



**องค์ประกอบหลักในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน
ระดับต่างประเทศของธุรกิจและอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี
The Core Elements of Gaining International Competitive
Advantages for Business and Industries in Udonthani**

รศ. ดร. ชัยยุทธ ชีโนกุล

ผู้อำนวยการหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เทคโนโลยีการบริหาร) ภาคพิเศษ
สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

Associate Professor Chaiyuth Chinokul, Ph.D.

Director of Master of Science

(Management Technology) Executive Program

The National Institute of Development Administration (NIDA)

E-mail: youthc64@gmail.com



บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาองค์ประกอบหลักที่มีผลทำให้องค์การธุรกิจและอุตสาหกรรมในจังหวัดอุดรธานีได้เปรียบในการแข่งขันในระดับต่างประเทศ ตลอดจนศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการแข่งขันขององค์การธุรกิจ ดำเนินการวิจัยโดยวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักในสภาอุตสาหกรรมจังหวัด หอการค้าจังหวัด กระทรวงอุตสาหกรรม และกระทรวงพาณิชย์ ผลการวิจัยพบว่า องค์ประกอบหลักในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันระดับต่างประเทศของธุรกิจอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี ประกอบด้วย เงื่อนไขแห่งปัจจัยของจังหวัดนี้ซึ่งมีวัตถุดิบทางการเกษตรที่สมบูรณ์ รวมทั้งทรัพยากรธรรมชาติ โครงสร้างพื้นฐานดี ที่มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติและวัฒนธรรม มีเงินทุนและความสามารถของผู้ประกอบการในการค้าระดับภูมิภาค เป็นศูนย์กลางการค้าปลีกค้าส่งขนาดใหญ่หลายประเภท ใช้กลยุทธ์ในการปรับตัวเป็นแบบนักการตลาด แต่ยังขาดการบูรณาการทั้งอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการจัดกลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อรองรับการแข่งขันการเป็นประชาคมอาเซียน โดยประเทศเพื่อนบ้านสร้างเขตเศรษฐกิจพิเศษในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งมีการลงทุนจากต่างประเทศมาก ผู้วิจัยแนะนำให้ส่งเสริมอุตสาหกรรมตามการจัดกลุ่ม ส่งเสริมการค้าส่งค้าปลีกไทย เร่งพัฒนาศูนย์ความสามารถในการค้าชายแดนเป็นฐานของจังหวัดโดยรอบ รองรับการแข่งขันของทางรถไฟจากจีน ถนนของประเทศอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง รวมทั้งประชาคมอาเซียน

ABSTRACT

The objectives of this research are to study the core elements affecting the international competitive advantages of the business organizations and industries in Udon Thani and to study the problems and obstacles emerged in the business competition. The study was qualitative research, using structured interview of which the key informants were the administrators in the Federation of Thai Industries, the Council of Provincial Chamber of Commerce, the Ministry of Industry and the Ministry of Commerce. The research results showed that the core elements of gaining international competitive advantages of business and industries in Udon Thani composes of the following factors: the factor conditions of this province have abundant agricultural raw materials, natural resources, infrastructures, as well as natural and cultural attractions. The province also has capital and entrepreneurs' potential in regional trade. It is also center of various kinds of large wholesale and retail. Udon Thani also uses Prospector Strategy which is one of the Adaptative Strategies. However, Udon Thani still lacks the integration of tourism industry and industry clusters to support the competition among ASEAN Community while neighboring countries have built Special Economic Zones in nearby areas with a lot of foreign investments. It is recommended in this study that the government should promote industries by their clusters, support wholesale and retail of Thai products, activate the cross border Excellence Trading Center to be the base of the surrounding provinces. This is to prepare for the Chinese railway which is built to connect these areas, the road of the Greater Mekong Sub-regional Countries, and ASEAN Community.

ความสำคัญของปัญหา

อุดรธานีเป็นจังหวัดใหญ่ที่อยู่ใกล้ชายแดนไทยกับเมืองหลวงเวียงจันทน์ของประเทศลาว ที่มีประวัติการทำธุรกิจมานานตั้งแต่สมัยสงครามเวียดนาม ซึ่งมีกองทัพสหรัฐอเมริกาเข้ามาตั้งฐานทัพ ต่อมาเมื่อธุรกิจส่งคนไปทำงานที่ตะวันออกกลางแล้วพัฒนาการค้ามาเป็นศูนย์กลางการค้าปลีกค้าส่งขนาดใหญ่ ทั้งในลักษณะของร้านสมัยใหม่และร้านค้าแบบดั้งเดิม ในยุทธศาสตร์ทางรางของจีนที่จะไปสิงคโปร์ได้ผ่านพื้นที่นี้ นอกจากนั้นในโครงการระเบียงเศรษฐกิจอนุภูมิภาคแม่น้ำโขงจะมีถนนเชื่อมสองฝั่ง พม่ากับเวียดนามโดยผ่านขอนแก่นซึ่งอยู่ไม่ไกล อนาคตจึงมีความสะดวกในการคมนาคม

ปัจจุบันการค้าชายแดนที่จะไปลาวสามารถผ่านทางด่านหนองคาย นครพนม หรือมุกดาหาร โดยมีพื้นที่นี้สนับสนุน ลาวได้กำหนดเขตเศรษฐกิจพิเศษจำนวนมาก ใกล้ชายแดนไทย มีนักลงทุนทั้งจีน เวียดนาม มาเลเซีย มาลงทุนเพื่อส่งเสริมการค้าชายแดนกับไทย มีเงินลงทุนมหาศาลรองรับการเป็นประชาคมอาเซียน โดยเล็งเห็นถึงความสำคัญในพื้นที่การค้าและอุตสาหกรรมบริเวณนี้ หากนำหลักการขององค์ประกอบทั้ง 4 ด้านซึ่งกำหนดการได้เปรียบในการแข่งขันระดับประเทศของพอร์ตเตอร์ (Harrison and John, 2004: 145 และ Porter, 1990) มาวิเคราะห์สภาพของเงื่อนไขแห่งปัจจัย อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน เงื่อนไขแห่งอุปสงค์ ตลอดจนกลยุทธ์ โครงสร้างองค์การ และการแข่งขัน จะทำให้เข้าใจถึงศักยภาพของพื้นที่ที่จะตอบสนองการหลั่งไหลเข้ามาของเงินทุน นักธุรกิจที่จะเกิดขึ้นพร้อมประชาคมอาเซียนปลายปี 2558 ภายหลังการรวมเป็นประชาคมอาเซียนการเกิดขึ้นพร้อม ๆ กันของทางรถไฟ ถนนเชื่อมภูมิภาค เขตเศรษฐกิจพิเศษของประเทศเพื่อนบ้านย่อมนำความเจริญในการพัฒนาเข้ามาในภูมิภาคนี้ ดังนั้น การวิจัยถึงองค์ประกอบหลักที่สร้างการได้เปรียบในการแข่งขันระดับต่างประเทศของจังหวัดจึงเป็นสิ่งที่สำคัญมากในการวางแผนตอบสนองความเจริญที่จำเป็นต้องตระหนัก

วัตถุประสงค์

ศึกษาองค์ประกอบหลักที่มีผลในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันระดับต่างประเทศของธุรกิจและอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี ทางด้านเงื่อนไขแห่งปัจจัย อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน เงื่อนไขแห่งอุปสงค์ กลยุทธ์องค์การ โครงสร้างองค์การและการแข่งขัน

ขอบเขตการศึกษา

1. ขอบเขตด้านทฤษฎีใช้หลักองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน ซึ่งกำหนดการได้เปรียบในการแข่งขันอันประกอบด้วย เงื่อนไขแห่งปัจจัย อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน เงื่อนไขแห่งอุปสงค์ กลยุทธ์องค์การ โครงสร้างองค์การ และการแข่งขัน

2. ขอบเขตด้านพื้นที่วิจัย ผู้วิจัยทำการวิจัยจากสภาอุตสาหกรรม หอการค้า และหน่วยราชการในจังหวัดอุดรธานี และผู้เกี่ยวข้อง

3. ขอบเขตด้านระยะเวลาการวิจัย ตั้งแต่ 1 สิงหาคม – 16 กันยายน พ.ศ. 2558

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างจากผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่ เลขาธิการสภาอุตสาหกรรมจังหวัด อดีตประธานสภาอุตสาหกรรมจังหวัด ประธานหอการค้าจังหวัด หัวหน้าฝ่ายนโยบายและแผนสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี และผู้อำนวยการกองความร่วมมือการค้าและการลงทุนกระทรวงพาณิชย์

ทบทวนวรรณกรรม

1. องค์ประกอบซึ่งกำหนดการได้เปรียบในการแข่งขันระดับประเทศมีหลายด้าน เนื่องจากองค์ประกอบด้าน คน เงินทุน และวิทยาการสามารถเคลื่อนย้ายได้อย่างเสรีระหว่างประเทศ ดังนั้น ไมเคิล อี. พอร์ตเตอร์ จึงเสนอทฤษฎีความได้เปรียบในการแข่งขันของประเทศขึ้น ซึ่งมีเนื้อหากว้างไกลกว่าการได้เปรียบเปรียบเทียบกับของเดวิด ริชาร์โด โดยเขาเสนอปัจจัย 4 ประการที่ทำให้เกิดการได้เปรียบในการแข่งขัน โดยมีรายละเอียดดังนี้ (Harrison and John, 2004: 145 และ Porter, 1990)

1) เงื่อนไขแห่งปัจจัย (Factor Conditions) ในแต่ละพื้นที่จะมีปัจจัยพื้นฐานสำคัญเพื่อพัฒนาแตกต่างกัน ได้แก่ ทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรธรรมชาติ โครงสร้างพื้นฐาน หรือเงินทุน ทำให้เกิดการได้เปรียบแตกต่างกัน

2) อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries) พื้นที่ซึ่งมีความได้เปรียบในการแข่งขันจะมีอุตสาหกรรมที่ผลิตสินค้าและเกี่ยวเนื่องกันในด้านวัตถุดิบ ทักษะ ลูกค้า มีสมาคมอุตสาหกรรมการค้าสนับสนุน

3) เงื่อนไขแห่งอุปสงค์ (Demand Conditions) การมีแหล่งลูกค้าสำคัญทำให้สามารถแข่งขันในระดับประเทศและยังขยายไปสู่การค้าระหว่างประเทศได้อีก

4) กลยุทธ์องค์กร โครงสร้างองค์กร และการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure and Rivalry) องค์กรที่มีการจัดการอยู่ภายใต้กลยุทธ์ โครงสร้างการแข่งขันภายในประเทศที่มีประสิทธิภาพ มีบทบาทของรัฐเหมาะสมจะแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ดี

นอกจากนี้ พอร์เตอร์ยังกล่าวว่า สามารถนำปัจจัยทั้งหมดนี้ไปประยุกต์ปรับใช้ในระดับองค์กรที่ต้องการแข่งขันอีกด้วย บางครั้งจึงเรียกว่า โมเดลเพชร (Diamond Model)

ช่องทางการค้าหรือด้านการค้าชายแดนเป็นพื้นที่ใช้นำส่งสินค้าเข้าและออกประเทศมี 2 ประเภท คือ (ฟูสดี พลสาร์มย์, 2557: 23) ช่องทางการค้าที่ไม่เป็นทางการแบบธรรมชาติไม่มีการตรวจตราอย่างเป็นทางการ และช่องทางการค้าแบบเป็นทางการ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ จุดผ่านแดนถาวรที่มีรัฐบาลทั้ง 2 ประเทศเห็นชอบอย่างเป็นทางการ (เช่น ที่ด่านสะพานมิตรภาพไทยลาว) จุดผ่อนปรนทางการค้า เป็นเขตที่กระทรวงมหาดไทยมอบให้ผู้ว่าราชการจังหวัดผ่อนปรนการค้าชายแดนหรือเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยว และสุดท้าย จุดผ่านแดนชั่วคราวที่เปิดเป็นกรณีฉุกเฉินเมื่อมีเหตุจำเป็น

การค้าชายแดนของไทยมีอัตราการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น (พจนานพร และคณะ, 2555: 28) โดยเฉลี่ยร้อยละ 16.9 ต่อปี ในพ.ศ. 2554 อัตราการส่งออกสินค้าผ่านการค้าชายแดนต่อการส่งออกสินค้าระหว่างไทยกับเพื่อนบ้านสูงร้อยละ 93.0 ซึ่งการค้าชายแดนไทย-ลาวมีมูลค่า 113,744 ล้านบาท ในปี 2554 ส่วนใหญ่ผ่านด่านศุลกากรหนองคาย ผลกระทบ

ที่อาจเกิดเมื่อเป็นประชาคมอาเซียนคือ ในด้านการผลิตอาจเกิดการย้ายฐานการผลิตสู่ประเทศเพื่อนบ้านที่มีต้นทุนต่ำกว่าเพื่อลดค่าจ้าง ในด้านการค้าชายแดนจะขนส่งสินค้าผ่านไทย ทำให้เพิ่มปริมาณการค้าเนื่องจากการลดภาษีและรวมเป็นตลาดใหญ่ แต่มีความเสี่ยงจากสินค้าราคาถูกเข้ามามากสำหรับธุรกิจบริการ ทั้งการท่องเที่ยว การขนส่ง โลจิสติกส์จะมีผลกระทบอาจถูกแย่งตลาดโดยประเทศเพื่อนบ้าน

การพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษได้ถูกใช้เป็นเครื่องมือสำคัญอีกชนิดในการดึงดูดการลงทุนและการค้าจากต่างประเทศ ไทยอยู่ระหว่างการผลักดันให้เกิดการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ การเปลี่ยนแปลงนโยบายการพัฒนาในประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบ เช่น การพัฒนาเขตเศรษฐกิจและโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ในลาว การเปิดประเทศของพม่า แม้กระทั่งการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนปลายปีย่อมก่อให้เกิดโอกาสและการคุกคามการพัฒนาซึ่งรวมทั้งการค้าชายแดนที่ต้องวางแผนทางการพัฒนาอย่างเหมาะสม (กลุ่มงานพื้นที่เศรษฐกิจชายแดน, 2557: 19)

เขตเศรษฐกิจพิเศษในลาว (Special Economic Zones in Lao PDR) ลาวเป็นประเทศที่มีต้นทุนแรงงานและที่ดินต่ำ ตั้งอยู่บนที่ราบสูงทำให้มีภัยธรรมชาติน้อย มีทรัพยากรธรรมชาติมาก มีผลทำให้ลาวกำหนดเขตเศรษฐกิจพิเศษมากถึง 11 เขต โดยแก้กฎเกณฑ์ต่าง ๆ เพื่อผู้สนับสนุนช่วยการลงทุน โดยมี 5 เขตที่อยู่ใกล้กันและกำลังดำเนินการ ประกอบด้วย (Lao National Committee for Special Economic Zone, 2015)

1. เขตอุตสาหกรรมและการค้าเวียงจันทน์ (Vientiane Industrial and Trade Area) เริ่ม พ.ศ. 2552 ห่างจากเมืองหลวง 21 กิโลเมตร มีพื้นที่ 1.1 ตารางกิโลเมตร พัฒนาโดยลาวและไต้หวัน ต้องการสร้างอุตสาหกรรมขนาดเล็ก เช่น อุตสาหกรรมเกษตร การทอผ้า เป็นต้น หรือภาคการบริการสนับสนุนอุตสาหกรรมหลัก เช่น หอพัก โรงแรม

2. เขตเศรษฐกิจเฉพาะบึงธาตุหลวง (Thatlung Lake Special Economic Zone) เริ่ม พ.ศ. 2554 ในเมืองหลวง มีพื้นที่ 3.65 ตารางกิโลเมตร พัฒนาโดยจีน ต้องการสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งที่พักอาศัย อาคารพาณิชย์ สำนักงาน ศูนย์กีฬา และการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม

3. เขตเศรษฐกิจเฉพาะลองทา เวียงจันทน์ (Long Thanh Vientiane Specific Economic Zone) โดยนักลงทุนชาวเวียดนามเริ่ม พ.ศ. 2551 ห่างเมืองหลวง 17 กิโลเมตร ห่างสะพานมิตรภาพ ไทย ลาว เพียง 400 เมตร ต้องการสร้างสนามกอล์ฟ ที่พักอาศัย โรงแรมห้าดาว ศูนย์การค้า โรงเรียนนานาชาติ โรงพยาบาล และศูนย์กีฬาพื้นที่ 5.58 ตารางกิโลเมตร

4. เขตพัฒนาไชยเซษฐา (Saysettha Development Zone) อยู่ในเมืองหลวง พัฒนาโดยจีน มีพื้นที่ประมาณ 10 ตารางกิโลเมตร ตั้งแต่ พ.ศ. 2553 เน้นที่อุตสาหกรรมเกษตร ไม้สัก โรงงานอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ สิ่งทอ พลังงานสะอาด และที่พักอาศัย นอกจากนั้นยังมีเขตเศรษฐกิจเฉพาะดงโพธิ์ พัฒนาโดยมาเลเซีย อยู่ใกล้กับสะพานมิตรภาพ เป็นที่สังเกตว่าพื้นที่เขตเศรษฐกิจที่กล่าวมาอยู่ในเมืองหลวงตรงข้ามฝั่งประเทศไทย ซึ่งหวังจะได้รับความสะดวกจากสถานที่ตั้งตรงข้าม แต่อาจเป็นการแข่งขันกันโดยตรงกับไทย ในการพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง (Greater Mekong Subregion: GMS) นั้นธนาคารการพัฒนาแห่งเอเชีย (Asian Development Bank) ได้ให้ความช่วยเหลือสมาชิกทั้ง 6 ประเทศ ได้แก่ ไทย จีน เวียดนาม กัมพูชา ลาว และพม่า จัดทำกรอบแผนยุทธศาสตร์ที่จะพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจ 9 สาขา หนึ่งในนั้นมีโครงการพัฒนาเส้นทางคมนาคมทางถนน คือโครงการระเบียงเศรษฐกิจอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง (GMS Economic Corridor) ได้แบ่ง เส้นทางคมนาคมออกเป็น 3 ส่วนใหญ่ ๆ ตามภูมิภาค คือ เหนือ-ใต้ ตะวันออก-ตะวันตก และได้ โดยที่เส้นทางตะวันออกไปตะวันตก เชื่อมดานัง (เวียดนาม) สุวรรณเขต (ลาว) ดาก (เมืงสอ) เมาะละเหม้งหรือเมาะล่าย (พม่า)

สรุปการทบทวนงานวิจัย

การทบทวนการวิจัยพบว่าผู้วิจัยได้นำองค์ประกอบทั้ง 4 เพื่อการได้เปรียบในการแข่งขันมาใช้ (โมเดลเพชร) ดังนี้ โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ(สศช.) ร่วมกับสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยและไมเคิล อี. พอร์ตเตอร์ จากฮาร์วาร์ด ทำการวิจัยเรื่อง “การศึกษาการ

พัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของไทย” (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2547) ผลการวิจัยพบว่า ระบบเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนจากปัจจัยพื้นฐานในการผลิตกลายเป็นระบบเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนโดยการลงทุน นอกจากนั้นประเด็นสำคัญจากการศึกษาที่ต้องพิจารณาเพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันได้แก่ประเด็นดังต่อไปนี้ การขาดทักษะและแรงงานทางวิทยาศาสตร์ กลยุทธ์การแข่งขันยังเน้นราคาไม่ได้เน้นความสามารถในระยะยาว ประสิทธิภาพของระบบราชการไม่อำนวยความสะดวกต่อการพัฒนาการแข่งขัน การขาดความร่วมมือของกลุ่มอุตสาหกรรม และขาดอุปสงค์พิเศษเพื่อผลิตสินค้าที่มีคุณภาพมาก ๆ ที่จะผลักดันให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

นอกจากนั้นบุญอนันต์ พินัยทรัพย์ ทำวิจัยเรื่องการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (บุญอนันต์ พินัยทรัพย์, 2555: 157) โดยใช้แนวทางคลัสเตอร์และใช้องค์ประกอบทั้ง 4 เพื่อการได้เปรียบในการแข่งขันเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ ผลการวิจัยพบว่า สามารถเพิ่มผลผลิตให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพและสามารถสร้างนวัตกรรมทำให้ผลผลิตเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ

การวิจัยเชิงคุณภาพ

จากผลการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างสามารถจำแนกองค์ประกอบที่ได้เปรียบในการแข่งขัน ได้ดังนี้

1. เงื่อนไขแห่งปัจจัย

1.1 ทรัพยากรมนุษย์

ทรัพยากรมนุษย์ในพื้นที่ที่มีความสามารถในการให้บริการ ทั้งเป็นผู้นำในการค้าขายแดนภาคอีสานตอนบน แต่ขาดแคลนแรงงานทุกระดับตั้งแต่แรงงานที่ไม่มีฝีมือเนื่องจากอัตราค่าแรงงานขั้นต่ำกลายเป็นต้นทุนที่สูงสำหรับองค์การ ประกอบกับการแรงงานช่วงพักทำการเกษตรหรืองานเทศกาล

สถาบันอุดมศึกษาในพื้นที่สามารถช่วยเหลืออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวขนาดใหญ่ได้บ้าง แต่ยังคงการบัณฑิตที่มีความรู้เฉพาะด้านทั้งการจัดการ (การวิเคราะห์โครงการ) และเทคโนโลยี (พลังงาน) โดยมีรายละเอียดดังนี้

“...จังหวัดขาดแคลนแรงงานทุกระดับ จำเป็นต้องจ้างในอัตราที่เกินค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท แรงงานมักทิ้งช่วงไปทำการเกษตรกรรม และช่วงเทศกาลงานบุญ ที่มีอยู่เป็นประจำ...”

(หัวหน้าฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

“...ต้องการให้สถาบันการศึกษาในท้องถิ่นช่วยผลิตบัณฑิตด้านการบัญชี หรือการตลาดที่มีความสามารถในการวิเคราะห์โครงการลงทุน บัณฑิตที่มีความสามารถด้านเทคโนโลยีพลังงาน สถาบันการศึกษาในจังหวัดสามารถผลิตบัณฑิต สนับสนุนการท่องเที่ยวได้ โดยมีโรงแรมขนาดใหญ่ เครือดุสิตธานี และเซ็นทรัลมาจับไปทำงานถึงวิทยาลัย ทำให้สามารถสนับสนุน อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวได้...”

(เลขาธิการสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2558)

“...มีความสามารถด้านบริการและการค้า มีประสบการณ์จากการที่ธุรกิจเคยขาดทุนล้มละลายมาก่อน จนกลายมาเป็นผู้นำในการค้าขายแดน ของภาคอีสานตอนบน แต่นโยบายค่าแรงเท่ากันทั่วประเทศ กลับไม่สนับสนุนอุตสาหกรรมในจังหวัดซึ่งกลายเป็นปัญหา...”

(ประธานหอการค้าจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

1.2 ทรัพยากรธรรมชาติ วัตถุประสงค์ทางการเกษตร และแหล่งอารยธรรม

เป็นจังหวัดที่มีความสามารถในการผลิตสินค้าเกษตรกรรมหลายประเภท ได้แก่ อ้อย ข้าว มันสำปะหลัง ยางพารา โดยผลผลิตอ้อยที่มากนี้ทำให้เกิดโรงงานน้ำตาล 4 โรงงานที่มีกำลังการผลิตปีละ 8 ล้านตัน โดยส่งออกถึงร้อยละ 75 นอกจากนั้นยังมี แหล่งก๊าซธรรมชาติ ผลิตไฟฟ้า มีเกลือสินเธาว์ หินก่อสร้าง แร่โพแทชที่บริสุทธิ์ระดับโลก จังหวัดยังมีพื้นที่ซึ่งถูกประกาศเป็นมรดกโลกที่บ้านเชียง และกำลังถูกพิจารณาที่ภูพระบาท เป็นแหล่งอารยธรรมทางศาสนา มีวัดป่าบ้านตาด วัดป่าภูก้อน วัดป่านานาชาติ ซึ่งอุตสาหกรรมเหล่านี้สามารถสร้างรายได้และต้องการความเชื่อมโยงจัดการเป็นเครือข่าย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

“...จังหวัดมีแหล่งผลิตอ้อยที่มีผลผลิตมากที่สุดในภาค มีโรงงานถึง 4 โรงงาน มีแหล่งกำเนิดก๊าซเอ็นจีวี (NGV)

ส่งโรงงานผลิตไฟฟ้าที่จังหวัดนครราชสีมา ยังมีแหล่งใหญ่อีก (ในเขตป่าสงวน) มีมรดกโลกที่บ้านเชียงและที่ภูพระบาท อยู่ระหว่างการพิจารณา จังหวัดมีวัดสำคัญทางพระพุทธศาสนาหลายวัด เช่น วัดมณีนิมมาวาส ฯลฯ ซึ่งการท่องเที่ยวนี้ยังขาดความเชื่อมโยงกันเป็นฤดูกาล ทั้งจังหวัด ทั้งประเทศ...”

(เลขาธิการสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2558)

“...จังหวัดนี้มีโรงงานอุตสาหกรรมผลิตน้ำตาลทราย 4 โรงงาน มีกำลังผลิต 8 ล้านตัน คิดเป็นรายได้เข้าจังหวัดประมาณ 8,000 ล้านบาท บริโภคภายในเพียงร้อยละ 25 ส่งออกถึง ร้อยละ 75 นอกจากนี้ในอุตสาหกรรมแปรรูปทางเกษตร มีวัตถุดิบเป็น มันสำปะหลัง ยางพารา ข้าว ในอุตสาหกรรมหลักมีวัตถุดิบหินก่อสร้าง เกลือสินเธาว์ และโพแทช...”

(หัวหน้าฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

1.3 โครงสร้างพื้นฐาน

จังหวัดมีถนน รถไฟ และสนามบินที่สมบูรณ์ ถนนไปได้ 4 ทิศ สามารถเชื่อมไปได้ทุกจังหวัด เครื่องบินพาณิชย์มีความถี่ในการบินมาก มีเครือข่ายสายส่งไฟฟ้าจากลาวที่มีความเสถียร สามารถรองรับการขยายธุรกิจได้ แต่ยังมีปัญหาเรื่องน้ำใช้ในการผลิตและการเกษตร โดยมีรายละเอียดดังนี้

“...มีถนนที่ดีเป็นลักษณะ 4 ทิศ มุ่งเข้าหาจังหวัดมาจากหนองคาย ขอนแก่น สกลนคร และหนองบัวลำพู มีทางรถไฟและมีสนามบินที่สะดวก มีเครื่องบินพาณิชย์ขึ้นลงวันละ 50 เที่ยวบิน ทั้งของไทยสมายล์ (การบินไทย) นกแอร์ แอร์เอเชีย ฯลฯ แต่ยังมีปัญหาการขาดน้ำในการผลิตและการเกษตร...”

(หัวหน้าฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

“...มีกำลังไฟฟ้าที่สนับสนุนอุตสาหกรรมโดยมีเครือข่ายสายส่งระดับสูงรับไฟฟ้าจากลาวโดยตรงสามารถจ่ายกระแสไฟฟ้าเพิ่มได้มาก...”

(เลขาธิการสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2558)

1.4 เงินลงทุน

การลงทุนของธุรกิจมาจากการสะสมรายได้ของตนจากการทำงาน ตั้งแต่ยุคการตั้งฐานทัพ การส่งคนไปทำงานยังต่างประเทศ มาถึงการทำธุรกิจปัจจุบันที่มีทั้งธุรกิจภายในท้องถิ่นและส่งออก ธุรกิจใหญ่ ๆ ในจังหวัดจะเป็นรองจากขอนแก่นในภาพรวมเท่านั้น แต่การทำธุรกิจขนาดย่อม ยังขาดเงินทุนสนับสนุนจากส่วนกลาง ซึ่งเป็นพลังในการขับเคลื่อนธุรกิจ โดยมีรายละเอียด ต่อไปนี้

“...มาจากเงินทุนส่วนเกินที่สะสมมาตั้งแต่การมาตั้งฐานของทหารสหรัฐอเมริกาทำให้เกิดธุรกิจ ต่อมาพัฒนาเป็นการส่งแรงงานไปตะวันออกกลาง จนกลายเป็นแหล่งเงินทุนสนับสนุนการทำธุรกิจขนาดใหญ่...”

(เลขาธิการสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2558)

“...ในการทำธุรกิจขนาดย่อมยังต้องการสถาบันการเงินเข้ามาช่วยเหลือ พ่อคนรุ่นผู้รู้รายย่อยซึ่งส่วนใหญ่ไม่สามารถผ่านการวิเคราะห์โครงการการลงทุน...”

(หัวหน้าฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

“...อุตสาหกรรมสร้างรายได้จากธุรกิจรองจากขอนแก่น ทั้งนี้หากอุตสาหกรรมฝ้ายแยกออก รายได้จะเท่าเทียมกัน...”

(ประธานหอการค้าจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

2. อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน

จังหวัดมีนวัตกรรมในงานบริการ โดยมีบริการที่เป็นเอกลักษณ์สอดคล้องกับที่สถาบันการศึกษาในจังหวัดได้เข้ามาผลิตบุคลากรสนับสนุนอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรม สำหรับเทคโนโลยีสร้างสรรค์ที่ยากที่เกิดขึ้นมักมาจากการพัฒนาที่มาจากที่มีเงินทุนสะสมมาก่อนเป็นหลัก อุตสาหกรรมต่อเนื่องจะมีเป็นบางชนิด เช่น อุตสาหกรรมต่อเนื่องจากการผลิตน้ำตาล นำเศษวัตถุดิบไปทำไฟฟ้า เชื้อเพลิงชีวภาพ วัตถุดิบสำหรับการผลิตยังมีอีกหลายประเภท แต่อุตสาหกรรมยังไม่พัฒนา เช่น มีน้ำตาลแต่ขาดโรงงานทำขนมขนาดใหญ่ ทั้งนี้ สภาอุตสาหกรรมจังหวัดกับหอการค้าที่เข้มแข็งได้ช่วยเหลือและแนะนำข้อมูลที่ถูกต้องแก่สมาชิกในการแก้ปัญหาโดยทำการรวมกลุ่มทั้งทางด้านอุตสาหกรรมและการค้า โดยมีรายละเอียด ต่อไปนี้

“...เงินทุนเป็นหลักในการนำไปสู่ เทคโนโลยีและนวัตกรรม งานบริการมีเอกลักษณ์มีนวัตกรรมอยู่แล้ว สืบเนื่องจากสถาบันอุดมศึกษาในจังหวัดผลิตบัณฑิตทางการท่องเที่ยวและโรงแรมตั้งแต่ต้นทำให้คนนอกพื้นที่มาลงทุนอุตสาหกรรมบางชนิด เช่น ผลิตน้ำตาล มีอุตสาหกรรมต่อเนื่อง สามารถนำไปผลิตไฟฟ้าชีวมวล แต่อุตสาหกรรมหลายอย่างไม่สามารถเกิดขึ้นได้ทั้งที่มีวัตถุดิบ เช่น การทำขนม ได้แค่ขายน้ำตาล หรือยางพารา ได้แต่ขายน้ำยางเป็นวัตถุดิบ...”

(หัวหน้าฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

“...สภาอุตสาหกรรมจังหวัด เป็นทั้งผู้ให้ข้อมูลและเป็นปากเสียงของกลุ่มในการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพในจังหวัด...”

(เลขาธิการสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2558)

“...นวัตกรรมเป็นเรื่องยากสำหรับการทำธุรกิจ แต่สามารถทำได้ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ เช่น อุตสาหกรรมโรงแรม การท่องเที่ยว แต่บางธุรกิจเช่นการค้าปลีกค้าส่ง หรือร้านอาหารยังทำไม่ได้ต้องใช้สิทธิบัตร แพรนไชส์ ที่มีการถ่ายทอดนวัตกรรมไม่มาก...”

(ประธานหอการค้าจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

3. เจือ้นไขแห่งอุปสงค์

ตลาดจังหวัดนี้เป็นตลาดการค้าที่เติบโตขึ้นเอง หากสินค้ามาขายตามความต้องการลูกค้า ต่อมาจากการซื้อขายไป พัฒนาไปเป็นแหล่งการค้าชายแดนลาว นอกจากนั้นยังกลายเป็นศูนย์กลางทางการค้าที่สำคัญในภาคอีสานตอนบน เป็นแหล่งการค้าปลีกค้าส่งขนาดใหญ่ทั้งแบบเดิมและแบบทันสมัยที่มีลูกค้าทั้งชาวลาวและเวียดนาม ดังรายละเอียด ต่อไปนี้

“...ตลาดการค้าที่เติบโตเอง ลงทุนนำสินค้ามารองรับความต้องการ ต่อมาเมื่ออุปสงค์เพิ่มขึ้นและได้พัฒนาไปสู่การค้าชายแดนกับลาว...”

(ประธานหอการค้าจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

“...แหล่งการค้าปลีกที่ใหญ่ที่สุดในภาคอีสานตอนบน

ทั้งรูปแบบร้านค้าดั้งเดิมและรูปแบบร้านค้าขนาดใหญ่ทันสมัย มีคนลาวข้ามมาซื้อของในทุกวันหยุดผ่านหนองคาย เป็นแหล่งค้าผ้าแบบเดิมที่ใหญ่ที่สุดในภาคอีสานตอนบน เพื่อซื้อไปขายเวียดนามและลาว...”

(เลขาธิการสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2558)

“...อุดรฯเน้นที่ซื้อมาขายไปลูกค้ามาจากลาวเยอะมาก...”

(หัวหน้าฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

4. กลยุทธ์องค์กร การโครงสร้างองค์กร และการแข่งขัน

ผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์การแข่งขันแบบมุ่งความเจริญเติบโต โดยเริ่มจากภายในประเทศไปสู่การส่งออกไปยังต่างประเทศ โดยมีแหล่งทุนจากภายนอกบ้าง กลยุทธ์ในการปรับตัวขององค์กรที่ดำเนินการโดยผู้บุกเบิกธุรกิจจะเป็นแบบ “นักตาม” เลียนแบบผู้นำ สาเหตุจากการแข่งขันในรุ่นผู้บุกเบิกไม่รุนแรงมากเนื่องจากขาดสิ่งกระตุ้น

สำหรับกลยุทธ์ในการปรับตัวของนักธุรกิจรุ่นปัจจุบันเน้นบทบาทที่มีทุนมีความรู้ เป็น “นักคาดการณ์อนาคต” มองหาสถานการณ์ใหม่ในอนาคต ปรับเข้าสภาวะแวดล้อม ใช้โครงสร้างองค์กรแบบบริษัทแม่ แยกธุรกิจเป็นบริษัทเล็ก ๆ ในลักษณะเครือข่าย

สำหรับบทบาทของภาครัฐต่อการลงทุนนั้นต่างจากขอนแก่นซึ่งรัฐบาลเป็นผู้ริเริ่ม แต่พื้นที่นี้กลับเจริญเติบโตจากนักธุรกิจในพื้นที่เองมาสู่ยุคของธุรกิจกับกองทัพสหรัฐฯ แล้วส่งแรงงานไปต่างประเทศ ธุรกิจขยายตัวไปสู่การค้าชายแดน ตั้งแต่ลาวไม่เปิดการลงทุนมากนักจนปัจจุบัน รัฐบาลควรแสดงบทบาทเป็นผู้อำนวยความสะดวกมากกว่าในธุรกิจใหญ่ (ผู้ผลักดัน) แต่ในธุรกิจการค้าขนาดย่อมต้องช่วยเหลืออย่างมากทั้งเรื่องเงินและความรู้ นอกจากนั้นการที่ลาวมีเขตเศรษฐกิจพิเศษไม่ห่างนครหลวงเวียงจันทน์ซึ่งใกล้หนองคาย อุดรธานีถึง 5 เขต และอยู่ระหว่างดำเนินการอีกมากเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้เกิดการแข่งขัน

สำหรับการเป็นประชาคมอาเซียนนั้นไม่ได้เป็นเรื่องใหม่ของการทำธุรกิจ เนื่องจากได้ปรับตัวมานาน มีรากฐานทำให้รู้จักการทำธุรกิจรองรับกับความผันผวน

ที่เกิดขึ้น กลายเป็นศูนย์กลางผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการค้าระหว่างประเทศของด่านใกล้เคียงที่มีมูลค่าการค้าสูง พัฒนาการจากสถานการณ์ต่าง ๆ จังหวัดยังมีศักยภาพที่จะไปได้ไกลอีกมาก ในด้านวัตถุดิบและพื้นที่ แต่มีปัญหาในเรื่องต้นทุนการขนส่งไปยังตลาดภายในและต่างประเทศ โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศเวียดนามกับจีนที่ต้องผ่านประเทศลาวที่ยังคงต้องเจรจาอีกมาก โดยมีรายละเอียดต่อไปนี้

“...การแข่งขันในรุ่นผู้บุกเบิกเป็นไปอย่างไม่มีมารยาท เนื่องจากไม่มีสิ่งจูงใจให้ลงทุน จังหวัดนี้อยู่ในพื้นที่ที่มีวัตถุดิบมากทั้งอ้อย มันสำปะหลัง และยางพารา แต่การผลิตยังต้องคำนึงถึง ต้นทุนการผลิต การตั้งโรงงาน อุตสาหกรรมและการขนส่งไปยังผู้บริโภค การขนส่งไปยังเวียดนาม และจีนต้องผ่านลาวที่ยังคงมีกฎระเบียบที่ต้องปรับปรุง ทำให้สินค้าต้องกลับเข้าผ่านกรุงเทพฯ การทำกลยุทธ์การตลาดส่วนใหญ่ทำแบบทำตาม ๆ กัน...”

(หัวหน้าฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

“...บทบาทของภาครัฐต่อการลงทุนแตกต่างจากขอนแก่นซึ่งรัฐบาลเป็นผู้ริเริ่มผลักดันการลงทุน แต่พื้นที่กลับเจริญเติบโตจากเอกชนในจังหวัด ที่มาจากธุรกิจกับฐานทัพ (ในนามบริษัทไทยแอม) กลายเป็นธุรกิจส่งแรงงานออกไปทำงานตะวันออกกลาง นำรายได้เข้าประเทศหลาย ๆ ปี จนกลายเป็นวัฒนธรรมย่อยในการทำงาน แล้วขยายธุรกิจไปค้าขายชายแดนกับลาว มีแหล่งทุนจากภายนอกสนใจมาลงทุนในท้องถิ่น กล่าวได้ว่ามีพื้นฐานสำคัญของการค้ากับต่างประเทศมาตั้งแต่ต้น การเป็นอาเซียนจึงไม่ได้เป็นเรื่องใหม่ เป็นเนื้อเดียวกันในการทำธุรกิจไปแล้ว ในอดีตเคยติดต่อธุรกิจกับลาวมาก่อนที่ลาวจะเปิดประเทศต่อเนื่องมาจนทำให้มูลค่าการค้าเพิ่มขึ้นทั้งผ่านการส่งออกและการมาซื้อโดยตรงถึงปีละหนึ่งแสนล้านบาท ทั้งการที่กฎเกณฑ์การค้าของคู่ค้าเปลี่ยนแปลงบ่อยๆ ต้องมีหลักฐาน ทั้งเป็นผู้ค้าชายแดนสำคัญส่งไปยังหนองคายและนครพนม...”

(ประธานหอการค้าจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558)

“...โครงสร้างองค์กรใช้แบบเครือข่ายโดยมีบริษัทแม่ แล้วแยกเป็นบริษัทลูก ออกดำเนินการต่อไปอีก ในลักษณะโฮลดิ้ง (Holding Company) นอกจากนี้ ยังมีการร่วมลงทุน

ในธุรกิจใหญ่ ๆ อีก...”

(กรรมการสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานีและอดีตประธานสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2558)

“...บทบาทของภาครัฐโดยหลัก ควรเป็นผู้อำนวยความสะดวกเหมาะกว่าลงมามีการดำเนินการเอง เช่น ในกรณีที่พนักงานรัฐวิสาหกิจการไฟฟ้าตั้งบริษัททำกิจการเอง (ซึ่งกลายเป็นประเด็นทางกฎหมาย) แต่ในกรณีของธุรกิจขนาดย่อม การค้าปลีกค้าส่งนั้นยังจำเป็นมากที่ต้องให้ความช่วยเหลือและดำเนินกฎหมายโดยเร็วเพื่อช่วยร้านค้าย่อย (โชห่วย) ให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ การแข่งขันในตลาดมีมากเกินไป (มีร้านค้าปลีกค้าส่งจากต่างประเทศรายใหญ่อยู่ในเขตอำเภอเมืองใกล้เคียงกันถึง 4 ราย) ทำให้การแข่งขันในตลาดมีมากเกินไป ต้องให้ความช่วยเหลือทั้งความรู้และเงินทุน การใช้ยุทธศาสตร์การแข่งขันแบบความเจริญเติบโตเริ่มจากภายในประเทศไปสู่การส่งออกไปยัง ลาว และเวียดนาม สำหรับยุทธศาสตร์การปรับตัวในคนรุ่นปัจจุบันเป็นแบบนักคาดการณ์อนาคตมองหาสถานการณ์ใหม่ ๆ ในอนาคต เช่น ทำเรื่องสมุนไพรที่เข้ากับสภาพแวดล้อมของตน เนื่องจากมีความรู้มากขึ้นและเป็นทายาทธุรกิจที่มีทุน สำหรับนักธุรกิจรุ่นบุกเบิกเป็นแบบนักตาม เลียนแบบผู้นำ...”

(เลขาธิการสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี, สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2558)

“...ปัจจุบันประเทศลาวได้กำหนดเขตเศรษฐกิจพิเศษเพื่อพัฒนาประเทศให้หลุดจากกลุ่มประเทศที่มีระดับการพัฒนาที่น้อยที่สุดไว้ถึง 50 เขต ปัจจุบันดำเนินการ 11 เขต มีเขตที่อยู่ตรงข้ามจังหวัดหนองคายถึง 5 เขต โดยที่ลาวจัดพื้นที่โครงการให้ผู้ลงทุนจากต่างประเทศหาเงินลงทุนมาเอง โดยเฉพาะที่บึงธาตุหลวงและเวียงจันทน์ ปัจจุบันไทยทำธุรกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะลาวถึงร้อยละ 15...”

(ผู้อำนวยการกองความร่วมมือการค้าและการลงทุนกระทรวงพาณิชย์, สัมภาษณ์, 3 กันยายน 2558)

สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์

1. เมื่อพิจารณาองค์ประกอบหลักซึ่งกำหนดการได้เปรียบในการแข่งขันพบว่า จังหวัดยังขาดแรงงานที่

มีทักษะทางเทคนิค รวมทั้งแรงงานทั่วไปในบางฤดูกาล แต่ในพื้นที่มีแรงงานที่มีทักษะในการให้บริการเนื่องจากมีแหล่งสถาบันการศึกษาสนับสนุน ซึ่งสามารถพัฒนาต่อไปในเชิงอุตสาหกรรมได้ อีกทั้งในพื้นที่อุดมด้วยทรัพยากรธรรมชาติทั้งแร่ธาตุและการเกษตร ทั้งน้ำตาล ยางพารา ข้าว มันสำปะหลัง ทั้งมีมรดกโลกที่ประกาศแล้ว และกำลังรอการยกฐานะ พัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์และเชิงวัฒนธรรม ประกอบกับเป็นพื้นที่ที่มีโครงสร้างพื้นฐานที่ดีไม่ต้องลงทุนพัฒนาเหมือนเพื่อนบ้าน ทั้งยังมีเงินทุนและผู้ประกอบการที่มีความรู้

2. ในแง่อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องยังมีไม่มากสามารถผลิตน้ำตาลและไฟฟ้าชีวมวลได้ แต่ต้องเร่งพัฒนาอุตสาหกรรมต่อเนื่อง สาเหตุจากในพื้นที่มีเงินทุนสนับสนุนมีผู้ลงทุนจากภายนอกให้ความสนใจ

3. ในพื้นที่ที่มีความน่าสนใจที่มีการค้าปลีกค้าส่งมานาน (เช่น ผ้าและสิ่งทอ) จนกลายเป็นศูนย์กลางการค้าและพัฒนาต่อจนกลายเป็นศูนย์กลางทางการค้าปลีกค้าส่งขนาดใหญ่ไปต่างประเทศ

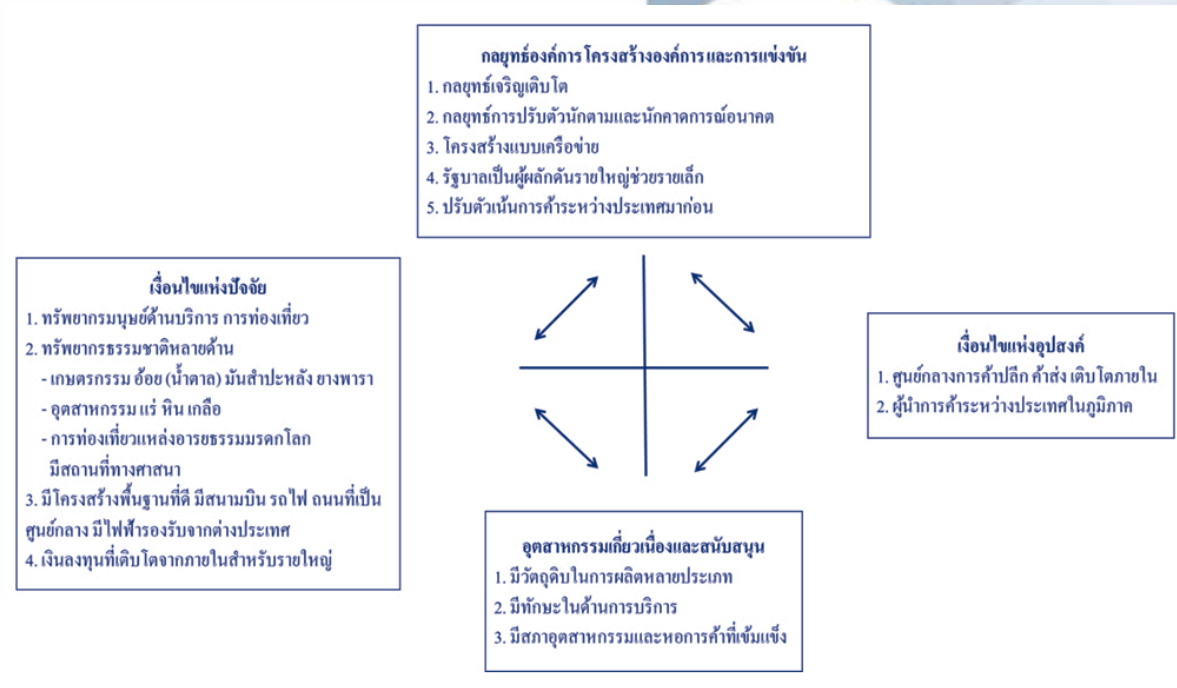
4. ความสามารถในการเชิงกลยุทธ์ระหว่างประเทศตั้งแต่สมัยฐานทัพสหรัฐฯ สะสมมาจนกลายเป็นศูนย์กลางการค้าชายแดน ผลักดันการค้าไปยังหนองคาย นครพนม และมุกดาหารจะเป็นฐานสำคัญของประชาคมอาเซียน

อภิปรายผล

เมื่อทบทวนวรรณกรรมการวิจัยเดิมของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติร่วมกับพิจารณาทฤษฎีและการวิจัยตามสถานการณ์ปัจจุบันพบว่า

1. จังหวัดมีโครงสร้างพื้นฐานที่ดีและมีผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ มีวัตถุดิบทางการเกษตรพอเพียง ประกอบกับการที่จีนมีกลยุทธ์การสร้างทางรถไฟลงใต้ผ่านกรุงเทพฯ เพื่อไปสิงคโปร์ ประกอบกับลาวสร้างเขตเศรษฐกิจพิเศษในบริเวณตรงข้ามกับจังหวัดหนองคาย ซึ่งต้องการระบายสินค้าและดึงดูดการลงทุนจากพื้นที่นี้ รวมทั้งเมื่อพิจารณาถึงโครงการระเบียงเศรษฐกิจอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง ดานัง-เมะล่ายทำให้ความเจริญผ่านขอนแก่น ซึ่งไม่ไกลจากพื้นที่นี้ และสามารถเชื่อมไปทางรถไฟลงใต้ไปสิงคโปร์ จึงสามารถ

ภาพที่ 1 แสดงสรุปผลจากการวิจัยองค์ประกอบซึ่งทำให้ได้เปรียบในการแข่งขันระดับต่างประเทศของพื้นที่อุดรธานี



กล่าวได้ว่า พื้นที่นี้เป็นพื้นที่ที่มีขนาดในการค้าและอุตสาหกรรม ศูนย์กลางโดยเฉพาะอุตสาหกรรมเบาและการท่องเที่ยว สอดคล้องทฤษฎีเงื่อนไขแห่งปัจจัย Porter (1990) ที่ทำให้เกิดการได้เปรียบในการแข่งขัน

2. การรวมกลุ่มสนับสนุนอุตสาหกรรมในพื้นที่หรือ การรวมกลุ่มในระดับภูมิภาค และระดับชาติ แรงสนับสนุน อุตสาหกรรมเป็นสิ่งสำคัญ รวมทั้งการสนับสนุนความรู้วิชาการ จากส่วนกลาง เพื่อยกระดับรองรับการแข่งขันจากต่างประเทศ สอดคล้องกับงานวิจัย สศช. (2547) ที่ว่าขาดความร่วมมือ ในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน

3. การสะสมประสบการณ์ด้านการค้าศูนย์เศรษฐกิจ เขตการค้าปลีกค้าส่ง เป็นปัจจัยทำให้เกิดร้านค้าปลีกค้าปลีก ขนาดใหญ่ และเกิดแรงจูงใจจัดตั้งเศรษฐกิจพิเศษของ เพื่อนบ้าน สอดคล้องกับวิจัย สศช. (2547) ที่ว่าอุปสงค์ ลักษณะพิเศษจะช่วยเหลือผลักดันให้เกิดการค้าต่างประเทศ

4. กลยุทธ์ในการปรับตัวพัฒนาจากนักตาม มาเป็น นักคาดการณ์จะปรับตัวมากในด้านความรู้ ภาครัฐอาจจะต้อง ปรับบทบาทเป็นผู้อำนวยการมากขึ้นในการสนับสนุน สอดคล้องกับวิจัย สศช. (2547) ที่ว่าประสิทธิภาพระบบ

ราชการ ยังไม่อำนวยความสะดวกต่อการพัฒนาการแข่งขัน

ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย

1. ในแง่อุตสาหกรรมที่มีความถนัดและความพร้อม ในการให้บริการ รวมทั้งมีพื้นที่ที่เหมาะสม ควรสนับสนุน อุตสาหกรรมให้บริการด้านการท่องเที่ยวอย่างเป็นระบบ ทั้งอุตสาหกรรมประกอบด้วย โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร การเดินทางเครื่องบิน ทางรถไฟ และทางรถยนต์ การทำสปา และแพทย์สมุนไพรแผนไทย และขายของที่ระลึก มองเป็น การบูรณาการทั้งระบบ ในอดีตธุรกิจเคยใช้การแข่งขันด้าน ราคาจึงละเลยการมองในระยะยาว นอกจากนี้ในแง่ของ อุตสาหกรรมทั่วไป ต้องพิจารณาความรู้ทางเทคโนโลยี เพื่อ เป็นรากฐานของความเจริญทางอุตสาหกรรม แข่งขันกับเขต อุตสาหกรรมประเทศเพื่อนบ้าน ที่โชคดีมีทั้งจีน เวียดนาม มาเลเซียมาลงทุนให้ ไทยไม่มีผู้ลงทุนให้ นอกจากนั้น การส่งเสริมพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เป็นเรื่องด่วนไม่ควรมอง แต่การตั้งสถาบันอุดมศึกษา ซึ่งเป็นการเพิ่มปัญหาอีกระดับ แต่มองการฝึกอบรมและพัฒนาจากหน่วยงานซึ่งรับผิดชอบ ในเรื่องอุตสาหกรรม

2. สร้างกลุ่มอุตสาหกรรมจำแนกในแง่คลัสเตอร์โดยรัฐบาลและสภาอุตสาหกรรมฯ หอการค้าฯ ให้การสนับสนุนทั้งการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีอยู่เดิม เช่น การท่องเที่ยว การแตกกลุ่มใหม่และรวมกลุ่มใหม่ของอุตสาหกรรม เพื่อเป็นผู้นำที่ยั่งยืน เช่น อุตสาหกรรมการเกษตรแปรรูปเพื่อการอุปโภคและบริโภค อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์และศาสนา

3. ส่งเสริมการค้าส่งค้าปลีกของคนไทย ยกระดับเป็นอุตสาหกรรม สนับสนุนพื้นที่คลังสินค้า ช่วยเหลือร้านค้าปลีกรายย่อยในเรื่องเงินทุน หรือความรู้ซึ่งเป็นฐานของอนาคตดึงดูดการค้าชายแดนทุกรูปแบบ

4. สนับสนุนการค้าสมัยใหม่ใช้ออนไลน์เป็นสื่อมุ่งสู่ทักษะที่มีอยู่ เป็นศูนย์กลางความสามารถในการค้าชายแดน สนับสนุนพื้นที่อื่นและแข่งขันกับเพื่อนบ้าน รองรับการเป็นประชาคมอาเซียนปลายปีนี้

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ควรศึกษาองค์ประกอบหลักในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจชายแดนพื้นที่นี้ เปรียบเทียบกับพื้นที่ภาคเหนือ

บรรณานุกรม

Harrison, Jeffrey S. and St.John, Caron H. **Foundation of Strategic Management**. 3rd ed. Ohio: Thompson, 2004.

Lao National Committee for Special Economic Zone. **Special Economic Zones in Lao: PDR**. Lao: Government Printing, 2015.

Porter, Michael E. **Thailand Competitiveness: Creating the Foundations for Higher Productivity**. Bangkok: NESDB, 2003.

Porter, Michael E. **The Competitive Advantage of Nations**. New York: Free Press, 1990.

กรมการสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานีและอดีตประธานสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี. สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2558.

กลุ่มงานพื้นที่เศรษฐกิจชายแดน. “**แนวทางการพัฒนาเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษของประเทศ**” วารสารเศรษฐกิจและสังคม: 51 ฉบับที่ 4 (ตุลาคม – ธันวาคม 2557) 19-24.

บุญอนันต์ พินัยทรัพย์. “**การพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยใช้แนวทางคลัสเตอร์: กรณีศึกษา คลัสเตอร์ผักปลอดสารพิษและคลัสเตอร์สหกรณ์โคเนื้อ**” วารสารพัฒนบริหารศาสตร์ 52 (กรกฎาคม – กันยายน 2555): 157-192.

ประธานหอการค้าจังหวัดอุดรธานี. สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558.

ผุสดี พลสารัมย์. “**ด้านการค้าชายแดนไทย**” เศรษฐกิจและธุรกิจรายเดือน (Thailand Economic and Business Review): 10 ฉบับที่ 15 พฤษภาคม, 2557: 23-25.

ผู้อำนวยการกองความร่วมมือการค้าและการลงทุนกระทรวงพาณิชย์. สัมภาษณ์, 3 กันยายน 2558.

พจนานพร กริชติทายาวุธ และคณะ. “**การค้าชายแดน: โอกาสของไทย เมื่อเข้าสู่ประชาคมอาเซียน**” วารสารเศรษฐกิจและสังคม: 49 ฉบับที่ 4 (ตุลาคม-ธันวาคม, 2555): 28-31.

เลขาธิการสภาอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี. สัมภาษณ์, 15 กันยายน 2558.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.). **การศึกษาการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของไทย**. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2547.

หัวหน้าฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี. สัมภาษณ์, 14 กันยายน 2558.