

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) หมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร

Feasibility development of bussiness network (Cluster) for Mak Mao in Sakon Nakhon

กรรณิการ์ สมบุญ^{1*} และ สันตยา เھرวัน²

Kannika sombun^{1*} and Suntaya Herawan²

บทคัดย่อ: งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์เครือข่ายธุรกิจ สถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของธุรกิจหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร ปริมาณความต้องการวัตถุดิบหมากเฒ่า ในจังหวัดสกลนคร และสภาพปัญหาและแนวทางการพัฒนาหมากเฒ่าในอนาคต โดยการประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และประเมินปัญหาร่วมกันกับผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร ใช้การวิเคราะห์โดยมีประเด็นคำถามในการวิเคราะห์และใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-Structure Interview) การเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร ได้แก่เกษตรกรผู้ปลูกหมากเฒ่า ผู้รวบรวม ผู้แปรรูป ผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลการศึกษา พบว่าผู้ปลูกหมากเฒ่า ผู้ประกอบการแปรรูป และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร รวมตัวกันแบบไม่เป็นทางการ เป็น “ชมรม” และมีแนวโน้มที่จะพัฒนาเป็นเครือข่ายธุรกิจ (คลัสเตอร์) ได้จากการประเมินศักยภาพตนเองตามการวิเคราะห์องค์ประกอบของคลัสเตอร์ ซึ่งสถานการณ์การแข่งขันทางธุรกิจยังไม่รุนแรง มีการช่วยเหลือกันภายในเครือข่าย ในด้านการแปรรูป และการจำหน่ายผลผลิต แต่มีปัญหาในด้านวัตถุดิบที่มีปริมาณไม่เพียงพอหากสภาพภูมิอากาศแปรปรวน ซึ่งส่งผลให้หมากเฒ่าติดผลน้อย ทำให้ผลหมากเฒ่ามีไม่เพียงพอภายในเครือข่ายและภายนอกเครือข่าย จึงต้องปรับตัวด้วยการวางแผนจัดการวัตถุดิบอย่างเป็นระบบ ปัญหาสำคัญของธุรกิจหมากเฒ่าคือ เกษตรกรผู้ประกอบการแปรรูปขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งต้องการให้ภาครัฐและเอกชนมาสนับสนุนพัฒนา และส่งเสริมการตลาด เช่น การจัดงานเทศกาลหมากเฒ่าประจำปี และการประชาสัมพันธ์ เป็นต้น

คำสำคัญ: สถานการณ์การแข่งขัน, ชมรม, ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ABSTRACT: This study aimed to investigate 4 categories of Mak Mao business in Sakon Nakhon : business network, competitive situation, demand of Mak Mao raw materials, problems in Mak Mao business and development in the future. Using participatory action research (PAR). The meeting to exchange ideas and evaluate a common problem between stakeholder of Mak Mao Sakon Nakhon business. Data collection of issue questions, semi-structured interview. And documents related to research used in analysis. The target samples in this study were those who involved in Mak Mao Sakon Nakhon including growers, processors, the compiler vendor, government agencies, and the private sector. The study reveals that. Sakon Nakhon Mak Mao club is informal party of people who invole in Mak Mao business and people who interest in Mak Mao . The systemic material planning is needed for Mak Mao product processing. The key problem of the business is the lack of capital for business development. Irregularly supported from government sectors and private sectors such as capitals for business contribute. The promotion such as annual Mak Mao festival is necessary.

Keywords: competitive situation, club, stakeholder

^{1,2} อาจารย์คณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน วิทยาเขตสกลนคร อ.พังโคน จ.สกลนคร 47160

^{1,2} Instructure Faculty of Natural Resource Rajamankala University of Technology Isan. Pangkhon, Sakon Nakhon 47160

* Corresponding author: kannika_aec@hotmail.com

บทนำ

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากหมากเฒ่า มะเฒ่า หรือเฒ่า เป็นสินค้าชุมชนที่สร้างชื่อเสียงให้กับจังหวัดสกลนคร ซึ่งผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี กระบวนการผลิตน้ำผลไม้ที่ได้มาตรฐานสามารถยืดอายุการเก็บรักษาได้นานจากสถาบันวิจัยและฝึกอบรม การเกษตรสกลนคร (คณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน วิทยาเขต สกลนคร) มาตั้งแต่ปี 2539 และในปี พ.ศ.2544 ไวน์ เฒ่าของสถาบันวิจัยและฝึกอบรมการเกษตรสกลนคร ได้รับรางวัลสิ่งประดิษฐ์คิดค้นในระดับนานาชาติ ซึ่ง ได้รับเหรียญบรอนซีในงาน BRUSSEL EUREKA 2001 ณ กรุงบรัสเซลส์ ราชอาณาจักรเบลเยียม ทำให้ไวน์ หมากเฒ่าของจังหวัดสกลนครได้รับความสนใจอย่าง กว้างขวาง จนเกิดผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์จาก หมากเฒ่ามากกว่าสิบราย และเกิดธุรกิจต่อเนื่องเกี่ยว กับหมากเฒ่าหลายรูปแบบ เช่นการผลิตกิงพังก์ ธุรกิจ รวบรวมผลผลิต และธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ แปรรูปจากเฒ่า ทำให้การบริโภคเริ่มขยายวงกว้างมาก ขึ้นทั้งภายในจังหวัดและภายนอกจังหวัดสกลนคร ปัจจุบันผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับธุรกิจหมากเฒ่าใน จังหวัดสกลนครได้มีการรวมตัวกันแบบง่ายๆ เป็น ชมรม ดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการ ตลาด และการให้ความร่วมมือกับหน่วยงานรัฐและ เอกชน ตามโอกาสและความจำเป็นที่สามารถดำเนินการ ได้ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการ ศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจ หมากเฒ่า (Cluster) ในจังหวัดสกลนคร เนื่องจากการ พัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจหรือคลัสเตอร์ (Cluster) เป็น แนวคิดของ “การพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน” เน้นการ มีส่วนร่วมอย่างแท้จริงของทุกภาคส่วน เป็นกลยุทธ์ หนึ่งที่สร้างความเปรียบเชิงกลยุทธ์ให้กับอุตสาหกรรม ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงของตลาด เป็นการสร้างความร่วมมือของกลุ่มผู้ผลิตสินค้า ธุรกิจจัดหาสินค้า และธุรกิจสนับสนุนที่มีการผูกร้อยโยงเข้าด้วยกัน ซึ่ง ความเชื่อมโยงที่เกิดขึ้นนี้ส่งผลต่อการลดต้นทุนการ

ผลิตสินค้าทั้งระบบ (Porter, 1998)

การศึกษานี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษา สถานการณ์ของเครือข่ายธุรกิจหมากเฒ่าในจังหวัด สกลนคร ศึกษาสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาด ของธุรกิจหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร ศึกษาปริมาณ ความต้องการวัตถุดิบหมากเฒ่าของผู้ประกอบการ แปรรูปผลิตภัณฑ์จากหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร และ ศึกษาสภาพปัญหา และแนวทางการพัฒนา หมากเฒ่าในอนาคต อันจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่มีส่วน เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจ หรือ คลัสเตอร์ หมากเฒ่าให้มีแนวทางในการดำเนินกิจการได้อย่าง ต่อเนื่องและยั่งยืนสอดคล้องกับการแข่งขันที่เกิดขึ้นใน ปัจจุบันและอนาคตต่อไป

วิธีการศึกษา

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมี ส่วนร่วม (Participatory Action Research : PAR) โดยกลุ่มตัวอย่างในการศึกษานี้ ได้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วน เสียในระบบโซ่อุปทานหมากเฒ่า ประกอบด้วย เกษตรกรผู้ปลูกหมากเฒ่า ผู้รวบรวม ผู้แปรรูป ผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ หน่วยงานรัฐและเอกชน โดยมี ขั้นตอน และวิธีการดำเนินงานต่อไปนี้

1. การศึกษาบริบทชุมชนและบริบทเฉพาะ โดยใช้เครื่องมือหลักเป็นการสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-Structured Interview) ร่วมกับเทคนิคอื่น เช่น การสำรวจอย่างคร่าวๆ (Preliminary Field Survey) สืบค้นจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) การ สังเกตและการสอบถามจากบุคคลที่สามารถให้ข้อมูล (Key Informant)

2. การจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group Discussion) กับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเกี่ยวกับธุรกิจหมากเฒ่า ประกอบด้วย เกษตรกรผู้ปลูกหมากเฒ่า ผู้รวบรวม ผู้แปรรูป ผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ หน่วยงานรัฐและเอกชน ซึ่งใช้การประชุมเพื่อชี้แจงและทำความเข้าใจใน วัตถุประสงค์และเป้าหมายเพื่อคัดเลือกผู้ที่มีส่วนได้ ส่วนเสียกับหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร ที่ให้ความ

ร่วมมือในการดำเนินการวิจัย

3. การศึกษาประเด็นปัญหาและการค้นหาแนวทางการแก้ไขปัญหา ศึกษาสภาพปัญหาและแนวโน้มการพัฒนาธุรกิจหมากเฒ่าในอนาคต และใช้การวิเคราะห์ปัจจัยตามองค์ประกอบของ Diamond Model ตามสาระสำคัญในการพัฒนากลยุทธ์ ของ Michael E. Porter (ดนูติน, 2553) เป็นกรอบในการศึกษา ซึ่งประกอบด้วย 1) ปัจจัยด้านการผลิต (Factor Condition) 2) ปัจจัยด้านอุปสงค์ (Demand Condition) 3) ปัจจัยด้านยุทธศาสตร์ โครงสร้าง และการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure, and Rivalry) 4) ปัจจัยด้านอุตสาหกรรมต่อเนื่องและสนับสนุน (Related and Supporting industries) 5) บทบาทของภาครัฐ และบทบาทของโอกาส (The Role of Government and the Role of Chance) (Porter, 1998)

ผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) หมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร พบว่า

สถานการณ์ของเครือข่ายธุรกิจหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร

สถานการณ์เครือข่ายธุรกิจหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร พบว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับธุรกิจหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร โดยเฉพาะผู้ประกอบการแปรรูปได้ มีการรวมกลุ่มทำกิจกรรมร่วมกับหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 ภายใต้การสนับสนุนของโครงการตรวจเยี่ยมให้คำปรึกษาเพื่อพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนจังหวัดสกลนคร ของสถาบันวิจัยและพัฒนาภาคเกษตรสกลนคร ปัจจุบันใช้ชื่อชมรมว่า “ชมรมหมากเฒ่าสกลนคร” มีสมาชิกทั้งหมดจำนวน 61 คน ประกอบด้วย กลุ่มอาชีพ เกษตรกร เครือข่ายองค์กร ผู้ประกอบการ บุคคล นักวิชาการ ตัวแทนภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับหมากเฒ่า ซึ่งสมาชิกภายในจังหวัดสกลนครถือเป็นสมาชิกสามัญ ส่วนสมาชิกภายนอกจังหวัดสกลนครถือเป็นสมาชิก

สมทบ และมีการเลือกตั้งคณะกรรมการดำเนินงานโดยสมาชิกสามัญ โดยมีระเบียบเป็นกติการ่วมกัน และมีกรรมการที่ปรึกษาชมรมมาจากส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนที่เกี่ยวข้อง ซึ่งชมรมได้มีการดำเนินกิจกรรมร่วมกัน เช่น การวางแผนจัดซื้อและบริหารวัตถุดิบ การจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ และการจำหน่ายสินค้าในงานจำหน่ายสินค้าต่างๆ ชมรมมีการรวมตัวแบบไม่เป็นทางการมีการจัดการประชุมปีละอย่างน้อย 2-3 ครั้ง หรือตามความจำเป็นในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เช่น การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานจัดแสดงสินค้าที่หน่วยงานรัฐและเอกชนจัดขึ้น รวมถึงความร่วมมือด้านอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์กับส่วนรวม เช่น การจัดงานเทศกาลหมากเฒ่าประจำปี เป็นต้น

สถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของธุรกิจหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร

ในปี พ.ศ. 2551-2552 ผลิตภัณฑ์หมากเฒ่าได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีในกลุ่มผู้รักสุขภาพเนื่องจากมีผลงานวิจัยค้นคว้าทางด้านของคุณค่าทางอาหารและทางเภสัช เผยแพร่ออกมาสู่สาธารณะ มีการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ รวมถึงการจำหน่ายสินค้าตามงานแสดงสินค้าที่รัฐและเอกชนได้จัดขึ้น

สำหรับการแข่งขันในธุรกิจหมากเฒ่ายังไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากยังมีปริมาณความต้องการการบริโภคผลิตภัณฑ์แปรรูปจากหมากเฒ่าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งผู้ประกอบการในจังหวัดสกลนคร มีการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เมื่อเทียบกับจังหวัดอื่นๆ ที่มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากหมากเฒ่า ประกอบกับจังหวัดสกลนครเป็นจังหวัดที่มีวัตถุดิบหมากเฒ่าอยู่ตามธรรมชาติจำนวนมาก อีกทั้งเป็นจังหวัดแรกที่เริ่มต้นธุรกิจและได้มีการเผยแพร่ของธุรกิจเกี่ยวกับหมากเฒ่าในจังหวัดจนทำให้สังคมภายนอกรับรู้ ปัจจุบันผู้ประกอบการแปรรูปยังคงสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตนเองได้ตามแผนการผลิต และส่วนใหญ่ยังไม่มีการลงทุนสร้าง ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจนยังคงใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมือน ในลักษณะเดียวกัน และมีการช่วยเหลือกันภายในชมรม เช่น การจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ร่วม

กัน แนะนำกันในเรื่องคุณภาพมาตรฐาน แสดงให้เห็นว่าเป็นสถานการณ์การแข่งขันทางตลาดที่มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน และปัจจุบันมีนักธุรกิจภายนอกจังหวัด สกลนครหลายรายเข้ามาสร้างความร่วมมือกับผู้ประกอบการแปรรูปหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร เช่น การจ้างผลิต หรือ สนับสนุนเงินทุนร่วมกัน

ปริมาณความต้องการวัตถุดิบหมากเฒ่าของผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร

จากการประชุมกลุ่มย่อยเพื่อรวบรวมข้อมูลปริมาณการใช้วัตถุดิบจากผู้แปรรูปในจังหวัดสกลนคร

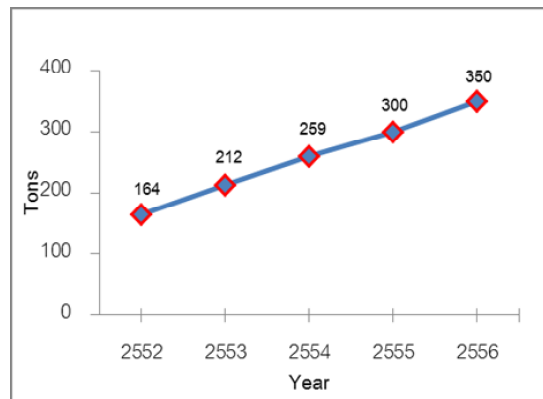


Figure 1 Mak Mao Quantity used in processing of processors in Sakhon Nakhon Province

หมากเฒ่าถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งพื้นที่ที่มีต้นหมากเฒ่าตามธรรมชาติอยู่หนาแน่นได้แก่ อำเภอกุสุมาลย์ อำเภอมโนรมย์ อำเภอกุดบาก อำเภอนิคมน้ำอูน อำเภอวาริชภูมิ ในปี 2556 จังหวัดสกลนครมีการนำหมากเฒ่ามาแปรรูปเป็นน้ำผลไม้และไวน์คิดเป็นมูลค่าประมาณ 55 ล้านบาท ซึ่งมีต้นทุนวัตถุดิบหมากเฒ่าที่ใช้ในการแปรรูปคิดเป็นมูลค่าประมาณ 20 ล้านบาท นอกจากนี้ในธุรกิจหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนครยังมีรายได้ที่เกิดจากการผลิตกิ่งพันธุ์ และต้นพันธุ์หมากเฒ่า ที่คิดเป็นมูลค่าประมาณ 11 ล้านบาท (คนพ, 2556)

จำนวน 16 โรงงาน และรวบรวมข้อมูลจากพ่อค้าคนกลางผู้รวบรวมผลหมากเฒ่าที่ได้จัดส่งผลหมากเฒ่าไปยังตลาดต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกจังหวัด สกลนคร พบว่าปริมาณความต้องการวัตถุดิบหมากเฒ่าของผู้ประกอบการแปรรูป และผู้รวบรวม ตั้งแต่ปี 2552-2556 (Figure 1) ซึ่งแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มความต้องการทางการตลาดที่ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภค ซึ่งมีสูงถึงปีละ 350 ตัน ในปี 2556

ปัญหา อุปสรรค แนวทางการพัฒนาในอนาคต

ปัญหาอุปสรรค

ด้วยชมรมหมากเฒ่าสกลนครมีการรวมตัวกันแบบไม่เป็นทางการ ไม่มีกฎระเบียบที่เข้มงวด ทำให้การทำกิจกรรมของชมรมมีข้อจำกัดไม่สามารถขยายตัวได้เท่าที่ควร จากการประชุมเชิงปฏิบัติการผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนคร ได้ข้อสรุปสภาพปัญหา อุปสรรค ในด้านวัตถุดิบที่นำมาแปรรูปมีไม่เพียงพอ ขาดเงินทุนหมุนเวียน ขาดองค์ความรู้ และวิสัยทัศน์ในการแปรรูปที่เป็นมาตรฐานสากล ขาดการสนับสนุนจากรัฐอย่างจริงจังและต่อเนื่อง และมีผู้ประกอบการแปรรูปบางรายที่ไม่ซื่อสัตย์ เอาเปรียบผู้บริโภค ผลผลิตสินค้าไม่ตรงตามฉลาก

แนวทางการพัฒนาหมากเฒ่าในอนาคต

จากผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ ผู้ร่วมประชุมมีความเห็นว่าควรมีการตั้งเป้าหมายในการพัฒนาธุรกิจหมากเฒ่าร่วมกันในประเด็นต่างๆ ตั้งแต่ต้นน้ำ (ผู้ปลูกหมากเฒ่า) กลางน้ำ (ผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์) และ ปลายน้ำ (ตลาด) ซึ่งประกอบด้วย 1) การพัฒนาสายพันธุ์หมากเฒ่า โดยต้องมีการพัฒนาสายพันธุ์ที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดและให้ผลผลิตสูง เนื่องจากหมากเฒ่าสกุลนครที่มีการปลูกก่อนที่จะมีการคัดเลือกสายพันธุ์ดีจะประสบปัญหาการสุกดำไม่พร้อมกันในซ่อผล ทำให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพต่ำ 2) การปลูกหมากเฒ่า ต้องมีการพัฒนาองค์ความรู้ด้านการปลูกทั้งในฤดูและนอกฤดู การดูแลรักษาหมากเฒ่า 3) การแปรรูปผลิตภัณฑ์ ต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ทั้งด้านคุณภาพและปริมาณ มีงานวิจัยรองรับคุณค่าทางโภชนาการเนื่องจากผลิตภัณฑ์แปรรูปจากหมากเฒ่าเป็นสินค้าตลาดเพื่อสุขภาพ 4) การตลาด การตั้งเป้าหมายทางการตลาดในอนาคต เช่น ตลาดผลหมากเฒ่าสด ตลาดผลิตภัณฑ์แปรรูป โดยการกำหนดราคาผลผลิตและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากหมากเฒ่าเป็นราคาที่เกษตรกร และผู้แปรรูปพอใจ 5) การบริหารจัดการเครือข่าย หรือ คลัสเตอร์ ต้องมีการสร้างความร่วมมือในการพัฒนาการสร้างการแข่งขันให้กับเครือข่าย 6) การพัฒนาการท่องเที่ยวเกี่ยวกับหมากเฒ่า (Mao Tourism)

ศักยภาพของเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) หมากเฒ่าจังหวัดสกลนคร

จากการประชุมเชิงปฏิบัติการกับผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียในธุรกิจหมากเฒ่า ซึ่งประกอบด้วยเกษตรกรผู้แปรรูป ผู้จำหน่าย และหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องจำนวน 25 คน และได้ให้ผู้เข้าร่วมประชุมประเมินศักยภาพของตนเอง หลังจากได้รับความรู้จากผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) โดยให้พิจารณาถึงความพร้อมหรือความมีศักยภาพของตนเองในปัจจุบันต่างๆ ตาม Diamond Model 4 ด้าน มีผู้ตอบแบบประเมินตนเอง จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 88 ของผู้เข้าร่วมประชุมทั้งหมด พบว่า

ผู้ตอบแบบประเมินส่วนใหญ่ประเมินศักยภาพตนเองในระดับที่น่าพึงพอใจ โดยในภาพรวมเห็นว่าตนเองมีศักยภาพในด้านความต้องการของลูกค้า คิดเป็นค่าเฉลี่ยรายด้านร้อยละ 86.36 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง คิดเป็นค่าเฉลี่ยรายด้าน ร้อยละ 85.46 ด้านการแข่งขันกลยุทธ์ของธุรกิจ คิดเป็นค่าเฉลี่ยรายด้าน ร้อยละ 77.27 และ ด้านปัจจัยการผลิตคิดเป็นค่าเฉลี่ยรายด้านร้อยละ 74.27 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาศักยภาพเครือข่ายธุรกิจ (cluster) หมากเฒ่า เพื่อสร้างโอกาสทางการแข่งขันในอนาคต แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีประเด็นย่อยในด้านปัจจัยการผลิต ได้แก่ การเข้าถึงแหล่งทุน ซึ่งมีผู้เห็นด้วยว่าตนเองมีศักยภาพเพียงร้อยละ 50 หน่วยงานให้การสนับสนุนควรมีการส่งเสริมด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้เครือข่ายธุรกิจ และประเด็นย่อยด้านการแข่งขันในกลยุทธ์เชิงธุรกิจ ได้แก่ การแข่งขันโปรโมตและอยู่ภายใต้กติกากฎระเบียบ ซึ่งมีผู้เห็นว่ามีความพร้อมร้อยละ 59.09 ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแปรรูป พบว่า หน่วยงานรัฐที่ดูแลควบคุมกฎระเบียบ ยังไม่เคร่งครัด ควรมีการทบทวนและกำกับให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดำเนินการให้เป็นไปตามกฎระเบียบอย่างเป็นธรรม

สรุปและวิจารณ์

จากผลการศึกษาจะเห็นได้ว่า ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยเฉพาะผู้แปรรูป เกษตรกรผู้ปลูกหมากเฒ่า และผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มีการ ก่อตั้งเป็นชมรมหมากเฒ่าสกุลนคร เพื่อช่วยเหลือเกื้อกูลกันในการผลิตและการตลาด และให้ความร่วมมือกันทำกิจกรรมต่างๆ ที่เป็นส่วนรวม โดยมีการบริหารงานแบบคณะกรรมการดำเนินงานชมรม มีระเบียบกติการ่วมกัน สถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดธุรกิจหมากเฒ่าในจังหวัดสกลนครยังไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากกระแสความต้องการบริโภคผลิตภัณฑ์แปรรูปจากหมากเฒ่ามีความต้องการเพิ่มขึ้นทุกปี ผู้ประกอบการแปรรูปยังสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ตามแผนการผลิตและการตลาด และส่วนใหญ่ยังไม่มีการลงทุนสร้างแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน ยังคงผลิต

น้ำผลไม้และไวน์ และใช้บรรจุภัณฑ์ในลักษณะเดียวกัน ในปี พ.ศ. 2552 - 2556 มีปริมาณการใช้วัตถุดิบหมากเมาะสำหรับการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งแสดงให้เห็นถึงโอกาสและศักยภาพทางการตลาดของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากหมากเมาะในจังหวัดสกลนคร ส่วนในด้านสภาพปัญหาอุปสรรค และสิ่งที่ต้องพัฒนาในอนาคต คือความไม่สมดุลของวัตถุดิบกับการแปรรูป เช่น กรณีสภาพดินฟ้าอากาศแปรปรวนส่งผลหมากเมาะติดผลน้อย และกำลังการผลิตของผู้ประกอบการแปรรูปมีข้อจำกัดแปรรูปไม่ทันวัตถุดิบที่ออกมาพร้อมๆ กัน และขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ จากการประเมินศักยภาพเครือข่ายธุรกิจ(Cluster) ด้วยการประเมินตนเองของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียโดย Diamond Model ตามแนวคิดของ Michael E. Porter พบว่ามีแนวโน้มความเป็นไปได้ในการพัฒนาเป็นเครือข่ายธุรกิจหมากเมาะ (Cluster) ในจังหวัดสกลนคร ซึ่งจากการประเมินศักยภาพตนเอง พบว่ามีศักยภาพในระดับที่น่าพึงพอใจในความเป็นเครือข่ายธุรกิจ ตามองค์ประกอบด้านความต้องการของลูกค้า ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจ และด้านปัจจัยการผลิต ตามลำดับ แต่ก็ยังมีประเด็นย่อยบางประเด็น เช่น การเข้าถึงแหล่งทุนและการแข่งขันที่โปร่งใสและอยู่ภายใต้กติกากฎระเบียบที่ต้องตระหนักในแก้ไขหรือส่งเสริม เพื่อการเป็นเครือข่ายธุรกิจที่สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และควรมีการสนับสนุนในด้านต่างๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างเป็นรูปธรรม เช่น การกำหนดนโยบาย การกำกับ และสนับสนุน

สำหรับการดำเนินธุรกิจหมากเมาะสกลนคร ที่ก่อตั้งเป็นชมรม ถือเป็นการเริ่มต้นที่ดี เพราะการที่จะเป็นเครือข่ายการทำงานจะต้องเป็นทั้งผู้ให้และผู้รับ ในขณะเดียวกันความชัดเจนในศักยภาพจะทำให้มองเห็นถึงประโยชน์ที่จะสามารถสร้างให้เครือข่ายหรือได้รับจากเครือข่าย เมื่อได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกซึ่งความต้องการแนวร่วมในการแก้ปัญหาต่างๆ และการใช้ทรัพยากรร่วมกัน ซึ่งเป็นปัจจัยที่แสดงความพร้อมในการสร้างเครือข่าย (วัลย์ลดาและคณะ, 2547) โดยเฉพาะเรื่องของ การวางแผนวัตถุดิบหมากเมาะร่วมกันเพื่อรองรับปริมาณความต้องการวัตถุดิบหมากเมาะเพื่อใช้ในการแปรรูปที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอนาคต ซึ่งหาก

ผู้แปรรูปไม่มีการวางแผนวัตถุดิบที่ดีพออาจส่งผลให้ไม่สามารถหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการแปรรูปได้และอาจทำให้ต้องเลิกผลิตหรือต้องหากิจกรรมแปรรูปพืชชนิดอื่นเสริมเพิ่มเติมขึ้นมาอีก ดังนั้นการสร้างเครือข่ายธุรกิจควรเน้นการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับผู้ประกอบการแปรรูป เครือข่ายความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้บริโภค เพื่อทำให้เกิดการพัฒนาการผลิตและการตลาดร่วมกัน (ณัฐพรพรรณ และคณะ, 2556) โดยการสร้างเครือข่ายธุรกิจนั้นผู้ประกอบการที่เข้มแข็งและเป็นหนึ่งเดียวกัน ซึ่งสามารถผลักดันธุรกิจหมากเมาะสู่เวทีสากล และทำให้เกิดความสามารถในการแข่งขันต่อไป

คำขอบคุณ

ขอขอบคุณเครือข่ายบริหารการวิจัยและถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ชุมชนภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน สำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา (สกอ.) ที่สนับสนุนทุนการวิจัยในครั้งนี้ ขอขอบคุณคณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน วิทยาเขตสกลนคร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับหมากเมาะสกลนครในจังหวัดสกลนคร ที่ให้ข้อมูลในการดำเนินการวิจัยจนแล้วเสร็จ

เอกสารอ้างอิง

- คนพ วรณวงศ์. 2556. ข้อมูลประกอบการประชุมของชมรมหมากเมาะสกลนคร. (เอกสารอัดสำเนา)
- ณัฐพรพรรณ อุตมา, ธนสิน ถนอมพงษ์พันธ์ และ ธิดารัตน์ บัวดาทิพย์. 2556. ความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมของจังหวัดเชียงราย. มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง.
- ดนุสสิน เจริญ. 2553. ความสามารถในการแข่งขันของประเทศคืออะไร?, แหล่งข้อมูล: <http://www.brandage.com/Modules/DesktopModules/Article/ArticleDetail.aspx?tabID=2&ArticleID=6292&ModuleID=21&GroupID=1494>. ค้นเมื่อ 6 เมษายน 2557.
- วัลย์ลดา วรณตศิริ, สุธิน วงศ์แดง และปิ่นแก้ว กล้าหาญ. 2547. สถานการณ์เครือข่ายด้านเด็ก เยาวชนผู้ด้อยโอกาส คนพิการและผู้สูงอายุ. กองส่งเสริมและพัฒนาเครือข่ายสำนักงานส่งเสริมสวัสดิภาพและพิทักษ์เด็ก เยาวชน ผู้ด้อยโอกาส คนพิการ และผู้สูงอายุกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์.
- Porter, M. E. 1998. The Competitive Advantage of Nations (with a new foreword), New York: The Free Press.