระบบปฏิสัมพันธ์เพื่อการประเมินคุณภาพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ผ่านเว็บไซต์ การพัฒนาเกณฑ์ในการพิจารณาคุณภาพสินค้าด้วยเทคนิคเดลฟายมาใช้เป็นแบบประเมินคุณภาพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในระบบปฏิสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ แล้วทดสอบความสามารถใช้งานได้ของระบบจากประชากรกลุ่มเป้าหมายประกอบด้วยกลุ่มผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดนครราชสีมาจำนวน 72 ราย และกลุ่มผู้บริโภคที่มีการใช้อินเทอร์เน็ตหรือซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ตจำนวน 96 ราย ผลจากการพัฒนาเกณฑ์ในการพิจารณาคุณภาพสินค้า พบว่า เกณฑ์สินค้าประเภทผ้าและเครื่องแต่งกายมีจำนวน 47 ข้อ นอกจากนี้ ยังค้นพบว่าผ้าไหมในจังหวัดนครราชสีมาได้จัดอยู่ในสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกายที่ได้รับการจัดลำดับกลุ่มสินค้าห้าดาวที่มีศักยภาพในการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ โดยในปี 2552 มีสัดส่วนร้อยละ 4 ของจำนวนสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของจังหวัดนครราชสีมา

(สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดนครราชสีมา, 2552) แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นจะเป็นเรื่องของการตลาดที่เน้นคุณภาพของผ้าไหมทอมือในราคาที่ไม่สูงมากนัก ทางหนึ่งที่จะช่วยพัฒนาสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือด้านคุณภาพและต้นทุน คือ การวัดสมรรถนะของโซ่อุปทาน ซึ่งปัจจุบันอุตสาหกรรมส่วนใหญ่จะมีต้นทุนที่เกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานถึง 75% ของต้นทุนการดำเนินงานทั้งหมด (Palevich, 1999 อ้างถึงในสุพจน์ เหล่างาม, ออนไลน์, 2553)

นอกจากนี้การวัดสมรรถนะของโซ่อุปทานโดยทั่วไป จะแบ่งออกเป็น 3 ด้าน ดังต่อไปนี้ (Lankford, 2004, อ้างถึงในสุพจน์ เหล่างาม, ออนไลน์, 2553)

(1) ด้าน Efficiency โดยให้ความสำคัญกับต้นทุนที่ต่ำที่สุด ด้วยการลดต้นทุนของสินค้าคงคลังหรือค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนของสินค้า Efficiency ที่ดีของธุรกิจ คือ การมีอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังที่สูง

(2) ด้าน Responsiveness โดยจะวัดจาก lost sale ที่เกิดจากการลดสินค้าคงคลัง การจัดการโซ่อุปทานที่ดีจะต้องตอบสนองต่อความไม่แน่นอนของตลาดและความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

(3) ด้าน Effectiveness โดยการจัดการโซ่อุปทานที่มีประสิทธิผลจะสัมพันธ์กับการสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าซึ่ง Effectiveness ของการจัดการโซ่อุปทานจะให้ความสำคัญกับการสร้าง Value chain มากกว่าการลดต้นทุนสินค้าคงคลังและการปรับปรุงผลิตผล (improving productivity) ด้านต้นทุน

กรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่ (กพร.) กระทรวงอุตสาหกรรมได้จัดกิจกรรมสัมมนา Logistics Showcase ครั้งที่ 5 ประจำปีงบประมาณ 2553 ในหัวข้อ Advance Technology for - Efficiency Management โดยนำกรณีศึกษาของบริษัท โคห์เลอร์ (ประเทศไทย) จำกัด หนึ่งในบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายสุภภัณฑ์ ซึ่งได้เริ่มพัฒนานำ SCOR model มาใช้ในช่วง 2 ปี ที่ผ่านมา ใช้เวลาทำ 14 สัปดาห์ โครงการเริ่มต้นได้ทำการวิเคราะห์เกี่ยวกับบริษัทคู่แข่ง หลังจากนั้นจึงกลับมาวิเคราะห์การบริหารจัดการภายในขององค์กรตนเองว่าโอกาสที่จะทำ SCOR model และจุดอ่อนที่คิดว่าเป็นปัญหาและควรจะมีอะไรบ้าง โดยประการแรกต้องศึกษากระบวนการซัพพลายเชนของบริษัทโคห์เลอร์ก่อนว่าเป็นแบบใด เพื่อจะได้เข้าไปแก้ปัญหาได้ถูกต้อง มีการกำหนด matrix ว่าบริษัทโคห์เลอร์มีซัพพลายเชน 2 แบบ คือ แนวตั้งกับแนวนอน โดยแนวตั้งเป็นสินค้า product family ส่วนแนวนอนเป็นลูกค้าหรือช่องทางด้านการตลาดที่บริษัทส่งไป ส่วน matrix เป็นตัวบอกว่าสินค้ามีอะไรบ้าง ในการทำโครงการด้วยระยะเวลาการทำโครงการมีจำกัดเพียง 14 สัปดาห์ การจะทำ SCOR model ตลอดกระบวนการซัพพลายเชนคงไม่ได้ ต้องโฟกัสว่าจะเลือกเริ่มต้นจากตัวไหนก่อน จึงได้มีการกำหนดมาตรวัด โดยใส่น้ำหนักตัวสำคัญลงไป ผลปรากฏว่ารวมทั้งปีประหยัดได้ 11 ล้านบาทในการทำ SCOR improve gap line ซึ่งของเดิมทำได้ 87% ผู้บริหารตั้งเป้าหมาย 91% แต่ถ้านำ SCOR model มาทำได้เพิ่มอีก 7% รวมเป็น 94% เกินความคาดหวังที่ผู้บริหารตั้งไว้มาก เทียบกับบริษัทระดับโลกได้ (หนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ, ออนไลน์, 2553)

ปิยะนุช กลิ่นคล้าย (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในอำเภอสามชัย จังหวัดกาฬสินธุ์ ผลการศึกษา พบว่า (1) สมาชิกส่วนใหญ่เป็นหญิง มีอายุเฉลี่ย 42.79 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 6 จำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.66 คน มีพื้นที่ทำการเกษตรเฉลี่ย 25.14 ไร่ จำนวนแรงงานเกษตรในครัวเรือนเฉลี่ย

3.49 คน ผลตอบแทนที่ได้รับจากกลุ่มเฉลี่ย 4,913.79 บาท/ปี รายได้ของครัวเรือนเฉลี่ย 97,108.37 บาท/ปี เงินลงทุน (เงินหุ้น) ในกลุ่มเฉลี่ย 321.43 บาท มีสถานภาพภายในกลุ่มเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ระยะเวลาการเป็นสมาชิกเฉลี่ย 3.10 ปี มากกว่าครึ่งเป็นสมาชิกกลุ่มกองทุนหมู่บ้าน การรับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลจากประธานกลุ่มและนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรในพื้นที่ สมาชิกครึ่งหนึ่งเคยเข้าร่วมประชุม ฝึกอบรม สัมมนา และดูงานเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน (2) สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีความรู้เกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนในระดับปานกลาง (3) สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนอยู่ในระดับปานกลาง (4) ปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน พบว่า ตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์ ในเชิงบวก จำนวน 4 ตัวแปร ได้แก่ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน รายได้ของครัวเรือน การรับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนจากแหล่งต่างๆ และ ระยะเวลาในการเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชน ส่วนตัวแปรที่มีผลในเชิงลบ จำนวน 2 ตัวแปร ได้แก่ การเป็นสมาชิกกลุ่มอื่น และขนาดพื้นที่ถือครองทำการเกษตร (5) ปัญหาการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนพบว่า มีปัญหาการระดมหุ้น/เงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มมีน้อย ขาดความรู้ในการทำระบบบัญชี การพัฒนาวิสาหกิจไม่ต่อเนื่องงบประมาณไม่เพียงพอในการผลิต เครื่องมืออุปกรณ์ขาด/ไม่ทันสมัยทำให้การผลิตล่าช้าผลิตไม่ทันความต้องการ ขาดความรู้ในการผลิตและแปรรูป ขาดการเชื่อมโยงเครือข่ายตลาดภายในและภายนอกชุมชน ไม่มีตลาดรองรับผลผลิต ทั้งนี้สมาชิกวิสาหกิจชุมชนได้เสนอแนะควรสนับสนุนแหล่งเงินทุนและสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำแก่วิสาหกิจชุมชน ควรมีการฝึกอบรมการปรับปรุงการแปรรูปหรือปรับปรุงคุณภาพ ควรมีการสนับสนุนเงินทุนหรือกองทุนการแปรรูปวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างอาชีพให้คนในชุมชนอย่างจริงจัง ควรมีจุดรวบรวมผลิตภัณฑ์และพัฒนาจุดรวบรวมผลิตภัณฑ์ ให้ภาครัฐจัดหาตลาดเพื่อจำหน่ายสินค้าที่ทางกลุ่มผลิต ให้ทางราชการช่วยประชาสัมพันธ์สินค้าและรณรงค์การใช้สินค้าที่ทางวิสาหกิจผลิตขึ้นมา

สรินยา สุภัทรานนท์ และ ยุพิน มีใจเจริญ (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาหลักปฏิบัติทางการบัญชีและการควบคุมภายในของผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในเขตอำเภอเมืองตาก จังหวัดตาก ผลการศึกษาพบว่า ผู้จัดทำบัญชีของกลุ่มส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 41 - 50 ปี ระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช. มีตำแหน่งในกลุ่มคือ ประธานกลุ่มส่วนใหญ่มีการบันทึกบัญชี มีการตรวจนับสินค้าคงเหลือ มีการบันทึกรายรับรายจ่ายรายการสินค้า มีการตรวจการจัดทำบัญชี และมีการจัดทำรายงานทางการเงินประจำปี นอกจากนี้ เอกสารในการบันทึกบัญชีของกลุ่ม ส่วนใหญ่จะเป็นใบเสร็จรับเงิน และสมุดบัญชีที่ใช้ส่วนใหญ่จะเป็นสมุดบัญชีรายรับ-รายจ่าย โดยบันทึกทุกครั้งที่มีการเกิดขึ้น และส่วนใหญ่จะรวมยอดรายรับ-รายจ่ายทุกเดือน ในการเบิกจ่ายเงินของกลุ่มส่วนใหญ่จะมีการเปิดบัญชีกับธนาคารและผู้มีอำนาจสั่งจ่ายส่วนใหญ่จะเป็นประธาน รองประธาน เภรัญญิก ลงนาม 2 คนจาก 3 คน ส่วนปัญหาและอุปสรรคในการจัดทำบัญชีส่วนใหญ่จะไม่มีความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชี และส่วนใหญ่จะขอคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่จากพัฒนาชุมชน ในส่วนที่เป็นข้อเสนอแนะควรจะมีการจัดอบรมให้กับผู้จัดทำบัญชีของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มจากการบันทึกบัญชีอย่างง่ายเพื่อให้ผู้จัดทำบัญชีเข้าใจพื้นฐานและไม่รู้สึกว่าการทำบัญชีเป็นเรื่องยุ่งยาก

กาญจนา เศรษฐนันท์ (2552) ได้วิจัยเพื่อปรับปรุงกระบวนการจัดการโซ่อุปทานและการกระจายก๋วยเตี๋ยวเส้นสด ให้สามารถส่งตรงจากมือผู้ผลิตไปถึงมือผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว แต่คงไว้ซึ่ง

คุณภาพและความสดของเส้นก๋วยเตี๋ยว ในการแก้ปัญหาระบบคุณภาพและการยืดอายุของก๋วยเตี๋ยวเส้นสดจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ โดยพิจารณาลักษณะการไหลของสินค้าเป็นหลัก ตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การแปรรูป การขนส่ง และการกระจายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาทั้งสิ้นมี 103 ราย ประกอบด้วย (1) โรงงานผู้ผลิต (2) ศูนย์กระจายเส้นก๋วยเตี๋ยว (3) ผู้ค้าส่ง (4) ผู้ค้าปลีก และ (5) ผู้ค้า ในการศึกษาได้พิจารณาเกณฑ์ 3 อย่างตามสถานการณ์จริงของธุรกิจก๋วยเตี๋ยวเส้นสด ได้แก่ (1) ผลกระทบต่อคุณภาพของก๋วยเตี๋ยวเส้นสด (2) ผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตก๋วยเตี๋ยวเส้นสด และ (3) ผลกระทบต่อระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินการของก๋วยเตี๋ยวเส้นสด จากผลการวิเคราะห์ความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อเกณฑ์ของก๋วยเตี๋ยวเส้นสดพบว่า ภายใต้เกณฑ์การตัดสินใจหลักของก๋วยเตี๋ยวเส้นสด 3 เกณฑ์ สำหรับลำดับความสำคัญรวมพบว่าปัจจัยด้านการผลิตที่สอดคล้องกับระบบ GMP และสถานที่จัดเก็บสินค้าในตลาดมีความสำคัญต่อก๋วยเตี๋ยวเส้นสดมากที่สุด เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 14.00 รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านคุณภาพวัตถุดิบและการกระจายสินค้า (คิดเป็นร้อยละ 13.00 ในแต่ละปัจจัย) ส่วนปัจจัยด้านการบรรจุภัณฑ์มีความสำคัญเป็นอันดับที่ 3 คิดเป็นร้อยละ 10.00

ธัญญา วสุศรี (2552) ศึกษาความเชื่อมโยงของอุตสาหกรรมสับปะรดตั้งแต่เกษตรกร แผงปก/สับ ผู้รวบรวมสับปะรด จนถึงโรงงานแปรรูป โดยอาศัยแนวบริหารจัดการโซ่อุปทานในการชี้ให้เห็นถึงประสิทธิผลทุกขั้นตอนในโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมสับปะรด และให้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและแนวทางเพื่อนำไปสู่การพัฒนากระบวนการโซ่อุปทานของอุตสาหกรรม ทั้งนี้ได้ทำการศึกษาศึกษา 2 กรณีศึกษา คือ กรณีศึกษาขนาดใหญ่ และกรณีศึกษาขนาดเล็ก และวิจัยเชิงสำรวจกับเกษตรกรรวมทั้งผู้รวบรวมสับปะรด ซึ่งได้ศึกษาทฤษฎีและเครื่องมือต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบระบบการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ตามวิธีการของ SCOR Model ผลการศึกษาโซ่อุปทานสับปะรดของโรงงานขนาดเล็กพบว่า ปริมาณสับปะรดที่ได้เพียงพอกับความต้องการของโรงงาน เนื่องจากโรงงานขนาดเล็กต้องการสับปะรดที่มีขนาดผลเล็ก และไม่ต้องการสับปะรดที่มีเนื้อสีสวย ซึ่งสับปะรดที่โรงงานขนาดใหญ่ต้องการส่งผลให้เกษตรกรที่ปลูกสับปะรดไม่ได้ขนาด มีช่องทางในการระบายผลผลิตที่ไม่สามารถขายได้ และเป็นการสร้างงานให้แก่ประชากรในระดับรากแก้ว ในการหารายได้จากกรับปกและสับสับปะรด พร้อมกันนั้น โรงงานขนาดเล็กมีระบบการผลิตที่ถูกต้องตามข้อกำหนด GMP และ HACCP แต่อย่างไรก็ตาม โรงงานขนาดเล็กมักไม่สามารถติดต่อกู้ค่าได้โดยตรงต้องอาศัยผู้แทนการค้า ทำให้ไม่สามารถวางแผนการผลิตที่แน่นอนล่วงหน้าได้ เป็นการผลิตเมื่อได้รับคำสั่งซื้อเท่านั้น จึงไม่มีอำนาจต่อราคา สำหรับมุมมองทางด้านกระบวนการปกและสับ ส่วนใหญ่ยังไม่ถูกต้องตามหลักสุขอนามัยซึ่งแผงปก/สับควรจะต้องปฏิบัติตามมาตรฐาน Good Hygiene Practice (GHP) นอกจากนี้เกษตรกรอิสระยังไม่ปฏิบัติตามระเบียบของ GAP เนื่องจากมองไม่เห็นถึงประโยชน์ในการทำตาม GAP รวมทั้งไม่สามารถสร้างระบบตรวจสอบย้อนกลับได้ (Traceability) เพราะไม่มีระบบบันทึกการรับและจ่ายสับปะรดที่โรงงาน สำหรับโซ่อุปทานของโรงงานขนาดใหญ่นั้น มีจุดแข็งคือ สามารถทราบความต้องการของลูกค้าล่วงหน้าได้ ทำให้สามารถวางแผนการผลิต เพื่อจัดสรรกำลังคนและวัตถุดิบอื่นๆ ให้รองรับความต้องการของลูกค้าได้ ประกอบกับมีเกษตรกรที่ทำข้อตกลงร่วมกันกว่าร้อยละ 80 และปฏิบัติตาม GAP เกือบทั้งหมดมีระบบการผลิตที่ถูกต้องตามข้อกำหนด HACCP, GMP, ISO9000, และ ISO14000

อภิชาติ โสภางค์ (2552) ได้ศึกษาระบบโซ่อุปทานของลำไยสด ประเมินประสิทธิภาพในโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ หาความสามารถของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับระบบการผลิตลำไยสด วิเคราะห์ต้นทุน และนำเสนอแนวทางในการพัฒนาระบบโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง และหน่วยงานภาครัฐในการที่จะสนับสนุนและส่งเสริม งานวิจัยนี้ได้พัฒนาวิธีการประเมินการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทาน โดยประยุกต์จาก SCOR Model ร่วมกับหลักการโซ่คุณค่า ผลจากการประเมินพบว่า องค์กรส่วนใหญ่มีการดำเนินการด้านโลจิสติกส์ขาออกดีที่สุด คือ กิจกรรมการส่งมอบสินค้าไปยังลูกค้าในห่วงโซ่อุปทาน โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ค้าส่ง และมีการดำเนินการด้านปัจจัยสนับสนุน ได้แก่ การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การบริการลูกค้าต่ำที่สุด โดยเฉพาะในกลุ่มเกษตรกร นอกจากนี้ งานวิจัยยังบ่งชี้ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นกับโซ่อุปทานลำไย โดยปัญหาหลักที่พบคือ ลำไยขาดคุณภาพ ปริมาณผลผลิตไม่แน่นอน การดำเนินการของรัฐไม่ประสบผล ผลผลิตลำไยไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน งานวิจัยนี้ยังได้นำเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหาต่างๆ ชำรงต้น จากการวิเคราะห์ข้อมูลของหน่วยงานที่มีการปฏิบัติที่ดีที่สุด เพื่อพัฒนาห่วงโซ่อุปทานลำไยให้มีประสิทธิภาพดีกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

อภิชาติ โสภางค์ (2552) ได้วิจัยเพื่อพัฒนารูปแบบในการประเมินผู้ผลิตสินค้า OTOP ที่เป็นหัตถอุตสาหกรรม ซึ่งสามารถที่จะชี้บ่งความสามารถ รวมทั้งปัญหาขององค์กรบนพื้นฐานของคุณภาพมาตรฐาน ประสิทธิภาพ ความสามารถในการผลิต และประเด็นต่างๆ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจรูปแบบการประเมินได้พัฒนาภายใต้กรอบแนวคิดของ SCOR Model ร่วมกับแนวคิดพื้นฐานของรางวัลคุณภาพแห่งชาติเพื่อองค์กรที่เป็นเลิศ (Thailand Quality Award for Performance Excellence: TQA) เพื่อประเมินกิจกรรม 4 ด้าน คือ การจัดการลูกค้า การจัดการผู้ส่งมอบ การผลิตและการตรวจสอบ และการส่งมอบ โดยได้ประเมินผู้ประกอบการ จำนวน 60 รายในเขตจังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน และลำปาง และผลการประเมินจากแนวคิด SCOR Model และTQA ก็ชี้บ่งว่ารูปแบบที่นำเสนอจากแนวคิดดังกล่าวมีความถูกต้องและมีความน่าเชื่อถือ ตลอดจนยอมรับได้ นอกจากนี้โครงการได้คัดเลือกสินค้ากลุ่มหัตถอุตสาหกรรม OTOP และ SMEs เป็นตัวอย่างอีกจำนวน 11 กลุ่ม เพื่อศึกษาปัญหาและหาแนวทางแก้ไขจากเกณฑ์ที่พัฒนารูปแบบในการคัดกรองข้างต้น และทำการพัฒนาปรับปรุงจนสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้ผลเป็นที่น่าพอใจในระดับหนึ่ง

อดิศักดิ์ ธีรานพัฒนา และ จอน ตั้ง (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาแบบจำลองการวัดสมรรถนะโซ่อุปทาน โดยประยุกต์ใช้วิธีการวัดของ Chan and Qi (ทฤษฎีฟuzzyเซต) กับกรอบการทำงาน SCOR โดย Chan and Qi ได้พัฒนาวิธีการวัดสมรรถนะของโซ่อุปทานทั้งระบบซึ่งเป็นวิธีการที่เป็นประโยชน์อย่างมาก แต่เนื่องจากเป็นวิธีการที่มีความยุ่งยากในการใช้งาน อีกทั้งยังต้องการคนที่มีความเข้าใจในเรื่องของตัวบ่งชี้มาตรวัด และเรื่องของการขาดความชัดเจนในนิยามของมาตรวัด จึงเป็นปัญหาเวลาที่จะนำมาประยุกต์ใช้ แต่ผู้วิจัยได้ใช้แบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานโซ่อุปทาน หรือ SCOR Model ซึ่งมีตัวบ่งชี้ของมาตรวัดที่ชัดเจน อีกทั้งมีการประยุกต์ใช้งานจริงอย่างหลากหลาย มาใช้ในการพัฒนาให้แบบจำลองการวัดสมรรถนะมีการใช้งานที่ง่ายยิ่งขึ้นโดยการบูรณาการแบบจำลองทั้ง 2 แบบจำลอง ผลการศึกษาพบว่ามาตรวัดของแบบจำลองอ้างอิงโซ่อุปทานสามารถประยุกต์ใช้กับแบบจำลองการวัดสมรรถนะโซ่อุปทาน ทำให้การใช้งานแบบจำลองการวัดสมรรถนะใช้งานง่ายและมีประสิทธิภาพ สามารถนำไปใช้ในการปรับปรุงกระบวนการทำงานทั้งโซ่อุปทานและกิจกรรมในการ

ทำงาน การมีมาตรวัดที่มีมาตรฐานและชัดเจนทำให้ลดความขัดแย้งในเรื่องของการวัด ทำให้ได้เครื่องมืออีกหนึ่งเครื่องมือในการประยุกต์ใช้งานจริง

ลำตวน สระทองอินทร์ (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนในอำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่า (1) สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมากกว่าครึ่งหนึ่งเป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 50.91 ปี ส่วนมากจบการศึกษาชั้นประถมศึกษา ประกอบอาชีพหลัก คือ ทำนา ซึ่งมีรายได้เฉลี่ย 192,876.71 บาท/ปี และเงินทุนหมุนเวียน 11,574.66 บาท/ปี มีความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนโดยเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (2) ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน ได้แก่ อายุ จำนวนปีที่ศึกษา และการดำรงตำแหน่งทางสังคม และ (3) ปัญหาที่สำคัญ คือ แผนปฏิบัติงานประจำปีที่กำหนดไว้ไม่ชัดเจน หรือ ไม่สามารถปฏิบัติได้ สมาชิกไม่เข้าใจบทบาทหน้าที่ในการปฏิบัติงาน วัตถุประสงค์มีราคาแพงไม่มีผู้รับผิดชอบในการจัดหา ปัจจัยการผลิตตามชนิดของสินค้า/บริการ สมาชิกขาดเงินทุนหมุนเวียนอย่างพอเพียง การไม่ให้ความสำคัญในการจัดทำบัญชีรายรับเฉลี่ยต่อเดือน ในรอบปีที่ผ่านมาและขาดการประชาสัมพันธ์สินค้าอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นสมาชิกวิสาหกิจชุมชนผู้มีอำนาจทำการแทนลำดับที่ 1 และลำดับที่ 2 จึงเสนอแนะให้ร่วมกันกำหนดแผนปฏิบัติงานประจำปีให้ชัดเจนหรือสามารถปฏิบัติได้ แบ่งความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน เลือกใช้วัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น กำหนดผู้รับผิดชอบในการจัดหาปัจจัยการผลิตตามชนิดของสินค้า/บริการ ระดมทุนเพื่อให้มีเงินทุนหมุนเวียนอย่างเพียงพอ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรชี้ให้เห็นประโยชน์ของการจัดทำบัญชีรายรับเฉลี่ยต่อเดือนในรอบปีที่ผ่านมา และประชาสัมพันธ์สินค้าอย่างต่อเนื่อง โดยวิธีการและช่องทางที่เพิ่มมากขึ้น

มัทนา ไชยจิตต์ (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน กลุ่มทอผ้า อำเภอชาติตระการ จังหวัดพิษณุโลก ผลการศึกษาพบว่า วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าอำเภอชาติตระการที่ดำเนินการอยู่ระดับดีและปานกลาง สมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมทอผ้ามากที่สุด รองลงมาคือการบริหารจัดการกลุ่มและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ ลักษณะการมีส่วนร่วมที่ชัดเจนของสมาชิกกลุ่มระดับ “ดี” คือ ร่วมแสดงความคิดเห็น ร่วมวางแผนการดำเนินงาน และร่วมแก้ไขปัญหาด้วย ส่วนปัจจัยที่เอื้อต่อการสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิกคือ (1) ผู้นำกลุ่มซึ่งสามารถทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จเป็นที่ยอมรับและเป็นแรงจูงใจของสมาชิก เนื่องจากมีคุณสมบัติที่โดดเด่นคือ มีประสบการณ์ในการทอผ้ามานานกว่า 37 ปี มีความชำนาญทุกขั้นตอน ถนัดด้านการอ่านการเขียน มีมนุษยสัมพันธ์ดีและมีตำแหน่งในองค์กรปกครองท้องถิ่น ทำให้สามารถประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและผู้ประกอบการได้ดี และมีเวลาทุ่มเทกับงานได้เต็มที่ (2) บทบาทที่สมาชิกได้รับมอบหมาย (3) รายได้และผลตอบแทน (4) ความรู้และประสบการณ์ด้านการทอผ้า (5) ความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มทอผ้าในรูปแบบวิสาหกิจชุมชน (6) ช่วงเวลาที่ใช้ในการทำการเกษตร (7) การสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐ และ (8) ความกระตือรือร้นและความใฝ่รู้ของสมาชิก ส่วนปัญหาในการสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มทอผ้าคือ (1) ภาระในช่วงฤดูกาลทำการเกษตร (2) ผู้นำกลุ่มไม่มีความสามารถในการสร้างเงื่อนไขกระตุ้นให้สมาชิกมีส่วนร่วม และ (3) การที่สมาชิกยังขาดความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มทอผ้าในรูปแบบวิสาหกิจชุมชน สำหรับแนวทางในการสร้างการมีส่วนร่วม คือ (1) จัดการประชุมให้เป็นกระบวนการเรียนรู้ของสมาชิก (2) การเปิดโอกาสให้สมาชิกได้แสดงความคิดเห็นในการวางแผน การดำเนินงานและการประเมินผล

(3) การหมุนเวียนให้สมาชิกมีโอกาสเข้าร่วมกิจกรรมที่สร้างการเรียนรู้เท่าเทียมกัน และ (4) ให้สมาชิกที่เก่งแล้วช่วยสอนและติดตามเพื่อนสมาชิก

เสาวนิตย์ จันทน์โรจน์ (2553) การประยุกต์แบบจำลองโซ่อุปทานเพื่อการประเมินสมรรถนะของโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกกรีไซเคิล: กรณีศึกษาโรงงานผลิตเม็ดพลาสติกกรีไซเคิลงานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินสมรรถนะของโซ่อุปทานสำหรับอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกกรีไซเคิล และวิเคราะห์การจำกัดหาวัตถุดิบจากกระบวนการในการจำลองโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกกรีไซเคิล โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลของโรงงานที่ผลิตเม็ดพลาสติกกรีไซเคิลจำนวน 2 โรง ซึ่งประกอบด้วยโรงงานตัวอย่างและบริษัทที่อยู่ในเครือข่ายกับโรงงานตัวอย่าง กลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบให้กับโรงงานตัวอย่างจำนวน 20 ราย และกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าจำนวน 10 ราย มาวิเคราะห์และสร้างแบบสอบถามตามแบบจำลองการจัดการโซ่อุปทานเพื่อประเมินสมรรถนะของโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกกรีไซเคิล พบว่า ในระดับอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกกรีไซเคิล กลุ่มผู้ผลิตมีสมรรถนะที่ต่ำกว่า ผู้จัดการวัตถุดิบ และกลุ่มลูกค้า เนื่องจากบริษัทในกลุ่มผู้ผลิตรับวัตถุดิบมาจากผู้จัดส่งวัตถุดิบหลายที่ โดยไม่มีข้อตกลงในเรื่องคุณภาพของวัตถุดิบระหว่างกลุ่มผู้ผลิตและกลุ่มผู้จัดส่งวัตถุดิบ นอกจากนี้ การจัดการภายในองค์กรของกลุ่มผู้ผลิตยังขาดกระบวนการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบก่อนรับ ส่งผลให้เกิดของเสียเป็นจำนวนมากในกระบวนการผลิต คิดเป็น 14.07% ของปริมาณการผลิตรวม ซึ่งหลังจากการปรับปรุงโดยการเพิ่มกระบวนการตรวจสอบวัตถุดิบก่อนรับเข้าไปในกระบวนการผลิต พบว่า ปริมาณของเสียลดลงเหลือ 6.62% ของปริมาณการผลิตรวม

สุวิทย์ เนินชนม์ (2553) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของเทศบาลตำบลเกาะแก้ว อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา ผลการศึกษาพบว่า สภาพการดำเนินงานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของเทศบาลตำบลเกาะแก้ว เป็นการรวมกลุ่มกันของประชาชนในตำบล การผลิตสินค้าจะใช้ความรู้และภูมิปัญญาของท้องถิ่นมาปรับประยุกต์ใช้ การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่จะมีปัญหาด้านการผลิต เนื่องจากขาดอุปกรณ์เครื่องมือและเงินทุนที่จะนำมาใช้ในการผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพมาตรฐานตรงกับความต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังขาดทักษะในการแสวงหาตลาดใหม่ๆ สำหรับข้อเสนอแนะในการส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า ควรมีการพัฒนาสมาชิกกลุ่มให้มีความสามารถในการแสวงหาตลาด การให้ความรู้หรืออบรมเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับเทคนิคการผลิตสินค้าและการบริหารจัดการกลุ่ม แนะนำวิธีการผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า พร้อมทั้งส่งเสริมให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีเครือข่ายในการผลิตและจำหน่ายสินค้า

บุญทวารณ วังวอน ชัยยุทธ เลิศพาชิน และ ขจรศักดิ์ วงศ์วิราช (2554) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การจัดการห่วงโซ่อุปทานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผักปลอดสารพิษของ อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง ผลการศึกษาพบว่า บริบทชุมชนที่หนุนเสริม คือ (1) ด้านผู้นำชุมชน (2) ด้านสังคม (3) ทำเลที่ตั้ง (4) ด้านการมีส่วนร่วม (5) เศรษฐกิจ (6) ด้านการประสานงาน และ (7) วัฒนธรรมชุมชน สถานการณ์การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนพบว่า จุดแข็ง คือ สมาชิกภายในกลุ่มมีความเข้มแข็งและมีส่วนร่วมในกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง หน่วยงานราชการสนับสนุน ด้านงบประมาณและวัตถุดิบมีตลาดสดภายในหมู่บ้านรองรับการจัดส่งหรือจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ผู้นำกลุ่มมีความเข้มแข็งและมีเครือข่ายทั้งภายในและภายนอก จุดอ่อน คือ ขาดการบริหารจัดการเชิงรุก ฤดูแล้งขาดแคลนน้ำในการเพาะปลูกผักโอกาส คือ นโยบายระดับจังหวัดมุ่งส่งเสริมให้เป็นจังหวัดผักปลอดสารพิษและกระแสสุขภาพชุมชนตลอดจนด้านฐานะ ความเป็นอยู่ของคนชุมชนดีถึงดีมาก ทำให้พื้นที่ในการเพาะปลูกมีมาก อุปสรรคคือ

สภาพอากาศในช่วงฤดูร้อนจะมีผลให้เกิดปัญหาของการเจริญเติบโตของผักทำให้ผลผลิตไม่เพียงพอต่อการจัดจำหน่าย และเกิดน้ำท่วมพื้นที่เพาะปลูกของอำเภอห้างฉัตร ทำให้ผักที่ปลูกเกิดความเสียหาย ส่วนการค้นหารูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนผ่านกระบวนการวิจัย พบว่ามีกระบวนการคือ (1) การจัดหาความต้องการ คือ สภาพพื้นที่ในการเพาะปลูก การคัดเลือกเมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน ความพอเพียงของแหล่งน้ำ พร้อมมีการจัดหาตลาดรองรับ โดยมีวัตถุประสงค์ที่ต้องการเป็นวิสาหกิจที่ยั่งยืน (2) กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน คือ การวางแผนในการปลูก (ระดับครอบครัว/วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม) เตรียมการ อาทิ คนปลูกผัก พื้นที่ วัสดุ อุปกรณ์ วัสดุค้ำและปุ๋ย ดำเนินการปลูกปีละ 5 - 6 ครั้ง โดยทำการขึ้นแปลงผัก ดูแลรักษาตามเงื่อนไขของการปลูกผัก ลำดับสุดท้ายการเก็บเกี่ยว (3) ทำการบรรจุภัณฑ์เพื่อกระจายสินค้าไปสู่ตลาดและผู้บริโภค โดยมีระบบหนุนเสริม คือ การประเมินผลการดำเนินงาน การจัดการทรัพยากรมนุษย์ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนและความพึงพอใจของลูกค้า และ (4) ผลลัพธ์เชิงสังคม คือ การประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้าน/คุณภาพชีวิตที่ดี/ความเข้มแข็งของชุมชน

นงนุช อิมเรือง และ สถาพร มงคลศรีสวัสดิ์ (2554) ได้ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกรณีกุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยหลิม หมู่ที่ 3 ตำบลมะบ้า อำเภอทุ่งเขาหลวง จังหวัดร้อยเอ็ด ผลการศึกษาพบว่า (1) บ้านห้วยหลิม เป็นชุมชนที่มีวัฒนธรรมประเพณีความเชื่อที่เกี่ยวข้องกับผ้ามาใช้ในการดำเนินชีวิตและกิจกรรมต่างๆ พร้อมทั้งได้มีการถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น การทอผ้าฝ้ายมือประณีตในรูปแบบของผ้าไหมมาเป็นรุ่นต่อรุ่น ประกอบกับชุมชนมีสภาพพื้นที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการทำเกษตรกรรมเท่าที่ควรส่งผลให้ประชาชนหันมาทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริมเพิ่มมากขึ้น การบริหารจัดการกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นด้านการดำเนินงาน ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านเงินทุน กลุ่มจะมีการบริหารจัดการที่เป็นระบบชัดเจน โดยเฉพาะด้านการดำเนินงาน ด้านการผลิต จะเป็นอย่างดีมีระบบ การตลาดมีผู้รับผิดชอบชัดเจน ส่วนด้านเงินทุนยังมีข้อจำกัดของแหล่งเงินทุนที่มีผลต่อปัจจัยการผลิต (2) ปัจจัยแห่งความสำเร็จของกลุ่มในด้านต่างๆ ส่วนใหญ่จะเกิดจากการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นสมาชิกกลุ่มที่เป็นคณะกรรมการ ผู้ผลิต ที่มีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบชัดเจน คณะกรรมการมีความเสียสละ สมาชิกมีทักษะในการดำเนินการผลิตเป็นอย่างดีผลิตภัณฑ์ที่ได้จึงมีคุณภาพได้มาตรฐาน พร้อมกันนั้นกลุ่มก็มีกระบวนการเรียนรู้ด้านต่างๆ ของการดำเนินงานอยู่ตลอดเวลา มีการเชื่อมโยงเครือข่ายในด้านการผลิต การตลาด ตลอดจนได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ (3) แนวทางในการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยหลิม ควรมีการส่งเสริมและสนับสนุนการบันทึกลดรายจ่ายไหมมัดหมี่ลายต่างๆลงในสื่อ เพื่อเป็นหลักฐานและถ่ายทอดให้ลูกหลานได้ศึกษาเรียนรู้ถึงภูมิปัญญาอันล้ำค่าของบรรพบุรุษ นอกจากนี้มีการพัฒนาความรู้ของคณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม พัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้มีความหลากหลายแต่คงไว้ซึ่งคุณภาพและมาตรฐาน ประกอบกับมีการพัฒนาเครือข่ายเพื่อเชื่อมโยงในด้านผลิต การตลาดและแหล่งเงินทุน สำหรับข้อเสนอแนะ แนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยหลิม หมู่ที่ 3 ตำบลมะบ้า อำเภอทุ่งเขาหลวง จังหวัดร้อยเอ็ด ควรให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนดังกล่าว ได้รับการพัฒนาความรู้ด้านต่างๆเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพื่อกลุ่มจะพัฒนาเป็นวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็งและยั่งยืนต่อไป

วิชัย โงกสูงเนิน (2554) ได้ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ไหมไทยบ้านเขว้า อำเภอบ้านเขว้า จังหวัดชัยภูมิ ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ไหมไทยบ้านเขว้า ได้จัดตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2542 โดยได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการทั้งในเรื่องความรู้

และงบประมาณ มีผลิตภัณฑ์ผ้าไหมมัดหมี่ซึ่งเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของผลิตภัณฑ์ไหมอำเภอบ้านเขว้าที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประจำปี 2553 ในระดับ 5 ดาว การจัดการองค์รวม การกำหนดระเบียบข้อบังคับกลุ่มอย่างชัดเจน คณะกรรมการบริหารงานกลุ่ม ประกอบด้วยประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิกและประชาสัมพันธ์ ส่วนด้านการจัดการการผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ไหมไทยบ้านเขว้า จะทำการผลิตโดยใช้เวลาในการผลิตประมาณ 1 - 2 เดือนต่อหูก กลุ่มมีกี่ทอผ้าอยู่จำนวน 5 ตัว ก็สามารถผลิตได้ 5 หูก โดยเฉลี่ยแล้วจะได้จำนวนผ้าไหมประมาณ 280 หลาต่อครั้ง ถ้ามียอดสั่งซื้อเพิ่มก็จะนำไปให้เครือข่ายที่ไม่ใช่สมาชิกในกลุ่มรับจ้างทอเพื่อเพิ่มปริมาณผ้าไหมตามความต้องการของลูกค้า สำหรับสมาชิกที่จะต้องมาดูแลศูนย์จำหน่ายนั้น ได้กำหนดให้สมาชิกที่มาทำงานที่ทำการกลุ่มจะมีหน้าที่คอยดูแลศูนย์ด้วยโดยไม่มีค่าจ้าง แต่จะได้ค่าจ้างจากชิ้นงานที่ตนเองมาทำ เช่น การย้อมสีเส้นไหมจะได้ค่าแรงในการย้อมครั้งละ 10 บาท การมัดลายหมี่ 100 บาท ต่อ 2 ผืน เป็นต้น ส่วนการผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นจะมีปริมาณแตกต่างกันไปตามความต้องการของตลาด และการสั่งซื้อของลูกค้า จากการศึกษพบว่าปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดของกลุ่มผ้าไหมพื้นมีการผลิตมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 20.50 รองลงมาคือ ผ้าไหมมัดหมี่ คิดเป็นร้อยละ 19.35 และเสื้อสุทชาย เสื้อผ้าสำเร็จรูปสตรี ผ้าพันคอไหมแฟนท์ ผ้าฝ้ายมัดหมี่ คิดเป็นร้อยละ 18.50, 17.40, 10.50 และ 8.20 ตามลำดับ ส่วนที่ผลิตน้อยที่สุดคือ ผ้าไหมแฟนท์ คิดเป็นร้อยละ 5.75 เนื่องจากผู้บริโภคมีความต้องการน้อย ในด้านการจัดการด้านการเงิน แหล่งที่มาของเงินทุนส่วนใหญ่ได้จากการสนับสนุนของรัฐบาล ทั้งในรูปแบบของอุปกรณ์เครื่องมือที่ใช้ทำการผลิตและเงินงบประมาณและจากการลงทุนของสมาชิกในกลุ่มเอง การบริหารการเงินทางกลุ่ม ไม่มีการจัดทำแผนการใช้จ่ายเงินล่วงหน้า แต่มีการจดบันทึกรายการทางบัญชี มีการจ่ายเงินปันผลให้สมาชิกกลุ่มเมื่อสิ้นปีตามจำนวนหุ้น ส่วนปัญหาและอุปสรรคของกลุ่ม คือ การบริหารจัดการ เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มขาดความเป็นผู้นำ ขาดความมั่นใจในตัวเอง คณะกรรมการมีภาระทางครอบครัวที่ต้องรับผิดชอบ ทำให้ไม่สามารถมาปฏิบัติงานได้เต็มที่ ปัญหาการผลิตที่ไม่สม่ำเสมอ ผลตอบแทนที่ได้รับไม่คุ้มกับค่าแรงขาดการส่งเสริมด้านการตลาด ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไหมมีน้อย ขาดการประชาสัมพันธ์ขาดการจัดทำข้อมูลการเงินและแผนการใช้จ่ายเงินที่ดี ซึ่งจะมีผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มในอนาคต

วินัย เชื้อมวาราศาสตร์ (2555) ได้ทำการวิเคราะห์สมรรถนะของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน: ศึกษากรณีกลุ่มทอผ้ามุกบ้านดิว อำเภอลำสนัก จังหวัดเพชรบูรณ์ ผลการวิเคราะห์พบว่า กลุ่มทอผ้ามุกบ้านดิว เป็นการประกอบกิจการของคนในชุมชนที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อสืบทอดและอนุรักษ์ภูมิปัญญาด้านการทอผ้าให้คงอยู่ในชุมชนต่อไป เพื่อสร้างอาชีพและรายได้เสริมให้แก่คนในชุมชนให้สามารถพึ่งพาตนเองได้ โดยมีการดำเนินกิจการที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการคิดและการเรียนรู้ของคนในชุมชน ตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การบริหารการผลิต และการบริหารการตลาด โดยการนำเอาทรัพยากรของชุมชนอันมีค่าได้แก่ ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการทอผ้าที่สืบทอดกันมายาวนานมาบริหารจัดการทำให้กลายเป็นสินทรัพย์ที่มีค่าด้วยการเชื่อมโยงภูมิปัญญาเข้ากับผลิตภัณฑ์นำไปสู่การผลิตสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชนซึ่งได้แก่ ผ้ามุกได้เป็นอย่างดีส่งเสริมและพัฒนาจนได้รับความนิยมและเป็นที่ยอมรับในคุณภาพสินค้าจากลูกค้า กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงด้วยการเอาใจใส่ตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ ตลอดจนการควบคุมดูแลกระบวนการผลิต ประการสำคัญยังช่วยส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาทรัพยากรบุคคลซึ่งได้แก่ ชาวบ้านในชุมชนได้มีโอกาสในการพัฒนาตนเองด้วยการเสริมสร้างความรู้ความสามารถ แลกเปลี่ยน และเรียนรู้ซึ่งกันและกัน กลายเป็นบุคลากรที่มีศักยภาพสามารถสร้างรายได้

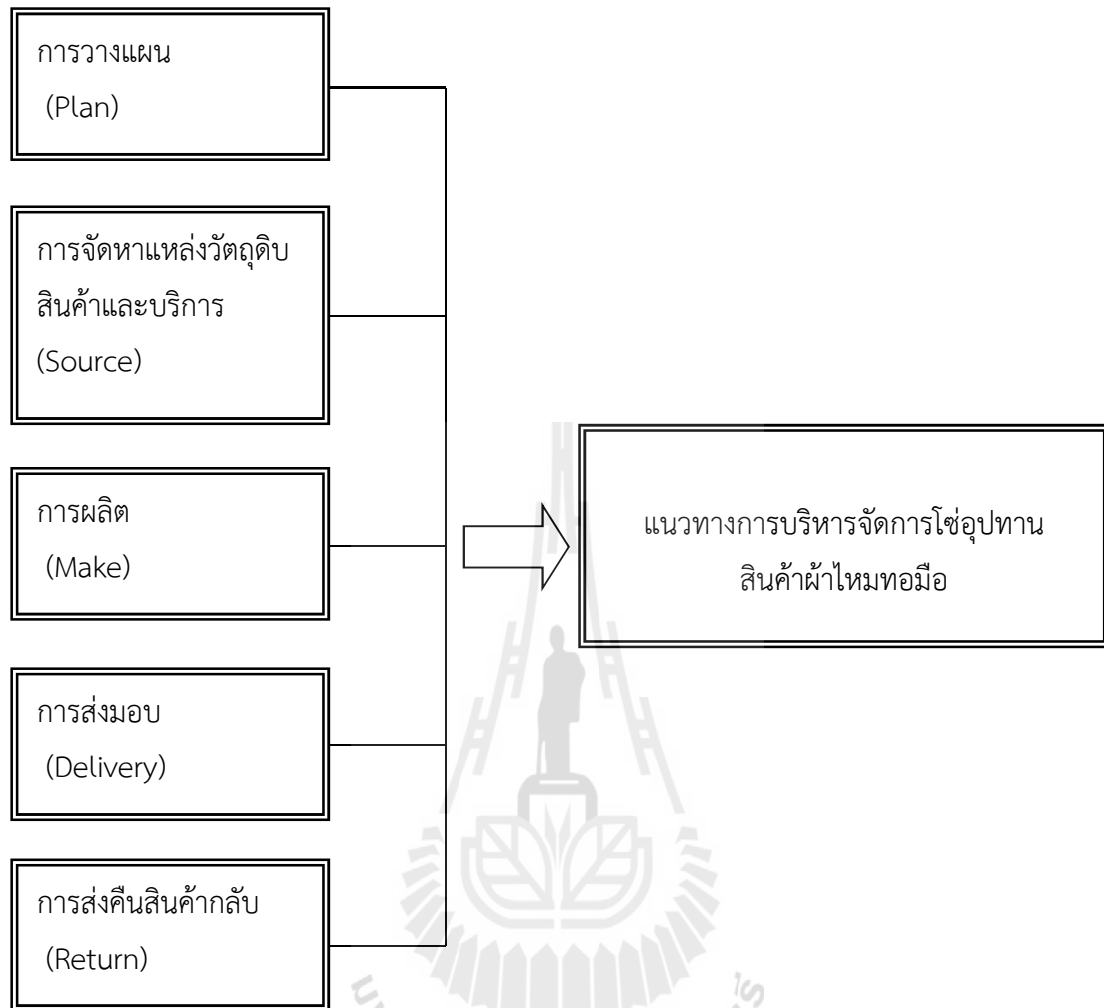
เพื่อช่วยเหลือตนเองและครอบครัวให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นได้ โดยพบว่าสมรรถนะของสมาชิกที่ทำให้การดำเนินงานของกลุ่มทอผ้าประสบความสำเร็จ หรือมีผลงานโดดเด่น จากการวิเคราะห์พฤติกรรมการทำงานของสมาชิกมีจำนวน 7 รายการ ได้แก่ (1) ความอดสาหะในการปฏิบัติงาน (2) การมุ่งเน้นที่คุณภาพผลผลิต (3) ความสามารถในการเรียนรู้ (4) ความร่วมมือร่วมใจกัน (5) ความคิดริเริ่ม (6) ความเป็นผู้นำกลุ่ม (7) การมีมนุษยสัมพันธ์

ศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์สิ่งทอ สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ (2555) ได้ทำการศึกษาเรื่อง Lean Manufacturing ในกระบวนการพอกย้อมตกแต่งสำเร็จ พบว่า การบริหารการผลิตจะทำให้มีประสิทธิภาพได้ต้องพิจารณาองค์ประกอบ 6 M. ประกอบด้วย (1) Material วัตถุดิบต่างๆทั้งต้นน้ำระหว่างกระบวนการต้องมีการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดตามข้อกำหนด (2) Machinery ต้องมีความรู้เรื่องจักรอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี มีการศึกษาและพัฒนาความสัมพันธ์ของผลเชิงคุณภาพในการปฏิบัติในระดับ Lab scale, Small batch และ Large batch บำรุงรักษาอย่างเต็มระบบ (3) Measurement เครื่องมือวัดเป็นอุปกรณ์ซึ่งบ่งกระบวนการ เลือกใช้ให้ถูกต้องและมีความแม่นยำเหมาะสมกับการใช้งาน มีการสอบเทียบและบำรุงรักษาอย่างเป็นระบบ (4) Method กระบวนการขั้นตอนการปฏิบัติต่างๆ ต้องกำหนดให้ถูกต้องและเหมาะสม พร้อมกำหนดจุดวิกฤต โดยต้องมีการทำงานร่วมกันเป็นทีม ทั้ง Q&D, R&D และ Production (5) Man ต้องมีกระบวนการคิดสรรที่ เหมาะสม มีการฝึกอบรมที่เป็นระบบ พนักงานมีระเบียบวินัย ผู้บริหารต้องกระตุ้นการทำงานเป็นทีม และสามารถสร้างทีมงานนักปฏิบัติได้ (6) Milieu ควบคุมสภาพแวดล้อมให้สะอาด อากาศถ่ายเทได้ดี มีความปลอดภัย ในการปฏิบัติงานในแต่ละพื้นที่ ผู้บริหารหรือหัวหน้างานต้องศึกษาทำความเข้าใจสมรรถนะ ศักยภาพ สุขภาพกายและใจ ความพร้อมในการปฏิบัติงานประจำวันของพนักงานทุกคนเสมอ

2.5 กรอบแนวคิดงานวิจัย

จากขอบเขตของการวิจัยนำมาสู่การกำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยซึ่งแสดงได้ดังภาพที่ 2.3

ภาพที่ 2.3 กรอบแนวคิดในงานวิจัย



การจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม

ที่มา : จากการปรับปรุง ภาพจาก SCOR Model Reference 8, Supply Chain Council

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม มีวิธีการดำเนินการวิจัยดังนี้

- 3.1 วิธีการวิจัย
- 3.2 ประชากรในการวิจัยและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
- 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.4 การสร้างและหาประสิทธิภาพของเครื่องมือ
- 3.5 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล
- 3.7 การทดสอบสมมุติฐาน

3.1 วิธีการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey research) และการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ ในเขตพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา

3.2 ประชากรในการวิจัยและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

3.2.1 ประชากรในการวิจัย

ประชากรกลุ่มเป้าหมายของการวิจัยคือ กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเขตพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา ใน 4 อำเภอ ได้แก่ อำเภอจักรราช บัวใหญ่ เมืองยาง และปักธงชัย (สำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัดนครราชสีมา, 2553)

3.2.2 กลุ่มตัวอย่างและวิธีการสุ่มตัวอย่าง

การเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสัมภาษณ์ กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเขตพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น (non - probability sampling) ด้วยวิธีเฉพาะเจาะจง (Purposive sampling) เน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้เกี่ยวข้องกับสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ ได้กำหนดการเก็บตัวอย่างจำนวน 21 กลุ่ม โดยมีจำนวนตัวอย่างตามอำเภอ ดังต่อไปนี้

- 1) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเขตพื้นที่อำเภอปักธงชัย ประกอบไปด้วย กลุ่มผู้ประกอบการทอผ้าไหมและเขียนผ้าบาติก ยุพาไหมไทย กี๋ไหมไทย สมบัติไหมไทย สำเนียงไหมไทย ไหมมัดหมี่ รุ่งตะวัน สุขใหม่ รวมเป็นจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 12 กลุ่ม
- 2) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเขตพื้นที่อำเภอจักรราช ประกอบไปด้วย กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองขามน้อย จักรเพชรไหมไทยและพระนาราชนันท์ รวมเป็นจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 3 กลุ่ม
- 3) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเขตพื้นที่อำเภอบัวใหญ่ ประกอบไปด้วย กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองเม็ก บุไทย บ้านหล้าคาและไหมบัวใหญ่ รวมเป็นจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 4 กลุ่ม

- 4) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเขตพื้นที่อำเภอเมืองยาง ประกอบไปด้วย กลุ่มทอผ้าไหมบ้าน
ลิ้นฟ้าและโนนตาสุด รวมเป็นจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 2 กลุ่ม

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือในการเก็บข้อมูล คือ แบบสัมภาษณ์ซึ่งประกอบไปด้วย 6 ส่วน คือ

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์
- ส่วนที่ 2 วัตถุประสงค์ในการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ
- ส่วนที่ 3 กระบวนการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ
- ส่วนที่ 4 การส่งมอบผลิตภัณฑ์สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ
- ส่วนที่ 5 การส่งคืนสินค้ากลับหรือการส่งคืนหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภท
ผ้าไหมทอมือจากลูกค้า
- ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่ง
ตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ

3.4 การสร้างและหาประสิทธิภาพของเครื่องมือ

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ โดยการนำแบบสอบถามไปทดสอบความเที่ยงตรง (Validity) โดยนำแบบสอบถามเสนอผู้เชี่ยวชาญเฉพาะจำนวน 2 ท่าน คือ (1) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. วัชรพล สุขโหด ตำแหน่งนักวิชาการอิสระให้คำปรึกษาและงานบรรยายด้านโลจิสติกส์ สถาบันเอไอที และ (2) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต จินอนันต์ ตำแหน่งหัวหน้าภาควิชาการจัดการเทคโนโลยีสถาบัน เทคโนโลยีนานาชาติสิรินธร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาของข้อคำถาม ในแต่ละข้อให้เป็นไปตามจุดประสงค์ของงานวิจัย

3.5 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยเรื่องการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ ดำเนินการเก็บรวบรวมทั้งข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative data) และข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative data) จากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data sources) และแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data sources) ดังต่อไปนี้

3.5.1 แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยจากหน่วยงาน หรือองค์กรที่เกี่ยวข้องทั้งในและนอกพื้นที่เป้าหมาย รวมถึงข้อมูลที่ได้จากหนังสือ บทความในวารสาร รายงานการประชุม สัมมนาวิชาการ บทความออนไลน์ รายงานการวิจัย บทความวิชาการ เป็นต้น

3.5.2 แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่จัดเก็บจากกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจำนวน 21 กลุ่มที่อยู่ในเขตพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์จากประชากรทุกกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ โดยวิธีการเฉพาะเจาะจง โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ กลุ่มเป้าหมายดังเสนอรายละเอียดในหัวข้อ 3.2.2

3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์ จะนำมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Qualitative analysis) และ เชิงปริมาณ (Quantitative analysis) ด้วยค่าความถี่ (Frequency) และ ค่าเฉลี่ย (Mean) ด้วย SCOR Model โดยเริ่มจากการวางแผน (Plan) การจัดหา (Source) การผลิต (Make) การส่งมอบ (Deliver) และการส่งคืนสินค้ากลับ (Return)

3.7 การทดสอบสมมติฐาน

การทดสอบสมมติฐานในประเด็นการหาแนวทางบริหารจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ตั้งแต่การวางแผน การจัดหา การผลิต การส่งมอบ และการส่งคืนสินค้ากลับ ระหว่างอำเภอที่มีกลุ่มผ้าไหมในจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน ด้วยการวิเคราะห์เชิงพรรณนา โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจด้วยการสัมภาษณ์และนำข้อมูลทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณมาทำการวิเคราะห์



บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูลและการอภิปรายผล

การวิจัยเรื่องการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม เพื่อศึกษากระบวนการวางแผน (Plan) การจัดหา (Source) การผลิต (Make) การส่งมอบ (Deliver) และการส่งคืนสินค้ากลับ (Return) ของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือและเพื่อให้ข้อเสนอแนะในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ รวมทั้งแนวทางการพัฒนาโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ โดยอาศัยแนวบริหารจัดการโซ่อุปทาน ซึ่งได้แบ่งผลการวิเคราะห์ออกเป็น 7 ส่วนตามลำดับ ดังต่อไปนี้

- 4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้แทนกลุ่มอาชีพ
- 4.2 ผลการวิเคราะห์วัตถุประสงค์ในการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ
- 4.3 ผลการวิเคราะห์กระบวนการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ
- 4.4 ผลการวิเคราะห์การส่งมอบสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ
- 4.5 ผลการวิเคราะห์การส่งคืนสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ
- 4.6 ผลการวิเคราะห์ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ
- 4.7 ผลการทดสอบสมมุติฐาน
- 4.8 การอภิปรายผล

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้แทนกลุ่มอาชีพ

ข้อมูลทั่วไปของผู้แทนกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพที่ทำควบคู่กับสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ ระยะเวลาดำเนินการของกลุ่มตำแหน่งในกลุ่มอาชีพ จำนวนสมาชิกในกลุ่ม ประเภทกระบวนการผลิตผ้าไหม การได้รับการฝึกอบรม และการได้รับความช่วยเหลือด้านเครื่องมือหรืออุปกรณ์ ดังแสดงในตารางที่ 4.1 ซึ่งพบว่า ผู้แทนกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจำนวน 21 กลุ่มที่ให้สัมภาษณ์นั้น ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 90.48 มีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไปร้อยละ 76.19 การศึกษาสูงสุดอยู่ในระดับประถมศึกษาร้อยละ 61.91 การทำนาเป็นอาชีพที่ทำควบคู่กับการทอผ้าไหมร้อยละ 80.95 โดยร้อยละ 47.62 ของกลุ่มอาชีพที่ให้สัมภาษณ์นั้น มีระยะเวลาการดำเนินงานตั้งแต่จัดตั้งกลุ่มจนกระทั่งถึงปัจจุบันมากกว่า 20 ปีขึ้นไป ผู้ให้สัมภาษณ์มีตำแหน่งเป็นประธานกลุ่มอาชีพถึงร้อยละ 52.38 จำนวนสมาชิกในกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่มีน้อยกว่า 10 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33 ส่วนกลุ่มอาชีพที่มีจำนวนสมาชิกมากกว่า 40 คนขึ้นไปนั้นมีเพียงร้อยละ 19.05 ในการผลิตผ้าไหมทอมือนั้นมี (1) การผลิตตามคำสั่งซื้อ (2) การผลิตเพื่อการจำหน่าย และ (3) การผลิตตามคำสั่งซื้อและผลิตเพื่อจำหน่ายเท่ากับ 9.52%; 42.86%; และ 47.62% ตามลำดับ กลุ่มอาชีพร้อยละ 76.19 นั้นเคยได้รับการอบรมจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ได้แก่ หลักสูตรการฟอก การย้อม การทอผ้าไหม การตลาด การออกแบบ และการทำบัญชี เป็นต้น สำหรับการได้รับความช่วยเหลือด้านเครื่องมือหรืออุปกรณ์นั้นมีเพียงร้อยละ 33.33 เท่านั้น เครื่องมือหรือวัสดุ

อุปกรณ์ดังกล่าว ได้แก่ เส้นไหม กี้ออผ้า และอุปกรณ์สำหรับกรอ เป็นต้น ซึ่งการได้รับความช่วยเหลือดังกล่าวจะได้เฉพาะบางกลุ่มเท่านั้น และเป็นไปอย่างไม่ต่อเนื่อง

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้แทนกลุ่มอาชีพ

ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
1. เพศ		
หญิง	19	90.48
ชาย	2	9.52
รวม	21	100.00
2. อายุ		
ต่ำกว่า 25 ปี	-	-
25 – 29 ปี	-	-
30 – 34 ปี	-	-
35 – 39 ปี	-	-
40 – 44 ปี	3	14.29
45 – 49 ปี	2	9.52
50 – 54 ปี	5	23.81
55 – 59 ปี	3	14.29
ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป	8	38.09
รวม	21	100.00
3. ระดับการศึกษาสูงสุด		
ประถมศึกษา	13	61.91
มัธยมศึกษาตอนต้น	4	19.05
มัธยมศึกษาตอนปลาย	2	9.52
ปวช. หรือ ปวส.	1	4.76
ปริญญาตรี	1	4.76
สูงกว่าปริญญาตรี	-	-
รวม	21	100.00
4. อาชีพที่ทำควบคู่กับสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ประเภทผ้าไหม		
ทำไร่	3	14.29
ทำนา	17	80.95
ทำสวน	-	-
ประมง	-	-
ค้าขาย	1	4.76
รวม	21	100.00

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้แทนกลุ่มอาชีพ (ต่อ)

ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
5. ระยะเวลาดำเนินการของกลุ่ม		
น้อยกว่า 5 ปี	-	-
5 - 9 ปี	2	9.52
10 - 14 ปี	6	28.57
15 - 19 ปี	3	14.29
20 ปี ขึ้นไป	10	47.62
รวม	21	100.00
6. ตำแหน่งในกลุ่มอาชีพ		
ประธาน	11	52.38
รองประธาน	2	9.52
เหรัญญิก	3	14.29
กรรมการ	5	23.81
รวม	21	100.00
7. จำนวนสมาชิกในกลุ่ม		
ต่ำกว่า 10 คน	7	33.33
10 - 20 คน	3	14.28
21 - 30 คน	4	19.05
31 - 40 คน	3	14.29
มากกว่า 40 คนขึ้นไป	4	19.05
รวม	21	100.00
8. ประเภทกระบวนการผลิตผ้าไหม		
ผลิตตามคำสั่งซื้อ 100 %	2	9.52
ผลิตเพื่อรอจำหน่าย 100 %	9	42.86
ผลิตตามคำสั่งซื้อ และผลิตเพื่อรอจำหน่าย	10	47.62
(60 % : 40 %)	(1)	(4.76)
(50 % : 50 %)	(3)	(14.28)
(30 % : 70 %)	(2)	(9.52)
(20 % : 80 %)	(1)	(4.76)
(10 % : 90 %)	(2)	(9.52)
(3 % : 97 %)	(1)	(4.76)
รวม	21	100.00

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้แทนกลุ่มอาชีพ (ต่อ)

ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
9. การได้รับการฝึกอบรม		
เคยได้รับการฝึกอบรม	16	76.19
- การผลิต: การฟอก ย้อม การทอผ้าไหม (14 กลุ่ม)		
- การตลาด (7 กลุ่ม)		
- การออกแบบ (3 กลุ่ม)		
- บัญชี (2 กลุ่ม)		
ไม่เคยได้รับการฝึกอบรม	5	23.81
รวม	21	100.00
10. การได้รับความช่วยเหลือด้านเครื่องมือหรืออุปกรณ์		
เคยได้รับความช่วยเหลือ	7	33.33
- ไหม (2 กลุ่ม)		
- กี่ทอผ้าและอุปกรณ์ (1 กลุ่ม)		
- อุปกรณ์สำหรับกรอ (2 กลุ่ม)		
- ตู้อและป้าย (1 กลุ่ม)		
- เครื่องมดหมี (2 กลุ่ม)		
ไม่เคยได้รับความช่วยเหลือ	14	66.67
รวม	21	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและการคำนวณปี พ.ศ.2555

4.2 ผลการวิเคราะห์วัตถุดิบในการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ

วัตถุดิบในการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือประกอบด้วยวัตถุดิบหลัก ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในปริมาณมากหรือราคาค่อนข้างสูง ได้แก่ ไหมพุ่ง ไหมยืน และสีย้อม และวัตถุดิบรอง เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในปริมาณน้อยหรือราคาไม่แพง ได้แก่ สบู่ลูกเต้าก้อนใหญ่ โซดาแอช หัวสบู่ ผงหมั่น ผงกันด่าง หัวน้ำมัน และแป้งมัน

4.2.1. การบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบ

ผู้แทนกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจำนวน 21 กลุ่ม มีการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบจำนวน 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.10 ข้อมูลที่บันทึกได้แก่ ปริมาณการสั่งซื้อและราคาซื้อ (ไหมยืน ไหมพุ่ง และสีย้อม) และจำนวน 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.90 ไม่บันทึกข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบ โดยสาเหตุที่ผู้แทนกลุ่มอาชีพบันทึกข้อมูลก็เพื่อวัตถุประสงค์ดำเนินงานของกลุ่ม ส่วนสาเหตุที่ผู้แทนกลุ่มอาชีพไม่บันทึกข้อมูลวัตถุดิบ สืบเนื่องมาจากผู้แทนกลุ่มอาชีพมีประสบการณ์ทอผ้ามานาน หรือทำเป็นอาชีพเสริมเท่านั้น ซึ่งสาเหตุของการบันทึกและไม่บันทึกข้อมูลวัตถุดิบแสดงดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 สาเหตุของการบันทึกและไม่บันทึกข้อมูลวัตถุดิบ

สาเหตุ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
การบันทึกข้อมูล	8	38.10
เพื่อวัดผลการดำเนินงาน	4	
เพื่อส่งข้อมูลให้พัฒนาการจังหวัด	1	
เพื่อเป็นเอกสารประกอบการขอกู้เงิน	1	
เพื่อทราบข้อมูลราคาวัตถุดิบ	1	
มีความสามารถในการบัญชี	1	
การไม่บันทึกข้อมูล	13	61.90
ทำมานาน มีประสบการณ์ จึงสะดวกจำมากกว่า	8	
ใช้วิธีรวบรวมใบเสร็จรับเงินหรือใบส่งของชั่วคราวแทน	1	
เห็นว่าทำแล้วมีเงินเหลือใช้จ่ายก็พอใจ	1	
เป็นอาชีพเสริม ทำไม่มาก	3	
รวม	21	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและการคำนวณปี พ.ศ.2555

4.2.2. วัตถุดิบหลัก

การวิเคราะห์ข้อมูลวัตถุดิบหลักในการทอผ้าไหม ประกอบด้วยข้อมูลแหล่งที่มาของวัตถุดิบ (ผลิตเองหรือจัดซื้อ) แหล่งในการจัดซื้อ วิธีการชำระเงิน ผู้ชำระค่าขนส่งวัตถุดิบ เวลาในการจัดซื้อ เกณฑ์ในการคัดเลือกผู้จำหน่าย การวางแผนสั่งซื้อ ความถี่ในการสั่งซื้อ ปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้ง คุณภาพของวัตถุดิบ การจัดเก็บวัตถุดิบ และปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ โดยวัตถุดิบหลักในการทอผ้าไหม ประกอบด้วยไหมพุ่ง ไหมยืน และสีย้อม

4.2.2.1. ไหมพุ่ง

จากตารางที่ 4.3 พบว่าผู้แทนกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจำนวน 21 กลุ่ม มีเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.76 เลี้ยงไหมเอง ส่วนอีก 20 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95.24 จัดซื้อไหมพุ่ง โดยเป็นการจัดซื้อจากภายในท้องถิ่นอย่างเดียว 10 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.00 จัดซื้อภายนอกท้องถิ่นอย่างเดียว 9 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45.00 และจัดซื้อจากทั้งภายในและนอกท้องถิ่น 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.00 ซึ่งส่วนใหญ่ต้องชำระค่าไหมพุ่งด้วยเงินสด 18 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.00 มีเพียง 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.00 ที่ได้รับเครดิตเป็นระยะเวลา 30 วัน โดยส่วนใหญ่ผู้ขายจะเป็นผู้ชำระค่าขนส่งไหมพุ่งให้กับผู้ซื้อ จำนวน 11 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.00 และมีเวลานำในการจัดซื้อไม่เกิน 1 วัน จำนวน 10 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.00 เวลานำ 2 - 3 วัน จำนวน 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.00 และเวลานำตั้งแต่ 4 วันขึ้นไป จำนวน 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15 ซึ่งเป็นการจัดซื้อจากภายนอกท้องถิ่นทั้งหมด (มีเวลานำประมาณ 7 - 15 วัน) ส่วนเกณฑ์ที่ผู้แทนกลุ่มอาชีพใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายไหมพุ่ง ได้แก่ คุณภาพ และราคา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.06 และ 17.24 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือไม่มีการวางแผนการจัดซื้อไหมพุ่งในระยะกลางหรือระยะยาว ด้วยการพยากรณ์ยอดขายผ้าไหม แต่จะใช้วิธีการวางแผนสั่งซื้อระยะสั้นว่าสามารถทอผ้าไหมได้เท่าใด จึงจะสั่งซื้อเส้นไหมเพิ่มในปริมาณที่ต้องการใช้หลังจาก

ตรวจสอบปริมาณเส้นไหมพุ่งที่มีอยู่แล้ว โดยผู้แทนกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะสั่งซื้อเส้นไหมพุ่งตามจำนวนผ้าไหมที่ต้องการจะทอ 6 กลุ่ม สั่งซื้อตามจำนวนผู้ที่ทอผ้าไหมได้ 4 กลุ่ม สั่งซื้อตามจำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่มี 4 กลุ่ม และสั่งซื้อเมื่อเส้นไหมพุ่งที่มีเหลือน้อย 4 กลุ่ม รวมมีผู้แทนกลุ่มอาชีพที่วางแผน (ระยะสั้น) ในสั่งซื้อเส้นไหมพุ่ง 18 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90 และมีเพียง 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 เท่านั้นที่ไม่มีการวางแผนสั่งซื้อไหมพุ่งเลย

จากตารางที่ 4.4 พบว่าผู้แทนกลุ่มอาชีพสั่งซื้อไหมพุ่ง 12 - 23 ครั้งต่อปี มากที่สุด 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35 รองลงมาเป็น การซื้อ 24 - 47 ครั้งต่อปี 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 และอันดับที่สามซื้อมากกว่า 47 ครั้งต่อปี 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 โดยปริมาณการสั่งไหมพุ่งซื้อต่อครั้งอยู่ที่ 11 - 30 กิโลกรัมมากที่สุด 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 อันดับที่สองเป็นการสั่งซื้อครั้งละ ไม่เกิน 10 กิโลกรัม 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 และอันดับที่สามเป็นการสั่งซื้อครั้งละ 51 - 100 กิโลกรัม 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 เนื่องจากเวลานานในการสั่งซื้อไหมพุ่งค่อนข้างสั้นและส่วนใหญ่เป็นการซื้อด้วยเงินสด กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่จึงใช้วิธีสั่งซื้อบ่อยๆ ในปริมาณไม่มากนัก ยกเว้นกลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริม จะสั่งซื้อในปริมาณน้อยและสั่งเพียงปีละ 1 - 2 ครั้งเท่านั้น

จากตารางที่ 4.5 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มได้รับเส้นไหมพุ่งตรงตามคำสั่งซื้อทั้งในด้านปริมาณและประเภทไหมพุ่งที่สั่งซื้อ ส่วนการตรวจสอบคุณภาพไหมพุ่งจะใช้วิธีตรวจหีบห่อภายนอก และลักษณะเส้นไหมพุ่งตามประสบการณ์เท่านั้นจำนวน 12 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60 และไม่ตรวจสอบคุณภาพเลย 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40 โดยกลุ่มอาชีพ 14 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70 ไม่พบของเสียจากการสั่งซื้อไหมพุ่ง และพบของเสีย 1 - 5% จำนวน 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 ส่วนวิธีจัดการกับเส้นไหมพุ่งที่เสียจากการซื้อ กลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.45 จะนำไปแปรรูปเป็นสินค้าอื่น เช่น ผ้าไหมพิมพ์ลาย ผ้าไหมคุณภาพรอง ของตกแต่ง ฯลฯ มี 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.22 จะนำไปแปรรูปตามปกติ แต่จะต้องเพิ่มเวลาในการผลิตกระบวนการต่อไป และมี 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.22 เช่นกัน ที่สามารถส่งคืนไหมพุ่งได้ หากตรวจพบว่าเป็นของเสียก่อนนำไปพอก และมีเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.11 เท่านั้น ที่สามารถขอลดราคาไหมพุ่งที่เสียได้

กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่จะเก็บเส้นไหมพุ่งโดยใส่ในบรรจุภัณฑ์ (ถุงพลาสติก) ที่ซื้อเส้นไหมมา โดยนำไปเก็บไว้ในตู้หรือห้องเก็บของ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความชื้น ผู้แทนกลุ่มอาชีพมักจะนำเส้นไหมที่ซื้อไปพอกก่อนที่จะนำมาเก็บ ดังนั้น ปริมาณไหมพุ่งเฉลี่ยในสต็อกจึงมีค่อนข้างน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณการสั่งซื้อ จากตารางที่ 4.6 พบว่า กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.91 มีไหมพุ่งในสต็อกเฉลี่ยน้อยกว่า 1 กิโลกรัม และมีเพียง 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.05 ที่มีสต็อกไหมพุ่งเฉลี่ยมากกว่า 10 กิโลกรัม ส่งผลให้ไม่มีอัตราการเสียของเส้นไหมพุ่งจากการเก็บ

จากตารางที่ 4.7 กลุ่มอาชีพเคยพบปัญหาขาดแคลนไหมพุ่งสูงถึง 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.00 แต่ปัจจุบันไม่พบปัญหานี้แล้ว โดยได้แก้ไขปัญหาด้วยการจัดซื้อจากผู้จำหน่ายรายอื่นหรือใช้เส้นไหมเงินทดแทน ส่วนอีก 3 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.00 พบปัญหาราคาไหมพุ่งขึ้น โดยไม่ทราบล่วงหน้าทำให้ปรับราคาจำหน่ายผ้าไหมไม่ทัน และมีเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.00 ที่พบปัญหาคุณภาพเส้นไหม

ตารางที่ 4.3 แหล่งที่มาและรายละเอียดการจัดซื้อใหม่พุ่ง

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
แหล่งที่มา		
ซื้อ	20	95.24
เลี้ยงไหมเอง	1	4.76
รวม	21	100.00
แหล่งจัดซื้อ/วิธีการชำระเงิน		
ภายในท้องถิ่น		
- เงินสด	9	45.00
- เครดิต	1	5.00
ภายนอกท้องถิ่น		
- เงินสด	8	40.00
- เครดิต	1	5.00
ทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น		
- เงินสด	1	5.00
- เครดิต	-	-
รวม	20	100.00
แหล่งจัดซื้อ/ผู้ชำระค่าขนส่ง		
ภายในท้องถิ่น		
- ผู้ซื้อ	7	35.00
- ผู้ขาย	3	15.00
ภายนอกท้องถิ่น		
- ผู้ซื้อ	2	10.00
- ผู้ขาย	7	35.00
ทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น		
- ผู้ซื้อ	-	-
- ผู้ขาย	1	5.00
รวม	20	100.00

ตารางที่ 4.3 แหล่งที่มาและรายละเอียดการจัดซื้อใหม่พุ่ง (ต่อ)

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
แหล่งจัดซื้อ/เวลานำ		
ภายในท้องถิ่น		
- ไม่เกิน 1 วัน	6	30.00
- 2-3 วัน	4	20.00
- 4 วันขึ้นไป	-	-
ภายนอกท้องถิ่น		
- ไม่เกิน 1 วัน	3	15.00
- 2-3 วัน	3	15.00
- 4 วันขึ้นไป	3	15.00
ทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น		
- ไม่เกิน 1 วัน	1	5.00
รวม	20	100.00
เกณฑ์การคัดเลือกผู้จำหน่าย*		
คุณภาพ	18	62.06
ราคา	5	17.24
ความสะดวก	2	6.90
เป็นกลุ่มอาชีพ	2	6.90
การให้เครดิต	1	3.45
การรับซื้อผ้าไหมของตน	1	3.45
รวม	20	100.00
กระบวนการวางแผนสั่งซื้อ		
ซื้อตามจำนวนผ้าไหมที่ต้องการทอ	6	30.00
ซื้อตามจำนวนที่ผู้ทอสามารถทอได้	4	20.00
ซื้อตามจำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่มี	4	20.00
ซื้อเมื่อเส้นไหมที่มีเหลือน้อย	4	20.00
ไม่มีกระบวนการวางแผน	2	10.00
รวม	20	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและการคำนวณปี พ.ศ. 2555

หมายเหตุ: * หมายถึง เกณฑ์มีมากกว่า 1 เหตุผล

ตารางที่ 4.4 ความถี่ในการสั่งซื้อและปริมาณการสั่งซื้อใหม่พุ่ง

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้งต่อปี)		
1 – 5	3	15.00
6 – 11	1	5.00
12 – 23	7	35.00
24 – 47	5	25.00
มากกว่า 47	4	20.00
รวม	20	100.00
ปริมาณการสั่งซื้อใหม่พุ่ง (กิโลกรัมต่อครั้ง)		
น้อยกว่า 10	5	25.00
11 – 30	6	30.00
31 – 50	3	15.00
51 – 100	4	20.00
มากกว่า 100	2	10.00
รวม	20	100.00
ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณ		
ตารางที่ 4.5 คุณภาพของใหม่พุ่งที่สั่งซื้อ		
รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ใหม่พุ่งที่ได้รับตรงตามคำสั่งซื้อหรือไม่		
ตรง	20	100.00
ไม่ตรง	-	-
รวม	20	100.00
วิธีการตรวจสอบใหม่พุ่ง		
ตรวจดูหีบห่อและลักษณะเส้นไหม	12	60.00
ไม่ตรวจสอบ	8	40.00
รวม	20	100.00
อัตราการเสียของใหม่พุ่งที่สั่งซื้อ (%)		
1 – 5	5	25.00
6 – 10	1	5.00
ไม่มีของเสีย	14	70.00
รวม	20	100.00

ตารางที่ 4.5 คุณภาพของไหมฟุ้งที่ส่งซื้อ (ต่อ)

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
วิธีการจัดการกับไหมฟุ้งที่เสียจากการส่งซื้อ		
แปรรูปเป็นสินค้าอื่น	4	44.45
ใช้เวลาในการผลิตนานขึ้น	2	22.22
ส่งคืน	2	22.22
ขอลดราคา	1	11.11
รวม	9	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

ตารางที่ 4.6 การจัดเก็บไหมฟุ้ง

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ปริมาณสต็อกโดยเฉลี่ย (กิโลกรัม)		
น้อยกว่า 1	13	61.91
1 – 5	2	9.52
6 – 10	2	9.52
มากกว่า 10	4	19.05
รวม	21	100.00

อัตราการเสียของไหมฟุ้งจากการเก็บ (%)

1 – 5	-	-
6 – 10	-	-
ไม่มีของเสีย	21	100.00
รวม	21	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

ตารางที่ 4.7 ปัญหาเกี่ยวกับไหมฟุ้ง

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ขาดแคลน	6	60.00
ราคาสูงขึ้น	3	30.00
คุณภาพ	1	10.00
รวม	10	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

4.2.2.2. ไหมยีน

จากตารางที่ 4.8 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 20 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95.24 จัดซื้อเส้นไหมยีนและอีก 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.76 เลี้ยงไหมเอง โดยมีอัตราการจัดซื้อเส้นไหมยีนจากภายนอกท้องถิ่นสูงถึง 13 กลุ่มคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.00 ส่วนใหญ่นิยมซื้อไหมยีนจากบริษัท จุลไหมไทย จำกัด มีการจัดซื้อภายในท้องถิ่นเพียง 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.00 และจัดซื้อจากทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.00 ส่วนใหญ่ต้องชำระค่าไหมยีนด้วยเงินสด 19 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95.00 มีเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.00 ที่ได้รับเครดิตเป็นระยะเวลา 30 วัน และผู้ซื้อเป็นผู้ชำระค่าขนส่งเส้นไหมยีนเอง 9 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45.00 ผู้ขายเป็นผู้ชำระค่าขนส่งไหมยีนให้ 11 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.00 โดยมีเวลานำในการจัดซื้อไม่เกิน 1 วันจำนวน 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.00 เวลานำ 2 - 3 วัน จำนวน 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.00 และเวลานำตั้งแต่ 4 วันขึ้นไป จำนวน 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.00 โดยมีเวลานำประมาณ 7 - 15 วัน ส่วนเกณฑ์ที่ผู้แทนกลุ่มอาชีพใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายไหมยีน 3 อันดับแรก ได้แก่ คุณภาพคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.97 ราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.24 และความสะดวกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.11 นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือไม่มีการวางแผนการจัดซื้อไหมยีนในระยะกลางหรือระยะยาว ด้วยการพยากรณ์ยอดขายผ้าไหม แต่จะใช้วิธีการวางแผนสั่งซื้อระยะสั้น เหมือนกับการวางแผนสั่งซื้อไหมฟุง โดยใช้วิธีประเมินว่าสามารถทอผ้าไหมได้เท่าใด จึงจะสั่งซื้อเส้นไหมเพิ่มในปริมาณที่ต้องการใช้หลังจากตรวจสอบปริมาณเส้นไหมยีนที่มีอยู่แล้ว โดยมีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 18 กลุ่มที่ใช้วิธีการวางแผนระยะสั้นในการสั่งซื้อไหมยีน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.00 ซึ่งจะสั่งซื้อเส้นไหมยีนตามจำนวนผ้าไหมที่ต้องการจะทอ สั่งซื้อตามจำนวนผู้ที่ทอผ้าไหมได้ สั่งซื้อตามจำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่มี และสั่งซื้อเมื่อเส้นไหมยีนที่มีเหลือน้อย และมีเพียง 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.00 เท่านั้นที่ไม่มีการวางแผนสั่งซื้อไหมยีนเลย

จากตารางที่ 4.9 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะสั่งซื้อไหมยีน 12 - 23 ครั้งต่อปี มากที่สุด 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.00 รองลงมาเป็นการซื้อ 1 - 5 ครั้งต่อปี และ 6 - 11 ครั้งต่อปี จำนวน 4 กลุ่มเท่ากัน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.00 โดยปริมาณการสั่งซื้อไหมยีนต่อครั้งไม่เกิน 10 กิโลกรัมมากที่สุด 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.00 อันดับที่สองเป็นการสั่งซื้อครั้งละ 11 - 30 กิโลกรัม 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.00 และอันดับที่สามเป็นการสั่งซื้อครั้งละ 51 - 100 กิโลกรัม 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.00 เนื่องจากเวลานำในการสั่งซื้อไหมยีนค่อนข้างสั้นและส่วนใหญ่เป็นการซื้อด้วยเงินสด กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่จึงใช้วิธีสั่งซื้อไหมยีนบ่อยๆ ในปริมาณไม่มากนักต่อครั้ง

จากตารางที่ 4.10 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกรายได้รับไหมยีนตรงตามคำสั่งซื้อทั้งในด้านปริมาณและประเภทไหมยีนที่สั่งซื้อ แต่การตรวจสอบคุณภาพไหมยีนจะใช้วิธีตรวจหีบห่อภายนอกและลักษณะเส้นไหมยีนตามประสบการณ์ โดยผู้แทนกลุ่มอาชีพ 15 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75.00 ตรวจสอบคุณภาพของเส้นไหม และ 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.00 ไม่ตรวจสอบคุณภาพเส้นไหมเลย โดยกลุ่มอาชีพ 17 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.00 ไม่พบของเสียจากการสั่งซื้อไหมยีน และพบของเสีย 1 - 5% จำนวน 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.00 ส่วนวิธีจัดการกับไหมยีนที่เสียจากการซื้อ กลุ่มอาชีพ 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.67 จะนำไปแปรรูปเป็นสินค้าอื่น เช่น ผ้าไหมพิมพ์ลาย ผ้าไหมคุณภาพรอง ของตกแต่ง ฯลฯ และ 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33 จะนำไปแปรรูปตามปกติ แต่จะต้องเพิ่มเวลาในการผลิตกระบวนการต่อไป

กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ใช้จะเก็บเส้นไหมยืนในลักษณะเดียวกับการเก็บเส้นไหมพุ่ง กล่าวคือ เก็บไหมยืนในตู้หรือห้องเก็บของ เพื่อป้องกันไม่ให้ถูกความชื้นและมักจะรีบนำเส้นไหมที่ซื้อไปฟอกก่อนที่จะนำมาเก็บ ดังนั้นปริมาณไหมยืนเฉลี่ยในสต็อกจึงมีค่อนข้างน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณการสั่งซื้อ จากตารางที่ 4.11 พบว่าผู้แทนกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ 12 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.14 มีไหมยืนในสต็อกเฉลี่ยน้อยกว่า 1 กิโลกรัม รองลงมา 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.05 ที่มีสต็อกไหมยืนเฉลี่ย 1 - 5 กิโลกรัมและมากกว่า 10 กิโลกรัม ส่งผลให้ไม่มีอัตราการเสียหายของไหมยืนจากการเก็บ

จากตารางที่ 4.12 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือมีปัญหาในเรื่องของราคาไหมสูงขึ้น โดยไม่ทราบล่วงหน้า 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.14 และขาดแคลนไหม 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.86 แต่ปัจจุบันไม่มีปัญหาขาดแคลนไหมยืนแล้ว

ตารางที่ 4.8 แหล่งที่มาและรายละเอียดการจัดซื้อไหมยืน

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
แหล่งที่มา		
ซื้อ	20	95.24
เลี้ยงไหมเอง	1	4.76
รวม	21	100.00
แหล่งจัดซื้อ/วิธีการชำระเงิน		
ภายในท้องถิ่น		
- เงินสด	5	25.00
- เครดิต	-	-
ภายนอกท้องถิ่น		
- เงินสด	12	60.00
- เครดิต	1	5.00
ทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น		
- เงินสด	2	10.00
- เครดิต	-	-
รวม	20	100.00
แหล่งจัดซื้อ/ผู้ชำระค่าขนส่ง		
ภายในท้องถิ่น		
- ผู้ซื้อ	4	20.00
- ผู้ขาย	1	5.00
ภายนอกท้องถิ่น		
- ผู้ซื้อ	5	25.00
- ผู้ขาย	8	40.00
ทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น		
- ผู้ซื้อ	-	-
- ผู้ขาย	2	10.00
รวม	20	100.00

ตารางที่ 4.8 แหล่งที่มาและรายละเอียดการจัดซื้อใหม่ยื่น (ต่อ)

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
แหล่งจัดซื้อ/เวลานำ		
ภายในท้องถิ่น		
- ไม่เกิน 1 วัน	5	25.00
ภายนอกท้องถิ่น		
- ไม่เกิน 1 วัน	3	15.00
- 2 - 3 วัน	5	25.00
- 4 วันขึ้นไป	5	25.00
ทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น		
- ไม่เกิน 1 วัน	-	-
- 2 - 3 วัน	1	5.00
- 4 วันขึ้นไป	1	5.00
รวม	20	100.00
เกณฑ์การคัดเลือกผู้จำหน่าย*		
คุณภาพ	17	62.97
ราคา	5	18.52
ความสะดวก	3	11.11
การให้เครดิต	1	3.70
การรับซื้อผ้าไหมของตน	1	3.70
รวม	27	100.00
กระบวนการวางแผนสั่งซื้อ		
ซื้อตามจำนวนผ้าไหมที่ต้องการทอ	6	30.00
ซื้อตามจำนวนที่ผู้ทอสามารถทอได้	4	20.00
ซื้อตามจำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่มี	4	20.00
ซื้อเมื่อเส้นไหมที่มีเหลือน้อย	4	20.00
ไม่มีกระบวนการวางแผน	2	10.00
รวม	20	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

หมายเหตุ: * หมายถึง เกณฑ์มีมากกว่า 1 เหตุผล

ตารางที่ 4.9 ความถี่ในการสั่งซื้อและปริมาณการสั่งซื้อไหมดีน

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้งต่อปี)		
1 – 5	4	20.00
6 – 11	4	20.00
12 – 23	7	35.00
24 – 47	3	15.00
มากกว่า 47	2	10.00
รวม	20	100.00
ปริมาณการสั่งซื้อไหมดีน (กิโลกรัมต่อครั้ง)		
น้อยกว่า 10	7	35.00
11 – 30	6	30.00
31 – 50	2	10.00
51 – 100	4	20.00
มากกว่า 100	1	5.00
รวม	20	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและการคำนวณปี พ.ศ. 2555

ตารางที่ 4.10 คุณภาพของไหมดีนที่สั่งซื้อ

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ไหมดีนที่ได้รับตรงตามคำสั่งซื้อหรือไม่		
ตรง	20	100.00
ไม่ตรง	-	-
รวม	20	100.00
วิธีการตรวจสอบไหมดีน		
ตรวจดูหีบห่อและลักษณะเส้นไหม	15	75.00
ไม่ตรวจสอบ	5	25.00
รวม	20	100.00
อัตราการเสียของไหมดีนที่สั่งซื้อ (%)		
1 – 5	3	15.00
6 – 10	-	-
ไม่มีของเสีย	17	85.00
รวม	20	100.00
วิธีการจัดการกับไหมดีนที่เสียจากการสั่งซื้อ		
แปรรูปเป็นสินค้าอื่น	2	66.67
ใช้เวลาในการผลิตนานขึ้น	1	33.33
รวม	9	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและการคำนวณปี พ.ศ. 2555

ตารางที่ 4.11 การจัดเก็บไหมยีน

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ปริมาณสต็อกโดยเฉลี่ย (กิโลกรัม)		
น้อยกว่า 1	12	57.14
1 – 5	4	19.05
6 – 10	1	4.76
มากกว่า 10	4	19.05
รวม	21	100.00
อัตราการเสียของไหมยีนจากการเก็บ (%)		
1 – 5	-	-
6 – 10	-	-
ไม่มีของเสีย	21	100.00
รวม	21	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

ตารางที่ 4.12 ปัญหาเกี่ยวกับไหมยีน

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ขาดแคลน	4	42.86
ราคาสูงขึ้น	3	57.14
รวม	7	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

4.2.2.3. สีส้อม

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ นิยมใช้สีเคมีในการย้อมเส้นไหม มากกว่าการใช้สีธรรมชาติ เนื่องจากกระบวนการย้อมโดยใช้สีเคมีมีความสะดวกและรวดเร็วกว่า โดยจากตารางที่ 4.13 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่ 12 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.14 จัดซื้อสีย้อมภายในท้องถิ่น 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.10 จัดซื้อสีย้อมจากภายนอกท้องถิ่น และ 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.76 จัดซื้อจากทั้งภายในและนอกท้องถิ่น ซึ่งส่วนใหญ่ต้องชำระค่าสีย้อมด้วยเงินสด 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.90 และได้รับเครดิต 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.10 ซึ่งได้รับเครดิตเป็นระยะเวลา 30 วัน นอกจากนี้การจัดซื้อสีย้อมมีผู้ซื้อเป็นผู้ชำระค่าขนส่งเอง 14 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.67 ผู้ขายเป็นผู้ชำระค่าขนส่งสีย้อมให้ 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33 โดยมีเวลานำในการจัดซื้อไม่เกิน 1 วัน จำนวน 14 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.67 เวลานำตั้งแต่ 4 วันขึ้นไป จำนวน 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 และ เวลานำ 2 - 3 วัน จำนวน 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.52 ซึ่งผู้ที่ซื้อจากภายในท้องถิ่นส่วนใหญ่ต้องชำระค่าสีย้อมด้วยเงินสด อีกทั้งยังเป็นผู้ชำระค่าขนส่งวัตถุดิบเอง แต่มีเวลานำสั้นไม่เกิน 1 วัน ส่วนผู้ที่ซื้อจากภายนอกท้องถิ่นที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลักจะได้รับเครดิตค่าสีย้อม มีผู้ขายเป็นผู้ออกค่าขนส่งวัตถุดิบให้ แต่จะมีเวลานำนานกว่าอยู่ที่ประมาณ 7 - 15 วัน แต่ผู้ที่ซื้อจากภายนอกท้องถิ่นที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริมจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่งเอง และต้องชำระค่าสี

ย้อมด้วยเงินสด แต่จะมีเวลานำสีนึ่งเพียงไม่เกิน 1 วันเนื่องจากต้องเดินทางไปซื้อสีย้อมด้วยตนเอง ส่วนเกณฑ์ที่กลุ่มอาชีพใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายสีย้อม 3 อันดับแรก ได้แก่ คุณภาพคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.17 ความสะดวกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.09 และราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.04 นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนการจัดซื้อสีย้อมอย่างเป็นระบบ แต่จะใช้วิธีการวางแผนสั่งซื้อระยะสั้นว่าต้องการย้อมผ้าไหมสีอะไร ก็ซื้อสีย้อมนั้นๆ เพิ่มหากไม่มีสีที่ต้องการในสต็อก แต่ในกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักมักจะมีสต็อกสีย้อมหลายสี และจะซื้อเพิ่มเมื่อสีย้อมใกล้หมด โดยกลุ่มอาชีพ 10 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.62 จะสั่งซื้อตามปริมาณและสีที่ต้องการใช้ อีก 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.81 จะซื้อเมื่อสีย้อมในสต็อกเหลือน้อย และมี 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.57 ที่ไม่มีการวางแผนสั่งซื้อสีย้อมเลย

จากตารางที่ 4.14 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่จะสั่งซื้อสีย้อม 12 - 23 ครั้งต่อปี มากถึง 11 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.38 รองลงมาเป็นการซื้อมากกว่า 1 - 5 ครั้งต่อปี จำนวน 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.05 และอันดับที่สามสั่งซื้อ 24 - 47 ครั้งต่อปี จำนวน 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.29 โดยมีปริมาณการสั่งซื้อสีย้อมต่อครั้ง 0.6 - 2.9 กิโลกรัมมากที่สุด 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33 อันดับที่สองเป็นการสั่งซื้อครั้งละไม่เกิน 0.5 กิโลกรัม 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.57 และอันดับที่สามเป็นการสั่งซื้อครั้งละ 5.1 - 10.0 กิโลกรัม 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.05 โดยกลุ่มอาชีพซึ่งทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลักส่วนใหญ่จะซื้อสีย้อมเดือนละ 1 ครั้งขึ้นไป ส่วนที่กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริมจะซื้อสีย้อมปีละ 1 - 2 ครั้ง และจะซื้อสีย้อมในปริมาณน้อย

จากตารางที่ 4.15 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกราย ได้รับสีย้อมตรงตามคำสั่งซื้อทั้งในด้านปริมาณและประเภทสีย้อมที่สั่งซื้อ แต่การตรวจสอบคุณภาพสีย้อมจะใช้วิธีตรวจสอบความเรียบร้อยของหีบห่อภายนอกและตรวจสอบดูฉลากเท่านั้น โดยผู้แทนกลุ่มอาชีพ 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.90 จะตรวจสอบคุณภาพ และ 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.10 ไม่ตรวจสอบคุณภาพเลย โดยกลุ่มอาชีพทุกกลุ่มไม่พบของเสียจากการสั่งซื้อสีย้อม และจะเก็บสีย้อมโดยใส่ในถุงพลาสติกหรือกล่องที่ซื้อสีย้อมมา ใส่ในตู้หรือห้องเก็บของ เพื่อป้องกันไม่ให้ถูกความชื้น

จากตารางที่ 4.16 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 12 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.14 มีสีย้อมในสต็อกเฉลี่ยน้อยกว่า 0.6 กิโลกรัม มี 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 ที่มีสต็อกสีย้อมเฉลี่ย 0.6 - 5 กิโลกรัม และกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่ 20 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95.24 ไม่พบว่าสีย้อมผ้าเสียหายจากการจัดเก็บ และมีเพียง 1 กลุ่มเท่านั้น ที่พบของเสีย 1 - 5% ซึ่งจะพบว่าผู้ที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักมีสีย้อมเก็บไว้ในปริมาณมาก (สูงสุด 70 - 80 กิโลกรัม) เนื่องจากจำเป็นต้องมีสีย้อมให้ครบทุกสี เพื่อความสะดวกในการทำงาน

ตารางที่ 4.13 แหล่งที่มาและรายละเอียดการจัดซื้อสีย้อม

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
แหล่งจัดซื้อ/วิธีการชำระเงิน		
ภายในท้องถิ่น		
- เงินสด	11	52.38
- เครดิต	1	4.76
ภายนอกท้องถิ่น		
- เงินสด	2	9.52
- เครดิต	6	28.58
ทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น		
- เงินสด	-	-
- เครดิต	1	4.76
รวม	21	100.00
แหล่งจัดซื้อ/ผู้ชำระค่าขนส่ง		
ภายในท้องถิ่น		
- ผู้ซื้อ	12	57.14
- ผู้ขาย	-	-
ภายนอกท้องถิ่น		
- ผู้ซื้อ	2	9.52
- ผู้ขาย	6	28.58
ทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น		
- ผู้ซื้อ	-	-
- ผู้ขาย	1	4.76
รวม	21	100.00
แหล่งจัดซื้อ/เวลานำ		
ภายในท้องถิ่น		
- ไม่เกิน 1 วัน	12	57.14
ภายนอกท้องถิ่น		
- ไม่เกิน 1 วัน	2	9.52
- 2 - 3 วัน	1	4.76
- 4 วันขึ้นไป	5	23.81
ทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น		
- 2 - 3 วัน	1	4.76
รวม	21	100.00

ตารางที่ 4.13 แหล่งที่มาและรายละเอียดการจัดซื้อสีย้อม (ต่อ)

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
เกณฑ์การคัดเลือกผู้จำหน่าย*		
คุณภาพ	12	52.17
ราคา	3	13.04
ความสะดวก	6	26.09
การให้เครดิต	2	8.70
รวม	23	100.00
กระบวนการวางแผนสั่งซื้อ		
ซื้อตามปริมาณและสีที่ต้องการใช้	10	47.62
ซื้อเมื่อสีย้อมที่มีเหลือน้อย	5	23.81
ไม่มีกระบวนการวางแผน	6	28.57
รวม	21	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

หมายเหตุ: * หมายถึง เกณฑ์มีมากกว่า 1 เหตุผล

ตารางที่ 4.14 ความถี่ในการสั่งซื้อและปริมาณการสั่งซื้อสีย้อม

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้งต่อปี)		
1 – 5	4	19.05
6 – 11	1	4.76
12 – 23	11	52.38
24 – 47	3	14.29
มากกว่า 47	2	9.52
รวม	21	100.00
ปริมาณการสั่งซื้อสีย้อม (กิโลกรัมต่อครั้ง)		
น้อยกว่า 0.5	6	28.57
0.6 – 2.9	7	33.33
3.0 – 5.0	3	14.29
5.1 – 10.0	4	19.05
มากกว่า 10.0	1	4.76
รวม	21	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

ตารางที่ 4.15 คุณภาพของสีย้อมที่สั่งซื้อ

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
สีย้อมที่ได้รับตรงตามคำสั่งซื้อหรือไม่		
ตรง	21	100.00
ไม่ตรง	-	-
รวม	21	100.00
วิธีการตรวจสอบไหมพุ่ง		
ตรวจดูหีบห่อและฉลาก	8	38.10
ไม่ตรวจสอบ	13	61.90
รวม	20	100.00
อัตราการเสียของสีย้อมที่สั่งซื้อ (%)		
1 - 5	-	-
6 - 10	-	-
ไม่มีของเสีย	21	100.00
รวม	21	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

ตารางที่ 4.16 การจัดเก็บสีย้อม

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ปริมาณสต็อกโดยเฉลี่ย (กิโลกรัม)		
น้อยกว่า 0.6	12	57.14
0.6 - 5	5	23.81
5.1 - 10	1	4.76
มากกว่า 10	3	14.29
รวม	21	100.00
อัตราการเสียของไหมยืนจากการเก็บ (%)		
1 - 5	1	4.76
6 - 10	-	-
ไม่มีของเสีย	20	95.24
รวม	21	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

4.2.3. วัตถุดิบรอง

วัตถุดิบรองในที่ที่ใช้ในกระบวนการทอผ้าไหม เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในปริมาณค่อนข้างน้อย หรือมีราคาไม่สูงนัก และใช้ในกระบวนการฟอกและย้อมเส้นไหม ประกอบด้วย สบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่ โซดาแอช หัวสบู่ ผงเหม็น ผงกันต่าง หัวน้ำมัน และ แป้งมัน โดยสูตรหรือส่วนผสมที่ใช้ในการฟอกย้อมของแต่ละกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ ก็แตกต่างกันไป เนื่องจากเป็นองค์ความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ

หรือเป็นการเรียนรู้จากประสบการณ์การทำงาน แล้วนำมาดัดแปลงให้เหมาะสมกับการทำงานของตนเอง โดยจากตารางที่ 4.17 สามารถสรุปผลของการสั่งซื้อวัตถุดิบรอง เกี่ยวกับแหล่งจัดซื้อ เวลามาในการจัดซื้อ วิธีการชำระค่าวัตถุดิบ ผู้ชำระค่าขนส่งวัตถุดิบ เกณฑ์ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ความถี่ในการสั่งซื้อ ปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้ง การตรวจสอบคุณภาพ อัตราของเสียจากการสั่งซื้อและปริมาณวัตถุดิบเฉลี่ยในสต็อก ดังนี้

4.2.3.1. สบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่

จากตารางที่ 4.17 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้สบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่ในกระบวนการฟอกไหม 14 กลุ่ม และไม่ได้ใช้ 7 กลุ่ม ในจำนวนผู้ที่ใช้สบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่มี 1 กลุ่มที่ซื้อสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่เป็นชุดพร้อมกับเส้นไหม และอีก 13 กลุ่มจัดซื้อจากแหล่งภายในท้องถิ่น ทำให้มีเวลามาในการจัดซื้อน้อยกว่า 1 วันทุกกลุ่ม อีกทั้งกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มยังเป็นผู้จ่ายค่าขนส่งเอง โดยกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่ต้องชำระค่าสบู่ด้วยเงินสด 12 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 92.31 มีเพียง 1 กลุ่มคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.69 ที่ได้รับเครดิตเป็นระยะเวลา 30 วัน ส่วนเกณฑ์ที่กลุ่มอาชีพใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่ ได้แก่ ความสะดวกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58.82 ราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.53 และคุณภาพคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.65 นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มไม่มีการวางแผนการจัดซื้อสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่ด้วยการพยากรณ์ความต้องการใช้ฟอกเส้นไหม แต่จะสั่งซื้อเมื่อต้องการฟอกเส้นไหมและเมื่อสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่ในสต็อกหมดหรือใกล้หมด โดยกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะสั่งซื้อสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่ 12 - 23 ครั้งต่อปี มากที่สุด 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53.85 รองลงมาเป็นการซื้อ 1 - 5 ครั้ง จำนวน 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.08 โดยสั่งซื้อสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่ครั้งละ 1 - 10 กิโลกรัมต่อปี มากที่สุด 9 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69.23 อันดับที่สองเป็นการสั่งซื้อครั้งละไม่เกิน 1 กิโลกรัม 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.08 และอันดับที่สามเป็นการสั่งซื้อครั้งละ 31 - 60 กิโลกรัม 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.69 ซึ่งกลุ่มอาชีพใช้วิธีการตรวจความเรียบร้อยของทิบห่อในการตรวจสอบคุณภาพสบู่ที่จัดซื้อ จำนวน 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.46 และมีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือถึง 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.54 ไม่ตรวจสอบคุณภาพสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่ที่จัดซื้อมา แต่กลุ่มอาชีพทุกกลุ่มก็ได้รับสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่ตรงตามคำสั่งซื้อทั้งในด้านปริมาณและประเภทสบู่ที่สั่งซื้อ รวมทั้งไม่พบปัญหาของเสียจากการสั่งซื้อสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่เลย

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่จะเก็บสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่โดยใส่ในถุงพลาสติกหรือกล่องที่บรรจุสบู่มา ใส่ในตู้หรือห้องเก็บของ เพื่อป้องกันไม่ให้ถูกความชื้น จากปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้งที่ไม่สูงมาก และใช้วิธีการซื้อเมื่อสบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่หมดหรือใกล้หมด ส่งผลให้ปริมาณสต็อกเฉลี่ยส่วนใหญ่ น้อยกว่า 1 กิโลกรัม จำนวน 11 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.62 และมีเพียง 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.38 เท่านั้นที่มีสต็อกเฉลี่ย 1 - 5 กิโลกรัม ส่งผลให้กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือไม่พบปัญหาของเสียจากการเก็บสต็อก รวมทั้งยังไม่พบปัญหาใดๆ ในการสั่งซื้อและการใช้สบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่

4.2.3.2. โซดาแอช

จากตารางที่ 4.17 พบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้โซดาแอช 10 กลุ่ม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอาชีพในอำเภอปักธงชัย และไม่ได้ใช้โซดาแอช 11 กลุ่ม ในจำนวนผู้ที่ใช้โซดาแอชมี 1 กลุ่มที่ซื้อเป็นชุดพร้อมกับเส้นไหม และอีก 9 กลุ่มจัดซื้อจากแหล่งภายในท้องถิ่นและชำระค่าสินค้าด้วยเงินสด ทำให้มี

เวลานำในการจัดซื้อน้อยกว่า 1 วันทุกกลุ่ม รวมทั้งเป็นผู้จ่ายค่าขนส่งเอง ส่วนเกณฑ์ที่กลุ่มอาชีพใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายโซดาแอส ได้แก่ ความสะดวกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.00 คุณภาพคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.00 และราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.67 นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มไม่มีการวางแผนการจัดซื้อโซดาแอส แต่จะสั่งซื้อเมื่อต้องการใช้และเมื่อโซดาแอสในสต็อกหมดหรือใกล้หมด โดยกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะสั่งซื้อโซดาแอส 12 - 23 ครั้งต่อปี มากที่สุด 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88.89 รองลงมาเป็นการซื้อ 24 - 47 ครั้งต่อปี จำนวน 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.11 ซึ่งกลุ่มอาชีพสั่งซื้อโซดาแอสครั้งละ 11 - 30 กิโลกรัมมากที่สุด 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.67 รองลงมาเป็นการสั่งซื้อครั้งละ 1 - 10 กิโลกรัม 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.22 ทั้งนี้กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้วิธีการตรวจความเรียบร้อยของหีบห่อในการตรวจสอบคุณภาพเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.11 และมีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือถึง 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88.89 ไม่ตรวจสอบคุณภาพโซดาแอสที่จัดซื้อ แต่กลุ่มอาชีพทุกกลุ่มก็ได้รับโซดาแอสตรงตามคำสั่งซื้อทั้งในด้านปริมาณและประเภทที่สั่งซื้อ อีกทั้งไม่พบปัญหาของเสียจากการสั่งซื้อโซดาแอส

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะเก็บโซดาแอสในบรรจุภัณฑ์ที่บรรจุโซดาแอสที่ซื้อมาแล้วเก็บใส่ในตู้หรือห้องเก็บของเพื่อป้องกันไม่ให้ถูกความชื้น ปริมาณโซดาแอสในสต็อกเฉลี่ยน้อยกว่า 1 กิโลกรัม จำนวน 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88.89 และมีเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.11 เท่านั้นที่มีสต็อกเฉลี่ย 11 - 30 กิโลกรัม เนื่องจากเวลานำในการสั่งซื้อสั้น ปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้งที่ไม่สูงมาก และใช้วิธีการซื้อเมื่อของหมดหรือใกล้หมด ส่งผลให้ปริมาณของในสต็อกมีน้อย กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่ไม่พบปัญหาของเสียจากการเก็บสต็อก รวมทั้งยังไม่พบปัญหาใดๆ ในการสั่งซื้อและใช้โซดาแอส

4.2.3.3. หัวสบู่

จากตารางที่ 4.17 พบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้หัวสบู่ 16 กลุ่ม และไม่ได้ใช้หัวสบู่ 5 กลุ่ม ในจำนวนผู้ใช้หัวสบู่มี 1 กลุ่มที่ซื้อเป็นชุดพร้อมกับเส้นไหม และอีก 15 กลุ่มจัดซื้อจากแหล่งภายในท้องถิ่น โดยมีเวลานำน้อยกว่า 1 วัน ส่วนวิธีการชำระค่าสินค้าเป็นการชำระด้วยเงินสด 11 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 73.33 เงินเชื่อ 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.67 ทั้งเงินสดและเงินเชื่อ 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.00 แต่ผู้ซื้อเป็นผู้จ่ายค่าขนส่งเองทุกกลุ่ม ส่วนเกณฑ์ที่กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายหัวสบู่ ได้แก่ ความสะดวกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.11 คุณภาพคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.32 และราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.32 นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มไม่มีการวางแผนการจัดซื้อหัวสบู่ แต่จะสั่งซื้อเมื่อต้องการใช้และเมื่อของในสต็อกหมดหรือใกล้หมด โดยกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะสั่งซื้อหัวสบู่ 12 - 23 ครั้งต่อปี มากที่สุด 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53.33 รองลงมาเป็นการซื้อ 6 - 11 ครั้งต่อปี จำนวน 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.67 ซึ่งกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือสั่งซื้อหัวสบู่ครั้งละ 1 กิโลกรัมต่อครั้ง มากที่สุด 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33 รองลงมาเป็นการสั่งซื้อครั้งละ 1 - 10 กิโลกรัม 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.67 ทั้งนี้ กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้วิธีการตรวจความเรียบร้อยของหีบห่อในการตรวจสอบคุณภาพเพียง 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.00 และมีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือถึง 12 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80.00 ไม่ตรวจสอบคุณภาพหัวสบู่ที่จัดซื้อ แต่กลุ่มอาชีพทุกกลุ่มก็ได้รับหัวสบู่ตรงตามคำสั่งซื้อทั้งในด้านปริมาณและประเภทที่สั่งซื้อ อีกทั้งไม่พบปัญหาของเสียจากการสั่งซื้อหัวสบู่

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะเก็บหัวสบูในบรรจุภัณฑ์ที่บรรจุวัตถุดิบที่ซื้อมาแล้วเก็บใส่ในตู้หรือห้องเก็บของเพื่อป้องกันไม่ให้ถูกความชื้น ปริมาณหัวสบูในสต็อกเฉลี่ยน้อยกว่า 1 กิโลกรัม จำนวน 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 86.67 และมีเพียง 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.33 เท่านั้นที่มีสต็อกเฉลี่ย 1 - 5 กิโลกรัม เนื่องจากเวลานำในการสั่งซื้อสั้น ปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้งที่ไม่สูงมาก และใช้วิธีการซื้อเมื่อของหมดหรือใกล้หมด ส่งผลให้ปริมาณของในสต็อกมีน้อย กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่ไม่พบปัญหาของเสียจากการเก็บสต็อก รวมทั้งยังไม่พบปัญหาใดๆ ในการสั่งซื้อและใช้หัวสบู

4.2.3.4. ผงหมื่น

จากตารางที่ 4.17 พบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้ผงหมื่น 16 กลุ่ม และไม่ได้ใช้ 5 กลุ่ม ในจำนวนผู้ที่ใช้ผงหมื่นมี 1 กลุ่มที่ซื้อเป็นชุดพร้อมกับเส้นไหม และอีก 15 กลุ่มจัดซื้อจากแหล่งภายในท้องถิ่น โดยมีเวลานำน้อยกว่า 1 วัน ส่วนวิธีการชำระค่าสินค้าเป็นการชำระด้วยเงินสด 14 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 93.33 และเงินเชื่อ 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.67 แต่ผู้ซื้อเป็นผู้จ่ายค่าขนส่งเองทุกกลุ่ม ส่วนเกณฑ์ที่กลุ่มอาชีพใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายผงหมื่น ได้แก่ ความสะดวกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.25 คุณภาพคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 และราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.75 นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มไม่มีการวางแผนการจัดซื้อผงหมื่น แต่จะสั่งซื้อเมื่อต้องการใช้และเมื่อของในสต็อกหมดหรือใกล้หมด โดยกลุ่มอาชีพจะสั่งซื้อผงหมื่น 12 - 23 ครั้งต่อปีมากที่สุด 9 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.00 รองลงมาเป็นการซื้อ 24 - 47 ครั้งต่อปี และ 1 - 5 ครั้งต่อปี จำนวน 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.00 เท่ากัน กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะซื้อผงหมื่นน้อยกว่า 1 กิโลกรัมต่อครั้ง มากที่สุด 10 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.67 รองลงมาเป็นการสั่งซื้อครั้งละ 1 - 10 กิโลกรัม 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.00 ทั้งนี้กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะใช้วิธีการตรวจความเรียบร้อยของหีบห่อในการตรวจสอบคุณภาพเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.67 และมีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือถึง 14 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 93.33 ไม่ตรวจสอบคุณภาพผงหมื่นที่จัดซื้อ แต่กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่ได้รับผงหมื่นตรงตามคำสั่งซื้อทั้งในด้านปริมาณและประเภทที่สั่งซื้อ อีกทั้งไม่พบปัญหาของเสียจากการสั่งซื้อผงหมื่น มีเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.67 ที่พบผงหมื่นเสียจากการจัดซื้อในอัตรา 1 - 5%

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะเก็บผงหมื่นในบรรจุภัณฑ์ที่บรรจุวัตถุดิบที่ซื้อมาแล้วเก็บใส่ในตู้หรือห้องเก็บของเพื่อป้องกันไม่ให้ถูกความชื้น กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือมีปริมาณผงหมื่นในสต็อกเฉลี่ยน้อยกว่า 1 กิโลกรัม จำนวน 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 86.67 และมีเพียง 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.33 เท่านั้นที่มีสต็อกเฉลี่ย 1 - 5 กิโลกรัม เนื่องจากเวลานำในการสั่งซื้อสั้น ปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้งที่ไม่สูงมาก และใช้วิธีการซื้อเมื่อของหมดหรือใกล้หมด ส่งผลให้ปริมาณของในสต็อกมีน้อย กลุ่มอาชีพไม่พบปัญหาของเสียจากการเก็บสต็อก รวมทั้งยังไม่พบปัญหาใดๆ ในการสั่งซื้อและใช้ผงหมื่น

4.2.3.5. ผงกันด่าง

จากตารางที่ 4.17 พบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้ผงกันด่าง 17 กลุ่ม และไม่ได้ใช้ 4 กลุ่ม ในจำนวนผู้ที่ใช้ผงกันด่างมี 16 กลุ่ม จัดซื้อจากแหล่งภายในท้องถิ่น และ 1 กลุ่มซื้อจากภายนอกท้องถิ่น โดยการซื้อภายในท้องถิ่นจะมีเวลานำน้อยกว่า 1 วัน ส่วนการซื้อจากภายนอกท้องถิ่นจะมีเวลานำ 1 - 2 วัน ส่วนวิธีการชำระค่าผงกันด่างเป็นการชำระด้วยเงินสด 15 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88.24

และเงินเชื่อ 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.76 โดยผู้ซื้อเป็นผู้จ่ายค่าขนส่งเอง 16 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.12 และผู้ขายเป็นผู้จ่ายค่าขนส่งพนักต่างให้ 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.88 ส่วนเกณฑ์ที่กลุ่มอาชีพใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายพนักต่าง ได้แก่ ความสะดวกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45.00 คุณภาพคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.00 และราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.00 นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มไม่มีการวางแผนการจัดซื้อพนักต่าง แต่จะสั่งซื้อเมื่อต้องการใช้ และเมื่อของในสต็อกหมดหรือใกล้หมด โดยกลุ่มอาชีพจะสั่งซื้อพนักต่าง 12 - 23 ครั้งต่อปี มากที่สุด 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.18 รองลงมาเป็นการซื้อ 1 - 5 ครั้งต่อปี จำนวน 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.41 และจะสั่งซื้อพนักต่างน้อยกว่า 1 กิโลกรัมต่อครั้ง มากที่สุด 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.06 รองลงมาเป็นการสั่งซื้อครั้งละ 1 - 10 กิโลกรัม 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.41 ทั้งนี้ กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะใช้วิธีการตรวจสอบความเรียบร้อยของหีบห่อในการตรวจสอบคุณภาพเพียง 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.53 และมีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือถึง 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.47 ไม่ตรวจสอบคุณภาพพนักต่างที่จัดซื้อ แต่กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือก็ได้รับพนักต่างตรงตามคำสั่งซื้อทั้งในด้านปริมาณและประเภทที่สั่งซื้อ อีกทั้งไม่พบปัญหาของเสียจากการสั่งซื้อ 15 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88.24 และพบของเสีย 1 - 5% จำนวน 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.76

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะเก็บพนักต่างในบรรจุภัณฑ์ที่บรรจุวัตถุดิบที่ซื้อมาแล้วเก็บใส่ในตู้หรือห้องเก็บของ เพื่อป้องกันไม่ให้ถูกความชื้น มีปริมาณพนักต่างในสต็อกเฉลี่ยน้อยกว่า 1 กิโลกรัม จำนวน 14 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82.35 และมีเพียง 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.65 เท่านั้นที่มีสต็อกเฉลี่ย 1 - 5 กิโลกรัม เนื่องจากเวลานานในการสั่งซื้อสั้น ปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้งที่ไม่สูงมาก และใช้วิธีการซื้อเมื่อของหมดหรือใกล้หมด ส่งผลให้ปริมาณของในสต็อกมีน้อย กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มไม่พบปัญหาของเสียจากการเก็บสต็อก รวมทั้งยังไม่พบปัญหาใดๆ ในการสั่งซื้อและใช้พนักต่าง

4.2.3.6. หัวน้ำมัน

จากตารางที่ 4.17 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมใช้หัวน้ำมัน 12 กลุ่ม และไม่ได้ใช้ 9 กลุ่ม โดยผู้ที่ใช้หัวน้ำมันทุกกลุ่มจัดซื้อจากภายในท้องถิ่น มีเวลานานน้อยกว่า 1 วัน และต้องชำระค่าขนส่งเอง ส่วนวิธีการชำระเงินมีการชำระเป็นเงินสด 9 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75 และเงินเชื่อ 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 ส่วนเกณฑ์ที่กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายหัวน้ำมัน ได้แก่ ความสะดวกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.55 คุณภาพคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.38 และราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.38 นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มไม่มีการวางแผนการจัดซื้อหัวน้ำมัน แต่จะสั่งซื้อเมื่อต้องการใช้และเมื่อของในสต็อกหมดหรือใกล้หมด โดยกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะสั่งซื้อหัวน้ำมัน 12 - 23 ครั้งต่อปี มากที่สุด 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 รองลงมาเป็นการซื้อ 24 - 47 ครั้งต่อปี และ 1 - 5 ครั้งต่อปี จำนวน 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 เท่ากัน โดยสั่งซื้อน้อยกว่า 1 กิโลกรัมต่อครั้ง จำนวน 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.67 สั่งครั้งละ 11 - 30 กิโลกรัม จำนวน 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 ทั้งนี้ กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะใช้วิธีการตรวจสอบความเรียบร้อยของหีบห่อในการตรวจสอบคุณภาพเพียง 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.67 และมีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือถึง 10 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 83.33 ไม่ตรวจสอบคุณภาพหัวน้ำมันที่จัดซื้อ แต่กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือก็ได้รับหัวน้ำมันตรงตามคำสั่งซื้อทั้งในด้านปริมาณและประเภทที่สั่งซื้อ อีกทั้งไม่พบปัญหาของเสียจากการสั่งซื้อหัวน้ำมัน

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะเก็บหัวน้ำมันในบรรจุภัณฑ์ที่บรรจุวัตถุดิบที่ซื้อมาแล้วเก็บใส่ในตู้หรือห้องเก็บของเพื่อป้องกันไม่ให้อุณหภูมิและความชื้นและอากาศ ปริมาณหัวน้ำมันในสต็อกเฉลี่ยน้อยกว่า 1 กิโลกรัม จำนวน 9 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75 และมีเพียง 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 เท่านั้นที่มีสต็อกเฉลี่ย 1 – 5 กิโลกรัม เนื่องจากเวลาในการสั่งซื้อสั้น ปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้งที่ไม่สูงมาก และใช้วิธีการซื้อเมื่อของหมดหรือใกล้หมด ส่งผลให้ปริมาณของในสต็อกมีน้อย กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือไม่พบปัญหาของเสียจากการเก็บสต็อก รวมทั้งยังไม่พบปัญหาใดๆ ในการสั่งซื้อและใช้หัวน้ำมัน

4.2.3.7. แป้งมัน

จากตารางที่ 4.17 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้แป้งมัน 17 กลุ่ม และไม่ได้ใช้ 4 กลุ่ม โดยผู้ที่ใช้แป้งมันทุกกลุ่มจัดซื้อจากภายในท้องถิ่น มีเวลานานน้อยกว่า 1 วัน และต้องชำระค่าขนส่งเอง ส่วนวิธีการชำระเงินมีการชำระเป็นเงินสด 16 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.12 และเงินเชื่อ 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.88 ส่วนเกณฑ์ที่กลุ่มอาชีพใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายแป้งมัน ได้แก่ ความสะดวกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82.36 ราคาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.76 และคุณภาพคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.88 นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มไม่มีการวางแผนการจัดซื้อแป้งมัน แต่จะสั่งซื้อเมื่อต้องการใช้และเมื่อของในสต็อกหมดหรือใกล้หมด โดยกลุ่มอาชีพจะสั่งซื้อแป้งมัน 12 - 23 ครั้งต่อปี มากที่สุด 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.06 รองลงมาเป็นการซื้อ 24 - 47 ครั้งต่อปี จำนวน 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.65 โดยสั่งซื้อน้อยกว่า 1 กิโลกรัมต่อครั้ง จำนวน 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.06 สั่งครั้งละ 1 - 10 กิโลกรัม จำนวน 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.53 ทั้งนี้กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือใช้วิธีการตรวจความเรียบร้อยของหีบห่อในการตรวจสอบคุณภาพเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.88 และมีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือถึง 16 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.12 ไม่ตรวจสอบคุณภาพแป้งมันที่จัดซื้อ แต่กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือก็ได้รับแป้งมันตรงตามคำสั่งซื้อทั้งในด้านปริมาณและประเภทที่สั่งซื้อ อีกทั้งไม่พบปัญหาของเสียจากการสั่งซื้อแป้งมัน

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะเก็บแป้งมันในตู้หรือห้องเก็บของ เพื่อป้องกันไม่ให้อุณหภูมิและความชื้นและอากาศ ปริมาณแป้งมันในสต็อกเฉลี่ยน้อยกว่า 1 กิโลกรัม จำนวน 16 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.12% และมีเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.88 เท่านั้นที่มีสต็อกเฉลี่ย 1 – 5 กิโลกรัม เนื่องจากเวลาในการสั่งซื้อสั้น ปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้งที่ไม่สูงมาก และใช้วิธีการซื้อเมื่อของหมดหรือใกล้หมด ส่งผลให้ปริมาณของในสต็อกมีน้อย กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทุกกลุ่มไม่พบปัญหาของเสียจากการเก็บสต็อก รวมทั้งยังไม่พบปัญหาใดๆ ในการสั่งซื้อและใช้แป้งมัน

ตารางที่ 4.17 การสั่งซื้อวัตถุดิบรอง

	สบูกลูกเต๋าก่อนใหญ่		โซดาแอช		หัวสบู		ผงหมิ่น		ผงกันต่าง		หัวน้ำมัน		แป้งมัน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
แหล่งจัดซื้อ														
ซื้อในท้องถิ่น	13	61.91	9	42.86	15	71.43	15	71.43	16	76.19	12	57.14	17	80.95
ซื้อนอกท้องถิ่น	-	-	-	-	-	-	-	-	1	4.76	-	-	-	-
ซื้อเป็นชุดรวมเส้นใหม่	1	4.76	1	4.76	1	4.76	1	4.76	-	-	-	-	-	-
ไม่ได้ใช้ในการผลิต	7	33.33	11	52.38	5	23.81	5	23.81	4	19.05	9	42.86	4	19.05
รวม	21	100.00	21	100.00	21	100.00	21	100.00	21	100.00	21	100.00	21	100.00
เวลานำ														
น้อยกว่า 1 วัน	13	100.00	9	100.00	15	100.00	15	100.00	16	94.12	12	100.00	17	100.00
1 - 2 วัน	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5.88	-	-	-	-
รวม	13	100.00	9	100.00	15	100.00	15	100.00	17	100.00	12	100.00	17	100.00
วิธีการชำระค่าวัตถุดิบรอง														
เงินสด	12	92.31	9	100.00	11	73.33	14	93.33	15	88.24	9	75.00	16	94.12
เครดิต	1	7.69	-	-	1	6.67	1	6.67	2	11.76	3	25.00	1	5.88
ทั้งเงินสดและเครดิต	-	-	-	-	3	20.00	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	13	100.00	9	100.00	15	100.00	15	100.00	17	100.00	12	100.00	17	100.00

ตารางที่ 4.17 การสั่งซื้อวัตถุดิบรอง (ต่อ)

	สบูกลูกเต๋าก้อนใหญ่		โซดาแอช		หัวสบู่		ผงหมิ่น		ผงกันต่าง		หัวน้ำมัน		แป้งมัน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ชำระค่าขนส่งวัตถุดิบ														
ผู้ซื้อ	13	100.00	9	100.00	15	100.00	15	100.00	16	94.12	12	100.00	17	100.00
ผู้ขาย	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5.88	-	-	-	-
รวม	13	100.00	9	100.00	15	100.00	15	100.00	17	100.00	12	100.00	17	100.00
เกณฑ์การเลือกผู้จำหน่าย *														
คุณภาพ	3	17.65	3	25.00	5	26.32	4	25.00	8	40.00	2	15.38	1	5.88
ราคา	4	23.53	2	16.67	5	26.32	3	18.75	3	15.00	2	15.38	2	11.76
สะดวก	10	58.82	6	50.00	8	42.11	9	56.25	9	45.00	8	61.55	14	82.36
การให้เครดิต	-	-	1	8.33	1	5.25	-	-	-	-	1	7.69	-	-
รวม	17	100.00	12	100.00	19	100.00	16	100.00	20	100.00	13	100.00	17	100.00
ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/ปี)														
1 -5	3	23.08	-	-	1	6.67	3	20.00	5	29.41	3	25.00	2	11.76
6 - 11	1	7.69	-	-	4	26.67	-	-	3	17.65	-	-	2	11.76
12 -23	7	53.85	8	88.89	8	53.33	9	60.00	7	41.18	6	50.00	8	47.06
24 - 47	2	15.38	1	11.11	2	13.33	3	20.00	1	5.88	3	25.00	3	17.65
มากกว่า 48	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5.88	-	-	2	11.76
รวม	13	100.00	9	100.00	15	100.00	15	100.00	17	100.00	12	100.00	17	100.00

ตารางที่ 4.17 การสั่งซื้อวัตถุดิบรอง (ต่อ)

	สบู่อุตสาหกรรม		โซดาแอช		หัวสบู่		ผงหมิ่น		ผงกันต่าง		หัวน้ำมัน		แป้งมัน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ปริมาณการสั่งซื้อ (กิโลกรัม/ครั้ง)														
น้อยกว่า 1	3	23.08	-	-	5	33.33	10	66.67	8	47.06	5	41.67	8	47.06
1 – 10	9	69.23	2	22.22	4	26.67	3	20.00	5	29.41	2	16.67	4	23.53
11 – 30	-	-	6	66.67	2	13.33	-	-	1	5.88	3	25.00	2	11.76
31 – 60	1	7.69	1	11.11	4	26.67	2	13.33	3	17.65	2	16.67	3	17.65
รวม	13	100.00	9	100.00	15	100.00	15	100.00	17	100.00	12	100.00	17	100.00
การตรวจสอบคุณภาพ														
ตรวจหีบห่อและฉลาก	5	38.46	1	11.11	3	20.00	1	6.67	4	23.53	2	16.67	1	5.88
ไม่ตรวจ	8	61.54	8	88.89	12	80.00	14	93.33	13	76.47	10	83.33	16	94.12
รวม	13	100.00	9	100.00	15	100.00	15	100.00	17	100.00	12	100.00	17	100.00
อัตราการเสียจากการซื้อ (%)														
1 – 5	-	-	-	-	-	-	1	6.67	2	11.76	-	-	-	-
6 – 10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ไม่มีของเสีย	13	100.00	9	100.00	15	100.00	14	93.33	15	88.24	12	100.00	17	100.00
รวม	13	100.00	9	100.00	15	100.00	15	100.00	17	100.00	12	100.00	17	100.00

ตารางที่ 4.17 การสั่งซื้อวัตถุดิบรอง (ต่อ)

	สบู่อูเต่า ก้อนใหญ่		โซดาแอช		หัวสบู่		ผงເหมິນ		ผงกันต่าง		หัวน้ำมัน		แป้งมัน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ปริมาณสต็อกเฉลี่ย (กิโลกรัม)														
น้อยกว่า 1	11	84.62	8	88.89	13	86.67	13	86.67	14	82.35	9	75.00	16	94.12
1 – 5	2	15.38	-	-	2	13.33	2	13.33	3	17.65	3	25.00	1	5.88
6 – 10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11 – 20	-	-	1	11.11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
มากกว่า 20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	13	100.00	9	100.00	15	100.00	15	100.00	17	100.00	12	100.00	17	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและการคำนวณ ปี พ.ศ. 2555

หมายเหตุ: * หมายถึง เกณฑ์มีมากกว่า 1 เหตุผล



4.3 ผลการวิเคราะห์กระบวนการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ

ในการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพที่ผลิตสินค้าผ้าไหมทอมือ ในเขตพื้นที่จังหวัดนครราชสีมาโดยภาพรวม ส่วนของกระบวนการผลิตประกอบด้วย ประเภทของกระบวนการผลิตผ้าไหม การจัดทำคู่มือหรือเอกสารแสดงวิธีการทอผ้าไหม การบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการทอผ้าไหม และกระบวนการทอผ้าไหม

4.3.1 ประเภทของกระบวนการผลิตผ้าไหมทอมือ

จากข้อมูลทั่วไปของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ในตารางที่ 4.1 พบว่ามีกระบวนการผลิตเพื่อรอจำหน่าย (Make to Stock) จำนวน 9 กลุ่ม ผลิตตามคำสั่งซื้อ (Make to Order) จำนวน 2 กลุ่ม และมีกระบวนการผลิตทั้งผลิตเพื่อรอจำหน่ายและผลิตตามคำสั่งซื้อ จำนวน 10 กลุ่ม

ตารางที่ 4.18 พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือที่มีกระบวนการผลิตตามคำสั่งซื้อ จำนวน 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.05 จะเริ่มกระบวนการผลิตผ้าไหมตามคำสั่งซื้อของลูกค้าทันที ส่วนอีก 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.05 เช่นกันจะเริ่มการผลิตหลังจากรับคำสั่งซื้อแล้ว 7 วัน โดยเวลานานที่สุดคือ 30 วันหลังจากรับคำสั่งซื้อจึงจะเริ่มการผลิต มีจำนวน 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.52 สำหรับกลุ่มอาชีพที่มีกระบวนการผลิตไว้รอจำหน่าย 9 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.86 ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง ในช่วงที่ว่างจากการประกอบอาชีพหลักด้านการเกษตร

ส่วนการกระบวนการหลังจากรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจะเริ่มจากการตรวจสอบปริมาณวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรองในสต็อกว่ามีปริมาณเพียงพอสำหรับการผลิตตามคำสั่งซื้อหรือไม่ หากมีวัตถุดิบเพียงพอจะเริ่มทำการกระบวนการผลิตตามคำสั่งซื้อทันที ในกรณีที่วัตถุดิบมีปริมาณไม่เพียงพอ ทางกลุ่มอาชีพจะต้องดำเนินการจัดซื้อ เมื่อได้วัตถุดิบตามที่ต้องการแล้วจึงเริ่มกระบวนการผลิต แต่ในกระบวนการทอผ้าไหมนั้น สามารถแปรรูปวัตถุดิบบางตัวไว้ล่วงหน้าได้ โดยไม่ต้องรอคำสั่งซื้อ นั่นคือ การฟอกเส้นไหมและการย้อมเส้นไหม กรณีการย้อมสีไว้ล่วงหน้า ทางกลุ่มอาชีพจะย้อมเฉพาะสีที่ลูกค้าสั่งเป็นประจำ หรือย้อมเฉพาะสีที่กำลังได้รับความนิยมจากลูกค้าในขณะนั้น ได้แก่ สีชมพู กะปิ ฟ้า กลีบบัว แดงและดำ

ตารางที่ 4.18 จำนวนและร้อยละของระยะเวลาการผลิตผ้าไหมหลังรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ระยะเวลา		
0 วัน	4	19.05
1-2 วัน	1	4.76
2-3 วัน	1	4.76
7 วัน	4	19.05
30 วัน	2	9.52
ทำไว้รอขาย	9	42.86
รวม	21	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

ในส่วนการวางแผนก่อนเริ่มการผลิต พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจำนวน 10 กลุ่ม จาก 21 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.62 จะวางแผนก่อนการผลิต แต่เป็นวางแผนระยะสั้น เพื่อการทำงานประจำวัน เช่น วางแผนกำหนดปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการใช้หรือต้องจัดซื้อเพิ่มเติม วางแผนกำหนดความต้องการคนงานและเวลาทำงาน วางแผนกำหนดปริมาณผลผลิตที่จะได้รับในแต่ละวัน วางแผนกำหนดลายและสีผ้าไหม เป็นต้น ซึ่งกลุ่มอาชีพที่วางแผนการผลิตจะเป็นกลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลัก ส่วนอีก 11 กลุ่มอาชีพ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.38 จะไม่วางแผนการผลิต แต่จะดำเนินการไปตามประสบการณ์ ซึ่งมักจะเป็นกลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง จะผลิตเฉพาะเวลาว่าง หรือหลังจากหมดฤดูทำนาแล้ว

4.3.2 การจัดทำคู่มือหรือเอกสารแสดงวิธีการผลิตให้พนักงาน

ในด้านการจัดทำคู่มือหรือเอกสารแสดงวิธีการผลิตให้พนักงาน โดยภาพรวมพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 14 กลุ่มจาก 21 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.67 ไม่มีการจัดทำคู่มือหรือเอกสารแสดงการผลิต เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มอาชีพเป็นคนในชุมชน ที่มีพื้นฐานในการทอผ้าอยู่แล้ว อีกทั้งระบบการสอนงานของกลุ่มอาชีพ เป็นการถ่ายทอดจากประสบการณ์ ด้วยการสอนแบบปากต่อปาก และแสดงวิธีการทำให้ดู แต่มีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือเพียง 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.34 ที่มีการจัดทำคู่มือหรือเอกสารแสดงการผลิตเกี่ยวกับการฟอก การย้อม ตัวอย่างสี วิธีการทอผ้าและวิธีการทอผ้า ซึ่งเอกสารส่วนใหญ่จะได้มาจากการฝึกอบรมโดยหน่วยงานจากภาครัฐหรือภาคเอกชน

4.3.3 การบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการผลิตผ้าไหม

ในด้านการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการผลิตผ้าไหมของกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจำนวน 21 กลุ่ม ได้แก่ วันที่ผลิต ปริมาณที่วางแผนผลิต ปริมาณที่ผลิตได้จริง ปริมาณของเสีย ค่าใช้จ่าย ปัญหาในกระบวนการผลิต หรืออื่นๆที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิต โดยภาพรวมพบว่า 13 กลุ่มจาก 21 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.90 ไม่มีการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการผลิต เนื่องจากปริมาณการผลิตแต่ละครั้งไม่มากสามารถจำได้ ส่วนอีก 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.10 มีการจดบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการผลิตบางรายการ เช่น ปริมาณผ้าไหมที่ผลิตได้จริงในแต่ละวัน ค่าใช้จ่ายในการจ้างฟอก ย้อม กรอหรือทอในแต่ละวัน เป็นต้น ส่วนวิธีการจดบันทึกก็ใช้การบันทึกลงในสมุดเตือนความจำธรรมดาเท่านั้น ไม่มีแบบฟอร์มสำหรับการบันทึกอย่างเป็นทางการ โดยสาเหตุที่มีการจดบันทึก ก็เพื่อจะเป็นข้อมูลไว้แบ่งผลกำไรให้แก่สมาชิก เป็นข้อมูลประกอบการขอกู้เงิน หรือเป็นข้อมูลประกอบการขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ

4.3.4 กระบวนการผลิตผ้าไหมทอมือ

สำหรับการวิจัยในครั้งนี้ จะเก็บข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการผลิตที่สำคัญทั้งสิ้น 5 กระบวนการ ได้แก่ การฟอกไหม การย้อมไหม การกรอไหมพุ่ง การกรอไหมยืนและการทอผ้าไหม โดยเจาะลึกลงไปในเรื่องปริมาณการผลิตต่อครั้ง ความถี่ในการผลิต ระยะเวลาในการผลิตต่อครั้ง จำนวนคนงานในการผลิตต่อครั้ง กำลังการผลิต วิธีตรวจสอบคุณภาพ อัตราของเสีย วิธีการจัดการของเสีย อุปกรณ์ในการผลิต นโยบายการบำรุงรักษาอุปกรณ์ในการผลิต ปัญหาและวิธีการแก้ไข ดังนี้

4.3.4.1 การพอกไหม

จากตารางที่ 4.19 โดยภาพรวมพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.10 จะพอกไหม 1 - 5 กิโลกรัมต่อครั้ง รองลงมา 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33 จะพอกไหม 6 - 10 กิโลกรัมต่อครั้ง โดยพอกเส้นไหมมากกว่า 250 ครั้งต่อปี จำนวน 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 ซึ่งเป็นกลุ่มที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลัก ส่วนอีก 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 เช่นกัน จะพอกไหม 10 - 50 ครั้งต่อปี และมี 4 กลุ่มที่พอกเส้นไหมน้อยกว่า 10 ครั้งต่อปี ซึ่งกลุ่มที่พอกเส้นไหมไม่เกิน 50 ครั้งต่อปีนี้ จะเป็นกลุ่มที่ผ้าไหมทอมือเป็นอาชีพรองจากอาชีพทางการเกษตร ส่วนระยะเวลาในการพอกไหมแต่ละครั้งแตกต่างกันไปในแต่ละกลุ่ม เนื่องจากปริมาณเส้นไหมที่พอกแต่ละครั้งต่างกัน แต่กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ใช้เวลาพอกเส้นไหมประมาณ 30 - 60 นาที จำนวน 11 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.39 รองลงมา มี 5 กลุ่มอาชีพ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 ใช้เวลามากกว่า 2 ชั่วโมงในการพอกไหม และมี 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.52 ที่จ้างพอก โดยให้ค่าจ้าง 100 บาท/กิโลกรัม

จำนวนสมาชิกหรือคนงานที่ใช้ในการพอกไหมแต่ละครั้ง ส่วนใหญ่จะใช้คนงาน 1 - 2 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.44 แต่ก็มี 2 กลุ่มที่ใช้คนงานมากกว่า 5 คนในการพอกไหมต่อครั้ง ซึ่งเป็นกลุ่มที่พอกไหมในปริมาณมากๆ ต่อครั้ง โดยกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.91 มีสมาชิกหรือคนงานที่สามารถพอกเส้นไหมได้จำนวนไม่เกิน 5 คน ในส่วนของกำลังการผลิตในการพอกไหม พบว่ากลุ่มอาชีพจำนวน 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.34 มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 100 - 1000 กิโลกรัมต่อปี รองมา 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 1001 - 2000 กิโลกรัมต่อปี สำหรับการตรวจสอบคุณภาพของกระบวนการพอกไหมมีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 12 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.14 จะทำการตรวจสอบคุณภาพเส้นไหม โดยการสัมผัสเส้นไหมว่าเรียบลื่น และล้างภาวออกจากเส้นไหมหมดหรือไม่ รองมา 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 ไม่มีการตรวจสอบคุณภาพการพอกเส้นไหม ซึ่งกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจำนวน 14 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.67 ไม่มีอัตราการเสียหายจากการพอกไหม รองมา 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 มีอัตราของเสีย 1 - 10% ส่วนวิธีการที่กลุ่มอาชีพใช้ในการจัดการกับของเสียคือ การนำกลับไปพอกซ้ำและใช้เวลานานกว่าการพอกครั้งแรก หลังจากเสร็จกระบวนการพอก กลุ่มที่ทำอาชีพทอผ้าไหมเป็นหลักก็จะนำเส้นไหมไปย้อมสีทันทีและไม่มีการสต็อกเส้นไหมที่พอกไว้ ส่วนกลุ่มที่ทำอาชีพทอผ้าไหมเป็นอาชีพรองจะยอมเสียเมื่อต้องการทอผ้าไหม หลังจากเสร็จสิ้นภาระด้านการเกษตรแล้ว

อุปกรณ์ที่กลุ่มอาชีพใช้ในการพอกเส้นไหม ประกอบไปด้วย หม้อและเตา ส่วนวัตถุดิบในการพอกเส้นไหม ประกอบด้วย โซดาแอช สบู่ หัวสบู่และอุปกรณ์เคมีต่างๆ การบำรุงรักษาอุปกรณ์เป็นเพียงการทำความสะอาด โดยการล้างและเก็บไว้ใช้งานในครั้งต่อไป

ปัญหาที่เกิดขึ้นในการพอกเส้นไหม พบว่ามี 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.52 เกิดจากผู้รับจ้างพอก บางครั้งพอกเส้นไหมไม่ได้คุณภาพ ทางกลุ่มอาชีพต้องนำเส้นไหมมาแก้ไขเอง และอีก 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.76 พบเจอปัญหาด้านต้นทุนของวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้น

ตารางที่ 4.19 ผลการวิเคราะห์กระบวนการฟอกไหม

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ปริมาณการผลิตต่อครั้ง (กิโลกรัม)		
1 – 5	8	38.10
6 – 10	7	33.33
11 – 15	2	9.52
มากกว่า 15	4	19.05
รวม	21	100.00
ความถี่ในการผลิต (ครั้งต่อปี)		
น้อยกว่า 10	4	19.05
10 – 50	5	23.81
51 – 100	3	14.29
101 – 150	1	4.76
151 – 200	1	4.76
201 – 250	2	9.52
มากกว่า 250	5	23.81
รวม	21	100.00
ระยะเวลาในการผลิตต่อครั้ง (นาที)		
30 – 60	11	52.39
61 – 90	1	4.76
91 – 120	2	9.52
มากกว่า 120	5	23.81
จ้างผลิต	2	9.52
รวม	21	100.00
จำนวนคนงานในการผลิตต่อครั้ง		
1 – 2	15	71.44
3 – 4	2	9.52
มากกว่า 5	2	9.52
จ้างผลิต	2	9.52
รวม	21	100.00
จำนวนคนงานที่สามารถผลิตในขั้นตอนนี้ได้		
1 – 5	13	61.91
6 – 10	-	-
11 – 15	1	4.76
16 – 20	2	9.52
มากกว่า 20	2	9.52
จ้างผลิต	3	14.29
รวม	21	100.00

ตารางที่ 4.19 ผลการวิเคราะห์กระบวนการฟอกไหม (ต่อ)

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
กำลังการผลิตต่อปี (กิโลกรัม)		
น้อยกว่า 100	5	23.81
100 – 1000	7	33.34
1001 – 2000	3	14.29
2001 – 3000	1	4.76
3001 – 4000	1	4.76
4001 – 5000	2	9.52
มากกว่า 5000	2	9.52
รวม	21	100.00
อัตราของเสีย (%)		
1 – 10	5	23.81
11 – 20	1	4.76
21 – 30	1	4.76
ไม่มีของเสีย	14	66.67
รวม	21	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

4.3.4.2 การย้อมไหม

จากตารางที่ 4.20 โดยภาพรวมพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 9 กลุ่ม จาก 21 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.86 จะทำการย้อมไหม 6 - 10 กิโลกรัมต่อครั้ง รองลงมา 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.58 จะทำการย้อมไหม 1 - 5 กิโลกรัมต่อครั้ง โดยจะย้อมเส้นไหมมากกว่า 250 ครั้งต่อปี และย้อมไหม 10 - 50 ครั้งต่อปี จำนวน 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 เท่ากัน ซึ่งกลุ่มอาชีพที่ย้อมเส้นไหมมากกว่า 250 ครั้งต่อปี เป็นกลุ่มที่ทอผ้าไหมทอมือเป็นอาชีพหลัก ส่วนกลุ่มที่ย้อมเส้นไหม 10 - 50 ครั้งต่อปี เป็นกลุ่มที่ทอผ้าไหมทอมือเป็นอาชีพรองจากอาชีพทางการเกษตร สำหรับระยะเวลาในการย้อมไหมใช้เวลาเฉลี่ย 30 - 60 นาที จำนวน 11 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.38 รองลงมา 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 ใช้เวลามากกว่า 2 ชั่วโมงในการย้อมไหม และใช้สมาชิกหรือคนงานเพียง 1 - 2 คนในการย้อมไหมแต่ละครั้ง จำนวน 17 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80.95 โดยแต่ละกลุ่มจะมีสมาชิกที่สามารถย้อมเส้นไหมได้ไม่เกิน 5 คน รวม 15 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.44 และมีเพียง 4 กลุ่มเท่านั้นที่มีสมาชิกซึ่งสามารถย้อมเส้นไหมได้มากกว่า 15 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.04

ในส่วนของการกำลังการผลิตโดยเฉลี่ย พบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.34 มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 100 - 1000 กิโลกรัมต่อปี รองมา 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 มีกำลังการผลิตที่น้อยกว่า 100 กิโลกรัมต่อปี หลังจากกระบวนการย้อมไหมกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.90 จะทำการตรวจสอบคุณภาพของเส้นไหมโดยดูว่าเส้นไหมที่ย้อมมามีสีที่สม่ำเสมอหรือไม่ จากการตรวจสอบพบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 10 กลุ่ม คิดเป็น

สัดส่วนร้อยละ 47.62 มีอัตราของเสีย 1 - 10% รองมา 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.10 ไม่มีอัตราของเสีย วิธีการจัดการกับของเสียที่เกิดจากการย้อมส่วนใหญ่จะนำกลับไปย้อมซ้ำ หลังจากเสร็จกระบวนการย้อมกลุ่มที่ทำอาชีพทอผ้าไหมเป็นหลักก็จะนำเส้นไหมไปกรอทันทีและส่วนใหญ่จะไม่มี การสต็อกเส้นไหมไว้ ส่วนกลุ่มที่ทำอาชีพทอผ้าไหมเป็นอาชีพรองจะทำการกรอต่อเมื่อเสร็จสิ้นภาระด้านการเกษตรแล้ว วัสดุและอุปกรณ์ส่วนใหญ่ที่ใช้ในการย้อม ประกอบไปด้วย ผงกันต่าง หัวสบู สีย้อมเคมี หัวน้ำมัน แป้ง เกลือ หม้อ เต้าและอุปกรณ์เคมีต่างๆ ส่วนการบำรุงรักษาเป็นเพียงการทำความสะอาด โดยการล้างและเก็บไว้ใช้งานในครั้งต่อไป สำหรับปัญหาที่เกิดขึ้นในการย้อมไหมพบว่ามี 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.29 มีปัญหาเรื่องต้นทุนที่สูง การย้อมเส้นไหมที่ไม่มีคุณภาพและขาดแคลนแรงงาน

ตารางที่ 4.20 ผลการวิเคราะห์กระบวนการย้อมไหม

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ปริมาณการผลิตต่อครั้ง (กิโลกรัม)		
น้อยกว่า 1	2	9.52
1 – 5	6	28.58
6 – 10	9	42.86
11 – 15	2	9.52
มากกว่า 15	2	9.52
รวม	21	100.00
ความถี่ในการผลิต (ครั้งต่อปี)		
น้อยกว่า 10	4	19.05
10 – 50	5	23.81
51 – 100	4	19.05
101 – 150	3	14.29
151 – 200	-	-
201 – 250	-	-
มากกว่า 250	5	23.81
รวม	21	100.00
ระยะเวลาในการผลิตต่อครั้ง (นาท)		
30 – 60	11	52.38
61 – 90	4	19.05
91 – 120	1	4.76
มากกว่า 120	5	23.81
รวม	21	100.00
จำนวนคนงานในการผลิตต่อครั้ง		
1 – 2	17	80.95
3 – 4	1	4.76
มากกว่า 5	3	14.29
รวม	21	100.00

ตารางที่ 4.20 ผลการวิเคราะห์กระบวนการย้อมไหม (ต่อ)

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
จำนวนคนงานที่สามารถผลิตในขั้นตอนนี้ได้		
1 – 5	15	71.44
6 – 10	1	4.76
11 – 15	1	4.76
16 – 20	2	9.52
มากกว่า 20	2	9.52
รวม	21	100.00
กำลังการผลิตต่อปี (กิโลกรัม)		
น้อยกว่า 100	5	23.81
100 – 1000	7	33.34
1001 – 2000	3	14.29
2001 – 3000	2	9.52
3001 – 4000	1	4.76
4001 – 5000	1	4.76
มากกว่า 5000	2	9.52
รวม	21	100.00
อัตราของเสีย (%)		
1 – 10	10	47.62
11 – 20	2	9.52
21 – 30	1	4.76
ไม่มีของเสีย	8	38.10
รวม	21	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

4.3.4.3 การกรอไหมพุ่ง

จากตารางที่ 4.21 โดยภาพรวมพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 10 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.62 กรอไหมพุ่ง 1 - 5 กิโลกรัมต่อครั้ง รองลงมา 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.34 กรอไหมพุ่ง 6 - 10 กิโลกรัมต่อครั้ง โดยส่วนใหญ่จะกรอไหมพุ่งมากกว่า 150 ครั้งต่อปี จำนวน 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.57 ซึ่งเป็นกลุ่มที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลัก รองลงมามีจำนวน 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 เท่ากันจะกรอไหมพุ่ง 10 - 50 ครั้งต่อปี และ 51 - 100 ครั้งต่อปี และมีเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.76 เท่านั้นที่จ้างกรอไหมพุ่ง โดยจ่ายค่าจ้างกรอเส้นไหมพุ่งประมาณ 40 - 200 บาท/กิโลกรัม ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้กรอ

สำหรับระยะเวลาในการกรอไหมพุ่งแต่ละครั้งนั้น กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจำนวน 10 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.62 ใช้เวลามากกว่า 480 นาทีหรือมากกว่า 8 ชั่วโมง รองลงมา 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.57 ใช้เวลา 341 - 480 นาทีสำหรับการกรอไหมพุ่ง ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้คนงาน

เพียง 1 – 2 คนในการกรอไหมพุ่งแต่ละครั้ง จำนวน 16 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.19 และมีสมาชิกหรือคนงานที่สามารถกรอเส้นไหมพุ่งได้ไม่เกิน 5 คน จำนวน 17 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80.95

ในส่วนของกำลังการผลิตโดยเฉลี่ย พบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 11 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.38 มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 100 – 1000 กิโลกรัมต่อปี หลังจากกระบวนการการกรอไหมพุ่ง กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 8 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.10 จะทำการตรวจสอบคุณภาพของเส้นไหม โดยใช้ประสบการณ์ดูความสม่ำเสมอของเส้นไหม รongมา 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 ไม่มีการตรวจสอบคุณภาพของเส้นไหมหลังจากกระบวนการกรอไหมพุ่ง และจากการตรวจสอบพบว่ากลุ่มอาชีพ 17 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80.95 ไม่มีอัตราของเสีย รongมา 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.29 มีอัตราของเสีย 4 - 6% วิธีการจัดการกับของเสียที่เกิดจากการกรอไหมพุ่งส่วนใหญ่จะไม่ได้จัดการอะไรและนำไปผลิตในกระบวนการต่อไปทันที มีเพียง 1 กลุ่มเท่านั้นที่คัดแยกออกไว้รอสำหรับการทอผ้าพันคอ หลังจากเสร็จกระบวนการกรอไหมพุ่ง กลุ่มที่ทำอาชีพทอผ้าไหมเป็นหลักก็จะนำเส้นไหมไปทอทันทีและไม่มีการสต็อกเส้นไหม ส่วนกลุ่มที่ทำอาชีพทอผ้าไหมเป็นอาชีพรองจะทำการทอต่อเมื่อเสร็จสิ้นภาระด้านการเกษตรและว่างงานเท่านั้น อุปกรณ์ที่ใช้ในการกรอไหมพุ่ง คือ เครื่องกรอไหม นโยบายการบำรุงรักษาอุปกรณ์มีเพียงการใส่น้ำมันหล่อลื่นและหากชำรุดจะเรียกช่างมาซ่อมภายหลัง

ปัญหาที่เกิดขึ้นในการกรอไหมพุ่ง พบเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.76 มีปัญหาเรื่องแรงงานไม่มีความชำนาญในการกรอเส้นไหม

ตารางที่ 4.21 ผลการวิเคราะห์กระบวนการกรอไหมพุ่ง

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ปริมาณการผลิตต่อครั้ง (กิโลกรัม)		
น้อยกว่า 1	2	9.52
1 – 5	10	47.62
6 – 10	7	33.34
มากกว่า 10	1	4.76
จ้างกรอ	1	4.76
รวม	21	100.00
ความถี่ในการผลิต (ครั้งต่อปี)		
น้อยกว่า 10	3	14.29
10 – 50	5	23.81
51 – 100	5	23.81
101 – 150	1	4.76
มากกว่า 150	6	28.57
จ้างกรอ	1	4.76
รวม	21	100.00

ตารางที่ 4.21 ผลการวิเคราะห์กระบวนการกรอไหมพุ่ง (ต่อ)

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ระยะเวลาในการผลิตต่อครั้ง (นาทิต)		
น้อยกว่า 60	1	4.76
60 - 200	3	14.29
201 - 340	-	-
341 - 480	6	28.57
มากกว่า 480	10	47.62
้างกรอ	1	4.76
รวม	21	100.00
จำนวนคนงานในการผลิตต่อครั้ง		
1 - 2	16	76.19
3 - 4	2	9.52
มากกว่า 5	3	14.29
รวม	21	100.00
จำนวนคนงานที่สามารถผลิตในชั้นตอนนี้ได้		
1 - 5	17	80.95
6 - 10	1	4.76
11 - 15	-	-
มากกว่า 15	3	14.29
รวม	21	100.00
กำลังการผลิตต่อปี (กิโลกรัม)		
น้อยกว่า 100	7	33.34
100 - 1000	11	52.38
1001 - 2000	-	-
2001 - 3000	2	9.52
มากกว่า 3000	1	4.76
รวม	21	100.00
อัตราของเสีย (%)		
1 - 3	1	4.76
4 - 6	3	14.29
ไม่มีของเสีย	17	80.95
รวม	21	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

4.3.4.4 การกรอไหมยีน

จากตารางที่ 4.22 โดยภาพรวมพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 10 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.62 กรอไหมยีน 1 - 5 กิโลกรัมต่อครั้ง รองลงมา 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.58 กรอไหมยีน 6 - 10 กิโลกรัมต่อครั้ง โดยกรอไหมยีน 101 - 150 ครั้งต่อปี จำนวน 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.57 และมี 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.52 จ้างกรอไหมยีน โดยจ่ายค่าจ้างกรอไหมยีนประมาณ 40 - 200 บาทต่อกิโลกรัม ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้กรอ

ระยะเวลาในการกรอไหมยีนต่อครั้ง อยู่ที่ประมาณ 341 - 480 นาที จำนวน 10 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.62 รองลงมา 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 ใช้เวลามากกว่า 480 นาที หรือมากกว่า 8 ชั่วโมงในการกรอไหมยีน นอกจากนี้ กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่จำนวน 17 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80.95 ใช้คนงาน 1 - 2 คนในการกรอไหมยีนแต่ละครั้ง และมีคนงานหรือสมาชิกที่สามารถกรอไหมยีนได้ไม่เกิน 5 คน จำนวน 15 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.43 ส่วนกลุ่มที่มีคนงานที่สามารถกรอไหมยีนได้มากกว่า 15 คนนั้น มีเพียง 5 กลุ่มเท่านั้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81

ในส่วนของกำลังการผลิตโดยเฉลี่ย พบว่ากลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 12 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.14 มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 100 - 1000 กิโลกรัมต่อปี หลังจากกระบวนการการกรอไหมยีน กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.34 จะไม่ทำการตรวจสอบคุณภาพของเส้นไหม รองมา 4 กลุ่มคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.05 จะใช้ประสบการณ์ดูความสม่ำเสมอของเส้นไหม และจากการตรวจสอบพบว่า 16 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.19 ไม่มีอัตราของเสีย รองมา 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.29 มีอัตราของเสีย 1 - 3% วิธีการจัดการกับของเสียที่เกิดจากการกรอไหมยีนส่วนใหญ่จะไม่ได้จัดการอะไรและนำไปผลิตในกระบวนการต่อไป มีเพียง 1 กลุ่มเท่านั้นที่คัดแยกออกไว้รอสำหรับการทอผ้าพันคอ หลัจากเสร็จกระบวนการกรอไหมยีน กลุ่มที่ทำอาชีพทอผ้าไหมเป็นหลักก็จะนำเส้นไหมไปทอทันทีและไม่มีการสต็อกเส้นไหม ส่วนกลุ่มที่ทำอาชีพทอผ้าไหมเป็นอาชีพรองจะทำการทอต่อเมื่อเสร็จสิ้นภาระด้านการเกษตรและว่างเท่านั้น อุปกรณ์ที่ใช้ในการกรอไหมยีน คือ เครื่องกรอไหม นโยบายการบำรุงรักษาอุปกรณ์มีเพียงการใส่น้ำมันหล่อลื่นและหากชำรุดจะเรียกช่างมาซ่อมภายหลัง สำหรับปัญหาที่เกิดขึ้นในการกรอไหมยีน พบเพียง 1 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.76 มีปัญหาเรื่องแรงงานไม่มีความชำนาญในการผลิต เช่นเดียวกับการกรอไหมพุ่ง

ตารางที่ 4.22 ผลการวิเคราะห์กระบวนการกรอไหมยีน

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ปริมาณการผลิตต่อครั้ง (กิโลกรัม)		
น้อยกว่า 1	3	14.28
1 - 5	10	47.62
6 - 10	6	28.58
มากกว่า 10	1	4.76
จ้างกรอ	1	4.76
รวม	21	100.00

ตารางที่ 4.22 ผลการวิเคราะห์กระบวนการกรอไหมยืน (ต่อ)

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ความถี่ในการผลิต (ครั้งต่อปี)		
น้อยกว่า 10	3	14.29
10 – 50	3	14.29
51 – 100	3	14.29
101 – 150	6	28.57
151 – 200	1	4.76
มากกว่า 200	3	14.28
จ้างกรอ	2	9.52
รวม	21	100.00
ระยะเวลาในการผลิตต่อครั้ง (นาท)		
60 - 200	4	19.05
201 – 340	-	-
341 - 480	10	47.62
มากกว่า 480	5	23.81
จ้างกรอ	2	9.52
รวม	21	100.00
จำนวนคนงานในการผลิตต่อครั้ง		
1 – 2	17	80.95
3 – 4	1	4.76
มากกว่า 5	3	14.29
รวม	21	100.00
จำนวนคนงานที่สามารถผลิตในชั้นตอนนี้ได้		
1 – 5	15	71.43
6 – 10	1	4.76
11 – 15	-	-
มากกว่า 15	5	23.81
รวม	21	100.00
กำลังการผลิตต่อปี (กิโลกรัม)		
น้อยกว่า 100	7	33.34
100 – 1000	12	57.14
1001 – 2000	1	4.76
2001 – 3000	-	-
มากกว่า 3000	1	4.76
รวม	21	100.00

ตารางที่ 4.22 ผลการวิเคราะห์กระบวนการกรอไหมยืน (ต่อ)

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
อัตราของเสีย (%)		
1 – 3	3	14.29
4 – 6	2	9.52
ไม่มีของเสีย	16	76.19
รวม	21	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

4.3.4.5 การทอผ้าไหม

จากตาราง 4.23 พบว่ากลุ่มอาชีพส่วนใหญ่จะทอผ้าไหมเอง และมีเพียง 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.29 ที่จ้างผู้อื่นทอผ้าให้ เนื่องจากกำลังการผลิตของกลุ่มไม่เพียงพอ โดยจ่ายค่าจ้างทอผ้าไหมเฉลี่ย 50 บาทต่อหลา โดยกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.05 จะทอผ้าไหมครั้งละ 41 – 50 หลา ส่วนใหญ่จะทอผ้าไหมทุกวัน จำนวน 10 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.62 เนื่องจากทอผ้าไหมเป็นหลัก ส่วนอีก 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.58 จะทอผ้าไหมน้อยกว่า 100 ครั้งต่อปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง

สำหรับการทอผ้าไหมปริมาณ 41 – 50 หลา จะใช้เวลาในการทอผ้าไหมไม่เกิน 15 วัน รวมจำนวน 15 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.43 และใช้คนงานในการทอผ้าครั้งละไม่เกิน 5 คน จำนวน 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.90 นอกจากนี้ แต่ละกลุ่มยังมีสมาชิกหรือคนงานที่สามารถทอผ้าไหมได้ไม่เกิน 5 คน จำนวน 6 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.57 ส่วนกลุ่มที่มีสมาชิกสามารถทอผ้าไหมได้ประมาณ 16 – 20 คน มีจำนวน 5 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.81 และมีเพียง 4 กลุ่มเท่านั้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.05 ที่มีจำนวนคนงานที่สามารถทอผ้าไหมได้มากกว่า 25 คน

ในส่วนของกำลังการผลิต พบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ 15 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.44 มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 1 – 10,000 หลาต่อปี ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือกลุ่มเล็กที่มีความสามารถด้านเงินทุนไม่มากนักจึงลงทุนสั่งซื้อวัตถุดิบและผลิตในปริมาณที่น้อย รองมา 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.52 จะมีกำลังการผลิตอยู่ที่ 10,001 – 20,000 และ 30,001 – 40,000 หลาต่อปี สำหรับวิธีการตรวจสอบคุณภาพของผ้าที่ทอเสร็จแล้ว มีจำนวน 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.90 จะคลี่ผ้าไหมออกดูด้วยสายตาว่ามีผ้ามีตำหนิหรือไม่ หลังจากการตรวจสอบคุณภาพของการทอผ้าไหมพบว่า 13 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.90 ไม่พบอัตราการเสีย รองมา 4 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.05 มีอัตราของเสีย 1 – 5% และ 6 – 10% สำหรับวิธีการจัดการของเสียมี 2 กลุ่ม จาก 8 กลุ่มที่พบของเสีย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.00 จะให้ผู้ทอผ้าไหมนำกลับไปแก้ไข หรือนำผ้าไหมที่มีตำหนิมาพิมพ์ลาย หลังจากการทอผ้าและตรวจสอบคุณภาพ กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือร้อยละ 66.67 จะเก็บผ้าไหมไว้รอจำหน่ายผลิตภัณฑ้ออกสู่ตลาดในงานเทศกาลต่างๆ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับการทอผ้า ร้อยละ 66.67 เป็นเครื่องจักรทุก รองมา ร้อยละ 19 และ 4.80 คือ เครื่องทอมือและเครื่องกึ่งพื้นบ้าน ตามลำดับ การดูแลรักษาส่วนใหญ่จะเป็นการทำความสะอาดเท่านั้น

ปัญหาที่เกิดขึ้นในการทอผ้าไหม พบเพียง 2 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.52 มีปัญหาเรื่องขาดแคลนแรงงานและกลุ่มที่ใช้กึ่งพื้นบ้านจะมีปัญหาเรื่องการผลิตที่ใช้เวลานานกว่าเครื่องจักรทุก

ตารางที่ 4.23 ผลการวิเคราะห์กระบวนการทอผ้าไหม

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ปริมาณการผลิตต่อครั้ง (ทลา)		
น้อยกว่า 5	3	14.28
5 – 10	3	14.28
11 – 20	3	14.29
21 – 30	3	14.29
31 – 40	-	-
41 - 50	4	19.05
มากกว่า 50	2	9.52
จ้างทอ	3	14.29
รวม	21	100.00
ความถี่ในการผลิต (ครั้งต่อปี)		
น้อยกว่า 10	3	14.29
10 – 100	3	14.29
101 – 200	1	4.76
201 – 300	1	4.76
ทอทุกวัน	10	47.62
จ้างทอ	3	14.28
รวม	21	100.00
ระยะเวลาในการผลิตต่อครั้ง (วัน)		
น้อยกว่า 1	3	14.29
1 – 15	12	57.14
16 - 30	1	4.76
มากกว่า 30	1	4.76
ทำไปเรื่อยๆ	1	4.76
จ้างทอ	3	14.29
รวม	21	100.00
จำนวนคนงานในการผลิตต่อครั้ง		
1 – 5	13	61.90
6 – 10	1	4.76
11 – 15	1	4.76
16 – 20	4	19.05
มากกว่า 20	2	9.53
รวม	21	100.00

ตารางที่ 4.23 ผลการวิเคราะห์กระบวนการทอผ้าไหม (ต่อ)

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
จำนวนคนงานที่สามารถผลิตในขั้นตอนนี้ได้		
1 – 5	6	28.57
6 – 10	4	19.05
11 – 15	1	4.76
16 – 20	5	23.81
21 – 15	1	4.76
มากกว่า 25	4	19.05
รวม	21	100.00
กำลังการผลิตต่อปี (หลา)		
น้อยกว่า 10,000	15	71.44
10,001 – 20,000	2	9.52
20,001 – 30,000	1	4.76
30,001 – 40,000	2	9.52
มากกว่า 40,000	1	4.76
รวม	21	100.00
อัตราของเสีย (%)		
1 – 5	4	19.05
6 – 10	4	19.05
ไม่มีของเสีย	13	61.90
รวม	21	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

4.4 ผลการวิเคราะห์การส่งมอบสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ

การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพที่ผลิตสินค้าผ้าไหมทอมือ ในเขตพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา ด้านการส่งมอบผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย ประเภทลูกค้าและเวลาในการจัดส่ง การขนส่ง การบันทึกข้อมูล และปัญหาเกี่ยวกับการขนส่ง ดังนี้

4.4.1. ประเภทลูกค้าและเวลาในการจัดส่งผ้าไหม

จากตารางที่ 4.24 โดยภาพรวมพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่จะจำหน่ายผ้าไหมให้กับลูกค้าประจำ โดยมีกลุ่มอาชีพที่จำหน่ายผ้าไหมให้ลูกค้าประจำเพียงอย่างเดียว จำนวน 7 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33 จำหน่ายผ้าไหมให้ทั้งลูกค้าประจำและลูกค้าทั่วไป จำนวน 11 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.38 และจำหน่ายให้ลูกค้าทั่วไปเพียงอย่างเดียว จำนวน 3 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.29 นอกจากนี้ ยังพบว่าแม้จะมีกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอผ้าที่จำหน่ายผ้าไหมให้ทั้งลูกค้าประจำและลูกค้าทั่วไป สัดส่วนยอดขายผ้าไหมที่จำหน่ายให้กับลูกค้าประจำสูงกว่าลูกค้าทั่วไปทุกกลุ่ม กล่าวคือ มียอดขายจำหน่ายผ้าไหมให้กับลูกค้าทั่วไปเกินร้อยละ 50 ของยอดขายจำหน่ายผ้าไหมทั้งหมด โดย

การจำหน่ายให้แก่ลูกค้าประจำส่วนใหญ่จะเป็นการขายส่งในปริมาณมาก กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะอยู่ที่จังหวัดกรุงเทพมหานคร ชัยภูมิ ร้อยเอ็ด ขอนแก่น สุรินทร์ กาฬสินธุ์ อุตรธานี นครราชสีมา ฯลฯ ส่วนลูกค้าทั่วไป จะเป็นการขายปลีกให้แก่ลูกค้ารายย่อยในการออกร้านตามเทศกาลสำคัญ ซึ่งพัฒนากรจากสำนักพัฒนาชุมชนจะเป็นผู้นำตัวแทนกลุ่มอาชีพไปออกร้านขาย ทั้งในและนอกพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา

โดยเฉลี่ยกลุ่มอาชีพจะนัดเวลาส่งผ้าไหมให้ลูกค้าหลังจากรับคำสั่งซื้อ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำอยู่ระหว่าง 1 - 2 เดือน ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับสีและลายผ้าที่ลูกค้าต้องการ บางครั้งถ้ากลุ่มมีสต็อกผ้าไหมหรือเส้นไหมตามเวลาที่ลูกค้าต้องการอยู่แล้วก็สามารถส่งผ้าไหมให้ลูกค้าได้ภายในเวลาไม่เกิน 7 วัน อัตราการส่งผ้าไหมให้ลูกค้าตรงตามเวลานัดอยู่ระหว่างร้อยละ 80 ขึ้นไป ส่วนสาเหตุที่ไม่สามารถส่งผ้าไหมได้ตรงตามเวลานัดนั้น ส่วนใหญ่จะทอผ้าไหมไม่ทัน เนื่องจากขาดแคลนคนงานหรือสมาชิกที่สามารถทอผ้าไหมได้ ในกรณีที่ส่งมอบผ้าไหมไม่ทันตามนั้น หลายกลุ่มใช้วิธีทยอยส่งผ้าไหมไปให้ลูกค้าหรือขอเลื่อนเวลาส่งมอบ

สำหรับกลุ่มอาชีพที่จำหน่ายผ้าไหมให้แก่ลูกค้าทั่วไป ไม่มีปัญหาเรื่องการส่งมอบผ้าไหมล่าช้า เนื่องจากเป็นการทำเพื่อรอจำหน่ายตามเทศกาลต่างๆ อีกทั้งยังเป็นกลุ่มอาชีพที่ทอผ้าเป็นอาชีพเสริมเท่านั้น

ตารางที่ 4.24 ประเภทลูกค้าของกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ

รายการ	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
ประเภทลูกค้า		
ลูกค้าประจำ	7	33.33
ลูกค้าทั่วไป	3	14.29
ลูกค้าประจำและลูกค้าทั่วไป	11	52.38
รวม	21	100.00
ร้อยละยอดขายของลูกค้าประจำ		
91 - 100	7	33.33
81 - 90	4	19.05
71 - 80	3	14.29
61 - 70	2	9.52
51 - 60	2	9.52
ไม่มี	3	14.29
รวม	21	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและจากการคำนวณปี พ.ศ. 2555

4.4.2 การขนส่งผ้าไหมทอมือ

รายละเอียดเกี่ยวกับการขนส่งผ้าไหมทอมือ ประกอบด้วย วิธีการและเกณฑ์การคัดเลือกผู้ขนส่ง ระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการขนส่ง และปริมาณและความถี่ในการขนส่ง

4.4.2.1 วิธีการและเกณฑ์การคัดเลือกผู้ขนส่ง

โดยส่วนใหญ่กลุ่มอาชีพที่ผลิตผ้าไหมเป็นอาชีพหลักและมีลูกค้าประจำ จะเลือกใช้บริการขนส่งทางรถยนต์ เพราะสะดวกที่สุดและเชื่อมั่นในบริการ เนื่องจากใช้บริการกันมานาน ซึ่งกลุ่มอาชีพจะเป็นผู้ดำเนินการเกี่ยวกับการขนส่งเองทั้งหมด แต่ถ้าเป็นกลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรองนั้น จะไม่ต้องการเกี่ยวกับการขนส่งเอง เพราะพัฒนาชุมชนจะประสานงานเรื่องการขนส่งและเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการนำกลุ่มอาชีพไปจำหน่ายผ้าไหม ตามงานเทศกาลหรือการจัดประชุมในระดับจังหวัดของพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา

4.4.2.2 ระยะเวลาในการขนส่งผ้าไหมและค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

ระยะเวลาในการขนส่งผ้าไหมของกลุ่มอาชีพจะใช้เวลา 1 – 3 วันเท่านั้น (ส่วนใหญ่ไม่เกิน 1 วันในกรณีส่งให้ลูกค้าประจำที่จังหวัดกรุงเทพมหานคร) โดยมีค่าใช้จ่ายแต่ละครั้งอยู่ระหว่าง 100 – 300 บาท ขึ้นอยู่กับจำนวนพัสดุหรือหลักที่จัดส่ง ซึ่งกลุ่มอาชีพเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่ง ยกเว้นกลุ่มอาชีพที่ผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าไหมทอมือเป็นอาชีพรองซึ่งหน่วยงานภาครัฐเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่ง

4.4.2.3 ปริมาณและความถี่ในการส่งผ้าไหม

ปริมาณและความถี่ในการจัดส่งผ้าไหมให้กับลูกค้านั้นแตกต่างกันไปตามลักษณะความต้องการของลูกค้าและความตั้งใจของกลุ่มอาชีพเอง กล่าวคืออาจจะอยู่ในลักษณะเป็นพัสดุหรือเป็นชุดความยาวของแต่ละพัสดุก็ไม่เหมือนกัน ได้แก่ 40 หลาหรือ 50 หลา หรือลักษณะการจัดส่งเป็นชุดๆละ 4 เมตร ประกอบด้วยผ้าพื้น 2 เมตรและผ้าลาย 2 เมตร

กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลักส่วนใหญ่จะส่งขายเป็นพับ เป็นผ้าไหมสีพื้นหรือลายตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก ปริมาณการส่งแต่ละครั้ง 200 – 500 หลา ทำการส่ง 1 – 4 ครั้งต่อเดือน แต่บางกลุ่มก็ส่งผ้าไหมแบบจัดเป็นชุดผ้าพื้นและผ้าลาย ชุดละ 4 เมตร โดยจะส่งผ้าไหมให้ลูกค้าอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

สำหรับกลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง ส่วนใหญ่จะทอผ้าไหมเป็นชุดๆละ 4 เมตร (ผ้าพื้นและผ้าลาย) เพื่อไว้รอจำหน่าย เมื่อหน่วยงานภาครัฐในอำเภอคือ พัฒนาการ จากสำนักงานพัฒนาชุมชนประจำอำเภอในพื้นที่ที่เป็นที่ตั้งของกลุ่มอาชีพนำไปขายปลีกตามงานเทศกาลหรืองานการจัดประชุมในพื้นที่ภายในและภายนอกจังหวัดนครราชสีมา กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริม จะมีความถี่ในการนำไปผ้าไหมไปจำหน่าย 2 - 3 ครั้งต่อปี ครั้งละ 10 – 20 ชุดเท่านั้น

4.4.3 การบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการขนส่งผ้าไหมทอมือ

ในด้านการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการขนส่งผ้าไหมทอมือของกลุ่มอาชีพจำนวน 21 กลุ่ม ได้แก่ วันที่จัดส่ง ปริมาณผ้าไหมที่ส่ง ค่าขนส่ง ปัญหาในการจัดส่ง หรืออื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการจัดส่ง โดยภาพรวมพบว่า 11 กลุ่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.38 ไม่มีการบันทึกข้อมูล เนื่องจากปริมาณส่งแต่ละครั้งไม่มากสามารถจำได้ ส่วนกลุ่มอาชีพอีก 10 กลุ่มหรือร้อยละ 47.62 มีการจดบันทึก แต่ไม่ครอบคลุมทั้งหมดของมาตรฐานการจดบันทึกเกี่ยวกับการขนส่งและวิธีการจดบันทึกก็ใช้การบันทึกลง

ในสมุดเตือนความจำธรรมดาเท่านั้น สาเหตุที่มีการจดบันทึกเพราะเนื่องจากไว้ตรวจสอบยอดขายของกลุ่มเท่านั้น

4.4.4 ปัญหาเกี่ยวกับการขนส่งและวิธีการแก้ปัญหา

สรุปภาพรวมจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง 21 กลุ่มที่เป็นกลุ่มอาชีพการผลิตสินค้าผ้าไหมทอมือของจังหวัดนครราชสีมาในด้านปัญหาเกี่ยวกับการขนส่งและวิธีการแก้ปัญหา พบว่า กลุ่มอาชีพทั้งหมดหรือร้อยละ 100 ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการขนส่ง ดังนั้นจึงไม่มีวิธีการแก้ปัญหาด้านการขนส่งผ้าไหมไปสู่ลูกค้าเป้าหมาย

4.5 ผลการวิเคราะห์ การส่งคืนสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ

4.5.1 การส่งคืนวัตถุดิบในการผลิต

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือเกือบทุกกลุ่ม ไม่มีการส่งคืนวัตถุดิบให้ผู้จัดส่ง (Suppliers) ยกเว้นเพียง 1 กลุ่มเท่านั้นที่สามารถขอเปลี่ยนสารเคมีบางชนิด ในช่วงเวลาที่ผู้ขายหรือผู้จัดส่งมาส่งของในรอบต่อไป ส่วนสาเหตุที่ไม่มีการส่งคืนวัตถุดิบ เนื่องจากเป็นข้อกำหนดของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งโดยปกติกลุ่มอาชีพก็ไม่ค่อยพบปัญหาคุณภาพวัตถุดิบอยู่แล้ว หรือแม้จะพบปัญหาคุณภาพวัตถุดิบก็จะหาวิธีแก้ไขโดยการนำไปเส้นไหมไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่น หรือใช้เวลาผลิตในขั้นตอนถัดไปมากขึ้น ในกรณีที่พบปัญหาคุณภาพวัตถุดิบ ทางกลุ่มอาชีพก็จะใช้วิธีเปลี่ยนไปซื้อจากผู้จำหน่ายรายอื่นแทน

ในด้านการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการส่งคืนวัตถุดิบ ได้แก่ ชื่อผู้ขาย ชื่อวัตถุดิบ ปริมาณ จำนวนเงิน วันที่คืนหรือข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการส่งคืนวัตถุดิบนั้น ทุกกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือไม่มีการบันทึกข้อมูลเลย เนื่องจากกลุ่มอาชีพทุกกลุ่มมีความเห็นตรงกันว่าสามารถจดจำได้ และแทบจะไม่มีการส่งคืนวัตถุดิบอยู่แล้ว

4.5.2 การส่งคืนสินค้าผ้าไหม

ผลจากการสัมภาษณ์ 21 กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมในประเด็นการส่งคืนสินค้าผ้าไหม พบว่า 7 กลุ่มอาชีพ หรือร้อยละ 33.34 มีการส่งคืนสินค้าผ้าไหมจากลูกค้า แต่มีมูลค่าไม่มากนัก คือไม่เกินร้อยละ 5 และเกิดขึ้นไม่บ่อย ใน 1 ปีจะมีสัดส่วนประมาณ 1 ครั้ง เนื่องจากสีไม่ตรงหรือมีตำหนิ วิธีแก้ปัญหาคือเอาไปจำหน่ายให้ลูกค้ารายอื่นแทน โดยลูกค้าจะส่งผ้าไหมกลับคืนมาทางไปรษณีย์ เพราะมีจำนวนไม่มากและลูกค้าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการส่งคืน สำหรับอีก 14 กลุ่มอาชีพหรือร้อยละ 66.67 ไม่มีปัญหาการส่งคืนผ้าไหมจากลูกค้า เนื่องจากเป็นการขายปลีกตามงานเทศกาล ซื้อแล้วคืนไม่ได้ หรือผู้ซื้อเป็นผู้ขายส่งได้มาเลือกผลิตภัณฑ์ผ้าไหมทอมือด้วยตนเอง

ในด้านการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการส่งคืนสินค้าผ้าไหมนั้น จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพที่เป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 21 กลุ่มพบว่า มีเพียง 1 กลุ่มเท่านั้นที่ทำการบันทึกข้อมูลการส่งคืนสินค้าผ้าไหม แต่บันทึกลงสมุดเพื่อเตือนความจำเพียงปริมาณและราคาที่ส่งแต่ละครั้ง ส่วนอีก 20 กลุ่มอาชีพไม่มีการบันทึกข้อมูล เนื่องจากมีความเห็นว่าส่งคืนน้อยมาก จำได้ มีเพียง 2 กลุ่มเห็นว่ามิบบิลใบส่งสินค้าอยู่แล้วในการส่งไปให้ลูกค้า

4.6 ผลการวิเคราะห์ ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม

การจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมในจังหวัดนครราชสีมา จากกลุ่มอาชีพที่เป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 21 กลุ่มนั้น มีเพียง 10 กลุ่มอาชีพที่ได้ให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.25 แสดงข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ประเด็น	จำนวน (กลุ่ม)	ร้อยละ
- ต้องการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐทางด้านเครื่องจักรหรือเงินทุน	7	33.34
- ต้องการได้รับการฝึกอบรมทางด้านการออกแบบและการย้อมไหม	2	9.52
- ต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมการตลาดต่างประเทศในการเข้าสู่ AEC	2	9.52
- การขาดแรงงานในการทอผ้าไหม เนื่องจากนโยบายปรับค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน ทำให้คนไปทำงานนอกพื้นที่	1	4.76
รวม	10	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพและการคำนวณปี พ.ศ. 2555

4.7 ผลการทดสอบสมมุติฐาน

จากการสำรวจโดยการสัมภาษณ์กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจำนวน 21 กลุ่ม ในอำเภอปักธงชัย จักราช เมืองยาง และบัวใหญ่ ได้แบ่งกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ ออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- 1) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือเป็นอาชีพหลัก หมายถึง กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมทอมือโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการในเชิงการค้า อยู่ในอำเภอปักธงชัยจำนวน 12 กลุ่ม
- 2) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือเป็นอาชีพรอง หมายถึง กลุ่มอาชีพที่มีการทำอาชีพทางการเกษตรเป็นอาชีพหลัก ภายหลังจากเสร็จสิ้นในการทำการเกษตรที่เป็นอาชีพหลักแล้วจึงรวมตัวกันผลิตผ้าไหมทอมือ อยู่ในอำเภอจักราช 3 กลุ่ม อำเภอบัวใหญ่ 4 กลุ่ม และอำเภอเมืองยาง 2 กลุ่ม

ผลสรุปโดยภาพรวมพบว่า กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือทั้งที่เป็นอาชีพหลักและเป็นอาชีพรองนั้น มีการวางแผน การจัดซื้อ การผลิต การส่งมอบ และการส่งคืนสินค้ากลับแตกต่างกัน ดังนี้

- 1) การวางแผน (Plan) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเชิงการค้า จะมีกระบวนการของการวางแผนที่ดีกว่ากลุ่มที่ทำอาชีพทอผ้าไหมที่เป็นอาชีพรอง เพราะจะทำการผลิตผ้าไหมทอมือในปริมาณที่มากและผลิตตลอดทั้งปี
- 2) การจัดซื้อ (Source) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเชิงการค้า จะมีปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบและซื้อตลอดทั้งปี ในขณะที่กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมที่เป็นอาชีพรองนั้น มักจะซื้อวัตถุดิบต่างๆในปริมาณที่ไม่มาก และซื้อในช่วงระยะเวลาหลังจากการทำอาชีพเกษตรเสร็จสิ้นแล้ว มักซื้อวัตถุดิบภายในพื้นที่มากกว่าและบางกลุ่มอาชีพก็สามารถที่จะผลิตวัตถุดิบ เช่น เส้นไหม เองได้

- 3) การผลิต (Make) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือในเชิงการค้า จะมีการผลิตผ้าไหมทอมือมากกว่ากลุ่มอาชีพรอง โดยกลุ่มอาชีพที่ทำการผลิตผ้าไหมทอมือเป็นอาชีพหลักนั้นจะผลิตทั้งผ้าไหมทอมือที่เป็นผ้าผืนและเป็นชุด ส่วนกลุ่มที่ทำอาชีพทอผ้าไหมเป็นอาชีพรองจะทำการผลิตผ้าไหมทอมือเป็นชุดเท่านั้น โดยกลุ่มอาชีพหลักจะคำนึงถึงเรื่องต้นทุนมากกว่ากลุ่มอาชีพรอง เช่น ต้นทุนด้านวัตถุดิบ ต้นทุนด้านเวลาในการผลิต ต้นทุนด้านแรงงาน เป็นต้น โดยดูจาก กระบวนการฟอกและการย้อม กลุ่มอาชีพหลักนั้นจะใช้แรงงานเพียง 1 คนและทำตลอดทั้งวัน ส่วนกลุ่มอาชีพรองจะใช้แรงงาน 3 - 4 คน จะช่วยกันทำไปเรื่อยๆ เพราะเน้นการมีส่วนร่วมในกลุ่มมากกว่าปริมาณการผลิต
- 4) การส่งมอบ (Deliver) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือที่เป็นอาชีพหลักจะมีการส่งสินค้าโดยตรงกับผู้ซื้อ โดยจะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการส่งผ้าไหมทอมือไปให้ลูกค้าและออกค่าใช้จ่ายเอง ส่วนกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือที่เป็นอาชีพรองจะไม่มีการจัดส่งผ้าไหมในลักษณะเช่นเดียวกันกับอาชีพหลัก แต่พัฒนากรในพื้นที่จะเป็นผู้นำตัวแทนของกลุ่มอาชีพไปขายตามงานหรือเทศกาลต่างๆทั้งในและนอกจังหวัดนครราชสีมา โดยไม่ต้องออกค่าใช้จ่ายในการเดินทาง
- 5) การส่งคืนสินค้า (Return) กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือที่เป็นอาชีพหลัก มีการส่งคืนสินค้าผ้าไหมทอมืออย่างเป็นระบบ ซึ่งส่วนใหญ่จะไม่ค่อยเกิดปัญหานี้ กล่าวคือ เมื่อมีลูกค้าส่งคืนผ้าไหมที่ไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อ กลุ่มอาชีพก็จะมีการรับคืน โดยจัดส่งไปให้ใหม่หรือนำสินค้าผ้าไหมทอมือที่ได้รับคืนมาไปจำหน่ายต่อให้กับรายอื่น สำหรับกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือที่เป็นอาชีพรองนั้น จะไม่มีการรับคืนสินค้าเนื่องจากขายแล้วไม่มีการรับคืน

4.8 การอภิปรายผล

ในการวิจัยเรื่องการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมสามารถอภิปรายผลในประเด็นที่น่าสนใจ ตามกระบวนการมาตรฐานของ SCOR Model ได้ดังต่อไปนี้

4.8.1 การวางแผน

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือไม่มีการวางแผนอย่างเป็นระบบในทุกกระบวนการ ไม่ว่าจะเป็นการพยากรณ์ยอดขายหรืออุปสงค์ของผ้าไหม การวางแผนผลิตให้สอดคล้องกับอุปสงค์ของผ้าไหม การวางแผนจัดซื้อจัดหาปัจจัยการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการผลิต การวางแผนการจัดส่งผ้าไหมให้กับลูกค้า และการวางแผนรับคืนผ้าไหมจากลูกค้าหรือส่งคืนปัจจัยการผลิตแก่ผู้จำหน่าย รวมทั้งไม่มีการตั้งเป้าหมายเพื่อวัดผลการดำเนินงานอย่างเป็นระบบ ไม่ว่าจะเป็นเป้าหมายยอดขายผ้าไหม เป้าหมายปริมาณผ้าไหมที่ทอได้ เป้าหมายการจัดซื้อจัดหาปัจจัยการผลิต เป้าหมายต้นทุนการผลิต เป้าหมายผลการดำเนินงาน เป้าหมายปริมาณสินค้าคงคลัง ฯลฯ

ในการวางแผนของกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือ จะเป็นการวางแผนเพื่อการปฏิบัติงานในระยะสั้น ซึ่งส่วนมากเป็นการวางแผนการทำงานเป็นรายวันหรือรายสัปดาห์ โดยประธานหรือหัวหน้ากลุ่มจะเป็นผู้วางแผนการดำเนินงานตามประสบการณ์ที่เคยปฏิบัติมา แต่ไม่มีบันทึกแผนงานเป็นรายลักษณะอักษร ส่วนการสื่อสารแผนงานให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องทราบ จะเป็นลักษณะการสั่งงานหรือมอบหมายงานให้สมาชิกไปดำเนินงาน ส่วนการวัดผลการดำเนินงาน ก็เป็นการบันทึกข้อมูลค่าใช้จ่ายตามจำนวนเงินที่ได้

จ่ายไปตามจริง และปริมาณผ้าไหมที่ทอได้หรือยอดขายผ้าไหม เพื่อนำไปเป็นข้อมูลในการแบ่งผลประโยชน์ในกลุ่มอาชีพ สอดคล้องกับผลการศึกษากลุ่มอาชีพ สระทองอินทร์ (2552) ที่พบว่า แผนปฏิบัติงานประจำปีของวิสาหกิจชุมชนกำหนดไว้ไม่ชัดเจนและไม่สามารถปฏิบัติตามได้ และสอดคล้องกับผลการศึกษากลุ่มอาชีพ ไชยจิตต์ (2552) ที่พบปัญหาในการสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มทอผ้า โดยกิจกรรมที่สมาชิกมีส่วนร่วมมากที่สุดคือ การทอผ้า รองลงมาคือการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีส่วนร่วมในกิจกรรมการวางแผน

โดยกระบวนการวางแผนของกลุ่มที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลักและอาชีพรองนั้น มีความแตกต่างกัน ดังนี้

4.8.1.1 กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลัก

กลุ่มอาชีพนี้จะทอผ้าไหมในปริมาณมาก และดำเนินการผลิตทุกวัน ทางกลุ่มจึงมักจะเตรียมเส้นไหมพุ่งและเส้นไหมยืนที่ผ่านการฟอกไว้ล่วงหน้าแล้ว อีกทั้ง สัดส่วนของยอดขายผ้าไหมของกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลัก เกินร้อยละ 50 เป็นยอดขายให้ลูกค้าประจำ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการทอผ้าไหมตามคำสั่งซื้อ ดังนั้น กระบวนการวางแผนของกลุ่มอาชีพจึงเริ่มเมื่อทราบความต้องการของลูกค้าหรือได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า โดยกลุ่มอาชีพจะสำรวจสต็อกปัจจัยการผลิตที่จำเป็น หากมีปริมาณไม่เพียงพอก็จะวางแผนสั่งซื้อเพิ่ม หลังจากนั้นจะเป็นการวางแผนมอบหมายงานให้กับสมาชิกหรือคนงาน และกำหนดเวลาส่งมอบงานให้กับสมาชิก ซึ่งอาจจะมีการบันทึกวันที่และปริมาณเส้นไหมที่สมาชิกแต่ละคนนำไปทอ เพื่อใช้ในการจ่ายค่าตอบแทนแก่สมาชิก

เนื่องจากการทอผ้าไหม เป็นงานฝีมือและอาศัยแรงงานคนเป็นหลัก ส่งผลให้สมาชิกหรือคนงานที่รับเส้นไหมไปทอ อาจจะไม่ทอเสร็จแล้วให้แก่กลุ่มไม่ตรงตามที่ตั้งหมาย ส่งผลให้กลุ่มอาชีพไม่สามารถวางแผนจัดส่งผ้าไหมให้ลูกค้าได้ล่วงหน้า นอกจากนี้ ทางกลุ่มอาชีพก็ไม่มีกระบวนการวางแผนรับคืนผ้าไหมจากลูกค้า เนื่องจากมีการส่งคืนค่อนข้างน้อย รวมทั้งไม่มีการวางแผนส่งคืนวัตถุดิบแก่ผู้จำหน่ายด้วย เนื่องจากผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตส่วนใหญ่ไม่มีนโยบายรับคืนสินค้า และผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต โดยเฉพาะผู้จำหน่ายเส้นไหมและสารเคมี ก็เป็นผู้ค้ารายใหญ่ที่มีอำนาจในการต่อรองเหนือกว่ากลุ่มอาชีพ

4.8.1.2 กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง

กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง จะทอผ้าในช่วงที่ว่างจากการทำการเกษตร จึงเป็นการทอผ้าไว้เพื่อรอจำหน่าย ตามงานเทศกาลร่วมกับหน่วยงานภาครัฐ กระบวนการวางแผนของกลุ่มอาชีพนี้ มักจะเริ่มจากประธานกลุ่มสำรวจความต้องการของสมาชิกแต่ละราย ว่าต้องการทอผ้าไหมในปริมาณเท่าใด แล้วจึงวางแผนการจัดซื้อปัจจัยการผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการของสมาชิก ซึ่งกลุ่มอาชีพเหล่านี้จะไม่มียอดปัจจัยการผลิตคงเหลือ หรืออาจจะมีเหลือในบางชนิด แต่จะเหลือในปริมาณที่น้อยมาก ไม่เพียงพอต่อการทอผ้าในฤดูกาลถัดไป โดยปริมาณการจัดซื้อปัจจัยการผลิตก็จะอาศัยประสบการณ์ในการคำนวณความต้องการเส้นไหมและสารเคมีต่างๆ เมื่อจัดซื้อปัจจัยการผลิตได้แล้ว ก็แจกจ่ายปัจจัยการผลิตให้กับสมาชิกไปดำเนินการผลิตเอง เมื่อกลุ่มอาชีพได้รับแจ้งจากหน่วยงานภาครัฐว่าจะมีการนำไปออกงานจำหน่ายสินค้า ประธานกลุ่มก็จะแจ้งให้สมาชิกนำผ้าไหมที่ทอไว้ออกมาฝากให้ทางกลุ่มนำไปจำหน่าย ซึ่งเป็นการจำหน่ายแก่ลูกค้าทั่วไป จึงไม่มีการวางแผนจัดส่งและรับคืนผ้าไหมจากลูกค้า รวมทั้งไม่มีการวางแผนส่งคืนปัจจัยการผลิตแก่ผู้จำหน่าย เนื่องจากทางกลุ่มซื้อในปริมาณน้อย และไม่มีอำนาจในการต่อรองกับผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต

โดยสรุปในภาพรวมเรื่องการวางแผน เนื่องจากไม่มีการวางแผนที่เป็นระบบ ไม่มีการตั้งเป้าหมายที่ชัดเจนในทุกด้าน ไม่มีการจัดบันทึกข้อมูลด้านการวางแผน แต่เป็นการจัดบันทึกข้อมูลเพื่อการวัดผลการดำเนินงาน โดยสนใจที่เงินสดรับ เงินสดจ่าย และผลกำไรที่เป็นเงินสดเป็นหลัก ส่งผลให้ไม่สามารถวัดผลและควบคุมการดำเนินงานในด้านอื่น เช่น คุณภาพ กำลังการผลิต ประสิทธิภาพ ความพึงพอใจของลูกค้า เป็นต้น ซึ่งทำให้การพัฒนาการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมทำได้ค่อนข้างยาก

4.8.2 การจัดซื้อ

กลุ่มผ้าไหมทอมือดำเนินการจัดซื้อเสมือนการทำกิจวัตรประจำวันทั่วไป ไม่ได้มีการวางแผนจัดซื้อโดยเริ่มจากการคาดคะเนความต้องการของผู้บริโภค วางแผนการทอผ้าไหม และวางแผนความต้องการปัจจัยการผลิต แล้วจึงดำเนินการจัดซื้อ เนื่องจากปัจจัยการผลิตที่กลุ่มผ้าไหมทอผ้าจัดซื้อสามารถหาซื้อได้ไม่ยากทั้งแหล่งภายในและภายนอกท้องถิ่น อีกทั้งเวลานำในการสั่งซื้อก็ค่อนข้างสั้น และยังไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนปัจจัยการผลิต เพราะสามารถซื้อปัจจัยการผลิตจากยี่ห้ออื่น หรือซื้อจากแหล่งอื่นทดแทนได้ โดยกระบวนการจัดซื้อของกลุ่มผ้าไหมทอมือ จะเริ่มหลังจากที่กลุ่มทราบปริมาณและแบบผ้าไหมที่ต้องการจะทอ ทางกลุ่มก็จะตรวจสอบสต็อกปัจจัยการผลิตที่มีอยู่และจัดซื้อจากผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตรายเดิม ตามจำนวนที่ต้องการใช้ โดยกระบวนการวางแผนของกลุ่มที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลักและอาชีพรองนั้น มีดังนี้

4.8.2.1 กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลัก

กลุ่มทอผ้าเลือกใช้เกณฑ์คุณภาพเป็นหลักในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบหลัก (ไหมพุ่ง ไหมยืน และสีย้อม) โดยส่วนใหญ่สั่งซื้อเส้นไหมยืนจากบริษัท จุลไหมไทย จำกัด ทั้งสั่งซื้อโดยตรงจากจุลไหมไทย และซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายของจุลไหมไทยภายในท้องถิ่น โดยกลุ่มที่ซื้อจากจุลไหมไทยโดยตรง จะซื้อเฉลี่ยเดือนละ 1 ครั้ง ในปริมาณอย่างน้อย 50 กิโลกรัมต่อครั้ง ซึ่งบริษัท จุลไหมไทย จำกัด จะเป็นผู้จัดส่งและรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งเอง ส่วนกลุ่มที่ซื้อจากตัวแทนจำหน่ายภายในท้องถิ่น จะซื้อเฉลี่ยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ในปริมาณ 10 กิโลกรัมต่อครั้ง โดยทางกลุ่มจะเป็นผู้เดินทางไปซื้อเส้นไหมยืนเอง พร้อมทั้งกับการเลือกซื้อวัตถุดิบชนิดอื่น แต่ไม่ว่ากลุ่มทอผ้าไหมจะซื้อจากผู้จำหน่ายภายในหรือภายนอกท้องถิ่น กลุ่มทอผ้าส่วนใหญ่ต้องชำระค่าเส้นไหมยืนเป็นเงินสดทันที

ถึงแม้ว่ากลุ่มทอผ้าจะใช้เกณฑ์คุณภาพในการเลือกซื้อไหมพุ่ง แต่ระดับคุณภาพของเส้นไหมพุ่งที่กลุ่มทอผ้าเลือกใช้จะต่ำกว่าระดับคุณภาพของเส้นไหมยืน ดังนั้น กลุ่มทอผ้าส่วนใหญ่จึงเลือกซื้อเส้นไหมพุ่งจากแหล่งภายในท้องถิ่น ซึ่งอาจเป็นเส้นไหมจากผู้ประกอบการเอกชนรายย่อย เส้นไหมจากกลุ่มชุมชนที่เลี้ยงไหม หรือเส้นไหมจีน แต่บางกลุ่มก็ยังคงเลือกใช้เส้นไหมจากจุลไหมไทย โดยกลุ่มทอผ้าส่วนใหญ่จะซื้อเส้นไหมยืนเฉลี่ยเดือนละ 1 - 4 ครั้ง และต้องชำระค่าเส้นไหมพุ่งเป็นเงินสดทันที

สำหรับเกณฑ์ในการเลือกซื้อสีเคมีในการย้อมผ้าไหม คือ คุณภาพ กลุ่มทอผ้าที่ซื้อสีย้อมจากผู้จำหน่ายนอกพื้นที่ จะซื้อเฉลี่ยเดือนละ 1 ครั้งๆ ละประมาณ 5 กิโลกรัม โดยผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่งให้ พร้อมทั้งได้รับเครดิตประมาณ 30 วัน ส่วนกลุ่มทอผ้าที่ซื้อสีย้อมจากผู้จำหน่ายภายในท้องถิ่น จะเดินทางไปซื้อด้วยตนเองค่อนข้างบ่อย เฉลี่ยเดือนละ 2 - 4 ครั้งๆ ละประมาณ 1 กิโลกรัม และส่วนใหญ่ต้องชำระค่าสีย้อมเป็นเงินสดทันที

การจัดซื้อวัตถุดิบรอง ประกอบด้วยสบู่ลูกเต๋าก้อนใหญ่ โขดตาแอส หัวสบู่ ผงหมั้น ผงกันต่าง หวาน้ำมัน และ แป้งมัน จะเน้นเรื่อง คือ ความสะอาด กลุ่มทอผ้าส่วนใหญ่จึงเลือกซื้อวัตถุดิบรองจากผู้จำหน่ายภายในท้องถิ่น เฉลี่ยเดือนละ 1 – 2 ครั้ง และชำระค่าซื้อเป็นเงินสดทันที

4.8.2.2 กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง

เกณฑ์ในการเลือกซื้อวัตถุดิบของกลุ่มที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรองจะเหมือนกับกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลัก กล่าวคือ วัตถุดิบหลักเน้นเรื่องคุณภาพ ส่วนวัตถุดิบรองเน้นเรื่องความสะอาด แต่กลุ่มที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง จะซื้อวัตถุดิบในการทอผ้าไหมปีละ 1 – 2 ครั้งเท่านั้น ตามเวลาว่างจะอาชีพหลักทางการเกษตร โดยจะซื้อจากผู้จำหน่ายในท้องถิ่น ในปริมาณค่อนข้างน้อย ซึ่งทางกลุ่มจะต้องเดินทางไปซื้อวัตถุดิบเองและชำระค่าวัตถุดิบเป็นเงินสดทันที

โดยสรุป กลุ่มผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่มีการซื้อเส้นไหมมาจาก บริษัท จุลไหมไทย จำกัด สอดคล้องกับงานวิจัยของ พอใจ คล่องแคล่ว (2546) ที่ทำการศึกษาห่วงโซ่อุปทานหน่วยผลิตผ้าไหมของอำเภอปักธงชัยจังหวัดนครราชสีมา ทั้งนี้ เส้นไหม สีย้อม และวัตถุดิบรองอื่นๆ เป็นสินค้าที่มีผู้จำหน่ายหลายราย หาซื้อไม่ยาก เวลานาค่อนข้างสั้น และไม่ค่อยพบปัญหาขาดแคลนหรือปัญหาคุณภาพ แต่ต้องชำระค่าซื้อวัตถุดิบเป็นเงินสดทันที เนื่องจากปริมาณการซื้อของแต่ละกลุ่มอาชีพไม่มากนัก เมื่อเทียบกับยอดขายของผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต ส่งผลให้กลุ่มอาชีพไม่มีอำนาจในการต่อรองเงื่อนไขการซื้อกับผู้ขาย สอดคล้องกับผลการศึกษาของเสาวนิตย์ จันทโรจน์ (2553) ซึ่งพบว่ากลุ่มผู้ผลิตมีสมรรถนะต่ำกว่าผู้จัดส่งและลูกค้า ส่วนใหญ่จัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดส่งหลายราย ส่วนเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต ทั้งกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักและทอผ้าเป็นอาชีพรอง ใช้เกณฑ์คุณภาพสำหรับวัตถุดิบหลัก และเกณฑ์ความสะอาดสำหรับวัตถุดิบรองในการตัดสินใจเหมือนกัน นอกจากนี้ การบันทึกข้อมูลการจัดซื้อของกลุ่มอาชีพจะใช้วิธีจดจำนวนเงินที่สั่งซื้อในสมุดบันทึก หรือรวบรวมใบส่งของหรือใบเสร็จรับเงินเท่านั้น กลุ่มอาชีพจึงไม่มีข้อมูลพร้อมสำหรับการวางแผนหรือควบคุมกระบวนการจัดซื้อ

4.8.3 การผลิต

กระบวนการผลิตหลักของการทอผ้าไหม ประกอบด้วย การฟอกเส้นไหม การย้อมเส้นไหม การกรอเส้นไหมพุ่ง การกรอเส้นไหมยืน และการทอผ้าไหม โดยทักษะในการผลิตของกลุ่มทอผ้าไหมส่วนใหญ่ได้รับการถ่ายทอดมาจากคนรุ่นก่อนๆ และความรู้ในการผลิตบางส่วนก็ได้รับการฝึกอบรมจากหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งกระบวนการผลิตที่ได้รับการถ่ายทอดมาจะไม่มีจดบันทึกไว้ หรือไม่จัดทำคู่มือการทอผ้าไหม ยกเว้นเอกสารหรือคู่มือการทอผ้าไหมที่ได้รับจากการฝึกอบรม นอกจากนี้ กลุ่มทอผ้าไหมยังวางแผนการผลิตในช่วงระยะสั้นเท่านั้น แต่ไม่ได้วางแผนการผลิตในระยะกลางและระยะยาว ส่งผลให้ขาดความพร้อมในการเพิ่มกำลังการผลิตเรื่องเครื่องจักร อุปกรณ์ และคนงาน ทั้งนี้การขาดแคลนกำลังคนเป็นปัญหาสำคัญในการทอผ้าไหม เนื่องจากเด็กส่วนใหญ่ต้องไปโรงเรียน และไม่สนใจที่จะศึกษาเรื่องการทอผ้า รวมทั้งคนในวัยทำงานส่วนใหญ่มีค่านิยมในการทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมมากกว่าการประกอบอาชีพทอผ้าไหม ส่วนการจดบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการผลิตจะเฉพาะเรื่องค่าใช้จ่ายเป็นตัวเงินเท่านั้น เช่น ค่าจ้างผลิตต่างๆ เพื่อนำไปเป็นข้อมูลในการจัดสรรผลประโยชน์ให้สมาชิก ขอความช่วยเหลือจากภาครัฐ หรือเป็นเอกสารประกอบการกู้เงิน สอดคล้องกับผลการศึกษาของวิชัย โงกสูงเนิน (2554) ที่พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเขว้ามีการจัดบันทึกรายการทางบัญชี โดย

รวบรวมใบเสร็จรับเงิน เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการจ่ายเงินปันผลให้สมาชิก แต่ไม่มีการจัดทำแผนการใช้จ่ายเงินล่วงหน้า

4.8.3.1 กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลัก

กลุ่มที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลัก ใช้กลยุทธ์การผลิตตามคำสั่งซื้อเป็นกลยุทธ์หลักในการผลิต ส่วนใหญ่จะเริ่มการผลิตได้ภายใน 1 – 7 วันหลังจากรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ในช่วงที่ไม่มีคำสั่งซื้อจากลูกค้า ทางกลุ่มก็จะเตรียมฟอกและย้อมสีเส้นไหมไว้รอ โดยการย้อมสีเส้นไหมจะย้อมเฉพาะสีที่ต้องใช้บ่อยๆ เท่านั้น และบางครั้งอาจจะกรอเส้นไหมไว้เพื่อรอผลิตด้วย กลุ่มนี้จะมีการผลิตทุกวัน เวลาในการผลิตมีความเป็นมาตรฐานและใช้เวลาในการผลิตน้อยกว่ากลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพรอง ปริมาณการผลิตในแต่ละครั้งค่อนข้างมาก (ใช้เส้นไหมครั้งละประมาณ 10 กิโลกรัมขึ้นไป) มีสมาชิกหรือคนงานในแต่ละกระบวนการ 1 คน และกระบวนการฟอก ย้อม และทอผ้าใช้แรงงานคนเป็นหลัก ส่วนกระบวนการกรอเส้นไหมมีการนำเครื่องจักรเข้ามาช่วยในการผลิต กำลังการผลิตผ้าไหมอยู่ระหว่าง 10,000 – 40,000 หลาต่อปี กลุ่มอาชีพที่ผลิตแบบตามคำสั่งซื้อของลูกค้ามักมีปัญหาทอไม่ทัน เพราะขาดแคลนคนทอผ้า ทำให้ต้องทยอยส่งหรือเลื่อนเวลาส่ง ซึ่งสอดคล้องกับ งานวิจัยของ สุพจน์ เหล่างาม และ ธัญญา วสุศรี (2550) ที่ค้นพบว่า ปัญหาสำคัญประการหนึ่งที่ผู้ประกอบการของไทยกำลังประสบอยู่คือ ใช้รอบระยะเวลาการดำเนินการนานทำให้การส่งมอบสินค้าเกิดความล่าช้าไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้หากกลุ่มอาชีพไม่สามารถผลิตได้ทันตามกำหนดอาจว่าจ้างเครือขายทอผ้าอื่นที่ไม่ใช่สมาชิกของกลุ่มเพื่อผลิตในขั้นตอนอื่น เช่น กรอไหม หรือทอผ้า เป็นต้น สอดคล้องกับผลการศึกษาของวิชัย โงกสูงเนิน (2554) ที่พบว่ามีการว่าจ้างบุคคลที่ไม่ใช่สมาชิกดำเนินการผลิตสินค้าของกลุ่ม นอกจากนี้กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ยังพบปัญหาของเสียในกระบวนการผลิตน้อยมากในทุกกระบวนการ เนื่องจากทางกลุ่มเห็นว่าผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพ สามารถแก้ไขได้ จึงไม่มีการจดบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับสาเหตุ วิธีการแก้ไข และปริมาณผลผลิตที่ไม่ได้มาตรฐาน ปัญหาเรื่องกระบวนการผลิตของกลุ่มส่วนใหญ่จึงเป็นเรื่องต้นทุนการผลิต ที่มีสาเหตุมาจากต้นทุนวัตถุดิบสูงขึ้น และเรื่องการขาดแคลนแรงงาน สอดคล้องกับผลการศึกษาของมัทนา ไชยจิตต์ (2552) ที่พบปัญหาการมีส่วนร่วมของสมาชิกในช่วงฤดูทำการเกษตร

4.8.3.2 กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง

กลุ่มที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง ใช้กลยุทธ์การผลิตเพื่อรอจำหน่ายเป็นกลยุทธ์หลัก และจะเริ่มการทอผ้าไหมเมื่อว่างจากอาชีพหลักทางการเกษตรแล้ว กลุ่มจึงทอผ้าไหมปีละ 1 – 2 ครั้งเท่านั้น กำลังการผลิตของแต่ละกลุ่มน้อยกว่า 10,000 หลาต่อปี ปริมาณในการผลิตแต่ละครั้งค่อนข้างน้อย เวลาในการผลิตแต่ละขั้นตอนและแต่ละครั้งขาดความเป็นมาตรฐาน โดยใช้เวลาในการผลิตมากกว่ากลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลัก รวมทั้งจำนวนคนที่ใช้ในการผลิตแต่ละขั้นตอนก็ไม่แน่นอน (การฟอกและย้อม ใช้คนมากกว่า 1 คน) เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่เห็นว่าการทอผ้าเป็นงานอดิเรกในเวลาว่าง เวลาและจำนวนคนในการผลิตจึงค่อนข้างยืดหยุ่น และทุกกระบวนการในการผลิตอาศัยแรงงานคนเป็นหลัก รวมทั้งกลุ่มส่วนใหญ่เห็นว่าของเสียในการผลิตสามารถแก้ไขได้ จึงไม่สนใจปัญหาเรื่องคุณภาพของผลผลิต นอกจากนี้ เนื่องจากปริมาณการผลิตที่ค่อนข้างน้อย ทางกลุ่มจึงไม่มีการจดบันทึกข้อมูลใดๆ เกี่ยวกับการผลิต ยกเว้นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดสรรผลประโยชน์ระหว่างสมาชิก และปัญหาที่กลุ่มทอผ้าไหมเป็นอาชีพรองเห็นว่าเป็นเรื่องสำคัญก็คือ ปัญหาต้นทุนการผลิต ที่มีสาเหตุมาจากต้นทุนวัตถุดิบสูงขึ้น ซึ่งผลการศึกษาที่สอดคล้องกับบุญรอด คำทะริ (2549) ที่พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอ

ผ้าในจังหวัดอุดรธานี มีการกำหนดขั้นตอนการผลิตสินค้า แต่ยังไม่สามารถควบคุมคุณภาพและความสม่ำเสมอของสินค้าได้

สรุปแล้ว กระบวนการทอผ้าและการจัดการกระบวนการทอผ้าของกลุ่มทอผ้าใหม่ทั้งสองไม่แตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการวางแผนการผลิตในระยะสั้น การจัดการของเสีย การจดบันทึกข้อมูลส่วนประเด็นที่มีความแตกต่างระหว่างสองกลุ่มนี้ จะเป็นเรื่องกำลังการผลิต ความถี่ในการผลิต เวลาในการผลิต และการในเครื่องจักรมาใช้ในการผลิตในบางขั้นตอน โดยกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักจะมีกำลังการผลิตมากกว่า ผลิตเกือบทุกวัน ใช้เวลาและจำนวนคนงานในการผลิตแต่ละขั้นตอนแน่นอน และมีการใช้เครื่องกรอมาช่วยลดเวลาในการผลิต ส่วนกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพรองจะมีกำลังการผลิตน้อยกว่า ผลิตปีละประมาณ 1 ครั้ง การใช้เวลาและแรงงานในการผลิตในแต่ละมีความยืดหยุ่นสูง และใช้แรงงานคนเป็นหลักในทุกกระบวนการผลิต นอกจากนี้ ทั้งสองกลุ่มยังเห็นว่าปัญหาต้นทุนการผลิตเป็นปัญหาหลักของตน และมีเพียงกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักเท่านั้นที่เห็นว่าการขาดแคลนแรงงานเป็นปัญหาสำคัญ

4.8.4 การส่งมอบ

กลุ่มอาชีพมีการจำหน่ายผ้าใหม่ให้ทั้งลูกค้าประจำและลูกค้าทั่วไป วิธีการขนส่งมีทั้งการฝากผ้าใหม่ไปกับรถโดยสารสาธารณะ โดยกลุ่มอาชีพเป็นผู้ชำระค่าขนส่ง การให้ลูกค้ามารับผ้าใหม่เองที่กลุ่มอาชีพ และการนำผ้าใหม่ไปจำหน่ายตามเทศกาลต่างๆ ส่งผลให้เวลานานในการส่งมอบค่อนข้างสั้น ประมาณ 1-2 วัน รูปแบบผ้าใหม่ที่จัดส่งมีทั้งส่งเป็นพับ (พับละ 40 – 50 หลา) และจัดเป็นชุด 4 เมตร ประกอบด้วยผ้าพื้น 2 เมตรและผ้าลาย 2 เมตร เนื่องจากปริมาณการขนส่งผ้าใหม่แต่ละครั้งไม่มากนัก และช่องทางการขนส่งค่อนข้างสะดวก กลุ่มอาชีพทั้งที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักและอาชีพรองจึงไม่พบปัญหาในการขนส่ง อีกทั้งยังไม่บันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการขนส่ง ยกเว้นบางกลุ่มมีการบันทึกค่าใช้จ่ายในการขนส่ง หรือเก็บเอกสารในการขนส่งเพื่อเป็นหลักฐานในการส่งผ้าใหม่

4.8.4.1 กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าใหม่เป็นอาชีพหลัก

ส่วนใหญ่กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าใหม่เป็นอาชีพหลักจะจำหน่ายผ้าใหม่ให้กับลูกค้าประจำ โดยส่งทั้งเป็นผ้าพับและผ้าใหม่จัดชุด การส่งมอบผ้าใหม่จะใช้บริการรถสาธารณะ โดยใช้เกณฑ์ความสะดวกในการคัดเลือกวิธีและผู้จัดส่งผ้าใหม่ โดยเฉพาะการส่งมอบของกลุ่มทอผ้าที่อำเภอปทุมราชวงศาให้กับลูกค้าประจำในจังหวัดกรุงเทพฯ จะส่งโดยฝากไปกับรถตู้สาธารณะ โดยชำระค่าขนส่งเทียบผ้าใหม่ 1 พับ เท่ากับค่าตัวโดยสาร 1 ที่นั่ง นอกจากนี้ ลูกค้าประจำบางรายก็มารับผ้าใหม่ที่กลุ่มอาชีพด้วยตนเอง กลุ่มอาชีพทอผ้าใหม่สามารถส่งมอบผ้าใหม่ได้ตรงเวลาประมาณ 80% เนื่องจากประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานในการทอผ้า โดยกลุ่มอาชีพแก้ปัญหาการส่งมอบไม่ทันตามกำหนดด้วยการทยอยส่งมอบผ้าใหม่ให้กับลูกค้า ส่วนเรื่องการจดบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการส่งมอบผ้าใหม่ กลุ่มอาชีพมักจะเก็บเอกสารในการส่งผ้าใหม่เป็นหลักฐานแทนการจดบันทึก หรืออาจจะไม่มีการจดบันทึกใดๆ เนื่องจากเวลานานในการส่งมอบค่อนข้างสั้น และปริมาณการส่งมอบแต่ละครั้งก็ไม่มาก กลุ่มอาชีพสามารถจดจํารายละเอียดได้

4.8.4.2 กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าใหม่เป็นอาชีพรอง

เนื่องจากกลุ่มอาชีพที่ทอผ้าใหม่เป็นอาชีพรอง จะทอผ้าใหม่ในช่วงเวลาว่าง ปริมาณผ้าใหม่มีไม่มากนัก จึงเน้นผลิตเพื่อรอจำหน่ายให้กับลูกค้าทั่วไป โดยเป็นการจำหน่ายในช่วงเทศกาลหรืองานประจำปีกับหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งพัฒนาชุมชนจะเป็นผู้นำกลุ่มอาชีพไปจำหน่ายสินค้า รูปแบบผ้าใหม่

นำไปจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นผ้าไหมชุด 4 เมตร การจัดบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการส่งมอบของกลุ่มอาชีพจึงเป็นการจดรายละเอียดเกี่ยวกับ จำนวนและชนิดของผ้าไหมที่สมาชิกนำมาให้กลุ่มอาชีพนำไปจำหน่าย ซึ่งการส่งมอบของกลุ่มที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง มีลักษณะขายโดยความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ สอดคล้องกับ ธรรมนูญ วสุศรี (2552) ซึ่งพบว่า กลุ่มอาชีพหรือโรงงานขนาดเล็กไม่สามารถทำการตลาดให้กับลูกค้าโดยตรงได้ ต้องอาศัยผู้แทนการค้าทำให้ไม่สามารถวางแผนการผลิตที่แน่นอนล่วงหน้าได้ นอกจากนี้ กลุ่มอาชีพก็ไม่พบปัญหาใดๆ เกี่ยวกับการส่งมอบผ้าไหมให้ลูกค้า

โดยสรุป การส่งมอบของกลุ่มอาชีพทั้งสองมีความแตกต่างกัน โดยกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักจะเป็นผู้รับผิดชอบในการส่งมอบผ้าไหมให้กับลูกค้าเอง โดยใช้เกณฑ์ความสะดวกเป็นเกณฑ์ในการเลือกวิธีและผู้ขนส่ง ส่วนกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพรอง มีพัฒนาชุมชนเป็นผู้ช่วยในการส่งมอบผ้าไหม ทั้งสองกลุ่มจึงมีเวลานำในการส่งมอบค่อนข้างสั้น และไม่พบปัญหาใดๆ ในการส่งมอบผ้าไหม

4.8.5 การส่งคืน

กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมมีการส่งคืนวัตถุดิบและการรับคืนผ้าไหมน้อยมาก จึงไม่มีการจดบันทึกข้อมูลใดๆ เกี่ยวกับกิจกรรมการส่งคืน

4.8.5.1 กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลัก

กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลักไม่มีการส่งคืนวัตถุดิบให้แก่ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต เนื่องจากเป็นนโยบายการจำหน่ายที่ไม่รับคืนสินค้า (แต่มี 1 กลุ่มที่สามารถเปลี่ยนสารเคมีได้ถ้ามีปัญหาคุณภาพ โดยรอเปลี่ยนในรอบถัดไปที่ผู้ขายมาส่งสินค้า) ซึ่งผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตมีอำนาจในการต่อรองเหนือกว่ากลุ่มอาชีพที่มียอดซื้อไม่สูงนัก เมื่อเทียบกับยอดขายทั้งหมดของผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต นอกจากนี้ อีกสาเหตุที่กลุ่มอาชีพไม่มีการส่งคืนวัตถุดิบ ก็เนื่องจากเกณฑ์ที่กลุ่มอาชีพใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตก็เน้นเรื่องคุณภาพและความสะดวก ส่งผลให้กลุ่มอาชีพพบปัญหาคุณภาพวัตถุดิบค่อนข้างน้อย ดังจะเห็นได้จากกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ไม่ตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบโดยตรง แต่ใช้วิธีตรวจสอบจำนวนและความเรียบร้อยของหีบห่อภายนอกแทน กลุ่มอาชีพจึงไม่มีการจัดบันทึกข้อมูลใดๆ เกี่ยวกับการส่งคืนวัตถุดิบ

ส่วนการรับคืนผ้าไหมจากลูกค้า เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ และเป็นการทอผ้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้าโดยตรง การรับคืนผ้าไหมจากลูกค้าจึงมีน้อยมาก หรือประมาณปีละ 1 ครั้ง โดยลูกค้าจะส่งคืนผ้าไหมมาทางไปรษณีย์ ทางกลุ่มจะแก้ปัญหาผ้าไหมที่รับคืนมาโดยการนำไปจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายอื่นแทน แต่ไม่ได้มีการจดบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับสาเหตุ ปริมาณ หรืออื่นๆ เกี่ยวกับการรับคืนผ้าไหม

4.8.5.2 กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง

กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง ไม่มีการส่งคืนวัตถุดิบให้แก่ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต เนื่องจากยอดสั่งซื้อค่อนข้างน้อย และซื้อเพียงปีละ 1 - 2 ครั้งเท่านั้น ทำให้ขาดอำนาจในการต่อรองกับผู้ขาย อีกทั้งยังไม่มีมีการรับคืนผ้าไหมจากลูกค้าอีกด้วย เนื่องจากการจำหน่ายปลีกแก่ลูกค้าทั่วไปลูกค้ามีโอกาสได้เลือก ก่อนตัดสินใจซื้อ จึงไม่มีการรับคืนผ้าไหม ส่งผลให้ไม่มีการจดบันทึกใดๆ เกี่ยวกับการส่งคืน

โดยสรุป กิจกรรมการส่งคืน (ไม่ว่าจะเป็นการคืนวัตถุดิบหรือการรับคืนผ้าไหม) ของกลุ่มอาชีพมีค่อนข้างน้อย กลุ่มอาชีพจึงไม่ให้ความสำคัญในการป้องกันและแก้ไขปัญหา อีกทั้งปัญหาเรื่องอำนาจในการต่อรองกับผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตนั้น ทางกลุ่มอาชีพอาจไม่สามารถดำเนินการด้วยตนเองได้

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

ผู้แทนกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือจำนวน 21 กลุ่มที่ให้สัมภาษณ์นั้น ส่วนใหญ่ดำรงตำแหน่งประธานของกลุ่มอาชีพ จบการศึกษาระดับประถมศึกษา กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือส่วนใหญ่จัดตั้งมานานมากกว่า 20 ปี มีจำนวนสมาชิกในกลุ่มอาชีพน้อยกว่า 30 คน ทางกลุ่มอาชีพมีการทอผ้าไหมทั้งตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและเพื่อรอจำหน่าย โดยกลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือแบ่งออกเป็นกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลัก จำนวน 12 กลุ่มอยู่ในอำเภอปักธงชัย และกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพรอง จำนวน 9 กลุ่ม อยู่ในอำเภอจักราช บัวใหญ่ และเมืองยาง โดยกระบวนการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพโดยสรุปมีดังนี้

5.1.1 การวางแผน

ทั้งกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักและอาชีพรองมีกระบวนการวางแผนเพื่อการทำงานประจำวัน โดยพิจารณาจากความสามารถในการทอผ้าเป็นหลัก จากนั้นจึงวางแผนสั่งซื้อวัตถุดิบและเตรียมการผลิต แต่ไม่มีการพยากรณ์ยอดขายผ้าไหมก่อนการวางแผนผลิต เนื่องจากผ้าไหมเป็นสินค้าที่เก็บไว้นาน อีกทั้งลูกค้ายังมีความต้องการซื้อมากกว่าความสามารถในการผลิตของกลุ่มอาชีพ นอกจากนี้ยังเป็น การวางแผนอย่างไม่เป็นทางการ เน้นเพียงการกระจายงานให้สมาชิก ส่งผลให้ไม่มีการตั้งเป้าหมายในการดำเนินงานแต่ละขั้นอย่างชัดเจน รวมทั้งไม่มีการจัดบันทึกรายละเอียดแผนและผลการทำงานจริง ส่งผลให้ไม่สามารถวัดผลการดำเนินงานได้

5.1.2 การจัดหาวัตถุดิบ

กลุ่มอาชีพส่วนใหญ่จัดซื้อวัตถุดิบด้วยเงินสดจากผู้จำหน่ายภายในท้องถิ่น ยกเว้นกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักจะสั่งซื้อเส้นไหมและสารเคมีจากแหล่งภายนอกท้องถิ่น เกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลัก คือ เกณฑ์คุณภาพของวัตถุดิบ ส่วนเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบรอง คือ เกณฑ์ความสะดวกในการซื้อ กระบวนการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มอาชีพหลักจะเริ่มจากตรวจสอบคำสั่งซื้อของลูกค้าและสำรวจปริมาณวัตถุดิบคงเหลือและจำนวนคนทอผ้า แล้วจึงคำนวณปริมาณวัตถุดิบที่ต้องสั่งซื้อเพิ่มตามประสบการณ์ของตนเอง โดยไม่มีการจัดบันทึกใดๆ มักจะสั่งซื้อเดือนละ 1 – 4 ครั้ง จากแหล่งภายในและภายนอกท้องถิ่น ส่วนกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพรอง จะเริ่มกระบวนการจัดหาวัตถุดิบจากการสำรวจความต้องการทอผ้าไหมของสมาชิกแต่ละราย แล้วจึงคำนวณหาปริมาณวัตถุดิบที่ต้องสั่งซื้อตามประสบการณ์ของตนเอง โดยไม่มีการจัดบันทึกใดๆ เช่นเดียวกัน แต่จะรวบรวมใบเสร็จรับเงินคำสั่งซื้อวัตถุดิบแทน และจะสั่งซื้อปีละ 1 ครั้ง จากผู้จำหน่ายภายในท้องถิ่น และกลุ่มอาชีพมีปัญหาเรื่องต้นทุนวัตถุดิบสูงขึ้น

5.1.3 การผลิต

กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักส่วนใหญ่ทอผ้าไหมตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ดำเนินการผลิตอย่างสม่ำเสมอทุกวัน มีกำลังการผลิตปีละ 10,000 – 40,000 หลาต่อปี โดยมักจะดำเนินการพอกย้อมเส้นไหมเป็นงานระหว่างทำเพื่อรอคำสั่งซื้อของลูกค้า ส่วนกลุ่มอาชีพที่ทอผ้าเป็นอาชีพรองจะทอผ้าไหมไว้รอจำหน่ายตามงานเทศกาลต่างๆ โดยจะเริ่มทอผ้าหลังจากการทำน้ำ และจะดำเนินการพอก ย้อม กรอเส้นไหมแล้วแจกจ่ายให้สมาชิกนำกลับไปทอตามเวลาที่ตนเองสะดวก มีกำลังการผลิตน้อยกว่า

10,000 หลาต่อปี กลุ่มอาชีพทั้งหมดทอผ้าไหมโดยใช้กี่ และกระบวนการผลิตอื่นก็เน้นใช้แรงงานคนเป็นหลัก นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มอาชีพที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักใช้แรงงาน รวมทั้งเวลาในการผลิตแต่ละขั้นตอนค่อนข้างแน่นอน และใช้เวลาน้อยกว่ากลุ่มอาชีพที่ทอผ้าเป็นอาชีพรอง แต่ทุกกลุ่มอาชีพไม่มีการจัดบันทึกปริมาณการผลิตที่ได้ในแต่ละวัน มีเพียงการบันทึกปริมาณเส้นไหมที่สมาชิกเบิกไปทอและปริมาณผ้าไหมที่ทอเสร็จแล้วเท่านั้น เพื่อใช้ในการคำนวณค่าตอบแทนของสมาชิก ส่งผลให้ขาดการวัดผลการดำเนินงานของกลุ่ม อีกทั้งยังประสบปัญหาเรื่องขาดแคลนแรงงานในการทอผ้าไหม

5.1.4 การส่งมอบ

กลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพหลักส่วนใหญ่จำหน่ายผ้าไหมเป็นพับๆ ละ 40 - 50 หลา ให้แก่ลูกค้าประจำตามคำสั่งซื้อ โดยจัดส่งผ้าไหมให้ลูกค้าผ่านทางรถโดยสารสาธารณะ กลุ่มอาชีพจึงไม่มีการจัดบันทึกใดๆ เกี่ยวกับการส่งมอบผ้าไหมให้ลูกค้า แต่จะเก็บเอกสารที่ออกโดยผู้รับจ้างขนส่งเพื่อเป็นหลักฐานในการส่งของเท่านั้น ส่วนกลุ่มที่ทอผ้าเป็นอาชีพรองจำหน่ายผ้าไหมแบบจัดชุดๆ ละ 4 เมตร ให้แก่ลูกค้าทั่วไปตามงานเทศกาล โดยตัวแทนของกลุ่มจะเดินทางไปพร้อมกับเจ้าหน้าที่จากพัฒนาชุมชน และบางกลุ่มอาชีพมีการจัดบันทึกจำนวนผ้าไหมที่ฝากตัวแทนกลุ่มไปขาย โดยภาพรวม กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมไม่พบปัญหาใดๆ ในการส่งมอบผ้าไหมให้แก่ลูกค้า

5.1.5 การส่งคืน

กลุ่มอาชีพผ้าไหมทอมือไม่มีการส่งคืนวัตถุดิบให้ผู้จำหน่าย เนื่องจากเป็นนโยบายในการขายสินค้าของผู้จำหน่าย และกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ใช้เกณฑ์คุณภาพเป็นหลักในการคัดเลือกผู้จำหน่าย จึงพบปัญหาคุณภาพวัตถุดิบน้อยมากและไม่มีการส่งคืนวัตถุดิบ ส่วนการรับคืนผ้าไหมจากลูกค้า ก็มีเฉพาะกลุ่มที่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าประจำเท่านั้น ซึ่งมีปริมาณน้อยมาก โดยลูกค้าจะส่งผ้าไหมคืนทางไปรษณีย์ทางกลุ่มจะแก้ปัญหาโดยนำผ้าไหมไปจำหน่ายให้ลูกค้ารายอื่นแทน

5.2 ข้อเสนอแนะ

ในการวิจัยเรื่องการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม มีข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

5.2.1 ผลของงานวิจัยนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงนโยบาย

5.2.1.1 ข้อเสนอแนะด้านกระบวนการวางแผน การจัดหา การผลิต การส่งมอบ และการส่งคืนสินค้ากลับของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ สรุปได้ดังนี้

- 1) การวางแผน ควรใช้ค่าพยากรณ์ยอดขายและกำลังการผลิตเป็นข้อมูลหลักในการวางแผน ทั้งการวางแผนจัดซื้อวัตถุดิบ วางแผนผลิต และวางแผนส่งมอบผ้าไหมให้ลูกค้า โดยมีการวางแผนเป็นลายลักษณ์อักษร รวมทั้งตั้งเป้าหมายปริมาณจัดซื้อวัตถุดิบ ปริมาณผลผลิตในแต่ละขั้นตอน และมีการจัดบันทึกผลการดำเนินงานจริงในทุกขั้นตอน นอกจากนี้ กลุ่มอาชีพควรมีการจัดทำฐานข้อมูลอย่างเป็นระบบ เพื่อนำฐานข้อมูลดังกล่าวไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนและวัดผลการดำเนินงาน เพื่อป้องกันการจัดเก็บวัตถุดิบที่มากเกินไปและน้อยเกินไป เนื่องจากจะมีผลต่อต้นทุนในการผลิต นอกจากนี้ควรมีการวางแผนด้านกำลังคนให้สอดคล้องกับลักษณะงาน ได้แก่ การฟอก การย้อม การกรอ และการทอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มอาชีพที่ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลรวมทั้งแนวทางการพัฒนาโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือเป็นอาชีพรอง

- 2) การจัดหาวัตถุดิบและกำลังแรงงานในการผลิตของกลุ่มอาชีพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือนั้น มีข้อจำกัดที่ไม่สามารถคืนวัตถุดิบที่ซื้อมาได้ ยกเว้นสารเคมีที่สามารถคืนได้แต่ต้องรอรระยะเวลาในรอบการจัดส่งรอบต่อไป ซึ่งปกติจะมีระยะห่างประมาณ 3-4 อาทิตย์ ดังนั้นหากกลุ่มอาชีพต้องมีการวางแผนในการเลือกซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพและไม่ควรในปริมาณที่มาก หรืออาจมีการรวมกลุ่มกันซื้อ สำหรับกลุ่มอาชีพที่ซื้อวัตถุดิบเหมือนกัน เพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับผู้จำหน่าย สำหรับการวางแผนทางด้านกำลังแรงงานในกระบวนการผลิตต่างๆ ควรจะมีการพัฒนาอาชีพให้กับคนรุ่นต่อไปซึ่งเป็นหน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐที่จะให้การดำเนินการดังกล่าว เกิดขึ้นได้จริงในอนาคต
- 3) การผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ มักจะประสบปัญหาการใช้แรงงานมากเกินไปและไม่สอดคล้องกับลักษณะของกิจกรรมได้แก่ การฟอก การย้อม การกรอและการทอผ้า ซึ่งลักษณะปัญหาดังกล่าวจะเกิดปัญหากับกลุ่มอาชีพที่มีการทอผ้าไหมเป็นอาชีพรอง ดังนั้นกลุ่มอาชีพควรให้ความสำคัญเรื่องการจัดสรรต้นทุนค่าแรงในการผลิตผ้าไหมเพื่อจะได้จัดสรรกำลังแรงงานให้สอดคล้องกับกิจกรรมในกระบวนการผลิต สำหรับการทอผ้าไหมเป็นอาชีพหลักมักประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการฟอก การย้อม และการกรอ ซึ่งมักจะต้องจ้างคนอื่นทำ ทำให้ต้นทุนสูง ดังนั้นกลุ่มอาชีพผ้าไหมที่เป็นอาชีพหลักควรสร้างเครือข่ายในระหว่างกลุ่มอาชีพด้วยกันเพื่อรับผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน และเป็นการลดต้นทุนทางอ้อม
- 4) การส่งมอบ กลุ่มอาชีพผ้าไหมจะมีลูกค้า 2 ประเภท คือลูกค้าประจำและกลุ่มลูกค้าทั่วไป โดยกลุ่มลูกค้าประจำจะเป็นลักษณะขายส่ง ส่วนกลุ่มลูกค้าทั่วไปจะเป็นลักษณะขายปลีก ปัญหาที่เกิดขึ้นมักพบกลุ่มอาชีพที่ทำการผลิตผ้าไหมเป็นอาชีพรอง เนื่องจากกลุ่มอาชีพกลุ่มนี้ ลูกค้าที่มาซื้อเป็นลูกค้ารายย่อยทั่วไปตามเทศกาลสำคัญต่างๆ โดยพัฒนากรจากสำนักพัฒนาชุมชนจะนำกลุ่มอาชีพไปขายทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ ซึ่งกลุ่มอาชีพเหล่านี้จะมีลักษณะการผลิตเพื่อรอจำหน่ายเท่านั้น ดังนั้นสีและลวดลายต่างๆ จึงไม่ได้เกิดจากความต้องการของลูกค้า ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรให้ความรู้ทางการออกแบบและพัฒนาผลผลิตผ้าไหมให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเป็นระยะๆ อย่างต่อเนื่องก่อนที่กลุ่มอาชีพจะเริ่มต้นกระบวนการผลิตหลังฤดูกาลเก็บเกี่ยว

สำหรับกลุ่มอาชีพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือที่เป็นอาชีพหลัก ส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตแบบตามสั่งมักมีปัญหาทอไม่ทัน เพราะขาดแคลนคนทอผ้า ทำให้ต้องทยอยส่งหรือเลื่อนเวลาส่ง ดังนั้นกลุ่มอาชีพกลุ่มนี้จึงควรวางแผนการผลิตก่อนล่วงหน้าเพื่อที่จะจัดซื้อ ผลิตและส่งมอบให้ตรงตามกำหนดเวลา และควรมีการสร้างเครือข่ายกับกลุ่มอาชีพหลักด้วยตนเอง

กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมทั้งแบบอาชีพหลักและอาชีพรอง ต่างก็มีปัญหาในการจัดบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการขนส่งผ้าไหม เนื่องจากร้อยละ 52.4 ไม่มีการบันทึกข้อมูล นั้นเพราะปริมาณส่งแต่ละครั้งไม่มาก สามารถจำได้ ส่วนอีกร้อยละ 47.6 มีการจัดบันทึกแต่ไม่ครอบคลุมทั้งหมดของมาตรฐานการจัดบันทึกเกี่ยวกับการขนส่งและวิธีการจัดบันทึกก็ใช้

การบันทึกส่งในสมุดเตือนความจำธรรมดาเท่านั้น ดังนั้นกลุ่มอาชีพควรให้ความสำคัญกับการจัดทำบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการขนส่งผ้าไหมทอมือในรูปแบบการจัดทำฐานข้อมูล

- 5) การส่งคืน สำหรับการส่งคืนวัตถุดิบในการผลิต พบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มอาชีพไม่มีการส่งคืนให้ผู้จัดส่ง เนื่องจากซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่จากผู้ขายในพื้นที่และคืนไม่ได้ ดังนั้นกลุ่มอาชีพควรมีการวางแผนล่วงหน้าในการซื้อวัตถุดิบสำหรับการผลิตผ้าไหมเพื่อป้องกันการส่งคืนวัตถุดิบ หมายความว่า กลุ่มอาชีพควรให้ความสำคัญเรื่องคุณภาพของวัตถุดิบที่ซื้อด้วย นอกจากนี้ควรมีการจัดบันทึกข้อมูลและจัดทำฐานข้อมูลการส่งคืนวัตถุดิบในการผลิตด้วย ส่วนการส่งคืนสินค้าผ้าไหมจากลูกค้า ไม่มีการจัดบันทึกข้อมูลเนื่องจากเห็นว่ามีการส่งคืนน้อยมากสามารถจำได้ ดังนั้นกลุ่มอาชีพควรให้ความสำคัญกับการจัดบันทึกข้อมูลการส่งคืนสินค้าผ้าไหมเพื่อจัดทำฐานข้อมูลสำหรับการวางแผนการทำธุรกิจของกลุ่มอาชีพต่อไป

5.2.1.2 ข้อเสนอแนะในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ รวมทั้งแนวทางการพัฒนาโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ

- 1) กลุ่มอาชีพควรมีการจัดทำฐานข้อมูลเกี่ยวกับการจัดซื้อวัตถุดิบ การจัดเก็บวัตถุดิบ กระบวนการผลิตและการส่งคืนกลับสินค้าอย่างเป็นระบบ
- 2) ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้การสนับสนุนทางด้านการฝึกอบรมให้แก่กลุ่มอาชีพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มอาชีพที่มีสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมเป็นอาชีพรอง หลังจากเสร็จสิ้นฤดูกาลทางการเกษตรแล้ว เช่น การฝึกอบรมทางด้านการออกแบบและการย้อมไหมอย่างมีคุณภาพ การอบรมทางการตลาดอย่างเข้มข้น นอกจากนี้รัฐบาลควรส่งเสริมการทำตลาดในต่างประเทศสอดคล้องกับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)
- 3) จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มอาชีพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมมีปัญหาการขาดแรงงานในการทอผ้าไหมเนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายปรับค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน ทำให้ผู้ที่รับจ้างทอผ้าย้ายไปทำงานนอกพื้นที่ ดังนั้นรัฐบาลหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอาชีพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม ควรมีแนวทางในการวางแผน แก้ปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าว เช่น มีการจัดหลักสูตรการเรียนการสอนในโรงเรียนระดับท้องถิ่นเกี่ยวกับ การฟอก การย้อม การกรอและการทอผ้า เพื่อสร้างอาชีพให้กับนักเรียนเมื่อจบการศึกษาและเป็นการรองรับการขาดแคลนแรงงานทางด้านการฟอก การย้อมและการทอผ้าในระยะยาว
- 4) กลุ่มอาชีพผ้าไหมควรมีการนำผ้าไหมที่มีตำหนิ หรือได้รับส่งคืนเป็นเครื่องประดับ เครื่องตกแต่งบ้าน เช่น กระจเป่า เข็มกลัด ดอกไม้ ม่านประตู/หน้าต่าง เป็นต้น

5.2.2 ข้อเสนองานวิจัยในอนาคต

ในการวิจัยเรื่อง การจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ มีข้อเสนอแนะที่สำคัญ ที่จะนำไปสู่การวิจัยในอนาคต สรุปได้ดังนี้

- 1) คว้าศึษาการจั้ดการโ้ชอุปทานของสึนค้ำหนึ่งตำบลหนึ่งผลึตภัณท์ประภทผ้าไหมทอมือ โดยใ้แบบจ้าลองอื่ๆ นอกเนือจจาก SCOR Model เช่น การจั้ดการระบบคณภทหรือ ใ้เทคโนโลยีรูปแบบอื่
- 2) ควรมึการศึษาการจั้ดการโ้ชอุปทานของสึนค้ำหนึ่งตำบลหนึ่งผลึตภัณท์ประภทผ้าไหมทอมือ จากกลุ่มอาชีพในระดับภูมิภาคและระดับประเทศ เพือทำการเปรึยบเทึยบถึง จุ้ดเตุ้และจุ้ดที่ควรรป้ปรุ้งในภทรวมได้ช้ตเจนยึงชึ้น
- 3) ควรรนำแบบจ้าลอง SCOR Model ไปใ้ทำการวึจยกับกลุ่มสึนค้ำหนึ่งตำบลหนึ่งผลึตภัณท์ ประภทอื่ๆ อาทิ กลุ่มอาหารแปรรูป กลุ่มผ้าและเครือ่แต่งกาย กลุ่มของใ้/ของ ตกแต่ง/ของที่ระลึก/เครือ่ประดับ หรือกลุ่มอื่ๆ เปุ้ตัน



บรรณานุกรม

- กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย. (2547). **คู่มือหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย OTOP Product Champion ปี พ.ศ. 2547**. กรุงเทพฯ: สำนักส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย.
- กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย. (2552). **แนวทางและหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2552 (OTOP PRODUCT CHAMPION)**. กรุงเทพฯ: บีทีเอสเพรส.
- กาญจนา เศรษฐนันท์.(2552).**โครงการการศึกษากระบวนการจัดการโซ่อุปทานและการกระจายของ ก้าวเดียวเส้นสด กรณีศึกษาพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ**. สรุปลงงานการ วิจัยด้านโลจิสติกส์ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย, รวบรวมโดยดวงพรรณ กริชชาญชัย ศฤงคารินทร์, บรรณาธิการ.นครปฐม:มหาวิทยาลัยมหิดล.
- จิราภา เจริญจรรยากุล. (2552). **ระบบปฏิสัมพันธ์เพื่อการประเมินคุณภาพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์**. วิทยานิพนธ์. การจัดการมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.
- ดวงพรรณ กริชชาญชัย ศฤงคารินทร์ และคณะ. (2552). **โครงการประเมินศักยภาพเชิงบูรณาการการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมในประเทศไทย**. สรุปลงงานการวิจัยด้านโลจิสติกส์ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย, รวบรวมโดยดวงพรรณ กริชชาญชัย ศฤงคารินทร์ , บรรณาธิการ.นครปฐม:มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ดุสิต นนทะนาคร. (2552). “ถึงเราเก่ง แต่หากระบบโลจิสติกส์ล้มเหลวก็จอด”. **Logistics Time**. 59. [ออนไลน์]. ได้จาก: <http://logisticscorner.com/index.php?option=comcontent&view=article&id=398:2009-07-04-15-03-42&catid=48:logistics-variety&Itemid=66>.
- ทงศักดิ์ คุ่มพาลกุล และคณะ. (2550). **การจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขันในธุรกิจแก้วมังกร**. บัณฑิตวิทยาลัย สาขาการจัดการโลจิสติกส์ คณะบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.
- ธัญญา วสุศรี. (2552).**โครงการจัดการโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมสับปะรด**. สรุปลงงานการ วิจัยด้านโลจิสติกส์ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย, รวบรวมโดยดวงพรรณ กริชชาญชัย ศฤงคารินทร์, บรรณาธิการ.นครปฐม:มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ฉัตรณัฏฐ์ณก จันทระ. (2555). **อนาคตอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย**. กรุงเทพฯ: สำนักวิจัยเศรษฐกิจอุตสาหกรรม สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม.
- นนุช อิมเรือง และ สถาพร มงคลศรีสวัสดิ์. (2554). **แนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน กรณีกลุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยหลิม**. วารสารการบริหารท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น. ปีที่ 4 ฉบับที่ 2 (1-15).

- นราศรี ไววนิชกุล และชูศักดิ์ อุดมศรี. (2548). **ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ**. พิมพ์ครั้งที่ 15. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นิธิมา ศิริโกคากิจ. (2553). **“โอกาสการส่งออกไหม”**. [ออนไลน์]. ได้จาก: http://www.arda.or.th/kasetinfo/silk/index.php?option=com_content&view=article&id=78&Itemid=70
- บุญทวรรณ วิงวอน ชัยยุทธ เลิศพาชิน และ ขจรศักดิ์ วงศ์วิราช. (2554). **การจัดการห่วงโซ่อุปทานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผักปลอดสารพิษของอำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง**. การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานระดับชาติ “แม่โจ้-แพร์” ครั้งที่ 2. (553-540).
- บุญรอด คำทะริ. (2549). **สภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนทอผ้าในจังหวัดอุดรธานี**. วิทยานิพนธ์. เกษตรศาสตร์มหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ปิตพงษ์ ศิริพันธุ์. (2548). **ปัจจัยที่สัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไทยของผู้บริโภค**. วิทยานิพนธ์. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร.
- ปิยนุช กลิ่นคล้าย. (2552). **ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนในอำเภอสามชัย จังหวัดกาฬสินธุ์**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. แขนงวิชาส่งเสริมการเกษตร. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ประชาชาติธุรกิจ. (2553). **“โคห์เลอร์ ลุยทำ SCOR Model รับมือพฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยนเร็ว”**. [ออนไลน์]. ได้จาก: <http://www.prachachat.net/viewnews.php?newsid=02lsc01120453§ionid=0224&day=2010-04-12>
- พอใจ คล่องแคล่ว. (2546). **การศึกษาห่วงโซ่อุปทานหน่วยผลิตผ้าไหมอำเภอปรางค์กู่ จังหวัดนครราชสีมา**. วิทยานิพนธ์. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.
- มัทนา ไชยจิตต์. (2552). **การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าอำเภอชาติตระการ จังหวัดพิษณุโลก**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. สาขาส่งเสริมการเกษตร. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- รภัศ มัชฌิมานนท์. (2551). **การวิเคราะห์การจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการลำไยสดด้วยการวิเคราะห์สายธารคุณค่าในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. วิศวกรรมศาสตร์มหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ลำดวน สระทองอินทร์. (2552). **ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนในอำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. แขนงวิชาส่งเสริมการเกษตร. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- วิชัย โงกสูงเนิน. (2554). **แนวทางการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ไหมไทยบ้านเขว้า อำเภอบ้านเขว้า จังหวัดชัยภูมิ**. สารนิพนธ์ปริญญาโท. สาขาการปกครองท้องถิ่น. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

- วินัย เชื้อมวาราศาสตร์. (2555). การวิเคราะห์สมรรถนะของสมาชิกวิสาหกิจชุมชน: กรณีศึกษากลุ่ม
ทอผ้ามุกบ้านตัว อำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์. มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์. (อัด
สำเนา).
- วิทยา สุหฤตดำรง และคณะ. (2550). การพัฒนาแบบจำลองโซ่อุปทานในการทำงานร่วมกันระหว่าง
ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก และการพัฒนาดัชนีชี้วัดสมรรถนะโซ่อุปทานธุรกิจการค้าปลีก.
[ออนไลน์]. ได้จาก: <http://research.trf.or.th/node/4032>.
- ศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์สิ่งทอ สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ. (2555). Lean Manufacturing ใน
กระบวนการฟอกย้อมตกแต่งสำเร็จ. [ออนไลน์]. ได้จาก: [http://119.63.85.83/
main/content.php?content_id=429&content_type=tdc](http://119.63.85.83/main/content.php?content_id=429&content_type=tdc)
- ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. (2554). “การจัดการห่วงโซ่อุปทาน”. [ออนไลน์]. ได้
จาก: http://www.utcc.ac.th/news/2010/ศูนย์โลจิสติกส์_มหาวิทยาลัยหอการค้า.html.
- สุพจน์ เหล่างาม. (2553). การวัดสมรรถนะของโซ่อุปทาน.บัณฑิตวิทยาลัยการจัดการและนวัตกรรม,
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี [ออนไลน์].ได้จาก: [http://www.
logisticscorner.com/index.php?option=com_content&view=article&id=578:meas
uring-supply-chain- performance&catid=41:supply-chain&Itemid=89](http://www.logisticscorner.com/index.php?option=com_content&view=article&id=578:measuring-supply-chain-performance&catid=41:supply-chain&Itemid=89)
- สุพจน์ เหล่างาม และ ธนัญญา วสุศรี. (2550). การปรับปรุงกระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อด้วยแบบจำลอง
กระบวนการธุรกิจ: กรณีศึกษา บริษัทอุตสาหกรรมสิ่งทอในประเทศไทย. วารสารพระจอมเกล้า
ลาดกระบัง. ปีที่ 15 ฉบับที่ 2. [ออนไลน์] ได้จาก: [http://www.kmitl.ac.th/
jkmitl/vol15no2/02.pdf](http://www.kmitl.ac.th/jkmitl/vol15no2/02.pdf).
- สยามธุรกิจ. (2554). “Leaders Talk ผ้าไหมตีตลาดโลก” [ออนไลน์]. ได้จาก:
http://www.siamturakij.com/home/news/display_news.php?news_id=413354932
- สรวิศ รัตนพิไชย. (2551). การปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดหาพัสดุ โดยใช้แบบจำลองสถานการณ์
กรณีศึกษาการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค. วิทยานิพนธ์. วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัย
เทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
- สิรินยา สุภัทรานนท์ และ ยุพิน มีใจเจริญ. (2552). การพัฒนาหลักปฏิบัติทางการบัญชีและการ
ควบคุมภายในของผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในเขตอำเภอเมืองตาก
จังหวัดตาก. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา. (อัดสำเนา).
- สุวิทย์ เนินชนม์. (2553). การส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของเทศบาลตำบลเกาะแก้ว อำเภอเมือง
สงขลา จังหวัดสงขลา. สารนิพนธ์ปริญญาโท. สาขาการปกครองส่วนท้องถิ่น
มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2548). ยุทธศาสตร์การพัฒนา
ทางด้านโลจิสติกส์[ออนไลน์].ได้จาก <http://www.nesdb.go.th>

- สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดนครราชสีมา. (2553). **บัญชีรายชื่อผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรรสุดยอด**
หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยปีพ.ศ.2552 ตั้งแต่ระดับ 4 ดาวขึ้นไป. นครราชสีมา :
สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดนครราชสีมา.
- สำนักพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยีหม่อนไหม กรมหม่อนไหม. (2555). **ประวัติศาสตร์ไหมไทย.**
[ออนไลน์]. ได้จาก <http://qsds.go.th/odt/>
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.). (2547). **โครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่ง**
ตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยปี 2547 [ออนไลน์]. ได้จาก <http://www.sme.go.th>
- เสาวนิตย์ จันทน์โรจน์. (2553). **การประยุกต์แบบจำลองโซ่อุปทานเพื่อการประเมินสมรรถนะของโซ่**
อุปทานในอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกกรีไซเคิล: กรณีศึกษาโรงงานผลิตเม็ดพลาสติกกรีไซเคิล.
วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. ปีที่ 30 ฉบับที่ 4 (59-76).
- อดิศักดิ์ ธีรานพัฒนา และจอน ตั้ง. (2552). **การพัฒนาแบบจำลองการวัดสมรรถนะโซ่อุปทาน โดย**
ประยุกต์ใช้วิธีการวัดของ Chan and Qi (ทฤษฎีฟัซซีเซต) กับกรอบการทำงาน SCOR.
วารสารบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ปีที่ 32
ฉบับที่ 121 (11-33).
- อดุลย์ คามดิษฐ์. (2549). **หัตถกรรมผ้าไหมมัดหมี่บ้านเหล่าเหนือ อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น.**
วิทยานิพนธ์. ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย.
- อภิชาติ โสภางค์. (2552). **โครงการการศึกษาาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดและลำไยแห้งใน**
ประเทศไทย. สรุปลงานการวิจัยด้านโลจิสติกส์ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย, รวบรวม
โดยดวงพรรณ กริชชาญชัย ศฤงคารินทร์, บรรณาธิการ.นครปฐม: มหาวิทยาลัยมหิดล.
- อภิชาติ โสภางค์. (2552). **โครงการการพัฒนารูปแบบการคัดกรองสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่**
เป็นหัตถอุตสาหกรรม. สรุปลงานการวิจัยด้านโลจิสติกส์ สำนักงาน กองทุนสนับสนุนการ
วิจัย,รวบรวมโดยดวงพรรณ กริชชาญชัย ศฤงคารินทร์, บรรณาธิการ.นครปฐม:
มหาวิทยาลัยมหิดล.
- Robert B. Handfield & Ernest L. Nichols, Jr. (2008). **Introduction to Supply Chain**
Management (2nd). NJ : Pearson Prentice Hall.
- Supply Chain Council. (2011). **What is SCOR?** [Online], Available URL:<http://supply-chain.org/scor>.



ภาคผนวก

แบบสัมภาษณ์



แบบสัมภาษณ์

เรื่อง การจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ประเภทผ้าไหม

Supply Chain Management of One Tumbon One Product in the Type of Silk Cloth

คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์เพื่อการวิจัยเรื่องการจัดการ โซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเชื่อมโยงของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือตั้งแต่การวางแผน การจัดหา การผลิต การส่งมอบ และการส่งคืนสินค้ากลับโดยอาศัยแนวบริหารจัดการโซ่อุปทาน โดยผลสรุปของการวิจัยจะให้ข้อเสนอเชิงนโยบายและแนวทางเพื่อนำไปสู่การพัฒนาาระบบโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ

ผู้วิจัยจึงขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสัมภาษณ์ตามความเป็นจริง เพื่อนำไปใช้เป็นข้อมูลในเชิงวิชาการเท่านั้น โดยไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อท่าน และข้อมูลในการตอบแบบสัมภาษณ์จะเก็บเป็นความลับทั้งหมด

คำแนะนำ แบบสัมภาษณ์ประกอบด้วยชุดคำถาม 6 ส่วน

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์
- ส่วนที่ 2 วัตถุประสงค์ในการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ
- ส่วนที่ 3 กระบวนการผลิตผ้าไหมทอมือ
- ส่วนที่ 4 การจัดส่งผลิตภัณฑ์สินค้าผ้าไหมทอมือ
- ส่วนที่ 5 การตีกลับสินค้าหรือการส่งคืนสินค้าผ้าไหมจากลูกค้า
- ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ชื่อกลุ่ม _____

ที่อยู่ _____

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง () หน้าข้อความที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด

1. เพศ () ชาย () หญิง
2. อายุ
() ต่ำกว่า 25 ปี () 25 – 29 ปี () 30 – 34 ปี
() 35 – 39 ปี () 40 – 44 ปี () 45 – 49 ปี
() 50 – 54 ปี () 55 – 59 ปี () ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา
() ประถมศึกษา () มัธยมศึกษาตอนต้น () มัธยมศึกษาตอนปลาย () ปวช. หรือ ปวส.
()ปริญญาตรี () สูงกว่าปริญญาตรี () อื่นๆ (โปรดระบุ).....
4. อาชีพที่ทำควบคู่กับสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
() ทำไร่ () ทำนา () ทำสวน
() ประมง () รับจ้าง () อื่นๆ (โปรดระบุ).....
5. ก่อตั้งกลุ่มอย่างเป็นทางการมาแล้วเป็นเวลาที่ปี
() น้อยกว่า 5 ปี () 5 – 9 ปี () 10 – 14 ปี
() 15 – 19 ปี () 20 ปีขึ้นไป
6. ตำแหน่งในกลุ่มอาชีพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม
() ประธานกลุ่มอาชีพ () รองประธานกลุ่มอาชีพ () เภรัญญิกกลุ่มอาชีพ
() กรรมการกลุ่มอาชีพ () อื่นๆ (โปรดระบุ).....
7. จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มอาชีพสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม
() ต่ำกว่า 10 คน () 10 - 20 คน () 21-30 คน
() 31 - 40 คน () มากกว่า 40 คนขึ้นไป
8. ประเภทกระบวนการผลิตผ้าไหมของกลุ่ม
() ผลิตตามคำสั่งซื้อ 100% () ผลิตเพื่อรอจำหน่าย 100%
() ผลิตตามคำสั่งซื้อและผลิตเพื่อรอจำหน่าย โปรดระบุผลิตตามคำสั่งซื้อ.....% และผลิตเพื่อรอจำหน่าย.....%
9. คณะกรรมการหรือสมาชิกภายในกลุ่มได้รับการอบรมจากหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชนหรือไม่
() เคยได้รับการฝึกอบรม เรื่อง.....
() ไม่เคยได้รับการฝึกอบรม
10. การได้รับความช่วยเหลือด้านเครื่องมือหรืออุปกรณ์จากหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชน
() เคยได้รับความช่วยเหลือด้าน เครื่องมือหรืออุปกรณ์ ได้แก่.....
.....
() ไม่เคยได้รับความช่วยเหลือด้าน เครื่องมือหรืออุปกรณ์

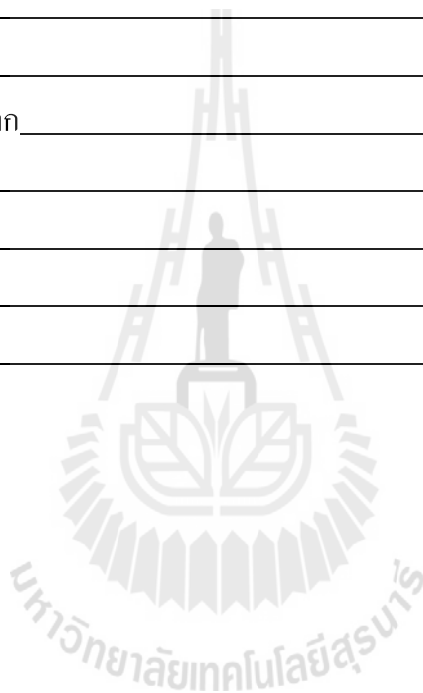
ส่วนที่ 2 วัตถุประสงค์ในการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมทอมือ

มีการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุประสงค์หรือไม่ (เช่น วันที่สั่ง ปริมาณสั่ง จำนวนวัตถุประสงค์ที่มีอยู่ วันที่จะได้รับวัตถุประสงค์ ฯลฯ)

() มีการบันทึกข้อมูล ได้แก่ _____

เพราะเหตุใดจึงบันทึกข้อมูลดังกล่าว _____

() ไม่มีการบันทึกข้อมูล เนื่องจาก _____



รายการ	A. ใหม่มุ่ง				
	ชื่อผู้จำหน่าย (กรณีซื้อจากหลายราย ระบุสัดส่วน)	วิธีชำระค่าวัตถุดิบ		เวลาที่จะได้รับ วัตถุดิบนับตั้งแต่ สั่งซื้อ (วัน)	ผู้จ่ายค่า ขนส่ง
เงินสด		เครดิต (ระบุ ระยะเวลา)			
1. แหล่งที่รับมา					
2. หลักเกณฑ์การเลือกผู้ จำหน่าย					
3. อธิบายกระบวนการ วางแผนสั่งซื้อ					
4. ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/เดือน)					
5. ปริมาณการสั่งซื้อ วัตถุดิบต่อครั้ง					
6. วัตถุดิบที่ได้รับตรง ตามคำสั่งซื้อหรือไม่ อย่างไร (ปริมาณ/ชนิด)					
7. วิธีการตรวจสอบ คุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
8. อัตราการเสียของ วัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
9. วิธีจัดการกับวัตถุดิบที่ เสียจากการสั่งซื้อ					
10. วิธีการจัดเก็บวัตถุดิบ					
11. ปริมาณวัตถุดิบโดย เฉลี่ยในสต็อก					
12. อัตราวัตถุดิบเสียใน ระหว่างการเก็บในสต็อก					
13. ปัญหา/วิธีแก้ปัญหา เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ขาด แคลน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

รายการ	B. ใหม่อื่น				
1. แหล่งที่รับมา	ชื่อผู้จำหน่าย (กรณีซื้อจากหลายราย ระบุสัดส่วน)	วิธีชำระค่าวัตถุดิบ		เวลาที่จะได้รับ วัตถุดิบนับตั้งแต่ สั่งซื้อ (วัน)	ผู้จ่ายค่า ขนส่ง
		เงินสด	เครดิต (ระบุ ระยะเวลา)		
2. หลักเกณฑ์การเลือกผู้ จำหน่าย					
3. อธิบายกระบวนการ วางแผนสั่งซื้อ					
4. ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/เดือน)					
5. ปริมาณการสั่งซื้อ วัตถุดิบต่อครั้ง					
6. วัตถุดิบที่ได้รับตรง ตามคำสั่งซื้อหรือไม่ อย่างไร (ปริมาณ/ชนิด)					
7. วิธีการตรวจสอบ คุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
8. อัตราการเสียของ วัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
9. วิธีจัดการกับวัตถุดิบที่ เสียจากการสั่งซื้อ					
10. วิธีการจัดเก็บวัตถุดิบ					
11. ปริมาณวัตถุดิบโดย เฉลี่ยในสต็อก					
12. อัตราวัตถุดิบเสียใน ระหว่างการเก็บในสต็อก					
13. ปัญหา/วิธีแก้ปัญหา เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ขาด แคลน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

รายการ	C. สบู่ลูกเต๋าก่อนใหญ่				
1. แหล่งที่รับมา	ชื่อผู้จำหน่าย (กรณีซื้อจากหลายราย ระบุสัดส่วน)	วิธีชำระค่าวัตถุดิบ		เวลาที่จะได้รับ วัตถุดิบนับตั้งแต่ สั่งซื้อ (วัน)	ผู้จ่ายค่า ขนส่ง
		เงินสด	เครดิต (ระบุ ระยะเวลา)		
2. หลักเกณฑ์การเลือกผู้ จำหน่าย					
3. อธิบายกระบวนการ วางแผนสั่งซื้อ					
4. ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/เดือน)					
5. ปริมาณการสั่งซื้อ วัตถุดิบต่อครั้ง					
6. วัตถุดิบที่ได้รับตรง ตามคำสั่งซื้อหรือไม่ อย่างไร (ปริมาณ/ชนิด)					
7. วิธีการตรวจสอบ คุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
8. อัตราการเสียของ วัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
9. วิธีจัดการกับวัตถุดิบที่ เสียจากการสั่งซื้อ					
10. วิธีการจัดเก็บวัตถุดิบ					
11. ปริมาณวัตถุดิบโดย เฉลี่ยในสต็อก					
12. อัตราวัตถุดิบเสียใน ระหว่างการเก็บในสต็อก					
13. ปัญหา/วิธีแก้ปัญหา เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ขาด แคลน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

รายการ	D. โซดาแอซ				
1. แหล่งที่รับมา	ชื่อผู้จำหน่าย (กรณีซื้อจากหลายราย ระบุสัดส่วน)	วิธีชำระค่าวัตถุดิบ		เวลาที่จะได้รับ วัตถุดิบนับตั้งแต่ สั่งซื้อ (วัน)	ผู้จ่ายค่า ขนส่ง
		เงินสด	เครดิต (ระบุ ระยะเวลา)		
2. หลักเกณฑ์การเลือกผู้ จำหน่าย					
3. อธิบายกระบวนการ วางแผนสั่งซื้อ					
4. ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/เดือน)					
5. ปริมาณการสั่งซื้อ วัตถุดิบต่อครั้ง					
6. วัตถุดิบที่ได้รับตรง ตามคำสั่งซื้อหรือไม่ อย่างไร (ปริมาณ/ชนิด)					
7. วิธีการตรวจสอบ คุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
8. อัตราการเสียของ วัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
9. วิธีจัดการกับวัตถุดิบที่ เสียจากการสั่งซื้อ					
10. วิธีการจัดเก็บวัตถุดิบ					
11. ปริมาณวัตถุดิบโดย เฉลี่ยในสต็อก					
12. อัตราวัตถุดิบเสียใน ระหว่างการเก็บในสต็อก					
13. ปัญหา/วิธีแก้ปัญหา เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ขาด แคลน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

รายการ	E. หัวข้อ				
1. แหล่งที่รับมา	ชื่อผู้จำหน่าย (กรณีซื้อจากหลายราย ระบุสัดส่วน)	วิธีชำระค่าวัตถุดิบ		เวลาที่จะได้รับ วัตถุดิบนับตั้งแต่ สั่งซื้อ (วัน)	ผู้จ่ายค่า ขนส่ง
		เงินสด	เครดิต (ระบุ ระยะเวลา)		
2. หลักเกณฑ์การเลือกผู้ จำหน่าย					
3. อธิบายกระบวนการ วางแผนสั่งซื้อ					
4. ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/เดือน)					
5. ปริมาณการสั่งซื้อ วัตถุดิบต่อครั้ง					
6. วัตถุดิบที่ได้รับตรง ตามคำสั่งซื้อหรือไม่ อย่างไร (ปริมาณ/ชนิด)					
7. วิธีการตรวจสอบ คุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
8. อัตราการเสียของ วัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
9. วิธีจัดการกับวัตถุดิบที่ เสียจากการสั่งซื้อ					
10. วิธีการจัดเก็บวัตถุดิบ					
11. ปริมาณวัตถุดิบโดย เฉลี่ยในสต็อก					
12. อัตราวัตถุดิบเสียใน ระหว่างการเก็บในสต็อก					
13. ปัญหา/วิธีแก้ปัญหา เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ขาด แคลน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

รายการ	F. ผงเหมีน				
1. แหล่งที่รับมา	ชื่อผู้จำหน่าย (กรณีซื้อจากหลายราย ระบุสัดส่วน)	วิธีชำระค่าวัตถุดิบ		เวลาที่จะได้รับ วัตถุดิบนับตั้งแต่ สั่งซื้อ (วัน)	ผู้จ่ายค่า ขนส่ง
		เงินสด	เครดิต (ระบุ ระยะเวลา)		
2. หลักเกณฑ์การเลือกผู้ จำหน่าย					
3. อธิบายกระบวนการ วางแผนสั่งซื้อ					
4. ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/เดือน)					
5. ปริมาณการสั่งซื้อ วัตถุดิบต่อครั้ง					
6. วัตถุดิบที่ได้รับตรง ตามคำสั่งซื้อหรือไม่ อย่างไร (ปริมาณ/ชนิด)					
7. วิธีการตรวจสอบ คุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
8. อัตราการเสียของ วัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
9. วิธีจัดการกับวัตถุดิบที่ เสียจากการสั่งซื้อ					
10. วิธีการจัดเก็บวัตถุดิบ					
11. ปริมาณวัตถุดิบโดย เฉลี่ยในสต็อก					
12. อัตราวัตถุดิบเสียใน ระหว่างการเก็บในสต็อก					
13. ปัญหา/วิธีแก้ปัญหา เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ขาด แคลน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

รายการ	G. ผงกัณฑ์ต่าง				
1. แหล่งที่รับมา	ชื่อผู้จำหน่าย (กรณีซื้อจากหลายราย ระบุสัดส่วน)	วิธีชำระค่าวัตถุดิบ		เวลาที่จะได้รับ วัตถุดิบนับตั้งแต่ สั่งซื้อ (วัน)	ผู้จ่ายค่า ขนส่ง
		เงินสด	เครดิต (ระบุ ระยะเวลา)		
2. หลักเกณฑ์การเลือกผู้ จำหน่าย					
3. อธิบายกระบวนการ วางแผนสั่งซื้อ					
4. ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/เดือน)					
5. ปริมาณการสั่งซื้อ วัตถุดิบต่อครั้ง					
6. วัตถุดิบที่ได้รับตรง ตามคำสั่งซื้อหรือไม่ อย่างไร (ปริมาณ/ชนิด)					
7. วิธีการตรวจสอบ คุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
8. อัตราการเสียของ วัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
9. วิธีจัดการกับวัตถุดิบที่ เสียจากการสั่งซื้อ					
10. วิธีการจัดเก็บวัตถุดิบ					
11. ปริมาณวัตถุดิบโดย เฉลี่ยในสต็อก					
12. อัตราวัตถุดิบเสียใน ระหว่างการเก็บในสต็อก					
13. ปัญหา/วิธีแก้ปัญหา เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ขาด แคลน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

รายการ	H. หัวน้ำมัน				
	ชื่อผู้จำหน่าย (กรณีซื้อจากหลายราย ระบุสัดส่วน)	วิธีชำระค่าวัตถุดิบ		เวลาที่จะได้รับ วัตถุดิบนับตั้งแต่ สั่งซื้อ (วัน)	ผู้จ่ายค่า ขนส่ง
เงินสด		เครดิต (ระบุ ระยะเวลา)			
1. แหล่งที่รับมา					
2. หลักเกณฑ์การเลือกผู้ จำหน่าย					
3. อธิบายกระบวนการ วางแผนสั่งซื้อ					
4. ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/เดือน)					
5. ปริมาณการสั่งซื้อ วัตถุดิบต่อครั้ง					
6. วัตถุดิบที่ได้รับตรง ตามคำสั่งซื้อหรือไม่ อย่างไร (ปริมาณ/ชนิด)					
7. วิธีการตรวจสอบ คุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
8. อัตราการเสียของ วัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
9. วิธีจัดการกับวัตถุดิบที่ เสียจากการสั่งซื้อ					
10. วิธีการจัดเก็บวัตถุดิบ					
11. ปริมาณวัตถุดิบโดย เฉลี่ยในสต็อก					
12. อัตราวัตถุดิบเสียใน ระหว่างการเก็บในสต็อก					
13. ปัญหา/วิธีแก้ปัญหา เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ขาด แคลน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

รายการ	I. เบื้องต้น				
1. แหล่งที่รับมา	ชื่อผู้จำหน่าย (กรณีซื้อจากหลายราย ระบุสัดส่วน)	วิธีชำระค่าวัตถุดิบ		เวลาที่จะได้รับ วัตถุดิบนับตั้งแต่ สั่งซื้อ (วัน)	ผู้จ่ายค่า ขนส่ง
		เงินสด	เครดิต (ระบุ ระยะเวลา)		
2. หลักเกณฑ์การเลือกผู้ จำหน่าย					
3. อธิบายกระบวนการ วางแผนสั่งซื้อ					
4. ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/เดือน)					
5. ปริมาณการสั่งซื้อ วัตถุดิบต่อครั้ง					
6. วัตถุดิบที่ได้รับตรง ตามคำสั่งซื้อหรือไม่ อย่างไร (ปริมาณ/ชนิด)					
7. วิธีการตรวจสอบ คุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
8. อัตราการเสียของ วัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
9. วิธีจัดการกับวัตถุดิบที่ เสียจากการสั่งซื้อ					
10. วิธีการจัดเก็บวัตถุดิบ					
11. ปริมาณวัตถุดิบโดย เฉลี่ยในสต็อก					
12. อัตราวัตถุดิบเสียใน ระหว่างการเก็บในสต็อก					
13. ปัญหา/วิธีแก้ปัญหา เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ขาด แคลน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

รายการ	J. สීමិเມีเเการย้อม				
1. แห่งที่รับมา	ชื่อผู้จำหน่าย (กรณีซื้อจากหลายราย ระบุสัดส่วน)	วิธีชำระค่าวัตถุดิบ		เวลาที่จะได้รับ วัตถุดิบนับตั้งแต่ สั่งซื้อ (วัน)	ผู้จ่ายค่า ขนส่ง
		เงินสด	เครดิต (ระบุ ระยะเวลา)		
2. หลักเกณฑ์การเลือกผู้ จำหน่าย					
3. อธิบายกระบวนการ วางแผนสั่งซื้อ					
4. ความถี่ในการสั่งซื้อ (ครั้ง/เดือน)					
5. ปริมาณการสั่งซื้อ วัตถุดิบต่อครั้ง					
6. วัตถุดิบที่ได้รับตรง ตามคำสั่งซื้อหรือไม่ อย่างไร (ปริมาณ/ชนิด)					
7. วิธีการตรวจสอบ คุณภาพวัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
8. อัตราการเสียของ วัตถุดิบที่สั่งซื้อ					
9. วิธีจัดการกับวัตถุดิบที่ เสียจากการสั่งซื้อ					
10. วิธีการจัดเก็บวัตถุดิบ					
11. ปริมาณวัตถุดิบโดย เฉลี่ยในสต็อก					
12. อัตราวัตถุดิบเสียใน ระหว่างการเก็บในสต็อก					
13. ปัญหา/วิธีแก้ปัญหา เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ขาด แคลน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

ส่วนที่ 3 กระบวนการผลิตผ้าไหมทอมือ

1. กรณีผลิตตามคำสั่งซื้อกระบวนการผลิตผ้าไหมเริ่มต้นขึ้น ภายหลังจากรับคำสั่งซื้อผ้าไหมจากลูกค้าเป็นระยะเวลา _____ วัน อธิบายวิธีการวางแผนผลิต _____

2. กรณีผลิตตามคำสั่งซื้อ กระบวนการผลิตใดที่สามารถผลิตไปก่อนได้โดยไม่ต้องรอคำสั่งซื้อ _____

อธิบายแนวทางการวางแผนผลิต ในกระบวนการที่ผลิตโดยไม่รอคำสั่งซื้อ _____

3. กรณีผลิตเพื่อเก็บไว้รอจำหน่าย แนวทางในการวางแผนผลิต _____

4. มีคู่มือหรือเอกสารแสดงวิธีการผลิตให้พนักงานดูหรือไม่

() มี และแสดงให้พนักงานดู ได้แก่ _____

() มี แต่ไม่ได้แสดงให้พนักงานดู ได้แก่ _____

เพราะเหตุใดจึงไม่แสดงให้พนักงานดู _____

() ไม่มี เนื่องจาก _____

5. มีการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการผลิตผ้าไหมหรือไม่ (เช่น วันที่ผลิต ปริมาณที่วางแผนผลิต ปริมาณที่ผลิตได้จริง ปริมาณของเสีย ค่าใช้จ่าย ปัญหา ฯลฯ)

() มีการบันทึกข้อมูล ได้แก่ _____

เพราะเหตุใดจึงบันทึกข้อมูลดังกล่าว _____

() ไม่มีการบันทึกข้อมูล เนื่องจาก _____

รายการ	A. การฟอกไหม	B. การย้อมไหม	C. การกรอไหมพุ่ง	D. การกรอไหมยีน	E. การทอผ้าไหม
1. ปริมาณการผลิตต่อครั้ง					
2. ความดีในการผลิต (ครั้ง/สัปดาห์)					
3. ระยะเวลาในการผลิตต่อครั้ง (ชั่วโมง)					
4. จำนวนคนงานในการผลิตต่อครั้ง					
5. จำนวนคนงานที่สามารถผลิตในชั้นตอนนี้ได้					
6. กำลังการผลิตต่อสัปดาห์	สูงสุด..... เฉลี่ย..... ต่ำสุด.....	สูงสุด..... เฉลี่ย..... ต่ำสุด.....	สูงสุด..... เฉลี่ย..... ต่ำสุด.....	สูงสุด..... เฉลี่ย..... ต่ำสุด.....	สูงสุด..... เฉลี่ย..... ต่ำสุด.....
7. วิธีตรวจสอบคุณภาพ					
8. อัตราของเสีย (%)					
9. วิธีจัดการเมื่อมีของเสียในการผลิต					
10. งานที่ผลิตเสร็จต้องเก็บรอไว้กี่วันจึงนำไปผลิตชั้นตอนต่อไป					
11. ปริมาณงานโดยเฉลี่ยที่เก็บรอไว้เพื่อผลิตชั้นตอนต่อไป					
12. อุปกรณ์ในการผลิต					
13. นโยบายการบำรุงรักษาอุปกรณ์					
14. ปัญหาในการผลิตและวิธีการแก้ปัญหา (ต้นทุน, แรงงาน, คุณภาพ, ฯลฯ)					

ส่วนที่ 4 การจัดส่งผลิตภัณฑ์สินค้าผ้าไหมทอมือ

1. อธิบายวิธีการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า

1.1. ลูกค้าประจำ (มี _____ %)

1.2. ลูกค้าอื่นๆ (มี _____ %)

2. โดยเฉลี่ยจะนัดเวลาส่งผ้าไหมให้ลูกค้าหลังจากรับคำสั่งซื้อ _____ วัน/สัปดาห์

3. อัตราการส่งผ้าไหมให้ลูกค้าได้ตรงตามเวลานัดหมาย _____ % (เวลา ปริมาณและคุณภาพ)

3.1. กรณีส่งของไม่ตรงตามนัดหมายเป็นเพราะสาเหตุอะไร _____

3.2. วิธีการจัดการเมื่อไม่สามารถส่งผ้าไหมได้ตามนัดหมาย _____

4. เกณฑ์ในการเลือกวิธีการขนส่ง _____

5. เกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ขนส่ง _____

6. ระยะเวลาในการขนส่งผ้าไหมไปถึงลูกค้า _____ วัน ผู้ชำระค่าขนส่ง(ผู้ขาย/ลูกค้า) _____

7. โดยเฉลี่ยจะส่งผ้าไหมให้ลูกค้าครั้งละ _____ หลา/พับ

ส่งผ้าไหมให้ลูกค้าเดือนละประมาณ _____ ครั้ง วิธีการขนส่ง _____

ค่าขนส่งครั้งละ _____ บาท

ค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งประมาณครั้งละ _____ บาท ได้แก่ _____

6. มีการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการขนส่งผ้าไหมหรือไม่ (เช่น วันที่ส่ง ปริมาณที่ส่ง ค่าขนส่ง ปัญหา ฯลฯ)

() มีการบันทึกข้อมูล ได้แก่ _____

เพราะเหตุใดจึงบันทึกข้อมูลดังกล่าว _____

() ไม่มีการบันทึกข้อมูล เนื่องจาก _____

7. ปัญหาเกี่ยวกับการขนส่งและวิธีการแก้ไขปัญหา _____

ส่วนที่ 5 การตีกลับสินค้าหรือการส่งคืนสินค้าผ้าไหมจากลูกค้า

1. วัตถุดิบ

1.1. อัตราการส่งคืนวัตถุดิบ _____ %

1.2. วัตถุดิบที่มีการส่งคืนผู้จำหน่าย ได้แก่ _____

1.3. สาเหตุที่ส่งคืนวัตถุดิบให้ผู้จำหน่าย _____

1.4. อธิบายวิธีการส่งคืนวัตถุดิบให้ผู้จำหน่าย _____

1.5. วิธีการแก้ไขและวิธีป้องกันปัญหาส่งคืนวัตถุดิบ _____

1.6. มีการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการส่งคืนวัตถุดิบหรือไม่ (เช่น ชื่อผู้ขาย ชื่อวัตถุดิบ ปริมาณ จำนวนเงิน วันที่คืน ฯลฯ)

() มีการบันทึกข้อมูล ได้แก่ _____

เพราะเหตุใดจึงบันทึกข้อมูลดังกล่าว _____

() ไม่มีการบันทึกข้อมูล เนื่องจาก _____



2. ผ้าไหม

2.1. อัตราการรับคืนผ้าไหม _____%

2.2. สาเหตุที่ลูกค้าส่งคืนผ้าไหม _____

2.3. อธิบายวิธีการรับคืนผ้าไหมจากลูกค้า _____

2.4. วิธีการแก้ไขและวิธีป้องกันปัญหาส่งคืนผ้าไหมจากลูกค้า _____

2.5. มีการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการรับคืนผ้าไหมหรือไม่ (เช่น ชื่อลูกค้า ปริมาณ จำนวนเงิน วันที่คืน ฯลฯ)

() มีการบันทึกข้อมูล ได้แก่ _____

เพราะเหตุใดจึงบันทึกข้อมูลดังกล่าว _____

() ไม่มีการบันทึกข้อมูล เนื่องจาก _____

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโซ่อุปทานของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหม

ขอขอบคุณผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ทุกท่าน

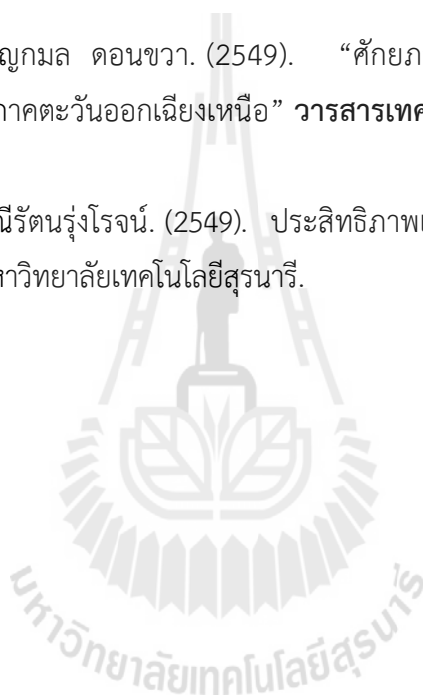
ประวัตินักวิจัย

ผศ. ชนิศา มณีรัตน์รุ่งโรจน์ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ได้รับปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการบริหารงานอุตสาหกรรม บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการทั่วไป และวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาการบัญชี/ระบบสารสนเทศ ปัจจุบันรับผิดชอบการสอนในระดับปริญญาตรีและโททางด้านจัดการโลจิสติกส์และการจัดการการเงิน อีกทั้งมีผลงานวิชาการดังนี้

รัชฎาพร วิสุทธากร, ชนิศา มณีรัตน์รุ่งโรจน์, และ จิตตานันท์ ตีกุล. (2550). “แนวโน้มความต้องการบัณฑิตด้านการจัดการ” วารสารเทคโนโลยีสุรนารี (มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์). 1(1): 37-56.

ชนิศา มณีรัตน์รุ่งโรจน์ และขวัญกมล ดอนขวา. (2549). “ศักยภาพการพัฒนาทางการตลาดของเครื่องดื่มสมุนไพรของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ” วารสารเทคโนโลยีสุรนารี. 13(4) : 373-381.

มัลลิกา สังข์สนิท และชนิศา มณีรัตน์รุ่งโรจน์. (2549). ประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการถ่ายโอนงานสู่ภาคเอกชนของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.



รศ.ดร. ขวัญกมล ดอนขวา ปัจจุบันดำรงตำแหน่งรองศาสตราจารย์ทางด้านเศรษฐศาสตร์ อาจารย์ประจำสาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ปัจจุบัน อายุ 51 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ปริญญาโทและปริญญาเอกทางด้านเศรษฐศาสตร์ เมื่อสำเร็จการศึกษาได้เข้าทำงานในตำแหน่งเจ้าหน้าที่วิเคราะห์ผังเมือง กรมโยธาธิการและผังเมือง กระทรวงมหาดไทย ได้ประมาณ 6 ปี หลังจากนั้นได้โอนมารับราชการ ณ. สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในตำแหน่งเศรษฐกรได้ประมาณ 6 ปี จึงลาออกจากมารับราชการ มาดำรงตำแหน่งปัจจุบันดังกล่าวแล้วข้างต้น โดยรับผิดชอบการสอนในระดับปริญญาตรี และปริญญาโท มากกว่า 10 รายวิชา

จากประวัติการทำงานดังกล่าวทำให้มีประสบการณ์ในการทำงาน และทำวิจัยเป็นจำนวนมาก สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ผลงานที่รับผิดชอบเป็นหัวหน้าโครงการวิจัย
 - 1.1 การผลิตและการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง (2540)
 - 1.2 การศึกษาเพื่อพัฒนาหัตถกรรมในครัวเรือน ชนบทสู่ระบบการค้าเชิงพาณิชย์ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (2542)
 - 1.3 การรับรู้ข่าวสารด้านเศรษฐกิจการเกษตรของครัวเรือนเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (2543)
 - 1.4 ศักยภาพและแนวโน้มการค้าชายแดนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย (2544)
 - 1.5 การศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของผู้ประกอบการSMEs เบื้องต้นในจังหวัดนครราชสีมา (2544)
 - 1.6 โครงการศึกษาการจัดทำแผนแม่บทด้านการจราจรและขนส่งเมืองในภูมิภาคจังหวัดบุรีรัมย์ นครราชสีมา และฉะเชิงเทราสำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งจราจร (2546-2548)
 - 1.7 An Analysis of SMEs' Problem and Basic Demands Between Thailand and China (Case Study Nakhon Ratchasima and Guiyang) (2545)
 - 1.8 การศึกษาศักยภาพและแนวโน้มการจัดการการค้าปลีกในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (2548)
 - 1.9 ศักยภาพการพัฒนาทางการตลาดของเครื่องตีผสมปูนไพรของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (2548)
 - 1.10 การวิเคราะห์อุปสงค์ และอุปทานกาแพของประเทศไทย (2550)
 - 1.11 การประเมินผลหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต (2551)
 - 1.12 การเพิ่มศักยภาพชุมชนชนบทสำหรับการรองรับธุรกิจบริการท่องเที่ยวในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (2552)
 - 1.13 พฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตลาดสินค้าและบริการของผู้สูงอายุนบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง (2553)
 - 1.14 การรับรู้ข่าวสารประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในประเทศไทย (2555)
 - 1.15 การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (2554-55)

2. ผลงานที่รับผิดชอบเป็นผู้ร่วมวิจัย

2.1 ปัจจัยที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนบางรายวิชาของนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี (2540)

2.2 การประเมินศักยภาพการผลิตพืชสมุนไพรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพื่อใช้เป็นอาหาร (2543)

2.3 การวิจัยสถานการณ์ความปลอดภัยจากการปนเปื้อนสารเคมีและจุลินทรีย์ในผักและผลไม้ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง : กรณีศึกษาตลาดสด-รถเร่ของโครงการคลังสมองแห่งชาติ (2550)

3. ผลงานวิจัยที่ตีพิมพ์และนำเสนอแบบ Oral Presentation

ขวัญกมล กลิ่นศรีสุข. (2539). “ การผลิตและการส่งออกกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งของประเทศไทย ”
วารสารเทคโนโลยีสุรนารี.

ขวัญกมล กลิ่นศรีสุข.(2542). “การพัฒนาหัตถอุตสาหกรรมพื้นบ้านสู่ระบบการค้าเชิงพาณิชย์”
วารสารมนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์.

ขวัญกมล กลิ่นศรีสุข. (2543). “การรับรู้ข่าวสารเศรษฐกิจการเกษตรของครัวเรือนเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ”วารสารมนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์. 18(3):73-85.

ขวัญกมล กลิ่นศรีสุข. (2545). “ศักยภาพและแนวโน้มการค้าชายแดนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.”
วารสารการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน. 11(1) : 1-44.

ชนิศา มณีรัตน์รุ่งโรจน์ และขวัญกมล ดอนขวา. (2549). “ศักยภาพการพัฒนาทางการตลาดของเครื่องดื่มสมุนไพรของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ” วารสารเทคโนโลยีสุรนารี. 13(4) : 373-381.

K.Donkwa, S.Chanmei, and L.Xiaohong. (2006). “An Analysis of SMEs’ problems and Basic demands between Thailand and China (Case Study: Nakhon Ratchasima and Guiyang.) Journal of Public and Private Management., 12(3): 59-88.

ขวัญกมล ดอนขวา และสุนิตยา เกื่อนนาดี. (2006). “การศึกษาศักยภาพและแนวโน้มการจัดการการค้าปลีกในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ”. วารสารการจัดการภาครัฐ และภาคเอกชน. 13 (2) : 95-132.

K.Donkwa. (2007). “An Analysis of Demand and Supply of Coffee in Thailand”. International Conference on Business, Environment, International Competitiveness and Sustainable Development of the Asia Pacific Economics 2007 by Monash University, during 3-4, on December, 2007 at Sunway Lagoon Resort Hotel, Selangor Malaysia. (Oral Presentation).

ขวัญกมล ดอนขวา. (2553). “การพัฒนาการวิจัยทางการจัดการหรือด้านบริหารธุรกิจระดับบัณฑิตศึกษา ”. วารสารราชพฤกษ์. 7 (2) : 6-10.

- K.Donkwa. (2010). "Increasing the Potential of Rural Communities to Support Tourism Business in Northeast, Thailand." **Journal of Humanities & Social Science.**, 27(3): 100-118.
- K.Donkwa. (2011). "Marketing Strategies of Thai's Business Sector on A Self-Sufficiency Economy". **The 2011 Barcelona European Business & Economics Conference. during 6-9, on June, 2011** at NH Calderon Hotel in Barcelona, Spain. (Oral Presentation).
- ขวัญกมล ดอนขวา และณัชชา ลิ้มปศิริสุวรรณ. (2554). "กลยุทธ์การตลาดของภาคธุรกิจไทยต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง". **วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี.** 2(2) : 145-164.
- ขวัญกมล ดอนขวา. (2554). พฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของผู้สูงอายุบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง. **วารสารการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.** 18(2): 77 – 110.
- K.Donkwa and N.Kladsomboon. (2012). Perceptions of ASEAN Economic Community by Undergraduate Students in Thailand. during 1-5, on April, 2012 at Austria Trend Hotel Ananas in Vienna, Austria. (Oral Presentation).

