

บทที่ 4

กลยุทธ์องค์กร

พื้นที่ที่ “กลุ่มร่วมทุนประจักษ์และเพื่อน” เลือกทำธุรกิจปลูกไม้กฤษณาเชิงพาณิชย์ เป็นพื้นที่ที่อยู่ติดภูเขา และใกล้แหล่งน้ำ ในตำบลห้วยน้ำขาว อำเภอเมือง จังหวัดกาญจนบุรี



ภาพที่ 8 แปลงปลูกไม้กฤษณาของ “กลุ่มร่วมทุนประจักษ์และเพื่อน” ที่อำเภอเมือง จังหวัดกาญจนบุรี มีสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศเหมาะสมกับการปลูกไม้กฤษณาพื้นที่อยู่ติดภูเขาและอยู่ใกล้แหล่งน้ำ

ปัจจัยสำคัญที่กลุ่มเลือกบริเวณนี้เป็นแหล่งปลูกได้แก่

1. บริเวณพื้นที่แปลงปลูก มีภูมิอากาศร้อนชื้น เหมาะต่อการเจริญเติบโตของไม้กฤษณา นอกจากนั้นแปลงปลูกยังอยู่ในระดับสูงกว่าพื้นที่ทั่วไป ดินภูเขาและแหล่งน้ำ ทำให้สามารถลดอัตราเสี่ยงความสูญเสีย อันเนื่องมาจากความเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศ เช่น อุทกภัย ฝนแล้ง สามารถพึ่งพาแหล่งเก็บกักน้ำตามธรรมชาติ โดยไม่ต้องขึ้นกับน้ำฝนตามธรรมชาติ
2. เป็นเกษตรกรรายแรก ๆ ในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียง สามารถนำไปสู่การต่อยอดทางธุรกิจ โดยการเชิญชวนให้เกษตรกรรายอื่น หันมาปลูกไม้กฤษณาทดแทนพืชเศรษฐกิจชนิดอื่น ซึ่งให้ผลตอบแทนต่ำแล้วตั้งเป็นชมรมเพื่อให้มีปริมาณ Supply ที่ มากพอในการเพิ่มอำนาจการต่อรอง
3. การมีเกษตรกรรายใหม่ๆ ปลูกไม้กฤษณาเพิ่มขึ้น สามารถรวมตัวกันสร้างเป็นชมรมผู้ปลูกไม้กฤษณาจังหวัดกาญจนบุรี เพิ่มอำนาจการต่อรองกับผู้รับซื้อและโรงกลั่นซึ่งเป็นลูกค้าหลัก
4. ในระยะยาวหากมีจำนวนผู้ปลูกต้นกฤษณา และมีผลผลิตมากเพียงพอ สามารถนำแผนการการสร้างโรงกลั่นในพื้นที่ โดยใช้วัตถุดิบในพื้นที่ และบริเวณใกล้เคียงเป็นหลัก ในสถานะที่น้ำมันเชื้อเพลิงซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตมากที่สุดปัจจัยหนึ่ง การมีโรงงานกลั่นสกัดอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง ทำให้สามารถประหยัดค่าขนส่งไม้กฤษณาไปส่งยังโรงงานกลั่นสกัดได้เป็นจำนวนเงินมหาศาล

อย่างไรก็ตามข้อได้เปรียบที่กล่าวมาเป็นเพียงส่วนหนึ่งของปัจจัยสนับสนุนการทำธุรกิจเท่านั้น เพื่อให้เห็นภาพการแข่งขันที่ชัดเจน จุดอ่อน จุดแข็ง และ อุปสรรค รวมทั้งภัยคุกคามทางเศรษฐกิจ กลุ่มได้ทำ SWOT Analysis ประกอบการตัดสินใจลงทุน ตามบทวิเคราะห์ต่อไปนี้

SWOT Analysis

จุดแข็ง (Strength)

- มีที่ดินเป็นของตนเอง
- ที่ดินอยู่ติดกับแหล่งน้ำ
- ใช้เงินทุนของตนเองในการลงทุน ไม่ต้องกู้ยืมเงินจากธนาคาร ทำให้ ต้นทุนทางการเงินอยู่ในระดับต่ำ
- สามารถรอเวลาในการเก็บเกี่ยวผลผลิตได้

จุดอ่อน (Weaknesses)

- แม้ใช้เงินลงทุนของตัวเอง แต่มีปริมาณจำกัด ไม่สามารถสร้างผลผลิตในปริมาณมากได้
- ประสบการณ์ในการปลูกไม้กฤษณาให้เจริญเติบโต เป็นไม้ที่แข็งแรง สมบูรณ์ ยังมีน้อย
- ไม่มีเทคโนโลยีสารชีวภาพที่ใช้ในการกระตุ้นการเกิดสารกฤษณาของตนเอง อาศัยวิธีการเจาะและปล่อยให้ต้นไม้อสร้างสารกฤษณาเองตามธรรมชาติ ผลผลิตอาจไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง
- พื้นที่แปลงปลูกอยู่ไกลจากโรงกลั่น ทำให้มีต้นทุนการขนส่งสูง

โอกาส (Opportunity)

- ปัจจุบัน ปริมาณความต้องการของตลาดยังสูงมาก ในขณะที่ปริมาณผลผลิตยังมีน้อยมาก
- โอกาสทางธุรกิจสูง เนื่องจากนอกจากตลาดประเทศในแถบตะวันออกกลางซึ่งเป็นตลาดหลักแล้วตลาดยุโรปยังมีความต้องการที่นำน้ำมันกฤษณาไปผสมในน้ำหอม และใช้เป็นส่วนประกอบในผลิตภัณฑ์ยา
- ตลาดหลักของน้ำมันกฤษณาคือตลาดตะวันออกกลาง ซึ่งกำลังมีเศรษฐกิจที่เฟื่องฟูจากราคาน้ำมันที่สูงขึ้น ดังนั้นความต้องการน้ำมันกฤษณาและราคาผลผลิตจะยังคงสูงอย่างต่อเนื่องอีกหลายปี
- ปัจจุบันเทคโนโลยีใช้สารชีวภาพทำให้เกิดสารกฤษณามีเจ้าของสิทธิ์จำนวนน้อยราย มีโอกาสพัฒนาเทคโนโลยีใช้สารชีวภาพทำให้เกิดสารกฤษณาเป็นของตนเองภายในระยะ 2-3 ปี เพื่อเพิ่มผลผลิต

ภัยคุกคามของธุรกิจ (Threat)

- ภัยธรรมชาติ ต่างๆ เช่น ไฟป่า โรคพืช และ แมลงทำลายพืช ต่างๆ
- ปริมาณต้นกฤษณาที่กำลังเพิ่มสูงขึ้นในประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ลาว กัมพูชา อินเดีย
- การซื้อเทคโนโลยีใช้สารชีวภาพกระตุ้นให้เกิดสารกฤษณาจากเจ้าของสิทธิ์ นอกจากจะมีค่าใช้จ่ายที่สูงมากแล้ว เทคโนโลยีดังกล่าวยังไม่มีหลักประกันการเกิดสารกฤษณา
- ราคาสินค้าอาจไม่ได้ตามที่คาดหวัง เนื่องจากถูกกำหนดโดยโรงกลั่น และพ่อค้าคนกลาง
- ปัจจัยด้านราคาน้ำมันไม่สามารถควบคุมได้และมีแนวโน้มสูงขึ้นตลอดเวลา ทำให้ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้น

<p style="text-align: center;">TOWS Analysis</p>	<p>จุดแข็ง (Strength)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ มีที่ดินเป็นของตนเอง ▪ ที่ดินอยู่ติดกับแหล่งน้ำ ▪ ใช้เงินทุนของตนเองในการลงทุน ไม่ต้องกู้ยืมเงินจากธนาคารหรือแหล่งอื่น ทำให้ Financial Risk อยู่ในระดับต่ำ ▪ สามารถรอเวลาในการเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ 	<p>จุดอ่อน</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ แม้ใช้เงินลงทุนของตัวเองแต่มีปริมาณจำกัด ไม่สามารถสร้างผลผลิตในปริมาณมากได้ ▪ ประสบการณ์ในการปลูกไม้กฤษณาให้เจริญเติบโต เป็นไม้ที่แข็งแรงสมบูรณ์มีน้อย ▪ ไม่มีเทคโนโลยีสารชีวภาพที่ใช้ในการกระตุ้นการเกิดสารกฤษณาของตนเอง อาศัยวิธีการเจาะและปล่อยให้ดินไม้สร้างสารกฤษณาตามธรรมชาติ ผลผลิตอาจไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง ▪ อยู่ไกลโรงกลั่น ต้นทุนค่าขนส่งสูง
<p>โอกาส</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ปัจจุบัน ปริมาณความต้องการของตลาดยังสูงมาก ในขณะที่ปริมาณผลผลิตยังมีน้อย ▪ โอกาสทางธุรกิจสูงเนื่องจาก ตลาดหลักของน้ำมันกฤษณาคือตลาดตะวันออกกลาง ซึ่งกำลังมีเศรษฐกิจที่เฟื่องฟูจากการราคาน้ำมันที่สูงขึ้น ความต้องการน้ำมันกฤษณาและราคาผลผลิตจะยังคงสูงอย่างต่อเนื่อง ▪ ตลาดยุโรปมีความต้องการน้ำมันกฤษณาไปผสมในน้ำหอมและเป็นผลิตภัณฑ์ทางยา ▪ ผู้มีเทคโนโลยีสารชีวภาพทำให้เกิดสารกฤษณายังมีน้อยราย มีโอกาสพัฒนาเทคโนโลยี ของตนเองได้ในระยะ 2-5 ปี 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ไม่เร่งเจาะลำต้นเพื่อกระตุ้นให้เกิดสารกฤษณาแต่จะรอจนไม่มีขนาดและอายุครบ 10 ปี เพื่อให้ได้ทั้งคุณภาพและปริมาณของสินค้า ▪ สร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับทุกฝ่าย เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและเป็นที่ต้องการของลูกค้าและตลาด ▪ เมื่อการปลูก เฟสแรก 20 ไร่ เสร็จสมบูรณ์ ในปี ที่ 2 – 3 พิจารณา พื้นที่ปลูกเพิ่มเติม เพื่อให้ได้ผลผลิตจำนวนมาก ก่อนที่จะมีผู้ลงทุนรายใหญ่ เข้าสู่ธุรกิจ เพิ่มขึ้นจากที่มีอยู่ในปัจจุบัน เน้นผลิตผลที่มีคุณภาพสูง เป็นที่ต้องการของตลาด และมีราคาสูง เพื่อให้สร้างรายได้ต่อหน่วย (ROI) สูงสุด 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ปลูกพืชเศรษฐกิจ อายุสั้นแทรกในแปลงกฤษณา เพื่อให้มีรายได้เสริมระหว่างที่รอเก็บเกี่ยวผลผลิตจากไม้กฤษณา ▪ ศึกษาวิธีการปลูก การใส่ปุ๋ย ตลอดจนการดูแลเพื่อให้ได้ต้นกฤษณาที่สมบูรณ์ แข็งแรง ▪ เน้นการกระตุ้นการเกิดสารกฤษณาโดยวิธีเจาะลำต้นและปล่อยให้ดินกฤษณาสร้างสารหอมกฤษณาตามธรรมชาติ ▪ เทคโนโลยีสารที่ใช้เร่งและกระตุ้นการเกิดสารกฤษณาจากผู้อื่นมีราคาแพง ใช้ “การเกิดสารหอมตามธรรมชาติ” เป็นจุดขาย ▪ เก็บเกี่ยวผลผลิตในรูปชิ้นไม้ให้ได้เต็มที่กัดบรรจุทุกในการขนส่งแต่ละเที่ยว
<p>ภัยคุกคามของธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ภัยธรรมชาติ ต่างๆ เช่น ไฟป่า โรคพืช และแมลงทำลายพืช ต่างๆ ▪ ปริมาณต้นกฤษณาที่กำลังเพิ่มสูงขึ้นในประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ลาว กัมพูชา อินเดีย ▪ การซื้อเทคโนโลยีใช้สารชีวภาพกระตุ้นให้เกิดสารกฤษณาจากเจ้าของสิทธิ์ มีค่าใช้จ่ายที่สูงมากแล้ว ▪ โรงกลั่นและพ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนดราคาสินค้าอาจขายไม่ได้ราคาตามที่คาดหวัง ▪ ปัจจัยด้านราคาน้ำมันไม่สามารถควบคุมได้ และมีแนวโน้มสูงขึ้นตลอดเวลา ทำให้ต้นทุนการปลูกเพิ่มสูงขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ หาข้อมูล และสร้างความสัมพันธ์ และเป็นพันธมิตรกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ รวมทั้งโรงกลั่นให้มากที่สุด ▪ หาข้อมูลและปริมาณการผลิตเชิงพาณิชย์ทั้งจากภายในประเทศและจากต่างประเทศ ▪ หาปริมาณความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศให้ชัดเจนเพื่อประมาณการความต้องการของตลาดในระยะ 10 - 12 ปีข้างหน้า ▪ หาซื้อต้นกฤษณาที่มีขนาด และอายุ ที่เกษตรกรรายอื่นปลูกไว้แล้ว เพื่อทำการเจาะ เพิ่มมูลค่าและร่นระยะเวลาการสร้างรายได้ในขณะที่ผู้ซื้อหลัก(ตะวันออกกลาง) มีเศรษฐกิจแข็งแกร่ง 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ประชาสัมพันธ์ถึง Differentiate ของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เช่น เป็นสวนกฤษณาปลอดสารพิษ และ ไม่ใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืช ▪ เชิญชวนเกษตรกรในพื้นที่ ให้ร่วมปลูกไม้กฤษณาจนมีจำนวนมากพอ เพื่อก่อตั้งเป็นชมรม เพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา ▪ วางแผนตั้งโรงกลั่นรองรับผลผลิตของสมาชิกชมรมในระยะยาวเพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายด้านการขนส่ง เพิ่มทางเลือกในการขายผลผลิตและเพิ่มลูกค้าทางเลือก (ขายให้กับผู้ซื้อชาวตะวันออกกลางโดยตรง) ▪ ต้องทำการวิจัย ทดลอง สันคว้าสารชีวภาพเพื่อกระตุ้นให้เกิดสารกฤษณาในเวลาที่รวดเร็ว และมีปริมาณมากการเกิดสารกฤษณา มากกว่าปล่อยให้ตามธรรมชาติ

ตารางที่ 4 : การวิเคราะห์ TOWS

จากการวิเคราะห์ SWOT และ TOWS Analysis สามารถกำหนดกลยุทธ์องค์กร ได้ดังนี้ กลยุทธ์ด้านการผลิต

สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ ทั้งที่เป็นผู้ผลิตหรือผู้ปลูกสวนกุหลาบด้วยกัน เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มกันขึ้น สร้างอำนาจต่อรองทั้งในเรื่องของปริมาณการซื้อสินค้า และการขาย เพื่อให้มีต้นทุนต่ำที่สุด และขายได้ราคาสูงที่สุด โดยเชิญชวนให้เกษตรกรรายใหม่ให้หันมาปลูกไม้กุหลาบเชิงพาณิชย์ และรวบรวมผู้ปลูกต้นกุหลาบในพื้นที่เดียวกันและพื้นที่ใกล้เคียง มีความจริงใจในการทำงาน และมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ให้มาอยู่ด้วยกัน ตั้งเป็นชมรมผู้ปลูกไม้กุหลาบประจำท้องถิ่น ซึ่งชมรมนี้ เน้นการปลูกปลอดสารพิษ มีมาตรฐานในการผลิตที่เชื่อถือได้

ทำการวิจัยและพัฒนา เพื่อค้นคว้าสารชีวภาพที่สามารถกระตุ้นให้มีสารกฤษณเกิดขึ้นหลังการเจาะลำต้น ในปริมาณมากภายในเวลาอันรวดเร็ว ของตัวเอง เพื่อลดการพึ่งพาเทคโนโลยีของผู้อื่น สร้างเป็น know how ของตนเองขึ้น สามารถนำ know how นี้มาต่อยอดในการหารายได้ในอนาคตด้วย

การผลิต

ต้นกล้า

“กลุ่มร่วมทุนประจักษ์และเพื่อน” ต้องซื้อต้นกล้าจากผู้เพาะพันธุ์ต้นกล้า จำนวนประมาณ 8,000 ต้น (ในระยะแรกปลูก อาจมีต้นกล้าตายเป็นบางส่วน ต้องเตรียมต้นกล้าสำรองประมาณ 25 % สำหรับปลูกทดแทน) ราคาต้นละ 13 – 20 บาท

ในระยะยาวสามารถเพาะเมล็ดพันธุ์ จากต้นแม่ที่ปลูกไว้ มีอายุตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป สำหรับการขยายพื้นที่ปลูกระยะต่อไป

ต้นไม้กุหลาบอายุ 7 ปีขึ้นไป

ราคาเสนอซื้อไม้กุหลาบที่มีอายุ 7 ปีขึ้นไป จะขึ้นกับขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง ซึ่งวัดสูงจากพื้น 1 เมตร และความสูงของส่วนลำต้นซึ่งเป็นส่วนที่จะทำการเจาะกระตุ้น

ราคาเสนอซื้อในปัจจุบัน

ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง(นิ้ว)	ราคา (บาท / ต้น)
6	600 – 750
7	750 – 900
8	900 – 1000

จะเห็นว่า ราคาซื้อ ขาย ต้นกุหลาบ ที่ยังไม่มีสารกฤษณเกิดขึ้นในลำต้นในปัจจุบัน จะอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ และไม่ค่อยมีเกษตรกรรายใดยินยอมขายต้นที่มีอายุเกิน 7 ปี แต่จะรอจนอายุ 10 ปีขึ้นไป แล้วลงทุนเจาะเพื่อกระตุ้นการเกิดสารกฤษณา และตัดขายเมื่อมีสารกฤษณาเกิดขึ้นในปริมาณที่น่าพอใจ

“กลุ่มร่วมทุนประจักษ์และเพื่อน” ยังคงตั้งเป้าหมายที่จะปลูกต้นกฤษณา ทำการเจาะกระตุ้นจนกระทั่ง ต้นกฤษณาสร้างสารกฤษณาได้ในปริมาณที่น่าพอใจ ใช้เวลารวมทั้งสิ้นประมาณ 12 ปี ทำการเก็บเกี่ยว ผลผลิต และ ตัดขายในปีที่ 13

อย่างไรก็ตาม ในอีก 10 ปี ข้างหน้า หากสถานการณ์ด้านราคาของต้นกฤษณาที่ยังไม่ผ่านการเจาะลำ ต้นจนเกิดสารกฤษณา อยู่ในระดับที่น่าพอใจ “กลุ่มร่วมทุนประจักษ์และเพื่อน” จะนำกลยุทธ์การขายต้น กฤษณาอายุ 10 ปี ที่ยังไม่ผ่านการเจาะลำต้นขึ้นมาพิจารณา เพื่อหาทางเลือกที่เหมาะสมกับสถานการณ์สำหรับการ ดำเนินธุรกิจ ณ ขณะนั้นมากที่สุด

ต้นไม้กฤษณาอายุ 10 ปี

หลังจากทำการเจาะลำต้นของต้นกฤษณาที่มีอายุตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป ไม้กฤษณาจะใช้เวลาในการสร้าง สารกฤษณาให้เกิดขึ้นในเนื้อไม้รอบๆรูที่เจาะ ข้อมูลผลการทดลองของเกษตรกรในจังหวัดต่างๆ เช่น จังหวัด ปราจีนบุรีซึ่ง “กลุ่มร่วมทุนประจักษ์และเพื่อน” ได้รวบรวมขะไปเยี่ยมชมและศึกษาข้อมูลจากเกษตรกรผู้ ปลูกไม้กฤษณาในจังหวัดปราจีนบุรีซึ่งนำส่งและขายไม้กฤษณาให้กับโรงงานกลั่นสกัด น้ำมันหอมกฤษณาของ คุณสมคิด ศรีกล้า ด้วยตัวเอง รวมทั้งข้อมูลจากชมรมผู้ปลูกไม้กฤษณา แห่งประเทศไทย จังหวัดจันทบุรีและ ตราด สรุปได้ว่า หลังจากทำการเจาะลำต้นเป็นเวลา 1 - 2 ปี ต้นกฤษณาสามารถสร้างสารกฤษณาในปริมาณที่ น่าพอใจ สามารถสร้างรายได้ ระหว่าง 1,500 – 4,000 บาท ต่อต้น (เฉลี่ยประมาณ 2,750 บาท ต่อต้น) สามารถ สร้างรายได้ให้กับเกษตรกรผู้ปลูกโดยเฉลี่ย มากกว่า 800,000 บาท ต่อไร่

หมายเหตุ

เนื่องจากไม้กฤษณาที่มีสารกฤษณาเกิดขึ้นเป็นที่ต้องการในตลาดมากและมีราคาสูง จึงมีนักลงทุนทั้งในรูปบุคคลและ บริษัท เลือกริธีรับซื้อสวนป่ากฤษณาที่มีอายุตั้งแต่ 7 ปีขึ้นไป และมีขนาดโตพอจากเกษตรกร เมื่อไม้อายุครบ 10 ปี จะทำการ เจาะกระตุ้นให้เกิดสารกฤษณา ใช้เวลาเพียง 3 - 5 ปี สามารถเก็บเกี่ยวได้ ซึ่งจะให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าและเร็วกว่าการ ลงทุน ปลูกตั้งแต่ต้นกล้าด้วยตัวเอง

กลยุทธ์ด้านการตลาด

กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายหลัก

“กลุ่มร่วมทุนประจักษ์และเพื่อน” ยังคงยึดโรงกลั่นเป็นลูกค้าเป้าหมาย และเป็นลูกค้าหลัก ทั้งนี้ เนื่องจาก การซื้อ ขาย น้ำมันกฤษณาที่มีชาวตะวันออกกลางเป็นผู้ซื้อหลักนั้น จะซื้อผลิตภัณฑ์น้ำมันกฤษณา จากผู้ขายประจำซึ่งทำธุรกิจร่วมกันจนสามารถไว้วางใจซึ่งกันและกันเป็นหลัก เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และราคาที่เหมาะสม โดยจะรวบรวมข้อมูลของโรงกลั่นให้ได้มากที่สุด เพื่อไม่ให้ถูกเอาเปรียบด้านราคาการขาย จากโรงกลั่นรายใดรายหนึ่ง อีกทั้งพยายามติดต่อพ่อค้าคนกลางหรือผู้ซื้อโดยตรง พัฒนาให้มาตรฐานในการ ปลูก ดูแลและเก็บเกี่ยวของเรา เป็นไปตามมาตรฐานสากล เพื่อให้เกิดการยอมรับในผลิตภัณฑ์ของเรา

รูปแบบการขายผลิตภัณฑ์

การซื้อขายผลิตภัณฑ์จากไม้กฤษณา

การซื้อขายผลิตภัณฑ์จากไม้กฤษณาแบ่งเป็น 4 ลักษณะ คือ

- ก. ขายแบบเหมาสวน โดยโรงกลั่นจะทำการตัด นำไปบด ตากแห้ง และกลั่นเอง
- ข. ขายในลักษณะไม้ที่ผ่านการบดและตากแห้ง โดยคิดราคาตามน้ำหนักหน้าโรงงาน
- ค. ขายในรูปของน้ำมันกฤษณาที่กลั่นได้ ให้กับพ่อค้าชาวตะวันออกกลางโดยตรง โดยจ่ายค่าจ้างกลั่นตามเงื่อนไขและราคาที่ตกลงกันล่วงหน้า
- ง. ขายในรูปของน้ำมันกฤษณาที่กลั่นได้ให้กับโรงกลั่นตามปริมาณน้ำมันหอมกฤษณาที่กลั่นได้ โดยโรงกลั่นเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการกลั่น เช่น โรงกลั่นของคุณสมคิด ที่ จ. ปราจีนบุรี ปรกติ จะวัดเป็นหน่วย โดล่า (โด้ล่า - หน่วยวัดปริมาณน้ำมันกฤษณา 1 โด้ล่า = 12.5 cc) ราคาโดยเฉลี่ย หลังหักค่ากลั่น โด้ล่าละ 3,000 – 4,000 บาท)

ก. ขายแบบเหมาสวน

โรงกลั่นจะทำการสำรวจต้นกฤษณาก่อนการตัด เพื่อประเมินปริมาณและคุณภาพของไม้กฤษณา ลักษณะของสารกฤษณาที่เกิด รวมทั้งสอบประวัติของการปลูกโดยละเอียด ก่อนการตกลงด้านราคา โดยการประเมินผลผลิตทั้งสิ้น และซื้อ ขายกันในราคาเหมาสวน

ข. การขายผลิตภัณฑ์ ในรูปของไม้ที่มีสารกฤษณา ผ่านการบด และตากแห้งเรียบร้อยแล้ว

ไม้กฤษณาที่นำมาขายต้องผ่านการบด และตากแห้งจนมีปริมาณความชื้นไม่เกินระดับที่กำหนด ให้กับโรงกลั่นโดยตรง โดยที่ฝ่ายโรงกลั่นจะทำการสำรวจต้นกฤษณาก่อนการตัดเพื่อประเมิน ปริมาณและคุณภาพของไม้กฤษณา ลักษณะของสารกฤษณาที่เกิด รวมทั้งสอบประวัติของการ ปลูกโดยละเอียด ก่อนการตกลงด้านราคา ปกติจะคิดราคาตามน้ำหนักหน้าโรงกลั่น

ค. เกษตรกร ช้างโรงกลั่น ทำการกลั่นสกัดน้ำมันหอมกฤษณา

โดยการตกลงราคาจ่ายค่าจ้างกลั่นสกัดตามน้ำหนักของไม้กฤษณาที่จะส่งเข้าหม้อกลั่น เมื่อได้ผลิตภัณฑ์เป็นน้ำมันหอมกฤษณาแล้ว เกษตรกรจะเป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์ในรูปน้ำมันหอมกฤษณาให้กับผู้ซื้ออีกทอดหนึ่ง เพื่อให้ได้ราคาที่สูงสุด

ง. ขายโดยให้โรงกลั่นสกัดรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการกลั่นสกัด เมื่อได้ผลิตภัณฑ์เป็นน้ำมันหอมระเหยแล้ว ด้ราคา น้ำมันหอมระเหยขายให้กับโรงกลั่น

การขายรูปแบบนี้ ผู้ปลูกไม้กฤษณาจะบดสับไม้เป็นชิ้นเล็กๆ ส่งไปยังโรงกลั่น โรงกลั่นจะทำการกลั่นให้ เมื่อได้ผลิตภัณฑ์เป็นน้ำมันหอมระเหยแล้ว จะด้ราคาซื้อ - ขาย ตามคุณภาพ และ ปริมาณน้ำมันหอมระเหย (วัดเป็นหน่วย โดล่า) ที่กลั่นสกัดได้ ตัวอย่างเช่น โรงกลั่นสกัดน้ำมันหอมระเหยของคุณสมคิด ที่ จ. ปราจีนบุรี

“กลุ่มร่วมทุนประจักษ์และเพื่อน” ตัดสินใจใช้กลยุทธ์ ข้อ ง. หลังจากด้กฤษณาสร้างสารกฤษณาในปริมาณที่น่าพอใจแล้ว ทำการตัด บด และตากแห้ง จากนั้นจ้างกลั่นโดยคิดค่าจ้างตามปริมาณน้ำมันหอมระเหย (โดล่า) ที่กลั่นได้

เพื่อให้มีข้อมูลที่ชัดเจน “กลุ่มร่วมทุนประจักษ์และเพื่อน” จึงได้ ทำการวิจัย เพื่อสำรวจปริมาณความต้องการไม้กฤษณาเพื่อป้อนเข้าโรงงานกลั่นสกัดน้ำมันกฤษณาแต่ละโรงงาน เป็นข้อมูลในการดำเนินธุรกิจ “ธุรกิจปลูกไม้กฤษณาเชิงพาณิชย์”

