การประเมินกลยุทธ์การดำเนินงาน ด้วยตัวแบบการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน สำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

THE EVALUATION OF OPERATION STRATEGY
WITH COMPETITIVE ADVANTAGE MODEL FOR COMMUNITY ENTERPRISE
IN MAE TANG DISTRICT, CHIANG MAI PROVINCE

ภัทรพรรณ วรรณลักษณ์

CHIANG MAI RAJABHAT UNIVERSITY
RAJABHAT CHIANG MAI RESEARCH JOURNAL

8

การประเมินกลยุทธ์การดำเนินงาน ด้วยตัวแบบการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน สำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

THE EVALUATION OF OPERATION STRATEGY
WITH COMPETITIVE ADVANTAGE MODEL FOR COMMUNITY ENTERPRISE
IN MAE TANG DISTRICT, CHIANG MAI PROVINCE

ภัทรพรรณ วรรณลักษณ์
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

บทคัดย่อ

งานวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการใช้กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ และเพื่อศึกษาปัญหาในการดำเนินกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ โดยได้ศึกษาจากผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานเกษตรอำเภอแม่แตง ปี 2558 และได้ทำการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 56 ราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่ยื่นแบบคำขอจดทะเบียน (สวช.01) เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการใช้แบบสอบถาม ช่วงเดือนมีนาคม 2558 ถึงเดือนสิงหาคม 2558 ค่าสถิติที่ใช้เป็นค่าสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistic) ได้แก่ ความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ผลการศึกษาพบว่า โดยส่วนมากวิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ในระดับต่ำ ได้แก่ การขนส่งขาเข้า การดำเนินงาน การขนส่งขาออก การตลาดและการขาย โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร และการบริหารทรัพยากรมนุษย์ โดยมี 3 กิจกรรมที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ในระดับต่ำมาก ได้แก่ การบริการ การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี และการจัดหา ผลการศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจโดยพิจารณาตัวชี้วัด 4 มุมมอง (Perspective) ประกอบด้วย มุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านลูกค้า มุมมองด้านกระบวนการภายใน และมุมมองด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจโดยการพิจารณาจากมุมมองทั้ง 4 ด้าน อยู่ในระดับปานกลาง ข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ได้จากงานวิจัย คือ ควรส่งเสริมให้สมาชิกเข้าฝึกอบรมจากภาครัฐและสถาบันการศึกษา เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ควรจัดให้มีการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จัดการศึกษาดูงานไปยังกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อนำข้อดีและข้อเสียมาประยุกต์ให้เข้ากับกลุ่มของตนเองและพัฒนามาตรฐานในการดำเนินงาน

คำสำคัญ: ตัวแบบการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ห่วงโซ่แห่งคุณค่า

Abstract

The objectives of this study were to study the implementation of competitive advantage strategy of community enterprise in Mae Tang District Chiang Mai province and to study the operation problem with competitive advantage strategy of them. The samples are 56 potential Entrepreneur community enterprises in Mae Tang District Chiang Mai Province who register with office of Mae Tang District Agriculture in 2015. Research questionnaire data were collected from March 2015-August 2015. The data is analyzed with descriptive statistic such as frequency, percentage, mean and standard deviation. The result showed that the majority of entrepreneur community enterprises emphasize the strategy implementation at low which are inbound logistic operation outbound logistic marketing and sales and human resource management while there are 3 activities which are service procurement technology development rating at the lowest. The results of attitude toward level of business success by considering 4 perspectives which are finance, customer, internal process and learning and growth perspective showed that they have attitude toward this at middle level. A suggestion from the study is to encourage the member attend the training from the government and academic institution and visiting field trips of successful local and oversea community enterprise to apply and improve the operation knowledge with the most effective ways.

Keywords: Competitive Advantage Model, Community Enterprise, Value Chain

บทนำ

การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันมีความสอดคล้องกับกรอบแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยภายใต้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 ทั้งนี้รัฐบาลได้มีการใช้นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจระดับรากหญ้าด้วยการอัดฉีดงบประมาณไปยังคนระดับล่างผ่านโครงการต่างๆ เช่น โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และโครงการส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่ เป็นต้น เพื่อเร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจและแก้ไขปัญหาความยากจนของประเทศ พร้อมไปกับการเสริมสร้างศักยภาพและความเข้มแข็งของประชาชนและชุมชนให้สามารถพึ่งตนเองและมีส่วนร่วมพัฒนาท้องถิ่นได้อย่างยั่งยืนจึงเกิดเป็นวิสาหกิจชุมชนขึ้น (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี, 2546) คำว่า วิสาหกิจชุมชน มีความหมายว่า กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่นๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชน (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2548) อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการชุมชนท้องถิ่นที่เกิดขึ้นยังประสบปัญหาหลายด้าน อาทิเช่น ไม่เป็นที่ยอมรับของหน่วยงานรัฐหรือเอกชนอื่นๆ การสนับสนุนจากภาครัฐไม่ตรงกับความต้องการที่แท้จริง จึงทำให้ไม่มีการทำธุรกิจอย่างจริงจัง และไม่มีศักยภาพมากพอที่จะเข้ามาแข่งขันทางการค้า

สำหรับจังหวัดเชียงใหม่ มีวิสาหกิจชุมชน จำนวน 2,762 แห่ง มีจำนวนสมาชิก 40,920 ราย ถือเป็นจังหวัดที่มีการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนมากเป็นลำดับที่ 4 ของประเทศไทย (กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2558) หากพิจารณาในระดับอำเภอ อำเภอแม่แตงมีขนาดใหญ่เป็นลำดับที่ 5 ในจังหวัดเชียงใหม่ มีวิสาหกิจชุมชนที่ขึ้นทะเบียน จำนวน 117 แห่ง มีจำนวนสมาชิกทั้งสิ้น 2,818 ราย ซึ่งมากเป็นลำดับที่ 4 ของจังหวัดเชียงใหม่ (กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2558) นอกจากนี้อำเภอแม่แตงยังมีความได้เปรียบในด้านทรัพยากรธรรมชาติที่มีความอุดมสมบูรณ์ จนกลายเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้แก่อำเภอและจังหวัดเป็นจำนวนมาก (สำนักงานเกษตรอำเภอแม่แตง, ม.ป.ป.)

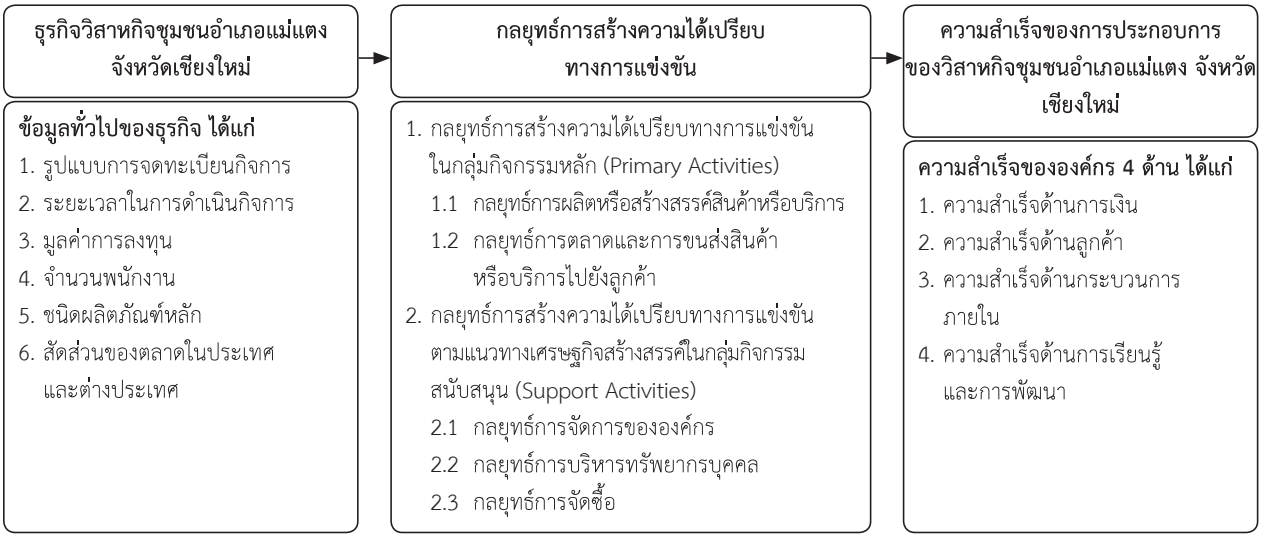
จากปัจจัยดังกล่าวจะเห็นได้ว่าหากวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตงสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยใช้ความได้เปรียบทางด้านทรัพยากรธรรมชาติและภูมิปัญญาท้องถิ่นมาผสมผสานกับองค์ความรู้และนวัตกรรมเพื่อสร้างสรรค์สินค้าและบริการจะทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้และมีเศรษฐกิจเข้มแข็ง ส่งผลดีต่อการเจริญเติบโตในระดับจังหวัดและระดับประเทศต่อไป ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจประเมินกลยุทธ์การดำเนินงานด้วยตัวแบบการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการใช้กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันกับระดับความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อกำหนดแนวทางนำไปสู่การยกระดับฐานะทางการแข่งขันผนวกกับความได้เปรียบในด้านทรัพยากรธรรมชาติ จะส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็ง พึ่งพาตนเองได้ มีความพร้อมที่จะพัฒนาเพื่อการแข่งขันในอนาคต โดยใช้ทุนทางสังคมและทุนปัญญาสู่การเติบโตอย่างมีคุณภาพและยั่งยืน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการใช้กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของวิสาหกิจชุมชน อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาปัญหาในการดำเนินกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาผ่านกรอบแนวคิดการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน จากกิจกรรมหลัก (Primary activities) ประกอบด้วย การผลิตสินค้าหรือบริการ การตลาดและการขนส่งสินค้าหรือบริการไปยังลูกค้า และกิจกรรมสนับสนุน (Support activities) ประกอบด้วย การจัดการขององค์กร การบริหารทรัพยากรบุคคล การจัดซื้อ และการวิจัยและการพัฒนาของวิสาหกิจชุมชน อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบการวิสาหกิจชุมชน 4 ด้าน ได้แก่ ความสำเร็จด้านการเงิน ความสำเร็จด้านลูกค้า ความสำเร็จด้านกระบวนการภายใน และความสำเร็จด้านการเรียนรู้และการพัฒนา ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวความคิดของการวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิโดยการใช้แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยเริ่มจากการศึกษาทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องสำหรับเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม จากนั้นนำ “ร่าง” แบบสอบถามไปตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) โดยการหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC: Index of item objective congruence) ซึ่งควรมีค่าที่ระดับมากกว่า 0.5 ขึ้นไป หลังจากนั้นทำการทดลองใช้แบบสอบถาม จำนวน 40 ชุด กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่นในอำเภอแม่แตง และหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ซึ่งต้องมีค่ามากกว่า 0.7

ดำเนินการนำแบบสอบถามไปใช้สำหรับการเก็บข้อมูลจริง ระหว่างเดือนมีนาคม 2558 ถึงเดือนสิงหาคม 2558 โดยแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของกิจการ ประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามระดับความสำเร็จในการดำเนินกลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ประกอบด้วยกลยุทธ์ย่อย ได้แก่ กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันตามแนวทางเศรษฐกิจสร้างสรรค์ในกลุ่มกิจกรรมหลัก (Primary Activities) และกลุ่มกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities)

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ 4 ด้าน ได้แก่ ความสำเร็จด้านการเงิน ความสำเร็จด้านลูกค้า ความสำเร็จด้านกระบวนการภายใน และความสำเร็จด้านการเรียนรู้และการพัฒนา

การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ วิเคราะห์โดยใช้โปรแกรม SPSS for window ค่าสถิติที่ใช้คือ ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation)

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ศึกษา คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานเกษตรอำเภอแม่แตง กรมส่งเสริมการเกษตร ปี 2558 จำนวน 117 ราย โดยได้ทำการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 56 ราย เป็นตัวแทนในการวัดระดับของกลยุทธ์ตามวัตถุประสงค์ โดยคัดเลือกผู้ประกอบการที่ยื่นแบบคำขอจดทะเบียน (สวช.01)

ผลการวิจัย

การศึกษากลยุทธ์การดำเนินงานด้วยตัวแบบการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยแบ่งกิจกรรมโดยรวมออกเป็น 9 กิจกรรม พบว่า กิจกรรมที่วิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในระดับต่ำมี 6 กิจกรรม ได้แก่ การขนส่งขาเข้า การดำเนินงาน การขนส่งขาออก การตลาดและการขาย โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร และการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และมี 3 กิจกรรมที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ในระดับต่ำมาก ได้แก่ การบริการ การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี และการจัดหา ซึ่งสามารถสรุประดับความสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ของแต่ละกิจกรรมย่อยได้ดังนี้

การขนส่งขาเข้า มีการให้ระดับความสำคัญในระดับต่ำ โดยปัจจัยย่อย เช่น การแสวงหาแหล่งวัตถุดิบแหล่งใหม่ที่มีวัตถุดิบคุณภาพสูง การแสวงหาวัตถุดิบใหม่เพื่อใช้แทนวัตถุดิบเดิม และการแสวงหาวิธีการขนส่งใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการขนส่ง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในระดับต่ำทุกข้อ

การดำเนินงาน มีการให้ระดับความสำคัญอยู่ในระดับต่ำ โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญในระดับต่ำ มี 5 ปัจจัยย่อย ได้แก่ การคิดค้นกระบวนการใหม่เพื่อให้การผลิตได้สินค้าที่มีคุณภาพ มีความเป็นเอกลักษณ์ เพื่อให้การผลิตมีต้นทุนต่ำและลดการเกิดของเสีย การออกแบบสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เป็นเอกลักษณ์ด้วยการผสานวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่น การประดิษฐ์คิดค้นเครื่องมือใหม่เพื่อให้การผลิตมีต้นทุนต่ำลดการเกิดของเสีย ได้สินค้าที่มีคุณภาพและมีความเป็นเอกลักษณ์ ส่วนปัจจัยด้านการคิดค้นกระบวนการใหม่ การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยากต่อการลอกเลียนแบบ และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ มีการให้ระดับความสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ในระดับต่ำมาก

การขนส่งขาออก ให้ระดับความสำคัญอยู่ในระดับต่ำ โดยปัจจัยย่อยมีการให้ความสำคัญในระดับต่ำทุกข้อ ได้แก่ การคิดค้นกระบวนการใหม่ด้านการสื่อสารและการบริการกับลูกค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดส่งสินค้าจากคลังไปยังลูกค้าปลายทาง การคิดค้นวิธีการใหม่ด้านการให้บริการกับลูกค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดส่งสินค้าจากคลังไปยังลูกค้าปลายทาง และการคิดค้นวิธีการใหม่ด้านการจัดการสินค้าสำเร็จรูปคงคลัง เช่น การเก็บรักษาและเบิกจ่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป การจัดตารางการส่งสินค้า และการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้าปลายทางอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น

การตลาดและการขาย ให้ระดับความสำคัญอยู่ในระดับต่ำ สำหรับปัจจัยย่อยด้านการกำหนดราคาขายที่สมเหตุสมผล ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ปัจจัยย่อยที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญระดับต่ำ ได้แก่ การสร้างจุดขายที่การผสมผสานวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่นของตัวสินค้า และการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน 3 ด้าน ส่วนปัจจัยด้านการกำหนดกิจกรรมการส่งเสริมการขายที่มีรูปแบบพิเศษเฉพาะ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ระดับความสำคัญในระดับต่ำมาก

การบริการ มีการให้ระดับความสำคัญอยู่ในระดับต่ำมาก โดยปัจจัยย่อย ด้านการคิดค้นรูปแบบกิจกรรมในการให้บริการก่อนการขาย หลังการขาย และระหว่างการขายเพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าที่มีรูปแบบพิเศษเฉพาะ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในระดับต่ำมากทุกข้อ

โครงสร้างพื้นฐานองค์กร มีการให้ระดับความสำคัญในระดับต่ำ สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ในระดับต่ำ เช่น การกำหนดเป้าหมายขององค์กรที่มุ่งให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ การสร้างวิธีปฏิบัติด้วยเทคนิคใหม่ๆ และการจัดระบบการจัดการด้านข้อมูลและสารสนเทศรองรับสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ เป็นต้น

การบริหารทรัพยากรมนุษย์ มีการให้ระดับความสำคัญอยู่ในระดับต่ำ โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง มี 4 ปัจจัย ได้แก่ การส่งเสริมให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ในการทำงานของสมาชิกกลุ่มในทุกระดับ การสร้างแนวคิดใหม่ที่จะนำไปสู่การพัฒนาวิธีการใหม่ๆ ในการดำเนินงาน การจัดการให้สมาชิกกลุ่มได้มีการฝึกอบรม หรือเข้าร่วมสัมมนาการสร้างสภาพแวดล้อมในองค์กรให้เป็นสังคมแห่งการเรียนรู้ ส่วนปัจจัยย่อยด้านการสรรหา คัดเลือก สมาชิกกลุ่มที่มีความรู้ความสามารถ การสร้างแรงจูงใจหรือให้รางวัลแก่สมาชิกกลุ่มและกำหนดการประเมินผลบุคลากรในประเด็นการใช้ความคิดสร้างสรรค์ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ในระดับต่ำ

การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีมีการให้ระดับความสำคัญอยู่ในระดับต่ำมาก โดยให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยในระดับต่ำมากทุกข้อ ได้แก่ การพัฒนาเทคโนโลยีที่ให้ความสำคัญต่อการลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม การพัฒนาเทคโนโลยีที่ให้ความสำคัญต่อประสิทธิภาพในการผลิตโดยมุ่งมั่นเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เหมาะสมในเชิงพาณิชย์ และการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มทักษะความรู้ความสามารถของทีมงานนักพัฒนา

การจัดหา มีการให้ระดับความสำคัญต่อการจัดหาอยู่ในระดับต่ำมาก โดยปัจจัยย่อยมีการให้ความสำคัญในระดับต่ำมากทุกข้อ ได้แก่ การนำเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่มาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการจัดหา ช่วยจัดการให้พัสดุคงเหลืออยู่ในระดับที่ต่ำสุดเพียงพอต่อการใช้งานและประหยัด พัฒนาระบบฐานข้อมูลเกี่ยวกับซัพพลายเออร์เพื่อการเข้าถึงแหล่งซื้อใหม่ๆ ที่มีคุณภาพและเป็นประโยชน์ต่อองค์กร

ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจโดยพิจารณาตัวชี้วัด 4 มุมมอง พบว่า

มุมมองด้านการเงิน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตงมีความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่ให้ระดับความสำเร็จในระดับปานกลางมี 3 ปัจจัยย่อย ดังนี้ การเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิรายได้เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา การเพิ่มขึ้นของยอดขายผลิตภัณฑ์เดิม และมีการจัดการสภาพคล่องทางการเงิน สำหรับปัจจัยย่อยด้านการเพิ่มขึ้นของยอดขายผลิตภัณฑ์ใหม่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ระดับความสำเร็จในระดับต่ำ

มุมมองด้านลูกค้า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตงมีความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านที่ให้ระดับความสำเร็จในระดับสูงมี 2 ปัจจัย คือ การรักษาลูกค้าเก่าไว้ และการแสวงหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น สำหรับปัจจัยย่อยด้านการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า การนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ การบริการที่รวดเร็ว ประสิทธิภาพของการจัดการด้านลูกค้าสัมพันธ์ และประสิทธิภาพของการจัดการด้านการตลาด กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ระดับความสำเร็จในระดับปานกลาง

มุมมองด้านกระบวนการภายใน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตงมีความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ระดับความสำเร็จในระดับสูง มีหนึ่งปัจจัย คือ การจัดการด้านกระบวนการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา ครบถ้วน สำหรับปัจจัยย่อยอื่นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ระดับความสำเร็จในระดับปานกลาง ได้แก่ จำนวนสินค้าจากการผลิตที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพการจัดโครงสร้างองค์กร และกระบวนการการประสานงานที่มีประสิทธิภาพ ส่วนปัจจัยย่อยที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ระดับความสำเร็จอยู่ในระดับต่ำ ได้แก่ ด้านการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ด้านสินค้า ด้านกระบวนการตลาด และกระบวนการผลิต

มุมมองด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตงมีความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำเร็จในระดับสูง คือ การเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มแสดงความสามารถและแก้ไขปัญหาร่วมกัน สำหรับปัจจัยย่อยที่ให้ระดับความสำเร็จในระดับปานกลาง มี 4 ปัจจัย ได้แก่ การรักษาสมาชิกกลุ่มที่มีคุณภาพ ระดับความสามารถของสมาชิกกลุ่มที่เพิ่มขึ้น การพัฒนาทักษะของสมาชิกกลุ่ม และการสร้างขวัญและกำลังใจให้กับสมาชิกกลุ่ม ส่วนปัจจัยย่อยที่ให้ความสำเร็จอยู่ในระดับต่ำ คือ ด้านการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับการตัดสินใจ และระบบอำนวยความสะดวกในการทำงาน

การอภิปรายผล

การให้ระดับความสำคัญของกลยุทธ์ โดยแบ่งกิจกรรมโดยรวมออกเป็น 9 กิจกรรม พบว่า โดยส่วนมากการให้ระดับความสำคัญในแต่ละกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชนยังอยู่ในระดับต่ำ โดยมี 3 กิจกรรมที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ในระดับต่ำมาก ได้แก่ การบริการ การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี และการจัดหา สามารถอภิปรายได้ดังนี้

การบริการ มีการให้ระดับความสำคัญในระดับต่ำมาก เนื่องจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ประกอบกิจการประเภทการผลิตสินค้ามากกว่าการให้บริการซึ่งสอดคล้องกับรายชื่อวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตงที่มีการขึ้นทะเบียน พบว่า ประกอบกิจการผลิตสินค้า จำนวน 94 ราย และให้บริการ จำนวน 23 ราย (กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2558) จึงให้ความสำคัญในเรื่องการบริการในระดับต่ำมาก

การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี มีการให้ระดับความสำคัญอยู่ในระดับต่ำมาก โดยปัจจัยย่อยด้านการวิจัยและพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในระดับต่ำมากทุกข้อ เนื่องจากด้วยลักษณะของวิสาหกิจชุมชนซึ่งเกิดจากการรวมตัวของคนในชุมชน ประกอบกิจการผลิตสินค้าและให้บริการที่เน้นการอุปโภคและบริโภคในครอบครัวและในชุมชนเป็นหลักก่อนเมื่อสินค้าเป็นที่นิยมจึงนำไปสู่การผลิตเพื่อการแข่งขันในอนาคต ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเห็นว่าการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีเป็นเรื่องที่ยุ่งยากและไกลตัว ประกอบกับขาดความรู้ ขาดเงินทุน และขาดบุคลากรที่จะทำการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี จึงไม่ได้ให้ความสำคัญในการวิจัยและพัฒนามากนัก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของมรกต กำแพงเพชร (2557) ได้ศึกษาเรื่องผู้ประกอบการ SMEs กับการพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่น สู่สินค้านวัตกรรม พบว่า ปัญหาของผู้ประกอบการ SMEs คือ ผู้ประกอบการ SMEs มีมุมมองว่า นวัตกรรมเป็นเรื่องไกลตัว เข้าใจยาก ซับซ้อน เป็นวิทยาศาสตร์รวมทั้งต้องรู้จักวิธีการจัดการและบริหารธุรกิจนวัตกรรม อีกทั้งไม่มีเงินทุนมากพอที่จะวิจัยและพัฒนาสินค้า รวมถึงขาดแคลนบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ

การจัดหา มีการให้ระดับความสำคัญอยู่ในระดับต่ำมาก เนื่องจากลักษณะของวิสาหกิจชุมชนที่ผลผลิตมาจากกระบวนการผลิตในชุมชน เน้นการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นให้มากที่สุด ทำให้วัตถุดิบส่วนมากมาจากทรัพยากรในชุมชนที่มีอยู่แล้วไม่จำเป็นต้องจัดหาจากภายนอก ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของญาณิ พายัพสาย สุมาลี สันติพลวุฒิ และปิยะพรรณ ช่างวัฒนชัย (ม.ป.ป.) ได้ศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ความเข้มแข็งของวิสาหกิจชุมชนตามแนวคิดการพัฒนาที่ยั่งยืน พบว่าในด้านการจัดหาแหล่งวัตถุดิบภายในชุมชน วิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ สามารถหาวัตถุดิบในการผลิตได้จากพื้นที่ตำบลเดียวกันทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดหาวัตถุดิบ นอกจากนี้การผลิตที่เน้นการบริโภคอุปโภคในครอบครัวและชุมชนเป็นหลัก

หากมีความเข้มแข็งแล้วจึงขยายไปสู่ตลาดขนาดใหญ่ ทำให้กระบวนการในการจัดหาไม่ยุ่งยากซับซ้อนมากนัก กำลังการผลิต รวมถึงผลผลิตที่ได้ยังมีปริมาณไม่มาก ประกอบกับสมาชิกส่วนมากขาดความรู้ ทักษะและไม่สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ จึงทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญในการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยในการจัดหาต่ำมาก

ส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจโดยพิจารณาตัวชี้วัด 4 มุมมอง (Perspective) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตง มีความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำเร็จจากมุมมองทั้ง 4 ด้าน อยู่ในระดับปานกลาง สามารถอภิปรายได้ดังนี้

มุมมองด้านการเงิน ระดับความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งที่สมาชิกกลุ่มมีรายได้ เพื่อเลี้ยงตัวเองและครอบครัว แต่ยังไม่มีศักยภาพมากพอที่จะแข่งขันในตลาดที่มีขนาดใหญ่หรือตลาดต่างประเทศซึ่งจะสร้างรายได้เป็นจำนวนมากทำให้วิสาหกิจชุมชนมีความเข้มแข็งมากขึ้นและประสบความสำเร็จในระดับสูง

มุมมองด้านลูกค้า ระดับความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ระดับความสำเร็จในระดับสูงมี 2 ปัจจัย คือ การรักษาลูกค้าเก่าไว้ และการแสวงหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น เป็นไปได้ว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ให้ความสำคัญกับการรักษาลูกค้าเก่าและแสวงหาลูกค้าใหม่ โดยมีการผลิตสินค้าและให้บริการที่ตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า และมีการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการของตนให้เป็นที่รู้จักโดยสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อหาลูกค้ารายใหม่ซึ่งช่วยให้วิสาหกิจชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้นและประสบผลสำเร็จในระยะยาว

มุมมองด้านกระบวนการภายใน ระดับความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ระดับความสำเร็จในระดับสูง มีหนึ่งปัจจัย คือ การจัดการด้านกระบวนการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา ครบถ้วน สามารถอภิปรายได้ว่าจากลักษณะของวิสาหกิจชุมชนที่วัตถุดิบส่วนมากมาจากทรัพยากรท้องถิ่น ทำให้กระบวนการจัดหาวัตถุดิบสามารถทำได้ง่ายและสะดวก อีกทั้งกำลังการผลิต รวมถึงผลผลิตที่ได้ยังมีปริมาณไม่มาก ส่งผลให้กระบวนการจัดส่งทำได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา ส่วนปัจจัยย่อยที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ความสำเร็จอยู่ในระดับต่ำ ได้แก่ ด้านการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ด้านสินค้า ด้านกระบวนการตลาด และการผลิต เนื่องจากผู้ประกอบการยังขาดความรู้ ความเข้าใจ และเงินทุนในการวิจัยและพัฒนาสินค้า ประกอบกับทัศนคติเชิงลบของผู้ประกอบการที่มีต่อนวัตกรรม ว่าเป็นสิ่งที่ยากและซับซ้อน จึงทำให้ความสำเร็จในเรื่องนวัตกรรมอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของมรกต กำแพงเพชร (2557) เรื่อง ผู้ประกอบการ SMEs กับการพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สินค้านวัตกรรม ที่พบว่า ปัญหาของผู้ประกอบการ SMEs คือ ผู้ประกอบการ SMEs มีมุมมองว่านวัตกรรมเป็นเรื่องไกลตัว เข้าใจยากซับซ้อน เป็นวิทยาศาสตร์ รวมทั้งต้องรู้จักวิธีการจัดการและบริหารธุรกิจนวัตกรรม อีกทั้งไม่มีเงินทุนมากพอที่จะวิจัยและพัฒนาสินค้า รวมถึงขาดแคลนบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ

มุมมองด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต ระดับความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้ระดับความสำเร็จในระดับสูง คือ วัฒนธรรมของกลุ่มที่เปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มแสดงความสามารถและแก้ไขปัญหาร่วมกัน เนื่องจากลักษณะของวิสาหกิจชุมชนที่เกิดจากการรวมตัวของคนในท้องถิ่นซึ่งเป็นกลุ่มขนาดเล็กที่มีความสนิทสนมคุ้นเคยกัน เน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ จะทำให้สามารถพูดคุย เข้าใจปัญหาและความต้องการของสมาชิกกลุ่มได้ง่ายขึ้น จนนำไปสู่การแก้ปัญหาร่วมกัน ส่วนปัจจัยด้านการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับการตัดสินใจและระบบอำนวยความสะดวกในการทำงานให้ความสำเร็จอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนส่วนมากไม่ได้ต้องการทำธุรกิจเต็มรูปแบบ แต่จัดตั้งเพื่อสร้างรากฐานความมั่นคงให้สมาชิก ประกอบกับสมาชิกส่วนมากเป็นผู้สูงอายุซึ่งขาดความรู้ทักษะและไม่สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ จึงทำให้การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ยังไม่ประสบความสำเร็จมากนัก

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการนำผลการวิจัยไปใช้

1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรมีการปรับปรุงสินค้าและการให้บริการให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้มากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันความต้องการของผู้บริโภคมีความแตกต่างกันและมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว ดังนั้น ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับกระบวนการคิด ควรเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ โดยใช้ทรัพยากรท้องถิ่นบวกกับความคิดสร้างสรรค์และเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่เหมาะสม โดยต้องสร้างความเข้มแข็งในชุมชนก่อนแล้วจึงพัฒนาไปสู่เชิงธุรกิจ นอกจากนี้ภาครัฐควรจัดบุคลากรที่มีความรู้ลงพื้นที่ จัดอบรม เพื่อให้ความรู้แก่ชาวบ้านในแง่ของการดำเนินธุรกิจให้มีความได้เปรียบทางการแข่งขัน ควรมีการสำรวจความต้องการของชุมชน เพื่อให้ได้รับการสนับสนุนที่ตรงกับความต้องการที่แท้จริง เพื่อให้สินค้าและบริการสามารถจำหน่ายได้มากขึ้นและทำให้วิสาหกิจชุมชนมีรายได้ที่สูงขึ้น

2. ควรส่งเสริมให้สมาชิกเข้าฝึกอบรมจากภาครัฐและสถาบันการศึกษา เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ควรจัดให้มีการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน จัดการศึกษาดูงานไปยังกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จ เพื่อนำข้อดีและข้อเสียมาประยุกต์ให้เข้ากับกลุ่มของตนเองและพัฒนามาตรฐานในการดำเนินงาน

3. ภาครัฐบาลควรทำการลงพื้นที่เพื่อสำรวจปัญหาและความต้องการของวิสาหกิจชุมชนอย่างจริงจัง เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์และแก้ปัญหาให้ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ควรมีการศึกษาดูงานหรือสร้างเครือข่ายร่วมกับประเทศที่ประสบความสำเร็จในเรื่องวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูล ช่วยเหลือระหว่างกันเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้แก่วิสาหกิจชุมชนไทยมากขึ้น นอกจากนี้ภาครัฐบาลควรให้สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีการเรียนรู้ในการนำคอมพิวเตอร์มาใช้โดยการจัดอบรม หรือตั้งหน่วยงานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับวิสาหกิจชุมชนขึ้น เพื่อให้สมาชิกสามารถใช้ระบบคอมพิวเตอร์มาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

4. ผู้ประกอบการควรปรับเปลี่ยนวิธีคิดและหันมาให้ความสำคัญกับการพัฒนาสินค้าและบริการ รวมถึงการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ โดยสอบถามข้อมูลจากลูกค้าเกี่ยวกับความพึงพอใจและความหวังที่มีต่อสินค้าและบริการ แสวงหาโอกาสและข้อมูลใหม่ๆ เพื่อผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าและบริการ นอกจากนี้ควรเข้ารับการอบรม ขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานของภาครัฐ ภาคการศึกษา และสถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุน

5. วิสาหกิจชุมชนควรให้ความสำคัญกับกระบวนการจัดหา เนื่องจากทำให้ประหยัดต้นทุนในการผลิต ควรคำนึงถึงการจัดหาวัตถุดิบให้เพียงพอต่อการผลิต เนื่องจากวัตถุดิบบางชนิดสามารถจัดหาได้ตามฤดูกาล ทำให้ผลิตสินค้าได้จำนวนที่ไม่สม่ำเสมอและส่งผลต่อยอดขาย ดังนั้นควรเรียนรู้วิธีการวางแผนการผลิต การคำนวณปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัดและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับซับพลายเออร์ นอกจากนี้ควรมีความรู้ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเข้าร่วมอบรมกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน หรือสถาบันการศึกษาเพื่อนำมาพัฒนากระบวนการจัดหาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

6. วิสาหกิจชุมชนควรมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีทั้งกับลูกค้า ซับพลายเออร์ ระหว่างกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ชุมชนหน่วยงานในระดับอำเภอและจังหวัด เพื่อให้ได้รับความช่วยเหลือจากองค์กรและบุคคลในแง่ของการส่งเสริมการตลาด การประชาสัมพันธ์สินค้า การขยายฐานลูกค้า ภาพลักษณ์ของกลุ่ม การได้รับวัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาถูก ซึ่งจะส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จและพัฒนาเป็นวิสาหกิจที่มีความเข้มแข็งและยั่งยืนต่อไปได้ในอนาคต

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรเพิ่มจำนวนกลุ่มตัวอย่างของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีการดำเนินธุรกิจบริการเพื่อให้ผลการศึกษาครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

2. ควรมีการวัดระดับความสำเร็จในการดำเนินกลยุทธ์ และสาเหตุของปัญหาที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินกลยุทธ์ เพื่อให้สามารถแก้ปัญหาและตอบสนองความต้องการได้อย่างถูกต้อง

เอกสารอ้างอิง

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2548. **พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ.2548.** (ระบบออนไลน์). แหล่งข้อมูล: http://www.moac.go.th/download/laws28.pdf (8 กันยายน 2558)

กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. 2558. **สรุปจำนวนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่อนุมัติการจดทะเบียนแล้ว.** (ระบบออนไลน์). แหล่งข้อมูล: http://www.sceb.doae.go.th/ Documents/STC/300658.pdf (25 กันยายน 2558)

ญาณิ พายัพสาย สุมาลี สันติพลวุฒิ และปิยะพรรณ ช่างวัฒนชัย. ม.ป.ป.. **การวิเคราะห์ความเข้มแข็งของวิสาหกิจชุมชนตามแนวคิดการพัฒนาที่ยั่งยืน.** (ระบบออนไลน์). แหล่งข้อมูล: http://www.econ.cmu.ac.th/nce2015/paper/An%20Analysis%20of%20Community%20Enterprise%20Empowerment%20Based%20on%20Sustainable%20Development%20Approach.pdf (25 กันยายน 2558)

มรกต กำแพงเพชร. 2557. ผู้ประกอบการ SMEs กับการพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สินค้านวัตกรรม. **วารสารธุรกิจปริทัศน์**, 6, 221.

สำนักงานเกษตรอำเภอแม่แตง. ม.ป.ป. **สภาพทั่วไป.** (ระบบออนไลน์). แหล่งข้อมูล: http://maetaeng.chiangmai.doae.go.th/imfomation2.html (25 กันยายน 2558)

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี. 2546. **รายงานการประเมินนโยบายและเศรษฐกิจรากหญ้าและหลักประกันสังคมปี 2546**. (ระบบออนไลน์). แหล่งข้อมูล: http://service.nso.go.th/nso/nsopublish /service/indi_ tha_soc46.html (6 กันยายน 2558)