บทที่ 1
บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันนโยบายของรัฐบาลได้ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นอย่างมากเนื่องจากเห็นว่า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมีจำนวนมากกว่าร้อยละ 90 ของธุรกิจทั้งหมดและมีอัตราการจ้างงานมากกว่าร้อยละ 70 ของกำลังแรงงานทั้งหมด (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2542) จะเป็นแกนหลักในการฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศ ในด้านการเป็นแหล่งจ้างงาน และการสร้างรายได้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ทดแทนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ นอกจากนั้นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังเป็นส่วนช่วยในการสนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งภาคการผลิตและการบริการ และที่สำคัญยังเป็นจุดเริ่มต้นในการลงทุน และเสริมสร้างประสบการณ์พัฒนาทักษะฝีมือสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่

แม้จะมีบทบาทในฐานะที่เป็นตัวจักรสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจ ดังกล่าว แต่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ยังคงประสบปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการเติบโตหลายประการ อาทิเช่น การขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุน การขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและชำนาญงาน การขาดการบริหารจัดการที่ดี การขาดกระบวนการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ความสามารถในการแสวงหาตลาดและการเจาะตลาดใหม่ยังอยู่ในระดับต่ำ

ปัจจุบันรูปแบบการค้าได้เปลี่ยนแปลงไป อันเนื่องมาจากข้อตกลงขององค์การการค้าโลก รูปแบบการกีดกันทางการค้าของประเทศต่างๆมีความหลากหลายและซับซ้อนมากขึ้น ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำเป็นต้องมีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดและรองรับการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต กลยุทธ์สำคัญที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนำมาใช้ในการปรับทิศทางการดำเนินงาน นอกเหนือจากการปรับตัวด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านเทคโนโลยี คือ กลยุทธ์การหาพันธมิตรทางธุรกิจ โดยการเชื่อมโยงหรือรวมตัวกันในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีลักษณะเดียวกัน และร่วมมือกันกับสถาบันอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจในรูปของเครือข่ายธุรกิจ หรือ คลัสเตอร์

กรอบของแนวความคิดที่ว่าด้วยการสร้างเครือข่ายธุรกิจ หรือ คลัสเตอร์ ที่จะสามารถยกระดับสมรรถนะและศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้มีความสามารถในการแข่งขันนั้น ได้มีการศึกษาวิจัยและนำไปปฏิบัติจัดทำเป็นแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศต่างๆ แล้ว อาทิเช่น อิตาลี สก็อตแลนด์ สิงค์โปร์ อย่างไรก็ตามการสร้างเครือข่ายธุรกิจและการรวมกลุ่มธุรกิจนี้ยังไม่แพร่หลายและยังไม่ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยมากนักด้วยสาเหตุบางประการ อาทิเช่น ผู้ประกอบ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

การยังมองไม่เห็นประโยชน์ที่จะได้รับจากการรวมกลุ่มธุรกิจ ผู้ประกอบการมีทัศนคติและความคิดเชิงลบต่อการรวมกลุ่มธุรกิจ เช่น กลัวความลับทางธุรกิจรั่วไหล กลัวถูกแย่งตลาดจากผู้ประกอบการในตลาดเดียวกัน เป็นต้น(ลือชัย จุลาสัย, 2545)

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคเหนือ ประกอบด้วยกลุ่มอุตสาหกรรมต่าง ๆ มากมาย อาทิเช่น กลุ่มธุรกิจสินค้าหัตถกรรม กลุ่มเกษตรและเกษตรแปรรูป กลุ่มท่องเที่ยว กลุ่มสุขภาพ เป็นต้น โดยระบบการผลิตภาคอุตสาหกรรมของภาคเหนือ มีลักษณะเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กขนาดกลางและเป็นธุรกิจแบบครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ การผลิตมุ่งตอบสนองความต้องการในระยะสั้น ขาดการวางแผนภาพรวมระยะยาว ต่างกลุ่มต่างพัฒนา ยังไม่มีการเชื่อมโยงโครงสร้างที่ชัดเจน (ลือชัย จุลาสัย, 2545) ซึ่งรัฐบาลได้พยายามพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง ด้วยแนวทางการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรและรูปแบบการรวมตัวทางธุรกิจ ดังจะเห็นได้จาก โครงการแผนแม่บทเซรามิกส์ซิตี้สำหรับจังหวัดลำปาง (Lampang Ceramic Cluster Development)

สมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ เริ่มก่อตั้งในปี พ.ศ.2534 โดยกลุ่มผู้ผลิตของที่ระลึกเพื่อขายนักท่องเที่ยว 13 บริษัท ที่ตั้งใจขายของที่ระลึกให้นักท่องเที่ยวให้ได้มากขึ้น ได้รวมกลุ่มกันเป็นชมรมของฝากของที่ระลึกเชียงใหม่ ต่อมามีการขยายฐานสมาชิกเพิ่มขึ้น โดยรวมกลุ่มผู้ผลิตจากจังหวัดใกล้เคียง เช่น ลำพูน ลำปาง เชียงราย เข้ามาด้วย ประกอบกับโครงสร้างธุรกิจของสมาชิก ได้เปลี่ยนจากการผลิตเพื่อขายนักท่องเที่ยว มาเป็นผลิตเพื่อส่งออกด้วย จึงได้มีการเปลี่ยน รูปแบบองค์กร โดยการจดทะเบียนเป็นสมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือขึ้น เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2537 ซึ่งการรวมกลุ่มกันมีวัตถุประสงค์ด้านการตลาดเป็นหลัก โดยเห็นว่าเป็นหนทางในการพัฒนาเพื่อต่อสู้กับประเทศคู่แข่งสินค้าหัตถกรรมในตลาดโลก เช่น จีนและเวียดนาม ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกได้ร่วมกันแสดงภาพลักษณ์และเอกลักษณ์ของสินค้าจากภาคเหนือโดยนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงทั้งในและต่างประเทศ มีการจัดบูธในงานแสดงสินค้าร่วมกันเพื่อลดต้นทุนและดึงดูดผู้เข้าชมให้มากขึ้น เจรจากับลูกค้าพร้อมกัน นอกจากนั้นยังมีความพยายามในการขยายประโยชน์จากการรวมกลุ่มในด้านการวิจัยและพัฒนาร่วมกัน ร่วมมือกับสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและประสานงานกับสถาบันการศึกษาเพื่อพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

ถึงแม้ว่า สมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องด้วยความสมัครใจ ร่วมมือร่วมใจของสมาชิกมาเป็นระยะเวลากว่า 12 ปีแล้ว ความร่วมมือต่างๆของสมาคมนี้ส่วนใหญ่ ได้เน้นในด้านการตลาดเป็นหลักและมีความร่วมมือด้านวิจัยและพัฒนาบ้างเล็กน้อยเท่านั้น ยังไม่ได้รวมถึงความร่วมมือด้านการผลิต ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงมี ความสนใจนำเอาสมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือมาเป็นกรณีศึกษากระบวนการพัฒนาคลัสเตอร์ เพื่อวิเคราะห์ที่มาของการรวมกลุ่มกัน โครงสร้างของการรวมกลุ่ม ที่มีผลต่อพัฒนาการของ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

การรวมกลุ่มกัน และเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาคลัสเตอร์ให้สมบูรณ์ สอดคล้องเหมาะสมกับลักษณะของสมาคม และเพื่อเป็นต้นแบบในการพัฒนาคลัสเตอร์อุตสาหกรรมประเภทอื่นๆ ที่มีลักษณะคล้ายกัน

1.2 วัตถุประสงค์การศึกษา

1. เพื่อศึกษากระบวนการพัฒนาคลัสเตอร์ และปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาของสมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ
2. เพื่อศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกปัจจุบัน ของสมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือในด้านประโยชน์ ปัญหาและข้อเสนอแนะของสมาชิก

1.3 ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ทราบกระบวนการพัฒนาคลัสเตอร์ และปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาของสมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ
2. ทราบความคิดเห็นของสมาชิกปัจจุบัน ของสมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือในด้าน ประโยชน์ ปัญหาและข้อเสนอแนะของสมาชิก
3. เป็นแนวทางในการพัฒนาคลัสเตอร์ของอุตสาหกรรมประเภทอื่นๆต่อไป

1.4 นิยามศัพท์

คลัสเตอร์ หมายถึง ความร่วมมือกันและการเชื่อมต่อกันตลอดเวลาของกลุ่มของอุตสาหกรรมซึ่งอาจเป็นอุตสาหกรรมเดียวกันหรือต่างอุตสาหกรรมกัน รวมถึงอุตสาหกรรมต่อเนื่อง หน่วยงานหรือสถาบันต่างๆที่เกี่ยวข้องและกลุ่มบุคลากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจหรืออุตสาหกรรมนั้นๆ ที่รวมตัวกันอยู่ในพื้นที่ภูมิศาสตร์หนึ่ง โดยมีการกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ร่วมกันในการพัฒนา และขณะเดียวกันก็มีการแข่งขันซึ่งกันและกัน โดยมีภาครัฐเป็นผู้สนับสนุนและจัดหาสาธารณูปโภคที่จำเป็นให้(ธีระ อัชกุล,2545)

สมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ (Northern Handicrafts Manufacturers and Exporters Association: NOHMEX) หมายถึง กลุ่มบริษัทหรือผู้ประกอบการที่ประกอบวิสาหกิจด้านการผลิต และ/หรือ ส่งออก ตลอดจนกิจการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกสินค้าหัตถกรรมขนาดเล็กและขนาดกลาง ของภาคเหนือตอนบน โดยจดทะเบียนเป็นสมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2537 (NOHMEX NEWS, ฉบับที่ 2 เดือนกันยายน-ธันวาคม,2544)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved