

รูปแบบการจัดการที่ประสบผลสำเร็จของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ผลิตภัณฑ์สมุนไพร กลุ่มจังหวัดนครชัยบุรีรินทร์

The Success Managerial Model for Herbal Products of the Community Enterprise Network Group at Nakhonchaiburin Provincial Group

ไพศาล มุ่งสมัคคร¹ ดร.ถนอมศักดิ์ สุวรรณน้อย²

ดร.สรชัย พิศาลบุตร³ ดร.ศิวะศิษย์ ชำช่อง⁴

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาระดับความสำเร็จ วิเคราะห์ปัจจัย และนำเสนอรูปแบบการจัดการที่ประสบผลสำเร็จของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรีรินทร์ข้อมูลในการวิจัยได้มาจากแบบสอบถามคณะกรรมการบริหารและสมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพร 283 คน (จากประชากรทั้งหมด 507 คน และ 100% ของการสุ่ม) สถิติที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ การวิเคราะห์องค์ประกอบ ผลการวิจัยพบว่า 1) ภาพรวมความสำเร็จในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรทั้ง 8 ด้านอยู่ในระดับสูง เมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้ ด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านการจัดซื้อ/การผลิต ด้านการปฏิบัติการ ด้านการจัดส่งสินค้า ด้านการตลาดและการขาย ด้านการบัญชี/การเงิน ด้านการจัดการทุนชุมชน ด้านข่าวสาร/การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และ ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ 2) มี 17 ตัวแปรเป็นองค์ประกอบสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน (ค่าคะแนนองค์ประกอบ 0.203-0.510) ที่สำคัญ 3 อันดับแรก ได้แก่ การสร้างระบบการติดต่อสื่อสาร การผลิตสำรองเผื่อไว้ในช่วงฤดูกาลที่ขาดวัตถุดิบ และ การประสานงานเพื่อให้กลุ่ม/เครือข่ายบรรลุเป้าหมาย และ 3) รูปแบบการจัดการที่ประสบผลสำเร็จประกอบด้วย 4 ด้านสำคัญดังนี้ 3.1) ด้านการเงิน ก) เน้นการประเมินการบริหาร ข) เน้นการจัดหาแหล่งทุนภายนอก และ ค) เน้นความร่วมมือกำหนดระบบสวัสดิการกลุ่ม 3.2) ด้านผู้รับบริการ เน้นความพึงพอใจของสมาชิกเครือข่ายเกี่ยวกับระบบประสานงานเพื่อให้เครือข่ายบรรลุเป้าหมาย 3.3) ด้านกระบวนการบริหารจัดการภายใน ก) เน้นการให้บริการเกี่ยวกับระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐาน ข) เน้นการสร้างเครือข่ายการสร้างระบบติดต่อสื่อสาร และ ค) เน้นประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ การกำหนดคุณสมบัติของวัตถุดิบ และ การผลิตสำรองเผื่อฤดูกาลขาดวัตถุดิบ และ 3.4) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา ก) เน้นองค์ความรู้เกี่ยวกับ เกณฑ์การเลือก/ตรวจสอบผู้ค้า การแบ่งปันแรงงาน การตรวจสอบความต้องการซื้อวัตถุดิบ ข้อมูลผู้ค้าวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์เกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่ม และ การร่วมปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน และ ข) เน้นฝึกทักษะเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะให้กับสมาชิกเครือข่าย

คำสำคัญ: รูปแบบการจัดการ ผลิตภัณฑ์สมุนไพร นครชัยบุรีรินทร์

¹ นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจดุขฎฐิบัณฑิต มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

² อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ที่ปรึกษาดุขฎฐิบัณฑิต

³ รองศาสตราจารย์ คณะมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต ที่ปรึกษาดุขฎฐิบัณฑิต

⁴ รองศาสตราจารย์ อธิการบดี มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ที่ปรึกษาดุขฎฐิบัณฑิต

Abstract

The objectives of this study were to examine successful levels, to analyze factors, and to present the appropriate model of the Herbal Products of the Community Enterprise Network Group (HPCEN) at Nakhon-chaiburin Provincial Group. Data from both sets of 283 questionnaires (from 507 population and 100 percent of random sampling) of HPCEN committees and members were analyzed by frequency, percentage, means, standard deviation, and factor analysis. Research results were as follows: 1) As a whole of successful levels of the HPCEN management, all 8 categories were at the high level when comparing with the criteria, namely, buying/producing, practicing, product distributing, sale and marketing, accounting/financing, community fund managing, information/learning sharing, and human resource administration; 2) There were 17 variables as crucial components that affecting the success of the HPCEN (factor loading between 0.203-0.510), the top three priorities as follows: building communicational system, reserve producing for raw material lacking in other season, working together with networks to attain targets; and 3) The success managerial model of the HPCEN consisted of 4 categories: First, financial category: a) emphasizing of administrative evaluation, b) finding external financial resources, and c) formulating cooperation of welfare system; Second, servicing customers category: emphasizing members' satisfaction for cooperative system to attain target of networking; Third, internal managerial process category: a) emphasizing services, such as standardized accounting system and products public relation, b) emphasizing network building, such as building communication system, politics at the local level, and increasingly sustainable, and c) product efficiency, such as formulating the property of raw materials for preserving products for other season lacking; and Fourth, learning growth category: a) emphasizing the body of knowledge, such as traders' criteria selection and examination, labour sharing, examining customer needs toward buying raw materials, raw material details of traders, materials and equipment for cooperating of a group, and practicing cooperation with labour law, reserve producing, knowledge of managerial administration, and body of knowledge in terms of ASEAN Economical Countries (AEC) laws and production standards; and b) emphasizing skill training, such as skill development of networking members.

Keywords: Managerial Model, Herbal Products, Nakhonchaiburin

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 มีเจตนารมณ์เพื่อให้มีการส่งเสริมความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่น การสร้างรายได้ การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การพัฒนาความสามารถในการจัดการและการพัฒนารูปแบบของวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้ ตลอดจนการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชน

ให้มีความเข้มแข็ง มีความพร้อมสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคตไม่ว่าในระดับใด รวมถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไปสู่การเป็นผู้ประกอบการในระดับที่สูงขึ้นต่อไป โดยการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ให้มีการส่งเสริม สนับสนุน การจัดตั้งสถานประกอบการ การตลาด การส่งเสริมความสัมพันธ์ ความร่วมมือระหว่างเครือข่าย

วิสาหกิจชุมชนภาคธุรกิจหรืออุตสาหกรรม อันจะเป็นการสร้างความมั่นคงให้เกิดขึ้นกับกิจการวิสาหกิจชุมชน

สำหรับประเด็นเกี่ยวกับ “เครือข่าย (Network)” ในปัจจุบันมีความสำคัญมากขึ้นในทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นระดับท้องถิ่น ระดับชาติ และระดับนานาชาติ มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับเครือข่ายของหน่วยงานการพัฒนาวิสาหกิจ เครือข่ายประชาสังคม เครือข่ายประชารัฐ และเครือข่ายในสาขาวิชาชีพต่างๆ ไว้มากมาย นอกจากนี้ยังมีองค์กรจำนวนมากตระหนักว่า “เครือข่าย” เป็นเครื่องมือที่มีคุณค่าในการแบ่งปันข้อมูลข่าวสารระหว่างองค์กรที่มีเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์คล้ายคลึงกันเพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดภายใต้การใช้ทรัพยากรที่จำกัด เบิร์ค (Burk อ้างถึงใน ชนิษฐา กาอุจนรังสีสินท์, 2547) กล่าวว่า เครือข่ายเป็นเวทีในการเจรจาต่อรองกับหน่วยงานหรือองค์กรอื่นๆ เครือข่ายสามารถแก้ปัญหาได้ด้วยการเปิดโอกาสให้บุคคลและองค์กรได้แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร รวมทั้งบทเรียนและประสบการณ์กับบุคคลหรือองค์กรที่อยู่นอกหน่วยงานหรือองค์กรของตน รวมทั้งให้ความร่วมมือซึ่งกันและกัน ในทำนองเดียวกัน พอร์เตอร์ (Porter, 1990) ได้ให้ความเห็นไว้ว่า ธุรกิจจะสามารถอยู่รอดได้ต้องมีการรวมกลุ่มกัน เชื่อมโยงเป็นกลุ่มพันธมิตรทางธุรกิจ (Clusters) และในประเทศไทยนั้นพันธมิตรทางธุรกิจเกิดขึ้นทั้งในระดับภาค ภูมิภาค และระดับชาติ ดังเช่น Micro Cluster OTOP ของไทย เป็นต้น นอกจากนี้ ดร็คเกอร์ (Drucker, 1977 อ้างถึงใน ทอมบราวน์ และคณะ, 2548, หน้า 36-37) ได้กล่าวว่า แนวทางการจัดองค์กรรูปแบบใหม่ องค์กรอาจไม่ใหญ่โตมากนัก แต่สามารถสร้างผลงานยิ่งใหญ่ได้โดยผ่านเครือข่ายการเป็นพันธมิตรและการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ โดยมีพันธมิตรเป็นหัวใจสำคัญ

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ส่วนใหญ่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้มีการดำเนินงานกันเองอย่างเป็นเอกเทศ ในระยะต่อมารัฐบาลได้มีการกำหนดยุทธศาสตร์การดำเนินงานของภาครัฐที่เกี่ยวข้องที่มีส่วนกระตุ้นและส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนมากขึ้น ตั้งแต่แผนการดำเนินงานในปีงบประมาณ 2548 ของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ได้เน้นการทำงานใน 4 ยุทธศาสตร์คือ 1) ยุทธศาสตร์เสริมสร้างศักยภาพ

และยกระดับกระบวนการผลิต มาตรฐานและคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชน 2) ยุทธศาสตร์สนับสนุนและส่งเสริมด้านการตลาดเพื่อเพิ่มช่องทางในการเข้าถึงผู้บริโภคและกลุ่มเป้าหมายอย่างเป็นระบบ 3) ยุทธศาสตร์การสนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนให้เชื่อมต่อกัน เป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็งอย่างเป็นระบบและยั่งยืน และ 4) ยุทธศาสตร์การเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ (สยมพร ลิ้มไทย, 2549, หน้า 4) ในแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9 ได้ยึดหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยมีการขับเคลื่อนให้บังเกิดผลในทางปฏิบัติ โดยในแต่ละยุทธศาสตร์ของแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 10 มีความชัดเจนขึ้น สำหรับแนวทางแก้ไขวิกฤตจากการศึกษาของ ผาสุก พงษ์ไพจิตร (อ้างถึงใน จงพิศ ศิริรัตน์ และคณะ, 2547, หน้า 228) อธิบายไว้ว่า ควรมีระบบเศรษฐกิจแบบพึ่งตนเองมากขึ้นของชุมชน และชุมชนท้องถิ่นต่างๆ ต้องมีการสร้างความแข็งแกร่งให้กับชุมชนแบบผสมผสานคือ ความเชื่อมั่นในวัฒนธรรมของตนเองและความสามารถทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้วิสาหกิจชุมชนและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ต้องดำเนินการเชิงรุก มุ่งคว้าโอกาสในอนาคตจากการพิจารณาความพร้อมที่เริ่มต้นจากการปฏิรูปและช่วยเหลือตนเอง โดยเปิดมุมมอง ข้อมูล และนำความรู้ใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ (ณัฐพันธ์ เขจรนันท์ และคณะ, 2547, หน้า 250)

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประเภทผลิตภัณฑ์สมุนไพร ก็เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีแนวโน้มอัตราการเจริญเติบโตทางการตลาดสูง และเป็นผลิตภัณฑ์ที่จะได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในอนาคต เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป จะเป็นผู้บริโภคที่ชาญฉลาด ใส่ใจสุขภาพมากขึ้น แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพรได้กำหนดเป้าหมาย มูลค่าการตลาดสมุนไพรและผลิตภัณฑ์สมุนไพรในประเทศเพิ่มขึ้นโดยรวมทุกประเภทไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ต่อปี ส่วนด้านสภาพความต้องการสินค้า การเติบโตของตลาดเพิ่มขึ้น แนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคมีเพิ่มขึ้น พฤติกรรมผู้บริโภคในการรักษาสุขภาพด้วยผลิตภัณฑ์สมุนไพรนั้น ผู้บริโภคจะใช้เครื่องสำอางเพื่อความงาม ใช้สร้างเสริมสุขภาพ และ ผู้ใช้มีความมั่นใจในสมุนไพรมากขึ้น (อำนาจ วีระวนิช, 2551)

จากความเป็นมาและปัญหาดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนของกลุ่มผลิตภัณฑ์สมุนไพรในเขตพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้มีการรวมกลุ่มกันของสมาชิกในจังหวัด นครราชสีมา ชัยภูมิ บุรีรัมย์ และ สุรินทร์ ที่เรียกว่า กลุ่ม “นครชัยบุรีรินทร์” มีการดำเนินงานร่วมกันมานานและมีสมาชิกในกลุ่มเป็นจำนวนมาก แต่การดำเนินงานยังมีปัญหาในหลายด้านโดยเฉพาะด้านการจัดการ เช่น การผลิต การตลาด การเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร และ ขาดการรวมกลุ่มกันแบบเครือข่าย จึงทำให้การดำเนินงานของกลุ่มยังไม่เข้มแข็ง การทำงานยังไม่เป็นระบบและไม่ยั่งยืน ประเด็นเหล่านี้ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษา รูปแบบการจัดการที่ประสบผลสำเร็จของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพร ที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรีรินทร์ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับความสำเร็จของการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรีรินทร์
2. เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรีรินทร์
3. เพื่อนำเสนอรูปแบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ประสบผลสำเร็จ ในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรีรินทร์

สมมติฐานของการวิจัย

1. ระดับความสำเร็จของการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรีรินทร์ มีความสำเร็จอยู่ในระดับสูง เมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้
2. ปัจจัยที่นำมาศึกษาทั้งหมด (ปัจจัยทั้ง 8 ด้านของการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพร

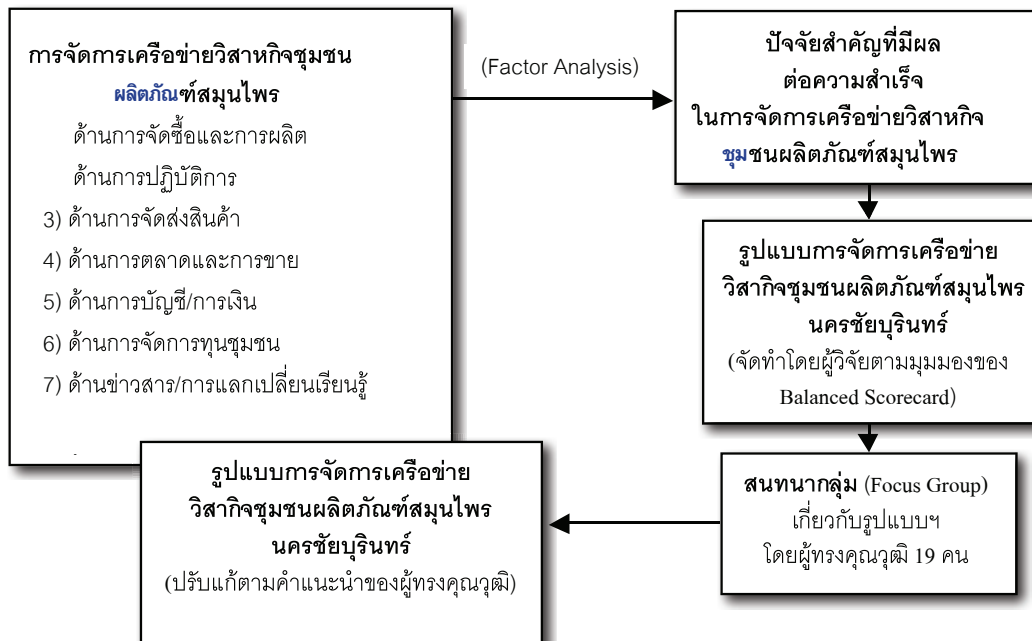
ตามกรอบแนวคิดและกระบวนการทัศน์ของการวิจัย) เป็นองค์ประกอบสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรีรินทร์ อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ขอบเขตของการวิจัย

1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย เป็นกรรมการและสมาชิกในกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพร จำนวน 283 คน จากเครือข่าย 114 แห่ง ใน 4 จังหวัดคือ นครราชสีมา ชัยภูมิ บุรีรัมย์ และ สุรินทร์ จำแนกเป็น 1) คณะกรรมการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนทั้งหมด 120 คน สุ่มมาจำนวน 92 คน และ 2) สมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ทั้งหมด 387 คน สุ่มมาจำนวน 191 คน [กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างใช้ตารางสุ่มของ เครจซี่ และมอร์แกน (Krejcie and Morgan, 1970, pp. 607-610 อ้างถึงใน สุทธนู ศรีไสย์, 2551, หน้า 132-133)โดยใช้วิธีการเลือกสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi-stage Random Sampling)

2. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วย ระดับความสำเร็จในด้านต่างๆ ของการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรีรินทร์ ประกอบด้วย 1) ด้านการจัดซื้อและการผลิต 2) ด้านการปฏิบัติการ 3) ด้านการจัดส่งสินค้า 4) ด้านการตลาดและการขาย 5) ด้านการบัญชี/การเงิน 6) การจัดการทุนชุมชน 7) ข่าวสาร/การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และ 8) การบริหารทรัพยากรมนุษย์

3. กรอบแนวคิดและกระบวนการทัศน์ของการวิจัย จากการศึกษาและทบทวนองค์ความรู้เชิงทฤษฎี และแนวคิดเกี่ยวกับการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน และปัจจัยสู่ความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพร เป็นไปตามภาพ 1



ภาพ 1 กรอบแนวคิดและกระบวนการทัศน์ของการวิจัย

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. ได้รูปแบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จของกลุ่มผลิตส้มุนไพร นำไปสู่การวางแผนพัฒนาสภาพการจัดการและศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรินทร์
2. ได้แนวทางการแก้ไขปัญหาอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่จะใช้เป็นแบบอย่างสำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทอื่น
3. แนวทางการวิจัยครั้งนี้ จะเป็นแนวทางให้ผู้สนใจที่จะศึกษาประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตส้มุนไพร ใช้เป็นตัวอย่างในการขยายผลองค์ความรู้ให้กว้างขวางต่อไป

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจและพรรณนา (Survey and Descriptive Research) ข้อมูลที่นำมาศึกษาได้มาจากเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสอบถามการวิจัยที่มีคุณภาพ โดยการตรวจสอบความตรง (Validity) จากผู้ทรงคุณวุฒิ มีค่าสัมประสิทธิ์ความสอดคล้องรวม

ทั้งฉบับเป็น 0.91 และมีค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงแบบอัลฟา (Alpha-reliability Coefcient) เป็น 0.988] โดย การสอบถามจากกรรมการบริหารเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตส้มุนไพร จำนวน 92 คน จากประชากรทั้งหมด 120 คน และสอบถามจากสมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตส้มุนไพร จำนวน 191 คน จากประชากรทั้งหมด 387 คน ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% (กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างใช้ตารางสำเร็จรูป เครจซี่ และ มอร์แกน (Krejcie & Morgan, 1970 อ้างถึงใน สุทนต์ ศรีไสย์, 2551, หน้า 132-133) รวมจำนวนกรรมการและสมาชิกที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 283 คน และจำนวนทั้งหมดนี้ได้มาจากการเลือกสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi-stage Random Sampling)

ข้อมูลทั้งหมดถูกนำไปวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมการคำนวณค่าสถิติสำเร็จรูปด้วยคอมพิวเตอร์ แบ่งเป็น 4 ตอนคือ ตอนที่ 1 สถานภาพผู้ตอบแบบสอบถาม ค่าสถิติที่ใช้คือ จำนวน และ ร้อยละ ตอนที่ 2 ระดับความสำเร็จการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตส้มุนไพร ค่า

สถิติที่ใช้คือ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยมีเกณฑ์การแปลความหมาย (บุญชม ศรีสะอาด, 2548) ดังนี้ ค่าเฉลี่ย 4.51 - 5.00 = ความสำเร็จอยู่ในระดับสูงที่สุด ค่าเฉลี่ย 3.51 - 4.50 = ความสำเร็จอยู่ในระดับสูง ค่าเฉลี่ย 2.51 - 3.50 = ความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 1.51 - 2.50 = ความสำเร็จอยู่ในระดับต่ำ ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.50 = ความสำเร็จอยู่ในระดับต่ำที่สุด ตอนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพร ค่าสถิติที่ใช้คือ การวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) และหมุนแกนอโธโกนอลแบบวาริแมกซ์ (Varimax Orthogonal Rotation) เพื่อสกัดตัวแปรที่ไม่สำคัญออกไป สำหรับเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกตัวแปรที่สำคัญ ต้องมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐาน (Standardized Factor Loading) ตั้งแต่ 0.20 ขึ้นไป สำหรับแนวทางการอธิบายประกอบตารางผู้วิจัยได้ใช้แนวทางการอธิบายของ จำรัส ปานพิท (2555, หน้า 81-89) และ ตอนที่ 4 การนำเสนอรูปแบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ประสบความสำเร็จ ผลการวิจัยที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลในตอนต้น 3 ถูกนำไปพัฒนารูปแบบในเบื้องต้น ตามแนวคิด 4 มุมมองใน Balanced Scorecard (BSC) เป็นพื้นฐานในการจำแนกและรวมกลุ่มประเด็นสำคัญเพื่อจัดทำหรือกำหนด ร่างกลยุทธ์ มาตรการ แนวทาง หรือ โครงการ (Initiatives) สำหรับแก้ปัญหาการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้ประสบความสำเร็จ ส่วนในขั้นต่อไปได้นำกลยุทธ์ดังกล่าวไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 19 คนช่วยกันวิพากษ์และให้ข้อเสนอแนะเพื่อปรับรูปแบบให้มีความเหมาะสมและเป็นรูปธรรม โดยการจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group) และในขั้นสุดท้ายได้มีการปรับแก้ตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิและนำไปเขียนในรายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ต่อไป

ผลการวิจัย

1. ความสำเร็จโดยรวมในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรินทร์ ทั้ง 8 ด้านอยู่ในระดับสูง เมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์และเป็นไปตามสมมุติฐานของการวิจัยที่ตั้งไว้ โดยความสำเร็จของด้านทั้ง 8 ได้แก่ 1.1) ด้านการจัดซื้อ/การผลิต 1.2) ด้านการปฏิบัติการ 1.3) ด้านการจัดส่งสินค้า 1.4)

ด้านการตลาดและการขาย 1.5) ด้านการบัญชี/การเงิน 1.6) ด้านการจัดการทุนชุมชน 1.7) ด้านข่าวสาร/การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และ 1.8) ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์

2. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรินทร์ โดยพิจารณาค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (Factor Loading) ตั้งแต่ 0.20 ขึ้นไป เป็นตัวแปรสำคัญ ผลจากการศึกษาเบื้องต้นพบว่า ค่าสัมประสิทธิ์ของการวัดความเพียงพอของข้อมูลตามแบบ ไกเซอร์ เมเยอร์-โอลกิน (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) มีค่าเท่ากับ 0.952 และพบว่า มีการสกัดองค์ประกอบได้เป็น 10 องค์ประกอบหลัก โดยทั้งหมดสามารถอธิบายความแปรปรวนได้ร้อยละ 86.65 ส่วนผลการพิจารณาตัวแปรสำคัญเพื่อนำไปสร้างและพัฒนารูปแบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ประสบผลสำเร็จในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรินทร์ตามเกณฑ์มีจำนวน 17 จาก 70 ประเด็นที่ใช้ในการศึกษาทั้งหมด โดยมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบแต่ละประเด็นดังนี้

1. การสร้างระบบการติดต่อสื่อสาร (0.510)
2. การผลิตสำรองเพื่อไว้ในช่วงฤดูกาลที่ขาดวัตถุดิบ (0.379)
3. การประสานงานเพื่อให้กลุ่ม/เครือข่ายบรรลุเป้าหมาย (0.315)
4. การตรวจสอบความต้องการซื้อวัตถุดิบ (0.298)
5. กำหนดระบบประเมินผล (0.289)
6. กำหนดบทบาทหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่ม/เครือข่าย (0.279)
7. ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้าวัตถุดิบ (0.275)
8. ความร่วมมือของกลุ่มในการพัฒนาทักษะให้กับสมาชิกในเครือข่าย (0.256)
9. วัสดุ อุปกรณ์ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม (0.252)
10. ความร่วมมือของกลุ่มในการปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน (0.243)
11. การหาแหล่งเงินทุนภายนอกมาใช้ในการบริหาร (0.228)
12. ความร่วมมือของกลุ่มในการกำหนดสวัสดิการ (0.219)
13. การกำหนดคุณสมบัติของผู้ค้าวัตถุดิบ (0.217)

14. การกำหนดเกณฑ์ในการเลือกและตรวจสอบผู้ค้า (0.217)
15. การจัดทำระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐาน (0.206)
16. ความร่วมมือของกลุ่มในการแบ่งปันแรงงาน (0.204)
17. การประเมินการบริหารการเงิน (0.203)

3. รูปแบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ประสบผลสำเร็จ (ที่พัฒนามาจากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติและการวิพากษ์ของผู้ทรงคุณวุฒิ 19 คน) มีตัวแปรทั้งหมด 22 ตัว ถูกนำไปจัดทำเป็นรูปแบบเพื่อนำไปสู่การประยุกต์ใช้และเน้นไปสู่การปฏิบัติ จำแนกตามเงื่อนไขตามมุมมองในแต่ละด้านของ Balanced Scorecard สรุปได้ดังนี้

3.1 ด้านการเงิน เน้นสู่การปฏิบัติคือ 1.1) เน้นการประเมินการบริหารการเงิน 1.2) เน้นการจัดหาแหล่งทุนภายนอก และ 1.3) เน้นความร่วมมือกำหนดระบบสวัสดิการกลุ่ม

3.2 ด้านผู้รับบริการ เน้นความพึงพอใจของสมาชิกเครือข่ายเกี่ยวกับระบบการประสานงานเพื่อให้เครือข่ายบรรลุเป้าหมาย

3.3 ด้านกระบวนการบริหารจัดการภายใน 3.1) เน้นการให้บริการเกี่ยวกับระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐาน และการประชาสัมพันธ์สินค้า 3.2) เน้นการสร้างเครือข่ายเกี่ยวกับระบบติดต่อสื่อสาร การเมืองในระดับท้องถิ่น และการพึ่งพาตนเองให้มากขึ้น และ 3.3) เน้นประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ การกำหนดคุณสมบัติของวัตถุดิบ และการผลิตสำรองเพื่อฤดูกาลขาดวัตถุดิบ

4. ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา 4.1) เน้นองค์ความรู้เกี่ยวกับ เกณฑ์การเลือกและตรวจสอบผู้ค้า การแบ่งปันแรงงาน การตรวจสอบความต้องการซื้อวัตถุดิบ ข้อมูลผู้ค้าวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม การร่วมปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน การผลิตสำรอง ความรู้การบริหารจัดการ และ ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและมาตรฐานสินค้าภายใต้ ASEAN Economic Community (AEC) และ 4.2) เน้นฝึกทักษะเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะให้กับสมาชิกเครือข่าย

อภิปรายผลการวิจัย

1. จากผลการวิจัยสภาพการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรินทร์ พบว่า ในภาพรวมมีระดับความสำเร็จการจัดการอยู่ในระดับสูงทุกด้านเมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ ที่ตั้งไว้ได้แก่ ด้านการจัดซื้อ/การผลิต ด้านการปฏิบัติการ ด้านการจัดส่งสินค้า ด้านการตลาดและการขาย ด้านการบัญชี/การเงิน ด้านการจัดการทุนชุมชน ด้านข่าวสาร/การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และ ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และเมื่อพิจารณาในภาพรวมทั้งหมดของตัวชี้วัดดังกล่าวจะแสดงให้เห็นคุณภาพและศักยภาพของการบริหารจัดการได้อย่างเหมาะสม โดยสามารถประสานงานเครือข่ายให้มีความสำเร็จในระดับสูง ข้อค้นพบนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ ฉัตรนภา พรหมมา และคณะ (2549) ที่ได้ศึกษารูปแบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนเพื่อการพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน

2. จากข้อค้นพบของงานวิจัยที่พบว่า องค์ประกอบสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรินทร์ ประกอบด้วย 17 ตัวแปรสำคัญ (มีค่านำหนักองค์ประกอบอยู่ระหว่าง 0.203-0.510) คือ การสร้างระบบการติดต่อสื่อสาร การผลิตสำรองเพื่อไว้ในช่วงฤดูกาลที่ขาดวัตถุดิบ การประสานงานเพื่อให้กลุ่ม/เครือข่ายบรรลุเป้าหมาย การตรวจสอบความต้องการซื้อวัตถุดิบ กำหนดระบบประเมินผล กำหนดบทบาทหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่ม/เครือข่าย ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้าวัตถุดิบ ความร่วมมือของกลุ่มในการพัฒนาทักษะให้กับสมาชิกในเครือข่าย วัสดุอุปกรณ์ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม ความร่วมมือของกลุ่มในการปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน การหาแหล่งเงินทุนภายนอกมาใช้ในการบริหาร ความร่วมมือของกลุ่มในการกำหนดสวัสดิการ การกำหนดคุณสมบัติของวัตถุดิบ การกำหนดเกณฑ์ในการเลือกและตรวจสอบผู้ค้า การจัดทำระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐาน ความร่วมมือของกลุ่มในการแบ่งปันแรงงาน และการประเมินการบริหารการเงิน และหลังจากการการจัดสนทนากลุ่มโดยผู้ทรงคุณวุฒิทั้ง 19 คนแล้ว ผู้วิจัยได้ปรับแก้ตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิ มีประเด็นสำคัญเพิ่มเติมขึ้นมาอีก 5 ประเด็นรวมทั้งสิ้น 22 ประเด็นสำคัญ โดยประเด็นทั้งหมดได้ถูก

นำไปจัดทำเป็นแนวทางการบริหารจัดการที่ควรมีการเน้นหรือปฏิบัติการเป็นพิเศษในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรินทร์ให้มีความสำเร็จ จำแนกได้เป็น 4 ด้านคือ 1) ด้านการเงิน ควรมีการเน้นเกี่ยวกับ 1.1) การประเมินการบริหารการเงิน 1.2) การจัดหาแหล่งทุนภายนอก และ 1.3) ความร่วมมือกำหนดระบบสวัสดิการกลุ่ม 2) ด้านผู้รับบริการ 2.1) เน้นความพึงพอใจของสมาชิกเครือข่ายเกี่ยวกับระบบประสานงานเพื่อให้เครือข่ายบรรลุเป้าหมาย 3) ด้านกระบวนการบริหารจัดการภายใน 3.1) เน้นการให้บริการเกี่ยวกับระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐาน และการประชาสัมพันธ์สินค้า 3.2) เน้นการสร้างเครือข่าย เกี่ยวกับระบบติดต่อสื่อสาร การเมืองในระดับท้องถิ่น และการพึ่งพาตนเองให้มากขึ้น และ 3.3) เน้นประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ การกำหนดคุณสมบัติของวัตถุดิบ และ การผลิตสำรองเผื่อฤดูกาลขาดวัตถุดิบ 4) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา 4.1) เน้นองค์ความรู้เกี่ยวกับเกณฑ์การเลือกและตรวจสอบผู้ค้า การแบ่งปันแรงงาน การตรวจสอบความต้องการซื้อวัตถุดิบ ข้อมูลผู้ค้าวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม การร่วมปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน การผลิตสำรอง ความรู้การบริหารจัดการ และ ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและมาตรฐานสินค้าภายใต้ AEC และ 4.2) เน้นฝึกทักษะเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะให้กับสมาชิกเครือข่าย ข้อค้นพบดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยของ ภานุวิชญ์ ทองยิ้ม (2544) และ สถาบันการเรียนรู้และพัฒนาประชาชนสังคม (2548) ที่ได้จัดทำโครงการส่งเสริมเศรษฐกิจพอเพียงและประชาคมจังหวัด โดยองค์กรเหล่านี้ดำเนินกิจกรรมในลักษณะของการสร้างความเข้มแข็งให้กับเครือข่ายชุมชนมากกว่ากิจกรรมเพื่อสร้างอาชีพและเศรษฐกิจชุมชน เพื่อให้ชุมชนสามารถพัฒนาและค้นหากลุ่มแกนนำที่เข้าไปทำงาน นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ชัยวัชร์ หน่อรัตน์ (2546) ที่พบว่าสวัสดิการชุมชนเครือข่ายแบบชุมชนชนบทเป็นองค์ประกอบเพื่อแลกเปลี่ยนกับ ชุมชน หมู่บ้านชนบทอื่นๆ ในทำนองเดียวกัน ญักรุพันธ์ เจริญนันทน์ และคณะ (2546) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาขีดความสามารถเชิงพาณิชย์ของสินค้าชุมชนพบว่า สภาพในการประกอบวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่รายส่วนใหญ่หรือการสนับสนุนหรือกระตุ้นจากเครือข่ายภายนอก มิได้เกิดขึ้นจากแรงขับเคลื่อนจากภายในชุมชน

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะสำหรับการจัดการและการดำเนินงานเครือข่ายฯ

1.1 ผู้เกี่ยวข้องกับการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรินทร์ ควรที่จะศึกษาผลงานวิจัยเรื่องนี้อย่างละเอียด โดยเฉพาะข้อค้นพบจากการวิจัยและการเสนอแนะเพิ่มเติมของผู้ทรงคุณวุฒิ 22 ประเด็นสำคัญ รวมทั้งแนวทางการบริหารจัดการที่ควรมีการเน้นหรือปฏิบัติการเป็นพิเศษในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรในกลุ่มจังหวัดนครชัยบุรินทร์ให้มีความสำเร็จ ทั้ง 4 ด้านคือ 1) ด้านการเงิน 2) ด้านผู้รับบริการ 3) ด้านกระบวนการบริหารจัดการภายใน และ 4) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา ซึ่งการศึกษาอย่างละเอียดจะช่วยเพิ่มความสำเร็จในการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์สมุนไพรได้เป็นอย่างดี

1.2 แนวทางที่ผู้วิจัยได้นำเสนอทั้ง 4 ด้าน ผู้เกี่ยวข้องกับการจัดการเครือข่ายควรประยุกต์ข้อค้นพบจากงานวิจัยนี้ไปใช้ตามควรแก่สภาพและควรเน้นวิธีปฏิบัติและการกำหนดระยะเวลาการปฏิบัติไว้อย่างชัดเจน ทั้งนี้เพื่อพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนให้เป็นลักษณะมืออาชีพ นอกจากนี้ควรมีการจัดทำแนวทางปฏิบัติหรือกลยุทธ์การจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนภายในระยะเวลาหนึ่ง อาจจะเป็น 2-3 ปี โดยแผนหรือโครงการที่จัดขึ้นควรจะมีรายละเอียดที่ชัดเจน สามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างเป็นรูปธรรม

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยต่อไป

2.1 วิธีวิจัยหรือแนวทางการวิจัย รวมทั้งตัวแปรต่างๆ ที่ใช้และที่ค้นพบจากการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยท่านอื่นๆ อาจนำไปประยุกต์ใช้กับงานวิจัยของตนเอง เพื่อขยายผล สร้าง และพัฒนาองค์ความรู้ให้กว้างขวางและชัดเจนมากขึ้น อันจะนำไปสู่การค้นพบองค์ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพของแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์

2.2 ตัวแปรที่ควรนำมาใช้ในการวิจัยครั้งต่อไป ควรมีการออกแบบจำลองสมการโครงสร้างการบริหารจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่มีประสิทธิภาพในเขตพื้นที่จังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นอกจากนี้ตัวแปรที่ควรนำมาศึกษา ควรมีการเพิ่มเติมตัวแปรเกี่ยว

กับจรรยาบรรณหรือคุณธรรมในการจัดการเครือข่าย
วิสาหกิจชุมชน เพราะการศึกษาเพิ่มเติมปัจจัยดังกล่าวจะ
ส่งผลให้มีการขยายผลหรือศึกษาองค์ความรู้ใหม่ให้ครบ
ถ้วนกับการบริหารจัดการ

2.3 ผู้เกี่ยวข้องควรมีการศึกษาการจัดการ
เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนในรูปแบบอื่นๆ (เช่น รูปแบบ
สหกรณ์) เพื่อเปรียบเทียบผลทั้งทางบวกและทางลบของ
แต่ละรูปแบบกับผลที่ได้รับจากการวิจัยครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

- ชนัญญา กาญจนรังสีนนท์. (2547). *การสร้างเครือข่ายเพื่อพัฒนา*. Retrieved November 25, 2011, from <http://www.thai.net/rdcdd/cdcorner/network.htm>.
- จงพิศ ศิริรัตน์ และคณะ. (2547). *รายงานการวิจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในภาคใต้*. ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- จำรัส ปานพิง (2555). “แบบแผนความคิดและพฤติกรรมผู้นำของหัวหน้าสถานีตำรวจในสังกัดตำรวจภูธรภาค 6.” *วารสารสมาคมนักวิจัย*, 17(1), (มกราคม – เมษายน), 81-89.
- ฉัตรนภา พรหมมา และคณะ. (2549). *รูปแบบการจัดการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองอย่างยั่งยืน*. เอกสารเผยแพร่ผลงานวิจัย ชุดโครงการวิจัยของเครือข่ายมหาวิทยาลัยราชภัฏ สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา.
- ชัยวัฒน์ หน่อรัตน์. (2546). *เศรษฐกิจและสวัสดิการชุมชนการบริหารที่ใช้ชุมชนเป็นฐาน*. กรุงเทพมหานคร: สร้างสรรค์.
- ณัฐพันธุ์ เขจรนันท์ และคณะ. (2546). *การจัดการทรัพยากรมนุษย์*. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณัฐพันธุ์ เขจรนันท์ และคณะ. (2547). *รายงานการวิจัย ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาขีดความสามารถเชิงพาณิชย์ของสินค้าชุมชน จังหวัดเชียงราย*. Academic business conference 2004, เชียงใหม่: สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา.
- ทอม บรรานัน และคณะ. (2548). *รวมแนวคิดการจัดการธุรกิจสมัยใหม่ = Business minds: Connect with World's greatest management thinkers*. แปลโดย อุทิส ศิริวรรณ. กรุงเทพมหานคร: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.
- บุญชม ศรีสะอาด. (2548). *การวิจัยเบื้องต้น*. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพมหานคร: สุวีริยาสาส์น.
- ภาณุวิชญ์ ทองยิ้ม. (2544). *รายงานการวิจัยการสร้างตัวแบบเพื่อพัฒนาขีดความสามารถของผู้นำท้องถิ่นในการบริหารงานพัฒนาชนบทระดับหมู่บ้านด้านเศรษฐกิจครัวเรือน*. คุษภินิพนธ์ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิต ศศ.ด. (การวางแผนและพัฒนาชนบท) มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- สุทนต์ ศรีไสย์. (2551). *สถิติประยุกต์สำหรับงานวิจัยทางสังคมศาสตร์*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร: คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สยมพร ลิ้มไทย. (2549). *เส้นทาง OTOP: Local ling global reaches* มันจะเป็นจริงหรือไม่. Retrieved November 23, 2012, from <http://www.cep.ge.th/CLNIC/otopway.doc>.
- อำนาจ วีระวินช. (2551). *การจัดการธุรกิจขนาดย่อม*. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Boston, Massachusetts: Free Press.