

การจัดการโซ่อุปทานผ้าซิ่นยวน บ้านโนนกลุ่ม อำเภอสีกี้ว จังหวัดนครราชสีมา
Sarong Yuan Supply Chain Management of Ban Kum at Sikhio
in Nakhon Ratchasima province.

กิตติยา ปริญาสุรเดช¹
ปริยาณัฐ เอียบศิริเมธี²

บทคัดย่อ

การจัดการโซ่อุปทานผ้าซิ่นยวน บ้านโนนกลุ่ม อำเภอสีกี้ว จังหวัดนครราชสีมา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระบบโซ่อุปทานผ้าซิ่นยวน สำหรับปัจจุบันการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ในโซ่อุปทานผ้าซิ่นยวนซึ่งมีลักษณะการดำเนินงานที่เป็นอิสระต่อกันซึ่งแต่ละส่วนจะไม่มีการวางแผนในการดำเนินงานร่วมกัน ดังนั้นก่อนที่จะศึกษาการบริหารจัดการโซ่อุปทาน ผู้วิจัยจึงต้องทำการประเมินผลการดำเนินงานของส่วนต่าง ๆ ที่อยู่ในโซ่อุปทาน สำหรับโซ่อุปทานผ้าซิ่นยวนบ้านโนนกลุ่ม นั้นประกอบด้วยผู้ที่เกี่ยวข้องอันได้แก่ กลุ่มทอผ้า คือ เกษตรกรที่มีอาชีพทอผ้า หลังฤดูการเก็บเกี่ยวจะรวมกลุ่มกันเพื่อทอผ้าซิ่นยวน โดยการผลิตนั้นจะดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก และมีหน้าร้านขายส่งอยู่ในชุมชน พ่อค้าคนกลาง (ค้าปลีกและค้าส่ง) ทำหน้าที่กระจายสินค้าลูกค้าตามที่ต้องการ ลูกค้า แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ หน่วยงานราชการ และ ประชาชนทั่วไป

คำสำคัญ : การจัดการโซ่อุปทาน ผ้าซิ่นยวน

Abstract

This research aimed to study the sarong Yuan supply chain system. Currently, the operations in the various areas of the sarong Yuan supply chain, which was operating independently. Each section was not planning on working together. Therefore, before studying supply chain management, researchers had to evaluate the performance of each part in the supply chain. For the sarong Yuan Supply chain at Ban Kum include those involved, including textile group was farmers with the harvest season, farmers are grouped together for woven of sarong Yuan. The production was conducted under the orders of a customer and a wholesale store in the community. Middlemen (wholesalers, retailers) distributed products according to the customers in each place. Customers were divided into two main groups, government agencies and the general public.

Keywords : Supply Chain Management Sarong Yuan

บทนำ

ปัจจุบันการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน มีบทบาทสำคัญในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการในยุคการค้าที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรง โดยมุ่งหวังตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็วและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าด้วยต้นทุนที่เหมาะสมนั้น (Stock and Lambert , 2001) การเพิ่มประสิทธิภาพในการ

¹⁻² อาจารย์คณะบริหารธุรกิจ วิทยาลัยนครราชสีมา

จัดการองค์การขององค์กรมีผลต่อการพัฒนาประสิทธิภาพในการส่งออก อาทิเช่น การวางแผนกลยุทธ์ การจัดการกระบวนการผลิต การจัดการแรงงานการผลิตการจัดการวัตถุดิบ การจัดการการตลาด การจัดการกระบวนการบริหารการภายใน เป็นต้น หากมีการเชื่อมโยงตั้งแต่กิจกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ (Bourlakis and weightman , 2004 ; Kamonporn and Kitikorn , 2008) การเชื่อมโยงเชิงกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานตลอดสายตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ (Network) และการเชื่อมโยงในเชิงความร่วมมือในลักษณะเครือข่ายวิสาหกิจ (Cluster) ซึ่งจะผลักดันให้เกิดความร่วมมืออย่างมีประสิทธิภาพในแง่ของการส่งมอบปัจจัยการผลิต Supplier การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันไม่ใช่แข่งขันกันเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานเท่านั้น แต่จำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันตลอดจนสร้างความแตกต่างและความโดดเด่นให้กับสินค้า (Hugo et al ,2004) ห่วงโซ่อุปทานเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและเป็นพื้นฐานสำคัญในการแข่งขันทางธุรกิจ (Cohen S, Rousell J ,2005) ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์ทางการตลาดและความต้องการของลูกค้ารวมทั้งกลยุทธ์การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในตลาดอีกด้วย

ผ้าชิ้นยวนเป็นผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทย ที่ผูกพันกับการดำรงชีวิตของชาวไทย -ยวน อำเภอสีคิ้ว มาเกือบ 200 ปี แต่ก่อนนั้น ผ้ายวนจะเป็นผ้าที่ใช้มุ่งเฉพาะในงานวันสำคัญต่าง ๆ ของหมู่บ้านชุมชน เท่านั้น ผลิตภัณฑ์ผ้ายวนเป็นผลิตภัณฑ์ที่สืบทอดภูมิปัญญาของบรรพบุรุษมาตั้งแต่สมัยโบราณ การทอผ้าไท-ยวน บ้านโนนกลุ่ม หมายถึง การทอผ้าด้วยมือของประชาชนชาวบ้านโนนกลุ่ม ตำบลมิตรภาพ อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา การทอผ้าเริ่มมาแต่เมื่อใดไม่มีหลักฐานชัดเจน จากการศึกษาค้นคว้าพบว่า น่าจะเริ่มต้นนำมาประยุกต์ใช้เป็นเครื่องนุ่งห่ม แสดงถึงเอกลักษณ์วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี ชาวโนนกลุ่ม เมื่อสมัยกรุงรัตนโกสินทร์ตอนต้น เป็นสมัยรัชกาลที่ 3 ได้ทรงมอบหมายให้ชาวเมืองเชียงแสนหรือโยนกที่อพยพมาตั้งกองเสบียงเลี้ยงโคขึ้นตามริมแม่น้ำละดะดอง และอีกหลักฐานหนึ่งปรากฏชัดเจนคือ ภาษาที่ใช้เรียกผ้านุ่งจะเรียกว่าผ้าชิ้น คำว่าผ้าชิ้นเป็นภาษาของชาวไทยภาคเหนือใช้กัน ลักษณะการทอที่คล้ายกันความนิยมมักจะใช้นุ่งห่มด้วย ผ้าพื้นบ้านที่ตนเองทอด้วยมือทั้งชายและหญิง นอกจากนี้ยังใช้ภาษาพูดก็มีคำและสำเนียงการพูดคล้ายกัน สมัยแรกเริ่มทอด้วยมือใช้กรรมวิธีที่ประดิษฐ์ขึ้น เวลาทอใช้มือจับพุ่งเข้าในด้ายยืนคนทอประมาณ 3 - 4 คนจึงจะทอได้แต่ปัจจุบัน พัฒนาขึ้นใช้กี่กระตุก สามารถทอได้รวดเร็ว เดิมเป็นประชาชนชาวไท-ยวน จะทำการทอผ้าด้วยตนเอง คือครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่การปลูกฝ้าย นำดอกฝ้ายมาปั่นเป็นเส้นด้าย ย้อมสีตามต้องการ และจึงนำมาทอตามลวดลายด้วยมือ แต่ปัจจุบันการจัดการไม่สะดวกต้นทุนสูง จึงมีการพัฒนาขึ้นโดยใช้เส้นด้ายสำเร็จ นำมาทอทำให้ผลงานมีคุณภาพดีกว่าเดิม สีจะไม่ตกลวดลายก็มีการออกแบบด้วยกลุ่มแม่บ้าน และยังคงรักษาเอกลักษณ์วัฒนธรรม ประเพณีอันดีงามของชาวโยนกไว้ คือ การทอผ้าไทยวน หลายชนิดด้วยกัน เช่น ผ้าขาวม้า - นนกลุ่มผ้ามุก กุงเปือ ผ้าบุโต๊ะ ผ้าคลุมไหล่ และผ้าชิ้นยวนบ้านโน ชาวไท - ยวน อำเภอสีคิ้ว จึงเป็นเชื้อสายที่สืบเนื่องจากชาวเชียงแสนในสมัยนั้น และได้สืบทอด รักษาขนบธรรมเนียม ประเพณี และศิลปะ วัฒนธรรมของตนเอาไว้ เช่น ภาษาพูด ศิลปะหัตถกรรมการทอผ้า ชาวบ้านโนนกลุ่ม ก็เป็นหนึ่งในหมู่บ้านที่ได้รับการสืบทอดภูมิปัญญาด้านการทอผ้ามาจากบรรพบุรุษชาวโยนกนครที่มีความรู้ด้านการทอผ้าของชาวชาวไท - ยวน ที่เรียกว่า “ ผ้าชิ้น “ คำว่าผ้าชิ้น เป็นภาษาทางภาคเหนือ หมายถึง ผ้านุ่ง การทอผ้าของบ้านโนนกลุ่มแรกเริ่มนั้นเป็นการทอผ้าที่ทอใช้กันเองในหมู่ครอบครัวเรียกชื่อผ้าตามคนทอผ้าว่า “ ผ้ายวน “ ซึ่งก็หมายถึง ผ้าของชาวโยนกนคร ไท)-ยวน(ลักษณะที่โดดเด่นของผ้ายวนคือสีและลวดลายของผ้าจัดส่วนประกอบให้น่าสนใจ เช่น การเน้นด้วยเส้นด้าย รูปทรง รูปร่าง แสง เงา สี ลักษณะพื้นผิวมาประกอบกันให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน เมื่อมองดูแล้วทำให้เกิดกลุ่มก้อน ไม่แตกแยกกระจาย ซึ่งเป็นการผสมผสาน ๓ ส่วน ได้แก่ ธรรมชาติ ประสพการณ์ และนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาใช้ในการออกแบบลวดลายผ้าทอ ผ้าทอของกลุ่มทุกชิ้นสีไม่ตก ทอเนื้อผ้าแน่น ฝีมือปราณีต บางชิ้นทอจากสีธรรมชาติ ผ้ายวนจะมีสีสันทันทีสดใส สวยงาม เช่น สีแดง สีเหลือง สีเขียว สีฟ้า สีน้ำเงิน สีน้ำตาล ลวดลายของผ้ามีความละเอียด สวยงาม จึงได้รับความนิยมจากผู้บริโภค

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาระบบโซ่อุปทานผ้าชีนยวน บ้านโนนกลุ่ม อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา

การทบทวนวรรณกรรม

1) แนวคิดทางทฤษฎี

Supply Chain Operating Reference Model (SCOR Model) เป็นกระบวนการมาตรฐานในโซ่อุปทาน ประกอบด้วย ผู้ขายวัตถุดิบของผู้ขายวัตถุดิบ (Suppliers' supplier) ผู้ขายวัตถุดิบ (Supplier) ผู้ผลิต (Manufacturer) ลูกค้า (Customer) และลูกค้าของลูกค้า (Customer's customer) (สุทธิวรรณ สัจวง และคณะ ,2555) ในแต่ละองค์กรประกอบด้วย การวางแผน (Plan) การจัดหา (Source) การผลิต (Make) การส่งมอบ (Deliver) และการย้อนกลับ (Return) ดังแสดงในรูปที่ 1 แบบจำลองโซ่อุปทานนี้สามารถใช้ในการอธิบายความเชื่อมโยงและแสดงความสัมพันธ์ รวมถึงเป็นพื้นฐานในการพัฒนาปรับปรุงโซ่อุปทานได้อีกด้วย แบบจำลอง SCOR Model ดังแสดงในรูปที่ 1



รูปที่ 1 : โครงสร้างของ SCOR Model

ที่มา : Supply – Chain Operations Reference – Model

<p>การวางแผน</p>	<p>การทำแผนงานอุปสงค์/อุปทาน (Demand/Supply Planning)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ ประเมินแหล่งจัดหาวัสดุ (Supply) รวมเข้าด้วยกันและจัดลำดับความสำคัญของอุปสงค์ วางแผน สินค้าคงคลัง ความต้องการในการกระจายสินค้า การผลิต วัสดุ(Material) และ กำลังการผลิตอย่างหยาบ ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด และช่องทางกระจายสินค้าทุกช่องทาง ❖ จัดการการวางแผนโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ❖ การตัดสินใจว่าควรผลิต หรือซื้อ การกำหนดรูปแบบซัพพลายเชน กำลังการผลิตในระยะยาว และการวางแผนงานด้านทรัพยากร การจัดทำแผนธุรกิจ การนำผลิตภัณฑ์เข้ามาและการยกเลิกผลิตภัณฑ์ การปรับปรุงการผลิต การจัดการเรื่องผลิตภัณฑ์หมดอายุ การจัดการสายการผลิต
<p>การจัดหา</p>	<p>แหล่งจัดหา/การได้มาของวัสดุ (Sourcing/Material Acquisition)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ การได้มา การรับ การตรวจสอบ การเก็บ และการจ่ายวัสดุ การจัดการโครงสร้างพื้นฐานของการจัดหา (Manage sourcing infrastructure) ❖ ไปรับรองผู้จำหน่ายสินค้าและผลสะท้อนกลับ คุณภาพของแหล่งจัดหา การขนส่งขาเข้า (in-bound freight) วิศวกรรมส่วนประกอบ การจ่ายเงินแก่ผู้ขายปัจจัยการผลิตหรือสินค้า

การผลิต	การดำเนินงานด้านการผลิต (Production Execution) <ul style="list-style-type: none"> ❖ เบิกและรับวัสดุ ผลิตและทดสอบผลิตภัณฑ์ บรรจุหีบห่อ เก็บรักษาและ/หรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ออกไป การจัดการโครงสร้างพื้นฐานของการผลิต (Manage Make Infrastructure) ❖ การเปลี่ยนแปลงทางวิศวกรรม สถานที่และเครื่องจักร สถานการณ์ผลิต คุณภาพการผลิต การจัดการปฏิบัติงานในโรงงาน/การจัดลำดับขั้นตอนการทำงาน กำล้างการผลิตในระยะสั้น
การจัดส่ง	การจัดการคำสั่งซื้อสินค้า (Order Management) <ul style="list-style-type: none"> ❖ บันทึกและดูแลคำสั่งซื้อสินค้า จัดทำใบเสนอราคา จัดรูปแบบผลิตภัณฑ์ สร้างและรักษาฐานข้อมูลลูกค้า การจัดสรรงาน ดูแลรักษาระบบข้อมูลผลิตภัณฑ์/ราคา จัดการระบบบัญชี การรับชำระเงิน การค้างชำระ การติดตามหนี้สิน และการเรียกเก็บเงินการจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management) ❖ เลือกรูปแบบสินค้า บรรจุภัณฑ์รวมกัน และจัดรูปแบบผลิตภัณฑ์ จัดทำบรรจุภัณฑ์พร้อมติดฉลาก (Packaging/Labeling) ตามข้อกำหนดของลูกค้า รวบรวมคำสั่งซื้อสินค้าหลายรายการไว้ด้วยกัน จัดส่งผลิตภัณฑ์ออกจากคลังสินค้าการขนส่ง และการจัดการติดตั้ง (Transportation and Installation Management) ❖ จัดการการจราจร เส้นทางและยานพาหนะ จัดการจอร์จวางสินค้าเพื่อการขนส่งจัดการนำเข้า และส่งออกผลิตภัณฑ์ ❖ ตารางการกำหนดติดตั้งงาน ทำการติดตั้ง และประเมินผลการปฏิบัติงาน การจัดการโครงสร้างพื้นฐานของการจัดส่งสินค้า (Manage Deliver Infrastructure) ❖ จัดการกฎระเบียบของช่องทางการจัดจำหน่ายทางธุรกิจ กฎระเบียบในการสั่งซื้อสินค้า การจัดการสินค้าคงคลังที่ส่งมอบ และการจัดการคุณภาพในการส่งมอบสินค้า

2) งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน มีบทบาทสำคัญในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการในยุคการค้าที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรง โดยมุ่งหวังตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็วและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าด้วยต้นทุนที่เหมาะสมนั้น (Stock and Lambert , 2001) ดังนั้น การเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการองค์การขององค์กรมีผลต่อการพัฒนาประสิทธิภาพในการส่งออก อาทิเช่น การวางแผนกลยุทธ์ การจัดการกระบวนการผลิต การจัดการแรงงานการผลิตการจัดการวัตถุดิบ การจัดการการตลาด การจัดการกระบวนการบริหารการภายใน เป็นต้น หากมีการเชื่อมโยงตั้งแต่กิจกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ (Bourlakis and weightman , 2004 ; Kamonporn and Kitikorn, 2008) การเชื่อมโยงเชิงกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานตลอดสายของอุตสาหกรรมต้นน้ำถึงปลายน้ำ (Network) และการเชื่อมโยงในเชิงความร่วมมือในลักษณะเครือข่ายวิสาหกิจ (Cluster) ซึ่งจะผลักดันให้เกิดความร่วมมืออย่างมีประสิทธิภาพในแง่ของการส่งมอบปัจจัยการผลิต Supplier นอกจานี้การร่วมมือกันในเครือข่ายอุตสาหกรรมเองและการร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการกับภาครัฐ ทำให้เกิดการพัฒนาศามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอีกด้วย การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันไม่ใช่แข่งขันกันเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานเท่านั้น แต่จำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันตลอดจนสร้างความแตกต่างและความโดดเด่นให้กับสินค้า (Hugo et al ,2004) โซ่อุปทานเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและเป็นพื้นฐานสำคัญในการแข่งขัน

ทางธุรกิจ (Cohen S, Rousell J ,2005) ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์ทางการตลาดและความต้องการของลูกค้ารวมทั้งกลยุทธ์การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในเศรษฐกิจโลก กลยุทธ์ห่วงโซ่อุปทานเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันของบริษัทผ่านความต้องการของลูกค้าและการตอบสนองความต้องการด้วยผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท (Chopra S, Meindl P ,2007) ทั้งนี้จะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจในเรื่องของทำเลที่ตั้ง การเลือกซัพพลายเออร์ สถานที่ตั้งของสิ่งอำนวยความสะดวกและช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนั้น กลยุทธ์ห่วงโซ่อุปทานควรได้รับการพัฒนาให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและสภาวะการณ์ทางการตลาดที่เหมาะสม (Christopher M , 2005 and Bart Vogels ,2008) ในขณะที่ การจัดการผลิตภัณฑ์ อาทิเช่น การจัดการคุณภาพ Drucker, Peter F,1984 เสนอว่าการป้องกันสงครามราคา (price wars) แต่ละอุตสาหกรรมต้องจัดการคุณภาพโดยสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ (product differentiation) และความแตกต่างในด้านตลาด (market differentiation)

วิธีดำเนินการวิจัย

ขั้นตอนการทอผ้า

1) ขั้นตอนเตรียมการ

1.1 การกรอดายยืน คือ การสาวดายจากใจให้ม้วนเข้ากับหลอดใหญ่ ซึ่งมีขนาดยาวประมาณ 20 เซนติเมตร กว้างประมาณ 1.4 เซนติเมตร เครื่องมือ ที่ใช้สำหรับกรอดาย ประกอบด้วย ใจสำหรับกรอ และ ระวัง

1.2 พันดายเป็นดายเกี้ยว หรือ ดายควบ หรือ ดายน้ำไหล คือ การนำเส้นดายสองเส้น สีสันตามต้องการ มาเข้าเครื่องปั่น เพื่อให้ดายพันกันเป็นเกลียว

2) ขั้นตอนการผลิต

เดินดาย (จัดเส้นดายสีพื้น) เส้นดายเกี้ยวให้เป็นเส้นดายเรียงกันเพื่อสำหรับไปร้อยเข้ากับพินหรือที่เป็นความกว้างของเนื้อผ้าเป็นเส้นดายยืน สอดเส้นดายสีพื้นเป็นริ้วผ้าและเส้นด้านเกี้ยว ที่ผ่านการเดินดายแล้วโดยนำมาผสมในช่องพินหวี ใช้เส้นดายสีพื้นก่อน แล้วนำดายเกี้ยวแต่ละสีมาใส่ในช่อง ซึ่งสีจะไม่พันกันเลยตามด้วยเส้นดายสีที่มีสีเดียวกันหรือสีใกล้เคียงกันกับสีของริ้วผ้า ทอผ้าตามลายที่ต้องการ โดยนำดายสีพื้นมาปั่นใส่หลอดเล็ก และนำดายหลอดเล็กมาใส่กระสวย ต่อจากนั้นหมุนเพลาด้ายให้ตึงแล้วใช้ไม้ค้ำ กระตุกทุกระต่าย เพื่อให้กระสวยที่ใส่หลอดด้ายพุ่งมาอีด้านหนึ่ง พร้อมกับกระทบพินหวี เข้ามา แล้วสลับเท้าเหยียบ สลับมือกระตุก ตามลวดลายที่ต้องการ

การจัดการโซ่อุปทาน

จากการเก็บรวบรวมการจัดการโซ่อุปทานผ้าขึ้นยวน บ้านโนนกลุ่ม อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา พบว่า โซ่อุปทานผ้าขึ้นยวน บ้านโนนกลุ่ม ประกอบด้วย เกษตรกร ซึ่งเข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มทอผ้าขึ้นยวน บ้านโนนกลุ่ม อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา ดำเนินการผลิตผ้าขึ้นยวน ตามแบบ ลวดลาย สีและขนาดตามความต้องการของลูกค้า จากนั้น จะส่งผลผลิตที่ทอแล้วเสร็จแก่ กลุ่มทอผ้าขึ้นยวน ซึ่งจะดำเนินการรวบรวมผ้าทอจากสมาชิก หลังจากนั้นก็จะขายส่งให้กับผู้ค้าส่ง และขายปลีกให้กับผู้ค้าปลีก และขายไปยังลูกค้า ซึ่งก็คือผู้บริโภคต่อไป รูปที่ 1 แสดงภาพรวมของโซ่อุปทานผ้าขึ้นยวน บ้านโนนกลุ่ม โดยรายละเอียดจะอธิบายต่อไป



รูปที่ 1 โซ่อุปทานผ้าขึ้นยวน บ้านโนนกลุ่ม

กลุ่มทอผ้า

โดยผู้ศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มทอผ้าชินยวน โดยใช้แบบสัมภาษณ์ ซึ่งมีเนื้อหา ดังนี้

การวางแผน (Plan) ในการวางแผนการจัดซื้อ วัตถุดิบ ผลิตและขนส่ง ผู้ประกอบการจะมีการรับคำสั่งซื้อจากผู้ค้าส่งรายใหญ่ (Make to Order) ซึ่งการสั่งซื้อนั้นไม่มีความแน่นอน ผู้ผลิตจึงต้องผลิตเก็บไว้เพื่อรอจำหน่าย (Make to Stock) เนื่องจากวัตถุดิบหลักคือ ด้าย จะต้องมีการกำหนดปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบที่เหมาะสมกับกำลังการผลิตต่อวันด้วย

การจัดหาวัตถุดิบ (Source) ผู้ประกอบการจะทำการตกลงกับพ่อค้าคนกลางในการจัดหาวัตถุดิบตามต้องการปริมาณที่ต้องการก็ขึ้นอยู่กับขนาด สี ลวดลาย ของผ้าชินยวนที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งวัตถุดิบจะมีสิ่งเฉพาะด้ายเท่านั้น

การผลิต (Make) ผู้ประกอบการจะคำนวณการใช้ด้ายตามสีและลวดลายที่ลูกค้าต้องการ เช่น

การจัดส่ง (Delivery) ผู้ประกอบการมีหน้าร้านเป็นของตนเองและขายส่งให้พ่อค้าปลีกในจังหวัด แต่บางรายขายส่งให้กับผู้ค้าปลีกรายใหญ่ การขนส่งจะให้รถกระบะเป็นพาหนะ

การส่งคืนสินค้า (Return) ในการจำหน่ายผ้าชินยวนให้พ่อค้าคนกลางมารับซื้อนั้นจะเป็นการขายแบบเหมารวมในราคาที่ผู้ขายกับผู้ซื้อตกลงกัน โดยมีการคัดแยกลักษณะของผ้า ลวดลาย และสี ผ้าชินยวนที่ขายไปจะมีทั้งแบบยกเครือและแบบนับเป็นเมตร ซึ่งราคาก็จะแตกต่างกัน และไม่มีการส่งคืนสินค้าเนื่องจากได้ตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนรับสินค้าไปขาย

ผู้ค้าส่ง

โดยผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์รายบุคคล (Personal Interview) จากพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อในเรื่องของการจัดการขนส่ง และการจัดเก็บผลผลิต ซึ่งสามารถหาได้ จำนวน 2 ราย

การวางแผน (Plan) ผู้ค้าส่งจะต้องมีการกำหนดลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจนว่าจะขายให้กับใครบ้าง เช่น โรงเรียน ผู้ผลิตหรือแปรรูป เพราะปริมาณความต้องการของลูกค้ามีไม่เท่ากันและต้องกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์แตกต่างกันในการขาย

การจัดหาวัตถุดิบ (Source) จะมีการไปรับซื้อผลิตภัณฑ์กับผู้ประกอบการโดยตรงผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดราคาขายให้กับผู้ค้าปลีกเพราะปริมาณการสั่งซื้อยังไม่แน่นอน ผู้ค้าปลีกในส่วนนี้มีทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัดด้วย

การจัดส่ง (Delivery) ถ้าปริมาณการส่งค่อนข้างมากผู้ประกอบการจะเป็นผู้จัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังผู้ค้าปลีกและให้ผู้ค้าปลีกชำระเงินเอง ถ้าเป็นผู้ค้าปลีกรายย่อยสามารถมาซื้อได้ที่หน้าร้านหรือสถานประกอบการโดยตรง

การส่งคืนสินค้า (Return) ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งคืนสินค้า ถ้าเกิดการชำรุดเสียหายผู้ขนส่งหรือพ่อค้าที่รับสินค้าไปต้องเป็นผู้รับผิดชอบ

ผู้ค้าปลีก

โดยผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์รายบุคคล (Personal Interview) จากพ่อค้าทั้งในจังหวัด ในเรื่องของการสั่งซื้อสินค้า และการจัดการร้าน จำนวน 2 ราย ดังนี้

การวางแผน (Plan) เป็นผู้รับสินค้ามาเพื่อขายให้ลูกค้าอีกต่อหนึ่ง เพื่อช่วยกระจายสินค้าไปยังภูมิภาคต่างๆ มีการกำหนดการจัดซื้อ จัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อมาขายให้เหมาะสมกับตลาดของภูมิภาคเนื่องจากผลิตภัณฑ์และรูปแบบของผ้าทอมีหลายเจ้าของ ผู้ค้าปลีกจึงต้องรวบรวมผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวมาเพื่อเป็นจุดดึงดูดใจของลูกค้า

การจัดหาวัตถุดิบ (Source) จะมีการไปสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กับผู้ค้าปลีกโดยตรงเพราะเพราะปริมาณการสั่งซื้อยังไม่แน่นอน ผู้ค้าปลีกในส่วนนี้มีทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัดด้วย

การจัดส่ง (Deliver) ผู้ค้าส่งจะต้องวางแผนและตกลงกับผู้ผลิตว่าจะส่งสินค้าเป็นรายวันหรือรายอาทิตย์
การส่งคืนสินค้า (Return) ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งคืนสินค้า ถ้าเกิดการชำรุดเสียหายผู้ขนส่งหรือพ่อค้าที่รับ
สินค้าไปต้องเป็นผู้รับผิดชอบ

ลูกค้า

ลูกค้าสามารถซื้อผลิตภัณฑ์จากผ้าขึ้นยวนได้จากผู้ประกอบการที่มีหน้าร้านเป็นของตนเองหรือที่ผู้ผลิต
โดยตรงในหมู่บ้าน (กลุ่มทอผ้าขึ้นยวน) ลูกค้าทั่วประเทศสามารถซื้อได้โดยง่ายผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะขายปลีกที่
มีอยู่ทั่วไป

สรุปผลการวิจัย

จากการสำรวจการจัดการโซ่อุปทานผ้าขึ้นยวน บ้านโนนกุ่ม อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา พบว่า ผู้เล่นแต่
ละรายในโซ่อุปทานยังขาดความร่วมมือกันอย่างจริงจังจึงทำให้โซ่อุปทานผ้าขึ้นยวนไม่สมดุลกัน โดยเฉพาะกลุ่มผู้ทอผ้า
(สมาชิกกลุ่ม) เนื่องจากการเข้าร่วมกลุ่มต้องเวลาว่างจากงานประจำ (ทำนา) และรายได้ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับปริมาณ
และคุณภาพที่ผลิตได้ ทำให้เกษตรกรบางราย (สมาชิกกลุ่ม) ไม่มีความมั่นใจผลิต ดังนั้นการที่จะสร้างความแข็งแรงของ
โซ่อุปทานนั้น อาจทำได้โดยการให้มีการรวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็ง โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องเข้ามามีส่วนร่วมในการ
กำหนดนโยบายร่วมกับชุมชนและสร้างแรงจูงใจในการรวมกลุ่มเพื่อรักษาไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของผ้าขึ้นยวนให้ยังคงอยู่คู่
ชุมชนต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- ทงศักดิ์ คัมพาล และ วันชัย รัตนวงษ์. (2550). **การจัดการโซ่อุปทานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขันในธุรกิจแก้ว
มังกร**. การประชุมสัมมนาเชิงวิชาการประจำปีด้านการจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ ครั้งที่ 7.
ปรารธนา ปรารธนาดี; จิรัชัย พุทธกุลสมศิริ; เจริญชัย โขมพัตรารักษ์ และ ชุมพล มณฑาทิพย์กุล.(2552). **การจัดการ
โซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังในประเทศไทย**. สำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา
(สกอ.).
- รุจภาภา นันทโพธิ์เดช และคณะ.(2549).**หลักการดำเนินงานของแบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานโซ่อุปทานขององค์กร**.
วิศวกรรมสาร มข. ปีที่ 33 ฉบับที่ 4 (325- 335) กรกฎาคม - สิงหาคม 2549
- สุทธิวรรณ สังวร และคณะ.(2555).**ต้นทุนโซ่อุปทานของปลาสัมปัก :กรณีศึกษา OTOP อำเภอบ้านหมี่**.
วารสารบริหารธุรกิจเทคโนโลยีมหานคร ปีที่ 9 ฉบับที่ 1 (มกราคม - มิถุนายน 2555) Volume 9 Number
1 (January – June 2012)
- Bourlakis, M. and Weightman, P. W.H.(2004).**Introduction to the UK Food Supply Chain. In
Food Supply Chain Managemen**. Bourlakis, M. and Weightman, P.W.H., Blackwell
Publishing, United Kingdom, pp.1-10.
- Bourke,I.J.(1979).**Comparing the Box-Jenkins and Econometric Techniques for Forecasting
Beef price**. Review of Marketing and Agricultural Economics,47:95-106.
- Chopra S, Meindl P.(2007).**Supply chain management: Strategy, Planning and Operation**.
Upper saddle River, New Jersey: Pearson
- Christopher, M.(1998).**Logistics and Supply Chain Management Strategies for Reducing
Cost and Improving Service**. 2nd ed., Prentice-Hall. pp.15.

Christopher M.(2005).**Logistics and supply chain management: Creating value-added Networks.** ,Harlow, England: Prentice Hall.

Cohen S, Rousell J .(2005).**Strategic Supply Chain Management: The Five Disciplines for Top Performance.**, New York: McGraw-Hill.

Donald et al.(2000).**Chain Management and marketing Performance in Fruit Industry.**
Poc.XIVth Int.Symp.On Hort. Economics Ed.J.P>Orier Acta Hort.536,ISHS

Hugo WMJ, Badenhorst-Weiss JA, Van Biljon EHB.(2004).**Supply chain management: logistics in perspective.** 3rd edition, Pretoria: Van Schaik.

Lambert, D.M., Stock J.R. and Ellram L.M.(1998).**Fundamental of Logistics Management.**
International Edition, McGraw-Hill Book, Singapore, p.504.

_____ (online) ประวัติความเป็นมาของอำเภอสีคิ้ว สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2558
http://www.mculture.in.th/moc_new/album/165060

_____ (online) ประวัติความเป็นมาของผ้าซิ่นยวน สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2558
http://www.honda-geneve.com/videos/video/Ffg8-105HDo&feature=youtube_gdata_player