

ความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการฟาร์มสุกรโดยเทคโนโลยีนวัตกรรม

The Pig Farm Entrepreneur Competitive Competency by Technology Innovation

เสณีย์ โตเต็ม*

ผ.ศ. ไพรินทร์ สมภพสกุล**

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาสภาพแวดล้อมของผู้ประกอบการบ้านสิงห์บริการ และการกำหนดกลยุทธ์องค์กร (2) เพื่อศึกษาการพัฒนากลยุทธ์ของผู้ประกอบการบ้านสิงห์บริการโดยการสร้างสรรค์นวัตกรรม อุปกรณ์ป้อนอาหารสุกรและการสร้างองค์ความรู้ที่ยั่งยืนแก่ชุมชน การรวบรวมข้อมูลโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการฟาร์มสุกรบ้านสิงห์บริการ จังหวัดราชบุรี และกลุ่มผู้เกี่ยวข้องกับสถานประกอบการที่ทำการวิจัย ประกอบด้วยลูกค้ารายใหญ่ จำนวน 11 ราย จากจำนวนทั้งหมด 15 ราย จากนั้นจึงรวบรวมข้อมูลที่ได้มาบรรยายเป็นเชิงพรรณนาเพื่อแพร่กระจายข้อค้นพบและแนวคิดอันเป็นประโยชน์ในการสร้างสรรค์นวัตกรรมรางวัลแบบใหม่สำหรับผู้ประกอบการฟาร์มสุกรในชุมชน

ข้อสรุปจากการวิจัยพบว่า บ้านสิงห์บริการมีการพัฒนากลยุทธ์ด้วยแนวคิดทางนวัตกรรม มีความสามารถหลักที่เป็นจุดแข็งขององค์กร มีทรัพยากรที่เหมาะสมและสามารถใช้ทรัพยากรสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน จนเกิดความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2552 บ้านสิงห์บริการมีนวัตกรรมผลิตภัณฑ์รางวัลแบบใหม่ออกสู่ตลาด 2 แบบและได้รับการตอบสนองจากลูกค้าอย่างดี นอกจากนี้ยังพบว่าหลักการที่ใช้กำหนดกลยุทธ์องค์กรเพื่อสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันด้วยเทคโนโลยีนวัตกรรมรางวัล คือ การพัฒนากลยุทธ์โดยใช้ความสามารถเชิงพลวัต (Dynamic Capabilities) กับการใช้แนวคิดตามหลักการของนักวิชาการมาประยุกต์ให้เข้ากับองค์กรของตน

คำสำคัญ

เทคโนโลยีนวัตกรรม ความสามารถทางการแข่งขัน ผู้ประกอบการ

* นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

** อาจารย์ประจำ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

บทนำ

ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 ทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจต่างๆ ต้องปิดกิจการลงเป็นจำนวนมาก ในปี 2548 จังหวัดราชบุรีมีผู้ประกอบการฟาร์มสุกรอยู่จำนวนมาก ผู้ประกอบการฟาร์มสุกรรายย่อยหลายราย ซึ่งแต่ละฟาร์มจะมีจำนวนแม่พันธุ์สุกรน้อยกว่า 500 ตัว ต่างประสบวิกฤตเช่นกันจนต้องปิดกิจการลง เนื่องจากราคาสุกรได้ตกต่ำลงจนผู้ประกอบการรายย่อยไม่สามารถแบกรับภาระค่าใช้จ่ายที่สูงกว่ารายได้ แต่เนื่องจากความต้องการบริโภคเนื้อสุกรยังมีในตลาด ผู้ประกอบการฟาร์มสุกรในจังหวัดราชบุรีจึงหันไปเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทที่จำหน่ายอาหารสัตว์และอุปกรณ์การป้อนอาหารสัตว์รายใหญ่ เพื่อความสะดวกในเรื่องการควบคุมการป้อนอาหารและอัตราการเจริญเติบโตของสุกร เพื่อช่วยลดระยะเวลาการเลี้ยงสุกรลง ส่งผลให้ผู้ประกอบการฟาร์มสุกรเหล่านั้นไม่ใช้อุปกรณ์ป้อนอาหารสุกรแบบเดิมอีกต่อไป

บ้านสิงห์บริการ จังหวัดราชบุรี เปิดธุรกิจมาตั้งแต่ปี 2529 เดิมเป็นผู้ประกอบการฟาร์มสุกรและจำหน่ายอุปกรณ์ป้อนอาหารสุกรที่เรียกว่า “รางกล” ปัจจุบันเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรางกลรายใหญ่ 1 ใน 3 รายในจังหวัดราชบุรี เมื่อปริมาณความต้องการรางกลในฟาร์มสุกรลดลง ลูกค้ำที่ซื้อรางกลของบ้านสิงห์บริการได้ลดลงเหลือเพียง 80% ซึ่งลูกค้ำเหล่านั้นเป็นผู้ประกอบการฟาร์มสุกรรายใหญ่ของจังหวัดที่มีการบริหารจัดการโดยเจ้าของเอง 100% และยังคงมีความต้องการใช้รางกลเช่นเดิมต่อไป ส่วนผู้ประกอบการที่เป็นคู่แข่งบ้านสิงห์บริการอีก 2 ราย ต่างมีศักยภาพในการผลิตรางกลแบบเดิมใกล้เคียงกับบ้านสิงห์บริการ โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดรายละ 30% โดยประมาณ (ประมาณการเฉพาะเขตจังหวัดราชบุรี) ส่วนอีก 10% จะเป็นของผู้ประกอบการรายเล็กรายย่อยรวมกันทั้งจังหวัด เมื่อความต้องการใช้รางกลแบบเดิมมีปริมาณลดลง แต่ผู้ผลิตรางกลรายใหญ่มีจำนวน 3 รายเท่าเดิม การแข่งขันจำหน่ายรางกลจึงรุนแรงขึ้นในเรื่องของราคา ผู้ประกอบการบ้านสิงห์บริการจึงมีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดทางธุรกิจ ด้วยการผลักดันองค์กรไปสู่การสร้างสรค์นวัตกรรม โดยการผลิตรางกลแบบใหม่ออกสู่ตลาดแทนรางกลแบบเดิมและหลีกเลี่ยงความเสี่ยงต่อภาวะการขาดทุนจากสงครามราคาจนต้องเลิกกิจการไปในที่สุดเหมือนผู้ประกอบการรายอื่นในอดีตที่ผ่านมา

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมของผู้ประกอบการบ้านสิงห์บริการ และการกำหนดกลยุทธ์องค์กร
2. เพื่อศึกษาการพัฒนาองค์กรของผู้ประกอบการบ้านสิงห์บริการโดยการสร้างสรค์นวัตกรรมอุปกรณ์ป้อนอาหารสุกรและการสร้างองค์ความรู้ความยั่งยืนแก่ชุมชน

วิธีการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ แหล่งข้อมูลที่ได้ผู้วิจัยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากแบบการสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview) ผู้ประกอบการฟาร์มสุกรบ้านสิงห์บริการจังหวัดราชบุรี และกลุ่มผู้เกี่ยวข้องกับสถานประกอบการที่ทำการวิจัยประกอบด้วยลูกค้ำรายใหญ่ จำนวน 11 รายจากจำนวนทั้งหมด 15 ราย จากนั้นจึงรวบรวมข้อมูลที่ได้มาบรรยายเป็นเชิงพรรณนาเพื่อแพร่กระจายข้อค้นพบและแนวคิดอันเป็นประโยชน์ในการสร้างสรค์

นวัตกรรมรางวัลแบบใหม่ สำหรับผู้ประกอบการฟาร์มสุกรในชุมชน

ในส่วนของคุณข้อมูลวิทยุภูมิ ผู้วิจัยใช้วิธีการศึกษาหาข้อมูลการบริหารจัดการองค์กรที่มีการสร้างสรรค์และพัฒนาองค์กรจนประสบความสำเร็จจากแหล่งข้อมูลและสื่อต่างๆ ตลอดจนการรวบรวมทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการสร้างนวัตกรรมและกลยุทธ์การแข่งขัน

ผลการวิจัยและการอภิปรายผล

ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลจากข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ และจากการศึกษาค้นคว้าทฤษฎีการสร้างนวัตกรรมเพื่อสรุปเป็นแนวทางการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาองค์กรที่บ้านสิงห์บริการสามารถยกระดับขีดความสามารถทางการแข่งขัน และประสบความสำเร็จในการจำหน่ายอุปกรณ์ป้อนอาหารสุกรให้แก่ผู้ประกอบการฟาร์มสุกรในจังหวัดราชบุรี ผลการศึกษาแบ่งเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมจากแบบจำลองผู้ประกอบการที่มีการสร้างสรรค์นวัตกรรมในองค์กร

ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลจากองค์กรจำนวน 7 บริษัท และ 1 บริษัทที่ทำธุรกิจภาคเกษตรแบบครบวงจรที่ได้รับรางวัล Bai Po Business Awards ข้อมูลของทั้ง 8 บริษัทสามารถใช้ยืนยันเป็นหลักแนวคิดการสร้างนวัตกรรมเพื่อความสำเร็จขององค์กรได้ การศึกษาพบว่าทุกบริษัทให้ความสำคัญกับการมองหาโอกาสและความแตกต่างที่เป็นประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ต่อองค์กรตามตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงปัจจัยความสำเร็จขององค์กร 8 แห่งที่ทำการศึกษา

ปัจจัยแห่งความสำเร็จขององค์กร	ชื่อองค์กร							
	1	2	3	4	5	6	7	8
การมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในสินค้านวัตกรรม	X	X		X	X	X	X	X
การเน้นการวิจัยและพัฒนา และคิดค้นเทคโนโลยีของตนเอง		X	X	X	X		X	X
การเน้นคุณภาพสินค้า และความหลากหลายเพื่อสร้างความแตกต่าง		X	X				X	
การใช้วัตถุดิบคุณภาพสูง ใส่ใจความปลอดภัยของผู้ใช้						X		
การผลิตสินค้าคุณภาพดีสม่ำเสมอจำหน่ายในราคาเหมาะสม							X	
การมุ่งเน้นการสร้างแบรนด์เป็นอาวุธในการแข่งขัน	X		X		X			
การมองหาช่องทางขยายตลาดใหม่ๆ ตลอดเวลา	X		X					X
การให้ความสำคัญต่อลูกค้า และตอบสนองให้ตรงจุด	X	X		X	X	X		
การติดตามความเคลื่อนไหวคู่แข่ง					X			

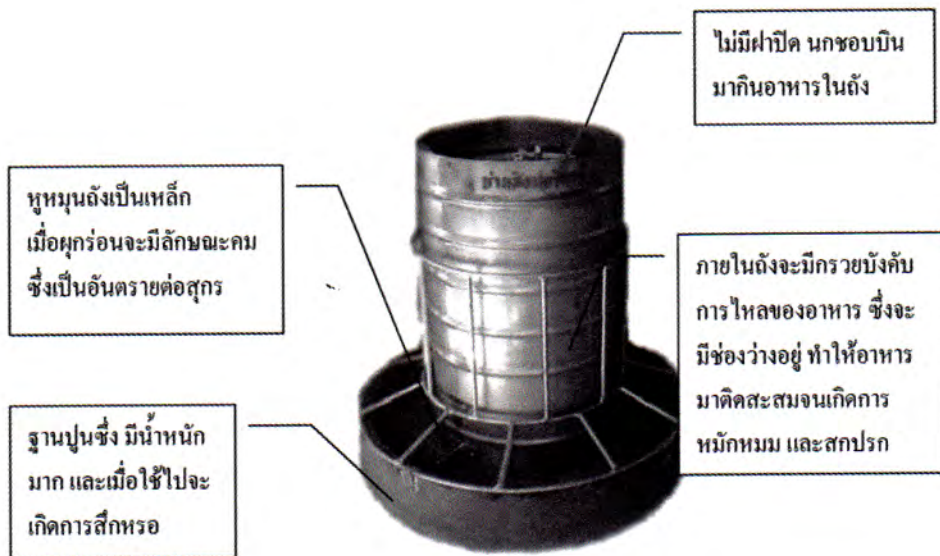
ตารางที่ 1 แสดงปัจจัยความสำเร็จขององค์กร 8 แห่งที่ทำการศึกษา (ต่อ)

ปัจจัยแห่งความสำเร็จขององค์กร	ชื่อองค์กร							
	1	2	3	4	5	6	7	8
ความซื่อสัตย์เก็บความลับไม่ผลิตสินค้าแข่งกับลูกค้า						X		
การสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง		X	X					X
การมุ่งสร้างบุคลากรรุ่นใหม่ ๆ ไว้รองรับธุรกิจในอนาคต			X					
การรู้จักมองหาโอกาสใหม่ ๆ เพื่อปรับตัวรับมือกับการแข่งขัน	X		X	X	X		X	X
ความยืดหยุ่นแบบธุรกิจครอบครัวแต่ทำงานแบบมืออาชีพ						X		X
การดูแลภาพลักษณ์ตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการออกแบบตกแต่งร้าน							X	X

ผู้วิจัยพบว่าหากผู้ประกอบการฟาร์มสุกรและผู้จำหน่ายอุปกรณ์ป้อนอาหารสุกรในจังหวัดราชบุรีจะอยู่ได้อย่างยั่งยืน จำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงองค์กรตามสถานการณ์โดยใช้ความสามารถของตนเอง เป็นหลัก การพิจารณาปัจจัยแห่งความสำเร็จของบริษัทที่ทำธุรกิจภาคเกษตรแบบครบวงจรและได้รับรางวัล Bai Po Business Awards ที่นำมาเป็นแบบจำลองนั้น ผู้ประกอบบ้านสิงห์บริการได้ใช้แนวคิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ที่มุ่งเน้นด้าน วิจัยและพัฒนา การคิดค้นเทคโนโลยีของตนเองโดยปรับระบบการทำงานในร่างกลแบบเดิมทำให้อาหารสุกรใน ร่างกลไหลลื่นได้ดีและไม่มีเศษอาหารติดภายใน สุกรกินอาหารได้มากขึ้น การมองหาและสร้างโอกาสใหม่ทางการ ตลาดจากผลิตภัณฑ์ร่างกลที่แตกต่างจากคู่แข่ง ตลอดจนภาพลักษณ์องค์กรการเป็นธุรกิจครอบครัวที่บริหารงาน แบบมืออาชีพ ผู้ประกอบการบ้านสิงห์บริการได้จัดอบรมทักษะการทำงานให้กับพนักงาน มีคู่มือการทำงาน มีการ ติดข้อความการทำงานแบบ 5 ส. ภายในโรงงาน การจัดวางร่างกลที่เป็นระบบสะดวกต่อการขนถ่ายภายในโรงงาน

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมจากความเห็นของลูกค้า

ข้อมูลที่ผู้วิจัยได้รับจากการสัมภาษณ์เชิงลึกลูกค้ารายใหญ่จำนวน 11 รายจากทั้งหมด 15 รายที่ซื้อร่างกล ของบ้านสิงห์บริการได้ข้อสรุปความคิดเห็นของลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ร่างกลแบบเดิมในประเด็นที่ลูกค้าต้องการให้ แก้ไขตัวสินค้าที่เกี่ยวข้องกับฝาปิดร่างกลคือไม่มีฝาปิดทำให้ไม่สามารถบินมาแย่งอาหารที่ใช้ป้อนสุกรได้ หูหมุนและ ฐานร่างกลเป็นเหล็กที่ผู้กร่อนได้ การล้างถังร่างกลและอายุการใช้งาน ปัญหาความสกปรกภายในถังร่างกลจาก อาหารติดค้างภายในตามภาพที่ 1



ภาพที่ 1 แสดงข้อคิดเห็นจากลูกค้าเกี่ยวกับปัญหาของรางกล

การวิจัยพบว่า เหตุผลที่ลูกค้าเลือกใช้รางกลเป็นอุปกรณ์ป้อนอาหารสุกรคือมีราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับถังบรรจุอาหารป้อนสุกรแบบอื่นที่มีความสะดวกสบายพอๆกัน ข้อมูลเกี่ยวกับด้านการขายและการบริการพบว่าลูกค้ารายย่อยที่อยู่ห่างไกลจะไม่สะดวกในการมาซื้อรางกลเอง เนื่องจากขนาดและน้ำหนักการบรรทุกรางกลแต่ละลูก ส่วนลูกค้ารายใหญ่เมื่อสั่งซื้อรางกลแล้วจะมีความต้องการได้สินค้าในทันที ข้อมูลความต้องการในด้านอื่นๆ ผู้วิจัยพบว่า เหตุผลที่ลูกค้าเลือกใช้รางกลเป็นอุปกรณ์ป้อนอาหารสุกรเพราะดีกว่ารางธรรมดา ไม่เกิดปัญหารางคว่ำจากก๊อบเท้าสุกรระหว่างการป้อนอาหาร ช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายแรงงานการป้อนอาหารและดูแลสุกร ผู้ประกอบการฟาร์มสุกรไม่ต้องลงทุนในการติดตั้งอุปกรณ์ป้อนอาหารแบบใหม่ในฟาร์ม แต่ยังคงต้องการให้สุกรมีความแข็งแรง มีน้ำหนักตัวสูงและเติบโตเร็ว สุกรจะได้ราคาขายสูงเมื่อมีน้ำหนักมาก บ้านสิงห์บริการจึงได้คิดค้นเทคโนโลยีที่ใช้ภายในรางกล เพื่อให้การไหลของอาหารสุกรสู่ถาดด้านล่างเคลื่อนที่ได้สะดวกไม่ติดภายใน ช่วยให้สุกรกินอาหารได้มากขึ้นตามปริมาณอาหารที่ใส่ไว้ในรางกลนั้น

ส่วนที่ 3 การประเมินสภาพแวดล้อมเพื่อกำหนดกลยุทธ์องค์กร

การประเมินปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของบ้านสิงห์บริการ เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและการกำหนดกลยุทธ์องค์กร ผู้วิจัยใช้เครื่องมือ TOWS Matrix วิเคราะห์จากปัจจัยสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องพบว่า บ้านสิงห์บริการมีปัจจัยด้านจุดแข็ง 6 ปัจจัย มีปัจจัยด้านโอกาส 5 ปัจจัย ซึ่งมากกว่าปัจจัยด้านจุดอ่อนที่มี 3 ปัจจัย ที่เท่ากับปัจจัยด้านอุปสรรค การวิเคราะห์ตำแหน่งขององค์กรโดยใช้เครื่องมือ IE Matrix พบว่าบ้านสิงห์บริการอยู่ใน Quadrant V ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก IFE เท่ากับ 2.85 ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก EFE เท่ากับ 2.65 ดังนั้นองค์กรจึงควร

ใช้จุดแข็งที่มีอยู่สร้างประโยชน์จากภายนอก โดยมีทิศทางในการดำเนินงานองค์กรด้วยกลยุทธ์การเติบโต (Growth Strategy) ซึ่งเหมาะกับบ้านสิงห์บริการ ผู้ประกอบการที่มีความกล้าที่จะเผชิญกับความเสี่ยง เพราะจะทำให้องค์กรมีโอกาสได้รับผลตอบแทนมากกว่ากลยุทธ์อื่น

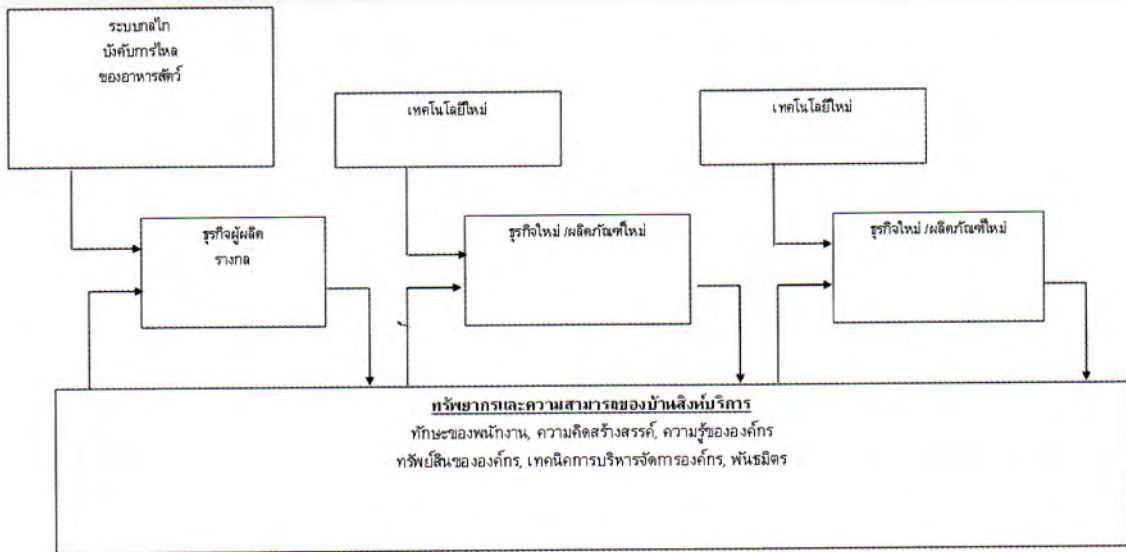
ส่วนที่ 4 กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน

การวิเคราะห์ตามทฤษฎีแนวคิดการจัดการกลยุทธ์ Fiveforces model ของ Porter, Resource-based model และ Dynamic capabilities model เพื่อหากลยุทธ์ที่เหมาะสมกับองค์กร การวิจัยพบข้อดีข้อเสียที่กระทบสภาพธุรกิจบ้านสิงห์บริการ เปรียบเทียบตามแต่ละแนวคิดดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 การเปรียบเทียบข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบกลยุทธ์ Porter's strategies, RBV, และ DC

กลยุทธ์	ข้อได้เปรียบ	ข้อเสียเปรียบ
Porter's strategies	เป็นกลยุทธ์ที่นำมาใช้งานแล้วเห็นผลรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ	หากอุตสาหกรรมมีการเปลี่ยนแปลงจะทำให้กลยุทธ์นี้ใช้งานไม่ได้
Resource-Based View (RBV)	ทำให้องค์กรเกิดความสามารถหลักที่เป็นประโยชน์ในการแข่งขัน	เกิดข้อจำกัดในการหาตลาดใหม่ คู่แข่งลอกเลียนแบบจากการแผ่กระจายนวัตกรรมขององค์กร
Dynamic Capabilities (DC)	ทำให้องค์กรมีการเรียนรู้และสามารถปรับตัวได้เมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลง	จะต้องเป็นการปรับตัวแบบค่อยเป็นค่อยไป

เมื่อเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียตามกลยุทธ์ของ Porter's strategies กับกลยุทธ์ Resource-Based View และ Dynamic Capabilities แล้ว ผู้วิจัยพบว่าบ้านสิงห์บริการควรดำเนินกลยุทธ์แบบ Dynamic Capabilities จากความสามารถหลักในการผลิตรางกลแบบใหม่สำหรับฟาร์มสุกรขุน และนำมากำหนดเป็นขั้นตอนการดำเนินงานโดยใช้เทคโนโลยีนวัตกรรมรางกล ตามภาพที่ 2



ภาพที่ 2 กลยุทธ์องค์กรของบ้านสิงห์บริการ

ปัจจุบันบ้านสิงห์บริการมีนวัตกรรมผลิตภัณฑ์รวงกลแบบใหม่ 2 แบบออกสู่ตลาด ผู้วิจัยพบว่าบ้านสิงห์บริการได้มีการดำเนินการพัฒนากลยุทธ์เพื่อกำหนดทางเลือกใหม่ การออกผลิตภัณฑ์รวงกลรุ่นใหม่ปรับปรุงด้วยการเสริมปูนเข้าไปภายในกรวย และมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นนั้นได้รับการตอบสนองจากลูกค้าในระดับที่น่าพอใจ ส่งผลให้มียอดขายปี 2552 มีจำนวน 150 ลูกต่อเดือนโดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากเดิมปี 2551 ที่มียอดขายไม่ถึง 100 ลูกต่อเดือนเท่านั้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการได้เผยแพร่องค์ความรู้รวงกลที่ใช้นวัตกรรมจากเทคโนโลยีไปยังผู้ประกอบการในชุมชน เพื่อให้เห็นคุณค่าของการบริหารฟาร์มของตนเอง และประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการบริหารฟาร์มสุกรด้วย นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีแนวคิดการขยายตลาดจากการออกสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสายผลิตภัณฑ์จากความชำนาญเดิมที่มีอยู่ ซึ่งได้เริ่มดำเนินงานแล้วตั้งแต่ต้นปี 2553

สรุปผล

ข้อสรุปจากการวิจัยพบว่า บ้านสิงห์บริการมีการพัฒนาองค์กรด้วยแนวคิดทางนวัตกรรม มีความสามารถหลักที่เป็นจุดแข็งขององค์กร มีทรัพยากรที่เหมาะสมและสามารถใช้ทรัพยากรสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน จนเกิดความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2552 บ้านสิงห์บริการมีนวัตกรรมผลิตภัณฑ์รวงกลแบบใหม่ออกสู่ตลาด 2 แบบและได้รับการตอบสนองจากลูกค้าอย่างดี การวิจัยพบว่าหลักการที่ใช้กำหนดกลยุทธ์องค์กรเพื่อสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันด้วยเทคโนโลยีนวัตกรรมรวงกล คือ การพัฒนากลยุทธ์โดยใช้ความสามารถเชิงพลวัต (Dynamic Capabilities) กับการใช้แนวคิดตามหลักการของนักวิชาการมาประยุกต์ให้เข้ากับองค์กรของตน

ข้อเสนอแนะ

การวิจัยได้ข้อคิดเห็นจากลูกค้าเรื่องการขนส่งสินค้าที่นำมาใช้ในการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ได้ แต่เนื่องจากต้องใช้ต้นทุนสูงจึงไม่คุ้มค่ากับการลงทุน หากในอนาคตองค์กรที่มีนวัตกรรมการขนส่งแบบใหม่จะสามารถช่วยให้การจัดส่งรวงกลทำได้ง่ายขึ้นและมีต้นทุนต่ำ หรืออาจมีการใช้ Outsourcing ที่เชี่ยวชาญเข้ามาช่วยด้านการขนส่งช่วยให้ผู้ประกอบการฟาร์มสุกรและผู้นำขายอุปกรณ์ป้อนอาหารสัตว์ได้รับผลกำไรมากยิ่งขึ้น และช่วยสร้างความยั่งยืนแก่ชุมชนในระยะยาว

บรรณานุกรม

- แคทซ์, ราล์ฟ. (2550). *การบริหารจัดการนวัตกรรม*. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- นพเก้า ศิริพลไพบุณย์. (2548). *กลยุทธ์สู่องค์กรแห่งนวัตกรรม*. กรุงเทพฯ: สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ.
- เสนห์ จัยโต. (2548). *การบริหารนวัตกรรมแนวใหม่*. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- วุทธิศักดิ์ โกชนกุล. (ม.ป.ป.). *กระบวนการทางนวัตกรรม*. ม.ป.ท.: ภาควิชาเทคโนโลยีการศึกษา
คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- Afuah, A. (2003). *Innovation management*. New York: Oxford University Press.
- Bean, R. and Radford, R. (2002). Managing innovation managers. *Innovation leader*. (5)11 accessed.
- Bessant, J. & Tidd, J. (2007). *Innovation and entrepreneurship*. n.d.: Wiley.
- Goffin, Keith & Mitchell, Rick. (2005). *Innovation management: strategy and implementation using the pentathlon framework*. New York: Palgrave MacMillan.
- Na Ubon, A. & Kimble, C. (2002). Knowledge management in online distance education.
In *Proceedings of the 3rd International Conference Networked Learning 2002*. (pp. 465-473).
United Kingdom: University of Sheffield.
- Nonaka, I. & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge creating company*. New York: Oxford University Press.
- T. H. & Prusak, L. (1998). *Working knowledge: how organizations manage what they know*. n.d.: HBS Press,