

บทคัดย่อ

สัญญาเลขที่: RDG๕๕๔๐๐๒๒

หัวหน้าโครงการ: ดร. ธนัท แสงอรุณ

Email: tanapat_s@bu.ac.th; uncleum@yahoo.com

ระยะเวลาดำเนินงาน: ๑ กันยายน ๒๕๕๕ – ๑๘ มีนาคม ๒๕๕๗

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ ๓ ประการ ประการแรกคือเพื่อหารูปแบบของการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจไปสู่ตลาดต่างประเทศสำหรับสถาบันเกษตรกรของไทย ประการที่สองเพื่อศึกษาปัจจัยสนับสนุนที่สถาบันเกษตรกรต้องการจากภาครัฐและเอกชนเพื่อให้สามารถเข้าสู่ตลาดต่างประเทศได้โดยอาศัยการพัฒนาความร่วมมือกับคู่ค้ากับภาคีในโซ่อุปทาน และประการที่สามเพื่อสังเคราะห์แนวทางการส่งเสริมและสนับสนุนสถาบันเกษตรกรโดยหน่วยงานภาครัฐและองค์กรพัฒนาเอกชนที่เกี่ยวข้อง

คณะผู้วิจัยดำเนินการวิจัยโดยใช้วิธีการวิจัย ๔ วิธี ประกอบด้วย ๑) การสำรวจเอกสารเพื่อค้นหากรณีศึกษาของสถาบันเกษตรกรที่จำหน่ายสินค้าสมุนไพร และพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือกับคู่ค้าเพื่อเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ ๒) สัมภาษณ์เชิงโครงสร้าง และการสังเกตเพื่อทราบถึงรูปแบบการบริหารจัดการ ของสถาบันเกษตรกรที่มีการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจไปสู่ตลาดต่างประเทศ ๓) คัดเลือกสถาบันเกษตรกรสมุนไพร ที่มีศักยภาพ ๑๐ แห่งเพื่อสัมภาษณ์เชิงโครงสร้างเพื่อค้นหา ปัจจัยที่กั้นขวางไม่ให้สถาบันเกษตรกร ดังกล่าวพัฒนาเครือข่ายออกสู่ตลาดต่างประเทศ และ ๔) สัมภาษณ์เชิงโครงสร้างกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อแสวงหาแนวทางที่ภาครัฐและภาคเอกชนควรให้การส่งเสริมและสนับสนุนเพื่อผลักดันให้สถาบันเกษตรกรมีการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจไปสู่ตลาดต่างประเทศ

ผลการวิเคราะห์กรณี ศึกษาพบว่าการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจไปสู่ตลาดต่างประเทศของสถาบันเกษตรกรสมุนไพร มีองค์ประกอบสำคัญ ๔ ประการที่คล้ายคลึงกัน ได้แก่ การมีทัศนคติ/วิสัยทัศน์ ภาวะผู้นำ และการวางแผนระยะยาวที่จะขยายตลาดออกไป การมีเครือข่ายกับประชาคมภายนอกและภาควิชาการ การมีความสามารถในการสร้างจุดเด่น /นวัตกรรม และการทำงานร่วมกับหน่วยธุรกิจที่เป็นคนกลาง (Intermediaries)

ประการที่สอง ปัจจัยที่กั้นขวางไม่ให้สถาบันเกษตรกร ที่มีศักยภาพพัฒนาเครือข่ายธุรกิจไปสู่ตลาดต่างประเทศคือ ความสามารถในการสร้างจุดเด่น/นวัตกรรมที่ยังจำกัด และ ความร่วมมือระหว่างสถาบันเกษตรกรและหน่วยธุรกิจที่เป็นคนกลางที่ยังไม่ใกล้ชิดเพียงพอ

ประการที่สาม ในการลดทอนอุปสรรคข้าง ต้นทางโซ่อุปทาน ปัจจัยในระดับองค์กรของสถาบันเกษตรกรและสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจไปต่างประเทศต้องได้รับการพัฒนาควบคู่กันไป โดยในระดับองค์กรสถาบันเกษตรกรต้อง พยายามตอบสนองตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche) โดยนำความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมเข้ามาใช้ให้มากขึ้น ในขณะที่ ภาควิชาการต้องช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มและรัฐต้องอำนวยความสะดวกในการจดทะเบียน GI ในต่างประเทศให้มากขึ้นด้วย เพื่อสร้างความแตกต่างและตามสินค้าไทยให้โดดเด่น

ในระดับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ หน่วยและเอกชนอาจต้องร่วมกันในลักษณะเครือข่ายวิสาหกิจ (Cluster) เพื่อร่วมกันผลักดันให้เกิดโซ่อุปทานระหว่างประเทศ บทบาทของภาคีแวดล้อมในการสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อยจึงเป็นสิ่งจำเป็น ทั้งในแง่ Demand Pull and Supply Push ทั้งนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรแบ่งงานกันทำไม่ให้ซ้ำซ้อนและมีเป้าหมายเดียวกัน ด้วยการบูรณาการภารกิจแบบต้นน้ำ

Abstract

Project Code: RDG RDG๕๕๕๐๐๒๒

Project Head: Dr. Tanapat Sangaroon

Email: tanapat_s@bu.ac.th; uncleum@yahoo.com

Duration: ๑ September ๒๐๑๒ – ๑๘ March ๒๐๑๔

The three main objectives of this research are ๑) To seek prototype and the approaches that lead Thai farmer enterprises of herbal products to create international supply chains ๒) To identify barriers and challenges that impedes the farmer enterprises to develop collaboration with trading partners so as to enter international market and ๓) to find supportive conditions and business environment provided by societal partners in order to facilitate the construction of international supply chains for farmer enterprises. To address these objectives, we mainly obtain the data through the survey of documents and the interviews with all stakeholders; including farmer groups, SMEs enterprenuers, government officials, and academia.

The findings show that the existence of the international supply chains is rare. The case study results showed that four preconditions are required prior to the creation of international supply chains for farmer enterprises; strategic vision and leadership, networking and collaboration with societal partners and research institute, ability to absorb new idea and create new design and spcial identity for their products and service, and the existence of intermediary trader who generate demand pull and draw supports from societal partners to cultivate relationship with trading partners in foreign partners.

With respect to the barriers impeding potential farmer enterprises to construct their international supply chains, the study found two main challenges; the lack of innovation/niche development and need to strengthen collaboration between farmer enterprises and intermediate trading partners who have influence and access to markets.

According to the analysis of data obtained from discusstion with various stakeholders, the key recommendation is that the government provides supports on partnering farmer enterprises with intermediate trader as well as with academia and other societal partners. The readiness of business environment will assist the farmer enterprises to effectively respond to customers' preference, standards, and requirement.

Meanwhile, farmer enterprises should be enabled to generate creativity, identity, and niche products. A key factor that enables farmer enterprises to adopt the concept and develop international supply chain is the utilization of interlectual property rights. All in all, the study highlighted that demand pull and supply push are critical factors that facilitate the creation of international supply chains in the farmer enterprises.