



การจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐ เพื่อพัฒนาความสามารถประกอบการ
ธุรกิจในช่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม
Public Sector Strategic Management for Developing Entrepreneurial Capabilities in the
Traditional Nakhon Phanom Kalamare Production Value Chain

ชยุดา ภูชุม¹ , กชกร เดชะคำภู^{2*} และจารุกัญญา อุดานนท์²
Chayuda Phuchum¹ , Kotchakorn Dechakhamphu^{2*} and Jarukanya Udanon²

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษานโยบายและแผนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐในการพัฒนาความสามารถประกอบการของธุรกิจในช่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณจังหวัดนครพนม (2) ศึกษาระดับความสามารถประกอบการของธุรกิจในช่วงโซ่การผลิตและ (3) เสนอแนวทางการจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐที่มีประสิทธิภาพโดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยแบบผสมวิธี เก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการในช่วงโซ่การผลิต จำนวน 32 กลุ่ม

ผลการวิจัยพบว่า นโยบายของภาครัฐยังขาดความเฉพาะเจาะจงต่อผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น โดยเน้นสนับสนุนภายใต้กรอบนโยบายทั่วไป เช่น โครงการ OTOP และเศรษฐกิจฐานราก ระดับความสามารถประกอบการของผู้ประกอบการโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (Mean = 2.40) โดยเฉพาะกลุ่มผู้ปลูกกล้วยซึ่งอยู่ในระดับต่ำ (Mean = 1.06) แนวทางการจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐ ได้แก่ (1) การสนับสนุนแหล่งทุนและสินเชื่อที่เหมาะสม (2) การพัฒนาศักยภาพผ่านการฝึกอบรมและการให้คำปรึกษาทางธุรกิจ (3) การส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตรและความร่วมมือทางการตลาด (4) การยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์และ (5) การสนับสนุนการตลาดดิจิทัล อันเป็นกลไกสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันและเสริมสร้างการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืนในระดับพื้นที่และระดับประเทศ ทั้งนี้ ภาครัฐควรจัดทำนโยบายในเชิงบูรณาการ จำแนกตามระดับศักยภาพของแต่ละกลุ่มในช่วงโซ่การผลิต โดยสนับสนุนด้านการเงินแก่ผู้ปลูกกล้วยผ่านโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับติดตั้งโซลาร์เซลล์หรือระบบน้ำหยด ควบคู่กับการอบรมการแยกบัญชีธุรกิจและครัวเรือน นอกจากนี้ ควรกำหนดกลไกเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ ได้แก่ การจัดทำแพลตฟอร์มวางแผนการผลิตรายบุคคลและผลักดันให้เกิดการวิจัยร่วมกับสถาบันการศึกษาเพื่อยืดอายุผลิตภัณฑ์กะละแมโดยไม่ใช้สารกันเสีย เพื่อเสริมสร้างการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน

คำสำคัญ : การจัดการเชิงกลยุทธ์ภาครัฐ ธุรกิจในช่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม ความสามารถในการประกอบการ
ห่วงโซ่คุณค่า

Received : 19 สิงหาคม 2568

Revised: 13 ธันวาคม 2568

Accepted : 22 ธันวาคม 2568

¹ บัณฑิตศึกษา คณะศิลปศาสตร์และวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยนครพนม, Graduate studies, Faculty of faculty of liberal arts and sciences, Nakhon phanom University

² คณะศิลปศาสตร์และวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยนครพนม, Faculty of faculty of liberal arts and sciences, Nakhon phanom University

*Corresponding Author: Monydecha@gmail.com



ABSTRACT

This research aims 1) to examine the public sector's policies and strategic management plans for developing the entrepreneurial capabilities of businesses in the traditional Nakhon Phanom kalamare production value chain; 2) to investigate the level of entrepreneurial capabilities of businesses within the production value chain; and 3) to propose effective public sector strategic management approaches. A mixed-methods research design was employed, and data were collected from 32 groups of entrepreneurs involved in the production value chain.

The research findings reveal that public sector policies still lack specificity regarding local products, as they primarily emphasize support through general policy frameworks such as the OTOP program and the grassroots economy initiative. The overall level of entrepreneurial capability among entrepreneurs was found to be moderate (Mean = 2.40), whereas banana growers, in particular, demonstrated a low level of entrepreneurial capability (Mean = 1.06). The proposed strategic management approaches for the public sector include: (1) providing appropriate funding sources and credit support, (2) developing entrepreneurial capacity through training and business advisory services, (3) promoting partnership networks and marketing collaboration, (4) upgrading product standards, and (5) supporting digital marketing. These measures serve as key mechanisms for enhancing competitiveness and fostering sustainable business growth at both local and national levels. The study further suggests that the public sector should formulate integrated policies tailored to the potential levels of each group within the production value chain. Financial support should be provided to banana growers through low-interest loan programs for installing solar energy systems or drip irrigation systems, together with training on separating business and household accounts. In addition, important strategic mechanisms should be established, including the development of individual production planning platforms and the promotion of collaborative research with educational institutions to extend the shelf life of kalamare products without the use of preservatives. These initiatives would help strengthen sustainable business growth.

Keywords: Public Sector Strategic Management, Businesses in the Nakhon Phanom Traditional Kalamare Production Chain, Entrepreneurial Capability, Value Chain.

บทนำ

การพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากมีบทบาทสำคัญในการช่วยยกระดับประเทศไทยไปสู่การเป็นประเทศรายได้สูง เพื่อวางรากฐานที่มั่นคงให้กับเศรษฐกิจไทยในอนาคตผ่านการส่งเสริมเศรษฐกิจระดับชุมชนท้องถิ่นให้มีศักยภาพในการแข่งขัน สามารถพึ่งพาตนเองได้ รวมทั้งเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มในระบบเศรษฐกิจ ซึ่งสะท้อนภาพรวมของเศรษฐกิจระดับประเทศตามแผนแม่บท

ภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ประเด็นที่ 16 เรื่อง “เศรษฐกิจฐานราก” ได้กำหนดเป้าหมายสำคัญไว้ คือ การเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถของเศรษฐกิจฐานราก โดยเฉพาะการส่งเสริมองค์ความรู้และทักษะการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกร ที่มีรายได้น้อย ผ่านการสนับสนุนด้านวิชาการ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า พัฒนาไปสู่สาหกิจรายย่อย รวมถึงการบริหารหนี้สินทั้งในระบบและนอกระบบและพัฒนา



ห่วงโซ่อุปทานให้เป็นห่วงโซ่คุณค่าที่กระจายรายได้อย่างเป็นธรรม (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2566)

เศรษฐกิจท้องถิ่นจึงมีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างระบบเศรษฐกิจโดยรวม โดยเฉพาะในประเทศไทยซึ่งธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง (SMEs) เป็นกลไกหลักในการสร้างรายได้ให้ชุมชน โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจที่ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งนอกจากจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจแล้วยังช่วยอนุรักษ์วัฒนธรรมท้องถิ่น สร้างงาน สร้างอาชีพ และใช้ทรัพยากรในพื้นที่ได้อย่างคุ้มค่า จังหวัดนครพนมจึงได้กำหนดแนวทางพัฒนาใน 6 ประเด็นหลัก ได้แก่ การพัฒนาการท่องเที่ยว การเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร การค้าและการลงทุน สังคมและคุณภาพชีวิต ความมั่นคง และการจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน (สำนักงานจังหวัดนครพนม, 2566)

ธุรกิจผลิตกะละแมโบราณนครพนม ถือเป็นหนึ่งในธุรกิจชุมชนที่มีความสำคัญ โดยเกี่ยวข้องกับหลายอาชีพในห่วงโซ่การผลิต ได้แก่ ผู้ผลิตกะละแม ผู้รีดใบตอง ผู้ปลูกกล้วย คนทำไม้ก๊lad และผู้ผลิตถ่าน โดยมีผู้ประกอบการประมาณ 15 ราย สามารถสร้างเงินหมุนเวียนในจังหวัดได้ราว 115 ล้านบาทต่อปี (คมศักดิ์ หารไชย และคณะ, 2567) อย่างไรก็ตามจากการประเมินพบว่าความสามารถในการประกอบการของผู้ประกอบการโดยรวมยังอยู่ในระดับปานกลาง โดยเฉพาะในด้านการสร้างแบรนด์และการบริหารความเสี่ยงที่ยังมีข้อจำกัด ขณะที่ผู้ประกอบการรีดใบตองมีความสามารถในการประกอบการในระดับต่ำ แม้ว่าหน่วยงานภาครัฐจะได้ดำเนินโครงการส่งเสริมการค้า การลงทุนและพัฒนา OTOP อย่างต่อเนื่อง แต่ยังไม่ปรากฏแนวทางกลยุทธ์ที่จำแนกตามระดับศักยภาพของแต่ละกลุ่มในห่วงโซ่ธุรกิจนี้อย่างเป็นระบบ ประเด็นดังกล่าว บ่งชี้ให้เห็นว่าปัญหาสำคัญของผู้ประกอบการ คือปัญหาการจัดการห่วงโซ่การผลิตของธุรกิจตั้งแต่ระดับต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำที่ยังไม่มีประสิทธิภาพ ดังนั้น จึงทำให้ธุรกิจต้องนำการจัดการเชิงกลยุทธ์มาประยุกต์ใช้ เพื่อให้การจัดการโซ่การผลิตมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ จากการทบทวนวรรณกรรม

พบว่า งานวิจัยที่ศึกษาการจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการกะละแมโบราณในจังหวัดนครพนมมีอยู่อย่างจำกัด

ดังนั้น ภาครัฐในฐานะกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก จำเป็นต้องดำเนินการ จัดการเชิงกลยุทธ์ เพื่อพัฒนาความสามารถในการประกอบการของธุรกิจท้องถิ่นอย่างมีทิศทาง โดยการวิเคราะห์ศักยภาพเชิงพื้นที่ การจัดกลุ่มผู้ประกอบการตามระดับความสามารถ เพื่อออกแบบกลยุทธ์เฉพาะกลุ่มที่เหมาะสม เช่น การอบรมทักษะพื้นฐาน การให้คำปรึกษาเชิงลึก การสนับสนุนการเข้าถึงตลาดใหม่ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและการบูรณาการความร่วมมือกับภาคส่วนต่าง ๆ รวมถึงการจัดตั้งแพลตฟอร์มการเรียนรู้และศูนย์พี่เลี้ยงทางธุรกิจในชุมชน

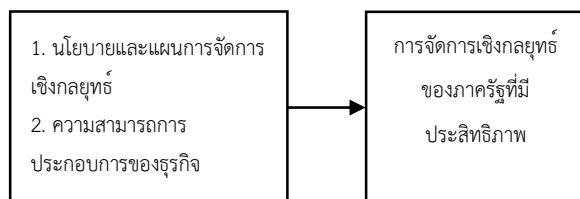
จากความสำคัญดังกล่าว ผู้วิจัยตระหนักว่าหากธุรกิจชุมชนสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคง จะนำไปสู่การสร้างงานในพื้นที่และส่งผลประโยชน์โดยตรงต่อการยกระดับคุณภาพชีวิตแรงงานในจังหวัดนครพนม การออกแบบนโยบาย แผนงานและกลยุทธ์ที่ตอบโจทย์ตามระดับความสามารถของผู้ประกอบการ โดยสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ พันธกิจ และทรัพยากรของภาครัฐ จะช่วยให้เกิดการสนับสนุนที่มีประสิทธิภาพสูงสุดและส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณได้อย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษานโยบายและแผนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐในการพัฒนาความสามารถในการประกอบการของธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณจังหวัดนครพนม
2. เพื่อศึกษาระดับความสามารถในการประกอบการธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม
3. เพื่อเสนอแนวทางการจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการพัฒนาความสามารถในการประกอบการของธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม



กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรที่ศึกษา หมายถึง ผู้ประกอบการธุรกิจ ในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม ได้แก่ ผู้ปลูกกล้วยตานี ผู้รีดใบตองห่อกะละแมโบราณนครพนม ผู้รวบ รวมใบตองและผู้ผลิตและจำหน่ายกะละแมโบราณนครพนม

กลุ่มเป้าหมาย หมายถึง ผู้ประกอบการธุรกิจ ในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม จำนวน 24 กลุ่ม โดยใช้วิธีเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) และหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง จำนวน 8 แห่ง เนื่องจากเป็นการศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการที่อยู่ในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณ ในเขตจังหวัดนครพนม รวมทั้งหมดจำนวน 32 กลุ่ม กลุ่มละ 1 คน ดังนั้น จึงได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำนวน 32 กลุ่มตัวอย่าง ซึ่งสอดคล้องตามขนาดตัวอย่างขั้นต่ำที่ยอมรับได้ของการศึกษาวิจัย เหมาะสมกับวิธีเลือกแบบเฉพาะเจาะจง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบการด้วย เครื่องมือเชิงปริมาณ คือ แบบสอบถาม แบ่งเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ (1) เพศ (2) อายุ (3) สถานภาพ (4) ระดับการศึกษา (5) รายได้จากธุรกิจต่อเดือน (6) ประสบการณ์ (7) การแยกบัญชีครัวเรือน - บัญชีธุรกิจ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามระดับความสามารถในการประกอบการธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม โดยใช้มาตราวัด Likert Scale 5 ระดับ

2) เครื่องมือวิจัยเชิงคุณภาพ คือ แบบ

สัมภาษณ์ เป็นข้อคำถามความสามารถประกอบการธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม (สำหรับผู้ประกอบการ) และการจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐ เพื่อพัฒนาความสามารถประกอบการธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม (สำหรับหน่วยงานภาครัฐ)

การสร้างเครื่องมือและหาคุณภาพเครื่องมือ

1. สร้างแบบสอบถามให้สอดคล้องกับนิยามศัพท์เฉพาะที่กำหนด

2. นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของการใช้ภาษา แล้วนำเสนอต่อผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน เพื่อประเมินความตรงเชิงเนื้อหา โดยใช้ดัชนี Indexes of Item - Objective Congruence (IOC) ที่มีค่าอยู่ระหว่าง 0.67 ถึง 1 ซึ่งผ่านตามเกณฑ์มาตรฐานที่ยอมรับได้มากกว่า 0.5 (Turner & Carlson, 2003)

3. นำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (Try out) กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน ผลการตอบแบบสอบถามมาหาค่าความเชื่อมั่นโดยการวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Corfficient) มีค่าเท่ากับ 0.95 จึงถือว่าแบบสอบถามเชื่อถือได้ซึ่งผ่านเกณฑ์มาตรฐานการยอมรับได้มากกว่า 0.70 และจัดพิมพ์แบบสอบถามฉบับจริงพร้อมนำไปใช้เก็บข้อมูล (Nunnally and Bernstein, 1994) และรับการรับรองโดยคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยนครพนม ตามเอกสารเลขที่ HE6068 ลงวันที่ 21 มกราคม 2568

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1) การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ใช้การหาค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ระดับความสามารถในการประกอบการธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม ใช้การหาค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)



2) การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

2.1 การตรวจสอบข้อมูลเชิงคุณภาพ

โดยนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์มาตรวจสอบความสมบูรณ์ด้วยการตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation) (เสนห์ จุฑา, 2550) ดังนี้

2.1.1 การตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (Data Triangulation) เป็นการตรวจสอบข้อมูลที่ได้มาว่าถูกต้องหรือไม่ โดยแห่งพิจารณาในการตรวจสอบได้แก่ แหล่งข้อมูล เวลา สถานที่และแหล่งบุคคลที่มีความแตกต่างกัน

2.1.2 การตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีการรวบรวมข้อมูล (Methodological Triangulation) โดยการใช้วิธีเก็บแบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์เชิงลึก รวบรวมข้อมูลเรื่องเดียวกัน จะได้ข้อมูลแตกต่างกันหรือแตกต่างกันหรือไม่อย่างไร

2.2 วิเคราะห์ข้อมูลเนื้อหาสาระ ประเด็นสำคัญ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และวิเคราะห์ข้อมูลตามหลักการ แนวคิดและทฤษฎีที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องของผลการศึกษา (Findings)

สรุปผลการวิจัย

1. นโยบายและแผนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐในการพัฒนาความสามารถการประกอบการของธุรกิจในช่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณจังหวัดนครพนม

1) การวิเคราะห์ภารกิจ หน่วยงานและนโยบายหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนมมีบทบาทที่หลากหลายครอบคลุมทั้งการพัฒนาองค์ความรู้ เทคโนโลยี บรรลุภัณฑ์ การตลาด และการส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก อย่างไรก็ตาม พบว่า โดยส่วนใหญ่ยังไม่มีกำหนดนโยบายหรือแผนงานที่เฉพาะเจาะจงต่อผลิตภัณฑ์กะละแมโบราณนครพนม แต่เน้นการส่งเสริมธุรกิจชุมชน SMEs และเศรษฐกิจฐานรากโดยรวม หน่วยงานที่มีบทบาทเชิงกลยุทธ์มากที่สุดได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัดนครพนม ซึ่งมีโครงการส่งเสริมผู้ประกอบการ OTOP (One Tambon One Product) และการพัฒนา

เครือข่ายธุรกิจ รวมถึงมหาวิทยาลัยนครพนม ที่มีการถ่ายทอดเทคโนโลยี วิจัย และนวัตกรรมเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น และผลักดันให้เกิดการจัดตั้งสมาคมการค้าผู้ประกอบการกะละแมโบราณนครพนม ที่จะทำให้เกิดการพัฒนาธุรกิจตลอดสายโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม ให้มั่นคงและยั่งยืน

2) อุปสรรคและการจัดการทรัพยากรข้อจำกัดสำคัญคือ การขาดกลไกการบูรณาการที่แท้จริงระหว่างหน่วยงาน งบประมาณ ที่ไม่ชัดเจน ระเบียบราชการที่ไม่ยืดหยุ่น และภารกิจของหน่วยงานที่ไม่ระบุผลิตภัณฑ์เฉพาะ เช่น กะละแม โบราณนครพนม การสนับสนุนมาจากโครงการขนาดใหญ่หรือระดับนโยบายกว้าง เช่น เกษตรแปลงใหญ่ หรือ OTOP การจัดการทรัพยากรยังเน้นการให้คำปรึกษา การฝึกอบรม และการส่งเสริมมาตรฐาน เช่น Good Manufacturing Practice : GMP และ Hazard Analysis and Critical Control Point : HACCP แต่การเข้าถึงงบประมาณเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์กะละแมยังมีข้อจำกัดมาก

3) การพัฒนาความสามารถและกลยุทธ์การพัฒนาศักยภาพเน้นที่การสร้างเครือข่าย การสร้างแบรนด์ การสนับสนุนด้านการตลาดออนไลน์ การอบรมด้านการบริหารธุรกิจและเทคโนโลยี เช่น การใช้ระบบ Enterprise Resource Planning : ERP และ e-Commerce การเชื่อมโยงตลาด การสนับสนุนแหล่งทุน รวมถึงการพัฒนาแรงงานรุ่นใหม่ ให้เรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น กลยุทธ์ที่ภาครัฐควรเสริม ได้แก่ การจัดทำแพลตฟอร์มการวางแผนการผลิตรายบุคคล (IFPP) การบูรณาการแผนการเงินกับการวางแผนกลยุทธ์การผลิตและการตลาดแบบครบวงจร

4) แนวทางการจัดการเชิงกลยุทธ์และแนวคิด Environmental, Social, Governance (ESG) แนวคิด ESG ถูกนำมาใช้ในหลายหน่วยงาน โดยเน้นการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น ลดการใช้สารเคมีและส่งเสริมเศรษฐกิจหมุนเวียน กลยุทธ์ที่ควรผลักดันต่อไปคือ การขึ้นทะเบียน GI และสร้างมูลค่าเพิ่มจากของเหลือใช้ ควรจัดตั้งเครือข่ายความร่วมมือระหว่างหน่วยงานท้องถิ่น ผู้ประกอบการและภาคเอกชน รวมทั้งพัฒนาแผนการ



บริหารจัดการเชิงบูรณาการระดับจังหวัดที่มีผู้รับผิดชอบหลักชัดเจน เพื่อให้สามารถผลักดันธุรกิจกะละแมโบราณนครพนมให้เป็นผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นที่มีศักยภาพระดับประเทศ

2. ผลการวิเคราะห์ระดับความสามารถการประกอบการธุรกิจในช่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม

ตารางที่ 1 จำนวนค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสามารถการประกอบการ

กลุ่มผู้ประกอบการ	Mean	S.D.
1. ผู้ปลูกกล้วย	1.06	0.43
2. ผู้รีดใบตอง	3.52	0.59
3. ผู้รวบรวมใบตอง	2.20	0.50
4. ผู้ผลิตและจำหน่ายกะละแมโบราณนครพนม	2.88	0.84
รวม	2.40	1.16
กลุ่มผู้ประกอบการ	Mean	S.D.

หมายเหตุ เกณฑ์การแปลผลค่าเฉลี่ย ดังนี้

ค่าเฉลี่ย 1.00 – 1.50 หมายถึง ต่ำที่สุด

ค่าเฉลี่ย 1.51 – 2.50 หมายถึง ต่ำ

ค่าเฉลี่ย 2.51 – 3.50 หมายถึง ปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 3.51 – 4.50 หมายถึง สูง

ค่าเฉลี่ย 4.51 – 5.00 หมายถึง สูงที่สุด

จากตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ระดับความสามารถการประกอบการธุรกิจในช่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง (Mean = 2.40) เมื่อพิจารณาเป็นรายกลุ่ม พบว่าผู้ปลูกกล้วยมีความสามารถประกอบการอยู่ในระดับต่ำ (Mean = 0.86) ผู้รีดใบตอง มีความสามารถประกอบการอยู่ในระดับสูง (Mean = 3.52) ผู้รวบรวมใบตอง มีความสามารถประกอบการอยู่ในระดับต่ำ (Mean = 2.20) และผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายกะละแมโบราณนครพนม มีความสามารถประกอบการอยู่ในระดับปานกลาง (Mean = 2.88)

3. แนวทางการจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการพัฒนาความสามารถประกอบการของธุรกิจในช่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณนครพนม

3.1) ผู้ปลูกกล้วย

จากการวิเคราะห์พบว่าภาครัฐสามารถมีบทบาทในการสนับสนุนเกษตรกรเพื่อเพิ่ม การจัดการการเงินภาครัฐสามารถสนับสนุนเกษตรกรโดยจัดทำโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับการติดตั้งโซลาร์เซลล์หรือให้เงินทุนบางส่วนเพื่อลดภาระการลงทุน อีกทั้งควรให้ความรู้เกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนและกำไร ตลอดจนจัดทำคู่มือการจัดการฟาร์มกล้วย เพื่อวางแผนธุรกิจและบริหารจัดการฟาร์มอย่างเป็นระบบในระยะยาว การตลาดควรส่งเสริมการขายช่องทางการจำหน่ายผ่านตลาดออนไลน์ และเชื่อมโยงเกษตรกรกับผู้ประกอบการแปรรูป เช่น โรงแรม ร้านอาหาร และโรงงานแปรรูป เพื่อลดการพึ่งพาผู้รวบรวม และเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายสินค้าการผลิต ส่งเสริมการจัดการน้ำในฟาร์มด้วยระบบน้ำหยดถึงเก็บน้ำขนาดใหญ่ และการรวมกลุ่มขอรับระบบชลประทานขนาดเล็ก เพื่อให้พืชมีน้ำเพียงพอตลอดปี รวมถึงสนับสนุนให้เกษตรกรรวมกลุ่มแปรรูปผลผลิต เช่น กล้วยฉาบ หรือผลิตภัณฑ์จากใบตองและก้านกล้วย เพื่อเพิ่มมูลค่าและรายได้ และการการบริหารความเสี่ยงสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มสหกรณ์เกษตรกรเพื่อบริหารจัดการผลผลิตร่วมกัน ลดต้นทุน และเพิ่มอำนาจต่อรองช่วยกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพาตลาดเดียว

3.2) ผู้รีดใบตอง

จากการวิเคราะห์ พบว่า การจัดการการเงินภาครัฐควรสนับสนุนการอบรมการทำบัญชีธุรกิจจัดหาเครื่องมือ เช่น แอปพลิเคชันบัญชีหรือสมุดบัญชีดิจิทัล เพื่อวางแผนชำระหนี้และบริหารเงินทุน พร้อมจัดหาเงินทุนดอกเบี้ยต่ำหรือทุนบางส่วนสำหรับซื้อเครื่องบิ่บใบตอง และเครื่องเช็ดสี การจัดการตลาด ส่งเสริมการขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Shopee, Lazada สนับสนุนการจัดจูงธุรกิจ กับผู้ผลิตอาหารแปรรูป และการเผยแพร่เนื้อหาดิจิทัล เช่น คลิปวิดีโอหรือบทความเพื่อสร้างการรับรู้และเข้าถึงลูกค้าการผลิต การจัดการ



การผลิต สนับสนุนเครื่องปั๊มใบตองอัตโนมัติ เครื่องเซ็คส์ใบตองอัตโนมัติ เพื่อเพิ่มคุณภาพสินค้าและมูลค่าทางเศรษฐกิจ การบริหารความเสี่ยง ส่งเสริมการรวมกลุ่มผู้ประกอบการรายใบตองเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรอง ลดต้นทุนและประสานความร่วมมือกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น โรงงานบรรจุภัณฑ์ชีวภาพ และสิ่งทอการสร้างแบรนด์ สนับสนุนการออกแบบแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์

3.3) ผู้รวบรวมใบตอง

จากการวิเคราะห์ พบว่าภาครัฐสามารถจัดการเชิงกลยุทธ์เพื่อพัฒนาความสามารถในการประกอบการของผู้รวบรวม ดังนี้ การจัดการการเงิน สนับสนุนด้านการเงินและการลดภาระหนี้สิน โดยการจัดโครงการเงินทุนหมุนเวียนที่มีเงื่อนไขผ่อนปรนและดอกเบี้ยต่ำ เพื่อเสริมสภาพคล่องให้ผู้ประกอบการ และสร้างกลไกช่วยเหลือลดหนี้ การจัดการการผลิต พัฒนาเทคโนโลยีและกระบวนการผลิต โดยสนับสนุนการใช้เทคโนโลยีในการผลิต เช่น การจัดหาเงินทุนหรือโครงการสนับสนุนในการติดตั้งอุปกรณ์ผลิตหรืออบรมการใช้เครื่องมือกึ่งอัตโนมัติ โดยจัดหาเงินทุนหรือโครงการสนับสนุนการติดตั้งโดมพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแปรรูป การบริหารความเสี่ยง ลดความเสี่ยงด้านสต็อกสินค้า โดยการพัฒนาแนวทางบริหารสต็อกผ่านเทคนิค Lean Inventory หรือการใช้ระบบจัดการสินค้าคงคลัง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดของเสีย และสนับสนุนช่องทางระบายสินค้า เช่น การทำ MOU กับตลาดชุมชนหรือเครือข่ายร้านค้าปลีกเพื่อให้สินค้าไหลเวียนออกจากสต็อกเร็วขึ้น การจัดการการตลาด ขยายช่องทางตลาด โดยสนับสนุนการขายผ่านตลาดออนไลน์และแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ เช่น Shopee หรือ Lazada รวมถึงการสร้างหน้าร้านในแหล่งท่องเที่ยวหรือศูนย์ประชาสัมพันธ์สินค้า OTOP เพื่อเพิ่มช่องทางกระจายสินค้า นอกจากนี้ ภาครัฐยังสามารถเสริมสร้างแบรนด์และการตลาด โดยการจัดอบรมด้านการสร้างแบรนด์และการตลาดดิจิทัล เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถสร้างการจดจำในตลาดได้ดียิ่งขึ้น และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีบทบาทในการเป็นวิทยากรหรือการจัดสัมมนาในชุมชน

เพื่อสร้างชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือ 6 สนับสนุนความร่วมมือในเครือข่ายธุรกิจ โดยจัดโครงการเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการรายย่อยกับภาคเอกชนหรือภาครัฐ เพื่อร่วมมือกันพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์

3.4) ผู้ผลิตและจำหน่ายกะละแมโบราณนครพนม

จากการวิเคราะห์ ธุรกิจยังประสบปัญหาในการยืดอายุผลิตภัณฑ์ ดังนั้น การผลิต ภาครัฐสามารถสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีการยืดอายุผลิตภัณฑ์กะละแมโดยไม่ใช้สารกันเสีย ผ่านความร่วมมือกับสถาบันวิจัยอาหาร มหาวิทยาลัย หรือกรมวิทยาศาสตร์บริการ เพื่อพัฒนากระบวนการผลิตที่ปลอดภัยและได้มาตรฐาน ลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานแหล่งผลิตที่ได้มาตรฐานรองรับการส่งออก การตลาด ส่งเสริมการขายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น อาเซียน จีน และญี่ปุ่น โดยการจับคู่ธุรกิจกับตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ และเจรจาข้อตกลง B2B กับสายการบิน ส่งเสริมกิจกรรม กะละแมเวิร์กช็อป เทศกาลกะละแม เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมของลูกค้าและความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มเป้าหมายการพัฒนาผลิตภัณฑ์พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่สูตรที่ใช้พืช GI เพื่อรองรับตลาดผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ รวมถึงพัฒนาสินค้าให้เป็นของฝากระดับพรีเมียมที่เชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น วัดพระธาตุพนม เพื่อเพิ่มเอกลักษณ์และมูลค่าของผลิตภัณฑ์ การสร้างแบรนด์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ควบคู่กับการออกแบบบรรจุภัณฑ์แบบพรีเมียม เพื่อยกระดับภาพลักษณ์สินค้าให้สอดคล้องกับตลาดนักท่องเที่ยวและของฝากคุณภาพสูง และรักษาแบรนด์ DNA กะละแมโบราณนครพนม สืบสาน ต่อยอด เชิดชู และสืบทอดเป็นตำนานของนครพนม

อภิปรายผลการวิจัย

1. นโยบายและแผนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐในการพัฒนาความสามารถประกอบการของธุรกิจในช่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณจังหวัดนครพนม

ปัจจุบัน ภาครัฐมีนโยบายและแผนการจัดการเชิงกลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความสามารถ



ประกอบการในหลายมิติ มุ่งเน้นการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก การกำกับมาตรฐานสุขอนามัย เช่น GMP, HACCP และการตรวจสอบคุณภาพ การสร้างเครือข่ายธุรกิจเพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน พัฒนาระบบสนับสนุนทางการเงินและการลงทุน การส่งเสริมการใช้ทรัพยากรท้องถิ่น และเทคโนโลยีในการแปรรูป เช่น การใช้ข้าว พืชสมุนไพร และผลไม้ท้องถิ่น ส่วนในด้านสิ่งแวดล้อม มีการส่งเสริมเศรษฐกิจหมุนเวียน การใช้เกษตรอินทรีย์และพลังงานทดแทน รวมถึงการยกระดับรายได้และคุณภาพชีวิตของเกษตรกร เช่น การวางแผนผลิตรายบุคคล (การขอรับรองมาตรฐาน GMP และ GI พร้อมส่งเสริมความโปร่งใสและการเข้าถึงทุนอย่างเป็นธรรม การดำเนินการดังกล่าว สอดคล้องตามแนวแนวคิด ESG ที่มุ่งเน้นการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจหมุนเวียน ที่จะผลักดันธุรกิจจะละม้ายโบราณนครพนมให้เป็นผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ที่มีศักยภาพระดับประเทศต่อไป

แม้ว่าจะมีความพยายามหลายด้านและบูรณาการการทำงานให้เป็นระบบ แต่ยังคงความเฉพาะเจาะจงสำหรับผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นอย่างละม้ายโบราณนครพนมโดยตรง นโยบายที่มีอยู่มักเน้นการส่งเสริมผู้ประกอบการเกษตรทั่วไป ผู้ประกอบการ OTOP และการอนุรักษ์วัฒนธรรม มากกว่าการตอบโจทย์เฉพาะของผู้ประกอบการในห่วงโซ่การผลิตละม้ายโบราณในทุกขั้นตอน

2. ความสามารถในการประกอบการธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตละม้ายโบราณนครพนม

ระดับความสามารถการประกอบการของธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตละม้ายโบราณจังหวัดนครพนม โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง (Mean = 2.40) สะท้อนให้เห็นว่าธุรกิจกลุ่มนี้ยังมีความจำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพในหลายมิติ ทั้งด้านการเงิน การตลาด การสร้างแบรนด์และการจัดการองค์กร เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาดในอนาคต ด้านการจัดการการเงิน ผู้ประกอบการสามารถบริหารภาระหนี้สินและสร้างกำไรได้ดี แต่ยังคงมีปัญหาในเรื่องการบริหารสภาพคล่องทางการเงิน ซึ่งหากไม่แก้ไข

อาจกระทบต่อธุรกิจในระยะยาว จึงควรวางแผนการเงินระยะยาวและแยกบัญชีครัวเรือนกับธุรกิจอย่างเป็นระบบ เพื่อควบคุมต้นทุนและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

ในด้านการตลาด ผู้ประกอบการมีความเข้าใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แต่ยังขาดทักษะด้านการสื่อสาร การมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าและการศึกษาตลาดเชิงลึก ทำให้ไม่สามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างเต็มที่ จึงควรพัฒนาแผนการตลาดที่ครอบคลุม ใช้ช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ร่วมกัน เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า พร้อมทั้งรับฟังความคิดเห็นเพื่อนำไปปรับปรุงสินค้าและบริการ ส่วนด้านการสร้างแบรนด์ ถือเป็นจุดอ่อนสำคัญ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ด้านการพัฒนาแบรนด์ จึงควรส่งเสริมการเข้าร่วมอบรม เช่น โครงการ “พอแล้วดี The Creator” เพื่อพัฒนาทักษะการสร้างอัตลักษณ์แบรนด์และการเล่าเรื่องแบรนด์ ที่สร้างความเชื่อมโยงทางอารมณ์กับผู้บริโภคและเพิ่มความภักดีต่อแบรนด์ในระยะยาว

ด้านการจัดการองค์กร ยังจำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพบุคลากรให้มีทักษะที่สอดคล้องกับธุรกิจยุคใหม่ เช่น การบริหารความเสี่ยง การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม ตลอดจนการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยมีมหาวิทยาลัยนครพนมเป็นกลไกสนับสนุนสำคัญ ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับทฤษฎีห่วงโซ่มูลค่าของ Porter (1985) เนื่องจากการวิเคราะห์กิจกรรมต่างๆ ภายในองค์กรว่าสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value) ให้กับสินค้าได้อย่างไร เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และแนวคิดเศรษฐกิจฐานรากของ Shuman (2000) ซึ่งชี้ให้เห็นว่าความสามารถในการแข่งขันขึ้นอยู่กับการพัฒนากิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุนในห่วงโซ่มูลค่าอย่างครบถ้วน

3. แนวทางการจัดการเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการพัฒนาความสามารถการประกอบการของธุรกิจในห่วงโซ่การผลิตละม้ายโบราณนครพนม

ผู้ปลูกกล้วย การพัฒนาควรเริ่มจากการสนับสนุนด้านการจัดการการเงิน โดยรัฐสามารถจัดให้มีสินเชื่อพลังงานดอกเบี้ยต่ำ หรือสนับสนุนการติดตั้งโซลาร์เซลล์ ควบคู่กับการอบรมการแยกบัญชีธุรกิจและครัวเรือนอย่าง



ชัดเจนในด้านการบริหารจัดการ ควรส่งเสริมการใช้ระบบน้ำหยด ถึงเก็บน้ำและการรวมกลุ่มเพื่อขอรับระบบชลประทานขนาดเล็ก การพัฒนาศักยภาพด้านการตลาดภาครัฐควรมีบทบาทเชื่อมโยงกับธุรกิจที่ต้องการใช้ใบตองสดผ่านนักรบรวมในพื้นที่ แสวงหาตลาดใหม่ไว้เพื่อรองรับการผลิตจำนวนมากและใบตองล้นตลาด ควรสนับสนุนการจัดตั้งสหกรณ์เกษตรกร ส่งเสริมความรู้ด้านต้นทุนและการบริหารธุรกิจ

สำหรับผู้บริโภค สิ่งสำคัญคือ หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรมีการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนหรือ เงินกู้เพื่อการประกอบอาชีพดอกเบี๋ยดำ เพื่อให้กลุ่มสามารถผลิตได้เต็มศักยภาพในฤดูกาลที่มีใบตองสดปริมาณมาก ในช่วงเดือน มิถุนายน-กันยายนของทุกปี การให้ความรู้การรวมกลุ่มที่เข้มแข็งเพื่อสร้างอำนาจต่อรองด้านคุณภาพและราคา กระตุ้นให้มีการออมเพื่อการลงทุน ควรมีการจัดอบรมเกี่ยวกับการทำบัญชีเพื่อให้กลุ่มเห็นความสำคัญของการแยกกระแสเงินสดครัวเรือนและกระแสเงินสดธุรกิจ เพื่อส่งเสริมความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงิน การนำเทคโนโลยี เช่น เครื่องปั๊มใบตอง หอฉวยยวู มาใช้ในกระบวนการผลิต เป็นการเสริมสร้างสมรรถนะด้านเทคโนโลยี

สำหรับผู้รวบรวมใบตอง จากการวิเคราะห์พบว่า มีความสามารถทางการตลาดในระดับที่ดี สร้างปฏิสัมพันธ์และความไว้วางใจกับลูกค้า ตามแนวคิดของ Morgan & Hunt (1994) ซึ่งเน้นการสร้างความไว้วางใจและความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้า อย่างไรก็ตาม ยังมีจุดอ่อนในเรื่องของเงินทุนสำรองและการบริหารจัดการสต็อกสินค้า จึงควรได้รับการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนในอัตราดอกเบี้ย ควรเน้นการสร้างเครือข่ายธุรกิจและความร่วมมือภายในอุตสาหกรรมท้องถิ่นเพื่อเพิ่มความสามารถในการ ถือเป็นแนวทางสำคัญในการเสริมสร้างขีดความสามารถ ของผู้ประกอบการ ตามแนวคิดการพัฒนาแบบกลุ่ม หรือคลัสเตอร์ของ Porter (1990) ที่มีการรวมกลุ่มผู้ประกอบการในพื้นที่เดียวกัน เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันผ่านความร่วมมือของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทำให้เกิดการสร้างผลิตภัณฑ์กัลละแมในท้องถิ่น

สำหรับผู้ผลิตกะละแมโบราณ แนวทางการพัฒนาควรมุ่งสู่การวิจัยร่วมกับมหาวิทยาลัยเพื่อยืดอายุผลิตภัณฑ์โดยไม่ใช้สารกันเสีย การขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศผ่านโครงการจับคู่ธุรกิจ การตลาดแบบ Storytelling และการพัฒนาให้เป็น ของฝากระดับพรีเมียม เป็นกลยุทธ์สำคัญ การพัฒนาสูตรใหม่ เช่น กะละแมที่ลดปริมาณการใช้น้ำตาลหรือสารทดแทนความหวาน การใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและการบูรณาการการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น มหาวิทยาลัย นครพนมและหน่วยงานจังหวัดต่าง ๆ จะช่วยส่งเสริมการพัฒนาแบบรอบด้านและการสนับสนุนจากภาครัฐแบบบูรณาการ

ทั้งนี้ จากนโยบายด้านการผลักดันการวิจัยและพัฒนาเป็นการบ่งชี้ให้เห็นความสำคัญของการลงทุนในการวิจัยร่วม (R&D) เพื่อยืดอายุผลิตภัณฑ์นั้น สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางเทคโนโลยีและนวัตกรรมของประเทศ โดยมุ่งเน้นสร้างผู้ประกอบการ SMEs ให้ใช้เทคโนโลยีได้และต่อยอดจุดแข็งไทยในเชิงวัฒนธรรมด้านอาหารเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มยั่งยืน (ราชกิจจานุเบกษา, 2561) ซึ่งนโยบายมหาดังกล่าวจะก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรมต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศในระยะยาว

ข้อจำกัดของการวิจัย

ข้อจำกัดของการวิจัยฉบับนี้ เป็นข้อจำกัดด้านขอบเขตพื้นที่ เนื่องจากการวิจัยนี้มุ่งเน้นเฉพาะห่วงโซ่การผลิตกะละแมโบราณในจังหวัดนครพนมเท่านั้น ทำให้ผลการวิเคราะห์และความสามารถในการนำเสนอแนะเชิงกลยุทธ์ไปประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นอื่นหรือในภูมิภาคอื่นอาจมีข้อจำกัด

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัย

1. ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้

1.1 ด้านการเงิน หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรกำหนดนโยบายสนับสนุน SMEs เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำสำหรับผู้ประกอบการในห่วงโซ่การผลิต



1.2 ด้านการตลาด ภาครัฐควรมุ่งเน้นการพัฒนากลยุทธ์การตลาด โดยให้ความสำคัญกับการตลาดดิจิทัลและดั้งเดิม ผ่านการจัดอบรมและบริการให้คำปรึกษา ควบคู่ไปกับการสนับสนุนการเข้าถึงตลาดเชิงรุกผ่านงานแสดงสินค้า นอกจากนี้ ควรเสริมสร้างคุณค่าผลิตภัณฑ์ ด้วยการพัฒนาเรื่องราวและเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม

1.3 ด้านการสร้างแบรนด์ ควรส่งเสริมการสร้างแบรนด์ โดยการอบรมและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ สร้างการรับรู้และสนับสนุนการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา

1.4 ด้านจัดการ ภาครัฐควรมุ่งเน้นการจัดการและพัฒนาการผลิตแบบยั่งยืน โดยสนับสนุนการลดต้นทุนและส่งเสริมการใช้เทคโนโลยี เช่น เครื่องรีดไบโอดีเซล ควรผลักดันการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อยกระดับ

มาตรฐานการผลิตเป็นเกษตรปลอดภัย และเสริมสร้างศักยภาพการบริหารจัดการธุรกิจและความเสี่ยง เพื่อยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ผ่านการวิจัยและพัฒนา

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 สำรวจแนวทางพัฒนาผลิตภัณฑ์กะละแม ด้วยการวิจัยและพัฒนา เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ เช่น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ยืดอายุการเก็บรักษาหรือการพัฒนา สูตรกะละแมเพื่อสุขภาพ

2.2 ศึกษา รูปแบบ ของเครือข่ายผู้ประกอบการ ที่มีศักยภาพในการเสริมสร้างขีดความสามารถการแข่งขันของธุรกิจในระดับชุมชน

2.3 ควรศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ ในจังหวัดอื่น ๆ เพื่อให้สามารถวิเคราะห์เปรียบเทียบผลการศึกษาวิจัยได้อย่างเป็นรูปธรรม

เอกสารอ้างอิง

คมศักดิ์ หารไชย, กชกร เดชะคำภู, หทัยกาญจน์ กนกแก้ว, สมชัย วัชชุม, กรรณิการ์ สุกะดีทัต, รุจาภา นันทโพธิ์เดช, ณัฐนันท์ เทียงธรรม, พริยาภรณ์ บรรจงทรัพย์ และอังศุมาลิน สมเทพ. (2567). การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการตลอดสายโซ่ผลิตภัณฑ์กะละแมโบราณนครพนม ด้วยกลไกขับเคลื่อนห่วงโซ่มูลค่าใหม่บนฐานทุนทรัพยากรพื้นที่. (รายงานผลการวิจัย). นครพนม : มหาวิทยาลัยนครพนม.

ราชกิจจานุเบกษา. (2561). ประกาศ เรื่อง ยุทธศาสตร์ชาติ (พ.ศ. 2561-2580). สืบค้นจาก เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2567 จาก https://www.ratchakitcha.soc.go.th/DATA/PDF/2561/A/082/T_0001.PDF

เสนห์ จุ้ยโต. (2550). การวิจัยเชิงคุณภาพ: แนวคิด วิธีการและการวิเคราะห์ข้อมูล. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สำนักงานจังหวัดนครพนม. (2566). แผนพัฒนาจังหวัดนครพนม พ.ศ.2566-2570. สืบค้นเมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2567, จาก http://www2.nakhonphanom.go.th/files/com_news_struct/2021-09_859756163e30c86.pdf

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2566). แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ พ.ศ. 2566-2580 (ฉบับแก้ไขเพิ่มเติม). สืบค้นเมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2567 จาก https://www.nesdc.go.th/download/document/NSCR/แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ_2566-2580.pdf

Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), 20–38.

Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory* (3rd ed.). McGraw-Hill.

Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.

Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.

Shuman, M. (2000). *Going local: Creating self-reliant communities in a global age*. Routledge.



Turner, R. C. and Carlson, L. (2003). Indexes of item-objective congruence for multidimensional items.
International Journal of Testing, 3(2), 163–171.

