

การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมัน ปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ : บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด

Creating Competitive Advantage Of Enterprises Steamless Palm Oil Extraction System: Palm Pressing Technology Company Limited

ชำนาญ กิ่งสกุล (Chamnan Kingsakul)*

ธินิจญา จำเริญ (Thinitjaya Jumroen)*

สิรินันท์ ยิ้มสะอาด (Sirinan Yimsaard)*

สุพัตรา ฮงเจริญ (Supattra Hongcharoen)*

เปรมวดี เอ็ดวาร์ดวันมูเยน (Praemwadee Edwardsvanmuijen)*

สุนันท์นี ชูราศรี (Sunantinee Churasri)*

วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (Viroj Jadesadalug)**

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) การศึกษารูปแบบและการดำเนินธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ 2) การศึกษาสภาพแวดล้อมของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ 3) การศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ เก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกต กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่ ผู้บริหาร บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด และนำข้อมูลที่ได้มาตรวจสอบความครบถ้วนและความถูกต้องของข้อมูล วิเคราะห์เนื้อหาสรุปผลการศึกษาและนำเสนอผลการศึกษาในรูปแบบการพรรณนาความ ผลการศึกษาพบว่า 1) รูปแบบและการดำเนินธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ มีรูปแบบการบริหารงานแบบนิติบุคคล โดยมีการวางแผนการทำงานที่เป็นขั้นตอน และในแต่ละขั้นตอนการทำงาน ผู้บริหารจะให้ความสำคัญ เนื่องจากมีผลกระทบกับคุณภาพของการผลิตเครื่องจักร ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญของธุรกิจประเภทนี้ 2) สภาพแวดล้อมของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำมีแนวโน้มการเจริญเติบโตสูง เนื่องจากสถานะทางเศรษฐกิจและแนวโน้มความต้องการการบริโภคน้ำมัน ปาล์มที่สูงขึ้น อีกทั้งเกษตรกรยังได้รับการสนับสนุนในการปลูกปาล์มน้ำมัน จากภาครัฐ 3) ด้านกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันนั้น

* นักศึกษาระดับปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์, โทรศัพท์ 09-2446-2619, E-mail: edpraemwadee@gmail.com, โทรศัพท์ 08-6369-5851, E-mail: thinitjaya@gmail.com, โทรศัพท์ 08-3830-1115, E-mail: ppt_chamnan@yahoo.com

Student's Master of Business Administration Program, Faculty of Management Science Silpakorn University. Tel: 09-2446-2619, E-mail: edpraemwadee@gmail.com, Tel: 08-6369-5851, E-mail: thinitjaya@gmail.com, Tel: 08-3830-1115, E-mail: ppt_chamnan@yahoo.com

** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ประจักษ์วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, E-mail: viroj_jade@hotmail.com Assistant Professor. Ph.D. in Faculty of Management Science Silpakorn University, E-mail: viroj_jade@hotmail.com

พบว่า ผู้ประกอบการใช้วิธีการสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพของเครื่องจักร ซึ่งบริษัทมีเครื่องอบผลปาล์มทรงกระบอกที่มีการจดสิทธิบัตรระหว่างศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุ แห่งชาติกับบริษัทปาล์ม เพรสซึ่งเทคโนโลยี จำกัด นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์ต้นทุนต่ำและกลยุทธ์มุ่งเน้นตลาดเฉพาะกลุ่ม โดยการมุ่งเน้นลูกค้ากลุ่มสหกรณ์ชาวสวนปาล์มน้ำมันที่ต้องการเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพและต้นทุนการสร้างที่ต่ำ เพื่อดึงดูดลูกค้าในสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง และยังพบอีกว่าการใช้รูปแบบการขายแบบบอกต่อถึงประสิทธิภาพของเครื่องจักร จากผู้ประกอบการเดิมสู่ผู้ที่สนใจ เป็นวิธีหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น

คำสำคัญ: ความได้เปรียบทางการแข่งขัน กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง รูปแบบและการดำเนินธุรกิจ กลยุทธ์มุ่งเน้นตลาดเฉพาะกลุ่ม โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ

Abstract

The objective of this research were to 1) study the layout and operation of create enterprises steamless palm oil extraction system 2) to study the environment of create enterprises steamless palm oil extraction system and 3) to study the strategies to gain competitive advantage of create enterprises steamless palm oil extraction system data were collected through in-depth interviews and observation. Data providers include manager of Palm Pressing Technology Company limited. The data were checked for completeness and accuracy of the data contentanalysis conclusions. The research results presented in a format to depict the results showed that 1) Form and business operation of create enterprises steamless palm oil extraction system. As small and medium enterprises businesses form the corporation. The administration that entrepreneurs are administered corporate and have a step in planning of work intricately. The process is more important because it will have an impact on the quality of manufacture machines. Which is the important of the business. 2) The environment of create enterprises steamless palm oil extraction system is likely to grow higher. Due to economic conditions and consumer demand for palm oil is rising. The farmers are encouraged to plant palm oil sector. 3) Strategies to gain competitive advantage found that the entrepreneur makes a difference to the quality of the machines. The company has dryer palm cylindrical with patented between National metal and Materials Technology center and palm Pressing Technology Company limited. Moreover, it was also found that a low-cost strategy and focused on specific customer segments.

Keywords: competitive advantage, differentiation strategic, the layout and operation, focus strategy, enterprises steamless palm oil extraction system

บทนำ

ในอดีตที่ผ่านมา ความต้องการใช้น้ำมันปาล์มมีอัตราการเจริญเติบโตสูงมาก เริ่มมีผู้ประกอบการสนใจด้านการลงทุน เพราะน้ำมันปาล์มเป็นน้ำมันพืชที่นิยมบริโภคมากที่สุดในโลก โดยมีมูลค่าการนำเข้าเป็นอันดับหนึ่งและมีอัตราการเติบโตสูงสุดในบรรดาน้ำมันพืชและไขมันสัตว์ที่บริโภคได้ซึ่งในช่วงที่ผ่านมาอัตราการเติบโตเฉลี่ยมากถึงร้อยละ 19 ต่อปี (สุกัลยา กาเข้ม, 2546) จากข้อมูลพบว่าทั่วโลกนำเข้าน้ำมันปาล์มในรูปแบบที่กลั่นบริสุทธิ์แล้ว โดยคิดเป็นร้อยละ 65 ของมูลค่าการนำเข้าน้ำมันปาล์มทั้งหมด และนำเข้าในรูปน้ำมันปาล์มดิบ ร้อยละ 35 ซึ่งน้ำมันปาล์มส่วนใหญ่ถูกนำไปใช้เพื่อการบริโภคและอุตสาหกรรมอาหารเป็นหลัก รวมถึงพลังงานทดแทน หรือ ไบโอดีเซล ที่ในปัจจุบันกำลังได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ(ธราพล ช่วยสุข, 2554)

ในปัจจุบันอัตราการบริโภคน้ำมันพืชโดยเฉลี่ยของคนทั่วโลกสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเมื่อเทียบกับการบริโภคไขมันจากสัตว์โดยเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 67 ในปี 1970 เป็นร้อยละ 82 ในปี 2010 ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจน้ำมันปาล์มมีความน่าสนใจในการลงทุน คือ มีราคาผันผวนน้อย (พลวัฒน์ พูลโสภ, 2550) ถึงแม้ว่าปัจจุบันประเทศไทยเป็นประเทศผู้ผลิตน้ำมันปาล์มรายใหญ่อันดับ 3 ของโลก แต่กลับมีส่วนแบ่งทางการตลาดส่งออกน้อยมาก และประเทศไทยมีส่วนแบ่งในตลาดส่งออกน้ำมันปาล์มเพียงร้อยละ 1.3 เท่านั้น เพราะน้ำมันปาล์มของประเทศไทยมีการผลิตสำหรับความต้องการภายในประเทศ ร้อยละ 90 ของปริมาณที่ผลิตได้ ซึ่งเหลือส่งออกเพียงร้อยละ 10 เท่านั้น และกระบวนการผลิตน้ำมันปาล์มยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ในขณะที่ประเทศอินโดนีเซียและประเทศมาเลเซีย มีการส่งออกมากถึงร้อยละ 80 ของปริมาณที่ผลิตได้ แม้ว่าทั้งสองประเทศนี้จะมีการบริโภคน้ำมันปาล์มสูงเป็นอันดับต้น ๆ ของโลกก็ตาม (วีรวรรณ ฉายานนท์, 2558)

เนื่องจากปัญหาและผลกระทบต่าง ๆ ที่ได้กล่าวมาข้างต้น ทำให้เกษตรกรและผู้ประกอบการในธุรกิจน้ำมันปาล์มจำเป็นต้องปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตน้ำมันปาล์มโรงสกัดและโรงกลั่นน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์ โดยเน้นการลดต้นทุนและเพิ่มปริมาณผลผลิตที่ได้จากการผลิต เพื่อให้ราคาสามารถแข่งขันกับน้ำมันปาล์มนำเข้าได้ ทำให้มีการพัฒนาระบบสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำต้นแบบระดับชุมชน โดยมีจุดประสงค์เพื่อต้องการพัฒนาระบบการสกัดน้ำมันปาล์มแบบใหม่ที่ไม่ใช้ไอน้ำและมีประสิทธิภาพเทียบเท่ากับกระบวนการสกัดน้ำมันปาล์มขนาดใหญ่ที่ใช้ไอน้ำ โดยยังคงสามารถสกัดน้ำมันปาล์มที่มีคุณภาพเทียบเท่ากับระบบไอน้ำ (ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ, 2552)

จากสถานการณ์โรงสกัดปาล์มน้ำมันในข้างต้น จึงทำให้มีการพัฒนาระบบการสกัดน้ำมันปาล์มที่ไม่ใช้ไอน้ำ และสามารถลดกำลังการผลิตลงมาอยู่ที่ราว 1-5 ตันทะลายปาล์มต่อชั่วโมง จะสามารถทำให้เกิดรูปแบบการจัดตั้งโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มรูปแบบใหม่ ที่ลงทุนต่ำ ไม่มีน้ำเสีย สามารถใช้ทะลายเปล่าเป็นชีวมวลก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด เกษตรกรสามารถรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนได้ง่าย การขนส่งทะลายปาล์มสดมายังโรงงานแปรรูปจะมีระยะทางสั้นลง ทำให้ลดการเพิ่มขึ้นของกรดไขมันอิสระ เกษตรกรได้รับรายได้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ การขยายกำลังการผลิตยังสามารถทำได้ง่าย เพราะการตั้งโรงงาน 1 แห่งใช้พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันเพียง 1,500-3,000 ไร่ เท่านั้น (ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ, 2552)

บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2556 เป็นผู้ได้รับสิทธิประโยชน์

ในการผลิตและจำหน่ายโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ จากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ทำให้เป็นผู้นำ ด้านการออกแบบผลิต จัดสร้าง พร้อมติดตั้ง และจำหน่าย เครื่องจักร อะไหล่ รวมทั้งนำเข้าอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรระบบสกัดน้ำมันปาล์มและผลผลิตทางการเกษตรต่าง ๆ ต่อมาพบว่า ในเชิงธุรกิจระบบสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ มีต้นทุนในการผลิตที่สูงเมื่อเทียบกับกำลังการผลิตของเครื่องจักร จึงส่งผลกระทบต่อผู้ลงทุน ทางบริษัทจึงได้มีการพัฒนาเครื่องจักรให้มีกำลังการผลิตที่สูงขึ้นและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักรมากยิ่งขึ้น เพื่อหวังที่จะช่วยลดต้นทุนการผลิตต่อหน่วย เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ในสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง (บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด, 2557)

จากเหตุผลดังกล่าวผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจของผู้ประกอบการสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ เพื่อเป็นข้อมูลที่ใช้ในการสร้างความได้เปรียบกับคู่แข่งที่มีอยู่ในปัจจุบันและคู่แข่งรายใหม่ที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบและการดำเนินธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ
2. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ
3. เพื่อศึกษากลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด ประกอบธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำที่ออกแบบ ผลิต จัดสร้างพร้อมติดตั้ง และจำหน่าย เครื่องจักร อะไหล่ รวมทั้งนำเข้าอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรระบบสกัดน้ำมันปาล์มและผลผลิตทางการเกษตรต่าง ๆ ตามความต้องการของลูกค้าโดยที่ลูกค้าเป็นผู้กำหนดกำลังการผลิตของเครื่องจักร รวมทั้งสถานที่ติดตั้ง (บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด, 2557) ซึ่งการที่จะดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้นั้นสิ่งที่สำคัญที่สุดคือการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ที่จะนำไปสู่การได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ

ประสิทธิภาพการดำเนินงาน (Operational efficiency) หมายถึง การปฏิบัติกิจกรรม การทำงานอย่างราบรื่น ครบถ้วน ประหยัดเวลาใช้กำลังและทรัพยากรอย่างคุ้มค่า เกิดการสูญเสียเหลือน้อยที่สุดบุคคลที่มีประสิทธิภาพจึงเป็นบุคคลที่พึงปรารถนาในสังคม ที่เขาเป็นสมาชิกและในองค์กรที่เขาปฏิบัติหน้าที่การทำงานประกอบด้วย 1) ด้านการบรรลุเป้าหมายขององค์กร (goal achievement) 2) ด้านการหาและการใช้ทรัพยากร (system resource) 3) ด้านกระบวนการปฏิบัติงาน (internal process and operation) และ 4) ด้านความพึงพอใจของทุกฝ่าย (participant satisfaction) (สมใจ ลักษณะ, 2543: 251-252)

กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage building strategy) หมายถึง ลักษณะทางการดำเนินงานหรือฐานะที่ทำให้องค์กรมีโอกาสในการทำกำไรสูงกว่าคู่แข่งซึ่งประกอบด้วย 3 กลยุทธ์ที่สำคัญ 1) กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost leadership strategy) เป็นผู้นำด้าน

ต้นทุน โดยสามารถกำหนดราคาได้ต่ำกว่าตลาด มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ธุรกิจมีประสิทธิผลด้านต้นทุนสูงสุดและเพื่อทำให้เกิดข้อได้เปรียบด้านต้นทุน โดยลดต้นทุนการผลิตหรือการดำเนินงานที่ไม่จำเป็นเพื่อให้สามารถตั้งราคาได้ต่ำกว่าคู่แข่ง 2) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างให้สินค้าและบริการ (Differentiation strategy) เป็นการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง โดยแตกต่างในเรื่องของคุณภาพที่ดีกว่า ถึงแม้จะมีราคาที่สูงกว่า สร้างความแตกต่างให้สินค้าหรือบริการ เพื่อสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ลูกค้า และเป็นการสร้างโอกาสใหม่ในการขยายตลาดและ 3) กลยุทธ์การมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ (Focus strategy or niche) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่มซึ่งทำให้เกิดความชัดเจนในการเลือกสินค้า ซึ่งสามารถจำแนกได้หลายประเภท เช่น อายุ เพศ ลักษณะการใช้ชีวิต เป็นต้น (Porter, 2005, อ้างถึงในภาณุรุจน์ ดาแก้ว, 2554)

กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เป็นเหมือนการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Target group) ให้เล็กลงเพื่อที่จะได้ทำการตลาดได้อย่างเข้าถึงพฤติกรรมของลูกค้าการที่กิจการเข้าใจลูกค้าของตนเองได้อย่างแท้จริงและสามารถคาดคะเนความต้องการในอนาคตของลูกค้าได้ ย่อมทำให้สามารถขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องเกิดพฤติกรรมซื้อซ้ำไปเรื่อย ๆ จนเกิดความภักดีต่อสินค้าในที่สุดหากกิจการประสบความสำเร็จกับกลุ่มเป้าหมายที่แคบลงมา จะทำให้กิจการสามารถขยายกลุ่มเป้าหมายต่อไปในอนาคตตัวอย่างการทำตลาดมุ่งเฉพาะส่วน เช่น สินค้าสำหรับคนท้องสินค้าสำหรับคนอ้วน เป็นต้น (Porter 1980, อ้างถึงใน สุขชนี เมธิโยธิน, 2555)

วิธีการดำเนินการวิจัย

1. **ระเบียบวิธีวิจัย** การศึกษาเรื่องการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำบริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด ใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกศึกษาเฉพาะพื้นที่เป็นหลักและเอกสารที่เกี่ยวข้อง

2. **การเลือกพื้นที่** การวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยเลือกศึกษาเฉพาะบริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด ซึ่งได้รับสิทธิบัตรจากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรให้กับโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ ทำการศึกษา ระหว่างเดือนตุลาคม จนถึง เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2559

3. **ผู้ให้ข้อมูลหลักและเกณฑ์การคัดเลือก** เก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลหลักคือผู้บริหารบริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด จำนวน 3 คน

4. **เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล** ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างสำหรับผู้บริหารบริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัดและแบบสังเกตโดยการสังเกตพฤติกรรม ของผู้ประกอบการเป็นเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล

5. **การสร้างเครื่องมือในการวิจัย** เริ่มจากศึกษาแนวคิดทฤษฎีจากเอกสารต่างๆและสอบถามบุคคลที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาสร้างแนวคำถามหลังจากนั้นจึงกำหนดประเด็นหลัก ประเด็นย่อยเพื่อให้ครอบคลุมเนื้อหาที่ศึกษา

6. **การเก็บรวบรวมข้อมูล** ได้แก่ 1) ศึกษาจากเอกสารต่างๆเกี่ยวกับการสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด 2) การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกร่วมกับการสังเกต

7. **การวิเคราะห์ข้อมูล** นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ สังเกตมาวิเคราะห์และจัดแยกหมวดหมู่ จากนั้นจึงนำมาวิเคราะห์ สังเคราะห์เพื่อหาข้อสรุป

8. **การตรวจสอบความเชื่อมั่นของข้อมูล** การวิจัยเชิงคุณภาพมีความยืดหยุ่นสูง ผู้วิจัยได้ให้ความสำคัญของเครื่องมือเป็นสำคัญเนื่องจากข้อมูลที่ได้จะต้องเป็นข้อมูลที่มีความเชื่อถือ และถูกต้องมากที่สุด เกิดงานวิจัยที่มีคุณภาพ ผู้วิจัยใช้วิธีการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลก่อนนำไปวิเคราะห์ คือ การตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation) กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักคือผู้บริหาร 3 คน เป็นการนำบทสัมภาษณ์ที่ได้มาทำการวิเคราะห์ว่ามีความสอดคล้องหรือขัดแย้งกันหรือไม่ ในกรณีที่มีความคล้อยคลึงกันจะนำเอาข้อมูลที่ได้มาสรุปผล ซึ่งจะเป็นข้อมูลที่มีความถูกต้องและน่าเชื่อถือมากที่สุด เนื่องจากมีความคิดเห็นไปในทิศทางเดียวกัน การตรวจสอบข้อมูลทุติยภูมิ เป็นการนำเอาข้อมูลที่ได้จากเอกสารอื่นเพิ่มเติมมาใช้ในการวิเคราะห์ ซึ่งจะเอาข้อมูลที่มีความเกี่ยวข้องกับงานวิจัยเท่านั้น เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับงานวิจัย การตรวจสอบข้อมูลชั้นปฐมภูมิ เป็นการสัมภาษณ์จากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยนำข้อมูลจาก 2 ส่วนมาวิเคราะห์ร่วมกันจะทำให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและมีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น และเป็นข้อมูลที่ต้องการของงานวิจัยมากที่สุด

9. **การพิทักษ์สิทธิกลุ่มผู้ให้ข้อมูล** มีการแนะนำตัวก่อนเริ่มการสัมภาษณ์และขอความร่วมมือในการให้ข้อมูล พร้อมทั้งแจ้งว่าผู้วิจัยจะให้ความระมัดระวังในการเผยแพร่ข้อมูลที่ได้จากการตรวจสอบความถูกต้องแล้วเท่านั้น

การสรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลโดยการศึกษาค้นคว้าจากเอกสารสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย และการลงภาคสนามเพื่อสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลหลัก ซึ่งมีเนื้อหาเกี่ยวกับรูปแบบและการดำเนินงานของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ สภาพแวดล้อมของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ จากการศึกษาดังกล่าวผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยโดยแบ่งผลการวิจัยออกเป็นสามส่วนดังนี้

1. การศึกษารูปแบบและการดำเนินธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด

2. การศึกษาสภาพแวดล้อมของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด

3. การศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด

1. **รูปแบบและการดำเนินธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด**

1.1 **รูปแบบธุรกิจของ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด**

จากการศึกษาพบว่าบริษัทเดิมที่เคยได้รับสิทธิการผลิตเครื่องจักรโรงสกัดน้ำมันปาล์มแบบ

ไม่ใช่ได้นำได้ยกเลิกการประกอบธุรกิจ ส่งผลให้กลุ่มผู้ใช้เครื่องจักรเกิดความกังวลเกี่ยวกับ การซ่อมบำรุง เครื่องจักร อะไหล่เครื่องจักร ที่จะไม่บริษัทไหนเข้ามาช่วยเหลือในส่วนนี้ ซึ่งทำให้ผู้บริหารที่ดูแลในส่วนนี้ ตัดสินใจลาออกจากบริษัทเดิมและได้ก่อตั้งเป็น บริษัท ปาล์ม เพรสซึ่ง เทคโนโลยี จำกัดในวันที่ 16 มกราคม 2556 มีวัตถุประสงค์คือ จัดจำหน่ายอะไหล่เครื่องจักรสกดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำและรับงาน ประเภทซ่อมบำรุงเครื่องจักร โดยมีรูปแบบการดำเนินงานลักษณะรูปแบบบริษัท และมีบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญด้านต่างๆเป็นพันธมิตรในการดำเนินการ ต่อมาปี พ.ศ. 2557 บริษัทจึงได้รับสิทธิเป็นผู้ผลิต และจำหน่ายเครื่องจักรสกดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ จากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี แห่งชาติ (สวทช.) และได้มีการขยายรูปแบบการดำเนินงานแบบหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบผลิต จัดสร้าง พร้อมติดตั้ง และจำหน่าย เครื่องจักร อะไหล่ รวมทั้งนำเข้าอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรระบบสกด น้ำมันปาล์ม และผลผลิตทางการเกษตรต่างๆ

1.2 การดำเนินงานธุรกิจสร้างโรงงานสกดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ

จากการศึกษาพบว่าโรงงานสกดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ กำลังเป็นที่ต้องการของกลุ่ม สหกรณ์การเกษตรปาล์มน้ำมันและบริษัทเอกชนที่ต้องการทำธุรกิจสกดน้ำมันปาล์ม เนื่องจากเป็นเครื่องจักรที่ใช้ เงินลงทุนต่ำ ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมสามารถเพิ่มราคาผลผลิตปาล์มน้ำมันให้กับชาวสวนเนื่องจากลดภาระ ค่าขนส่งทะลาย และง่ายต่อระบบบริหารจัดการ ดังนั้น บริษัท ปาล์ม เพรสซึ่ง เทคโนโลยี จำกัด จึงได้มี การออกแบบและพัฒนาระบบสกดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ เพื่อให้ได้เครื่องจักรที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพ สูงสุด โดยการดำเนินธุรกิจแบ่งได้ ดังนี้

1) การบริหารจัดการโครงสร้างแบ่งพนักงานออกเป็น 8 ฝ่ายคือ ฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายการตลาด ฝ่ายควบคุมต้นทุนโครงการ คลังสินค้า ฝ่ายบัญชี ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายธุรการและ ฝ่ายผลิต ซึ่งแต่ละตำแหน่งก็จะมีหน้าที่รับผิดชอบแตกต่างกันไปเนื่องจากบริษัทมีขนาดเล็กจำนวน พนักงานไม่มากนัก ทำให้ความสัมพันธ์หรือการดูแลพนักงานนั้นจะเป็นในลักษณะของการดูแลกันแบบ ครอบครัวหรือญาติพี่น้อง 2) การสั่งซื้อและสำรองวัตถุดิบ ฝ่ายจัดซื้อจะซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้ขาย (Supplier) ที่ซื้อขายกันประจำตามรายการส่วนประกอบของเครื่องจักรที่ฝ่ายวิศวกรรมได้จัดทำเป็น BOQ เครื่องจักรไว้ หรือสั่งซื้อตามรายการที่ลูกค้าสั่งซื้อกับบริษัท โดยมีฝ่ายควบคุมโครงการเขียนใบขอซื้อ/ใบจัดซื้อ พร้อมทั้งระบุ วันรับสินค้าเพื่อลดภาระการเก็บสินค้า แต่บางครั้งจะมีการเปรียบเทียบราคากับผู้ผลิตหรือผู้ขาย (Supplier) อื่นๆ เพื่อให้สามารถซื้อวัตถุดิบได้ในราคาถูกกว่าเป็นสินค้าที่สั่งซื้อและนำเข้าจากต่างประเทศจะทำการวางแผนปริมาณการสั่งซื้อเพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านการนำเข้าและมีสินค้าไว้จำหน่ายให้กับลูกค้า เงื่อนไข การจ่ายเงินมีทั้งจ่ายเป็นเช็คล่วงหน้า เช็คเงินสดและเงินสด 3) การเตรียมชิ้นส่วนเครื่องจักรก่อนนำไปประกอบ ติดตั้งที่ไซต์งาน ฝ่ายวิศวกรรมจะทำการออกแบบชิ้นส่วนเครื่องจักรเพื่อส่งแบบให้ฝ่ายผลิต และส่งให้ผู้ผลิตหรือ ผู้ขาย (Supplier) เสนอราคาเพื่อสั่งผลิตให้เสร็จตามกำหนด จากนั้นนำชิ้นส่วนมาประกอบเป็นเครื่องจักรเพื่อ เตรียมส่งประกอบติดตั้งโรงงานสกดน้ำมันปาล์มตามโครงการที่เกิดขึ้น 4) ด้านการขนส่งสินค้า ผู้ประกอบการใช้ รถเครน รถเทรนเลอร์ รถบรรทุกติดเครน และรถบรรทุกคอกสูงในการขนอุปกรณ์ต่างๆไปยังไซต์งาน โดยรถ ดังกล่าวทางบริษัทได้จ้างรถกับบริษัทเอกชนเมื่อต้องการขนส่งสินค้า ซึ่งหนึ่งโครงการต้องใช้รถในการ ขนส่ง ประมาณ 15 เที่ยว 5) การจัดสถานที่ ในการสร้างโรงงานทางฝ่ายวิศวกรรมทำแบบแปลนตำแหน่ง

เครื่องจักรส่งให้กับทางเจ้าของโครงการเนื่องจากส่วนใหญ่งานอาคารโรงงานเจ้าของโครงการจะเป็นผู้ดำเนินการเอง ซึ่งก่อนส่งเครื่องจักรติดตั้ง ฝ่ายวิศวกรรมต้องลงสำรวจความพร้อมที่หน้างานก่อน เช่น ไฟฟ้า ประปา สถานที่พักสำหรับช่าง ร้านขายอะไหล่อุปกรณ์ เส้นทางการเดินทาง เป็นต้นก่อนส่งเครื่องจักรลงติดตั้งจะมีวิศวกรและทีมช่างเดินทางไปหน้างานก่อนหนึ่งวันเพื่อกำหนดจุดวางเครื่องจักร และจัดเตรียมความพร้อมสำหรับเครื่องจักรที่เดินทางมาถึง 6) การประกอบเครื่องจักร วิศวกรหน้างานจะต้องนำแบบที่ได้เตรียมไว้สำหรับติดตั้งเครื่องจักรแต่ละเครื่องเข้าด้วยกันตามตำแหน่งที่ต้องการมาอธิบายให้กับทีมช่างเพื่อความเข้าใจที่ตรงกันและเตรียมความพร้อมสำหรับการเริ่มงาน เมื่องานเครื่องกลเสร็จเรียบร้อยถึง 80% ฝ่ายวิศวกรรมจะส่งทีมงานไฟฟ้าเข้าหน้างานเพื่อดำเนินงานในส่วนของไฟฟ้าต่อไปเพื่อให้การทำงานเกี่ยวกับเครื่องกลและไฟฟ้าเสร็จเรียบร้อยพร้อมกันตามกำหนดเวลาการส่งมอบเครื่องจักรแก่ลูกค้า 7) เมื่อส่งมอบเครื่องจักรให้กับลูกค้าเสร็จเรียบร้อยแล้ว ทีมงานบางส่วนจะเก็บเครื่องมืออุปกรณ์กลับบริษัทและจะมีทีมงานอีกส่วนหนึ่งที่จะอยู่คอยเป็นที่เลี้ยงในการทดสอบระบบการทำงานของเครื่อง 1 เดือน 8) กิจกรรมการตลาด ประกอบด้วยกิจกรรมด้านสินค้าและการบริการ โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ (1) ด้านเครื่องจักร มีการพัฒนาเครื่องจักรให้มีความนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อเพิ่มสมรรถนะเครื่องจักรเพื่อให้ผู้ใช้งานเข้าใจและทำงานได้ง่ายยิ่งขึ้น (2) ด้านอะไหล่ มีการสำรองอะไหล่บางอย่างที่หาได้ยากตามท้องตลาดและมีการพัฒนาอะไหล่เครื่องจักรให้มีคุณภาพมากขึ้นซึ่งลูกค้ายังสามารถนำอะไหล่ส่วนที่ใช้งานสึกหรอแล้วกลับมาให้ทางบริษัทปรับปรุงให้กลับมาใช้งานได้อีกครั้ง (3) ด้านการบริการ จะมีบริการหลังการขายทั้งที่อยู่ในช่วงรับประกันสินค้า 1 ปี และที่ไม่อยู่ในช่วงการรับประกันทั้งบริการตรวจเช็คเครื่องจักร และการจัดเตรียมอะไหล่เครื่องจักร 9) กิจกรรมด้านราคา ปัจจัยการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับกำลังการผลิตของเครื่องจักร ตำแหน่งในการจัดเก็บสินค้า(CPO) และ By Product (กาก, กะลาปาล์ม) 10) ความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการกิจกรรมการประชาสัมพันธ์ผู้ประกอบการจะใช้นามบัตรและเว็บไซต์ในการประชาสัมพันธ์บริษัท เพื่อสื่อสารกับกลุ่มลูกค้า

2. สภาพแวดล้อมของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำบริษัท ปาล์ม เพรสซึ่งเทคโนโลยี จำกัด

2.1 การวิเคราะห์เป้าหมายธุรกิจ

จากการศึกษาพบว่าเป้าหมายธุรกิจคือ การสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจ โดยการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในด้านของคุณภาพเครื่องจักร จึงให้ความสำคัญกับการเลือกใช้อะไหล่เครื่องจักรที่มีคุณภาพ เพราะสามารถใช้งานได้คุ้มค่าตั้งแต่ขั้นตอนการเลือกผู้ขายการเลือกอะไหล่ชิ้นส่วนการจัดเก็บอะไหล่ชิ้นส่วนตลอดจนขั้นตอนการประกอบ ซึ่งต้องใช้ทีมช่างที่มีประสบการณ์เพื่อให้เครื่องจักรมีคุณภาพ สามารถสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าจนเกิดความเชื่อมั่นและนำมาสู่ความยั่งยืนให้กับธุรกิจต่อไป

2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ

2.2.1 การวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ

จากการศึกษาสรุปได้ ดังนี้ 1) ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับระบบสกัดน้ำมันปาล์มและมีความรู้ด้านปาล์มน้ำมันเป็นอย่างดี 2) ผู้ประกอบการจบการศึกษาด้านวิศวกรรมจึงมีความรู้ด้านงานวิศวกรรมและพัฒนาทางด้านวิศวกรรมให้ดียิ่งขึ้น 3) ผู้ประกอบการมากด้วยประสบการณ์ เนื่องจากเคยทำงานประเภทนี้ที่บริษัทแห่งหนึ่งมาก่อน ทำให้ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการบริหารธุรกิจประเภทนี้ อีกทั้งยังมีความสามารถในการบริหารวัตถุดิบ และมีความเชี่ยวชาญในการคำนวณต้นทุนในดำเนินงาน 4) การรวมกลุ่มที่

เข้มแข็ง เนื่องจากมีงานช่างฝีมือและวิศวกรที่เคยทำงานร่วมกับผู้บริหารมาก่อนทำให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีในการปฏิบัติงาน 5) ด้านการเงินผู้ประกอบการไม่ต้องสำรองเงินสดในการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด ทำให้มีเงินทุนสำหรับการบริหารด้านอื่น 6) การใช้พันธมิตรทางการค้าในการบริหารจัดการ โดยมีการร่วมงานจากหลายบริษัทในการสร้างเครื่องจักรแต่ละโครงการ 7) ผู้ประกอบการพัฒนาระบบบอบผลปาล์มแบบทรงกระบอกที่ได้รับการจดสิทธิบัตร ทำให้มีโอกาสทางการแข่งขันค่อนข้างสูง

2.2.2 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช่ไอน้ำ

จากการศึกษาสรุปได้ ดังนี้ 1) การขาดแคลนพนักงานทั้งพนักงานประเภทช่างฝีมือพบว่าช่างฝีมือไม่เพียงพอกับความต้องการเนื่องจากลักษณะงานช่างฝีมือจะต้องเดินทางไปติดตั้งเครื่องจักรเป็นเวลา 3-4 เดือน และปัจจุบันพนักงานในส่วนนี้มีทางเลือกในการทำงานมากขึ้นทำให้บางส่วนหันไปทำงานโรงงานหรืองานรับจ้างประเภทอื่นซึ่งมีเวลามากขึ้น 2) การขนส่งเครื่องจักรอุปกรณ์พบว่า ผู้ประกอบการต้องจ้างรถบรรทุกในการขนส่งสินค้าจำนวนหลายเที่ยวในแต่ละโครงการซึ่งเป็นภาระเรื่องค่าใช้จ่าย 3) การขาด Show Room ที่เป็นของตัวเอง เนื่องจากตอนนี้ผู้ประกอบการต้องพาลูกค้าที่สนใจเข้าไปศึกษาดูงานจากโครงการเก่าของลูกค้าที่บริษัทเคยไปทำโครงการไว้

2.2.3 การวิเคราะห์โอกาสในการประกอบธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช่ไอน้ำ

จากการศึกษาสรุปได้ ดังนี้ 1) เนื่องจากปัจจุบันเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันประสบปัญหาด้านราคา จึงมีความสนใจรวมกลุ่มกันสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มขึ้นมาเพื่อตัดปัญหาพ่อค้าคนกลาง 2) กลุ่มสหกรณ์การเกษตรได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐโดยการกำหนดเป็นยุทธศาสตร์การดำเนินงานระดับประเทศ 3) การส่งเสริมจากภาครัฐทำให้ผู้ประกอบการได้รับการพัฒนา ศักยภาพทั้งทางด้านเครื่องจักรนอกจากนั้นยังได้รับการส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์ทำให้โรงสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช่ไอน้ำเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

2.2.4 การวิเคราะห์อุปสรรคในการประกอบธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช่ไอน้ำ

จากการศึกษาสรุปได้ ดังนี้ 1) การที่เศรษฐกิจไม่ดีส่งผลให้วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้นทำให้ผู้ประกอบการต้องขึ้นราคาอะไหล่ประกอบกับลูกค้ามีกำลังซื้อน้อยลง ธนาคารไม่ปล่อยสินเชื่อทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช่ไอน้ำประสบปัญหาขาดลูกค้า 2) ลูกค้าขาดความสามารถในการบริหารจัดการส่งผลกระทบต่อลูกค้าที่ผู้ผลิตเครื่องจักร เช่น ไม่มีการวางแผนสต็อกสินค้าไม่สามารถควบคุมพนักงานให้ปฏิบัติงานตามหน้าที่ได้

2.3 การวิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตและแนวโน้มการแข่งขันของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช่ไอน้ำจากการศึกษาสรุปได้ ดังนี้

2.3.1 อัตราการเจริญเติบโตในปัจจุบันอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช่ไอน้ำนั้นเพิ่มขึ้นกว่าปีที่ผ่านมาจะเห็นได้จากความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่เพิ่มขึ้นมากกว่าปีที่ผ่านมาและมีบริษัทที่เกิดขึ้นใหม่อีกหลายบริษัท ถึงแม้บริษัทเหล่านั้นจะไม่ได้รับสิทธิการผลิตเครื่องจักรสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช่ไอน้ำ จากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) แต่ก็ได้มีการนำ

เทคโนโลยีแบบอื่นเข้ามาใช้ในการสกัดน้ำมันปาล์ม

2.3.2 แนวโน้มการแข่งขัน ปัจจุบันการแข่งขันของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำเพิ่มสูงมากขึ้นและมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากธุรกิจสกัดน้ำมันปาล์มกำลังเป็นที่ต้องการของกลุ่มเกษตรกรและเพื่อช่วยลดปัญหาด้านราคาปาล์มน้ำมัน จึงทำให้บริษัทต่างๆ นำเทคโนโลยีด้านการสกัดน้ำมันปาล์มแบบต่าง ๆ เข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้น

3. การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ

3.1 กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน

จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำใช้วิธีการสร้างความแตกต่างโดย 1) การเน้นคุณภาพของอะไหล่เครื่องจักรเพื่อคงไว้ซึ่งมาตรฐานของเครื่องจักร การให้ความสำคัญกับการคัดเลือกอะไหล่จากผู้ผลิตหรือผู้ขาย (Supplier) ที่จะมาผลิตเครื่องจักร เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนของการออกแบบสินค้า เลือกชิ้นส่วนจำหน่ายสินค้าการตรวจสอบสินค้าการจัดเก็บสินค้า จนถึงขั้นตอนสุดท้ายคือการประกอบเครื่องจักรนอกจากนั้นยังมีการพัฒนาเครื่องจักรประเภทใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มความหลากหลายและดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ 2) การเน้นการบริการ ผู้ประกอบการจะเน้นการบริการหลังการขายโดยให้คำปรึกษาทุกด้านที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักร มีทีมงาน Service ที่คอยบริการ มีการจัดหาอะไหล่เครื่องจักรความต้องการของลูกค้าและจัดส่งให้ทันตามความต้องการของลูกค้า ทั้งช่องทางไปรษณีย์ รถทัวร์ และรถขนส่ง

3.2 กลยุทธ์การลดต้นทุน

จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการใช้วิธีการลดต้นทุนแต่ไม่ลดคุณภาพสินค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้นกล่าวคือ การมุ่งให้สินค้ามีมูลค่าโครงการสร้างที่ต่ำลงแต่ไม่มีผลกระทบต่อคุณภาพของสินค้าจะทำให้ลูกค้ามีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ลูกค้าเอกชนสามารถขออนุมัติสินเชื่อได้ง่าย สหกรณ์การเกษตรสามารถของบประมาณจากภาครัฐได้ง่ายขึ้น โดยใช้วิธีการดังนี้ 1) ใช้การตัดลดกระบวนการที่ไม่จำเป็น 2) การเลือกรถขนส่งสินค้าให้เหมาะสมกับปริมาณสินค้า 3) การจัดหน้าที่การทำงานของพนักงานให้ครอบคลุมงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับงานหลัก

3.3 กลยุทธ์การเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม

จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่มเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยการกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนคือลูกค้ากลุ่มสหกรณ์ชาวสวนปาล์ม เนื่องจากกลุ่มสหกรณ์ชาวสวนปาล์มจะได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมด้านงบประมาณจากภาครัฐในการพัฒนาชุมชน จึงทำให้ผู้ประกอบการมุ่งเน้นให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้สามารถเข้าถึงพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและยังได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน

การอภิปรายผล

1. รูปแบบและการดำเนินธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด

1.1 รูปแบบธุรกิจของ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด

จากการศึกษาพบว่าบริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด มีลักษณะการดำเนินงานเป็นผู้ผลิต

และจำหน่ายเครื่องจักรสกดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช่ไอน้ำ รวมทั้งนำเข้าอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรระบบสกดน้ำมันปาล์ม และผลผลิตทางการเกษตรต่างๆ มีการดำเนินกิจการในลักษณะรูปแบบบริษัท ซึ่งทำให้มีรูปแบบในการบริหารจัดการที่เป็นระบบมีการคิดวิเคราะห์และตัดสินใจอย่างรอบคอบจากผู้บริหารหลายท่าน อีกทั้งยังใช้บริษัทที่มีความเชี่ยวชาญด้านต่างๆ เป็นพันธมิตรในการดำเนินกิจการเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางด้านกลยุทธ์ที่สำคัญและได้รับผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีของ Wheelen and Hunger (2002, อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2546) หรือการใช้ทรัพยากร และความสามารถร่วมกัน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจร่วมกันระหว่างบริษัทกับพันธมิตร โดยการจดทะเบียนกิจการร่วมค้าในการประมูลงานของภาครัฐ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีของ Coulter (2002: 269)

1.2 การดำเนินธุรกิจสร้างโรงงานสกดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช่ไอน้ำ

จากการศึกษาพบว่า 1) การบริหารจัดการโครงสร้าง แบ่งพนักงานออกเป็น 8 ฝ่าย คือ ฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายการตลาด ฝ่ายควบคุมต้นทุนโครงการ คลังสินค้า ฝ่ายบัญชี ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายธุรการ และฝ่ายผลิต ซึ่งแต่ละตำแหน่งก็จะมีหน้าที่รับผิดชอบแตกต่างกันไป หากพนักงานตำแหน่งใดตำแหน่งหนึ่งทำงานไม่ได้อาจส่งผลกระทบต่อหน้าที่และการดำเนินงานขององค์กร และเนื่องจากเป็นบริษัทขนาดเล็กจำนวนพนักงานงานไม่มากนักจึงทำให้พนักงานมีสัมพันธ์ที่ดีและสามัคคีกัน ให้ความร่วมมือกันเป็นอย่างดีตามประเวศน์ มหารัตน์สกุล (2558) ภายใต้แนวคิดการบริหารทรัพยากรมนุษย์อย่างมีประสิทธิภาพ จะเป็นเครื่องมืออันทรงพลัง ที่จะทำให้องค์กรเกิดผลสัมฤทธิ์สูงสุด 2) การสั่งซื้อและสำรองวัตถุดิบ พบว่า ฝ่ายจัดซื้อจะซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตหรือผู้ขาย (Supplier) ที่ซื้อขายกันประจำตามรายการส่วนประกอบของเครื่องจักรที่ฝ่ายวิศวกรรมได้จัดทำเป็น BOQ เครื่องจักรไว้หรือสั่งซื้อตามรายการที่ถูกคำสั่งซื้อให้กับบริษัท โดยมีฝ่ายควบคุมโครงการเขียนใบขอซื้อ/ใบจัดซื้อ พร้อมทั้งระบุวันรับสินค้าเพื่อลดภาระการเก็บสินค้า แต่บางครั้งจะมีการเปรียบเทียบราคากับผู้ผลิตหรือผู้ขาย (Supplier) อื่นๆ เพื่อให้สามารถซื้อวัตถุดิบได้ในราคาที่ถูกลง ถ้าเป็นสินค้าที่สั่งซื้อและนำเข้าจากต่างประเทศจะทำการวางแผนปริมาณการสั่งซื้อเพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านการนำเข้าและมีสินค้าไว้จำหน่ายให้กับลูกค้า เนื่องจากบริษัทไม่มีการสต็อกสินค้า อะไหล่เครื่องจักรทุกชิ้นอาจส่งผลกระทบต่อความต้องการของลูกค้า และเงื่อนไขการจ่ายเงินมีทั้งจ่ายเป็นเงินเช็คล่วงหน้า เช็คเงินสดและเงินสด บริษัทไม่มีการทำเครดิตกับผู้ผลิตหรือผู้ขาย (Supplier) อาจส่งผลกับสภาพคล่องในการบริหารจัดการ 3) การเตรียมชิ้นส่วนเครื่องจักรก่อนนำไปประกอบติดตั้งที่ไซต์งาน พบว่า ฝ่ายวิศวกรรมจะทำการออกแบบชิ้นส่วนเครื่องจักรเพื่อส่งแบบให้ฝ่ายผลิต และส่งให้ผู้ผลิตหรือผู้ขาย (Supplier) เสนอราคาเพื่อสั่งผลิตให้เสร็จตามกำหนดเวลา ทำให้บริษัทสามารถจัดหางบประมาณและวางแผนการผลิตได้ถูกต้องแม่นยำมีการตรวจเช็คคุณภาพสินค้าตรงตามแบบที่กำหนด และลูกค้าจะได้รับสินค้าตรงตามมาตรฐานสินค้า และรับมอบสินค้าตามเวลาที่กำหนด (Just in time) 4) ด้านการขนส่งสินค้า พบว่า ผู้ประกอบการใช้รถรับจ้างจากบริษัทเอกชน เมื่อต้องการขนส่งสินค้าทำให้ลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรถบรรทุก และไม่มีภาระค่าใช้จ่าย ระหว่างที่ไม่มีการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าแต่ค่าจ้างในการขนส่งแต่ละเที่ยวจะมีมูลค่าสูง 5) การจัดสถานที่ ในการสร้างโรงงาน พบว่า ทางฝ่ายวิศวกรรมทำแบบแปลนตำแหน่งเครื่องจักรส่งให้กับทางเจ้าของโครงการทำให้เจ้าของโครงการได้เห็นภาพของโรงงานในอนาคตก่อนจะเกิดขึ้นจริง และลงสำรวจความพร้อมหน้างานก่อนติดตั้งเครื่องจักร เช่น ไฟฟ้า ประปา สถานที่พักสำหรับช่าง ร้านขายอะไหล่อุปกรณ์ เส้นทางเดินทาง เป็นต้น และมีวิศวกร ทีมช่างเดินทางไป

หน้างานก่อนหนึ่งวันเพื่อกำหนดจุดวางเครื่องจักร และจัดเตรียมความพร้อมสำหรับเครื่องจักรที่เดินทางมาถึง ทำให้การดำเนินการติดตั้งเครื่องจักรสามารถดำเนินการได้อย่างเต็มที่ และไม่เสียเวลาในการไหลตเครื่องจักรลงจากรถบรรทุก เพราะมีการเตรียมความพร้อมในทุก ๆ ด้าน 6) การประกอบเครื่องจักร พบว่า วิศวกรมีการนำแบบที่เตรียมไว้สำหรับติดตั้งเครื่องจักรแต่ละเครื่องเข้าด้วยกันตามตำแหน่งที่ต้องการมาอธิบายให้กับทีมช่างเพื่อความเข้าใจที่ตรงกันและเตรียมความพร้อมสำหรับการเริ่มงาน ทำให้การติดตั้งเครื่องจักรดำเนินการได้สำเร็จตามกำหนดเวลาพร้อมส่งมอบเครื่องจักร 7) เมื่อส่งมอบเครื่องจักรให้กับลูกค้าเสร็จเรียบร้อยแล้ว พบว่า ทีมงานบางส่วนจะเก็บเครื่องมืออุปกรณ์กลับบริษัทและจะมีทีมงานอีกส่วนหนึ่งจะอยู่ประสานงานช่วยเหลือในการทดสอบระบบการทำงานของเครื่องจักร 1 เดือน ซึ่งเป็นระบบการวางแผนด้านการผลิตและบริการเนื่องจากทีมงานที่กลับโรงงานต้องทำการผลิตชิ้นงานสำหรับโครงการใหม่ที่จะเกิดขึ้น 8) กิจกรรมการตลาด ประกอบด้วย กิจกรรมด้านสินค้าและการบริการ แบ่งออกเป็น เครื่องจักร อะไหล่ และการบริการ พบว่ามีการพัฒนาเครื่องจักรให้มีนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อเพิ่มสมรรถนะเครื่องจักร ทำให้ผู้ใช้งานเข้าใจและทำงานได้ง่าย มีการสต็อกอะไหล่บางอย่างที่หาได้ยากตามท้องตลาดและมีการพัฒนาอะไหล่เครื่องจักรให้มีคุณภาพมากขึ้น มีบริการหลังการขาย ทั้งบริการตรวจเช็คเครื่องจักร และอะไหล่เครื่องจักร ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นกับบริษัทและเกิดความภักดีต่อสินค้า 9) กิจกรรมด้านราคา พบว่า ปัจจัยการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับลูกค้าเป็นผู้กำหนดกำลังการผลิตของเครื่องจักรตำแหน่งในการจัดเก็บสินค้า (CPO) และ By Product (กาก, กะลาปาล์ม) ซึ่งลูกค้าสามารถตัดสินใจเลือกการลงทุนตามงบประมาณที่ลูกค้าต้องการ 10) ความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการ พบว่า กิจกรรมการประชาสัมพันธ์ผู้ประกอบการจะใช้นามบัตร และเว็บไซต์ในการประชาสัมพันธ์บริษัท เพื่อสื่อสารกับกลุ่มลูกค้า ทำให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่าย(บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด, 2557)

2. สภาพแวดล้อมของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำบริษัท ปาล์มเพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด

2.1 การวิเคราะห์เป้าหมายทางธุรกิจ

จากการศึกษา พบว่า เป้าหมายของธุรกิจคือ การสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจ โดยการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในด้านคุณภาพของเครื่องจักร สามารถใช้งานได้คุ้มค่า สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าจนเกิดความเชื่อมั่นและนำมาสู่ความยั่งยืนให้กับธุรกิจต่อไป สอดคล้องกับเอนก เหล่าโชติ (2547) ที่ว่า กระบวนการดำเนินงานที่ดี และการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพ จะนำมาซึ่งความสำเร็จตามวัตถุประสงค์

2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ

2.2.1 การวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ พบว่า 1) ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับระบบสกัดน้ำมันปาล์ม มีความรู้ด้านปาล์มน้ำมัน 2) มีความรู้ด้านงานวิศวกรรม มีความสามารถด้านการพัฒนางานด้านวิศวกรรมได้ดี มีประสบการณ์ มีความชำนาญในการบริหารจัดการบุคลากร อีกทั้งยังมีความสามารถในการบริหารวัตถุดิบและมีความเชี่ยวชาญในการคำนวณต้นทุนในดำเนินงาน จึงทำให้ธุรกิจบรรลุตามเป้าหมายได้ 3) มีการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง เนื่องจากทีมงานช่างฝีมือและวิศวกรเคยทำงานร่วมกับผู้บริหารมาก่อน ทำให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีในการปฏิบัติงานเกิดการทำงานที่เข้าใจซึ่งกันและกัน 4) เนื่องจากในการสั่งซื้อโครงการโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม ลูกค้าต้องจ่ายค่าเครื่องจักร

50% ก่อนเริ่มสัญญาการสั่งจ้าง ทำให้ผู้ประกอบการไม่ต้องสำรองเงินสดในการซื้อ วัตถุดิบ ทำให้มีเงินทุนสำหรับการบริหารด้านอื่นลดภาระด้านการเงิน ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการมีความได้เปรียบทางการแข่งขัน 5) การใช้พันธมิตรทางการค้าในการบริหารจัดการ มีการร่วมงานจากหลายบริษัทในการสร้างเครื่องจักรแต่ละโครงการ ทำให้ลดความเสี่ยงด้านต้นทุนหากไม่มีโครงการใหม่เกิดขึ้น 6) บริษัทมีเครื่องอบผลปาล์มแบบทรงกระบอกที่ได้รับการจดสิทธิบัตร ทำให้มีโอกาสทางการแข่งขันค่อนข้างสูง ซึ่งภาครัฐจะให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก

2.2.2 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ พบว่า ขาดแคลนพนักงานทั้งพนักงานประเภทช่างฝีมือ เนื่องจากลักษณะงานช่างฝีมือจะต้องเดินทางไปติดตั้งเครื่องจักรเป็นเวลา 3-4 เดือน และปัจจุบันพนักงานประเภทนี้มีตัวเลือกในการทำงานมากขึ้น ทำให้บริษัทไม่สามารถขยายงานได้มากขึ้นตามต้องการ และในการขนส่งเครื่องจักรอุปกรณ์ผู้ประกอบการต้องจ้างรถบรรทุกในการขนส่งสินค้าจำนวนหลายเที่ยวในแต่ละโครงการซึ่งค่าจ้างจะมีมูลค่าสูงทำให้เกิดภาระด้านต้นทุนการขนส่ง อีกทั้งบริษัทยังไม่มีเวิร์กช็อปที่เป็นของตัวเอง ทำให้ขาดความสามารถด้านการตลาด เนื่องจากปัญหาดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการพัฒนาและขยายตัวของธุรกิจในอนาคต

2.2.3 การวิเคราะห์โอกาสในการประกอบธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ พบว่า ปัจจุบันเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันประสบกับปัญหาด้านราคา จึงมีความสนใจรวมกลุ่มกันสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม เพื่อตัดปัญหาพ่อค้าคนกลาง และเพิ่มมูลค่าของปาล์มน้ำมัน โดยได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ มีการกำหนดเป็นยุทธศาสตร์การดำเนินงานระดับประเทศ อีกทั้งผู้ประกอบการยังได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ ทำให้ได้รับการพัฒนาศักยภาพทางด้านเครื่องจักรตาม พัลยมนต์ พูลโสภ (2550) กล่าวไว้ นอกจากนั้นยังได้รับการส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์ทำให้โรงสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีโอกาสในการดำเนินธุรกิจต่อไปได้ในอนาคต

2.2.4 การวิเคราะห์อุปสรรคในการประกอบธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ พบว่า สภาวะเศรษฐกิจไม่ดี มีผลให้วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องขึ้นราคาอะไหล่ ประกอบกับลูกค้ามีกำลังน้อยลง ธนากรไม่ปล่อยสินเชื่อ ผู้ประกอบการประสบปัญหาขาดลูกค้า และลูกค้าหรือผู้ใช้เครื่องจักรขาดความสามารถในการบริหารจัดการส่งผลกระทบกลับมาที่ผู้ผลิตเครื่องจักร ทำให้เกิดภาระด้านการบริการของผู้ประกอบการ

2.3 การวิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตและแนวโน้มการแข่งขันของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ พบว่า

2.3.1 อัตราการเจริญเติบโต ในปัจจุบันอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำนั้นเพิ่มสูงขึ้น เห็นได้จากความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่เพิ่มขึ้นและมีบริษัทที่เกิดขึ้นใหม่อีกหลายบริษัท ถึงแม้บริษัทเหล่านั้นจะไม่ได้รับสิทธิการผลิตเครื่องจักรสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำจากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) แต่ก็ได้มีการนำเทคโนโลยีเครื่องจักรแบบอื่นเข้ามาใช้ ซึ่งจากแนวโน้มความต้องการที่สูงขึ้นส่งผลทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสที่จะเติบโตทางธุรกิจเพิ่มสูงขึ้น แต่ผู้ประกอบการต้องเตรียมความพร้อมที่จะแข่งขันกับคู่แข่งและแย่งส่วนแบ่งการตลาดได้มากยิ่งขึ้น

2.3.2 แนวโน้มการแข่งขัน ในปัจจุบันภาวะการแข่งขันสูงมากขึ้นและมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากธุรกิจสกัดน้ำมันปาล์มกำลังเป็นที่ต้องการของกลุ่มเกษตรกรเพื่อช่วยลดปัญหาด้านราคา

ปาล์มน้ำมัน จึงมีบริษัทต่างๆได้นำเทคโนโลยีด้านการสกัดน้ำมันปาล์มแบบต่าง ๆ เข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจ แต่เนื่องจากผู้ประกอบการเป็นผู้ได้รับสิทธิบัตรจากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้น้ำ ทำให้คู่แข่งที่เข้าสู่ตลาดการผลิตเครื่องจักร โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มได้ยากขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ (2552) อีกทั้งผู้ประกอบการยังมีเครื่องจักรที่ได้รับการจดสิทธิบัตรเป็นของบริษัทเอง จึงมีโอกาสนในการแข่งขันที่สูงกว่าคู่แข่ง

3. การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้น้ำ

3.1 กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างทางการแข่งขันพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้น้ำ ใช้วิธีการสร้างความแตกต่างโดย 1) การเน้นคุณภาพของอะไหล่เครื่องจักรเพื่อคงไว้ซึ่งมาตรฐานของเครื่องจักรการให้ความสำคัญกับการคัดเลือกอะไหล่จากผู้ผลิตหรือผู้ขาย (Supplier) ที่จะมาผลิต เครื่องจักร เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนของการออกแบบสินค้า เลือกชิ้นส่วนจำหน่ายสินค้า การตรวจสอบสินค้า การจัดเก็บสินค้า จนถึงขั้นตอนสุดท้ายคือการประกอบเครื่องจักร นอกจากนั้นยังมีการพัฒนาเครื่องจักรประเภทใหม่ๆ เพื่อเพิ่มความหลากหลาย และดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวจะสามารถสร้างความยั่งยืนให้กับผู้ประกอบการได้เป็นอย่างดี 2)การเน้นการบริการผู้ประกอบการ จะเน้นการบริการหลังการขายโดยให้คำปรึกษาทุกด้านที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักร มีทีมงาน Service ที่คอยให้บริการ มีการจัดหาอะไหล่เครื่องจักรตามลูกค้าต้องการและนำจัดส่งให้กับลูกค้าให้เร็วที่สุดทั้งช่องทางไปรษณีย์ รถทัวร์ รถขนส่ง เป็นการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และลูกค้าสามารถเดินเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์การสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันด้านการสร้างความแตกต่างให้สินค้าและบริการของ Porter (2005, อ้างถึงในภาณุรุจน์ ดาแก้ว, 2554) ผู้ประกอบการสร้างเครื่องจักรที่ได้รับการจดสิทธิบัตรเป็นของบริษัทเอง ทำให้เพิ่มโอกาสทางการแข่งขัน

3.2 กลยุทธ์การลดต้นทุน พบว่า ผู้ประกอบการใช้วิธีการลดต้นทุนแต่ไม่ลดคุณภาพสินค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น กล่าวคือ การมุ่งให้สินค้ามีมูลค่าโครงการสร้างที่ต่ำลงแต่ไม่มีผลกระทบต่อคุณภาพของสินค้าจะทำให้ลูกค้ามีกำลังซื้อมากขึ้น ลูกค้าเอกชนสามารถขออนุมัติสินเชื่อได้ง่าย สหกรณ์การเกษตรสามารถของบประมาณจากภาครัฐได้ง่ายขึ้น ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวส่งผลถึงปริมาณยอดขายของผู้ประกอบการด้วย เพราะลูกค้าใช้เงินในการลงทุนไม่สูงมากนักแต่ได้เครื่องจักรที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพที่สูงสอดคล้องกับ อนิวัช แก้วจำนง (2555 : 114-115) ที่ว่า การดำเนินงานขององค์กร โดยมุ่งเน้นการใช้ต้นทุนต่ำกว่าคู่แข่ง จะสามารถใช้ต้นทุนในขอบเขตการแข่งขันที่มีเป้าหมายกว้างด้วยวิธีการต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการผลิตหรือการจัดการให้ได้ผลผลิตและการจัดการที่มีประสิทธิภาพต่อองค์กร

3.3 กลยุทธ์การเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่มพบว่าผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่มเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยการกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนคือลูกค้ากลุ่มสหกรณ์ชาวสวนปาล์ม จึงทำให้ผู้ประกอบการมุ่งเน้น ให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้สามารถเข้าถึงพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการสามารถมีลูกค้าอย่างต่อเนื่องและเกิดการใช้บริการซื้อหรือบอกต่อในหมู่กลุ่มลูกค้าประเภทเดียวกันจนทำให้เกิดการเจริญรุ่งเรืองสอดคล้องกับ Porter (1980, อ้างถึงในสุชนิ เมธิโยธิน, 2555) ซึ่งกล่าวว่า การมุ่งเน้น

กลุ่มเป้าหมายจะทำให้เข้าถึงพฤติกรรมของลูกค้าและสามารถคาดคะเนความต้องการในอนาคตของลูกค้าได้ ย่อมทำให้สามารถขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องจนเกิดพฤติกรรมการซื้อซ้ำจนเป็นความภักดีในที่สุด

จากการศึกษารูปแบบและการดำเนินงานของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ รวมถึงการสร้าง ความแตกต่างทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจ ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาสร้าง วัตถุประสงค์ และแนวคิดในการศึกษาวิจัยเพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครบถ้วนรอบด้านในทุกประเด็นปัญหา เพื่อให้งานวิจัยมีคุณภาพน่าเชื่อถือ จากผลการวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยขอเสนอแนะประโยชน์เชิงการจัดการธุรกิจ และประโยชน์เชิงทฤษฎี ดังนี้

1. ประโยชน์เชิงการจัดการธุรกิจ

1.1 จากการศึกษาวិเคราะห์การดำเนินธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการรับรู้ถึงประสิทธิภาพของการ ดำเนินงานขององค์กร และนำผลจากการวิเคราะห์ไปปรับปรุงและพัฒนาวิธีการดำเนินงาน เพื่อนำไปสู่การ พัฒนาธุรกิจให้มีการเจริญเติบโตและสร้างองค์กรที่มีความเข้มแข็ง

1.2 ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมจุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค หรือโอกาส ขององค์กรเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ และสามารถนำมาปรับใช้หรือปรับปรุงการทำงานให้มี ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจ โดยการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในด้านคุณภาพ ของเครื่องจักร สามารถใช้งานได้คุ้มค่า สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า จนเกิดความเชื่อมั่นและนำมาสู่ความ ยั่งยืนให้กับธุรกิจต่อไป

1.3 ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตและ แนวโน้มการแข่งขันของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ เป็นแนวทางในการพัฒนา ศักยภาพและคุณภาพของเครื่องจักร เพื่อเป็นผู้นำด้านการออกแบบผลิต จัดสร้าง และจำหน่ายโรงงานสกัด น้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำรวมถึงอะไหล่ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรระบบสกัดน้ำมันปาล์ม

1.4 จากการศึกษาวิจัยทำให้ผู้ประกอบการรับรู้ถึงประสิทธิภาพของการใช้กลยุทธ์การสร้าง ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการจึงให้ความสำคัญของการสร้างความ ได้เปรียบทางการแข่งขันมากขึ้นเพื่อนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจให้มีการเจริญเติบโตที่ดีขึ้น

1.5 ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำใช้กลยุทธ์ การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยการสร้างความแตกต่าง โดยเน้นคุณภาพและให้ความสำคัญกับ การคัดเลือกอะไหล่ที่จะมาผลิตเครื่องจักร ทำให้เครื่องจักรมีมาตรฐาน ส่งผลให้มีกำลังการผลิตที่สูงขึ้นและ เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ลดต้นทุนการผลิต ดังนั้นหากผู้ประกอบการมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานก็จะ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนในการสร้างเครื่องจักรได้เพิ่มมากขึ้น และทำให้กิจการได้กำไรเพิ่มมากขึ้น เช่นกัน

2. ประโยชน์เชิงทฤษฎี

2.1 จากการศึกษานแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องอาทิรูปแบบและการดำเนินงานของธุรกิจ สร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำแนวคิดประสิทธิภาพการดำเนินงานและกลยุทธ์การสร้าง ความ ได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง

เทคโนโลยี จำกัด ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาสร้างวัตถุประสงค์การศึกษาวิจัยและขอบเขตในการศึกษาวิจัย เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครบถ้วน รอบด้านทุกประเด็นและทำให้งานวิจัยมีคุณภาพ น่าเชื่อถือจากผลการศึกษาครั้งนี้

2.2 ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่า การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันซึ่งเป็นกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการจึงสามารถเป็นตัวอย่างเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงวิชาการต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

1. การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มแบบไม่ใช้ไอน้ำบริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด รวมทั้งศึกษาถึงความคาดหวังต่อคุณภาพเครื่องจักรและการให้บริการที่ดีของผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถนำไปเป็นแนวทางสำหรับการพัฒนาธุรกิจสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มในอนาคตได้ สำหรับผู้ที่สนใจและหน่วยงานของภาครัฐที่สนใจธุรกิจนี้

2. การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเฉพาะบริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด เท่านั้น ควรมีการศึกษาในบริษัทอื่น ๆ ที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจที่คล้ายกับ บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด ว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่อย่างไรเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่ผู้สนใจมากที่สุด

กิตติกรรมประกาศ

การทำวิจัยฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจากผู้บริหาร บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด ที่กรุณาให้ข้อมูลเกี่ยวกับการทำวิจัยในครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- กฤษณา ภูเทพ. (2549). “การพยากรณ์และวิเคราะห์ความเคลื่อนไหวของราคาน้ำมันปาล์ม.” วิทยานิพนธ์ เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- จันทร์เพ็ญ ขาประดิษฐ์. (2558). “การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโตะเงินจังหวัด นครปฐม.” วารสารวิชาการ Veridian E-Journal SU 8, 2 (พฤษภาคม-สิงหาคม): 2092-2109
- ฐิติชัย อธิคมกุลชัย. (2558). “การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับซื้อขยะรีไซเคิลในจังหวัด นครปฐม.” วารสารวิชาการ Veridian E-Journal SU 8, 2 (พฤษภาคม-สิงหาคม): 1207-1222
- ธราพล ช่วยสุข. (2554). การศึกษาสภาพปัญหาและความต้องการของอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมัน. กรุงเทพฯ: บริการธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.
- บริษัท ปาล์ม เพรสซิ่ง เทคโนโลยี จำกัด. (2557). ต้นทุนทางธุรกิจและการพัฒนาระบบสกัดน้ำมันปาล์มแบบ ไม่ใช้ไอน้ำระดับชุมชน. เข้าถึงเมื่อ 27 ตุลาคม 2559. เข้าถึงได้จาก <http://www.palmpressing.co.th>
- ประเวศน์ มหารัตน์สกุล. (2558). การจัดการทรัพยากรมนุษย์ แนวทางใหม่. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์

ปัญญาชน

พัลลภมนต์ พูลโสภณ. (2550). “ความเป็นไปได้ของการสร้างโรงสกัดน้ำมันปาล์มดิบในจังหวัดกระบี่” วิทยานิพนธ์
เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

ภานุรุจณ์ ดาแก้ว. (2554). “ผลกระทบของกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีต่อประสิทธิภาพ
การดำเนินงานของธุรกิจสินค้าเกษตรในประเทศไทย.” **วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยมหาสารคาม 9**, ฉบับพิเศษ: 219

วีรวรรณ ฉายานนท์. (2558). ราคาขายตกจะหันไปปลูกปาล์มดีไหม?. ธนาการไทยพาณิชย์ (มหาชน) จำกัด.
กรุงเทพฯ. เข้าถึงเมื่อ 27 ตุลาคม 2559. เข้าถึงได้จาก <http://www.scbeib.com>

ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ. (2552). เครื่องหีบปาล์มระดับชุมชน. สำนักงานจัดการสิทธิเทคโนโลยี.
ปทุมธานีเข้าถึงเมื่อ 27 ตุลาคม 2559. เข้าถึงได้จาก <http://www.nstda.or.th>

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2546). **นโยบายธุรกิจและการบริหารเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ : Dimond in Businiss World.
สมใจ ลักษณะ. (2543). **การพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงาน**. พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพฯ: คณะวิทยาการจัดการ
สถาบันราชภัฏสวนสุนันทา.

สุกัลยา กาเพิ่ม (2546). “การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันในประเทศไทย.”
วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สุชนี เมธิโยธิน. (2555). “กลยุทธ์เพื่อการแข่งขัน.” **วารสารนักบริหาร 3**, 32: 127-133.

อนิวัช แก้วจำนงค์. (2555). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. สงขลา: นำศิลป์โฆษณา.

เอนก เหลาโชติ. (2547). “การบริหารจัดการเศรษฐกิจชุมชน: กรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมตุ๊กตาราชบุรี”.
วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาการศึกษาผู้ใหญ่และการศึกษาต่อเนื่อง
ภาควิชาการศึกษานอกโรงเรียน มหาวิทยาลัยศิลปากร.

ภาษาต่างประเทศ

Coulter, M. (2002). *Management*. (7th edition.) New Jersey: Prentice Hall.