BangkokBizNews.com
กรุงเทพธุรกิจ

ปีที่ 30 ฉบับ 10294 วันจันทร์ที่ 28 พฤศจิกายน พ.ศ. 2559 หน้า 27

'วิน-วิน'โมเดลพัฒน์กล

บุษกร ภู่แส

เครื่องทำน้ำแข็งเกล็ดแบบดรัมหมุน รางวัลสุดยอดเทคโนโลยีและเครื่องจักรยอดเยี่ยมแห่งปี 2558

เครื่องบรรจุน้ำแข็งหลอดประหยัดพลังงาน เครื่องผลิตน้ำแข็งเกล็ดแบบดรัมหมุนช่วยลดความเสียหายจากคมน้ำแข็งให้กับผลิตภัณฑ์ที่ถูกแช่ระหว่างการขนส่งหรือรอจำหน่าย เป็น 2 นวัตกรรมจาก "พัฒน์กล" ที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อแก้ปัญหาลูกค้าแถมยังได้รับรางวัลระดับประเทศมาการันตี

กว่า 50 ปีบริษัท พัฒน์กล จำกัด (มหาชน) หรือ PK ไม่เคยหยุดยั้งการคิดค้นนวัตกรรมด้วยเหตุผลของความอยู่รอดอย่างยั่งยืน กระทั่งยืนหยัดอยู่แถวหน้าในธุรกิจระบบทำความเย็นและเครื่องจักรแปรรูปอาหาร

นวัตกรรมทางรอดที่ยั่งยืน

"เหตุผลที่พัฒน์กลให้ความสำคัญกับการทำนวัตกรรม คงหนีไม่พ้นเรื่องการแข่งขัน หากต้องการอยู่รอดก็ต้องปรับตัวสู้คู่แข่งให้ได้ ซึ่งไม่ใช่เรื่องราคาขายที่ถูกสุดและไม่มีใครทำราคาให้ถูกที่สุดได้ เพราะจะมีคนทำให้ราคาถูกกว่าอยู่เสมอ ดังนั้น ต้องสร้างมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรม" **แสงชัย โชติช่วงชัชวาล** กรรมการผู้จัดการ บมจ.พัฒน์กล กล่าว

แนวทางการพัฒนานวัตกรรมจะมีหน่วยงานด้านพัฒนาและคิดค้น โดยบุคลากรที่มีประสบการณ์การทำงานและมีความมุ่งมั่น รวมถึงคู่ค้าหรือคนในองค์กรที่ต้องการนวัตกรรม จากนั้นทำการคิดค้น ทดลองและปรับปรุงจนกระทั่งได้ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ใช้ประโยชน์ได้จริง จึงจะทำให้ลูกค้าเห็นถึงคุณค่าและความคุ้มค่าในการซื้อสินค้านั้น

"จากเครื่องทำน้ำแข็งหลอดที่ผลิตได้เป็นรายแรกและส่งขายทั่วโลก พัฒนาสู่เครื่องบรรจุน้ำแข็งหลอดที่ลดการใช้พลังงานจากโครงการเทคโนโลยีและเครื่องจักรยอดเยี่ยม ประจำปี 2559 และเครื่องทำน้ำแข็งเกล็ดแบบดรัมหมุนที่ได้รับรางวัลจากกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ปี 2558 เป็นแค่ตัวอย่างที่ส่งเข้าไปประกวดจากที่มีอยู่กว่า 100 รายการ เพราะคิดค้นออกมาทุกปี แต่ไม่สามารถส่งได้ทุกรายการ เพราะบางอย่างเป็นความลับทางการค้า"

ทั้งนี้ กิจกรรมการประกวดมีส่วนช่วยกระตุ้นวงการอุตสาหกรรมให้ตื่นตัวที่จะสร้างนวัตกรรมที่ใช้งานได้จริง และลดการพึ่งพาต่างประเทศ

ปัจจุบันนี้บริษัทมีรายได้ปีละเกือบ 4,000 ล้านบาท คาดว่า 2 ปีจากนี้สัดส่วนรายได้ในประเทศและต่างประเทศจะใกล้เคียงกันหรือ 50:50 ปัจจุบันสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศอยู่ที่ 30%

ปัจจัยที่ทำให้บริษัทสามารถเพิ่มรายได้ส่งออกมากขึ้น คือนวัตกรรมที่ทำให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่ง และตลาดต่างประเทศที่มีขนาดตลาดใหญ่กว่าในประเทศ ในแต่ละปีบริษัทใช้งบพัฒนาวิจัย 1% จากยอดขาย ในอนาคตอาจเพิ่มมากขึ้นถึง 3% ตามความเหมาะสมเพื่อพัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง

(ต่อด้านหลัง)

ผนึกคู่ค้าวิจัยลดความเสี่ยง

พัฒน์กลมีเป้าหมายชัดเจนว่า ในแต่ละปีต้องมีผลงานอย่างน้อย ๑ ชิ้นที่จดสิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตรได้

นวัตกรรมที่เกิดขึ้นมานั้นล้วนเป็นฝีมือวิศวกรไทย ที่สามารถผลิตเครื่องจักรให้กับลูกค้า นับเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริษัทในฐานะผู้ผลิตและยังสร้างวิศวกรรุ่นใหม่ที่มีทักษะด้านการคิดค้นและพัฒนา ก่อให้เกิดกำลังซื้อในประเทศอย่างต่อเนื่อง

แสงชัย กล่าวว่า แนวทางการพัฒนาของบริษัทมาจากโจทย์ความต้องการของผู้ใช้ที่ส่งให้ทีมงานขบคิดและพัฒนาออกมา จากนั้นทดลองใช้และปรับปรุงกระทั่งใช้ได้จริง แถมยังส่งออกไปแข่งขันได้ในตลาดโลก

"สิ่งเหล่านี้จะนำไปสู่การจ้างงานบุคลากรระดับหัวกะทิให้สร้างสรรค์ผลงานอย่างต่อเนื่องและสามารถส่งต่อความรู้ไปสู่คนรุ่นต่อๆ ไป หรือส่งต่อไปยังวงกว้าง เป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการเอสเอ็มอีที่อยู่ในซัพพลายเชนให้เกิดรายได้หมุนเวียนในประเทศ เกิดกำลังซื้อและสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืน"

คนส่วนใหญ่มองการลงทุนทำอาร์แอนด์อีเป็นค่าใช้จ่าย ขณะแสงชัยมองต่างออกไปเพราะส่วนใหญ่นวัตกรรมของพัฒน์กลจะรีเทิร์นทันที เนื่องจากเป็นการพัฒนาร่วมกับคู่ค้าที่สนับสนุนทุนวิจัยพัฒนา แม้ว่าผลงานรุ่นต้นแบบหรือรุ่นแรกๆ อาจจะไม่สมบูรณ์แบบแต่ย่อมดีขึ้น ที่สำคัญโมเดลนี้ทำให้ได้รับงบสนับสนุนการพัฒนาต่อเนื่อง

"นวัตกรรมวันนี้อาจดีที่สุดแต่วันพรุ่งนี้อาจจะไม่ใช่ ฉะนั้นต้องพัฒนาให้เร็วกว่าคู่แข่งด้วยการนำเสนอสิ่งใหม่ๆ หรือพัฒนาเทคโนโลยีเดิมให้ดีขึ้นเรื่อยๆ" แง่คิดจากเอ็มดีแห่งพัฒน์กล