

แผนธุรกิจ ปู่อินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกร ภายใต้ตราสินค้า
“ปู่ตราหมูทอง”



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์
เรื่อง
แผนธุรกิจ ปู่อินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกร ภายใต้ตราสินค้า
“ปู่ตราหมูทอง”

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วันที่ 30 พฤษภาคม พ.ศ.2558



นางสาวเจนจิรา สุนทรพันธุ์
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์
Ph.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พลิศา รุ่งเรือง
Ph.D.
ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์อรรณพ ตันละมัย, Ph.D.
คณบดี
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ผู้ช่วยศาสตราจารย์รวิน ระวิวงศ์
Ph.D.
กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำสารนิพนธ์แผนธุรกิจแผนธุรกิจ ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกร ภายใต้ตราสินค้า “ปุ๋ยตราหมูทอง” ฉบับนี้สำเร็จเรียบร้อยลงได้ด้วยความกรุณาของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ รวิน ระวิวงศ์ อาจารย์ควบคุมสารนิพนธ์ ที่ให้คำปรึกษา มอบคำแนะนำที่เป็นประโยชน์ รวมถึงแนะแนวทางแก้ไขข้อบกพร่องด้วยความเอาใจใส่ในการทำสารนิพนธ์เสมอมา ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิตินันต์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ พลิศา รุ่งเรือง คณะกรรมการสอบสารนิพนธ์ ที่กรุณาเสียสละเวลามาเป็นกรรมการสอบสารนิพนธ์ พร้อมทั้งให้คำแนะนำในการปรับปรุง แก้ไข สารนิพนธ์ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณ คณะอาจารย์ทุกท่านตั้งแต่การศึกษาในระดับปริญญาตรี คณะวิทยาศาสตร์ สาขาวิชาสาธารณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ตลอดจน คณะอาจารย์ในระดับปริญญาโท วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ตลอดมา

ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ครอบครัว และเพื่อนๆทุกคน ที่ได้เป็นกำลังใจให้การสนับสนุนมาโดยตลอด รวมไปถึงขอบคุณเพื่อนๆหลักสูตร ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาการจัดการธุรกิจ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่มีกำลังใจดีๆให้กันตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

ท้ายที่สุดนี้ ผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจ และเป็นแนวทางในการประกอบการศึกษาแผนธุรกิจนี้ หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้จัดทำขอน้อมรับไว้ และ ขออภัยมา ณ ที่นี้

เจนจิรา สุนทรพันธุ์

บทสรุปผู้บริหาร

เกษตรกรรมยังจัดเป็นอาชีพหลักที่สำคัญของประชากรไทย ซึ่งป๊วยเป็นปัจจัยในการทำเกษตรกรรมที่สำคัญนอกเหนือจากพันธุ์พืชและแรงงาน ป๊วยสามารถแบ่งได้เป็นป๊วยอินทรีย์หรือป๊วยเคมีที่ได้จากการสังเคราะห์ทางอุตสาหกรรมที่สามารถระบุสัดส่วนธาตุอาหารได้ชัดเจน ส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศและมีราคาเพิ่มสูงขึ้นมาโดยตลอด กับป๊วยอินทรีย์ที่ได้จากการย่อยสลายของซากพืชซากสัตว์ซึ่งจะมีปริมาณธาตุอาหารไม่คงที่ จากข้อมูลพบว่าเกษตรกรไทยใช้ป๊วยเคมีเป็นหลัก เนื่องจากมีความแน่นอนในเรื่องธาตุอาหารและสะดวกต่อการใช้งาน แต่ป๊วยเคมีก็ทำให้ต้นทุนการผลิตของเกษตรกรสูงขึ้นและทำให้คุณภาพของดินเสื่อมลง

ในปี 2550 ราคาป๊วยเคมีได้ปรับตัวสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2549 จึงส่งผลให้เกษตรกรหันมาใช้ป๊วยอินทรีย์เพิ่มมากขึ้นทำให้ตลาดป๊วยอินทรีย์ขยายตัวสูงมาก ผลิตภัณฑ์ป๊วยอินทรีย์อัดเม็ดตรา “หมูทอง” ของบริษัทหมูทอง กรุ๊ป จำกัด เป็นป๊วยจากมูลสุกรที่ผ่านการแปรรูปโดยใช้เทคโนโลยีให้ในรูป ป๊วยอินทรีย์อัดเม็ด โดยการเพิ่มส่วนผสมของธาตุอาหารและฮอร์โมนที่เป็นประโยชน์ต่อการเจริญเติบโตของพืช ทำให้พืชแข็งแรง โตไว ไม่เป็นโรค ให้ผลผลิตที่มากขึ้น

บริษัทกำหนดพื้นที่เป้าหมายจำหน่ายป๊วยตราหมูทอง คือ 32 อำเภอของจังหวัดนครราชสีมา โดยวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้เป็นป๊วยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรที่มีราคาปานกลาง มีธาตุอาหารครบถ้วน ใช้งานง่าย และวางเป้าหมายให้เกษตรกรใช้แทนป๊วยเคมี 90% ซึ่งจะให้เกษตรกรสามารถลดต้นทุนการเพาะปลูกได้สูงมากในขณะเดียวกันคุณภาพก็จะดีขึ้น ป๊วยตราหมูทองจะเน้นทำการตลาดไปที่ร้านค้าตัวแทนจำหน่ายประจำอำเภอก่อน แล้วจึงขยายไปยังเกษตรกรรายใหญ่

โครงการผลิตและจำหน่ายป๊วยตราหมูทองต้องการเงินลงทุนรวม 8,000,000 บาท โดยมีแหล่งเงินทุนมาจาก ทุนของเจ้าของกิจการ เพื่อเป็นเงินสดหมุนเวียนในกิจการ , เงินลงทุนในสินทรัพย์ และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน โดยกิจการนี้ขายเงินสดทั้งหมด และบริษัทได้ตั้งเงินสดสำรอง 500,000 บาท โครงการสามารถสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนโดยวัดจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) 6,151,388 บาท และมี IRR 21.89% สามารถคืนทุนได้ในปีที่ 3

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ซ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาของธุรกิจ	1
1.2 โอกาสและความสำคัญทางธุรกิจ	2
1.3 ความน่าสนใจของธุรกิจ	3
1.4 รายละเอียดผลิตภัณฑ์	5
1.5 วิสัยทัศน์	5
1.6 พันธกิจ	6
1.7 เป้าหมายทางธุรกิจ	6
บทที่ 2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	7
2.1 การวิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรมและตลาด	7
2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	10
2.3 การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)	11
2.4 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกร ด้วยโมเดล Five Forces (Industry Analysis)	12
2.5 การวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม (Competitor Analysis)	14

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 แผนการตลาด	16
3.1 แบ่งส่วนการตลาด (Segmentation)	16
3.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย(Target Market)	17
3.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)	18
3.4 กลยุทธ์ทางการตลาดและส่วนประสมทางการตลาด (4Ps)	1
บทที่ 4 แผนการดำเนินงานและแผนการจัดการ	29
4.1 ทำเลที่ตั้ง	29
4.2 สิ่งปลูกสร้าง	30
4.3 เครื่องจักรและอุปกรณ์	35
4.4 กระบวนการผลิตและส่งมอบสินค้า	36
บทที่ 5 แผนการบริหารและจัดการองค์กร	40
5.1 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ	40
5.2 แผนผังโครงสร้างองค์กร	41
5.3 ลักษณะงานและความรับผิดชอบ	42
5.4 แผนการว่าจ้างพนักงาน	46
บทที่ 6 แผนการเงิน	47
บทที่ 7 การบริหารความเสี่ยง (Risk management)	62
บรรณานุกรม	66
ประวัติผู้วิจัย	67

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
3.1 อัตราการใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ตราหมูทอง	21
3.2 ตารางเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายระหว่างปุ๋ยเคมี 100% กับปุ๋ยอินทรีย์จากมูลสุกรอัดเม็ดร่วมกับปุ๋ยเคมี	23
3.3 Margin ที่ตัวแทนจำหน่ายได้รับ	24
3.4 แผนการส่งเสริมการขายและการสื่อสารประชาสัมพันธ์	26
5.1 รายละเอียดจำนวนพนักงานและอัตราค่าจ้างบุคลากร (ระยะเวลา 5 ปี)	46
6.1 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	49
6.2 งบประมาณต้นทุนโครงการ	50
6.3 ค่าใช้จ่ายเครื่องจักร	51
6.4 พยากรณ์การขายรายปี ปีที่ 1-5	51
6.5 ต้นทุนวัตถุดิบต่อหน่วย	51
6.6 ประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ปีที่1-5) พ.ศ. 2559 – 2563	52
6.7 ค่าเสื่อมราคา พ.ศ.2559-2563	53
6.8 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	55
6.9 ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน (งบกระแสเงินสด)	56
6.10 ประมาณการงบดุล	57
6.11 โครงสร้างต้นทุน	58
6.12 อัตราส่วนทางการเงิน	59
6.13 การวิเคราะห์ผลตอบแทนของการลงทุน	60

สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
2.1	สัดส่วนโรงงานผลิตปุ๋ยอินทรีย์ในแต่ละภาคของประเทศไทย	7
3.1	พื้นที่เป้าหมาย	17
3.2	ตัวอย่างปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรตราหมูทอง	20
3.3	ตรายี่ห้อ	21
3.4	บรรจุภัณฑ์ปุ๋ยตราหมูทอง	22
4.1	ทำเลที่ตั้งของบริษัท หมูทอง กรุ๊ป จำกัด	29
4.2	โรงเรียนสำหรับผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดด้านหน้า	30
4.3	ด้านบนของโรงเรียน	30
4.4	สัดส่วนขนาดของโรงเรียน	31
4.5	ด้านข้างซ้ายของโรงเรียน	31
4.6	ด้านข้างขวาของโรงเรียน	32
4.7	ด้านบนของโรงเรียน	32
4.8	มุมมองโดยรวมของโรงเรียน	33
4.9	ภายในของโรงเรียนการผลิต	33
4.10	ภายในโกดัง	34
4.11	ภาพรวมโรงเรียน	34
4.12	กระบวนการผลิต	36
4.13	วัตถุดิบที่ออกจากเครื่องบด	37
4.14	การผสมวัตถุดิบ	38
4.15	กระบวนการปั้นเม็ดปุ๋ย	39
5.1	แผนผังโครงสร้างองค์กร	41

บทที่ 1

ภาพรวมและความน่าสนใจทางธุรกิจ

1.1 ความเป็นมาของธุรกิจ

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม เกษตรกรมีความจำเป็นต้องใช้ปุ๋ยโดยมีวัตถุประสงค์ จะเพิ่มธาตุอาหารให้แก่พืช หรือ บำรุงดิน เพื่อช่วยเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรให้สูงขึ้น การนำเข้าเคมีปุ๋ยจากต่างประเทศพบว่ามีมูลค่าเพิ่มขึ้นทุกปี เช่นเมื่อปีพ.ศ. 2552 มีการนำเข้าปุ๋ยเคมีจากต่างประเทศประมาณ 3.8 ล้านตัน คิดเป็นมูลค่าประมาณ 42.66 ล้านบาท (สำนักควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร, 2553, น.1) เหตุดังกล่าวนี้ รัฐบาลจึงมีแนวคิดสนับสนุนให้เกษตรกรทำเกษตรอินทรีย์ ซึ่งก็คือระบบการเกษตรที่ผลิตอาหารและเส้นใย ด้วยความยั่งยืนทั้งทางสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ โดยเน้นหลักที่การปรับปรุงบำรุงดิน การเคารพต่อศักยภาพทางธรรมชาติของพืช สัตว์ และนิเวศการเกษตร และหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมีสังเคราะห์ เช่นปุ๋ยเคมี ดังนั้นการสนับสนุนให้เกษตรกรทำปุ๋ยอินทรีย์และการทำเกษตรอินทรีย์จึงมีความสำคัญ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการเกษตร นอกจากนี้ยังเป็นการลดการนำเข้าของปุ๋ยเคมีจากต่างประเทศได้อีกด้วย

สุกรเป็นสัตว์เศรษฐกิจที่ผลิตเป็นอาหารเพื่อบริโภคให้กับมนุษย์และมีความต้องการเพิ่มขึ้นเรื่อยๆตามจำนวนประชากรของโลกแต่สิ่งที่ตามมาคือ มูลและน้ำเสียจากสุกรซึ่งเป็นปัญหาให้กับสังคมบริเวณรอบข้างของฟาร์มมาโดยตลอดเพราะสุกร 1 ตัวนับตั้งแต่แรกเกิดจนกระทั่งส่งตลาด (100 กิโลกรัม) นั้นจะขับถ่ายของเสีย (มูลสุกร) ประมาณ 60 กิโลกรัมต่อ 1 ตัว ในระยะเวลา 175วัน ของเสียส่วนนี้จะเป็นปัญหากับชุมชนใกล้เคียง แหล่งน้ำจะปนเปื้อนกับของเสียที่ถูกปล่อยลงไป ดังนั้นจึงจำเป็นต้องนำของเสียเหล่านั้นกลับมาใช้ประโยชน์ในทางการเกษตรสำหรับพืช โดยใช้มูลสุกรเข้าสู่กระบวนการผลิตเป็นปุ๋ยอัดเม็ดเพื่อความสะดวกในการใช้และสามารถทดแทนการใช้ปุ๋ยเคมีได้

เนื่องจากฐานธุรกิจเดิมของครอบครัวเป็นฟาร์มสุกร(บจก.เอ็น.เอส.ฟาร์ม) ตั้งอยู่ที่อำเภอโนนไทย จังหวัดนครราชสีมา เปิดดำเนินงานตั้งแต่ปี พ.ศ.2529 ถึงปัจจุบัน โดยมีจำนวนสุกรทั้งหมดประมาณ 10,000 ตัว ประกอบด้วย 1.) แม่พันธุ์ 1,000 ตัว 2.) พ่อพันธุ์ 60 ตัว 3.) ลูกสุกร 3,200 ตัว 4.) สุกรขุน 5,740 ตัว และอีกธุรกิจคือ ร้านจำหน่ายเคมีภัณฑ์และอุปกรณ์ทางการ

เกษตร(บจก.สงสัง โลกสวย) อาทิเช่น ปุ๋ยเคมี พันธุ์พืช ยากำจัดศัตรูพืช อาหารสัตว์ เป็นต้น พบว่าสินค้าทางการเกษตรมีอัตราเติบโตขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะปุ๋ยเคมี นับเป็นสินค้าที่สร้างรายได้ให้กับทางร้านมากถึงร้อยละ40 จากยอดขายสินค้าทั้งหมดภายในร้าน

ในปัจจุบันกระแสการบริโภคสินค้าเกษตรอินทรีย์ และสินค้าเกษตรที่มีการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้ความต้องการปุ๋ยอินทรีย์มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งผู้บริหารฟาร์มสุกรได้มองเห็นโอกาส ในการเพิ่มมูลค่าของมูลสุกร จากเดิม ทางฟาร์มได้นำมูลสุกรที่ได้มาทำการตากแห้ง แล้วขายในราคากิโลกรัมละ 2 บาทโดยการแปรรูปเป็น “ ปุ๋ยมูลสุกรอัดเม็ด “ ซึ่งปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรสามารถทดแทนการใช้ปุ๋ยเคมีได้ เป็นการลดต้นทุนการผลิตให้แก่เกษตรกร และสิ่งที่ได้มาอีกทางหนึ่งคือสุขภาพเพราะการผลิตหรือเพราะปลูกพืชผักโดยใช้ปุ๋ยมูลสัตว์ เพราะปราศจากสารเคมีปนเปื้อนหรือสารเคมีตกค้าง ทำให้ผู้บริโภคได้รับประทานพืชผักที่ปลอดภัย ลดการเจ็บป่วยจากการได้รับสารเคมีปนเปื้อนในอาหารและลดการนำเข้าของปุ๋ยเคมีจากต่างประเทศ และลดการขาดดุลการค้าระหว่างประเทศ

1.2 โอกาสและความสำคัญทางธุรกิจ

ความต้องการปุ๋ยอินทรีย์เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์เติบโตอย่างรวดเร็วตามการเติบโตของความต้องการบริโภคสินค้าเกษตรอินทรีย์ ท่ามกลางกระแสการหันมาบริโภคสินค้าเกษตรที่มีการผลิตอิงธรรมชาติ หรือสินค้าอาหารที่ปลอดจากสารเคมีเพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน สำหรับในประเทศไทยความต้องการปุ๋ยอินทรีย์ยังมีมากกว่าปริมาณที่ผลิตได้ ส่งผลให้ในปัจจุบันไทยต้องมีการนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์ ทั้งที่ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม ซึ่งน่าจะมีปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์เพียงพอ ดังนั้นแนวนโยบายที่ส่งเสริมให้เกษตรกรหันมาผลิตปุ๋ยอินทรีย์ใช้เองในระดับไร่นา และส่งเสริมภาคเอกชนในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ในเชิงพาณิชย์ นอกจากจะเป็นการส่งเสริมให้มีการนำวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรมาใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างคุ้มค่าแล้ว ยังสามารถช่วยลดปริมาณการนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์ ลดการใช้ปุ๋ยเคมีในการผลิตสินค้าเกษตร และเป็นการส่งเสริมนโยบายการขยายการผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์ของไทยอีกด้วย ในอนาคตไทยน่าจะก้าวขึ้นไปเป็นประเทศผู้นำในการส่งออกปุ๋ยอินทรีย์และสินค้าเกษตรอินทรีย์ในภูมิภาคนี้ได้อีกด้วย

1.3 ความน่าสนใจของธุรกิจ

อุตสาหกรรมปื๋ยจัดว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อประเทศไทย เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศอุตสาหกรรม ประชาชนส่วนใหญ่หาเลี้ยงชีพด้วยการเพาะปลูกมาตั้งแต่สมัยโบราณและเป็นอาชีพที่สืบทอดกันมาจนถึงทุกวันนี้ ฉะนั้น ปื๋ยจึงเป็นปัจจัยหลักของเกษตรกรซึ่งมีผลต่อปริมาณผลผลิตทางการเกษตรเป็นอย่างมาก แต่เป็นที่น่าเสียดายว่าประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตปื๋ยเคมีได้อย่างเพียงพอกับความต้องการเพราะต้นทุนการผลิตสูง จึงต้องพึ่งพาการนำเข้าแม่ปื๋ย โดยแม่ปื๋ยที่นำเข้า ได้แก่ แม่ปื๋ยที่ให้ธาตุอาหารไนโตรเจนซึ่งไทยนำเข้าจากประเทศซาอุดีอาระเบียและสหรัฐอเมริกา ในขณะที่แม่ปื๋ยฟอสฟอรัสมีขายทั่วโลก และแม่ปื๋ยโปตัสเซียมประเทศไทยนำเข้าจากประเทศแคนาดาและเยอรมนี

ปื๋ยที่เกษตรกรนิยมใช้ในการเพาะปลูกส่วนใหญ่เป็นปื๋ยวิทยาศาสตร์หรือปื๋ยเคมีที่นำเข้าจากต่างประเทศ และปื๋ยเคมีที่เกษตรกรใช้อยู่จะมีธาตุอาหารที่พืชมีความต้องการอยู่ในปริมาณสูง พืชสามารถนำไปใช้ได้ทันที อีกทั้งสะดวกต่อการใช้งานและให้ผลอย่างรวดเร็ว ดังนั้นความต้องการใช้ปื๋ยเคมีของเกษตรกรในปี 2552 จึงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 โดยมีการนำเข้าปื๋ยเคมีประมาณ 3.8 ล้านตัน คิดเป็นมูลค่าประมาณ 42.66 ล้านบาท (สำนักควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร, 2553, น.1) อย่างไรก็ตามการใช้ปื๋ยเคมีของเกษตรกรติดต่อกันเป็นระยะเวลานานจะมีผลกระทบต่อระบบนิเวศวิทยาและโครงสร้างของเนื้อดินเป็นผลทำให้ดินขาดความอุดมสมบูรณ์และทำให้ดินแข็งตัวขาดจุลินทรีย์และวัตถุอื่นๆ ซึ่งจะส่งผลเสียต่อสภาพแวดล้อม ทำให้ผลผลิตตกต่ำ ยิ่งไปกว่านั้นในปี 2550 ราคาปื๋ยเคมีได้ปรับตัวสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2549 จึงส่งผลให้เกษตรกรต้องรับภาระต้นทุนในการผลิตเพิ่มขึ้นและส่งผลกระทบต่อรายได้ของเกษตรกร

ปื๋ยอินทรีย์เป็นทางเลือกใหม่ของเกษตรกร เนื่องจากปื๋ยอินทรีย์มีราคาต่ำกว่าปื๋ยเคมี และปื๋ยอินทรีย์จะไม่ส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศวิทยาในระยะยาว แต่ช่วยปรับปรุงดินให้ดีขึ้น โดยเฉพาะคุณสมบัติทางกายภาพของดิน เช่น ความโปร่ง ความร่วนซุย ความสามารถในการอุ้มน้ำ และการปรับสภาพความเป็นกรดเป็นด่างของดิน ตลอดจนไม่มีสารพิษตกค้างต่อผู้บริโภค เนื่องจากปื๋ยอินทรีย์เป็นปื๋ยที่ได้จากการนำซากสิ่งมีชีวิตใส่ลงในดินเพื่อเพิ่มเติมอินทรีย์วัตถุให้แก่ดิน ดังนั้นปื๋ยอินทรีย์จึงมีบทบาทที่สำคัญในการช่วยแก้ปัญหาดังกล่าว รวมทั้งช่วยเพิ่มปัจจัยการผลิตและลดต้นทุนการผลิตให้กับเกษตรกรโดยการใช้พัฒนาทางเทคโนโลยีชีวภาพมาใช้ให้เป็นประโยชน์ ประกอบกับกระแสการบริโภคสินค้าเกษตรอินทรีย์และสินค้าเกษตรที่มีการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้ความต้องการปื๋ยอินทรีย์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จึงทำให้ปื๋ยอินทรีย์มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการเพาะปลูก เนื่องจากกระแสความห่วงใยต่อสิ่งแวดล้อมโลกที่รณรงค์ให้ลดการใช้

สารเคมีในระบบเกษตรธรรมชาติและเกษตรยั่งยืน ประจวบเหมาะกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำจึงมีผู้นิยมหันมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์กันมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและผู้บริโภค อย่างไรก็ตามความต้องการปุ๋ยอินทรีย์ในประเทศไทยยังมีแนวโน้มเติบโตได้อีกมาก หากภาครัฐบาลและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องร่วมมือกันจัดปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการขยายตัวของความต้องการปุ๋ยอินทรีย์ (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2547, น.1)

ประเภทของปุ๋ย

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม เกษตรกรมีความจำเป็นต้องใช้ปุ๋ยโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มธาตุอาหารพืชหรือบำรุงดิน และเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรให้สูงขึ้น

ปุ๋ยสามารถจำแนกได้หลายแบบ (มุกดา สุขสวัสดิ์, 2543) แต่เมื่อพิจารณาถึงชนิดขององค์ประกอบที่มีอยู่ภายในปุ๋ย สามารถจำแนกออกได้ 3 ประเภท คือ

1. ปุ๋ยอินทรีย์ เป็นปุ๋ยที่ได้จากอินทรีย์สารซึ่งผลิตขึ้น โดยแยกประเภทวัตถุดิบที่นำมาผลิตดังนี้

ก. ปุ๋ยคอก แหล่งวัตถุดิบสำคัญคือ มูลสัตว์ ปุ๋ยคอก ที่สำคัญได้แก่ มูลสุกร มูลเป็ด มูลไก่ ฯลฯ ปุ๋ยคอกนิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย ในสวนผักและสวนผลไม้ ปุ๋ยคอกโดยทั่วไปแล้ว ถ้าคิดราคาต่อหน่วยธาตุอาหารพืชจะมีราคาแพงกว่าปุ๋ยเคมี แต่ปุ๋ยคอกช่วยปรับปรุงดินให้โปร่งและร่วนซุย ทำให้การเตรียมดินง่าย การตั้งตัวของต้นกล้าเร็วทำให้มีโอกาสรอดมากขึ้น

ข. ปุ๋ยหมัก แบ่งออกเป็น 3 ชนิด คือ ปุ๋ยหมักในไร่นาที่ได้จากการหมักเศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรในไร่นา เช่น ฟางข้าว ใบไม้ เป็นต้น ปุ๋ยหมักเทศบาลได้จากการนำขยะประเภทเศษพืช เศษอาหารเข้าโรงหมักจนกลายเป็นปุ๋ย และปุ๋ยหมักอุตสาหกรรม ซึ่งได้จากการหมักเศษวัสดุเหลือใช้จากโรงงานอุตสาหกรรม แปรรูปทางการเกษตรและโรงงานผลิตสุรา

ค. ปุ๋ยพืชสด เป็นปุ๋ยอินทรีย์ที่ได้จากการปลูกพืชบำรุงดิน ได้แก่ พืชตระกูลถั่วต่างๆ แล้วทำการไถกลบในช่วงพืชเจริญเติบโตมากที่สุด ซึ่งเป็นช่วงที่กำลังออกดอก พืชเหล่านี้ก็ได้แก่ ถั่วพุ่ม ถั่วเขียว ถั่วลาย ถั่วขอ ถั่วแปบ โสน เป็นต้น

2. ปุ๋ยอนินทรีย์ หรือปุ๋ยเคมี คือปุ๋ยที่มีแหล่งมาจากสารประกอบอนินทรีย์ต่างๆ หรือเป็นสารสังเคราะห์ขึ้นจากกระบวนการทางเคมีที่ให้ธาตุอาหารที่พืชสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ทันที แบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ

ก. ปุ๋ยเดี่ยว คือปุ๋ยที่มีธาตุอาหารหลักเพียงชนิดเดียวเป็นองค์ประกอบเพื่อเร่งความเจริญเติบโตให้กับพืชเฉพาะอย่าง

ข. ปุ๋ยผสม คือปุ๋ยที่มีธาตุอาหารหลักตั้งแต่ 2 อย่างขึ้นไปผสมกัน

3. ปุ๋ยชีวภาพหรือปุ๋ยน้ำชีวภาพ เป็นปุ๋ยหรือวัสดุที่มีเชื้อจุลินทรีย์ รวมถึงหัวเชื้อจุลินทรีย์ ทำให้พืชได้รับธาตุอาหารที่ต้องการ ช่วยปรับปรุงดินทางชีวภาพ ทางกายภาพ และทางชีวเคมี ชนิดของเชื้อจุลินทรีย์ หมายถึง กลุ่มหรือสกุลของจุลินทรีย์เป็นภาษาทางวิทยาศาสตร์ของจุลินทรีย์ เช่น ไรโซเบียม เป็นต้น ส่วนหัวเชื้อจุลินทรีย์หมายถึงจุลินทรีย์ที่มีจำนวนเซลล์ต่อหน่วยสูงที่ถูกเพาะเลี้ยงโดยกรรมวิธีทางวิทยาศาสตร์ สำหรับผลิตปุ๋ยชีวภาพ ปัจจุบันปุ๋ยชีวภาพมีหลายชนิดสามารถแบ่งแยกได้ตามชนิดของเชื้อจุลินทรีย์ หรือตามประเภทของธาตุอาหารที่พืชสามารถนำไปใช้เป็นประโยชน์ได้ โดยเฉพาะธาตุอาหารหลัก ได้แก่ ไนโตรเจน ฟอสฟอรัส และโปแตสเซียม

1.4 รายละเอียดผลิตภัณฑ์

ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกร เป็นการแปรรูปจากมูลสุกร โดยการเพิ่มส่วนผสมของธาตุอาหารและฮอร์โมนที่เป็นประโยชน์ต่อการเจริญเติบโตของพืช ทำให้พืชแข็งแรง โตไว ไม่เป็นโรค ให้ผลผลิตที่มากขึ้น เช่น ธาตุฟอสเฟต, โคโลไมท์, อีเอ็ม, หัวเชื้อจุลินทรีย์ EM เข้าไปในมูลสุกร และนำมาแปรรูปโดยใช้เทคโนโลยีให้ในรูป ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ซึ่งง่ายสะดวกต่อการใช้งานและไม่มีกลิ่นเหม็น

1.5 วิสัยทัศน์

“ ผู้นำปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกร ”

1.6 พันธกิจ

- เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน
- พัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ไปพร้อมกับความต้องการของผู้บริโภค

1.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

1.7.1 เป้าหมายธุรกิจระยะสั้น (1ปี)

- ทำให้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรของบริษัท เป็นทางเลือกอันดับแรก สำหรับเกษตรกรที่ต้องการลดปริมาณการใช้ปุ๋ยเคมีและเปลี่ยนมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์แทน

- เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดเป็น 50%

1.7.2 เป้าหมายระยะกลาง (3 ปี)

- เพื่อขยายตลาดผลิตภัณฑ์ไปจังหวัดใกล้เคียง

- เพื่อรักษฐานลูกค้าเก่า และสร้างความสัมพันธ์ ต่อ กลุ่มลูกค้าใหม่

- เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดเป็น 80%

1.7.3 เป้าหมายธุรกิจระยะยาว (5ปี)

- เพื่อขยายตลาดผลิตภัณฑ์ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ

- เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดเป็น 100%

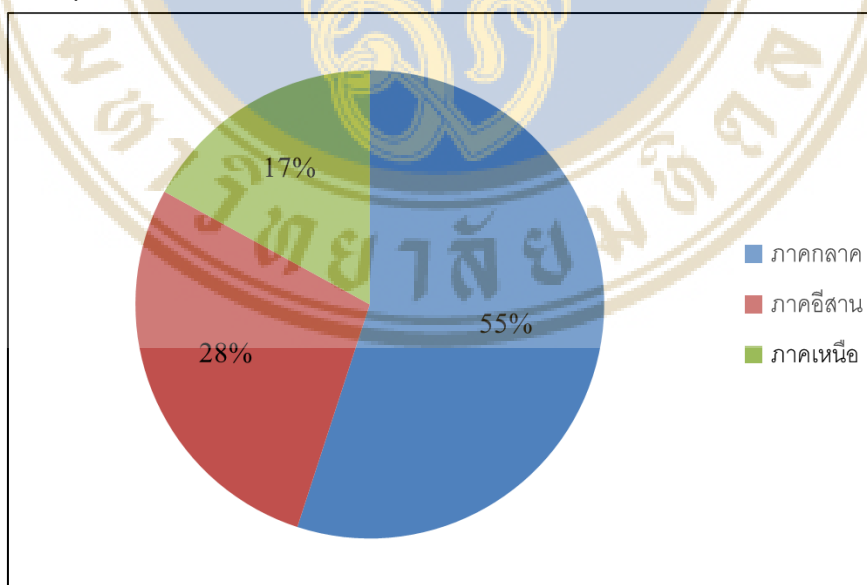


บทที่ 2

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและตลาด

2.1 การวิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรม และตลาด

ปัจจุบันประเทศไทยมีวัตถุดิบเพียงพอที่จะทำการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ แต่การผลิตเพื่อทำการจำหน่ายในเชิงพาณิชย์นั้นยังอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากเกษตรกรสามารถผลิตปุ๋ยอินทรีย์ขึ้นใช้เองในระดับไร่นา สำหรับปุ๋ยอินทรีย์ที่มีการผลิตและจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ที่สำคัญได้แก่ ปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมักและปุ๋ยชีวภาพ ซึ่งในปัจจุบันมีการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ในเชิงอุตสาหกรรมเพื่อใช้ในการเพาะปลูกและการส่งออกมากยิ่งขึ้น จำนวนโรงงานที่ผลิตปุ๋ยอินทรีย์ที่จดทะเบียนไว้กับกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมมีจำนวน 152 โรงงาน เงินลงทุนทั้งหมด 2,018 ล้านบาท คาดว่ามีปริมาณการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ในประเทศประมาณปีละ 100,000 ตัน ซึ่งภาคกลางมีโรงงานผลิตปุ๋ยอินทรีย์มากที่สุดจำนวน 70 แห่ง รองลงมาคือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 36 แห่ง และภาคเหนือ 22 แห่ง (กระทรวงอุตสาหกรรม, 2550)



ภาพที่ 2.1: สัดส่วนโรงงานผลิตปุ๋ยอินทรีย์ในแต่ละภาคของประเทศไทย

ในปี 2549 ประเทศไทยมีการส่งออกและนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์ ดังนี้

- การส่งออก ในปี 2549 ไทยส่งออกปุ๋ยอินทรีย์ 4,842.26 ตัน มูลค่า 37.93 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2548 แล้วทั้งปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 39.2 และ 32.0 โดยแยกเป็นการส่งออกปุ๋ยอินทรีย์ผสมสัดส่วนร้อยละ 79.4 ของปริมาณการส่งออกปุ๋ยอินทรีย์ทั้งหมด รองลงมาคือปุ๋ยอินทรีย์จากสัตว์ร้อยละ 19.2 และปุ๋ยอินทรีย์จากพืชร้อยละ 1.4

ประเด็นที่น่าสนใจ คือเมื่อพิจารณาการส่งออกปุ๋ยอินทรีย์ในปี 2548 ทั้งปริมาณและมูลค่าลดลงอย่างมากหลังจากในช่วงปี 2544-2547 การส่งออกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเนื่องจากปัญหาภัยแล้งทำให้ความต้องการปุ๋ยอินทรีย์ในประเทศต่างๆลดลง กล่าวคือ ในปี 2548 ปริมาณการส่งออกปุ๋ยอินทรีย์เท่ากับ 3,479.11 ตัน มูลค่า 28.74 ล้านบาท เมื่อเทียบกับในปี 2547 แล้วทั้งปริมาณและมูลค่าลดลงร้อยละ 57.1 และ 82.2 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ถ้าพิจารณาแยกประเภทปุ๋ยอินทรีย์แล้วจะพบว่า การส่งออกที่ลดลงนั้นเป็นปุ๋ยอินทรีย์จากสัตว์(เช่นมูลสัตว์) ในขณะที่ปุ๋ยอินทรีย์ผสมนั้นการส่งออกยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2544-2549 กล่าวคือ การส่งออกปุ๋ยอินทรีย์ผสมในปี 2549 เท่ากับ 3,844.04 ตัน มูลค่า 29.87 ล้านบาท เมื่อเทียบกับในปี 2548 แล้วทั้งปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 31.2 และ 15.7 โดยตลาดหลักคือ ปากีสถานสัดส่วนตลาดร้อยละ 31.4 รองลงมาคือ ญี่ปุ่นร้อยละ 10.6 อิตาลีร้อยละ 10.2 และพม่าร้อยละ 8.0 สำหรับตลาดส่งออกปุ๋ยอินทรีย์ผสมที่น่าสนใจคือ มาเลเซีย มัลดีฟ อินเดียและสเปน

ปัจจุบันการส่งออกปุ๋ยอินทรีย์นั้นยังมีข้อจำกัดหลายประการ โดยเฉพาะชนิดของวัตถุดิบที่นำมาผลิตปุ๋ยอินทรีย์อาจมีปัญหาในด้านสุขอนามัย ทำให้ประเทศผู้นำเข้าบางประเทศเข้มงวดในการตรวจสอบ รวมทั้งน้ำหนักของปุ๋ยอินทรีย์ที่จัดว่าเป็นสินค้าที่มีน้ำหนักมาก ซึ่งทำให้ไม่สะดวกในการขนส่ง

- การนำเข้า ในปี 2549 ไทยนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์ 2,039.84 ตัน มูลค่า 15.37 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2548 แล้วทั้งปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 70.7 และ 15.8 โดยแยกเป็นการนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์จากพืชร้อยละ 51.2 ของปริมาณการนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์ทั้งหมด ซึ่งเกือบทั้งหมดนำเข้าจากจีน ส่วนปุ๋ยอินทรีย์ที่มีการนำเข้ารองลงมาคือ ปุ๋ยอินทรีย์จากสัตว์ร้อยละ 29.9 แหล่งนำเข้าสำคัญคือ อิตาลีมีสัดส่วนร้อยละ 64.0 และจีนมีสัดส่วนร้อยละ 23.2 ส่วนแหล่งนำเข้าอื่นๆ ได้แก่ เคนมารัก สหราชอาณาจักร แอฟริกาใต้และพม่า และปุ๋ยอินทรีย์ผสมร้อยละ 19.9 แหล่งนำเข้าสำคัญคือ ลาวมีสัดส่วนร้อยละ 62.4 รองลงมาคือ ใต้หวันร้อยละ 20.6 สิงคโปร์ร้อยละ 9.0 และญี่ปุ่นร้อยละ 8.0

การนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์ลดลงในช่วงปี 2546-2547 เนื่องจากความต้องการปุ๋ยอินทรีย์ในประเทศลดลง รวมทั้งปัญหาการแพร่ระบาดของในปศุสัตว์ไม่ว่าจะเป็นปัญหาไข้หวัดนกและโรคอหิวาต์

ทำให้ปริมาณการนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์จากสัตว์ลดลงอย่างมากในช่วงปี 2546-2547 กล่าวคือ ในปี 2546 ปริมาณการนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์จากสัตว์เท่ากับ 1,589.44 ตัน มูลค่า 10.55 ล้านบาท เมื่อเทียบกับในปี 2545 แล้วทั้งปริมาณและมูลค่าลดลงร้อยละ 42.5 และ 43.6 ตามลำดับ ส่วนในปี 2547 ปริมาณการนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์จากสัตว์เท่ากับ 72.78 ตัน มูลค่า 2.57 ล้านบาท เมื่อเทียบกับในปี 2546 แล้วทั้งปริมาณและมูลค่าลดลงร้อยละ 95.4 และ 45.6 ตามลำดับ

ในปัจจุบันกระแสการบริโภคสินค้าเกษตรอินทรีย์และสินค้าเกษตรที่มีการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมส่งผลให้ความต้องการปุ๋ยอินทรีย์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามความต้องการปุ๋ยอินทรีย์ในประเทศไทยยังมีแนวโน้มเติบโตได้อีกมากถ้าทั้งรัฐบาลและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องร่วมมือกันจัดปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการขยายตัวของความต้องการปุ๋ยอินทรีย์

ประเทศไทยสามารถก้าวขึ้นไปเป็นผู้นำในการผลิตและการส่งออกปุ๋ยอินทรีย์ในภูมิภาคนี้ได้ ถ้าหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องร่วมมือกันจัดปัญหาที่เป็นอุปสรรคในการขยายตัวของปุ๋ยอินทรีย์ เนื่องจากไทยมีปัจจัยหนุนจากปริมาณและความหลากหลายของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ แม้ว่าในปัจจุบันการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ของไทยยังไม่เพียงพอกับความต้องการของเกษตรกร ทำให้ต้องพึ่งพาการนำเข้าปุ๋ยอินทรีย์บางส่วน แต่ไทยก็มีการส่งออกปุ๋ยอินทรีย์โดยตลาดส่วนใหญ่เป็นตลาดประเทศเพื่อนบ้าน

อย่างไรก็ตาม การสำรวจปริมาณการผลิตทั้งในลักษณะที่เป็นโรงงานผลิตปุ๋ยอินทรีย์เชิงพาณิชย์ที่จดทะเบียนไว้กับกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม และการผลิตปุ๋ยอินทรีย์รายย่อย โดยเฉพาะการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ใช้เองในครัวเรือนหรือในท้องถิ่น ความต้องการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกร การควบคุมมาตรฐานการผลิต และติดตามจัดเก็บราคาปุ๋ยอินทรีย์แยกขายประเภท ตลอดจนปัจจัยที่มีผลกระทบต่อปริมาณการผลิตและความต้องการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ข้อมูลเหล่านี้มีความจำเป็นอย่างมาก สำหรับเป็นข้อมูลพื้นฐานในการสนับสนุนธุรกิจการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ที่คาดว่าจะมีแนวโน้มขยายตัวอย่างมากในอนาคต (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2550)

2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (External Analysis)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกของธุรกิจป๊อปปูล่าโดยใช้ PEST Model Analysis สามารถสรุปโอกาสทางธุรกิจได้ดังนี้

2.2.1. ปัจจัยด้านการเมือง นโยบายหรือกฎเกณฑ์ของภาครัฐ (Political factors)

(+,-) ความไม่แน่นอนทางการเมือง ซึ่งทำให้การกำหนดนโยบายเรื่องเกี่ยวกับการเกษตรอาจมีการเปลี่ยนแปลง

(+) การรับประกันราคาสินค้าเกษตรของรัฐบาล ทำให้เกษตรกรมีความมั่นใจในการเพาะปลูกเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลถึงยอดขายปุ๋ยที่จะเติบโตเพิ่มขึ้นได้ด้วย

(+) การอนุญาตให้มีการปรับขึ้นราคาดินของรัฐบาล ทำให้เกษตรกรหันมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์ทดแทนปุ๋ยเคมีเพิ่มมากขึ้น

2.2.2. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economies Factors)

(-) ราคาสินค้าเกษตรที่มีแนวโน้มลดลงในปัจจุบัน ทำให้เกษตรกรลดการเพาะปลูกน้อยลง จึงทำให้ความต้องการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ลดลงตามความต้องการเพาะปลูกของเกษตรกรด้วย

(-) การเจริญเติบโตของเศรษฐกิจในต่างจังหวัด ทำให้เขตเมืองเกิดการขยายตัวส่งผลให้พื้นที่การเพาะปลูกลดลง

2.2.3. ปัจจัยด้านสังคม (Social Factors)

(-) ความนิยมในการทำงานในภาคอุตสาหกรรมมากกว่าการทำเกษตรกรรม

(+) ความนิยมในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ เพื่อลดต้นทุนในการเพาะปลูกในปัจจุบัน

(-) การเปลี่ยนแปลงทางสภาพภูมิอากาศในปัจจุบัน ส่งผลให้การทำเกษตรกรรมได้ผลผลิตที่น้อยลงสำหรับกลุ่มเกษตรกรที่ขาดความรู้ในการแก้ไขปัญหา

(-) ภาวะภัยแล้งที่เกิดขึ้นบ่อยครั้ง ทำให้การทำเกษตรกรรมมีความยากลำบากในการเพาะปลูกเพิ่มมากขึ้น

2.2.4.ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technologies Factors)

(+) มีเทคโนโลยีในการเก็บเกี่ยวผลผลิตเพิ่มมากขึ้น ซึ่งทำให้การเก็บเกี่ยวสามารถทำได้ง่ายขึ้นกว่าการใช้แรงงานคน

(+) ปัจจุบันมีการวิจัยพัฒนาเกี่ยวกับการเกษตรเพิ่มมากขึ้น

2.3 การวิเคราะห์ จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

2.3.1.จุดแข็ง

- เป็นเจ้าของวัตถุดิบหลักในการผลิต
- ต้นทุนในการผลิตต่ำ เนื่องจากวัตถุดิบสามารถหาได้ง่ายภายในประเทศ ราคาถูก อีกทั้งกระบวนการผลิต ไม่ซับซ้อน
- ปุ๋ยอินทรีย์มีคุณสมบัติที่ดีกว่าเมื่อเทียบกับปุ๋ยเคมี ดังนี้ ช่วยปรับปรุงดินให้ดีขึ้น โดยเฉพาะคุณสมบัติทางฟิสิกส์และเคมีของดิน เช่น ความโปร่ง ความร่วนซุย ความสามารถในการอุ้มน้ำและธาตุอาหารพืชของดินดีขึ้น ไม่มีสารตกค้าง ไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพของเกษตรกรผู้ใช้งาน รวมทั้งผู้บริโภคด้วยการบรรจุในรูปแบบอัดเม็ด ทำให้สะดวกต่อการใช้และการจัดเก็บ

2.3.2 จุดอ่อน

- มีปริมาณธาตุอาหารหลักของพืชต่ำ เมื่อเทียบกับปุ๋ยเคมี
- มีความถี่ในการใช้มากกว่าปุ๋ยเคมี ทำให้สิ้นเปลืองแรงงานมากกว่า

2.3.3 โอกาส

- วิฤตเศรษฐกิจ ส่งผลให้ปุ๋ยเคมีมีราคาสูงขึ้น ทำให้เกษตรกรหันมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์เพื่อลดต้นทุนการผลิต
- กระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และการบริโภคอาหารธรรมชาติปลอดสารพิษ ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นจากผู้บริโภค

- การที่หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนหันมารณรงค์ให้เกษตรกรหันมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากราคาผลผลิตทางการเกษตรผันผวน จึงเป็นแรงกดดันให้เกษตรกรต้องลดต้นทุนการผลิต
- แม้ว่าเกษตรกรจะสามารถหมักปุ๋ยอินทรีย์ใช้เองได้ แต่ยังไม่มีการทำให้กันอย่างแพร่หลาย เพราะรู้สึกลำบากยุ่งยากเสียเวลา

2.3.4 อุปสรรค

ปุ๋ยเคมี

- เป็นอุตสาหกรรมที่ Barrier to Entry ต่ำ คู่แข่งรายใหม่เข้ามาได้ง่าย
- มีสินค้าทดแทนปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรหลายชนิด เช่น ปุ๋ยน้ำชีวภาพจากพืช,
- การแข่งขันที่รุนแรงของผู้ค้าปุ๋ยเคมี ทำให้มีแนวโน้มการแข่งขันด้านราคามากขึ้น
- เกษตรกรยังคงมีความเชื่อว่า ปุ๋ยเคมีใช้ได้ดีกว่าปุ๋ยอินทรีย์ โดยเฉพาะในกรณีที่ต้องการเร่งการเจริญเติบโต และไม่เชื่อมั่นว่าจะสามารถใช้ปุ๋ยอินทรีย์ทดแทนปุ๋ยเคมีได้ทั้งหมด
- ปุ๋ยอินทรีย์จากมูลสุกร มีกระบวนการผลิตที่ไม่ซับซ้อน ทำให้เกษตรกรสามารถหมักใช้เองได้

2.4 การวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันในธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์ด้วย โมเดล Five Forces (Industry Analysis)

2.4.1 แรงกดดันที่ 1: กำแพงในการป้องกันการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่

(-) ในธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์นั้น ผู้ประกอบการสามารถเข้ามาในตลาดได้ง่าย เนื่องจากต้นทุนในการทำธุรกิจไม่สูงมาก การผลิตสินค้าทั้งเครื่องจักรและวัตถุดิบมีกระบวนการที่ไม่ซับซ้อน มีผู้ประกอบการรายใหญ่และรายย่อยจำนวนมาก ส่งผลให้ผู้ประกอบการแต่ละรายจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างของร้านตัวเอง มีเอกลักษณ์ เพื่อดึงดูดใจลูกค้าและทำให้ลูกค้าสามารถจดจำได้

2.4.2 แรงกดดันที่ 2: ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

(-) ในปัจจุบันการแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้ค่อนข้างสูง มีผู้ประกอบการภายในประเทศไทยอยู่จำนวนมาก มีทั้งผู้ประกอบการขนาดใหญ่ กลาง และเล็ก ผู้ประกอบการต้องมีการปรับกระบวนการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำให้ต้นทุนลดลงได้ แต่ยังคงคงคุณภาพสินค้าไว้ไม่มีการเปลี่ยนแปลง เพื่อที่จะสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ และสร้างกำไรกลับมาได้มากขึ้น

2.4.3 แรงกดดันที่ 3: ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

(-) สินค้าทดแทนที่สำคัญ คือ ปุ๋ยเคมี โดยมีสรรพคุณใกล้เคียงกับปุ๋ยอินทรีย์ แต่มีประสิทธิภาพในการให้สารอาหารที่มากกว่า และใช้เวลาเร็วกว่าในการให้ผลกับพืช ดังนั้นกลุ่มเกษตรกรจึงมีการใช้ปุ๋ยเคมีเป็นตัวเร่งการเติบโต และใช้ปุ๋ยหมักเป็นตัวเสริมในกรณีที่ไม่ต้องเร่งให้พืชเติบโตเร็ว ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าปุ๋ยอินทรีย์มีความสามารถในการแข่งขันกับปุ๋ยเคมีน้อย เพราะคุณภาพที่ด้อยกว่านั่นเอง

2.4.4 แรงกดดันที่ 4: อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

(+) ผู้ซื้อคือกลุ่มเกษตรกร ซึ่งส่วนมากมีลักษณะในการเลือกซื้อกับร้านค้าปลีกที่ตนเองคุ้นเคย และสะดวกในการเดินทางมาซื้อ ลักษณะการซื้อสินค้าเป็นไปในแบบที่อาศัยความสัมพันธ์ที่ระหว่างผู้ขาย และผู้ซื้อ ซึ่งทำให้กลุ่มเกษตรกรนั้นจะเชื่อถือผู้ขายสินค้าอย่างมาก จึงทำให้ผู้ขายสินค้านั้นมีอิทธิพลในการใช้ปุ๋ยของเกษตรกร ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าเกษตรกรมีอำนาจการต่อรองน้อย แต่กลุ่มผู้ขายสินค้านั้นมีอำนาจการต่อรองสูง เนื่องจากมีร้านจำหน่ายสินค้าในแต่ละจังหวัดมีน้อย ทำให้ร้านจำหน่ายในแต่ละจังหวัดจึงมีบทบาทสำคัญในการผลักดันสินค้าสู่มือเกษตรกร อีกทั้งมีปุ๋ยหลายตราสินค้าในตลาดอยู่ในปัจจุบันทำให้ผู้จำหน่ายสินค้านั้นมีทางเลือกในการจัดหาปุ๋ยมาขายในร้าน จึงสามารถสรุปได้ว่าผู้จำหน่ายสินค้านั้นมีอำนาจในการต่อรองที่สูง

2.4.5 อำนาจต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Supplier)

(+) อำนาจต่อรองของ Supplier ในอุตสาหกรรมการเกษตรมีค่อนข้างต่ำ เพราะผู้ผลิตสามารถเลือกใช้ Raw Material ทดแทนได้สูงและถึงแม้จะมี Key Ingredient บางอย่าง แต่ Supplier มีลักษณะที่ต้องพึ่งพาอาศัยผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการเป็นหลัก ดังนั้นอำนาจต่อรองของ Supplier จึงต่ำ

จากการพิจารณาแรงกดดันในด้านต่างๆ ทั้ง 5 ประการแล้วพบว่า การที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจในตลาดนี้ มีความน่าสนใจเนื่องจาก ถึงแม้ว่าจะมีการแข่งขันสูง แต่ปริมาณความต้องการของลูกค้าก็ยังมีสูงด้วย ซึ่งถ้าหากบริษัทสามารถหากลยุทธ์ที่สร้างความแตกต่างทางการแข่งขันได้ จะสามารถทำให้เติบโตในธุรกิจได้

2.5 การวิเคราะห์คู่แข่งในตลาด (Competitive Analysis)

2.5.1 สภาพการแข่งขัน

จากสถานะตลาดที่การแข่งขันรุนแรงขึ้นจากสถานะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ ทำให้ผู้ประกอบการแต่ละรายจะพยายามทำให้ราคาสินค้าที่ตนจำหน่ายติดตลาด และครอบครองส่วนแบ่งการตลาดให้ได้มากที่สุด ซึ่งทางบริษัทมองว่าในสถานการณ์เช่นนี้ เราในฐานะผู้เล่นรายใหม่ต้องหลบหลีกการแข่งขันโดยตรง โดยการเลือกเฟ้นส่วนตลาดที่มีความอ่อนไหวต่อราคาสินค้าของกลุ่มคู่แข่ง ซึ่งราคาสินค้าที่สูงในภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้ถือเป็นจุดอ่อนที่สำคัญของผู้ผลิตปุ๋ย และเป็นโอกาสที่ดีของบริษัท ที่จะนำจุดแข็งในด้านราคาที่ต่ำไปใช้ในการแย่งชิงส่วนแบ่งตลาด รวมทั้งตลาดดังกล่าวต้องมีขนาดที่เพียงพอต่อการสร้างผลกำไรให้บริษัทฯ

2.5.2 คู่แข่ง

ในส่วนของการวิเคราะห์เปรียบเทียบคู่แข่งจะเป็นการเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่จำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ซึ่งประกอบด้วยรายหลักๆ ดังนี้

- แสงรุ่ง เกษตรอินทรีย์ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายมูลไก่อัดเม็ด มูลสุกรอัดเม็ด ปุ๋ยอินทรีย์ผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ รายใหญ่ในภาคกลาง โดยจะเน้นขายมูลไก่อัดเม็ดเป็นหลัก เนื่องจากแสงรุ่ง เกษตรอินทรีย์ใช้วัตถุดิบหลักจากฟาร์มไก่ของตนเอง มีทั้งหน้าร้านและขายทางโซเชียลเน็ตเวิร์ก ราคากลาง-สูง

- บริษัท กรีนไดมอนด์เฟอर्टิไลเซอร์ จำกัด แบรินด์ปุ๋ยของไทยเจ้าหนึ่งที่เกิดมาจากการรับจ้างผลิตมาก่อน จนสามารถสร้างแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง จึงมีหลายหลายรูปแบบ ทั้งปุ๋ยอินทรีย์ ปุ๋ยอินทรีย์เคมี ปุ๋ยเคมี และสารปรับปรุงสภาพดิน ราคากลาง-สูง

- หจก.พีพีเค เฟอร์ติไลเซอร์ (ตราพญาไก่) ผลิตและจำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์มูลไก่อัดเม็ด 100% จากโรงงานโดยตรง โรงงานใหญ่ได้มาตรฐาน กำลังการผลิตที่มากที่สุดในประเทศ ผ่านการรับรองมาตรฐานจากกรมวิชาการเกษตร ราคากลาง-สูง

- โรงงานปุ๋ยอินทรีย์มูลไก่อัดเม็ด ตรา พี ภูตะวัน 2006 ดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี เป็นปุ๋ยอินทรีย์ที่ได้มาจากมูลไก่ไข่และไก่พันธุ์ นำมาฆ่าเชื่อนานกว่า 90 วัน แล้วจึงนำเข้าสู่กระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานตามกระบวนการของกรมวิชาการเกษตร ราคากลาง-สูง

2.5.3 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

- มีต้นทุนในส่วนของวัตถุดิบที่ต่ำ เนื่องจากเป็นเจ้าของวัตถุดิบหลักในการผลิต
- รูปแบบธุรกิจแนวทางใหม่ของปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ตราหมูทอง ที่มุ่งเน้นตลาดเกษตรอินทรีย์ เพื่อลดและ เลิกการใช้สารเคมี และกลับมาสู่กระบวนการผลิตตามธรรมชาติ
- เน้นผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรเป็นหลัก
- ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ตราหมูทองของเรามีการควบคุมคุณภาพตลอดกระบวนการ ตั้งแต่ขั้นตอนในการเลี้ยง จนถึงขั้นตอนในการส่งมอบสินค้า

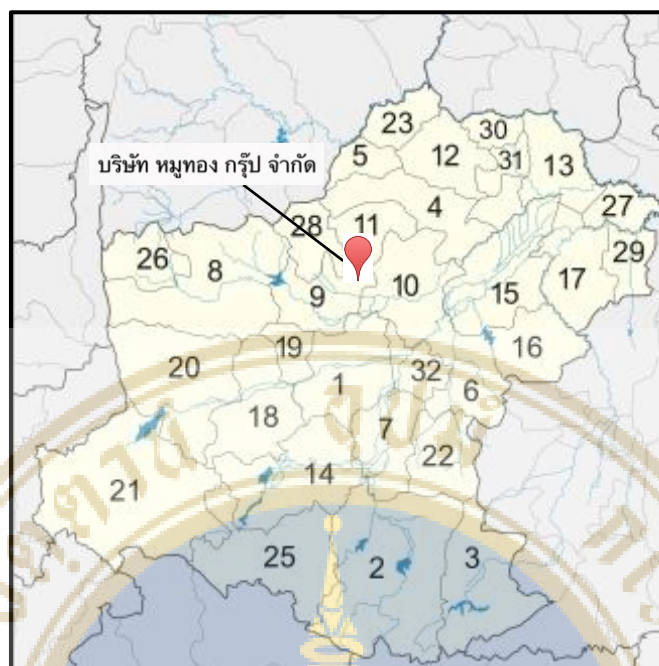
บทที่ 3

แผนการตลาด

เนื่องจากบริษัท หมูทอง กรุ๊ป จำกัด เป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรที่เพิ่งเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักต่อลูกค้า บริษัทจึงตระหนักว่าเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ จึงได้กำหนดแผนการตลาด โดยมุ่งเน้นให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า และ ในธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดดังนี้

3.1 การแบ่งส่วนการตลาด

บริษัทฯ เลือกทำการตลาดปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรใน 32อำเภอของจังหวัด นครราชสีมา ประกอบด้วย 1.)อำเภอเมืองนครราชสีมา 2.) อำเภอครบุรี 3.) อำเภอเสิงสาง 4.) อำเภอคง 5.) อำเภอบ้านเหลื่อม 6.) อำเภอจักราช 7.) อำเภอโชคชัย 8.) อำเภอด่านขุนทด 9.) อำเภอโนนไทย 10.) อำเภอโนนสูง 11.) อำเภอขามสะแกแสง 12.) อำเภอบัวใหญ่ 13.) อำเภอประทาย 14.) อำเภอปักธงชัย 15.) อำเภอพิมาย 16.) อำเภอห้วยแถลง 17.) อำเภอชุมพวง 18.) อำเภอสูงเนิน 19.) อำเภอขามทะเลสอ 20.) อำเภอสีคิ้ว 21.) อำเภอปากช่อง 22.) อำเภอหนองบุญมาก 23.) อำเภอแก้งสนามนาง 24.) อำเภอโนนแดง 25.) อำเภอวังน้ำเขียว 26.) อำเภอเทพารักษ์ 27.) อำเภอเมืองยาง 28.) อำเภอพระทองคำ 29.) อำเภอลำทะเมนชัย 30.) อำเภอบัวลาย 31.) อำเภอสีดา และ 32.) อำเภอเฉลิมพระเกียรติ ซึ่งในบางอำเภอเกษตรกรเริ่มหันมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์ที่ผลิตขึ้นเองทดแทนปุ๋ยเคมีบางส่วน ทั้งนี้เนื่องจากต้นทุนที่ต่ำกว่าปุ๋ยเคมีอย่างมาก และไม่อันตรายต่อสุขภาพของผู้ใช้ สิ่งแวดล้อม และ ดิน



ภาพที่ 3.1 : พื้นที่เป้าหมาย

3.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

3.2.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก ร้านตัวแทนจำหน่ายประจำอำเภอ โดยร้านตัวแทนจำหน่ายนั้นจะต้องเป็นร้านอันดับ 1 หรือ 2 ของอำเภอนั้นๆ และบริษัทกำหนดมีตัวแทนจำหน่าย 1 ร้านต่อ 1 อำเภอ

3.2.2 กลุ่มเป้าหมายรอง เกษตรกรรายใหญ่ ซึ่งได้แก่เกษตรกรผู้มีพื้นที่เพาะปลูกตั้งแต่ 100 ไร่ขึ้นไป

ในปีแรกบริษัทฯ มุ่งเน้นที่กลุ่มเป้าหมายหลัก อันได้แก่ ร้านตัวแทนจำหน่ายประจำอำเภอ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพต่อการแนะนำปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกร เพราะเป็นร้านที่จำหน่ายปุ๋ยและเคมีภัณฑ์อยู่แล้ว ประกอบกับ เป็นผู้ที่มีความรู้ด้านเกษตรเป็นอย่างดีและมีสัมพันธภาพที่ดีต่อเกษตรกร ดังนั้นจึงง่ายต่อการแนะนำให้เกษตรกรเปลี่ยนพฤติกรรมมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดแทนปุ๋ยเคมี

การเลือกกลุ่มเป้าหมาย 32 อำเภอข้างต้น เนื่องจาก

- บริษัทฯต้องการเริ่มการตลาดในบริเวณที่ไม่กว้างมาก แต่มีขนาดตลาดใหญ่พอสมควรเพื่อจะได้ทุ่มความพยายามทางการตลาดได้เต็มที่
- จังหวัดนครราชสีมามีพื้นที่เกษตรกรรมทั้งสิ้น 8,931,032 ไร่ แบ่งเป็น ปลูกข้าว จำนวน 4,329,724 ไร่ พืชไร่จำพวกข้าวโพด มันสำปะหลัง ปอ ฝ้าย และข้าวฟ่าง จำนวน 3,793,602 ไร่ และปลูกพืชสวน 632,170 ไร่ มีครัวเรือนเกษตรกรรมทั้งสิ้น 326,587 ครัวเรือน
- จากการสำรวจข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เกษตรกรในจังหวัดนครราชสีมา พบว่ามีเกษตรกรที่ได้หมักปุ๋ยอินทรีย์จากมูลสุกรใช้เองแล้วและได้ผลดีมาก ซึ่งส่งผลให้เกษตรกรรายอื่นๆ มีความตระหนักถึงคุณประโยชน์ของปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรแต่ยังไม่ได้เริ่มทำการหมักใช้เอง

3.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด

ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดราคาปานกลาง มีธาตุอาหารครบถ้วน ใช้ทดแทนปุ๋ยเคมีได้ถึง 90% เพื่อลดต้นทุนการผลิต และยังช่วยปรับปรุงคุณภาพดินตามกระบวนการทางชีวภาพ มีคุณภาพสม่ำเสมอ เชื่อถือได้ และสะดวกต่อการนำไปใช้งาน

3.4 กลยุทธ์ทางการตลาดและส่วนประสมทางการตลาด (4Ps)

หลังจากที่ได้วิเคราะห์สภาพตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค และกลยุทธ์ของกลุ่มคู่แข่ง บริษัทฯ จะดำเนินกลยุทธ์ตามแนวทางดังต่อไปนี้

3.4.1 เลือกทำการตลาดที่มีศักยภาพในการเปลี่ยนพฤติกรรมมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดทดแทนการใช้ปุ๋ยเคมี โดยดูจากการตื่นตัวในเรื่องต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นเพราะราคาปุ๋ยเคมี ซึ่งเป็นตลาดที่คู่แข่งขันมีจุดอ่อนให้โจมตี รวมทั้งเป็นตลาดที่มีทัศนคติในการเปิดรับสิ่งใหม่ๆ

3.4.2 สื่อสารถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างหนักแน่นและต่อเนื่อง ให้เห็นถึงการลดต้นทุนความสะดวกในการจัดส่งและใช้งาน ประสิทธิภาพที่เทียบได้กับการใช้ปุ๋ยเคมีแบบเดิม และความสามารถในการปรับปรุงคุณภาพดินที่ปุ๋ยเคมีไม่สามารถทำได้ โดยใช้กรณีตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จเป็นต้นแบบให้เห็นอย่างชัดเจนและอยากเลียนแบบ

3.4.3 การสื่อสารที่เน้นผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้สินค้าของบริษัทฯ กล่าวคือคุณภาพและรสชาติของผลผลิตที่ได้ คุณภาพดินที่ดีขึ้น โดยใช้กรณีตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จเป็นต้นแบบตามที่กล่าวข้างต้น ในขณะที่เดียวกันต้องหลีกเลี่ยงการกล่าวถึงปริมาณธาตุอาหารหลักพืชซึ่งถือเป็นจุดอ่อนของสินค้าเมื่อเทียบกับปุ๋ยเคมี

3.4.4 ควบคุมราคาให้ต่ำกว่าการใช้ปุ๋ยเคมีอย่างชัดเจน แต่ให้สูงเพียงพอที่จะสะท้อนถึงคุณภาพของสินค้าและการทำกำไรให้กับบริษัทฯ

3.4.1 กลยุทธ์ด้านสินค้า/บริการ

ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ตราหมูทอง เป็นปุ๋ยอินทรีย์ที่เกิดจาก การนำมูลสุกรจากฟาร์มสุกรที่มีคุณภาพ มีการควบคุมการเลี้ยงที่ได้มาตรฐาน มาเป็นส่วนผสมของธาตุอาหารและฮอร์โมนที่เป็นประโยชน์ต่อการเจริญเติบโตของพืช ทำให้พืชแข็งแรง โตไว ไม่เป็นโรค ให้ผลผลิตที่มากขึ้น แล้วนำมาแปรรูปโดยใช้เทคโนโลยีให้ในรูป ปุ๋ยอินทรีย์จากมูลสุกรอัดเม็ด ซึ่งง่ายสะดวกต่อการใช้งาน และไม่มีกลิ่นเหม็น มูลสุกรที่ใช้ไม่ผสมเกลือ ไม่ใช้โซดาไฟล้าง ไม่อบความร้อน จุลินทรีย์ก็ไม่ตาย สามารถนำไปใช้กับพืชทุกชนิด ใสได้ทุกสภาพดิน ช่วยลดต้นทุน ช่วยลดการใช้ยา ลดการใช้สารเคมี เห็นผลเร็ว นอกจากมูลสุกรที่ทางบริษัทฯ ใช้เป็นวัตถุดิบหลักแล้ว ยังมีสารอาหารอื่นๆอีก เช่น อีวามิค อีวามัส ไคโตซาน โคลโลไมท์ กรดอะมิโน 14 ชนิด แคลเซียม แมกนีเซียม สอร์บอนพืช จิบเบอเรลลิน สอร์บอนพืช ออกซิน สอร์บอนพืช โซโดโคนิน เชื้อไตรโคเดอร์มา เป็นต้น

การทำไร่นา สมัยนี้ต้องหาวิธีลดต้นทุนให้ได้ เนื่องจากราคาผลผลิตถูกลง ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกร ตราหมูทอง จึงออกแบบมาเพื่อการลดต้นทุนนี้ด้วย หัวใจสำคัญคือ

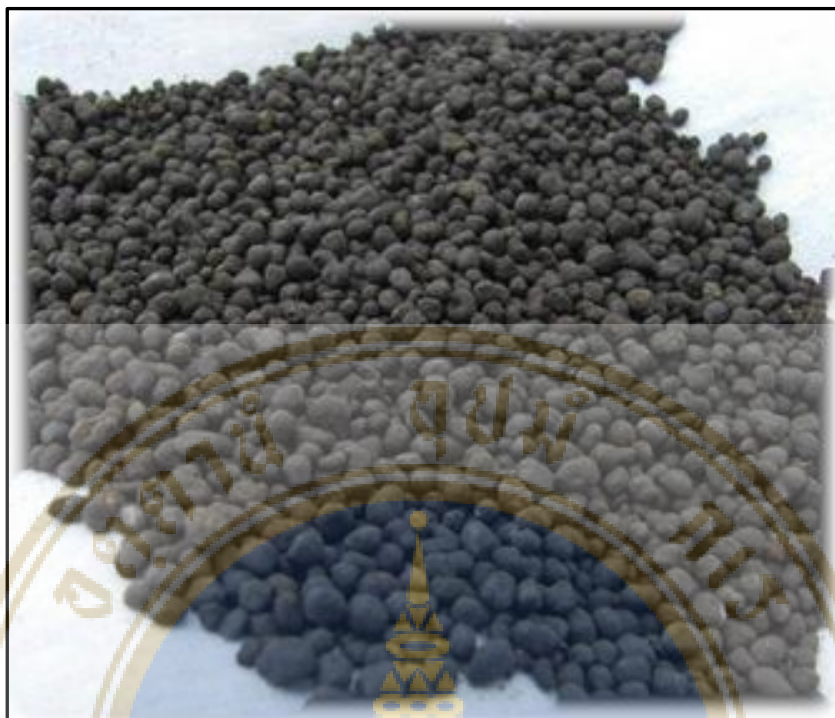
- ปรับปรุงคุณภาพดินตามกรรมวิธีทางชีวภาพและไม่ส่งผลกระทบต่อความเป็นกรดด่างของดินเมื่อใช้ไปนานๆ

- เพิ่มสารอาหารและอินทรีย์วัตถุให้ดิน บำรุงต้น เร่งการเจริญเติบโต จากสารอาหารที่มีอยู่ในปุ๋ย โดยมูลสัตว์ที่มีสารอาหารสูง มีธาตุอาหารหลัก และ ธาตุอาหารรอง ธาตุอาหารเสริม ที่พืชต้องการ และยังบำรุงระบบรากด้วยอีวามิค

- กระตุ้นภูมิคุ้มกันให้กับพืช ด้วยแคลเซียม และสารอาหารอื่นๆ

- ฆ่าเชื้อราในดิน ด้วยไตรโคเดอร์มา และช่วยขยายเซลล์พืช เร่งราก เร่งแบ่ง เร่งน้ำตาล ต้นแข็งแรงไม่ล้มง่าย

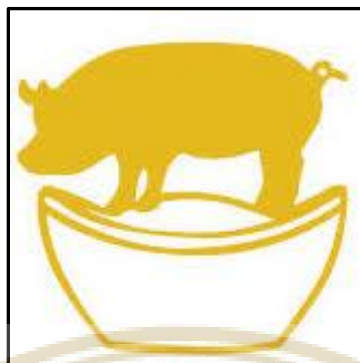
- ช่วยลดต้นทุนการผลิตโดยการใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรทดแทนปุ๋ยเคมี 90%



ภาพที่3.2 : ตัวอย่างปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรตราหมูทอง

ตราयीห่อ

ใช้ชื่อยี่ห้อ “ปุ๋ยตราหมูทอง” ประกอบกับสัญลักษณ์รูปหมูทองคำต้องประกาย เนื่องจากสื่อถึงคุณประโยชน์ผลิตภัณฑ์ ที่ช่วยลดต้นทุนการผลิตของเกษตรกร สร้างผลกำไรเพิ่มขึ้น เมื่อใช้สินค้าบริษัทฯ ทดแทนปุ๋ยเคมี และเป็นสัญลักษณ์ที่เกษตรกรทั่วไปคุ้นเคย ง่ายต่อการจดจำ นอกจากนี้ยังสื่อให้เห็นลักษณะของสินค้าว่าเป็นปุ๋ยอินทรีย์ที่มาในรูปแบบอัดเม็ด ใช้ง่ายสะดวก มีความสม่ำเสมอของคุณภาพ แล้วยังสะท้อนถึงความอุดมสมบูรณ์ (หมูเป็นสัญลักษณ์แสดงถึงความง่ายและของความอุดมสมบูรณ์)



ภาพที่ 3.3 : ตราหื้อ

อัตราการใช้

ปุ๋ยอินทรีย์บางส่วนจะคงทนอยู่ในดินได้นานเป็นปี แต่ก็มีส่วนที่ ถูกย่อยสลายไป ในการย่อยสลายนี้จะมีแร่ธาตุอาหารพืชถูกปลดปล่อยออกมาจากปุ๋ยอินทรีย์ให้พืชได้ใช้อยู่เรื่อยๆ แม้ว่าจะเป็นปริมาณที่ไม่มากนัก แต่ก็ถูกปลดปล่อย ออกมาตลอดเวลาและสม่ำเสมอ

การใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกร ตราหมูทอง ใส่ปริมาณมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับ ความอุดมสมบูรณ์ของดิน บริเวณพื้นที่เพาะปลูกนั้นๆ หรือใส่ตามชนิดของพืช โดยนาข้าวและพืช ไร่ ใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรปริมาณ 100-150 กิโลกรัมต่อไร่ ผัก ใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูล สุกรปริมาณ 100-120 กิโลกรัมต่อไร่ ไม้ผล ใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรปริมาณ 10-15 กิโลกรัม ต่อไร่ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1: อัตราการใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดตรา หมูทอง

ชนิดพืช	อัตราการใช้	วิธีใช้
นาข้าว	100-150 กก./ไร่	รองพื้นเตรียมปลูก ช่วง 50 วัน
พืชไร่	100-150 กก./ไร่	รองพื้นเตรียมปลูก ก่อนให้ผลผลิต
ผัก	100-120 กก./ไร่	เตรียมปลูก ช่วง 40 วัน
ไม้ผล	10-15 กก./ไร่	รองก้นหลุม กำลังติดผลอ่อน

บรรจุภัณฑ์

บรรจุในกระสอบขนาดการบรรจุ 50 กิโลกรัม สะดวกในการขนส่ง การกองเก็บ และสะดวกต่อการนำปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดไปใช้งาน ผลิตโดยใช้เนื้อพลาสติกคุณภาพเยี่ยมแข็งแรงคงทน ซึ่งช่วยสะท้อนให้เห็นถึงคุณภาพที่ดีของสินค้าที่บรรจุภายใน โดยมีการพิมพ์โลโก้ของบริษัทฯ องค์ประกอบของธาตุอาหารพืช วิธีการใช้งาน และชื่อที่อยู่บริษัทผู้ผลิต

ปุ๋ยอินทรีย์ ตรา หมูทอง

ปุ๋ยอินทรีย์ ตรา หมูทอง

ตรา หมูทอง

ตรา หมูทอง

คำแนะนำการใช้ปุ๋ยอินทรีย์

ชนิดพืช	อัตราการใช้	วิธีการใช้
นาข้าว	50-100 กก./ไร่	โรยก่อนไถพรวน ช่วง 5-10 วัน
พืชไร่	50-100 กก./ไร่	โรยก่อนไถพรวน ช่วง 5-10 วัน
ผลไม้	50-100 กก./ไร่	โรยก่อนไถพรวน ช่วง 5-10 วัน
ไม้ผล	5-10 กก./ต้น	โรยก่อนไถพรวน ช่วง 5-10 วัน
ไม้ดอก ไม้ประดับ	5-10 กก./แปลง	โรยก่อนไถพรวน ช่วง 5-10 วัน

ให้ผสมดินก่อนใช้แล้วรดน้ำทันทีและไม่ควรใส่ชิดต้นพืช

น้ำหนักสุทธิ 50 กิโลกรัม

ได้รับอนุญาตจากกรมวิชาการเกษตร ทะเบียนเลขที่ กษ/...../.....

คุณสมบัติของปุ๋ยอินทรีย์

- ช่วยปรับปรุงสภาพดินให้ร่วนซุย เพิ่มความอุดมสมบูรณ์ของดิน
- ช่วยให้พืชสามารถดูดน้ำที่ค้างในดินมาใช้
- ควรใส่ในอัตราและปริมาณที่มากเพียงพออย่างสม่ำเสมอ
- เหมาะสมกับพืชทุกชนิด
- ควรใช้ร่วมกับปุ๋ยเคมี เพื่อประโยชน์สูงสุด

ผลิตและจำหน่ายโดย : บริษัท หมูทอง กรุ๊ป จำกัด
101 หมู่ 4 อ.โพนไทย จ.นครราชสีมา 30220

ปุ๋ยอินทรีย์ ตรา หมูทอง

ภาพที่ 3.4 : บรรจุภัณฑ์ปุ๋ยตราหมูทอง

3.4.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

เนื่องจากคู่แข่งโดยตรงในปัจจุบันคือ ปูเยเคมีซึ่งเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลายในปัจจุบัน ในขณะที่ปูอินทรีย์อัดเม็ดเป็นสินค้าใหม่ที่ยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของเกษตรกรมากนัก โดยมีจุดอ่อนในเรื่องของปริมาณธาตุอาหารหลักที่น้อยกว่าเมื่อเทียบกับปูเยเคมี ทำให้ไม่สามารถใช้ทดแทนปูเยเคมีได้ 100% ดังนั้นต้องใช้กลยุทธ์การตั้งราคาที่สามารถสร้างคุณค่าที่เด่นชัดให้กับเกษตรกรให้หันมาใช้ปูอินทรีย์อัดเม็ด 90% ร่วมกับการใช้ปูเยเคมี 10% ประกอบกับเกษตรกรบางรายสามารถผลิตปูอินทรีย์อัดเม็ดได้ด้วยตนเอง ส่งผลให้ผู้บริโภคมีข้อมูลต้นทุนการผลิต ซึ่งทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถตั้งราคาสูงเกินความเป็นจริงได้ ดังนั้นระดับราคาที่เหมาะสมจะสะท้อนถึงส่วนเพิ่มที่เกษตรกรยอมจ่ายเพื่อความสะดวกสบายและคุณภาพที่สม่ำเสมอจากกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน

ตารางที่ 3.2 : ตารางเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายระหว่างปูเยเคมี 100% กับปูอินทรีย์จากมูลสุกรอัดเม็ดร่วมกับปูเยเคมี

	ปูเยเคมี	ปูเยเคมี 10% + ปูอินทรีย์อัดเม็ด 90%	
ราคาขายปลีก ปริมาณที่ใช้	14,000 บาท/ตัน 200 กก./ไร่/ปี	14,000 บาท/ตัน 20 กก./ไร่/ปี	4,000 บาท/ตัน 300 กก./ไร่/ปี
ต้นทุนปู (บาท/ไร่/ปี)	2,800	280	1,200
		1,480 (ถูกกว่า 47.14%)	
ต้นทุนแรงงานใส่ปู (บาท/ไร่/ปี)	100	40	150
รวมต้นทุนการให้ปู (บาท/ไร่/ปี)	2,900	1,670 (ถูกกว่า 42.41%)	

จากตารางจะเห็นได้ว่า ปูยตราหมูทองสามารถใช้ทดแทนปูเยเคมีแล้วส่งผลต่อการลดต้นทุนการผลิตของเกษตรกรได้สูงถึง 47.14% แต่ถ้าคำนวณค่าแรงในการให้ปูจะช่วยประหยัดได้ 42.41% ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวิธีการให้ปู

ทั้งนี้ข้อมูลในตารางข้างต้นคำนวณจากราคาขายปลีกที่บริษัทตั้งไว้ 4 บาท/กิโลกรัม หรือ 200 บาท/ 50 กิโลกรัม สำหรับราคาขายส่งตัวแทนจำหน่าย และราคาขายตรงให้เกษตรกรรายใหญ่ บริษัทตั้งไว้ที่ 3 บาท/กิโลกรัม หรือ 150 บาท/ 50 กิโลกรัม โดยให้ผลตอบแทนกับคนกลางประมาณ 33.33% ซึ่งสามารถแสดงได้ดังตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ 3.3 : Margin ที่ตัวแทนจำหน่ายได้รับ

	ตั้งราคาขายปลีกขั้นต่ำ	ตั้งราคาขายปลีกขั้นสูงสุด
ราคาขายส่งถึง ตัวแทนจำหน่าย (บาท/50 กิโลกรัม)	150	150
ราคาขายปลีกที่ ตัวแทนจำหน่าย ขายได้ (บาท/50 กิโลกรัม)	200	220
ราคาขายปลีกที่ ตัวแทนจำหน่าย ขายได้ (บาท/กิโลกรัม)	4	4.4
กำไรต่อหน่วยที่ ตัวแทนจำหน่ายได้ (บาท/50 กิโลกรัม)	50	70
% Margin ที่ตัวแทนจำหน่ายได้	33.33	46.67

3.4.3 กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

จากกลยุทธ์ของบริษัทฯในปีแรกที่มีมุ่งเน้นที่กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ ตัวแทนจำหน่ายประจำอำเภอ จำนวน 32 อำเภอ ในจังหวัดนครราชสีมา โดยเลือกร้านตัวแทนจำหน่ายซึ่งวางจำหน่ายปุ๋ยเคมีและเคมีภัณฑ์เดิมอยู่แล้ว และเป็นร้านที่เป็นอันดับ 1 หรือ 2 ของอำเภอนั้นๆ บริษัทฯ เชื่อว่าตัวแทนจำหน่ายเหล่านั้นจะผลักดันการขายสินค้าของบริษัทฯแข่งกับปุ๋ยเคมีที่ตัวแทนจำหน่ายขายอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งคุ้มเมื่อเปรียบเทียบกับกำไรที่ค่าตอบแทนกับร้านตัวแทนจำหน่าย นอกจากนั้นยังมีการทำการตลาดแบบ Pull strategy สำหรับเกษตรกรรายย่อย นั่นคือ บริษัทฯจะใช้พนักงานสื่อสารไปยังเกษตรกรรายย่อยให้ทราบถึง ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ จุดเด่น คุณประโยชน์ วิธีการใช้ ตลอดจนการทำการตลาด เพื่อให้เกษตรกรรายย่อย-รายใหญ่เกิดความต้องการใช้ แล้วมาหาซื้อที่ตัวแทนจำหน่าย

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเกษตรกรรายใหญ่ บริษัทฯคาดว่าจะเริ่มจำหน่ายสินค้าให้เกษตรกรรายใหญ่ตั้งแต่ปี ที่ 2 เป็นต้นไป ทั้งนี้เนื่องจากเชื่อว่าสินค้าจะเริ่มติดตลาดและเป็นที่นิยมใช้กันเป็นผลจาก Demonstration Effect (การเลียนแบบและยอมรับพฤติกรรม)จากร้าน

ตัวแทนจำหน่ายประจำอำเภอไปยังเกษตรกรรายย่อย-รายใหญ่ตามที่ได้กล่าวไว้แล้ว จากผลดังกล่าวจะทำให้ในปีที่2 บริษัทฯสามารถขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มเกษตรกรรายใหญ่ได้

การกระจายสินค้า

สำหรับการกระจายสินค้า เนื่องจากปีแรกกลุ่มเป้าหมายเป็นร้านตัวแทนจำหน่ายประจำอำเภอ ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดเตรียมรถสปีดพร้อมพนักงานขับรถ โดยในปีแรกจะรองรับการขนส่งจากคลังสินค้าไปยังตัวแทนจำหน่ายประจำอำเภอ (1รอบ บรรจุปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดได้จำนวน 320 กระสอบ) บริษัทฯจะลงสินค้าไว้ 50 กระสอบต่อร้านตัวแทนจำหน่าย 1อำเภอ โดยมีแรงจูงใจด้านการให้ส่วนลดการค้า และการดูแลใกล้ชิดเป็นพิเศษ

3.4.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาดและการขาย

เนื่องจากปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดตราหมีทองเป็นปุ๋ยอินทรีย์แบรนด์ใหม่ ซึ่งต้องการให้ลูกค้าเกษตรกรได้รับรู้และสามารถจดจำได้ ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมาย คือ ร้านตัวแทนจำหน่ายประจำอำเภอและกลุ่มเกษตรกรรายย่อย-รายใหญ่ วิธีการสื่อสารทางการตลาด จะค่อนข้างหลายช่องทาง เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด ต้องใช้การสื่อสารตลาดแบบผสมผสาน (Integrated Marketing Communication : IMC) โดยจะจัดทำกิจกรรมที่ส่งเสริมการขายและการสื่อสารออกเป็น 2 ช่วงเวลา โดยมีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 3.4

ช่วงแรกแนะนำสินค้า (ปีที่ 1)

จะเป็นช่วงที่ทางบริษัทจะทำการประชาสัมพันธ์ให้ปู้ยอินทรีย์อัดเม็ดตราหมูทองเป็นที่รู้จัก และเป็นการสร้างกระแสให้ลูกค้าเกิดการต้องการใช้ปู้ย โดยจะทำการสื่อสารรูปแบบ Above the line โดยการทำแผ่นพับแจกตามร้านค้าที่จำหน่ายปู้ยเคมี เกษตรกรกำหนด ผู้ใหญ่บ้าน เพื่อนำไปแจกจ่ายต่อ โดยแผ่นพับนี้จะมีความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติประโยชน์ของปู้ยอินทรีย์เทคนิคใหม่ๆ ในการดูแลพืชผล หรือเกร็ดความรู้อันเป็นประโยชน์แก่เกษตรกร เพื่อให้เกษตรกรเก็บแผ่นพับนี้ไว้ ไม่ใช่แค่ดูโฆษณาตราสินค้าแล้วทิ้งไป และมีการสื่อโฆษณาทางวิทยุ ซึ่งเป็นสื่อที่สามารถส่งข่าวสารไปยังกลุ่มเป้าหมาย ได้อย่างรวดเร็วและสามารถครอบคลุมผู้ฟังได้ครั้งละจำนวนมาก เพราะเครื่องรับวิทยุ ส่วนใหญ่จะมีทุกบ้าน โดยการใช้วิทยุโฆษณานี้ บริษัททำการโฆษณาร้านตัวแทนจำหน่ายรายย่อยในแต่ละอำเภอให้ด้วย เพื่อเป็นการส่งเสริมการขายให้ตัวแทนจำหน่ายและเกษตรกรที่ฟังวิทยุก็สามารถหาซื้อได้ตามร้านค้าที่โฆษณาตามวิทยุได้โดยตรง มีการจัดสัมมนาความรู้สินค้าให้กับกลุ่มเป้าหมาย โดยอาศัยความร่วมมือจากเกษตรอำเภอ เกษตรตำบล เกษตรกรที่ประสบความสำเร็จ มาร่วมบรรยายเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ เปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้บริโภค และหวังผลให้เกิดการยอมรับสินค้า และภายหลังจากการสัมมนาความรู้สินค้า พนักงานขายจะเข้าเยี่ยมเยียนและสร้างความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความรู้สึที่ดีต่อเกษตรกรว่าได้รับการดูแลอย่างใกล้ชิดและเป็นการทำการตลาดให้กับร้านตัวแทนจำหน่ายแต่ละอำเภอด้วย

ทางบริษัทมีการทำแปลงสาธิตตั้งอยู่ อำเภอโนนไทย จังหวัดนครราชสีมา ประกอบไปด้วย มันสำปะหลัง ข้าว ข้าวโพด และพริก โดยใช้ปู้ยอินทรีย์อัดเม็ดตราหมูทองทดแทนปู้ยเคมี และใช้แปลงสาธิตในการปรับปรุง พัฒนาคุณภาพปู้ยอินทรีย์ของบริษัทให้ดีขึ้น หากเกษตรกรหรือตัวแทนจำหน่ายต้องการที่จะเข้ามาศึกษาดูแปลงสาธิตของบริษัท ก็สามารถเข้ามาดูได้ หรือหากเกษตรกรต้องการจะให้บริษัทเข้าไปทำแปลงสาธิตให้ บริษัทจะส่งพนักงานและผู้เชี่ยวชาญเข้าไปดูแล ให้ความรู้ คำแนะนำแปลงเกษตรโดยที่เกษตรกรจะต้องใช้ปู้ยของบริษัท

ช่วงที่สอง ช่วงตลาดเติบโต (ปีที่ 2 -ปีที่ 5)

จะเป็นช่วงที่สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในตลาด บริษัทจะมุ่งเปลี่ยนแปลงทัศนคติและความเชื่อให้เกิดการยอมรับในปู้ยอินทรีย์อัดเม็ดตราหมูทอง โดยจัดสัมมนาความรู้สินค้าให้เกษตรกร โดยสำหรับรายใหญ่จะดำเนินการต่อยอดทัศนคติที่ดีต่อการใช้ปู้ยตราหมูทอง ซึ่งให้เห็นถึงจุดเด่นด้านต้นทุนที่ลดลง และคุณภาพดินและผลผลิตที่ดีขึ้นสำหรับรายย่อยจะดำเนินการเปลี่ยนทัศนคติโดยอาศัยการอ้างถึงกลุ่มเกษตรกรรายใหญ่ที่ใช้แล้วได้ผลดีเป็นหลัก

เพิ่ม Brand Awareness ในกลุ่ม ร้านตัวแทนจำหน่ายประจำอำเภอให้สอดคล้องกับเป้าหมายยอดขายที่ตั้งไว้ และสร้าง Brand Awareness ในกลุ่มเกษตรกรรายย่อย-รายใหญ่ เพิ่ม Contact Point โดยจัดทำป้ายโฆษณาและเสื้อยืดเพิ่มเติม รวมทั้งแจกปฏิทิน มีสติ๊กเกอร์ติดตามรถขนส่งของลูกค้า ซึ่งเน้นที่ตราหือและจุดเด่นสินค้าเป็นหลัก จัดออกร้านตามงานแสดงสินค้าเกษตร โดยเน้นการให้ความรู้สินค้า และจุดเด่น รวมทั้งนำผลผลิตที่มาจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทมาแสดงและจำหน่าย เพื่อให้ผู้ที่เข้ามาชมงานได้เห็นคุณภาพและรสชาติที่ดีของพืชที่ปลูกของบริษัทฯ

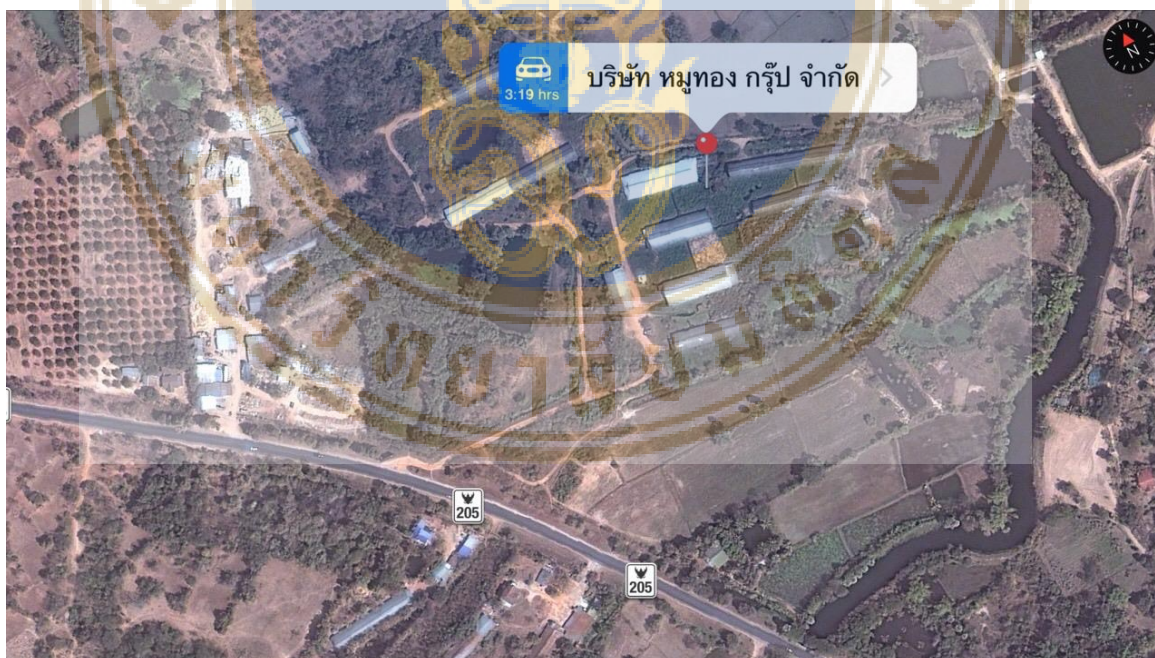


บทที่ 4

แผนการดำเนินงานและแผนการจัดการ

4.1 ทำเลที่ตั้ง

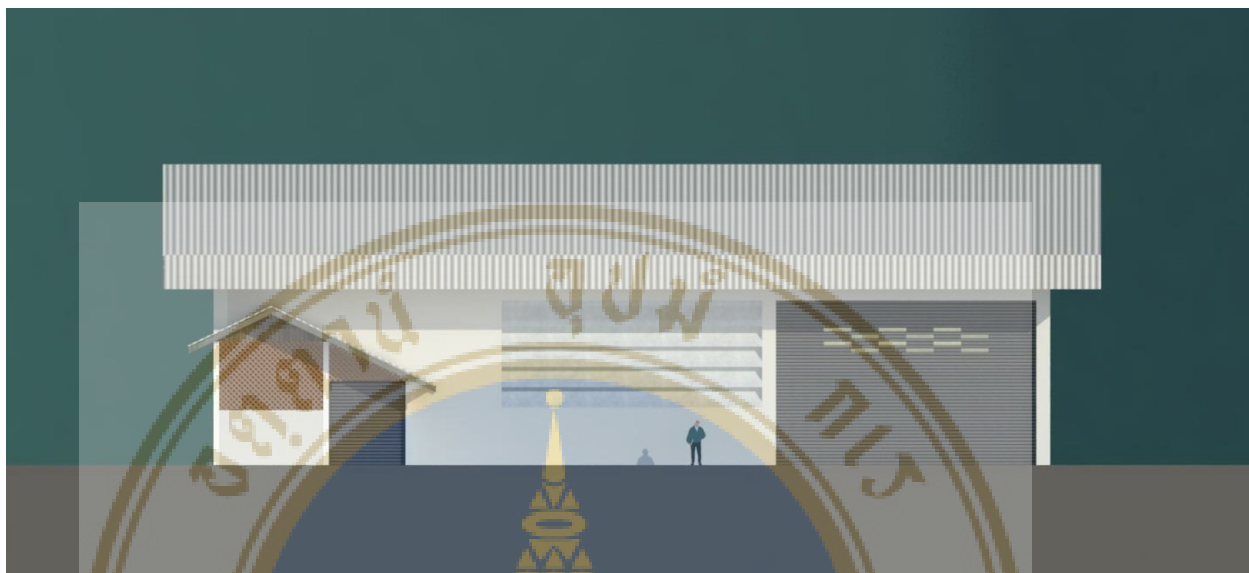
บริษัทเลือกตั้งโรงงานผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดจากมูลสุกรในเขตอำเภอโนนไทย จังหวัดนครราชสีมา เนื่องจากต้องการให้โรงงานตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบหลัก คือ มูลสุกร นอกจากนั้นยังต้องการให้โรงงานอยู่ใกล้กับตลาดเป้าหมายของบริษัทด้วย ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดต้นทุนและเวลาในการขนส่ง มีการคมนาคมสะดวก รถยนต์สายสินค้าขนาดใหญ่สามารถเข้าถึงได้ บริษัทคาดว่าจะใช้เนื้อที่ทั้งสิ้นประมาณ 10 ไร่ สำหรับเป็นโรงเรือนเพื่อผลิตและหมักปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด รวมทั้งเก็บสินค้าคงคลัง โดยพื้นที่ดังกล่าวได้เตรียมพร้อมไว้สำหรับการขยายกำลังการผลิตในอนาคต



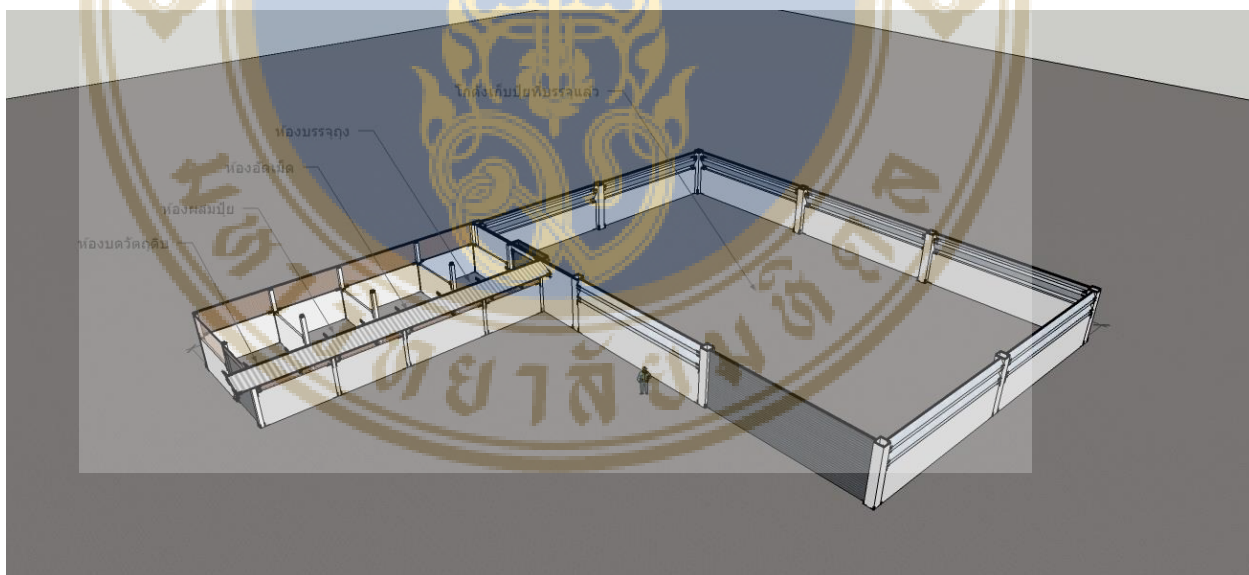
ภาพที่ 4.1 : ทำเลที่ตั้งของบริษัท หมูทอง กรุ๊ป จำกัด

4.2 สิ่งปลูกสร้าง

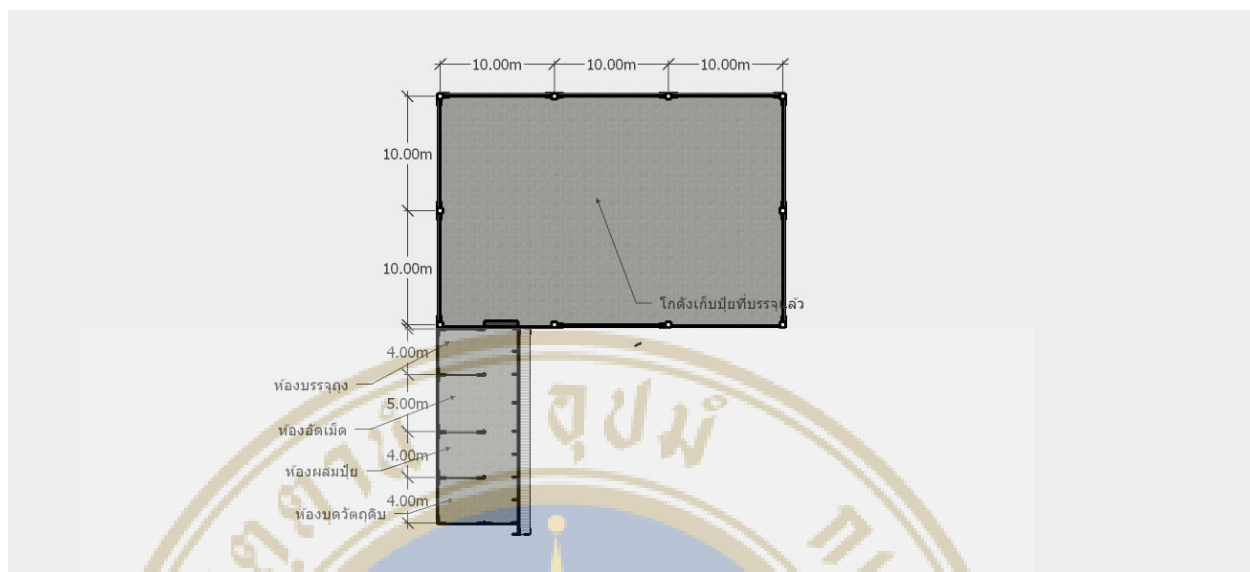
ประกอบไปด้วยโรงเรือนสำหรับผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด กองคลังสินค้า สำนักงาน



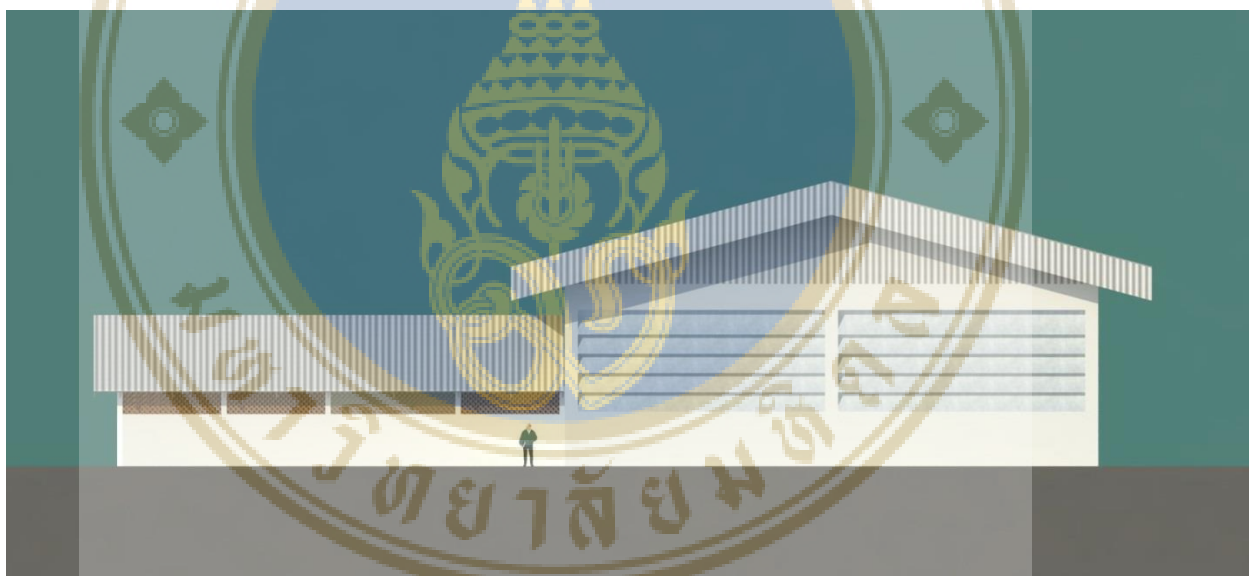
ภาพที่ 4.2 : โรงเรือนสำหรับผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดด้านหน้า



ภาพที่ 4.3 : ด้านบนของโรงเรือน



ภาพที่ 4.4 : สัดส่วนขนาดของโรงเรียน



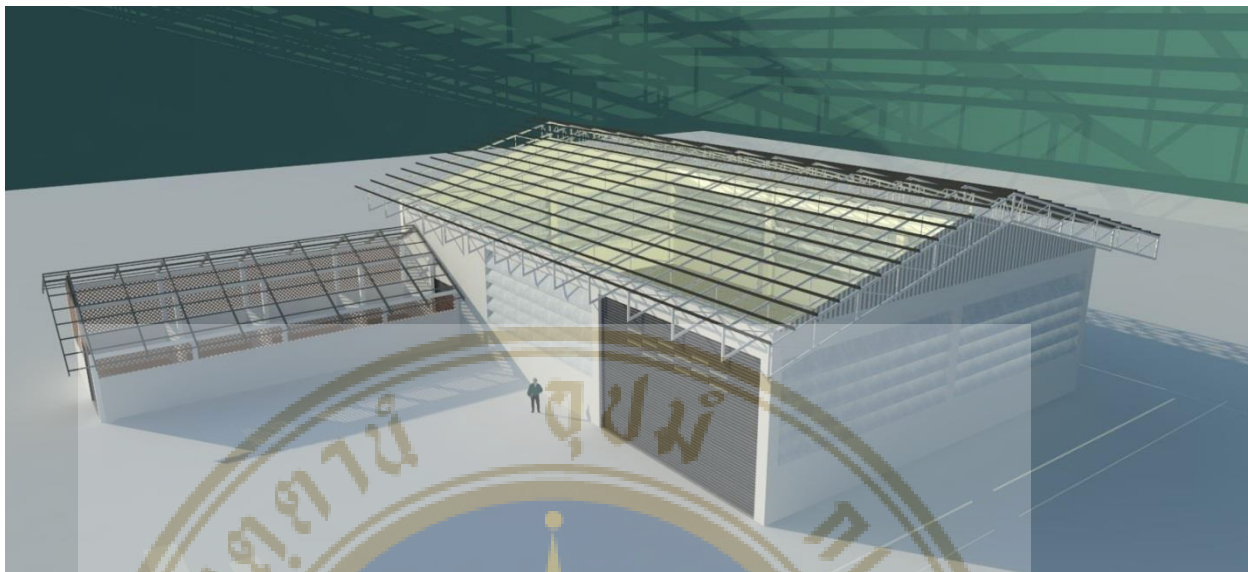
ภาพที่ 4.5 : ด้านข้างซ้ายของโรงเรียน



ภาพที่ 4.6 : ด้านข้างขวาของโรงเรียน



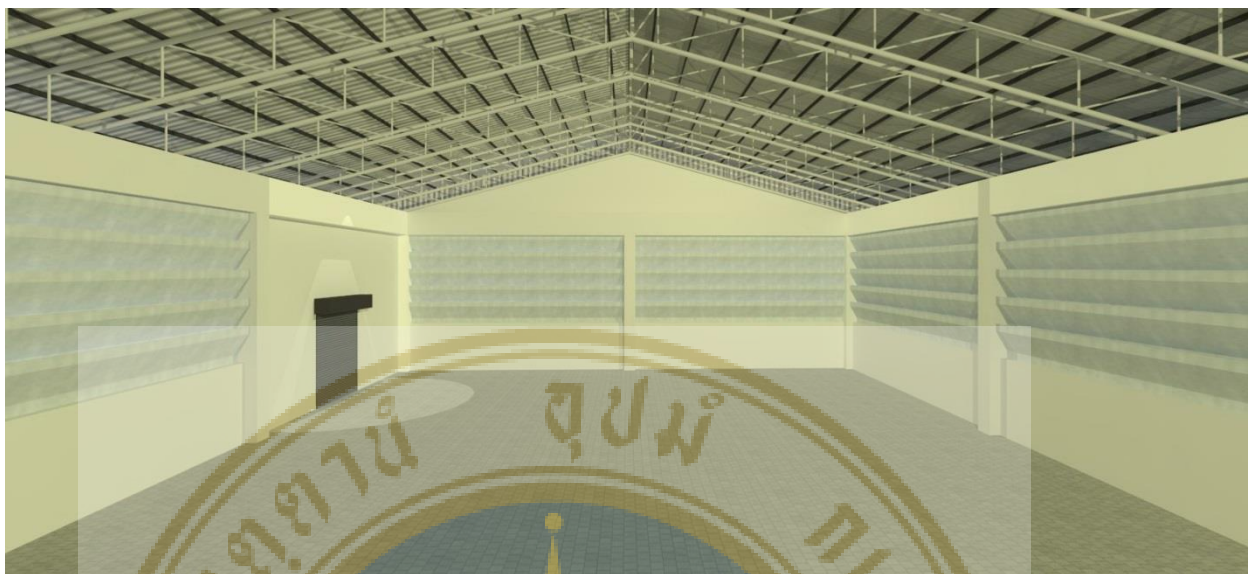
ภาพที่ 4.7 : ด้านบนของโรงเรียน



ภาพที่ 4.8 : มุมมอง โดยรวมของ โรงเรียน



ภาพที่ 4.9 : ภายในของ โรงเรียนการผลิต



ภาพที่ 4.10 : ภายในโกดัง



ภาพที่ 4.11 : ภาพรวมโรงเรียน

4.3 เครื่องจักรและอุปกรณ์

ประกอบด้วย เครื่องบด เครื่องผสม เครื่องอัดเม็ด เครื่องบรรจุ เครื่องชั่งบรรจุเย็บปุ๋ย ถังพัก สายพานขนส่งระหว่างแต่ละกระบวนการ ระบบปั๊ม ระบบน้ำและระบบไฟโรงงาน

4.3.1 เครื่องบดวัตถุดิบ

เป็นเครื่องจักรที่ใช้ในการบดวัตถุดิบให้ละเอียดก่อนการนำไปผสมและอัดเป็นเม็ด โดยส่วนประกอบหลักคือ แผ่นเหล็กชั้นเล็ก ๆ ที่ใช้ตีวัตถุดิบให้ละเอียด และมีตะแกรงกรอง วัตถุดิบขนาดช่องประมาณ 2 มม. เพื่อกรองเอาวัตถุดิบที่ถูกบดแล้ว นำไปเข้าเครื่องผสมต่อไป

4.3.2 เครื่องผสมปุ๋ย

ใช้สำหรับผสมวัตถุดิบให้เข้ากันก่อนนำไปอัดเป็นเม็ดหรือปั้นเม็ด การทำงานหลักโดยใช้ใบเกลียวที่ได้รับการออกแบบมาอย่างดีในการทำงานเพื่อให้ผสมได้รวดเร็วและทั่วถึง ตัวเครื่องมีช่องส่งผ่านวัตถุดิบที่ผสมเสร็จด้านล่างของตัวเครื่องเพื่อสะดวกในการลำเลียงวัตถุดิบที่ผสมเสร็จแล้วออกได้ง่าย (ใช้เวลาในการผสมเพียง 8-10 นาทีต่อครั้ง)

4.3.3 จานปั้นเม็ดปุ๋ย

จานปั้นเม็ดปุ๋ยที่มีประสิทธิภาพ ทำงานโดยการหมุนโดยมีองศาของการหมุนถูกต้องและความเร็วเหมาะสมที่สุดจึงจะขึ้นเม็ดได้ไวและสวยงาม ใช้กำลังมอเตอร์ในการขับเคลื่อนเพื่อให้ได้เม็ดปุ๋ยออกมามีลักษณะกลมเหมือนปุ๋ยเคมี เหมาะแก่การทำขาย ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางของจานปั้นตั้งแต่ 1.50 – 3 เมตร เหมาะสำหรับเกษตรกรที่ต้องการทำโรงผลิตปุ๋ยชีวภาพขนาดกลางถึงขนาดใหญ่

4.3.4 เครื่องช่าง บรรจุ เย็บปุ๋ย

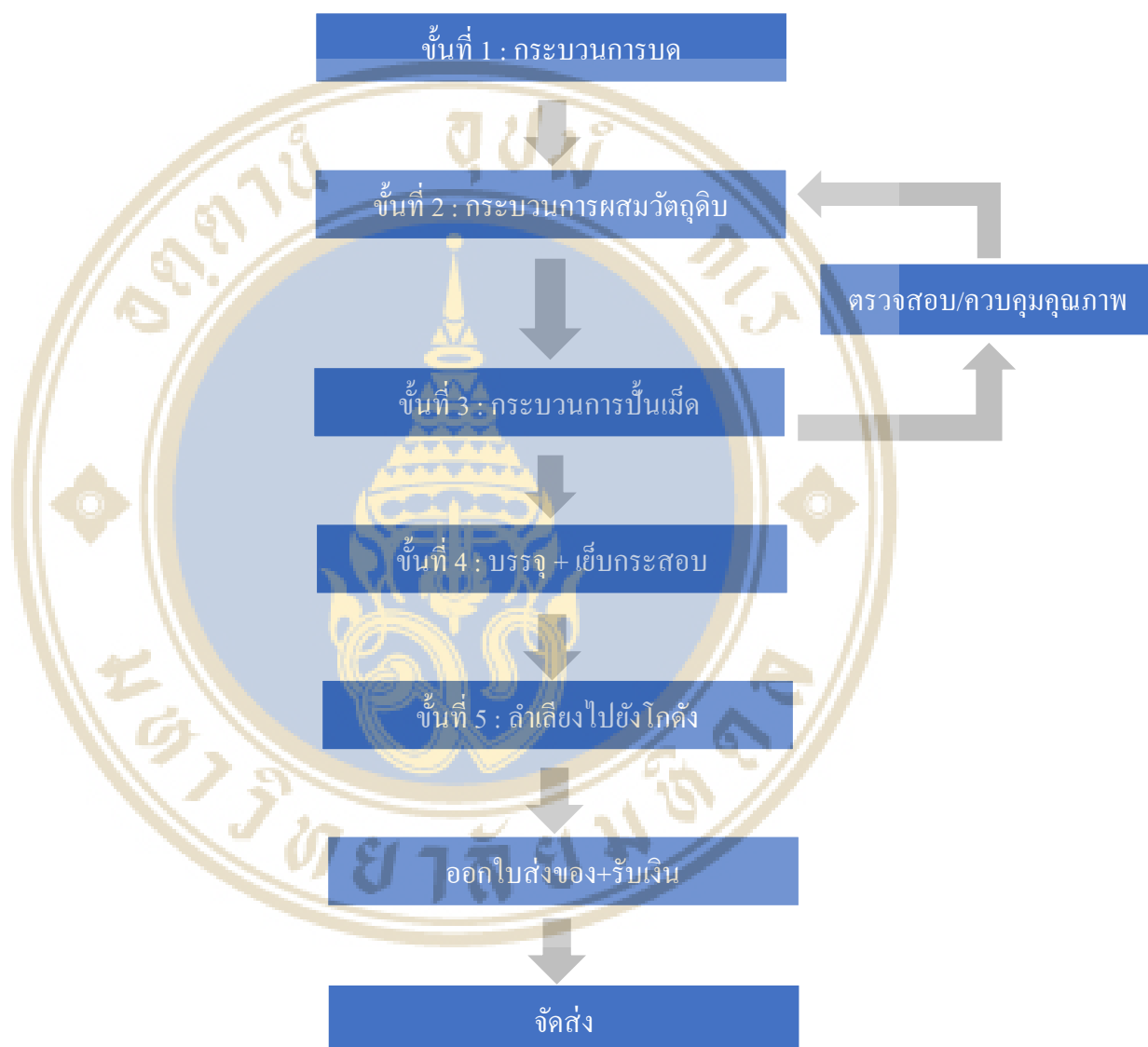
เป็นเครื่องสำหรับช่างน้ำหนักปุ๋ย บรรจุปุ๋ย และเย็บกระสอบปุ๋ย

4.3.5 สายพานลำเลียง

ใช้สำหรับขนส่งระหว่างเครื่องจักรต่างๆ

4.4 กระบวนการผลิตและส่งมอบสินค้า

บริษัท หมูทอง กรุ๊ป จำกัด จะดำเนินการผลิตและจัดส่ง โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังต่อไปนี้



ภาพที่ 4.12 : กระบวนการผลิต

กระบวนการบด

เตรียมวัตถุดิบตามสูตร และบดวัตถุดิบให้ละเอียด

วัตถุดิบ (ปุ๋ย 1 ตัน)

- มูลสุกร 30% (N 2.83% ,P 6.25% ,K 0.11%)
- ชีวมัส 30% (จุลินทรีย์ที่ช่วยละลายแร่ธาตุที่เป็นประโยชน์ต่อพืช)
- ฟอสเฟต 5% (ช่วยในการสังเคราะห์แสง สร้างแป้งและน้ำตาล ส่งเสริม

การเจริญเติบโตของรากทำให้ลำต้นแข็งแรงไม่ล้มง่ายและต้านทานโรค ช่วยให้พืชแก่เร็ว ช่วยในการสร้างดอกและเมล็ด)

- เพอร์ไลต์ 10% (ช่วยเสริมประสิทธิภาพของปุ๋ย)
- โคโคไมท์ 20% (แก้ความเป็นกรดในดิน แก้อาการดินเสีย และทำให้ดินร่วนซุย)
- รำละเอียด 5%
- น้ำหมักชีวภาพ (EM)



ภาพที่ 4.13 : วัตถุดิบที่ออกจากเครื่องบด

กระบวนการผสมวัตถุดิบ

หลังจากเตรียมวัตถุดิบเรียบร้อยแล้วให้นำวัตถุดิบแต่ละตัวเข้าเครื่องผสมโดยให้เดินเครื่องผสมก่อน แล้วค่อยใส่วัตถุดิบลงไปในการผสม จะใช้เวลาประมาณ 10-15 นาที หากผสมเข้ากันดีแล้วให้นำน้ำหมักปุ๋ยชีวภาพ (EM) พร้มลงไปในการผสมให้ทั่ว เพื่อให้มีความชื้นที่เหมาะสมสังเกตได้โดยการสัมผัส หากจับดูแล้วไม่เปียกหรือแห้งเกินไปก็สามารถนำไปอัดเม็ดได้เลย



ภาพที่ 4.14 : การผสมวัตถุดิบ

กระบวนการอัดเม็ด

หลังจากได้วัตถุดิบที่ผ่านการผสมเรียบร้อยแล้วให้นำเข้าเครื่องอัดเม็ดโดยเครื่องอัดจะมี 2 ระบบ คือ แบบอัดเป็นเม็ดกระบอกและแบบปั้นเป็นเม็ดกลม (ในที่นี้เราใช้แบบเครื่องปั้นเป็นเม็ดกลม) เมื่อนำเข้าเครื่องอัดเม็ด ปุ๋ยที่ได้จะเป็นเม็ดที่ยังมีความชื้น ต้องนำไปผึ่งแดดไว้ประมาณ 1-2 วันเพื่อให้ความชื้นในตัวปุ๋ยระบายนออกไป จากนั้นบรรจุถุงเพื่อเก็บไว้ใช้หรือขาย



ภาพที่ 4.15 : กระบวนการปั่นเม็ดปุย

กระบวนการบรรจุ + เย็บกระสอบ

หลังจากนำปุยผึ่งลมไว้ 1-2 วัน แล้ว ก็สามารถนำไปบรรจุลงกระสอบขนาด 50 กิโลกรัมเย็บปากถุง แล้วเก็บไว้ใช้หรือจำหน่าย

กระบวนการลำเลียงเพื่อจัดเก็บ

เมื่อบรรจุลงกระสอบแล้ว ก็ลำเลียงปุยไปเก็บที่โกดังเก็บสินค้า

บทที่ 5

แผนการบริหารและจัดการองค์กร

5.1 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

บริษัท หมูทอง กรุ๊ป จำกัด จดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัด โดยมีชื่อว่า “บริษัท หมูทอง กรุ๊ป จำกัด (MooThong Group Co.,Ltd)”

โดยมีผู้ก่อตั้งคือ นางสาวเจนจิรา สุนทรพันธุ์ ซึ่งดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการ บริษัท และมีทุนจดทะเบียนบริษัท 8,000,000 บาท จากผู้ถือหุ้น 3 ราย

5.1.1 รายชื่อผู้ถือหุ้น และ สัดส่วนการถือครอง

นางสาวเจนจิรา สุนทรพันธุ์ จำนวนหุ้น 6 ล้านหุ้น มูลค่า 6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 60

นายA จำนวนหุ้น 1 ล้านหุ้น มูลค่า 1 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 20

นายB จำนวนหุ้น 1 ล้านหุ้น มูลค่า 1 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 20

5.1.2. ประวัติประธานกรรมการบริษัท

นางสาวเจนจิรา สุนทรพันธุ์

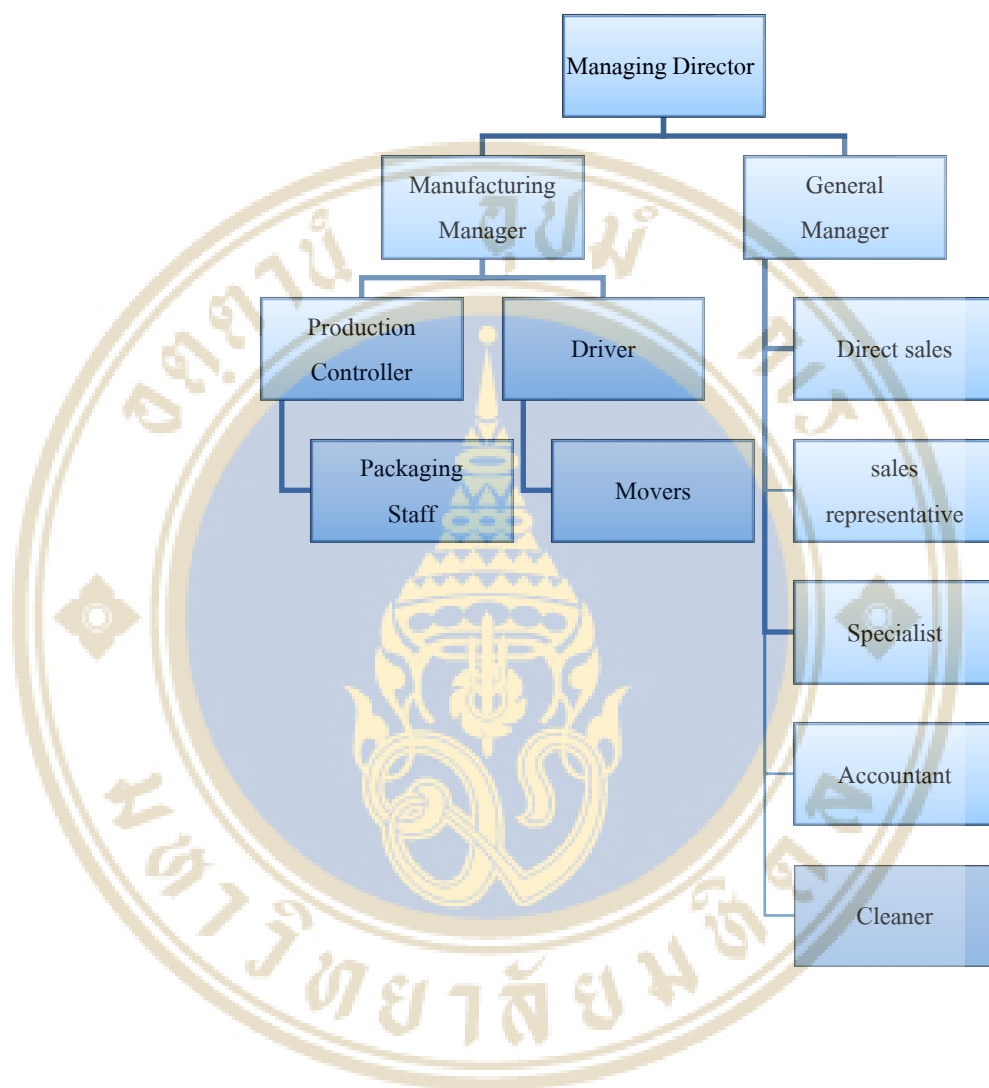
จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะสาธารณสุขศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยมหิดล

จบการศึกษาระดับปริญญาโท จาก วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ภาค

วิชาการจัดการธุรกิจ

ประสบการณ์ทำงาน: Manager, N.S.Soonthornphand Co., Ltd.

5.2 แผนผังโครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 5.1 : แผนผังโครงสร้างองค์กร

5.3 ลักษณะงานและความรับผิดชอบ

บริษัท หมูทอง กรุ๊ป จำกัด ได้มีการแบ่งโครงสร้างองค์กรตามสายงานที่รับผิดชอบ โดยแบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย ในแต่ละฝ่ายจะมี ผู้จัดการฝ่ายที่ดูแลและรับผิดชอบงาน โดยทั้ง 2 ฝ่ายจะ ขึ้นตรงกับกรรมการผู้จัดการ ซึ่งขอบเขตงานในแต่ละฝ่ายมีดังนี้

5.3.1 ฝ่ายการผลิต

มีพนักงานทั้งสิ้น 12 คน โดยแบ่งเป็นพนักงานประจำ 8 คน และพนักงานรายวัน 4 คน ได้แก่

5.3.1.1 ผู้จัดการฝ่ายผลิต

มีหน้าที่

- ดูแล ควบคุมคุณภาพ ควบคุมการผลิต ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด จากมูลสุกร และบรรจุใส่กระสอบ
- ดูแลการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่างๆ จาก ผู้ขายวัตถุดิบ และการจัดส่งสินค้าไปยังสำนักงานขาย และตัวแทนจำหน่าย
- ดูแลการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง ให้เป็นไปตามแผนการผลิตที่วางไว้ ปริมาณการขายในแต่ละช่วงอาจมีความแตกต่างกันตามความต้องการของตลาด ซึ่ง ข้อมูลส่วนนี้ฝ่ายการจัดการจะได้รับจากฝ่ายการตลาดอย่างสม่ำเสมอ

วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรีบริหารธุรกิจ

5.3.1.2 พนักงานดูแลการผลิต จำนวน 6 คน(โดยแบ่งเป็น 2กะการทำงาน)

มีหน้าที่

- ควบคุมคุณภาพ ควบคุมการผลิตในทุกขั้นตอน ภายใต้การดูแลของผู้จัดการทั่วไป

วุฒิการศึกษา : ปวส. หรือเทียบเท่า

5.3.1.3 พนักงานขับรถ จำนวน 1 คน

มีหน้าที่

- จัดส่งสินค้าจากโรงงานไปยังสำนักงานขาย , ลูกค้า เกษตรกรรายใหญ่ , ตัวแทนจำหน่ายในแต่ละร้านค้า โดยจะมีลูกจ้างรายวันช่วยเหลือในการลำเลียงสินค้า

- คู่มือการรถยนต์ของบริษัทฯ

- ช่วยงานเบ็ดเตล็ดอื่นๆในโรงงาน

วุฒิการศึกษา : ชั้นต่ำ ม.3 , มีใบอนุญาตขับรถยนต์

5.3.1.4 พนักงานบรรจุภัณฑ์ ลูกจ้างรายวัน 2 คน

มีหน้าที่

- บรรจุปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดที่ผลิตเสร็จแล้วใส่กระสอบ และ

นำไปจัดเก็บในโกดัง

- ล้างอุปกรณ์ เครื่องจักรต่างๆ

วุฒิการศึกษา : ไม่จำกัดวุฒิการศึกษา

5.3.1.5 พนักงานขนของ ลูกจ้างรายวัน 2 คน

มีหน้าที่

- ลำเลียงสินค้าจากโกดังขึ้นรถ และลำเลียงไปเก็บใน

สำนักงานขาย ภายใต้การดูแลของเจ้าหน้าที่ควบคุมการจัดส่ง

- ช่วยลำเลียงสินค้าไปส่งให้ลูกค้าเกษตรกรรายใหญ่ ,

ตัวแทนจำหน่ายในแต่ละร้านค้า

วุฒิการศึกษา : ไม่จำกัดวุฒิการศึกษา

5.3.2 ฝ่ายการตลาด

มีพนักงานทั้งสิ้น 5 คนในปีที่ 1 และ 6 คนในปีที่ 2

5.3.2.1 ผู้จัดการทั่วไป

มีหน้าที่

- วางแผนการขาย แผนการดำเนินงานกิจกรรมทางการตลาด

การส่งเสริมการขาย

- สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า และตัวแทนจำหน่าย

วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรีบริหารธุรกิจ หรือ ปริญญาตรีสาขา

เกษตรกรรม

5.3.2.2 พนักงานขายตรง จำนวน 1 คน เริ่มทำการจ้างในปีที่ 2 ดูแล

เกษตรกรรายใหญ่ ที่มีพื้นที่เพาะปลูก 100 ไร่ขึ้นไป

มีหน้าที่

- แนะนำสินค้า ทำการขาย และติดตามผลการใช้งาน
- รับฟังข้อร้องเรียน ร่วมแก้ไขปัญหาจากการใช้ปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดกับเกษตรกร รวมทั้งให้คำแนะนำในการเพิ่มผลผลิต
- จัดทำรายงานสรุปการขาย และรวบรวมข้อร้องเรียนจากเกษตรกรเพื่อทำการปรับปรุงต่อไป

วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรีสาขาเกษตรกรรม หรือ ปวส.สาขาเกษตรกรรม , มีใบอนุญาตขับรถยนต์

5.3.2.3 พนักงานขายตัวแทนจำหน่าย จำนวน 2 คน ดูแลตัวแทนจำหน่าย

- มีหน้าที่
- แนะนำสินค้า ทำการขาย และติดตามผลการศึกษา
 - จัดวางแผนส่งเสริมการขายร่วมกับตัวแทนจำหน่าย เพื่อกระตุ้นให้ตัวแทนฯ ผลักดันสินค้าให้มากที่สุด

- เข้าพบเกษตรกรรายย่อย เพื่อแนะนำสินค้า และส่งเสริมการขาย
- จัดทำรายงานการขาย และรวบรวมข้อร้องเรียนจากตัวแทนฯ

วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรีสาขาเกษตรกรรม หรือ ปวส.สาขาเกษตรกรรม , มีใบอนุญาตขับรถยนต์

- 5.3.2.4 ผู้เชี่ยวชาญด้านการเกษตร จำนวน 1 คน
- มีหน้าที่
- เป็นที่ปรึกษา และให้คำแนะนำในการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการเกษตรแก่เกษตรกร

- เป็นวิทยากรในงานสัมมนาของบริษัท
- ดูแลแปลงเกษตรสาธิตของบริษัท โดยจะหมุนเวียนรับผิดชอบคนละ 1 เดือน

วุฒิการศึกษา : ปริญญาตรีสาขาเกษตรกรรม

5.3.2.5 นักบัญชี จำนวน 1 คน

มีหน้าที่

- ทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายของบริษัท บัญชีภาษี การจ่าย
เงินเดือน

- ติดตามการชำระหนี้และการเก็บเงินจากลูกค้า
วุฒิการศึกษา : ปวช. หรือเทียบเท่า

5.3.2.6 แม่บ้าน

มีหน้าที่

- รับโทรศัพท์ และช่วยเหลืองานเบ็ดเตล็ดทั่วไป
- ทำความสะอาดสำนักงาน

วุฒิการศึกษา : ไม่จำกัดวุฒิการศึกษา



5.4 แผนการว่าจ้างพนักงาน

ตาราง 5.1 : รายละเอียดจำนวนพนักงานและอัตราค่าจ้างบุคลากร (ระยะเวลา 5 ปี)

ระดับ/ตำแหน่ง	ปีที่ 1				ปีที่ 2				ปีที่ 3			
	จำนวน	เงินเดือน	รวม/เดือน	รวม/ปี	จำนวน	เงินเดือน	รวม/เดือน	รวม/ปี	จำนวน	เงินเดือน	รวม/เดือน	รวม/ปี
1. ประธานกรรมการบริษัท	1	50,000	50,000	600,000	1	52,500	52,500	630,000	1	55,125	55,125	661,500
2. ผู้จัดการฝ่ายผลิต	1	25,000	25,000	300,000	1	26,250	26,250	315,000	1	27,562	27,562	330,744
3. พนักงานฝ่ายการผลิต	6	12,000	72,000	864,000	6	12,600	75,600	907,200	6	13,230	79,380	952,560
4. พนักงานขับรถ	1	9,000	9,000	108,000	1	9,450	9,450	113,400	2	9,922	19,844	238,128
5. พนักงานบรรจุภัณฑ์	2	9,000	18,000	216,000	3	9,450	28,350	340,200	3	9,922	29,766	357,192
6. พนักงานขนของ	2	9,000	18,000	216,000	3	9,450	28,350	340,200	3	9,922	29,766	357,192
7. ผู้จัดการทั่วไป	1	20,000	20,000	240,000	1	21,000	21,000	252,000	1	22,050	22,050	264,600
8. พนักงานขายตรง	0	10,000	-	-	1	10,000	10,000	120,000	1	10,500	10,500	126,000
9. พนักงานขายตัวแทนจำหน่าย	2	10,000	20,000	240,000	2	10,500	21,000	252,000	2	11,025	22,050	264,600
10. ผู้เชี่ยวชาญด้านการเกษตร	1	15,000	15,000	180,000	1	15,750	15,750	189,000	1	16,538	16,538	198,456
12. พนักงานบัญชี	1	12,000	12,000	144,000	1	12,600	12,600	151,200	1	13,230	13,230	158,760
13. แม่บ้าน	1	9,000	9,000	108,000	1	9,450	9,450	113,400	1	9,922	9,922	119,064
	19		268,000	3,216,000	22		310,300	3,723,600	23	208,948	335,733	4,028,796

ระดับ/ตำแหน่ง	ปีที่ 4				ปีที่ 5			
	จำนวน	เงินเดือน	รวม/เดือน	รวม/ปี	จำนวน	เงินเดือน	รวม/เดือน	รวม/ปี
1. ประธานกรรมการบริษัท	1	57,881	57,881	694,572	1	60,775	60,775	729,300
2. ผู้จัดการฝ่ายผลิต	1	28,940	28,940	347,280	1	30,387	30,387	364,644
3. พนักงานฝ่ายการผลิต	6	13,892	83,352	1,000,224	6	14,587	87,522	1,050,264
4. พนักงานขับรถ	2	10,418	20,836	250,032	2	10,938	21,876	262,512
5. พนักงานบรรจุภัณฑ์	3	10,418	31,254	375,048	3	10,938	32,814	393,768
6. พนักงานขนของ	3	10,418	31,254	375,048	3	10,938	32,814	393,768
7. ผู้จัดการทั่วไป	1	23,153	23,153	277,836	1	24,310	24,310	291,720
8. พนักงานขายตรง	1	11,025	11,025	132,300	1	11,577	11,577	138,924
9. พนักงานขายตัวแทนจำหน่าย	3	11,577	34,731	416,772	4	12,156	48,624	583,488
10. ผู้เชี่ยวชาญด้านการเกษตร	1	17,365	17,365	208,380	1	18,233	18,233	218,796
12. พนักงานบัญชี	1	13,892	13,892	166,704	1	14,587	14,587	175,044
13. แม่บ้าน	1	10,418	10,418	125,016	1	10,938	10,938	131,256
	24		364,101	4,369,212	25		394,457	4,733,484

บทที่ 6

แผนการเงิน

6.1 สมมติฐานทางการเงินและการเงิน (ประมาณการทางการเงินของกิจการในอนาคต 1-5 ปี)

สมมติฐานในการคำนวณ

6.1.1 ความสามารถในการผลิตปุ๋ยตราหมีทองสูงสุดต่อเดือน เท่ากับ 19,200 กระสอบ หรือ 230,440 กระสอบ/ปี (ราคาขายปุ๋ยกระสอบละ 150 บาท) โดยปรับราคาขายเพิ่มขึ้น กระสอบละ 5% ต่อเนื่องทุกปี

6.1.2 ยอดขาย ประมาณการในปีที่ 1 เท่ากับ 60% ของความสามารถในการผลิตสูงสุดต่อปีเท่ากับ 138,240 กระสอบ หรือยอดขายเท่ากับ 20,736,000 บาทในปีที่ 1 (ราคาขาย ปุ๋ยกระสอบละ 150 บาท)

6.1.3 ยอดขาย ประมาณการในปีที่ 2 เท่ากับ 70% ของความสามารถในการผลิตสูงสุดต่อปีเท่ากับ 161,280 กระสอบ หรือยอดขายเท่ากับ 25,401,600 บาทในปีที่ 2 (ราคาขาย ปุ๋ยกระสอบละ 158 บาท)

6.1.4 ยอดขาย ประมาณการในปีที่ 3 เท่ากับ 80% ของความสามารถในการผลิตสูงสุดต่อปีเท่ากับ 184,320 กระสอบ หรือยอดขายเท่ากับ 30,481,920 บาทในปีที่ 3 (ราคาขาย ปุ๋ยกระสอบละ 165 บาท)

6.1.5 ยอดขาย ประมาณการในปีที่ 4 เท่ากับ 90% ของความสามารถในการผลิตสูงสุดต่อปีเท่ากับ 207,360 กระสอบ หรือยอดขายเท่ากับ 36,006,768 บาทในปีที่ 4 (ราคาขาย ปุ๋ยกระสอบละ 174 บาท)

6.1.6 ยอดขาย ประมาณการในปีที่ 5 เท่ากับ 100% ของความสามารถในการผลิตสูงสุดต่อปีเท่ากับ 230,400 กระสอบ หรือยอดขายเท่ากับ 42,007,896 บาทในปีที่ 5 (ราคาขาย ปุ๋ยกระสอบละ 182 บาท)

6.1.7 ต้นทุนต่างๆ เช่นค่าวัตถุดิบ, ค่าน้ำมันและอื่นๆ เพิ่มขึ้นตาม ปริมาณการ ภาดการณ์ยอดจากการขายในแต่ละปี

6.1.8 การชำระค่าวัตถุดิบต่างๆ ในการผลิต แบบเงินสด ชำระทันทีเมื่อรับวัตถุดิบ (ไม่มีเจ้าหนี้การค้า)

6.1.9 การชำระค่าสินค้าของลูกค้าชำระเป็นเงินสด (ไม่มีลูกหนี้การค้า)

6.1.10 ค่าก่อสร้างโรงงาน และอาคารสำนักงาน ประมาณ 5 ล้านบาท โดยจะคิดค่าเสื่อมของอาคารและสิ่งปลูกสร้างระยะเวลา 20 ปี

6.1.11 ค่าสาธารณูปโภค เพิ่มขึ้นตามปริมาณการคาดการณ์ยอดขายในแต่ละปี

6.1.12 อัตราเงินเดือนพนักงาน ผู้จัดการและผู้บริหาร เพิ่มขึ้นปีละ 5%

6.1.13 แหล่งเงินทุนทั้งหมด มาจากส่วนของเจ้าของกิจการ

6.1.14 Tax Rate ปี 2559-2561 ประมาณ 20%

6.1.15 มีการเก็บ stock ในส่วนของวัตถุดิบ แต่ไม่มีการ stock สินค้าสำเร็จรูป

6.2 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานของบริษัท ได้แก่ รายจ่ายในการเตรียมการ เป็นจำนวนเงิน 200,000 บาท ซึ่งถือว่าเป็นต้นทุนของโครงการด้วย (รายละเอียดดังตาราง)

ตารางที่ 6.1 : ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ลำดับ	กิจกรรมก่อนการดำเนินงาน	จำนวนเงิน(บาท)
รายจ่ายในการเตรียมการ		
1	ค่าจดทะเบียนตั้งบริษัท	40,000
2	ค่าขอใบอนุญาตต่างๆ	10,000
3	ค่าใช้จ่ายวิเคราะห์โครงการ หรือจัดทำแผนธุรกิจ	20,000
4	ค่าจัดหา/เตรียมเครื่องมือ และอุปกรณ์สำนักงาน	50,000
5	ค่าโฆษณา	35,000
6	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	15,000
	รวมรายจ่ายก่อนดำเนินงาน	200,000

6.3 งบประมาณโครงการ

งบประมาณโครงการเป็นการประมาณการสินทรัพย์และจำนวนเงินก่อนเริ่มโครงการ เพื่อแสดงให้เห็นถึงจำนวนเงินลงทุน และแหล่งที่มาเงินลงทุน ซึ่งอาจมาจากส่วนของผู้ออกหุ้นเอง หรือ กู้ยืมเงินมาลงทุน

ตามประมาณการโครงการลงทุน (รายละเอียดดังตาราง 6.2) ในธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด พบว่า ธุรกิจมีความต้องการเงินลงทุนรวม 8,000,000 บาท โดยมีแหล่งเงินทุนมาจาก ทุนของเจ้าของกิจการ เพื่อเป็นเงินสดหมุนเวียนในกิจการ , เงินลงทุนในสินทรัพย์ และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน โดยกิจการนี้ขายเงินสดทั้งหมด และบริษัทได้ตั้งเงินสดสำรอง 500,000 บาท

ตาราง 6.2 : งบประมาณโครงการ

รายการ	รวมจำนวน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		เจ้าของ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1. เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสด(สำรองในการดำเนินงาน)				500,000
รวมเงินทุนหมุนเวียน (1)				500,000
2. สินทรัพย์ถาวร				
2.1 ที่ดิน				200,000
2.2 สิ่งปลูกสร้าง				5,000,000
2.3 เครื่องจักรอุปกรณ์				1,000,000
2.4 ยานพาหนะ				1,000,000
2.5 อุปกรณ์สำนักงาน				100,000
รวมสินทรัพย์ถาวร (2)				7,300,000
3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ				200,000
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน (3)				200,000
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น (1)+(2)+(3)				8,000,000

ตาราง 6.3 : ค่าใช้จ่ายเครื่องจักร

เครื่องจักร / อุปกรณ์	ความเป็นเจ้าของ			จำนวน	ราคา	รวม
	สภาพการใช้งาน	เจ้าของ	เช่า			
เครื่องบดวัตถุดิบ	ใหม่	/		4	55,000	220,000
เครื่องผสมวัตถุดิบ	ใหม่	/		4	55,000	220,000
จานปั่นเมล็ด	ใหม่	/		2	85,000	170,000
เครื่องบรรจุ ชั่ง เสิร์	ใหม่	/		2	82,000	164,000
สายพานลำเลียง	ใหม่	/		4	42,000	168,000
เครื่องมือเครื่องใช้อื่นๆ	ใหม่	/				58,000
รวม						1,000,000

ตาราง 6.4 : ตารางพยากรณ์การขายรายปี ปีที่ 1-5

ปรับราคาขายเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 5%

ราคาขายต่อหน่วย		หน่วย : บาท/กระสอบ				
	ชื่อสินค้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้า 1	ปุ๋ยตราหนูทอง ปรับราคาขายเฉลี่ยเพิ่มขึ้นปีละ 5%	150	158	165	174	182

ตารางที่ 6.5 : ตารางต้นทุนวัตถุดิบต่อหน่วยในการผลิตปุ๋ย 1 กระสอบ ต้นทุนปรับเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ

3%

ต้นทุนวัตถุดิบ (ต้นทุนแปรได้ต่อหน่วย)

สินค้า 1	ปุ๋ยตราหนูทอง			
วัตถุดิบ 1	ค่าขี้หมู	30.00	บาท /	157.5
วัตถุดิบ 2	อิวมัส	24	บาท /	157.5
วัตถุดิบ 3	อื่นๆ	59.5	บาท /	157.5
	รวม	113.50	บาท /	157.5

ต้นทุนวัตถุดิบ (ต้นทุนแปรได้ต่อหน่วย)		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	ต้นทุนเฉลี่ยเพิ่มขึ้นปีละ 3%	113.50	116.91	120.41	124.02	127.75

ตารางที่ 6.6 : ประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ปีที่1-5) พ.ศ. 2559 – 2563

รายการ	ปีที่ 1 (พ.ศ.2559)/ไตรมาส				รวม
ค่าโฆษณา	13,750	13,750	13,750	13,750	55,000
ค่าประชาสัมพันธ์	3,750	3,750	3,750	3,750	15,000
ค่าทำสิ่งพิมพ์	2,500	2,500	2,500	2,500	10,000
รายการ	ปีที่ 2 (พ.ศ.2560)/ไตรมาส				รวม
ค่าโฆษณา	13,750	13,750	13,750	13,750	55,000
ค่าประชาสัมพันธ์	3,750	3,750	3,750	3,750	15,000
ค่าทำสิ่งพิมพ์	2,500	2,500	2,500	2,500	10,000
รายการ	ปีที่ 3 (พ.ศ.2561)/ไตรมาส				รวม
ค่าโฆษณา	13,750	13,750	13,750	13,750	55,000
ค่าประชาสัมพันธ์	3,750	3,750	3,750	3,750	15,000
ค่าทำสิ่งพิมพ์	2,500	2,500	2,500	2,500	10,000
รายการ	ปีที่ 4 (พ.ศ.2562)/ไตรมาส				รวม
ค่าโฆษณา	13,750	13,750	13,750	13,750	55,000
ค่าประชาสัมพันธ์	3,750	3,750	3,750	3,750	15,000
ค่าทำสิ่งพิมพ์	2,500	2,500	2,500	2,500	10,000
รายการ	ปีที่ 5 (พ.ศ.2563)/ไตรมาส				รวม
ค่าโฆษณา	13,750	13,750	13,750	13,750	55,000
ค่าประชาสัมพันธ์	3,750	3,750	3,750	3,750	15,000
ค่าทำสิ่งพิมพ์	2,500	2,500	2,500	2,500	10,000

ตารางที่ 6.7 : ค่าเสื่อม

ค่าเสื่อมราคา

สิ่งปลูกสร้าง	20	ปี
เครื่องจักรอุปกรณ์	10	ปี
ยานพาหนะ	5	ปี
อุปกรณ์สำนักงาน	5	ปี
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	5	ปี

- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต

หน่วย : ปีที่ 1

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สิ่งปลูกสร้าง	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000
เครื่องจักรอุปกรณ์	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
รวม	350,000	350,000	350,000	350,000	350,000

- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร

หน่วย : ปีที่ 1

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยานพาหนะ	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
อุปกรณ์สำนักงาน	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
รวม	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

จากการประมาณการรายได้ ค่าใช้จ่าย ต้นทุนต่างๆสามารถทำให้ประมาณการงบกำไรขาดทุนตลอด 5 ปี ดังตารางด้านล่าง
 ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าบริษัทสามารถทำกำไรได้ตั้งแต่ปีแรกเป็นอย่างดี และมีความสามารถเพิ่มขึ้นในทุกๆปีตามลำดับอย่างต่อเนื่อง สามารถสร้างกำไรสุทธิในรูปเงินสดได้อย่างสม่ำเสมอและเพิ่มขึ้นในทุกปี



ตารางที่ 6.8 : ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ประมาณการงบกำไรขาดทุน					
				หน่วย :	ปีที่ 1
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	20,736,000	25,401,600	30,481,920	36,006,768	42,007,896
ต้นทุนขาย					
- วัตถุดิบ	15,690,240	18,854,438	22,194,367	25,717,723	29,432,506
- แรงงานในการผลิต	1,704,000	2,016,000	2,235,816	2,347,632	2,727,468
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	350,000	350,000	350,000	350,000	350,000
- ค่าโสหุ้ยในการผลิต	324,000	395,550	473,460	558,187	650,218
รวมต้นทุนขาย	18,068,240	21,615,988	25,253,643	28,973,542	33,160,192
กำไรขั้นต้น	2,667,760	3,785,612	5,228,277	7,033,226	8,847,704
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,488,000	1,688,400	1,772,820	2,208,804	2,465,100
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,848,000	2,048,400	2,132,820	2,568,804	2,825,100
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	819,760	1,737,212	3,095,457	4,464,422	6,022,604
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	819,760	1,737,212	3,095,457	4,464,422	6,022,604
ภาษีเงินได้	163,952	347,442	619,091	892,884	1,204,521
กำไรสุทธิ	655,808	1,389,769	2,476,365	3,571,537	4,818,083

ตารางที่ 6.9 : ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน (งบกระแสเงินสด)

ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน					
	หน่วย :				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	8,000,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- ยอดขาย	20,736,000	25,401,600	30,481,920	36,006,768	42,007,896
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	28,736,000	25,401,600	30,481,920	36,006,768	42,007,896
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	7,500,000	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	17,718,240	21,265,988	24,903,643	28,623,542	32,810,192
- ค่าใช้จ่ายในการขาย - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,588,000	1,788,400	1,872,820	2,308,804	2,565,100
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	163,952	347,442	619,091	892,884	1,204,521
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	130,752	26,368	27,833	29,361	30,957
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	27,100,944	23,428,199	27,423,388	31,854,592	36,610,769
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	1,635,056	3,608,457	6,666,989	10,819,165
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	1,635,056	1,973,401	3,058,532	4,152,176	5,397,127
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	1,635,056	3,608,457	6,666,989	10,819,165	16,216,292

ตารางที่ 6.10 : ประมาณการงบดุล

ประมาณการงบดุล					
				หน่วย :	ปีที่ 1
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	1,635,056	3,608,457	6,666,989	10,819,165	16,216,292
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	-	-	-	-	-
- สต็อกวัตถุดิบ	130,752	157,120	184,953	214,314	245,271
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,765,808	3,765,577	6,851,942	11,033,480	16,461,563
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
- สิ่งปลูกสร้าง	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
- เครื่องจักรอุปกรณ์	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
- ยานพาหนะ	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	610,000	1,220,000	1,830,000	2,440,000	3,050,000
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	6,890,000	6,280,000	5,670,000	5,060,000	4,450,000
รวมสินทรัพย์	8,655,808	10,045,577	12,521,942	16,093,480	20,911,563
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
- กำไรสะสม	655,808	2,045,577	4,521,942	8,093,480	12,911,563
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	8,655,808	10,045,577	12,521,942	16,093,480	20,911,563
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	8,655,808	10,045,577	12,521,942	16,093,480	20,911,563

ตารางที่ 6.11 : โครงสร้างต้นทุน

โครงสร้างต้นทุน					
				หน่วย :	ร้อยละ
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
ต้นทุนขาย	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
- วัตถุดิบ	75.67%	74.23%	72.81%	71.42%	70.06%
- แรงงานในการผลิต	8.22%	7.94%	7.33%	6.52%	6.49%
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	1.69%	1.38%	1.15%	0.97%	0.83%
- ค่าเสียหายในการผลิต	1.56%	1.56%	1.55%	1.55%	1.55%
รวมต้นทุนขาย	87.13%	85.10%	82.85%	80.47%	78.94%
กำไรขั้นต้น	12.87%	14.90%	17.15%	19.53%	21.06%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
- แรงงานในการขายและบริหาร	7.18%	6.65%	5.82%	6.13%	5.87%
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	1.25%	1.02%	0.85%	0.72%	0.62%
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	0.39%	0.31%	0.26%	0.22%	0.19%
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	0.10%	0.08%	0.07%	0.06%	0.05%
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	8.91%	8.06%	7.00%	7.13%	6.73%
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	3.95%	6.84%	10.16%	12.40%	14.34%
ดอกเบี้ยจ่าย	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	3.95%	6.84%	10.16%	12.40%	14.34%
ภาษีเงินได้	0.79%	1.37%	2.03%	2.48%	2.87%
กำไรสุทธิ	3.16%	5.47%	8.12%	9.92%	11.47%

ตารางที่ 6.12 : อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. วัดความสามารถในการทำกำไร					
- อัตรากำไรขั้นต้น	12.87%	14.90%	17.15%	19.53%	21.06%
- อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	3.95%	6.84%	10.16%	12.40%	14.34%
- อัตรากำไรสุทธิ	3.16%	5.47%	8.12%	9.92%	11.47%
- อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อสินทรัพย์รวม	7.58%	13.83%	19.78%	22.19%	23.04%
- อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	7.58%	13.83%	19.78%	22.19%	23.04%
2. วัดประสิทธิภาพการจัดการเงินทุนหมุนเวียน					
- อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	2.40	2.53	2.43	2.24	2.01
- ระยะเวลาในการจัดเก็บหนี้ (วัน)	-	-	-	-	-
- ระยะเวลาในการชำระหนี้เจ้าหนี้การค้า (วัน)	-	-	-	-	-
- ระยะเวลาในการเก็บสินค้าคงคลัง (วัน)	2.64	2.65	2.67	2.70	2.70
4. วัดความสามารถในการชำระหนี้และความเสี่ยง					
- อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม	-	-	-	-	-
- อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า)	-	-	-	-	-

ตารางที่ 6.13 : การวิเคราะห์ผลตอบแทนของการลงทุน

กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 0	- 8,000,000	
กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 1	1,265,808	
กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 2	1,999,769	
กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 3	3,086,365	
กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 4	4,181,537	
กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 5	5,428,083	
ค่า k	3%	
มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV)	6,151,388	บาท
BC Ratio	1.77	เท่า
อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR)	21.89%	
ระยะเวลาคืนทุน	3 ปี 5 เดือน	
จุดคุ้มทุน (เฉลี่ยรายขาย 150 บาทต่อกระสอบ)	2,739,600	บาท/เดือน
	18,264	กระสอบ/เดือน

การวิเคราะห์ผลตอบแทนของการลงทุน

1. จุดคุ้มทุน (Break-even Point) คือ จุดที่รายได้จากการขายสินค้าเท่ากับค่าใช้จ่ายจากการขายสินค้าและบริการ ธุรกิจจะไม่มีกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงาน ณ จุดนี้ ซึ่งจากประมาณการจุดคุ้มทุนต่อเดือนเฉลี่ยอยู่ที่ 18,264 กระสอบ

2. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) คือ ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ เท่ากับ 3 ปี 5 เดือน ในการคืนทุนทั้งหมดจำนวน 8,000,000 บาท ซึ่งถือว่ามีสภาพคล่องสูงและนำลงทุน เพราะสามารถคืนทุนได้ในเวลาไม่นาน

3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (Net Present Value: NPV) มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิของกิจการระยะเวลา 5 ปี เท่ากับ 6,151,388 บาท จากเงินลงทุนในปีแรกที่ 8,000,000 บาท โดยใช้อัตราคิดลดที่ 3 % (ค่าเสียโอกาสผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 1ปี) ค่าNPV ของกิจการใน 5 ปี เป็นบวกแสดงให้เห็นว่าเป็นโครงการที่คุ้มค่านำลงทุน

4. อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR) ในระยะเวลา 5 ปี คือ 21.89% ถือว่าอัตราผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนในธุรกิจระยะเวลา 5 ปีนี้ คุ้มค่านำลงทุนเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนค่าเสียโอกาสในการลงทุนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 1ปี ผลตอบแทน 3 % (ต้นทุนทางการเงิน)

บทที่ 7

การบริหารความเสี่ยง (Risk management)

ความเสี่ยง (Risk) คือ การวัดความสามารถ ที่จะดำเนินการให้วัตถุประสงค์ของงาน ประสบความสำเร็จ ภายใต้การตัดสินใจ งบประมาณ กำหนดเวลา และข้อจำกัดด้านเทคนิคที่เผชิญ อยู่ อย่างเช่น การจัดทำโครงการเป็นชุดของกิจกรรม ที่จะดำเนินการเรื่องใดเรื่องหนึ่งในอนาคต โดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด มาดำเนินการให้ประสบความสำเร็จ ภายใต้กรอบเวลาอันจำกัด ซึ่งเป็นกำหนดการปฏิบัติการในอนาคต ความเสี่ยงจึงอาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา อันเนื่องมาจากความ ไม่แน่นอน และความจำกัดของทรัพยากรของบริษัท ผู้บริหารบริษัทจึงต้องจัดการความเสี่ยงของแต่ละโครงการ เพื่อให้ปัญหาของโครงการลดน้อยลง และสามารถดำเนินการให้ประสบความสำเร็จ ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด

7.1 ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่จะได้กล่าวต่อไป เป็นปัจจัยความเสี่ยงหลักซึ่งอาจมีผลกระทบต่อ ผลการดำเนินงานของบริษัท และ/หรือฐานะทางการเงินของบริษัท ทำให้ไม่เป็นไปตามที่ควรจะเป็น ในสถานการณ์ปกติ และ/หรืออาจมีผลกระทบต่อความสามารถในการบรรลุของบริษัท อย่างไรก็ดี อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัท พิจารณาในขณะนี้ว่า ไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ปัจจัยความเสี่ยงหลักที่เกี่ยวข้องกับบริษัทโดยตรงที่บริษัททราบและพิจารณาว่าหาก เกิดขึ้นอาจจะมีผลกระทบต่อบริษัท อาจสรุปได้ดังนี้

7.1.1 ความผันผวนของราคาวัตถุดิบในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์

ราคาวัตถุดิบในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์มีความผันผวนขึ้นลงตามตลาดโลก เนื่องจากวัตถุดิบในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์จัดเป็นสินค้าประเภท Commodity ซึ่งราคาจะถูกกำหนดโดยหลายปัจจัยในตลาดโลกที่ไม่สามารถควบคุมได้ รวมถึงอาจมีการเก็งกำไรจากการเปลี่ยนแปลงราคาของสินค้าประเภทนี้ด้วย

ความผันผวนของราคาของวัตถุดิบในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ในระดับที่มากเกินไปอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ในเรื่องต้นทุนการผลิตสินค้าซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถทำกำไรได้ตามตามที่ประมาณการไว้

การบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้บริหารความเสี่ยงของความผันผวนของราคาวัตถุดิบโดยได้ทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบทั้งระยะสั้นและระยะยาวระหว่างบริษัทคู่ค้าโดยมีการกำหนดเป้าหมายในการดำเนินการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมและสอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัท รวมถึงติดตามและวิเคราะห์สถานการณ์ราคาของวัตถุดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิดเพื่อใช้ในการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นให้น้อยที่สุด

7.1.2 ความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหลักเพื่อเปลี่ยนแปลงความเชื่อและพฤติกรรมการใช้ปุ๋ย

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าจำนวนมากที่มีการใช้ปุ๋ยเคมีในปริมาณมาก อันเนื่องมาจากการแนะนำของตัวแทนขายปุ๋ยเคมี ร้านค้าปุ๋ยหรือพนักงานขายของบริษัท รวมถึงการทำ Promotion ต่างๆเพื่อเพิ่มยอดขายปุ๋ยในอดีต ดังนั้นการจะทำให้กลุ่มเกษตรกรมีความเข้าใจที่แท้จริงเกี่ยวกับการใช้ปุ๋ยเคมีและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม โดยหันมาใช้ปุ๋ยอินทรีย์มากขึ้น จึงเป็นปัจจัยวิกฤตที่จะเป็นเงื่อนไขไปสู่ความสำเร็จของการนำธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์เข้าสู่ตลาดในปัจจุบันได้

การบริหารความเสี่ยง

หากมีเหตุที่ทำให้ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการใช้ปุ๋ยของเกษตรกรได้ดังที่คาด ซึ่งหมายถึงโอกาสในการเข้าไปทดแทนปุ๋ยเคมีมีน้อยมาก บริษัทจะปรับเปลี่ยนเข้าไปแข่งขันในตลาดปุ๋ยอินทรีย์ โดยจะทำการเปลี่ยน Brand เปลี่ยน Position และกิจกรรมทางการตลาดใหม่ โดยการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้ไปเป็นปุ๋ยอินทรีย์เพื่อเป็นอาหารเสริมของพืชและใช้เสริมกับการใช้ปุ๋ยเคมี แทนที่จะเป็นสินค้าทดแทนปุ๋ยเคมี

7.1.3 การสร้าง Brand Loyalty

เนื่องจากตลาดนี้มี Barrier to Entry ต่ำ เพราะกระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน การลงทุนต่ำ จึงอาจมีคู่แข่งรายใหม่ๆ เข้ามาได้ง่าย การสร้าง Barrier to Entry ให้กับสินค้าจะมีความสำคัญมากในการรักษาลูกค้าให้คงอยู่กับบริษัท

การบริหารความเสี่ยง

สำหรับกรณีที่มีปัญหาด้าน Brand Loyalty ซึ่งสามารถประเมินได้ด้วยการติดตามข้อมูลการซื้อของลูกค้า ถ้ามีการลดปริมาณการใช้ หรือมีการขาดช่วงซื้อ ก็จะทราบได้ว่าลูกค้ามีการเปลี่ยนไปใช้ Brand อื่น ทั้งนี้อาจเกิดจากกิจกรรมทางการตลาดที่รุนแรงของคู่แข่ง ทำให้เกิด Brand Switching บริษัทจะใช้กิจกรรมระดมยอดการซื้อแลกกับส่วนลดหรือของรางวัล เพื่อเป็นการรักษาลูกค้า

7.1.4 ภัยแล้ง

ภัยแล้งเป็นปรากฏการณ์ทางธรรมชาติที่ไม่สามารถควบคุมได้ อันได้แก่ปริมาณฝนไม่เพียงพอต่อความต้องการ ฝนทิ้งช่วง นำไปสู่การจัดสรรน้ำในระบบชลประทานไม่เพียงพอต่อการเพาะปลูกซึ่งจะส่งผลกระทบต่อตรงต่อการเกษตรกรรม เมื่อเกิดภัยแล้งขึ้นเกษตรกรจะไม่ทำการเพาะปลูกหรือเลื่อนการเพาะปลูกออกไปจนกว่าปัญหาภัยแล้งจะคลี่คลาย เป็นเหตุให้ความต้องการซื้อปุ๋ยในตลาดในช่วงที่เกิดภัยแล้งลดลงซึ่งอาจส่งผลให้ยอดขายของบริษัท ผลประกอบการของบริษัทก็อาจไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้

การบริหารความเสี่ยง

บริษัทลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับบริษัทจากภัยแล้งโดยการควบคุมสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับแต่ละช่วงเวลาในตลาดมีความต้องการปุ๋ยต่างกันเพื่อไม่ให้เกิดภาวะสินค้าคงคลังค้างอยู่ที่บริษัทมากเกินไปในขณะเกิดภัยแล้งและขาดแคลนสินค้าเพื่อจำหน่ายเมื่อภัยแล้งผ่านพ้นไปแล้ว บริษัทจะติดตามและวิเคราะห์สถานการณ์ของตลาดอย่างใกล้ชิดเพื่อกำหนดนโยบายบริหารสินค้าคงคลังให้เหมาะสมในแต่ละช่วง บริษัททำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบทั้งระยะสั้นและระยะยาวระหว่างบริษัทคู่ค้าตามนโยบายบริหารสินค้าคงคลังที่เหมาะสมตามที่ได้กล่าวมา

7.1.5 อุทกภัย

ในปี 2554 ได้เกิดเหตุการณ์อุทกภัยร้ายแรงขึ้นในพื้นที่หลายจังหวัดในประเทศไทยทำให้ผู้ประกอบการในพื้นที่ดังกล่าวต้องหยุดการผลิตและสถานประกอบการได้รับความเสียหายซึ่งส่งผลกระทบต่อภาคอุตสาหกรรมของประเทศเป็นอย่างมาก บริษัทฯ ซึ่งมีโรงงานตั้งอยู่ในจังหวัดนครราชสีมาซึ่งเป็นพื้นที่เสี่ยงภัยก็อาจได้รับผลกระทบหากเกิดอุทกภัยร้ายแรงเช่นในปีดังกล่าวขึ้น ผลกระทบที่เกิดขึ้นอาจส่งผลทำให้บริษัทไม่สามารถดำเนินการผลิตสินค้าได้รวมถึงการขนส่งสินค้าและการคมนาคมบริเวณ โรงงานก็จะเป็นไปได้ด้วยความยากลำบาก อย่างไรก็ตามรัฐบาลได้วางมาตรการหลายประการเพื่อป้องกันอุทกภัยที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตแต่มาตรการดังกล่าวยังไม่มีผลชัดเจนและยังไม่ได้มีการเริ่มปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรม จึงยังไม่สามารถยืนยันได้แน่นอนว่าจะไม่เกิดเหตุการณ์อุทกภัยขึ้นอีก ดังนั้นบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงในเรื่องของภัยธรรมชาติอุทกภัยซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นความเสี่ยงในการขาดรายได้ในขณะที่โรงงานไม่สามารถทำการผลิตได้

การบริหารความเสี่ยง

บริษัทได้ยกพื้นโรงงานในส่วนที่เก็บสต็อกสินค้าขึ้นเพื่อป้องกันสินค้าเสียหายจากน้ำท่วม ส่วนมาตรการป้องกันอุทกภัยระยะยาวนั้นบริษัทวางแผนสร้างคันกั้นน้ำล้อมรอบบริเวณโรงงานเพื่อป้องกันน้ำเข้าท่วมภายในบริเวณโรงงานซึ่งสามารถป้องกันน้ำท่วมที่มีความรุนแรงเช่นเดียวกับปี 2554 ได้

7.1.6 ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

สินค้าทดแทนที่สำคัญ คือ ปุ๋ยเคมี โดยมีสรรพคุณใกล้เคียงกับปุ๋ยอินทรีย์ แต่มีประสิทธิภาพในการให้สารอาหารที่มากกว่า และใช้เวลาเร็วกว่าในการให้ผลกับพืช ดังนั้นกลุ่มเกษตรกรจึงมีการใช้ปุ๋ยเคมีเป็นตัวเร่งการเติบโต และใช้ปุ๋ยหมักเป็นตัวเสริมในกรณีที่ไม่ต้องเร่งให้พืชเติบโตเร็ว ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าปุ๋ยอินทรีย์มีความสามารถในการแข่งขันกับปุ๋ยเคมีน้อย เพราะคุณภาพที่ด้อยกว่า จึงอาจมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภค ซึ่งอาจส่งผลให้ปริมาณความต้องการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ลดน้อยลง

การบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้มีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพปุ๋ยอินทรีย์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มีสารอาหารและคุณประโยชน์ใกล้เคียงปุ๋ยเคมี และมีเจ้าหน้าที่เชี่ยวชาญด้านเกษตรคอยให้ความรู้แก่เกษตรกรอย่างใกล้ชิด

บรรณานุกรม

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ,2547 . มติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2547 ,

<http://www.doa.go.th/rhizobium/news.php>

กระทรวงอุตสาหกรรม,2550, www.diw.go.th/EIS/EIS_20Jan11.ppt

ทฤษฎี ภัทรดิลก ,2538. ปุ๋ยอินทรีย์. ในเอกสารประกอบการสอนชุดวิชาดินน้ำและปุ๋ยหน่วยที่ 11.

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราช.

มุกดา สุขสวัสดิ์ ,2543. ปุ๋ยและการใช้ปุ๋ยอย่างมีประสิทธิภาพ. โอ เอส พรินติ้ง เฮ้าส์,กรุงเทพฯ.

ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย,บจก. 9 มีนาคม 2550 .

<http://info.gotomanager.com/resources/?id=7380&g=pr&page=13>

สุริยา สาสนรักกิจ,2544 ปุ๋ยน้ำชีวภาพ เทคโนโลยีการผลิตปุ๋ยปลาหมัก. สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย.

สำนักควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร. ปุ๋ยและสารเคมีทางการเกษตร. 2553, น.1.

หนังสือเรื่อง “ปุ๋ยเพื่อการเกษตรยั่งยืน” โดย ร.ศ. ดร.ขงยุทธ โอสภสภา ,ผ.ศ. อรรถศิษฐ์ วงศ์มณีโรจน์ และผศ. ดร. ชวลิต ฮงประยูร ภาควิชาปฐพีวิทยา. คณะเกษตร กำแพงแสน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน

บรรณานุกรม

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ,2547 . มติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2547 ,

<http://www.doa.go.th/rhizobium/news.php>

กระทรวงอุตสาหกรรม,2550, www.diw.go.th/EIS/EIS_20Jan11.ppt

ทฤษฎี ภัทรดิลก ,2538. ปุ๋ยอินทรีย์. ในเอกสารประกอบการสอนชุดวิชาดินน้ำและปุ๋ยหน่วยที่ 11.

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราช.

มุกดา สุขสวัสดิ์ ,2543. ปุ๋ยและการใช้ปุ๋ยอย่างมีประสิทธิภาพ. โอ เอส พรินติ้ง เฮ้าส์,กรุงเทพฯ.

ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย,บจก. 9 มีนาคม 2550 .

<http://info.gotomanager.com/resources/?id=7380&g=pr&page=13>

สุริยา สาสนรักกิจ,2544 ปุ๋ยน้ำชีวภาพ เทคโนโลยีการผลิตปุ๋ยปลาหมัก. สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย.

สำนักควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร. ปุ๋ยและสารเคมีทางการเกษตร. 2553, น.1.

หนังสือเรื่อง “ปุ๋ยเพื่อการเกษตรยั่งยืน” โดย ร.ศ. ดร.ขงยุทธ โอสภสภา ,ผ.ศ. อรรถศิษฐ์ วงศ์มณี

โรจน์ และผศ. ดร. ขวลิต ฮงประยูร ภาควิชาปฐพีวิทยา. คณะเกษตร กำแพงแสน

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน