

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจส่งออกลำไยอบแห้งของผู้ส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดลำพูน ด้วยตัวแบบลูกโซ่แห่งคุณค่า ซึ่งตัวแบบลูกโซ่แห่งคุณค่าเป็นต้นแบบที่ Michael E. Porter ได้จำแนกกิจกรรมต่างๆ ที่เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับองค์กรจำแนกออกเป็น 2 กิจกรรม คือกิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุน กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย Inbound Logistic Operation Outbound Logistic Marketing and Sales และ Service กิจกรรมสนับสนุน ประกอบด้วย Firm Infrastructure Technology Development Human Resource Management และ Procurement

จากผลการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจส่งออกลำไยอบแห้งของผู้ส่งออกลำไยอบแห้งในจังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดลำพูน พบว่าผู้ส่งออกลำไยอบแห้งประสบปัญหา ในการดำเนินงานในส่วนของกิจกรรมหลักตามตัวแบบลูกโซ่แห่งคุณค่า คือ ด้าน Inbound Logistic ประสบปัญหาจากการรับซื้อลำไยสดจากเกษตรกรและผู้ส่งมอบรายย่อยเนื่องจากลำไยสดแตกเสียหาย มีสิ่งปลอมปน เช่น กิ่งไม้ ใบไม้ เชื้อรา และลำไยพันธุ์ที่ไม่ต้องการซึ่งเพิ่มต้นทุนในการคัดแยกสิ่งปลอมปนเหล่านี้ให้กับผู้ส่งออก ด้าน Operation พบปัญหาน้ำมันเชื้อเพลิงมีราคาแพง

และการบำรุงรักษาเครื่องจักร เนื่องจากบุคลากรขาดความรู้ ตลอดจนเครื่องมือในการตรวจสอบความชื้นในปัจจุบันไม่สะดวกในการใช้งาน ทำให้การตรวจสอบคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ส่งผลต่อคุณภาพของลำไยอบแห้ง ด้าน Outbound Logistic พบปัญหาในระหว่างการจัดเก็บลำไยอบแห้ง คือลำไยอบแห้งเกิดเชื้อรา และมีการเปลี่ยนสี ด้าน Marketing and Sales พบว่าพ่อค้าชาวจีนเข้ามาตั้งจุดรับซื้อ และโรงงานผลิตลำไยอบแห้งในประเทศไทย รวมทั้งการเพิ่มกำลังการผลิตลำไยอบแห้งของประเทศจีนและประเทศเวียดนามส่งผลให้การแข่งขันในตลาดส่งออกลำไยอบแห้งสูงขึ้น มีการปลอมแปลงตราสินค้า การคิดราคากัน และผู้ส่งออกชาวไทยยังขาดข้อมูลของลูกค้า ให้การกำหนดแผนการตลาดขาดประสิทธิภาพ ด้าน Service ผู้ส่งออกลำไยอบแห้งไม่พบปัญหาเนื่องจากในปัจจุบันไม่มีการให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า

การดำเนินงานด้านกิจกรรมสนับสนุนพบว่า ด้าน Firm Infrastructure ผู้ส่งออกลำไยอบแห้งประสบปัญหาการนำระบบบริหารคุณภาพ HACCP มาใช้เนื่องจากเงินลงทุนที่สูง บุคลากรขาดความรู้ความเข้าใจในระบบคุณภาพ และไม่ให้ความร่วมมือในการนำระบบบริหารคุณภาพมาใช้ ปัญหาระยะเวลาการเก็บหนี้ยาวนานส่งผลให้ผู้ส่งออกต้องลงทุนในเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจสูงขึ้น การดำเนินการในปัจจุบันไม่มีการนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้นานัก เนื่องจากอุปกรณ์ด้านสารสนเทศมีราคาแพง และขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้าน Human Resource Management แรงงานในท้องถิ่นจะมีไม่เพียงพอในช่วงฤดูกาลผลิต ทำให้มีการแข่งขันในตลาดแรงงานสูง อีกทั้งพนักงานผลิตเหล่านี้ขาดทักษะในการทำงานทำให้ต้องมีการฝึกอบรมก่อนการปฏิบัติงานทำให้ผลผลิตในช่วงต้นฤดูกาลต่ำ ด้าน Technology Development ผู้ส่งออกไม่มีการลงทุนในส่วนการวิจัยและพัฒนาเพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง เทคโนโลยีส่วนใหญ่จะได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ ด้านอุปกรณ์ และเครื่องจักรในการผลิตใช้ที่มีอยู่ในท้องตลาด ด้าน Procurement พบว่าผู้ส่งมอบสินค้าและบริการบางชนิดมีไม่เพียงพอ เช่น ผู้ส่งมอบในด้านการซ่อมบำรุงเตาอบไอน้ำ การบริการหลังการขายของผู้ผลิตเตาอบลำไยไม่ดี และกล่องบรรจุภัณฑ์ในภาคเหนือมีราคาแพง นอกจากนี้การรับซื้อลำไยอบแห้งจากผู้ผลิตรายย่อยจะพบปัญหาการรักษาระดับคุณภาพของผู้ส่งมอบอีกด้วย

The purpose of this independent study is to study the problems and threats of dry longan exporters in Chiang Mai Province and Lamphun Province by implementing "Value Chain Model". Michael E. Porter proposed this model to analyze the activities that make competitive advantages for organizations. It broke into two categories Primary Activities and Support Activities. Primary Activities consist of Inbound Logistic, Operation, Outbound Logistic, Marketing and Sales, and Service. Support Activities consist of Firm Infrastructure, Technology Development, Human Resource Management, and Procurement.

From the study result, dry longan exporters faced many problems in the Primary Activities category. Inbound Logistic; in the fresh longan there were strange objects such as leaves, sticks, fungi and other foreign objects with the fresh longan. Also, careless transportation caused the fresh longan to be damaged. Operations; an inefficient maintenance system was implemented. People in charge who did the maintenance jobs, did not have enough knowledge in maintaining the system and technical functions of the ovens. Moreover, high cost of fuel caused high operation cost. The quality inspection has no standard in the inspection criteria; judgement was done by feeling. The equipment for humidity inspection was not convenient to use. Outbound Logistic; quality problems such as fungi and color change of the dry longan were the main problems. Marketing and Sales; China and Vietnam increased their producing capacity. It affected the competition in the dry longan market. Some brands were copied and price competition was used.

In Support Activities, Firm Infrastructure; quality system such as HACCP had many problems in its implementation. High cost and less cooperation were the main problems in implementing. Collection of debt took a long time and was the cause of high capital. Human Resource Management; labor market had high competition. There is a need for hiring skilled labors to decrease the need for in house training in order to increase product capacity. Technology Development; dry longan exporters did not invest in research and development because of the high cost of R&D. The technology being used is the current technology already available in the market. Procurement Activity relating suppliers; dry longan exporters face with non service from oven makers, insufficient boiler expertise, high price for packing material in Northern Thailand, and the quality standard for dry longan which are purchased from suppliers.