

บทที่ 4

ระเบียบการวิจัยการตลาด

4.1 ประเด็นปัญหา

การวิจัยตลาดของทาง บริษัท น้ำมันตะวันตก จำกัด มุ่งศึกษาความต้องการและพฤติกรรมที่มีต่อน้ำมันพืชใช้แล้วที่เป็นวัตถุดิบในการผลิต (Supply) และไบโอดีเซลซึ่งเป็นสินค้าของทางบริษัท (Demand) โดยทำการศึกษาถึงความเป็นไปได้ พฤติกรรมและทัศนคติ รวมทั้งปัจจัยและเงื่อนไขต่างๆที่ใช้พิจารณาขายและรับซื้อ รวมถึงกระบวนการตัดสินใจขายน้ำมันพืชใช้แล้วและการรับซื้อไบโอดีเซล การวิจัยการตลาดในแผนธุรกิจนี้ ได้กำหนดระเบียบการวิจัยการตลาดไว้ 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ศึกษาความต้องการและพฤติกรรมของบริษัทขนส่งที่ต้องการซื้อไบโอดีเซล

ส่วนที่ 2 ศึกษาความต้องการและพฤติกรรมของโรงงานอุตสาหกรรมที่ต้องการขายน้ำมันพืชใช้แล้ว

4.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

ทำการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อให้ทราบถึงความต้องการและพฤติกรรมทั้งของผู้บริโภคที่มีความต้องการใช้ไบโอดีเซลและของผู้ที่มีความต้องการในการขายน้ำมันพืชใช้แล้ว ซึ่งจะช่วยให้ทางบริษัทมีความเข้าใจและสามารถวางแผนการตลาดได้เป็นอย่างดี โดยทางบริษัทได้มีการกำหนดวัตถุประสงค์ในการวิจัยไว้ดังต่อไปนี้

การวิจัยในด้านอุปสงค์

- เพื่อทราบถึงปริมาณและความต้องการใช้ไบโอดีเซล และสามารถประมาณความต้องการของตลาดไบโอดีเซลในพื้นที่เป้าหมายได้
- เพื่อเข้าใจถึงกลไกและพฤติกรรมการรับซื้อไบโอดีเซลที่เป็นอยู่ในปัจจุบันเพื่อนำไปใช้ในการกำหนดกลยุทธ์และช่องทางในการเข้าถึงผู้ดำเนินธุรกิจขนส่งรายใหญ่ซึ่งเป็นผู้ซื้อที่มีคุณภาพได้
- เพื่อทราบถึงปัจจัยและเงื่อนไขที่ใช้ในการพิจารณาซื้อไบโอดีเซลของผู้ดำเนินธุรกิจขนส่ง เพื่อนำไปใช้ในการกำหนดกลยุทธ์และเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัท

การวิจัยในด้านอุปทาน

- เพื่อทราบถึงปริมาณน้ำมันพืชใช้แล้วที่เกิดจากโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร ซึ่งเป็นแหล่งรับซื้อเป้าหมายในพื้นที่ได้ เพื่อนำมาประมาณความสามารถในการจัดหา น้ำมันพืชใช้แล้ว
- เพื่อทราบถึงวิธีการที่โรงงานแปรรูปอาหารใช้ในการจัดการกับน้ำมันพืชใช้แล้ว และสามารถนำมากำหนดกลยุทธ์ที่จะนำเสนอบริการได้อย่างเหมาะสม
- เพื่อเข้าใจถึงปัจจัยและความคาดหวังที่โรงงานอุตสาหกรรมจะใช้ในการตัดสินใจขาย น้ำมันพืชใช้แล้ว และเกณฑ์ในการเลือกผู้รับซื้อเพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดได้ตามความต้องการของตลาด และสร้างความได้เปรียบในการรับซื้อได้

4.3 การศึกษาความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีความต้องการซื้อไบโอดีเซล(Demand)

ในส่วนนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) เพื่อศึกษาถึงความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีความต้องการซื้อไบโอดีเซล โดยมีรายละเอียดดังนี้

กลุ่มที่ทำการศึกษา

กลุ่มที่ทำการศึกษสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) คือ กลุ่มผู้ประกอบการขนส่งสินค้า โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) ทำการศึกษาผู้ประกอบการขนส่งสินค้าที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่เป้าหมายคือ จังหวัดนครปฐม สมุทรสาคร สมุทรสงคราม ราชบุรี และกาญจนบุรี

1. ไลประเสริฐ ทรานสปอร์ต อ. บ้านโป่ง จ. ราชบุรี
2. โอเอสพี ทรานสปอร์ต อ. เมือง จ.นครปฐม

แนวคำถามที่ใช้ในการศึกษา

แนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) กับผู้ประกอบการรถบรรทุกขนส่งนั้น ประกอบด้วยประเด็นคำถามหลัก ดังนี้

- จำนวนรถบรรทุกขนส่ง และปริมาณการใช้ น้ำมันดีเซล
- ความต้องการและการใช้เชื้อเพลิงอื่นเพื่อทดแทนน้ำมันดีเซล อาทิเช่น NGV หรือ ไบโอดีเซล
- ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาตัดสินใจเลือกใช้เชื้อเพลิงอื่นเพื่อทดแทนน้ำมันดีเซล
- พฤติกรรมการเลือกใช้เชื้อเพลิงอื่นเพื่อทดแทนน้ำมันดีเซล

- ปัจจัยในการพิจารณาเลือกผู้ขายไบโอดีเซล
- การกำหนดราคา และเงื่อนไขทางการค้าในการซื้อไบโอดีเซล

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยแบ่งการวิเคราะห์เป็นประเด็นต่างๆ ดังนี้ จำนวนรถบรรทุกขนส่ง และปริมาณการใช้น้ำมันดีเซล ความต้องการและการใช้เชื้อเพลิงอื่นเพื่อทดแทนน้ำมันดีเซล อาทิเช่น NGV หรือ ไบโอดีเซล ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาตัดสินใจเลือกใช้เชื้อเพลิงอื่นเพื่อทดแทนน้ำมันดีเซล พฤติกรรมการเลือกใช้เชื้อเพลิงอื่นเพื่อทดแทนน้ำมันดีเซล ปัจจัยในการพิจารณาเลือกผู้ขายไบโอดีเซล การกำหนดราคา และเงื่อนไขทางการค้าในการซื้อไบโอดีเซล

4.4 การศึกษาความต้องการและพฤติกรรมของผู้ที่มีความต้องการขายน้ำมันพืชใช้แล้ว (Supply)

ในส่วนนี้เป็นการศึกษาถึงความต้องการและพฤติกรรมของโรงงานอุตสาหกรรม ที่มีความต้องการขาย (Supply) น้ำมันพืชใช้แล้ว โดยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ซึ่งใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

กลุ่มที่ทำการศึกษา

กลุ่มที่ทำการศึกษาลำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) กับโรงงานอุตสาหกรรมที่มีความต้องการขายน้ำมันพืชใช้แล้ว และมีที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่เป้าหมายของ บริษัท น้ำมันตะวันออก จำกัด ได้แก่ เขตจังหวัดนครปฐม สมุทรสาคร สมุทรสงคราม ราชบุรี และกาญจนบุรี จำนวนทั้งสิ้น 5 ราย ดังนี้

- | | |
|---|------------------|
| 1. บริษัท นำเขา (ประเทศไทย) จำกัด | จังหวัดราชบุรี |
| ผลิตบะหมี่กึ่งสำเร็จรูป และขนมข้าวอบกรอบตราชินมัย | |
| 2. บริษัท แฟชั่นฟู้ด จำกัด | จังหวัดนครปฐม |
| ผลิตข้าวเกรียบ และบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปตราเอฟเอฟ | |
| 3. บริษัท โรงงานผลิตภัณฑ์อาหารไทย จำกัด | จังหวัดนครปฐม |
| ผลิตบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปตราไวไว | |
| 4. บริษัท บิ๊ก วัน โปรดักส์ จำกัด | จังหวัดสมุทรสาคร |
| ผลิตขนมอบกรอบ | |
| 5. บริษัท มโนห์ราอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด | จังหวัดสมุทรสาคร |

ผลิตข้าวเกรียบกุ้ง ข้าวเกรียบปลา ข้าวเกรียบปู ตราหมโนห์รา

แนวคำถามที่ใช้ในการศึกษา

แนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) กับผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหาร ประกอบด้วยประเด็นคำถามหลัก ดังนี้

- ลักษณะและประเภทของสินค้าที่ทำการผลิต
- ปริมาณการใช้น้ำมันพืช และปริมาณน้ำมันพืชใช้แล้วที่เหลือจากกระบวนการผลิต
- พฤติกรรมการจัดการกับน้ำมันพืชใช้แล้วที่เกิดขึ้น
- ปัญหาในการจัดการกับน้ำมันพืชใช้แล้วที่มีในปัจจุบัน
- ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจขายน้ำมันพืชใช้แล้วให้กับผู้ที่มารับซื้อ รวมถึงปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาผู้รับซื้อน้ำมันพืชใช้แล้ว

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยแบ่งการวิเคราะห์เป็นประเด็นต่างๆ ดังนี้ ประเภทของสินค้าที่ผลิต ปริมาณการใช้น้ำมันพืช และปริมาณน้ำมันพืชใช้แล้วที่เหลือจากกระบวนการผลิต พฤติกรรมการจัดการกับน้ำมันพืชใช้แล้ว ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจขายน้ำมันพืชใช้แล้ว และปัจจัยในการพิจารณาเลือกผู้รับซื้อน้ำมันพืชใช้แล้ว

4.5 สรุปผลการวิจัยการตลาด

จากการศึกษาด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) สามารถสรุปลักษณะพฤติกรรมและความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้ดังนี้

4.5.1 ผู้ประกอบการรถบรรทุกขนส่ง

4.5.1.1 จำนวนรถบรรทุกขนส่ง และปริมาณการใช้น้ำมันดีเซล

จากผลการประเมินความต้องการและปริมาณการใช้น้ำมันดีเซลของ

ผู้ประกอบการขนส่งทั้ง 2 รายพบว่า มีจำนวนรถบรรทุกรวมประมาณ 95 คัน โดยเป็นรถบรรทุกใหญ่รวมหัวลาก 50 คันและรถบรรทุกเล็กขนาด 1 ตัน 45 คัน ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วมีปริมาณการใช้น้ำมันอยู่ที่ 5,000 – 6,000 ลิตรต่อวัน โดยลดลงจากช่วงปีก่อนประมาณ 5 % ซึ่งเป็นผลมาจากการลดลงของจำนวนงานที่ได้รับ และการรณรงค์ให้ผู้ขับรถขับซื้ออย่างประหยัด

4.5.1.2 พฤติกรรมของผู้บริโภคต่อการเติมน้ำมันดีเซล

ผู้ประกอบการขนส่งในแต่ละรายมีความแตกต่างกันในเรื่องของพฤติกรรมการเติมน้ำมัน บางส่วนเติมน้ำมันจากสถานีบริการน้ำมันบางจากซึ่งจำหน่ายน้ำมันไบโอดีเซล บี5 และสถานีตั้งอยู่ใกล้กับบริษัทซึ่งทำให้เกิดความสะดวกของคนขับรถอีกทั้งยังชำระค่าน้ำมันทันทีตามราคาตลาดที่ผู้ประกอบการกำหนดไว้ มิได้มีการทำสัญญาทางธุรกิจแต่อย่างใด อีกส่วนหนึ่งรับซื้อน้ำมันไบโอดีเซลจากผู้ผลิตไบโอดีเซล 100% เพื่อมาผสมในถังบรรจุน้ำมันของกิจการในอัตราส่วนที่เหมาะสมกับประสิทธิภาพและค่าใช้จ่าย โดยในปัจจุบันนี้อยู่ในสัดส่วน 50 : 50 ทั้งนี้ น้ำมันไบโอดีเซลที่ผู้ผลิตนำมาส่งนั้น จะได้รับค่าน้ำมันทันทีเช่นกันและราคาที่ตกลงกันไว้จะกำหนดคงที่ไว้ประมาณ 5 - 6 เดือนและเป็นการรวมค่าใช้จ่ายด้านการส่งน้ำมันมาให้บริการถึงบริษัทอีกด้วย

4.5.1.3 ความต้องการและการใช้เชื้อเพลิงอื่นเพื่อทดแทนน้ำมันดีเซล อาทิเช่น NGV หรือไบโอดีเซล

ผู้ประกอบการขนส่งมีความคิดเห็นเช่นเดียวกันในเรื่องของการใช้น้ำมันไบโอดีเซลเพื่อการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น แต่แตกต่างกันในมุมมองของการใช้ NGV กับระบบเชื้อเพลิงของธุรกิจ โดยบางส่วนมีความประสงค์ที่จะเปลี่ยนแปลงระบบเชื้อเพลิงเป็น NGV ในอนาคตและจะเริ่มจากการติดตั้งในรถบรรทุกเล็กขนาด 1 ตันเป็นประเภทแรก โดยมีเงื่อนไขในเรื่องของสถานีบริการที่จะต้องมีความพร้อมมากขึ้น และปตท.สามารถสร้างความมั่นใจในเรื่องของความปลอดภัยยิ่งกว่านี้ ทั้งนี้ธุรกิจดังกล่าวมีความสนใจแผนสนับสนุนทางการเงินและสินเชื่อของตัวแทนที่รับผิดชอบ NGV ได้เคยมาเสนอไว้ และเชื่อว่าการติด NGV จะทำบริษัทสามารถบริหารค่าใช้จ่ายได้มีประสิทธิภาพ

มากยิ่งขึ้นกว่าปัจจุบัน ซึ่งความคิดเห็นดังกล่าวแตกต่างจากธุรกิจขนส่งซึ่งให้บริการขนส่งโดยรถบรรทุกขนาดใหญ่ โดยบริษัทดังกล่าวมิได้มีความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงระบบเชื้อเพลิง ซึ่งประเด็นสำคัญก็คือ การลงทุนจำนวนมาก โดยเฉพาะการติดตั้ง NGV กับรถบรรทุกขนาดใหญ่ อีกทั้งยังทำให้สูญเสียราคาจำหน่ายต่อของรถบรรทุกซึ่งบริษัทจะจำหน่ายต่อในปีที่ 5 ของการใช้งาน

4.5.1.4 ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาตัดสินใจเลือกใช้เชื้อเพลิงอื่นเพื่อทดแทนน้ำมันดีเซล

ผู้ประกอบการขนส่งมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกเชื้อเพลิงจากประสิทธิภาพในการใช้งานและความคุ้มค่าของค่าใช้จ่าย ทั้งนี้ประเด็นในเรื่องของค่าใช้จ่ายจะรวมในส่วนของต้นทุนเชื้อเพลิงในอนาคตและค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนแปลงระบบเชื้อเพลิงของรถด้วย

นอกจากนี้ประเด็นที่มีความสำคัญรองลงมาคือเรื่องของความพร้อมในการให้บริการของสถานีเชื้อเพลิงทดแทนด้วย ซึ่งหากสถานีดังกล่าวอยู่ใกล้กับผู้ประกอบการหรืออยู่ในเส้นทางผ่านของการขนส่งจะมีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการตัดสินใจได้ง่ายยิ่งขึ้น ทั้งนี้ผู้ประกอบการบางส่วนมิได้ให้ความสำคัญของจำนวนของสถานี เนื่องจากการเติมเชื้อเพลิงของรถขนส่งนั้น จะกระทำเพียงครั้งหรือสองครั้งก่อนเริ่มขนส่ง และมักจะเติมจากสถานีใด สถานีหนึ่งแน่นอน ในส่วนสุดท้ายที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญคือเรื่องของความปลอดภัยที่จะได้รับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเสี่ยงต่อการระเบิดในกรณีของการติดตั้งก๊าซธรรมชาติ

4.5.1.5 ปัจจัยในการพิจารณาเลือกผู้ขายไบโอดีเซล

ปัจจัยหลักที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญคือเรื่องของมาตรฐานของน้ำมันดีเซลที่ได้รับ โดยเฉพาะผู้ที่รับน้ำมันไบโอดีเซลจากผู้ประกอบการรายย่อยที่จัดหาไบโอดีเซล 100% ซึ่งมักจะไม่มีความแน่นอนของคุณภาพในน้ำมันแต่ละล็อต ทำให้มีปัญหากับการผสมและผลต่อเนื่องกับประสิทธิภาพในการขับเคลื่อน อีกทั้งผู้ขายจำเป็นต้องมีความสามารถในการส่งน้ำมันอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดความผันผวนของระดับเชื้อเพลิงที่ขนส่งรักษาไว้ นอกจากนี้หากสามารถทำสัญญาทางการค้าและได้รับเครดิตทางการค้าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการขนส่งอย่างยิ่ง อีกทั้งหากมีบริการส่งน้ำมันถึงบริษัท ก็จะได้รับพิจารณาเป็นพิเศษ ทั้งนี้เมื่อสอบถามถึงเงื่อนไขการให้เครดิต

การคำนวณว่า ระยะเวลาขั้นต่ำที่ทำให้ผู้ซื้อพิจารณาซื้อน้ำมันไบโอดีเซลจากผู้ขายคือ ประมาณ 3 วัน เนื่องจากสามารถนำเงินทุนดังกล่าวไปใช้หมุนเวียนในธุรกิจได้

4.5.1.6 การกำหนดราคา และเงื่อนไขทางการค้าในการซื้อไบโอดีเซล

ผู้ให้บริการน้ำมันไบโอดีเซลมักจะเป็นผู้กำหนดราคา โดยเฉพาะการหากผู้ประกอบการขนส่งจะต้องเดิมจากผู้ให้บริการรายใหญ่เช่น บางจาก หรือ ปตท. ทั้งทางขนส่งมีโอกาสในการพิจารณาเงื่อนไขทางด้านราคาได้บ้าง หากรับซื้อจากโรงกลั่นไบโอดีเซลท้องถิ่นและมีปริมาณการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากเพียงพอ โดยอาจจะตรึงราคาจำหน่ายได้ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ประมาณ 3 เดือน หรือ 6 เดือน เพื่อลดความผันผวนทางด้านต้นทุน ทั้งนี้ผู้ประกอบการขนส่งยังปรารถนาที่จะได้รับเงื่อนไขทางการค้าที่ดีกว่าในปัจจุบัน เช่น การขอเครดิตทางการค้า การรับประกันคุณภาพ และการบริการเป็นต้น

4.5.2 ความต้องการและพฤติกรรมของผู้ที่มีความต้องการขายน้ำมันพืชใช้แล้ว (Supply)

4.5.2.1 ลักษณะและประเภทของสินค้าที่ทำการผลิต

ในธุรกิจการประกอบอาหารที่ใช้น้ำมันพืชในกระบวนการผลิตนั้น สามารถแบ่งได้เป็นหลายประเภท อาทิ ธุรกิจบะหมี่กึ่งสำเร็จรูป ธุรกิจขนมทอดกรอบและธุรกิจแปรรูปอาหาร โดยปริมาณน้ำมันพืชและลักษณะการใช้น้ำมันก็จะแปรไปตามประเภทของธุรกิจ อาทิเช่น ในโรงงานผลิตบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปนั้น จำเป็นต้องใช้น้ำมันพืชจำนวนมากในการทอด และผลผลิตที่ได้ก็จะดูดซับน้ำมันน้อยกว่า และน้ำมันที่เหลือก็มักจะมีคุณภาพที่ดีกว่า ธุรกิจขนมทอดกรอบ เนื่องจากธุรกิจขนมทอดกรอบ จำเป็นต้องมีการผสมเครื่องปรุงไปในกระบวนการทอดด้วย จึงส่งผลน้ำมันที่เหลือจากกระบวนการมีกลิ่นและขุ่น

4.5.2.2 ปริมาณการใช้น้ำมันพืช และปริมาณน้ำมันพืชใช้แล้วที่เหลือจากกระบวนการผลิต

จากการรวบรวมข้อมูลโรงงานที่ได้ทำการศึกษา พบว่าแต่ละโรงงานมีน้ำมันเหลือจากกระบวนการผลิตเฉลี่ย 150,000 – 200,000 ลิตรต่อเดือน หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของปริมาณน้ำมันพืชที่ใช้ในกระบวนการแปรรูปอาหาร

4.5.2.3 พฤติกรรมการจัดการกับน้ำมันพืชใช้แล้วที่เกิดขึ้น

แนวทางในการจัดการน้ำมันพืชจากโรงงานอุตสาหกรรม สามารถจำแนกได้ดังนี้

4.5.2.3.1. นำมาผสมกับน้ำมันพืชใหม่เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตต่อไป
ในกลุ่มของโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้ไปเก็บรวบรวมข้อมูลนั้น ทุกโรงงานจะนำน้ำมันที่เหลือจากกระบวนการแปรรูปอาหารมาทำการผสมใหม่และนำกลับเข้าไปในกระบวนการผลิตอีกครั้ง ทั้งนี้ทุกโรงงานจะทำการผสมให้ได้สัดส่วนและมาตรฐานตามที่กฎหมายรองรับ ทั้งนี้ทุกโรงงานมีความต้องการที่จะลดต้นทุนในการผลิตให้ได้มากที่สุด

4.5.2.3.2. จำหน่ายแก๊สตัวแทนที่รับซื้อน้ำมัน
โดยส่วนใหญ่แล้วเมื่อน้ำมันที่ผ่านการผสมใหม่จนกระทั่งคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐานและไม่สามารถนำมาใช้ได้ก็ให้ตัวแทนที่รับซื้อน้ำมันไปแล้ว เข้ามาดำเนินการ ทั้งนี้จากการสอบถามกลุ่มโรงงานแปรรูปอาหารพบว่า ตัวแทนที่เข้ามาซื้อน้ำมันแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้ผลิตอาหารสัตว์และกลุ่มผู้ผลิตน้ำมันไบโอดีเซล โดยราคาซื้อเฉลี่ยในปัจจุบันคือ 12 ถึง 14 บาทต่อลิตรและจะมารับซื้อโดยตรงถึงหน้าโรงงาน

4.5.2.3.3. กลั่นไบโอดีเซลเพื่อใช้ภายในบริษัท
กลุ่มโรงงานบางส่วนได้มีการริเริ่มกลั่นไบโอดีเซลภายในโรงงานเพื่อนำน้ำมันพืชใช้แล้วมาหมุนเวียนให้เกิดประโยชน์อีกครั้งและประหยัดค่าใช้จ่ายในส่วนของคุณ้ำมันหรือบางครั้งใช้ในการปั่นไฟ ณ ช่วงเวลาที่ปริมาณการใช้ไฟขึ้นสูงสุด ทั้งนี้ผู้ประกอบการบางส่วนได้ให้ความคิดเห็นว่า น้ำมันไบโอดีเซลที่ผลิตขึ้นเองภายในโรงงานจะอาศัยเทคโนโลยีการผลิตที่ไม่สูงนัก แต่เน้นเรื่องของความคุ้มค่าและระยะเวลาการคืนทุนที่เร็วที่สุด อีกทั้งยังวางแผนจัดจำหน่ายแก๊สตัวแทนภายนอกในอนาคตอีกด้วย

4.5.2.4 ปัญหาในการจัดการกับน้ำมันพืชใช้แล้วที่มีในปัจจุบัน
เนื่องจากผู้ประกอบการอาหารแปรรูปมีทางเลือกมากมาย ในการจัดการกับน้ำมันพืชใช้แล้วซึ่งสามารถพิจารณาได้ว่าจะขายแก๊สตัวแทนใด แต่จะมีเรื่องของปริมาณการรับซื้อที่ไม่สม่ำเสมอเท่ากัน ทำให้บางครั้งโรงงานต้องเตรียมพื้นที่เพื่อจัดเก็บน้ำมันที่ขายต่อไม่หมด

4.5.2.5 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจขายน้ำมันพืชใช้แล้วให้กับผู้ที่มารับซื้อ รวมถึงปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาผู้รับซื้อน้ำมันพืชใช้แล้ว

ปัจจุบันนี้หากโรงงานอุตสาหกรรมต้องการจำหน่ายน้ำมันพืชใช้แล้วแก่ตัวแทนที่มาสั่งซื้อ จะพิจารณาจากราคารับซื้อเป็นหลัก เนื่องจากตัวแทนทุกรายจะเข้ามาสั่งซื้อถึงหน้าโรงงานอยู่แล้ว ทำให้ตัดปัญหาเรื่องของการบริการอยู่แล้ว ทั้งนี้ผู้ประกอบการยังไม่ได้สนใจว่าตัวแทนจะรับซื้อไปเพื่ออะไร แต่หากผู้รับซื้อสามารถรับประกันจำนวนรับซื้อได้ จะส่งผลให้โรงงานสามารถดำเนินการจัดการกับน้ำมันพืชเหลือใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ