



บทความวิจัย

แนวทางการพัฒนาธุรกิจเส้นไหมโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

รุ่งนภา สนพะเนาวิ* และชญากัณฑ์ ก่ออาริโอ

สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์ คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร กรุงเทพมหานคร

* ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 08 1967 9472 อีเมล: rungnapa.so@ovec.moe.go.th DOI: 10.14416/j.bid.2021.07.012
รับเมื่อ 15 มกราคม 2564 แก้ไขเมื่อ 20 มิถุนายน 2564 ตอรับเมื่อ 9 กรกฎาคม 2564 เผยแพร่ออนไลน์ 7 สิงหาคม 2564

© 2021 King Mongkut's University of Technology North Bangkok. All Rights Reserved.

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) สำรวจสภาพการดำเนินธุรกิจเส้นไหมโคราช 2) ศึกษาระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นไหมโคราช 3) เปรียบเทียบระดับปัญหากับสภาพการดำเนินธุรกิจเส้นไหมโคราช และ 4) ศึกษาข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาการดำเนินธุรกิจเส้นไหมโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ประชากร คือ ผู้ประกอบการธุรกิจเส้นไหมโคราชในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน วิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว และวิเคราะห์เชิงเนื้อหาข้อมูลที่เป็นข้อเสนอแนะ ผลการวิจัย 1) สภาพการดำเนินธุรกิจเส้นไหมโคราชส่วนใหญ่ พบว่า ดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นเวลา 11-15 ปี มีพนักงานประมาณ 11-30 คน ช่องทางการตลาดของธุรกิจ คือ ช่องทางออนไลน์ มีปริมาณการผลิตไม่เกิน 10,000 ห่อต่อเดือน และมีรายได้จากการจำหน่ายไม่เกิน 100,000 บาทต่อเดือน 2) ระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจโดยรวมอยู่ในระดับมาก เรียงจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ด้านวัตถุดิบ ด้านการขาย ด้านการเงิน ด้านพนักงาน และ ด้านการบริหารจัดการ 3) การเปรียบเทียบระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจ จำแนกตามสภาพการดำเนินธุรกิจ พบว่า ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ และจำนวนพนักงานที่แตกต่างกัน มีระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน ยกเว้นช่องทางการตลาดของธุรกิจ ปริมาณการผลิตต่อเดือน และรายได้จากการจำหน่ายต่อเดือนที่มีระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .05 และ 4) แนวทางการพัฒนาการดำเนินธุรกิจเส้นไหมโคราช คือ 1. ควรพัฒนาผลิตภัณฑ์เส้นไหมให้มีอายุการเก็บรักษายาวนาน และมีรสชาติที่หลากหลาย 2. ควรหาช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่ม 3. ควรหาแหล่งเงินทุนที่ให้ดอกเบี้ยต่ำเพื่อส่งเสริมการแข่งขัน 4. ควรมีการจ้างงานหมุนเวียนในกลุ่มสมาชิกเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต 5. ควรให้โอกาสคนรุ่นใหม่ซึ่งมีวิสัยทัศน์กว้างไกลได้เข้ามาบริหารงานเพื่อให้ธุรกิจเติบโตและแข่งขันได้

คำสำคัญ: แนวทางการพัฒนา ธุรกิจ เส้นไหมโคราช ผู้ประกอบการ



Research Article

Business Development Approach for Mee Korat Business Entrepreneurs in Pak Thong Chai, Nakhon Ratchasima Province

Rungnapha Sonpanao* and Chayapat Kee-ariyo

Home Economics, Faculty of Home Economics Technology, Rajamangala University of Technology Phra Nakhon

* Corresponding Author, Tel. 08 1967 9472 , E-mail: rungnapa.so@ovec.moe.go.th DOI: 10.14416/j.bid.2021.07.012

Received 15 January 2021; Revised 20 June 2021; Accepted 9 July 2021; Published online: 7 August 2021

© 2021 King Mongkut's University of Technology North Bangkok. All Rights Reserved.

Abstract

The objectives of this research were to: 1) investigate the situations of the business, 2) explore the problems of the business, 3) compare the problems levels to the situation of business, and 4) study the suggestions for the development of Mee Korat business. The participants were Mee Korat business entrepreneurs in Pak Thong Chai District using questionnaires for data collection. The statistics used for data analysis comprised frequency, percentage, mean, standard deviation, one-way ANOVA, and content analysis for suggested data. The results indicated that 1) The most situations of the business were: founding of business for 11-15 years, having approximately 11-30 employees, using online channels for marketing, producing volume not more than 10,000 packs per month, and sales revenue not over 100,000 baht per month. 2) The problems encountered the business were at a very high level, arranged from high to low as follows: raw materials, sales, finance, employees, and management. 3) In comparison, the study showed that the differences in business situations in founding of business and number of employees had no differences to the business problem levels, except in marketing channels, production volume, and monthly sales revenue that showed the differences of the problem levels, at the significant level of 0.05. 4) The suggestions for the development of the business stated that the entrepreneurs should do as follows: 1. Improve the product life cycle and a variety of favors. 2. Seek more marketing channels for distribution. 3. Look for low-rate interest loans to enhance business competition. 4. Rearrange alternative recruitment among members to increase productivity. 5. Provide an opportunity to younger generations with wide visions to manage the business to gain constantly growth and strengthen the competition.

Keyword: Development approach, Business, Mee Korat, Entrepreneur

Please cite this article as: Sonpanao, R. and Kee-ariyo, C. (2021). Business Development Guidance for Fried-Noodle Mee Korat Business of Entrepreneurs in Pak Thong Chai, Nakhon Ratchasima Province. *Journal of Business and Industrial Development*, 1(2), 44-55.



1. บทนำ

อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหารเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญอย่างสูงต่อการพัฒนาประเทศ (แผนยุทธศาสตร์ 20 ปี พ.ศ. 2561-2579) [1] เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้จำนวนแรงงานมาก มีมูลค่าการลงทุนสูงที่สุด มีมูลค่าเพิ่มสูงที่สุด และมีการลงทุนด้านวิจัยและพัฒนาสูงที่สุดเมื่อเทียบกับ สาขาต่าง ๆ ของภาคอุตสาหกรรมการผลิตไทย โดยในปัจจุบันมีแนวโน้ม การเปลี่ยนแปลงในตลาดอาหารทั่วโลกอยู่ 3 แขนง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการแปรรูปอาหาร ได้แก่ความต้องการมาตรฐานความปลอดภัยและความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ที่สูงขึ้นจากผู้บริโภคอาหาร การเพิ่มขึ้นของความต้องการบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพและผลิตภัณฑ์อาหารเสริม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากแหล่งโปรตีน ซึ่งประเทศไทยสามารถใช้การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ เป็นโอกาสในการยกระดับอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป โดยส่งเสริมอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้ อุตสาหกรรมเกี่ยวกับการเพิ่มมาตรฐานด้านการตรวจสอบย้อนกลับ อุตสาหกรรมวิจัยและผลิตโภชนาการเพื่อสุขภาพอาหารที่มีการเติมสารอาหาร (Fortified Foods) และการผลิตอาหารไทยไขมันต่ำ อาหารที่ให้พลังงานต่ำและน้ำตาลต่ำ เป็นต้น [2]

หมี่โคราช เป็นผลิตภัณฑ์อาหารพื้นเมืองโคราช ที่ผลิตจากข้าวเจ้า มีลักษณะเป็นเส้นหลายก้วยเดี่ยว มีเส้นเหนียวนุ่ม และสามารถเก็บไว้ได้นาน ปัจจุบันหมี่โคราชได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมาก ทำให้มีการแข่งขันในตลาดสินค้ามากขึ้นโดยเฉพาะการแข่งขันกันในด้านการผลิตและการขาย และต้องตอบโจทย์ของผู้บริโภค ซึ่งสร้างความท้าทายสามารถให้กับธุรกิจหมี่โคราชในยุคที่เทคโนโลยีและนวัตกรรม จากทฤษฎีด้านการผลิตพบว่าปัจจัยทางการผลิตที่จำเป็นและมีผลต่อการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ วัตถุประสงค์ของการผลิต การควบคุมการผลิต และคุณภาพการผลิต ซึ่งในกระบวนการผลิตส่วนใหญ่มักพบว่ามีความสูญเสียต่าง ๆ แฝงอยู่ไม่น้อย เป็นเหตุให้ประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการต่ำกว่าที่ควรจะเป็น ดังนั้นจึงต้องมีการบริหารการผลิต เพื่อเป็นการช่วยให้การผลิตที่ออกมามีคุณภาพ และตรงตามความต้องการของผู้บริโภค กิติ บัวแก้ว [3] เพื่อเป็นการสร้างสรรค์สินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการมนุษย์จากทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด

ปัญหาทางด้านธุรกิจที่มีเกิดขึ้นในกลุ่มธุรกิจ SMEs คือ ปัญหาในการขาดความรู้ข้อมูลด้านการตลาดเชิงลึกที่ส่งผลให้ผู้บริโภคจดจำสินค้าได้ยาก หรือผลิตภัณฑ์ยังไม่มีโดดเด่น เป็นอุปสรรคต่อโอกาสในการพัฒนาช่องทางเพื่อการกระจายสินค้า การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดจำเป็นต้องคำนึงถึงส่วนประสมทางการตลาดที่เป็นกระบวนการที่ทำให้สินค้า หรือบริการถึงมือผู้บริโภค เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ผู้บริโภค ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคลากร ลักษณะทางกายภาพ และกระบวนการให้บริการ [3] นอกจากนี้ปัญหาเรื่องเงินทุน เงินสด เงินหมุนเวียน เงินค่าใช้จ่าย หรือเงินรายรับรายจ่ายต่าง ๆ เป็นต้น และกระบวนการให้บริการ ถ้าการเงินของระบบไม่ดีพอแล้ว ก็ย่อมจะประสบกับความยุ่งยากในการผลิตที่ไม่สามารถตอบสนองอุปสงค์และอุปทานทางการตลาดได้เท่าที่ควร [4] เช่น การจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาเครื่องจักรและนวัตกรรมเทคโนโลยีการผลิตใหม่ ๆ ซึ่งพบว่าในปัจจุบันมีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจการผลิตในทุกประเภท ทำให้ทุกธุรกิจต้องให้ความสำคัญกับกระบวนการของ Digital Technology มาปรับใช้กับทุกส่วนของ



ธุรกิจทั้งในด้านการผลิต กระบวนการทำงาน การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์การตลาดและการจัดจำหน่าย รวมทั้งปัญหาในด้านข้อจำกัดด้านประสิทธิภาพของแรงงานที่มีทักษะฝีมือความรู้ และขาดบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านการผลิตและตลาด ทำให้การพัฒนาคุณภาพการผลิตไม่สม่ำเสมอ จึงส่งผลต่อการผลิตและคุณภาพของสินค้าด้วยเช่นกัน [3][5]

การศึกษาสภาพการดำเนินการธุรกิจและสภาพปัญหาที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจรวมทั้งศึกษาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจหมีโคราช จึงเป็นการศึกษาเพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจเส้นหมีโคราชในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ได้ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจที่มีความสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและยังเป็นการอนุรักษ์เอกลักษณ์ที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ต่อไป ซึ่งผลการศึกษานี้จะเป็นแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุงธุรกิจเส้นหมีโคราช ที่ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถนำข้อมูลไปสู่การสืบทอดและพัฒนาธุรกิจให้ดำรงอยู่ภายใต้สภาพแวดล้อมที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรุนแรงเพื่อสร้างความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืนต่อภาคธุรกิจ ภาคอุตสาหกรรมและประเทศชาติต่อไป

2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาสภาพในการดำเนินธุรกิจเส้นหมีโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

2.2 เพื่อศึกษาปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมีโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

2.3 เพื่อเปรียบเทียบระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมีโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา จำแนกตามสภาพในการดำเนินธุรกิจ

2.4 เพื่อนำเสนอแนวทางการพัฒนาการดำเนินธุรกิจเส้นหมีโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

3. วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยกำหนดวิธีดำเนินการวิจัย ดังนี้

3.1 กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ประชากร ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจเส้นหมีโคราชในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 27 คน ซึ่งใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ทั้งหมดรวม 27 คน

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

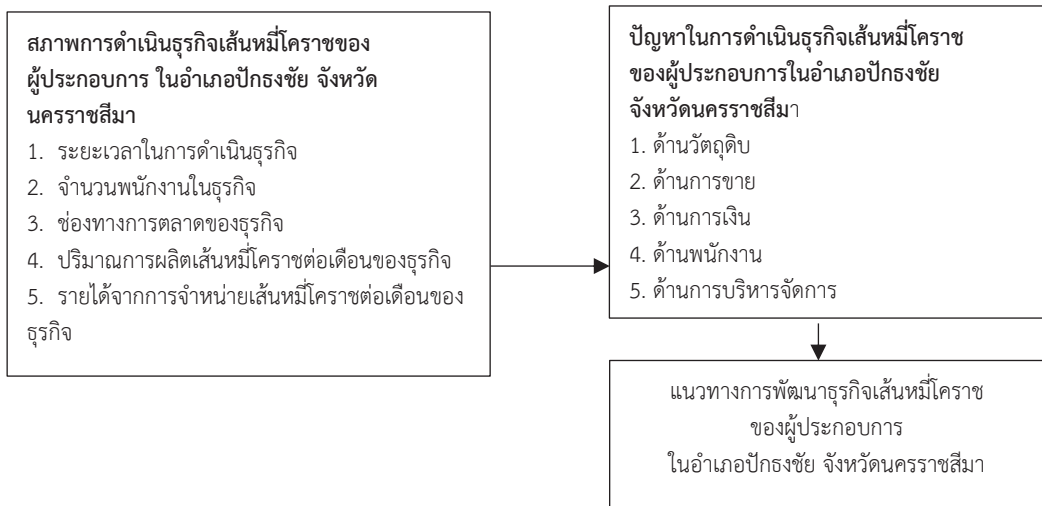
ตอนที่ 1 แบบสอบถามสภาพในการดำเนินธุรกิจเส้นหมีโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา เป็นแบบสอบถามแบบปลายปิด (Close-Ended Question) เป็นแบบตรวจสอบรายการ (Checklist)



ตอนที่ 2 แบบสอบถามปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นไหมโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งเป็นข้อคำถาม มาตราวัดประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ

ตอนที่ 3 แนวทางการพัฒนาธุรกิจเส้นไหมโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบปลายเปิด (Open Ended Questionnaires)

3.3 กรอบแนวคิดในการวิจัย



รูปที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้ศึกษาดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยตามขั้นตอน ดังนี้ 1) ทำหนังสือขอความอนุเคราะห์ในการเก็บข้อมูล 2) ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากผู้ประกอบการธุรกิจเส้นไหมโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ตามจำนวนที่กำหนด และ 4) นำข้อมูลที่ได้ทำการวิเคราะห์ แปลผล สรุปผล และรายงานผลการวิจัย

3.5 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

3.5.1 การวิเคราะห์ข้อมูลสภาพในการดำเนินธุรกิจเส้นไหมโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ได้แก่ ความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

3.5.2 การวิเคราะห์ข้อมูลปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นไหมโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (μ) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (σ)



3.5.3 การเปรียบเทียบระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา จำแนกตามสภาพในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-way ANOVA) ในกรณีที่ผลการวิเคราะห์พบความแตกต่าง จะทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ โดยใช้วิธีของเซฟเฟ [6]

3.5.4 การวิเคราะห์ข้อมูลแนวทางการพัฒนาการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบปลายเปิด (Open Ended Questionnaires) ได้แก่ การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis)

4. ผลการวิจัย

4.1 ผลการวิเคราะห์สภาพการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

ผลการวิเคราะห์สภาพการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ การดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นเวลา 11-15 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.30 จำนวนพนักงานประมาณ 11-30 คน คิดเป็นร้อยละ 33.30 ช่องทางการตลาดของธุรกิจคือ ช่องทางออนไลน์ คิดเป็นร้อยละ 37.00 ธุรกิจมีปริมาณการผลิตต่ำกว่า 10,000 ห่อต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 37.00 และรายได้จากการจำหน่ายต่ำกว่า 100,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 33.30

4.2 ผลการวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา

ตารางที่ 1 แสดงค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา โดยรวม

ปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราช	μ	σ	ระดับปัญหา
ด้านวัตถุดิบ	4.46	0.251	มาก
ด้านการขาย	4.40	0.332	มาก
ด้านการเงิน	4.36	0.440	มาก
ด้านพนักงาน	4.23	0.336	มาก
ด้านการบริหารจัดการ	4.05	0.314	มาก
รวม	4.30	0.182	มาก



จากตารางที่ 1 พบว่า ระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา โดยรวม พบว่า สถานประกอบการมีปัญหาในการดำเนินธุรกิจอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านเรียงจากมากไปหาน้อย พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านวัตถุดิบ รองลงมาคือ ด้านการขาย ด้านการเงิน ด้านพนักงาน และน้อยที่สุดคือ ด้านการบริหารจัดการ

4.3 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา จำแนกตามสภาพการดำเนินธุรกิจ

ตารางที่ 2 แสดงผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา จำแนกตามสภาพการดำเนินธุรกิจ

สภาพการดำเนินธุรกิจ	ปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราช									
	ด้านวัตถุดิบ		ด้านการขาย		ด้านการเงิน		ด้านพนักงาน		ด้านการบริหารจัดการ	
	F - test	Sig.	F - test	Sig.	F - test	Sig.	F - test	Sig.	F - test	Sig.
ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	3.259	.040*	.156	.925	.466	.709	1.250	.315	1.972	.146
จำนวนพนักงานในธุรกิจ	1.779	.179	4.521	.012*	.987	.416	3.380	.036*	.912	.450
ช่องทางการตลาดของธุรกิจ	2.178	.118	.079	.971	.979	.420	.299	.825	.937	.439
ปริมาณการผลิตต่อเดือนของธุรกิจ	2.251	.109	.041	.989	.718	.551	.227	.877	1.397	.269
รายได้จากการจำหน่ายต่อเดือนของธุรกิจ	.221	.881	.144	.932	1.176	.340	.439	.727	.705	.559

จากตารางที่ 2 พบว่า สถานประกอบการที่มีสภาพการดำเนินธุรกิจ ด้านช่องทางการตลาดของธุรกิจ ปริมาณการผลิตต่อเดือนของธุรกิจ และรายได้จากการจำหน่ายต่อเดือนของธุรกิจแตกต่างกัน มีปัญหาในการดำเนินธุรกิจไม่แตกต่างกัน ส่วนสถานประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมีปัญหาในการดำเนินธุรกิจ



แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 1 ด้าน คือ ด้านวัตถุดิบ และสถานประกอบการที่มีจำนวนพนักงานในธุรกิจแตกต่างกัน มีปัญหาในการดำเนินงานธุรกิจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 2 ด้าน คือ ด้านการขาย และด้านพนักงาน

4.4 ผลการวิเคราะห์เชิงเนื้อหาข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนารุรกิจเส้นไหมโคราชของผู้ประกอบการในอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา สามารถสรุปได้ดังนี้

4.4.1 ด้านวัตถุดิบ เนื่องจากวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตเส้นไหมโคราช คือ ข้าวเจ้า โดยข้าวที่นำมาผลิตเป็น เส้นไหมโคราชนั้นจะใช้ปลายข้าวเจ้าที่แตกหักมาผลิต และจะต้องเป็นข้าวเจ้าเก่า 1 ปีแล้ว เพราะจะทำให้เส้นไหม ที่ได้ผลิตได้มีคุณภาพดีเส้นเหนียว แต่ในปัจจุบัน พบว่า ความต้องการของผู้บริโภคที่สูงขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้ข้าวที่ใช้ในการผลิตเส้นไหมโคราชไม่เพียงพอ จึงต้องสั่งข้าวมาจากจังหวัดหรืออำเภอที่ใกล้เคียงแต่กลับพบว่า ข้าวไม่มีคุณภาพ ส่งผลให้เส้นไหมที่ได้มีคุณภาพไม่คงที่ และเส้นไหมแตกหักง่าย

ข้อเสนอแนะ: ผู้ประกอบการควรมีแหล่งผลิตข้าวเจ้าเพื่อผลิตเส้นไหมโดยเฉพาะ เพื่อให้เส้นไหมที่ได้มีคุณภาพคงที่ ไม่แตกหักง่าย และสามารถควบคุมราคาข้าวที่ใช้ในการผลิตได้ นอกจากนี้ควรมีการพัฒนาเส้นไหมให้มีอายุการเก็บรักษายาวนานมากขึ้นไปอีก รวมไปถึงควรพัฒนาเส้นไหมให้มีรสชาติที่หลากหลาย ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจไหมโคราชสามารถเพิ่มยอดขายได้สูงขึ้นในอนาคต

4.4.2 ด้านการขาย เนื่องจากจุดอ่อนของผลิตภัณฑ์เส้นไหมโคราชคือ รูปแบบสามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย จึงทำให้มีผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดค่อนข้างมาก ส่งผลให้มีการตัดราคากันเกิดขึ้น หากเป็นบริษัทเล็ก ๆ อาจประสบปัญหาการขาดทุนและออกจากธุรกิจนี้ในที่สุด นอกจากนี้ยังพบปัญหาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซึ่งจะทำให้ธุรกิจเติบโตได้ยาก และมีกำไรน้อย

ข้อเสนอแนะ: ผู้ประกอบการควรมองหาช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ ๆ เช่น การขายทางออนไลน์ รวมถึงมีการทำการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักในวงกว้างขึ้น และสามารถขยายฐานตลาดได้มากขึ้น

4.4.3 ด้านการเงิน เนื่องจากธุรกิจเส้นไหมโคราชส่วนใหญ่จะเป็นการบริหารงานแบบครอบครัว และผู้บริหาร จะเป็นคนรุ่นเก่า ไม่มีความรู้ในการทำเรื่องการทำบัญชีที่ถูกต้อง รวมถึงขาดความรู้ในเรื่องการขอสินเชื่อเพื่อนำมาใช้ในการบริหารกิจการ ส่งผลให้ธุรกิจไม่สามารถเติบโตได้มากเท่าที่ควร

ข้อเสนอแนะ: ผู้ประกอบการควรมองหาแหล่งเงินทุนที่ให้ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อใช้ในการพัฒนากิจการให้สามารถสู้คู่แข่งขั้นได้

4.4.4 ด้านพนักงาน เนื่องจากธุรกิจเส้นไหมโคราชมักจะประสบปัญหาแรงงานไม่เพียงพอต่อการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้า เพราะแรงงานวัยรุ่นส่วนใหญ่จะไปทำงานอย่างอื่นมากกว่า ดังนั้นแรงงานจึงเป็นผู้อาวุโส จึงทำให้กำลังการผลิตเกิดความล่าช้าและไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ได้ ดังนั้นเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เส้นไหมสามารถผลิตได้ในปริมาณที่เพียงพอและเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด

ข้อเสนอแนะ: ผู้ประกอบการควรมีการจ้างงานหมุนเวียนในกลุ่มสมาชิก เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตให้สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดที่เพิ่มขึ้น



4.4.5 ด้านการบริหารจัดการ เนื่องจากผู้บริหารธุรกิจเส้นหมี่โคราชส่วนใหญ่จะเป็นคนรุ่นเก่า การบริหารงานยังยึดติดสิ่งเดิม ๆ บางครั้ง ทำให้พลาดโอกาสดี ๆ ไปได้ นอกจากนี้ยังขาดการวางแผนธุรกิจในระยะยาวด้วยความคิดที่ว่าการทำธุรกิจควรพัฒนาอย่างค่อยเป็นค่อยไป จะได้ไม่เกิดหนี้สินตามมา ส่งผลทำให้ธุรกิจเติบโต ได้ช้า และไม่สามารถสู้คู่แข่งกันได้

ข้อเสนอแนะ: ผู้ประกอบการควรให้โอกาสคนรุ่นใหม่ ซึ่งมีวิสัยทัศน์กว้างไกลได้เข้ามาบริหารงาน โดยผู้บริหารรุ่นเก่าคอยให้คำแนะนำ ให้คำปรึกษาอยู่ข้าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจเส้นหมี่โคราชสามารถเติบโต และสามารถสู้คู่แข่งที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ได้

5. อภิปรายผลและสรุปผล

5.1 สภาพการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราช อภิปรายและสรุปผลได้ดังนี้

ผลการวิจัย พบว่า สถานประกอบการ ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นเวลา 11-15 ปี มีจำนวนพนักงานประมาณ 11-30 คน ทั้งนี้ธุรกิจมีปริมาณการผลิตต่ำกว่า 10,000 ห่อต่อเดือน และมีรายได้จากการจำหน่ายต่ำกว่า 100,000 บาทต่อเดือน โดยช่องทางการตลาดของธุรกิจคือ ช่องทางออนไลน์ ในธุรกิจขนาดย่อมที่มีระยะเวลาของการดำเนินกิจการระหว่าง 5-8 ปี [7] เนื่องจากมีการลงทุนต่ำ แรงงานไม่มากนักจึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจของผู้ลงทุนรายใหม่ [7] และมีความสำคัญในเรื่องการเป็นแหล่งที่สร้างงานและรายได้ให้กับสังคม เป็นธุรกิจที่นำเอาวัตถุดิบชิ้นส่วนอะไหล่ และปัจจัยนำเข้าต่าง ๆ ผ่านกระบวนการแปรสภาพจนกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูป เพื่อนำเข้าจำหน่ายต่อไป ลักษณะการประกอบกิจการจะเป็นโรงงานขนาดเล็ก จึงยังไม่มีการใช้เทคโนโลยีหรือไม่มีการผลิตในปริมาณที่สูง มักตอบสนองความต้องการของลูกค้าประจำ และเจาะตลาดในกลุ่มลูกค้าเฉพาะ นอกจากนี้ยังเป็นแหล่งวัตถุดิบ และส่วนประกอบให้กับธุรกิจขนาดใหญ่ โดยหน่วย Supplier ให้แก่ธุรกิจขนาดใหญ่ [8] จึงเป็นที่ยอมรับกันว่า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นธุรกิจผลิตสินค้าและบริการซึ่งเป็นรากฐานสำคัญที่จะพัฒนาเศรษฐกิจของชาติ และเนื่องจากธุรกิจขนาดย่อมมีขนาดเล็กทำให้มีผลกระทบต่อธุรกิจอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ น้อยมากเพราะมี ยอดขายจำนวนน้อย เมื่อเทียบกับยอดขายมวลรวมทั้งอุตสาหกรรม แต่จากการมีส่วนแบ่งตลาดที่ต่ำจึงต้องพิจารณาปริมาณการผลิตด้วยการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด และส่วนประสมทางการตลาด [9] ที่เป็นกระบวนการที่ทำให้สินค้าหรือบริการถึงมือผู้บริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ผู้บริโภค

5.2 ปัญหาในการดำเนินธุรกิจธุรกิจเส้นหมี่โคราชของผู้ประกอบการ อภิปรายและสรุปผลได้ดังนี้

ผลการวิจัยพบว่า โดยรวม สถานประกอบการมีปัญหาในการดำเนินธุรกิจ อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านเรียงจากมากไปหาน้อย พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านวัตถุดิบ เนื่องจากข้าวและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหมี่โคราชไม่เพียงพอ จึงต้องใช้วัตถุดิบจากจังหวัดอื่น ดังที่ มีการกล่าวว่า ตัวสินค้า หรือวัสดุที่ใช้ในการผลิตสินค้าซึ่งเป็นอีกองค์ประกอบหนึ่งที่มีความสำคัญของระบบ [8] ปัญหาในเรื่องสินค้าและวัสดุ ประการแรก คือ



การขาดแคลนวัสดุ เช่น การขาดวัตถุดิบสำหรับใช้ในการผลิตสินค้าของโรงงานอุตสาหกรรม เมื่อขาดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตก็จะทำให้ไม่มีสินค้าสำหรับขายผลก็คือ การขาดทุน และประการที่สอง คือ การมีวัตถุดิบมากเกินไป ความต้องการ เช่น มีสินค้าที่จำหน่ายหรือขาย ไม่ออกมากเกินไป ทำให้เงินทุนไปอยู่กับวัตถุดิบทำให้เกิดการขาดทุน เช่นเดียวกัน ในขณะที่พบว่า ธุรกิจวิสาหกิจวิสาหกิจขนาดย่อมให้ความสำคัญกับราคาวัตถุดิบ [8] นอกจากนี้ ยังพบปัญหาในการดำเนินธุรกิจด้านวัตถุดิบมีราคาแพง ค่าขนส่ง มีราคาสูง น้ำมันแพงขึ้น อังสนา ประสี [7] [8]

5.3 การเปรียบเทียบระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจเส้นหมี่โคราช จำแนกตามสภาพการดำเนินธุรกิจ อภิปราย และสรุปผลได้ดังนี้

ผลการวิจัยพบว่า สถานประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ และจำนวนพนักงานในธุรกิจที่แตกต่างกันมีปัญหาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนสถานประกอบการที่มีช่องทางการตลาดของธุรกิจ ปริมาณการผลิตต่อเดือนของธุรกิจ และรายได้จากการจำหน่ายต่อเดือนของธุรกิจที่แตกต่างกัน มีปัญหาในการดำเนินธุรกิจไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ทั้งนี้อาจจะเป็นเพราะว่า สถานประกอบการที่ประกอบธุรกิจมาเป็นระยะเวลายาวนาน ย่อมมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า สถานประกอบการที่ดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลาน้อยกว่า นอกจากนี้สถานประกอบการที่ดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานาน ถือว่าเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคง และมีคำสั่งซื้อจำนวนมากจึงมีจำนวนพนักงานมากตามไปด้วย จึงทำให้สามารถผลิตสินค้าตามที่ถูกค่าต้องการได้ ดังที่สำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม [1] กล่าวว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทกิจการการผลิต โดยเฉพาะกิจการแปรรูปการเกษตร เป็นธุรกิจที่นำเอาวัตถุดิบและปัจจัยนำเข้าต่าง ๆ ผ่านกระบวนการแปรรูปจนกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูป เพื่อนำเข้าจำหน่ายต่อไป เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าประจำ ถ้าการผลิตเป็นการสร้างอรรถประโยชน์หรือประโยชน์ทางเศรษฐกิจให้กับปัจจัยการผลิตชนิดต่าง ๆ เพื่อให้เกิดเป็นสินค้าสนองความต้องการของผู้บริโภค หากการขาดวัตถุดิบสำหรับใช้ในการผลิตสินค้าของโรงงานอุตสาหกรรม จะทำให้ไม่มีสินค้าสำหรับขายผลก็คือการขาดทุน [9]

5.4 ข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาธุรกิจเส้นหมี่โคราชของผู้ประกอบการ อภิปรายและสรุปผลได้ดังนี้

แนวทางการพัฒนาด้านวัตถุดิบ พบว่า ผู้ประกอบการควรมีแหล่งผลิตข้าวเจ้าเพื่อผลิตเส้นหมี่โดยเฉพาะเพื่อให้เส้นหมี่ที่ได้มีคุณภาพคงที่ ไม่แตกหักง่าย และสามารถควบคุมราคาข้าวที่ใช้ในการผลิตได้ นอกจากนี้ควรพัฒนาเส้นหมี่ให้มีอายุการเก็บรักษายาวนานมากขึ้นไปอีก รวมไปถึงควรพัฒนาเส้นหมี่ให้มีรสชาติที่หลากหลายและที่สำคัญควรมีการรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์ด้วย [10] ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจหมี่โคราชสามารถเพิ่มยอดขายได้สูงขึ้นในอนาคต ดังที่ กล่าวว่า การพิจารณาศึกษากิจการกรมทางการผลิตที่จำเป็นและมีต่อการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ ปัจจัยที่นำมาศึกษา คือ วัตถุดิบของการผลิต

แนวทางการพัฒนาด้านการขาย พบว่า ผู้ประกอบการควรมหาช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ ๆ เช่น การขายทางออนไลน์ทางแอปพลิเคชัน Line, Instagram, Facebook เป็นต้น [11] ช่องทางการจำหน่าย หมายถึง เส้นทาง



ที่ผลิตภัณฑ์ หรือกิจกรรมสิทธิ์ที่ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาด ในระบบช่องทางการจัดจำหน่าย จึงประกอบด้วย ผู้ผลิต คนกลาง ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม โดยผ่านพนักงานขาย การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้าเป็นสำคัญ

แนวทางการพัฒนาด้านการเงิน พบว่า ผู้ประกอบการควรมหาแหล่งเงินกู้ที่ให้ออกเบี้ยต่ำ เพื่อใช้ในการพัฒนากิจการให้สามารถสู้คู่แข่งได้ ซึ่ง สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายมหาวิทยาลัยขอนแก่น [10] ได้กล่าวถึงปัญหาการขาดแคลนเงินทุนของวิสาหกิจขนาดกลางว่า มักประสบปัญหาการขอกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อมาลงทุนหรือขยายการลงทุน หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้เนื่องจากไม่มีการทำบัญชีอย่างเป็นระบบ และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ ทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้นอกระบบ และต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูง [9]

แนวทางการพัฒนาด้านพนักงาน พบว่า ผู้ประกอบการควรมีการส่งเสริมให้พนักงานเรียนรู้เรื่องเทคโนโลยี เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่รุนแรง รวมทั้งมีการจ้างงานหมุนเวียนในกลุ่มสมาชิก เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตให้สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดที่เพิ่มขึ้น ดังที่ สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายมหาวิทยาลัยขอนแก่น [12] ได้พบปัญหาด้านแรงงานที่ทำงานในวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมจะมีปัญหาการเข้าออกสูง กล่าวคือ เมื่อมีฝีมือและมีความชำนาญมากขึ้นก็จะย้ายออกไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีระบบและผลตอบแทนที่ดีกว่า จึงทำให้คุณภาพของแรงงานไม่สม่ำเสมอและการพัฒนาไม่ต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพของสินค้า [1]

แนวทางการพัฒนาด้านการบริหารจัดการ พบว่า ผู้ประกอบการควรให้โอกาสคนรุ่นใหม่ โดยคอยให้คำแนะนำ ให้คำปรึกษาอยู่ข้าง ๆ ตลอดจนให้ความสำคัญเกี่ยวกับเรื่องเทคโนโลยี เพื่อให้ทันกับโลกยุคดิจิทัล ทั้งนี้เพื่อให้ธุรกิจเส้นไหมโคราชสามารถเติบโต และสามารถสู้คู่แข่งที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ได้ ดังที่ สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายมหาวิทยาลัยขอนแก่น [12] ได้กล่าวถึงข้อจำกัดของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมว่า มักขาดความรู้ในด้านการจัดการ หรือการบริหารงานที่มีระบบซึ่งเป็นอุปสรรคไปสู่ความสำเร็จ [11] การใช้ประสบการณ์จากการเรียนรู้โดยเรียนถูกเรียนผิดเป็นหลักอาศัยบุคคลในครอบครัวหรือญาติพี่น้องมาช่วยงาน การบริหารในลักษณะนี้แม้มีข้อดีในเรื่องการดูแลที่ทั่วถึง หากธุรกิจไม่ใหญ่นัก แต่เมื่อกิจการเริ่มขยายตัวหากไม่ได้รับการสนับสนุนและปรับปรุงการบริหารจัดการให้มีระบบก็จะเกิดปัญหาขึ้นได้ [7]

เอกสารอ้างอิง

- [1] สำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2556). *แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม*. <https://www.sme.go.th>
- [2] ชีระพันธ์ จิตกาวิณ. (2562). *การวิเคราะห์การดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหมวดธุรกิจบริการอาหารและเครื่องดื่มในจังหวัดเชียงใหม่*. [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบัณฑิตศึกษา]. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.



- [3] กิตติ กอบัวแก้ว. (2553). *การบริหารการผลิต* (พิมพ์ครั้งที่1). กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- [4] พุฒिया เพงคง. (2560). *ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยการดำเนินงานกับค่าใช้จ่ายของธุรกิจการผลิตในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดสุราษฎร์ธานี*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.
- [5] มีแสน แก่นชูวงศ์ และชลภัสส์ วงษ์ประเสริฐ. (2562). *การศึกษาการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สร้างคุณค่าเพิ่ม*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- [6] ศิริชัย พงษ์วิชัย. (2555). *การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วยคอมพิวเตอร์เน้นสำหรับงานวิจัย*. โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [7] อังสนา ประสี. (2555). *ปัญหาการดำเนินงานและความต้องการสนับสนุนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดนครสวรรค์*. คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์.
- [8] ปรีyakมล เอื้องอ้าย. (2560). *ปัจจัยในการคัดเลือกผู้จัดหาวัตถุดิบของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจังหวัดนครราชสีมา*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.
- [9] ธนินท์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ. (2561). *กลยุทธ์การพัฒนาเพื่อความอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตจังหวัดเพชรบุรี*. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- [10] นันทน์ภัส คชะชนะ. (2559). *กลยุทธ์ในการดำเนินงานของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. มหาวิทยาลัยนานาชาติแสตมฟอร์ด.
- [11] จุฑาพร รัตนโชคกุล. (2561). *เส้นทางสู่ความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการดิจิทัลที่ขายสินค้าออนไลน์*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ. มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- [12] สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายมหาวิทยาลัยขอนแก่น. (2554). *ปัญหาของวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม*. <http://www.sara-dd.com>