

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกลยุทธ์การแข่งขันในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร

จิราพรรณ สุกุลีพิมพ์*

บทคัดย่อ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกลยุทธ์การแข่งขันในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกลยุทธ์การแข่งขันในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาคร ตัวอย่างคือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร จำนวน 68 บริษัท และการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติใช้ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่า t-test การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way ANOVA) และการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผลการศึกษาพบว่าตัวอย่างส่วนใหญ่มีรูปแบบธุรกิจเป็นแบบบริษัท ลักษณะการจัดตั้งองค์กรเป็นองค์กรของคนไทย โดยมีจำนวนเงินทุนเริ่มต้นของกิจการระหว่าง 5,000,000-10,000,000 บาท นอกจากนี้ยังพบว่ามีระยะเวลาในการดำเนินงานของกิจการต่ำกว่า 5 ปี มีจำนวนพนักงานในปัจจุบันต่ำกว่า 50 คน มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อปีระหว่าง 5,000,001-10,000,000 บาท และมีตลาดส่งออกหลักที่สำคัญในสหรัฐอเมริกามากที่สุด โดยในภาพรวมตัวอย่างมีความคิดเห็นว่าปัจจัยสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการได้เปรียบทางการแข่งขันมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก โดยด้านที่มีความสำคัญมากที่สุดคือความสามารถของผู้ประกอบการ (Entrepreneur) ตามลำดับ และกลยุทธ์การแข่งขันในภาพรวม ตัวอย่างมีความคิดเห็นว่ากลยุทธ์ความได้เปรียบทางการแข่งขันมีความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง โดยด้านที่มีความสำคัญมากที่สุดคือกลยุทธ์ความเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Low-cost leadership strategy) และผลการทดสอบสมมติฐานพบว่าผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาครที่มีรูปแบบธุรกิจแตกต่างกันให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์การแข่งขันแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

คำสำคัญ: กลยุทธ์การแข่งขัน, การส่งออก, อาหารทะเลแช่แข็ง, สมุทรสาคร

1. บทนำ

การค้าระหว่างประเทศคือการดำเนินธุรกิจในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ (International trade) ทำให้ผู้ที่ประกอบธุรกิจระหว่างประเทศต้องคำนึงถึงปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางการเมือง ปัจจัยทางสังคมและความแตกต่างทางวัฒนธรรมและปัจจัยทางเทคโนโลยี (ชนงกรณ์ กุลชลบุตร, 2552) ด้วยสภาพการแข่งขันปัจจุบันที่ทำให้ผู้ประกอบการต่าง ๆ มีความพยายามที่จะต้องปรับปรุงกลยุทธ์หรือกระบวนการบริหารงานของตนเองให้ทันต่อสภาพการแข่งขันปัจจุบัน ทั้งนี้การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันคือการปรับปรุงกระบวนการบริหารงานภายในองค์กร (นิถุมล มณีสว่างวงศ์, 2554) การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันนั้น ส่วนหนึ่งจะต้องคำนึงสภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน เนื่องจากการดำเนินกิจกรรมขององค์กรจำเป็นต้องมีทิศทางที่เหมาะสมและเกี่ยวข้องกับบุคลากรหรือองค์กรอื่น ๆ มากมาย เช่น ลูกค้า คู่แข่งขัน พนักงาน ผู้ถือหุ้นและรัฐบาล เป็นต้น บุคคลและองค์กรที่เกี่ยวข้องย่อมคาดหวังหรือมีความต้องการจากองค์กร (อนิวัช แก้วจำนง, 2551) ในปัจจุบันการดำเนินธุรกิจกำลังก้าวเข้าสู่ยุคไร้พรมแดนหรือที่เรียกว่าสังคมโลกาภิวัตน์ ทำให้ผู้บริหารต้องตื่นตัวต่อการแข่งขันทั้งในด้านจำนวนคู่แข่งและความซับซ้อนในการดำเนินการ หลายอุตสาหกรรมมีขอบเขตการดำเนินงานมากกว่าในท้องถิ่น ในปัจจุบันได้มีสู่ทางการทำธุรกิจที่ทำทลายความสามารถและได้ผลตอบแทนที่เป็นที่น่าพอใจ ธุรกิจนั้นคือการส่งสินค้าออก การส่งออก (Exporting) (ค่านายอภิปรัชญาสกุล, 2553) สำหรับภาวะอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในไทยยังมีปัญหาและอุปสรรคจากการดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านวัตถุดิบ ปัญหาด้านแรงงาน ปัญหาด้านการตลาดและอุปสรรคทางเทคนิคต่อการค้า (ฝ่ายงานมาตรฐานและกฎระเบียบการค้า สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย, 2556) ธนาคารแห่งประเทศไทย (2557) สรุปภาพรวมภาวะธุรกิจในไตรมาสที่ 4 ปี 2557 และแนวโน้มไตรมาสที่ 1 ปี 2558 อุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่แข็งแช่แข็งและแปรรูปในไตรมาสที่ 4 ปี 2557 การผลิตและส่งออกปรับตัวดีขึ้นจากช่วงเดียวกันปีก่อนและจากไตรมาสก่อนหน้า ดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมให้ธุรกิจส่งออกของไทยมีศักยภาพทางการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งจึงควรมีการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อรายได้เปรียบทางการแข่งขันในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งของผู้ประกอบการ โดยเลือกผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร เนื่องจากจังหวัดสมุทรสาครนั้นเป็นจังหวัดชายทะเล จึงมีศักยภาพหรือความสามารถในการจับสัตว์น้ำทางทะเลได้เป็นจำนวนมาก การศึกษาในครั้งนี้จึงเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร เนื่องจากจะได้ผลการศึกษาที่เป็นการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการได้ทราบถึงจุดเด่นและข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจของตนเอง ทำให้มีการปรับปรุงกลยุทธ์และกระบวนการดำเนินงานของตนเองให้มีศักยภาพเพียงพอที่จะแข่งขันในระดับโลกได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นต่อไป

2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาการให้ความสำคัญต่อปัจจัยสภาพแวดล้อมตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร
2. เพื่อศึกษาการให้ความสำคัญต่อกิจกรรมการแข่งขันตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร
3. เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นของผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาครในด้านสภาพแวดล้อมโดยจำแนกตามข้อมูลทั่วไปของสถานประกอบการ
4. เพื่อศึกษาความมีอิทธิพลของให้ความสำคัญต่อปัจจัยสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการแข่งขันตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร

3. สมมติฐานการศึกษา

สมมติฐานที่ 1 ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีข้อมูลทั่วไปของสถานประกอบการแตกต่างกันจะให้ความสำคัญต่อกิจกรรมการแข่งขันแตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2 การให้ความสำคัญต่อปัจจัยสภาพแวดล้อมมีผลต่อการให้ความสำคัญด้านกิจกรรมการแข่งขัน

4. ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร เนื่องจากจะได้ผลการศึกษาที่เป็นการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการได้ทราบถึงจุดเด่นและข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจของตนเอง ทำให้มีการปรับปรุงกลยุทธ์และกระบวนการดำเนินงานของตนเองให้มีศักยภาพเพียงพอที่จะแข่งขันในระดับโลกได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นได้ต่อไป

5. ขอบเขตของการศึกษา

ขอบเขตด้านเนื้อหา การศึกษาในครั้งนี้ทำการศึกษาปัจจัยสภาพแวดล้อมและกลยุทธ์การแข่งขัน

ขอบเขตด้านประชากร ประชากรที่ใช้ศึกษาคือ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร จำนวน 100 บริษัท

ขอบเขตด้านพื้นที่ พื้นที่ในการศึกษาคือ เขตจังหวัดสมุทรสาคร

ขอบเขตด้านเวลา การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ใช้ระยะเวลาในการเก็บข้อมูลประมาณ 4 สัปดาห์ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลและทำการเก็บข้อมูลในช่วงเดือนเมษายน พ.ศ. 2558

6. ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล ซึ่งแบบสอบถามได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 4 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของสถานประกอบการ

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามปัจจัยสภาพแวดล้อมที่มีความสำคัญต่อการส่งออกอาหารทะเลแช่แข็ง

ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามความสำคัญของกลยุทธ์การแข่งขัน

ตอนที่ 4 เป็นแบบสอบถามข้อเสนอแนะอื่น ๆ เพิ่มเติม

ระดับความสำคัญของปัจจัยสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการได้เปรียบทางการแข่งขันและความได้เปรียบทางการแข่งขัน จะมีชั้นของคะแนนเฉลี่ยหรือค่าเฉลี่ยดังนี้

ค่าเฉลี่ย	การแปลผล
4.21-5.00	สำคัญมากที่สุด
3.41-4.20	สำคัญมาก
2.61-3.40	สำคัญปานกลาง
1.81-2.60	สำคัญน้อย
1.00-1.80	สำคัญน้อยที่สุด

7. ผลการศึกษา

ตัวอย่างส่วนใหญ่มีรูปแบบธุรกิจเป็นแบบบริษัท ลักษณะการจัดตั้งองค์กรเป็นองค์กรของคนไทย โดยมีจำนวนเงินทุนเริ่มต้นของกิจการระหว่าง 5,000,000-10,000,000 บาท นอกจากนี้ยังพบว่า มีระยะเวลาในการดำเนินงานของกิจการต่ำกว่า 5 ปี มีจำนวนพนักงานในปัจจุบันต่ำกว่า 50 คน มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อปีระหว่าง 5,000,001-10,000,000 บาท และมีตลาดส่งออกหลักที่สำคัญในสหรัฐอเมริกามากที่สุด

ปัจจัยสภาพแวดล้อมที่มีความสำคัญต่อการแข่งขันในภาพรวม ตัวอย่างมีความคิดเห็นว่างปัจจัยสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการได้เปรียบทางการแข่งขันมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก โดยด้านที่มีความสำคัญมากที่สุดคือความสามารถของผู้ประกอบการ (Entrepreneur) รองลงมาคือการเมืองและการปกครอง (Political and Legal) และด้านที่มีความสำคัญน้อยที่สุดคือเทคโนโลยี (Technology)

ด้านกลยุทธ์การแข่งขันในภาพรวม ตัวอย่างที่มีความคิดเห็นว่าการกลยุทธ์ความได้เปรียบทางการแข่งขันมีความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง โดยด้านที่มีความสำคัญมากที่สุดคือกลยุทธ์ความเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Low-cost leadership strategy) รองลงมาคือกลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (Differentiation strategy) และด้านที่มีความสำคัญน้อยที่สุดคือการมุ่งเน้นตลาดเป้าหมายโดยเฉพาะ (Focus strategy)

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีรูปแบบธุรกิจแตกต่างกันให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์การแข่งขันแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 แต่ไม่พบความแตกต่างในด้านลักษณะการจัดตั้งองค์กร จำนวนเงินทุนเริ่มต้นของกิจการ ระยะเวลาในการดำเนินงานของกิจการ จำนวนพนักงานในปัจจุบัน รายได้โดยเฉลี่ยต่อปีและตลาดส่งออกหลักที่สำคัญ

8. อภิปรายผลการศึกษา

ด้านความเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Low-cost leadership strategy) พบว่า ตัวอย่างที่มีความคิดเห็นว่าการกลยุทธ์ความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านต้นทุน (Low-cost leadership strategy) มีความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดคือการนำเข้าวัตถุดิบในปริมาณมาก ทั้งนี้ ผู้วิจัยมีความเห็นว่าเนื่องจากจังหวัดสมุทรสาครเป็นจังหวัดอยู่ติดชายทะเล อีกทั้งความสมบูรณ์ของสัตว์ทะเลของไทยที่ส่งผลให้ประเทศไทยมีความหลากหลายทางด้านชีวภาพและทำให้มีสัตว์น้ำอย่างอุดมสมบูรณ์ อีกทั้งการใช้แรงงานต่างด้าวเป็นส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการ จึงทำให้ผู้ประกอบการในจังหวัดสมุทรสาครมีการบริหารงานที่ทำให้เกิดการประหยัดต้นทุนได้ สอดคล้องกับการเลือกใช้กลยุทธ์เพื่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันนั้น พิบูล ทีปะปาล (2555) กล่าวว่ากลยุทธ์การแข่งขันที่ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องอาศัยแหล่งที่มาของการได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งพอร์เตอร์ ได้พัฒนากลยุทธ์ทางการแข่งขันในอุตสาหกรรมขึ้นโดยใช้แนวคิดที่สำคัญ 2 ประการคือแนวคิดขบช่ายการแข่งขันและแนวคิดการได้เปรียบทางการแข่งขันและได้กำหนดเป็นกลยุทธ์การแข่งขันโดยทั่วไป ได้แก่กลยุทธ์ความเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Low-cost leadership strategy) เป็นกลยุทธ์ที่นำมาใช้โดยอาศัยความสามารถขององค์กรซึ่งจะทำให้สินค้าและบริการมีต้นทุนต่ำกว่าของคู่แข่ง เป็นกลยุทธ์ที่เน้นการได้เปรียบทางด้านต้นทุนที่เหนือกว่าคู่แข่ง แนวทางในการสร้างการได้เปรียบด้านต้นทุน ควรหาวิธีลดต้นทุนตามเส้นทางของกิจกรรมต่าง ๆ ที่ประกอบขึ้นเป็นลูกโซ่ห่วงแห่งคุณค่าทั้งกิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุน

ด้านการสร้างการแตกต่าง (Differentiation strategy) พบว่า ตัวอย่างที่มีความคิดเห็นว่าการกลยุทธ์การสร้างการแตกต่าง (Differentiation strategy) มีความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดคือการเน้นเทคนิคการขายและการบริการหลังการขาย ทั้งนี้ ผู้วิจัยมีความเห็นว่าเนื่องจากเทคนิคการขายและการบริการหลังการขายคือการเอาใจใส่

ต่อลูกค้า ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายก็จะมีเทคนิคเหล่านี้ที่แตกต่างกันไปตามลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล สอดคล้องกับการเลือกใช้กลยุทธ์เพื่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันนั้น พิบูล ทีปะปาล (2555) กล่าวว่ากลยุทธ์การแข่งขันที่ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องอาศัยแหล่งที่มาของการได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งพอร์เตอร์ ได้พัฒนากลยุทธ์ทางการแข่งขันในอุตสาหกรรมขึ้นโดยใช้แนวคิดที่สำคัญ 2 ประการคือแนวคิดขอบข่ายการแข่งขันและแนวคิดการได้เปรียบทางการแข่งขันและได้กำหนดเป็นกลยุทธ์การแข่งขันโดยทั่วไป ได้แก่กลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่าง (Differentiation strategy) ทำได้ด้วยการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์หรือบริการให้มี ลักษณะเด่นเป็นเอกลักษณ์แตกต่างจากคู่แข่งในสายตาของลูกค้าโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อ สนองตอบความต้องการของลูกค้าให้ได้รับความพึงพอใจ กลยุทธ์นี้ให้ความสำคัญที่ว่าลูกค้าจะมีความเต็มใจที่จะจ่ายเงินซื้อในราคาที่สูงกว่า ได้แก่ การสร้างความแตกต่างในลักษณะพิเศษของ ผลิตภัณฑ์ การบริการหลังการขาย ภาพลักษณ์ที่ต้องการ นวัตกรรมด้านเทคโนโลยี

ด้านการมุ่งเน้นตลาดเป้าหมายโดยเฉพาะ (Focus strategy) พบว่า ตัวอย่างมีความ คิดเห็นว่ากลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาดเป้าหมายโดยเฉพาะ (Focus strategy) มีความสำคัญอยู่ใน ระดับปานกลาง โดยปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดคือการเลือกกลุ่มลูกค้าขนาดเล็กที่เหมาะสมกับ ความชำนาญของกิจการเป็นตลาดเป้าหมายหลัก ทั้งนี้ ผู้วิจัยมีความเห็นว่าเนื่องจากการให้ ความสำคัญต่อกลุ่มตลาดเฉพาะกลุ่มจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถตอบสนองต่อความต้องการ ของตลาดในกลุ่มนี้ได้มีประสิทธิภาพมากกว่าตลาดกลุ่มใหญ่ที่อาจจะไม่สามารถตอบสนองความ ต้องการได้อย่างทั่วถึง สอดคล้องกับการเลือกใช้กลยุทธ์เพื่อการสร้างความได้เปรียบทางการ แข่งขันนั้น พิบูล ทีปะปาล (2555) กล่าวว่ากลยุทธ์การแข่งขันที่ประสบความสำเร็จนั้นจะต้อง อาศัยแหล่งที่มาของการได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งพอร์เตอร์ ได้พัฒนากลยุทธ์ทางการแข่งขันใน อุตสาหกรรมขึ้นโดยใช้แนวคิดที่สำคัญ 2 ประการคือแนวคิดขอบข่ายการแข่งขันและแนวคิดการ ได้เปรียบทางการแข่งขันและได้กำหนดเป็นกลยุทธ์การแข่งขันโดยทั่วไป ได้แก่กลยุทธ์การมุ่งเน้น ตลาดเป้าหมายโดยเฉพาะ (Focus strategy) เป็นกลยุทธ์ที่ออกแบบขึ้นเพื่อให้บริษัทจำกัด ขอบเขตการดำเนินงานโดยการเลือกมุ่งเน้นตลาดขนาดเล็กโดยเฉพาะ โดยการเลือกกลุ่มลูกค้า หรือตลาดขนาดเล็กหรือการเลือกกลุ่มลูกค้าขนาดเล็กที่เหมาะสมกับความสามารถของบริษัทเป็น ตลาดเป้าหมายเพียง 2-3 ตลาดเท่านั้นและทำการเสนอสินค้าและบริการที่มีความแตกต่างจาก คู่แข่ง

9. ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

1. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ควรติดตามข่าวสารความเคลื่อนไหวทางการเมืองอย่างใกล้ชิด ซึ่งในบางกรณีภาครัฐอาจจะมีการ ออกข้อกำหนดหรือกฎหมายต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อ การส่งออกของผู้ประกอบการได้ หาก

ผู้ประกอบการได้มีการติดตามข่าวสารความเคลื่อนไหวทางการเมืองอย่างใกล้ชิดก็จะทำให้เกิดการปรับตัวให้ทันต่อเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างทันทั่วทั้งที่

2. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ควรทำการซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนไว้ล่วงหน้าเพื่อป้องกันปัญหาความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินที่มีความผันผวนหรือไม่แน่นอน ซึ่งจะช่วยให้การบริหารงานการส่งออกของผู้ประกอบการมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นได้

3. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ควรทำการศึกษาลักษณะพื้นฐานซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายในประเทศนั้น ๆ อยู่เสมอ เนื่องจากผู้บริโภคในแต่ละประเทศจะมีความแตกต่างกันซึ่งขึ้นอยู่กับวัฒนธรรมของแต่ละประเทศ ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับลักษณะเฉพาะของผู้บริโภคในแต่ละประเทศได้ต่อไป

4. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ควรทำการปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิตของตนเองด้วยการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย รวมถึงการวางแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลผลิตสูงสุดตามกำลังการผลิตที่เหมาะสมของผู้ประกอบการต่อไป

5. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ควรทำการปรับปรุงผลผลิตของตนเองให้มีมาตรฐานและมีคุณภาพคงที่อยู่เสมอ รวมถึงการศึกษาลักษณะการแข่งขันของคู่แข่งด้วย ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถวางแผนการบริหารงานของตนเองให้สามารถทำการแข่งขันได้ในธุรกิจนี้ต่อไป

6. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ควรศึกษาแหล่งวัตถุดิบแหล่งอื่น ๆ เพิ่มเติมอยู่เสมอ ทั้งนี้เพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต รวมถึงการรวมตัวกันของผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจเดียวกันเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองราคาวัตถุดิบเพื่อให้ผู้ประกอบการประหยัดต้นทุนการผลิตได้ต่อไป

7. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ควรปรับปรุงและจัดระบบการบริหารงานภายในองค์กรให้เกิดความคล่องตัวมากที่สุด ซึ่งก็คือการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานในองค์กรไว้อย่างชัดเจน

8. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ควรทำการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับธุรกิจการส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งอยู่เสมอ รวมถึงการเข้ารับการศึกษาอบรมหรือการสัมมนาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้ส่งเสริมประสบการณ์ในธุรกิจนี้มีความแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น

10. กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดีจากความกรุณาของอาจารย์ที่ปรึกษาที่ได้กรุณา
สละเวลาให้คำแนะนำ ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะตั้งแต่เริ่มทำการศึกษา การปรับปรุงแก้ไข
ข้อบกพร่องเป็นอย่างดีมาโดยตลอด จนกระทั่งสรุปผลเป็นรูปเล่มที่สมบูรณ์ ผู้ศึกษาขอกราบ
ขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ การศึกษาครั้งนี้ยังได้รับความอนุเคราะห์ด้วยดีจาก
ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ที่สนับสนุนเวลาการ
เก็บรวบรวมข้อมูลและให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม จนส่งผลให้การศึกษาในครั้งนี้
ประสบความสำเร็จไปด้วยดี

สุดท้ายนี้ ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิประสาทวิชา
ความรู้ อันมีคุณค่าอย่างยิ่งแก่ผู้เขียน และผู้ศึกษาหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการศึกษาในครั้งนี้จะเป็น
ประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร
เนื่องจากจะได้ผลการศึกษาที่เป็นการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการได้ทราบถึงจุดเด่นและข้อจำกัดใน
การดำเนินธุรกิจของตนเอง ทำให้มีการปรับปรุงกลยุทธ์และกระบวนการดำเนินงานของตนเองให้
มีศักยภาพเพียงพอที่จะแข่งขันในระดับโลกได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นได้ต่อไปและสำหรับ
ข้อบกพร่องของการศึกษาในครั้งนี้ ผู้ศึกษาขอน้อมรับแต่เพียงผู้เดียว

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

ค่านาย อภิปรัชญาสกุล. (2553). *หลักการนำเข้าและส่งออก (Import and Export Principle)*.

กรุงเทพมหานคร : โฟกัสมีเดีย แอนด์ พับลิชชิง.

ชนงกรณ์ กุลทลบุตร. (2552). *ธุรกิจระหว่างประเทศ*. กรุงเทพมหานคร : จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2557). *สรุปภาพรวมภาวะธุรกิจในไตรมาสที่ 4 ปี 2557 และ
แนวโน้มไตรมาสที่ 1 ปี 2558*. สืบค้นวันที่ 1 เมษายน 2558, จาก

https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/Southern/BLP_Report50/BLP_Q457.pdf

นิถุมล มณีสว่างวงศ์. (2554). “การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน.” *วารสารรามคำแหง*.
28(4) : 128.

ฝ่ายงานมาตรฐานและกฎระเบียบการค้า สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย. *สรุปสถานการณ์
ส่งออกอาหารทะเลแช่เยือกแข็งไทยเปรียบเทียบปี 2549-2556 (มกราคม-
กันยายน) และแนวโน้มการส่งออกสินค้ากุ้งปี 2557*. สืบค้นวันที่ 1 เมษายน 2558,
จาก http://www.thai-frozen.or.th/pdf/seafood_market06.pdf

อนิวัช แก้วจำนง. (2551). *การจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management)*. สงขลา : นำศิลป์
โฆษณา.