BUSINESS PLAN: KASETPAIWAN SILO

Nattamol THAISITTIWECH[1*]
1 Faculty of Business Administration, Rangsit University, Thailand; Nattamol.t65@rsu.ac.th

ARTICLE HISTORY
Received: 2 June 2023 **Revised:** 21 June 2023 **Published:** 3 July 2023

ABSTRACT

Nowadays, maize is used as the main raw material in the animal feed industry, which is continuously expanding in line with the growth of the livestock sector, with more than 376,000 households growing maize for animal feed in Thailand and There are groups of corn entrepreneurs at many different levels. The amount of maize production in Thailand is approximately 4 million tons per year. Although it is close to the demand of the livestock sector but faced the problem of rising prices at the end of the season Since the output is small while the demand of feed mills is constant.

The purpose of this research was to study the feasibility of doing business in Kasetpaiwan Silo, the results of the study revealed that from the forecast, has the opportunity to grow the business more than 100 percent per year, able to create business stability in the future, with a value (NPV) of 5,667,091.65 baht and an internal rate of return (IRR) of 5 percent. Total investment 35,651,333.33 baht. Along with situation analysis marketing analysis Production Analysis Analysis of management plans and manpower and financial analysis.It can be concluded that Kasetpaiwan Silo under the conditions set by the business Possibility to invest.

Keywords: Business Plan**,** Silo, Fodder corn, Animal feed factory

CITATION INFORMATION: Thaisittiwech, N. (2023). Business Plan: KASETPAIWAN SILO. *Procedia of Multidisciplinary Research, 1*(7), 18

แผนธุรกิจ: ไซโลเกษตรไพรวัลย์

ณัฐมล ไทยสิทธิเวช[1*]

1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต; Nattamol.t65@rsu.ac.th

บทคัดย่อ

ปัจจุบันข้าวโพดมีการนำมาใช้เป็นวัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรมการผลิตอาหารสัตว์ที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามภาวะการเจริญเติบโตของภาคปศุสัตว์โดยมีเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ทั้งประเทศกว่า 376,000 ครัวเรือน และยังมีกลุ่มผู้ประกอบการเกี่ยวกับข้าวโพดในระดับต่างๆ อีกเป็นจำนวนมาก โดยที่ปริมาณผลผลิตข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ของไทยมีประมาณปีละ 4 ล้านตันเศษ ซึ่งแม้จะใกล้เคียงกับปริมาณความต้องการใช้ของภาคปศุสัตว์ แต่ประสบปัญหาระดับราคาสูงขึ้นในช่วงปลายฤดู เนื่องจากผลผลิตมีน้อยในขณะที่ความต้องการของโรงงานอาหารสัตว์มีอย่างต่อเนื่อง การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจไซโลเกษตรไพรวัลย์ ผลการศึกษาพบว่าจากการคาดการณ์มีโอกาสเติบโตธุรกิจเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 100 ต่อปี สามารถสร้างความมั่นคงในธุรกิจได้ในอนาคต มีมูลค่า (NPV) 5,667,091.65 บาท มีระยะเวลาในการคืนทุน คือ 5 ปี และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 5 ใช้เงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 35,651,333.33 บาท ประกอบกับการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน สามารถสรุปได้ว่าธุรกิจไซโลเกษตรไพรวัลย์ ภายใต้เงื่อนไขที่ธุรกิจกำหนดขึ้น มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, ไซโล, ข้าวโพดอาหารสัตว์, โรงงานอาหารสัตว์

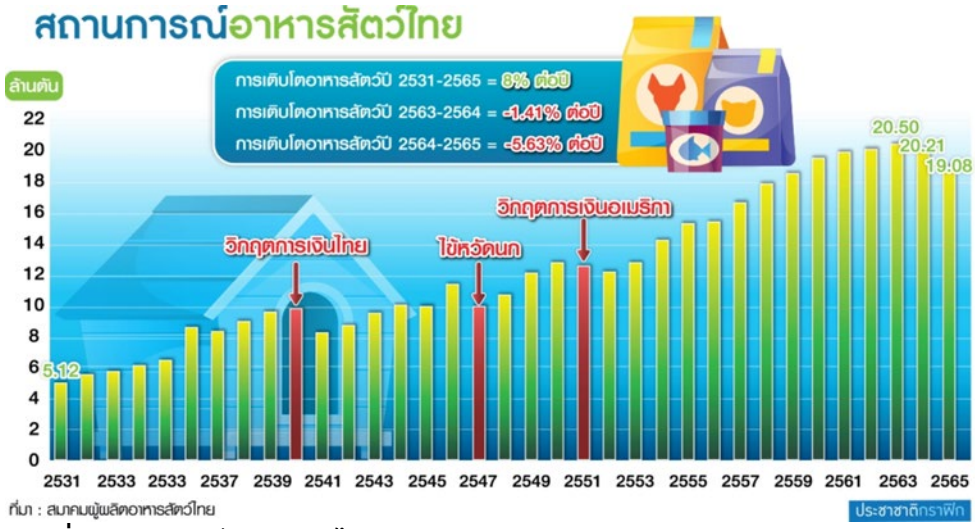
ข้อมูลการอ้างอิง: ณัฐมล ไทยสิทธิเวช. (2566). แผนธุรกิจ: ไซโลเกษตรไพรวัลย์. *Procedia of Multidisciplinary Research, 1*(7), 18

บทนำ

“ข้าวโพด” ถือเป็นวัตถุดิบอาหารสัตว์อย่างนึง และเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ มีแหล่งเพาะปลูกที่สำคัญอยู่บริเวณจังหวัดเพชรบูรณ์ และนครราชสีมา เกษตรกรส่วนใหญ่จะทำการเพาะปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์เนื่องจากข้าวโพดเป็นพืชที่ปลูกค่อนข้างง่าย โดยแบ่งการปลูกออกเป็น 2 ฤดู คือ ข้าวโพด ฤดูฝน จะปลูกในช่วง มีนาคม-ตุลาคม และเก็บเกี่ยวผลผลิตประมาณเดือนมิถุนายน-มกราคม ของปี ถัดไป ส่วนข้าวโพดฤดูแล้ง จะเริ่มในเดือนพฤศจิกายน-กุมภาพันธ์ ของปีถัดไป และเก็บเกี่ยวในช่วงเดือน มีนาคม-เมษายน ของปีถัดไป

ปัจจุบันข้าวโพดมีการนำมาใช้เป็นวัตถุดิบหลักในอุตสาหกรรมการผลิตอาหารสัตว์ที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามภาวะการเจริญเติบโตของภาคปศุสัตว์ โดยเฉพาะไก่เนื้อและสุกร โดยมีเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ทั้งประเทศกว่า 376,000 ครัวเรือน และยังมีกลุ่มผู้ประกอบการเกี่ยวกับข้าวโพดในระดับต่างๆ อีกเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการค้าพืชไร่ ตลาดกลาง กลุ่มผู้ส่งออก โรงงานผลิตอาหารสัตว์ และผู้เลี้ยงสัตว์ โดยที่ปริมาณผลผลิตข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ของไทยมีประมาณปีละ 4 ล้านตันเศษ ซึ่งแม้จะใกล้เคียง กับปริมาณความต้องการใช้ของภาคปศุสัตว์ แต่ประสบปัญหาราคาตกต่ำในช่วงต้นฤดู เนื่องจากผลผลิตออกสู่ตลาดในฤดูฝนพร้อมๆ กันจำนวนมาก และระดับราคาสูงขึ้นในช่วงปลายฤดู เนื่องจากผลผลิตมีน้อยในขณะที่ความต้องการของโรงงานอาหารสัตว์มีอย่างต่อเนื่อง

จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นบริษัทจึงมองเห็นโอกาศในการทำธุรกิจ จึงสนใจทำธุรกิจไซโลข้าวโพดอาหารสัตว์จากข้อมูลข้างต้นทำให้เห็นได้ว่า ข้าวโพดอาหารสัตว์เป็นที่ต้องการของอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ในประเทศ และ ถือเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตอาหารสัตว์ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้ผู้วิจัยเล็งเห็นถึงความสำคัญในการศึกษาเรื่อง “แผนธุรกิจ : ไซโลเกษตรไพรวัลย์” โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจไซโลเกษตรไพรวัลย์เพื่อให้ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจไซโลเกษตรไพรวัลย์



ภาพที่ 1 สถานการณ์อาหารสัตว์ไทย

ทบทวนวรรณกรรม

การศึกษากลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อการเติบโตของธุรกิจโรงสีข้าว กรณีศึกษา โรงสีข้าวเจริญธัญญกิจ จังหวัดราชบุรีแผนธุรกิจจากการศึกษาพบว่า กลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อการเติบโตของธุรกิจโรงสีข้าวต้องอาศัย การวิเคราะห์ข้อมูลที่ประกอบด้วย การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและ อุปสรรค (SWOT Analysis) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (PEST Analysis) และการ วิเคราะห์การแข่งขันอุตสาหกรรม (Five Force Model) ประกอบกับกลยุทธ์การเจริญเติบโต (Growth Strategies) โดยการใช้กลยุทธ์การเจริญเติบโตจาก ภายในด้วยการกระจายธุรกิจ (Diversification) มีการนำ

สิ่งที่กิจการมี หรือเหลืออยู่มาเพิ่มมูลค่าโดยการนำไปผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพ กลยุทธ์นี้จะทำให้กิจการสามารถใช้ทรัพยากรของ ตนเองได้อย่างเต็มที่ และสามารถเพิ่มศักยภาพการแข่งขันในธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

Kotler (2000, p. 176-178) กล่าวว่า การตัดสินใจของผู้บริโภคเกิดจากปัจจัยภายใน คือ แรงจูงใจ การรับรู้ การเรียนรู้ บุคลิกภาพและทัศนคติซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงความต้องการ และตระหนักว่ามีสินค้าให้เลือกมากมาย กิจกรรมที่มีผู้บริโภคเข้ามาเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับข้อมูลที่มีอยู่ หรือข้อมูลที่ฝ่ายผู้ผลิตให้มาและสุดท้าย คือการประเมินค่าของทางเลือกเหล่านั้น

แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

ไซโลเกษตรไพรวัลย์ หมายถึง ธุรกิจผู้ค้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ หรือพ่อค้าคนกลางจำกัด ที่ทำหน้าที่รับซื้อพืชไร่จากเกษตรกรมาผ่านกระบวนการแปรสภาพ เพื่อจำหน่ายให้กับโรงงานอาหารสัตว์

การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยใช้ Porter Five Forces Model และ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์การ โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

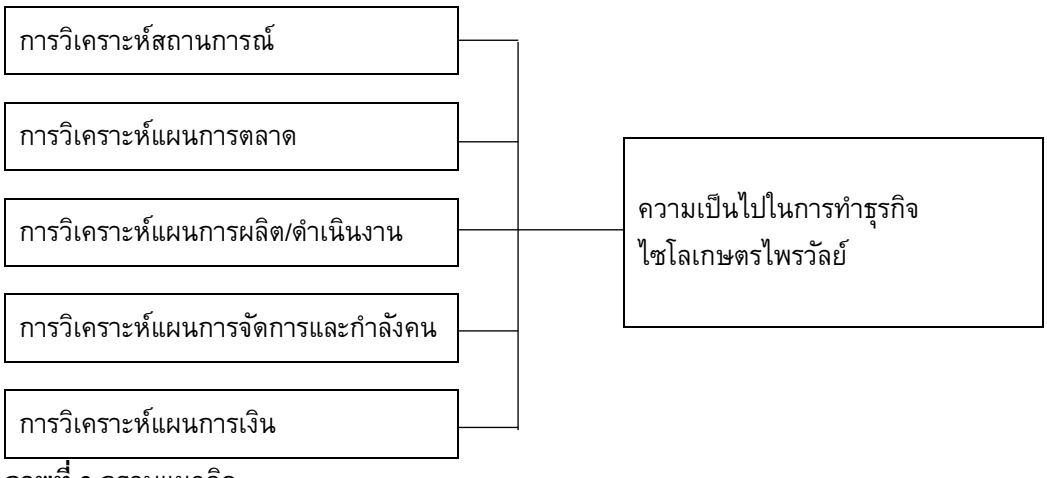
การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการผลิต และขั้นตอนการผลิตหรือการบริการของธุรกิจ

การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการผลิต และขั้นตอนการผลิตหรือการบริการของธุรกิจ

การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์การ

กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 2 กรอบแนวคิด

วัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจไซโลเกษตรไพรวัลย์

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจไซโลเกษตรไพรวัลย์

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์สถานการณ์

1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทั่วไป มีรายละเอียดดังนี้

1.1) สภาพแวดล้อมด้านการเมือง (Political)

จากการที่รัฐบาลชะลอการนำเข้าข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ข้าวบาเล่ และข้าวสาลีซึ่งเป็นวัตถุดิบทดแทนจากต่างประเทศ และให้ใช้ข้าวโพดเลียงสัตว์ภายในประเทศ จะเป็นผลดีต่อไซโลเกษตรไพรวัลย์ เนื่องจากจะแบกรับปัญหาสินค้าทดแทนน้อยลง โดยสินค้าทดแทนของข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ได้แก่ข้าวสาลี ข้าวบาเล่จากต่างประเทศ และมันเส้นที่ปลูกในประเทศ อีกทั้งสามารถเพิ่มรายได้ให้กับกิจการ โดยโรงงานอาหารสัตว์จะต้องใช้ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ภายในประเทศเป็นหลัก เนื่องจากนำเข้าวัตถุดิบทดแทนไม่ได้ ทำให้มียอดสั่งซื้อจากโรงงานอาหารสัตว์เพิ่มมากขึ้น

1.2) สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ (Economic)

สถานการณ์ทางเศรษฐกิจเนื่องจากราคาปัจจัยการผลิต เช่น เมล็ดพันธุ์ปุ๋ยเคมี สารเคมี และน้ำมันเชื้อเพลิงที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตข้าวโพดเลี้ยงสัตว์สูงขึ้นตามไปด้วย แต่เนื่องจากความต้องการของข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ของโรงงานผลิตอาหารสัตว์ภายในประเทศไม่เพียงพอทำให้ไม่ว่าราคาจะสูงก็ยังเป็นที่ต้องการของโรงงานอาหารสัตว์ ซึ่งเป็นผลดีต่อไซโลเกษตรไพรวัลย์ เมื่อข้าวโพดราคาสูงขึ้นหากกิจการวางแผนซื้อวัตถุดิบได้ในราคาที่ต่ำและรอขายช่วงที่ราคาสูงขึ้น จะทำให้กิจการได้กำไรในส่วนนี้ อีกทั้งราคาของข้าวโพดอาหารสัตว์มีความผกผันเป็นผลเสียต่อกิจการ จึงต้องวางแผนการซื้อวัตถุดิบในแต่ละวัน อย่างรอบคอบ และระมัดระวัง

1.3) สภาพแวดล้อมด้านสังคม และวัฒนธรรม (Social and Culture)

พฤติกรรมการบริโภคของประชากรในประเทศไทย มีความต้องการทางอาหารประเภทเนื้อสัตว์ และผลิตภัณฑ์จากสัตว์จำนวนมาก ทำให้อุตสาหกรรมอาหารสัตว์มีความต้องการที่จะผลิตอาหารสัตว์ให้มากเท่ากับความต้องการของฟาร์มปศุสัตว์ที่ผลิตเนื้อสัตว์ และผลิตภัณฑ์จากสัตว์ จำหน่ายให้ผู้บริโภค เป็นผลดีต่อไซโลเกษตรไพรวัลย์ทำให้มียอดสั่งซื้อข้าวโพดอาหารสัตว์จากโรงงานอาหารสัตว์เพิ่มมากขึ้น

1.4) สภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยี (Technology)

การนำเทคโนโลยีการดำเนินการเกษตรอัจฉริยะเข้ามาใช้ สามารถลดต้นทุน ลดแรงงานในการเพาะปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ เพิ่มประสิทธิภาพ และคุณภาพในการผลิตของเกษตกรเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลดีต่อกิจการในส่วนของวัตถุดิบนั่นก็คือ ข้าวโพดเมล็ดสดที่มีประสิทธิภาพ และมีคุณภาพจากเกษตกร มีเมล็ดเน่าเสียน้อยลง อีกทั้งยังช่วยลดต้นทุนในการซื้อวัตถุดิบจากเกษตกรเนื่องจากการลดต้นทุนในการเพาะปลูกของเกษตกร เป็นผลดีต่อไซโลเกษตรไพรวัลย์ที่ได้วัตถุดิบที่ราคาถูกลง และมีคุณภาพยิ่งขึ้น เป็นที่ต้องการของโรงงานอาหารสัตว์

2) การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ด้าน โดยวิธี Porter’s Five Force Model มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1) การแข่งขันระหว่างคู่แข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Industry Competitors: สูง)

การแข่งขันในระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันมีมาก และรุนแรง เนื่องด้วยมีคู่แข่งขันในตลาดจำนวนมากทั้งในจังหวัดเดียวกัน และจังหวัดใกล้เคียงซึ่งไม่เป็นผลดีต่อกิจการ โดยสินค้าที่ขายก็เป็นข้าวโพดแบบเดียวกัน อาจต่างกันตรงวิธีการ และกระบวนการแปรสภาพ ทำให้ได้มาซึ่งข้าวโพดคุณภาพ และความชื้นที่ไม่เท่ากัน อีกทั้งกิจการต้องคำนวณถึงต้นทุนในการซื้อวัตถุดิบ และการขาย ในแต่ละครั้งอย่างละเอียดเพื่อไม่ให้ขาดทุน

2.2) อุปสรรคของการเข้ามาของคู่แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants: สูง)

เนื่องจากธุรกิจไซโล เป็นธุรกิจที่มีคนสนใจทำเพิ่มขึ้นอย่างมาก เกษตรกรที่เริ่มมีเงินทุน ก็เริ่มอยากทำธุรกิจไซโล แม้จะมีผู้เข้าแข่งขันรายใหม่เข้ามาจำนวนมากแต่สุดท้ายก็ถูกบีบให้ออกจากตลาดได้อย่างง่ายๆ ด้วยการที่ไม่มีความพร้อมทั้งในเรื่องของ เครื่องจักร พื้นที่โกดังไซโล และลานตาก พร้อมทั้งชื่อเสียงที่น่าเชื่อถือสำหรับโรงงานผลิตอาหารสัตว์ การทำไซโลที่นั้นใช้เงินทุนจำนวนมากทำให้การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ไม่ค่อยเป็นอุปสรรคของกิจการ

2.3) อำนาจการต่อรองของผู้ขาย (Bargain power of supplier: สูง)

อำนาจการต่อรองของผู้ขายของไซโลเกษตรไพรวัลย์มีมาก ไม่เป็นผลดีต่อกิจการ เนื่องจากข้าวโพดเมล็ดสด และข้าวโพดฝักของเกษตรกร ที่เป็นวัตถุดิบหลักของข้าวโพดอาหารสัตว์นั้น เรามีสิทธิ์ตั้งราคารับซื้อโดยราคาเป็นไปตามกลไกลราคาตลาด อ้างอิงจากของโรงงานอาหารสัตว์ อีกทั้งการตีราคาก็จะมีการตรวจสอบคุณภาพ และความชื้นของสินค้า ทางไซโลจะตีราคาตามความเป็นจริงของสภาพข้าวโพดเมล็ดสด และข้าวโพดฝักของเกษตรกรที่นำมาขาย
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้
2.4) อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargain power of buyers: สูง)
อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อมีมากไม่เป็นผลดีต่อกิจการ ราคาเป็นไปตามกลไกราคาตลาดโดยอ้างอิงจากโรงงานอาหารสัตว์ แต่เนื่องด้วยในบางครั้งราคาของต้นทุนวัตถุดิบของที่สูงไซโลก็ไม่สามารถ ขายให้ในราคาที่อาหารสัตว์ต้องการได้ จึงมีการต่อรองกันในราคาที่เห็นสมควรของทั้ง 2 ฝ่าย
2.5) แรงกดดันจากสินค้าทดแทน (Threat of substitute product of service: ต่ำ)
ในปัจจุบันแรงกดดันจากสินค้าทดแทนถือว่ายังต่ำอยู่เพราะอยู่ในช่วงที่ ข้าวโพดอาหารสัตว์ไม่เพียงพอต่อความต้องการของโรงงานอาหารสัตว์ และรัฐบาลยังมีกำหนดให้ชะลอการนำเข้าสินค้าทดแทน เป็นผลดีต่อกิจการ โดยสินค้าทดแทนได้แก่ ข้าวสาลี ข้าวบาเล่ร์ และมันเส้น แต่ถ้าหากรัฐบาลยกเลิกกำหนดการนี้ จะทำให้เราได้รับแรงกดดันจากสินค้าทดแทนมาก
3) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม และศักยภาพ โดยใช้ SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้
จุดแข็งของกิจการ (Strengths)
- ทีมผู้ผลิตมีความชำนาญเกี่ยวกับการผลิตข้าวโพดอาหารสัตว์ ทั้งในเรื่องของกระบวนการผลิต และความรู้ในการใช้เครื่องจักร เครื่องร่อน เตาอบข้าวโพด และมาตรฐานที่ต้องทำตามกำหนด
- ผู้ผลิตมีการคัดเลือก และตรวจสอบวัตถุดิบจากเกษตกรทำให้วัตถุดิบมีคุณภาพตั้งแต่เริ่มต้นทำให้เมื่อผ่านกระบวนการผลิตได้ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ที่เป็นสินค้าหลักของกิจการมีคุณภาพสูง และความชื้นไม่เกินร้อยละ 14.5
- ไซโลเกษตรไพรวัลย์ เป็นธุรกิจส่วนหนึ่งของ บริษัท บีดีเอส อินเตอร์เทรดจำกัด ซึ่งเป็นที่รู้จักอยู่แล้วในอุตสาหกรรมวัตถุดิบอาหารสัตว์ ทำให้กิจการเป็นที่รู้จัก และเป็นที่ยอมรับในจังหวัดเพชรบูรณ์ จังหวัดใกล้เคียง และโรงงานอาหารสัตว์
จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)
- ในบางครั้งขายไม่ทันเวลา เนื่องด้วยข้าวโพดแม้จะผ่านการอบ และตากแดดเพื่อลดความชื้นแล้ว แต่ก็ยังเก็บไว้ได้นานที่สุดแค่ไม่เกิน 1 ปี
- กิจการต้อง Stock ซื้อวัตถุดิบจำนวนมากทำให้ เกิดต้นทุนจม
- การทำกิจการไซโลนั้นต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง ไม่ว่าจะเป็นค่าไฟ ค่าเครื่องจักร ค่าเตาอบ ค่าเครื่องคัดแยกฝุ่นละอองข้าวโพด ค่าซ่อมบำรุงเครื่องจักร และเงินลงทุนจำนวนมาก
โอกาสของกิจการ (Opportunities)
- ปัจจุบันรัฐบาลมีนโยบายช่วยเหลือเกษตรกร โดยการชะลอตัวนำเข้าสินค้าทดแทน เช่นข้าวบาเล่ร์ ข้าวสาลี และให้ใช้ข้าวโพดภายในประเทศ
- โรงงานอาหารสัตว์มีความต้องการข้าวโพดอาหารสัตว์สูง
- ความขัดแย้งกันของยูเครน และรัสเซีย ทำให้ประเทศไทยไม่สามารถนำเข้าวัตถุดิบมาจากต่างประเทศได้ เพราะยูเครนเป็นเมืองท่าการส่งออกหลัก ทำให้ราคาข้าวโพดอาหารสัตว์เพิ่มสูงขึ้น
อุปสรรคของกิจการ (Threats)
- มีสินค้าทดแทนในตลาด เช่นข้าวบาเล่ร์ ข้าวสาลี และมันเส้น ซึ่งในบางอย่างก็มีราคาที่ถูกกว่าข้าวโพดอาหารสัตว์ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับราคาตลาด
- มีคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันจำนวนมาก และมีการแข่งขันที่รุนแรงเนื่องด้วยมีคู่แข่งขันในตลาดจำนวนมากทั้งในจังหวัดเดียวกัน และจังหวัดใกล้เคียง โดยสินค้าที่ขายก็เป็นข้าวโพดแบบเดียวกัน

- ราคาข้าวโพดมีความผันผวนไปตามโรงงานอาหารสัตว์

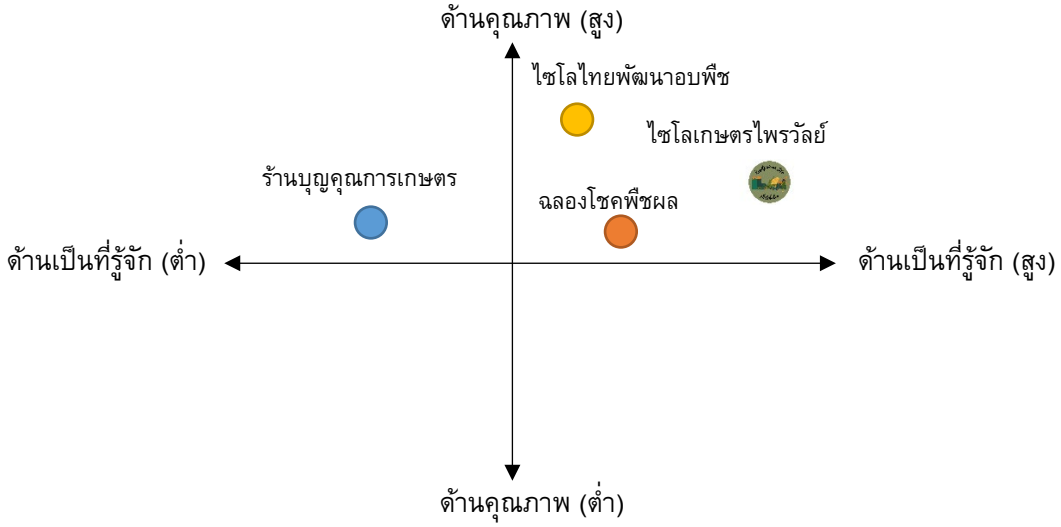
การวิเคราะห์ด้านการตลาด

1) การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มทั้งเพศชาย และหญิง อายุตั้งแต่ 30-39 ปี 40-49 ปี และ50 ปีขึ้นไป 30,000 บาทขึ้นไป/เดือนที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับโรงงานอาหารสัตว์ และอุตสาหกรรมเลี้ยงสัตว์ ในจังหวัดเพชรบูรณ์ และจังหวัดใกล้เคียงที่มีโรงงานอาหารสัตว์ ทำธุรกิจเลี้ยงสัตว์ มีรูปแบบการดำรงชีวิต แบบ มีความจำเป็นต้องใช้ข้าวโพดอาหารสัตว์ในการประกอบธุรกิจ และมีการทำธุรกิจโรงงานอาหารสัตว์

2) การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของไซโลเกษตรไพรวัลย์ ไว้เป็นบริษัทที่มีสินค้าที่มีคุณภาพสูง โดยมีโกดังไซโลจัดเก็บที่ทำให้ระยะการจัดเก็บสินค้ายาวนานขึ้นส่งผลให้สินค้าไม่เน่าเสียมีคุณภาพ และเป็นที่รู้จักในตลาด



ภาพที่ 3 ตำแหน่งทางการตลาดสำหรับผู้บริโภคคนสุดท้ายของไซโลเกษตรไพรวัลย์

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

ไซโลเกษตรไพรวัลย์ จำหน่ายข้าวโพดอาหารสัตว์ที่มีคุณภาพ และความชื้นไม่เกิน 14.5% โดยวัตถุดิบที่นำมาใช้เป็นข้าวโพดอาหารสัตว์ เป็นข้าวโพดสดทั้งเป็นแบบเมล็ด และฝัก ที่มีการคัดสรรคุณภาพตั้งแต่ขั้นตอนการซื้อวัตถุดิบจากเกษตรกร โดยความชื้นจะต้องไม่เกิน 30% ไม่มีเมล็ดเสีย และแตกมากจนเกินไป เมื่อนำมาผ่านกระบวนการแปรรูปการอบผ่านเครื่องอบลดความชื้น หรือนำไปตาก จะต้องให้ได้ความชื้นไม่เกิน 14.5% ตามที่อาหารสัตว์กำหนด เนื่องด้วยข้าวโพดอาหารสัตว์ในอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ จะเป็นสินค้าแบบเดียวกันแต่แตกต่างกันที่คุณภาพ โดยกิจการจะเน้นไปที่ข้าวโพดสวยที่มีเมล็ดแตกน้อย ข้าวโพดเมล็ดต้องไม่มีสีดำ ไม่มีกลิ่น และความชื้นต้องไม่เกินร้อยละ 14.5 เป็นหลัก ซึ่งแสดงถึงการให้ความสำคัญต่อคุณภาพสินค้าที่ส่งมอบให้แก่โรงงานอาหารสัตว์ อีกทั้งกิจการให้ความสำคัญในการทำธุรกิจอย่างสุจริต จะไม่มีการยัดไส้ใส่ทรายในข้าวโพดเพื่อเพิ่มน้ำหนัก สร้างความเชื่อใจต่อโรงงานอาหารสัตว์

กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

ราคาเป็นไปตามกลไกราคาตลาด โดยส่วนใหญ่อ้างอิงตามโรงงานอาหารสัตว์ เช่นราคาปลายทางรวม (รวมค่าขนส่ง) ถึงหน้าโรงงานอาหารสัตว์ 13บาท/1กิโลกรัม ทั้งนี้ราคาปลายทางจะขึ้นอยู่กับราคากลางของตลาด และระยะทางค่าขนส่ง ราคาขายให้โรงงานผลิตอาหารสัตว์จะขึ้นอยู่กับต้นทุน และราคาที่รับซื้อมา กิจการจะมีการตกลงราคาขายร่วมกันกับโรงงานอาหารสัตว์เพื่อให้ได้ราคาที่พอใจของทั้ง 2 ฝ่าย ส่วนราคารับซื้อจะเป็นราคาหลังหักค่าใช้จ่ายของ

ไซโลแล้ว จะอยู่ที่ 11-12.6 บาท ทั้งนี้ราคาจะขึ้นอยู่กับคุณภาพ และความชื้นสินค้าที่รับซื้อมา ราคาในแต่ละวันจะไม่เท่ากันทางกิจการจะต้องบริหารความเสี่ยงเองโดยการซื้อวัตถุดิบช่วงราคาถูกเพื่อมาถัวเฉลี่ยตอนช่วงวัตถุดิบช่วงราคาแพง

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ช่องทางการจัดจำหน่ายจะมีช่องทางตรง (Direct Channel) โดยทางไซโลจะไม่มีการขายที่หน้าโรงงาน แต่จะมีการรับซื้อวัตถุดิบจากเกษตกรที่หน้าโรงงานโดยเกษตรกรจะโทรเข้ามาสอบถามราคารับซื้อ แล้วจึงตกลงซื้อขายที่หน้าโรงงาน โดยสินค้าที่เกษตรกรนำมาขายจะมีการตรวจสอบคุณภาพ และ ความชื้นจากนั้นจึงตีราคาตามความเป็นจริง และช่องทางอ้อม (Indirect Channel) โดยทางไซโลจะมีการแจ้งราคารับซื้อ และราคาขาย ให้กับ ลูกค้าโรงงานผลิตอาหารสัตว์และเกษตรกรผ่านทาง Line การโทรทางโทรศัพท์ และ Page Facebook โดยจะตกลงซื้อขายกันผ่านทาง Line ของบริษัท และการโทรคุยกัน หลังจากนั้นโรงงานผลิตอาหารสัตว์จะเข้ามาตรวจสอบสินค้าของจริง และนำรถพ่วงมาขึ้นของ ส่วนเกษตรกรที่ต้องการขายสินค้าทางการเกษตรจะมีการนำสินค้าเข้ามาในโกดังหลังจากนั้น ทางบริษัทจะตรวจสอบสินค้า และความชื้นว่าถูกต้องตรงตามที่ตกลงหรือไม่

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

การใช้ Social Media อย่าง Facebook และLine@ เป็นช่องทางการสื่อสารหลักในการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด โดยเราจะมีการทำการโปรโมทซื้อ Ads โฆษณาผ่านทาง Facebook เพื่อให้เป็นที่รู้จักในตลาด มีการบอกรายละเอียดให้ลูกค้าให้ทราบถึงสินค้าของไซโลเกษตรไพรวัลย์ เช่น รายละเอียดของสินค้า ราคาต่างๆ และช่องทางการติดต่อ การโปรโมทผ่าน Facebook กิจการจะทำการโปรโมทควบคู่ไปกับการให้ความรู้เกี่ยวกับข้าวโพดอาหารสัตว์ เช่นContent ที่เกี่ยวกับข้าวโพดอาหารสัตว์ Infographic การให้ความรู้กับเกษตรกรเรื่องระยะเวลาการเก็บเกี่ยวข้าวโพดในเวลาที่เหมาะสม และการแชร์ข่าวที่เป็นความรู้ และเกี่ยวกับเศรษฐกิจอุตสาหกรรมอาหารสัตว์

การวิเคราะห์แผนการผลิต

กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และ อัตราการผลิต

การประมาณการกำลังการผลิต มีอัตราการผลิตร้อยละ 31.55 มีปริมาณผลิต 20,000,000 กิโลกรัมต่อปี

ขั้นตอนการผลิต

กระบวนการแปรสภาพเมล็ดข้าวโพดสดที่มีความชื้นมากเป็นข้าวโพดแห้งที่ความชื้นร้อยละ 14.5 มีกระบวนการผลิตตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) แผนกตรวจสอบความชื้นของข้าวโพดเมล็ดสด ตรวจสอบความชื้นข้าวโพด หากชื้นมากจะต้องนำไปตากแดดที่ลานก่อนจึงจะนำไป และนำข้าวโพดเข้าบ่อทางเข้าวัตถุดิบ

2) การนำวัตถุดิบเข้าบ่อทางเข้าวัตถุดิบ

3) การใส่เครื่องคัดแยกเอาข้าวโพดเมล็ดแตกออก และนำสู่เครื่องอบลดความชื้น

4) การนำข้าวโพดเมล็ดสดที่มีความชื้นไม่เกินร้อยละ 30 เข้าเครื่องอบลดความชื้น โดยมีเตาเผาไหม้ซางเป็นเชื้อเพลิงที่ทำความร้อนให้กับเครื่องอบลดความชื้น

5) นำข้าวโพดที่อบลดความชื้น ตรวจสอบคุณภาพให้ได้มาตรฐานโดยคำนึงถึงความชื้นของข้าวโพดให้ไม่เกินร้อยละ 14.5

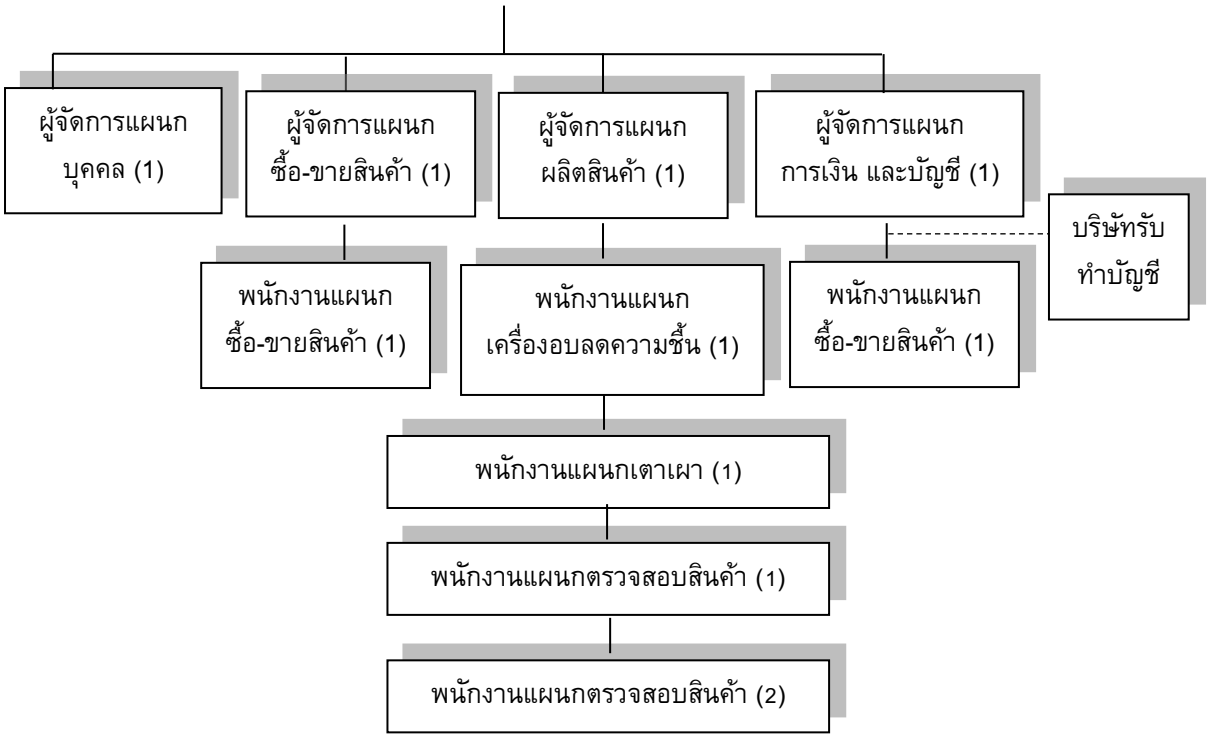
6) นำข้าวโพดที่ผ่านการวัดความชื้นแล้วมาเข้าถังเป่าเย็นเพื่อลดอุณหภูมิ และบรรจุไว้ในถังไซโล เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าต่อไป

7) ขนส่งสินค้า นำข้าวโพดที่ได้มาตรฐานบรรจุใส่รถบรรทุก และจำหน่ายให้โรงงานอาหารสัตว์

การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์การ

กิจการใช้ลักษณะการจัดการโครงสร้างองค์การแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) เพราะว่าขนาดขององค์การมีขนาดที่ไม่ใหญ่มากนักการจัดการโครงสร้างองค์การในลักษณะนี้ทำได้ง่ายต่อการบริหาร อีกทั้งยังง่ายต่อการควบคุมสั่งการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีแผนผังดังต่อไปนี้



ภาพที่ 4 แสดงโครงสร้างองค์การ

การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 35,651,333 บาท มียอดขาย ปีที่ 1 เท่ากับ 260,000,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 273,156,000 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 286,977,693.60 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 301,498,764.90 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 316,754,602.40 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 21,043,213.33 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 22,526,429.33 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 24,078,127.73 บาท ปีที่4 เท่ากับ 25,703,229.90 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 27,405,506.52 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 5 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 5,667,091.65 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 5%

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจไซโลเกษตรไพรวัลย์ ภายใต้เงื่อนไขที่ธุรกิจกำหนดขึ้น มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจาก มีมูลค่า (NPV) 5,667,091.65 บาท มีระยะเวลาในการคืนทุน คือ 5 ปี และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 5

ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการศึกษา

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ไซโลเกษตรไพรวัลย์ มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1) ด้านการวิเคราะห์สถานการณ์ ปัจจุบันมีนโยบายชะลอการนำเข้าสินค้าทดแทนจากต่างประเทศจึงเป็นผลดีต่อกิจการที่ไม่ต้องแบกรับปัญหาสินค้าทดแทน แต่ในส่วนของราคาของข้าวโพดอาหารสัตว์มีความผกผันเป็นผลเสียต่อกิจการ จึงต้องวางแผนการซื้อวัตถุดิบในแต่ละวัน อย่างรอบคอบ และระมัดระวัง

2) ด้านการวิเคราะห์ด้านการตลาด ทางไซโลเกษตรไพรวัลย์ควรเพิ่มช่องทางการสื่อสารการตลาดให้มีความเป็นสากลมากยิ่งขึ้น เช่น การสร้าง Website

3) ด้านการวิเคราะห์ด้านการผลิต เนื่องจากไซโลเกษตรไพรวัลย์ผลิตไม่เต็มกำลังการผลิต จึงสามารถผลิตให้มากขึ้นโดยอาจจ้างพนักงานผลิตเพิ่ม เพื่อให้ผลิตได้มากยิ่งขึ้น

4) ด้านการวิเคราะห์แผนการจัดการ และกำลังคน พนักงานจะต้องมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการผลิต เครื่องจักร และข้อกำหนดของโรงงานอาหารสัตว์ จึงควรมีการอบรมพนักงานให้มีศักยภาพ และเพื่อที่จะทำให้กิจการมีความน่าเชื่อถือต่อโรงงานอาหารสัตว์

5) ด้านการวิเคราะห์ด้านการเงิน หากธุรกิจประสบความสำเร็จ ไซโลเกษตรไพรวัลย์ควรเพิ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพื่อเป็นการขยายธุรกิจ เช่น ถั่วเขียว และถั่วเหลือง

6) กิจการไซโลควรวางกลยุทธ์การเจริญเติบโต (Growth Strategies) โดยใช้กลยุทธ์การเจริญเติบโตจาก ภายในด้วยการกระจายธุรกิจ (Diversification) มีการนำสิ่งที่กิจการมี หรือเหลืออยู่มาเพิ่มมูลค่า เช่นการนำซางข้าวโพดที่ได้ระหว่างการแปรรูปข้าวโพดอาหารสัตว์ มาขายเป็นสินค้าเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับกิจการ สามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างคุ้มค่า

เอกสารอ้างอิง

ชุติมา เจริญชนม์. (2555). *การศึกษากลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อการเติบโตของธุรกิจโรงสีข้าว กรณีศึกษา โรงสีข้าวเจริญธัญญกิจ จังหวัดราชบุรีแผนธุรกิจ*. มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, กรุงเทพมหานคร.

สำนักงานเกษตร และสหกรณ์จังหวัดนครราชสีมา. (2561). *ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์*. สืบค้นจาก https://www.opsmoac.go.th/nakhonratchasima-dwl-files-402791791882.

กรมประชาสัมพันธ์. (2565). *กรมการค้าภายใน ติดตามสถานการณ์ราคาข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ คาดว่า แนวโน้มราคายังคงระดับสูง*. สืบค้นจาก https://www.prd.go.th/th/content/category/detail/id/39/iid/119582.

จิตติมา กันตนามัลลกุล. (2561). *อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ของประเทศไทย*. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, นนทบุรี.

ฐานเศรษฐกิจ. (2565). *การคาดการณ์ผลผลิต-การตลาดข้าวโพดเลี้ยงสัตว์*. สืบค้นจาก https://www.thansettakij.com/economy/534755.

ผศ.ดร.ประภากร ธาราฉาย. (2565). *วัตถุดิบอาหารสัตว์*. สืบค้นจาก http://www.as2.mju.ac.th.

ThaiPR.net. (2020). กระทรวงเกษตรฯ ปลื้ม เทคโนโลยีเกษตรอัจฉริยะในแปลงข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ เพิ่มประสิทธิภาพอย่างเห็นผลได้ชัด เกษตรกรขานรับเตรียมขยายผลในแปลงใหญ่ 500 ไร่ ปี 63. สืบค้นจาก https://www.ryt9.com/s/prg/3041325

Meefire. (2022). *บุญคุณการเกษตร*. สืบค้นจาก https://www.meefire.com/5171554549384

THAITHURKIC. (2022). *ร้านบุญคุณการเกษตร*. สืบค้นจาก https://www.thaithurkic.com

Dataforthai. (2022). *หจก.ไซโลพัฒนาอบพืช*. สืบค้นจาก https://www.dataforthai.com/company/0673532000096/

Kotler, P. (2000). *Marketing management (10th ed.)*. New Jersey : Prentice-Hall,Inc.

Data Availability Statement: The raw data supporting the conclusions of this article will be made available by the authors, without undue reservation.

Conflicts of Interest: The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Publisher's Note: All claims expressed in this article are solely those of the authors and do not necessarily represent those of their affiliated organizations, or those of the publisher, the editors and the reviewers. Any product that may be evaluated in this article, or claim that may be made by its manufacturer, is not guaranteed or endorsed by the publisher.

Copyright: © 2023 by the authors. This is a fully open-access article distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).