

แนวทางการพัฒนาศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
(OTOP) ผลิตภัณฑ์กลุ่มชาติพันธุ์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน

THE GUIDELINES OF THE DEVELOPMENT POTENTIAL FOR MANUFACTURING
ONE TAMBON ONE (OTOP) PRODUCT OF ETHNIC ENTREPRENEURS GROUP IN
MAE HONG SON PROVINCE

วีรวิชัย ปิยนนทศิลป์¹

¹วิทยาลัยแม่ฮ่องสอน มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

Weerawit Piyanonthasin¹

¹Mae Hong Son College Chiang Mai Rajabhat University

(Received: December 9, 2021; Revised: July 5, 2022; Accepted: August 23, 2022)

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคการประกอบการของกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์กลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน เพื่อหาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน และ เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้กระบวนการการทำแผนธุรกิจและจัดทำแผนธุรกิจ โดยการบูรณาการให้สอดคล้องกับการดำเนินงานของกลุ่มผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ กลุ่มชาติพันธุ์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ ทำการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง จากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย กลุ่มผู้ประกอบการที่ลงทะเบียนการค้าเสรีสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน ประจำปี 2561 อำเภอเมืองแม่ฮ่องสอน จำนวน 49 คน และกลุ่มผู้บริหารหน่วยงานภาครัฐหลักในการสนับสนุนส่งเสริมผู้ประกอบการ สินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) จำนวน 6 คน รวมจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 55 คน โดยการวิเคราะห์ สัจเคราะห์เนื้อหาและข้อมูลเชิงคุณภาพ (Content Analysis) ผลการวิจัยพบว่า ปัญหาและอุปสรรคการประกอบการ คือ ด้านการบริหารจัดการ กำลังคนไม่เพียงพอต่อการผลิต สมาชิกกลุ่มขาดความรู้ ทักษะและความชำนาญในการผลิตด้านการตลาด ผู้ประกอบการไม่มีองค์ความรู้ด้านการตลาดเพียงพอ ไม่สามารถทำการส่งเสริมการขายและส่งเสริมการตลาดด้วยสื่อสมัยใหม่ได้ ด้านการผลิต วัตถุดิบไม่เพียงพอต่อการผลิตและไม่สามารถเก็บวัตถุดิบได้ในเวลานาน สถานที่ผลิต วัสดุและอุปกรณ์ ส่งผลกระทบต่อมาตรฐานการผลิตสินค้า และด้านการเงิน ผู้ประกอบการมีทุนในการดำเนินการจำกัดและไม่มีแหล่งทุนหรือสถาบันทางการเงินที่ให้ผู้ประกอบการได้มีสิทธิ์ได้รับบริการอย่างทั่วถึง แนวทางการพัฒนา หน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องต้องเร่งพัฒนาให้องค์ความรู้แก่ผู้ประกอบการ ทั้งด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านการผลิต และด้านการเงิน เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของตนเองได้อย่างยั่งยืน

คำสำคัญ: การพัฒนา, ศักยภาพ, ผู้ประกอบการ, สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

ABSTRACT

The purposes of this research were (1) to study the problems and difficulties in manufacturing One Tambon One Product (OTOP) product of ethnic entrepreneurship groups in Mae Hong Son province (2) to discover the guidelines to improve the potentialities of manufacturing for OTOP products of ethnic entrepreneurship groups in the province and (3) to introduce business planning processes and the integrated business planning through producing the OTOP product ethnic entrepreneurship groups in the province. This qualitative research was collected by an interview, and samples were conducted by 55 people; they were (1) 49 entrepreneurs who registered and participated in the Local Top Quality OTOP Product Selection and (2) 6 government executives from OTOP entrepreneur support organizations in 2019.

The results showed that the problems and difficulties were related to 4 factors. The management lacked enough staffing, and employees were also inexperienced and unskilled at manufacturing. The marketing was the entrepreneurs who had not enough marketing knowledge not to support their sales promotion, sales marketing, and new media. Raw materials were inadequate for production and an inability for preservation. Finance was where entrepreneurs were limited to investment; no funding sources or financial institutions did not include service entrepreneurs thoroughly. Moreover, to draw up the guidelines on development, government organizations and other partnerships should support and provide knowledge to entrepreneurs, including management, marketing, production, and finance, to sustain their businesses.

Keywords: Development, Potential, Entrepreneurs, One Tambon One Product (OTOP)

บทนำ

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 ยุทธศาสตร์ที่ 3 เรื่องของการสร้างความเข้มแข็งทางด้านเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน มีวัตถุประสงค์ดังนี้ 1) การสร้างความเข้มแข็งให้เศรษฐกิจขยายตัวอย่างมีเสถียรภาพและยั่งยืน 1.1 เพื่อสร้างความเข้มแข็งของแรงขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจให้สนับสนุนเป้าหมาย การเพิ่มรายได้ต่อหัว 1.2 เพื่อเพิ่มศักยภาพของฐานการผลิตและฐานรายได้เดิมและสร้างฐานการผลิตและรายได้ใหม่ 1.3 เพื่อสนับสนุนการกระจายการขยายตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการแบ่งปัน ผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม และสนับสนุนเศรษฐกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และ 1.4 เพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ สร้างความเข้มแข็งและรักษาวินัยทางการเงิน การคลัง และพัฒนาเครื่องมือทางการเงินที่สนับสนุนการระดมทุนที่มีประสิทธิภาพซึ่งแผนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 ยุทธศาสตร์ที่ 3 เรื่องดังกล่าว ได้สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดแม่ฮ่องสอน ยุทธศาสตร์ที่ 3 เรื่องการแก้ไขปัญหาความยากจน พัฒนาคน สังคม การบริการภาครัฐ และพลังงานทดแทน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต ในข้อที่ 1 ส่งเสริมอาชีพให้

ครัวเรือนที่ตกเกณฑ์ จปฐ. เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต/แปรรูปสินค้าเกษตรปลอดภัย และพัฒนาฝีมือแรงงานให้ได้มาตรฐาน

จังหวัดแม่ฮ่องสอนเป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ทั้งหมดติดกับประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา และติดกับรัฐสำคัญ 3 รัฐ ประกอบด้วยรัฐกะเหรี่ยง รัฐคะยา และรัฐฉาน ความมั่นคงในแต่ละรัฐที่ได้กล่าวมาซึ่งมีความละเอียดอ่อนต่อความมั่นคงระหว่างประเทศ เพราะบางรัฐยังมีชนกลุ่มน้อยที่ต่อต้านรัฐบาลสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ทำให้ไม่สามารถเป็นพื้นที่ที่มีความปลอดภัยตลอดเวลา สำหรับประชาชนส่วนใหญ่ของจังหวัดเป็นกลุ่มชาติพันธุ์ต่าง ๆ ที่อาศัยรวมกัน เช่น ม้ง ปกาเกอญอ (กะเหรี่ยง) ลีซอ อาข่า ลัวะ ปาดอง จินยูนนาน (จีนฮ่อ) ไทใหญ่ เป็นต้น มีอาชีพทำการเกษตรกรรมเพาะปลูก เลี้ยงสัตว์เป็นอาชีพหลัก เกษตรกรรายได้เฉลี่ยของประชาชนจังหวัดแม่ฮ่องสอนยังอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำลำดับต้นของประเทศ เพราะประชาชนไม่มีรายได้ที่แน่นอนชาวบ้านจึงได้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อจัดทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชน คือการผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือ (OTOP) โดยนำพืชผลทางการเกษตรที่เพาะปลูก หรือหัตถกรรมจากกลุ่มชาติพันธุ์ของตนเองมาพัฒนาและแปรรูปเป็นสินค้าท้องถิ่น นอกจากนี้ยังบูรณาการการใช้ทุน ทางปัญญาตั้งแต่บรรพบุรุษมาพัฒนาเป็นสินค้าหลากหลายชนิดทั้งการอุปโภคและบริโภค เช่น ผลิตภัณฑ์ผ้าทอชาติพันธุ์ ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน (ตะกร้า ไม้กวาด) ผลิตภัณฑ์อาหารและการถนอมอาหาร ผลิตภัณฑ์แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร (งา ถั่วลิสง ถั่วเหลือง บุค) และผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกชนเผ่า (ไม้แกะสลักชนเผ่า ตุ๊กตาชนเผ่า) เพื่อเป็นรายได้ให้กับกลุ่มและประชาชนในหมู่บ้านนอกเหนือจากการทำการเกษตรข้างต้น แต่ด้วยการรวมกลุ่มดังกล่าว เป็นการรวมกลุ่มที่มีโอกาสได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐบางหน่วยงานเท่านั้น ซึ่งหน่วยงานรัฐไม่สามารถดำเนินกิจกรรมการส่งเสริมครอบคลุมในทุกมิติและดำเนินการได้อย่างต่อเนื่องทำให้การดำเนินงานของกลุ่มในชุมชนต่าง ๆ ในพื้นที่จังหวัดแม่ฮ่องสอน ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าและบริการที่ผลิตเองได้ เพราะกลุ่มผู้ประกอบการและประชาชนที่ร่วมเป็นสมาชิกผลิตสินค้าและบริการ ยังขาดการส่งเสริมองค์ความรู้เรื่องการค้างานการประกอบการอย่างเป็นระบบ เช่นกระบวนการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า การจัดทำบัญชีเพื่อให้ทราบถึงรายได้รายจ่ายและต้นทุนในการผลิต การตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ รวมถึงระบบการบริหารจัดการกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งหน่วยงานรัฐก็ไม่สามารถที่เข้ามาดำเนินการส่งเสริมได้อย่างต่อเนื่องอีกด้วย จึงทำให้ประชาชนที่มีการรวมกลุ่มผลิตสินค้าและบริการ ขาดโอกาสการดำเนินกิจกรรมกลุ่มของตนเองอย่างต่อเนื่อง ทั้งที่มีผลผลิตที่มีคุณภาพจำนวนมากและมีศักยภาพในการพัฒนาให้เกิดเป็นอาชีพที่มั่นคงและยั่งยืน ดังนั้น จึงเกิดปัญหาการยุบเลิกกิจกรรมการผลิตและการรวมกลุ่มและ ก่อเกิดปัญหาความยากจน รายได้ไม่เพียงพอต่อการดำเนินชีวิต ส่งผลกระทบให้เกิดปัญหาการสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับประชาชนในพื้นที่จังหวัดแม่ฮ่องสอนตามมา

การวิจัยนี้ ผู้วิจัยจึงให้ความสนใจในการสร้างแนวทางการพัฒนาศักยภาพการดำเนินการให้กับผู้ประกอบการกลุ่มสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน ได้มีโอกาสในการได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้ทางด้านประกอบการอย่างเป็นระบบด้วยการพัฒนาเศรษฐกิจ ของกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ และได้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคและแนวทางการพัฒนากลุ่มของตนเองได้อย่างเหมาะสมและยั่งยืน รวมถึงสามารถนำแผนธุรกิจที่มีองค์ประกอบสำคัญต่าง ๆ เช่น การจัดทำแผนพัฒนา และแปรรูปสินค้าและบริการ บรรลุภัณฑ์ การ

จัดทำบัญชี การตลาด และการหาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ รวมถึงการบริหารจัดการกลุ่ม ซึ่งจะทำให้กลุ่มผู้ประกอบการชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน ได้มีแผนการดำเนินกิจการอย่างเป็นรูปธรรม และสามารถแก้ไขปัญหาความยากจน ส่งเสริมการสร้างรายได้ให้กับประชาชนในพื้นที่จังหวัดแม่ฮ่องสอนเป็นการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนในถิ่นทุรกันดาร ซึ่งตรงตามยุทธศาสตร์การพัฒนาของประเทศ และยุทธศาสตร์การพัฒนาของจังหวัดแม่ฮ่องสอน เพื่อให้เกิดเป็นรูปธรรม

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคการประกอบการของกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์กลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน
2. เพื่อหาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน
3. เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้กระบวนการการทำแผนธุรกิจ และจัดทำแผนธุรกิจโดยการบูรณาการให้สอดคล้องกับการดำเนินงานของกลุ่มผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ กลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) คือ การศึกษาแนวทางพัฒนาศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ผลิตภัณฑ์กลุ่มชาติพันธุ์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน โดยมีหน่วยวิเคราะห์ในการศึกษา (Unit of Analysis) คือ จังหวัดแม่ฮ่องสอน แหล่งที่มาของข้อมูลมาจาก 3 แหล่ง คือ (1) ข้อมูลทุติยภูมิได้จาก เอกสารและรายงานการประชุมที่เกี่ยวข้องของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน หนังสือ ตำรา วารสารและสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ (2) ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์จากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และผู้ประกอบการที่ลงทะเบียนคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และ (3) ข้อมูลจากการสังเกตลักษณะทางภูมิศาสตร์และลักษณะทางกายภาพของสถานที่ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยได้เลือกใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการที่ลงทะเบียนคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน ประจำปี 2561 และผู้บริหารหน่วยงานภาครัฐหลักในการสนับสนุนส่งเสริมผู้ประกอบการ สินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย 2 กลุ่ม คือ

1.1 กลุ่มผู้ประกอบการที่ลงทะเบียนคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน ประจำปี 2561 อำเภอเมืองแม่ฮ่องสอน จำนวน 49 คน (สำนักงานพัฒนาชุมชน, 2561)

1.2 กลุ่มผู้บริหารหน่วยงานภาครัฐหลักในการสนับสนุนส่งเสริมผู้ประกอบการ สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ประกอบด้วย สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดแม่ฮ่องสอน สำนักงานพาณิชย์จังหวัดแม่ฮ่องสอน และสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดแม่ฮ่องสอน จำนวน 6 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ได้ใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีรายละเอียด 3 ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการของกลุ่มผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ผลิตภัณฑ์กลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลแนวทางการพัฒนาศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ผลิตภัณฑ์กลุ่มชาติพันธุ์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ในการศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มผู้ประกอบการ หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ผลิตภัณฑ์กลุ่มชาติพันธุ์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

3.1 ผู้วิจัยได้ทำหนังสือเพื่อขอสัมภาษณ์ผู้บริหารหรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวกับงานด้านการส่งเสริมสนับสนุนผู้ผลิต ผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และประสานงานผู้ผลิต ผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เพื่อนัดหมายในการสัมภาษณ์

3.2 ผู้วิจัยลงพื้นที่ในการเก็บข้อมูลจากผู้บริหารผู้แทนหน่วยงานภาครัฐ และผู้ผลิต ผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในพื้นที่อำเภอเมืองแม่ฮ่องสอน จังหวัดแม่ฮ่องสอน

3.3 เก็บรวบรวมแบบสอบถามที่ได้จากการลงพื้นที่ของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analysis) เชิงคุณภาพ โดยใช้การวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้จากการสังเกต สัมภาษณ์ แล้วจัดบันทึกข้อมูลต่าง ๆ แล้วนำมาเขียนบรรยายสรุปและสังเคราะห์ข้อมูล (Synthesis Analysis) โดยได้ดำเนินการนำผลของการวิเคราะห์ข้อมูลมาสังเคราะห์ เพื่อสรุปเสนอเป็นแนวทางการพัฒนาศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ผลิตภัณฑ์กลุ่มชาติพันธุ์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคการประกอบการของกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์กลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ปัญหาด้านการบริหารจัดการองค์การ พบว่า กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ มีปัญหาด้านกำลังคนที่ไม่เพียงพอต่อการผลิตทำให้เกิดความไม่ต่อเนื่องในการผลิตสินค้าและบริการและไม่สามารถจัดส่งสินค้าและบริการตามจำนวนของคำสั่งซื้อของผู้บริโภคหรือลูกค้าได้ในระยะเวลาที่กำหนดทำให้ต้องสูญเสียลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าแต่ไม่ได้รับสินค้าตามระยะเวลานั้น ขาดทักษะฝีมือในการ

ผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพเป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภคหรือลูกค้า นอกจากนี้แล้วการจ้างงานที่เป็นส่วนสำคัญในการผลิตสินค้าและบริการ เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการกำลังการผลิตตามคำสั่งซื้อของผู้บริโภค ผู้ผลิตยังมีปัญหาที่ไม่สามารถหาล้างคนในการผลิตสินค้าและบริการที่เพียงพอตามความต้องการของผู้บริโภค เนื่องด้วยบางฤดูกาลสมาชิกในกลุ่มหรือพนักงานจ้างจะต้องออกไปทำการปลูกพืชหรือเก็บเกี่ยวพืชตามฤดูกาล จึงทำให้ขาดบุคลากรในการผลิตสินค้าและบริการได้อย่างทันเวลา

ปัญหาด้านตลาด พบว่า กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ มีปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย เนื่องด้วยกลุ่มผู้ประกอบการรวมถึงสมาชิกในกลุ่มยังมีความรู้ไม่เพียงพอต่อการส่งเสริมการตลาดและการขายสินค้าของตนเอง ปัจจุบันกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP กลุ่มชาติพันธุ์ส่วนใหญ่อาศัยช่องทางการส่งเสริมการตลาดและการขาย โดยผ่านหน่วยงานองค์กรภาครัฐและเอกชนที่เข้ามาส่งเสริมและสนับสนุนการผลิต โดยให้การส่งเสริมการประชาสัมพันธ์ และการตลาดให้ ผู้ผลิตผู้ประกอบการยังไม่สามารถที่จะช่วยเหลือตนเองได้ในการส่งเสริมการขายและการตลาด โดยยังต้องพึ่งพาหน่วยงานองค์กรภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง มาช่วยส่งเสริมการตลาดและการขายธุรกิจของกลุ่ม

ปัญหาด้านการผลิต พบว่า วัตถุดิบในการผลิตสินค้าและบริการของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการนั้นมีขีดจำกัดเกี่ยวกับจำนวนของวัตถุดิบที่ไม่สามารถจัดหาได้ตลอดทั้งปี เพราะวัตถุดิบในการแปรสภาพเป็นสินค้าและบริการบางชนิด สามารถที่จะจัดหาได้เฉพาะบางฤดูเท่านั้น นอกจากนี้แล้ว การเก็บวัตถุดิบเพื่อใช้ ในการผลิตสินค้าในเวลานานจะทำให้วัตถุดิบเกิดความเสียหาย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตถ้าจะผลิตสินค้าในปริมาณที่มากแต่ไม่ได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าก็อาจจะทำให้เกิดความเสียหายได้ด้วยเช่นกัน อีกทั้งปัญหาที่มีความสำคัญอีกประการคือการคมนาคมขนส่งสินค้าและบริการไปยังผู้บริโภค หรือลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกลเช่นต่างจังหวัด เป็นต้น จะทำให้ผู้ผลิตผู้ประกอบการสูญเสียค่าขนส่งที่สูงกว่าคู่แข่งอื่นถ้าเทียบการคมนาคมสัญจรในการขนส่งสินค้าและบริการ ซึ่งลูกค้าก็อาจจะตัดสินใจไปสั่งซื้อสินค้ากับคู่แข่งอื่น ที่มีค่าขนส่งสินค้าและบริการที่ถูกกว่า

ปัญหาด้านการเงิน พบว่า กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการมีการระดมทุนจากสมาชิกในกลุ่ม ซึ่งสมาชิกบางคนไม่มีรายได้ที่แน่นอนเพราะมีอาชีพส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร รายได้ส่วนใหญ่จึงมาจากการขายพืชผลทางการเกษตรในบางฤดูเท่านั้น การระดมทุนเพื่อนำมาประกอบกิจกรรมทางธุรกิจ ของกลุ่มจึงมีจำนวนทุนที่มีข้อจำกัด และไม่มากพอต่อการผลิตสินค้าและบริการรวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้แหล่งเงินทุนจากสถาบันทางการเงินต่างๆทั้งในภาครัฐและเอกชนก็มีขั้นตอนและความซับซ้อนรวมถึงเอกสารหลักฐานต่างๆที่เป็นอุปสรรคต่อการขอยื่นข้อเสนอเพื่อสนับสนุนทุน ในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของกลุ่ม เพราะพื้นที่จังหวัดแม่ฮ่องสอนส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ เป็นเพียงเฉพาะพื้นที่ทำกิน จึงไม่สามารถหาเอกสารสิทธิ์ใด ๆ มาเป็นหลักฐานในการยื่นเสนอเพื่อขอสนับสนุนทุนหมุนเวียนทางธุรกิจจากสถาบันการเงินทั้งภาครัฐ และเอกชนต่าง ๆ ได้ ปัญหาและอุปสรรคทางด้านการเงินจึงเป็นปัญหาที่มีความสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการอยู่รอดได้ในอนาคตและอย่างยั่งยืน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2. เพื่อหาแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของผู้ประกอบการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน

จากการวิเคราะห์ผลการวิจัยของวัตถุประสงค์ข้อที่ 2. มีกลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มชาติพันธุ์ประเภทผลิตภัณฑ์ผ้าทอชาติพันธุ์ ผลิตภัณฑ์แปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ที่มีศักยภาพในการพัฒนาและมีความสามารถในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตามแนวทางการพัฒนาด้านการบริหารจัดการองค์การของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ ดังนี้ 1) ควรส่งเสริมการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับจัดระบบการบริหารจัดการ โครงสร้างองค์กรให้มีประสิทธิภาพ 2) หาวิธีการและแนวทางการจัดหากำลังคนที่มีความเหมาะสมกับงาน 3) มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับแบ่งบทบาทหน้าที่การทำงานให้เกิดความชัดเจน 4) ส่งเสริมและพัฒนาสมาชิกผู้ผลิตผู้ประกอบการยังขาดองค์ความรู้และความเข้าใจต่อการพัฒนาธุรกิจของตนเอง

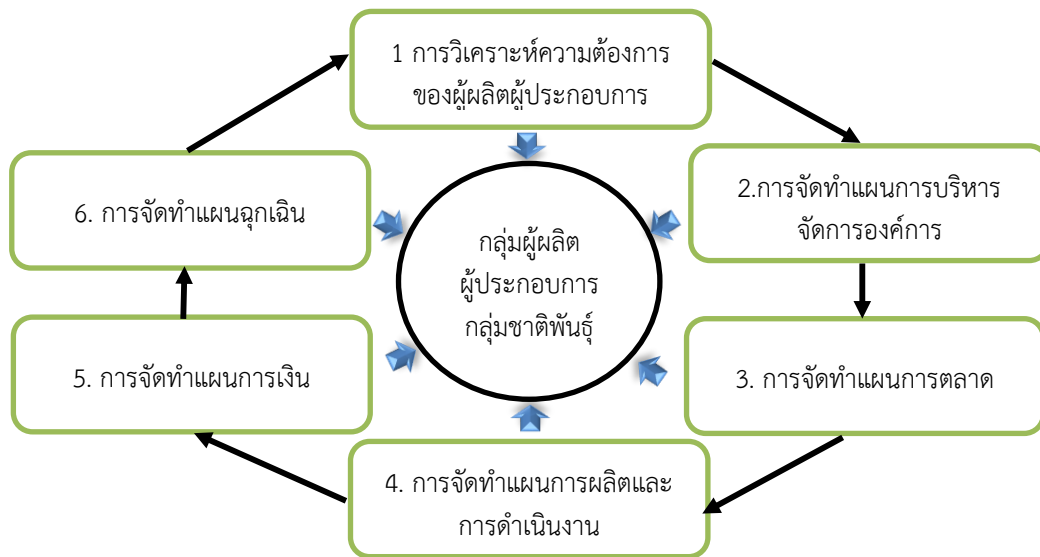
แนวทางการพัฒนาด้านตลาดของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ ดังนี้ 1) การส่งเสริมการพัฒนาผู้ผลิตผู้ประกอบการด้านการส่งเสริมการตลาดให้ผู้ผลิตผู้ประกอบการ OTOP ได้มีองค์ความรู้และความเข้าใจทางด้านการส่งเสริมการตลาดและการขายมากยิ่งขึ้น 2) การส่งเสริมการพัฒนาผู้ผลิตผู้ประกอบการด้านการใช้สื่อเทคโนโลยีที่ทันสมัย การใช้สื่อและเทคโนโลยี 3) การส่งเสริมพัฒนาช่องทางการสื่อสารช่องทางการตลาดใหม่ๆ 4) ให้องค์กรภาครัฐและเอกชนหาฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น 5) หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดหางานแสดงสินค้าเพิ่มขึ้น 6) จังหวัดควรมีตลาดสินค้า OTOP ที่เป็นแหล่งรองรับการท่องเที่ยว และแหล่งรองรับผลิตภัณฑ์ OTOP ของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ

แนวทางการพัฒนาด้านการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ ดังนี้ 1) ส่งเสริมและให้ความรู้ผู้ผลิตผู้ประกอบการให้มีผลิตสินค้าใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบใหม่ของสินค้าที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น 2) ส่งเสริม สนับสนุนให้ผู้ผลิตผู้ประกอบการมีการผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพตามมาตรฐาน และได้รับการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและเชื่อถือได้ 3) ส่งเสริมและให้ความรู้ผู้ผลิตผู้ประกอบการออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัย ที่สามารถดึงดูดลูกค้าได้ 4) พัฒนาสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการให้มีองค์ความรู้ด้านการขอมาตรฐานสินค้า 5) หน่วยงานองค์กรภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องควรให้การสนับสนุนและส่งเสริม ให้ความรู้และข้อแนะนำในการพัฒนาสินค้าให้ได้รับมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง 6) ส่งเสริมการให้ความรู้ในการค้นคว้าวิธีการจัดเก็บวัตถุดิบให้สามารถอยู่ได้ในระยะเวลาที่ยาวนานกว่าเดิม 7) หน่วยงานภาครัฐสนับสนุนและส่งเสริมด้านการวิจัยคุณสมบัติในตัวสินค้าสินค้า OTOP ทุกประเภท 8) หน่วยงานรัฐสนับสนุนและส่งเสริมวัสดุ อุปกรณ์ และการจัดสถานที่แหล่งผลิตที่ถูกต้องเหมาะสมตามหลักมาตรฐานการผลิตสินค้าและบริการ

แนวทางการพัฒนาด้านการเงินของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ ดังนี้ 1) มีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมการสนับสนุนแหล่งทุนที่เหมาะสมกับการประกอบการจากปัญหาและผลกระทบของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ OTOP ในพื้นที่ 2) ส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาและการให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบและถูกต้อง 3) การให้ความรู้เกี่ยวกับการหาตลาดเพื่อการส่งเสริมการจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้น 4) หน่วยงานภาครัฐและเอกชนควรให้การสนับสนุนการงบประมาณหรือทุนการผลิตสินค้าและบริการให้กับกลุ่มผู้ผลิตและผู้ประกอบการกลุ่มชาติพันธุ์มากขึ้น

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3. เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้กระบวนการ
การทำแผนธุรกิจ และจัดทำแผนธุรกิจโดยการบูรณาการให้สอดคล้องกับการดำเนินงานของกลุ่ม
ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ กลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ผู้วิจัยได้ดำเนินการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับผู้ผลิตผู้ประกอบการตามกรอบการวิจัยคือการ
ถ่ายทอดองค์ความรู้การจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อให้กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการสามารถนำองค์ความรู้ที่
ได้รับไปปรับและประยุกต์ใช้กับองค์กรของตนเอง ในการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพตาม
กระบวนการและขั้นตอนของแผนธุรกิจดังนี้



ภาพที่ 1 กระบวนการถ่ายทอดองค์ความรู้การจัดทำแผนธุรกิจ



ภาพที่ 2 การถ่ายทอดองค์ความรู้การจัดทำแผนธุรกิจ

อภิปรายผล

การศึกษาปัญหา อุปสรรค และแนวทางพัฒนาผู้ประกอบการของกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบล
หนึ่งผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์กลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ปัญหาด้านการบริหารจัดการองค์กรและแนวทางการพัฒนา จากการสังเคราะห์ปัญหา
และอุปสรรคของผู้ผลิตผู้ประกอบการด้านการบริหารจัดการองค์กรทราบว่าผู้ผลิตผู้ประกอบการมี
ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบการแบ่งออกเป็นด้านกำลังคนในการผลิตที่มีไม่เพียงพอและ หรือ
ผู้ผลิตไม่มีทักษะในการผลิตสินค้าและบริการได้อย่างมีมาตรฐาน จึงทำให้สินค้าไม่เป็นไปตามความ

ต้องการของผู้บริโภคทั้งนี้ผู้ผลิตมีจำนวนน้อยไม่สามารถผลิตสินค้าและบริการตามคำสั่งซื้อของผู้บริโภคได้ในระยะเวลาจำกัด จึงทำให้สูญเสียลูกค้าหรือผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวและส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้าและบริการของกลุ่มด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์ผู้ผลิตผู้ประกอบการมีทุนของกลุ่มน้อยจึงไม่สามารถที่จะจัดซื้ออุปกรณ์เครื่องจักรที่มีความทันสมัยในการช่วยผลิตสินค้าและบริการให้เกิดมาตรฐานได้ซึ่งส่งผลกระทบต่อคุณภาพของการผลิต ที่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานของการผลิตสินค้าและบริการ สอดคล้องกับ วีรศักดิ์ ธนาพรสิน และคณะ (2562 : 239) กล่าวว่า เกี่ยวกับการดำเนินงานที่เป็นเลิศเป็นความสามารถหลักขององค์กรอีกด้านหนึ่ง เป็นความสามารถที่อยู่ในองค์กรที่เกี่ยวข้องกับระบบการบริหารจัดการทั้งกระบวนการและกิจกรรมที่เกิดขึ้นในองค์กร รวมทั้งเกี่ยวข้องการบริหารจัดการบุคลากรในองค์กร เช่น การประหยัดเนื่องจากขนาดการบริหารความพึงพอใจของลูกค้าวัฒนธรรมองค์กร เป็นต้น เป็นสมรรถนะที่ส่งเสริมและสร้างสมรรถนะด้านอื่น ๆ สมรรถนะหลักด้านนี้จะช่วยทำให้องค์กรมีความสามารถในการปรับเปลี่ยนหรือเปิดรับต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจหรือของอุตสาหกรรมได้ยากหรือง่าย

แนวทางการพัฒนาด้านการบริหารจัดการองค์กร การให้การสนับสนุนและการส่งเสริมการให้องค์ความรู้เกี่ยวกับการจัดระบบการบริหารจัดการสำหรับสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ OTOP และการสร้างความเข้าใจในการจัดโครงสร้างองค์กรให้มีประสิทธิภาพ หาแนะนำและหาวิธีการจัดหากำลังคนที่มีความเหมาะสมกับงานการให้ความรู้และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับการแบ่งบทบาทหน้าที่การทำงานให้เกิดความชัดเจนและพัฒนาสมาชิกผู้ผลิตผู้ประกอบการ ให้มีองค์ความรู้รอบด้านทางธุรกิจจะช่วยให้กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ OTOP สามารถใช้ศักยภาพของตนเองในการประยุกต์ใช้กับธุรกิจของตนเองได้อย่างยั่งยืน สอดคล้องกับ ปิยะนุช สัมฤทธิ์ และคณะ (2564 : 18) กล่าวถึงมิติด้านการบริหารความสัมพันธ์ การร่วมมือกับองค์กรต่าง ๆ เพื่อสร้างอำนาจถ่วงดุลทางการค้าตามกลยุทธ์ที่ได้ทำการวางแผนไว้ ประกอบด้วย การจับคู่ธุรกิจหรือสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ ช่องทางการติดต่อที่หลากหลาย การมีเทคนิคให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ การรับผิดชอบต่อสังคม สร้างความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการแบ่งปันทรัพยากรกับคู่ธุรกิจหรือพันธมิตรทางการค้า การสร้างความไว้วางใจและความเชื่อมั่น กำหนดวิธีการและช่องทางการติดต่อสื่อสารทั้งภายในและภายนอก การจับคู่ธุรกิจ และการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบุคลากรขององค์กรกับคู่ธุรกิจและเครือข่ายธุรกิจ

ปัญหาด้านตลาดและแนวทางการพัฒนา จากการสังเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการด้านการตลาดทราบว่า ปัญหาที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ คือ ยังไม่มีความรู้และความสามารถในการใช้สื่อเพื่อทำการส่งเสริมการขายและการตลาดในธุรกิจของตนเองได้และจะต้องพึ่งพาหน่วยงานองค์กรภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง ช่วยส่งเสริมในการสร้างสื่อการส่งเสริมการขายและการส่งเสริมการตลาดให้กับธุรกิจของตนเอง จึงทำให้กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการไม่สามารถพึ่งพาตนเองได้ ถ้าหากหน่วยงานองค์กรภาครัฐและเอกชนไม่ทำการส่งเสริมการตลาดให้ ก็จะทำให้ธุรกิจของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการขาดการส่งเสริมการขายและการตลาดอย่างต่อเนื่อง และมีผลกระทบให้ยอดขายสินค้าและบริการของกลุ่มลดลง ทั้งนี้อาจจะเกิดผลกระทบในระยะยาวในเรื่องของการขาดทุนในการดำเนินงานต่อมา สอดคล้องกับ Lee-Ross and Lashley (2009 : 67) ได้กล่าวถึง การประกอบการธุรกิจต้องมีความคิดสร้างสรรค์ว่า ความคิดสร้างสรรค์มีอยู่ในหลากหลาย

และหลากหลายบริบทศิลปินนักดนตรีหรือแม้แต่สถาปนิกก็อาจมองว่าบุคคลเหล่านี้มีความคิดสร้างสรรค์คนส่วนใหญ่ ความคิดสร้างสรรค์เป็นคุณลักษณะที่สำคัญของการประกอบกิจการเพราะครอบคลุมถึงทรัพย์สิน การดำเนินงาน กระบวนการและผลลัพธ์ที่ได้จากความคิดสร้างสรรค์ดังกล่าว จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการจำนวนมากพยายามสร้างความโดดเด่นให้กับแบรนด์ธุรกิจของตนเอง

แนวทางการพัฒนาด้านตลาด การส่งเสริมการพัฒนาผู้ผลิตผู้ประกอบการด้านการส่งเสริมการตลาด ให้มีความรู้ด้านการตลาด การโฆษณา การทำการประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการพัฒนาผู้ผลิตผู้ประกอบการด้านการใช้สื่อเทคโนโลยีที่ทันสมัยในยุคปัจจุบัน การส่งเสริมพัฒนาช่องทางการสื่อสารช่องทางการตลาดใหม่ ๆ ทางสื่อ Social หรือสื่อ Multimedia ต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ผลิตผู้ประกอบการสามารถหาตลาดได้มากยิ่งขึ้นการให้ห้องครุภัณฑ์และเอกชนหาฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดหางานแสดงสินค้าเพิ่มขึ้น และให้จังหวัดมีตลาดสินค้า OTOP ที่เป็นแหล่งรองรับการท่องเที่ยว และแหล่งรองรับผลิตภัณฑ์ OTOP ของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการให้ครอบคลุมในพื้นที่จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งจะทำให้กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการสามารถขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เพิ่มมากยิ่งขึ้น และมีโอกาสในการขยายฐานการผลิต สามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ผลิตผู้ประกอบการสอดคล้องกับ ศิริทิพย์ พิศวง (2564 : 34) กล่าวถึง การส่งเสริมการตลาด พบว่า ไม่มีการนำเสนอเรื่องราวผลิตภัณฑ์เพื่อสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแบบดึงดูดใจ ขาดการวางแผนการส่งเสริมการตลาดที่ชัดเจนและต่อเนื่อง อีกทั้งการออกแบบสื่อ และช่องทางการสื่อสารยังไม่สอดคล้องกับภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์และความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย มีเพียงการบอกต่อจากลูกค้าที่เคยมาซื้อสินค้าเท่านั้น ขาดบุคลากรที่เชี่ยวชาญในการนำเสนอขายแบบมืออาชีพ นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับ อนุกุล โทมลอุปถัมภ์ และคณะ (2564 : 267) กล่าวว่าองค์กรจำเป็นต้องมีทักษะในการวางแผนการด้านการตลาด การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย ตลอดจนการดำเนินกิจการทุกอย่างเพื่อสนองความต้องการ และบริการให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคพอใจทั้งในเรื่องราคาและบริการ

ปัญหาด้านการผลิตและแนวทางการพัฒนา จากการศึกษาวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการด้านการผลิตทราบว่า วัตถุประสงค์ในการผลิตสินค้าและบริการของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการนั้นมีขีดข้อจำกัดเกี่ยวกับจำนวนของวัตถุประสงค์ที่ไม่สามารถจัดหาได้ตลอดทั้งปี เพราะวัตถุประสงค์ในการแปรสภาพเป็นสินค้าและบริการบางชนิด สามารถที่จะจัดหาได้เฉพาะบางฤดูเท่านั้น นอกจากนี้แล้วการเก็บวัตถุดิบเพื่อใช้ ในการผลิตสินค้าในเวลานานจะทำให้วัตถุดิบเกิดความเสียหาย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตถ้าจะผลิตสินค้าในปริมาณที่มากแต่ไม่ได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้า ก็อาจจะทำให้เกิดความเสียหายได้ด้วยเช่นกันอีกทั้งปัญหาที่มีความสำคัญอีกประการคือการคมนาคมขนส่งสินค้าและบริการไปยังผู้บริโภค หรือลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกลเช่นต่างจังหวัด เป็นต้น จะทำให้ผู้ผลิตผู้ประกอบการสูญเสียค่าขนส่งที่สูงกว่าคู่แข่งอื่นถ้าเทียบการคมนาคมสัญจรในการขนส่งสินค้าและบริการ ซึ่งลูกค้าก็อาจจะตัดสินใจไปสั่งซื้อสินค้ากับคู่แข่งอื่น ที่มีค่าขนส่งสินค้าและบริการที่ถูกกว่าสอดคล้องกับ สุดถนอม ต้นเจริญ (2561) ได้กล่าวว่า การเสนอแนวทางการพัฒนาคุณภาพของสินค้าและบรรจุภัณฑ์ตลอดจนการสื่อสารภาพลักษณ์ โดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น เชื่อมโยงกับการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการผลิตสื่อถึงวัฒนธรรม ผลิตภัณฑ์ OTOP ที่ต้องการพัฒนา คือบรรจุภัณฑ์สอดคล้องกับความคิดเห็นของนักท่องเที่ยวและความหลากหลายของประเภทสินค้าเป็นแนวทางการพัฒนาที่แข่งขันได้

แนวทางการพัฒนาด้านการผลิต การส่งเสริมและสนับสนุนกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการให้มีแนวคิดสร้างสรรค์ในการผลิตสินค้าใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพตามมาตรฐาน และได้รับการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและเชื่อถือได้ ช่วยส่งเสริมและออกแบบตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัย และดึงดูดลูกค้าได้ ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจเพื่อพัฒนาสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการให้มียุทธศาสตร์ความรู้ด้านการขอมาตรฐานสินค้า ให้หน่วยงานองค์กรภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องให้ข้อเสนอแนะในการพัฒนาสินค้าให้ได้รับมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงค้นคว้าวิธีการจัดเก็บวัตถุดิบให้สามารถอยู่ได้ในระยะเวลาที่ยาวนาน สนับสนุนและส่งเสริม ด้านการวิจัยคุณสมบัติในตัวสินค้า สินค้า OTOP ทุกประเภทในพื้นที่ของอำเภอเมืองแม่ฮ่องสอนและสนับสนุนและส่งเสริมวัสดุ อุปกรณ์ และการจัดสถานที่แหล่งผลิตที่ถูกต้องเหมาะสมจะเป็นแนวทางที่ทำให้กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการ OTOP มีโอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและมีมาตรฐานในการผลิต เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือของผู้บริโภคโดยทั่วไป สอดคล้องกับ พรรณกา สวรรัตนชัย และคณะ (2564 : 140) ได้กล่าวว่า เริ่มจากเห็นโอกาสทางวัฒนธรรมภูมิปัญญาของไทยในเชิงธุรกิจ การลงทุนธุรกิจสามารถทำได้ง่ายและเปิดกว้างจึงเป็นโอกาสให้ผู้สนใจลงทุนหรือต้องการมีอาชีพโดยไม่มีข้อจำกัดด้านความรู้หรือประสบการณ์มาก่อน ซึ่งการลงทุนที่ทำได้ง่ายเกิดจากการเปิดโอกาสในการเรียนรู้ธุรกิจโดยการเข้าร่วมอบรมจากหน่วยงานของรัฐที่ส่งเสริมการเปิดธุรกิจที่สนับสนุนให้ความรู้แก่ผู้ต้องการเป็นเจ้าของสถานประกอบการ ในปัจจัยต่อมาต้องเป็นผู้มีใจรักในการบริการมีความต้องการในการช่วยเหลือผู้อื่น การมีจิตใจช่วยเหลือและมีความสุขในการช่วยเหลือผู้อื่น ร่วมกับการมีค่านิยมร่วมกันในการช่วยเหลือผู้อื่นเป็นแรงผลักดันในการริเริ่มธุรกิจ

ปัญหาด้านการเงินและแนวทางการพัฒนา จากการสังเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคของผู้ผลิตผู้ประกอบการด้านการเงินทราบว่า กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการมีการระดมทุนจากสมาชิกในกลุ่มซึ่งสมาชิกบางคนไม่มีรายได้ที่แน่นอนเพราะมีอาชีพส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร รายได้ส่วนใหญ่จึงมาจากการขายพืชผลทางการเกษตรในบางฤดูเท่านั้น การระดมทุนเพื่อนำมาประกอบกิจกรรมทางธุรกิจของกลุ่มจึงมีจำนวนทุนที่มีข้อจำกัดและไม่มากพอต่อการผลิตสินค้าและบริการรวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้แหล่งเงินทุนจากสถาบันทางการเงินต่างๆทั้งในภาครัฐและเอกชนก็มีขั้นตอนและความซับซ้อนรวมถึงเอกสารหลักฐานต่างๆที่เป็นอุปสรรคต่อการขอยื่นข้อเสนอเพื่อสนับสนุนทุนในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของกลุ่ม เพราะพื้นที่จังหวัดแม่ฮ่องสอนส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ เป็นเพียงเฉพาะพื้นที่ทำกิน จึงไม่สามารถหาเอกสารสิทธิ์ใด ๆ มาเป็นหลักฐานในการยื่นเสนอเพื่อขอสนับสนุนทุนหมุนเวียนทางธุรกิจจากสถาบันการเงินทั้งภาครัฐ และเอกชนต่าง ๆ ได้ ปัญหาและอุปสรรคทางด้านการเงินจึงเป็นปัญหาที่มีความสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการอยู่รอดได้ในอนาคตและอย่างยั่งยืน สอดคล้องกับ อุษณีย์ เส็งพานิช (2564 : 23) กล่าวถึงลักษณะกิจการและข้อจำกัดในการดำเนินงาน เป็นปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs ทั้งนี้การเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพราะกิจการมีรายได้เพียงดำเนินกิจการ หรือกิจการที่มีระยะเวลาดำเนินการน้อยมักไม่มีผลประกอบการในอดีตมาให้สถาบันทางการเงินพิจารณาความน่าเชื่อถือประกอบการอนุมัติสินเชื่อ จึงประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

แนวทางการพัฒนาด้านการเงิน การสนับสนุนให้มีหน่วยงานในการส่งเสริมการสนับสนุนแหล่งทุนที่เหมาะสมกับการประกอบกิจการของกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการให้มีแหล่งสถาบันทางการเงินที่ให้สิทธิ์กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการได้เข้าถึงมากยิ่งขึ้น โดยการลดกระบวนการ ขั้นตอน หรือมีข้อยกเว้น เพื่อให้กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการได้มีโอกาสเข้าถึงแหล่งทุนได้ ให้องค์ความรู้และสร้างความรู้เข้าใจให้กับสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการให้มีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบและถูกต้อง ให้การสนับสนุนและส่งเสริมการตลาดเพื่อการส่งเสริมการจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นและการได้รับการส่งเสริมสนับสนุนทุน จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อที่จะทำให้กลุ่มผู้ผลิตผู้ประกอบการมีความมั่นคงทางด้านการเงินและสามารถมีทุนในการหมุนเวียนในกลุ่มได้อย่างคล่องตัวมากยิ่งขึ้น สอดคล้องกับภัทรา เตชะธนเศรษฐ์ (2564 : 57) กล่าวว่า การติดตามประเมินผลจะส่งผลให้การดำเนินงานต่าง ๆ ในองค์กรเป็นไปด้วยความราบรื่นและมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดความชัดเจน พิสูจน์ยืนยันได้ และข้อมูลทางการเงินในองค์กรเกิดความน่าเชื่อถือ มีคุณภาพ สามารถเข้าใจได้ ผู้บริหารหรือบุคลากรสามารถนำข้อมูลทางการเงินมาใช้ประกอบการตัดสินใจได้อย่างทันที่

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้

แนวทางการพัฒนาศักยภาพการดำเนินการให้กับผู้ประกอบการกลุ่มสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มชาติพันธุ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน ผู้วิจัยได้นำกระบวนการด้านการจัดทำแผนธุรกิจมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนา และกลุ่มผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดแม่ฮ่องสอนก็มีความแตกต่างตามลักษณะต่าง ๆ ของพื้นที่อื่น หากหน่วยงาน องค์กร หรือผู้ประกอบการรายอื่นนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์จะต้องคำนึงถึงสภาพบริบทเชิงพื้นที่ ลักษณะการดำเนินการ เนื่องจากสภาพบริบทการดำเนินงานมีความแตกต่างกัน

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพการดำเนินการกับผู้ประกอบการกลุ่มสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มชาติพันธุ์ โดยเจาะจงกลุ่มชาติพันธุ์ใดกลุ่มชาติพันธุ์หนึ่ง เพราะแต่ละกลุ่มชาติพันธุ์ มีบริบท วิถีชีวิต ความเชื่อ และพฤติกรรมที่ต่างกันไป หรือ อาจจะปรับเปลี่ยนแนวคิด ทฤษฎี ที่มีความน่าสนใจและเหมาะสมกับกลุ่มชาติพันธุ์นั้น ๆ

2.2 ควรศึกษาแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละกลุ่มชาติพันธุ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์และพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ เพื่อให้ผู้ประกอบการกลุ่มชาติพันธุ์มีการพัฒนาอาชีพเพิ่มรายได้และคุณภาพชีวิต

เอกสารอ้างอิง

ปิยะนุช สัมฤทธิ์, สักรินทร์ อยู่ผ่อง และอัศรินทร์ พูลกระจ่าง. (2564). การพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการธุรกิจขนส่งและกระจายสินค้า เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน. **วารสารศรีปทุมปริทัศน์ ฉบับมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์**. 21(1). 7-23.

- พรนภา สวรรค์ตันชัย, ศุภสิทธิ์ จารุพัฒน์หิรัญ และแก้วตา ผู้พัฒนาพงศ์. (2564). การริเริ่มธุรกิจ กลยุทธ์ การปฏิบัติงานนำไปสู่ความยั่งยืนของธุรกิจขนาดย่อมด้านการแพทย์แผนไทยในเขต กรุงเทพมหานคร. **วารสารดุสิตบัณฑิตทางสังคมศาสตร์**. 11(1). 133-145.
- ภัทรา เตชะธนเศรษฐ์. (2564). ผลกระทบของการควบคุมภายในที่มีต่อคุณภาพรายงานทางการเงิน ของธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ในจังหวัดระยอง. **วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา**. 16(1). 52-59.
- วีระศักดิ์ ธนาพรสิน, จตุรงค์ ศรีวงษ์วรรณนะ และชมพูนุท โมราชาติ. (2562). รูปแบบสมรรถนะของ องค์กรเพื่อความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน. **วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยการจัดการ และเทคโนโลยีอีสเทิร์น**. 16(2). 233-241.
- ศิรินทิพย์ พิศวง. (2564). การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการโอท็อป เพื่อส่งเสริมเครือข่ายองค์ ความรู้ จังหวัดสุรินทร์. **วารสารชุมชนวิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา**. 15(4). 8-41.
- สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดแม่ฮ่องสอน. **สรุปผลการดำเนินงานการคัดสรรสุดยอดสินค้าหนึ่ง ตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์**. สืบค้นเมื่อ 19 กุมภาพันธ์ 2561, จาก <http://maehongson.cdd.go.th/>.
- สุดถนอม ต้นเจริญ. (2561). แนวทางการพัฒนาคุณภาพสินค้า OTOP ของวิสาหกิจชุมชน อำเภอ เมือง จังหวัดสมุทรสงคราม. **วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง**. 7(2). 155-166.
- อนุกุล โกมลอุปถัมภ์, ปาริชาติ ธีรวิทย์ และทวีศักดิ์ รูปสิงห์. (2564). กลยุทธ์การพัฒนาผู้ประกอบการ ธุรกิจผลิตภัณฑ์ไม้เพื่อการส่งออก. **วารสารสังคมศาสตร์และมานุษยวิทยาเชิงพุทธ**. 6(1). 252-270.
- อุษณีย์ เสี่ยงพานิช. (2564). ปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อข้อจำกัดในการดำเนินงานและการเข้าถึงแหล่ง เงินทุน จากสถาบันการเงินของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดพิษณุโลก. **วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม**. 15(1). 13-26.
- Lee-Ross, D., & Lashley, C. (2009). **Entrepreneurship and Small Business Management in the Hospitality Industry**. Routledge.