

**คลัสเตอร์ เครื่องมือเพื่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน กรณีศึกษา: กลุ่มผลิต
มะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก ตำบลดงมูลเหล็ก จังหวัดเพชรบูรณ์**
Cluster Tools to Enhance Competitiveness. Case Study: The Mango Cv.
Nam Dok Mai for Export. Dong Mun Lek Phetchabun Province.

จตุพร จันทร์เพชร¹

Jatupon Janpet¹

¹สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ คณะวิทยาการจัดการ

บทคัดย่อ

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1.) เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่ใช้ในการส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาคลัสเตอร์ และ 2.) เพื่อศึกษาถึงการเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขันของธุรกิจจากการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์ โดยการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากเกษตรกรผู้ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง ในเขตตำบลดงมูลเหล็ก อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์จำนวน 30 ครัวเรือน การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ คือ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าความถี่ (Frequency) ค่าเฉลี่ย (Average) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไป พบว่า กลุ่มผู้ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้ไม่มีพื้นที่เฉลี่ยอยู่ที่ 6-10 ไร่ พื้นที่ที่ใช้ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ของตนเอง จำนวนมะม่วงน้ำดอกไม้ที่ให้ผลผลิตอยู่ที่ 5,001-7,000 กิโลกรัม / ไร่ มีเงินทุนในการดำเนินกิจการส่วนใหญ่เป็นเงินทุนส่วนตัว เกษตรกรได้รับการอบรมให้ความรู้จากหน่วยงานภาครัฐ แรงงานที่ใช้ในการเก็บเกี่ยวผลผลิตส่วนใหญ่เป็นแรงงานในพื้นที่ สำหรับการจัดการการผลิตมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง เกษตรกรทั้งหมด 100% เกษตรกรเก็บเกี่ยวเอง , จ้างเก็บ / ขายผลผลิตให้แก่ผู้ค้าส่งทั้งหมดและเกษตรกรเป็นสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง เป็นสมาชิก

ผลการศึกษาปัจจัยที่ใช้ในการส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาคลัสเตอร์ และผลการศึกษาถึงการเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขันของธุรกิจจากการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์ พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการรวมกลุ่มก่อให้เกิดการรวมกลุ่ม ด้านการสร้างโอกาสทางการตลาด ก่อให้เกิดประโยชน์ในแง่การตลาดแก่ธุรกิจ ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต สามารถดำเนินการได้อย่างเป็นรูปธรรม ด้านการสร้างเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มควรส่งเสริมในกิจกรรมการเรียนรู้ที่ทำธุรกิจ ด้านการส่งเสริมของภาครัฐส่งเสริมการบริการและประสานงานจากเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบด้านการส่งเสริมให้มากขึ้น ด้านการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขัน การเป็นสมาชิกก่อให้เกิดประโยชน์ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าการส่งเสริมสนับสนุนคลัสเตอร์สามารถไปเพิ่มขีด ความสามารถในการแข่งขันให้ภาคเอกชนได้จริง โดยภาครัฐต้องเพิ่มผลผลิตภาพ การพัฒนาในลักษณะนี้ให้เพิ่มมากขึ้น ก็ควรจัดสรรงบประมาณ ตลอดจนกิจกรรมต่างๆ อาทิ กิจกรรมฝึกอบรม สัมมนา การให้ คำปรึกษาแนะนำ การพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต การสร้างโอกาสทางการตลาด การจัดเชื่อมโยงธุรกิจของกลุ่ม ดังนั้นการส่งเสริมพัฒนาควรเน้น กิจกรรม สนับสนุนในด้านการเพิ่ม

ขีดความสามารถทำให้เกิดผลในทางปฏิบัติได้มากขึ้น การให้การสนับสนุนกลุ่มคลัสเตอร์เป็นการพัฒนาเศรษฐกิจเชิงระบบ เนื่องจากเมื่อสมาชิกเข้มแข็งแล้วกลุ่มก็จะเข้มแข็งตามเมื่อกลุ่มเข้มแข็งประเทศชาติ ก็จะมีความเข้มแข็งตามไปด้วยซึ่งท้ายที่สุดประเทศก็จะมีขีดความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้น ดังนั้นการ เสนอทางออกบางประการข้างต้น จึงเป็นแนวทางหนึ่งของการนำไปปรับใช้เพื่อการพัฒนาประเทศให้ เติบโตและยั่งยืนในระยะยาว

คำสำคัญ : คลัสเตอร์ ความสามารถในการแข่งขัน โซ่อุปทาน

Abstract

This study objective 1.) Study the factors used in the promotion and development of cluster and 2.) Study the empowerment of competition from the integration of businesses are clustered. The study was based on questionnaires and data collection from Mango growers. In Tambol Dong Mun Lek Phetchabun Province, 30 households using statistical analysis of the percentage (Percentage), frequency (Frequency) average (Average) and standard deviation (SD).

The results from general data studying shown that an average of 6-10 hectares are used to grow mango, mostly their own space. Number of mango yield is 5001-7000 kg / ha to fund operations mostly private funding. Agriculture has been a seminar of government agencies. Labor used to harvest most of workers in the area. Production management for Mango. 100% of all farmers, farmers harvest their own, hiring store / sell products to wholesalers and agricultural group Mango grower members.

The factors used to promote and support the development of the cluster. The study and the empowerment of the competitiveness of businesses, the integration of a cluster of factors that promote integration. Causing bundles Creating Market Opportunities Bring benefits in terms of marketing to businesses. Development productivity can be implemented concretely. Creating a link between the groups should be promoted in learning how to do business. The promotion of the public sector and promote the coordination of African officials responsible for the more encouraging. The empowerment of the competition. Membership benefits product development.

The study shows that the cluster can support the increase. Ability to compete for private real. The government must increase productivity. The development of this nature to increase. It should budget as well as activities such as seminars, training activities, counseling. Development productivity creating market opportunities a business associate of the group. Thereby promoting development should focus on supporting activities in the field of empowerment to achieve practical results more. To support cluster development-oriented economic system. One approach is to adopt to the development of the country. Growth and long-term sustainability

Keywords : Cluster, Competitiveness, Supply Chain

บทนำ

รัฐบาลมีนโยบายสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ โดยกำหนดให้การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ เป็นวาระแห่งชาติและเป็นยุทธศาสตร์หลักที่สำคัญในการสร้างความเจริญและความมั่งคั่งแบบยั่งยืนให้กับเศรษฐกิจอุตสาหกรรมของประเทศ และได้มีการศึกษากันว่าเครื่องมือและกระบวนการอันสำคัญที่จะนำไปสู่การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจของประเทศได้คือการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจหรือ "คลัสเตอร์" ซึ่งถือเป็นหนึ่งในเครื่องมือที่สำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ แนวคิดเรื่องคลัสเตอร์เกิดขึ้นเมื่อปี 1990 Michael E. Porter. (1990) ได้เสนอแนวคิด เรื่องคลัสเตอร์ (Cluster) โดยได้ให้คำจำกัดความไว้ว่า กลุ่มของธุรกิจและสถาบันที่เกี่ยวข้องมารวมตัวดำเนินกิจการอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน (Geographical Proximity) มีความร่วมมือ เกื้อหนุน เชื่อมโยงและเสริมกิจการซึ่งกันและกันอย่างครบวงจร (Commonality & Complimentarity) ทั้งในแนวดิ่งและแนวนอนโดยความเชื่อมโยงในแนวดิ่ง (Vertical Linkages) เป็นความเชื่อมโยงของผู้ประกอบการธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำและความเชื่อมโยงในแนวนอน (Horizontal Linkages) เป็นความเชื่อมโยงอุตสาหกรรมสนับสนุนต่างๆ รวมทั้งธุรกิจให้บริการ สมาคมการค้า สถาบันการศึกษาและฝึกอบรม สถาบันวิจัยและพัฒนาตลอดจนหน่วยงานภาครัฐต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน คือ การเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) ซึ่งถือเป็นปัจจัยหลักในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน โดยผลิตภาพ(Productivity) นั้นสามารถจำแนกตามประเภทของปัจจัยการผลิต เช่น ผลิตภาพแรงงาน (labour productivity) คือจำนวนผลผลิตต่อแรงงาน 1 คน หรือต่อ 1 ชั่วโมงของการทำงาน ผลิตภาพทุน (capital productivity) คือจำนวนผลผลิตต่อเงินทุน 1 หน่วย ผลิตภาพการผลิตรวม (total factor productivity) คือการเพิ่มขึ้นของผลผลิตที่เกิดจากปัจจัยอื่นนอกเหนือจากปัจจัยการผลิตที่ใช้ เช่น การพัฒนาทาง เทคโนโลยี การปรับปรุงการบริหาร และการพัฒนาคุณภาพของแรงงาน

คลัสเตอร์เกษตรและอาหาร ของ สวทช. มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมาย 2 ส่วน คือ

เกษตรกรรายย่อย (Farming) เน้นให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ

เกษตรกรรายใหญ่ (Plantation) เน้นการผลิตเพื่อการค้าในสินค้าส่งออกที่สำคัญ อาทิ ข้าว มันสำปะหลัง ยางพารา และกุ้ง มีเป้าหมายของการพัฒนา คือ มุ่งเน้นการสร้างขีดความสามารถในการผลิตโดยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต (Productivity) การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ (Quality) ลดความสูญเสียในขั้นตอน การผลิต (Reduce loss) และการผลิตอย่างยั่งยืน (Sustainability) เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การผลิตที่ช่วยลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากผลกระทบภาวะโลกร้อน

อุตสาหกรรมอาหารและการเกษตรมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบภายในประเทศมากกว่าร้อยละ 80 (สวทช. ฝ่ายบริการคลัสเตอร์และงานวิจัย, 2559) เป็นฐานรากเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ เป็นอาชีพของประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ เป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มในประเทศตลอดห่วงโซ่ของกระบวนการผลิต นับตั้งแต่การเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว การแปรรูปผลผลิตโดยใช้เทคโนโลยีต่างๆ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีมูลค่าเพิ่มขึ้น มีอายุการเก็บรักษายาวนานขึ้น และสะดวกต่อการอุปโภคบริโภค

การที่ประเทศไทยมีการผลิตและส่งออกอาหารจำนวนมาก ก่อให้เกิดความเชื่อมโยงระหว่างภาคเกษตรและภาคการผลิตกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค นอกจากนี้ ยังสร้างและรักษาแรงงานให้อยู่ในพื้นที่ ลดการอพยพเข้าสู่เมือง ช่วยลดปัญหาความแออัด สังคม และสิ่งแวดล้อมได้ทางหนึ่ง และยังเป็นปัจจัยหลักที่ช่วยแก้ไขปัญหาขาดดุลการค้าของประเทศ

ผลจากการพัฒนาคลัสเตอร์จะก่อให้เกิดความสามารถจัดหางานประกอบพิเศษสำหรับผลิตได้ง่ายขึ้น เนื่องจากมีความสัมพันธ์ของอุตสาหกรรมในทุกระดับตั้งแต่ ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ อุตสาหกรรมสนับสนุนและหน่วยงานวิจัยทั้งภาครัฐและเอกชน สามารถเข้าถึงแหล่งทรัพยากรมนุษย์ที่มีคุณภาพและความเชี่ยวชาญเฉพาะทางได้ง่ายขึ้น เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ เป็นกิจกรรมการผลิตที่สามารถเสริมความสามารถซึ่งกันและกัน ผู้ประกอบการในกลุ่มสามารถเข้าถึงข้อมูลสารสนเทศได้ง่ายขึ้น ก่อให้เกิดการเสริมสร้างความสามารถด้านนวัตกรรมร่วมกัน และการรวมกลุ่มยังช่วยให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาประสิทธิภาพและคุณภาพอย่างต่อเนื่องจากการขับเคลื่อนของสมาชิกกลุ่ม อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมการผลิตและการขยายตัวของธุรกิจใหม่ๆ ในเครือข่ายคลัสเตอร์ร่วมกัน

จากความสำเร็จและการก่อให้เกิดคุณประโยชน์นานับประการดังกล่าวข้างต้นของคลัสเตอร์ ที่เป็นกลุ่มเกษตรกรรายย่อย (Farming) เน้นให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ งานวิจัยเรื่องนี้จึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ของ คลัสเตอร์ เครื่องมือเพื่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกรณีศึกษา : กลุ่มผลิตมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออก ตำบลงมูลเหล็ก จังหวัดเพชรบูรณ์ ว่ามีปัจจัยที่ใช้ในการส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาคลัสเตอร์

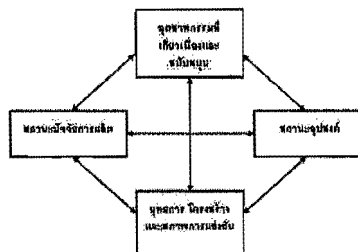
วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่ใช้ในการส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาคลัสเตอร์
2. เพื่อศึกษาถึงการเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขันของธุรกิจจากการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์

วรรณกรรมและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การรวมกลุ่มอุตสาหกรรมไม่ใช่เพื่อเป้าหมายในแต่ละวิสาหกิจ แต่เป็นวิธีการเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมจะต้องวิเคราะห์จากคุณภาพของปัจจัยแวดล้อมที่เอื้อให้วิสาหกิจต่างๆ ในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมนั้นสามารถเพิ่มผลผลิตได้อย่างต่อเนื่อง

การวิเคราะห์ดังกล่าวสามารถอาศัยระบบเพชรที่เสนอโดย Prof. Porter ซึ่งได้วิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม 4 ด้านที่มีผลกระทบต่อการเพิ่มผลผลิตของวิสาหกิจ ได้แก่ (1) สถานะปัจจัยการผลิต (Factor Conditions) (2) สถานะอุปสงค์ (Demand Conditions) (3) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries) และ (4) ยุทธการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure and Rivalry) โดยความสัมพันธ์ของปัจจัยแวดล้อมทั้ง 4 ด้านจะมีผลสนับสนุนซึ่งกันและกัน (Michael E. Porter, 1990)



ภาพที่ 1 ความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันตามแนวคิดระบบเพชร

การกำหนดระดับศักยภาพ

กลุ่มที่ 1 กลุ่มที่เพิ่งเริ่มรวมตัวกัน (Initiation/Formation Cluster/Formation Cluster) มีลักษณะเป็นกลุ่มการผลิต/บริการที่มีอยู่หนาแน่นพอสมควรในทำเลหนึ่งๆ ซึ่งเป็นไปตามธรรมชาติ หรือเพิ่งเริ่มรวมตัวมีการรวมตัวกันในลักษณะหลวมๆ หรือเป็นกลุ่มที่จัดตั้งแต่ยังไม่มีเชื่อมโยงกันอย่างชัดเจน ตัวอย่างเช่น เครือข่ายการผลิตภาคเกษตรทั่วไป คลัสเตอร์ กลุ่มนี้มักมีตลาดจำกัด ไม่มีกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน สินค้า/บริการเป็นลักษณะทั่วไปไม่มีจุดเด่น การแข่งขันในตลาดสูงมากและมักเน้นที่ราคาถูก ดังนั้น การส่งเสริมและผลักดันคลัสเตอร์กลุ่มนี้จึงต้องพัฒนาในหลายด้านไปพร้อมๆ กัน เช่นการผลิต การบริหารจัดการ และการตลาด เป็นต้น

กลุ่มที่ 2 กลุ่มกำลังแสวงหาทิศทาง (Seeking Direction) เป็นกลุ่มที่รวมตัวกันอย่างหลวมๆ เหมือนกับกลุ่มแรก แต่มีอุปสงค์และโอกาสทางการตลาดสำหรับสินค้าและบริการของกลุ่มดีพอสมควร มีกลุ่มลูกค้าชัดเจน แต่คลัสเตอร์เองยังไม่สามารถเข้าถึงตลาดดังกล่าวได้ ซึ่งอาจเป็นเพราะคุณภาพสินค้าหรือรูปแบบ/บริการที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ขาดการจัดการสินค้าที่มีประสิทธิภาพ ฯลฯ การส่งเสริมจึงมักเน้นที่การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานสินค้า และส่งเสริมการตลาดเป็นหลัก เช่นสินค้ากลุ่ม OTOP หรือสินค้ากลุ่มอาหารสำเร็จรูป

กลุ่มที่ 3 กลุ่มกำลังพัฒนา (Developing Cluster) เป็นกลุ่มการผลิต/บริการที่รวมตัวกันอย่างเข้มแข็งและมีระดับการพัฒนาค่อนข้างดี ผู้มีส่วนได้เสียต่างมีความเข้าใจในปัญหาและเป้าประสงค์ของกลุ่ม มีความพยายามที่จะพัฒนาตนเองและแสวงหา กลยุทธ์เพื่อให้อยู่รอดและเติบโตได้ ในขณะที่มีตลาดที่จำกัดหรือตลาดสินค้าของตนกำลังถดถอย หรือกำลังเผชิญกับคู่แข่งที่มีความได้เปรียบในด้านต้นทุน ทำต้องมีการพัฒนาสินค้า/บริการใหม่ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงหรือความต้องการของลูกค้า หรือแสวงหาตลาดเฉพาะ (Niche Market)

กลุ่มที่ 4 กลุ่มมีศักยภาพสูง (Hi Potential Cluster) เป็นกลุ่มการผลิต/บริการที่รวมตัวกันอย่างเข้มแข็ง มีระดับการพัฒนาที่ก้าวหน้าอย่างเห็นได้ชัด เช่นสามารถกำหนด กลยุทธ์และแผนงาน และดำเนินการโดยลำพัง มีความคิดริเริ่มและความสามารถในการแสวงหาตลาดได้ และมีโอกาสทางการตลาดดี มีกลุ่มลูกค้าชัดเจน (Niche Market) การส่งเสริมและสนับสนุนจึงเน้นที่การสร้างสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ ให้มีปัจจัย และโครงสร้างพื้นฐานที่ดี ตัวอย่างเช่น ดูแล การแก้ไขข้อขัดข้องเกี่ยวกับกฎระเบียบ/นโยบายของรัฐ ส่งเสริมการพัฒนาการสร้างฝีมือแรงงาน สนับสนุนงานวิจัย เป็นต้น (สำนักพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจ)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กรณีการ จรัสอุไรสิน (2551). ศึกษาเรื่องการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม การศึกษาวิจัยนี้มีจุดประสงค์เพื่อเพื่อศึกษาปัจจัยที่สำคัญส่งผลการพัฒนาขีดความสามารถการแข่งขันของกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องสำอางไทย

จากการประเมินความสามารถแข่งขันของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางไทย โดยใช้ทฤษฎีของ ศาสตราจารย์ ไมเคิล อี พอร์เตอร์ หรือ Diamond Analysis พบว่า อุตสาหกรรมเครื่องสำอางไทยมีความต้องการสูง อันเนื่องจากกระแสการบริโภคผลิตภัณฑ์สกินแคร์ เพื่อสุขภาพ การควบคุมของไทย ของชาวไทยและต่างประเทศ ประเทศไทยมีจุดแข็งในเรื่องความหลากหลายทางชีวภาพ และภูมิปัญญาชาวบ้านที่มีเอกลักษณ์ แต่มีข้อจำกัดในด้านการพัฒนาวิทยาศาสตร์ด้านนวัตกรรมใหม่ๆ และยังพึ่งพาวัตถุดิบทางเคมี และเครื่องจักรการผลิตจากต่างประเทศ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า ซึ่งคู่แข่งเช่น จีน อินเดีย เวียดนาม เป็นประเทศคู่แข่งที่น่ากลัว ในขณะที่ตลาดระดับบนหรือพรีเมียมนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจไทยยังไม่สามารถแข่งขันได้ ซึ่งส่วนมากจะเป็นแบรนด์ที่ได้รับความนิยมและราคาแพงนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น สหรัฐ ยุโรป เป็นต้น สำหรับการเจรจาการค้าระหว่างประเทศของภาครัฐเองช่วยส่งผลกระทบโดยตรงต่อการไหลของชาวต่างประเทศเข้ามาใช้บริการสุขภาพในไทยมากยิ่งขึ้น เช่น สปา ท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ลงสเคย์ คลินิกเสริมความงาม เป็นต้น รวมทั้งแผนดำเนินการประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษีอาพค้า ช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถการแข่งขันของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางได้

เบญจพล มีเงิน (2551). ศึกษาวิจัยเรื่อง คลัสเตอร์อุตสาหกรรม : การได้มาซึ่งความได้เปรียบเชิงการแข่งขันขององค์การธุรกิจจากการรวมกลุ่มคลัสเตอร์อุตสาหกรรมสิ่งทอ ทำการศึกษาคุณลักษณะ รูปแบบ โครงสร้างและวิวัฒนาการของคลัสเตอร์อุตสาหกรรมสิ่งทอในประเทศไทย อิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่อการได้มาซึ่งความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของกลุ่ม คลัสเตอร์อุตสาหกรรมสิ่งทอ และรายได้จากการขายสินค้าหลังการเข้าร่วมกลุ่มคลัสเตอร์ จากผลการวิจัยสรุปได้ว่า ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของการรวมกลุ่มคลัสเตอร์สิ่งทอ เกิดขึ้นเมื่อมีทรัพยากรที่คุณลักษณะพิเศษเหนือคู่แข่ง ความสามารถในการประสานการใช้ทรัพยากร ความแตกต่างในสินค้าหรือบริการ และการได้เปรียบด้านต้นทุน รวมทั้งการสนับสนุนและการส่งเสริมจากรัฐบาลอย่างต่อเนื่อง

ธีรวุฒิ สุทธิประภา (2555). ศึกษาถึงการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืนของ คลัสเตอร์อัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงศักยภาพในการพัฒนาคลัสเตอร์และปัจจัยผลักดันหรือเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จในการดำเนินงาน จากกรณีตัวอย่าง พบว่า คลัสเตอร์อัญมณีและเครื่องประดับเริ่มจากหน่วยงานรัฐเป็นแกนหลักในการผลักดันคลัสเตอร์ซึ่งมีนโยบายการพัฒนาคลัสเตอร์อย่างต่อเนื่อง แต่ทั้งนี้ยังขาดความร่วมมือจากผู้ประกอบการที่ถือเป็นกลไกสำคัญที่ทำให้คลัสเตอร์อยู่รอดได้ รวมทั้งการสรรสร้างนวัตกรรมที่ถือเป็นเครื่องมือหนึ่งของการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยังมีแนวคิดและการดำเนินธุรกิจแบบเดิม มีข้อจำกัดในการเจรจาการค้ากับต่างประเทศ มีเพียงน้อยรายที่สามารถบริหารจัดการเชิงธุรกิจยุคใหม่ ซึ่งมักเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นเร่งด่วนในการพัฒนาผู้ประกอบการซึ่งมีอยู่ประมาณ 700 คนในพื้นที่จันทบุรีและใกล้เคียง ให้มีแนวคิด วิสัยทัศน์และความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่เป็นระบบสากล สอดรับกับการแข่งขันระดับโลกในปัจจุบันและอนาคต ดังนั้นหนึ่งในเครื่องมือสำคัญที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ คลัสเตอร์ ซึ่งจะเกิดขึ้นเองโดยธรรมชาติไม่ใช่เกิดจากการมีนโยบาย และ

มาตรการของรัฐบาล หรือไม่ใช่จากการมีนโยบายอุตสาหกรรม (Industrial Policy) แต่จากการสร้างวัฒนธรรมของความร่วมมือร่วมใจกัน พบว่า คลัสเตอร์อัญมณีและเครื่องประดับที่แม้ว่าจะถูกประเมินให้อยู่ในกลุ่ม Star Cluster ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพสูงในการแข่งขัน สามารถแสวงหาโอกาสจากแนวโน้มการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมได้แต่ยังขาดความเชื่อมโยงระหว่างสมาชิกในกลุ่มซึ่งรวมกลุ่มกันแบบหลวม ๆ เพื่อแสวงหาผลประโยชน์เท่านั้น ประกอบกับเจียระไนและการเผาพลอย เป็นความรู้ที่ถ่ายทอดเฉพาะแคในเครือญาติ ทั้งนี้หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องพยายามผลักดันให้คลัสเตอร์ขับเคลื่อนไปได้โดยการอำนวยความสะดวกในด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน และร่วมมือกับมหาวิทยาลัยในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่สมาชิกในกลุ่มอย่างต่อเนื่อง

วิธีดำเนินการวิจัย

ข้อมูลที่ได้รวบรวมมาได้จะใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล คือ การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ดังนี้

1. ประชากรที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้ คือ เกษตรกรผู้ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง ในเขตตำบลคงมูลเหล็ก อำเภอมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยอาศัยค่าทางสถิติในรูปแบบร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ตาราง และรูปภาพประกอบ เพื่อวิเคราะห์ข้อมูล

2. เครื่องมือที่ใช้คือแบบสอบถามโดยให้แบบสอบถามกับสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้ มีการจัดเก็บข้อมูลที่เป็นข้อคิดเห็นเพิ่มเติมจากการประชุมกลุ่ม นำแบบสอบถามที่ได้รับกลับมาตรตรวจสอบให้คะแนน หาความเชื่อมั่นรายข้อ และทั้งฉบับ ใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่น (Alpha Coefficient Method) ของ Cronbarh สามารถคำนวณค่าความเชื่อมั่นสัมประสิทธิ์ได้เท่ากับ 0.944 ซึ่งมีค่าใกล้เคียงกับ 1 มาก สรุปได้ว่าคำถามที่ใช้ในแบบสอบถามในการศึกษา ครั้งนี้มีความเชื่อถือที่สามารถยอมรับได้เพื่อนำไปใช้ในการเก็บข้อมูล

3. เก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ โดยใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากบุคคลที่เกี่ยวข้องภาครัฐ ซึ่งได้แก่ สถาบันการศึกษา สำนักงานจังหวัดเพชรบูรณ์ และสำนักงานเกษตรจังหวัด ในมุมมองด้านการผลิต การส่งออก และการแข่งขัน และจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ โดยศึกษาค้นคว้าจากเอกสารและตำราทางวิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการแข่งขันของมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง

4. ใช้วิธีการเลือกสุ่มตัวอย่างมีระบบ (Systematic random sampling) จากประชากรที่เป็นเกษตรกรผู้ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง ในเขตตำบลคงมูลเหล็ก อำเภอมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ จำนวน 30 ครัวเรือน

ผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 ศึกษาสภาพทั่วไป การผลิต และการแข่งขันมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง เมื่อคิดเป็นค่า อัตราส่วนร้อยละของจำนวนพื้นที่ที่ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้ พบว่า กลุ่มผู้ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้ไม่มีพื้นที่เฉลี่ยอยู่ที่ 6-10 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 83.3 และมีพื้นที่ 11-15 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 10 พื้นที่ที่ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 96.7 และมีพื้นที่ที่เช่า คิดเป็นร้อยละ 3.3 จำนวนมะม่วงน้ำดอกไม้ที่ให้ผลผลิตอยู่ที่ 5,001-7,000 กิโลกรัม / ไร่ คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงมาจำนวนมะม่วงน้ำดอกไม้ให้ผลผลิตที่ 7,001-9,000 กิโลกรัม / ไร่ คิดเป็นร้อยละ 20 และน้อยที่สุดให้ผลผลิตมากกว่า 13,000 กิโลกรัม / ไร่ คิดเป็นร้อยละ 6.7 เมื่อคิดถึงเงินทุนในการดำเนินการ พบว่า เงินส่วน

ใหญ่เป็นเงินทุนส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 53.3 และเงินทุนจากภาครัฐที่สนับสนุน คิดเป็นร้อยละ 26.7 สำหรับการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับมะม่วงน้ำดอกไม้ให้แก่เกษตรกรพบว่า เกษตรกรได้รับการอบรมให้ความรู้จากหน่วยงานภาครัฐ คิดเป็นร้อยละ 80 และภาคเอกชน คิดเป็นร้อยละ 20 ส่วนแรงงานที่ใช้ในการเก็บเกี่ยวผลผลิตส่วนใหญ่เป็นแรงงานในพื้นที่ คิดเป็นร้อยละ 73.3 และแรงงานนอกพื้นที่ คิดเป็นร้อยละ 26.7 สำหรับการจัดการการผลิตมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง เกษตรกรทั้งหมด 100% เกษตรกรเก็บเกี่ยวเอง , จ้างเก็บ / ขายผลผลิตให้แก่ผู้ค้าส่งทั้งหมด และเกษตรกรเป็นสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้สีทอง เป็นสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 9.3. และไม่เป็นสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 6.7

ส่วนที่ 2 ผลการศึกษาถึงปัจจัยที่ใช้ในการส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนา กลุ่มคลัสเตอร์ การส่งเสริมการรวมกลุ่มกลุ่มตัวอย่างได้แสดงให้เห็นอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.97) แสดงให้เห็นได้ว่าการจัดตั้งกลุ่มคลัสเตอร์การรวมตัวกันขององค์ประกอบคลัสเตอร์ที่ครบถ้วนตั้งแต่อุตสาหกรรม ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ กลุ่มสนับสนุนทั้งภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษา แล้วมาร่วมกันกำหนด ทิศทางของกลุ่ม จัดทำแผนปฏิบัติการร่วมกัน และร่วมมือกันในการดำเนินการตามแผนที่วางไว้ จะก่อให้เกิดความเข้มแข็งทางธุรกิจ นอกจากนี้ มีการจัด ฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิก และมีการรวมกลุ่มที่เหนียวแน่นซึ่งจะสอดคล้องกับหลักการพัฒนาที่เน้นผู้รับการพัฒนาเป็นศูนย์กลางการพัฒนาการดำเนินกิจกรรมต่างๆ และผู้ที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนทางธุรกิจ สถาบันการศึกษาและหน่วยงานภาครัฐจึงจะทำให้กลุ่มนั้นๆ มีความเข้มแข็งและยั่งยืนในระยะยาว

ส่วนที่ 3 ผลการศึกษาถึงการเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขันของธุรกิจจากการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์ด้านการสร้างโอกาสทางการตลาดกลุ่มตัวอย่างได้แสดงให้เห็นอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.95) นั้นหมายถึงเมื่อมีการรวมกลุ่มกันแล้วสมาชิกได้รับประโยชน์ปานกลางค่อนข้างมากทางด้านการตลาด เนื่องจากเมื่อมีการรวมกลุ่มได้จัดให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารด้านการค้าผู้ประกอบการจึงมีข้อมูลมากขึ้นและหลากหลายขึ้นเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ ในเชิงนโยบายการดำเนินธุรกิจได้อย่างรอบคอบ นอกจากนี้แล้วยังก่อให้เกิดการพัฒนาตลาดใหม่ๆ การจับคู่ทางธุรกิจก่อให้เกิดโอกาสการขยายตัวทางการลงทุนได้มากกว่าเดิมรวมทั้งการศึกษาดูงานและการออกบูธแสดงสินค้าสิ่งเหล่านี้นำมา ซึ่งตลาดใหม่และลูกค้าใหม่ ทำให้กลุ่มสมาชิกมีความเข้มแข็งทางการตลาด ซึ่งหากส่งเสริมการสร้างโอกาสทางการตลาดให้มากยิ่งขึ้นก็จะช่วยในการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันและทำให้ธุรกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนในระยะยาว

ส่วนที่ 4 ผลการศึกษาถึงการเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขันของธุรกิจจากการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต กลุ่มตัวอย่างได้แสดงให้เห็นอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.09) แสดงว่าสมาชิกกลุ่มได้รับประโยชน์จากการรวมกลุ่มนับตั้งแต่การจัดหาที่ปรึกษาเข้าไปช่วยพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตการปรับปรุงกระบวนการผลิตใหม่ประสิทธิภาพมากขึ้น ดังนั้นประสิทธิภาพและความสามารถต่างๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบันจึงลดต่ำลงเมื่อเทียบกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ ซึ่งเรื่องนี้ก็สอดคล้องกับความจริงที่ทั่วโลกมีการศึกษาค้นคว้า และพัฒนาในด้านต่างๆ อยู่ตลอดเวลาเพื่อหาสิ่งที่ดีกว่าทดแทนของเก่านั่นเอง ดังนั้น ภาครัฐจึงควรส่งเสริมให้มีการนำผู้รู้ (ที่ปรึกษา) การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร เทคโนโลยี ใหม่ๆ จากการแลกเปลี่ยนความรู้ การฝึกอบรม การศึกษาดูงานให้มากขึ้น ซึ่งจะทำให้ เกิดการพัฒนา ความคิดใหม่ของการปรับปรุงพัฒนาของเดิมให้มีคุณภาพมากขึ้น ส่งผลถึงการ เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขัน ทั้งในแง่ ต้นทุน (Cost) คุณภาพ (Quality) และการส่งมอบ (Delivery) ของธุรกิจให้ดีขึ้นในภาพรวม

ส่วนที่ 5 ผลการศึกษาถึงการเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขันของธุรกิจจากการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์ด้านการสร้างความเชื่อมโยงระหว่างกลุ่ม กลุ่มตัวอย่างได้แสดงความคิดเห็นในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.90) แสดงว่าสมาชิกกลุ่มได้รับประโยชน์จากการเชื่อมโยงกลุ่มในระดับปานกลาง ถึงค่อนข้างมากใน การจัดให้มีการพบปะเจรจาทำความรู้จัก แลกเปลี่ยนประสบการณ์ ก่อให้เกิดเพื่อนใหม่ ความรู้ใหม่ๆ ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในเชิงการบริหารจัดการในหลายๆ รูปแบบ ตั้งแต่การจัดองค์กรให้มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพการตลาดที่สามารถปรับปรุงใหม่ ความครอบคลุมในแง่หลักการของ 4 P(s) ได้แก่ Product Place Price และ Promotion รวมทั้ง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และ บรรจุภัณฑ์ นอกจากนี้ยังเปิดโอกาสในการเป็นคู่ค้าต่อกันในอนาคตบางกลุ่มได้เป็น Supplier ให้แก่กันและยังก่อให้เกิดการพัฒนาและการแนะนำให้ใช้วัตถุดิบใหม่ๆ เกิดการลดต้นทุนหรือปรับปรุงคุณภาพทำให้เกิดประสิทธิภาพของธุรกิจตามมาเป็นต้น ดังนั้นจึงควรส่งเสริมในการสร้างความเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มให้มากยิ่งขึ้นเพราะการมีเครือข่ายธุรกิจมากโอกาสของธุรกิจก็จะยิ่งมากตามไปด้วย ดังที่กล่าวมาข้างต้น ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจมีขีดความสามารถสูงขึ้นตามมา

ส่วนที่ 6 ผลการศึกษาถึงการเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขันของธุรกิจจากการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์ด้านการส่งเสริมของภาครัฐ กลุ่มตัวอย่างได้แสดงความคิดเห็นในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 2.18) แสดงว่าสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้ได้รับประโยชน์มากจากการส่งเสริมของภาครัฐ ซึ่งจะดำเนินการส่งเสริมในลักษณะการสนับสนุนงบประมาณส่วนหนึ่งการจัดหาบริการทางวิชาการที่ตรงกับความต้องการของสมาชิกรวมทั้งการแฝงตัวเข้าเป็นส่วนหนึ่งของสมาชิกกลุ่มเพื่อร่วมทำกิจกรรมความสำเร็จในด้านนี้เกิดจากการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ในลักษณะเข้าใจเข้าถึงและดำเนินการพัฒนาตามหลักปรัชญาของสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช ฯ ซึ่งต่างกับในอดีตที่ การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่จะทำตามความคิดเห็นและวิธีการพัฒนาของตนเป็นสำคัญการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่จะสอดคล้องกับการบริหารราชการแผ่นดินที่เน้นการมีส่วนร่วมของภาคประชาชนการพัฒนาคลัสเตอร์ของเจ้าหน้าที่จึงเป็นการปรับเปลี่ยน (Change) วิธีการทำงานซึ่งก่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนในระยะยาว เนื่องจากการไปเสริมให้ภาคธุรกิจมีขีดความสามารถในการประกอบการสูงขึ้น

ส่วนที่ 7 ผลการศึกษาถึงการเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขันของธุรกิจจากการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์ด้านการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขัน โดยแยกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ ด้านความรู้ธุรกิจที่เพิ่มขึ้น การเพิ่มผลผลิตภาพ และการสร้างนวัตกรรม กลุ่มตัวอย่างแสดงความคิดเห็นใน ระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.97) ทั้ง 3 ส่วนแสดงให้เห็นว่า การดำเนินกิจกรรมการส่งเสริมการรวมกลุ่มการสร้างโอกาสทางการตลาดการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตการสร้างเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มการส่งเสริมของภาครัฐมีผลต่อการเพิ่มขีดความสามารถทางธุรกิจอย่างมากที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากกิจกรรมเหล่านี้ล้วนก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขององค์กรธุรกิจ (Organizational Change) และการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเป็นผลในทางบวกที่ดีขึ้นคือการไปเพิ่มศักยภาพความสามารถทางธุรกิจ อาทิ เกิดการปรับปรุงกระบวนการผลิตและเทคโนโลยี

สรุปและวิจารณ์ผล

สรุปผลการศึกษาปัจจัยที่ใช้ในการส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาคลัสเตอร์ และผลการศึกษาถึงการเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขันของธุรกิจจากการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์ พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการรวมกลุ่มก่อให้เกิดการรวมกลุ่ม ด้านการสร้างโอกาสทางการตลาด ก่อให้เกิดประโยชน์ในแง่การตลาดแก่ธุรกิจ ด้านการพัฒนา

ประสิทธิภาพการผลิต สามารถดำเนินการได้อย่างเป็นรูปธรรม ด้านการสร้างความเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มควรส่งเสริมในกิจกรรมการเรียนรู้ที่ทำธุรกิจ ด้านการส่งเสริมของภาครัฐส่งเสริมการบริการและประสานงานจากเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบด้านการส่งเสริมให้มากขึ้น ด้านการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขัน การเป็นสมาชิกก่อให้เกิดประโยชน์ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สอดคล้องกับ อีรวุฒิ สุทธิประภา (2555). กล่าวว่า กลุ่มที่มีศักยภาพสูงในการแข่งขัน สามารถแสวงหาโอกาสจากแนวโน้มการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมได้แต่ยังขาดความเชื่อมโยงระหว่างสมาชิกในกลุ่มซึ่งรวมกลุ่มกันแบบหลวม ๆ เพื่อแสวงหาผลประโยชน์

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าการส่งเสริมสนับสนุนคลัสเตอร์สามารถไปเพิ่มขีด ความสามารถในการแข่งขันให้ภาคเอกชนได้จริง โดยภาครัฐต้องเพิ่มผลิตภาพ การพัฒนาในลักษณะนี้ให้เพิ่มมากขึ้น ก็ควรจัดสรรงบประมาณ ตลอดจนกิจกรรมต่างๆ อาทิ กิจกรรมฝึกอบรม สัมมนา การให้ คำปรึกษาแนะนำ การพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต การสร้างโอกาสทางการตลาด การจัดเชื่อมโยงธุรกิจของกลุ่ม ดังนั้นการส่งเสริมพัฒนาควรเน้น กิจกรรม สนับสนุนในด้านการเพิ่มขีดความสามารถให้เกิดผลในทางปฏิบัติได้มากขึ้น การให้การสนับสนุนกลุ่มคลัสเตอร์เป็นการพัฒนาเศรษฐกิจเชิงระบบ เนื่องจากเมื่อสมาชิกเข้มแข็งแล้วกลุ่มก็จะเข้มแข็งตามเมื่อกลุ่มเข้มแข็งประเทศ ชาติ ก็จะมี ความเข้มแข็งตามไปด้วยซึ่งท้ายที่สุดประเทศก็จะมีขีดความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้น ดังนั้นการ เสนอทางออกบางประการข้างต้น จึงเป็นแนวทางหนึ่งของการนำไปปรับใช้เพื่อการพัฒนาประเทศให้ เติบโตและยั่งยืนในระยะยาว สอดคล้องกับ เบญจพล มีเงิน (2551) ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของการรวมกลุ่มคลัสเตอร์สิ่งทอ เกิดขึ้นเมื่อมีทรัพยากรที่คุณลักษณะพิเศษเหนือคู่แข่ง ความสามารถในการประสานการใช้ทรัพยากร ความแตกต่างในสินค้าหรือบริการ และการได้เปรียบด้านต้นทุนรวมทั้งการสนับสนุนและการส่งเสริมจากรัฐบาลอย่างต่อเนื่อง

วิจารณ์ผล

1. วิธีการพัฒนาความเข้มแข็งกลุ่มต้องมีการจัดกิจกรรมการรวมกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ อาทิ การ ประชุมการ สัมมนามีกิจกรรมร่วมกันของสมาชิก เช่น การออกงานแสดงสินค้า การศึกษาดูงาน การจัดทำจดหมายข่าว
2. วิธีการพัฒนาองค์ความรู้ให้แก่สมาชิกควรจัดทำ Training Need เพื่อหาความต้องการ ที่แท้จริง แล้วจัดฝึกอบรมตามหลักสูตรที่กำหนด อาทิ การพัฒนาองค์กร ตลาดการผลิต การเงิน และบุคคล เป็นต้น ควรให้สมาชิกมีการแลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ ภายในและภายนอกกลุ่ม
3. การสนับสนุนจากภาครัฐ สมาชิกเสนอให้มีการสนับสนุนงบประมาณอย่างต่อเนื่อง การจัดสรร งบประมาณช่วยเหลือให้เป็นไปตามความสามารถจัดให้มีความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆของภาครัฐ

กิตติกรรมประกาศ

การทำวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดีจากการสนับสนุนของสถาบันวิจัยและพัฒนาของมหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พนธมา ตั้งวรรณวิทย์ ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนา ขอขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่านที่ให้ความรู้ ให้แนวทางการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่สละเวลาในการตอบแบบสอบถามอันนำมาซึ่งความสำเร็จ และเจ้าหน้าที่ทุกคนของสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ที่อำนวยความสะดวกต่างๆ

เอกสารอ้างอิง

- เบญจพล มีเงิน. (2551). คลัสเตอร์อุตสาหกรรม : การได้มาซึ่งความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของ
องค์การธุรกิจจากการรวมกลุ่มคลัสเตอร์อุตสาหกรรมสิ่งทอ. คุษุณินิพนธ์บริหารธุรกิจ, สาขา
บริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ธีรวิมล สุทธิประภา. (2555). คลัสเตอร์ (Cluster) กับการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน
กรณีศึกษา: คลัสเตอร์อัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี. วิทยาลัยนวัตกรรมการ
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. (2558). แบบรายงานที่ 2.9 รายงานข้อมูลภาวะ
ผลผลิตพืช (รต.20). กรมส่งเสริมการเกษตร. [ออนไลน์].
http://production.doae.go.th/report/report_main_land_02_A_new2.php?report_type=
(วันที่ค้นข้อมูล : 31 ตุลาคม 2558).
- สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ฝ่ายบริการคลัสเตอร์และงานวิจัย. (2559).
คลัสเตอร์อาหารและการเกษตร. [ออนไลน์].
http://www.nstda.or.th/cpmo/index.php?option=com_content&task=view&id=22
(วันที่ค้นข้อมูล : 12 ตุลาคม 2558).
- สำนักพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจ
และสังคมแห่งชาติ (สศช.). (2558). ระบบฐานข้อมูลฐานแผนที่คลัสเตอร์. [ออนไลน์].
<http://cm.nesdb.go.th/default.asp>. (วันที่ค้นข้อมูล : 12 ตุลาคม 2558).
- Michael E. Porter, (1990) The Competitive Advantage of Nation. (p.127),