



ศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรมขนาดเล็กและ
ขนาดย่อม กรณีศึกษาห้วยไผ่... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์
จังหวัดราชบุรี



โดย
วีรวัลย์ ปิ่นชุมพลแสง
อริสิทธิ์ นุชเนตร
ทัศนีย์ วีรปรีชาชัย
ยุพรพรรณ ตันติสัตยานนท์
สนับสนุนงบประมาณโดย
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
ประจำปีงบประมาณ 2556

The Feasibility Study of small and medium industrial :
Pickle turnip A case of Adaption Cash Crop of
Creative Economy at Rachaburi

by

Weerawan Pinchumpholsang

Adhisiddhi Nutchaneet

Tassanee Weeraprechachai

Yupornpan Tantisattayanon



Granted by

Rajamangala University of Technology Rattanakosin

Fiscal year 2013

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ ได้ด้วยความช่วยเหลืออย่างดียิ่งจากรองอธิการบดีวิทยาเขตวังไกลกังวล นายชาญดำรง ณ นคร รองคณบดีประจำพื้นที่คณะบริหารธุรกิจ วิทยาเขตวังไกลกังวล ผู้ช่วยศาสตราจารย์นภาพร นาคทิม และหัวหน้าสาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม ผู้ช่วยศาสตราจารย์กาญจนา พันธุ์เอี่ยม ที่ให้การสนับสนุนในการทำวิจัย และเปิดโอกาสให้ผู้วิจัยได้แสดงความสามารถทางการวิจัยในเชิงเศรษฐศาสตร์เพื่อการพัฒนาทางการศึกษา และแนวคิดทางด้านธุรกิจเพื่อการพัฒนาธุรกิจในกลุ่มชนใกล้เคียงกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้เป็นแนวทางในการพัฒนาภาพรวมของเศรษฐกิจของชุมชนให้พัฒนาต่อเนื่องต่อไป ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และขอบคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการสำเร็จของงานวิจัยฉบับนี้ ทั้งผู้นำชุมชนที่ให้ข้อมูลศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดย่อม กรณีศึกษาหัวไชโป๊... พี่ชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี ผู้นำชุมชนวิสาหกิจชุมชนอำเภอเมืองและผู้ที่เกี่ยวข้องที่ทำให้การสัมภาษณ์ได้ข้อมูลสมบูรณ์บรรลุวัตถุประสงค์ของการทำงานวิจัยในฉบับนี้ รวมถึง ครู อาจารย์ หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม ที่ให้ความอนุเคราะห์ทุกๆ ด้านไม่ว่าจะเป็นข้อเสนอแนะเกี่ยวกับงานวิจัยและเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้ในการวิจัย

และขอขอบพระคุณผู้บริหารมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ ที่ให้ความอนุเคราะห์งบประมาณในการทำงานวิจัยในครั้งนี้ รวมถึงรองอธิการบดีฝ่ายวิชาการและวิจัย ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการพิจารณางบประมาณในการทำวิจัยได้ให้โอกาส ให้กำลังใจ และช่วยเหลือสนับสนุน และให้ข้อเสนอแนะ ความเห็นต่างๆ ในการทำงานวิจัย รวมทั้งขอขอบคุณเพื่อนๆ พี่ๆ และน้องๆ เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องทุกท่านที่ให้คำแนะนำและกำลังใจเสมอมา ท้ายที่สุดนี้ ผู้วิจัยขอรำลึกถึงพระคุณของคณาจารย์ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้

วีรวัลย์ ปิ่นชุมพลแสงและคณะ
สิงหาคม 2556

บทคัดย่อ

รหัสโครงการ : SO1/2/2556
 ชื่อโครงการ : ศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดย่อม
 กรณีศึกษาหัวไชโป้ว... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี
 ชื่อนักวิจัย : นางวีรวลัย ปิ่นชุมพลแสง, ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ยุพรพรรณ ตันตีสัตยานนท์,
 ดร. อธิสิทธิ์ นุชเนตร, นางสาวทัศนีย์ วีรปรีชาชัย

เพื่อศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดย่อม กรณีศึกษาหัวไชโป้ว... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี เพื่อมีจุดประสงค์เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการเลือกแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจแก่ประชาชนผู้ปลูกหัวไชเท้าหรือหัวผักกาด ที่จะส่งผลให้มีทางเลือกหลากหลายในการสร้างรายได้จากการประกอบอาชีพทางหัวไชเท้า

ผลการศึกษาพบว่าจากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการประกอบกิจการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวาน อภิปรายผลได้ว่า กิจการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวานในจังหวัดราชบุรีสามารถดำเนินกิจการได้ผ่านระยะการคืนทุนภายใน 5 ปี คือ 2 ปี 8 เดือน อัตราผลตอบแทนในการลงทุนมากกว่า 1 คือ ร้อยละ 42.29 อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย มากกว่า 1 คือ ร้อยละ 9.89 มูลค่าปัจจุบัน ณ อัตราผลตอบแทนร้อยละ 25 ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกำไรสุทธิเท่ากับ 7,675,607.13 บาท ภายในระยะเวลา 5 ปี ในการประเมินธุรกิจวิสาหกิจขนาดย่อม ดัชนีกำไรอยู่ที่ 1.27 เท่าของการลงทุนและอัตราผลตอบแทนเมื่อภาวะการเท่าทุนของกิจการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวาน อัตราผลตอบแทนอยู่ที่ ร้อยละ 35.66 ที่มากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่จะนำมาลงทุน ทำให้ผลประโยชน์ของการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวาน ในจังหวัดราชบุรี มีความเป็นไปได้ในการประกอบกิจการสร้างงานสร้างอาชีพในจังหวัดเพื่อชุมชนที่เข้มแข็งและสร้างสรรค์สินค้าแปรรูปหัวผักกาดสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจให้กับชุมชนอย่างยั่งยืนได้

E-mail Address: veerawans@rmutr.ac.th , veerawanp75@gmail.com

ระยะเวลาโครงการ : ตุลาคม พ.ศ.2555 – กันยายน พ.ศ.2556

ABSTRACT

Code of project: SO1/2/2556

Project name : The Feasibility Study of small and medium industrial : Pickle turnip
A case of Adaption Cash Crop of Creative Economy at Ratchaburi

Researcher name: Mrs.Veerawan Pinchumpholsang, Dr.Adhisiddhi Nutchanet,
Ms.Tassanee Weeraprechachai,
Asst.Prof.Dr.Yupompan Tantisattayanon

This research is survey research and analyzes relevant quantitative research. The target population is composed of entrepreneurs of pickle turnip creative economy at Rachaburi and the purposive populating is 7 co-operations of adaption pickle turnip.

The methodology research is quantitative methodology to analyze cost and benefit analysis for pickle turnip creative economy. The study found that there are payback period of 2 years and 8 months. The rate of investment is more than 1 that is 42.29%. The rate of return of sales is more than 1 that is 9.89%. The net present value at 25% of rate of return is 7,675,607.13 baths. The small and medium enterprise of pickle turnip creative economy has rate of return of net profit with in 5 years. The profit index per net investment is 1.27 time of net investment. The interest rate of return to break-even point of present value of net profit is 35.66%. It is more than the rate of loan to invest pickle turnip creative economy at Ratchaburi.

E-mail Address: veerawans@rmutr.ac.th, veerawanp75@gmail.com

Period of project : October, 2011–September, 2012

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ.....	ก
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ข
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ค
สารบัญ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ฉ
สารบัญภาพ.....	ช
บทที่	
1. บทนำ.....	1
หลักการและเหตุผล.....	1
วัตถุประสงค์วิจัย.....	3
ขอบเขตของโครงการวิจัย.....	3
แผนการดำเนินงานตลอดโครงการวิจัย.....	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
ผลสำเร็จและความคุ้มค่าของการวิจัยที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
นิยามศัพท์.....	6
2. ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	7
แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	7
แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ต้นทุน.....	7
ทฤษฎีเกี่ยวกับผลตอบแทนของการลงทุน.....	10
หนังสือและเอกสาร.....	13
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	19
3. ระเบียบวิธีการวิจัย.....	23
ประชากรและตัวอย่าง.....	23
ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา.....	24
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	24

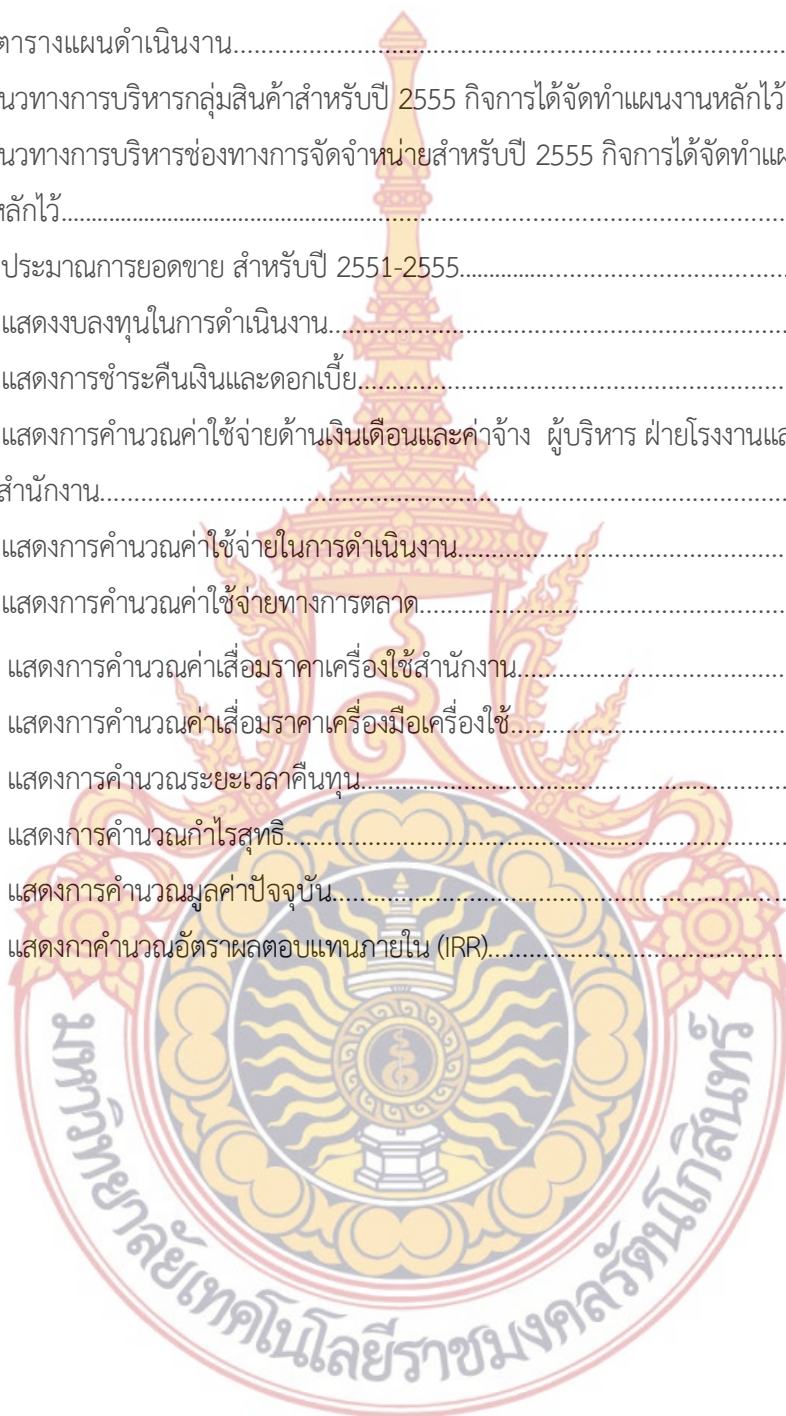
สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
การสร้างและพัฒนาเครื่องมือ.....	24
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	25
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	25
การอภิปรายข้อมูล.....	27
4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	29
การวิเคราะห์ข้อมูลประวัติการประกอบการของธุรกิจของผู้ประกอบการ.....	30
การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนของผู้ประกอบการผู้แปรรูปหัวไชโป้ว.....	45
การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในการผลิตของ ผู้ประกอบการผู้แปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวานในจังหวัดราชบุรี.....	56
5. สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....	58
บรรณานุกรม.....	62
ประวัติผู้วิจัย	71



สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 ตารางแผนดำเนินงาน.....	5
2 แนวทางการบริหารกลุ่มสินค้าสำหรับปี 2555 กิจการได้จัดทำแผนงานหลักไว้.....	40
3 แนวทางการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับปี 2555 กิจการได้จัดทำแผนงานหลักไว้.....	41
4 ประมาณการยอดขาย สำหรับปี 2551-2555.....	42
5 แสดงงบลงทุนในการดำเนินงาน.....	44
6 แสดงการชำระคืนเงินและดอกเบี้ย.....	45
7 แสดงการคำนวณค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือนและค่าจ้าง ผู้บริหาร ฝ่ายโรงงานและฝ่ายสำนักงาน.....	46
8 แสดงการคำนวณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน.....	47
9 แสดงการคำนวณค่าใช้จ่ายทางการตลาด.....	47
10 แสดงการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน.....	48
11 แสดงการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องมือเครื่องใช้.....	48
12 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน.....	52
13 แสดงการคำนวณกำไรสุทธิ.....	53
14 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบัน.....	54
15 แสดงการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR).....	55



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 แสดงรูปแบบเป้าหมายในการดำเนินการวิจัย.....	4
2 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนรวม ต้นทุนผันแปรรวม และต้นทุนคงที่.....	10
3 แสดงรูปผักกาดหัวเพื่อใช้ในการทำหัวไชโป้ว.....	13
4 แสดงแสดงการประกอบการของผลิตภัณฑ์หัวไชโป้วหลากหลายยี่ห้อในจังหวัดราชบุรี...	18
5 กรอบแนวคิดทางการวิจัย.....	22
6 แสดงการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลในองค์กรธุรกิจแปรรูปหัวไชโป้ว.....	43



บทที่ 1

บทนำ

การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดย่อม กรณีศึกษา หัวไชโป้ว... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ใน ศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ในครั้งนี้ เป็นการศึกษาศักยภาพทางธุรกิจของพืชแปรรูปจากหัวผักกาด ซึ่งปัจจุบันมีธุรกิจในจังหวัดราชบุรี ได้ก่อตั้งธุรกิจเพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าเกษตรมากยิ่งขึ้น ซึ่งปัญหาเรื่องราคาสินค้าเกษตรตกต่ำนับเป็นปัญหาสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงแนวคิดในการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจแก่สินค้าเกษตร หัวผักกาดนับเป็นสินค้าเกษตรที่มีเพาะปลูกเป็นจำนวนมากในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ประกอบกับการตระหนักถึงความสำคัญของการช่วยเหลือชุมชนเกษตรกรที่ปลูกหัวผักกาด เพื่อเพิ่มรายได้ตามนโยบายการส่งเสริมเศรษฐกิจพอเพียงแก่ชุมชนซึ่งภาครัฐให้ความสำคัญในการประชาสัมพันธ์และส่งเสริม ให้ความรู้เกี่ยวกับการแปรรูปสินค้าเกษตรเพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจเพื่อช่วยแก้ปัญหาราคาสินค้าตกต่ำ และเป็นการถนอมอาหารประเภทผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรที่เน่าเสียง่าย ให้สามารถรักษาอาหารให้มีอายุยาวนานมากขึ้น ทำให้บทบาทของชุมชนที่รวมตัวกันภายใต้การสนับสนุนของภาครัฐในการแปรรูปสินค้าเกษตรมีมากขึ้นและมีการพัฒนาระดับชุมชนเพื่อการสร้างรายได้ในระดับชุมชนให้ความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น เพื่อสร้างอำนาจการต่อรองในราคาสินค้าเกษตรให้มากขึ้น สามารถดำรงชีวิตในอาชีพเกษตรและเสริมรายได้จากการแปรรูปสินค้าเกษตรสามารถลดการพึ่งพาภาครัฐในอนาคต ซึ่งงานวิจัยฉบับนี้จะสามารถอธิบายตามหัวข้อเพื่ออธิบายโอกาสและความเป็นไปได้ในการเพิ่มมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจของหัวผักกาดในจังหวัดราชบุรี

1. หลักการและเหตุผล

หัวไชโป้ว เป็นการแปรรูปพืชเศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่งของจังหวัดราชบุรี โดยหัวไชโป้วจัดเป็นไม้ตระกูลเก่าแก่ตระกูลหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตชาวบ้านชาวราชบุรี ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งหัวไชโป้วเป็นส่วนหนึ่งของอาหารคาว นอกจากนี้ยังมีผลผลิตจากหัวไชโป้ว เพื่อเพิ่มมูลค่าหัวไชโป้วและผลิตภัณฑ์จากหัวไชโป้ว ซึ่งจะให้มีปริมาณผลิตภัณฑ์ด้านการแปรรูปจากหัวไชโป้วมากขึ้น เช่น หัวไชโป้วดองเค็ม หัวไชโป้วดองหวาน ซึ่งทำมาจากหัวไชเท้าดองเป็นอาหารอีกชนิดหนึ่งที่เป็นที่นิยมรับประทานกันมา ทั้งยังสามารถเก็บไว้บริโภคได้นานทั้งปี หัวไชเท้าดองมีด้วยกัน 2 ชนิด คือ หัวไชโป้วดองเค็ม และ หัวไชโป้วหวาน รวมทั้งมีผลิตภัณฑ์แปรรูป หลากหลายผลิตภัณฑ์โดยนำมาใช้ทำอาหารได้หลากหลายเมนูในการทำอาหาร ไม่ว่าจะเป็นไข่เจียวหัวไชโป้ว ใช้ทานกับข้าวต้ม ทั้งหัวไชโป้วดองเค็ม หัวไชโป้วดองหวาน ซึ่งทำรายได้ให้ประชาชนในจังหวัดราชบุรี เป็นอย่างมาก หัวไชโป้ว มีสรรพคุณ ล้างพิษ ขับพิษในร่างกาย ช่วยให้เจริญอาหาร แล้วยังช่วยให้นอนหลับง่ายอีกด้วยผักกาดหัวหรือหัวไชเท้า

(Raphanus sativus Linn) เป็นพืชพื้นเมือง ของเอเชีย นิยมปลูกกันอย่างแพร่หลายในประเทศไทย เนื่องจากเป็นพืชที่ ปลูกง่าย เติบโตเร็ว แต่มีข้อเสียว่า เมื่อถึงกำหนดเก็บเกี่ยวแล้วจะต้องถอน หัวขึ้นมาทันที เพราะหากปล่อยไว้จะทำให้หัวฟาม ขายได้ราคาต่ำ เหตุนี้จึง ทำให้เกษตรกรต้องรีบขายหัวผักกาดนี้ไปโดยเร็ว ถึงแม้จะได้ราคาน้อย ก็ตามการแปรรูปผักกาดหัวให้เป็นผักกาดเค็ม ผักกาดดองหวานที่ เรียกว่า หัวไชโป้ว เป็นวิธีถนอมอาหารอีกวิธีหนึ่งที่ช่วยให้เกษตรกรไม่จำเป็นต้องรีบ ขายหัวผักกาดสด ให้แก่พ่อค้าไปในราคาถูก หัวผักกาดเค็มเป็นอาหารอีก ชนิดหนึ่งที่เป็นที่นิยมรับประทานกันมาก และยังสามารถเก็บไว้บริโภคได้ ทั้งปีหลังจากที่หลีกเลี่ยงการจำหน่ายแล้ว คุณสมบัติของหัวไชโป้วเพื่อขับสารพิษ และช่วยให้เจริญอาหารแก่ผู้บริโภค

จังหวัดราชบุรีทำการเพาะปลูกสินค้าเกษตรหลายชนิด เป็นจังหวัดที่ตั้งอยู่ทางภาคตะวันตก โดยเป็นศูนย์กลางในด้านอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร จังหวัดที่มีขนาดเศรษฐกิจใหญ่ที่สุดในภาคตะวันตก จากการประมาณในไตรมาสแรกในปี 2553 ของคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ ราชบุรีมีผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด(GPP) คิดเป็นมูลค่า 120,200 ล้านบาท มากเป็นอันดับ 17 ของประเทศ และมีรายได้ต่อประชากร (GPP PER CAPITA) สูงถึง 144,062 บาท เป็นอันดับที่ 13 ของประเทศ จังหวัดราชบุรีมีการลงทุนทางอุตสาหกรรมถึง 1,100 โครงการ คิดเป็นเงินลงทุนมากกว่า 100,000 ล้านบาท เป็นศูนย์กลางของภูมิภาคมีธุรกิจการค้าประเภทสินค้าเกษตร และผลิตภัณฑ์แปรรูปทางการเกษตร เป็นโครงสร้างหลักทางเศรษฐกิจ โดยมีศูนย์กลางตลาดผักผลไม้ในภูมิภาค โดยเป็นหนึ่งในตลาดกลางสินค้าเกษตรที่ใหญ่ที่สุด แห่งหนึ่งของประเทศไทย นอกจากนี้ยังมีตลาดสดและตลาดนัด ในท้องที่ต่าง ๆ ควบคู่กับการเลี้ยงปศุสัตว์ และโรงงานอาหารสัตว์ ที่มีมากในเขตอำเภอปากท่อ และอำเภอโพธาราม และยังมีอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น อุตสาหกรรมไฟฟ้า และก๊าซธรรมชาติ อุตสาหกรรม ยานยนต์ อุตสาหกรรมน้ำตาล และอุตสาหกรรมกระดาษ อุตสาหกรรมสิ่งทอ เป็นต้น

ธุรกิจการแปรรูปหัวไชโป้วราชบุรี เป็นอีกตัวอย่างธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริมเป็นธุรกิจชุมชนใน จังหวัดราชบุรี และเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ และสามารถสร้างรายได้ให้ชุมชนได้เป็นอย่างดีอีกธุรกิจหนึ่ง ดังนั้นการพิจารณาการศึกษาความเป็นไป ได้ของโครงการธุรกิจแปรรูปหัวไชโป้วเพื่อดูผลการประกอบธุรกิจ เพื่อเป็นกรณีศึกษาในการศึกษาธุรกิจ สามารถนำไปประกอบกิจการธุรกิจในธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรือธุรกิจที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจสินค้า แปรรูปได้ นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเกษตรประเภทหัวไชเท้าหรือหัวผักกาดหัว ที่ จะนำรายได้ให้มากขึ้นให้กับเกษตรกรที่ปลูกพืชผักในวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องต่อไปในฐานะเป็นการแปรรูป จากพืชเศรษฐกิจสร้างสรรค์เพื่อตรวจสอบและค้นหาแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มที่เป็นตัวเงินซึ่งเกิด จากหัวไชเท้าหรือหัวผักกาดหัว ให้กับกลุ่มบุคคลผู้ประกอบการอาชีพที่เกี่ยวข้องและผู้กำหนดนโยบายของ จังหวัดราชบุรีอย่างยั่งยืนต่อไป

2. วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย

ในการศึกษาเรื่อง ศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดย่อม กรณีศึกษาหัวไชโป้ว... พี่ชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรีตามแนวทางเศรษฐกิจสร้างสรรค์ อย่างยั่งยืน มีการกำหนดวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของตามความสำคัญและที่มาของปัญหา ดังนี้

2.1 เพื่อตรวจสอบและวิเคราะห์ระบบการผลิตผลิตภัณฑ์จากหัวผักกาดที่สร้างรายได้ให้กับผู้ปลูกมะพร้าวซึ่งได้ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

2.2 เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการเลือกแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจแก่ประชาชนผู้ปลูกหัวผักกาดที่จะส่งผลให้มีทางเลือกหลากหลายในการสร้างรายได้จากการประกอบอาชีพทางหัวผักกาด

2.3 เพื่อค้นหาศักยภาพและทิศทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มจากผลิตภัณฑ์หัวผักกาดให้กับกลุ่มผู้ปลูกหัวผักกาดและหน่วยงานที่สนับสนุนการส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่ม รวมทั้งผู้ได้รับประโยชน์จากการประกอบธุรกิจที่ใช้ประโยชน์จากหัวผักกาด เช่น อุตสาหกรรมอาหาร การแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร เป็นต้น

3. ขอบเขตของโครงการวิจัย

ในการศึกษาเรื่อง หัวไชโป้ว.... การศึกษาความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าตามแนวทางเศรษฐกิจสร้างสรรค์อย่างยั่งยืน มีการกำหนดขอบเขตของการวิจัยเพื่อให้สอดคล้องกับการวิจัย ดังนี้

3.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

ในการกำหนดขอบเขตของเนื้อหาจะมุ่งเน้นในด้านเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับ ผู้ปลูกหัวผักกาด กิจกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้จากหัวผักกาด เพื่อการแปรรูปเป็นหัวไชโป้วดองหวาน และหัวไชโป้วดองเค็ม เพื่อใช้ในธุรกิจอุตสาหกรรมอาหาร รวมทั้งระบบการผลิต การขาย แหล่งการปลูกหัวผักกาด และการใช้ประโยชน์จากหัวผักกาด ในรูปแบบต่างๆ ที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ประกอบการอาชีพธุรกิจแปรรูปหัวผักกาด และในชุมชนในจังหวัดราชบุรี ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในอำเภอโพธาราม และอำเภอเมืองจังหวัดราชบุรี

3.2 ขอบเขตด้านพื้นที่

ในการกำหนดขอบเขตของพื้นที่จะมุ่งเน้นพื้นที่ที่ได้ทำการสำรวจข้อมูลเพื่อค้นหาหลักฐานและปรากฏการณ์ที่สามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ที่ได้ซึ่งประกอบด้วย พื้นที่สำรวจข้อมูลซึ่งเป็นแหล่งปลูกหัวผักกาดและสถานที่ประกอบอาชีพด้านการแปรรูปหัวผักกาด การลงพื้นที่เน้นการสำรวจผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์หัวผักกาด ในอำเภอเมือง และอำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี โดยการ

สำรวจเชิงลึกเพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์หัวผักกาด และการเพิ่มมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจทางการตลาดเพื่อส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์หัวผักกาด มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น

3.3 ขอบเขตเวลา

ในการกำหนดขอบเขตเวลาของการดำเนินการวิจัยกำหนดเวลา 12 เดือน โดยมีแนวทางการดำเนินงานดังนี้

ระยะเริ่มต้นจัดเก็บข้อมูลเบื้องต้นทุกตอนตั้งแต่วันที่ ตุลาคม – ธันวาคม 2555

ระยะการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับ มกราคม- มิถุนายน 2556

ระยะการจัดทำผลการค้นคว้าและรายงานผลการการศึกษา กรกฎาคม-กันยายน 2556

3.4 ขอบเขตของประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในการดำเนินวิจัยเรื่องนี้จะเป็นการวิจัยเชิงปริมาณโดยกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้ กลุ่มประชากรได้แก่ ผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับการแปรรูปหัวผักกาด ทั้งหมด 2 อำเภอ คือ อำเภอเมือง และอำเภอโพธาราม จำนวน ทั้งหมด 7 โรงงาน ได้แก่ โรงงานหัวผักกาดตอง ตราชฎา ตราภิรมฮวย ตราแม่ทองสุข ตราแม่ตั้งกวย ตราแม่ระเบียบ ตราวิชาญม่วงสุนทร และตราแม่บุญส่ง (ข้อมูลค้นหา รายนามโรงงานแปรรูปหัวผักกาดตองเค็ม ตองหวาน (2556) สืบค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2556, จาก <http://www.thaidbs.com/>) โดยการสุ่มข้อมูลตัวอย่างแบบเจาะจงเลือกมา 3 โรงงาน (ข้อมูลจาก ทะเบียนเกษตรกร สำนักงานเกษตรจังหวัดราชบุรี) ซึ่งมีการกำหนดหลักเกณฑ์ ดังนี้ มีกลุ่มตัวอย่างต้องมีประสบการณ์จากการประกอบอาชีพเกี่ยวกับการแปรรูปหัวผักกาดมาแล้วไม่ต่ำกว่า 3 ปี และมีขนาดการผลิตหรือรายได้จากการประกอบอาชีพโดยรวมกลุ่มเป็นชุมชนที่รวมตัวกันเพื่อพัฒนาการประกอบอาชีพในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่นำหัวผักกาดจากท้องถิ่นมาทำการแปรรูป

ในการดำเนินการวิจัยเรื่องนี้มีการอธิบายถึงวิธีการดำเนินการวิจัยโดยเขียนเป็นรูปแบบแผนภาพได้ดังนี้



ภาพที่ 1 แสดงรูปแบบเป้าหมายในการดำเนินการวิจัย

4. แผนการดำเนินงานตลอดโครงการวิจัย

ระยะเวลาและขั้นตอนการดำเนินโครงการวิจัยตลอดโครงการระหว่างวันที่ 1 ต.ค.2555 -30 ก.ย. 2556 โดยมีแผนการดำเนินงานดังนี้

ตารางที่ 1 ตารางแผนการดำเนินงาน

แผนงาน	เดือน											
	ต.ค. 55	พ.ย. 55	ธ.ค. 55	ม.ค. 56	ก.พ. 56	มี.ค. 56	เม.ย. 56	พ.ค. 56	มิ.ย. 56	ก.ค. 56	ส.ค. 56	ก.ย. 56
1. ศึกษาเอกสาร ทฤษฎี / งานวิจัย	←→											
2. สร้างแบบสอบถาม			←→									
3. ทหาประสิทธิภาพของแบบสอบถาม					←→							
4. เก็บรวบรวมข้อมูล							←→					
5. วิเคราะห์ข้อมูล										←→		
6. สรุปและรายงานผลวิจัย												←→

5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ และหน่วยงานที่นำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

ได้องค์ความรู้เกี่ยวกับแนวทางการลงทุนของระบบการผลิตและตลาดที่มีศักยภาพ

5.1 จะนำผลการวิจัยเพื่อสร้างข้อมูลการตัดสินใจแก่ผู้ประกอบการอาชีพด้านหัวไชโป้ว

5.2 จะนำผลการวิจัยที่ค้นพบไปสู่การกำหนดนโยบายการเพาะปลูกของหน่วยงานของรัฐ เช่น สำนักงานเศรษฐกิจเกษตรจังหวัดหัวไชโป้ว เป็นต้น

6. ผลสำเร็จและความคุ้มค่าของการวิจัยที่คาดว่าจะได้รับและหน่วยงานที่จะนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

ผลสำเร็จจากการทำวิจัยครั้งนี้จะส่งเสริมให้เกษตรกร จังหวัดราชบุรีรวมทั้งพัฒนาชุมชน องค์การบริหารส่วนจังหวัด องค์การบริหารส่วนตำบล ในจังหวัดราชบุรี สามารถกำหนดทิศทางการปลูกหัวผักกาด เพื่อแสวงหากำไรและมูลค่าเพิ่มให้สอดคล้องกับพื้นที่ และทราบศักยภาพกำลังการผลิตที่ได้ลงทุนในปี 2555-2556 พร้อมทั้งการนำศักยภาพที่มีอยู่ไปใช้เพื่อใช้เป็นเครื่องมือตัดสินใจขยาย/ลดพื้นที่เพื่อกำหนดแนวทางการสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยเน้นกรณีของผู้ประกอบการอาชีพเกี่ยวกับหัวผักกาด วิเคราะห์ผลตอบแทนของตลาดได้จะเป็นการส่งเสริมวิธีการเพิ่มรายได้และช่องทางในการกระจายผลผลิตแบบใหม่ๆไปสู่ผู้บริโภคมากขึ้น อันนำไปสู่การส่งเสริมรายได้ให้เกิดขึ้นในท้องถิ่นและเพิ่มผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) และประเทศต่อไป

7. นิยามศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย

7.1 หัวไข่เท้า หรือหัวผักกาด ผักกาดหัวเป็นพืชผักอายุปีเดียวที่ปลูกกันไว้เพื่อบริโภคส่วนของรากที่ขยายตัวใหญ่ขึ้น ซึ่งเราเรียกว่า “หัวผักกาด” อาจจะเป็นสีแดงหรือสีขาวก็ได้ คุณภาพของหัวผักกาดขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น พันธุ์ การปลูก การปฏิบัติดูแลรักษา ตลอดจนการเก็บเกี่ยว ถ้าหากปล่อยให้อายุแก่หรือเลยระยะเวลาเก็บเกี่ยวแล้วรากจะขยายใหญ่มากยิ่งขึ้นเพื่อสะสมอาหารสำหรับสร้างดอก และติดเมล็ด เนื้อจะเริ่มฟ้าม มีเส้นใยมากขึ้น ผักกาดหัว มีชื่ออื่น ๆ อีกเช่น ผักขี้หูด ผักกาดจีน ไข่เป็ด หรือไข่เท้า เป็นต้น

7.2 การศึกษาความเป็นไปได้ หมายถึงการเปรียบเทียบโครงการประกอบธุรกิจเพื่อศึกษาการประกอบธุรกิจจะสามารถดำเนินกิจการประสบความสำเร็จ หรือไม่ โดยพิจารณาจากผลกำไร ผลตอบแทนในการลงทุน ผลตอบแทนจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่เราสามารถหาผลตอบแทนสุทธิ รวมถึงระยะเวลาคืนทุน ซึ่งในกรณีของธุรกิจขนาดเล็กและขนาดย่อม เราจะพิจารณาการศึกษาความเป็นไปได้ที่สามารถคืนทุน ได้ ภายในระยะเวลา 5 ปี

7.3 การสร้างมูลค่าเพิ่ม หมายถึง การเปลี่ยนแปลงสภาพของสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ให้มีการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นในด้านเศรษฐกิจ กรณีของสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงสภาพที่ทำให้ขายได้ราคาสูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนสภาพสินค้าโดยการเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์ การเปลี่ยนคุณภาพของสินค้า การเปลี่ยนแปลงส่งเสริมการขายเพื่อขยายการขายให้มากยิ่งขึ้น ในกรณีของสินค้าแปรรูปทางการเกษตร กรณีหัวไข่เป็ดดองเค็ม ดองหวานจะมีการใช้วัตถุดิบหัวผักกาดที่มีราคาต่ำ มาเพิ่มมูลค่าโดยการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้หัวผักกาดมีคุณภาพสินค้ามากขึ้น รักษาอนามัยหัวผักกาดให้มีอายุการใช้งานยาวนานขึ้น สินค้ามีคุณภาพมากขึ้น

7.4 เศรษฐกิจสร้างสรรค์ หมายถึงกระบวนการที่จะทำให้ประชาชนมีรายได้สูงขึ้น และทำให้เกิดศักยภาพทางเศรษฐกิจในเชิงสร้างสรรค์ เพื่อเสริมสร้างให้ชุมชนในระดับอำเภอ จังหวัดและประเทศสามารถมีรายได้เพิ่มอย่างต่อเนื่อง เพื่อการสร้างเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน

7.5 ศักยภาพ หมายถึง ความสามารถในการดำเนินการต่างๆ เพื่อเพิ่มคุณภาพของการดำเนินการอย่างถาวรและยั่งยืนเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของการดำเนินการในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการ ในกรณีทำงานวิจัยเกี่ยวกับเรื่องการแปรรูปน้ำมันมะพร้าวเพิ่มเป็นการเพิ่มขีดความสามารถของการดำเนินกิจการธุรกิจเกี่ยวกับการแปรรูปหัวผักกาดมาเป็นหัวไข่เป็ดดองเค็ม ดองหวานจะสามารถเพิ่มขีดความสามารถของการดำเนินธุรกิจให้สามารถประกอบอาชีพได้อย่างยั่งยืนและถาวรต่อกิจการนี้

บทที่ 2

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดย่อม กรณีศึกษา หัวโซโป้ว... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ใน ศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ในครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ค้นคว้ารวบรวมเอกสารและงานวิจัย ต่าง ๆ เพื่อศึกษาต้นทุนผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจการแปรรูปสินค้าเกษตรในจังหวัดราชบุรี เพื่อ แสวงหาความเป็นไปได้ของการดำเนินอุตสาหกรรมเกษตรในสินค้าประเภทหัวผักกาด ในการสร้าง มูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจให้มากยิ่งขึ้น ซึ่งนอกจากจะเป็นการถนอมสินค้าเกษตรให้มีอายุยาวนานขึ้นเพื่อ ลดการล้นตลาดของสินค้าเกษตรหัวผักกาด ยังเป็นการช่วยเหลือเกษตรกรที่ปลูกหัวผักกาดให้มีระดับ ราคาดีขึ้น เป็นการแปรรูปสินค้าเกษตรให้มีรายได้แก่เกษตรกรเพิ่มมากขึ้น การศึกษาในครั้งนี้ ได้ประมวล แนวคิดทางด้านต้นทุน ด้านผลตอบแทนของการบริหารธุรกิจการแปรรูปสินค้าเกษตร มีการศึกษา งานวิจัย และเอกสารที่เกี่ยวข้องที่มีสาระที่เป็นประโยชน์ต่อการทำวิจัยในครั้งนี้ อันจะทำให้สามารถ พิจารณาประเด็นที่ทำการศึกษาได้อย่างชัดเจน ซึ่งจะครอบคลุมเนื้อหา ดังต่อไปนี้

1. ทฤษฎีที่เกี่ยวกับต้นทุน
2. ทฤษฎีเกี่ยวกับผลตอบแทนของการลงทุน
3. หนังสือและเอกสาร
4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ต้นทุน

ในการศึกษาครั้งนี้แนวคิดที่ผู้ศึกษาใช้ในการศึกษาประกอบด้วย แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน ได้แก่ ความหมายของต้นทุน การจำแนกต้นทุนตามความสัมพันธ์กับระดับของกิจกรรม และวิเคราะห์ ผลตอบแทนโดยใช้เครื่องมือทางการเงิน 4 วิธี คือ วิธีระยะเวลาต้นทุน วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิและวิธี อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน ซึ่งแนวคิดดังกล่าวถือเป็นประโยชน์ในการดำเนินงานการควบคุม และการตัดสินใจโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1 แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน

การบัญชีต้นทุน (Cost Accounting) เป็นการบัญชีที่บันทึกและจัดทำรายงานการวัดค่า ของต้นทุนในการผลิตสินค้าและบริการขอบเขตของการบัญชีสินค้าและต้นทุนจึงได้แก่การรวบรวม ข้อมูลด้านต้นทุน บันทึกแยกประเภท แบ่งสรรหรือปันส่วนสะสมและจัดทำรายงานเกี่ยวกับต้นทุน ในลักษณะต่าง ๆ ตามความประสงค์

สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธุ์ (2552) ได้กล่าวถึงต้นทุนและการจำแนกต้นทุนตามความสัมพันธ์กับระดับของกิจกรรม และการจำแนกต้นทุนตามลักษณะของการวิเคราะห์ปัญหาเพื่อตัดสินใจไว้ดังนี้

ต้นทุน (Cost) หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่สูญหายไปเพื่อให้ได้สินค้าหรือบริการ โดยมูลค่านั้นจะต้องสามารถวัดได้เป็นหน่วยเงินตรา ซึ่งเป็นลักษณะของการลดลงในสินทรัพย์หรือเพิ่มขึ้นในหนี้สิน ต้นทุนที่เกิดขึ้นอาจจะให้ประโยชน์ในปัจจุบันหรือในอนาคตก็ได้ เมื่อต้นทุนใดที่เกิดขึ้นแล้วและกิจการได้ใช้ประโยชน์ไปทั้งสิ้นแล้ว ต้นทุนนั้นก็จะเป็น “ค่าใช้จ่าย” (Expenses) ดังนั้น ค่าใช้จ่ายจึงหมายถึงต้นทุนที่ได้ให้ประโยชน์และกิจการได้ใช้ประโยชน์ทั้งหมดไปแล้วในขณะนั้นและสำหรับต้นทุนที่กิจการสูญหายไป แต่จะให้ประโยชน์แก่กิจการในอนาคตเรียกว่า “สินทรัพย์” (Assets)

1.2 การจำแนกต้นทุนตามลักษณะของการวิเคราะห์ปัญหาเพื่อตัดสินใจ ในการตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ นั้นจำเป็นเข้าใจในเรื่อง

1) ต้นทุนส่วนที่แตกต่าง (Differential Cost) หมายถึง ต้นทุนที่เกิดการเปลี่ยนแปลงไปจากการตัดสินใจเลือกกระทำอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งอาจจะเปลี่ยนแปลงในทางที่เพิ่มขึ้นหรือทางที่ลดลง (Incremental Cost or Decremental Cost) โดยปกติต้นทุนประเภทนี้จะเกิดขึ้นต่อเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงวิธีการปฏิบัติแบบเดิมมาเป็นวิธีการปฏิบัติแบบใหม่

2) ต้นทุนส่วนเพิ่มต่อหน่วย (Marginal Cost) หมายถึง ต้นทุนที่จะเพิ่มขึ้นจากการผลิตเพิ่มขึ้นหนึ่งหน่วย ซึ่งมีลักษณะคล้ายกับต้นทุนส่วนเพิ่ม แต่ต้นทุนส่วนเพิ่มต่อหน่วยเป็นการพิจารณาส่วนที่เพิ่มจากการเพิ่มของการผลิตเพียงหนึ่งหน่วย

1.3 การจำแนกต้นทุนตามความสัมพันธ์กับระดับของกิจกรรม บางครั้งเราก็เรียกว่า การจำแนกต้นทุนตามพฤติกรรมของต้นทุน (Cost Behavior) ซึ่งมีลักษณะที่สำคัญคือ เป็นการวิเคราะห์จำนวนของต้นทุนที่จะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามการผลิต หรือระดับของกิจกรรมที่เป็นตัวผลักดันให้เกิดต้นทุน (Cost Driver) การจำแนกต้นทุนตามพฤติกรรมของต้นทุนนั้นสามารถจำแนกต้นทุนได้ 2 ประเภท คือ ต้นทุนคงที่ (Fixed Costs) และต้นทุนผันแปร (Variable Costs)

ต้นทุนคงที่ (Fixed Costs) คือ ต้นทุนที่มีพฤติกรรมคงที่หรือต้นทุนรวมที่มีได้เปลี่ยนแปลงไปตามระดับของการผลิตในช่วงของการผลิตระดับหนึ่ง แต่ต้นทุนคงที่ต่อหน่วยก็จะเปลี่ยนแปลงในทางลดลงถ้าปริมาณการผลิตเพิ่มมากขึ้น และถ้าไม่ดำเนินการผลิตก็ต้องเสียต้นทุนนี้ สำหรับต้นทุนการปลูกมะนาวที่เป็นต้นทุนคงที่ในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วย

1. เครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ลงทุน
2. ค่าเช่าที่ดิน
3. ค่าภาษีที่ดิน เป็นค่าใช้จ่ายคงที่และเป็นเงินสด เพราะเกษตรกรเจ้าของที่ดินได้ชำระค่าภาษีที่ดินให้แก่รัฐเป็นเงินสด (ค่าภาษีที่ดินเช่าไร่ละ 40 บาทต่อปี ไม่ว่าจะเป็นการเช่าซื้อ หรือเช่าส่วนกรณีที่เกษตรกรมีที่ดินเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองจะเสียค่าภาษีที่ดินไร่ละ 5 บาทต่อปี)

4. ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและอุปกรณ์

ต้นทุนผันแปร (Variable Costs) หมายถึง ต้นทุนที่จะมีต้นทุนรวมเปลี่ยนแปลงไปตามสัดส่วนของการเปลี่ยนแปลงในระดับกิจกรรมหรือปริมาณการผลิตในขณะที่ต้นทุนต่อหน่วยจะคงที่เท่ากันทุก ๆ หน่วย โดยทั่วไปแล้วต้นทุนผันแปรนี้จะสามารถควบคุมได้โดยแผนกหรือหน่วยงานที่ทำให้เกิดต้นทุนผันแปรนั้น ประกอบด้วย

1. ค่าแรงงาน เป็นค่าแรงที่เกิดจากการใช้หรือค่าจ้างแรงงานคนอย่างเดียวหรือในกรณีใช้แรงงานคนควบคู่กับสัตว์ หรือใช้แรงงานคนควบคู่กับเครื่องจักร หรือใช้เครื่องจักรอย่างเดียวที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิต แต่มีข้อควรระวังในการคิดคำนวณต้นทุนผันแปรที่เกี่ยวกับแรงงานคน โดยเฉพาะแรงงานจริงหรือเช่าจะต้องเป็นแรงงานที่จ้างหรือเช่าแบบชั่วคราว ไม่รวมถึงแรงงานจ้างหรือเช่าที่มีการตกลงสัญญาจ้างหรือเช่าประจำเป็นรายเดือนหรือรายปี

2. ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง

3. ค่าไฟฟ้า

4. ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาอุปกรณ์และเครื่องมือ

1.4 ต้นทุนทั้งหมด (Total cost : TC) หมายถึง ต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตหนึ่งซึ่งในระยะสั้นจะประกอบด้วยต้นทุนคงที่ทั้งหมดและต้นทุนผันแปรทั้งหมดคิดเฉลี่ยต่อพื้นที่เพาะปลูก โดยกำหนดให้ความสัมพันธ์ของต้นทุนเป็นดังนี้

$$\text{ต้นทุนทั้งหมด} = \text{ต้นทุนคงที่ทั้งหมด} + \text{ต้นทุนผันแปรทั้งหมด}$$

$$\text{จุดคุ้มทุน} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคา-ต้นทุนผันแปรเฉลี่ยต่อหน่วย}}$$

1.5 ผลตอบแทน (Revenue) คือ ผลประโยชน์ที่ได้รับจากผลผลิตที่ทำการผลิต การพิจารณาผลตอบแทนการผลิตจะมากหรือน้อยเพียงใด สามารถวิเคราะห์จากรายได้ทั้งหมด รายได้สุทธิ และกำไรสุทธิ ดังนี้

$$\text{รายได้ทั้งหมด} = \text{ราคาผลผลิต} \times \text{จำนวนผลผลิต}$$

$$\text{รายได้สุทธิ} = \text{รายได้ทั้งหมด} - \text{ต้นทุนผันแปร}$$

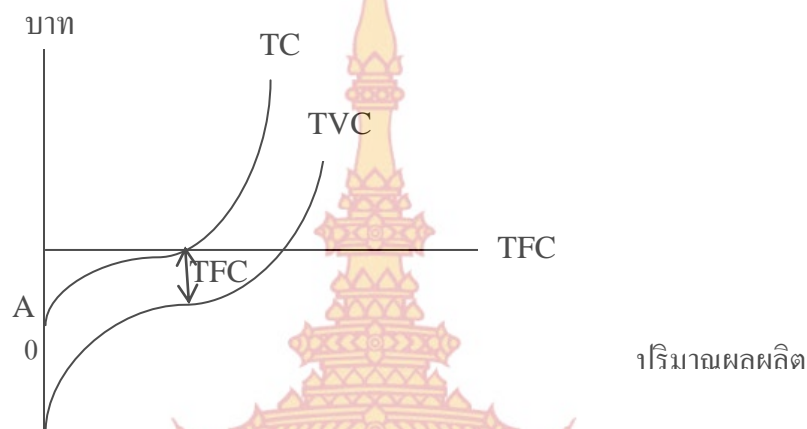
$$\text{กำไรสุทธิ} = \text{รายได้ทั้งหมด} - \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

1.6 ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนการผลิต

ต้นทุนรวม(Total Cost) หมายถึง ต้นทุนที่ประกอบด้วยต้นทุนคงที่รวม (Total Fixed Cost: TFC) และต้นทุนผันแปรรวม (Total Variable Cost: TVC)

$$TC = TVC + TFC$$

โดยที่ TC = ต้นทุนรวม (Total Costs)
 TVC = ต้นทุนผันแปรรวม (Total Variable Costs)
 TFC = ต้นทุนคงที่รวม (Total Fixed Costs)



ภาพที่ 2 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนรวม ต้นทุนผันแปรรวม และต้นทุนคงที่

จากภาพที่ 2 เส้นต้นทุนคงที่รวม (TFC) จะขนานกับแกนนอน แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนคงที่จะไม่ขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิต หรือไม่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณการผลิต ถ้าไม่มีการผลิต เลยก็ต้องเสียต้นทุนคงที่ เท่ากับ A บาท ส่วนต้นทุนผันแปรรวม (TVC) จะเป็นเส้นที่ลากออกจาก จุดกำเนิดซึ่งแสดงให้เห็นว่า ถ้าไม่มีการผลิตเลยก็ไม่ต้องเสีย แต่ถ้ามีการผลิตเพิ่มขึ้นก็ต้องเสียต้นทุน ชนิดนี้มากขึ้น สำหรับเส้นต้นทุนรวมทั้งหมด (TC) จะมีลักษณะคล้ายกับเส้น TVC โดยระยะห่าง ระหว่างเส้น TC กับ TVC จะเท่ากับ TFC

รายรับจากการผลิต (Production Revenue) รายรับจากการผลิตคือ รายได้ที่ผู้ผลิตได้รับจากการขายผลผลิตตามราคาตลาด (TR) ซึ่งคำนวณได้จากราคาต่อหน่วย (P) คูณด้วยปริมาณขาย (Q) ดังสมการ $TR = P \times Q$

2. ทฤษฎีเกี่ยวกับผลตอบแทนของการลงทุน

การศึกษาเรื่องการเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทน โดยใช้วิธีวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน ซึ่งเป็นวิธีวิเคราะห์ที่มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความจริง กล่าวคือเป็นพิจารณาแนวความคิดเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการ การพิจารณาตัดสินใจจ่ายเงินลงทุน จำเป็นต้องมีการประเมินโครงการลงทุนก่อน เพื่อให้ทราบว่าควรลงทุนในโครงการนั้น ๆ หรือไม่ เพราะเหตุใด หรือในกรณีที่มีโครงการลงทุนหลายโครงการอาจไม่สามารถจ่ายลงทุนในโครงการต่าง ๆ ทุกโครงการเนื่องจากมีเงินทุนจำกัดระยะเวลาของการลงทุนนาน จึงต้องประเมินโครงการเหล่านี้เพื่อเลือก

ลงทุนโครงการที่ดีที่สุด การประเมินการลงทุนมีหลายวิธี ในการศึกษาคำนี้ใช้วิธีการวิเคราะห์ผลตอบแทนทั้งหมด 4 วิธี โดยแต่ละวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) ระยะเวลาคืนทุน หมายถึง ระยะเวลาที่จะได้เงินลงทุนทั้งหมดคืนมา โดยการนำกระแสเงินสดเข้ารายปีที่ได้รับสะสมไปเรื่อยๆ ตั้งแต่ปีแรกจนถึงปีที่มีเงินเข้าสะสมเท่ากับเงินลงทุนพอดีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาตัดสินใจควรเลือกโครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนเร็วที่สุดเพราะจะทำให้ได้รับความเสี่ยงน้อยที่สุดด้วย

ระยะเวลาคืนทุนแบ่งออกเป็น 2 วิธีดังนี้

- กรณีกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีมีมูลค่าเท่ากันทุกปี สามารถคำนวณได้โดย

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน(PB)} = \frac{\text{จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรก}}{\text{กระแสเงินสดสุทธิที่คาดว่าจะได้รับต่อปี}}$$

- กรณีมีกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีมีมูลค่าไม่เท่ากัน ระยะเวลาในการคืนทุนจะพิจารณาจากกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีสะสมรวมกัน เรียกว่า กระแสเงินสดสุทธิสะสมเท่ากับจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกในโครงการ

2.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เป็นการวิเคราะห์โครงการลงทุนโดยการเปรียบเทียบเงินสดลงทุนเริ่มแรกกับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ มูลค่าปัจจุบันสุทธิบางครั้งเรียกว่า วิธีคิดลดกระแสเงินสด (Discounted cash flow method) คือ จำนวนผลประโยชน์สุทธิที่ได้รับตลอดระยะเวลาของโครงการ ซึ่งอาจมีค่าเป็นลบ เป็นศูนย์ หรือเป็นบวกก็ได้ ขึ้นอยู่กับขนาดของมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวม (Present Value Benefit: PVB) หักออกด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม (Present Value Cost: PVC) ของโครงการนั้น ซึ่งเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$NPV = \sum \frac{(B_t - C_t)}{(1+r)^t}$$

$$NPV = PVB - PVC$$

$$NPV = \text{มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน} - \text{มูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่าย}$$

โดยที่ BT = ผลประโยชน์ของโครงการที่เกิดขึ้นในแต่ละปี

Ct = ต้นทุนของโครงการปีที่ t

r = อัตราคิดลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม

t = ระยะเวลาของโครงการ (0, n)

หลักการตัดสินใจ คือ เมื่อ NPV มากกว่าศูนย์หรือมีค่าเป็นบวก แสดงว่าโครงการนั้นมีความเหมาะสมที่จะลงทุนได้ กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม (PVB > PVC)

ข้อจำกัดการใช้มูลค่าปัจจุบัน(NPV) คือ ค่า NPV ทำให้ทราบว่าโครงการสามารถให้ผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนหรือไม่เล็กน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ย กล่าวคือ ถ้าใช้อัตราคิดลดสูง ค่าของ NPV จะต่ำและถ้าใช้อัตราคิดลดต่ำ ค่าของ NPV จะสูง แต่ NPV ไม่สามารถบอกได้ว่าโครงการที่กำลังพิจารณานั้นจะคืนทุนในอัตราเท่าใด

2.3 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment) ในกรณีที่ต้องตัดสินใจว่าโครงการลงทุนใดมีประสิทธิภาพมากที่สุด อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นวิธีหนึ่งที่ใช้มากที่สุดวิธีหนึ่ง ซึ่งอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นการวัดอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ โดยคำนวณกำไรที่ได้รับเทียบกับจำนวนเงินที่ลงทุนไปสามารถคำนวณได้ตามสูตรดังนี้

$$\text{อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI)} = \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน}}{\text{สินทรัพย์ที่นำมาลงทุน}}$$

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) สามารถใช้เพื่อเปรียบเทียบการทำงานของกิจการ ถ้าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) ยิ่งสูง แสดงว่ามีการใช้สินทรัพย์ก่อให้เกิดรายได้

2.4 ดัชนีกำไร (PI)

$$= \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ}}{\text{งบลงทุน}}$$

2.5 อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (ROS)

$$= \frac{\text{กำไรเฉลี่ย}}{\text{ยอดขาย}} \times 100$$

2.6 อัตราผลตอบแทน (IRR) โครงการที่เป็นที่ยอมรับได้ตามหลักเกณฑ์นี้คือ โครงการที่มีมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์มากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุน นั่นคือจะยอมรับโครงการเมื่อ B/C Ratio มีค่ามากกว่า 1 B/C Ratio มีคุณสมบัติเหมือน NPV คือค่าของ B/C Ratio จะแปรผันโดยผกผันกับอัตราส่วนลดที่เลือกใช้ ถ้าเลือกอัตราส่วนลดที่ต่ำกว่าค่าของ B/C Ratio ก็สูงขึ้นในทางตรงกันข้ามเลือกอัตราส่วนลดที่สูงค่า B/C Ratio ต่ำลง

3. ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหัวไชโป้วหรือหัวผักกาด

ผู้วิจัยพบว่าข้อมูลที่เกี่ยวข้องหัวไชโป้วหรือหัวผักกาด... พี่ชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และหลักการตลาดเพื่อเป็นองค์ประกอบ ในการพิจารณาเกี่ยวกับธุรกิจเกี่ยวกับการแปรรูปหัวไชโป้วหรือหัวผักกาด จะเป็นลักษณะเกร็ดความรู้เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาประโยชน์ของหัวไชโป้วหรือหัวผักกาด เมื่อมีการแปรรูปนอกจากจะเป็นการถนอมสินค้าเกษตรหัวผักกาด ให้มีอายุยืนนานในรูปของการแปรรูปแบบถนอมอาหารดอง หมักในรูปแบบรสชาติเค็ม หรือรสชาติหวาน ยังมีประโยชน์ต่อสุขภาพจากข้อมูลงานวิจัยทางวิทยาศาสตร์ที่ได้รับการรับรองแนวคิด จึงได้รวบรวมข้อมูลบทความ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการรวบรวมทางด้านทางวิทยาศาสตร์และเนื้อหาจะร่วมสมัยกับผู้วิจัยสามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการนำเป็นความรู้เบื้องต้นทางด้านโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ซึ่งสามารถสรุปประมวลลักษณะของข้อมูลที่เกี่ยวข้องหัวไชโป้วหรือหัวผักกาด พี่ชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี ดังต่อไปนี้

1. การปลูกผักกาดหัวไชเท้า

การเพาะปลูก การปลูกผักกาดหัวไชเท้า



ภาพที่ 3 แสดงรูปผักกาดหัวเพื่อใช้ในการทำหัวไชโป้ว

ผักกาดหัวเป็นพืชผักอายุปีเดียวที่ปลูกกันไว้เพื่อบริโภคส่วนของรากที่ขยายตัวใหญ่ขึ้น ซึ่งเราเรียกว่า “หัวผักกาด” อาจจะเป็นสีแดงหรือสีขาวก็ได้ คุณภาพของหัวผักกาดขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น พันธุ์ การปลูก การปฏิบัติดูแลรักษา ตลอดจนการเก็บเกี่ยว ถ้าหากปล่อยให้อายุแก่หรือเลยระยะเวลาเก็บเกี่ยวแล้วรากจะขยายใหญ่มากยิ่งขึ้นเพื่อสะสมอาหารสำหรับสร้างดอก และติดเมล็ด เนื้อจะเริ่มฟ้าม มีเส้นใยมากขึ้น

ผักกาดหัว มีชื่ออื่น ๆ อีกเช่น ผักขี้หูด ผักกาดจีน ไช้โป้ว หรือไช้เท้า เป็นต้น สามารถปลูกได้ดีในดินร่วนปนทราย ซึ่งมีความชื้นในดินสูงพอควร และได้รับแสงแดดตลอดวัน มีพีเอชประมาณ 5.5-7.0 และอุณหภูมิประมาณ 18.5-24 องศาเซลเซียส สามารถปลูกได้ผลดีที่สุด ในช่วงเดือนตุลาคม -

มกราคม เป็นที่นิยมปลูกกันมากทางภาคตะวันตกของประเทศไทย เช่นแถบจังหวัดราชบุรี เพชรบุรีและกาญจนบุรี

ผักกาดหัวนิยมปลูกเพื่อใช้เป็นอาหารทั้งรับประทานสดหรือดองเค็ม (ใช้โป้ว) เพราะมีคุณค่าทางโภชนาการสูงพอควร คือ ในปริมาณ 100 กรัม จะให้โปรตีน 1 กรัม, คาร์โบไฮเดรต 3.6 กรัม, ไขมัน 0.1 กรัม, วิตามิน เอ 10 ไอ.ยู รวมทั้งพลังงาน 17 แคลลอรี่ นอกจากนี้ยังมีธาตุอาหารอื่น ๆ รวมอยู่อีกมาก

พันธุ์ที่ใช้ปลูก

ผักกาดหัวแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

1. กลุ่มยุโรป ซึ่งเรียกกันว่า แรดดิซ ซึ่งส่วนของรากมีขนาดเล็กมาก ผิวสีแดงเข้ม ดำ หรือน้ำเงิน เนื้อภายในอาจเป็นสีขาว หรือสีแดง มีอายุการเก็บเกี่ยวสั้นประมาณ 18-25 วัน นิยมปลูกและบริโภคเป็นผักสลัดในแถบทวีปยุโรป และอเมริกา

2. กลุ่มเอเชีย เรียกกันว่า ผักกาดหัว ส่วนของรากที่ขยายใหญ่หรือหัวมีขนาดใหญ่ รูปทรงแตกต่างกันไป เช่น ทรงกลม, กระจบอกรวยยาว และยาวธรรมดา ขึ้นอยู่กับพันธุ์ ผิวของรากอาจเป็นสีขาวหรือสีแดงแต่เนื้อภายในสีขาว มีอายุการเก็บเกี่ยวยาวกว่ากลุ่มแรกคือพันธุ์เบาประมาณ 42-45 วัน และพันธุ์หนักประมาณ 60-65 วัน สามารถแยกออกได้เป็น 2 พวกคือ

2.1 พันธุ์แบบญี่ปุ่น ซึ่งมีลักษณะขอบใบหยักลึกเข้าไปตลอดใบ จะถี่มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับชนิดของพันธุ์ ส่วนใหญ่เป็นพันธุ์หนัก หรือปานกลาง

2.2 พันธุ์แบบจีน มีลักษณะขอบใบเรียบ ไม่มีรอยหยักหรือมีน้อยมาก ส่วนใหญ่เป็นพันธุ์เบา

พันธุ์ที่นิยมปลูกในบ้านเรานั้น เป็นพันธุ์กลุ่มเอเชียทั้ง 2 พวกดังกล่าว เช่น

ก. พันธุ์แม่ใจ 1 (OW-1) มีลักษณะรูปทรงของหัวแบบทรงกรวยยาว ผิวเปลือกและเนื้อในสีขาว ยาวประมาณ 20-22 ซม. รสชาติไม่เผ็ดนัก ใบและขอบใบเรียบ ไม่มีหยัก หรือมีน้อย ไม่มีขนหรือหนาม ดอกสีขาว เป็นพันธุ์เบา มีอายุการเก็บเกี่ยวประมาณ 42 วัน หลังจากหยอดเมล็ด

ข. พันธุ์ เค.ย.- วัน ลักษณะรูปทรงของหัวแบบทรงกรวยยาว ผิวเปลือกและเนื้อในสีขาวเช่นกัน ยาวประมาณ 20.5 เซนติเมตร เส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 4.5 ซม. และน้ำหนักต่อหัวโดยเฉลี่ยประมาณ 225 กรัม ใบเรียบไม่มีขน หรือหนาม ขอบใบเรียบและมีหยักเล็กน้อยบริเวณโคนก้านใบ ดอกสีขาว เหมาะสำหรับรับประทานสดมากกว่าดองเค็ม เป็นพันธุ์เบา มีอายุการเก็บเกี่ยวประมาณ 45-48 วัน หลังจากหยอดเมล็ด

ค. พันธุ์เอฟเวอเรส ไฮบริด มีขนาดของหัวโตสม่ำเสมอ ยาวประมาณ 30 - 35 ซม. เส้นผ่าศูนย์กลาง 6 - 7 ซม. ลักษณะใบเรียบ ไม่มีขน เป็นพันธุ์ปานกลาง มีอายุการเก็บเกี่ยวประมาณ 50 วัน หลังจากหยอดเมล็ด เป็นพันธุ์จากประเทศญี่ปุ่น

การปลูก

การเตรียมแปลง เนื่องจากผักกาดหัวเป็นพืชที่มีระบบรากลึก ควรขุดดินให้ลึกตั้งแต่ 10-12 นิ้ว ขึ้นไป และตากดินทิ้งไว้ 7-10 วันก่อนปลูก ใส่ปุ๋ยคอก หรือปุ๋ยหมักที่สลายตัวดีแล้ว อัตรา 1,500-2,000 กก.ต่อไร่ เพื่อปรับปรุงคุณสมบัติทางกายภาพของดินกรณีดินเป็นกรด ควรใส่ปูนเพื่อปรับระดับพีเอช ของดินให้พอเหมาะกับผักกาดหัว จากนั้นจึงยกแปลงกว้างประมาณ 1 – 1.5 เมตร ยาวแล้วแต่พื้นที่ และความสะดวกในการปฏิบัติงาน ใส่ปุ๋ยเคมีตามอัตราส่วนที่แนะนำ พรวนดินหรือย่อยดินชั้นผิวหน้า เพื่อกลบปุ๋ยรองพื้นและให้ดินผิวหน้ามีขนาดเล็ก

การปลูก นิยมปลูก 2 แบบ

1. ไร่เป็นแถว โดยการเจาะร่องตามความยาวของแปลง จำนวน 3 แถวต่อแปลง ระยะห่าง เท่ากับ 30 – 45 ซม. ลึกประมาณ 1 – 1.2 ซม. ไร่เมล็ดตามร่อง กลบด้วยขี้เถ้ากลบ หรือดินผสมที่ ละเอียดคลุมด้วยฟางหรือหญ้าแห้งรดน้ำให้ชุ่ม

2. หยอดหลุม โดยการเจาะหลุมปลูกระยะห่างระหว่างต้น 20 – 30 ซม. และระหว่างแถว 30 – 45 ซม. จำนวน 3 แถวต่อแปลง หยอดเมล็ด 3 – 5 เมล็ดต่อหลุม กลบด้วยขี้เถ้ากลบ หรือดินผสม ละเอียด คลุมด้วยฟางหรือหญ้าแห้ง รดน้ำให้ชุ่ม

การปฏิบัติดูแลรักษา

1. การให้น้ำ ควรให้อย่างสม่ำเสมอและเพียงพอต่อความต้องการ ถ้าขาดน้ำจะทำให้ได้ขนาด และคุณภาพของหัวผักกาดเลวลง

2. การถอนแยก หลังจากปลูกได้ 7 – 10 วันหรือต้นกล้าเริ่มงอกมีใบจริง 2 – 3 ใบ ควรถอน แยกบ้างโดยถอนต้นที่อ่อนแอเป็นโรคหรือถูกแมลงทำลายทิ้ง กรณีปลูกแบบไร่เป็นแถว ควรถอนแยก และจัดระยะห่างระหว่างต้น 20 – 30 ซม. ส่วนการปลูกแบบหยอดหลุมควรถอนให้เหลือหลุมละ 1 ต้น

3. การให้ปุ๋ย ปุ๋ยที่แนะนำให้ใช้กับผักกาดหัวนั้น นอกจากจะแนะนำให้ใช้ปุ๋ยคอก หรือปุ๋ยหมัก ที่สลายตัวดีแล้ว อัตรา 1,500 – 2,000 กก.ต่อไร่ โดยแบ่งใส่ 2 ครั้ง ครั้งแรกใส่ก่อนปลูกปริมาณ ครั้งหนึ่ง ครั้งที่สองเมื่อผักกาดหัวมีอายุ 20 – 25 วันหลังปลูก และปุ๋ยแอมโมเนียมซัลเฟต (21-0-0) อัตรา 10 – 15 กก./ไร่ หลังปลูก 7 – 10 วัน โดยโรยข้างแถว และพรวนดินกลบลงไป

4. การพรวนดินและกำจัดวัชพืช ควรกระทำพร้อม ๆ กับการใส่ปุ๋ยทั้ง 2 ครั้งดังกล่าวคือ หลัง ปลูก 7 – 10 และ 20 – 25 วัน หลังปลูก ควรกระทำด้วยความระมัดระวัง เพราะถ้าราก กระทบกระเทือนมากเกินไป จะทำให้ผักกาดไม่ลงหัว

5. การป้องกันกำจัดโรค และแมลง

โรคที่สำคัญของผักกาดหัว ได้แก่

ก. โรคโคนเน่า เกิดจากเชื้อรา 3-4 ชนิด มักระบาดในแปลงเพาะที่ต้นกล้าขึ้นแน่น แสงแดดส่อง ไม่ถึงโดยต้นกล้าจะแสดงอาการหักที่โคนต้น และเหี่ยวแห้งตายในเวลาต่อมา บริเวณที่เป็นโรคจะขยาย

ออกเป็นวงกลม ต่อมาจะไม่มีกล้าเหลือบริเวณนั้นเลย เมื่อตรวจดูใกล้ ๆ จะพบว่าโคนต้นมีแผลสีน้ำตาลดำ

การป้องกันกำจัด โดยอย่างหว่านกล้าปักแน่นเกินไป หรือควรมีการถอนแยก จัดระยะต้นกล้าให้ห่างพอเหมาะ หากใช้สารเคมีควรใช้

- ฟิซีเอ็นบี อัตรา 10 – 20 กรัม/น้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นหรือราดลงบนดิน ทุก 7 วัน
- คอปเปอร์ออกไซด์คลอไรด์ อัตรา 30 กรัม/น้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่น หรือราดทุก 7 วัน
- ฟิวเจอร์ อัตรา 10 – 20 ซีซี./น้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่น ทุก 5-7 วัน

ข. โรคเน่าและ มีแบคทีเรียเป็นเชื้อสาเหตุ โดยจะแสดงอาการเป็นจุดฉ่ำน้ำ และเน่าอย่างรวดเร็วทำให้เนื้อเยื่อเปื่อยและเป็นน้ำภายใน 2-3 ผักกาดหัวจะเน่ายุบหายไปทั้งต้นหรือหัวโดยอาการเน่าเริ่มจากโคนก้านใบ หรือกลางลำต้นอ่อน ซึ่งเข้าทางบาดแผลที่หนอนหรือแมลงทำลายไว้ก่อนแล้ว

การป้องกันกำจัด ระวังการเข้าปฏิบัติงานอย่าให้ต้นผักกาดหัวเกิดบาดแผล หรือใช้สารเคมีพ่นฆ่าแมลงพ่นไล่แมลง ถ้าเกิดแล้ว ควรใช้สารเคมีพ่นฆ่าปฏิชีวนะ เช่น อะกริมัยซิน อัตรา 10 – 20 กรัม/น้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 7 วัน

ค. โรคเน่าดำ สาเหตุจากเชื้อแบคทีเรีย ซึ่งติดมากับเมล็ดพันธุ์ โดยแสดงอาการขอบใบแห้งเข้าไปเป็นรูปสามเหลี่ยมปลายแหลมชี้ไปที่เส้นกลางใบ อาการใบแห้งนี้จะลุกลามเข้าไปถึงเส้นกลางใบ และส่วนอื่น ๆ จะสังเกตเห็นเส้นใบสีดำชัดเจน ใบเหลืองและแห้งตายในที่สุด

การป้องกันกำจัด ใช้เมล็ดพันธุ์ที่ปราศจากโรคนี้อันใช้พันธุ์ต้านทานปลูกพืชหมุนเวียนหรือใช้สารเคมีพ่นปฏิชีวนะ เช่น อะกริมัยซิน อัตรา 10 กรัม/น้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 7 วัน

แมลงที่สำคัญของผักกาดหัว ได้แก่

ก. เพลี้ยอ่อน ลักษณะลำตัวเล็กมาก ขนาดเล็กกว่า 2 มม. สีเขียวทึบ ทำลายผักกาดหัวโดยการดูดกินน้ำเลี้ยงที่ยอดหรือใบอ่อน ทำให้ส่วนที่ถูกทำลายแคระแกรนผิดปกติ นอกจากนี้ยังเป็นพาหะของโรคที่เกิดจากเชื้อไวรัสหลายชนิด

การป้องกันกำจัด โดยการปลูกพืชหมุนเวียนและทำลายวัชพืชในบริเวณแปลงปลูกผักกาดหัว และแปลงข้างเคียงเพื่อเป็นการทำลายพืชอาศัย รวมทั้งการใช้สารเคมีพ่น เมตามิโดฟอส และเมวินฟอส อัตรา 20 – 30 ซีซีต่อน้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 5-7 วัน

ข. หนอนใยผัก ลักษณะขนาดลำตัวเล็กประมาณ 1 ซม. สีเขียวอ่อน เทาอ่อน หรือเขียวปนเหลือง มองเห็นค่อนข้างยาก หัว-ท้ายแหลม เมื่อถูกลำตัวจะดันอย่างแรง และทิ้งตัวลงดิน โดยการสร้างใย ทำลายผักกาดหัวโดยการกัดกินผิวใบด้านล่างจนเป็นรูพรุน โดยเฉพาะใบส่วนยอดที่กำลังเจริญระบาดมากช่วงฤดูหนาวต่อฤดูร้อน

การป้องกันกำจัด ทำลายต้นผักกาดหัวทันทีหลังการเก็บเกี่ยว และวัชพืชบริเวณข้างเคียงเพื่อมิให้เป็นที่ย้ายพันธุ์ หรือใช้สารฆ่าแมลงประเภทจุลินทรีย์ เช่น ทูริไฮด์, อโดรนา เป็นต้น อัตรา 20 –

30 กรัมต่อน้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 5-7 วัน หรือใช้สารเคมีพวกเพอร์เมทริน อัตรา 20 ซีซี หรือเมทามิโดฟอส อัตรา 30 กรัมต่อน้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 5-7 วัน

ค. ตัวงหมัดผัก ที่พบมี 2 ชนิด คือชนิดลาย ซึ่งมีแถบสีน้ำตาลอ่อนพาด 2 แถว ประมาณ 80% อีกชนิดหนึ่งคือชนิดสีน้ำเงินเข้ม ลำตัวมีขนาดเล็กสีขาวใส โตเต็มที่ยาวประมาณ 0.5 ซม. ตัวแก่เป็นแมลงปีกแข็ง เวลาถูกกระทบกระเทือนจะกระโดดไปได้ไกลโดยอาศัยโคนขาหลังที่ใหญ่จะทำลายผักกาดหัวโดยตัวแก่ชอบกัดกินใบจนพรุณ ตัวอ่อนชอบกัดกินซากพืช ระบาดมากบริเวณที่ปลูกซ้ำที่เดิม โดยเฉพาะฤดูฝน

การป้องกันกำจัด โดยการไถตากดินในฤดูแล้ง กำจัดวัชพืชในบริเวณแปลงปลูกผักกาดหัว และปลูกพืชหมุนเวียนเพื่อช่วยทำลายตัวอ่อน, ตักแด้ และตัดชีพจักร นอกจากนี้ยังสามารถใช้สารเคมี พวกเมทามิโดฟอส 20 ซีซี, ดีดีวีพี 30 ซีซี และออร์ซิน 30 กรัมต่อน้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 5-7 วัน

การเก็บเกี่ยว

ควรเก็บเกี่ยวทันที เมื่อถึงอายุการเก็บเกี่ยวซึ่งขึ้นอยู่กับแต่ละพันธุ์ และสภาพแวดล้อม การปล่อยให้ผักกาดหัวแก่เกินอายุการเก็บเกี่ยวจะทำให้คุณภาพลดลง คือเนื้อฟ้าม เหนียว ไม่กรอบ รสไม่ดี และน้ำหนักลดลงมาก โดยเฉพาะพวกพันธุ์เบา

ประโยชน์ของ การปลูกผักกาดหัวไซเท้า

ราก : รสขม เย็น ละลายเสมหะ แก้พิษ ท้องอืดแน่นเนื่องจากกินมากเกินไป เสมหะมากไม่มีเสียง อาเจียนเป็นเลือด กระจกเลือด กระจายน้ำ บิด และปวดหัวข้างเดียว รากทำให้สุก ใช้เป็นยาระบาย สมานลำไส้ บำรุงม้าม ขับเสมหะ เรียกน้ำลาย แก้คันและบำรุงเลือด

เมล็ด : รสเผ็ด ขม เย็น เมล็ดคั่วแล้วมีรสเผ็ด ขม สุขุม ใช้เป็นยาระบาย ระงับอาการหอบ ช่วยย่อยอาหาร ขับเสมหะ แก้ไอหอบมีเสมหะมาก ท้องอืดแน่น บิด และแก้บวม

ใบหรือทั้งต้น : รสเผ็ด ขม สุขุม ทำให้เจริญอาหาร แก้ท้องเฟ้อเรอเปรี้ยว ท้องอืดแน่น อาหารไม่ย่อย บิด ท้องร่วง เจ็บคอ ต่อม้ำนมบวม และน้ำนมคั่ง

ใบสด : คั้นเอาน้ำทา แก้ผิวหนังเป็นผื่นคันมีน้ำเหลือง

2. กระบวนการขั้นตอนการผลิตหัวไซเท้าต้องเค็ม เริ่มจากนำหัวไซเท้ามาคลุกเคล้ากับเกลือทะเลให้ทั่วแล้วเก็บไว้ 1 คืน รุ่งเช้าก็นำมาคลุกกับเกลืออีกทำอย่างนี้จนครบ 3 คืนก็นำเก็บเข้าโรงเก็บเก็บไว้ 1-2 เดือน ก็นำออกมาแปรรูป ตัดหัว-ตัดหาง แบ่งเป็นชนิดหัว ฝอย เต้า สับ จากนั้นก็นำไปดองกับน้ำตาลทรายในโถงมังกรหรือถังพลาสติก พร้อมปรุงกลิ่นใบเตยด้วยน้ำใบเตย ดองเก็บไว้อย่างน้อย 20 วัน ก็นำขึ้นพักให้สะเด็ดน้ำ บรรจุจำหน่ายได้

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ ผลิตจากหัวไซเท้าที่ปลูกจากชาวไร่ในจังหวัดราชบุรีเป็นส่วนมาก จึงสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านในชุมชน ความโดดเด่นที่มีการเพิ่มความแตกต่างด้วยการเติมน้ำใบเตย ช่วยให้ผลิตภัณฑ์หอมน่ารับประทานยิ่งขึ้น

ปริมาณการผลิต ปัจจุบันประมาณ 500 กิโลกรัม/เดือน โดยผลิตภัณฑ์ 1 ถุง บรรจุ 300 กรัม
ราคา ราคาขายส่ง 12-15 บาท ราคาขายปลีก 20 บาท (ที่โรงงาน) ราคาขายปลีก 25 บาท (ร้านค้า
ทั่วไป)



ภาพที่ 4 แสดงการประกอบกรของผลิตภัณฑ์หัวไชโป๊หลากหลายยี่ห้อในจังหวัดราชบุรี

ในปัจจุบัน หัวไชโป้ว ถือได้ว่าเป็นอาหารที่ทุกคนหันมาให้ความสนใจบริโภคมากขึ้น เนื่องจากมีคุณค่าทางโภชนาการสูง และผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น หัวไชโป้วเป็นอาหารที่รู้จักกันดีทั่วประเทศไทย มีรสชาติอร่อย นิยมบริโภคกับข้าวต้มและเป็นส่วนประกอบในการทำผัดไทย แม่กิมฮวย ได้มองเห็นช่องทางโอกาสทางธุรกิจเนื่องจากสินค้าเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ คนต้องบริโภคอยู่ตลอดเวลา จึงคิดจัดทำโครงการ FOOD FOR LIFE ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เป็นการสร้างงานในท้องถิ่น
2. เป็นการสร้างรายได้ให้กับท้องถิ่น
3. สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า
4. เพื่อสร้างผลกำไรให้กับตนเอง

จึงได้คิดจัดตั้งบริษัทแปรรูปหัวไชโป้วขึ้นเป็นผลิตภัณฑ์บรรจุ แพ็ค เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับผู้บริโภค โดยสามารถบริโภคได้ทันทีที่ทุกที่ทุกเวลา ทั้งยังรับประทานง่าย สะอาด และสามารถนำไปเป็นของฝากได้ทุกโอกาส จากลักษณะเด่นและความใหม่ของสินค้าชนิดนี้ ประกอบกับมีตลาดผู้บริโภคทั่วประเทศ ทางบริษัทมีความมั่นใจว่าจะสามารถเปิดตัว และขยายตลาดอย่างรวดเร็วได้ในอนาคตอันใกล้

ประวัติความเป็นมา แม่กิมฮวย เริ่มจากการผลิตหัวไชโป้วเค็มก่อน และต่อมาได้ผลิตหัวไชโป้วหวานควบคู่กัน โดยทำการผลิตมาได้ประมาณ 40 กว่าปีแล้ว ได้รับมาตรฐานเซลล์ชวนชิมในปี 2528 ในนามหัวไชโป้วหวาน แม่กิมฮวย เซลล์ชวนชิม ตลอดเวลาที่ผ่านมาก ระบวงการผลิตยังคงความพิถีพิถันทุกขั้นตอน และมีการพัฒนาตลอดเวลา ทำให้สินค้ามีคุณภาพได้มาตรฐาน รสชาติอร่อย ถูกอนามัย และมีความหลากหลาย เพื่อความสะดวกในการบริโภค เป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย ทำให้กิจการคนแรกเริ่มเป็นอุตสาหกรรมในครอบครัว ต่อมาขยายกิจการขึ้นเรื่อย ๆ และมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักแพร่หลาย โดยได้รับความนิยมนำไปเป็นของฝากและของดีของจังหวัดราชบุรี

4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยพบว่าข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้วิจัยพบว่าข้อมูลที่เกี่ยวข้องหัวไชโป้ว... พี่แปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจจะทำให้เข้าใจและอธิบายถึงกรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจที่ทำการรวบรวมข้อมูล ซึ่งสามารถสรุปประมวลลักษณะวรรณกรรม หรืองานวิจัยเพื่อมาเปรียบเทียบกับกรณีศึกษาในจังหวัดราชบุรี มีดังต่อไปนี้

สมใจ พิมล (2544) เรื่อง การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนผลิตทุเรียนและลองกองในพื้นที่ลุ่มน้ำสาขาแม่น้ำปตตานีตอนบน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระยะเวลาที่เหมาะสมในการปลูกทดแทนและวิเคราะห์ทางการเงินของการลงทุนทำสวนทุเรียนพันธุ์หมอนทองและลองกองพันธุ์แห่งในพื้นที่ลุ่มน้ำสาขาแม่น้ำปตตานีตอนบน ผลการศึกษาโดยสุ่มแบบเจาะจงในพื้นที่ แบ่งเขตการศึกษา

เป็น 3 เขตเกษตรกรรม คือ เขตเศรษฐกิจเกษตรพิเศษ เขตเศรษฐกิจเกษตรก้าวหน้า และเขตเศรษฐกิจเร่งรัดพัฒนาการเกษตร ผลการศึกษาระยะเวลาที่เหมาะสมในการปลูกทดแทนเพื่อกำหนดอายุของสวนทุเรียนเท่ากับทุกเขตเท่ากับ 13 ปี และลองกองพันธุ์แห้ง เขตพิเศษและเขตเร่งรัดเท่ากับ 15 ปี เขตก้าวหน้าเท่ากับ 16 ปี ส่วนการวิเคราะห์ทางการเงินของการลงทุน กรณีที่ไม่มีการกั๊ยม คิดอัตราคิดลดร้อยละ 12 มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจาก NPV มีค่าเป็นบวก IRR มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่ขี้มมาร้อยละ 12 ต่อปี ความอ่อนไหวทางการใช้จ่ายพบว่า มีความเสี่ยงในการลงทุนต่ำทำให้โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

วนิดา สุวรรณประภา (2548) เรื่อง การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนผลิตเห็ดหอม อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง เพื่อศึกษาสภาพทั่วไป ของการผลิต ลักษณะเศรษฐกิจและปัญหาการผลิต วิเคราะห์ ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงิน และความเสี่ยงของการลงทุนฟาร์มเห็ดหอม โดยเลือกศึกษาฟาร์มขนาดเล็ก 24 ราย ฟาร์มขนาดใหญ่ 6 ราย ผลการวิเคราะห์พบว่า ฟาร์มขนาดเล็กและใหญ่มีต้นทุน 75,840 บาท และ 236,895 บาทต่อฟาร์ม มีรายได้สุทธิเท่ากับ 3,995 บาทและ233,720 บาทต่อปี ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์งบการเงินของการผลิตเห็ดหอม พบว่า ฟาร์มขนาดเล็กไม่คุ้มค่าต่อการลงทุนโดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) -50,578 บาท ส่วนฟาร์มขนาดใหญ่มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,167,568 บาท และอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 130 จากการศึกษาคั้งนี้ทำให้ทราบว่าเกษตรกรขาดการฝึกอบรมก่อนการลงทุนผลิตเห็ดหอมปัญหาในการผลิต ดังนั้นเกษตรกรควรศึกษาหาความรู้ในการผลิตตลอดจนช่องทางการตลาดก่อนตัดสินใจลงทุน

ฐิติกาญจน์ วรรณรัตน์ (2550) เรื่อง การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการทำสวนกาแฟอาราบิก้า อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจ ต้นทุน รายได้ และกำไรต่อปี ในการลงทุนทำสวนกาแฟอาราบิก้าในแต่ละปี โดยการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกกาแฟอาราบิก้า จำนวน 30 ราย ผลการศึกษาพบว่า กำไรสะสมทั้ง 10 ปี จะพบว่าเป็นบวก แสดงให้เห็นว่ามีรายได้มากกว่า รายจ่ายที่เป็นเงินสดทั้งหมด ต้นทุนทั้งหมดเฉลี่ยต่อไร่ในการทำสวนกาแฟอาราบิก้าตั้งแต่อายุปีที่ 1 ถึง 10 มีความแตกต่างกันมาก ทั้งนี้เนื่องจาก พฤติกรรมของเกษตรกรในการปลูกกาแฟอาราบิก้ามีความหลากหลายในการทำกิจกรรมต่างๆ เช่น การให้น้ำ เก็บเกี่ยว ค่าเสื่อมของอุปกรณ์การเกษตร ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในการซื้ออุปกรณ์ และค่าดอกเบี้ย รวมถึงจำนวนเกษตรกรตัวอย่างที่นำมาศึกษาในแต่ละอายุกาแฟมีจำนวนน้อย

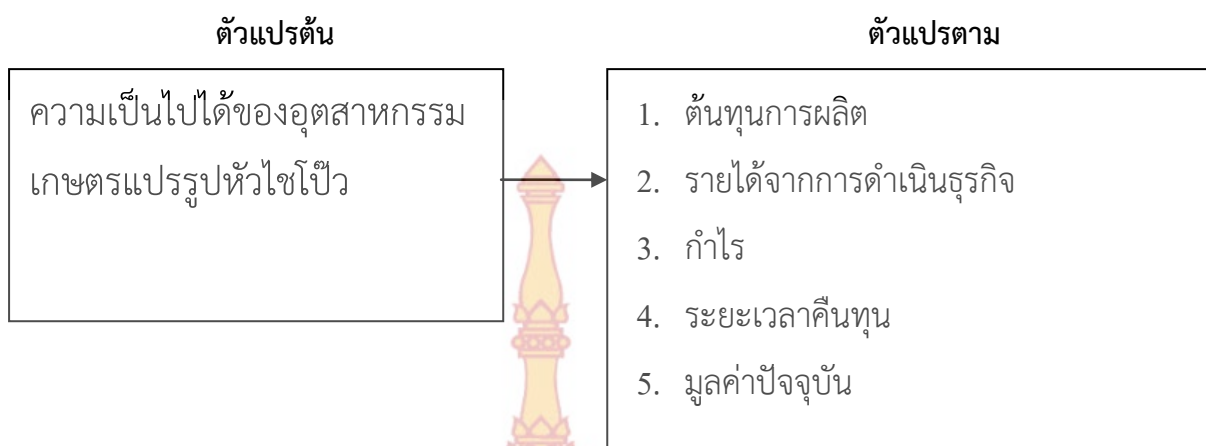
วีรวลัย ปิ่นชุมพลแสง (2554) เรื่อง น้ำมันมะพร้าว...พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปในศักยภาพการผลิตและสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปในศักยภาพการผลิตและสร้างมูลค่าเพิ่มจากน้ำมันมะพร้าวในฐานะเป็นการแปรรูปจากพืชเศรษฐกิจสร้างสรรค์ เพื่อมีจุดประสงค์เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการเลือกแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ แก่ประชาชนผู้ปลูกมะพร้าวที่จะส่งผลให้มีทางเลือก

หลากหลายในการสร้างรายได้จากการประกอบอาชีพทางมะพร้าว ผลการศึกษาพบว่าจากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการประกอบกิจการวิสาหกิจชุมชนน้ำมันมะพร้าว อภิปรายผลได้ว่า วิสาหกิจชุมชนในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์สามารถดำเนินกิจการได้ผ่านระยะการคืนทุนภายใน 5 ปี คือ 3 ปี 4 เดือน อัตราผลตอบแทนในการลงทุนมากกว่า 1 คือ ร้อยละ 41 อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย มากกว่า 1 คือ ร้อยละ 22 มูลค่าปัจจุบัน ณ อัตราผลตอบแทนร้อยละ 20 ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกำไรสุทธิเท่ากับ 561,914 บาท ภายในระยะเวลา 5 ปี ในการประเมินธุรกิจวิสาหกิจขนาดย่อม ดัชนีกำไรอยู่ที่ 1.2 เท่าของการลงทุน และอัตราผลตอบแทนเมื่อภาวะการเท่าทุนของกิจการวิสาหกิจชุมชนอัตราผลตอบแทนอยู่ที่ ร้อยละ 25.7 ที่มากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่จะนำมาลงทุน ทำให้ผลประกอบการของวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีความเป็นไปได้ในการประกอบกิจการสร้างงาน สร้างอาชีพในจังหวัดเพื่อชุมชนที่เข้มแข็งและสร้างสรรค์สินค้าแปรรูปน้ำมันมะพร้าวสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจให้กับชุมชนอย่างยั่งยืนได้

ส่วนการวิจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องจะเป็นการวิจัยในการเคลื่อนไหวของราคา และปัจจัยกำหนดความต้องการอุปสงค์และอุปทานของปริมาณผลผลิตทางการเกษตร ซึ่งเป็นการวิจัยเพื่อหาความเป็นไปได้ในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปหั่วไซโป๊ ยังไม่ค่อยพบเห็นที่นำมาทำการวิจัยในระดับธุรกิจวิสาหกิจชุมชน

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องต่างๆ แล้วผู้วิจัยมีความสนใจในประเด็นการกำหนดวิธีการศึกษาต้นทุน ผลตอบแทนของการลงทุนในธุรกิจแปรรูปหั่วไซโป๊ เพื่อหาแนวทางในการแก้ปัญหาราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ โดยศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตรในกรณีศึกษาหั่วไซโป๊ ที่มีวัตถุดิบหั่วฝักสดในจังหวัดราชบุรี เป็นสินค้าสำคัญในทางการเกษตร เพื่อการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์หั่วไซโป๊ ให้สามารถเป็นอาชีพหลักที่สำคัญระดับจังหวัดและระดับประเทศต่อไป

สำหรับกรอบแนวคิดทางการวิจัยจะให้ความสำคัญต่อการกำหนดตัวแปรต้น คือ การประเมินความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปหั่วไซโป๊ มีผลต่อตัวแปรตามโดยมีตัวแปรที่เป็นปัจจัยต่อความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรม ได้แก่ ต้นทุนการผลิต รายได้จากการดำเนินธุรกิจ กำไร ระยะเวลาคืนทุน และมูลค่าปัจจุบัน ดังภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 5 กรอบแนวคิดทางการวิจัย



บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาคู่ขนาน... พี่ชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ เป็นการวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนระหว่างการแปรรูปสินค้าอุตสาหกรรมเกษตรของหัวผักกาดมาเป็นหัวไชโป๊วดองเค็ม ดองหวานเพื่อธุรกิจในรูปแบบของวิสาหกิจชุมชน ในช่วงปี 2555 เพื่อให้ได้รับข้อมูลครอบคลุมเนื้อหาทุกส่วน ทั้งนี้ได้นำเสนอระเบียบวิธีการวิจัยไว้ ดังต่อไปนี้

1. ประชากรและตัวอย่าง
2. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา
3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. การสร้างและพัฒนาเครื่องมือ
5. การเก็บรวบรวมข้อมูล
6. การวิเคราะห์ข้อมูล
7. การอภิปรายผล

1. ประชากรและตัวอย่าง

1.1 ประชากรที่ศึกษา

กลุ่มประชากรได้แก่ ผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับการแปรรูปหัวผักกาด ทั้งหมด 2 อำเภอ คือ อำเภอเมือง และอำเภอโพธาราม จำนวน ทั้งหมด 7 โรงงาน ได้แก่ โรงงานหัวผักกาดดอง ตราชฎา ตรา กิมฮวย ตราแม่ทองสุข ตราแม่ตั้งกวย ตราแม่ระเบียบน ตราวิชาญม่วงสุนทร และตราแม่บุญส่ง (ข้อมูล ค้นหารายนามโรงงานแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน (2556) สืบค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2556, จาก <http://www.thaidbs.com/>)

1.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่าง ได้จากประกอบอาชีพเกี่ยวกับการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน จาก การสุ่มแบบชั้นภูมิ (Stratified random method) ซึ่งแบ่งออกการสุ่มตัวอย่าง จำนวน 2 อำเภอ โดย วิธี การสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ซึ่งมีการกำหนดหลักเกณฑ์ ดังนี้ โดยการสุ่มข้อมูล ตัวอย่างแบบเจาะจงเลือกมา 3 โรงงาน (ข้อมูลจาก ทะเบียนเกษตรกร สำนักงานเกษตรจังหวัดราชบุรี) ซึ่งมีการกำหนดหลักเกณฑ์ ดังนี้ มีกลุ่มตัวอย่างต้องมีประสบการณ์จากการประกอบอาชีพเกี่ยวกับการ แปรรูปหัวผักกาดมาแล้วไม่ต่ำกว่า 3 ปี และมีขนาดการผลิตหรือรายได้จากการประกอบอาชีพโดยรวม

กลุ่มเป็นชุมชนที่รวมตัวกันเพื่อพัฒนาการประกอบอาชีพในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่นำหัวผักกาดจากท้องถิ่นมาทำการแปรรูป

2. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาผู้วิจัยได้ทบทวนแนวคิดทฤษฎีจากเอกสาร สามารถสังเคราะห์เป็นแนวคิดในการวิจัย โดยกรอบแนวคิดทางการวิจัยจะให้ความสำคัญต่อการกำหนดตัวแปรต้น คือ การประเมินความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน มีผลต่อตัวแปรตามโดยมีตัวแปรที่เป็นปัจจัยต่อความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรม ได้แก่ ต้นทุนการผลิต รายได้จากการดำเนินธุรกิจ กำไร ระยะเวลาคืนทุน และมูลค่าปัจจุบัน เป็นต้น

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม(Questionnaire) ที่มีคำถามแบบปลายเปิด (Close -ended question) สัมภาษณ์เชิงคุณภาพ ซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้นจากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยแบบสอบถามนั้นในหนึ่งชุดแบ่งออกเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับเกษตรกรผู้แปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน เป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยส่วนบุคคลของเกษตรกรผู้แปรรูปหัวผักกาด ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน ข้อมูลเกี่ยวกับการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน สาเหตุที่ประกอบอาชีพการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน ความรู้เกี่ยวกับการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน และแหล่งเงินทุนที่เกษตรกรนำมาใช้ในการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน ซึ่งคำถามเหล่านี้จะให้ผู้ตอบเพื่อผู้วิจัยจดจำในการสัมภาษณ์

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน เป็นข้อมูลค่าใช้จ่ายในการลงทุนแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้แปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการดูแลรักษาอุปกรณ์แปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน และค่าใช้จ่ายในการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทนจากการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน เป็นข้อมูลเกี่ยวกับผลผลิต รายได้ ราคาและจำนวนการผลิตแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน

ตอนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค จากการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน พร้อมข้อเสนอแนะจากผู้ตอบแบบสอบถาม

4. การสร้างและพัฒนาเครื่องมือ

แบบสอบถามที่ใช้จะมีเค้าโครงทางการศึกษาทางทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ เพื่อศึกษาหัวไชโป้ว... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ สอบถามข้อมูล

เกี่ยวกับข้อมูลของผู้ประกอบการ ต้นทุน ผลตอบแทน และการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ โดยผู้วิจัยได้จัดทำตารางนัดหมายและไปสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 2 อำเภอ ซึ่งมีผู้ประกอบการในรูปโรงงานแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน มีอยู่ 7 กลุ่ม คือ ทั้งหมด 7 โรงงาน ได้แก่ โรงงานหัวผักกาดดอง ตราชฎา ตราгимฮวย ตราแม่ทองสุข ตราแม่ตั้งกวย ตราแม่ระเบียบ ตราวิชาญม่วงสุนทร และตาแม่บุญส่ง เลือกมา 3 โรงงาน คือ ตราгимฮวย ตราชฎา และตราแม่ทองสุข ซึ่งกิจการมีลักษณะเจ้าของกิจการผู้เป็นแกนนำในการรวบรวมสมาชิกในชุมชนในจังหวัดราชบุรี และร่วมกันให้ความรู้และทำการผลิตเพื่อการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน โดยใช้วัตถุดิบหัวผักกาดจากในชุมชนเท่านั้น ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการสร้างและพัฒนาเครื่องมือ โดยดำเนินการตามขั้นตอน คือ ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ สอบถามข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน ผลตอบแทน และการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ ครอบคลุมเนื้อหาตามนิยามศัพท์โดยเฉพาะ โดยขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ

5. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

5.1 ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากการศึกษาค้นคว้า และรวบรวมข้อมูลทางวิชาการ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงเอกสารและรายงานต่าง ๆ จากหนังสือเศรษฐกิจเกษตร ของ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2553) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ หนังสือข่าวเศรษฐกิจการค้าจังหวัดราชบุรี (2552) ของสำนักงานเกษตรจังหวัด สัตติจังหวัดราชบุรี (2553)

5.2 ข้อมูลปฐมภูมิ ได้ด้วยการใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่างซึ่งได้แก่ ผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวานจำนวน 2 อำเภอ โดยกำหนดให้มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องออกเป็น 3 ตอนคือ

5.2.1 ข้อมูลเบื้องต้นของชุมชนที่ทำการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน

5.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนในการแปรรูปผลิตภัณฑ์หัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน

5.2.3 ข้อมูลอื่น ๆ ที่มีผลต่อเศรษฐกิจการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน

ซึ่งคาดว่าจะใช้เวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือน มกราคม ถึงเดือนมิถุนายน 2555

5.3 การดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลการสัมภาษณ์และเอกสารที่เกี่ยวข้อง เพื่อวิเคราะห์ผลทางการวิจัยการศึกษาหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ

6. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยในการศึกษาค้นคว้าได้นำข้อมูลจากการสอบถามมาทำการวิเคราะห์ข้อมูล โดยแบ่งออกเป็น 2 วิธี คือ

6.1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการวิเคราะห์ โดยรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรเพื่อทราบข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับสภาพทั่วไปกระบวนการผลิต การดูแลการบำรุงรักษา ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีอาชีพหลักคือ เกษตรกรในอำเภอเมือง และอำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี โดยนำข้อมูลที่รวบรวมมารายงานผล

6.2. การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) เป็นการวิเคราะห์ โดยนำข้อมูลปฐมภูมิรวบรวมได้จากการใช้แบบสอบถามสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเกษตรกรแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน มาประมวลผลข้อมูลเพื่อศึกษาการวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุน และผลตอบแทนผลตอบแทนจากการลงทุนแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการลงทุน (Financial analysis of investment project) เพื่อพิจารณาว่ามีความเหมาะสมในการลงทุนแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวานหรือไม่ โดยอาศัยเกณฑ์การตัดสินใจในการประเมินโครงการลงทุน 4 ประการ คือ

6.2.1 การหาระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) ระยะเวลาของกระแสเงินสดว่าจะได้รับในอนาคต เท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการพอดี สามารถคำนวณจากสูตรดังนี้

กรณีกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีมีมูลค่าเท่ากันทุกปี สามารถคำนวณได้โดย

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน(PB)} = \frac{\text{จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรก}}{\text{กระแสเงินสดสุทธิที่คาดว่าจะได้รับต่อปี}}$$

กรณีมีกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีมีมูลค่าไม่เท่ากัน ระยะเวลาในการคืนทุนจะพิจารณาจากกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีสะสมรวมกัน เรียกว่า กระแสเงินสดสุทธิสะสมเท่ากับจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกในโครงการ

6.2.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) เป็นการวิเคราะห์โครงการลงทุนโดยการเปรียบเทียบเงินสดลงทุนเริ่มแรกกับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ มูลค่าปัจจุบันสุทธิบางครั้งเรียกว่า วิธีคิดลดกระแสเงินสด (Discounted cash flow method) สามารถคำนวณโดย

$$\text{NPV} = \text{มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน} - \text{มูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่าย}$$

$$\text{NPV} = \text{PVB} - \text{PVC}$$

หลักการตัดสินใจ ยอมรับการลงทุนในโครงการ คือ NPV มีค่ามากกว่าหรือเท่ากับ 0

6.2.3 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment: ROI) การตัดสินใจว่าโครงการลงทุนใดมีประสิทธิภาพมากที่สุด สามารถคำนวณได้ตามสูตรดังนี้

$$\text{อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI)} = \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน}}{\text{สินทรัพย์ที่นำมาลงทุน}}$$

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) สามารถใช้เพื่อเปรียบเทียบการทำงานของกิจการ ถ้าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) ยิ่งสูง แสดงว่ามีการใช้สินทรัพย์ก่อให้เกิดรายได้ได้มากกว่า

6.2.4 ดัชนีกำไร (PI)

$$= \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ}}{\text{งบลงทุน}}$$

6.2.5 อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (ROS)

$$= \frac{\text{กำไรเฉลี่ย} \times 100}{\text{ยอดขาย}}$$

6.2.6 อัตราผลตอบแทน (IRR) อัตราผลตอบแทน (IRR) อัตราผลตอบแทนที่จะทำให

โครงการธุรกิจมีความเป็นไปได้ในการประกอบกิจการจะต้องมีการเปรียบเทียบมูลค่าปัจจุบันที่เข้าใกล้ศูนย์เมื่อระดับกำไรสุทธิ ณ ระดับมูลค่าปัจจุบันที่หักกับงบลงทุนแล้วจะเข้าใกล้ศูนย์เปรียบเทียบกับมูลค่าปัจจุบันที่เข้าเป็นลบเมื่อระดับกำไรสุทธิ ณ ระดับมูลค่าปัจจุบันที่หักกับงบลงทุนแล้วจะเข้าทำให้มูลค่าปัจจุบันไม่มีกำไร เพื่อศึกษามูลค่าปัจจุบันเป็นศูนย์นั้น จะสามารถหารระดับผลตอบแทนที่มีอัตราสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยที่จะกู้ยืมเพื่อประกอบธุรกิจ โดยใช้วิธี Interpolate คือการเปรียบเทียบบัญญัติตารางค์ เพื่อหาอัตราผลตอบแทนระหว่างที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกำไรสุทธิหักกับงบลงทุนแล้วทำให้เป็นศูนย์ ถ้าโครงการประกอบธุรกิจจะสามารถดำเนินการได้จะต้องมากกว่าอัตราดอกเบี้ย ซึ่งปัจจุบันจะอยู่ประมาณ ร้อยละ 5 ถึง ร้อยละ 8

7. การอภิปรายข้อมูล

หลังจากได้วิเคราะห์ผลการศึกษาจากข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามแล้ว จะเป็นการอภิปรายผลตามกรอบแนวคิดของการศึกษา โดยอธิบายถึง สถานการณ์ปัจจุบันของธุรกิจในการแปรรูปผลิตภัณฑ์หัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน ซึ่งปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสำคัญยังคงรับประทานอาหารแปรรูปเพื่อใช้ประกอบอาหาร โดยนำหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวานมาใช้ประกอบอาหารเพื่อเปลี่ยนรูปแบบรสชาติอาหาร และยังเป็นการนำผักในท้องถิ่นมาถนอมอาหารให้มีการเก็บรักษายาวนานมากขึ้น ซึ่งปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสำคัญต่อความสะอาดของอาหาร และถูกสุขลักษณะ อาหารที่ผ่านการถนอมอาหารให้ถูกหลักโภชนาการและปลอดภัย การรณรงค์เพื่อการแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารให้สะอาดปลอดภัยเป็นส่วนหนึ่งให้การทำวิจัยศึกษาต้นทุนผลตอบแทนของ ผลิตภัณฑ์หัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน จึงเริ่มมีบทบาททางเศรษฐกิจที่จะเพิ่มมูลค่าของหัวผักกาดอีกทางเลือกหนึ่ง เพื่อสามารถนำวัตถุดิบจาก

หัวผักกาดมาแปรรูปในรูปของหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน เพื่อรักษาอาหารให้มีอายุยาวนานมากขึ้น และรสชาติถูกปากผู้บริโภค การนำหัวผักกาดที่มีราคาตกต่ำบางช่วงฤดูกาลเพาะปลูกที่ออกผลผลิตมาสูงมากขึ้น ทำให้ยอดการขยายสูงขึ้นในแต่ละปีที่มีการผลิต รวมถึงการพัฒนาแนวทางการผลิตให้เกิดประสิทธิภาพ และคุณภาพของผลิตภัณฑ์หัวผักกาดดองเค็ม ดองหวาน ที่สามารถได้เปรียบทางการตลาดกับชุมชนอื่นนอกจังหวัดราชบุรี จนเป็นที่ยอมรับในระดับท้องถิ่น ระดับจังหวัด และระดับประเทศในลำดับต่อไป การอภิปรายผลการศึกษาครั้งนี้ จะครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการศึกษาได้ 3 ประการ ดังนี้คือ

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อตรวจสอบและวิเคราะห์ระบบการผลิตผลิตภัณฑ์จากหัวผักกาดที่สร้างรายได้ให้กับผู้ปลูกหัวผักกาดซึ่งได้ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการเลือกแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ แก่ประชาชนผู้ปลูกหัวผักกาดที่จะส่งผลให้มีทางเลือกหลากหลายในการสร้างรายได้จากการประกอบอาชีพทางหัวผักกาด

วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อค้นหาศักยภาพและทิศทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มจากผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมอาหาร



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้การวิจัยเป็นตามวัตถุประสงค์ ผู้วิจัยขอเสนอผลการวิจัยข้อมูลจากการตอบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการเพื่อการแปรรูปหัวไชโป๊วหรือหัวผักกาด จังหวัดราชบุรี จำนวน 3 โรงงานโดยมีคุณสมบัติของผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป๊วต้องมีประสบการณ์จากการประกอบอาชีพเกี่ยวกับการแปรรูปหัวผักกาดมาแล้วไม่ต่ำกว่า 3 ปี และมีขนาดการผลิตหรือรายได้จากการประกอบอาชีพโดยรวมกลุ่มเป็นชุมชนที่รวมตัวกันเพื่อพัฒนาการประกอบอาชีพในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่นำหัวผักกาดจากท้องถิ่นมาทำการแปรรูป จากการสัมภาษณ์การประกอบธุรกิจทำให้ผู้วิจัยสามารถแบ่งการสัมภาษณ์ในระดับธุรกิจเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการประกอบการธุรกิจในชุมชนเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัตถุดิบหัวผักกาดในชุมชนให้มีมูลค่าสูงขึ้นในทางธุรกิจ แบ่งออกเป็นการวิเคราะห์ด้านการประกอบการได้ ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ โดยใช้รายงานประวัติของธุรกิจ

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนของผู้ประกอบการผู้แปรรูปหัวไชโป๊วหรือหัวผักกาด

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ของผู้ประกอบการผู้แปรรูปหัวไชโป๊วหรือหัวผักกาด

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในการผลิตผู้ประกอบการผู้แปรรูปหัวไชโป๊วหรือหัวผักกาด

ในบทนี้จะเสนอข้อมูลที่ได้จากการสำรวจการดำเนินธุรกิจการแปรรูปหัวไชโป๊วหรือหัวผักกาดของผู้ตอบแบบสอบถามในการแปรรูปหัวไชโป๊วหรือหัวผักกาด ในจังหวัดราชบุรี ในการสำรวจหาข้อมูลในครั้งนี้จะเกี่ยวกับการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการธุรกิจเพื่อการประกอบกิจการแปรรูปหัวไชโป๊วหรือหัวผักกาด กระบวนการผลิต การศึกษาหาต้นทุน รายได้ ผลตอบแทนจากการลงทุนเพื่อวางแผนปรับปรุงให้มีการพัฒนาเศรษฐกิจของธุรกิจการแปรรูปหัวไชโป๊วหรือหัวผักกาด เพื่อแสวงหารายได้เพิ่มขึ้นในอนาคตต่อไป

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลประวัติการประกอบการของธุรกิจของผู้ประกอบการ

กิจการธุรกิจแปรรูปการผลิตไข่ไก่เค็ม และต่อมาได้ผลิตไข่เป็ดหวานควบคู่กัน โดยทำการผลิตมาได้ประมาณ 40 กว่าปีแล้ว ได้รับมาตรฐานเซลล์ชวนชิมในปี 2528 ในนามไข่เป็ดหวาน เซลล์ชวนชิม ในกิจการธุรกิจแปรรูปการผลิตไข่ไก่เค็ม และ ไข่เป็ดหวาน ตลอดเวลาที่ผ่านมากะบวนการผลิตยังคงความพิถีพิถันทุกขั้นตอน และมีการพัฒนาตลอดเวลา ทำให้สินค้ามีคุณภาพได้มาตรฐาน รสชาติอร่อย ถูกอนามัย และมีความหลากหลาย เพื่อความสะดวกในการบริโภค เป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย ทำให้กิจการคนแรกเริ่มเป็นอุตสาหกรรมในครอบครัว ต่อมาขยายกิจการขึ้นเรื่อย ๆ และมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักแพร่หลาย โดยได้รับความนิยมนำไปเป็นของฝากและของดีของจังหวัดราชบุรี

ผลิตภัณฑ์ไข่เป็ดหวาน เป็นการนำผลิตภัณฑ์ผักมาแปรรูปเป็นอาหารชนิดอย่างหนึ่ง ได้อีกวิธีการหนึ่งในฤดูกาลที่มีผลผลิตทางการเกษตรออกมาสู่ตลาดค่อนข้างมากและผู้ประกอบการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตเหล่านั้นโดยผักหัวไชเท้าสามารถใช้เป็นของทานเล่นและนำไปประกอบอาหารแบบไทย ๆ นอกเหนือจากของทานเล่นชนิดอื่น ๆ ที่มีในท้องตลาด เช่น มะม่วงดอง กุ้งยอบน้ำผึ้ง ฯลฯ ผักหัวไชเท้าที่นิยมนำมาผลิตแปรรูปเป็นชนิดหัว ชนิดฝอย ชนิดสับละเอียด ชนิดแฉ้น ชนิดลูกเต๋าสามารถ ทั้งนี้การทำผลิตภัณฑ์ผักหัวไชเท้าชนิดต่าง ๆ แล้วมีทั้งวิธีการนำมาทำเป็นสามรสและหวานเค็มเพื่อที่นำมารับประทานกับข้าวต้มและข้าวสวยร้อน ๆ ได้อีก จึงมีกรรมวิธีการแปรรูปผักหัวไชเท้าใหม่อีกหลายขั้นตอนโดยใช้เครื่องจักรต่าง ๆ เข้ามาช่วยหรืออีกกรรมวิธีหนึ่งนำไปตากแดดให้แห้งโดยไม่ต้องใช้เครื่องจักร ซึ่งสามารถใช้แปรรูปผักหัวไชเท้าได้หลายชนิด

ตลาดสำหรับหัวไชเท้ามีอยู่อย่างกว้างขวางเช่นเดียวกับตลาดของทานเล่นทั่วไปแต่ผักหัวไชเท้าชนิดรูปแบบต่าง ๆ จะทำให้ภาพลักษณ์ของการเป็นของทานเล่นมีประโยชน์มากกว่า เนื่องจากผลิตจากผักหัวไชเท้าที่ไม่ผ่านการผสมแป้งหรือผสมอื่น ๆ ที่ เปลี่ยนรูปไปทำให้ผู้บริโภคที่ใส่ใจในสุขภาพให้ความสำคัญกับการเลือกซื้อมากขึ้น โดยสามารถวางจำหน่ายได้ทั้งร้านซูเปอร์มาร์เก็ต หน้าร้านค้าขายของฝากเฉพาะร้านที่ตั้งร้านสะดวกซื้อและขายของฝากทั่วไปส่วนตลาดส่งออกนั้น พบว่าหัวไชเท้าเป็ดหวาน เป็นผลิตภัณฑ์ที่สำคัญที่ได้รับความนิยมสูงมากในตลาดผู้บริโภคในประเทศ เอเชีย เช่น สิงคโปร์ ฮ่องกง จีนและไต้หวัน ฯลฯ

ปัจจุบันมีผู้ผลิตผักไข่เป็ดหวานในเชิงอุตสาหกรรมประมาณ 4 ราย โดยเป็นรายกลาง 3 ราย และรายใหญ่ 1 ราย นอกจากนี้ยังมีการผลิตผักหัวไชเท้าหวานระดับครัวเรือนและกลุ่มบ้านเกษตรกรอีกเป็นจำนวนมาก กระจ่ายที่อยู่ทั่วประเทศผู้ประกอบการที่ต้องการผลิตในระดับ อุตสาหกรรมโดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย ซึ่งสามารถใช้ได้กับผักหัวไชเท้าทุกประเภทที่จะใช้เงินลงทุนในกิจการสูงกว่าผู้ประกอบการขายกลางที่ใช้วิธีการแปรรูปด้วยการตากแดด เงินลงทุนตั้งแต่ 6,000,000 ล้านบาทขึ้นไปจึงจะสามารถลงทุนกิจการได้โดยเงินจำนวนนี้เป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ประมาณ 70 / 80 % และเงินทุนหมุนเวียนในกิจการประมาณ 20 / 30 % ซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้า

การดำเนินธุรกิจ

กิจการร้าน ไซโป๊วหวาน เป็นธุรกิจเครือข่ายร้านค้าสะดวกซื้อ อันเป็นกิจการที่ขยายไปที่สร้างมูลค่าเพิ่มจากการให้บริการที่สะดวกและเป็นมาตรฐานแก่ลูกค้า โดยที่ผ่านมา เพื่อให้กิจการมีความได้เปรียบในการแข่งขันในธุรกิจร้านเครือข่ายดังกล่าว ร้านค้าไซโป๊วจึงได้มุ่งทำการขยายสาขาเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าโดยมีเกณฑ์ในการจัดหาพื้นที่สำหรับเปิดสาขาจากความหนาแน่นของประชากรในชุมชน และคุณภาพของชุมชนนั้นๆ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา ร้านกิจการไซโป๊ว ได้ครอบครองสิทธิการดำเนินกิจการร้าน ไซโป๊วหวาน โดยครอบคลุมพื้นที่จังหวัด ราชบุรี โดยได้เริ่มวางเครือข่ายการดำเนินกิจการขายไปยังร้านค้าขายของฝากนอกเหนือจากการขายเอง ในปัจจุบัน กิจการร้าน ไซโป๊วหวาน ในจังหวัดราชบุรี เจริญเติบโตมากขึ้น โดยในปีที่ผ่านมากิจการร้าน ไซโป๊วหวาน มียอดขายเติบโตขึ้นถึง 10% ในขณะที่อุตสาหกรรมค้าปลีกโดยรวมมีอัตราเติบโตเพียง 5% เท่านั้น

ในด้านการขายและให้บริการในร้าน เนื่องจากข้อจำกัดที่สำคัญยิ่งของร้านค้าประเภท Convenience Store คือพื้นที่ที่ต้องจัดสรรเพื่อวางสินค้าสำหรับจำหน่ายไซโป๊วหวาน จึงให้ความสำคัญในการบริหารจัดการพื้นที่วางสินค้าหน้าร้านและพื้นที่คลังสินค้า โดยในการจัดกลุ่มสินค้าเพื่อบริหารการขาย ไซโป๊วหวาน ได้ใช้หลักการบริหารกลุ่มสินค้า Category Management มาใช้ในการบริหารจัดการ จะทำการวิเคราะห์ยอดขาย อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง และอัตราผลตอบแทน แล้วนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการจัดสรรขนาดพื้นที่ และกำหนดผังการจัดวางสินค้า โดยในการบริหารกลุ่มสินค้า ในการจัดซื้อการประกอบการ กำหนดให้ทุกๆครั้งที่มีการจัดซื้อ สินค้าจะต้องเป็นสินค้าที่มีกำไรขั้นต่ำตามที่กำหนดในกลุ่มสินค้านั้นๆ ในขณะเดียวกันทุกๆเดือนทางร้าน จะมีการตัดรายการสินค้าที่ไม่ก่อให้เกิดยอดขาย หรือยอดขายน้อยกว่าที่กำหนด พร้อมทั้งหาสินค้าตัวอื่นทดแทน

ประเภทสินค้าที่ทางร้านในจังหวัดราชบุรี เน้นการนำเข้ามาจำหน่าย คือ สินค้าประเภทอาหาร และเครื่องดื่ม เนื่องจากสินค้ากลุ่มดังกล่าวเป็นสินค้าที่ทำกำไรได้สูงและ การแข่งขันยังมีน้อยเมื่อเทียบกับสินค้าตัวอื่น

การบริหารกลุ่มสินค้า

ร้านค้าไซโป๊วหวาน ได้ทำการจัดกลุ่มสินค้าตามประเภทสินค้าเป็นรูปบรรจุภัณฑ์แบบถุง แบบกล่อง แบบถังพลาสติก มีปริมาณแตกต่างกัน โดยสินค้าแต่ละกลุ่มมีส่วนการขายและมาตรฐานกำไรแตกต่างกัน จุดเด่นของผลิตภัณฑ์

สะอาด อร่อย ถูกอนามัย ได้รับการรับรอง อย. (องค์การอาหารและยา) และกระบวนการผลิตทุกขั้นตอนได้รับการพัฒนาได้มาตรฐานตามข้อกำหนด GMP มีคุณภาพ ราคาคุ้มค่า

ร้านค้าไซโป๊ว มีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรดังนี้

เครื่องจักรและอุปกรณ์ในร้าน

อุปกรณ์สำนักงาน

1. เครื่องปรับอากาศ ราคา 100,000 บาท

2. ชั้นจัดเรียงสินค้าจำนวน 30 ชั้น เป็นเงิน 80,000 บาท
3. Counter ราคา 80,000 บาท
4. Cash Register 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 35,000 บาท
5. Roller Grill 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 40,000 บาท
6. Salad Bar ราคา 10,000 บาท
7. ตู้เย็นขนาดเล็ก 1 ตู้ ราคา 5,000 บาท
8. เตาไมโครเวฟ 1 เครื่อง ราคา 4,000 บาท และอุปกรณ์ อื่นๆ ราคา 161,000 บาท

ในการจัดหาพื้นที่สำหรับดำเนินการ โซโป๊วหวาน ได้ทำการเช่าอาคารและที่ดินในอัตราค่าเช่าที่ผันแปรตามขนาดพื้นที่ และทำเลที่ตั้ง โดยในแต่ละสาขา ทาง โซโป๊วหวาน จะทำการสร้างอาคาร โดยจะทำสัญญาเช่า เป็นระยะเวลา 5 ปี โดย ชำระเงินมัดจำ 3 เดือน โดยทาง โซโป๊วหวาน จะดำเนินการเซ็นสัญญาเช่าให้เสร็จสิ้นก่อนดำเนินงาน 3 เดือน

วิสัยทัศน์ (Vision)

โซโป๊วหวาน มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจ ค้าปลีกสมัยใหม่ ประเภท Convenience Store ในพื้นที่จังหวัด ราชบุรี โดยอาศัยประสบการณ์ จากการดำเนินกิจการร้านสะดวกซื้อ และการพัฒนาระบบการจัดการที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง

พันธกิจ (Mission)

โซโป๊วหวาน มุ่งมั่นที่จะทำการพัฒนาระบบการบริหารจัดการ พร้อมกับปรับปรุงกระบวนการคัดสรรและจัดการสินค้าที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าที่มีคุณภาพ ตรงต่อ ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยการบริหารอัตราผลกำไรภายใต้มาตรฐานที่กำหนด

การให้บริการของร้านโซโป๊วหวาน จะอยู่ในแนวทางของการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในพื้นที่ โดยการมุ่งให้ความสำคัญคุณภาพของงานบริการและการนำเสนอสินค้า ในระดับราคาและทำเลที่สะดวกต่อการจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคและได้เปรียบคู่แข่ง

เป้าหมายธุรกิจ

ทำการขยายสาขาในพื้นที่จังหวัดราชบุรีจำนวน 2 สถานที่ ในปี 2540

ทำการปรับปรุงระบบการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง เพื่อลดความสูญเสียจากสินค้าสูญหายและเสื่อมสภาพลง 5% ผลักดันยอดขายได้จากการขายให้มีอัตราเติบโตอย่างต่อเนื่องตลอด 2 ปี โดยมีเป้าหมายที่จะเติบโต 30 % ในปี 2546, 25 % ในปี 2547 และ 10% ในปี 2548 ตามลำดับ

ลักษณะธุรกิจของโครงการ

โครงการลงทุนของร้านโซโป๊วหวาน ภายใต้แผนธุรกิจฉบับนี้คือโครงการขยายสาขาร้านโซโป๊วหวาน ในปี 2546 โดยวัตถุประสงค์ของการขยายสาขาดังกล่าว เป็นไปเพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์หลักของร้านโซโป๊วหวาน ทางด้านการครอบครองทำเลที่ตั้งที่ได้เปรียบคู่แข่ง โดยร้านโซโป๊วหวาน ได้เล็งเห็นถึงโอกาสใน

การขยายตัวในภาวะการณ์ที่กำลังได้เปรียบคู่แข่งในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อต่อยอดความเป็นผู้นำในเครือข่ายร้านร้านโชโห่หวาน ในจังหวัดราชบุรี

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การขยายสาขาของร้านโชโห่หวาน จะเป็นการขยายจากธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อที่ร้านโชโห่หวาน ดำเนินการอยู่เดิม ที่มุ่งเน้นการปรับปรุงการบริการที่ก่อให้เกิดความสะดวกในการจับจ่าย ภายใต้การคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ร่วมกับการจัดเรียงสินค้าที่สะดวกในการเลือกซื้อในแต่ละร้านสาขา โดยในการขยายเครือข่ายการให้บริการ ร้านโชโห่หวาน จะมุ่งให้ความสำคัญในการคัดเลือกทำเลที่ตั้งของร้านสาขาที่สะดวกกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในการเดินทาง ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าจากการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ในขณะเดียวกันการยึดทำเลที่ตั้งของร้านโชโห่หวาน ยังสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน(Competitive Advantage) ที่เหนือกว่าคู่แข่งอีกด้วย

การขยายกิจการ ในปี 2550 จะส่งผลให้ร้านโชโห่หวาน สามารถครอบครองทำเลที่ตั้งที่ได้เปรียบคู่แข่ง พร้อมทั้งทำให้ลูกค้ามีความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการในร้านมากขึ้น อีกทั้งสามารถเพิ่มศักยภาพในการต่อรองกับ Supplier จากการที่มีจำนวนสาขาและฐานการขยายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะทำให้ร้านโชโห่หวานสามารถคัดเลือกสินค้าที่ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้นในต้นทุนที่ต่ำลง

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน

การศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ โชโห่หวานจำเป็นที่จะต้องทราบสภาวะการแข่งขันของตลาดในปัจจุบันเพื่อพิจารณาถึงความรุนแรงในการแข่งขันของตลาดดังกล่าว รวมทั้งปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจโดยใช้ Five-Forces Model ทำการวิเคราะห์ปัจจัยทั้ง 5 ประการ ดังนี้

1. โอกาสของคู่แข่งที่เข้ามาใหม่ (New Entrants) ธุรกิจ หัวโชโห่ เป็นสินค้าประเภทอาหารว่าง เป็นสินค้าที่มีจำหน่ายอยู่ทั่วไปตามท้องตลาด และในปัจจุบันอาหารประเภทนี้มีการแข่งขันกันมาก ถึงแม้กิจการของเราจะเป็นรายแรกที่ทำ หัวโชโห่ แต่เราก็ไม่สามารถที่จะนิ่งเฉยได้ สินค้า หัวโชโห่ ของเรานั้นเป็นสินค้าที่สามารถเลียนแบบได้ง่าย ขั้นตอนไม่ยุ่งยากนัก ดังนั้นจึงต้องมีการพัฒนาสินค้า หัวโชโห่ของเราตลอดเวลา เช่น การพัฒนารสชาติใหม่ ๆ ขึ้น อย่างเช่น รสหวาน รสเค็ม หรือยำ 3 รส เป็นต้น และผลิตรูปแบบใหม่ ๆ ขึ้นมา เพื่อให้คู่แข่งไม่สามารถตามเราทันได้ มีการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบให้มีความสด ใหม่ และสะอาดทุกวัน

2. อำนาจต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Suppliers) กิจการ หัวโชโห่ วัตถุดิบที่ต้องใช้เป็นส่วนประกอบคือ หัวใจแก้ว เกลือ น้ำตาลทราย เป็นต้น ซึ่งหาซื้อได้ง่ายตามท้องตลาดทั่วไป โดยกิจการ หัวโชโห่ ของเราเลือกแหล่งซื้อวัตถุดิบได้หลายสถานที่ คือ ตามท้องตลาดสดศรีเมืองและท้องตลาดทั่วไป เหตุผลที่กิจการของเราเลือกแหล่งซื้อวัตถุดิบได้หลายสถานที่ เพราะตลาดสดศรีเมือง เป็นแหล่งรวบรวมผักและผลไม้มากมายให้เราเลือกสรร และมีราคาที่ถูกเนื่องจากเป็นแหล่งของส่ง ส่วนตามท้องตลาดนั้น เป็น

ความสะดวกสบายเนื่องจากเป็นแหล่งที่ใกล้บ้าน มีความคุ้นเคยกับพ่อค้าแม่ค้าดี เพราะมีการใช้บริการมาอย่างยาวนานอยู่แล้ว เราจึงสามารถที่จะต่อรองราคาวัตถุดิบให้มีราคาที่ถูกลงได้ง่ายขึ้น

3. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Buyers) กิจกรรม หัวไชโป๊ว ของเราจะตั้งเป้าลูกค้าไว้ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มหลักเป็นเด็กนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มรองจะเป็นบุคคลทั่วไปหรือผู้ที่กำลังควบคุมอาหารแต่อยากรับประทานอาหารว่าง ดังนั้น การจำหน่ายสินค้าของเราจะเน้นหนักไปที่กลุ่มที่ชอบทานอาหารประเภทผัด และส่วนมากพฤติกรรมของผู้ซื้อจะต้องการความสะดวกสบายใช้เวลาไม่มากในการทำงาน โอกาสที่ลูกค้าจะเปลี่ยนใจนั้นมีมากเพราะมีของทานหลากหลายที่ใช้แทนกันได้ เช่น มะม่วงดอง สำหรับทอด ทูเรียนทอด กลัวยอบน้ำผึ้ง เป็นต้น

4. สินค้าทดแทน (Substitutes) เนื่องจากกิจการ หัวไชโป๊ว เป็นของทานประเภทที่สามารถรับประทานในยามว่างได้ และในท้องตลาดก็มีสินค้าประเภทนี้จำหน่ายอยู่มาก และผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าที่ทดแทน หัวไชโป๊วได้ เช่น มะม่วงดอง สำหรับทอด ทูเรียนทอด กลัวยอบน้ำผึ้ง เป็นต้น ซึ่งสินค้าเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อกิจการหัวไชโป๊ว ของเราโดยตรงถ้าพิจารณาในรูปแบบของงาน จะมีสินค้าทดแทนค่อนข้างยาก แต่เป็นสินค้าประเภทบริโภคที่ไม่จำเป็นต้องการดำเนินชีวิต จึงอาจมีอุปสรรคในการตัดสินใจซื้อ

5. การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Rivalry among existing firms) มีสถานะการแข่งขันน้อย และทีมงานใช้ฝีมือและความคิดสร้างสรรค์ที่นำไปใส่ลงไปในผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดความแตกต่าง ตลอดจนสีสรรนำรับประทาน จึงจะได้รับความนิยมจากผู้บริโภคแต่จะมีปัญหาในเรื่องของเศรษฐกิจในปัจจุบันกิจการ หัวไชโป๊วของเราเป็นประเภทอาหารที่สามารถรับประทานในยามว่างได้ ซึ่งเป็นสินค้าที่มีจำหน่ายอยู่ทั่วไป ทำให้การแข่งขันมีความรุนแรง และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นสินค้าที่ผลิตง่าย ต้นทุนไม่สูง ไม่จำเป็นต้องมีความรู้มากก็สามารถจะผลิตได้ ซึ่งมีผลกระทบต่อกิจการของเรา คือ เราไม่สามารถที่จะขึ้นราคาสินค้าให้สูงขึ้นกว่าท้องตลาดได้ ไม่เช่นนั้นฐานลูกค้าของเราอาจถูกแย่งไปได้

สถานะทางธุรกิจ (วิเคราะห์โดยใช้ Five-Forces Model)

ในสถานการณ์ปัจจุบัน ที่ประเทศไทยต้องอยู่ท่ามกลางประเทศคู่แข่งที่มีเทคโนโลยีการผลิต ที่เหนือกว่า และประเทศที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่า การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ จึงถูกกำหนดให้เป็นวาระแห่งชาติ เพื่อให้สามารถรองรับผลกระทบจากภาวะผันผวนของระบบเศรษฐกิจโลก ระบบการผลิตภายในประเทศที่ต้องเพิ่มสมรรถนะและขีดความสามารถในการแข่งขันให้สูงขึ้น ซึ่งในยามที่ประเทศมีอัตราการเปิดประเทศสูง จำเป็นต้องพึ่งพาการนำเข้าในปริมาณที่มาก ทำให้เกิดความเสียเปรียบในด้านการค้าระหว่างประเทศตลอดมา เช่น นำเข้าเทคโนโลยี เงินทุน เครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต วัตถุดิบ และสินค้ากึ่งวัตถุดิบ เพื่อผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปส่งออก ส่งผลให้ดุลการค้าขาดดุล และถูกกีดกันด้วยมาตรการการค้าระหว่างประเทศที่ไม่อยู่ในรูปของภาษี

สำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ประสานและอำนวยความสะดวก ในการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมในภูมิภาค ได้น้อมนำปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงตามแผนพัฒนา

เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 10 มาปรับใช้เป็นแนวทางการผลิต เพื่อทดแทนการนำเข้า โดยดึงศักยภาพของวัตถุดิบในพื้นที่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ประกอบกับนโยบายกระทรวงอุตสาหกรรมที่สอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลชุดปัจจุบัน เรื่องการส่งเสริม SMEs ให้มีขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อกระจายการผลิต การรับช่วงการผลิต การจ้างงาน และการลงทุนไปสู่ภูมิภาค ทั้งนี้เพื่อสร้างสถาบันครอบครัวอบอุ่น และชุมชนเข้มแข็งควบคู่กันไป ซึ่งการกระทำตามแนวทางข้างต้นจะเกิดการเชื่อมโยงกิจกรรมในภาคเกษตร ภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการอย่างทั่วถึงอันจะส่งผลให้ประเทศไม่ต้องประสบปัญหาทางเศรษฐกิจในระดับรุนแรงเหมือนเช่นที่ผ่านมา

ในปัจจุบัน ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการปรับโครงสร้างภาคการผลิตของประเทศ อย่างจำเป็นอย่างยิ่งเร่งดำเนินการคือ การเพิ่มผลิตภาพการผลิต (Productivity) ให้กับสถานประกอบการด้วยการพัฒนาเทคโนโลยี การบริหารจัดการ การพัฒนาและยกระดับประสิทธิภาพการผลิต และการยกระดับผลิตภัณฑ์ให้ได้รับมาตรฐานสากล รวมถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยเหล่านี้ได้ถูกหยิบยกมาเป็นวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการดำเนินโครงการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม ส่วนภูมิภาค ตามนโยบาย 1 Province 1 Agro-Industrial Product ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการและสถานประกอบการ SMEs ที่ครอบคลุมในทุกมิติ โดยให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การปรับปรุงคุณภาพงานและพัฒนางาน ลดต้นทุนพลังงาน การยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมหรือระบบมาตรฐานสากลรวมถึงพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่ม ซึ่งเป็นการบูรณาการการทำงานร่วมกันในลักษณะไตรภาคีของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาครัฐในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ภาคเอกชนและสถาบันการศึกษาเพื่อส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมในภูมิภาคให้มีความเข้มแข็ง และสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก

การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

คู่แข่งชั้นในตลาดทางตรงยังมีผลิตภัณฑ์ที่ทำ ไซโป้หวาน ออกมาในลักษณะนี้ ดังนั้น ไซโป้หวาน จึงมีจุดเด่นของสินค้าเพื่อให้ตัวสินค้ามีความแตกต่างจากคู่แข่งชั้นในตลาดในลักษณะของ ไซโป้หวาน ซึ่งมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวโดดเด่นที่ผลิตจากหัวไซเท้าแห้งมาตัดให้พอดีแล้วนำมายำเป็นสามรส ชนิดหวาน ชนิดเค็ม คลุกเคล้าด้วยรสพิเศษ อันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวซึ่งมีขนาดชิ้นพอดีคำ กรอบอร่อย รสชาติคุ้นลิ้นคนไทย ปราศจากวัตถุกันเสียและสารกันบูด บรรจุลงใน PACKAGE ที่สวยงาม

การแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ ค่อนข้างมีความรุนแรงในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็น ธุรกิจ ประเภท Cash & Carry, Hyper Market, Super market หรือ Convenience Store โดยที่แต่ละประเภทล้วนพยายามที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดของตนมายังตลาดต่างจังหวัดอันเป็นส่วนตลาดที่ยังมีศักยภาพที่จะเติบโตอีกมาก โดยเฉพาะตามเมืองที่เป็นจังหวัดสำคัญ เช่น กรุงเทพมหานคร ปทุมธานี ฯลฯ เป็นต้น

การประเมินโอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ

โอกาส (Opportunities):

1. พฤติกรรมผู้บริโภคมีการปรับสู่การเข้าจับจ่ายในร้าน ไซเบอร์หวานมากขึ้น มากขึ้น
2. ธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อ มีโอกาสในการเติบโตอีกมากในต่างจังหวัด เนื่องจากยังมีการขยายไปยังต่างจังหวัดน้อย เมื่อเทียบกับจำนวนประชากร
3. รัฐบาลส่งเสริมการลงทุนสำหรับธุรกิจขนาดย่อม อีกทั้งยังกระตุ้นเศรษฐกิจภายในประเทศโดยการเพิ่มการจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคมากขึ้นโดยดูจากอัตราการเพิ่มขึ้น

อุปสรรค (Threats):

1. มีความเสี่ยงจากการแข่งขันสูงในธุรกิจค้าปลีกเนื่องจากการเข้าสู่ตลาดไม่มีข้อจำกัดมากนัก ดังนั้นผู้ประกอบการท้องถิ่นที่มีความรู้ความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคในเขตพื้นที่ของตน และผู้ประกอบการจากต่างชาติที่มีความรู้ทางด้านสารสนเทศ ที่สามารถนำมาลดต้นทุนในการบริหารการจัดการที่มีประสิทธิภาพ จึงสามารถเข้าสู่ตลาดได้ตลอดเวลา
2. ขาดการสนับสนุนจากทางผู้บริโภครายอย่างต่อเนื่องเท่าที่ควร ทำให้มีอำนาจการต่อรองในการซื้อกับผู้ผลิตบางรายต่ำกว่าที่ควร อีกทั้งยังทำให้มีต้นทุนในการทำรายการส่งเสริมการขายสูงเมื่อเทียบกับคู่แข่ง
3. มีข้อจำกัดเรื่องทำเลที่ตั้ง และ ความเสี่ยงจากการจัดระบบจราจร
4. แนวโน้มของสงครามอาจส่งผลกระทบต่อราคาสินค้า และ พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค

การวิเคราะห์จุดแข็ง และ จุดอ่อนของธุรกิจ

จุดแข็ง (Strength):

1. มีตราสินค้าเป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย
2. มีจำนวนสาขามากกว่าและมีทำเลที่ตั้งของร้านค้าที่ได้เปรียบกว่าคู่แข่ง
3. มีอัตราการเติบโตที่ดีกว่า เมื่อเทียบกับตลาด
4. มีการบริหารกลุ่มสินค้าที่มีกำไรสูง อย่างต่อเนื่อง
5. มีความยืดหยุ่นในการบริหารหมวดสินค้ามากกว่าคู่แข่ง
6. ทีมบริหารมีความรู้ และ ประสบการณ์ ทางด้านการค้าปลีกมานาน
7. ร้านไซเบอร์หวาน มีกระบวนการตัดสินใจที่กระชับ มีความคล่องตัว และยืดหยุ่นทางการบริหารสูง สามารถปรับตัวตามการแข่งขันได้เร็ว

จุดอ่อน (Weakness):

1. การทำงานขาดระบบสนับสนุนทำให้มีประสิทธิภาพด้อยกว่าที่ควร
2. การบริหารมีการใช้ข้อมูลในการวิเคราะห์ วางแผน และตัดสินใจ ในเกณฑ์ต่ำ

3. ระบบการบริหาร โปรแกรมบัญชีและโปรแกรมฝ่ายขายไม่สามารถเชื่อมต่อกันได้ ทำให้เกิดการ ทำงานซับซ้อน ส่งผลให้การขยายสาขาไปต่างจังหวัดทำได้ลำบาก
4. บุคลากรของร้านโชโปีวหวาน ยังขาดความรู้ ความเข้าใจ ทางด้านการเงินและการบัญชีตามมาตรฐาน ที่ถูกต้อง
5. ระบบการจัดซื้อและการขนส่งมีความซับซ้อน ส่งผลกับความต่อเนื่องของสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายใน ร้านสาขาต่อไป

วงจรของสินค้าและบริการ และ แผนการตลาด

กิจการร้านโชโปีวหวาน แม้ว่าจะมีการดำเนินการมากกว่า 40 ปี แต่อาจกล่าวได้ว่ายังอยู่ในช่วง Growth ทั้งนี้เนื่องจากช่วงที่ผ่านมา กิจการได้ปรับระดับประกอบตัวเพื่อเผชิญวิกฤตทางเศรษฐกิจของประเทศซึ่ง ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทุกระดับในวงกว้าง ในเวลาดังกล่าว กิจการจึงได้ชะลอแผนการลงทุนขยายกิจการ และ หันไปปรับลดค่าใช้จ่าย และให้ความสำคัญกับนโยบายการบริหารสินค้าเพื่อให้มีอัตรากำไร (Margin) มาก ขึ้น ซึ่งในปัจจุบันกิจการเริ่มอยู่ในสถานะที่พร้อมต่อการลงทุนขยายกิจการออกไป และได้กำหนดแผนงาน ทางการตลาดไว้ดังนี้

การวิเคราะห์ตลาด

ในการกำหนดแผนงานทางการตลาด บริษัทฯทำการวิเคราะห์ตลาดภายใต้วิธีการ STP Analysis โดย การวิเคราะห์ตลาดภายใต้ 3 ประเด็นหลักคือ

1. การแบ่งส่วนตลาด
2. การกำหนดตลาดเป้าหมาย
3. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. การแบ่งส่วนตลาด

ในตลาดค้าปลีก สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนใหญ่ คือ ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม อันได้แก่ ร้านชำ ร้านโชห่วย และร้านค้าส่งขนาดเล็กที่ควบการค้าปลีกไว้ด้วยกิจการค้าปลีก ร้านโชโปีวหวาน จะอยู่ในส่วน ของตลาด Modern Trade หรือกิจการค้าปลีกสมัยใหม่ ประเภท ร้าน Convenience Store แบบ Franchise โดยมีคู่แข่งรายสำคัญในตลาดคือ ร้าน เซเว่น อีเลฟเว่น, ampm, มินิมาร์ทท้องถิ่น และกิจการค้าปลีกอื่นๆที่ มีลักษณะเดียวกัน ปัจจุบันในจังหวัดราชบุรี ประเมินการว่าตลาดส่วนดังกล่าวมีมูลค่าราว 150 ล้านบาทต่อ ปี โดยมีส่วนแบ่งการตลาด 50%

2. การกำหนดตลาดเป้าหมาย

ตลาดสำคัญอันเป็นเป้าหมายหลักของเครือข่ายร้านโชโปีวหวาน คือตลาดกลุ่ม C-Store ที่มีลูกค้า สำคัญคือ กลุ่มลูกค้าวัยรุ่น และหนุ่มสาววัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 15-30 ปี โดยในปี 2546 บริษัทคาดหวัง ให้มีอัตราการเติบโตของลูกค้าเป้าหมายอยู่ที่ 10,000 คน จากเดิม 7,000 คน เพิ่มขึ้น 3,000 คน จากการที่ ร้านโชโปีวหวาน มีนโยบายที่จะขยายร้านสาขาเพิ่มอีก 2 สาขาภายในปีนี้

3. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันความต้องการ และ พฤติกรรมของลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก ลูกค้าไม่ใช่เพียงต้องการสินค้าที่ดี มีคุณภาพอย่างเดียวเท่านั้น แต่การบริการที่ดีของร้านค้ามีส่วนสำคัญอย่างยิ่ง ที่จะเป็นตัวกำหนดว่า ลูกค้าจะตัดสินใจมาซื้อสินค้ากับเราอีกครั้งหรือไม่

ดังนั้น เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของกิจการ และเป็นไปในทิศทางที่มุ่งตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค ทางร้านไซโป้วหวาน จึงเลือกที่จะวางตำแหน่งตัวเองเป็น “ร้านค้าสะดวกซื้อที่จำหน่ายสินค้าที่ดี มีคุณภาพ ตามที่ลูกค้าต้องการ ในราคาที่เหมาะสม ลูกค้ามีความสะดวกในการเดินทาง พร้อมทั้งบริการที่เป็นเยี่ยม”

วัตถุประสงค์ด้านการตลาด

ร้านไซโป้วหวาน มีเป้าหมายในการขยายยอดขายเพิ่มขึ้น 20 % จากปี 2545 คิดเป็นรายได้จากการขาย 120 ล้านบาทโดยมีรายละเอียดดังนี้

1. เพิ่มค่าเฉลี่ยการซื้อ จาก 20 บาท เป็น 25 บาท
2. เพิ่มจำนวนลูกค้าเป้าหมาย จาก 7,000 เป็น 10,000

กลยุทธ์ขององค์กร

เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ร้านไซโป้วหวาน จึงดำเนินกลยุทธ์ในการเร่งขยายสาขาเพื่อจับจองทำเลที่ได้เปรียบก่อนคู่แข่ง พร้อมกับพยายามใช้ความได้เปรียบจากระบบงานค้าปลีกที่มีรากฐานจากรูจกค้าปลีกภายใต้เครือข่ายร้านค้าเดิม พร้อมกับเพิ่มความสามารถในการแข่งขันโดยมุ่งพัฒนาระบบจัดซื้อและบริหารกลุ่มสินค้า (Category Management) ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นในการกำหนดกลยุทธ์ย่อยกิจการทำการกำหนดเป็น Functional Strategy ดังนี้

กลยุทธ์ทางการจัดการ : กิจการมุ่งพัฒนาระบบงานเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้เหนือกว่าคู่แข่ง โดยการปรับปรุงระบบข้อมูลขายและการบริหารกลุ่มสินค้า พร้อมกับนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการบริหารงานขาย การจัดการสินค้าคงคลัง และการวางแผนการดำเนินงานโดยรวม ควบคู่ไปกับการพัฒนาบุคลากรซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญยิ่งของการแข่งขันในธุรกิจบริการ

กลยุทธ์ทางการตลาด : กิจการใช้กลยุทธ์การกระจายสินค้าโดยการขยายสาขาเข้าไปในจุดยุทธศาสตร์ที่เป็นแหล่งชุมชนสำคัญเพื่อครอบครองทำเลที่ตั้งที่ได้เปรียบในการตอบสนองความต้องการความสะดวกสบายของผู้บริโภค ร่วมกับการจัดกิจกรรมการตลาดเชิงลึกที่มุ่งกระตุ้นให้ผู้บริโภคมีการจับจ่ายต่อครั้ง และมีการซื้อซ้ำเพิ่มขึ้น โดยกลยุทธ์ทั้ง 2 ประการถือเป็นกลยุทธ์หลักของกิจการ

กลยุทธ์ด้านการบริการ : มุ่งใช้กลยุทธ์การสร้างเชื่อมั่นให้กับลูกค้า โดยการสร้างมาตรฐานการคัดเลือกสินค้า และมาตรฐานการให้บริการในแต่ละสาขา โดยทำการกำหนดขั้นตอนการจัดหาและคัดเลือกสินค้าในแต่ละกลุ่ม และขั้นตอนให้บริการที่เป็นมาตรฐานเดียวกันในสาขาอย่างชัดเจน ภายใต้การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์ทางการเงิน: กิจการมุ่งใช้นโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของกิจการ

ในการดำเนินการของกิจการประเภท ซ้อกลับบ้าน-ของฝาก มีปัจจัยที่จะส่งผลต่อความสำเร็จของกิจการดังนี้

1. การเป็นที่รู้จักของลูกค้าในพื้นที่ (Top of Mind) โดยผ่านกิจกรรมที่ส่งเสริมให้เกิดการยอมรับในตราสินค้า (Brand Perception)
2. การมีทำเลที่ตั้งที่สะดวกในการจับจ่ายซื้อสินค้าที่ลูกค้าต้องการ (Location & Convenience) โดยมุ่งขยายสาขาเพื่อครอบคลุมพื้นที่ในทำเลที่ได้เปรียบ
3. การมีสินค้าที่ได้คุณภาพตามที่กำหนด และพร้อมต่อการจำหน่าย (Availability and Category Management) โดยจัดการระบบหมุนเวียนสินค้าให้มีความพร้อมและสดใหม่ และทำการบริหารกลุ่มสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ทางการตลาด

ในกิจการค้าปลีกแบบ ซ้อกลับบ้าน-ของฝาก กลยุทธ์สำคัญในการครอบครองส่วนแบ่งการตลาด คือ การช่วงชิงผู้บริโภคจากการบริการที่ดี ปัจจัยสำคัญของการบริการในร้าน ซิวเปิวหวาน ซ้อกลับบ้าน-ของฝาก คือ การส่งมอบสินค้าภายใต้ความสะดวกรบาย และ เชื่อมั่นได้ (Convenience and Commitment) ให้แก่ลูกค้า

ดังนั้น ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัท จะมุ่งเสริมสร้างความแข็งแกร่งในปัจจัยดังกล่าวพร้อมกับขยายสาขาของร้าน ซิวเปิวหวาน ออกไป เพื่อให้มีความได้เปรียบคู่แข่งในการแข่งขัน ในขณะเดียวกัน การที่ร้าน ซิวเปิวหวาน จะทำการขยายสาขาต่อไป ร้าน ซิวเปิวหวาน จะเตรียมการเรื่องระบบสารสนเทศในการบริหารจัดการไม่ว่าจะเป็น การจัดการด้านการขาย การจัดการด้านการบัญชี การจัดการด้านการขนส่ง และการจัดการด้านการตลาด ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างมากในการบริหารค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และการติดต่อสื่อสาร ระหว่างสาขาที่อยู่ต่างจังหวัด ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในการกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการนั้น เพื่อให้สอดคล้องกับแผนงานหลักทางการตลาดร้าน ซิวเปิวหวาน มีการดำเนินการดังนี้

ด้านบริการ กิจการใช้กลยุทธ์ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าระดับท้องถิ่น ซึ่งเป็นลูกค้าหลักของ ร้าน ซิวเปิวหวาน ร่วมกับการมุ่งเสนอบริการที่ลูกค้าคาดหวังได้ โดยการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ด้วยบริการที่สม่ำเสมอ ภายใต้การฝึกอบรมพนักงานขายหน้าร้านอย่างต่อเนื่อง

ด้านผลิตภัณฑ์ ร้าน ซิวเปิวหวาน ยังคงใช้กลยุทธ์ในการบริหารกลุ่มสินค้า จากการคัดเลือกสินค้าที่เน้นความนิยมและความสามารถในการทำกำไรมากกว่าความหลากหลายของสินค้าในแต่ละกลุ่ม พร้อมกับกำหนดนโยบายในการส่งเสริมการขายแยกในแต่ละหมวด โดยในการบริหารกลุ่มสินค้า ดำเนินการโดยการเก็บข้อมูล

และทำการวิเคราะห์อัตราส่วนการขายและอัตราส่วนผลกำไรแยกในแต่ละกลุ่มสินค้า เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการเปรียบเทียบประสิทธิภาพในการทำกำไรของสินค้าแต่ละหมวด

ตารางที่ 2 แนวทางการบริหารกลุ่มสินค้าสำหรับปี 2555 กิจการได้จัดทำแผนงานหลักไว้

แนวทาง	Action	ส่วนที่เกี่ยวข้อง	ระยะเวลา
การบริหารสินค้าคงคลัง	1.จัดทำฐานข้อมูลให้มีมาตรฐานเดียวกันระหว่างส่วนกลางกับร้านสาขา เพื่อควบคุมStock และยังไม่ให้สาขาขายสินค้าที่ทางส่วนกลางยังไม่เห็นชอบ	จัดซื้อ: จัดทำฐานข้อมูลสินค้า บัญชี : Key ข้อมูลในระบบ พร้อมทั้งจัดทำรายงาน เพื่อใช้ในการตัดสินใจ ฝ่ายขาย : Update ข้อมูลตามฝ่ายจัดซื้อ พร้อมทั้งปฏิบัติตาม	ต.ค-ธ.ค
การพัฒนากลุ่มสินค้า	1. ดูแนวโน้มยอดขายแต่ละกลุ่มสินค้าว่าโต/ตก เพื่อที่จะได้ตัดหรือหาสินค้าใหม่ๆ เข้ามาทดแทน	บัญชี : รายงานยอดขายแต่ละSKU จัดซื้อ : นำเสนอสินค้าใหม่เข้ามาทดแทนสินค้าที่ขายไม่ดี หรือ สินค้าใหม่ในกลุ่มสินค้าที่ขายดี ฝ่ายขาย : เสนอสินค้าใหม่ที่อยากขาย หรือเสนอตัดสินค้า Performance ไม่ดี	ทุกเดือน
การจัดรายการส่งเสริมการขาย	1.วางแผนรายการส่งเสริมการขาย พร้อมทั้งสื่อสารกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	การตลาด : วางแผน Promotion 3 เดือน ล่วงหน้า พร้อมทั้งประเมินผล จัดซื้อ : ติดต่อกับ Supplier เพื่อจัดเตรียมสินค้าและสื่อสารไปยังบัญชี ฝ่ายขาย บัญชี: ตรวจสอบความถูกต้องของระยะเวลาส่วนลดสินค้าที่ทางสาขาจัดทำ ฝ่ายขาย: Feed Back รายการ Promotion	ทุกเดือน

กลยุทธ์ด้านราคา

ร้าน ไซเป็วหวาน ยังคงใช้นโยบาย “สะดวกซื้อ ราคาประหยัด” ดังเช่นปีที่ผ่านมาเนื่องจากระดับราคาสินค้าแต่ละกลุ่ม ยังคงได้รับการตอบสนองจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง แต่จะมีการจัดรายการส่งเสริมการขายที่ตอกย้ำนโยบายราคาดังกล่าว ประกอบกับการอาศัยกลไกของการทำ Price Discrimination ในการตั้งราคาหลากหลายรูปแบบ เช่น ขนาดน้ำหนัก 250 กรัม ราคา 25 บาท เป็นต้น โดยในการกำหนดราคาสินค้า

ในแต่ละร้าน ไชโป๊วหวาน ยังคงยึดถือกลยุทธ์ราคาที่แข่งขันได้ของแต่ละกลุ่มเมื่อเทียบกับคู่แข่งเป็นแนวทางหลักในการดำเนินการ

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับช่องทางการจำหน่าย ร้าน ไชโป๊วหวาน มุ่งทำการขยายสาขาเพื่อครอบคลุมทำเลที่ตั้งที่ได้เปรียบเพื่อขยายเครือข่ายการให้บริการให้ครอบคลุมพื้นที่ที่มีโอกาสขยายตัวก่อนคู่แข่ง โดยร้าน ไชโป๊วหวาน ได้กำหนดแผนงานในการขยายสาขาใหม่ และ ปรับปรุงสาขาเดิมที่มีอยู่ พร้อมทั้งทำการจัดสรรพื้นที่สำหรับ Refreshment Corner เพื่อส่งเสริมการบริโภคสินค้า ที่มีโอกาสในการขยายอัตราส่วนกำไรสูง และสามารถพัฒนาเป็นสินค้ากลุ่มหลักของร้าน ไชโป๊วหวาน โดยที่ผ่านมา สินค้ากลุ่มนี้มีสัดส่วนการขายเพียง 20% ซึ่งจัดว่ายังอยู่ในเกณฑ์ต่ำเมื่อเทียบกับยอดขายของสินค้ากลุ่มนี้ในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน โดยในการการพัฒนาสินค้า Food & Drink ร้าน ไชโป๊วหวาน ได้กำหนดแผนงานในการดำเนินการดังนี้

ตารางที่ 3 แนวทางการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับปี 2555 กิจการได้จัดทำแผนงานหลักไว้

แนวทาง	Action	ผู้ที่เกี่ยวข้อง	ระยะเวลา
1. ให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้ากลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม	<ul style="list-style-type: none"> - ชนิดของอาหาร และเครื่องดื่ม - การเก็บรักษา - อายุการวางจำหน่าย - ลักษณะหมดอายุ - อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง 	ผู้ช่วยผู้จัดการสาขา พนักงานสาขา	จันทร์ที่ 1 ของเดือน จันทร์ที่ 3 ของเดือน
2. การเตรียมและการดูแลสินค้ากลุ่มอาหาร&เครื่องดื่ม	<ul style="list-style-type: none"> - การจัดเตรียมที่ถูกต้อง - ขั้นตอนการผลิต 	ผู้ช่วยผู้จัดการสาขา พนักงานสาขา	
3. ความสำคัญของสินค้ากลุ่มอาหาร&เครื่องดื่ม	<ul style="list-style-type: none"> - สินค้าทำกำไรหลัก - วิธีการ Plus Sale 	ผู้จัดการสาขา ผู้ช่วยผู้จัดการสาขา พนักงานสาขา	
4. ประเมินผลการทำงาน	<ul style="list-style-type: none"> - ประเมินผลการผลิตแต่ละสาขา - ประเมินผลยอดขาย 	พนักงาน พนักงาน	จันทร์ที่ 1 ของเดือน จันทร์ที่ 3 ของเดือน
5. พัฒนาสินค้าร่วมกับ Supplier	<ul style="list-style-type: none"> - Feed back ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า เพื่อให้ทางSupplier นำไปปรับปรุง - ให้นำแนวทางสินค้าใหม่กับ Supplier เพื่อนำไปผลิต 	ผู้ช่วยผู้จัดการสาขา พนักงานสาขา ฝ่ายการตลาด	จันทร์ที่ 1 ของเดือน จันทร์ที่ 3 ของเดือน ทุกเดือน

ในการเลือกทำเลที่ตั้ง ร้าน ไซโป๊วหวาน ได้กำหนดเกณฑ์ในการเลือกทำเลที่ตั้งร้านสาขาไว้ดังนี้

เกณฑ์ที่ 1 : คุณภาพของ ทำเลที่ตั้ง / ประเภทของชุมชน

พื้นที่ที่เหมาะสม ได้แก่ ชุมชน เช่น แหล่งที่อยู่อาศัย หรือ ตลาดสด สถานีขนส่ง เช่น สถานีรถไฟ และ รถทัวร์ โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น

เกณฑ์ที่ 2 : คู่แข่งขันในพื้นที่ใกล้เคียง

ทำการพิจารณาสถานะการแข่งขันเป็นปัจจัยประกอบโดยพิจารณาทั้งคู่แข่งทางตรงและทางอ้อมดังนี้

ทางตรง : Convenience, Mini mart, Traditional Trade

ทางอ้อม : Supermarket, Modern trade

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

เนื่องจากในธุรกิจค้าปลีก ร้าน ไซโป๊วหวาน แบบ ซื้อมาขายไป-ของฝากนั้น การตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเป็นปัจจัยหลักของความสำเร็จ และจากการที่ผู้บริโภคในปัจจุบันมีแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงสูง ร้าน ไซโป๊วหวาน จึงมีแผนงานในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นการบริโภคอย่างต่อเนื่อง และหลากหลายรูปแบบ เพื่อครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคให้มากที่สุด โดยกิจกรรมหลักในการส่งเสริมการตลาดประกอบไปด้วยกิจกรรมสำคัญ 2 ประเภทคือกิจกรรมที่ดำเนินการโดยร้าน ไซโป๊วหวาน และกิจกรรมที่ได้รับการสนับสนุนจาก Suppliers

การพยากรณ์ยอดขาย

ร้าน ไซโป๊วหวาน ทำการพยากรณ์ยอดขายโดยใช้แนวโน้มเดิมจากยอดขายในปีที่ผ่านมาประกอบกับการพิจารณาปัจจัยกระทบอันได้แก่

- ภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจอันส่งผลกระทบต่อกำลังการซื้อและพฤติกรรมการจับจ่ายของผู้บริโภค เป้าหมาย
- นโยบายการขยายกิจการของร้าน ไซโป๊วหวาน ที่มีเป้าหมายในการขยายสาขา ในปี 2555
- งบประมาณทางการตลาด และกิจกรรมทางการตลาดที่ส่งผลกระทบต่อยอดขาย
- กลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายในการแข่งขันของร้าน ไซโป๊วหวาน โดยร้าน ไซโป๊วหวาน ประมาณการยอดขายของกิจการโดยรวมดังนี้

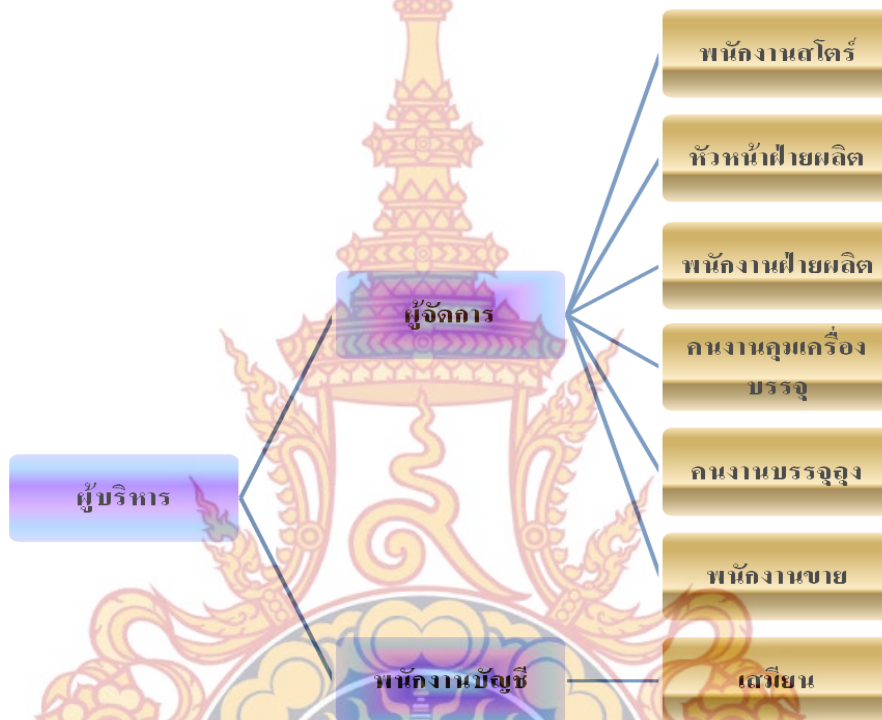
ตารางที่ 4 ประมาณการยอดขาย สำหรับปี 2551-2555

ประมาณการยอดขาย	ปีที่ 2551	ปีที่ 2552	ปีที่ 2553	ปีที่ 2554	ปีที่ 2555
รายได้	16,771,320	24,727,680	26,705,894	28,842,365	31,149,754

การกำหนดโครงสร้างองค์กรและแผนการผลิต

แผนการจัดองค์การ

ระบบการบริหารงานภายในกิจการ จะเป็นไปตามลักษณะงานโดยเจ้าของกิจการเป็นผู้ควบคุมดูแลการทำงานในด้านต่าง ๆ เองทั้งหมด ในกิจการมีทั้งหมด 3 ฝ่าย อาทิ ผู้บริหาร ฝ่ายโรงงาน ฝ่ายสำนักงานเพื่อให้แต่ละฝ่ายมีความคล่องตัว และ ลดความเสี่ยงจากการตัดสินใจผิดพลาดของบุคคลคนเดียว โดยมีแผนผังองค์กรดังนี้



ภาพที่ 6 แสดงการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลในองค์กรธุรกิจแปรรูปไข่ไก่

การวิเคราะห์ด้านการบริการและการปฏิบัติงาน

การสั่งซื้อและการกระจายสินค้า

ร้าน ไข่ไก่หวาน ดำเนินการสั่งซื้อทุกๆ 1 หรือ 2 สัปดาห์ โดยจะทำการรวบรวมการสั่งซื้อจากร้านสาขาเมื่อได้จำนวนทั้งหมดที่ร้านสาขาต้องการ ทางจัดซื้อจะนำมาหักกับจำนวนสินค้าที่มีอยู่ที่ส่วนกลางแล้ว จึงทำการสั่งซื้อ เมื่อได้รับสินค้าแล้วทางแผนกขนส่งจะทำการกระจายสินค้าไปยังร้านสาขาตามจำนวนที่ต้องการพร้อมทั้งออกใบส่งสินค้ากำกับ

กรณีเกิดสินค้าเสียหาย สินค้าบางรายการทางร้าน ไข่ไก่หวาน รับผิดชอบ รับเปลี่ยนคืน ทางจัดซื้อจะต้องทำคืนสินค้าในแต่ละรอบการคืนสินค้า

การบริหารกลุ่มสินค้าและสินค้าคงคลัง

กิจการร้าน ไข่ไก่หวาน ได้กำหนดนโยบายการบริหารกลุ่มสินค้าโดยการประเมินประสิทธิภาพการไหลเวียน และการทำกำไรของสินค้าแต่ละรายการ ในแต่ละหมวด

ในการคัดเลือกสินค้าเข้าชั้น กิจการได้กำหนดมาตรฐานในการคัดเลือกไว้ 2 ประการคือ

1. สินค้านั้นจะต้องอยู่ในความนิยมของผู้บริโภค 5 รายการแรก
2. สินค้านั้นจะต้องมี GP (Gross Profit) ไม่น้อยกว่า GP มาตรฐานของสินค้ากลุ่มนั้น

โดยในแต่ละเดือนร้าน ไซโabweหวาน จะทำการประเมินผลการขายของสินค้าแต่ละรายการทั้งในด้านปริมาณและมูลค่าอย่างต่อเนื่อง เพื่อปรับปรุงรายการสินค้าให้เกิดประสิทธิภาพ และเพิ่มสัดส่วนของสินค้าในหมวดที่มีกำไรขั้นต้นสูง เช่น ของฝากกลับบ้านที่ผ่านมา ร้าน ไซโabweหวาน มีอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังประมาณ 35-40 วันต่อรอบในปี 2544 ปัจจุบัน ร้าน ไซโabweหวาน ได้กำหนดเป้าหมายในการลดอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือของร้าน ไซโabweหวาน ลงให้อยู่ในระดับ 30 วันต่อรอบ

ในการจัดการสินค้าคงคลัง ที่ผ่านมากิจการเผชิญปัญหาสินค้า สูญหาย/เสียหาย อยู่ตลอดเวลา ส่งผลให้ต้นทุนของกิจการสูงขึ้นโดยไม่จำเป็น ปัจจุบัน กิจการทำการแก้ปัญหาโดยการกำหนดขั้นตอนการทำงานในส่วนของการเบิกจ่ายสินค้าคงคลังที่มีการประสานข้อมูลระหว่างสาขากับสำนักงานกลางโดยได้กำหนดขั้นตอนการควบคุมสินค้าคงคลังไว้ดังนี้

ขั้นตอนการควบคุมสินค้าคงคลัง

1. ทางร้านสาขาสั่งสินค้าโดยใช้ Order book เป็นเครื่องมือช่วยในการสั่งสินค้า พร้อมทั้งส่ง Order ตามรอบมาให้ฝ่ายจัดซื้อ
2. ฝ่ายจัดซื้อรวบรวม Order เปรียบเทียบ Stock คงเหลือ และ ออกใบ PO ให้แก่ Supplier พร้อมทั้งส่ง Copy และใบกระจายสินค้า ให้กับฝ่ายคลังเพื่อไว้ตรวจเช็ค พร้อมทั้งกระจายสินค้าให้กับร้านสาขาเมื่อถึงรอบการส่งสินค้า
3. เมื่อขนส่งมาส่งของทางฝ่ายคลังตรวจเช็คสินค้า ตามจำนวน ราคา และชนิดสินค้าตามที่ฝ่ายจัดซื้อทำการจัดซื้อ พร้อมทั้ง จัดเก็บสินค้าให้เป็นที
4. เมื่อถึงรอบการส่งสินค้าให้แก่อร้านสาขา ผู้จัดการคลังจะทำหน้าที่ จัดแบ่งสินค้าให้แต่ละสาขา ตามที่ฝ่ายจัดซื้อกำหนด

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม : นอกจากนี้ ร้าน ไซโabweหวาน ยังได้กำหนดนโยบายในการลดมลภาวะในด้านขยะ โดยการใช้อบรรจุภัณฑ์ที่ย่อยสลายง่าย ลดการใช้ภาชนะที่ทำจากโฟม และจัดให้มีถังแยกขยะบริเวณหน้าร้านทุกสาขา

แผนดำเนินงาน : ในการเปิดร้านสาขาที่ 2 แต่ละภายใต้แผนธุรกิจฉบับนี้นั้น แต่ละสาขาจะใช้เวลาในการเตรียมการตั้งแต่ทำสัญญา จนกระทั่งร้านเปิดดำเนินการได้ จะใช้เวลาไม่เกิน 30 วัน

แผนการปรับปรุงขีดความสามารถในการประกอบการ

เพื่อให้การดำเนินการของกิจการทั้งในส่วนของสำนักงานกลาง และ ในส่วนของการบริหารงานสาขามีศักยภาพที่สูงขึ้น และสามารถรองรับการแข่งขันในอนาคต กิจการจึงได้กำหนดแผนงานเพื่อทำการปรับปรุงการดำเนินงานในส่วนต่างๆดังนี้

1. การบริหารจัดการ
 - พัฒนาระบบการเชื่อมต่อข้อมูลการขายในแต่ละสาขาเข้ากับ เข้ากับฐานข้อมูลทางบัญชีในส่วนกลาง
 - ปรับปรุงระบบการสั่งซื้อและบริหารสินค้าคงคลังให้รัดกุมมากขึ้นกว่าเดิม
2. การตลาด
 - จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย และ พัฒนาสื่อประชาสัมพันธ์ที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย
 - มุ่งสนับสนุนกิจกรรมที่สร้างความสัมพันธ์กับชุมชน
3. การบริการ
 - กำหนดมาตรฐานขั้นตอนการให้บริการของสาขาให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน
4. การเงิน
 - พัฒนาระบบบัญชีและงบการเงินที่เป็นมาตรฐาน

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนของผู้ประกอบการผู้แปรรูปหัวไชโป้ว

1. รายละเอียดของเงินลงทุนเริ่มต้น

เงินลงทุนเริ่มต้นกิจการ ไชโป้วหวาน โดยเฉลี่ย 4, 000,000 บาท และเงินทุนหมุนเวียนอีกจำนวน 2,000,000 บาท

- การจัดหาเงินลงทุน

ตารางที่ 5 แสดงการลงทุนในการดำเนินงาน

เงินกู้ระยะยาว	2,000,000
เงินทุน	4,000,000
รวม	6,000,000

- การชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ย

ตารางที่ 6 แสดงการชำระคืนเงินและดอกเบี้ย

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินกู้ระยะยาว	2,000,000	500,000	500,000	500,000	500,000
ดอกเบี้ยจ่าย	(200,000)	(200,000)	(150,000)	(100,000)	(50,000)

- แหล่งที่มาของเงินลงทุน

เงินกู้ระยะยาว	2, 000,000
เงินทุน	4, 000,000
รวมแหล่งที่มาของเงินทุน	<u>6,000,000</u>

- แหล่งใช้ไปของเงินทุน

เงินลงทุนหมุนเวียน	2, 000,000
ค่าตกแต่ง (500 ตารางเมตร * 6000 บาท)	3, 000,000
ค่าอุปกรณ์ต่าง ๆ	1, 000,000
รวมแหล่งใช้ไปของเงินทุน	<u>6, 000,000</u>

- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการประกอบด้วย

- เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน 228,250 บาท ต่อเดือน เพิ่มขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อและเงินโบนัสประจำปี
- ค่าเช่าสถานที่ 180,000 บาท/เดือน ชำระเงินมัดจำ 3 เดือน ณ วันทำสัญญา อายุสัญญา 5 ปี
- ค่าไฟฟ้า ประมาณ 50,000 บาท ต่อเดือน
- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่น ค่าน้ำ ค่าสิ่งพิมพ์ และค่าสินค้าเสียหาย

- การลงทุน

- สถานประกอบการของร้านโซโป้หวาน จะเน้นรูปแบบของร้านด้วยความทันสมัย โปร่งสบาย โดยทำสัญญาเช่า และตกแต่งเพิ่มเติม
 - เครื่องมือและเครื่องใช้ในทางร้านโซโป้หวาน จะจัดซื้อภายในประเทศ โดยคำนึงถึงรูปแบบที่เหมาะสม และราคาที่คุ้มค่า อุปกรณ์อำนวยความสะดวก
 - บุคลากรหรือพนักงานในร้านโซโป้หวาน จัดจ้างเป็นรายเดือน
- ตารางที่ 7 แสดงการคำนวณค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือนและค่าจ้าง ผู้บริหาร ฝ่ายโรงงานและฝ่ายสำนักงาน

ที่	รายการ	จำนวนคน	อัตราเงินเดือน	ระยะเวลา	รวมเงิน
1	ผู้บริหาร	1	80,000	12	960,000
2	ผู้จัดการ	2	20,000	12	240,000
3	พนักงานบัญชี	1	7,500	12	90,000
4	เสมียน	1	6,500	12	78,000
5	พนักงานขาย	2	12,000	12	144,000
6	คนงานคุมเครื่องบรรจุ	2	14,000	12	168,000
7	คนงานบรรจุถุง	4	12,000	12	144,000
8	พนักงานฝ่ายผลิต	10	65,000	12	780,000
9	พนักงานสตรี	1	6,000	12	72,000
10	หัวหน้าฝ่ายผลิต	1	5,250	12	63,000
	รวม	25 คน	228,250	12 เดือน = 1 ปี	2,739,000

สรุป : รายได้ของพนักงานทั้งหมด = 228,250 / เดือนและรวมรายได้ของพนักงานทั้งหมด 1 ปี 228,250 × 12 = 2,739,000 / ปีหมายเหตุ : จำนวนรายได้ของพนักงาน ร้านโซโป๊ะหวาน ทั้งหมดเป็นความจริงโดยจากการสัมภาษณ์ประกอบการหรือสอบถามพนักงานภายในสถานประกอบการ

- การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการดำเนินงาน

ตารางที่ 8 แสดงการคำนวณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ลำดับที่	รายการ	จำนวนเงิน (เดือน)	ระยะเวลา	รวมเงิน
1	ค่าเช่าสถานที่	180,000	12	2,160,000
2	ค่าไฟฟ้า	50,000	12	600,000
3	ค่าน้ำ	2,597	12	31,164
4	ค่าขนส่ง	20,000	12	240,000
5	ค่าสินค้าเสียหาย	12,000	12	144,000
	รวม	264,597	12 เดือน = 1 ปี	3,175,164

สรุป : ค่าใช้จ่ายด้านการดำเนินงาน = 264,597 / เดือน

และค่าใช้จ่ายด้านการดำเนินงานทั้งหมด 1 ปี 264,597 × 12 = 3,175,164 / ปี

หมายเหตุ : จำนวนค่าใช้จ่ายด้านการดำเนินงาน ร้านโซโป๊ะหวาน ทั้งหมดเป็นความจริงโดยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหรือสอบถามพนักงานภายในสถานประกอบการ

- การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

ตารางที่ 9 แสดงการคำนวณค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ลำดับที่	รายการ	จำนวนเงิน	ระยะเวลา	รวมเงิน
1	แผ่นพับและนิตยสาร	5,000	12	60,000
2	ส่งเสริมการขายภายในร้าน	2,500	12	30,000
3	อบรมบุคลากร	1,667	12	20,004
4	โฆษณาใน WED SITE	3,750	12	45,000
5	โฆษณาในนิตยสาร(ADVERTORIAL)	20,000	12	240,000
6	โฆษณาทางวิทยุ	10,000	12	120,000
7	การประชาสัมพันธ์	9,417	12	113,004
	รวม	52,334	12 เดือน = 1 ปี	628,008

สรุป : ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด = 52,334 / เดือน

และค่าใช้จ่ายด้านการดำเนินงานทั้งหมด 1 ปี 52,334 × 12 = 628,008 / ปี

หมายเหตุ : จำนวนค่าใช้จ่ายด้านการดำเนินงาน ร้านไขโป๊หวาน ทั้งหมดเป็นความจริงโดยจากการ
สัมภาษณ์ผู้ประกอบการหรือสอบถามพนักงานภายในสถานประกอบการ

- การคำนวณค่าเสื่อมราคา 30 % (เครื่องใช้สำนักงาน)

ตารางที่ 10 แสดงการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน

ลำดับที่	รายการ	จำนวน	หน่วย : บาท	ค่าเสื่อม / เดือน	ค่าเสื่อม / ปี
1	โต๊ะทำงาน	10	8,600	215	2,580
2	เก้าอี้	10	420	10.5	126
3	ชุดรับแขก	2	9,600	240	2,880
4	เครื่องคอมพิวเตอร์และพริ้นเตอร์	5	67,500	1687.5	20,250
5	เครื่องโทรศัพท์	2	4,000	100	1,200
6	เครื่องแฟกซ์	2	15,600	390	4,680
7	ตู้เก็บเอกสาร	4	32,000	800	9,600
8	เครื่องคิดเลข	3	1,650	41.25	495
9	ตู้เย็น	2	25,000	625	7,500
10	เครื่องปรับอากาศ	3	39,000	975	11,700
	รวม	43	203,370	5,084.25	61,011

- การคำนวณค่าเสื่อมราคา 30 % (เครื่องมือเครื่องใช้)

ตารางที่ 11 แสดงการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องมือเครื่องใช้

ลำดับที่	รายการ	จำนวน	หน่วย : บาท	ค่าเสื่อม / เดือน	ค่าเสื่อม / ปี
1	เครื่องบรรจุถุง	1	135,000	10,000	120,000
2	สายพานลำเลียง	1	200,000	5,000	60,000
3	รถเข็น	3	2,400	60	720
4	โอ่ง	70	14,000	437.5	5,250
5	ฝาชี	70	10,500	262.5	3,150
6	รถบรรทุกเล็ก (หกล้อ)	2	1,600,000	40,000	480,000
7	รถบรรทุกใหญ่ (สิบล้อ)	3	5,400,000	13,500	162,000
8	รถไฟฟ้าลิฟท์ (3 ตัน)	2	300,000	7,500	90,000
	รวม		1,159,078	28,908.10	738,989

- การคำนวณต้นทุนการผลิตและวัตถุดิบ

การผลิตหัวไซเปื้อนทำรายได้ให้กับ ร้านค้าได้ภายใน 1 ปี เป็นจำนวนเงิน 16,771,320 บาทต่อปี โดยมีการเฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 1,397,610 บาทต่อเดือน และมีการผลิตหัวไซเปื้อนภายใน 30 วัน เป็นจำนวน 559,044 ถูงต่อปี คิดเป็น 46,587 ถูงต่อเดือน ถ้าคิดเป็นชั่วโมงการทำงานวันละ 8 ชั่วโมง การผลิตแต่ละทุก ๆ ชั่วโมงจะผลิตหัวไซเปื้อนได้ 194.11 ถูงต่อวัน ต้นทุนวัตถุดิบผันแปรไปตามจำนวนการผลิตเท่ากับ 15.36 บาทต่อถูง

งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุด 31 ธันวาคม 25xx

หน่วย : บาท

ยอดขาย	16,771,320
หัก ต้นทุนสินค้าที่ขาย	<u>8,586,000</u>
กำไรขั้นต้น	8,185,320
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	
เงินเดือน	2,739,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	3,175,160
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	628,000
ค่าเสื่อมราคา	<u>7,342,160</u>
	800,000
กำไรจากการดำเนินงาน	843,160
ดอกเบี้ยจ่าย	<u>200,000</u>
กำไรก่อนภาษี	643,160
หัก ภาษีเงินได้ (30 %)	<u>192,948</u>
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	<u>450,212</u>

งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 5 ปี สิ้นสุด 31 ธันวาคม 25xx

หน่วย : บาท

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่ 5
รายได้	16,771,320	24,727,680	26,705,894	28,842,365	31,149,754
ต้นทุนสินค้าขาย	<u>8,586,000</u>	<u>12,363,840</u>	<u>13,352,947</u>	<u>14,421,183</u>	<u>15,574,877</u>
กำไรขั้นต้น	8,185,320	12,363,840	13,352,947	14,421,182	15,574,877
ค่าใช้จ่ายในการขายบริหาร					
เงินเดือน	2,739,000	3,334,110	3,434,133	3,537,157	3,643,272

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	3,175,160	3,254,554	3,294,118	3,336,847	3,382,995
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	628,000	400,000	400,000	400,000	400,000
ค่าเสื่อมราคา	<u>800,000</u>	<u>800,000</u>	<u>800,000</u>	<u>800,000</u>	<u>800,000</u>
กำไรจากการดำเนินงาน	843,160	4,575,176	5,424,696	6,347,178	7,348,610
ดอกเบี้ยจ่าย	<u>200,000</u>	<u>200,000</u>	<u>150,000</u>	<u>100,000</u>	<u>50,000</u>
กำไรก่อนภาษี	643,160	4,375,176	5,274,696	6,247,178	7,298,610
ภาษีเงินได้	<u>192,948</u>	<u>1,312,553</u>	<u>1,582,409</u>	<u>1,874,154</u>	<u>2,189,583</u>
กำไรสุทธิ	450,212	3,062,623	3,692,287	4,373,024	5,109,027

งบกำไรสะสม

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่ 5
กำไรสะสมต้นงวด	0	450,212	1,981,524	3,827,668	6,014,180
กำไรสุทธิ	450,212	3,062,623	3,692,287	4,373,024	5,109,027
เงินปันผลจ่าย (50%)	0	1,531,311	1,846,143	2,186,512	2,554,513
กำไรสะสมปลายงวด	450,212	1,981,524	3,827,668	6,014,180	8,568,694

งบดุล

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	3,250,812	5,125,372	7,318,222	9,855,179	12,764,173
ลูกหนี้การค้า	127,200	137,376	148,366	160,235	173,054
สินค้าคงเหลือ	<u>95,400</u>	<u>103,032</u>	<u>111,275</u>	<u>120,177</u>	<u>129,791</u>
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,473,412	5,365,780	7,577,863	10,135,591	13,067,018
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	3,200,000	2,400,000	1,600,000	800,000	0
สินทรัพย์อื่น	<u>540,000</u>	<u>540,000</u>	<u>540,000</u>	<u>540,000</u>	<u>540,000</u>
รวมสินทรัพย์	7,213,412	8,305,780	9,717,863	11,475,591	13,607,018
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					

หนี้สิน

เจ้าหนี้การค้า	<u>763,200</u>	<u>824,256</u>	<u>890,196</u>	<u>961,412</u>	<u>1,038,325</u>
รวมหนี้สินหมุนเวียน	763,200	824,256	890,196	961,412	1,038,325
เงินกู้ระยะยาว	<u>2,000,000</u>	<u>1,500,000</u>	<u>1,000,000</u>	<u>500,000</u>	<u>0</u>
รวมหนี้สิน	2,763,200	2,324,256	1,890,196	1,461,421	1,038,325
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
เงินทุน	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000
กำไรสะสม	<u>450,212</u>	<u>1,981,524</u>	<u>3,827,667</u>	<u>6,014,179</u>	<u>8,568,693</u>
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,450,212	5,981,524	7,827,667	10,014,179	8,568,693
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	7,213,412	8,305,780	9,717,863	11,475,591	13,607,018

- ข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณ

งบลงทุน 6,000,000 บาท

กำไรสุทธิปีที่ 1 450,212

กำไรสุทธิปีที่ 2 3,062,623

กำไรสุทธิปีที่ 3 3,692,287

กำไรสุทธิปีที่ 4 4,373,024

กำไรสุทธิปีที่ 5 5,109,027

ค่าเสื่อมราคา 800,000

- การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน

งบลงทุน 6,000,000 บาท



ตารางที่ 12 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน

หน่วย : บาท

ปีที่	กระแสเงินสด	กระแสเงินสดสะสม
1	450,212	450,212
2	3,062,623	450,212 + 3,062,623 = 3,512,835
3	3,692,287	3,512,835 + 3,692,287 = 7,205,122
4	4,373,024	7,205,122 + 4,373,024 = 11,578,146
5	5,109,027	11,578,146 + 5,109,027 = 16,687,173

$$\text{ปีที่ 1} + \text{ปีที่ 2} = 450,212 + 3,062,623$$

$$= 3,512,835$$

$$\text{PB} = 6,000,000 - 3,512,835$$

$$= 2,487,165$$

$$\text{PB} = \frac{12 \times 2,487,165}{3,692,287}$$

$$= 8$$

ดังนั้น ระยะเวลาคืนทุน คือ 2 ปี กับ 8 เดือน

- การคำนวณอัตราผลตอบแทนถัวเฉลี่ยต่อการลงทุน (ROI)

$$(\text{ROI}) = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{เงินลงทุนเริ่มแรก}} \times 100$$

กำไรสุทธิ = กระแสเงินสดสุทธิ - ค่าเสื่อมราคา

$$\text{กำไรสุทธิ} = \text{กระแสเงินสดสุทธิ} - \text{ค่าเสื่อมราคา}$$

ตารางที่ 13 แสดงการคำนวณกำไรสุทธิ

หน่วย : บาท

ปีที่	กระแสเงินสด	ค่าเสื่อมราคา	กำไรสุทธิ
1	450,212	800,000	- 349,788
2	3,062,623	800,000	2,262,623
3	3,692,287	800,000	2,892,287
4	4,373,024	800,000	3,573,024
5	5,109,027	800,000	4,309,027
รวม			12,687,173

$$\text{เฉลี่ย} \quad 12,687,173 / 5 = 2,537,434.6$$

$$(\text{ROI}) = \frac{2,537,434.6 \times 100}{6,000,000}$$

$$= 42.29 \%$$

จะเห็นได้ว่าค่า (ROI) ที่คำนวณได้ 42.29 % ซึ่งหมายความว่าการทำงานธุรกิจ หัวโซโป๊ นั้น
คุ้มค่าต่อการลงทุน

- การคำนวณอัตราผลตอบแทนถัวเฉลี่ยต่อการลงทุน (ROS)

$$(\text{ROS}) = \frac{\text{กำไรสุทธิเฉลี่ย} \times 100}{\text{ยอดขาย}}$$

ยอดขาย

$$\text{ยอดขายเฉลี่ยต่อปี} = \frac{\text{ยอดขายปีที่ 1} + \text{ยอดขายปีที่ 2} + \text{ยอดขายปีที่ 3} + \text{ยอดขายปีที่ 4} + \text{ยอดขายปีที่ 5}}{5}$$

$$\text{ROS} = \frac{16,771,320 + 24,727,680 + 26,705,894 + 28,842,365 + 31,149,754}{5}$$

$$= 25,639,402.6$$

$$\text{ROS} = \frac{2,537,434.6 \times 100}{25,639,402.6}$$

$$= 9.89 \%$$

สรุป กำไรต่อยอดขาย = 9.89 %

- การคำนวณมูลค่าปัจจุบัน (NPV)

ตารางที่ 14 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบัน

หน่วย : บาท

ปีที่	กระแสเงินสด	PIVF (K = 25 %)	NPV
1	450,212	0.8	360,169.6
2	3,062,623	0.64	1,960,078.72
3	3,692,287	0.512	1,890,450.94
4	4,373,024	0.4096	1,791,190.63
5	5,109,027	0.3276	1,673,717.24
รวม			7,675,607.13

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= \text{NPV สะสมสุทธิ} - \text{งบลงทุน} \\
 &= 7,675,607.13 - 6,000,000 \\
 &= 1,675,607.13 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

การคำนวณดัชนีกำไร (PI)

$$\begin{aligned}
 \text{ดัชนีกำไร} &= \frac{\text{NPV กระแสสุทธิ}}{\text{งบลงทุน}} \\
 &= \frac{7,675,607.13}{6,000,000} \\
 &= 1.27
 \end{aligned}$$

สรุปดัชนีกำไรมากกว่า 1 ลงทุนได้

การคำนวณอัตราผลตอบแทนภายใน(IRR)

ตารางที่ 15 แสดงการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)

หน่วย : บาท

ปีที่	กระแสเงินสด	PVIF(K=25%)	NPV	PVIF(K= 40 %)	NPV
1	450,212	0.8	360,169.6	0.7142	321,541.41
2	3,062,623	0.64	1,960,078.72	0.5102	1,562,550.25
3	3,692,287	0.512	1,890,450.94	0.3644	1,345,469.38
4	4,373,024	0.4096	1,791,190.63	0.2603	1,138,298.14
5	5,109,027	0.3276	1,673,717.24	0.1859	949,768.11
รวม			7,675,607.13		5,317,627.29

ผลต่างของค่า NPV สะสมสุทธิ 25 % กับ 40 %

$$= 7,675,607.13 - 5,317,627.29$$

$$= 2,357,979.84$$

งบลงทุน 6,000,000 ลบทั้ง 2 ค่า

$$7,675,607.13 - 6,000,000 = 1,675,607.13$$

$$5,317,627.29 - 6,000,000 = - 682,372.71$$

เข้าเทียบบัญชีไตรยางศ์ (25 %)

ผลตอบแทนต่างกัน 2,357,979.84 อัตราต่างกัน 15

ผลตอบแทนต่างกัน 1,675,607.13 อัตราต่างกัน = $\frac{15 \times 1,675,607.13}{2,357,979.84}$

$$= 10.66 \%$$

$$= 10.66 \%$$

$$\text{IRR} = 25 + 10.66$$

$$= 35.66 \%$$

อีกวิธีหนึ่งจะได้ค่า IRR เท่ากัน (40 %)

ผลตอบแทนต่างกัน 2,357,979.84 อัตราต่างกัน 15

ผลตอบแทนต่างกัน 682,372.71 อัตราต่างกัน = $\frac{15 \times 682,372.71}{2,357,979.84}$

$$= 4.34 \%$$

$$= 4.34 \%$$

$$\text{IRR} = 40 - 4.34$$

$$= 35.66 \%$$

สรุป

กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป๊วเค็มและหวานมีงบลงทุน ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2551-2555 ระยะเวลา 5 ปี งบลงทุนจำนวน 6,000,000 บาท เป็นธุรกิจที่นำลงทุนโดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป๊วเค็มและหวานใช้ระยะเวลาคืนทุน (PB)ในการดำเนินธุรกิจ เป็นระยะเวลา 2 ปี กับ 8 เดือน
- 2) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป๊วเค็มและหวานได้รับอัตราผลตอบแทนต่องบลงทุน (ROI) มากกว่า > 1 คือ 42.29%
- 3) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป๊วเค็มและหวานได้รับอัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (ROS)เท่ากับ 9.89%
- 4) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป๊วเค็มและหวานได้รับอัตราผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ $7,675,607.13 > 0$ ลงทุนได้
- 5) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป๊วเค็มและหวานสามารถเลือกลงทุนได้เนื่องจากดัชนีกำไรสุทธิ เท่ากับ 1.27 เท่าของเงินลงทุน
- 6) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป๊วเค็มและหวานได้รับผลตอบแทนในการลงทุนเมื่อ $NPV = 0$ จะได้ค่า 35.66%

8. ปัญหาอุปสรรคในการประกอบกิจการกลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป๊วเค็มและหวานใน จังหวัดราชบุรี

ความเสี่ยงและแผนฉุกเฉิน

เนื่องจากธุรกิจ ไชโป๊วหวาน มีคู่แข่งชันมาก ทั้งยังเข้าและออกจากอุตสาหกรรมง่าย ทำให้สภาพ การแข่งขันในตลาดมีการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งคู่แข่งชันต่าง ๆ เป็นเรื่องของรสนิยมและ ความชอบส่วนบุคคลซึ่งยากต่อการคาดการณ์ จึงอาจทำให้เกิดเหตุการณ์ที่ไม่เป็นไปตามสถานการณ์ได้ โดยเฉพาะในส่วนจำนวนของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการทุกวัน หากน้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้ก็จะส่งผลต่อกำไร ของกิจการรวมทั้งกระแสเงินสดด้วย และเงินเดือนพนักงาน ซึ่งหากทางกิจการไม่สามารถแก้ไขได้ใน ระยะเวลาอันรวดเร็วก็จะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของกิจการได้ในที่สุด

แผนฉุกเฉินที่ทางกิจการเตรียมไว้ในกรณีที่จำนวนลูกค้าเข้ามาใช้บริการต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ ได้แก่ การตั้งราคาที่แข่งขันได้ในตลาด โดยมีการเน้นบริการสุดประทับใจ เช่น มีการบริการส่งถึงบ้าน เป็นต้น นอกจากนี้ยังเพิ่มประชาสัมพันธ์ในส่วนของการโทรทัศน์และนิตยสารเพิ่มขึ้น ทั้งนี้หาก สถานการณ์ดังกล่าวทำให้กระแสเงินสดของร้านลดต่ำลงและส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของกิจการ ทาง กิจการได้เตรียมการขอใช้วงเงินกู้ธนาคารตามสถานการณ์อัตราเงินเฟ้อตามจำนวนวงเงินที่จำเป็น

ข้อเสนอแนะ

เนื่องจากธุรกิจ ไซโปปิวหวาน เป็นการลงทุนโดยวงเงิน 4,000,000 บาท เป็นเงินของตนเอง และมีการกู้ธนาคารมาจำนวนวงเงิน 2,000,000 บาท รวมเป็นเงินทั้งหมด 6,000,000 บาทเพื่อที่จะมีการขยายสาขา ด้านการผลิต และอุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ ดังนั้นจึงต้องมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ค่าเช่าที่ดิน
2. ค่าก่อสร้างและเครื่องจักรในโรงงาน
3. ค่าใช้จ่ายการส่งเสริมทางการตลาด

ในกรณีนี้เป็นการปรับปรุงแก้ไขความอยู่รอด ผู้บริหารที่บรรลุความสำเร็จโดยทั่วไปจะปลุกฝังวัฒนธรรมที่แทรกซึมไปทั่วทุกด้านองค์กร ทั้งนี้เนื่องจากรากฐานของค่านิยมที่กิจการแปรรูปหัวไซโปปิว เค็มและหวาน ได้สร้างขึ้นมาจะได้รับอิทธิพลจากปัจจัยหลาย ๆ อย่าง เช่น ผลผลิต ลักษณะการแข่งขัน ประเภทลูกค้า และเทคโนโลยี



บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

ในบทนี้ การอภิปรายผลการวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษาการศึกษาหัวโซ่ไป... พี่แปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา เป็นผู้ประกอบวิสาหกิจชุมชน จังหวัดราชบุรี โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวน 3 ราย ที่อยู่ในอำเภอโพธาราม และอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ข้อมูลที่รวบรวมได้ทั้งหมดนำมาใช้รายงานผลและวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ในรูปของการสัมภาษณ์ในเชิงลึก ซึ่งผลการวิจัยที่ตรงกับหัวข้องานวิจัยคือ การศึกษาต้นทุน ผลตอบแทนในการลงทุน และความเป็นไปได้ของโครงการวิสาหกิจชุมชน ในการแปรรูปหัวโซ่ไปเค็มและหวาน เพื่อประกอบธุรกิจนอกฤดูการผลิตเกษตรกรรม ซึ่งสำรวจผู้นำวิสาหกิจชุมชน เจาะจงกิจการที่มีผลต่อการสร้างงานสร้างอาชีพแก่ชุมชน ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

1. สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษาภาพรวมของวิสาหกิจชุมชนพอสรุปได้ว่า กลุ่มผู้ประกอบการได้ดำเนินกิจการมาไม่น้อยกว่า 3 ปี และได้รับการยอมรับในการดำเนินกิจการแปรรูปหัวโซ่ไปเค็มและหวาน เพื่อการแปรรูปหัวผักกาดซึ่งเป็นผลผลิตที่ทำการเพาะปลูกเป็นจำนวนมากในอำเภอโพธารามและอำเภอเมือง เมื่อผลผลิตมีจำนวนมากเกินและเกิดราคาผลผลิตหัวผักกาดตกต่ำ จึงคิดค้นการแปรรูปหัวผักกาด ในพื้นที่จังหวัดราชบุรี เพื่อสร้างรายได้เพิ่มสูงขึ้นให้กับชุมชนจนขยายกิจการแปรรูปหัวผักกาด จนกิจการสามารถดำเนินกิจการผลสำเร็จเป็นอย่างดี จนสามารถขยายกิจการเพิ่มสาขาการผลิตและจำหน่ายเป็นที่ยอมรับในระดับจังหวัด การขยายสาขาของร้านโซ่ไปหวาน จะเป็นการขยายจากธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อที่ร้านโซ่ไปหวาน ดำเนินการอยู่เดิม ที่มุ่งเน้นการปรับปรุงการบริการที่ก่อให้เกิดความสะดวกในการจับจ่ายภายใต้การคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ร่วมกับการจัดเรียงสินค้าที่สะดวกในการเลือกซื้อในแต่ละร้านสาขา โดยในการขยายเครือข่ายการให้บริการ ร้านโซ่ไปหวาน จะมุ่งให้ความสำคัญในการคัดเลือกทำเลที่ตั้งของร้านสาขาที่สะดวกกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในการเดินทาง ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าจากการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ในขณะเดียวกันการยึดทำเลที่ดีของร้านโซ่ไปหวาน ยังสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน(Competitive Advantage) ที่เหนือกว่าคู่แข่งอีกด้วย ระบบการบริหารงานภายในกิจการ จะเป็นไปตามลักษณะงานโดยเจ้าของกิจการเป็นผู้ควบคุมดูแลการทำงานในด้านต่าง ๆ เองทั้งหมด ในกิจการมีทั้งหมด 3 ฝ่าย อาทิ ผู้บริหาร ฝ่ายโรงงาน

ฝ่ายสำนักงานเพื่อให้แต่ละฝ่ายมีความคล่องตัว และ ลดความเสี่ยงจากการตัดสินใจผิดพลาดของบุคคลคนเดียว

ผลการศึกษาด้านต้นทุน พบว่าจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้งหมดคิดเฉลี่ย มีลักษณะการดำเนินการคล้ายคลึงกันจึงใช้ตัวเฉลี่ยจากรายการที่เป็นต้นทุนในการเริ่มต้นกิจการพร้อมกับการลงทุนดำเนินการในช่วงเริ่มต้น ที่มีงบลงทุน 6,000,000 บาท ด้านต้นทุนมีผลประกอบจากการผลิตรูปแบบผลิตภัณฑ์ โดยมีต้นทุนผันแปรของวัตถุดิบจากรายการรายได้รายปีแรกเท่ากับ 16,771,320 บาท ต้นทุนสินค้าที่ขายรายปี 8,586,000 บาท คิดเป็นต้นทุนต่อถุงเมื่อขายราคาขายเท่ากับ 25 บาท ต้นทุนต่อถุงเท่ากับ 15.36 บาท คิดเป็นกำไรร้อยละ 61.44 ต่อต้นทุนขาย

สรุปยอดการขายและผลิต ในระยะเวลา 1 ปี มีมูลค่าเท่ากับ 16,771,320 บาท

จุดคุ้มทุนที่ต่ำสุดที่สามารถคืนทุนได้เร็วที่สุดคือ ต้นทุนหัวไซโป้แว้เค็มและหวาน

$$\begin{aligned} \text{จุดคุ้มทุน} &= \frac{6,000,000}{25-15.36} = 662,407 \text{ บาท} \\ &= \frac{662,407}{25} = 26,496 \text{ ถุง} \end{aligned}$$

สรุปผลการศึกษาด้านรายได้ของกิจการ ตั้งสมมุติฐานว่าผลิตแล้วขายได้มีรายการตามสินค้าที่ผลิตได้รับกำไรรายปี ดังนี้

	ยอดขาย	16,771,320
<u>หัก</u>	ต้นทุนสินค้าที่ขาย	8,586,000
	กำไรขั้นต้น	<u>8,185,320</u>
<u>หัก</u>	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	
	เงินเดือน	2,739,000
	ค่าใช้จ่ายในดำเนินงาน	3,175,160
	ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	628,000
	ค่าเสื่อมราคา	800,000
	กำไรจากการดำเนินงาน	843,160
<u>หัก</u>	ดอกเบีย้จ่าย	<u>200,000</u>
	กำไรก่อนหักภาษี	643,160
<u>หัก</u>	ภาษีเงินได้ร้อยละ 30	<u>192,948</u>
	กำไรสุทธิหลังหักภาษี	<u>450,212</u>

2. อภิปรายผล

สรุป กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวานมีงบลงทุน ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2551-2555 ระยะเวลา 5 ปี งบลงทุนจำนวน 6,000,000 บาท เป็นธุรกิจที่น่าลงทุนโดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวานใช้ระยะเวลาคืนทุน (PB) ในการดำเนินธุรกิจ เป็นระยะเวลา 2 ปี กับ 8 เดือน
- 2) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวานได้รับอัตราผลตอบแทนต่องบลงทุน (ROI) มากกว่า > 1 คือ 42.29%
- 3) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวานได้รับอัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (ROS) เท่ากับ 9.89%
- 4) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวานได้รับอัตราผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 7,675,607.13 > 0 ลงทุนได้
- 5) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวานสามารถเลือกลงทุนได้เนื่องจากดัชนีกำไรสุทธิ เท่ากับ 1.27 เท่าของเงินลงทุน
- 6) กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวานได้รับผลตอบแทนในการลงทุนเมื่อ $NPV = 0$ จะได้ค่า 35.66%

ปัญหาอุปสรรคในการประกอบกิจการแปรรูปหัวไชโป้วเค็มและหวานในจังหวัดราชบุรี

เนื่องจากธุรกิจ ไชโป้วหวาน มีคู่แข่งชันมาก ทั้งยังเข้าและออกจากอุตสาหกรรมง่าย ทำให้สภาพการแข่งขันในตลาดมีการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งคู่แข่งชันต่าง ๆ เป็นเรื่องของรสนิยมและความชอบส่วนบุคคลซึ่งยากต่อการคาดการณ์ จึงอาจทำให้เกิดเหตุการณ์ที่ไม่เป็นไปตามสถานการณ์ได้ โดยเฉพาะในส่วนของจำนวนของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการทุกวัน หากน้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้ก็จะส่งผลกระทบต่อกำไรของกิจการรวมทั้งกระแสเงินสดด้วย และเงินเดือนพนักงาน ซึ่งหากทางกิจการไม่สามารถแก้ไขได้ในระยะเวลาอันรวดเร็วก็จะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของกิจการได้ในที่สุด

แผนฉุกเฉินที่ทางกิจการเตรียมไว้ในกรณีที่จำนวนลูกค้าเข้ามาใช้บริการต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ ได้แก่ การตั้งราคาที่แข่งขันได้ในตลาด โดยมีการเน้นบริการสุดประหยัด เช่น มีการบริการส่งถึงบ้าน เป็นต้น นอกจากนี้ยังเพิ่มประชาสัมพันธ์ในส่วนของการโทรทัศน์และนิตยสารเพิ่มขึ้น ทั้งนี้หากสถานการณ์ดังกล่าวทำให้กระแสเงินสดของร้านลดต่ำลงและส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของกิจการ ทางกิจการได้เตรียมการขอใช้วงเงินกู้ธนาคารตามสถานการณ์อัตราเงินเฟ้อตามจำนวนวงเงินที่จำเป็น การทำการตลาดออกไม่เหมาะสมกับการแข่งขันด้านการตลาดในปัจจุบัน นอกจากนี้การดำเนินกิจการต้องมีการดำเนินส่งเสริมทางการตลาดโดยขยายการทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรแปรรูปสินค้าตัวอื่นๆ เพิ่มเติมเพื่อขยายการดำเนินกิจการในการกระจายความเสี่ยงของกิจการให้มีสินค้าแปรรูปทางการเกษตรให้มากขึ้น เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้า อีกทั้งในการแปรรูปหัวผักกาดเค็ม และหวานยังเป็น

สินค้าที่ไม่เป็นที่รู้จักและผู้บริโภคนิยมรับประทานเนื่องจากมีกลุ่มผู้บริโภคบางกลุ่มไม่นิยมรับประทาน เนื่องจากหัวหน้าภาคมีกลิ่นแรง ต้องมีการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการปรุงอาหารโดยใช้หัวไชโป้วในการ ทำอาหารให้มีเมนูหลากหลายมากขึ้น

3. ข้อเสนอแนะ

3.1 ข้อเสนอแนะทางการวิจัยในเรื่องการศึกษาหัวไชโป้ว... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์ จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทาง เศรษฐกิจ เป็นกรณีศึกษาเฉพาะพื้นที่จำกัด เพียงชุมชนต่างๆ ในจังหวัดราชบุรี จึงได้ผลสรุปในระดับลึก เพื่อหาแนวทางปรับกลยุทธ์ในระดับชุมชน ในงานวิจัยครั้งต่อไปควรพิจารณากรณีศึกษาขนาดใหญ่ขึ้น เพื่อหาภาพรวมของการแข่งขันที่มีต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัวผักกาดดองเค็ม ดองหวานและผลิตภัณฑ์ แปรรูปหลายๆ ลักษณะโดยมีหัวผักกาดเป็นวัตถุดิบหลัก เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปหัวผักกาดให้มี คุณภาพโดยเปรียบเทียบกับจังหวัดใกล้เคียง เพื่อพิจารณาขนาดของกิจการแปรรูปหัวผักกาดที่มีขนาด เล็กที่สามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้ ที่จะวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการประกอบธุรกิจขนาดที่เล็กกว่า เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมขนาดเล็กให้ขยายตัวมากยิ่งขึ้น

3.2 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการกำหนดแนวทางการปรับกลยุทธ์ต่อการแข่งขันกับธุรกิจแปรรูปหัวผักกาดในปัจจุบัน การแสวงหาวิธีการลดต้นทุนแต่ยังคงรักษาคุณภาพของสินค้าหัวผักกาด สำหรับธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน ส่วนการแสวงหาการปรับกลยุทธ์ในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้าน การตลาดทั้งด้านราคาสินค้า ด้านสินค้า ด้านการบริหารจัดการ ล้วนแล้วแต่เป็นแนวทางกลยุทธ์ต่างๆ ที่ ผู้วิจัยพยายามหาคำตอบเพื่อเป็นแนวทางในการช่วยเหลือผู้ประกอบการให้นำไปเป็นแนวทางในการ ปรับปรุงการดำเนินงานต่อธุรกิจหัวไชโป้วดองเค็มและหวานในปัจจุบันให้สามารถแข่งขันกับกิจการแปรรูปหัวผักกาดดองเค็ม ดองหวานในชุมชนจังหวัดอื่นให้ได้มากขึ้น เพื่อป้องกันการถูกแย่งส่วนแบ่งตลาด ในจังหวัดราชบุรี ซึ่งมักจะทำการตลาดในลักษณะของการซื้อฝากเป็นของที่ระลึกประจำจังหวัด ซึ่ง คาดหวังว่างานวิจัยในครั้งนี้จะเป็นแนวทางในการปรับกลยุทธ์ใหม่ๆ เพื่อให้หัวผักกาดดองเค็มดองหวาน สามารถแข่งขันกับธุรกิจหัวไชโป้วดองเค็มและหวานในพื้นที่อื่นๆ ในปัจจุบันและในอนาคตได้มากขึ้น นั้นเอง

นอกจากนี้ ในบทสัมภาษณ์ของผู้นำกิจการแปรรูปหัวผักกาด จะเข้าไปในเชิงของการศึกษา ต้นทุนความเป็นไปได้ของโครงการประกอบธุรกิจในรูปของการแปรรูปหัวผักกาดในจังหวัดราชบุรี อาจพิจารณาข้อคำถามน้อยเกินไปในส่วนของการบริหารจัดการ และไม่ครอบคลุมกับการตอบ คำถามของเจ้าของกิจการ เพื่อตอบคำถามในรูปของหลักการตลาดมากนัก ซึ่งผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า จะสามารถให้แนวทางต่องานวิจัยต่อไปให้สามารถได้ข้อมูลที่ครอบคลุมในการพิจารณาด้านการตลาด ของธุรกิจหัวไชโป้วดองเค็มและหวานาว ได้มากขึ้นและชัดเจนมากขึ้น

บรรณานุกรม

- กลุ่มวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติ สำนักบริการข้อมูลธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. 3 มีนาคม 2552.
ข้อมูลสถิติร้านค้าปลีก. <http://www.dbd.go.th>.
- ฐิติกาญจน์ ศรชนะรัตน์. 2550. การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการทำสวนกาแฟอาราบิก้า
อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่.
- รุ่งไพลิน อ้อดผล. 2554. การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนผลิตมะนาวในฤดูกับนอก
ฤดูในอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร.
- เรืองฤทธิ์ ดั่งตีสี่(2550) “ได้ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เปรียบเทียบผลตอบแทนทางการเงินของเงิน
ลงทุนระหว่างการปลูกยางพาราและการปลูกข้าวใน อำเภอศรีสงคราม จังหวัด
นครพนม”
- ปราณี ฐิติถากุล (2551) “ได้ศึกษาเรื่องการตลาดผลมะนาวสด: ศึกษาเฉพาะกรณีเกษตรกร อำเภอ
ท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี”
- วนิดา สุวรรณประภา. 2548. การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนผลิตเห็ดหอม อำเภอ
แม่ทะ จังหวัดลำปาง.
- วีรวัลย์ ปิ่นชุมพลแสง. 2555. การศึกษาน้ำมันมะพร้าว... พี่เขยแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์ กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่ม
ทางเศรษฐกิจ. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขต
วังไกลกังวล จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.
- สมใจ พิมล. 2544. การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนผลิตทุเรียนและลองกองใน
พื้นที่ลุ่มน้ำสาขาแม่น้ำปัตตานีตอนบน.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร การทรวงเกษตรและสหกรณ์.2553. ระบบแสดงข้อมูลด้านสถิติราคา
สินค้าการเกษตรพืชไม้ผล.
- สุพาดา สิริกุต.2548.การบัญชีเพื่อการจัดการ.กรุงเทพฯ: บริษัทธรรมสาร จำกัด
- สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย(2553). การเงินธุรกิจ.
พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: บริษัท อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน).
- สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์และดวงมณี โกมารทัต (2552). การบัญชีต้นทุน 2.
กรุงเทพฯ : แมคกอก-ฮิลอินเตอร์เนชั่นแนล เอ็นเตอร์ไพรส์,อิงค์.

www.thaitambon.com/RB/Maekimhuay.htm

www.manager.co.th/SMEs/ViewNews.aspx?NewsID

myveget.com/การปลูกผักกาดหัวไชเท้า.html

www.raididd.com/forums/archiver/?tid-668.html

www.siamsouth.com > ... > วิธีการทำอาหาร

scratchpad.wikia.com/wiki/การถนอมอาหารโดยการดอง



รูปภาพประกอบการ







การปลูกผักกาดหัวไชเท้า

การเพาะปลูก การปลูกผักกาดหัวไชเท้า



ผักกาดหัวเป็นพืชผักอายุปีเดียวที่ปลูกกันไว้เพื่อบริโภคส่วนของรากที่ขยายตัวใหญ่ขึ้น ซึ่งเราเรียกว่า “หัวผักกาด” อาจจะเป็นสีแดงหรือสีขาวก็ได้ คุณภาพของหัวผักกาดขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น พันธุ์ การปลูก การปฏิบัติดูแลรักษา ตลอดจนการเก็บเกี่ยว ถ้าหากปล่อยให้อายุแก่หรือเลยระยะเวลาเก็บเกี่ยวแล้วรากจะขยายใหญ่มากยิ่งขึ้นเพื่อสะสมอาหารสำหรับสร้างดอก และติดเมล็ด เนื้อจะเริ่มฟ่าม มีเส้นใยมากขึ้น

ผักกาดหัว มีชื่ออื่น ๆ อีกเช่น ผักขี้หูด ผักกาดจีน ไซโป้ว หรือไซเท้า เป็นต้น สามารถปลูกได้ดีในดินร่วนปนทราย ซึ่งมีความชื้นในดินสูงพอควร และได้รับแสงแดดตลอดวัน มีพีเอชประมาณ 5.5-7.0 และอุณหภูมิประมาณ 18.5-24 องศาเซลเซียส สามารถปลูกได้ผลดีที่สุด ในช่วงเดือนตุลาคม – มกราคม เป็นที่นิยมปลูกกันมากทางภาคตะวันตกของประเทศไทย เช่น แถบจังหวัดราชบุรี เพชรบุรีและกาญจนบุรี

ผักกาดหัวนิยมปลูกเพื่อใช้เป็นอาหารทั้งรับประทานสดหรือดองเค็ม (ไซโป้ว) เพราะมีคุณค่าทางโภชนาการสูงพอควร คือ ในปริมาณ 100 กรัม จะให้โปรตีน 1 กรัม, คาร์โบไฮเดรต 3.6 กรัม, ไขมัน 0.1 กรัม, วิตามิน เอ 10 ไอ.ยู. รวมทั้งพลังงาน 17 แคลลอรี่ นอกจากนี้ยังมีธาตุอาหารอื่น ๆ รวมอยู่อีกมาก

พันธุ์ที่ใช้ปลูก

ผักกาดหัวแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

1. กลุ่มยุโรป ซึ่งเรียกกันว่า แรดดิช ซึ่งส่วนของรากมีขนาดเล็กมาก ผิวสีแดงเข้ม ดำ หรือน้ำเงิน เนื้อภายในอาจเป็นสีขาว หรือสีแดง มีอายุการเก็บเกี่ยวสั้นประมาณ 18-25 วัน นิยมปลูกและบริโภคเป็นผักสลัดในแถบทวีปยุโรป และอเมริกา

2. กลุ่มเอเชีย เรียกกันว่า ผักกาดหัว ส่วนของรากที่ขยายใหญ่หรือหัวมีขนาดใหญ่ รูปทรงแตกต่างกันไป เช่น ทรงกลม, กระบอกกรวยยาว และยาวธรรมดา ขึ้นอยู่กับพันธุ์ ผิวของรากอาจเป็นสีขาหรือสีแดงแต่เนื้อภายในสีขาว มีอายุการเก็บเกี่ยวยาวกว่ากลุ่มแรกคือพันธุ์เบาประมาณ 42-45 วัน และพันธุ์หนักประมาณ 60-65 วัน สามารถแยกออกได้เป็น 2 พวกคือ

2.1 พันธุ์แบบญี่ปุ่น ซึ่งมีลักษณะขอบใบหยักลึกเข้าไปตลอดใบ จะถี่มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับชนิดของพันธุ์ ส่วนใหญ่เป็นพันธุ์หนัก หรือปานกลาง

2.2 พันธุ์แบบจีน มีลักษณะขอบใบเรียบ ไม่มีรอยหยักหรือมีน้อยมาก ส่วนใหญ่เป็นพันธุ์เบา **พันธุ์ที่นิยมปลูกในบ้านเรานั้น เป็นพันธุ์กลุ่มเอเชียทั้ง 2 พวกดังกล่าว เช่น**

ก. พันธุ์แม่ใจ 1 (OW-1) มีลักษณะรูปทรงของหัวแบบทรงกรวยยาว ผิวเปลือกและเนื้อในสีขาว ยาวประมาณ 20-22 ซม. รสชาติไม่เผ็ดนัก ใบและขอบใบเรียบ ไม่มีหยัก หรือมีน้อย ไม่มีขนหรือหนาม ดอกสีขาว เป็นพันธุ์เบาที่มีอายุการเก็บเกี่ยวประมาณ 42 วัน หลังจากหยอดเมล็ด

ข. พันธุ์ เค.ย.- วัน ลักษณะรูปทรงของหัวแบบทรงกรวยยาว ผิวเปลือกและเนื้อในสีขาวเช่นกัน ยาวประมาณ 20.5 เซนติเมตร เส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 4.5 ซม. และน้ำหนักต่อหัวโดยเฉลี่ยประมาณ 225 กรัม ใบเรียบไม่มีขน หรือหนาม ขอบใบเรียบและมีหยักเล็กน้อยบริเวณโคนก้านใบ ดอกสีขาว เหมาะสำหรับรับประทานสดมากกว่าดองเค็ม เป็นพันธุ์เบา มีอายุการเก็บเกี่ยวประมาณ 45-48 วัน หลังจากหยอดเมล็ด

ค. พันธุ์เอฟเวอเรส ไฮบริด มีขนาดของหัวโตสม่ำเสมอ ยาวประมาณ 30 - 35 ซม. เส้นผ่าศูนย์กลาง 6 - 7 ซม. ลักษณะใบเรียบ ไม่มีขน เป็นพันธุ์ปานกลาง มีอายุการเก็บเกี่ยวประมาณ 50 วัน หลังจากหยอดเมล็ด เป็นพันธุ์จากประเทศญี่ปุ่น

การปลูก

การเตรียมแปลง เนื่องจากผักกาดหัวเป็นพืชที่มีระบบรากลึก ควรขุดดินให้ลึกตั้งแต่ 10-12 นิ้ว ขึ้นไป และตากดินทิ้งไว้ 7-10 วันก่อนปลูก ใส่ปุ๋ยคอก หรือปุ๋ยหมักที่สลายตัวดีแล้ว อัตรา 1,500-2,000 กก.ต่อไร่ เพื่อปรับปรุงคุณสมบัติทางกายภาพของดินกรณีดินเป็นกรด ควรใส่ปูนเพื่อปรับระดับพีเอชของดินให้พอเหมาะกับผักกาดหัว จากนั้นจึงยกแปลงกว้างประมาณ 1 - 1.5 เมตร ยาวแล้วแต่พื้นที่และความสะดวกในการปฏิบัติงาน ใส่ปุ๋ยเคมีตามอัตราส่วนที่แนะนำ พรวนดินหรือย่อยดินชั้นผิวหน้า เพื่อกลบปุ๋ยรองพื้นและให้ดินผิวหน้ามีขนาดเล็ก

การปลูก นิยมปลูก 2 แบบ

1. โรยเป็นแถว โดยการเจาะร่องตามความยาวของแปลง จำนวน 3 แถวต่อแปลง ระยะห่างเท่ากับ 30 - 45 ซม. ลึกประมาณ 1 - 1.2 ซม. โรยเมล็ดตามร่อง กลบด้วยขี้เถ้ากลบ หรือดินผสมที่ละเอียดคลุมด้วยฟางหรือหญ้าแห้งรดน้ำให้ชุ่ม

2. หยอดหลุม โดยการเจาะหลุมปลูกระยะห่างระหว่างต้น 20 – 30 ซม. และระหว่างแถว 30 – 45 ซม. จำนวน 3 แถวต่อแปลง หยอดเมล็ด 3 – 5 เมล็ดต่อหลุม กลบด้วยขี้เถ้ากลบ หรือดินผสมละเอียด คลุมด้วยฟางหรือหญ้าแห้ง รดน้ำให้ชุ่ม

การปฏิบัติดูแลรักษา

1. การให้น้ำ ควรให้อย่างสม่ำเสมอและเพียงพอต่อความต้องการ ถ้าขาดน้ำจะทำให้ได้ขนาดและคุณภาพของหัวผักกาดเลวลง

2. การถอนแยก หลังจากปลูกได้ 7 – 10 วันหรือต้นกล้าเริ่มงอกมีใบจริง 2 – 3 ใบ ควรถอนแยกบ้างโดยถอนต้นที่อ่อนแอเป็นโรคหรือถูกแมลงทำลายทิ้ง กรณีปลูกแบบโรยเป็นแถว ควรถอนแยกและจัดระยะห่างระหว่างต้น 20 – 30 ซม. ส่วนการปลูกแบบหยอดหลุมควรถอนให้เหลือหลุมละ 1 ต้น

3. การให้ปุ๋ย ปุ๋ยที่แนะนำให้ใช้กับผักกาดหัวนั้น นอกจากจะแนะนำให้ใช้ปุ๋ยคอก หรือปุ๋ยหมักที่สลายตัวดีแล้ว อัตรา 1,500 – 2,000 กก.ต่อไร่ โดยแบ่งใส่ 2 ครั้ง ครั้งแรกใส่ก่อนปลูกปริมาณครึ่งหนึ่ง ครั้งที่สองเมื่อผักกาดหัวมีอายุ 20 – 25 วันหลังปลูก และปุ๋ยแอมโมเนียมซัลเฟต (21-0-0) อัตรา 10 – 15 กก./ไร่ หลังปลูก 7 – 10 วัน โดยโรยข้างแถว และพรวนดินกลบลงไป

4. การพรวนดินและกำจัดวัชพืช ควรกระทำพร้อม ๆ กับการใส่ปุ๋ยทั้ง 2 ครั้งดังกล่าวคือ หลังปลูก 7 – 10 และ 20 – 25 วัน หลังปลูก ควรกระทำด้วยความระมัดระวัง เพราะถ้ารากกระทบกระเทือนมากเกินไป จะทำให้ผักกาดไม่ลงหัว

5. การป้องกันกำจัดโรค และแมลง

โรคที่สำคัญของผักกาดหัว ได้แก่

ก. โรคโคนเน่า เกิดจากเชื้อรา 3-4 ชนิด มักระบาดเปลี่ยนแปลงเพาะที่ต้นกล้าขึ้นแน่น แสงแดดส่องไม่ถึงโดยต้นกล้าจะแสดงอาการหักที่โคนต้น และเหี่ยวแห้งตายในเวลาต่อมา บริเวณที่เป็นโรคจะขยายออกเป็นวงกลม ต่อมาจะไม่มียอดบริเวณนั้นเลย เมื่อตรวจดูใกล้ ๆ จะพบว่าโคนต้นมีแผลสีน้ำตาลดำ

การป้องกันกำจัด โดยอย่างหวานกล้าผักแน่นเกินไป หรือควรมีการถอนแยก จัดระยะต้นกล้าให้ห่างพอเหมาะ หากใช้สารเคมีควรใช้

- ฟิซีเอ็นบี อัตรา 10 – 20 กรัม/น้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นหรือราดลงบนดิน ทุก 7 วัน
- คอปเปอร์ออกไซด์ไฮดรอกไซด์ อัตรา 30 กรัม/น้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่น หรือราดทุก 7 วัน
- ฟิวโคอร์ อัตรา 10 – 20 ซีซี./น้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่น ทุก 5-7 วัน

ข. โรคเน่าและ มีแบคทีเรียเป็นเชื้อสาเหตุ โดยจะแสดงอาการเป็นจุดน้ำใส และเน่าอย่างรวดเร็วทำให้เนื้อเยื่อเปื่อยและเป็นน้ำภายใน 2-3 ผักกาดหัวจะเน่ายุบหายไปทั้งต้นหรือหัวโดยอาการเน่าเริ่มจากโคนก้านใบ หรือกลางลำต้นอ่อน ซึ่งเข้าทางบาดแผลที่หนอนหรือแมลงทำลายไว้ก่อนแล้ว

การป้องกันกำจัด รมัตระวังในการเข้าปฏิบัติงานอย่าให้ต้นผักกาดหัวเกิดบาดแผล หรือใช้สารเคมีพอกยาฆ่าแมลงพ่นไล่แมลง ถ้าเกิดแล้ว ควรใช้สารเคมีพอกยาปฏิชีวนะ เช่น อะกริมัยซิน อัตรา 10 – 20 กรัม/น้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 7 วัน

ค. โรคเน่าดำ สาเหตุจากเชื้อแบคทีเรีย ซึ่งติดมากับเมล็ดพันธุ์ โดยแสดงอาการขอบใบแห้งเข้าไปเป็นรูปสามเหลี่ยมปลายแหลมชี้ไปที่เส้นกลางใบ อาการใบแห้งนี้จะลุกลามเข้าไปถึงเส้นกลางใบ และส่วนอื่น ๆ จะสังเกตเห็นเส้นใบสีดำชัดเจน ใบเหลืองและแห้งตายในที่สุด

การป้องกันกำจัด ใช้เมล็ดพันธุ์ที่ปราศจากโรคนี้อันใช้พันธุ์ต้านทานปลุกพืชหมุนเวียนหรือใช้สารเคมีพอกยาปฏิชีวนะ เช่น อะกริมัยซิน อัตรา 10 กรัม/น้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 7 วัน

แมลงที่สำคัญของผักกาดหัว ได้แก่

ก. เพลี้ยอ่อน ลักษณะลำตัวเล็กมาก ขนาดเล็กกว่า 2 มม. สีเขียวทึบ ทำลายผักกาดหัวโดยการดูดกินน้ำเลี้ยงที่ยอดหรือใบอ่อน ทำให้ส่วนที่ถูกทำลายแคระแกรนผิดปกติ นอกจากนี้ยังเป็นพาหะของโรคที่เกิดจากเชื้อไวรัสหลายชนิด

การป้องกันกำจัด โดยการปลูกพืชหมุนเวียนและทำลายวัชพืชในบริเวณแปลงปลูกผักกาดหัว และแปลงข้างเคียงเพื่อเป็นการทำลายพืชอาศัย รวมทั้งการใช้สารเคมีพอก เมตามิโดฟอส และเมวินฟอส อัตรา 20 – 30 ซีซีต่อน้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 5-7 วัน

ข. หนอนใยผัก ลักษณะขนาดลำตัวเล็กประมาณ 1 ซม. สีเขียวอ่อน เทาอ่อน หรือเขียวปนเหลือง มองเห็นค่อนข้างยาก หัวท้ายแหลม เมื่อถูกลำตัวจะดิ้นอย่างแรง และทิ้งตัวลงดิน โดยการสร้างใย ทำลายผักกาดหัวโดยการกัดกินผิวใบด้านล่างจนเป็นรูพรุน โดยเฉพาะใบส่วนยอดที่กำลังเจริญ ระบาดมากช่วงฤดูหนาวต่อฤดูร้อน

การป้องกันกำจัด ทำลายต้นผักกาดหัวทันทีหลังการเก็บเกี่ยว และวัชพืชบริเวณข้างเคียงเพื่อมิให้เป็นที่ย้ายพันธุ์ หรือใช้สารฆ่าแมลงประเภทจุลินทรีย์ เช่น ทูริไฮด์, อโดรนา เป็นต้น อัตรา 20 – 30 กรัมต่อน้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 5-7 วัน หรือใช้สารเคมีพอกเพอร์เมทริน อัตรา 20 ซีซี หรือเมตามิโดฟอส อัตรา 30 กรัมต่อน้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 5-7 วัน

ค. ตัวงหมัดผัก ที่พบมี 2 ชนิด คือชนิดลาย ซึ่งมีแถบสีน้ำตาลอ่อนพาด 2 แถว ประมาณ 80% อีกชนิดหนึ่งคือชนิดสีน้ำเงินเข้ม ลำตัวมีขนาดเล็กสีขาวใส โตเต็มที่ยาวประมาณ 0.5 ซม. ตัวแก่เป็นแมลงปีกแข็ง เวลาถูกรบกวนจะกระโดดไปได้ไกลโดยอาศัยโคนขาหลังที่ใหญ่จะทำลายผักกาดหัวโดยตัวแก่ชอบกัดกินใบจนพรุน ตัวอ่อนชอบกัดกินซากพืช ระบาดมากบริเวณที่ปลูกซ้ำที่เดิม โดยเฉพาะฤดูฝน

การป้องกันกำจัด โดยการไถตากดินในฤดูแล้ง กำจัดวัชพืชในบริเวณแปลงปลูกผักกาดหัว และปลูกพืชหมุนเวียนเพื่อช่วยทำลายตัวอ่อน, ดักแด้ และตัดชีพจักร นอกจากนี้ยังสามารถใช้สารเคมี พอก เมตามิโดฟอส 20 ซีซี, ดีดีวีพี 30 ซีซี และออร์ซิน 30 กรัมต่อน้ำ 20 ลิตร ฉีดพ่นทุก 5-7 วัน

การเก็บเกี่ยว

ควรเก็บเกี่ยวทันที เมื่อถึงอายุการเก็บเกี่ยวซึ่งขึ้นอยู่กับแต่ละพันธุ์ และสภาพแวดล้อม การปล่อยให้ฝักกาดหัวแก่เกินอายุการเก็บเกี่ยวจะทำให้คุณภาพลดลง คือเนื้อฟ้าม เหนียว ไม่กรอบ รสไม่ดี และน้ำหนักลดลงมาก โดยเฉพาะพวกพันธุ์เบา

ประโยชน์ของ การปลูกฝักกาดหัวไซเท้า

ราก : รสชุ่ม เย็น ละลายเสมหะ แก้พิษ ท้องอืดแน่นเนื่องจากกินมากเกินไป เสมหะมากไม่มีเสียง อาเจียนเป็นเลือด กระจกเลือด กระจายน้ำ บิด และปวดหัวข้างเดียว รากทำให้สุก ใช้เป็นยาระบาย สมานลำไส้ บำรุงม้าม ขับเสมหะ เร็ยน้ำลาย แก้คันและบำรุงเลือด

เมล็ด : รสเผ็ด ชุ่ม เย็น เมล็ดคั่วแล้วมีรสเผ็ด ชุ่ม สุขุม ใช้เป็นยาระบาย ระงับอาการหอบ ช่วยย่อยอาหาร ขับเสมหะ แก้ไอหอบมีเสมหะมาก ท้องอืดแน่น บิด และแก้บวม

ใบหรือทั้งต้น : รสเผ็ด ขม สุขุม ทำให้เจริญอาหาร แก้ท้องเฟ้อเรอเปรี้ยว ท้องอืดแน่น อาหารไม่ย่อย บิด ท้องร่วง เจ็บคอ ต่อม้ำนมบวม และน้ำนมคั่ง

ใบสด : คั้นเอาน้ำทา แก้ผิวหนังเป็นผื่นคันมีน้ำเหลือง



ประวัติผู้วิจัย

1. ชื่อ (ภาษาไทย) นางวีรวัลย์ ปิ่นชุมพลแสง
(ภาษาอังกฤษ) Mrs. Veerawan Pinchompholsang
2. ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ ระดับ 7
3. หน่วยงานที่อยู่ติดต่อได้พร้อมโทรศัพท์และโทรสาร
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี วิทยาเขตวังไกลกังวล
ช.หัวหิน 88 ถ. เพชรเกษม ต.เขาพิทักษ์ อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77110
โทรศัพท์ 0 3251 2052 ต่อ 3802 โทรสาร 0 3253 6299
4. ประวัติการศึกษา
 - พ.ศ. 2542 จบการศึกษาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต วิชาเอกเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
 - พ.ศ. 2536 จบการศึกษาศิลปศาสตรบัณฑิต วิชาเอกประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร
 - พ.ศ. 2543 จบการศึกษาเศรษฐศาสตรบัณฑิต วิชาเอกเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
5. สาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ ระบุสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์
6. ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานวิจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศโดยระบุสถานภาพในการทำการวิจัยว่าเป็นผู้อำนวยการแผนงานวิจัย หัวหน้าโครงการ หรือผู้ร่วมวิจัยในแต่ละข้อเสนอการวิจัย เป็นต้น
 - 6.1 หัวหน้าโครงการวิจัย :
 - ศึกษาพฤติกรรมการใช้ น้ำมันไบโอดีเซลในพื้นที่อำเภอทับสะแก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในปี 2545
 - ศึกษาผลกระทบทางเศรษฐกิจของร้านขายของชำที่มีต่อการเปิดร้านมินิมาร์มและห้างสรรพสินค้าในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในปี 2553
 - ศึกษาอุปสงค์ของพลังงานทดแทนในยานพาหนะในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในปี 2554
 - การศึกษาน้ำมันมะพร้าว... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ในปี 2555

ประวัติผู้ร่วมวิจัย

1. ชื่อ - นามสกุล (ภาษาไทย) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ยุพพรพรรณ ตันตีสัตยานนท์
ชื่อ - นามสกุล (ภาษาอังกฤษ) AssistanceProf.Yupornpan Tantisattayanon
2. เลขหมายบัตรประจำตัวประชาชน 350190024586-8
3. ตำแหน่งปัจจุบัน ผู้ช่วยศาสตราจารย์
4. หน่วยงานและสถานที่อยู่ที่ติดต่อได้สะดวก
สาขาวิชาภาษาอังกฤษธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ วิทยาเขตวังไกลกังวล มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ อ. หัวหิน จ. ประจวบคีรีขันธ์ โทรศัพท์ 032 618500 ต่อ 3801 โทรสาร 032-618560 E-mail yupornpan@hotmail.com
5. ประวัติการศึกษา

ระดับ	สาขาที่จบ	สถาบัน	ปีที่จบ
ปริญญาตรี	ภาษาเยอรมัน	มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	2533
ปริญญาโท	Teaching English as a Foreign Language	University of South Australia	2540
ปริญญาเอก	สาขาหลักสูตรและการสอน	มหาวิทยาลัยศิลปากร	2556

6. ชื่อ- สาขาวิชาการที่มีความชำนาญพิเศษ (แตกต่างจากวุฒิการศึกษา) อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว
7. ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานวิจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศโดยระบุสถานภาพในการทำการวิจัยว่าเป็นผู้อำนวยการแผนงานวิจัย หัวหน้าโครงการวิจัย หรือผู้ร่วมวิจัยในแต่ละข้อเสนอการวิจัย

7.1 หัวหน้าโครงการวิจัย

การพัฒนาการอ่านภาษาอังกฤษธุรกิจด้วยกิจกรรมการเรียนรู้ผ่านเว็บบล็อกสำหรับนักศึกษาสาขาวิชาภาษาอังกฤษธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ วิทยาเขตวังไกลกังวล

ประวัติผู้ร่วมผู้วิจัย

1. ชื่อ - นามสกุล (ภาษาไทย) นายอธิสิทธิ์ นุชเนตร
ชื่อ - นามสกุล (ภาษาอังกฤษ) Mr. Adhisiddhi Nutchaneet
2. เลขหมายบัตรประจำตัวประชาชน 376060011355-6
3. ตำแหน่งปัจจุบัน พนักงานมหาวิทยาลัย(อาจารย์)
4. หน่วยงานและสถานที่ติดต่อได้สะดวก
สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม คณะบริหารธุรกิจ วิทยาเขตวังไกลกังวล มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ อ. หัวหิน จ. ประจวบคีรีขันธ์ โทรศัพท์ 032 618500 โทรสาร 032- 618570 Email: Adhisiddhin @gmail.com
5. ประวัติการศึกษา
ปริญญาตรี สาขา เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ประเทศไทย 2536
ปริญญาโท Master of Art สาขา Economics, University of Pune, INDIA 2539
ปริญญาเอก Doctor of Philosophy สาขา Economics, University of Pune, INDIA 2544
สาขาวิชาการที่มีความชำนาญพิเศษ (แตกต่างจากวุฒิการศึกษา) ระบุสาขาวิชาการ **ปรัชญา ศาสนา**
6. ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานวิจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศ โดยระบุสถานภาพในการทำการวิจัยว่าเป็นผู้อำนวยการแผนงานวิจัย หัวหน้าโครงการวิจัย หรือผู้ร่วมวิจัยในแต่ละข้อเสนอการวิจัย
 - 6.1 หัวหน้าโครงการวิจัย
 1. ระบบตลาดสินค้าเกษตรจังหวัดเพชรบุรี กรณีศึกษา ต้นทุนและอัตราผลตอบแทนตลาดกล้วยหอมทอง อ. บ้านลาด ปี 2553
 2. การวิเคราะห์เศรษฐกิจชุมชน กรณีศึกษาความคุ้มค่าในการผลิตพลังงานทดแทนไบโอดีเซลจากน้ำมันพืชที่ใช้แล้ว จังหวัดสมุทรสาคร ปี 2554
 3. ตาลโตนด... พี่เศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดเพชรบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความ เป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ปี 2555

ประวัติผู้ร่วมวิจัย

1. ชื่อ - นามสกุล (ภาษาไทย) นางสาวทัศนีย์ วีรปรีชาชัย

(ภาษาอังกฤษ) Miss Tassanee Weeraprechachai

2. ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ระดับ 7

3. หน่วยงานที่อยู่ติดต่อได้พร้อมโทรศัพท์ และโทรสาร

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ตำบลหนองแก

อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 77110

โทรศัพท์ 0-3261-8500 โทรสาร 0-3261-8570

4. ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต (บธ.บ.) สาขาวิชา ธุรกิจศึกษา (การบัญชี)

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

ปริญญาโท บัญชีมหาบัณฑิต (บช.ม.) สาขาวิชาการบัญชี

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

5. สาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ ระบุสาขาวิชาการบัญชี

6. ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานวิจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศ โดยระบุสถานภาพในการทำการวิจัยว่าเป็นผู้อำนวยการแผนงานวิจัย หัวหน้าโครงการวิจัย หรือผู้ร่วมวิจัยในแต่ละข้อเสนอการวิจัย

6.1 หัวหน้าโครงการวิจัย :

- ความเข้าใจที่มีต่อจริยธรรมของนักบัญชีของนักศึกษาสาขาวิชาการบัญชี

มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ในปี 2554

- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของนักบัญชีในการปฏิบัติหน้าที่ตามจรรยาบรรณวิชาชีพบัญชี ในปี 2555