

สุรากลั่นชุมชนเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่ถือกำเนิดมานานนับหลายชั่วอายุคนโดยใช้ความรู้พื้นบ้านตามท้องถิ่นดั้งเดิมสืบทอดต่อกันมา เพื่อใช้เป็นเครื่องดื่มเพื่องานสังสรรค์ในชุมชนตามโอกาสสำคัญต่างๆ เมื่อความเจริญเข้าถึงชุมชนมากขึ้นทำให้มีการค้าระหว่างเมือง และ ชุมชนมากขึ้น จึงทำให้สุรากลั่นโรงใหญ่เข้าถึงชุมชนมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ระดับราคาและความเข้มข้นของรสชาติสุราโรงใหญ่ก็เข้าถึงชุมชนได้ในปริมาณจำกัด และด้วยเหตุผลทางการตลาด สุราโรงใหญ่ที่มีความพร้อมกว่าด้านการเงินก็จะซื้อกิจการสุราชุมชนที่เป็นที่นิยมในกลุ่มชุมชนนั้นๆ มาทำการตลาดต่อภายใต้ตราหีบของสุราโรงใหญ่หรือในบางกรณีก็ซื้อกิจการสุราชุมชนเพื่อการทำลายตราหีบอื่น ๆ ก็แล้วแต่กลยุทธ์ที่สุราโรงใหญ่จะกำหนดขึ้นในแต่ละช่วงเวลา

การศึกษาแนวทางการพัฒนาเพื่อความคงอยู่ของธุรกิจสุรากลั่นชุมชน กรณีศึกษาห้างหุ้นส่วนจำกัดแก่นขนิงมีความสำคัญเพื่อเป็นต้นแบบของกิจการสุรากลั่นชุมชน โดยมีวิธีการศึกษาแบบวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้เชี่ยวชาญภาครัฐและเจ้าของกิจการ และวิธีวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามสำหรับผู้บริโภคสุราแก่นขนิง ในกลุ่มผู้บริโภคที่อยู่ในชุมชน นอกเขตเทศบาลจังหวัดขอนแก่น และทำการประมวลผลทางสถิติเพื่อศึกษาลักษณะกลุ่มผู้บริโภค และปัจจัยในการเลือกซื้อสุรากลั่นของแก่นขนิง

ผลการศึกษาได้การจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ 6 ด้าน เป็นแนวทางการพัฒนาเพื่อความคงอยู่ของธุรกิจสุรากลั่นชุมชน คือ การจัดหาจัดซื้อ คุณภาพวัตถุดิบ การขนส่ง การเก็บรักษาวัตถุดิบ กระบวนการผลิต การจัดจำหน่าย และการตลาด เพื่อให้มีคุณภาพมาตรฐาน โดยเทียบเคียงกับเหล่าโรงใหญ่ รวมถึงการใช้วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหารในกระบวนการผลิตด้วยเทคนิคเฉพาะแบบ กลั่นทับ หรือ กลั่นสองครั้ง เพื่อให้สุรามีรสชาติจัดเฉพาะ ณ ระดับราคาชุมชน ประกอบกับรูปแบบการบริหารจัดการการตลาด อย่างไรก็ตามยังคงมีปัญหาและอุปสรรคด้านวัตถุดิบ คือ แหล่ง คุณภาพ การเก็บรักษา ระยะเวลาการเก็บรักษา ระบบการจัดซื้อเพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และ กฏระเบียบของทางราชการที่ยังไม่เอื้อต่อการดำเนินกิจการของสุรากลั่นชุมชน

The Traditional Thai Community Product 'Distilled Liquor' (TTDL) is originated since the old generations as family's treasures know how, and originally is produced only in special occasions, ceremony and celebration. Since the civilization is widen emerged to most urban and communities, as a consequent of traditional trade to modern trade between cities, towns, urban and communities in all commodity products, as well as alcohol products. In a particular of liquor, the lower in alcohol concentration at the higher price is not the community's expectations, thus a result in market penetration. Strategically, the large liquor factory with more cash flow and liquidity, will purchase or buy-out those TTDLs, whether to re-brand, new brand or kill the brand, whichever the tactics is applicable under difference circumstances.

The case study research of Kaenkorn Ltd.,Part is the exploratory research by Qualitative Method, In-Depth Interview the experts opinion and Quantitative Method by using questionnaire to get customers profile, behavior, characteristics and purchase decision. With both results as the verifications, further explore to find the implication factors in sustaining TTDLs

As a result, in order to sustain the TTDLs, the 6 implications of effective supply chain system which is sourcing, direct materials quality, logistics, storekeeping, production process, physical distributions and marketing mix. Additionally, in order to keep the comparable quality standard with the branded liquor, food science and technology of Distilled Pot Still unique technique is the differentiate process to get concentrated alcohol, while sales at the community price positioning, and eventually the marketing mix and management technique is the deliverable implications. Nevertheless, the obstruct remains in sourcing, materials quality, and storage. Moreover the regulation is limited and inadequately facilitates to sustain the Traditional Thai Distilled Liquor Community Product.